

Université Mentouri Constantine

ECONOMIE & SOCIETE

Revue spécialisée, éditée par le laboratoire de recherche
Grand Maghreb : Économie et Société



N° 5 / 2008

ISSN : 1112- 3605

جامعة منتوري قسنطينة

الإقتصاد والمجتمع

مجلة علمية محكمة ومتخصصة تصدر عن:

مخبر المغرب :الاقتصاد والمجتمع

العدد 5 / 2008

ISSN : 1112 – 3605

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة منتوري قسنطينة
مخبر المغرب الكبير الاقصاد و المجتمع

الاقتصاد و المجتمع

مجلة علمية محكمة، متخصصة ومفهرسة
تصدر عن مخبر المغرب الكبير: الاقتصاد و المجتمع

ISSN : 1112-3605
العدد 5 / 2008

مجلة الاقتصاد و المجتمع

مدير المجلة : الأستاذ الدكتور عبد العزيز شرابي
مدير مخبر المغرب الكبير الاقتصاد و المجتمع

رئيس التحرير مسؤول النشر : الدكتور ناجي بن حسين

أعضاء هيئة التحرير:

- ◆ د. خالد بوجعدار جامعة منتوري قسنطينة
- ◆ أ. عزوز حميمص جامعة منتوري قسنطينة

أعضاء الهيئة العلمية:

- ◆ أ.د. عبد العزيز شرابي جامعة منتوري قسنطينة
- ◆ أ.د. أحمد بويغوب جامعة وهران السانية
- ◆ أ.د. محمد ياسين فرفرة مركز البحوث في الاقتصاد التطبيقي من أجل التنمية
- ◆ أ.د. عبد الرزاق بن حبيب جامعة تلمسان
- ◆ أ.د. برنار دريقمان جامعة بيار مندا فرانس غرونوبل 2 فرنسا
- ◆ أ.د. أحمد سيلام جامعة جون مولان ليون 3 فرنسا
- ◆ أ.د. عبد القادر ثعلباتي جامعة محمد الأول وجدة المغرب
- ◆ د. أمزيان فرقان جامعة بيار مندا فرانس غرونوبل 2 فرنسا.
- ◆ أ.د. رياض زغل جامعة صفاقص تونس
- ◆ أ.د. محفوظ بن عصمان جامعة عنابة
- ◆ أ.د. السعدي رجال جامعة أم البواقي
- ◆ أ.د. سعدان شبايكي جامعة المدية
- ◆ د. صالح مرازقة جامعة منتوري قسنطينة
- ◆ د. فوزي سبتي جامعة منتوري قسنطينة
- ◆ د. عبد الفتاح بوخممخ جامعة منتوري قسنطينة

شروط النشر في المجلة

1. تنشر مجلة الاقتصاد و المجتمع البحوث العلمية في العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و يجب أن تتوفر في هذه البحوث شروط البحث العلمي من حيث التجديد و الإستقصاء و التوثيق ، و أن تكون مكتوبة بإحدى اللغات التالية : العربية ، الفرنسية أو الإنجليزية .
2. يشترط في البحث المقدم للنشر في مجلة الاقتصاد و المجتمع ألا يكون قد نشر أو قدم للنشر في أي مجلة أخرى، و على الباحث أن يتعهد بذلك خطيا عند تقديمه للبحث.
3. لا يجوز للباحث إعادة نشر بحثه الذي سبق نشره في مجلة الاقتصاد و المجتمع في أي وسيلة نشر أخرى.
4. لا تنشر المجلة مقالا لباحث ما سبق وأن نشرت له مقالا في عددها الأخير، و يمكن أن يستثنى أعضاء المخبر من هذا الشرط بعد موافقة مدير المجلة.
5. يجب ألا يزيد عدد صفحات البحث المقدم للنشر عن (25) صفحة بما في ذلك الأشكال و الرسومات و المراجع و الجداول و الملاحق.
6. تكون المقالات مصحوبة بملخصين أحدهما بلغة المقال و الآخر بإحدى اللغتين المتبقيتين.
7. تخضع المقالات للتقييم من طرف أعضاء اللجنة العلمية للمجلة.
8. لا ترد البحوث لأصحابها سواء نشرت أم لم تنشر.
9. المقالات التي يقترح المحكمون إجراء تعديلات عليها تعاد لأصحابها لإجراء التعديلات المطلوبة قبل النشر.

ملاحظات: يجب الالتزام بما يلي عند كتابة المقالات

- الخط العربي: Arabic transparent 13
- الخط اللاتيني: Times New Roman 12
- المسافة ما بين الأسطر: مفرد
- حجم الصفحة: الطول 23 سم، العرض 17 سم، مع ترك 2 سم للهوامش.

الإشراكات و المراسلات

مخبر المغرب الكبير الإقتصاد و المجتمع
كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير
جامعة منتوري قسنطينة

هاتف/ فاكس 31822339 (213)

E.Mail : grandmaghreb@yahoo.fr

Site : <http://labograndmaghreb.my3gb.com>

مجلة الاقتصاد و المجتمع

العدد 05 / 2008

الفهرس

الصفحة	الموضوع	صاحب المقال
07	افتتاحية العدد	
11	إتحاد المغرب العربي: الأوضاع الراهنة والتحديات المستقبلية	عبد العزيز شرابي
19	التنمية المستدامة في الجزائر: حتمية الانتقال من الاقتصاد الريعي إلى تنويع الاقتصاد	ناجي بن حسين
39	" تسهيل التجارة " و تحديات الإصلاح التجاري في الجزائر	زايري بلقاسم دريال عبد القادر
71	مصادر وآليات تمويل عمليات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية	عبد الحق بوعتروس محمد دهان
89	أثر التحفيز على الرضا الوظيفي للمورد البشري	عبد الفتاح بوخمخ زهية عزيزون
113	آليات تشخيص و تحسين جودة الأداء في منظمة الأعمال	فهيمة بديسي
131	دور نظام معلومات الجودة في تعزيز جودة خدمات كليات الاقتصاد والعلوم الإدارية " اطار مرجعي "	محمد عبد حسين الطائي
149	دور المحاسبة البيئية في إدارة الخطر الناجم عن التلوث البيئي والإفصاح عنها	خالد الخطيب
165	التسيير المستدام لنفايات النشاطات العلاجية دراسة حالة المستشفى الجامعي بن باديس بقسنطينة	خالد بوجعدار محمد الأمين فيلالي
189	اتخاذ القرارات في البنوك التجارية: دراسة تطبيقية على دولة الكويت	منصور الشمالي منصور الفضلي حسين المريخي
223	ظاهرة التقليد: المظاهر وطرق المعالجة	عبد العزيز شرابي محمد أمين فروج

Sommaire

Auteur	Article	Page
PAUL-HENRI RAVIER	ACCESSION DE L'ALGERIE A L'OMC : BILAN ET PERSPECTIVES	05
MEHDI ABBAS	LE PROCESSUS D'ACCESSION A L'OMC UNE ANALYSE D'ECONOMIE POLITIQUE APPLIQUEE A L'ALGERIE	23
PHILIPPE BARBET SAÏD SOUAM FATIHA TALAHITE	ENJEUX ET IMPACTS DU PROCESSUS D'ADHESION DE L'ALGERIE A L'OMC	47
AZZEDDINE BENTERKI	L'AGRICULTURE EN MEDITERRANEE ENTRE BILATERALISME ET MULTILATERALISME.	81
AMEL BOUZID HICHEM HACHEROUF	OU EN SOMMES-NOUS AVEC L'OMC SUR LE PLAN AGRICOLE ?	97

يشهد العالم في الأونة الأخيرة تحولات كبيرة على المستويات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية في ظل تنامي قوى العولمة وما أفرزته من تداعيات على مختلف بلدان العالم، وقد برزت هذه التحولات بشكل أعمق مع الأزمة الراهنة التي يعيشها النظام الاقتصادي الرأسمالي على المستوى العالمي، وعلى مستوى الأفكار والمبادئ والقيم التي استند عليها. ونظرا لهذا الوضع فقد أجمع الباحثون في المسائل الاقتصادية والمالية على ضرورة التفكير وبصفة عاجلة في الحلول الممكنة لإنقاذ الاقتصاد العالمي من الانهيار.

وفي ظل هذه الظروف التي يشهدها الاقتصاد العالمي يصدر العدد الخامس من مجلة الاقتصاد والمجتمع متناولا العديد من الموضوعات الاقتصادية المهمة والمتنوعة المرتبطة بقضايا الساعة والتي تتعلق بالاقتصاد الجزائري والتكتلات الاقتصادية الجهوية والمسائل المرتبطة بتحرير التجارة وبالانتمية المستديمة وإدارة الجودة.

يتميز هذا العدد على الخصوص بنشره للمداخلات العلمية التي تقدم بها عدد من الباحثين والخبراء في اليوم الدراسي الدولي الذي نظمه المخبر حول انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة، إذ تمحورت المحاضرات المقدمة حول تحليل أسباب تأخر المفاوضات والآثار المحتملة والرهانات المتوقعة على الاقتصاد الجزائري بالإضافة لمعالجتها للنتائج المترتبة عن الانضمام لهذه المنظمة على القطاع الزراعي.

أما المقالات المنشورة في هذا العدد فقد تمحورت حول ثلاثة موضوعات رئيسية: تناول المحور الأول الاقتصاد الجزائري واقتصاديات البلدان المغاربية، وقد تضمن عددا من الدراسات نذكر منها الدراسة التي اهتمت بتشخيص العوائق التي حالت دون تحقيق مشروع إتحاد المغرب العربي في ظل التحولات العالمية الحالية من إقامة التجمعات الجهوية وبرامج الشراكة الإقليمية. والدراسة التي تطرقت لاحتامية إنتقال الاقتصاد الجزائري من الاقتصاد الريعي إلى تنويع الأنشطة الإنتاجية ورفع معدلات النمو وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، ويتحقق ذلك حسب دراسة ثالثة عن طريق القيام بإصلاحات حقيقية على مستوى إمدادات التجارة و إزالة كل التحديات والمخاطر التي تواجه التجارة الخارجية، خاصة مع قرب انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة وتوقيعها على اتفاق شراكة مع الإتحاد الأوروبي واستخلصت الدراسة بأن الإصلاح التجاري لن يكون كافيا أو ذا جدوى كبيرة إذا ما لم تأخذ السياسات الحكومية بعين الاعتبار نوعية الإمدادات التي يجب أن تكون في خدمة تنافسية الاقتصاد الجزائري.

وبالنظر للدور الكبير الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية، فقد أصبح لزاما على هذه المؤسسات تأهيل نفسها للقيام بالدور المنوط بها، وفي هذا الصدد اهتمت إحدى المقالات بدراسة المصادر المختلفة لتمويل برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، وكذا تحليل الآليات والأدوات التمويلية الموضوعة لتنفيذ مختلف عمليات التأهيل. وفي نفس المحور المتعلق بالاقتصاد الجزائري وما يرتبط به من قضايا كلية لها أبعادها العالمية، فقد تم تسليط الضوء على تفشي ظاهرة التقليد وانعكاساتها الخطيرة على وضعية المنافسة وتكافؤ الفرص التسويقية بين مختلف المتعاملين الاقتصاديين، وتم في هذا الموضوع الإشارة للجزائر من خلال تقييم مدى فعالية السياسات والبرامج المعتمدة للحد من آثارها.

يضم المحور الثاني من هذا العدد موضوعات تتعلق في مجملها بجوانب التسيير في المنظمات المختلفة، وقد تم التركيز فيها على أهمية عملية التحفيز في تسيير الموارد البشرية ودورها في ضمان تحقيق الرضا الوظيفي للموارد البشرية في المنظمة، وحتى تحقق هذه المنظمات أهدافها فعليها العمل لضمان تحقيق الجودة الشاملة وفي جميع أبعادها حتى تضمن مكانتها في ظل تعقيد البيئة التي تعمل فيها وذلك ما تمت معالجته في مقال خاص قام بتحليل آليات تشخيص وتحسين جودة الأداء في منظمة الأعمال. أما عن كيفية تحقيق هذه الجودة فقد تعرضت لها دراسة أخرى موضحة طريقة تصميم وتطوير نظام معلومات الجودة الكفيل بتوفير المعلومات الضرورية لصنع القرارات التي تسهل مهمة هذه الإدارات في تنفيذ التحسينات وفي تحقيق مستويات الجودة المطلوبة.

تناول المحور الثالث من هذا العدد مسألة تكتسي أهمية كبرى في وقتنا الراهن وقد أصبحت تشغل اهتمام كافة الأفراد والمجتمعات المهمة بتحقيق تنمية مستدامة تنعكس بالإيجاب على حياة الفرد ورفاهيته، ويتعلق الأمر هنا بمسألة البيئة، وقد تم طرح هذا الموضوع ضمن مقالين، تعرض المقال الأول لضرورة اهتمام الوظيفة المحاسبية داخل المؤسسة بتطوير المعلومات الملائمة لاتخاذ القرارات التي تكون حصيلتها الاستغلال الأمثل للموارد والمحافظة على البيئة ودرء الخطر عنها، وعليه فإن اخذ الحسابات البيئية بعين الاعتبار لاسيما التكاليف البيئية سيجعل مهنة المحاسبة قادرة على توفير معلومات أكثر أهمية وملائمة لصناع القرارات الإدارية والإنتاجية على وجه الخصوص، وأوضحت الدراسة ضرورة اهتمام المحاسبة بتحديد وتصنيف واضح لكافة المخاطر التي تنتج عن أنشطة الوحدة واتخاذ القرارات الكفيلة للحد منها ومعالجتها والعمل على تبني إجراءات بيئية نظيفة وسليمة عن طريق الإدراك الشامل والمنظم لأنشطة المؤسسة وبما ينسجم مع المتطلبات الدولية لحماية البيئة والمجتمع. وتعرض المقال الثاني إلى موضوع معالجة نفايات النشاطات العلاجية، نظرا لنفاقم

مخاطرها وأثارها السلبية على البيئة عامة وعلى الصحة بصفة خاصة، وتميزت هذه المقالة بإعداد دراسة ميدانية استهدفت تشخيص واقع تسيير النفايات العلاجية بالمستشفى الجامعي بقسنطينة.

لقد تمكنت مجلة الاقتصاد والمجتمع بعد حوالي سبع سنوات من إصدارها من كسب مصداقية كبيرة لدى الكثير من الباحثين من داخل وخارج الوطن، الذين أصبحوا يسهمون أكثر بنشر مقالاتهم وبحوثهم العلمية بها، ولذلك فقد ضمّ هذا العدد من المجلة العديد من المقالات لأستاذة جامعيين وباحثين وخبراء من جامعات جزائرية وفرنسية وعربية.

أخيرا نجدد الشكر لكل الذين يسهرون على ترقية البحث العلمي وإثراء الساحة الجامعية ببحوثهم ودراساتهم العلمية، تجسيدا لشعار العلم والمعرفة أساس النجاح والتميز.

عبد العزيز شرابي
ناجي بن حسين

إتحاد المغرب العربي الأوضاع الراهنة و التحديات المستقبلية

أ.د عبد العزيز شرابي

مدير مخبر المغرب الكبير: الإقتصاد و المجتمع
جامعة منتوري قسنطينة

المخلص

تتناول هذه المقالة الأوضاع الراهنة للإقتصادات المغاربية وتحاول تشخيص العوائق التي حالت دون تحقيق مشروع إتحاد المغرب العربي، ومن ثم طرح بعض الأفكار التي قد تساهم في تحريك الأوضاع الحالية نحو تحقيق مشروع هذا الإتحاد مما سيسهل الإنسياب الإيجابي لإقتصادياتها ضمن الإقتصاد العالمي.

Résumé

Cet article présente l'état actuel des économies maghrébines dans le cadre du projet de l'union du Maghreb arabe (l'UMA). Notre objectif est l'analyse des entraves empêchant l'UMA d'atteindre son objectif principal d'union. Nous apporterons ensuite quelques éléments de réflexions en vue de dynamiser cette structure et contribuer à faire avancer la situation actuelle et permettre ainsi l'intégration positive des économies maghrébines dans l'économie mondiale. En effet l'intégration maghrébine pourrait constituer un facteur d'appui pour une insertion plus efficiente des pays membres à l'économie mondiale.

مقدمة

يتسم العالم منذ نهاية الثمانينات من القرن الماضي، و الذي تزامن مع انهيار الإتحاد السوفياتي، بتغيرات سريعة وعميقة، فمن جهة بروز ظاهرة العولمة وما تحمله من حرية لإنقال السلع، الخدمات، الأفكار ورؤوس الأموال على نطاق عالمي، ومن جهة أخرى تعاظم التكتلات الإقتصادية الإقليمية في كل أنحاء العالم، الإتحاد الأوروبي، نافتا، الآسيان، مجلس التعاون الخليجي وغيرها.

وفي هذا السياق ظهر إلى الوجود مشروع اتحاد المغرب العربي في فيفري 1989 بهدف تحقيق حلم شعوب هذه المنطقة في حرية التنقل وفي الاستثمار، و أيضا لمواجهة التحديات و أخطار التهميش التي تفرضها ظاهرتا العولمة و التكتلات الإقليمية.

غير أن أهداف الإتحاد لم تتحقق بسبب العديد من العوامل الداخلية منها و الخارجية. وعليه فإن هذا المقال يهدف للإجابة على بعض التساؤلات الرئيسية نذكر منها:

- فيما تتمثل أهم العوائق التي اعترضت نجاح مشروع إتحاد المغرب العربي؟

- ماهي الإجراءات التي من الممكن القيام بها من أجل تحقيق الاندماج الإيجابي لبلدان المغرب العربي في الاقتصاد العالمي؟

الأوضاع الراهنة لإقتصادات البلدان المغاربية

تضم منطقة المغرب العربي خمسة دول هي: تونس، الجزائر، ليبيا، المغرب وموريطانيا. وقد كانت كلها (ما عدا ليبيا مستعمرة إيطالية) تحت الاحتلال الفرنسي. ولا زالت اللغة الفرنسية هي اللغة الثانية بل وهي لغة التعامل في الإدارة الإقتصادية لهذه البلدان مما يعكس ارتباطها إقتصاديا و ثقافيا بفرنسا.

ومن أجل إعطاء صورة شاملة عن الوضعية الإقتصادية لهذه البلدان نورد الجدول رقم -1- و الذي يتضمن أهم المؤشرات الإقتصادية للدول الأعضاء في اتحاد المغرب العربي.

تبلغ المساحة الإجمالية لبلدان الإتحاد 5.784.000 كلم² و يبلغ إجمالي السكان 85,3 مليون نسمة (سنة 2007).

في حين لا يبلغ إجمالي الناتج المحلي الإجمالي سوى 263.295 مليون دولار - بينما يبلغ الناتج المحلي لإسرائيل التي مساحتها 21.000 كلم² وعدد سكانها 7,3 مليون نسمة، 123.434 مليون دولار- و إذا ما استثنينا قطاع المحروقات في كل من الجزائر و ليبيا فإن الناتج المحلي سيبقى جد هزيل.

لعل أكبر معضلة تهدد الإستقرار في منطقة المغرب العربي هو معدل البطالة المرتفع وهذا بسبب إقترانه بإرتفاع مستويات الفقر و الجريمة حيث يتراوح بين 12,3 % في الجزائر 32,5 % في موريطانيا وهي معدلات جد مرتفعة تدل على سوء توزيع الثروة وعدم قدرة هذه الدول على إستغلال مواردها البشرية خصوصا وأن معدلات البطالة هي أكثر إرتفاعا في أوساط المتعلمين وخاصة خريجي الجامعات.

كما تعاني إقتصاديات المنطقة عجزا مزمنا في موازينها التجارية (باستثناء الدول النفطية الجزائر و ليبيا).

تقييم مسار إتحاد المغرب العربي منذ نشأته عام 1989

بعد فشل أول هيكل سياسي للعمل المغاربي المشترك، اللجنة الاستشارية الدائمة للمغرب العربي التي أنشئت عام 1964 ومروور مدة من الفطور في العلاقات بين بلدان إتحاد المغرب العربي، خاصة بين الجزائر و المغرب بعد 1976، بسبب اندلاع النزاع حول الصحراء الغربية.

الجدول رقم-1- أهم المؤشرات الاقتصادية لدول إتحاد المغرب العربي

المؤشر البلد	المساهمة كـ%	عدد السكان مليون نسمة (2007)	الناتج المحلي الإجمالي (مليون دولار) (2007)	النمو الإقتصادي % (2006)	تدفق الاستثمار الأجنبي الداخلي (مليون دولار) (2006)	نسبة تدفق الاستثمار الأجنبي إلى الناتج المحلي الإجمالي (2006)	معدل الطاقة % (2006)	التصنيف % (2007)	مجموع الصناعات (مليون دولار) (2005)	مجموع الواردات (مليون دولار) (2005)	المعزول (-) أو الفاصل (+) في الميزان التجاري (مليون دولار) (2005)
تونس	164.000	10.2	31,476	5,2	3.394,2	10,8	14,2	340	11.324,2	14.231,7	(-) 2907,5
الجزائر	2.384.000	34.1	114.948	3,0	1.079,4	1,1	12,3	317	47.194,6	20.145,4	(+) 27049.2
ليبيا	1.762.000	6.2	48.130	5,6	2.592,9	5,4	-	211	31.216,8	8.001,4	(+) 23215.4
المغرب	447.000	31.7	65.941	7,3	3.331,9	5,1	1540	211	10.662,0	20.372,4	(-) 9710.4
موريتانيا	1.027.000	3.1	2.800	11,7	864,0	5,9	32,5	817	452,5	1.341,4	(-) 888.9
المجموع	5.784.000	85.3	263.295	-	11.262,4	-	-	-	100.850,1	64.092,3	(+) 36.757,8

المصدر: - le Monde, Bilan Du Monde 2008

- التقرير الإقتصادي العربي الموحد 2006.

- تقرير مناح الإستثمار ، المؤسسة العربية لضمان الإستثمار. الكويت 2007.

وقد توفرت مجموعة من العوامل الملائمة مرة أخرى مع نهاية الثمانينات من القرن الماضي، وتم الإعلان عن ميلاد إتحاد المغرب العربي في 17 فيفري 1989، وكانت نشأته تعتبر استجابة من قبل حكومات دول المغرب العربي لتطلعات شعوبها و أيضا كرد فعل من هذه البلدان لمواجهة أخطار التهميش الناجمة عن التحولات العالمية التي استجدت منذ ذلك الحين ونمو الإتحادات و التجمعات الإقليمية في كل مكان وفي مقدمتها الإتحاد الأوروبي الذي أصبح يمثل قلعة يصعب على دول المغرب العربي اختراقها منفردة.

يمكن التمييز بين مرحلتين في مسار إتحاد المغرب العربي:

المرحلة الأولى 1989-1993

لقد عرفت مسيرة إتحاد المغرب العربي حماسا كبيرا خلال هذه الفترة و عرفت عدة إجراءات ميدانية تمثلت خاصة في فتح الحدود البرية و إلغاء التأشيرة مما سهل تنقل الأفراد ومعه تنقل السلع ورؤوس الأموال، كما شهدت هذه الفترة إستحداث المؤسسات المغاربية: مجلس الشورى المغاربي، الهيئة القضائية المغاربية، الأكاديمية المغاربية للعلوم و الجامعة المغاربية.

وقد تحسنت المبادلات التجارية البينية خلال هذه المدة لتبلغ 945.58 مليون دولار سنة 1992 وهو ما يمثل 3 %⁽¹⁾ من إجمالي التجارة الخارجية لبلدان الإتحاد، بينما لم يكن يتجاوز حجم هذه التجارة 360 مليون دولار أمريكي سنة 1987 وهو يمثل

¹ البنك الإسلامي للتنمية، التقرير السنوي 1993-1994.

1 % من إجمالي التجارة الخارجية لبلدان الإتحاد⁽²⁾. ومع ذلك فإن التجارة البينية لبلدان الإتحاد ظلت ضعيفة حتى في أوج رواجها سنة 1992 (3,04 %) مقارنة بحجم التجارة البينية لبلدان الإتحاد الأوروبي التي بلغت في نفس السنة أكثر من 50 % .

الجدول رقم 2 - تطور التجارة البينية لبلدان إتحاد المغرب العربي من 1992 إلى 2005 (مليون دولار أمريكي)

المصدر	تونس		الجزائر		ليبيا		المغرب		موريتانيا		مجموع الصادرات لبلدان الإتحاد (مليون دولار)		نسبة الصادرات إلى بلدان الإتحاد %	
	1992	2005	1992	2005	1992	2005	1992	2005	1992	2005	1992	2005	1992	2005
تونس	-	-	98,0	19,6	278,0	50,7	45,9	11,7	0,2	0,8	422,1	82,8	10,09	0,73
الجزائر	89,0	17,2	-	-	36,0	1,4	32,0	28,5	18,0	00	175,0	47,1	1,60	0,10
ليبيا	47,0	69,8	15,0	1,5	-	-	36,0	5,3	/	0,0	98,0	76,6	1,00	0,24
المغرب	67,7	12,3	53,9	13,5	126,0	5,2	-	-	2,5	5,8	250,1	36,8	4,35	0,34
موريتانيا	-	1,6	0,02	-	-	-	0,36	35,3	-	-	0,38	36,9	0,07	8,15
المجموع	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	945,58	280,2	3,04%	0,27%

- المصدر :- التقرير الإقتصادي العربي الموحد، القاهرة ، 1994.

- التقرير الإقتصادي العربي الموحد، القاهرة 2006

المرحلة الثانية: ما بعد 1994

تميزت هذه المرحلة بعودة الفتر ب سبب إعادة فرض التأشيرة من جديد على تنقل الأفراد بين الجزائر و المغرب (والتي ألغي العمل بها لاحقا، ابتداء من 2005) وغلق الحدود البرية بين البلدين ابتداء من أوت 1994 ولازلت مغلقة إلى الآن. وأيضا تدهور العلاقات الليبية، الموريطانية على إثر قيام موريطانيا بتطبيع علاقاتها مع إسرائيل سنة 1995. هذه الأوضاع كانت سببا رئيسيا في عدم تطبيق أغلب الاتفاقات المبرمة في إطار إتحاد المغرب العربي.

وأهم ما يمكن إستنتاجه من أرقام الجدول رقم -2- هو تراجع التجارة البينية من 3,04 % سنة 1992 إلى 0,27 % سنة 2005 ويعود السبب في هذا التراجع إلى غلق الحدود البرية بين البلدين الكبيرين اللذين يتوسطان الإتحاد، الجزائر و المغرب وعدم تطبيق أغلب الاتفاقات المبرمة في إطار إتحاد المغرب العربي. لذلك يمكن القول أن العلاقات التجارية و الإقتصادية فيما بين بلدان الإتحاد لم ترق إلى

² Abdelmadjid Bouzidi, L'intégration économique Maghrébine contemporaine, CENEAP, Alger 1991, p.132.

أدنى مراحل الكيانات المتكاملة أي لم تتمكن حتى من تجسيد منطقة التفضيل الجمركي⁽³⁾

كما سنلاحظ من خلال إتفاقات الشراكة مع الإتحاد الأوروبي وغيرها أن الإقتصادات المغربية تزداد إنفتاحا نحو الخارج بينما تزداد إنغلاقا على نفسها.

وفي مقابل هذه العلاقات التجارية الرسمية، فإن هناك سوق موازية رائجة، يقوم بها التجار المتجولون أغلبها يتم عبر طرق غير رسمية، حتى أن إحدى هذه الطرق الرابطة بين الجزائر و المغرب سميت بطريق الوحدة، والتي تعتبر معبرا لتتنقل الأفراد و السلع بطرق غير رسمية. ونجد في البلدان المغربية سلع عديدة يقوم بنقلها تجار متجولون خاصة المواد الغذائية؛ طماطم عجائن، المواشي، الآلات الكهرومنزلية، المازوت والبنزين وغيرها.

كما أن هناك سوق غير رسمية لصرف العملات المحلية مباشرة فيما بينها دون اللجوء إلى عملة وسيطة كالبيورو أو الدولار الأمريكي.

عوامل فشل مشروع إتحاد المغرب العربي

يمكن تصنيف هذه العوامل إلى داخلية و خارجية.

أما العوامل الداخلية: فهي ثقافية بالدرجة الأولى ناتجة عن الحقبة الاستعمارية التي مرت بها هذه البلدان، حيث تم خلالها نسج خيوط تبعية في غاية التعقيد وعلى جميع الأصعدة -درجات متفاوتة-. وبالتالي فعند إجرار هذه البلدان على استقلالها السياسي وجدت نفسها مكبلة بقيود ثقافية و اقتصادية أدت بها إلى الإستمرار في لعب دورها التقليدي؛ سوق للسلع الأوروبية ومصدر لبعض المنتجات الزراعية و المنسوجات التونسية و المغربية و المحروقات الجزائرية و الليبية.

كما ورثت البلدان المغربية كغيرها من البلدان الإفريقية مشاكل عديدة متعلقة بالحدود السياسية لهذه البلدان ومشاكل أخرى متعلقة بتصفية الاستعمار و التي كثيرا ما أدت إلى توتر العلاقات وفتورها بين البلدان المغربية بتحريك وتشجيع من الدوائر الاستعمارية حتى تصرف بال هذه البلدان عن قضاياها الإستراتيجية المتمثلة في تحقيق التنمية الشاملة و التكامل فيما بينها.

هكذا لم تتمكن البلدان المغربية من تغيير هذا الواقع بل ظلت تتنافس فيما بينها لنيل رضى الدوائر وقوى الإستقطاب الأجنبية.

³ الوحدة الاقتصادية تمر بعدة المراحل (على غرار المسار الذي عرفه الإتحاد الأوروبي)
1. منطقة التفضيل الجمركي، 2- منطقة التبادل الحر، 3- الإتحاد الجمركي، 4- السوق المشتركة، 5- الوحدة الاقتصادية حيث تتحقق فيها الوحدة النقدية إلى جانب الحرية الكاملة لتنقل عناصر الإنتاج (رؤوس الأموال واليد العاملة) . لمزيد من التفصيل أنظر

Mokhtar Diouf. Intégration économique : Perspectives africaines. NEA PUBLISUD Paris, 1984.

أما العوامل الخارجية: والتي يصعب في الحقيقة الفصل بينها وبين العوامل الداخلية نظرا لارتباطها العضوي.

ومع ذلك يمكن تسليط الضوء على جانب من هذه العوامل و المتمثلة خاصة في موقف الدول الكبرى وعلى رأسها دول الإتحاد الأوروبي التي لا تحبذ قيام مثل هذا الإتحاد، حيث ترى فيه ما قد يضر بمصالحها في المنطقة، وتفضيل الدول الأوروبية التعامل مع دول المغرب العربي عبر إتفاقيات ثنائية وذلك منذ زمن السوق الأوروبية المشتركة إلى الإتحاد الأوروبي حاليا.

كانت أولى تلك الاتفاقات تعود إلى سنة 1969 بين السوق الأوروبية المشتركة وتونس والسوق الأوروبية و المغرب.

هدف الاتفاق هو إنشاء منطقة تبادل حر جزئية⁽⁴⁾.

وثاني إتفاق كان حول التعاون التجاري و المالي بين السوق الأوروبية المشتركة مع تونس، المغرب، و الجزائر - على إنفراد - سنة 1976 و آخرها إتفاق الشراكة⁽⁵⁾ بين الإتحاد الأوروبي وكل من تونس في جويلية 1995 و المغرب في نوفمبر من نفس السنة ومع الجزائر في أبريل 2002 ، يتضمن إتفاق الشراكة إقامة منطقة للتبادل الحر في حدود سنة 2010 بالإضافة إلى تطرقه إلى مجالات أخرى أمنية ، ثقافية و سياسية تهدف في مجملها إلى توقيف الهجرة نحو أوروبا و امتثال البلدان المغاربية لقيم الديمقراطية و حقوق الإنسان.

كما نلمس موقف الدول الكبرى الراض لقيام إتحاد المغرب العربي كوحدة اقتصادية و سياسية قوية من خلال تحريك و إثارة الخلافات و التأجيل المستمر و المتعمد لإيجاد حل لقضية الصحراء الغربية. والتي تعتبر العائق الرئيسي لإحراز أي تقدم في إطار بناء إتحاد المغرب العربي.

إتحاد المغرب العربي ومشروع الإتحاد من أجل المتوسط

منذ إطلاق ما يسمى بإعلان برشلونة عام 1995 لم تتحقق نتائج ملموسة بالنسبة لبلدان حوض جنوب المتوسط ناهيك عن مشروع إتحاد المغرب العربي ويتفق اغلب الخبراء و السياسيين على أن إعلان برشلونة قد فشل في تحديد أهدافه⁽⁶⁾.

⁴ Jacques et Colette Neme, Les Perspectives d'une Zone de Libre Echange entre la communauté européenne et le Maroc.10^{ème} colloque International de L'institut CEDIMES.Marrakech.Novembre1995.

⁵ الشراكة مفهوم غير معروف في أدبيات الاقتصاد و تطبيقاته، وكان قد إستخدم من قبل في علاقة الإتحاد الأوروبي بدول أوروبا الشرقية وقد كان يتضمن أوجه تعاون عديدة سياسية ، إقتصادية ، مالية و إجتماعية.

⁶ لمزيد من التفصيل أنظر : الشاذلي العياري. إعلان برشلونة : تحليل نقدي على ضوء إتفاقية الشراكة الأوروبية - التونسية. بحوث إقتصادية عربية ، العدد الخامس القاهرة، 1996.

لمزيد من المعلومات أنظر:

Jean – Yves Moissoner. Le Partenariat Euro Méditerranéen, l'échec d'une ambition régionale.PUG.2005.

مما دفع بالرئيس الفرنسي نيكولا ساركوزي إلى إطلاق مبادرة جديدة سنة 2007 "الإتحاد المتوسطي" وتحت ضغط الدول الأوروبية غير المطلة على المتوسط وعلى رأسها ألمانيا، و أصبح يدعى **بالإتحاد من أجل المتوسط**. وصار يدعى ب **مسار برشلونة- الإتحاد من أجل المتوسط**، بعد لقاء قمة باريس في 13-14 جويلية 2008 حيث شارك فيه رؤساء دول وحكومات الإتحاد الأوروبي وباقي دول حوض المتوسط. ولا يعتقد أن هذا المشروع سيخرج عن الإطار التقليدي للمشاريع الأوروبية المقترحة على بلدان جنوب المتوسط والتي تهدف أساسا إلى فسح المجال لإسرائيل وإبقاء تركيا شريكا لا عضوا في الإتحاد شأنها شأن باقي دول الضفة الجنوبية للمتوسط، مع إبتكار آليات أكثر فاعلية في محاربة الهجرة السرية وضمان سوق المنطقة و إبعاد شبخ الصين و أمريكا عن المنطقة.

نجاح مثل هذا المشروع يتطلب تنسيق حقيقي وبناء فيما بين دول المغرب العربي والحوض الجنوبي للمتوسط لتشكيل جبهة للتفاوض مع الإتحاد الأوروبي حتى تراعى فيه مصالح دول الجنوب، أي الأخذ بالإعتبار لميزاتها النسبية، الزراعة واليد العاملة وإتباع منهجية تعتمد أكثر على إشراك المجتمعات المدنية و المؤسسات العلمية بدل المشاريع الفوقية.

الإستراتيجية البديلة من أجل تفعيل إتحاد المغرب العربي

إن الإرادة السياسية لدى النخب الحاكمة لازلت غير كافية وغير محفزة لأسباب عديدة، حيث لازلت تنظر إلى الكيان الجديد؛ إتحاد المغرب العربي، أنه مشروع لا يستجيب لطموحاتها ومصالحها و قد ينقص من نفوذها.

إن مختلف تجارب التكتلات الجهوية و الإقليمية عبر العالم تؤكد أن توفر الإرادة السياسية يعتبر الشرط الضروري والحاسم، و الإتحاد الأوروبي أحسن مثال على ذلك، حيث أن تقارب أنظمة الحكم القائمة فيه على أسس الديمقراطية ووعيها بالمصير المشترك، مكن هذه البلدان من تجاوز القضايا الخلافية فيما بينها، خاصة العرقية واللغوية وتمكنت الدول الأوروبية بفضل الحوار و اللقاءات الجادة والمستمرة طوال ما يقرب من 40 سنة من تحقيق الوحدة الأوروبية.

بينما لم تتمكن بلدان إتحاد المغرب العربي من تجسيد كيانها رغم تطابق هوية شعوبها، ولم تتمكن هذه البلدان من تجاوز المشكلات السياسية المطروحة على الساحة المغاربية و التي ينبغي حلها أولا ولا يمكن القفز من فوقها.

وفي اعتقادنا أن المشكلات السياسية المطروحة على الساحة المغاربية يمكن حلها باللجوء إلى الحوار المباشر و البناء بين هذه الدول، ولا بد أن تقدم التنازلات من جميع الأطراف إلى أن يتم التوصل إلى حل نهائي وشامل لجميع الخلافات السياسية، وعندما تصبح الظروف مهيئة وملائمة لإستكمال بناء الجوانب الإقتصادية للإتحاد، و الشروع في إنجاز اللبانات التالية:

- 1- رفع القيود على تنقل الأفراد.
 - 2- نشر وتبادل المعلومات التجارية و المالية فيما بين أقطار الإتحاد وذلك لإتاحة فرص الإستثمار و التبادل التجاري بين المتعاملين المغاربة.
 - 3- إيجاد نظام للتحويل المباشر فيما بين العملات المغربية، مما سيؤدي إلى تسهيل حرية تنقل الأفراد و السلع و رؤوس الأموال.
 - 4- تنسيق و توحيد النظم التجارية و السياسات المالية و النقدية وفقا لمراحل تراعى فيها مصالح كل بلد عضو في الإتحاد.
- وتليها لاحقا خطوات ومراحل أرقى في إطار تجسيد مشروع إتحاد المغرب العربي.

المراجع

- البنك الإسلامي للتنمية، التقرير السنوي 1993-1994.
- التقرير الإقتصادي العربي الموحد، 2006.
- التقرير الإقتصادي العربي الموحد، 1994.
- تقرير مناخ الإستثمار، المؤسسة العربية لضمان الإستثمار. الكويت، 2007.
- الشاذلي العياري. إعلان برشلونة: تحليل نقدي على ضوء إتفاقية الشراكة الأوروبية- المتوسطية. بحوث إقتصادية عربية. العدد الخامس. القاهرة. 1996.
- Abdelmadjid Bouzidi, L'intégration économique maghrébine contemporaine, CENEAP. Alger 1991.
- Armand Colin, Images économiques du monde 2005.
- Jacques et Colette Neme, Les Perspectives d'une Zone de Libre Echange entre la communauté européenne et le Maroc. 10^{ème} Colloque International de L'institut CEDIMES. Marrakech. Novembre 1995.
- Jean – Yves Moissoner. Le Partenariat Euro méditerranéen, l'échec d'une ambition régionale. PUG. 2005.
- Le Monde, Bilan du monde, Paris, 2008 , 2005.
- www.maghrebarabe.org

التنمية المستدامة في الجزائر: حتمية الانتقال من الاقتصاد الريعي إلى تنويع الاقتصاد

د. ناجي بن حسين
كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير
جامعة منتوري قسنطينة

الملخص

يعتبر النمو الاقتصادي هدفا محوريا لكل السياسات الاقتصادية، إذ تسعى الحكومات في جميع البلدان على اختلاف مستويات تقدمها إلى تحقيق معدلات نمو إيجابية، دائمة ومستقرة. سنحاول في هذه الدراسة تناول خصائص الاقتصاد الجزائري وتأثير ذلك على مستويات النمو المحقق باعتباره يمثل انعكاسا للبنيان الاقتصادي الوطني.

الكلمات المفتاحية:

النمو، الاقتصاد الريعي، الظاهرة الهولندية، تنويع الاقتصاد، الجزائر.

Résumé

La croissance économique représente un objectif central dans toutes les politiques économiques. Tous les gouvernements dans les différents pays du monde, quelque soit leurs niveaux de développement, visent à réaliser des taux de croissance positifs, durables et stables.

Nous essayons à travers cet article d'étudier et d'analyser les caractéristiques de l'économie algérienne et ses effets sur les niveaux de croissance réalisés.

Mot clés : Croissance, Economie rentière, Syndrome Hollandais, Diversification de l'économie, Algérie.

المقدمة

لقد عرف الاقتصاد العالمي تحولات عميقة خلال العقود الثلاثة الأخيرة، إذ أصبح اهتمام الدول، من خلال حكوماتها، ينصب حول كيفية ضمان مستوى معيشي أفضل لشعبها مما يسمح لها بتحسين مستويات الرفاهية والتي تتجسد في تحسين مستويات الصحة والتعليم وتلبية حاجيات أفراد المجتمع بشكل متوازن ودائم. إن تحسين معدلات النمو الاقتصادي من خلال الزيادة الكمية في المنتجات لن يضمن تحقيق التنمية المنشودة، التي تتطلب قبل كل شيء تغيير في البنيان الاجتماعي والاقتصادي في الاتجاه الذي يضمن تحقيق أهداف المجتمع الحاضرة وحقوق الأجيال المستقبلية.

ضمن هذا السياق يأتي هذا المقال لدراسة إشكالية النمو والتنمية المستدامة في الجزائر، وذلك بالتركيز على مسألة حتمية تنويع الاقتصاد الجزائري للخروج من طابع الاقتصاد الريعي إلى اقتصاد قائم على تنويع مصادر الثروة وتمييزها. نحاول في هذا البحث الإجابة على التساؤلات التالية:

- هل معدلات النمو الاقتصادي المسجلة في الجزائر كافية لتحقيق تنمية مستدامة؟
- كيف يمكن الخروج من دائرة الاقتصاد الريعي؟
- لماذا يعتبر تنويع الأنشطة الإنتاجية عن طريق الاستثمار تحديا رئيسا لا بد من بلوغه حتى تتحقق التنمية المنشودة؟

1 . التنمية المستدامة وترشيد استخدام الموارد الطبيعية

التنمية المستدامة هي عملية تطوير الأرض والمدن والمجتمعات وكذلك الأعمال التجارية بشرط تلبية احتياجات الحاضر بدون المساس بقدرة الأجيال القادمة على توفير حاجاتها. وتشير التنمية المستدامة كذلك لأهمية الحد من خطورة التدهور البيئي الذي يواجهه العالم في وقتنا الحاضر مع العمل على تحقيق حاجات التنمية الاقتصادية وكذلك المساواة والعدل الاجتماعي.

ركزت بعض التعريفات الاقتصادية للتنمية المستدامة على الإدارة المثلى للموارد الطبيعية، بالتأكيد على ضرورة تحقيق الحد الأقصى من منافع التنمية الاقتصادية بشرط المحافظة على خدمات الموارد الطبيعية و نوعيتها. كما انصبت تعريفات أخرى على الفكرة العريضة القائلة بأن "استخدام الموارد اليوم لا يجب أن يقلل من الدخل الحقيقي في المستقبل". وتقف وراء هذا المفهوم الفكرة القائلة بأن القرارات الحالية ينبغي ألا تضر بإمكانيات المحافظة على مستويات المعيشة في المستقبل أو تحسينها بمعنى ضرورة إدارة النظم الاقتصادية بكيفية تسمح الاستفادة من الأرباح الناتجة عن هذه الموارد والحفاظ على قاعدة الأصول المادية وتحسينها.

تتميز التنمية المستدامة ببعدها السياسي، فهي تجعل من النمو وسيلة للتضامن الاجتماعي ولعملية تطوير الخيارات الاقتصادية. ولا بدّ لهذه الخيارات أن تكون قبل كل شيء خيارات عادلة بين الأجيال بمقدار ما هي بين الدول. وستحافظ الأجيال الراهنة، باعتبارها مدفوعة بهمّ الإنصاف، على خيارات النمو التي ترغب فيها الأجيال اللاحقة.

إن تحقيق التنمية المستدامة في الجزائر يتطلب في المقام الأول تسييرا أمثلا لمواردها الطبيعية بصفة عامة ومواردها النفطية على وجه التحديد. وتأتي أهمية الإدارة الرشيدة للموارد النفطية اعتبارا لخصوصية هذا المورد الذي يمثل ثروة ناضبة، ولكن ارتباط النمو الاقتصادي واعتماد التنمية الاقتصادية على استغلال هذا المورد لا يمكنه تحقيق التنمية المستدامة المنشودة. إن حق الأجيال المقبلة على الجيل الحالي يتطلب ضرورة

تفكير الجيل الحالي في الانتقال من وضع يتميز بالاعتماد على قطاع واحد مستغل للموارد الطبيعية (قطاع ريعي) إلى وضع جديد يعتمد الاقتصاد فيه على تنوع المصادر وتنوع الأنشطة الإنتاجية، أي الانتقال من اقتصاد قائم على استغلال الموارد إلى اقتصاد جديد يخلق الثروة وينمي الموارد.

يتضمن ترشيد استغلال الموارد البترولية بعدا آخر يرتبط بالتنمية المستدامة، ويتمثل هذا البعد في الجانب البيئي، فاستخدام المحروقات يستدعي اهتماما خاصا لأنه مثال واضح على العمليات الصناعية غير المغلقة. إن استخراجها وإحراقها وطرح نفاياتها تتم داخل البيئة، فتصبح بسبب ذلك مصدرا رئيسيا لتلوث الهواء في المناطق العمرانية، وسببا أيضا في الأمطار الحمضية التي تصيب مناطق كبيرة، و في حدوث الاحتباس الحراري الذي يهدد بتغيير المناخ.

تتمثل الإشكالية الرئيسية التي تواجه الاقتصاد الجزائري في الوقت الراهن في السعي لتحقيق أقصى ربح أي من خلال استغلال الثروة البترولية، خاصة في فترات ارتفاع الأسعار العالمية، غير أن تحقيق ذلك يكون على حساب حق الأجيال المقبلة في الاستفادة من هذه الثروة الطبيعية، مع احتمال ظهور في هذا الصدد ما يعرف " بالظاهرة الهولندية " (Syndrome Hollandais) وما ينعكس عليها من آثار سلبية على بقية القطاعات الاقتصادية. هذه الإشكالية هي التي نتناولها بالتحليل في العناصر المالية.

2. خصائص الاقتصاد الريعي وأخطار الظاهرة الهولندية

2.1. خصائص الاقتصاد الريعي

إن التحولات المالية الكبيرة التي شهدتها البلدان النفطية منذ سنة 1973 قد غيرت دور الدول فيما يخص إدارتها للاقتصاد وأضفت صفة الدولة الريعية عليها، فالبلدان المصدرة للبتروول تستفيد من ريع احتكارية ناتجة عن زيادة إنتاجية الآبار النفطية المحلية، ونتيجة للعلاقة العضوية بين الدولة وشركاتها النفطية تصبح الدولة الوسيط الرئيسي بين القطاع النفطي وبقية قطاعات الاقتصاد. وبعد تجميع الإيرادات تقوم الدولة بتوزيعها عن طريق الإنفاق العام، وبما أنه يمثل نسبة معتبرة من الدخل الوطني، فإن تخصيص هذه الموارد على مختلف الاستعمالات الممكنة سيحدد كيفية التطور المقبل.

يتميز الاقتصاد الريعي «L'économie rentière» بوجود موارد مالية مهمة خارجية وغير مرتبطة بالإنتاج، قد يؤدي عدم التحكم فيها إلى حدوث سلوكات ريعية غير مشجعة للإنتاج المحلي، فالرهان السياسي والاقتصادي الوطني لا يتمثل في السعي نحو تحقيق الفعالية الإنتاجية بقدر ما يسعى إلى التحكم في رقابة الربح وفي كيفية توزيعه.

لقد نشأ وتطور إطار نظري وفكري حول مفاهيم الاقتصاد الريعي والدولة الريعية حيث يتم فيه تحليل ليس فقط التوازنات والإختلالات الماكرو اقتصادية، ولكن أيضا التحولات في الهياكل وفي وظائف مؤسسات الدولة، وأثر سياسات توزيع الربح على تشكيلة النظام السياسي والاقتصادي وعلى تراكم رأس المال في القطاع الخاص⁽¹⁾ فيصبح الاقتصاد مرتكزا على القطاع الريعي ومهمشا للقطاعات الإنتاجية الأخرى، الأمر الذي دفع حكومات هذه البلدان إلى تبني سياسات تنويع الاقتصاد التي فشلت في تحقيق هدفها في كثير من الحالات.

ويعود السبب في فشل مخططات تنويع الاقتصاد - المعلن عنها كهدف استراتيجي في البلدان النفطية منذ سبعينيات القرن الماضي- إلى ضعف التحولات الهيكلية التي تمت في هذه البلدان، فرغم الاستثمارات الكبيرة التي قامت بها بعض الدول في القطاعات الصناعية (كالجزائر مثلا)، إلا أنها بقيت دولا ريعية تعتمد اعتمادا شبة كاملا على ما تجنيه من تصدير مواردها الأولية (النفط، المواد الخام، تحويلات المهاجرين...). إن خاصية تشويه الهياكل الاجتماعية والإنتاجية يعيق نمو الاستثمار المنتج، ويعتبر التحول إلى مرحلة ما بعد الاقتصاد الريعي تحديا اقتصاديا يفرض تغييرا جذريا وحقيقيا للسلوكات في المجتمع.

لا يمثل الاعتماد على الموارد البترولية في حقيقة الأمر تدفقا للموارد الدخلية في المستقبل، وإنما يمثل القيمة النقدية لمخزون معطى من رأس المال المحول من حالة (احتياطات بترولية) إلى حالة أخرى (أصول مالية)، فالتنمية لا يمكن ضمانها إلا في حالة تحويل هذه الأصول إلى قاعدة مداخيل دائمة.

إنّ العنصر المفتاحي لدوام نمو القطاع المحلي يرتكز على قدرة الاقتصاد على خلق ادخاره الخاص وتطوره التقني، فالخطر الناجم عن الربح يتمثل في كون سيرورة النمو تنتج فقط عن تحويل رأس المال المالي إلى رأس مال مادي، مع إنتاج محلي يتوقف بقاؤه على استمرار قيام الدولة في فرض رسوم جمركية مرتفعة لحمايته من المنافسة الأجنبية، في الوقت الذي يكون فيه الاقتصاد البترولي عاجزا عن الإنتاج بكيفية مستقلة نظرا لتبعيته للواردات الأجنبية وللمتغيرات الخارجية التي لا يتحكم فيها.

دفعت الطبيعة غير المتجددة للموارد البترولية السلطات الجزائرية إلى التفكير في مرحلة ما بعد البترول وذلك من خلال تبني عدة سياسات اقتصادية القصد منها تحقيق تنمية اقتصادية مستدامة، غير أن تطبيق هذه السياسات خلف في الواقع عدة آثار غير محبذة (ضغوط تضخمية، تأخر في تنفيذ المشاريع، إختلافات كبيرة في توزيع المداخيل وتضاعف المشاكل الاجتماعية)، وعلى الرغم من أهداف هذه السياسات فإن آثارها السلبية تشكل في جدوى الإستراتيجية التنموية المتبعة.

كما تعاني جل الاقتصاديات النفطية ومن بينها الجزائر من عدة إختلالات على مستوى المتعاملين الاقتصاديين وعلى مستوى المؤسسات (Les institutions) والتي تضاف إلى الاخفاقات التقليدية للأسواق وعدم كفاءة القطاع الخاص في تحقيق النمو والقيام

بالتصنيع في الاقتصاديات الريعية، فبرامج التعديل الهيكلي والتحرير الاقتصادي لا تغير في أي شيء من هذه الوضعية القاعدية، فمرحلة التحرر والانفتاح الجارية تخلق إطارها الخاص للبحث عن الريع، ومع زوال المزايا المرتبطة بتقييد التجارة الخارجية (حصص الاستيراد) ومراقبة الأسعار، تظهر أدوات أخرى تخلق هي الأخرى ريوغ جديدة ناتجة عن دعم الصادرات وعمليات الخصخصة والدعم الموجه لقطاعات اقتصادية جديدة (الفلاحة ، السياحة). والأمثلة عديدة عن قدرة السوق على خلق وحداته الخاصة للبحث عن الريع⁽²⁾. ورغم وجود نظام تجاري ليبرالي، فليس هناك ضمان بأن تبني إستراتيجية ترقية الصادرات أقل توجهها نحو الأنشطة الريعية من نظام إحلال الواردات، وبالتالي فإنّ البحث عن الريع لا يكون فقط نتيجة الضوابط الحكومية وتدخلاتها، بل يمكن أن ينجم أيضا عن تحرير السوق وعن الخصخصة مثلما نشهده حاليا في بعض بلدان الاقتصاد الانتقالي، حيث تتجلى آثار هذا التحرير في تزايد ظاهرة الفساد وانتشارها بشكل مطرد. وهكذا فإن البحث عن الريع بطريقة غير منتجة أو مدمرة، لا يعتبر فقط نتيجة الأسواق المقيدة⁽³⁾.

2.2. الظاهرة الهولندية والاقتصاد الجزائري

إنّ التساؤل الذي يمكننا طرحه في هذا الصدد هو "هل يمكن اعتبار الموارد النفطية نعمة أم نقمة بالنسبة للجزائر؟" أو "لماذا يتم اعتبار اعتماد الاقتصاد الوطني على موارد خارجية [Exogènes] حالة أو وضعية سلبية وليست مفيدة للاقتصاد؟" تلك هي بعض التساؤلات التي تطرح علينا هنا والتي نحاول الإجابة عليها أو توضيحها. إن البحث عن الريع - من زاوية التنمية الاقتصادية - ليس سيئا في حد ذاته، والذي يهم هو معرفة ما إذا كان سيؤدي إلى ازدياد الأنشطة المنتجة أو غير المنتجة أم لا؟

يمكن اعتبار الإيرادات المحققة بالعملة الصعبة الناتجة عن الإيرادات البترولية ذات نفس طبيعة الإيرادات الناتجة عن صادرات السلع أو الخدمات، ونفس هذه الموارد تعتبر كشكل خاص للمزايا المقارنة. لكن تحليل نظريات " الظاهرة الهولندية " (Syndrome Hollandais) والنمو الداخلي يسمح لنا بنفي هذا الطرح، إذ تشير الظاهرة الهولندية إلى حدوث ارتفاع كبير في قيمة الموارد (الإيرادات) الناتجة عن استغلال وتصدير الموارد الطبيعية (نتيجة لظروف ومتغيرات خارجية)، وعادة ما يكون هذا الارتفاع سريعا ودائما وغير مرتقب مما يؤدي إلى حدوث تراجع نسبي للاقتصاد في قطاعات السلع التبادلية (صناعة، فلاحة) مقارنة بقطاع السلع الأولية الموجهة للسوق الدولي.

إن النموذج الساكن للنمو الذي عرضه [Corden et Neary 1982] توصل إلى أن حدوث طفرة في تحويل الموارد يؤدي إلى تراجع في التصنيع من خلال وجود أثرين حقيقيين هما⁽⁴⁾:

- أثر الإنفاق الناتج عن تحول الموارد Déplacement de ressources

- أثر نقدي يسمى بأثر السيولة النقدية. وعليه سينتشر القطاع الصناعي نتيجة تحسن وضعية العملة الوطنية (ارتفاع قيمتها) وارتفاع سعر الصرف الحقيقي، وعبر ارتفاع نسبي للأجور في القطاع الصناعي نظرا لزيادة الطلب على الخدمات بسبب ارتفاع المداخيل. لذلك يمكننا التأكيد بأن محور الاقتصاد الجزائري حول قطبية الريع البترولي يمثل فحا مزدوجا:
- على المستوى الداخلي: إنه يضعف أهمية الجهد المنتج ويضعف الحاجة للإنتاج أمام سهولة الاستيراد بسبب توفر الموارد المالية الناتجة عن إيرادات صادرات المحروقات⁽⁵⁾ وأيضا بسبب توجيه الاقتصاد الجزائري نحو الحلول السهلة وتجنب القيام بإصلاحات هيكلية مكلفة وصعبة، ولكنها في الوقت نفسه جد حيوية.
- على المستوى الخارجي: فإن قطبية الإيرادات من العملة الصعبة حول المحروقات تجعل البلد تابعا لتقلبات المتغيرات الخارجية، خاصة في ظروف الأزمة المالية والاقتصادية كالتى يعرفها العالم حاليا، كتبعية الدولة لتقلبات أسعار البترول المقررة في الأسواق الدولية التي لا تملك السيطرة عليها، كما أن هناك تبعية لتقلبات أسعار الدولار الأمريكي بالإضافة لتبعية الواردات الأساسية (مواد غذائية، أدوية، تكنولوجية، تجهيزات إنتاجية....).
- آلا تؤدي زيادة إيرادات الجزائر نتيجة التحسن الكبير في أسعار المحروقات إلى احتمال حدوث الظاهرة الهولندية؟
- إن وضعية الجزائر لها بعض التشابه مع خصائص الظاهرة الهولندية، وتتمثل هذه المظاهر فيما يلي:
- تمثل الصادرات النفطية أكثر من 97 % من إجمالي الإيرادات بالعملة الصعبة.
- تراجع الصادرات من المنتجات الأخرى.
- إنتاجية ضعيفة مقارنة بمستويات الإنتاجية في البلدان الناشئة.
- عجز القطاعات الأخرى خارج المحروقات عن التطور.
- فدرجة الارتباط بين زيادة الإيرادات من الصادرات النفطية وتراجع الصادرات من المنتجات الأخرى هي مؤكدة إذا رجعنا لإحصائيات سنتي 2004 و2008، فالصادرات خارج المحروقات كانت تمثل قبل الصدمة البترولية الأولى سنة 1971 حوالي 25 % من إجمالي الصادرات، وأصبحت في حدود 12 % سنة 1974 بعد الارتفاع الكبير الأول في أسعار البترول، ثم بلغت 2,25 % فقط سنة 2008. يتبين من هنا ارتباط الإيرادات من العملة الصعبة بأسعار البترول، ويكاد يكون تأثير بقية القطاعات الاقتصادية غير ذا أهمية بالنسبة للإيرادات الكلية للجزائر⁽⁶⁾.

إن هذا الدور الأساسي للإيرادات النفطية يعيق في الواقع كل محاولة لتنويع الصادرات ويضع الجزائر في وضعية تبعية لهذا القطاع الريعي مما يعرضها لتقلبات الأسواق الخارجية للبتروول ويمنع تحقيق نمو طويل الأجل يمكن تقديره مسبقا.

ويمكن من حيث التحليل النظري الربط بين آثار تحقق الظاهرة الهولندية على البلدان المصدرة للمواد الأولية ونظريات التبعية والسيطرة التي تعد من النظريات الأولى التي قدمت تحليلا معمقا حول الأسباب المعيقة لتنمية البلدان المنتجة والمصدرة للمواد الأولية⁽⁷⁾، وقد فسرت ذلك بالسلوكيات الريعية التي تمت ملاحظتها عقب الصدمات النفطية في البلدان المصدرة للبتروول والتي تجسدت من خلال زيادة حجم الاستهلاك العمومي والخاص الذي بلغ درجات عالية من التنوع، مماثل وقد يفوق في بعض الأحيان المستوى الذي بلغته الدول المتقدمة، بينما بقيت الهياكل الإنتاجية والصادرات الصناعية جد محدودة بل وضامرة⁽⁸⁾. إن تحسين المستوى المعيشي (التعليم، الصحة، السكن، الاستهلاك...) في الاقتصاديات الريعية يمثل المظهر الأساسي للتنمية، ولكن بدون تحقيق نمو حقيقي، أي وجود قاعدة إنتاجية حقيقية، لا يمكن للمستوى المعيشي المرتفع في هذا النوع من الاقتصاديات أن يعكس تنمية حقيقية للقوى المنتجة.

إن الخروج من هذه الحلقة المفرغة للتنمية المستندة للريع النفطي، يستدعي في الحقيقة ضرورة تشجيع تنويع الأنشطة الإنتاجية عن طريق تشجيع الاستثمار الخاص الوطني والأجنبي في القطاعات الإنتاجية المولدة لقيم مضافة حقيقية وخالقة لمناصب جديدة للعمل، ولن يتحقق هذا الهدف إلا إذا تمت تهيئة مناخ الاستثمار الملائم.

3. حتمية تنويع الاقتصاد الجزائري وأهدافه

3.1. حتمية تنويع الاقتصاد الجزائري

على ضوء التحليل السابق تبدو لنا حتمية تنويع الاقتصاد الجزائري، لأن ذلك يعتبر الطريق الأمثل للخروج من وضعية التبعية الحالية للموارد البترولية ولظروف الأسواق الخارجية.

إن الأدبيات الاقتصادية المتعلقة بتنويع الاقتصاد تبرز لنا عدة حدود خاصة بحالة البلدان النفطية:

- أولا: هذا التنويع يتم اعتباره كعلاج لتقليص أخطار التجارة الخارجية (Wilson 1977)، ومن النادر اعتباره كأداة لرفع إيرادات الصادرات فالتفكير في التنويع ضمن إطار الموارد الناضبة يبقى مسألة مبدئية إلى يومنا هذا⁽⁹⁾.
- ثانيا: كثيرا ما يتم التركيز على نوع واحد من الأخطار الناجمة عن التقلبات في إيرادات الصادرات.

- ثالثا: إن مفهوم التنويع يتم حصره في كثير من الأحيان في تنويع الصادرات وفي هذه الحالة فإنه لا يؤدي بالضرورة إلى زيادة الناتج الوطني الإجمالي ولا إلى زيادة الصادرات ولا أيضا إلى زيادة الإنتاج للسوق المحلي. في حالة البلدان النفطية يجب أن يكون مفهوم التنويع شاملا، فتنويع الصادرات يصبح عاملا لتنويع هياكل الإنتاج ولتحقيق التنمية الاقتصادية. لا يقتصر توسع الأنشطة الاقتصادية الأخرى غير المرتبطة بالمحروقات - حسب الأهداف التنموية التي يتم وضعها (لرفاهية أفراد المجتمع) - على توسيع الصادرات غير النفطية فحسب بل يؤدي توسعها إلى حتمية زيادة وتكثيف إحلال الواردات فزيادة حجم المنتجات (عن طريق الاستثمار) غير البترولية يتطلب بدوره تحقيق بعض العوامل (الخدمات الأساسية كالتعليم والبنية التحتية) لتحسين مستوى الإنتاجية⁽¹⁰⁾.

3.2. أهداف التنويع في الاقتصاد النفطي

إن حتمية تنويع الاقتصاد في البلدان النفطية (الجزائر) ترمي إلى تحقيق الأهداف التالية:

- تطوير منتجات أخرى غير المحروقات، كعامل مولد للدخل، لمواجهة حالة توقف الموارد النفطية أو انخفاضها (مورد غير متجدد).
 - الزيادة والحفاظ على القدرة التفاوضية للدولة في التجارة الخارجية.
 - زيادة أثر السحب « L'effet d'entraînement » على مستوى القطاعات الأخرى.
- يعد دعم القطاعات غير النفطية ضرورة اقتصادية من أجل خلق اقتصاديات تنافسية ومن أجل الاندماج الفعال في الاقتصاد العالمي دون الاعتماد على المحروقات.

إن التحدي الأول الواجب رفعه بالنسبة للجزائر يتمثل في ضرورة تنويع الاقتصاد الوطني نحو القطاعات كثيفة العمالة والخدمات والتي تمتلك فيها الجزائر قدرة تنافسية على المستوى الدولي، فالنمو يجب أن يعتمد على القطاع الخاص الوطني والأجنبي في القطاعات خارج المحروقات. لقد لاحظنا لدى متابعتنا لمدى مساهمة القطاع الخاص في الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات تحسنا ملموسا إذ كانت مساهمته في PIB سنة 1992 في حدود 62% لتصبح في حدود 76% سنة 2000، ولكن نظرا لحجم قطاع المحروقات العمومي، فإن مساهمة القطاع الخاص في الناتج الداخلي الخام الكلي تبقى أقل من 50%.

ولمعرفة حدة ظاهرة تركيز وعدم تنويع الاقتصاد الجزائري ندرج الجدول الموالي الذي يبرز درجة تركيز الصادرات الجزائرية والتي تعبر بدورها عن تركيز الأنشطة الإنتاجية.

جدول (1) مؤشر تركيز وتنوع الصادرات الجزائرية ومقارنتها ببعض الدول

المؤشر	سنة 2003			سنة 1993		
	مؤشر تركيز الصادرات	مؤشر تنوع الصادرات	عدد المنتجات المصنفة	مؤشر تركيز الصادرات	مؤشر تنوع الصادرات	عدد المنتجات المصنفة
الدولة						
الجزائر	0,598	0,690	101	0,550	0,610	83
تونس	0,170	0,576	193	0,209	0,609	179
المغرب	0,164	0,668	181	0,162	0,618	154
مصر	0,323	0,615	0,176	0,403	0,589	173
أنغولا	0,962	0,616	66	0,939	0,467	8
اندونيسيا	0,125	0,498	227	0,181	0,592	204
الإمارات العربية المتحدة	0,494	0,638	223	0,698	0,734	213
متوسط الدول المتقدمة	0,113	0,340	232	0,098	0,346	231
متوسط البلدان الأثرية	0,515	0,623	129	0,541	0,603	122
المتوسط العالمي	0,158	0,405	224	0,140	0,402	22

Source : UNCTAD, Manuel statistiques de la cauced, 8^{ème} partie, 2005, P406 à 412

يشير الجدول أعلاه إلى أن الاقتصاد الجزائري من أكثر الاقتصاديات تركزا وأقلها تنوعا، فهو متخلف عن اقتصاد البلدان المجاورة كتونس والمغرب الذي يتميز بتنوع أكبر ويتصدیره لعدد أكبر من المنتجات، بينما لم تشهد وضعية الجزائر تحسنا خلال الفترة 1993 - 2003، على عكس ما حصل في بعض البلدان النفطية الأخرى كاندونيسيا وبدرجة أقل الإمارات العربية المتحدة التي تعتبر صادراتها النفطية أقل تركزا مقارنة بالجزائر. وعليه يتبين أن العمل على وضع إستراتيجية لتنوع القطاعات خارج المحروقات يعتبر حتمية، ويمثل تحديا يجب رفعه لتأهيل الاقتصاد الجزائري ولتقليل درجة تبعيته للمتغيرات الخارجية.

4. تحليل العوامل المؤثرة في النمو الاقتصادي

4.1. العوامل المفسرة للنمو في الاقتصاد الجزائري

بعد أن كانت الجزائر خلال فترة السبعينات من القرن الماضي تسجل أعلى معدلات النمو في العالم فإنها ومنذ منتصف الثمانينات من القرن الماضي، خاصة مع انخفاض أسعار البترول إلى أدنى مستوياتها، تم تقليص حجم الاستثمار العمومي وضعفت فعالية المؤسسات الاقتصادية خارج قطاع المحروقات نتيجة لندرة المدخلات الصناعية. كما أن فشلها في تنويع الصادرات وعدم قدرتها على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر خارج قطاع المحروقات يكشف لنا بوضوح أسباب ضعف معدلات النمو الاقتصادي منذ منتصف التسعينات من القرن الماضي.

إن تعرض الاقتصاد الجزائري للتقلبات الكبيرة التي تشهدها الأسواق الدولية (أسعار الصادرات " البترول" أو الواردات، تقلبات أسعار صرف العملات الأجنبية) يعتبر عاملاً إضافياً يعيق النمو ولا يشجع الاستثمار الخاص. وتعود أسباب تراجع معدلات النمو في الجزائر - حسب البنك الدولي - إلى شدة حساسية الاقتصاد للتقلبات الخارجية، فخلال الفترة 1970-2000 كانت الجزائر من أكثر البلدان تأثراً بالصدمات الخارجية (تقلبات أسعار النفط)، فقد أظهرت دراسة قام بها البنك الدولي شملت 144 دولة، بأن تسعة بلدان فقط كان تأثرها أكبر من الجزائر نتيجة لتقلبات أسعار التجارة الخارجية. وبينت الدراسة في هذا الصدد بأن مستوى دخل الفرد الجزائري بالدولار الثابت سيكون في حدود 4400 دولار أي أن تتحسن القدرة الشرائية للفرد بـ 60 % لو حققت الجزائر أداء في النمو مماثل لمعدل النمو الذي تحقق في أندونيسيا⁽¹¹⁾.

يبقى تأثير التبادلات التجارية على نمو الناتج الداخلي الخام ضعيفاً في الجزائر وذلك بسبب محدودية الصادرات خارج المحروقات، فحول نفطية كالمكسيك واندونيسيا والتي تمكنت من تنويع اقتصادياتها خارج المحروقات، تمكنت من تحسين معدلات النمو وزيادة حجم الاستثمار الأجنبي.

وذلك ما أكدته دراسة [مقدسي، فاتح، إمام 2003]⁽¹²⁾ التي فسرت عوامل النمو في بلدان الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، إذ توصلت إلى وجود تأثير سلبي كبير نسبياً وذو معنوية إحصائية للموارد الطبيعية (كما يؤشر عليها بنصيب الصادرات الأولية في الناتج القومي) على معدل النمو طويل المدى في الدول العربية النفطية ومنها الجزائر وبينت مدى تأثير النمو طويل المدى بطريقة مباشرة، وذات معنوية إحصائية، بالنمو في اقتصاديات الشركاء التجاريين، مما يعني اتصاف الدول العربية بقدر كبير من الانكشاف للصدمات الخارجية. كما أوضحت هذه الدراسة تأثير النمو طويل المدى في الدول العربية بطريقة سلبية وذات معنوية إحصائية بالتذبذب في النمو الاقتصادي في العالم نتيجة لتراجع الطلب على صادراتها النفطية، مما يؤكد النتيجة السابقة لاتصاف الجزائر وكافة الدول العربية المصدرة للبترول بالانكشاف للصدمات الخارجية.

و الجدول الموالي يظهر أهم العوامل المفسرة للنمو في الجزائر ومقارنتها بعدد من البلدان العربية.

جدول (2) عوامل تحقيق النمو في عدد من البلدان العربية الفترة 1961-1998

القطر	معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي %	معدل نمو رأس المال العيني %	معدل نمو قوة العمل %	مساهمة رأس المال في النمو %	مساهمة العمل في النمو %	الإنتاجية الإجمالية لعوامل الإنتاج %
الجزائر	3,1	6,3	1,3	3,4	0,6	-0,9
تونس	5,1	5,2	2,6	2,8	1,2	1,0
المغرب	4,9	4,6	2,8	2,5	1,3	1,1
السودان	3,0	5,1	3,0	2,8	1,4	-1,2
العراق	2,3	3,7	4,4	2,0	2,0	-1,8
الأردن	5,2	2,15	-2,8	11,6	-1,3	-1,5
الكويت	2,2	-2,8	12,2	-1,5	5,6	-1,8
ليبيا	5,8	30,6	-2,4	16,5	-1,1	-9,6
مصر	5,7	6,5	2,4	3,5	1,1	1,1

Source : S. Makdisi, Z. Fatah, and I. Limam, (2003), "Determinants of Growth in the MENA Region"; Arab Planning Institute, Working Paper no. 9301; Kuwait.

من خلال مراجعة النتائج الواردة في الجدول أعلاه يتبين لنا بأن السبب في انخفاض معدل النمو في الجزائر لا يعود لرأس المال العيني أو المالي، فقد سجلت معدلات نمو أعلى من الدول المجاورة، إذ سجل معدل نمو رأس المال العيني في الجزائر 6,3% وهو معدل أعلى من المعدل المسجل في كل من تونس والمغرب الذي بلغ 5,2% و4,6% على التوالي، كما أن مساهمة رأس المال في النمو كانت أكبر في الجزائر مقارنة بكل من تونس والمغرب، وكان ذلك ناتجا عن طبيعية السياسات الاقتصادية التي انتهجتها الجزائر في الستينات والسبعينات إلى غاية منتصف الثمانينات (1967-1985) والتي تمثلت في إقامة العديد من المؤسسات العمومية بالاعتماد على الشراكة مع الأجانب في إطار ما يعرف بعقود المفتاح باليد. إن مساهمة العمل في النمو بالنسبة للجزائر هي التي جعلت من هذا المعدل أقل مستوى أو قيمة مما سجلته البلدان المجاورة، وكان لذلك انعكاس سلبي على قيمة الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج.

ويلاحظ على هذه النتائج - فيما عدا تونس التي بلغ معدل نمو الإنتاجية الإجمالية لعوامل الإنتاج فيها 1 % سنويا، ومصر (1,1 %)، والمغرب (1,1 %) - فقد كانت مساهمة التقدم التقني سالبة في كل الأقطار العربية، إذ بلغت في الجزائر (- 0,9 %) وتعني هذه النتيجة أن النمو الملاحظ قد اعتمد على تراكم عوامل الإنتاج أكثر من اعتماده على التقدم التقني، مما يعني بدوره أن البيئة الاقتصادية قد احتوت على قدر كبير من المعوقات والتشوّهات كتلك التي تفسر انخفاض معدل التقدم التقني سواء تعلق الأمر بجانب السياسات التي تعوق المبادلات الاقتصادية أو بجانب الهياكل الإنتاجية.

والجدول الموالي يؤكد نتائج الدراسة السابقة ويبرز تطور العوامل المفسرة للنمو في الجزائر.

جدول (3) تطور العوامل المفسرة للنمو في الجزائر خلال الفترة

1965-2000¹³

السنوات	PTF فرضية دنيا	PTF فرضية عليا	PIB	رأس الما المادي	العمل	رأس المال البشري 1	رأس المال البشري 2
-1965 1970	3,9	5,2	6,4	2,2	0,3	5,0	0,0
-1970 1975	- 1,3	- 0,2	5,2	7,1	3,3	9,1	4,0
-1975 1980	- 4,6	- 3,2	6,2	10,3	6,8	14,8	9,8
-1980 1985	- 2,3	- 0,9	5,2	5,3	3,5	9,0	6,3
-1985 1990	- 4,2	- 2,6	0,1	3,0	1,4	8,5	3,5
-1990 1995	- 4,3	- 2,1	0,3	1,0	3,5	9,0	4,0
-1995 2000	- 1,8	0,3	3,1	1,3	4,7	8,7	3,7
-1965 2000	- 2,1	- 0,5	3,8	4,5	3,4	9,5	4,5

Source :FMI, Algeria Country Report 03 /69 Mars 2003, selected
issus and statistical appendix.

لقد ظلت قيمة مجمل إنتاجية عوامل الإنتاج [PTF] سلبية في الجزائر منذ منتصف السبعينات (1970)، واستمرت كذلك حتى منتصف التسعينات. ويمكن تفسير هذا التباطؤ في النمو الاقتصادي الجزائري بالاستعمال غير الكفء لعوامل الإنتاج وليس بسبب نقص رأس المال المادي أو رأس المال البشري. وقد شهدت [PTF] تحسنا طفيفا منذ منتصف التسعينات رغم بقائها سلبية، ويعود السبب في ذلك حسب صندوق النقد الدولي إلى الإصلاحات الاقتصادية التي طبقتها الجزائر، وإلى زيادة الاستثمارات في قطاع المحروقات. وتبقى معدلات النمو المسجلة خلال السنوات الأخيرة، أي فيما بين 2000-2008 غير كافية لمواجهة مشكلة البطالة المرتفعة وسط الشباب خاصة.

يعتبر تراجع معدلات الإنتاجية في الجزائر كبيرا، خاصة إذا علمنا بأن درجة التبعية لقطاع المحروقات كبيرة، وكان الأداء الضعيف للقطاعات الأخرى أشد تدهورا، كون جزء كبير من تحسين معدلات النمو ناتج عن ارتفاع الإنتاجية في قطاع المحروقات لاسيما في فترات ارتفاع الأسعار.

إن كانت الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج سلبية فيما بين 1979-1994 وبقيت مرتبطة بمعدلات النمو المسجلة خارج المحروقات، فإن السبب في تحسن معدل PTF الذي شهدته الفترة 1995-1999 يرجع حسب البنك الدولي للإصلاحات الاقتصادية التي تم القيام بها، وإلى تحسن أداء القطاع الخاص في الصناعة وفي الخدمات⁽¹⁴⁾، ولكن هذا التحسن لا يعتبر كافيا، بل يبقى معطلا بسبب ضعف مناخ الاستثمار الذي يعيق نمو الاستثمار الخاص.

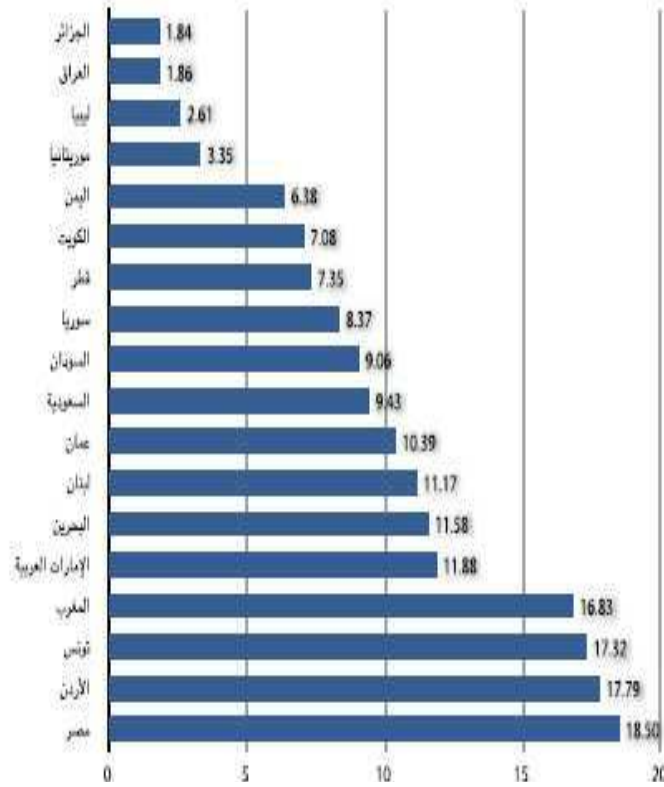
4 . 2. ضرورة تطوير القطاع التحويلي وتنويع الأنشطة الإنتاجية

تستمر المنتجات النفطية في الهيمنة على النشاط الاقتصادي الجزائري بقيمة مضافة تصل إلى 42,59 % من الناتج المحلي الإجمالي سنة 2006 مقابل 33,96 % سنة 2001⁽¹⁵⁾. إن وزن قطاع الصناعات التحويلية في إجمالي الناتج المحلي يتناقص أكثر فأكثر بسبب الهيمنة المتزايدة للقطاع الاستخراجي وأيضا لأن الصناعات التحويلية الجزائرية تمر بمرحلة صعبة تجلت في الانخفاض المنتظم لحصة هذا القطاع في الناتج المحلي الإجمالي، الذي إنتقل من 4,2 % سنة 2001 إلى 3 % سنة 2004 ليصل إلى أقل من 2 % سنة 2006.

وتعتبر مساهمة الصناعات التحويلية في تحقيق الناتج المحلي الإجمالي الأضعف في الجزائر مقارنة بالبلدان العربية على الرغم من الاستثمارات الكبيرة التي أنجزتها الجزائر طيلة مراحل تنميتها الاقتصادية، ويوضح الشكل الموالي هذه الوضعية.

الشكل رقم (1)

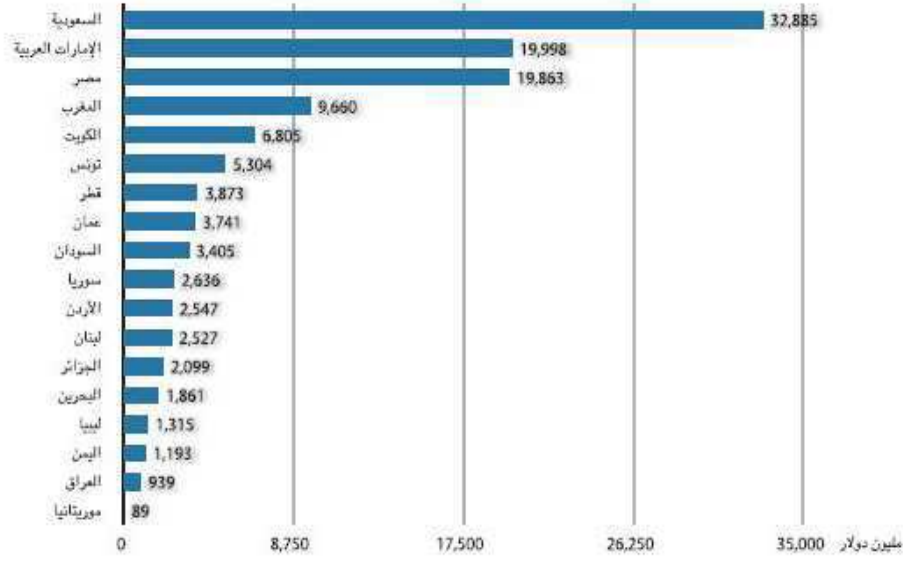
مساهمة القيمة المضافة التحويلية في الناتج المحلي الإجمالي في الدول العربية لعام 2006 (%)



المصدر: التقرير الصناعي العربي، 2007، نقلا عن صندوق النقد الدولي، قاعدة المعلومات الوطنية، صندوق النقد العربي والتقرير الاقتصادي العربي الموحد، 2006، ص، 36.

وفيما يتعلق بالقيمة المضافة المحققة في القطاعات التحويلية، يأتي ترتيب الجزائر حسب التقرير لصناعي العربي، في المرتبة 13 من ضمن 18 بلدا عربيا شملها التقرير، بقيمة بلغت 2099 مليون دولار سنة 2006، أي بقيمة أقل من دول عربية نفطية أخرى أقل إمكانيات من الجزائر مثل سلطنة عمان، قطر والكويت، ذلك ما يوضحه لنا الشكل التالي:

الشكل رقم (2)
ترتيب الأقطار العربية حسب القيمة المضافة التحويلية
لعام 2006 (مليون دولار)



المصدر: التقرير الصناعي العربي، الكويت 2007، ص، 34.

لمعرفة معرفة أسباب تراجع معدل النمو السنوي للأنشطة الصناعية الجزائرية يتطلب الأمر تحليل النشاط الصناعي للقطاعات التحويلية المختلفة، ومن خلال تحليل البيانات الإحصائية الصادرة عن وزارة الصناعة تبين لنا تسجيل قطاع النسيج والجلود انخفاضا كبيرا في القيمة المضافة، إذ انتقلت هذه القيمة من 166 مليون دولار سنة 2000 إلى 56 مليون دولار سنة 2006، مقلصة بشكل محسوس حصة قطاع النسيج والجلود والأحذية في مجموع القيمة المضافة التحويلية التي انخفضت من 6,39 % سنة 2000 إلى 1,95 % سنة 2006.

كما سجل قطاع الصناعات الغذائية العمومي تراجعا بنسبة 6,75 % فيما بين سنتي 2000 و 2006، ويحتل هذا القطاع صدارة القطاعات التحويلية في الجزائر باعتباره يمثل 31,58 % من إجمالي القطاعات التحويلية سنة 2006.

أما بالنسبة للقطاعات التي حققت نتائج جيدة على مستوى القيمة المضافة نجد قطاعات الكيمياء والمطاط والصلب، إذ ارتفعت القيمة المضافة لقطاع الكيمياء بشكل سريع منذ سنة 2004 بمعدل يتجاوز 20%، كما ارتفعت حصة هذا القطاع في القيمة المضافة

للصناعات التحويلية بأربع نقاط مئوية خلال ثلاث سنوات منتقلة من 13,78 % سنة 2004 إلى 18,42 % سنة 2006.

إن ما يميز القطاع الصناعي الجزائري هو عدم استفادته الاستفادة المنتظرة من ديناميكية نمو الاقتصاد الوطني التي نجمت عن ارتفاع النفقات العمومية في مجال التجهيز، والتي تندرج ضمن برنامج دعم النمو الذي رصدت له الدولة أموالاً معتبرة. وهو الأمر الذي يدفعنا لتحليل خصائص النمو في الجزائر في العنصر الموالي من الدراسة.

4. 3. خصائص النمو في الجزائر

يتميز النمو الاقتصادي في الجزائر منذ سنة 2000 بثلاث خصائص هي (16):

- تمدد النمو بمعنى أنه ناتج عن ضخ مبالغ كبيرة في استثمارات عمومية جديدة وليس نتيجة مشاريع منتجة للعمل ورأس المال، بمعنى أنها مشاريع لها نفس الإنتاجية و تمتلك نفس التجهيزات.

- النمو الاقتصادي في الجزائر مكلف: إذ يجب ضخ الكثير من المال لربح نقطة في نمو الناتج الداخلي الخام، هذا النمو ناتج عن الإرتفاع المعتبر للنفقات العمومية، وهذه النفقات العمومية تمولها الدولة بواسطة إيرادات المحروقات، فقد استخدمت الجزائر مثلاً 15% من الناتج الداخلي الخام خلال سنتي 2004 و 2005 لتحقيق نسبة نمو أقل بـ 3 مرات من هذا المعدل، أي حوالي 5%.

- النمو الاقتصادي في الجزائر نمو عابر، وهو مرتبط بالظرف البترولي العالمي، فكلما بقيت أسعار البترول مرتفعة كلما كانت الدولة قادرة على تمويل هذا النمو، ولكن عندما تنخفض أسعار النفط أو يتم التوقف عن إنتاج النفط والغاز بكميات كبيرة فإن النمو سيتوقف.

و من خلال هذه الخصائص يتبين لنا أهمية وضرورة الاعتماد على الاستثمار المنتج في القطاعات الخالقة للقيمة وليس في القطاعات الريعية، وذلك من أجل تحقيق نمو حقيقي ومستقر لا يتأثر مباشرة بتقلبات الظروف الخارجية التي لا يمكن السيطرة عليها.

ولتحديد أسباب ضعف معدلات النمو في الجزائر نعود للدراسات التي تناولت بالتحليل تطورها الاقتصادي، والتي أكدت وجود علاقة ديناميكية بين أداء المؤسسات (Institutions) والنمو، كما أكدت غياب التوازن بين جهود الاستثمار الكبيرة التي تم القيام بها من جهة أولى وبين أداء المؤسسات المكلفة بإنجازها من جهة أخرى (17)، لذلك فإن الأزمة الجزائرية هي أزمة ذات طابع مؤسساتي قبل كل شيء، وهي الخلاصة التي تؤكدتها الأدبيات الاقتصادية الموجودة التي عالجت هذه المسألة (18).

خاتمة

تتوفر الجزائر على عدة خصائص تسمح لها بتحسين معدلات النمو، فهي تتوفر على معدلات ادخار مرتفعة وعلى وفرة الموارد الناتجة عن زيادة إيرادات المحروقات، كما أنها عرفت تحسنا في مستوى الإنجازات في ميدان التعليم، وهي بالإضافة إلى ذلك تتميز بموقع جغرافي جيد، إلا أن كل هذه المزايا لم تسمح لها بتحقيق معدلات نمو مرتفعة بسبب تأثيرها بالصدمات الخارجية، حيث أكدت المقارنات الدولية بأن الصدمات الخارجية يمكن أن تؤثر مباشرة وفجأة على تراجع النمو [Rodrick,1999]. ويعود السبب كذلك إلى ضعف أداء المؤسسات وتعثّر الإصلاحات نحو اقتصاد السوق، وعليه يجب تحسين أداء المؤسسات العمومية وتنويع جيد للاقتصاد الوطني حتى يتم التقليل من أثر الصدمات الخارجية على الأداء الاقتصادي الوطني.

إن مستويات الادخار المرتفعة الموجودة لدى الأفراد و لدى القطاع الخاص لا تتحول حتما إلى الاستثمار المنتج، ويرجع سبب ذلك لوجود قيود على الاستخدام الأمثل للموارد بالإضافة للأداء الضعيف للمؤسسات مما يعيق الاستثمار، ولهذا فإن ترقية الاستثمار الخاص والاستخدام الكفء للموارد يشجع ليس فقط تنويع الاقتصاد خارج المحروقات ولكن أيضا تحسين قدرات الاقتصاد الوطني على حسن توظيف موارد المحروقات لتحقيق النمو على المدى الطويل.

يعاني الاقتصاد الجزائري من اعتماده المفرط على قطاع المحروقات، إذ يتوقف النمو الاقتصادي على مستوى النمو المسجل في هذا القطاع، الأمر الذي ينعكس سلبا على الاستقرار الاقتصادي نظرا لارتباط قطاع المحروقات بالأسواق الخارجية ولضعف مساهمته في تقليص معدلات البطالة، لذلك فإن العمل على تنويع الأنشطة الإنتاجية يُعدّ أمرا حتميا في الوقت الراهن للخروج من دائرة الاقتصاد الريعي وبناء اقتصاد جديد يهدف لتحسين أداء القطاعات الإنتاجية وزيادة الاستثمار في القطاع الخاص المنتج والذي لا يمكن أن يتحسن إلا بتوفر المناخ الاستثماري الملائم، وهو ما يمثل التحدي الأكبر الذي يجب رفعه.

¹ Blandine Destremau , « Formes et mutations des économies rentières au Moyen-orient :Egypte, Emirat arabe unis, Jordanie, Palestine, Yémen ». In Revue Tiers Monde, N° 163, Juillet-Septembre 2000, Tome XLI,PP : 489 à 500 .

² A. Sid Ahmed, **Economie politique de la transition dans les pays en développement : le cas de la Syrie**, éd. Publisud, Paris 1996.

³ عرفان الحق، تنظيم المشروعات والتغيرات التكنولوجية والقدرة التنافسية الدولية، الفصل الثالث من القدرة التنافسية للاقتصادات العربية في الأسواق العالمية، صندوق النقد العربي، سلسلة بحوث ومناقشات حلقات العمل، العدد الخامس، 5-7 أكتوبر 1999 أبو ظبي. ص90

⁴ Hélène Cottenet, « Ressources exogène et croissance industrielle : le cas de l’Egypte », in : Revue Tiers Monde, N° 163, Juillet-Septembre 2000, Tome XLI, p.525

⁵ Jacques Oueld Aoudia, Une lecture économique de la crise algérienne, in : <http://www.fen.fr/~marchand/LIEN/Lien%2035/LCA.html>, 26-01-2006.

⁶ B. Laklaf, « L’accumulation des réserves de change et les risques du mal Hollandais », Journal El Watan du 12 décembre 2005.

⁷ Jean-Philippe Kautassila, Le syndrome Hollandais : Théories et vérification empirique au Congo et au Cameroun, in : <http://ced.u-bordeaux4.fr/ceddt24.pdf> (12-08-2006).

⁸ A. Sid Ahmed, **Développement sans croissance : l’expérience des économies pétrolières du tiers-monde**, Paris, Publisud, 1983.

⁹ A. Sid Ahmed Abdelkader, « Le paradigme rentier en question : l’expérience des pays arabes producteurs de brut, analyse et éléments de stratégie », in : Revue Tiers Monde, N° 163, Juillet-Septembre 2000, Tome XLI, PP (501-521) , P : 512

¹⁰ حسب الدراسة التي قام بها [R.Wade 2003] على المقاطعة الصينية تايوان فقد اعتبر بأن القيام باستثمارات عمومية مستهدفة ووضع سياسة وطنية لدعم بعض القطاعات الإنتاجية مع تقديم حوافز جبائية وجمركية أدت إلى تنويع الأنشطة الإنتاجية بتايوان، أنظر:

CNUCED, **Le développement économique en Afrique : Repenser le rôle de l’investissement étranger direct**, Genève 2005, 129 p, p84.

¹¹ Banque mondiale, Facteurs de croissance à long terme, Algérie, chapitre 1, Washigton 2002, p.18.

¹² S. Makdisi, Z. Fatah, and I. Limam, (2003), "Determinants of Growth in the MENA Region"; Arab Planning Institute, Working Paper no. 9301; Kuwait.

¹³ من أجل القيام بتحليل كمي لمجمل إنتاجية العوامل قام صندوق النقد الدولي باستعمال دالة الإنتاج "كوب دوغلاس" مع رأس المال البشري والمادي وعوامل الإنتاج، وبدلاً من إعداد تقييم واحد لنمو PTF فإن سلسلة المعطيات تم إعدادها حسب احتمالين (سيناريو) من أجل تأكيد النتائج المتحصل عليها.

- السيناريو الأول (الفرضية الدنيا) قام على افتراض ثلث لرأس المال المادي وثلثين للعمل ولرأس المال البشري مجتمعين، وتوصل إلى قيمة سلبية لمجمل إنتاجية العوامل تقدر بـ (- 2,1 كمتوسط سنوي) بسبب النمو السريع لرأس المال البشري.
- السيناريو الثاني (الفرضية القصوى) قام على تقديرات محافظة (نمو رأس المال البشري 4,5 % كمتوسط وهو نفس معدل نمو رأس المال المادي) مع الأخذ بعين الاعتبار أن زيادة نصيب رأس المال إلى النصف، ففي هذا السيناريو المتفائل فإن معدل نمو مجمل إنتاجية العوامل تبقى سالبة (- 0,5 % كمتوسط سنوي) .

¹⁴ Banque mondiale, Facteurs de croissance à long terme, op.cit., p.24.

¹⁵ التقرير الصناعي العربي 2007، نقلا وزارة الصناعة وترقية الاستثمار، ص 75.
 16 عبد المجيد بوزيدي، "خصائص النمو الاقتصادي في الجزائر"، *جريدة الشروق اليومي*، العدد 1867، تاريخ 14-12-2006.

¹⁷ Abdelkader Sid Ahmed, Un projet pour l'Algérie : Eléments pour un réel partenariat Euro méditerranéen, Ed. Publisud, Paris 1995, p.75.

¹⁸ لمزيد من التفصيل حول دور المؤسسات في التنمية الاقتصادية، راجع : ناجي بن حسين، دراسة تحليلية لمناخ الاستثمار في الجزائر، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري قسنطينة، 2007.

" تسهيل التجارة " و تحديات الإصلاح التجاري في الجزائر

د . زايري بلقاسم

أ.د. دريال عبد القادر

مخبر العولمة و الاقتصاد الدولي التطبيقي

جامعة وهران - كلية العلوم الاقتصادية ، علوم التسيير و العلوم التجارية

ملخص البحث

هدف البحث الأساسي هو التأكيد على أن تحرير التجارة لا يمكن أن يكون فعالا و ناجحا بدون إصلاحات حقيقية على مستوى إمدادات التجارة و إزالة كل التحديات و المخاطر التي تواجه التجارة الخارجية، و هو ما يطلق عليه " تسهيل التجارة". و مع قرب انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، و توقيعها على اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي فإن الإصلاح التجاري لن يكون كافيا أو ذا جدوى كبيرة إذا ما لم تأخذ السياسات الحكومية بعين الاعتبار نوعية الإمدادات التي يجب أن تكون في خدمة تنافسية الاقتصاد الجزائري.

الكلمات المفتاحية: الإصلاح التجاري، تسهيل التجارة، الاقتصاد الجزائري، السياسة التجارية، التجارة الخارجية.

Résumé

L'objectif principal de cet article est de montrer l'inefficacité et l'insuffisance de l'ouverture commerciale sans réformes réelles au niveau de la logistique du commerce international, et sans l'élimination des différents défis et risques qui bloquent le processus d'ouverture du commerce international et la réalisation de ce que nous appellerons « facilitations du commerce ». L'Algérie est sur le point d'adhérer à l'OMC, et après la ratification de l'accord d'association avec l'union européen, les réformes commerciales restent insuffisantes et sans succès dont le cas ou les politiques gouvernementales ne prennent pas en considération la qualité logistique au service de la compétitivité de l'Algérie.

Mots clés : réformes commerciales, facilitation du commerce, l'économie algérienne, politiques commerciales, commerce international.

مقدمة

هناك شبه إجماع في الوقت الراهن ما بين العديد من المنظرين الاقتصاديين وعلى مستوى المؤسسات الاقتصادية والتجارية الدولية، بأن تحرير التجارة الخارجية يعتبر حافزا قويا ومهما على النمو الاقتصادي، وعلى زيادة التكامل مع الاقتصاد العالمي وبالتالي الاستفادة من الفرص التي يتيحها ذلك في وضع معدلات

النمو وخلق فرص العمل المنتج، و إحدى القنوات الهامة لاكتساب الخبرات والمهارات و الحصول على التحسينات الحديثة. و إذا ما تم القيام بعملية التحرير في إطار مشروع شامل للإصلاحات الاقتصادية و المؤسساتية و التشريعية التي تقود إلى تحسين بيئة الاستثمار، فان ذلك سيفتح الباب واسعا أمام تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. و لقد كان من بين الاهتمامات التي تم التركيز عليها هو تحديد أهم العوامل التي تعرقل قدرات الدولة في مجال التجارة الدولية، و كانت أهم النتائج المتفق عليها أنه لا يمكن الحديث عن الإصلاح التجاري بدون تحقيق تسهيل التجارة. إضافة إلى وجود مؤسسات جيدة تؤثر تأثيرا كبيرا على النمو و الكفاءة الاقتصادية. و لقد كان تحليل دور و مساهمة التجارة الدولية في عملية التصنيع و النمو الاقتصادي موضوعا للعديد من الدراسات الاقتصادية، وكان الاهتمام منصبا حول إثبات العلاقة الموجودة بين النمو والتحرير. و في هذا المجال أكدت العديد من الأبحاث (Kravis، 1970) (1) أن التجارة الدولية ستخلق حافزا قويا للنمو الاقتصادي. كما أن هذه المحاولات إهتمت بتحديد أهم العوامل التي تحد من قدرات الدولة في عملية تحريرها و اندماجها في التجارة الدولية. إذ أن وجود مستوى عالي من الحواجز الجمركية و غير الجمركية و مختلف العراقيل الإدارية و المؤسساتية الأخرى سيخفض التجارة إلى أدنى من مستواها الحقيقي، مما سيكون له تأثير سلبي على مستوى النمو الاقتصادي و سوء تخصيص الموارد المتاحة عبر مختلف القطاعات الاقتصادية و يخفض من قدرة الدولة على مواجهة الاختلالات و الأزمات الاقتصادية. و خلاصة ما تقدم أن:

- التجارة لها دور كبير و إيجابي في عملية التصنيع و النمو الاقتصادي .
- وجود حواجز داخلية عالية جدا ستحرم الدولة من الاستفادة من مكاسب تحرير التجارة الخارجية.

كما أن نوعية المؤسسات وخاصة تلك التي يوكل إليها تنظيم و تسيير عمليات التجارة الخارجية (إدارة الجمارك، الميناء، البنوك، التامين... الخ) ، السياسات الحكومية في مجال التجارة الخارجية يمكن أن تؤثر على المناخ العام للأعمال و على قدرة الدولة في تحقيق مستويات عالية من النمو الاقتصادي، و يمكننا أن نضيف إلى ذلك الاستقرار الاقتصادي و السياسي و نوعية البنية التحتية و المؤسساتية و المالية و مدى كفاءتها ودرجة تنافسيتها، و مستوى وسائل تكنولوجيا الإعلام . كل هذه العوامل يمكن أن تؤثر على جاذبية الدولة للاستثمارات من أجل تحقيق التصنيع و الاندماج السريع في الاقتصاد العالمي . و بصفة عامة يمكن أن نحدد أهم العوامل التي تؤثر على التجارة و النمو فيما يلي(2):

1. ستوى و طبيعة العراقيل و الحواجز الجمركية و غير الجمركية التي تحد من عمليات التصدير.
2. السياسات و التشريعات التجارية في مجال التجارة الخارجية.

3. السياسات الحكومية المحلية التي تؤثر في المناخ العام للأعمال و قدرة المقاولين على استغلال الفرص على مستوى الأسواق المحلية و الأجنبية.

4. خصائص الدولة مثل حجم السوق، وفرة الموارد الأولية، الموقع و المناخ. وفي هذا الإطار ، تحاول الجزائر منذ عدة سنوات وضع حيز التطبيق لمجموعة من الإجراءات تسمح لها بالقيام بانتقال اقتصادي منظم نحو اقتصاد السوق من أجل الإندماج بطريقة تنافسية في تدفقات التجارة الخارجية . فالتوقيع على اتفاقيات الغات في جولة الاوروجواي الأخيرة ، إنشاء المنظمة العالمية للتجارة و ظهور العديد من الترتيبات الإقليمية على نطاق واسع أجبرت السلطات الجزائرية على إعادة النظر في استراتيجية التنمية على المدى البعيد و خاصة تنظيم علاقاتها التجارية مع الخارج . إن الضرورة العاجلة للإصلاحات أملتتها التغيرات التي يعرفها المحيط الدولي و المنافسة الشديدة ، فأعلبية الدول المنافسة و الجيران الشركاء للجزائر داخل المغرب العربي (خاصة تونس و المغرب) قامت منذ مدة بتبني مجموعة من الإصلاحات الموجهة للاندماج المتزايد لاقتصادياتها على مستوى تيارات التجارة الخارجية .

فمنذ منتصف الثمانينات قامت كل من تونس و المغرب بوضع حيز التطبيق لاستراتيجيات النمو التي أدت إلى التحويل الكامل لعلاقاتها و تسهيل أيضا اندماجها في الاقتصاد العالمي . هاتين الدولتين التين اتبعنا قبل ذلك سياسات تنمية صناعية موجهة نحو تمويل السوق المحلي قامت بمراجعة استراتيجياتها من أجل ترقية نشاطات التصدير من جهة، و تنويع نسيجها الصناعي من اجل تخفيض تبعيتها إزاء بعض السلع أو بعض القطاعات الإنتاجية من جهة أخرى.

وتعرف الجزائر لحد الآن اختلالات هيكلية عميقة تحد من عملية نمو الصادرات : الاحتفاظ بمعدل عالي للحماية ، بقاء أو هيمنة السلوكيات الريعية ، ضعف القطاع الخاص الحديث . كل هذه النقائص تجعل من التجارة الخارجية الجزائرية، تجارة أقل تنوعا، مركزة نحو أوروبا، أقل ديناميكية و ذات عجز من الناحية الهيكلية.

إن الاقتصاد الجزائري الذي يتميز بأنه اقتصاد يتميز بالازدواجية و خاضع أوتابع لصادرات المنتوجات البترولية و الغازية ويواجه نوعين من الاختلالات :

* فمن جهة، يخضع توازن ميزان المدفوعات أساسا لثلاثة عوامل خارجية لا يمارس عليها الاقتصاد أية رقابة :

- تطور الأسعار العالمية للمحروقات.
- تغيرات قيمة الدولار (نسبة كبيرة من صفقات الاستيراد تتم بالدولار).
- تطور معدلات الفائدة العالمية.

* ومن جهة ثانية ونظرا لحجم صادرات المحروقات من إجمالي الصادرات، نوعية مؤسسات إدارة الحكم، و التبعية الكبيرة للصناعة الجزائرية للتموينات من المواد

الأولية، نصف المصنعة و سلع التجهيز المستوردة من الخارج. فإن كل واحدة من هذه العوامل المذكورة تمثل تحدي بالنسبة للاقتصاد الجزائري وتحد من مجهودات الإصلاح من أجل خلق الظروف الملائمة و استرجاع النمو الاقتصادي.

و في هذا الإطار فان التحرير و الإصلاح التجاري على ضوء قرب انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، لن يكون كافيا أو ذا جدوى كبيرة، إذا ما لم يتم معالجة ما يعرف بمعوقات أو قضايا خلف الحدود *Behind the Border Issues*، التي تتمثل في معوقات النقل و الاتصالات و التخليص الجمركي و خدمات الموانئ و المعوقات الإدارية المختلفة عموما و التي سيتم الإشارة إليها في هذا البحث.

1-مدخل عام لتسهيل التجارة

1-1-أسباب الاهتمام بموضوع تسهيل التجارة

هناك العديد من العوامل تدفعنا إلى الاهتمام بهذا الموضوع⁽³⁾:
أ- الزيادة الكبيرة في حجم التجارة الدولية، التي فاقت معدلات نموها معدلات النمو في الناتج المحلي الإجمالي في العالم في السنوات الأخيرة.
ب-التطورات السريعة و المتلاحقة في تكنولوجيا المعلومات و الاتصالات، مما أدى إلى السرعة في الإنجاز، و انخفاض ملحوظ في التكاليف، وزيادة ملموسة في كفاءة النظم التجارية و نقل السلع موضع التجارة.
ج-زيادة وتيرة الاتفاقيات التجارية الإقليمية و الثنائية، و تشمل هذه الاتفاقيات التزامات كثيرة و معقدة تتعلق بالإجراءات الجمركية. و من هنا أهمية تسهيل التجارة لتيسير و تبسيط الإجراءات الجمركية على الحدود الدولية.
د-التغيير الواضح في طبيعة السلع موضوع التجارة، فهناك سلع كاملة، و سلع بسيطة، و سلع مجمعة. و لكل نوع من أنواع السلع هذه إجراءات يجب إتباعها.
هـ-الزيادة المطردة في تكاليف العمليات المرتبطة بالتجارة الدولية⁽⁴⁾.

1-2-مفهوم تسهيل التجارة و الهدف منه

تسهيل التجارة يغطي كافة الإجراءات التنظيمية التي تؤثر على تدفق التجارة على الحدود الدولية. و يشير البنك الدولي إلى وجود مبادرات لتحرير التجارة و تشجيع التجارة الدولية و تحسين البنية الأساسية للنقل، و لا يعني ذلك تسهيل التجارة، بل تخفيض تكاليف التجارة الدولية و النظم المتبعة و إدارة السياسة التجارية. و تسهيل التجارة أمر فني بطبيعته و له تفاصيله، و هو يعني إزالة كل ما يعيق التجارة الدولية⁽⁵⁾.

كما تشير منظمة التعاون الاقتصادي و التنمية إلى أن تسهيل التجارة يشمل الخطوات كلها التي يمكن اتخاذها لتسهيل تدفق التجارة، و أن عبارة تسهيل التجارة تستخدم على نطاق واسع لتغطي كافة أنواع الحواجز غير التعريفية للتجارة، بما في ذلك فحص المنتجات و عوائق انتقال العمالة. و تشير النقاشات في منظمة التجارة العالمية إلى تسهيل التجارة على انه تيسيط و تنسيق لإجراءات التجارة الدولية التي تشمل كافة الأنشطة و التطبيقات المتعلقة بجمع و تقديم و انتقال البيانات و المستندات المطلوبة لنقل و تحريك السلع موضع التجارة الدولية⁽⁶⁾.

و الهدف من تسهيل التجارة واضح هو تخفيض تكاليف الأعمال لكل طرف من الأطراف المشاركة، و ذلك بإزالة الأعباء الإدارية غير الضرورية التي تصاحب انتقال الخدمات عبر الحدود الدولية. و يتطلب انجاز هذا الهدف تحديث و إنشاء معايير دولية يتم العمل بها في كل الدول كأساس حتى لا تكون هناك تباينات تشكل ثغرات يمكن من خلالها نقض القوانين و الأعراف.

و تشير إلى وجود عدد من الاتفاقيات الدولية التي لها تأثير مباشر على تسهيل التجارة. و نرى ذلك واضحا من الاتفاقيات المتعلقة بنظام الوصف المنسق للسلع و الترميز أو ما يسمى بالنظام المنسق، و تحدد هذه الاتفاقيات تصنيف التعريفية الجمركية لأي منتج. و قد تم تطوير النظام المنسق من خلال منظمة الجمارك العالمية، في إطار معاهدة دولية في يناير 1988. و قد التزمت الأطراف المتعاقدة بتطبيق النظام المنسق عند مستوى 6 أرقام تعطي 1241 عنوانا. أما بالنسبة لمنظمة التجارة العالمية فقد عقدت عددا من الاتفاقيات التي لها تأثير مباشر على تسهيل التجارة، و تشمل⁽⁷⁾:

- اتفاق بشأن إجراءات تراخيص الاستيراد صمم للتأكيد على أن تكون عمليات إدارة نظام تراخيص الاستيراد غير تمييزية و طبيعية و لا تعيق التجارة.
 - اتفاق التخمين الجمركي.
 - اتفاق بشأن قواعد المنشأ.
 - اتفاقا بشأن الحواجز التقنية أمام التجارة.
 - الاتفاق الخاص بإجراءات الصحة و الصحة النباتية.
 - اتفاقا بشأن الفحص قبل الشحن.
 - الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات.
 - اتفاقية الجوانب المتصلة بالتجارة في حقوق الملكية الفكرية.
 - اتفاقية الجات 1994، التي ورثت عن الجات 1947 بعض المواد التي لها علاقة مباشرة بتسهيل التجارة و إن لم تدرج تحت عنوان تسهيل التجارة⁽⁸⁾.
- أما بالنسبة لمنظمة الجمارك العالمية فغالبا ما تتمحور مهمتها الأساسية و أنشطتها حول تسهيل التجارة. و هناك في إطار المنظمة عدة اتفاقيات في هذا المجال، مثل:

أ- **اتفاقية كيوتو:** و هي الاتفاقية الدولية لـ " تبسيط و تنسيق إجراءات الجمارك" التي تهدف إلى زيادة كفاءة و فعالية إدارة الجمارك حول العالم، و ذلك بواسطة مراجعة الخصائص الفنية لبرامج الجمارك. و قد اعتمدت هذه الاتفاقية عام 1973 ونقحت فيما بعد.

ب- برنامج إصلاح و تحديث الجمارك.

ج- الإعلان الخاص للمنظمة الجمركية العالمية بخصوص الاستقامة في المعاملات الجمركية أو ما يسمى بإعلان أروشا، الذي يهدف إلى تحقيق النزاهة في الخدمات التجارية بمكافحة الفساد في إدارات الجمارك.

1-3- التحديات المطروحة بالنسبة لتسهيل التجارة:

أ- الإفراط في عدد الوثائق المطلوبة و البيانات المتعلقة بالتجارة و السلع. و تشير دراسة لمنظمة التعاون الاقتصادي لآسيا و المحيط الهادئ إلى أن برامج تسهيل التجارة يمكن أن تؤدي إلى مكاسب بنحو 0.26 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي للدول الأعضاء في المنظمة، و هذا ما يوازي تقريبا ضعفي المكاسب من تحرير التعريفات الجمركية، و أن الانخفاض في أسعار الواردات للدول في منطقة آسيا و المحيط الهادئ يمكن أن يكون 1-2 في المائة.

إن الإفراط في عدد الأوراق و الوثائق المطلوبة باب للفساد يجب إغلاقه، فحتى يحصل التاجر على التوقيعات و الأختام يقوم بدفع رشاوى. و قد تنبّهت دول كثيرة إلى هذه المشكلة و بدأت في تنفيذ برامج و نظم للمساهمة في مكافحة الفساد.

ب- الافتقار إلى الشفافية و الوضوح، و هو أمر أصبح موضع اهتمام منظمة التجارة العالمية، و تهتم به المادة العاشرة، " نشر و إدارة التشريعات التجارية"، من مواد الجات 1994. و قد جرت مناقشات بين الدول الأعضاء في المنظمة بشأن تحسين هذه المادة، و قدمت مقترحات حولها تؤكد على نشر القوانين و المعلومات التجارية و كافة القضايا التي تواجه كل دولة.

ج- الافتقار إلى استخدام أساليب تقييم المخاطر المصاحبة للتجارة.

د- الحاجة الملحة إلى ميكنة الإجراءات و استخدام تكنولوجيا المعلومات في الموانئ و المطارات و على الحدود الدولية.

هـ- الافتقار إلى تحديث نظم الجمارك، و الافتقار كذلك إلى التعاون ما بين الجمارك و الوكالات و السلطات الحكومية.

وتحديات تتعلق بالأمن، و خاصة بعد أحداث سبتمبر 2001 في الولايات المتحدة الأمريكية، فقد برز هاجس الأمن فيما يتعلق باحتمال تهريب الأسلحة ضمن شحنات التجارة. و هذا يعني انه يجب أن تفتش كل شاحنة أو سفينة أو طائرة بدقة، ما قد يؤدي إلى إضافة تأخير آخر إلى التأخير الناجم عن تعقيد الإجراءات و الوثائق.

2- الخصائص العامة للسياسة التجارية في الجزائر

لقد تبنت الجزائر منذ أوائل السبعينات حتى أواخر الثمانينات نظاما تجاريا من أكثر النظم تقييدا. وشكلت سياسة إحلال الواردات المكون الأساسي لإستراتيجية التنمية خلال الفترة المذكورة. وإعتمدت تلك السياسات على نظام موسع ومعقد من قيود الإستيراد و المعدلات المرتفعة للتعريفات، و الرقابة على النقد الأجنبي بالإضافة الى نظام واسع النطاق من سياسات الرقابة المحلية على الاستثمار و الائتمان و الأسعار و التجارة، و ما الى ذلك. و تم تأسيس قطاع عمومي كبير لتطبيق هذه السياسات الى جانب الإعتماد على الاحتكارات العامة. و لم يتم البدء في تطبيق سياسات إصلاح موسعة إلا منذ أوائل التسعينات. و شكل تحرير التجارة المكون الأساسي لتلك الاصلاحات و تضمن حل القيود الكمية الى درجة كبيرة و تخفيض التعريفات، و تبسيط نظام التعريفات، و مخططات لدعم التصدير، و قابلية تحويل الحسابات الجارية. و في كل الاحوال ، تم تطبيق هذه الإصلاحات إثر صعوبات كبيرة في ميزان المدفوعات و أساسا في أوقات الأزمات. كما تم تطبيق إصلاحات أخرى بدرجات متفاوتة في مجالات أخرى بما فيها النظام الضريبي، و تحرير الإستثمار و الإئتمان المحليين ، و النظام المالي ، و تحرير التجارة المحلية ، و إصلاح المؤسسات العامة. و يمكننا تقسيم السياسة التجارية في الجزائر الى ثلاثة مراحل:

2 - 1 مرحلة مراقبة الدولة للتجارة الخارجية 1963- 1973 :

تميز النظام القانوني و الإداري الذي كان يسير عمليات التجارة الخارجية في مرحلة الستينات و السبعينات في الجزائر ، بالاهتمام الكبير بكيفية إخضاع عمليات الإستيراد و التصدير تحت المراقبة و الإشراف الكلي للدولة⁽⁹⁾. هذه المرحلة الأولى لتدخل السلطات العمومية على مستوى الصادرات و الواردات كانت مستوحاة من روح القوانين و النصوص السياسية المتبناة مباشرة بعد الاستقلال⁽¹⁰⁾. و من خلال هذه التجربة ، نشير إلى أن التفكير حول نمط و طبيعة تسيير التجارة الخارجية (الإحتكار) كان يركز على ثلاثة أهداف أساسية كان من الواجب تحقيقها : الإحتكار كأداة رقابة على المبادلات الخارجية ، الإحتكار كأداة للتخطيط و الإحتكار كأداة عملية لتحقيق بعض الأهداف السياسية . و تعتبر مرحلة المراقبة كمرحلة لتدخل الدولة في التجارة الخارجية تسييرا و تنظيما، و ذلك من خلال تامين الفروع الرئيسية للتجارة الخارجية و تجارة الجملة و بهدف الوصول الفعلي لاحتكار الدولة للتجارة الخارجية و ذلك بالاعتماد على :

* الرقابة الممارسة على الهيئات المتدخلة في التجارة الخارجية .

* الرقابة عن طريق اجراءات عمليات التجارة الخارجية كمرقابة الصرف و التعريفات الجمركية و تحديد حجم الواردات .

وفي نهاية عام 1963 أنشئ الديوان الوطني للتجارة الخارجية (ONACO)
(واسندت اليه وظيفة تموين السوق الوطنية خاصة بمواد الاستهلاك (القهوة ،
السكر... الخ) . و يعتبر هذا الديوان اول تجربة مارست من خلالها الدولة رقابتها
على التجارة الخارجية. و في عام 1964 تم إنشاء المهنية للشراء باختصار GPA
(*Groupement professionnels d'achat*) . وتم تقسيم التجمعات الى 5 فروع
: (الخشب و مشتقاته ، النسيج و القطن ، الحليب و مشتقاته ، الجلد ، و المنتجات
الآخري) ، و الوظيفة الاساسية لهذه التجمعات هي القيام بعمليات الاستيراد ،
ووضع برامج الواردات. إن العدد المحدود للتجمعات المهنية للشراء سهل التحكم في
حجم الواردات بالتأكد من احترام البرنامج العام للاستيراد إضافة الى التحكم الداخلي
للدولة في قرارات هذه الأخيرة .

كما تم إنشاء إجراء مراقبة الصرف بموجب الامر 62 - 144 المؤرخ في 13
- 10 - 1963 و سجل هذا النظام التحولات النقدية و المالية مع الخارج، خاصة
مبيعات و مشتريات العملة الصعبة الاجنبية، و التحكم في ميزان المدفوعات و حماية
السوق الوطنية من التأثيرات الخارجية من جهة، و إيقاف تهريب رؤوس الاموال
المسجلة في تلك الفترة و المقدره بمبلغ مليار سنتيم اسبوعيا من جهة أخرى.
و تشير كذلك الى أن هذه الفترة عرفت تعريفين جمركيتين:

*التعريف الجمركية لعام 1963 و قد نصت على تصنيفين يتعلق الأول بطبيعة
البضاعة و الثاني بالبلد المستورد أو المصدر. كما اشتملت هذه التعريف على 5
معدلات (0 في المائة، 3 في المائة، 10 في المائة، 20 في المائة، 50 في المائة)
ووزعت على ثلاثة أقسام للسلع كما يلي :

- السلع التجهيزية و المواد الاولية 10 في المائة .

- السلع نصف المصنعة 5 في المائة - 20 في المائة.

- السلع النهائية 18 في المائة - 15 في المائة .

ومن ناحية التصنيف على أساس الدول فقد اعتبر النظام التعريفي لعام 1963
نظاما تفضيلا لصالح فرنسا على الخصوص و دول المجموعة الأوروبية على
العموم .

وقد وجهت بعض الانتقادات لهذا النظام التعريفي منها :

- غياب تطور شامل للتنمية في اطار العلاقات الاقتصادية.

- ضعف الحقوق الجمركية المعدلة للأسعار المنخفضة و المنافسة.

- تميز تعريفي يتعارض و التوزيع الجغرافي للمبادلات و يؤكد التبعية في
مجال المبادلات لفرنسا.

*النظام التعريفي لعام 1968: فنظرا للسلبات السابقة جاء الأمر رقم 68 - 35
المؤرخ في 02 - 02 - 1968 حاملا تعريفة جمركية جديدة وراميا الى تحقيق
الأهداف التالية:

- الحد من استيراد المواد المعتمدة كموايد ثانوية.

- مراعاة استراتيجية التنمية القائمة على عملية إحلال الواردات بالتخفيضات المطبقة على المواد الغير محولة لمساعدة الصناعات الناشئة .

ومن بين الأدوات التجارية الأخرى تشير الى تحديد حجم الواردات عن طريق نظام الحصص الذي يجعل الدولة تحدد حصة معينة من السلع سواء لتصديرها أو استيرادها خلال فترة زمنية معينة. و لقد استخدم هذا النظام كأسلوب للحماية منذ عام 1931 و لقد اتبع نظام الحصص على الواردات في الجزائر بموجب الامر 63 - 188 المؤرخ في 16- 05 - 1963 حيث اسند للوزارة المكلفة بالتجارة اختصاص إعداد سياسة نظام الحصص و تطبيقها عن طريق سندات الاستيراد ، و هو اجراء اجباري عند كل عملية خاضعة لهذا النظام.

و قد جاء هذا النظام كأداة لتخطيط وبرمجة الواردات بهدف التحكم في التوازن التجاري و ذلك بتحديد الواردات و الاقتصاد على الضروري منها .

ان آليات الرقابة على التجارة الخارجية في هذه الفترة لم تستطع ان تعالج الاختلالات في مجال الاستيراد و إزالة التعارض ما بين القطاعات الانتاجية المختلفة و هيئات التجارة الخارجية . هذا ما أدى بالدولة الى تطبيق الاحتكار الفعلي للتجارة الخارجية.

2 - 2 . مرحلة احتكار التجارة الخارجية (1973 - 1990) :

في هذه المرحلة أصبحت الدولة تمارس الرقابة على التجارة الخارجية عن طريق تدخلها الفعلي و الكلي باحتكارها للتجارة الخارجية قصد حماية الاقتصاد الوطني من المنافسة الأجنبية انطلاقا من تأميم الاستيراد و إحكام الرقابة الصارمة عليها، و ذلك بتنظيم التجارة و إدخال تعديلات عليها. و لقد تمت هذه التعديلات في المجالات التالية:

*تأميم الاستيراد : فمع ظهور المخطط الرباعي (1970- 1973) شهد الاقتصاد الوطني مرحلة جديدة تميزت بحركة التأميمات التي مست بدورها مجال التجارة الخارجية، حيث شهدت هذه الفترة حل المجموعات المهنية للشراء (GPA) . و قد جاء هذا الحل بعد البعد بين اعضائها من جهة، و مطالبة المؤسسات الحكومية سلطة الاحتكار من جهة ثانية. وخلال هذه الفترة أصبحت المؤسسات الاشتراكية تشرف على 80 في المائة من التجارة الخارجية، فوجد مثلا شركة SONACOME في مجال الميكانيك و شركة SNMC في مجال مواد البناء... الخ. إن توسيع هيمنة المؤسسات الحكومية جاء هدفها للتحكم أكثر في التدفقات التجارية إلا أنه طرح بعض المشاكل : كغياب برامج محددة للاستيراد من طرف المؤسسات، و سوء نوعية المنتجات و الخدمات المقدمة. حيث دفعت هذه السلبات إلى إتباع نظام جديد

يقوم على نظام شامل للاستيراد إذ عمم نظام الحصص و شكل ضمينا ميزانية شاملة بالعملات الصعبة تمنح بمراعاة :

- المداخل المسبقة (مثل إيرادات الصادرات ، مداخل القروض الاجنبية ...).
- نفقات متوقعة (دفع مسبق عند الاستيراد ، دفع الفوائد و سداد القروض).
- برامج الاقتراض على المدى القصير و المتوسط المتفاوض عليها من طرف المؤسسات.

*نظام الرخص الشاملة او الاجمالية للاستيراد (AGI) : يعتبر هذا الإجراء من الوسائل المتعددة لبطح إحتكار الدولة على التجارة الخارجية، و يتمثل في تطبيق فعلي لنظام التصريح الكلي للاستيراد (PGI) و هذا ابتداء من فبراير و فقا للمرسوم 74 - 12 المؤرخ في 12 جانفي 1974 و ذلك بمنحهم رخصا للاستيراد (رخصة اجمالية للاستيراد) ، و تمنح هذه الرخصة سنويا من طرف الدولة للمؤسسات العمومية او المتعاملين الخواص لمواجهة بعض الاحتياجات غير المغطاة من ميزانية العملة الصعبة. إن كل من البرنامج العام للاستيراد و الرخص الاجمالية للاستيراد إذ جاءت لتبرز الأهمية الاقتصادية للدولة ووضعت على أساس برامج مدمجة إلى مخطط التنمية على المدى المتوسط المؤسسات العامة و الخاصة . لكن رغم الرقابة الممارسة من طرف الجهاز المصرفي و إدارة الجمارك إلا أن هناك سوء التنسيق بين المؤسسات و الادارة من جهة و مشاكل اعداد البرنامج العام للاستيراد من جهة اخرى . كما أدى هذا النظام لعدة مشاكل : كعدم انتظام في استيراد السلع ، و عجز آلية التخطيط في تحديد الاحتياجات الحقيقية للسوق الوطنية .

*احتكار الصادرات : تشير المادة الاولى من القانون رقم 78 - 02 المؤرخ في 11 فبراير 1978 على أن تصدير و إستيراد المنتجات و التجهيزات و الخدمات من الاختصاص النهائي للدولة. و تنص المادة الثانية من نفس القانون على أن العقود و الصفقات المتعلقة بالتصدير و الاستيراد لا يمكن إبرامها إلا من طرف الدولة او إحدى هيئاتها، و يمنع التصدير إلا على المؤسسات الأخرى ذات القطاع المسير ذاتيا أو ذات القطاع التعاوني أو المؤسسات المختلطة أو الخاصة. و لم يترك هذا القانون المجال للمؤسسات الخاصة للقيام بعمليات الاستيراد أو التصدير إلا في حدود ضيقة جدا. و كذا نصت المادة 18 منه على الحل الفوري و بقوة القانون للمؤسسات الخاصة بالتصدير و في مهلة 6 اشهر للمؤسسات الخاصة التي تتخذ التصدير كنشاط ثانوي لكي تغير غرضها الاجتماعي. و في نفس السياق، نصت المادة 22 على السماح للمؤسسات الخاصة بالقيام بصفة إنتقالية، و مؤقتة عندما يتعلق الأمر بسلع لم تبادر الدولة بعد بإنشاء هيئات أو مؤسسات للقيام بذلك. و في هذا الصدد تم وضع برنامج عام للتصدير (PGE) يتم تحقيقه بدفع رخصة سنوية تقدم للمؤسسات العمومية.

مع بداية 1980 حاولت السلطات تنويع صادراتها خارج المحروقات بكل ما توفر من الموارد و الإمكانيات، إلا أنه بصدور المرسوم 91-37 ألغت سياسة الاحتكار و تحرير الصادرات و كان الأمر في إطار سياسة و توجيه للتجارة الخارجية بدأت طريقها نحو التحرير و استمرت لغاية اليوم.

* و إلى غاية بداية الثمانينات ، كانت هناك محاولات لتكثيف التشريعات مع الشروط الموضوعية لعمل و سير المؤسسات العمومية ، مع إتخاذ بعض الإجراءات الخاصة بتخفيف و إعطاء أكثر مرونة لعملية تسيير و مراقبة عمليات التجارة الخارجية . و كانت بداية الأزمة الاقتصادية لسنة 1986 حافزا للقيام بالعديد من مبادرات الإصلاح و خاصة في قطاع التجارة الخارجية و مرت هذه العملية بعدة مراحل :

- ما بين 1986-1988 أول مرحلة لوضع حد للإجراءات المتعلقة بالرخص الشاملة للاستيراد و للقانون رقم 78-02 الخاص باحتكار الدولة للتجارة الخارجية (إقامة مخططات للتمويل حسب المواد المستوردة ، المتعاملين التجاريين و مخططات التوزيع).

- تبدأ المرحلة الثانية بإلغاء القانون 02/78 المتعلق باحتكار الدولة للتجارة الخارجية و تعويضه بالقانون 29/88 الصادر يوم 19 جويلية 1988 و المتعلق بممارسة الدولة لإحتكار التجارة الخارجية (لا يزال القطاع الخاص في هذه المرحلة تحت سيطرة سياسة رخص الاستيراد مع إستحالة إعادة بيع المواد).

و أخيرا نشير إلى أنه لم تطبق الامتيازات و لا قوائم الشروط ، لأن الاحتكارات بقيت سائدة من خلال ميزانيات بالعملة الصعبة و ذلك في إطار برنامج عام للتجارة الخارجية . و تعتبر هذه العملية كاداة وسيطة تحمل خاصية الترخيص الاداري المسبق من جهة و سهولة تسييرها من جهة اخرى ، و لقد تم ادخال هذه الاداة بموجب المرسوم رقم 88 - 167 المؤرخ في 06 - 09 - 1988 و المتعلق بشروط برمجة المبادلات الخارجية ، فوضع هذه الميزانية هو لصالح المؤسسات العمومية الاقتصادية التي لها إمكانية الاستيراد ، و هذا الإجراء جاء لتنسيق برامج التصدير و الاستيراد مع وسائل الدفع الخارجية . و على هذا الأساس لا نستطيع أن نتحدث عن قطيعة كلية مع الإجراءات السابقة، بل يبرز لنا تناقض بين الهدف المنشود، و هو تنظيم الإقتصاد من خلال السوق و الحصص الممنوحة للميزانيات بالعملة الصعبة و رخص الاستيراد . و لقد إستوجب الأمر الإنتظار حتى عام 1990 (ظهور بوادر القطيعة الحقيقية) ، و لأول مرة تم وضع حد للبرنامج العام للتجارة الخارجية ، و الحصص الرسمية للميزانيات الصعبة و إستبدال بمخطط تمويل خارجي تحت إشراف البنوك مباشرة .

2 - 3 . مرحلة تحرير التجارة الخارجية

إن انخفاض اسعار البترول في عام 1986 أكد على محدودية سياسة المركزية المتبناة من طرف السلطات العمومية. ونظرا للصعوبات الخارجية أصبح من الصعب وضع حيز التطبيق لميكانيزمات فعالة لتخصيص العملات الاجنبية. كما أن الصدمة البترولية التي أدت الى انخفاض معدلات التبادل للجزائر بنسبة 50 بالمائة دفعت السلطات الجزائرية إلى الرفع الحساس من مستوى القروض على مستوى الأسواق الأجنبية من أجل الاحتفاظ بمستوى استهلاك العائلات (بسبب الانخفاض الحساس للواردات) . هذه الاختلالات على مستوى الاستيراد خلقت صعوبات كبيرة للمؤسسات الوطنية التي لم تكن قادرة على التمويل بالمدخلات و قطع الغيار مما أدى إلى تشجيع نمو قوي لسوق موازي للعملات الصعبة .

هذه الوضعية حفزت على تبني برنامج واسع من الاستقرار و اعادة التكيف الهيكلي الذي مس من بين القطاعات نظام التجارة الخارجية و طرق عمل سوق الصرف .

لقد صدر قانون النقد و القرض في 14 أبريل 1990 ليحدث تعديلا في مجال الاحتكار، ذلك أن المادة 183 منه تنص على أنه يسمح لغير المقيمين بتحويل رؤوس أموالهم إلى الجزائر من أجل تمويل كل نشاط غير مقنن أو مشار إليه صراحة بنص أو قانون. و هكذا ساوى هذا القانون بين رجال الأعمال الوطنيين والأجانب. و تشير في هذا المجال، إلى أن بداية الانفتاح الحقيقي على التجارة الخارجية أقرته المادة 41 من قانون المالية التكميلي لعام 1990، و كذلك منشور وزير الاقتصاد رقم 63 المؤرخ في 1990/08/20 و الذي حدد طرق منح الاعتماد لتجار الجملة و كذا الحقوق و الواجبات المتعلقة بهم. و لقد منح هذا المنشور للمستثمرين و تجار الجملة الحاصلين على إمتياز و المعتمدين من قبل مجلس النقد و القرض، امتيازا لاحتكار الاستيراد في مجال نشاطهم التجاري شريطة أن يكونوا اثنين فاكثرا . و لأول مرة و منذ إقامة و تطبيق إحتكار الدولة للتجارة الخارجية، أصبح إستيراد السلع لإعادة بيعها أمرا مسموح به للمتعاملين التجاريين إلا أن هذا الإنفتاح كان له طابع تقييدي و جزئي.

ثم تلت هذه المرحلة مرحلة أخرى تميزت بصدور المرسوم التنفيذي رقم 91 - 37 المؤرخ في 13 - 02 - 1991 و المتعلق بشروط التدخل في ميدان التجارة الخارجية و الذي جاء بمبدأ تحرير التجارة الخارجية بصفة فعلية ليلغي ممارسة احتكار التجارة الخارجية كما يلغي شهادات الاستيراد و التصدير. و أصبح بإمكان كل مؤسسة عمومية أو خاصة، و كل شخص طبيعي أو معنوي يمارس وظيفة " تاجر بالجملة " أن يقوم بعمليات التجارة الخارجية تحت شرط وحيد وهو تسجيل المتعامل التجاري في السجل التجاري بصفة بائع بالجملة ، و ذلك مهما كانت نوعية البضاعة المستوردة ، إلا فيما يخص المواد ذات الاستهلاك الواسع التي تبقى تتطلب

تسجيلها ضمن قائمة شروط الإدارة التجارية. كما يمكن هذا المرسوم الوكلاء وبأبني الجملة الحصول على هياكل التخزين. إلا أن صدور هذا المرسوم تزامن مع صدور التعليم رقم 03/91 الصادرة عن بنك الجزائر في أبريل 1991 و التي تضبط شروط تمويل عمليات الاستيراد ، و التي سوف تحد من حرية التدخل و ذلك بغرض البحث عن تمويلات خارجية و بتحديد سقف لا يقل عن مليوني دينار⁽¹¹⁾. و على هذا الأساس أصبح النظام البنكي المنظم الوحيد للتجارة الخارجية التي أصبحت بدورها رهنا لمعايير تجارية مثل قبول حسم المعامل التجاري بالدينار، و توفير التمويلات الخارجية. و يمكننا أن نشير إلى أهم الخصائص التي تميز هذه المرحلة :

- نقل الإمتيازات التجارية إلى النظام البنكي.
- تكاثر و تزايد عدد العمليات المضاربة التي تعتمد على استيراد مكثف لمواد منافسة للإنتاج الوطني و ذات ربح واسع و سريع.
- إستيراد مواد كاملة الاتجار ، سهولة التمويل و مضرة بسير و عمل المؤسسات.
- سهولة الحصول على السجل التجاري سمح للعام و الخاص بالإستيراد مهما كانت طبيعة المواد.

و من خلال برنامج دعم إقتصاد السوق ، تم إقرار تدخل الدولة بقوة في إطار تنظيم عمليات التجارة الخارجية و هذا من خلال : إسترجاع الإدارة لإمتيازاتها في هذا المجال و تحديد الأولويات. و من هنا ظهرت التعليم رقم 625 الصادرة في 8 أوت 1992 ، و الخاصة بالتجارة الخارجية و طرق تمويلها و تحتوي على بعض الخطوط الكبرى لطرق تسبير التجارة الخارجية . و تحدد هذه التعليم محورين أساسيين للعمل في ميدان التجارة الخارجية :

*فعلى مستوى النصوص التنظيمية :

- وضع معايير واضحة و نظام أولويات للحصول على العملة الصعبة.
- إدارة وسائل الدفع الخارجي بدقة أكبر و حماية الإنتاج الوطني.
- * أما على مستوى المتعاملين التجاريين :
- تحديد النفقات بالعملة الصعبة إلى أقل ما يمكن.
- تشجيع كل معاملة لا تولد ديونا على الإقتصاد الجزائري و منع كل إفراط في التخزين أو التبذير.

- و لقد كان لتطبيق برنامج التعديل الهيكلي في 1994 تأثير كبير على مستوى عمليات التجارة الخارجية ، حيث تم إلغاء التعليم رقم 625 مع الإبقاء على القوائم السلبية سواء في مجال الاستيراد أو التصدير .

ومن أجل ترقية الصادرات خارج المحروقات ظهرت عدة محاولات لتكثيف الإجراءات الإدارية السابقة التي كانت تخضع لها عمليات التجارة الخارجية ، و وضع إطار تنظيمي فعال و تحفيزي لتطوير و تنويع الصادرات على الخصوص :

- إنشاء هيئة لتأمين و ضمان الصادرات " الشركة الوطنية لتأمين الصادرات" (CAGEX)، و التي تقوم بعمليات التأمين على الصادرات ضد كل المخاطر التجارية و غير التجارية.
- إنشاء الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية التي تعمل على تطوير استراتيجية ترقية التجارة الخارجية، و المساهمة في تطبيق السياسة الوطنية في المبادلات التجارية، تنشيط برامج تهمين المبادلات التجارية و ترقيتها و خاصة تلك الموجهة أساسا نحو تطوير الصادرات خارج المحروقات، رصد و تحليل الأوضاع الهيكلية و الطرفية للأسواق العالمية بهدف تسهيل نفاذ المنتوجات الجزائرية إلى الأسواق الخارجية و توفير المعلومات من خلال إنشاء شبكة معلومات تجارية و بنوك معطيات.
- الانضمام إلى الإتفاقيات الدولية (المنظمة العربية لضمان الإستثمارات، الوكالة الدولية لضمان الإستثمارات و المركز الدولي لحل الخلافات و النزاعات الخاصة بالإستثمار).
- إنشاء الصندوق الوطني لدعم الصادرات الذي يقوم بتمويل الأعباء المتعلقة بدراسة الأسواق الخارجية، إعلام المصدرين ودراسة كيفية تحسين نوعية المنتجات و الخدمات الموجهة نحو التصدير، إعانات في مجال المشاركة في المعارض المقامة في الخارج، تكلفة النقل الدولي و ترتيب السلع في الموانئ و تغطية خسائر تغيير أسعار الصرف.
- و في السنوات الأخيرة عرف قطاع التجارة الخارجية العديد من الإصلاحات التي مست العديد من المجالات و الإجراءات و المؤسسات المتدخلة. و كان الهدف من وراء ذلك التخفيف من حدة العراقيل و المخاطر التي يعرفها مجال التصدير و الاستيراد، لكي يتمكن الاقتصاد الوطني الانضمام إلى الاقتصاد العالمي. و ظهرت هذه المعالم من خلال التوقيع على اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي، و قرب انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة التي قطعت شوطا كبيرا من المفاوضات العسيرة و الصعبة.

3- الحماية التجارية في الجزائر

أوضحت التحليل و المعطيات حتى الآن أن أداء الصادرات في العديد من الدول بصفة عامة و الجزائر بصفة خاصة لم يحقق مستويات دول أخرى و أن الصادرات غير النفطية مازالت تمثل نسبة ضعيفة جدا إن لم نقل معدومة من إجمالي الصادرات. و ربما لعبت عدة عوامل دورا في كبح أداء الصادرات و هذه العوامل هي عوائق التجارة التي تأخذ شكل الحواجز التعريفية و القيود غير التعريفية، و سياسات إحلال الواردات التي روجت السلع غير التجارية و خلقت حوافز نحو الأنشطة غير التنافسية، و سيادة المنشآت العامة في قطاعات اقتصادية مختلفة التي ثبقت مشاركة القطاع الخاص في الاقتصاد، و ارتفاع تكلفة الأعمال بسبب تعقد

البيئة التنظيمية و انعدام الشفافية و شبكات البنية الأساسية المكلفة في مجالات النقل و الاتصالات السلكية و اللاسلكية و الطاقة.

و من الصعب معايرة الحماية التجارية، و بالتالي إجراء مقارنات فيما بين الدول و المناطق. فإلى جانب مستويات التعريف، تعتمد الحماية الفعلية عادة على عدد من الحواجز غير التعريفية و الإدارية التي قد تجعل نظام التجارة أكثر حماية مما قد يبدو. و يمكن جمع هذه الحواجز فيما يلي:

- قواعد المنشأ.
- الحواجز الكمية، كحصى الاستيراد، حصص التصدير الإرادية أو أي إجراء آخر مثل الرخص، المنع، الحواجز المالية... الخ.
- الإجراءات المطبقة على عمليات الاستيراد، كالإغراق، الإيداع المسبق للاستيراد، التكاليف الإضافية غير الحقوق الجمركية... الخ.
- هناك مجموعة أخرى تضم المشاركة الحكومية في المبادلات و السلوكيات غير التنافسية كالدعم المقدم للصادرات و للصناعات المحلية تحت تهديد الواردات، الإجراءات العمومية للشراء التي تعطي الأولوية للمؤسسات المحلية، سياسات المنافسة التي تتم بطريقة تعرقل المنافسة.
- الإجراءات الجمركية، العرافيل التقنية على المبادلات (TBT) و الإجراءات الصحية (SPS) ⁽¹²⁾ و خاصة عندما يتم تطبيقها بطريقة مخالفة على السلع المستوردة. كما أن التنظيمات الإدارية و الفنية تعتبر من المعوقات التي تعرقل التجارة الدولية. و تشتمل على العديد من الممارسات التي تتراوح بين الإرشادات الحكومية و التنظيمات المتعلقة بالموصفات الصناعية و الإرشادات الصحية و متطلبات السلامة، إلى الفروق العملية في المتطلبات التقنية لتحديد المنتجات و حتى المصطلحات. و غالبا ما يكون الهدف المعلن لهذه التنظيمات مختلفا عن الهدف الحقيقي، و هو الحد من حرية التجارة و التستر على الحماية التجارية رغم أن الأسباب المعلنة قد تكون صحية أو اجتماعية و ما إلى ذلك.
- ومن التنظيمات الإدارية التي تضعها الدولة و التي قد تكون قابلة للاعتراض تلك المتعلقة بوضع العلامات التجارية و طريقة التعبئة و كتابة المحتويات... الخ. بالإضافة إلى الإجراءات العديدة التي تتطلبها دوائر الجمارك عند إدخال بضائع أجنبية. كل هذه الإجراءات، قد لا يعترض عليها إلا إذا كان المقصود بها التستر على الحماية التجارية خصوصا إذا طبقت بطريقة عشوائية.
- و كذلك فإن الفروق في المواصفات و المصطلحات الفنية قد تشكل عقبة في وجه التجارة الدولية كاختلاف الأوزان و المقاييس و أحجام السلع و أنواعها. و هذه الفروق يجب أن تشجع الدول على اعتماد مقاييس معيارية لتسهيل التجارة تحقيقا لمصالح الجميع في المدى الطويل، على الرغم من التكاليف الزائدة في المدى القصير (مثلا اعتماد النظام المتر في جميع دول العالم بدلا من استعمال أنظمة مختلفة).

بعض هذه العراقيل هي شكلية بحكم أنها تطبق كشكل من أشكال الضبط ، بينما بعضها الآخر هي غير شكلية و تعود إلى سلوكيات الأعوان العموميون الذين يميزون بين المؤسسات المحلية و المؤسسات الأجنبية.

و استنادا إلى متوسط مستوى التعريفات، من الممكن بناء مؤشر (13) يصنف نظم التجارة من نظام متحرر للغاية (مؤشر يعادل 1) إلى نظام تقييدي للغاية (مؤشر يعادل 5). ووفقا لها المؤشر فان نظام التجارة يصنف تحت الرقم 4 مما يدل على انه بالرغم من الجهود الجارية لتحرير التجارة ، فان متوسط معدلات التعريفة مازال مرتفعا (14) كما يظهر في الجدول التالي.

الجدول رقم (1): موجز التعريفات الجمركية

التعريفات الجمركية			القصوى	الذنى	
مؤشر الحماية**	الانحراف المجارى* مؤشر الحماية**	متوسط القطي* متوسط بسيط (1998)			
4	16.7 (1998)	13.0	24.0	45.0	0.0
5	28.9 (1993)	15.5	26.8	40.0	5.0
3	لا يوجد	5.4	16.6	35.0	0.0
5	13.1 (1997)	15.6	25.6	35.0	0.0
5	12.8 (1998)	8.4	27.7	43.0	0.0

المصدر : البنك الدولي ، مؤشرات التنافسية ، مستمدة من قاعدة بيانات Trains ، و صندوق النقد الدولي .
*محصوبة كنسبة الانحراف على كتلحة : الدولية على إجمالي الواردات . تشير البيانات إلى الفترة : (1998) .
**مؤشر الحماية إلى المتوسط عن الفترة : (1990 - 1993) .
**مراوح المؤشر بين 1 (الأكثر نظم التعريفة تحضرا) و 5 (الأكثر تقييدا) .

و يجب تفسير متوسط مستويات التعريفة بقدر من الحذر، أولا: لا تشير الزيادات في هذا المتوسط بالضرورة إلى تحول السياسة عن تحرير التجارة . ثانيا: يجب أيضا أن يستكمل تحليل نظم التعريفة بمقاييس لتشتت التعريفات ، فإذا انخفض متوسط التعريفة و لكن تشتتها ، المقاس بانحرافها المعياري ، يزداد ، فان ذلك قد يشير إلى تغيرات لصالح الحماية الفعلية .

وتمارس الحماية التجارية أيضا من خلال آليات غير سعرية، و هي عادة حواجز غير تعريفية تأخذ في الغالب شكل تراخيص الاستيراد ، و القيود الكمية أو معايير الجودة . و نظرا لعدم وجود مقاييس شفافة من الصعب معايرة هذه الحواجز غير التعريفية . و يجمع المؤشر الكلي لتقييد التجارة مختلف المقاييس التعريفية و غير التعريفية المستندة إلى الحسابات الواردة في شارر و آخرون (1998). و رغم أن قيم المؤشر تخضع لقدر من التقدير الشخصي ، فإنها توفر مع ذلك دلالة مفيدة على درجة انفتاح نظام تجاري معين . و يصل مؤشر الحماية في الجزائر إلى 2.

الجدول رقم (2): مؤشر تقييد التجارة الإجمالي*

7	الجزائر
8	مصر
7	الأردن
8	المغرب
8	تونس
4.6	العالم
4.7	الدول النامية

المصدر : شارر و آخرون (1998).

* Overall Trade Restrictiveness Index الذي يعهد صندوق النقد الدولي، و يتناول اثر القيود الجمركية و غير الجمركية. و يتراوح المؤشر بين 1 (أكثر النظم تحررا و 10 (أكثر النظم تقييدا). و تعتبر الدول المشار إليها في الجدول من بين الدول التي تعتبر سياساتها التجارية من بين الدول الأكثر تقييدا على الصعيد الدولي حاليا. و تشير إلى أن هناك الكثير من الاعتراضات النظرية و العملية و جهة لهذا المؤشر، كونه لا يراعي التمييز بين أنواع القيود غير الجمركية المختلفة.

اما بالنسبة للجزائر فنشير الى إن الرزنامة الجمركية التي دخلت حيز التطبيق في جانفي 1992 ، في الوقت الذي تم فيه تبني ما يسمى " *La nomenclature du système harmonisé de désignation et de codification des marchandises* " تحتوي اضافة الى التصنيف بستة ارقام ، رقم سابع يستعمل في اطار العلاقات المغاربية (اتحاد المغرب العربي) و رقم ثامن موجه للاحتياجات الوطنية. هذه الرزنامة أدت إلى تخفيض معتبر لعدد و إنتشار معدلات التعريفات الجمركية (*Dispersion tarifaires*) (15). و لقد انخفض المعدل الحدي من 120 % إلى 60 % ، ثم إلى 50 % في 1996 ثم إلى 45 % في 1997 و 40 % في 1998 (حاليا 30 % مع الإصلاحات الجمركية).

الجدول رقم (3): تطور المعدلات المتوسطة للحقوق الجمركية (1980 - 1999)

99-97	96-93	90-88	85-83	82-80	
24.2	24.8	23.8	21.7	44.4	الجزائر
8.4	-	10.4	17.1	-	قبرص
20.5	28.1	33.5	-	47.4	مصر
-	16.0	12.2	14.2	13.8	الأردن
22.1	25.7	24.0	27.0	54.0	المغرب
-	21.0	11.0	14.8	14.8	سوريا
29.9	30.0	27.4	27.2	26.4	تونس
8.2	26.7	22.7	24.7	-	تركيا
15.9	18.2	16.6	18.0	23.8	مجموع الدول المتوسطة

المصدر : Femise,2001,rapport du Femise sur l'évolution de la structure des échanges commerciaux et des investissements entre l'UE et ses partenaires Méditerranéens ,p4.

وفي الوقت الحالي فان معدل الحماية الإسمي (*Taux moyens de protection*) يقدر بنسبة 24.3 % و المعدل المتوسط الحسابي (*Taux moyen pondérée*) يقدر بنسبة 18 % (هذا المستوى يبقى عاليا مقارنة مع الأرجنتين 12 %، المكسيك 13 % و كوريا الجنوبية 10 %، ماليزيا 14 %، وبعض الدول في جنوب وشرق المتوسط لها معدلات متقاربة مع الجزائر ، فالمغرب مثلا 23 % ، البرازيل 21 % أو أعلى من هذا المعدل كمصر مثلا التي لها معدل يقدر بنسبة 34 % ، الصين 43 % و الهند 71 %.

**الجدول رقم (4): المعدل المتوسط للحقوق الجمركية حسب القطاعات الاقتصادية
(معدل الحقوق الجمركية غير الحسابية و كنسبة مئوية)**

قطاع الصناعات المصنعة	القطاع الزراعي	كل السلع	السنة	
24.9	21.8	24.2	1998	الجزائر
20.2	22.7	20.5	1998	مصر
21.3	28.9	22.1	1997	المغرب
29.6	31.0	29.9	1998	تونس
5.4	47.9	12.7	1998	تركيا
15.0	25.6	15.9	99-97	مجموع الدول المتوسطة*
24.0	26.1	20.4	99-97	المغرب- المشرق
12.4	17.0	13.1	99-93	الدول النامية
7.8	15.7	9.6	99-96	دول اوروبا في مرحلة انتقالية
9.5	13.8	10.1	99-96	امريكا اللاتينية

* بدون لبنان و الأردن.

المصدر : Op cit,p 4 : Femise

ان التشريع الجمركي الجزائري يتضمن الحقوق التالية :

*التعريفة الجمركية : القيمة التي تركز على المعدلات التالية : 3 % ، 7 % ، 15 % ، 25 % ، 40 % ، 60 % ومن خلال قانون المالية لسنة 1996 فان المعدل الاقصى 60 % خفض الى 50 % . إن معدلات الحقوق الجمركية على مستوى التعريفة الجزائرية يتم قياسها على أساس درجة إنفتاح تجارة السلع و فائدتها الاقتصادية و الاجتماعية كما يظهر في الجدول التالي.

جدول رقم (5): توزيع الوضعيات الجزئية التعريفية حسب المعدل و مجموعات السلع

المعدل	العدد	50	40	25	15	7	3	0	معدل التعريفية الجمركية (%)
36.22	702	413	32	71	80	54	48	4	مواد غذائية
15.33	2578	126	222	336	613	756	485	40	سلع وسيطة و مخلفات
16.77	1247	55	101	221	387	356	99	28	سلع التجهيز
38.83	1684	867	390	139	155	81	26	26	سلع الاستهلاك
24.35	6211	1461	745	767	1235	1247	658	98	المجموع

Source: Mutations, N°19, Mars 1997

و نلاحظ أنه من بين مجموع التعريفات الجمركية 1461 التي تفرض بمعدل 50 %، فإن 1280 تخص سلع الاستهلاك سواء كانت غذائية أو نهائية (887 + 413) ، عتاد الإنتاج الصناعي أو الزراعي. و يظهر أن السلع التي تتعرض لتعريفات جمركية كبيرة (حماية كبيرة) فهي على التوالي: سلع الاستهلاك و السلع الغذائية. إن حساب المعدل يؤكد هذه الحقيقة (في المتوسط 37.5 % للسلع الغذائية و سلع الاستهلاك مقابل 16 % للسلع الوسيطة و سلع التجهيز).

* إتاوة عند الاستيراد : بمعدل 4 لكل 1000 ، فإن الإتاوة الجمركية يتم الحصول عليها على كل العمليات (سواء الواردات أو الصادرات) تكون محل تصريح جمركي . إنها تتركز على القيمة الجمركية للسلع . أما السلع التي لا تخضع لهاته الإتاوة فنذكر : المعاملات التجارية التي تستفيد من الإعفاء من الحقوق و الرسوم الجمركية التي تكون خاضعة لنظام توقيفي ، مستوردة أو مصدرة من طرف البريد ، معاد تصديرها بعدما تم عرضها في معارض أو أي تظاهرة أو تكون قيمتها الجمركية لا تتجاوز 1000 دينار .

* إتاوة على الإجراءات الشكلية الجمركية : هذه الإتاوة محددة بنسبة 2 % من القيمة الجمركية .

و إضافة إلى هذه الحقوق و الإتاوات ، فإن التشريع الجمركي يسمح بتبني الإجراءات التالية :

- حقوق جمركية إضافية من أجل توقع سياسات تمييزية في مواجهة دول أخرى .
- حقوق جمركية تعويضية من أجل توقع أي واردات تسبب أو يمكن أن تسبب أضرار لقطاع إنتاجي وطني معين .

- الإعفاء من الحقوق الجمركية تطبيقا لاتفاقيات دولية ، أو لإجراءات المتخذة على مستوى قانون المالية .
 - الإعفاء من الحقوق الجمركية أو الرسوم ذات الأثر المشابه في إطار الاتفاقيات الثنائية (اتحاد المغرب العربي) .
- إن الإجراءات الشكلية الجمركية المفروضة من طرف إدارة الجمارك هي كلاسيكية ، إضافة إلى ذلك هناك عددا من الإجراءات التي ترمي إلى تسهيل الإجراءات و تخص الإيداع المسبق للتصريحات قبل وصول السلعة ، قبول تصاريح غير كاملة ، و يتم تسويتها بعد ذلك و إمكانية مراقبة السلع في محلات المستوردين ... الخ .

4 - التطور الهيكلي للتجارة الخارجية

تعاني الجزائر كأغلبية دول جنوب وشرق المتوسط على العموم من إختلال في ميزان العمليات الجارية . حيث أنها تستورد السلع و الخدمات أكثر مما تصدر . كما أن تحويلات رؤوس الأموال الرسمية و مداخيل العمل لا تكفي لتعويض هذه الوضعية التجارية السلبية في بعض الدول. و لقد واصلت الاحتياطات الخارجية الرسمية للجزائر خلال السنوات الأخيرة اتجاه تصاعدها السنوي المستمر منذ عام 2003، و ذلك في ظل التطورات الايجابية في ميزان المدفوعات الجاري. و في هذا الصدد، فقد ارتفع إجمالي هذه الاحتياطات بأكثر من 50 مليار دولار أمريكي إلى ما يزيد قليلا عن 68 مليار دولار في نهاية شهر أوت 2006.

و فيما يتعلق بتغطية الاحتياطات الخارجية الرسمية للواردات (16) ، فقد استمرت الجزائر في تحقيق أعلى النسب ، فقد ارتفعت من 15.4 شهرا في عام 2000 إلى 34.4 شهرا في عام 2005، مع ملاحظة تراجع نسبة التغطية قليلا فيها و ذلك من 29.7 شهرا في عام 2003 إلى حوالي 29 شهرا في عام 2004 بسبب الزيادة التي حدثت في حجم الاستيراد. بالرجوع إلى الإحصائيات المالية الدولية التي ينشرها صندوق النقد الدولي بصفة دورية (شهريا) يتبين أن حجم الاحتياطات التي اشترنا إليها سابقا تمثل حاليا أكثر من 40 شهر من الواردات.

جدول رقم (6): تغطية الاحتياطات الخارجية الرسمية في الجزائر للواردات السلعية بالأشهر (2000-2005)

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
إجمالي الاحتياطات	12.023	18.08	23.1	32.9	43.1	56.2	74.6
قيمة الواردات السلعية	11.71	12.22	12.0	13.4	18.0	19.9	21.2
مقدار التغطية	15.4	22.9	23.2	29.8	28.9	34.4	24.4

المصدر: صندوق النقد الدولي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد، 2006.

و إذا أخذنا مؤشر كثافة المبادلات (*Intensité des échanges*) الثنائية والذي يعبر عنه بالمعادلة التالية: $T_{ij} = \frac{(X_{ij} / X_i)}{M_j / M_w}$ ، حيث أن X_{ij} : صادرات الدولة i نحو الدولة j . X_i مجموع صادرات الدولة i ، M_j مجموع واردات الدولة j و M_w مجموع الواردات العالمية. إذا كانت $T_{ij} < 1$ ، معنى ذلك أن الدولة i لها كثافة في المبادلات أعلى (هنا حالة الصادرات) مما يجب أن تكون عليه نظريا إذا كان العرض يخضع للمعايير العالمية و لسوق الدولة j . أما بالنسبة للجزائر و على أساس الجدول التالي، فنستنتج ما يلي :

الجدول رقم (7): مؤشر كثافة المبادلات ما بين الجزائر و الإتحاد الأوروبي

كثافة الصادرات			كثافة الواردات			
مع باقي العالم	مع تول حوض المتوسط	مع ايرتمة الأوروبي	مع باقي العالم	مع تول حوض المتوسط	مع ايرتمة الأوروبي	
0.53	2.45	1.62	0.45	3.34	1.68	1996
0.53	2.23	1.66	0.49	2.94	1.66	1997
0.52	2.30	1.61	0.45	3.83	1.64	1998
0.63	2.70	1.43	0.50	3.43	1.62	1999

المصدر : تم حساب هذه المؤشرات اعتمادا على حولية إحصائيات الجزائر: حولية للأمم المتحدة لسنوات متعددة (Trade Analysis System on Personal Computer)

- كثافة الواردات أكبر مع الإتحاد الأوروبي من باقي العالم و نشير إلى أن الواردات التي يظهر فيها الأثر الجهوى بوضوح هي سلع التجهيز ، أغلبية السلع المصنعة و بعض السلع الوسيطة كالمواد الكيماوية.
- كثافة الصادرات أكبر مع الإتحاد الأوروبي من بقية العالم و خاصة في قطاع المواد الأولية ، إضافة إلى البترول عكس دول جنوب و شرق المتوسط الأخرى التي يلاحظ أن كثافة الصادرات تكون أكبر مع الإتحاد الأوروبي في قطاعات المواد و السلع المصنعة (النسيج ، الألبسة ، الزراعات الغذائية) و المواد الزراعية (17).

إن هيكل المبادلات التجارية تبين الاتجاهات الخاصة بعام 2006 على ما يلي:
- احتلت مجموعة " سلع التجهيز الصناعية و الزراعية المرتبة الأولى من إجمالي واردات الجزائر، أي ما يعادل نسبة 40.15 % من الحجم الإجمالي للواردات لنفس السنة أو 8.43 مليار دولار، مقابل 8.61 مليار تم تسجيلها في عام 2000.
- مجموع السلع الموجهة لتشغيل آلات الإنتاج أتت في المرتبة الثانية ضمن هيكل المبادلات بمبلغ 5.93 مليار دولار أي 28.26 % من إجمالي الواردات، مقابل 5.05 مليار في عام 2005.

- مجموعة السلع الغذائية احتلت المرتبة الثالثة بمبلغ 3.86 مليار دولار أو 17.52% من إجمالي الواردات، مقابل 3.58 مليار دولار في عام 2005.
 - مجموعة سلع الاستهلاك غير الغذائية، احتلت المرتبة الرابعة، بمبلغ 2.95 مليار دولار أو 14.07% من إجمالي الواردات، مقابل 3.10 مليار في عام 2005.
 أما عن تطور الصادرات، فما زالت هيمنة المحروقات تمثل أهم مبيعات الجزائر إلى الأسواق الأجنبية، بمبلغ 51.756 مليار دولار في عام 2006 أو ما يعادل 97.98% من إجمالي الصادرات الجزائرية.
 - أما صادرات السلع خارج المحروقات، فتبقى ضعيفة جدا بنسبة 2.02% من الحجم الإجمالي للصادرات أي ما يعادل 1.07 مليار دولار في عام 2006 (ارتفاع محسوس قدر بنسبة 17.53% بالمقارنة مع عام 2005).

ويظهر من هذه المعطيات أن السوق الجزائري لا يتمتع بخاصية التنوع، و يبقى عرضة للصدمات الخارجية. ويتأكد ذلك أكثر لو قمنا بمقارنة مؤشر تنوع المبادلات *Indice de Diversification* المستعمل من طرف *Walter Isard* و الذي يقيس القرب القطاعي لتوزيعين (هنا الصادرات حسب القطاعات لمجموع الدول المتوسطة و العالم) وهو يحدد بالعلاقة التالية⁽¹⁸⁾:
 - لنفترض المؤشر r الذي يعبر عن دولة شريكة من دول جنوب و شرق المتوسط
 - المؤشر n يعبر عن دولة أخرى.
 - المؤشر i يعبر عن سلعة معينة .
 - و ليكن E عبارة عن متغير بواسطته نحاول أن نقارن التوزيع الجغرافي. شكل المعادلة سيكون كالآتي :

$$C_s = \frac{1}{2} \sum 1 \left| \frac{E_{ir}}{E_r} - \frac{E_{in}}{E_n} \right|$$

$$C_s = \frac{1}{2} \sum 1 \left| \frac{X_{ir}}{X_r} - \frac{X_{im}}{X_m} \right|$$

حيث أن :

X_{ir} : تمثل قيمة صادرات الشريك r من دول جنوب و شرق المتوسط من السلعة i .

X_r : تمثل القيمة الإجمالية لصادرات الشريك r .

X_{im} : قيمة الصادرات العالمية من السلعة i .

Xm : القيمة الإجمالية للصادرات العالمية.

القيمة المحسوبة (Cs) تتراوح ما بين 0 و 1. كلما كان المؤشر أقرب من 0 ، كلما كان التنوع كبيرا. و كلما كان المؤشر أقرب من 1 الصحيح كلما كان التخصص كبيرا في قطاعات محددة (الصادرات محدودة). إن تحليل النتائج المحصل عليها في الجدول الموالي تبين ارتفاع في طبيعة التخصص في صادرات الشركاء في منطقة جنوب و شرق المتوسط.

الجدول رقم (8): حساب التنوع في الصادرات : مقارنة ما بين الجزائر و الدول المتوسطة الأخرى

	1995	2000	2000-95 %
الجزائر	0.895	0.878	1.9
فرنس	0.760	0.742	2.4
مصر	0.758	0.714	6.1
الأردن	0.808	0.698	15.8
لبنان	0.689	0.704	-2.1
مالطا	0.771	0.792	-2.7
المغرب	0.770	0.745	3.4
سوريا	0.862	0.855	0.8
تونس	0.706	0.716	-1.3
تركيا	0.640	0.588	8.8
الإتحاد الأوروبي	0.356	0.366	-2.7
الدول المتوسطة	0.760	0.716	6.2
دول أوروبا الشر	0.483	0.440	9.9

*بولاندا ، بولونيا ، جمهورية التشيك ورومانيا .

المصدر : تم الحصول على هذه المؤشرات اعتمادا على مستوى رباعي الأرقام ضمن التصنيف الموحد للتجارة الدولية (STCI) ، من حوالية إحصائيات التجارة الدولية للأمم المتحدة .

كما أن حساب التنوع هي مرتين أقل في دول جنوب و شرق المتوسط من دول الإتحاد الأوروبي و أقل تنوعا بنسبة 60 % من دول أوروبا الشرقية الأربعة المختارة . و كما يلاحظ من الجدول أن من بين الاقتصاديات الأقل تنوعا نجد الجزائر . كما أن تطور هذا المؤشر خلال السنوات الخمسة السابقة كان ضعيفا. مما يدل على عدم وجود القطاعات التي تمثل تخصصا بمعنى الكلمة (حصة صادرات هذه الدول أكبر من حصة القطاع في الصادرات العالمية) . و خلاصة ذلك أن التخصص الحالي بالنسبة للجزائر يجعلها أقل استفادة من مناطق أخرى في العالم

من نمو الطلب العالمي. كما أن هناك ضعف فيما يخص السلع المصنعة، إضافة إلى غياب عرض كافي و تنافسي في السلع المصنعة.

5-التحديات التي تواجه تسهيل التجارة في الجزائر

تم القيام بتحقيق يهدف أساسا إلى إحصاء كل العراقيل و التحديات التي تواجه تسهيل التجارة و الإصلاح التجاري في الجزائر. و كانت النتائج الأولية المحصل عليها تشير إلى:

1-أهم الحواجز و المشاكل المرتبطة بالتجارة الخارجية التي تواجه المستوردين أو المصدرين هي:

* الإجراءات الجمركية.

* تحديات تتعلق بالتكاليف المرتفعة وغير المتكيفة مع الخدمات المقدمة و ضعيفة النوعية في بعض الموانئ.

* الإفراط في عدد الوثائق و المستندات المطلوبة.

* إجراءات ثقيلة لمصالح الموانئ و الجمارك.

* عدم فعالية نشاط النقل البري و البحري و الجوي: و يشير البعض إلى النوعية السيئة لقطاع خدمات النقل و قدم الحضيرة.

* احتكار خدمات الموانئ.

* تكاليف عالية لعمليات التامين و عمليات التمويل (تطرح العديد من المشاكل كالمدة، الضمانات ، عدم المرونة و بطئ الإجراءات، تحديات تتعلق بالتحويلات النقدية...الخ).

* نوعية الخدمات في مجال التجارة الخارجية، كالرتم الذي تتم به عمليات الشحن والتفريغ و التخزين، ضعف الفعالية في توزيع السلع و البضائع من الميناء إلى الخارج، عدم استعمال التقنيات الحديثة لتنظيم و تسيير هذه الإجراءات (كالإعلام الآلي)، نقص المخازن و قدم الموجود منها و عدم مطابقتها للشروط اللازمة للتخزين (التهوية والنظافة)، نوعية الأرضية المخصصة للحاويات غير ملائمة، استقبال و تسليم السلعة، إعلام الزبون بوصول السلعة، الوقفات الدائمة التي يتعرض لها جهاز السكانير...الخ.

* نظام الحاويات.

* مراقبة المعايير و النوعية.

* فرض العديد من الرسوم التي لا جدوى منها.

* مكاتب الخدمات و الاستشارة في مجال الإمدادات تكاد تكون منعدمة تقريبا.

* غياب كفاءة المؤسسات في مجال الإمدادات و تسيير سلسلة التمويل على مستوى التنفيذ و الإستراتيجية.

2-أما فيما يخص أهمية الإصلاحات (من ناحية المرونة ، التكلفة و المدة) (19) التي مست مختلف هذه الحواجز في مرحلة تحرير التجارة الخارجية ، فيرى العديد

من المستثمرين أنه رغم جهود الإصلاح التجاري التي تمت إلى حد الآن، فما زالت هناك بعض الإجراءات الإدارية التي تحد من السير الحسن لقطاع التجارة الخارجية، يضاف إليها وجود بعض الممارسات الغير الأخلاقية كالفساد، أو تكاليف و مدد الإجراءات المتعلقة التخليص و الإفراج الجمركي.

3- ترى نسبة كبيرة من الذين تم معهم التحقيق أن الإجراءات الجمركية تحد بصورة " كبيرة" أو " جد كبيرة " التجارة أكثر من أي عامل آخر تم ذكره سابقا ، بينما يرى آخرون و هي نسبة ضئيلة أن المشكلة تكمن في عدم استقرار التشريعات و القوانين المنظمة للتجارة و تعقدها (هناك إجماع حول هذه المسألة بين مؤسسات الإنتاج و الخدمات ، و في القطاع الأولي سواء في الاقتصاديات النامية أو المتقدمة) ، كما نشير إلى وجود عوامل أخرى ذات أهمية نسبية تم الإشارة إليها نذكر من بينها : غياب المعلومات الخاصة بالقوانين و التشريعات و التوجيهات الإدارية للجمارك و ميكانيزمات تنفيذ القرارات الصادرة في هذا المجال ، مدة و تكلفة الإجراءات.

4- أما عن تقييم مستوى تسيير و تنظيم عمليات التجارة الخارجية ، فتختلف أجوبة المستجوبين. و تأتي حسب الترتيب التالي جيدة، ضعيفة، متوسطة و سيئة.

5- ولقد بينت النتائج الأولية المحصل عليها أن نسبة كبيرة من المستوردين يضعون من حيث أهمية العراقيل التي يعانون منها في المرتبة الأولى من الإجراءات الجمركية ، ثم من الإجراءات الشكلية لخدمات الميناء. أما في المرتبة الثالثة فهناك إشارة إلى تنظيم النقل و الشك في سياسة الاستيراد تأتي في المرتبة الرابعة. أما فيما يخص التصدير ، فهناك من يرى أن قوانين المنافسة تمثل أهم العراقيل ، أمام مراقبة المعايير و تكلفة و خدمات النقل ، التأمين و التمويل ، الإجراءات الجمركية تأتي في المرتبة الرابعة.

أما أهم النتائج التي يمكن استخلاصها من هذه الدراسة الميدانية الأولية:

- أهمية نوعية المؤسسات أو إدارة الحكم الجيد في تحسين الأداء و كفاءة الاقتصاد⁽²⁰⁾.

- الإجراءات الجمركية و الإدارية تؤثر سلبيا و بدرجة كبيرة على التجارة ، أكبر من التعريفات الجمركية.

- إصلاح التجارة الخارجية هو جزء من برنامج إعادة إصلاح الاقتصاد، بسبب مساهمة تحرير التجارة في تحقيق التوازن لميزان المدفوعات و النمو الاقتصادي.

- ضرورة تخفيض مدة و تكاليف الإجراءات الإدارية و الجمركية.

- تحسين نوعية الهياكل القاعدية، كخدمات الموانئ.. الخ.

الخاتمة : الاستنتاجات و مقترحات السياسة

تحتوي المنافسة على العديد من العناصر المتنوعة كتكلفة اليد العاملة (و مستواها لتأهيلي)، القدرة على التجديد، نوعية البنية التحتية، احترام القانون، إضافة إلى كفاءة الخدمات العمومية. و إذا كانت الميزة النسبية لدولة ما مرتبطة بالجغرافيا (الموقع الجغرافي)، تصبح نوعية الإمدادات أو تسهيل التجارة عنصرا مهما. و على هذا الأساس أصبحت إشكالية إمدادات التجارة موضوع محوري في العديد من الكتابات و مصدر اهتمام كبير بالنسبة للمصدرين و المستوردين الجزائريين، لأن إمدادات كفاءة و ذات نوعية جيدة تساهم في تخفيض تكاليف المعاملات و الصفقات و تحسن من فعالية المبادلات الدولية، و بالتالي ترقية الروابط التجارية مع العالم الخارجي.

كما يجب أن تواصل الجزائر تحرير التجارة بصورة مقنعة من خلال إجراء إصلاحات تجارية و تخفيض تعريفات الواردات، و إزالة الحواجز غير التعريفية. و رغم التقدم المحرز مؤخرا مازالت هناك عقبات هائلة أمام الصادرات، و مازالت درجة الحماية أعلى كثيرا منها لدى دول أوروبا الشرقية و أمريكا اللاتينية. و يجب أيضا الإسراع بعملية الخصخصة لكي تعطي إشارة واضحة لابتعاد الحكومة عن الأنشطة الإنتاجية و إتاحة المجال لتحسين ممارسات الإدارة و الابتكارات التكنولوجية، إضافة إلى:

1- توسيع نطاق التحرير و الإصلاح التجاري ليشمل السياسات و الإجراءات التنظيمية و الإصلاحات المؤسسية و التشريعية الهادفة إلى إزالة التشوهات و تبسيط و تحديث الإجراءات لتقليل تكلفة المعاملات و زيادة شفافيتها، و الإصلاحات الرامية إلى رفع القدرات في مجال التجارة، و جهود تشجيع تنمية الصادرات. و إصلاح القوانين و المؤسسات، و محاربة الفساد و التهريب، و ميكنة الإجراءات الجمركية، و استخدام تكنولوجيا المعلومات، و تحقيق الشفافية و نشر المعلومات عن نظم التجارة الخارجية.

2- الاستثمار في البنية التحتية كالطرق و الجسور و الموانئ التي تساعد على تسهيل و تذليل عقبات وصول السلع إلى الأسواق الدولية.

3- إصلاح الإدارة الجمركية، و إتباع أفضل الممارسات المتبعة دوليا على صعيد التخليص الجمركي، و تبسيط المستندات و المعلومات المرتبطة بإجراء المبادلات التجارية، و زيادة القابلية على التنبؤ بمواعيد استلام و تسليم الواردات و الصادرات. كما يشمل دعم إصلاحات تخفيض القيود غير الجمركية و زيادة شفافيتها، و دعم الجهود الساعية إلى التنسيق مع الشركاء التجاريين حول الضوابط المتعلقة بشهادات المنشأ و المعايير الصحية و الفنية بحيث لا تستخدم كحواجز خلفية للحد من انسياب المبادلات التجارية.

4- استخدام النظم الحديثة التي تم تبنيها و استخدامها في العديد من الدول، مثل نظام "النافذة الوحيدة"، و استخدام تكنولوجيا المعلومات فيما يتعلق بالوثائق و البيانات و الإجراءات. و نشير هنا إلى أن استخدام تكنولوجيا المعلومات في التجارة أصبح اليوم ضروريا جدا. و قد أصبح تداول البيانات و المعلومات الكترونيا يسيرا، و تستخدم تكنولوجيا المعلومات حكومات دول كثيرة، ضمن ما يدعى الحكومة الالكترونية. و بما أن قطاع الجمارك أحد القطاعات الهامة في الدول و عامل أساسي في تحفيز أو تثبيط التجارة، فلما لا يصبح الكترونيا في كل ما يتعلق بالبيانات و المعلومات و الوثائق، و الرسوم الجمركية، و تكاليف الخدمات في الموانئ و المطارات، و العمالة و الأجور، و الإجراءات القضائية، و الأمن و غيرها. و ليس تأكيدنا على تكنولوجيا المعلومات لأنها ستوفر التكاليف و تخفض الوقت و تسرع انجاز المعاملات فحسب، بل لأنها ستؤدي أيضا إلى محاربة الفساد، و خاصة في مرحلة التخليص الجمركي. ففي عدد من الدول يكثر تقديم الرشوة لإنهاء إجراءات التخليص و الإفراج الجمركي.

هوامش و مراجع البحث:

(1) Kravis, Irving (1970). Trade as a Handmaiden of Growth :Similarities Between the Nineteenth and Twentieth Centuries, the Economic Journal, December.

(2) هناك العديد من الدراسات الحديثة حاولت أن تثبت عمليا مدى أهمية هذه العوامل في تعزيز كفاءة الاقتصاد:

Sachs, Jeffrey and Andrew Warner (1995), Economic Reform and the Process of Global Integration, Brookings Papers on Economic Activity, No 1.

Sachs, Jeffrey and Andrew Warner (1996), Sources of Slow Growth in African Economies, (Cambridge :Harvard Institute of International Development).

Barro, Robert and Xavier Sali-i-Martin (1991), Convergence Across States and Regions, Brookings Papers on Economics Activity, No 1.

Barro, Robert and Xavier Sali-i-Martin (1992), Convergence, Journal of Political Economy, Vol 100, No 2.

(3) لمزيد من المعلومات، أنظر إلى:

SWEPRO, National Board of Trade, Trade Facilitation-Impact and Potential Gains, Sweden, 2002.

(4) و تجدر الإشارة هنا إلى أن عملية التبادل التجاري العادي تستلزم إجراءات كثيرة معقدة في المعاملات الجمركية، إذ يبلغ عدد أطراف هذه العملية 27-30 طرفا، و تتطلب

تقديم نحو 40 وثيقة، و نحو 200 خانة أو عنصر من البيانات (منها 30 خانة مكررة). وتؤدي هذه الإجراءات المعقدة إلى تكاليف إدارية مرتفعة تقدر بنحو 7-10 في المائة من إجمالي قيمة التجارة العالمية. و يقدر أن تخفيض واحد في المائة من تكاليف المبادلات التجارية يوفر نحو 40 بليون دولار سنويا على مستوى العالم، و أن تخفيض يوم واحد من فترة التأخير في تداول السلع يوفر نحو 240 بليون دولار سنويا. كما أن تخفيض واحد في المائة من تكاليف النقل البحري (باعتباره أهم وسائل النقل في التجارة الدولية) يمكن أن يزيد الناتج المحلي في آسيا بنحو 3.3 بليون دولار، و يمكن لتحسين تجارة الجملة والتجزئة في الخدمات أن يزيد نحو 3.6 بليون دولار أخرى. و مثلا توفر شيلي بتبنيها نظاما لتبادل المعلومات الكترونيا نحو مليون دولار شهريا. أنظر:

اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا (الاسكوا)، تسهيل التجارة بالإشارة إلى دول عربية، الأمم المتحدة، 2005، ص ص 3-4.

(5) World Bank, Development, Trade and the WTO, A Hand Book, Washington, 2002.

(6) Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), Trade Facilitation : The Benefits of Simpler more Transparent Border Procedures, 2003.

(7) الاسكوا، مرجع سابق، ص 5.

(8) هذه المواد هي:

* المادة الخامسة الخاصة بحرية العبور للسلع و السفن ووسائل النقل الأخرى، و ذلك في إطار العبور على الحدود بين الدول.

* المادة الثامنة: الخاصة بالرسوم و الإجراءات ذات العلاقة بالتصدير و الاستيراد.

* المادة العاشرة: الخاصة بنشر و إدارة التشريعات التجارية.

(9) كان الاقتصاد الجزائري بعد الاستقلال يتميز بالدور المهيكل و المهيمن للدولة كعون إنتاجي من جهة ، و لكن أيضا كضابط عام لمجمل النشاطات الاقتصادية ، وكانت التجارة الخارجية لا تخرج عن هذا المنطق للتنمية و سيطرة الدولة على التجارة الخارجية تؤكد مباشرة في 1978 من خلال القانون رقم 02/78 المتعلق باحتكار الدولة للتجارة الخارجية.

(10) المادة 19 من الدستور الجزائري لعام 1978 تنص على أن " تنظيم التجارة الخارجية من اختصاص الدولة، و القانون يحدد شروط ممارسة و مراقبة التجارة الخارجية ". كما نص الميثاق الوطني على أن " احتكار الدولة للتجارة الخارجية يشكل مكسبا ثمينا لدعم نشاطها في ميزان المبادلات الخارجية، و توجيهها حسب ما تمليه المصلحة الوطنية. إن ممارسة هذا الاحتكار و كذا طرق تنظيمه و تسييره ينبغي أن تكون موضوع تعديلات مستمرة قصد القضاء على أوجه النقص الذي يظهر في سيره و القضاء على التعقيدات البيروقراطية و ضمان التموين السليم للاقتصاد بأقل التكاليف".

(11) تنص المادة الأولى من هذه التعليمية على أنه " يمكن لأي شخص طبيعي أو معنوي مسجل قانونا في السجل التجاري، القيام ابتداء من أول ابريل 1991 باستيراد أي منتجات أو بضائع ليست ممنوعة و لا مقيدة و دون أية رخصة مسبقة أو موافقة و ذلك بمجرد أن

يكون له موطن مصرفي". و هكذا أغلقت هذه التعليلة الباب على مرحلة احتكار الدولة للتجارة الخارجية، و بالتالي احتكار عملية الاستيراد، إلا أن الدولة اتخذت سبلا أخرى قصد حماية هذه التجارة من ذلك إصدارها لعدة قوانين و مراسيم، نذكر من أهمها على سبيل الحصر:

* المرسوم التنفيذي رقم 91-152 المؤرخ في 18 ماي 1991 الذي يتضمن تصنيف المنتجات و الخدمات الخاضعة لنظام الأسعار المقننة.

* القرار الصادر بتاريخ 10/04/1994 المتضمن تعليق استيراد بعض المواد، و المعدل و المتمم بالقرار الوزاري المشترك المؤرخ في 27/07/1994.

* القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 14 مارس 1992 و الذي يحدد قائمة البضائع و السلع التي تقرر وقف استيرادها (كالجلود).

المرسوم التنفيذي رقم 354-96 المؤرخ في 19/10/1996 المتعلق بكيفيات مراقبة شروط المطابقة و النوعية للمواد المستوردة.

* مختلف قوانين المالية التي تتضمن إجراءات جديدة متعلقة بمجال الاستيراد.

(12) إن القاعدة بالنسبة لكل من (TBT) و (SPS) تريد أن الدول تستعمل إذا أمكن المعايير الدولية من أجل إقامة إجراءاتها التقنية و المعايير الوطنية.

(13) احتسبت قيم المؤشر (I) كما يلي (شيرر و آخرون - 1998) بالنظر إلى

متوسط التعريف (t) : المؤشر $I = 1$ إذا كان متوسط التعريف t يتراوح بين صفر

و 10 ($0 > t > 10$) ، $I = 2$ إذا تحقق ($10 > t > 15$) ، $I = 3$ إذا تحقق

($15 > t > 20$) ، $I = 4$ إذا تحقق ($20 > t > 25$) ، $I = 5$ إذا تحقق ($t > 25$).

(6) توضح أحدث البيانات المتاحة أن متوسط مستوى التعريف يبلغ 12.4 في المائة في

أمريكا اللاتينية و الكاريبي ، 12.6 في المائة في آسيا ، 19.5 في المائة في دول أفريقيا

جنوب الصحراء.

Sharer,Robert,PIRITTA Sorsa,Nur Calika,Paul ROSS ?Clinton

Shiells,and Thomas dorsey (1998). « Trade Liberalization in IMF –

Supported Programs ». Washington DC : International Monetary Fund.

(14) توضح أحدث البيانات المتاحة أن متوسط مستوى التعريف يبلغ 12.4 في المائة في

أمريكا اللاتينية و الكاريبي ، 12.6 في المائة في آسيا ، 19.5 في المائة في دول أفريقيا

جنوب الصحراء.

(15) حسب معهد (Frazer) فإن الانتشار الجمركي (الانحراف المعياري) انتقل ما بين

سنة 1995 - 1999 من 19.6 إلى 16.7 .

(16) تحسب على أساس تقسيم إجمالي الاحتياطي الخارجية الرسمية في نهاية السنة في

كل دولة، على قيمة الواردات السلعية لتلك السنة في الدولة المعنية.

(17) إن تقديرات نماذج التجاذب *Modèle gravitaire* تؤكد أن كثافة المبادلات تكون

أكبر مع الدول القريبة ثقافيا ، لغويا و جغرافيا، أنظر :

G.Gautier & D.Unal-Kezenci, 2000.Regionalisation and Trade Opening: a Focus on the Mediterranean Countries",ERF,Seventh Annual Conference, Amman, 26-29 October

(18) لمزيد من المعلومات ، أنظر :

Isard, Walter, 1972. Méthodes d'analyse régionale », Tome 1 et « équilibre économique », Dunod, p144.

(19) تشير بعض التقارير إلى أنه في سنة 1997 وصل متوسط الأيام التي تقضيها السلعة المستوردة في الميناء حتى استخراجها 24 يوما. و يشير بعض المتعاملين الذين تم استجوابهم أن رسالة إبلاغ (Notification) بوصول السلعة تتعدى في بعض الحالات أكثر من 3 أشهر و خاصة مع استعمال البريد العادي ، مما يؤدي إلى تعريض السلعة إلى العديد من الأضرار كالتلف ، و تجاوز مدة الصلاحية في حالات أخرى و تعطل عملية الإنتاج إذا كانت هذه السلع عبارة عن مواد أولية.

(20) و يعرف البنك العالمي (1992، ص 3) الحكومة الجيدة على أنها الطريقة التي تمارس بها السلطات من أجل إدارة الموارد الاقتصادية و الاجتماعية للدولة من أجل التنمية (the Manner in Which Power is Exercised the Management of a Country Economic and Social Resources for Development) . ومن وجهة نظر البنك العالمي، فإن الحكومة الجيدة هي مرادف لتسيير اقتصادي جيد. و تشير إلى إن تقرير التنمية في العالم لسنة 1997 كان يحمل عنوان " الدولة في عالم متغير " . يلاحظنا أن الوظائف الأساسية للدولة في إطار اقتصاد السوق تكمن في تصحيح النقائص السوق وتساهم في خلق جو أكبر من العدالة ، أنظر :

Banque mondiale,1992,Governance and Development,Washington.

Banque mondiale (1997),Rapport sur le développement dans le monde,1997.p30.

مصادر وآليات تمويل عمليات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

د. عبد الحق بوعتروس

أ. محمد دهان

كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير
جامعة منتوري قسنطينة

الملخص

بالنظر للدور الكبير الذي تلعبه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية، تتصح الهيئات الاقتصادية والمالية الدولية الدول النامية عموما ودول الانتقال إلى اقتصاد السوق خصوصا بضرورة تأهيل مؤسساتها الصغيرة والمتوسطة للقيام بالدور المنوط بها. ولهذا فإننا في هذا المقال سنهتم بدراسة المصادر المختلفة لتمويل برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، وكذا تحليل الآليات والأدوات التمويلية الموضوعة لتنفيذ مختلف عمليات التأهيل.

Résumé

Vue le rôle des PME/PMI dans le développement économique, plusieurs organisations internationales conseillent les pays en voies de développement et surtout les pays de transition vers l'économie de marché à mettre en œuvre des programmes et des plans de mise à niveau pour leurs PME/PMI, afin de leur permettre de jouer leur rôle dans le développement économique. Pour cela nous nous intéressons dans cet article, aux différentes sources financières des programmes de mise à niveau des PME/PMI algériennes, ainsi qu'aux mécanismes et outils financiers dans la mise en œuvre des ces opérations de mise à niveau.

مقدمة

تحتل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أهمية كبرى في النسيج الاقتصادي الوطني، وتمثل وزنا ذا أهمية قصوى يعول عليه في لعب دور كبير لتحقيق التنمية المستدامة المنشودة؛ فهي الرافد الحقيقي لأكبر الآمال الاقتصادية والاجتماعية للجزائر، إلا أن الوضع الراهن الذي يميز الاقتصاد العالمي عموما والاقتصاد الوطني خصوصا، والتميز أساسا بالتحول نحو اقتصاد السوق، يفرض على مؤسساتنا للعب الدور المنوط بها ضرورة اتخاذ إجراءات تاهيلية - على غرار ما يجري في العالم - بما ينسجم والوضع الجديد.

أضف إلى ذلك المشاكل والصعوبات التي تواجه هذه المؤسسات في أرض الواقع والتي تحول دون تحقيق الأهداف المرجوة، ومن أهم هذه المشاكل يمكن أن نذكر: ضعف تنافسيتها سواء في الأسواق الداخلية أو الخارجية و صعوبة الحصول على المعلومات الاقتصادية المضبوطة و المحينة التي تمكنها من رسم مخطط تسويق

مصادر وآليات تمويل عمليات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بوعتروس ، دهان
منتجاتها في الأسواق الدولية، بالإضافة إلى عجزها الكبير في استعمال واستغلال
التكنولوجيات الحديثة و الابتكار في جميع مجالات نشاطاتها و ضعف ثقافة التقاؤل
لدى معظم المؤسسات، ولعل من أكبر المشاكل التي تواجه مؤسساتنا الصغيرة
والمتوسطة مشكلة التمويل بشكل عام وما يتعلق بها من تكلفة القروض، والضمانات
وغيرها، ومشكلة تمويل عمليات التأهيل بشكل خاص.
ولهذا فإن مقالنا هذا سيحاول بحث التساؤلات التالية: ما هي أهم مصادر وأدوات
تمويل برامج تأهيل المؤسسات؟ وما هي أوجه القصور في هذه المصادر والأدوات؟.

1. أهم التحديات التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

لقد تأثرت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية كثيرا بالتحويلات
المتسارعة التي عرفها العالم وعرفتها الجزائر منذ نهاية عقد الثمانينات من القرن
الماضي، هذه التحويلات يمكن أن ننظر إليها من عدة زوايا: فمثلا منها ما هو داخلي
(تمليه الظروف الاقتصادية والاجتماعية و الثقافية الداخلية للجزائر)، ومنها ما هو
خارجي (تمليه الظروف الاقتصادية العالمية). كما يمكن النظر إليها على أنها
تحويلات تمس أكثر من صعيد (التحويلات الاقتصادية، التحويلات الجيو سياسية،
التحويلات التكنولوجية، التحويلات الثقافية والاجتماعية والتحويلات القانونية)¹.
فمنذ نهاية العقد الماضي تنامت وبسرعة ظاهرة العولمة، بجميع مظاهرها،
الاقتصادية والمالية والثقافية. وحملت معها جملة من التحويلات من أهمها، على وجه
الخصوص²:

- تغير مفهوم دور الدولة في الاقتصاد، من خلال عولمة نظام اقتصاد السوق.
- تكثف المبادلات ما بين الدول.
- تخفيض الحقوق الجمركية وإلغاؤها في إطار ما يسمى بمناطق التبادل الحرة.
- الثورة التكنولوجية المتسارعة والمتجددة، وما أفرزته من نظم وأنماط إنتاج
جديدة.

• التقدم الكبير في تكنولوجيات الإعلام والاتصال.
• انفتاح المؤسسات خارج محيطها الاعتيادي.
إن التحويلات السابقة جعلت من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية
مضطرة للتعامل مع جملة من التحديات من أهمها³:

- البحث عن مصادر التمويل وتنوعها.
- مواجهة المنافسة لاسيما مع المؤسسات الأجنبية، خاصة مع التوجه الجديد
للجزائر، وإقبالها على الانفتاح على الاقتصاد العالمي من خلال توقيعها لاتفاقية
الشراكة الأورو-متوسطية والتحضير لدخول منطقة التبادل الحر مع دول الاتحاد
الأوروبي في سنة 2012، فإن هذه المنافسة ستتضاعف شدتها. وبدخول الجزائر كذلك
في جولات التفاوض مع المنظمة العالمية التجارية بغية الانضمام إليها؛ فمن دون شك

سيرفح ذلك مستوى تحدي المنافسة إلى أعلى ذروته. وسيضع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في وضع تنافسي غير متكافئ.

- التحديث والتطوير: إن حركية التقدم السريع والمتطور باستمرار في أساليب الإنتاج يجبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية على التحديث والتطوير المستمر لتكنولوجيات الإنتاج.

- تكييف طرق التسيير مع المتطلبات الجديدة.

2. مفهوم وأهداف برامج وعمليات التأهيل

1.2. مفهوم التأهيل

لقد تولد مفهوم "تأهيل المؤسسات" من خلال الإجراءات المرافقة التي باشرت بها البرتغال عام 1988 للانضمام إلى الاتحاد الأوروبي⁴، من خلال البرنامج الاستراتيجي لتحديث الاقتصاد البرتغالي⁵ «PEDIP» والذي كانت من أهدافه الأساسية:

- تسريع وتيرة تحديث البنية التحتية الداعمة للقطاع الصناعي.
 - تدعيم قواعد التكوين المهني.
 - توجيه التمويل للاستثمارات المنتجة للمؤسسات وخاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
 - تحسين إنتاجية ونوعية النسيج الصناعي.
- إن نجاح البرامج البرتغالية والتي يجسدها ظهور وتنامي فروع اقتصادية جديدة في البرتغال، وتطور النشاطات ذات القيمة المضافة العالية وخلق مناصب شغل جديدة، حفز الاتحاد الأوروبي لوضع برامج مماثلة للدول المغاربية وبعض دول الشرق الأوسط مثل مصر والأردن وسوريا، بالموازاة مع اتفاقيات التبادل الحر، وكل ذلك من خلال ندوة برشلونة عام 1995، والتي تمخض عنها برنامج «MEDA»؛ والذي يعد الأداة التمويلية الأساسية للاتحاد الأوروبي لتحقيق الشراكة الأورو-متوسطة، والذي يهدف إلى تقديم إجراءات مرافقة مالية وتقنية لإصلاح الهياكل الاقتصادية والاجتماعية لدول حوض المتوسط.
- إن تأهيل المؤسسات يمكن وصفه بأنه مسار مستمر يستهدف تحضير وتكييف المؤسسات ومحيطها لمتطلبات التبادل الحر، أضف إلى ذلك أن الإجراءات الموضوعية في برامج التأهيل تهدف إلى رفع القيود التي تعيق محيط الأعمال (المؤسسات، القوانين...)، كما تحاول على جعل المؤسسات أكثر تنافسية من حيث ثلاثية التكلفة- الجودة- التجديد، وتهدف كذلك إلى جعل المؤسسات قادرة على مواكبة تغيرات السوق والتطورات التقنية.

إن برامج تأهيل المؤسسات لا يعني الدخول في مسار تصنيع دولة ما، ولكن تدعيم تنافسية المؤسسات الموجودة في هذه الدولة لتصبح قادرة على المنافسة

مصادر وآليات تمويل عمليات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بوعتروس ، دهان الخارجية. هذه المنافسة الخارجية التي أصبح لا مفر منها في ظل العولمة الاقتصادية. ولهذا فإن برامج تأهيل المؤسسات يجب أن تنطلق قبل وخلال تفكيك الحقوق الجمركية.

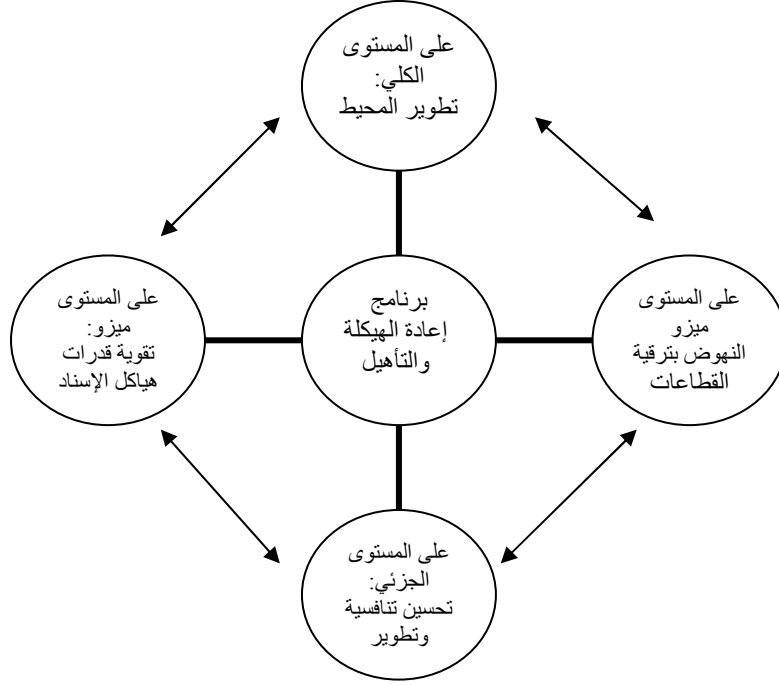
إن مفهوم التأهيل من الناحية الاقتصادية الجزئية يركز على فكرتين أساسيتين هما: فكرة التقدم (progrès) وفكرة المقارنة أو المعايرة (étalonnage)، فتأهيل مؤسسة ما قد يعني جعلها تتقدم لكي تصبح على الأقل في نفس مستوى تنافسية وكفاءة وفعالية نظيراتها من المؤسسات.⁶

ولهذا يمكن القول أن الهدف الأساسي من تأهيل المؤسسات على المستوى الجزئي، يتعدى أن يكون مجرد سياسة من سياسات ترقية الاستثمارات، أو برنامجا من برامج دعم وإنقاذ المؤسسات الصناعية الموجودة في وضعية مالية صعبة، إلى كونه: مسار تطوير مستمر "Up Grading" يعمل على: إدخال طريقة للتحسين والتقدم، التوقع والتنبؤ، تحديد نقاط الضعف والقوة في المؤسسة.⁷

إن الأسس النظرية التي بنيت عليها برامج التأهيل الرامية أساسا إلى تدعيم تنافسية المؤسسات تركز على محورين أساسيين: التحليل النظري لما يعرف باسم "العناقيد الصناعية" (grappes industrielles)، والثاني على تحليل الروابط بين النمو-التشغيل-التنافسية.

2.2. الأبعاد المختلفة لبرامج التأهيل في الجزائر:

إن برامج التأهيل الموضوعة خاصة للدول النامية بصفة عامة وللجزائر بصفة خاصة؛ يمكن تعريفها على أنها مجمل الإجراءات التي يمكن أن تسهم في النمو الاقتصادي، وفي خلق مناصب الشغل، وتدعيم تنافسية المؤسسات. ولهذا فإننا غالبا ما نجد برامج التأهيل تمس عدة جوانب متكاملة: جانب محيط الأعمال، جانب البنى التحتية، الجانب المالي، جانب الموارد البشرية، وجانب المؤسسات. ولهذه البرامج أبعادا ثلاثة كما يبينه المخطط الآتي:



Source : Document MIR, Publié dans L'hebdomadaire LIBERTE ECONOMIQUE, N°215 Du 19 au 25 mars 2003, p 10.

3.2. الأهداف العامة لبرامج التأهيل

تهدف غالبية برامج وخطط التأهيل عموماً يمكن لتحقيق الأهداف التالية:

- تحديث المحيط الاقتصادي.
- تقوية هياكل الدعم.
- التمكين لتطوير تنافسية المؤسسات⁸.
- تطوير التجهيزات.
- تطوير نظام التنظيم والتسيير.
- تطوير أنظمة الإنتاج،
- تكوين العمال والمسيرين والإداريين بالطرق الحديثة.
- مساعدة المؤسسات على تحسين الجودة، والعمل بمعايير الجودة العالمية مثل "إيزو".
- ترقية وظيفة التسويق وحث المؤسسات على استخدام مخططات التسويق، والبحث عن أسواق جديدة.

4.2. الأهداف الخاصة ببرامج تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية

إن من أهم الأسباب المباشرة لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية يمكن أن نذكر:

- توقيع اتفاقية الشراكة الأورو-متوسطية بين الجزائر والاتحاد الأوروبي في 22 أبريل 2002 ودخولها حيز التنفيذ في سبتمبر 2005، وما يترتب عنها من نزع وتخفيض للتعريفات الجمركية خلال 12 سنة، وإنشاء منطقة التبادل الحر، وأن المرحلة الأولى من الاتفاقية ستشهد إعفاء ضريبي لكل السلع نصف المصنعة والمواد الأولية حتى يتم الوصول لمرحلة الإعفاء الضريبي الكامل لجميع السلع التي تدخل للجزائر أو تخرج منه.
- الانضمام المرتقب إلى المنظمة العالمية للتجارة.
- التطور السريع في التكنولوجيات والتقنيات.

ولتمكين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية من مواكبة التطورات الحاصلة في الميدان الاقتصادي، ولكي تصبح منافسة لنظيراتها في العالم، و بالنظر للتحديات المذكورة آنفا التي تنتظرها، أعدت وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والحرف برنامجا وطنيا لتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بقيمة 01 مليار دينار سنويا يمتد إلى غاية سنة 2013، وتشرف عليه الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (Agence National de Développement de la PME)(ANDPME) التي تم إنشائها عن طريق المرسوم التنفيذي رقم 05-165 بتاريخ 3 ماي 2005. وهو برنامج وطني يمس كل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتعريف القانوني الجزائري.

- يهدف هذا البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أساسا إلى:
- ❖ جعل هذه المؤسسات قادرة على التحكم في التقدم التقني وفي الأسواق.
 - ❖ جعل هذه المؤسسات قادرة على المنافسة على مستوى السعر/الجودة.
 - ❖ إنشاء قيم مضافة جديدة،
 - ❖ خلق مناصب شغل جديدة ودائمة،
 - ❖ تطوير الصادرات خارج المحروقات،
 - ❖ التقليل من الضعف التنظيمي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة،
 - ❖ التقليل من حدة الاقتصاد غير الرسمي،
 - ❖ وضع وسائل تسيير جواريه في خدمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،
 - ❖ توفير منظومة معلومات معتمدة لتتبع عالم المؤسسة الصغيرة والمتوسطة في خدمة الدولة و الاقتصاد الوطني.

- ويتميز هذا البرنامج بالخصائص التالية:
- يتسع ليشمل تأهيل محيط م ص م .
 - يتسع ليشمل القطاعات والمؤسسات التي لا تمسها البرامج الأخرى خاصة المؤسسات الأصغر من 20 عاملا.
 - يعطي الأولوية للاستثمارات اللامادية.
 - يقوم بتحليل فروع النشاط و ضبط إجراءات التأهيل للولايات بحسب الأولوية عن طريق إعداد دراسات عامة تكون كفيلة بالتعرف عن قرب على خصوصيات كل ولاية وكل فرع نشاط وسبل دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بواسطة تامين الإمكانيات المحلية المتوفرة وقدراتها حسب الفروع وبلوغ ترقية وتطور جهوي للقطاع، ويتمحور هذا البرنامج الوطني حول المحاور التالية:

- ☒ عمليات قطاعية (تحليل فروع النشاطات).
 - ☒ عمليات جهوية (يحدد الولايات والجهات ذات الأولوية).
 - ☒ عمليات تأهيل المحيط المجاور للمؤسسة عن طريق إنجاز عمليات ترمي إلى إيجاد تنسيق ذكي و فعال بين المؤسسة الصغيرة والمتوسطة ومكونات محيطها.
 - ☒ عمليات لصالح م ص م .
- يتم تمويل هذا البرنامج عن طريق تخصيص ميزانية حكومية تقدر بـ 1 مليار دينار سنويا كما تم الاتفاق عليه في مجلس الوزراء ليوم 08 مارس 2004.

وإضافة إلى هذا البرنامج الطموح الذي وضعته وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، هناك برامج أخرى وضعتها السلطات العمومية الجزائرية لتأهيل ودعم المؤسسات الاقتصادية الجزائرية عموما، هي:

- **البرنامج الوطني لتطوير التنافسية الصناعية تقوده وزارة الصناعة:** والذي يهدف أساسا إلى ترقية تنافسية المؤسسات الصناعية ذات 20 عاملا فأكثر، ويتميز هذا البرنامج بكونه لا يجبر المؤسسات على الدخول فيه بل يترك لها حرية الكاملة في الالتحاق به من عدمه، كما يتميز بالدعم المالي التي تقدمه السلطات العمومية عن طريق ما يعرف بصندوق ترقية المؤسسات الصناعية ((Fonds de Promotion de la Compétitivité Industrielle FPCI)).
- **البرنامج (EDPme(MEDA) الذي تتولاه وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والحرف:** والذي يهدف إلى تدعيم تنافسية المؤسسات الصناعية الخاصة، وهو برنامج ممول ما بين الاتحاد الأوروبي ووزارة

مصادر وآليات تمويل عمليات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بوعتروس ، دهان
المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية على فترة 5 سنوات، وقد
خصص له غلاف مالي يقدر بـ 62.9 مليون أورو.

3. مصادر تمويل برامج التأهيل للمؤسسات

يمكن تقسيم مصادر تأهيل المؤسسات من حيث الجهة الممولة للبرنامج إلى المصادر التالية:

- ❖ المصادر الخارجية (الأجنبية).
- ❖ المصادر التمويلية المحلية (الوطنية): البنوك وغيرها.
- ❖ المصادر التمويلية الذاتية للمؤسسة.

1.3. المصادر التمويلية الخارجية (الأجنبية)

إن توقيع اتفاقية الشراكة الأورو -متوسطة بين الاتحاد الأوروبي، والانضمام المرتقب للجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، تعد من أهم الأسباب المباشرة لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية كما سبق الإشارة إليه من قبل، فإننا نجد أن التمويل الخارجي (الأجنبي) يعد من أهم مصادر تمويل برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.

ومن بين هذه المصادر نجد على الخصوص:

1.1.3. الهيئات والمؤسسات المالية الدولية: والتي من بينها:

- **البنك العالمي:** وذلك من خلال البرنامج " شمال إفريقيا لتنمية المؤسسات (NAED) North Africa Enterprise Development " والذي تسييره المؤسسة المالية الدولية (SFI) - إحدى فروع البنك العالمي المكلفة بتطوير القطاع الخاص في الدول النامية -، هذا البرنامج خصص له 20 مليار دولار خلال 5 سنوات.
- **منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (ONUDI):** وهي منظمة أممية لها كهدف رئيس مساعدة الدول النامية أو الدول السائرة إلى اقتصاد السوق في إيجاد شراكات صناعية مع مؤسسات متطورة، أو في الحصول على تمويل خارجي، أو وضع وتنفيذ برامج صناعية. وقد تم الاتفاق في عام 2003 على مساعدة فنية لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في فرع الصناعات الغذائية والتي جسدت بإحداث وحدة لتسيير البرنامج واختيار مكتب دراسات لإعداد تشخيص لهذا الفرع، وذلك من خلال الاتفاقية « TF/ALG/03/002 » بمبلغ 288976 دولار أمريكي. كما استفادت الجزائر من هذه المنظمة من خلال الاتفاق الإطار الموقع عام 1999 بين الجزائر والمنظمة « US/ALG/99/154 » لتأهيل وتحسين تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر على مبلغ 907550 دولار أمريكي، واستفادت أيضا الجزائر من ما قيمته 46115 دولار أمريكي في إطار أوسع من خلال

المشاريع: « TE/ALG/04/001 » و « TF/ALG/03/001 » و « TF/ALG/04/001 » والتي تهدف إلى تكوين الكفاءات وتدعيم قدرات الهيئات والهياكل المكلفة بالجودة، وذلك كله لترقية تنافسية المنتجات والمؤسسات الصناعية الجزائرية.

البرنامج المتكامل الذي وافقت عليه الإدارة العامة لـ (ONUDI) في ديسمبر 1998 والموقع من طرف السلطات الجزائرية في أبريل 1999: من بين مركباته الأساسية نجد البرنامج الداعم لإعادة هيكلة وتأهيل 48 مؤسسة جزائرية بميزانية تقدر بـ 3415929 دولار، والمدعم من الهيئة بـ 2076982 دولار أي حوالي 61%.

2.1.3. اتفاقات التعاون الثنائي بين الدول والحكومات

يعتبر التعاون الثنائي بين الجزائر وبعض البلدان التي تكتسب خبرة كبيرة في ميدان تنمية وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مثل فرنسا وإيطاليا وإسبانيا وتركيا وكندا وألمانيا من المصادر الخارجية لتمويل عمليات برامج التأهيل، وفي هذا الإطار يمكن أن نذكر برنامج التعاون الجزائري الألماني¹⁰ (PME/CONFORM) في مجال التكوين والاستشارة، حيث انتقل البرنامج إلى مرحلته الثالثة؛ بعد أن أنهى تكوين مجموعة من الخبراء في هذا الميدان وقام بتقديم التكوين والاستشارة الموفرة للمؤسسات و الجمعيات المهنية، قام هذا البرنامج بتوسيع شبكته لمراكز الدعم المتواجدة في مختلف جهات الوطن.

وتعد الاتفاقيات المبرمة مع الاتحاد الأوروبي من أهم مصادر تمويل برامج وعمليات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وذلك عن طريق برنامج " ميديا " " MEDA ALGERIE " ضمن إطار إقامة منطقة تبادل حر أورو متوسطي في حدود 2010، قرر الاتحاد الأوروبي في قمة " كان " في جوان 1995، دعم الإصلاحات الاقتصادية التي باشرتها 12 دولة من الضفة الجنوبية للمتوسط، بدعم مالي يقدر بـ 4.685 مليار أورو، للفترة 1995-1999، عن طريق برنامج (EUROMED) الذي خصص له الاتحاد الأوروبي 63 مليون أورو، وقد عرف في 31 أكتوبر 2005 دخول 553 مؤسسة¹¹ جزائرية في برنامج التأهيل الذي انطلق منذ 4 سنوات، وتشير حوصلة البرنامج¹² إلى غاية 31 ماي 2007 (أي بعد 4 سنوات و 8 أشهر من عمل البرنامج) إلى ما يلي:

- فيما يخص الدعم المباشر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية الخاصة: 716 مؤسسة دخلت في مسار التأهيل (33.3% من إجمالي المؤسسات المقدر عددها 2150 مؤسسة)، منها 256 مؤسسة انسحب من البرنامج بعد عمليات التشخيص، 18 مؤسسة أشار التشخيص الأولي لضرورة تأهيلها، هذا ما يعني أن 442 مؤسسة (61.7%) أتمت المرحلة الأولى من التأهيل.

مصادر وآليات تمويل عمليات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بوعتروس ، دهان

- فيما يخص تسهيلات التمويل: تشير الحوصلة إلى استفادة 135 مؤسسة من تسهيلات التمويل، وقد قام صندوق الضمان بضم 66 عملية منذ إنشائه.

2.3. المصادر التمويلية المحلية (الوطنية)

إضافة إلى المصادر الخارجية، تأتي المصادر المحلية في المرتبة الثانية من حيث تمويل برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، ويأتي في مقدمتها إعانات ومساعدات الدولة، وكذا قروض المؤسسات البنكية الجزائرية.

1.2.3. الدعم المالي للدولة في عمليات التأهيل

إن لتحقيق أهداف التأهيل السابقة الذكر، تتدخل الدولة بتقديم الدعم المالي اللازم لتحضير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية للدخول في المنافسة العالمية، على أن يغطي هذا الدعم المالي جزءا من :

- **تكاليف التشخيص الاستراتيجي الشامل**، ومخططات إعادة التأهيل الذي يجب أن تقوم به المؤسسات كخطوة أولى قبل دخول برامج إعادة التأهيل حيز التنفيذ، والذي قد يحتاج إلى مكاتب دراسات متخصصة وطنية ودولية للقيام بهذا العمل.
- **تكاليف الاستثمارات غير المادية** مثل :

- دراسات البحث والتطوير الذي يجب أن تركز عليه كثيرا مؤسساتنا الصغيرة والمتوسطة.

- التكوين، لأن الاستثمار البشري هو دعامة كل تطوير أو تحسين.

- وضع نظام الجودة.

- وضع أنظمة مراقبة التسيير، ومن أهمها نظام المحاسبة التحليلية ونظام المعلومات.

- أي استثمار غير مادي آخر يمكن أن يعمل على رفع تنافسية مؤسساتنا مثل: وضع أو تطوير برامج الإعلام الآلي،،، الخ.

- **تكاليف الاستثمارات المادية**: مثل: تجهيزات الإنتاج، تجهيزات التخزين، تجهيزات الصيانة، تجهيزات المخابر، وأدوات القياس، تجهيزات الاتصال والإعلام الآلي، تجهيزات وتركيبات خاصة بالآلات الإنتاجية مثل: أجهزة التبريد والتكييف، وتركيبات الماء والكهرباء، تهيئة الوحدات الإنتاجية ، و ما يرافقها من أعمال الهندسة العمومية، والأشغال العمومية، أي استثمار مادي آخر يمكن أن يعمل على تطوير التنافسية الصناعية.

2.2.3. قروض البنوك الوطنية:

قد تلجأ المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في إطار عمليات تأهيلها إلى البنوك الوطنية الجزائرية للاقتراض بغرض تنفيذ برامجها.

3.3. المصادر التمويلية الذاتية

إن المصادر التمويلية الأجنبية والدعم المالي التي تقدمه السلطات العمومية الجزائرية وقروض البنوك العمومية الجزائرية، وإن كانت تغطي الجزء الأكبر من نفقات تمويل برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية فإن الجزء الصغير المتبقي يجب أن تتكفل به المؤسسة ذاتها، عن طريق مصادرها التمويلية الذاتية المتنوعة، عن طريق: الأرباح غير الموزعة إن وجدت، أو عن طريق مساهمات فردية أو جماعية مباشرة لأصحاب هذه المؤسسات في رأسمال مؤسساتهم...الخ.

4. آليات وأدوات تمويل برامج وخطط تأهيل المؤسسات

إن استعمال المصادر التمويلية المتاحة لتنفيذ برامج تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية - خاصة المصادر الأجنبية والمصادر المحلية-، يستوجب وضع آليات وأدوات تمويلية تتوافق وأهداف برامج التأهيل من جهة، وتتلاءم وخصوصية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جهة أخرى.

ومن أهم هذه الآليات التمويلية لتنفيذ برامج وخطط التأهيل نذكر :

1.4. خطوط القروض الأجنبية (Lignes de crédits étrangères):

لقد استفادت المؤسسات الاقتصادية الجزائرية ولاسيما المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منها في إطار التعاون الدولي بين الجزائر ودول العالم، من العديد من خطوط الإقراض الأجنبية من أجل تأهيلها، منها على سبيل المثال:

• خطوط الإقراض الأجنبية الممنوحة من طرف الوكالة الفرنسية للتطوير¹³ (Agence Française de Développement (AFD)) قدمتها

للقرض الشعبي الجزائري (CPA) عامي 1999 و 2003 :

- عام 1999: قدمت الوكالة قرضا طويلا للأجل للقرض الشعبي الجزائري تضمنه الدولة الجزائرية قيمته 15 مليون أورو من أجل تمويل استثمارات التوسع والتحديث التي قامت بها PME/PMI المحلية، انتهى استغلاله في جوان 2003.

- مارس 2003: وأمام الطلب المتزايد للتمويل الذي تريده PME/PMI الجزائرية منحت الوكالة الفرنسية للتطوير خط قرض ثان بما قيمته 40 مليون أورو، من أجل تأهيل PME/PMI الجزائرية الخاصة، بمعدل فائدة يقدر بـ 3.5% لمدة 10 سنوات منها 3 سنوات مؤجلة الدفع، دائما للقرض الشعبي الجزائري الذي يقدمه بدوره للمؤسسات المعنية بمعدل فائدة قدرها 5.25% على مدة 7 سنوات. وقد استفاد من خط القرض هذا لحد الآن 5 ملفات (2 في قطاع الأجر، 1 في قطاع التغذية، 1 في قطاع الإلكترونيك، و 1 في قطاع التغليف) بما قيمته 16.5 مليون أورو بتكلفة

إجمالية للاستثمارات تقدر بـ 64 مليون أورو. وقد تم تسريح صرف الجزء الأول من القرض المقدر بـ 13784782 أورو في 18 نوفمبر 2003، على أن يستكمل الجزء الثاني المتبقي في 31 أكتوبر 2006 (وعادة ما يقترح القرض الشعبي الجزائري على المستفيدين من هذا القرض قرض مكمل من موارد البنك بمعدل فائدة يقدر بـ 6%).

- خطوط إقراض البنك الأوروبي للاستثمار (BEI): يقدم البنك الأوروبي للاستثمار خطوط إقراض لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، كآلية لتنفيذ برنامج MEDA I (1996-2000) وهو برنامج خصص له غلاف مالي يقدر بـ 4.865 مليار أورو، يضع فيها البنك الأوروبي للاستثمار 2.310 مليار أورو على شكل قروض، رؤوس أموال مخاطرة، و bonification d'intérêts، وقد استفادت الجزائر في إطار برنامج دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على 57 مليون أورو من خلاف اتفاقية التمويل الموقعة في 14 سبتمبر 1999. وتم بالفعل إعادة تأهيل أكثر من 350 مؤسسة كما تم رصد حوالي 600 مليون دولار لإنشاء جهاز خاص وهي الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الذي سيقوم بعملية واسعة لإعادة تأهيل نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

2.4. القروض البنكية المحلية

تعد القروض البنكية المحلية آلية تمويلية أساسية لتمويل برامج وخطط تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، فخطوط الإقراض الأجنبية المذكورة آنفاً، تستفيد منها المؤسسات عملياً بتحويلها إلى البنوك الجزائرية المحلية، والتي بدورها تحولها إلى قروض للمؤسسات على حسابها.

وقد ساهمت البنوك العمومية في سنة 2003 بتمويلات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية قدرها 555 مليار دج أي بنسبة 40,60% من مجموع التمويلات مقارنة بسنة 2001 حيث قدر المبلغ آنذاك بـ 353 مليار دج أي ما يمثل 30.72% من مجموع التمويلات¹⁴.

3.4. الصناديق الخاصة بالتأهيل

بالإضافة إلى خطوط القروض الأجنبية أو الوطنية، تضع السلطات الجزائرية أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة آلية التمويل عن طريق الصناديق، سواء لأغراض التمويلية بصفة عامة أو لتنفيذ برامج التأهيل المسطرة. ومن أهم هذه الصناديق نجد:

1.3.4. صندوق ترقية تنافسية المؤسسات الصناعية (FPCI)

ويعد هذا الصندوق الآلية العملية لتنفيذ البرنامج الوطني لتطوير التنافسية الصناعية الذي تقوده وزارة الصناعة، كما يعتبر من الأدوات المالية العملية المسيرة للدعم المالي التي تقدمه السلطات الجزائرية، ولتستفيد المؤسسات الراغبة في تطبيق البرنامج من دعم الصندوق يجب أن تتوافر فيه معايير القبول التالية:

- ❖ ضرورة كون المؤسسة من القطاع الصناعي.
- ❖ أن يكون للمؤسسة أصول صافية مساوية على الأقل لرأسمالها الاجتماعي.
- ❖ أن تكون المؤسسة مسجلة في السجل التجاري ولها رقمها الجبائي.
- ❖ أن تكون المؤسسة قد نشطت على الأقل لمدة 3 سنوات.
- ❖ أن تكون المؤسسة توظف على الأقل 20 عاملا.

ويقدم صندوق ترقية تنافسية المؤسسات دعمه المالي على مرحلتين:

- مرحلة التشخيص: تختار المؤسسة مكتب دراسات أو استشاري خارجي للقيام بعملية التشخيص الاستراتيجي الشامل للمؤسسة ووضع مخطط تاهيل للمؤسسة، يرافقه وضع ملف للحصول على التمويل من صندوق ترقية التنافسية الصناعية، ويقدر الدعم الذي يقدمه الصندوق بما نسبته 80% من تكلفة التشغيل الشامل لكن في حدود 1.5 مليار دج.

- مرحلة المخطط (وتكون المساعدات المالية موزعة على 24 شهرا) وتكون كالآتي:

- 80% من إجمالي الاستثمارات غير المادية (تكوين، دراسات، برامج معلوماتية..).
 - 10% من الاستثمارات المادية لكن في حدود 20 مليون دج كحد أقصى.
- وقد كانت نتائج هذا البرنامج ما بين جانفي 2002 و 31 ديسمبر 2005 كالآتي¹⁵:

* مرحلة التشخيص:

- الطلبات المقدمة: 324 طلبا.
- الطلبات المدروسة: 317 طلبا.
- الطلبات المقبولة: 218 طلبا.
- الطلبات المرفوضة: 99 طلبا.

* مرحلة تخطيط التاهيل:

- الملفات المودعة: 110 ملفا.
- الملفات المدروسة: 96.

○ المؤسسات المستفيدة من الدعم : 93 مؤسسة.

* عمليات الحصول على شهادة الجودة (ISO 9000 Version 2000):

- عدد العمليات: 06.
- عدد المؤسسات المسجلة: 370 مؤسسة.
- عدد المؤسسات المتحصلة على شهادة الجودة (ISO 9000 Version 2000): 177 مؤسسة.
- عدد المؤسسات المتحصلة على شهادة الجودة (ISO 14000) : 4 مؤسسات.

2.3.4. صندوق تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

إن صندوق تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية يعد الآلية المالية الأساسية لتنفيذ البرنامج الوطني لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (المذكور سابقا) وتشرف عليه الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ويتحصل الصندوق على موارده سنويا من خلال الـ 1 مليار دج الذي تخصصه الحكومة لتنفيذ البرنامج، وله كمهام أساسية:

- المساهمة في تمويل العمليات المتعلقة بتحسين نوعية التكوين،
 - تمويل الدراسات القطاعية،
 - تقديم الدعم للمراكز التقنية،
 - المساهمة في كل العمليات التي تهدف لتطوير تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية.
- ولتستفيد المؤسسات من دعم الصندوق يجب على المؤسسة أولا أن تعبر عن رغبتها في الترشح للبرنامج (لأنه برنامج اختياري) بإرسال ملف للوكالة، يشمل الوثائق التالية:
- ملء وثيقة المعلومات التي تخص المؤسسة المستخرجة من الوكالة.
 - نسخة عن السجل التجاري.
 - مشروع تطوير المؤسسة (الاستثمارات، الأسواق...).
 - الأهداف والنتائج المرجوة من خطة التأهيل.
- وبعد قبول ترشح المؤسسة للبرنامج، تستطيع المؤسسة من الاستفادة من دعم البرنامج، وذلك بتقديم طلبا لوكالة تطوير مرفقا بملف التأهيل؛ والذي يشمل:
- استمارة المشروع.
 - تقرير التشخيص الاستراتيجي الشامل.
 - خطة التأهيل.
- آليات تمويل مخطط التأهيل، مع وثيقة موافقة بنك المعنية إذا كانت المؤسسة ترغب في تمويل خطتها التأهيلية عن طريق الإقراض البنكي.
- الفواتير الأولية (Les factures Pro forma) للتجهيزات والآلات كل الاستثمارات اللازمة لتنفيذ خطة التأهيل.
 - المبالغ اللازمة لكل الاستثمارات المادية وغير المادية اللازمة لخطة التأهيل.

ويقدم صندوق تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دعمه للمؤسسات المقبولة على النحو الآتي:

- تمويل مصاريف التشخيص الاستراتيجي الشامل بنسبة 100%، وفي حدود 600000 دج لكل مؤسسة.
- تمويل مصاريف الاستثمار غير المادية بنسبة 100%.
- تمويل 20% من مصاريف الاستثمارات المادية. ويكون الحد الأقصى لتمويل الاستثمارات المادية وغير المادية في حدود 5 مليون دج لكل مؤسسة.
- ويقدم الصندوق هذا الدعم على شكل منحة، على 3 مراحل:
- بعد تحقيق إنجاز على الأقل 40 % من الاستثمارات (المادية وغير المادية) المقبولة والمتفق عليها في خطة التأهيل.
- بعد تحقيق إنجاز على الأقل 70 % من الاستثمارات (المادية وغير المادية) المقبولة والمتفق عليها في خطة التأهيل.
- بعد انتهاء المؤسسة من خطة التأهيل.

وإضافة إلى هذا الدعم المباشر، يقوم الصندوق بتسييد راتب أحد إطارات المؤسسة المتخصصة في إحدى الوظائف المتعلقة بتطوير تنافسية المؤسسة ولمدة سنتين، كما يقدم الصندوق دعم في حدود 1.2 مليون لكل مؤسسة ترغب في الحصول على علامة الجودة (ISO 9001-2000).

وقد كانت نتائج هذا البرنامج إلى غاية أفريل 2006، كالاتي¹⁶:

- القيام بالتشخيص الاستراتيجي الشامل لـ 300 مؤسسة صغيرة ومتوسطة.
- وضع خطط تأهيل لـ 100 مؤسسة صغيرة ومتوسطة.
- خلق منصب عمل مؤهل في 50 مؤسسة صغيرة ومتوسطة.
- مرافقة 50 مؤسسة صغيرة ومتوسطة للحصول على شهادة الجودة ايزو.

3.4. صناديق الضمان

إن صناديق الضمان هي آلية تمويلية تسهل على المؤسسات الطريق للوصول لخطوط القروض المحلية أو الأجنبية لتمويل استثماراتها.

ولهذا الغرض فقد تم إنشاء الصندوق الوطني لضمان قروض استثمارات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأمر رئاسي رقم 04-134 مؤرخ في 19 أفريل 2004¹⁷. وهو عبارة عن شركة ذات أسهم رأسمالها 30 مليار دج، 20 مليار دج منها مكتتب (60% على الخزينة و40% على البنوك) والباقي عبارة عن سندات غير مكافأة يحوزها الصندوق على ذمة الخزينة.

ويقوم الصندوق أساسا بضمان القروض البنكية التي تستفيد منها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بغرض تمويل استثماراتها سواء عند إنشائها أو عند تطويرها وتحديثها من خلال برامج التأهيل، ويحدد المستوى الأقصى لضمان القروض البنكية

مصادر وآليات تمويل عمليات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية بوعتروس ، دهان
في حدود 50 مليون دج، بمستوى تغطية تقدر بـ 80% في حالة إنشاء مؤسسة
و 60% في الحالات الأخرى. وتكون مدة الضمان 7 سنوات¹⁸.
وقد بلغ عدد المشاريع التي ضمنها صندوق ضمان القروض للمؤسسات
الصغيرة والمتوسطة إلى غاية 30 سبتمبر 2006: 130 مشروع فنشاء مؤسسات في
قطاعات مختلفة، ووصلت القيمة التي ضمنها الصندوق لدى البنوك التي يتعامل معها
إلى 2.71 مليار دج، أي ما يمثل 38% من القروض المطلوبة التي تقدر بـ 7.16
مليار دج، وقد تم تقسيم القيمة التي ضمنها الصندوق إلى قسمين، قسم بقيمة 1.4 مليار
دج تم ضمنه الصندوق في إطار برنامج الخاص، والقسم المتبقي تم ضمانه في إطار
برنامج " ميذا " ¹⁹.

4.4. رأسمال المخاطرة (Capital Risque):

أمام ضعف الموارد التمويلية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعتبر رأسمال
المخاطرة آلية تمويلية أساسية في غالبية الدول المتقدمة لتجاوز تحدي تمويل إنشاء
وتطوير وتحديث هذه النوع من المؤسسات، فإن السلطات الجزائرية قررت إنشاء
صندوق رأسمال المخاطرة برأسمال قدره 3,5 مليار دج، الإجراءات القانونية المتعلقة
بتسييره ومهامه، جاري العمل عليها حاليا.

الخاتمة

تولي الجزائر أهمية بالغة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إذ تخصص له
وزارة قائمة بذاتها، تعمل هذه الأخيرة منذ سنوات على وضع خطط وبرامج لتطوير
تنافسية هذه المؤسسات وتأهيلها للاندماج في الاقتصاد العالمي، تحاول التنوع في
مصادر تمويل هذه البرامج والخطط بين المصادر المحلية والأجنبية والذاتية
للمؤسسات، كما أنها حاولت تطوير وتنوع الآليات والأدوات العملية لتنفيذ برامج
التأهيل بالاعتماد على : خطوط الإقراض المحلية والأجنبية، صناديق التأهيل الخاصة،
صناديق الضمان، وصناديق رأسمال المخاطرة، ومع ذلك تبقى هذه المصادر والآليات
دون التطلعات المرجوة، أضف إلى ذلك التأخير الكبير المسجل في تنفيذ برامج التأهيل
المسطرة، فعلى سبيل المثال الاتفاق الموقع بين منظمة أرباب العمل الجزائرية ووحدة
تسيير برامج التأهيل على مستوى الاتحاد الأوروبي والتي تنص على تأهيل 1500
مؤسسة من بين 3000 مؤسسة يشملها البرنامج لم تتطلق إلا بعد عام من توقيع
الاتفاق.

ويرى الأخصائيون أن تعدد برامج التأهيل وتعدد الوصايات عليها يعد عاملا
أساسيا في تبذير الموارد وفي تأخير تنفيذ البرامج، ولهذا يحبذ أن يكون برنامجا واحدا
تشرف عليه وصاية واحدة.

الهوامش والمراجع

¹ Bartoli A., LE MANAGEMENT DANS LES ORGANISATIONS PUBLIQUES, DUNOD, PARIS, 1997, p 45.

² انظر إلى مخطط العولمة لـ J. P. LEMAIRE ، في كتاب:

.Desgardins B., Développement International de L' Entreprise : LE NOUVEL ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL, DUNOD, Paris, 1997, p 10.

³ انظر: محمد دهان: المؤسسة العمومية الاقتصادية الجزائرية في ظل اقتصاد السوق: التحديات والآفاق، مذكرة ماجستير، جامعة منتوري قسنطينة، 2003، ص .

⁴ Hervé BOUGAULT & Ewa FILIPIAK : « Les programmes des mises à niveau des entreprises : TUNISIE, MAROC, SENEGAL », département de la recherche – Agence française de développement, p 11.

⁵ PEDIP : programme stratégique de dynamisation et de modernisation de l'économie portugaise.

⁶ MARNIESSE S., E. FILIPIAK (2003), *Compétitivité et mise à niveau des entreprises*, Notes et Documents n° 1, Agence Française de Développement, Paris.

⁷ Abassi B., « Le Secteur Industriel & la Problématique de sa Modernisation », In Revu CREAD, in Revue CREAD, © CREAD/CASBAH éditions 2001, p 147

⁸ للتوسع انظر:

Op. cit. p15. ONUDI (2002), *Guide méthodologique : restructuration, mise à niveau et compétitivité industrielle*, ONUDI, Vienne. ONUDI (2003), *Rapport sur le développement industriel 2002-2003, la compétitivité par l'innovation et par l'apprentissage*, ONUDI, Vienne.

⁹ www.unido.org/doc/

¹⁰ <http://www.pmeart-dz.org/ar/discours.php>.

¹¹ **Algérie, Euromed - 553 entreprises ont entamé leur mise à niveau : el WATAN, 16/01/2006.**

¹² للمزيد انظر:

http://www.pmeart-dz.org/fr/telch_documents/prog_meda.pdf

¹³ Voir : www.afd.fr.

¹⁴ للمزيد من التفاصيل انظر: موقع وازة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية: <http://www.pmeart-dz.org/ar/>

¹⁵ Voir rapport de Mr: Abed elkarim BOUGHADOU (DG DE L' AND-PME), " Politique d'appui à la compétitivité des entreprises algérienne, Avril 2006.

¹⁶ المرجع نفسه.

¹⁷ انظر الجريدة الرسمية عدد 27، ليوم 28 أبريل 2004.

¹⁸ للتوسع انظر : WWW.FGAR.DZ/FGAR

¹⁹ جريدة الخبر ليوم الاثنين 23 أكتوبر 2006 الموافق لـ 30 رمضان 1427 هـ، عدد 4841.

أثر التحفيز على الرضا الوظيفي للمورد البشري

د. عبد الفتاح بوخمخ

كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة قسنطينة

أ. زهية عزيزون

كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة سكيكدة

ملخص

تعد عملية التحفيز من المهام الأساسية في تسيير الموارد البشرية، وتعني بتوفير الحوافز المادية والمعنوية لضمان تحقيق الرضا الوظيفي للموارد البشرية في المنظمة. تحقيق هذا الهدف يتطلب إعداد المزيج الفعال للحوافز الذي يجب أن يكون مبنيا على أسس علمية مسابرة للمستجدات المتنامية. ويتم تقدير فعالية نظام الحوافز على أساس نتائج قياس الرضا الوظيفي.

Résumé

L'incitation du ressourcement humain devient de plus en plus une activité essentielle en gestion des ressources humaines. Cette operation vise à assurer le niveau acceptable de la satisfaction de l'individu au travail. Le système efficace d'incitation demande la mesure systématique de la satisfaction de l'homme au travail.

مقدمة

لا تقل قدرات الموارد البشرية أهمية عن باقي الموارد الأخرى، فالعنصر البشري هو أساس النشاط الإنتاجي الذي يتيح فرصة الاستغلال الفعال لباقي الموارد المتوفرة بالمؤسسة، هذا ما جعله يحظى باهتمام كبير من طرف مختلف المفكرين في مجال التسيير، وإن اختلفت درجة الأهمية والمعايير المستخدمة في ذلك، فهناك إجماع على دوره الفعال في الإبداع والابتكار والتجديد، لذا أصبح جليا لأي مؤسسة ترغب في تحقيق التميز والتفوق في خدماتها وإنتاجها أن الموارد البشرية هي الأساس في ذلك، فإن تحققت أهدافها المالية والإنتاجية والتسويقية، تبقى فعاليتها مرتبطة بتحقيق الهدف الاجتماعي، أي مدى الكفاءة في تسيير الموارد البشرية، وتحقيق الرضا الوظيفي، هذا الرضا الذي يكون كرد فعل لمجموعة من المتغيرات في مقدمتها متغير الحوافز بمختلف أنواعها المادية والمعنوية، الكفيلة ببلوغ درجة من الإشباع المتوافقة مع الحاجات المتباينة والمتنامية وفقا لما يدركه ويتوقعه الفرد. وعليه نحاول الإجابة في هذه المقالة على التساؤلات التالية:

- ما هو مفهوم الرضا الوظيفي؟ وما هي خصائصه؟
- ما هي أنواع الحوافز المطبقة بمؤسسة نوميديا؟
- هل الحوافز المطبقة بالمؤسسة لها نفس درجة التأثير على الرضا الوظيفي للعمال؟

- هل الحوافز المطبقة بالمؤسسة تحقق القدر الكافي من الإشباع و مستوى ملائم من الرضا الوظيفي للعمال؟

للإجابة على هذه التساؤلات سنعالج في هذه الدراسة المحاور التالية:

I - عملية التحفيز

II- الرضا الوظيفي

III- التحفيز والرضا الوظيفي بمؤسسة نوميديا . وهذا المحور يتعلق بالدراسة الميدانية ويقوم على اختبار فرضيات البحث ذات العلاقة بأبعاد الرضا.

I- عملية التحفيز

مما لا شك فيه أن العنصر البشري بما يملكه من قدرة على التغيير يكون بمثابة اللبنة الأساسية في تحقيق فاعلية المؤسسة، لذا ينبغي على هذه الأخيرة الإلمام بكل الجوانب المحيطة بالعنصر البشري، كدوافعه، والحوافز التي من شأنها دفعه وتشجيعه على العمل.

I-1- الدوافع

لقد حاز موضوع الدافعية على كثير من الاهتمام من قبل الباحثين في مجالات عدة، كعلم النفس الصناعي، علم الاجتماع وكذا علم الإدارة، على اعتبارها القاعدة المتينة لإرساء نظم سليمة للحوافز، ولقد تعددت التعاريف التي شملت مصطلح الدافع فنجده يمثل «حالة داخلية... تثنش وتُحرك وتُقود وتُوجه السلوك نحو أهداف»⁽¹⁾، وتمثل الدوافع كذلك «القوى أو الطاقات النفسية الداخلية التي توجه وتنسق تصرفات الفرد وسلوكه في أثناء استجابته للموقف والمؤثرات البيئية المحيطة به»⁽²⁾، ونجد الدافع رغبة وتعهد العامل، يتم إظهارها في الوقت المناسب باعتبارها جهدا.

وبهذا نجد أن الدوافع تتبع من داخل الفرد، وبذلك تتفاوت درجاتها، فالدوافع القوية لدى العامل تدفعه بقوة لإشباع حاجاته وفق سلوك معين وبناء على المؤثرات الخارجية، لذا نجدها - الدوافع- تمثل «حاجات وقوى داخلية للفرد تشكل أساسا للسلوك»⁽³⁾. ذلك السلوك الذي يحقق للفرد هدفه مع الاستعانة بالجهد والقوة المتوفرين وكذا العوامل التنظيمية بمحيط العمل.

I-2- الحوافز

حتى تتجح المؤسسة في تحقيق أداء جيد ودفع الفرد نحو العمل بكل طاقاته، وجب عليها إثارة دوافعه الكامنة به بمختلف الحوافز مادية كانت أو معنوية، فماذا نقصد بالحوافز؟ ما هي أنواعها؟ وما هي أهميتها؟

I-2-1- تعريف الحوافز

تعددت التعاريف وارتبط ذلك بوجهات نظر مختلفة، فنجد النظرية التقليدية أو ما يعرف بالنموذج التقليدي قد اعتقد أن إثارة الدافع إلى العمل أساسه الحوافز المادية،

لتبرز النظرة الإنسانية في فحوى النموذج الإنساني الذي أبرز ذلك الكيان الحقيقي للفرد الذي يتمتع بالإرادة المشاعر، الدوافع... هذا ما أوجد ضرورة التحفيز المعنوي.

لقد عرفت الحوافز بأنها « مجموعة العوامل التي تدفع الفرد لاختيار التصرف المناسب لتحقيق الهدف»⁽⁴⁾، هذا يشير إلى أن الفرد يرغب في بلوغ هدف محدد، فهو بحاجة إلى من يدفعه لاختيار تصرف أو سلوك مناسب يوصل إلى تحقيق الهدف، إذن يحفز الفرد بمجموعة من العوامل تكون دافعة له نحو تحقيق الهدف المراد بلوغه. وتعرف كذلك أنها «الإمكانيات المتاحة في البيئة المحيطة بالإنسان والتي يمكنه الحصول عليها واستخدامها لتحريك دوافعه نحو سلوك معين وأدائه لنشاط أو أنشطة محدودة بالشكل والأسلوب الذي يشبع حاجاته وتوقعاته وتحقيق أهدافه»⁽⁵⁾، يعتبر هذا التعريف عاما يمس كل إنسان، فهو محفز بالإمكانيات المتوفرة في البيئة المحيطة به يستخدمها بما يتوافق وهدفه.

ومنه نستنتج أن الحوافز عوامل خارجية ذات صلة ببيئة العمل، هدف المؤسسة محتوى العمل... توفرها الإدارة لإثارة دوافع العمال نحو سلوك موجه وهاذف ولن يتحقق ذلك ما لم يتواجد التوافق بين نوع الحافز والدافع المثار، وعليه لا بد أن تكون الحوافز المقدمة هادفة بحد ذاتها، أي محققة لإشباع رغبات الفرد العامل أين يتجسد السلوك الإيجابي الفعال.

I-2-2-أنواع الحوافز

تعددت تقسيمات علماء الإدارة للحوافز، وهذا لا يعني أن كل نوع يعمل بمعزل عن الآخر في تحقيق الأهداف، فحتى تضمن المؤسسة فاعلية الحوافز تستخدم ما يتلاءم مع كل ظرف وموقف، ونبين أنواع الحوافز فيمايلي:

I-2-2-1-أنواع الحوافز من حيث موضوعها: ونميز بين:

-**الحوافز المادية:** برزت الحوافز المادية في مضمون مدرسة الإدارة العلمية "لفريدريك تايلور" الذي أكد على ضرورة استخدام الحوافز الاقتصادية في توجيه العاملين، وتعد في الوقت الراهن من بين أهم الحوافز كونها تعمل على إشباع حاجات أساسية للفرد أولها الحاجة للمأكل والمسكن، ويتم الحفز عن طريق دعم مادي في شكل مباشر كالأجر، تقديم نسبة من الأرباح... أما الشكل غير المباشر فيتمحور في الخدمات الاجتماعية التي تقدمها المؤسسة للعاملين والتي تعد ضرورة اجتماعية وإنسانية أكثر من كونها ضرورة اقتصادية من بينها نجد خدمة النقل، خدمة التغذية...

-**الحوافز المعنوية:** بدأ الاهتمام بالحوافز المعنوية مع ظهور مدرسة العلاقات الإنسانية التي عملت على طرح وترويج المفاهيم النفسية والاجتماعية للفرد داخل المؤسسة، وأهم ما تحققة مثل هذه الحوافز الرفع من الروح المعنوية لدى العاملين.

I-2-2-2-أنواع الحوافز من حيث أثرها: وتنتمل في:

-**الحوافز الإيجابية:** هي كل أنواع المغريات التي تقدمها المؤسسة للفرد مقابل امتيازته في العمل سواء كانت مادية أو معنوية، بهدف حث الفرد على إحداث السلوك

المرغوب فيه ومثالها نجده في عدالة الأجور، منح العلاوات الاستثنائية وفق أسس سليمة.

-**الحوافز السلبية:** يقصد بها توقيع الجزاء المناسب للفرد المخالف لقواعد العمل أو الإخلال بممتلكات المؤسسة، فتكون بمثابة أداة للتخويف والعقاب تجعل الفرد المرتكب للمخالفة يبتعد عن السلوك غير المرغوب فيه.

إن كلا النوعين على درجة من الأهمية في نظر الكثير من الباحثين، فهذا هو العالم الإداري تشستر بارنارد يقول: «إن الحافز السلبي أو حافز التخويف يحتل مكانا فعليا بين الحوافز المختلفة الأخرى... ولا بد أن تعمل معا بشكل متوازن»⁽⁶⁾.

I-2-2-3-أنواع الحوافز من حيث الأطراف ذات العلاقة: وتتمثل في:

-**الحوافز الفردية:** هي الحوافز التي تقدم لفرد واحد بحد ذاته نتيجة إنجاز عمل معين فالعلاوات التشجيعية مثلا تركز على خلق جو التنافس بين الأفراد، والحوافز الفردية قد تكون إيجابية أو سلبية، مادية أو معنوية، فيتحصل الفرد على المكافأة التشجيعية، كما يتلقى التقدير والشكر من رئيسه...

-**الحوافز الجماعية:** توجه الحوافز الجماعية لمجموعة من الأفراد، فقد يتم حفز مجموعة الأفراد العاملين بقسم واحد أو وحدة إدارية واحدة مثلا بهدف إشباع حاجات نفسية واجتماعية لأعضاء الجماعة كحاجة الانتماء التي تسهم في زيادة التعاون والترابط بين الأفراد .

I-2-2-4-أنواع الحوافز من حيث هدفها⁽⁷⁾:

-**الحوافز التي تهدف إلى تحصيل الأداء الجيد:** والتي لا يتوقع من الفرد أن يزيد أو يجدد في الأداء العادي أو الجيد، بل حتى أن مستويات الأداء انخفضت بمرور الزمن لتصل إلى الحد الأدنى للأداء الذي يضمن الفرد وظيفته ومن ثمة حصوله على الحوافز المقررة.

ونجد كل من النظرية التقليدية والعلاقات الإنسانية وحتى في المؤسسات البيروقراطية اهتموا بالأداء الجيد، فالحوافز في نظرهم تحدد غالبا بناء على مدى التزام الفرد بالأداء المقرر.

-**الحوافز التي تهدف إلى تحصيل مستوى رفيع من الأداء:** هذا النوع من الحوافز يتوقع من الفرد الأداء الممتاز المبتكر، أي أن الفرد يقدم إضافات جديدة للوصول إلى الأداء الذي يوفر معه المال والوقت والجهد، أو تبسيطا لخطوات العمل.

I-2-3-أهمية الحوافز

تعد الحوافز أداة مهمة في أي مؤسسة تلجأ إليها في الوقت المناسب بغاية تنظيم سلوك العاملين في مختلف الاتجاهات، مع نفسه، زملائه، مؤسسته، أهدافه وطموحاته... المهم ضمان سلوك فعال وهادف، وبقدر ما يكون الأفراد قادرين على العمل فالأهم يكمن في الرغبة والقدرة على تأدية العمل، هذا ما يبرز أهمية الحوافز التي ندرجها في النقاط التالية:

- تساهم الحوافز في إشباع رغبات الأفراد بدرجات مختلفة حسب قوة الدافع ونوع الحافز المتحصل عليه، فترفع من روحهم المعنوية وتشجعهم على العمل.
- تعمل الحوافز بمختلف أنواعها على زيادة انتماء الأفراد للمؤسسة، ويرتبط ذلك بحسن استخدامها (توجيهها لضمان الصالح العام).
- تساهم في تنمية عادات وقيم سلوكية جديدة تسعى المؤسسة إلى إيجادها في صفوف العاملين.
- تساهم في تنمية الطاقات الإبداعية لدى العاملين بما يضمن التميز.
- تعد الحوافز وسيلة تدفع العاملين لإظهار المزيد من الاهتمام بالعمل لارتباط ذلك بما سيحصل عليه أي عامل بذل وأعطى ما يمكن من طاقاته وقدراته.
- تعد من المقومات الأساسية لوجود الإبداع بالمؤسسات.
- تعد أداة تستعمل في عملية الاستثمار في الموارد البشرية.
- تساهم الحوافز في خلق الرضا لدى العاملين عن العمل، مما يساعد ذلك في حل كثير من المشاكل التي تعاني منها الإدارات، كإخفاض مستوى الإنتاج، ارتفاع معدل الغياب، وكثرة الشكاوي... فالحوافز بهذا تكون الحل الأفضل لتجنب المشاكل المعرقة للتقدم.

I-3- السلوك الإنساني

الفرد في حياته اليومية يسلك اتجاهات محددة بغرض الوصول لهدفه المسطر، فهو بذلك (الفرد) يتبنى سلوكا إنسانيا، هذا الأخير الذي يمثل بصفة عامة «محصلة استجابة الفرد لمثير أو أكثر في وقت معين وذلك في ضوء طبيعة وملامح شخصيته»⁽⁸⁾، ويحدد كذلك مختلف الأنشطة التي تشكلها مختلف التصرفات والعلاقات التي تمارس فرديا، اجتماعيا، ذهنيا، جسميا في مواقف معينة⁽⁹⁾، وإلى جانب هذا يمثل السلوك الإنساني «مجموعة التصرفات والتغيرات الخارجية أو الداخلية التي يسعى عن طريقها الفرد لأن يحقق عملية الأقامة والتوفيق بين مقومات وجوده ومقتضيات الإطار الاجتماعي الذي يعين داخله»⁽¹⁰⁾.

إذن السلوك الإنساني موجه بعوامل عدة، قد تكون متعلقة بالفرد كشخصيته، قيمه، اتجاهاته أو مرتبطة بظروف البيئة المتواجد بها، وعليه نقول أن السلوك الإنساني هو الاتجاه الذي يسلكه الفرد وفق تصرفات معينة وله هدف محدد، متأثرا بعوامل داخلية وخارجية، مع الإبقاء على تصوره للهدف الذي يرغب في بلوغه. أمام ما تم طرحه حول المتغيرات الثلاثة (الدوافع، الحوافز، السلوك الإنساني) تبرز لنا تلك العلاقة الوثيقة بينهم، فالفرد يحتاج لما من شأنه أن يرضي دوافعه فيتوجه بسلوك هادف مقتنعا أن ذلك يخفف من حدة التوتر التي تنتابه لحظة ظهور وإلحاح الحاجة وتندرج المتغيرات الثلاثة فيما يعرف بعملية التحفيز، فهذه الأخيرة تمثل مختلف الإجراءات التي ينبغي على إدارة المؤسسة عامة وإدارة الموارد البشرية خاصة أن تعي أهمية وضعها بالشكل الكفيل بتحقيق رضا مواردها البشرية.

II- الرضا الوظيفي

من منطلق الاختلاف القائم بين الأفراد من حيث طموحهم، قيمهم، خبرتهم... نجد ما يرضي فرد لا يرضي الآخر، وعليه ماذا يقصد بالرضا الوظيفي؟ وما هي خصائصه؟ وقبل أن نتناول التعاريف المختلفة للرضا الوظيفي، نشير إلى أنه ثمة عدة مصطلحات شاع استخدامها للتعبير عن المشاعر النفسية التي يشعر بها الفرد اتجاه عمله، فهي من جهة شبيهة بمصطلح الرضا الوظيفي، ومن جهة أخرى مرتبطة ومتداخلة معه، فنجد الروح المعنوية الاتجاه النفسي نحو العمل،.... فالروح المعنوية تعني رغبة الفرد النفسية لزيادة إنتاجياته، فتمثل ذلك الاستعداد الطبيعي والمكتسب المساهم بشكل كبير في دفع الفرد للمشاركة مع زملائه في العمل⁽¹¹⁾، وهي الدرجة التي عندها يحقق الفرد حاجاته في إطار الظروف الكلية التي يعمل ضمنها⁽¹²⁾، إذن الروح المعنوية هي ذلك التعبير الذي يجسد مشاعر الفرد اتجاه العمل الذي يؤديه والذي يعكس مدى رغبته في إشباع حاجاته المختلفة.

أما الاتجاه النفسي نحو العمل فهو خلية من ثلاثة عناصر أولها العنصر المعرفي الذي يشتمل على مختلف المعلومات والخبرات والثقافة والعنصر العاطفي أي مشاعر الفرد التي تظهر في اتجاه معين سلبي أو إيجابي كالكرهية والحب، وأخيرا العنصر السلوكي الذي يعكسه تصرف الفرد اتجاه ما هو محيط به، فالاتجاه النفسي نحو العمل يمثل مختلف المعتقدات والمشاعر والسلوك المتبنى إزاء العمل⁽¹³⁾، الذي يؤثر فيه بشكل أو بآخر مناخ العمل المتضمن لمجموعة العلاقات والاتصالات القائمة بين العمال والمؤسسة إضافة إلى الإجراءات والمبادئ والقوانين التي تحكم العمل ويلتزم الفرد إلى حد بعيد بإتباعها.

II-1- تعريف الرضا الوظيفي

لقد تعددت التعاريف وتباينت في إبراز المتغيرات ذات الصلة بالرضا الوظيفي، فنجده يشير إلى «مجموعة المشاعر الوجدانية التي يشعر بها الفرد نحو العمل الذي يشغله، فقد تكون إيجابية أو سلبية، وتعبر عن مدى الإشباع الذي يتصور الفرد أنه يحققه من عمله»⁽¹⁴⁾.

فحسب ما جاء به التعريف نجد أن الرضا الوظيفي يمثل سلوكا ضمنيا يكمن في وجدان الفرد كما قد يبرز في سلوكه الخارجي هذا من جهة، ومن جهة أخرى قد تكون مشاعره إيجابية أو سلبية توافقا مع درجة الإشباع التي تصورها من عمله.

أما بورتر Porter يذكر: «أن الرضا الوظيفي يتحدد بتأثير العوائد التي يحصل عليها العامل من عمله في المؤسسة وما تحقق له من إشباع وكذا إدراكه لعدالة هذه العوائد»⁽¹⁵⁾.

حسب هذا التعريف نجد أن الرضا الوظيفي قائم على أساس العوائد ومدى إشباعها للحاجات المطلوبة من الفرد ودرجة إدراك هذا الأخير لعدالتها.

فبتوافق كلا من العوائد المحصل عليها وتوقعات الفرد اتجاهها يحدث الرضا الوظيفي وبسقوط شرط التوافق بين العوائد والتوقعات الصادرة من الفرد نجد هذا الأخير غير راض إذن: **الرضا الوظيفي = درجة الإشباع x درجة الإدراك لعادلة العوائد.**

وفي نفس السياق يعرف الرضا الوظيفي بأنه «أحد المتغيرات الرئيسية الناتجة عن مدى قصر المكافأة الفعلية لمقابلة إدراك العامل لعادلة مستواها، فالعامل يكون راضيا عند ما تقابل المكافأة هذا الإدراك، ويكون غير راض عندما تكون المكافأة الفعلية ادني من إدراكه لعادتها، فردود أفعال العامل ومواقفه اتجاه العمل تتوقف منها على هذه الأهمية من خلال متغير وسيط هو العائد الذي يستخدمه الفرد لإشباع حاجاته، ويؤثر هذا المتغير على التوقعات المستقبلية للفرد فيما يتعلق بالآثار المترتبة على بدله للجهد في العمل»⁽¹⁶⁾.

بناء على ما ذكر يتضح لنا أن العوائد بمثابة المتغير الأساسي في حدوث الرضا الوظيفي من عدمه، وذلك حسب التقييم الذي يجريه الفرد العامل بين قيمة ما يتحصل عليه في شكل عوائد وتوقعاته اتجاهها.

إن العلاقة بين العائد والرضا الوظيفي تبقى نسبية- إلى حد ما- قائمة على فكرة التوافق بين العوائد وتوقعات الفرد العامل، إذن لا يكفي الحكم على فعالية هذا المتغير (العائد) لوحده في تحقيق الرضا لدى الفرد، فهذا الأخير بحكم طبيعته الإنسانية تحكمه عوامل عدة منها العوامل البيئية، درجة تكيفه مع محيط العمل ومستوى طموحه وغيرها من العوامل الأخرى.

ولقد عرف R.Mucchelli الرضا عن العمل بأنه: «شعور ناتج عن تقييم شخصي ذاتي لمختلف عناصر ومتغيرات وضعية العمل، فهو ناتج عن تقييم معقد للعلاقات القائمة بين العامل ووضعية معاشه»⁽¹⁷⁾، فحسب هذا التعريف نجد أن الفرد يقيم شخصيا وضعه من خلال ظروف العمل والواقع المعاش.

إن درجة التكيف تختلف من فرد لآخر، هذا ما يساهم في إبراز درجات الرضا في جوانب العمل المختلفة، فالفرد العامل وجب عليه معرفة إجراءات مؤسسته، وإقامة علاقات جيدة مع الزملاء والرؤساء إضافة إلى تعلمه كيف يكون عضوا مشاركا وفعالا في المجموعة المنتمى إليها، وبهذا التكيف قد يحصل الرضا الوظيفي لديه، ونجد من أصحاب نظرية التكيف DAVIS يؤكد ذلك ويذكر أن: «الرضا ظاهرة داخلية ضمن عمل المعني بالأمر وهو نتيجة للتكيف مع العمل، ويعمل الرضا على التأثير في القرارات المتخذة من العامل اتجاه عمله»⁽¹⁸⁾.

نلمس من التعريف أنه توجد علاقة بين الرضا والقرارات التي يصدرها العامل اتجاه عمله، إلا أن تلك العلاقة تبقى محدودة، فالفرد لا يقرر إنهاء خدمته من المؤسسة بمجرد عدم تحقق الرضا لديه فالحاجة إلى المصدر المالي الذي يحققه من عمله تعد بمثابة الفاصل بين مواصلة الانتماء إلى المؤسسة أو التخلي عنها، بهذا يكون الفرد العامل قد رجح كفة العائد المالي على رضاه الوظيفي.

إن ما تم تقديمه من تعاريف يتيح لنا أن نتساءل عن ما إذا كان الرضا الوظيفي محدود

في تلك العوامل التي شملت العائد وظروف العمل الملائمة ودرجة التكيف أم أن لطموحات الفرد دور في تحقق الرضا الوظيفي؟. تتفاوت درجة الطموح من فرد لآخر فهذا يطمح إلى الرقي الدائم ويتخطى الصعاب وآخر يجعل لطموحه حد معين وكل له وجهته وأسبابه الخاصة. وعليه يطلق تعبير الرضا الوظيفي على الحالة التي يتكامل فيها الفرد مع وظيفته استنادا لطموحاته ورغبته في التجديد والتطوير والنمو ومن تم تحقيق أهدافه الاجتماعية والاقتصادية⁽¹⁹⁾ فالفرد في مثل هذه الحالة يكون بمثابة الشخص المتكامل مهنيا الذي يرتبط بعمله ويتخذه وسيلة يسعى من خلالها لتحقيق أهدافه المتنامية وفي ذلك تنمية لمسؤولياته وتطلع إلى الأمام . ويرى كاتزل KATZIL 1964 «أن درجة الرضا تمثل الفرق بين ما يحققه الفرد فعلا وما يطمح إلى تحقيقه»⁽²⁰⁾، فالفرد يطمح لبلوغ هدف محدد يقارنه بما تم تحقيقه فعلا، فالرضا إذن قائم على أساس ما يطمح إليه الفرد وما تم تحقيقه فعلا . إن العنصر البشري وبالنظر إلى مكانته التي يحتلها في المؤسسة فهو بحاجة إلى كل ما من شأنه أن يرضيه، سواء تعلق الأمر بظروف العمل أو ساعات العمل أو الأجر ...، أي كل متغير ذا تأثير مباشر أو غير مباشر عليه، وفي ذلك دليل على أن الرضا الوظيفي العام يكتمل بحدوث الرضا الجزئي.

II-2- خصائص الرضا الوظيفي

على إثر التعاريف المتناولة سابقا نستطيع تحديد جملة من الخصائص التي يتميز بها الرضا الوظيفي عن باقي المفاهيم الأخرى على النحو التالي:

- يعد الرضا الوظيفي مسألة ذاتية تقديرية مرتبطة بالمشاعر التي قد تترجم في شكل سلوك موضوعي يعكس حالة الفرد العامل، في مثل هذه الحالة نقول أن الرضا الوظيفي صريح وبالمقابل قد نجده ضمنيا يكمن داخل الفرد العامل.
- يحتاج الفرد العامل إلى عائد يتناسب وجهده المبذول في العمل، كما يتطلع إلى جو ملائم يساعد على العمل... إلى غير ذلك من المستلزمات الضرورية، إذن للرضا الوظيفي أبعاد وأوجه مختلفة، فقد يكون الرضا في بعض جوانب وظيفية العامل ويعتبر رضا نوعي (جزئي) كما قد يكون عن كل جوانب وظيفية العامل ويعتبر رضا وظيفي عام.
- إن مسألة الرضا الوظيفي تبقى نسبية إلى حد كبير، ونرجع السبب في ذلك إلى عوامل عدة منها الظروف التي يعمل فيها الفرد ومختلف المتغيرات التي تؤثر فيها، درجة طموح الفرد ومدى تكيفه مع العمل بحد ذاته والبيئة المتواجد فيها حالة ممارسته لنشاطه اليومي، لذا كان لزاما على المديرين الاهتمام بهذه النقطة وإعطائها قدرا كبيرا من الاهتمام، أولا لأن التعامل يتم مع عنصر بشري ذو خصائص متباينة وثانيا لأن الوسط متنام يساير التكنولوجيا والتطور في مختلف المجالات ونعني بذلك تعدد الحاجات وتطورها هي الأخرى.

- إن رضا الفرد العامل على العائد الذي يتحصل عليه من عمله اليوم، قد لا يرضى به مستقبلاً، إذن نستطيع القول أن الرضا الوظيفي ذو طبيعة ديناميكية، فهو بحاجة إلى تنميته ومسايرة كل التغيرات التي قد تطرأ على العوامل المؤثرة فيه كالأجر وعلاقته بمستوى المعيشة مثلاً.

وإن البحث عن سبل رفع مستوى رضا العاملين لا يتوقف عند تحقيقه فقط، بل يتعدى الأمر إلى البحث عن الضمانات التي من شأنها إبقاء المعنويات مرتفعة، والعوامل الدافعة للعمل مستمرة وفي تطور دائم، إذ من المحتمل أن ينخفض الإحساس بالرضا بعد أيام وأشهر في المؤسسة إذا لم يكن هناك برنامج عمل واضح، وخطة حياة في ذهن القيادة الإدارية، تعمل على اعتمادها بشكل دائم وإعادة النظر فيها من خلال الممارسة العملية بغية تطويرها، وبذلك تحقق أفضل السبل وأحسن النتائج بالنسبة لرفع مستوى الرضا.. (21).

وكنتيجه لهذه الخصائص نجد أن موضوع الرضا الوظيفي على درجة من التعقيد يصعب التحكم فيه بشكل تام نظراً لتشعب الجوانب المتعلقة به، ويبقى الدور على المؤسسة الراغبة في البقاء والنمو، أن تتفهم كل ما يؤثر في الفرد العامل، لأن ذلك من شأنه إحداث رضا الوظيفي الذي له وزن وأهمية بالغين على مستوى الفرد والمؤسسة.

III- التحفيز ومستوى الرضا بمؤسسة نوميديا

تتوفر ملبنة نوميديا على حوافز متعددة منها المادية وفي مقدمتها الأجر، والحوافز المعنوية كطبيعة الإشراف، ظروف العمل... ووفقاً للمعلومات المتحصل عليها من المؤسسة تم إعداد مقياس مصمم على طريق ليكارت "Likert" في قياس الرضا الوظيفي، شمل 49 عبارة، وزعت وبوبت في المحاور التالية:

- الرضا عن المكافآت المادية: ويضم العبارات من 1 إلى 10.
 - الرضا عن ظروف العمل: ويضم العبارات من 11 إلى 17.
 - الرضا عن طبيعة الاتصال: ويضم العبارات من 18 إلى 23.4.
 - الرضا عن جماعة العمل: ويضم العبارات من 24 إلى 31.
 - الرضا عن طبيعة الإشراف: ويضم العبارات من 32 إلى 41.
 - الرضا عن محتوى العمل: ويضم العبارات من 42 إلى 49.
- وتم توظيف البيانات المجمعة بأداة الاستبياتن في اختبار مدى صحة الفرضيات التالية:

الفرضية الرئيسية: لا تعتمد إدارة المؤسسة في تحفيز مواردها البشرية على نظام فعال للحوافز، وتتضمن الفرضية الأساسية ست فرضيات فرعية حيث، تتعلق كل واحدة منها ببعد من أبعاد الرضا الوظيفي، وهذه الفرضيات هي:

- عدم وجود تأثير إيجابي للمكافآت المادية على الرضا الوظيفي للعمال.

- عدم وجود تأثير إيجابي لظروف العمل على الرضا الوظيفي للعمال.
- عدم وجود تأثير إيجابي لطبيعة الاتصال على الرضا الوظيفي للعمال.
- عدم وجود تأثير إيجابي لجماعة العمل على الرضا الوظيفي للعمال.
- عدم وجود تأثير إيجابي لطبيعة الإشراف على الرضا الوظيفي للعمال.
- عدم وجود تأثير إيجابي لمحتوى العمل على الرضا الوظيفي للعمال.

وقدرت عينة الدراسة بـ 50 عامل من إجمالي 242 عامل بالطريقة العشوائية البسيطة بمعدل: 20,66 % ، فكانت نسبة مفردات فئة الإطارات 38% ، نسبة مفردات فئة التحكم 36% نسبة مفردات فئة التنفيذ 26 % . وتم اعتماد مقياس ليكرت ذو الخمس درجات في تجميع البيانات.

III-1-1- اختبارات المقياس: وللوقوف على نتائج علمية دقيقة إلى حد كبير ، تم اللجوء إلى دراسة خصائص المقياس من حيث الصدق و الثبات .

III-1-1-1- اختبار صدق المقياس: حتى يتسنى استعمال مقياس ليكرت لقياس الرضا الوظيفي، ينبغي أن يكون صادقا ومعني بذلك تتناسق عبارات المقياس مع بعضها البعض وبمعنى آخر: «أن اختبار الصدق هو تحديد ما إذا كانت العبارات التي يتكون منها المقياس تقيس نفس البعد»⁽²²⁾، فلا بد أن تكون العبارات ذات دلالة واحدة اتجاه المتغير المراد دراسته ، لذا توجب علينا اختبار صدق 49 عبارة الخاصة بالرضا الوظيفي لعمال المؤسسة محل الدراسة، ونذكر أن اختبار صدق المقياس يأتي كأحد المراحل الأساسية في إعداد مقياس ليكرت النهائي.

لقد تعددت الطرق الإحصائية المعتمدة في قياس الصدق ونذكر: طريقة معاملات الارتباط، طريقة، طريقة الجداول المرتقبة. إضافة إلى طريقة الخبراء، القائمة على تقديم الاستمارة الأولية إلى مجموعة من الخبراء لإبداء ملاحظاتهم حول كل عبارة ولقد اعتمدها لاختبار صدق المقياس، إذ تم توزيع الاستمارات على عدد من الأساتذة المتخصصين بقسم علم الاجتماع وعلم النفس، بهدف إبداء ملاحظاتهم حول كل عبارة؛ من حيث وضوحها، انتمائها للمحور وكذلك ملاءمتها للمتغير المراد قياسه، وحسب آراء الخبراء تم تعديل بعض العبارات وإلغاء البعض منها، لنصل في النهاية إلى مقياس مكون من 43 عبارة موزعة على المحاور الستة السابق ذكرها.

III-1-2- اختبار ثبات المقياس: المقياس الثابت هو ذلك المقياس الذي يعطي نفس النتائج إذا قاس نفس الشيء مرة أخرى، فالثبات هو الاتساق في نتائج الأداء. وتعتمد جميع طرق حساب الثبات بشكل مباشر على معاملات الارتباط، ونذكر من بين الطرق المستخدمة ما يلي: طريقة إعادة الاختبار، طريقة التجزئة النصفية، طريقة تحليل التباين، طريقة الاختبارات المتكافئة .

ومن بين الطرق السابق ذكرها اعتمدنا على طريقة إعادة الاختبار ،أي تطبيق الأداة

وإعادة تطبيقها بعد فترة زمنية قدرها 15 يوما بهدف استبعاد أثر التذكر لدى الباحثين، فإذا كان معامل الارتباط مرتفعاً، دل ذلك على وجود خاصية الثبات، ونوضح قيم معاملات الارتباط المحسوبة كما يلي:

0,765	1- الرضا عن المكافآت المادية
0,809	2- الرضا عن ظروف العمل
0,659	3- الرضا عن طبيعة الاتصال
0,725	4- الرضا عن جماعة العمل
0,760	5- الرضا عن طبيعة الإشراف
0,805	6- الرضا عن محتوى العمل

فحسب النتائج المقدمة نجد أن معاملات الارتباط لكل محور تفوق 0,50، وبذلك تتصف الأداة المستخدمة بالثبات.

III-1-3- حدود المقياس: مقياس ليكرت ذو خمسة أوزان موزعة كمايلي:

موافق جداً (5)، موافق (4)، غير متأكد (3)، معارض (2)، معارض جداً (1). وللحكم على المؤشرات الإحصائية خاصة الوسط الحسابي الذي قد يعكس درجة الموافقة أو المعارضة أو الحياد، نلجأ إلى تحديد مجالات الموافقة بنوعيتها والمعارضة بنوعيتها وكذا عدم التأكد المشككة للمقياس من خلال مايلي⁽²³⁾:

- **حساب المدى:** ويعبر المدى عن الفرق بين أكبر قيمة وأصغر قيمة حسب المعطيات المتوفرة المراد تحليلها، وحسب مقياس ليكرت يكون المدى كمايلي:
المدى = 5 - 1 ، المدى = 4

- **حساب طول المدى:** هي تلك العلاقة بين المدى وعدد الدرجات، فيكون:
طول المدى = 4 : 5، طول المدى = 0,8

ولتحديد حدود الفئات نضيف طول المدى (0,8) إلى القيمة الدنيا في المقياس لتحديد الحد الأعلى للفئة الأولى، الذي يكون هو الحد الأدنى للفئة الثانية، وبإضافة طول المدى له يكون الحد الأعلى للفئة الثانية، ونواصل على هذا المنوال لتحديد الحدود الدنيا والعليا لباقي الفئات التي نوضحها كمايلي:

معارض جداً [1,80-1]، معارض [2,6-1,8]، غير متأكد [3,40-2,60]، موافق [4,20-3,40]

III-2-2- تحليل أثر الحوافز على رضا الموارد البشرية بالمؤسسة: نتناول بالتحليل أثر مختلف أبعاد الرضا على مستوى الرضا لدى عينة الدراسة حيث تتمت هذه الأبعاد في: المكافآت المادية، ظروف العمل، الاتصالات، جماعة العمل ، علاقة لإشراف ومحتوى العمل.

III-2-1- تحليل أثر المكافآت المادية على رضا مفردات العينة: تعدد المكافآت المادية مهما اختلف شكلها نقدية أو عينية، مباشرة أو غير مباشرة أداة تحفيزية أساسية تتبناها أي مؤسسة لإثارة الدافع إلى العمل وتوثيق صلة مواردها البشرية بها لضمان وفائها لها.

أن متوسطات الآراء حول مختلف عبارات المحور الأول تتدرج ضمن المجالات الثلاثة الأخيرة أي مجال عدم التأكد (2,60، 3,40)، المعارضة (1,8، 2,60)، وسياسة الأجور إذ قدر المتوسط الحسابي لإجابات مفردات التحكم عنها بـ3,77، الأمر الذي يعني موافقتها عن عدالة سياسة الأجور المتبعة من طرف المؤسسة.

جدول رقم (1) متوسط الآراء لإجابات مفردات العينة عن المكافآت المادية

عبارات المحور		فئة الإطار		فئة التحكم		فئة التنفيذ	
		σ	\bar{x}	σ	\bar{x}	σ	\bar{x}
1-	الأجر الذي تتقاضاه يناسب الجهد الذي تبذله	1,03	1,48	1,11	3,38	1,20	2,92
2-	سياسة الأجور المتبعة من طرف المؤسسة عادلة	0,88	2,94	1,13	3,77	1,00	2,38
3-	أجرك يتوافق و الظروف المعيشية	0,81	2,52	0,95	2,61	1,18	2,76
4-	الافتقادات الضريبية ليست عبء عليك	1,06	2,42	1,24	2,66	1,59	2,61
5-	يحقق لك أجرك المكانة الاجتماعية المرموقة	1,20	2,26	0,89	2,50	2,86	1,84
6-	أجرك يعطي حاجاتك الأساسية	1,11	3,10	1,19	2,88	1,43	2,69
7-	الترقية تتم على أساس الأداء والكفاءة	1,33	2,89	1,42	3,16	1,24	2,23
8-	الخدمات الاجتماعية المقدمة مرضية لك	0,95	3,21	1,25	2,83	0,74	2,53
9-	تساعدك المؤسسة في حل بعض المشاكل الاجتماعية	1,09	2,52	0,95	2,83	1,21	2,46
10-	تطبق المؤسسة المشاركة في الأرباح	0,80	3,21	0,87	3,11	0,76	3,15
	المتوسط	1,02	2,6	1,11	2,83	1,12	2,58

إن المكافآت المادية التي تقدمها المؤسسة لمواردها البشرية لم تؤثر بشكل إيجابي في تحقق رضاهم الوظيفي و إنما كان أثرها سلبيا فهم غير راضين عن تلك المكافآت المادية التي لم تحقق لهم المكانة الاجتماعية التي يرغبونها و لا تكفي لسد حاجاتهم الأساسية ، فهي لا تتوافق و متطلبات المعيشة .

III-2-2- تحليل أثر ظروف العمل على رضا مفردات العينة

عند التحدث عن ظروف العمل يعني التحدث عن سلامة وصحة العاملين، أهم شيء يبحث عليه الفرد العامل، وهذا ما عالجتَه نظرية تدرج الحاجات لماسلو Maslow⁽²⁴⁾، أحد نظريات الرضا الوظيفي التي تؤكد ضرورة إشباع الحاجة إلى الأمان ليتحقق الرضا، ذلك الأمان الذي أساسه البيئة الآمنة والمساعدة على العمل، وظروف العمل بهذا الشكل تمثل جزء من بيئة العمل التي ينبغي توفرها بالشكل المتوافق مع كل طبيعة عمل حفاظاً على العامل بالدرجة الأولى، وتخفيضاً للتكاليف التي تنشأ عن ظروف العمل الفيزيائية غير الملائمة. تراوحت ردود الفعل بين الايجابية و السلبية حول عبارات محور ظروف العمل لدى مفردات العينة، وهذا ما يوضحه الجدول الموالي:

الجدول رقم (2) متوسط الآراء لإيجابيات مفردات العينة عن ظروف العمل

فئة التنفيذ		فئة التحكم		فئة الإطارات		عبارات المحور
σ	\bar{x}	σ	\bar{x}	σ	\bar{x}	
1,52	2,76	1,22	3,77	0,98	3,36	1- أوقات الراحة تساعدك على استعادة نشاطك
0,82	1,69	0,78	3,83	0,64	4,10	2- توزيع ساعات العمل على مدار الأسبوع مناسبة لك
1,49	3,38	1,17	3,05	1,14	3,05	3- حجم ساعات العمل يتوافق مع طبيعة عملك
0,99	2,07	1,00	3,38	1,25	3,31	4- الإضاءة: المتوفرة في مكان العمل مناسبة
1,18	3,76	1,29	3,38	0,91	3,89	5- التهوية متوفرة بشكل جيد
1,49	2,46	1,12	2,94	1,31	3,05	6- أنت مطمئن على صحتك في مكان العمل
1,24	2,68	1,09	3,40	1,03	3,46	المتوسط

وعلى العموم يؤكد لنا المتوسط العام لإيجابيات مفردات فئة الإطارات والتحكم المقدر بـ 3,46، 3,40 على الترتيب درجة الموافقة عن ظروف العمل، في حين يعكس لنا المتوسط العام المقدر بـ 2,68 لإيجابيات مفردات فئة التنفيذ حالة عدم التأكد، وقد نرجع السبب إلى طبيعة عملهم.

وعليه تعكس لنا النتائج الأثر الإيجابي لظروف العمل على رضا مفردات العينة، وإن كان نسبي تبقى له دلالة على درجة الرضا المحقق.

III-2-3- تحليل أثر طبيعة الاتصال على رضا مفردات العينة: يعد الاتصال الأداة الأساسية لنقل المعلومات سواء كان ذلك مباشرة أو غير مباشرة وإما في شكل رسمي تحدده القوانين و القواعد أو في شكل غير رسمي تحدد العلاقات الإنسانية، ونبين متوسط إجابات مفردات العينة حول محور طبيعة الاتصال في الجدول الموالي:

الجدول رقم (3) متوسط الآراء لإيجابيات مفردات العينة عن طبيعة الاتصال

فئة التنفيذ		فئة التحكم		فئة الإطارات		عبارات المحور
σ	\bar{x}	σ	\bar{x}	σ	\bar{x}	
1,49	2,61	0,93	3,27	1,22	3,42	1- اتصالك بمسؤولي الإدارة العليا بغاية المهولة
1,14	3,38	1,00	3,33	1,32	3,21	2- قنوات الاتصال الرسمية بالمؤسسة واضحة
1,32	3,07	1,25	3,61	0,99	3,42	3- إطارات الإدارة يتصلون ميدانيا بالعمال
1,38	3,07	1,25	3,83	0,88	4,05	4- اتصالك بزمالكك سهل
1,44	3,53	1,19	3,83	1,22	3,52	5- تشعر بحرية الكلام مع زملائك
1,44	3,53	1,04	3,88	1,27	3,47	6- اتصالك بزمالكك يكسبك الرغبة في العمل
1,36	3,19	1,11	3,62	1,15	3,51	المتوسط

وحسب معطيات الجدول نميز ذلك الأثر الإيجابي الذي يحدثه الحادث المعنوي (طبيعة الاتصال) لدى فئتي الإطارات والتحكم، إذ قدر المتوسط العام لإيجابياتهم بـ 3,51، 3,62 على الترتيب، في حين وجدنا الأثر سلبى لدى مفردات التنفيذ، إذ بلغ المتوسط العام 3,19، الأمر الذي يتطلب إعادة النظر في سياسة الاتصال بشكل عام، فالأثر إن كان إيجابى يبقى نسبي.

III-2-4- تحليل أثر جماعة العمل على رضا مفردات العينة: تؤكد لنا دراسة " هاوثورن " أهمية جماعات العمل والعلاقات الإنسانية بين الأفراد في ميدان

العمل، كما أن أي فرد يرغب في الانتماء إلى جماعة عمل معينة تكون بمثابة المدعم له، و هذا ما جاء في نظرية الانجاز لـ "Mecllelland" إذ تعتبر الحاجة إلى الانتماء من بين الحاجات الأساسية للفرد التي تجعله يبحث عن تكوين علاقات صداقة جديدة مع أعضاء جماعته الأمر الذي يشعره بالارتياح فيتحقق رضاه.

جدول رقم (4): متوسط الآراء لإيجابيات مفردات العينة عن جماعة العمل

عبارات المحور		فئة الإطارات		فئة التحكم		فئة التنفيذ	
		σ	\bar{x}	σ	\bar{x}	σ	\bar{x}
1-	يسود التعاون المتبادل بين أعضاء الجماعة	1,03	3,84	0,76	3,50	1,15	3,46
2-	زملاؤك يقدرونك ويحترمونك	1,07	4	1,13	3,77	1,15	3,53
3-	انضمامك إلى جماعة العمل الحالية يشجعك على العمل	1,18	3,15	1,25	2,50	1,54	2,46
4 -	تحس بأنك عضو فعال في جماعة العمل	2,99	4,05	1,09	3,72	1,16	3,84
5-	أعضاء جماعة العمل يساعدونك في الظروف الصعبة	1,22	3,36	1,31	3,22	1,18	3,76
	المتوسط	1,09	3,68	1,10	3,34	1,23	3,41

يوضح لنا الجدول أن مفردات فئة الإطارات موافقون على ما توفره لهم جماعة العمل من تعاون مشترك، والاحترام والتقدير الأمر الذي يجعلهم يحسون بأنهم أعضاء فعالة في تلك الجماعة و يؤكد لنا ذلك المتوسط العام المندرج ضمن مجال الموافقة (3,40)، (4,20) والمقدرة بـ 3,68 بانحراف معياري قدر بـ 1,09 ، ونقف عند حالة عدم التأكد التي تبديها مفردات فئة التحكم ، إذ بلغ المتوسط العام لإجاباتهم 3,34 بانحراف معياري قدر بـ 1,10، أما بالنسبة لمفردات فئة التنفيذ فبيّن لنا المتوسط العام ردود الفعل الإيجابية التي أبدتها الأفراد اتجاه متغيرات جماعة العمل إذ قدر المتوسط بـ 3,41 وانحراف معياري بلغ 1,23.

على العموم وإن كانت نسبة الموافقة على ما توفره جماعة العمل مرتفعة لدى مفردات العينة، فالأثر الإيجابي يبقى نسبي على رضاهم الوظيفي إذا ما قارناها بنسبة المعارضة وعدم التأكد، فجماعة العمل لا بد أن ترقى إلى تحقيق رضا أفرادها .

III-2-5- تحليل أثر الإشراف على رضا مفردات العينة: يعد الإشراف بمثابة العوامل الوقائية (الصحية) التي أدرجها، "فريدريك هرزبرغ" في نظريته "العوامل المزدوجة"، فالإشراف الجيد حتما يؤدي إلى نتائج إيجابية أولها الرضا عن الإشراف كعملية وعن المشرف كرئيس.

جدول رقم (5) متوسط الآراء لإجابات مفردات العينة عن طبيعة الإشراف

عبارات المحور		فئة الإطارات		فئة التحكم		فئة التنفيذ	
σ	\bar{x}	σ	\bar{x}	σ	\bar{x}	σ	\bar{x}
1,54	2,92	1,38	3,38	1,20	2,94	1,59	3,38
1,59	3,38	0,83	2,82	1,41	3,10	1,59	3,53
1,59	3,53	1,16	3,38	1,44	3,26	1,35	2,4
1,35	2,4	1,51	3,26	1,49	2,94	1,45	3,15
1,45	3,15	1,55	3,38	1,29	3,26	0,82	3,07
0,82	3,07	1,45	3,38	1,33	3,10	1,17	3,00
1,17	3,00	1,08	3,22	1,54	2,94	1,09	3,15
1,09	3,15	1,39	2,94	1,29	3,00	1,61	3,00
1,61	3,00	1,30	3,16	1,22	2,63	1,35	3,11
1,35	3,11	1,29	3,21	1,35	3,01		

الملاحظ من خلال الجدول المقدم رقم -5- وقوع الوسط الحسابي ضمن مجال عدم التأكد (2,60، 3,40) لمختلف إجابات مفردات العينة، باستثناء العبارة الثالثة، التي تنص على أن المشرف قد تحصل على منصبه بكفاءة و الذي أكدته مفردات فئة التنفيذ.

إن المتوسط العام المقدر بـ (3,01، 3,21، 3,11) على الترتيب يعكس لنا حالة عدم التأكد التي تبيدها مفردات العينة ككل، وعليه اتجاه مفردات العينة محايد بمعنى لا هم موافقون ولا هم معارضون بشكل واضح عن متغيرات طبيعة الإشراف.

III-2-6- تحليل أثر محتوى العمل على رضا مفردات العينة: إن الفرد العامل قبل التحاقه بمنصبه يمر بعدة مراحل ، إذ يستقطب ويختار ويعين و كل المراحل السابقة ذكرها و غيرها لها أهمية كبيرة في رضا العامل من عدمه، فالفرد المناسب لا بد أن يكون في المكان المناسب، و يبقى الدور على المؤسسة في مدى فعاليتها في تنظيم العمل، فهذا الأخير إن نظم بالأسلوب العلمي الذي يلائم قدرة الفرد على تأديته سيحقق رضاه لا محال، أما العمل غير المتوافق مع رغبة وقدرة العامل سيؤثر عليه تأثيرا سلبيا فلا يحفز ذلك على العمل ولا يرضى عنه بشكل عام .

جدول رقم (6) متوسط الآراء لإجابات مفردات العينة عن محتوى العمل

فئة التنفيذ		فئة التحكم		فئة الإطارات		عبارات المحور
σ	\bar{x}	σ	\bar{x}	σ	\bar{x}	
1,09	3,15	1,33	3,61	1,45	3,31	1- يتميز عملك بالتنوع في المهام
1,45	2,38	1,06	2,44	1,67	2,78	2- تستخدم كل طاقاتك في عملك
1,43	2,92	0,89	1,83	1,15	2,21	3- عملك يناسب رغبتك
1,43	2,07	1,04	2,27	1,39	2,47	4- حققت طموحك في عملك
1,44	3,46	0,23	2,27	1,39	3,52	5- تجد سهولة في تأدية عملك
1,77	3,07	1,70	3,22	1,62	3,00	6- العمل الذي تؤديه يشعرك باحترام ذاتك
1,26	1,92	1,37	2,72	1,39	3,21	7- عملك له قيمة
1,42	2,71	1,23	2,68	1,43	2,92	المتوسط

معطيات الجدول رقم 6- تبين لنا أن الوسط الحسابي لإجابات مفردات العينة بخصوص بنود المحور عن محتوى العمل تراوح بين قيم المعارضة، عدم التأكد والموافقة ، إذ بلغ المتوسط العام 2,92 بانحراف معياري قدر بـ 1,43 لدى مفردات فئة الإطارات و بالنسبة لمفردات فئة التحكم فقد بلغ المتوسط العام لإجاباتهم بـ 2,68 وانحراف معياري 1,23، أما إجابات مفردات فئة التنفيذ فقد بلغ المتوسط العام للإجابات بـ 2,71 بانحراف معياري بلغ 1,42 وقيم المتوسطات الثلاثة منحصرة في مجال عدم التأكد (2,60 - 3,40).

تعددت الحوافز المقدمة للعاملين بالمؤسسة إذ شملت المادية منها و المعنوية و حسب التحاليل السابق طرحها و جدنا اختلاف في درجة التأثير الذي تحدثه مثل تلك الحوافز على الرضا الوظيفي للعمال، فمنها من أثر بشكل إيجابي، ومنها من أثر بشكل سلبي.

III-3- معامل الاختلاف لإجابات مفردات العينة عن مستوى الرضا على الحوافز

للتأكد من مصداقية الإجابات المقدمة حول مختلف البنود المشكلة للمقياس التي أبدتها أفراد العينة تم استخدام معامل الاختلاف كمؤشر إحصائي للدلالة على مستوى الاختلاف بين الإجابات المقدمة اتجاه عبارات كل المحاور المشكلة للمقياس وذلك بالنسبة لكل فئة، معتمدين في ذلك على القانون التالي⁽²⁵⁾:

$$CV \% = \frac{\delta}{\bar{x}}$$

حيث : CV% يمثل معامل الاختلاف، δ : الانحراف المعياري، \bar{x} : الوسط الحسابي

وقيمة CV% هي التي تحدد ما إذا كان هناك تباين من عدمه بين التكرارات، فإذا لم تتعد قيمة CV% 50 % يعني عدم وجود تباين كبير بين التكرارات، والعكس صحيح، أي إذا تجاوزت قيمة CV% مستوى 50% دل ذلك على وجود تباين كبير بين التكرارات، ونوضح معاملات الاختلاف في الجدول التالي:

جدول رقم (7) معاملات الاختلاف لإجابات مفردات العينة

فئة التنفيذ			فئة التحكم			فئة الإطارات			المؤشرات الإحصائية المحاور
CV%	σ	\bar{x}	CV%	σ	\bar{x}	CV%	σ	\bar{x}	
43,47	1,12	2,58	37,33	1,11	2,83	39,41	1,02	2,61	1-الرضا عن المكافآت المادية
47,90	1,24	2,68	32,81	1,09	3,39	31,03	1,03	6,46	2- الرضا عن ظروف العمل
43,38	1,36	3,19	30,59	1,11	3,62	33,11	1,15	3,51	3- الرضا عن طبيعة الاتصال
37,99	1,23	3,41	34,33	1,10	3,34	30,35	1,09	3,68	4- الرضا عن جماعة العمل
43,59	1,35	3,11	40,16	1,29	3,21	45,04	1,35	3,01	5- الرضا عن طبيعة الإشراف
54,60	1,42	2,71	46,15	1,23	2,88	49,85	1,43	2,92	6- الرضا عن محتوى العمل
45,15	1,28	2,94	36,89	1,15	3,17	38,13	1,17	3,19	المتوسط

الملاحظ من الجدول أن معاملات الاختلاف بالنسبة لكل محور لم تتعد 50% تبعاً لإجابات مفردات العينة، ففي المتوسط قدرت قيمة CV% بـ 38,13%، 36,89% 45,15% على الترتيب، مما يدل على أن إجابات مفردات العينة جاءت متوافقة مع بعضها البعض، باستثناء حالة واحدة شملت إجابات مفردات فئة التنفيذ عن عبارات محور محتوى العمل، إذ بلغ معامل الاختلاف 54,60%.

III-4- اختبار فرضيات البحث

شمل البحث فرضية رئيسية و ستة فرضيات فرعية، واعتمدنا على اختبار كا² لاختبار الفرضيات الفرعية، ومن ثم الحكم على الفرضية الرئيسية، مع بعض الإجراءات التي نوضحها كمايلي:

- تم ضم العبارتين " موافق و موافق جدا" في عبارة واحدة تعكس حالة الرضا.
- تم ضم العبارتين " معارض و معارض جدا" في عبارة واحدة تعكس حالة عدم الرضا.

- تم الحفاظ على العبارة " غير متأكد" و التي تعكس حالة الحياد .
ونشير إلى أن عملية ضم السطور لا تؤثر على دلالة كا².
وبناء على ماسبق تصنف المتغيرات بشكل مصفوفة مربعة تضم الفئات المهنية الثلاثة

عموديا) فئة الإطارات ، فئة التحكم، فئة التنفيذ) أما أفقيا فتشمل الحالات الثلاثة (حالة الرضا، الحياد، عدم الرضا). ولمعرفة الدلالة الإحصائية للفروق بين الفئات الثلاثة عن كل بند تم تطبيق القانون التالي:

$$X^2 = \frac{\sum (X - X_i)^2}{X_i}$$

حيث: X^2 : قيمة معامل كا² .

X : التكرار المشاهد.

X_i : التكرار المتوقع، ويعطى بالقانون التالي:

$$X_i = \frac{(\sum y)(\sum y_i)}{N}$$

حيث: y : مجموع التكرارات أفقيا.

y_i : مجموع التكرارات عموديا.

N : حجم العينة.

وحسب مكونات المصفوفة السابق ذكرها تكون درجة الحرية كما يلي:

$$\text{درجة الحرية} = (1-3) (1-3) = 04$$

ومن الجدول الإحصائي تكون قيمة كا² كما يلي:

مستوى الدلالة	درجة الحرية	قيمة كا ²
0.05	04	9.488

ونوضح في الجدول الموالي قيم كا² لكل محور تبعا للمتغيرات الثلاث (الرضا، الحياد، وعدم الرضا).

جدول رقم (8) معاملات كا² لمحاور المقياس

المحاور	الرضا (كا ²)	الحياد (كا ²)	عدم الرضا (كا ²)	(كا ²)
1- الرضا عن المكافآت المادية	1,797	2,318	1,337	5,450
2- الرضا عن ظروف العمل	3,688	3,008	4,596	11,351
3- الرضا عن طبيعة الاتصال	0,810	1,702	1,462	3,975
4- الرضا عن جماعة العمل	0,980	0,977	2,643	4,601
5- الرضا عن طبيعة الإشراف	0,675	2,646	0,770	4,094
6- الرضا عن محتوى العمل	2,163	1,832	0,667	0,655

تنص الفرضية الفرعية الأولى على «عدم وجود تأثير إيجابي للمكافآت المادية على الرضا الوظيفي للعمال»، ومن الجدول رقم (8) نجد أن قيمة كا² أقل من القيمة المحدولة المقدرة بـ 9,488 عند درجة حرية 4 ومستوى الدلالة 0,05 مما يدل على عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات مفردات العينة حول عبارات المحور الأول، مما يشير إلى أنه لا يوجد تأثير إيجابي للمكافآت المادية على الرضا الوظيفي للعمال، إذن النتائج تؤكد صحة الفرضية. ويوضح لنا الجدول كذلك أن قيمة كا² بالنسبة للمحور الثاني أكبر من قيمة كا² المحدولة، مما يقودنا إلى رفض الفرضية الثانية التي تنص على «عدم وجود تأثير إيجابي لظروف العمل على الرضا الوظيفي للعمال»، وقبول الفرضية العكسية، أي وجود تأثير إيجابي لظروف العمل على رضا العمال، وبالنسبة للفرضية الثالثة التي تشير إلى «عدم وجود تأثير إيجابي لطبيعة الاتصال على الرضا الوظيفي للعمال» نقبلها كما هي كون قيمة كا² المحسوبة أقل من قيمة كا² المحدولة، أي لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية بين إجابات مفردات العينة عن عبارات المحور، ونفس القرار بالنسبة للفرضيات الفرعية الثلاث المتبقية، إذ جاءت قيمة كا² المحسوبة معادلة لـ 4,601، 4,094، 4,655 على الترتيب، وهي أقل من كا² المحدولة.

وعليه، تؤكد لنا النتائج صحة الفرضية الرابعة التي تنص على «عدم وجود تأثير إيجابي لظروف العمل على الرضا الوظيفي للعمال»، والفرضية الخامسة التي تشير إلى «عدم وجود تأثير إيجابي لطبيعة الإشراف على الرضا الوظيفي للعمال»، والفرضية السادسة التي تبين «عدم وجود تأثير إيجابي لمحتوى العمل على الرضا الوظيفي للعمال»، وحسب النتائج المتحصل عليها، نتوصل إلى تأكيد فحوى الفرضية الرئيسية التي مفادها «أن إدارة المؤسسة محل الدراسة لا تعتمد في تحفيز مواردها البشرية على نظام فعال للحوافز».

ونخلص إلى النتائج التالية:

- تعد عملية التحفيز احد أهم أنشطة إدارة الموارد البشرية، تلك العملية التي تسهم بشكل كبير في دفع الأفراد العاملين للبدل والعطاء، شرط قيامها على أسس علمية وموضوعية متجددة باستمرار تتدرج ضمن نظام الحوافز.
- إن الرضا الوظيفي للموارد البشرية، أحد الاهتمامات الأساسية للمؤسسة التي ينبغي تحقيقها من خلال عملية التحفيز.
- أمام التكنولوجيا المتطورة والتوجه نحو اقتصاد السوق والمنافسة الشديدة توجب على المؤسسة تحفيز مواردها البشرية لضمان الولاء لها.
- تحقيق الرضا الوظيفي للموارد البشرية ليس بالأمر السهل كونه ذا صلة بنفيسة الفرد، من ثمة لابد من تفهم دوافع الأفراد و مواجهتها بمختلف الحوافز ونعني بذلك توافق الحافز مع الدافع.
- أظهرت نتائج الاستبيان الخاصة بالرضا الوظيفي، درجة متدنية لحالة الرضا الوظيفي لمفردات عينة الدراسة التي شملت فئة الإطارات، التحكم والتنفيذ و بشكل عام ميزنا حالة عدم الرضا حول المكافآت المادية، وإن كانت متفاوتة بين الفئات الثلاث إلا أن نسبة المعارضة كانت مرتفعة فالحوافز المادية رغم توفرها بالمؤسسة محل الدراسة إلا إن أثرها على الرضا الوظيفي كان سلبيا فالأفراد غير راضون عن تلك المكافآت مقارنة بالحوافز المعنوية التي شملت(ظروف العمل الاتصال إشراف جماعة العمل، محتوى العمل)، التي كان لها أثرا إيجابيا وإن كان منخفضا ويتفاوت من فئة إلى أخرى.
- إن النتائج المتوصل إليها من خلال تحليل معطيات الاستبيان تؤكد الميول الكبير للمكافآت المادية لدى أفراد عينة البحث ، إضافة إلى ذلك فالمقابلة الشخصية ببعض أفراد عينة البحث يؤكدون على ضرورة توفر المكافآت المادية المشجعة على العمل من جهة و من جهة أخرى تحقيق المساواة في تقديمها ، هذا لا يمنع أنهم بحاجة إلى التدعيم المعنوي المكمل للتدعيم المادي.

المراجع:

- (1)- سعاد نائف برنوطي، إدارة الموارد البشرية، ط2، دار وائل للطباعة والنشر، عمان، 2004، ص:344
- (2)- ناصر محمد العديلي، السلوك الإنساني والتنظيمي، معهد الإدارة العامة، الرياض، 1995 ، ص:147.
- (3)-حسين حريم، السلوك التنظيمي، سلوك الأفراد والجماعات في منظمة الأعمال، دار الحامد للنشر، عمان، 2004، ص:108.
- (4)-Alain Meignant, Ressources humaines, Déployer la stratégie, édition liaisons, SA, Paris, 2000, P :226.

- (5) - محمد عبد الفتاح ياغي، تقييم الموظف العام للحوافز في الأجهزة الحكومية الأردنية، دراسة ميدانية مقارنة، المنظمة العربية للعلوم الإدارية، عمان، 1986، ص: 21.
- (6) - محمد عبد الفتاح ياغي، مرجع سبق ذكره، ص: 28.
- (7) - المرجع السابق، ص: 29.
- (8) - محمد إسماعيل بلال، إدارة الموارد البشرية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2004، ص: 123.
- (9) - علي عبد الوهاب، استراتيجيات التحفيز الفعال : نحو أداء بشري متميز، دار التوزيع والنشر الإسلامية الإسكندرية، 2000 ، ص: 67.
- (10) - محمد إسماعيل بلال، مرجع سبق ذكره، ص: 123.
- (11) - عبد الرحمن العيسوي، علم النفس الإداري، ط1، دار الراتب الجامعية، بيروت، 2004، ص: 191.
- (12) - المرجع السابق.
- (13) - محمد سعيد أنور سلطان، السلوك التنظيمي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2003، ص: 192.
- (14) - محمد حافظ حجازي، دعم القرارات في المنظمات، ط1، دار الوفاء للطباعة والنشر، الإسكندرية، 2006، ص: 96، 97.
- (15) - أحمد صقر عاشور، إدارة القوى العاملة، الأسس السلوكية وأدوات البحث العلمي، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت، 1986، ص: 60.
- (16) - المرجع السابق، ص: 92.
- (17) - Royer Mucchelli, Rôle et communication dans les organisations, Psycho-Sociologie des organisations, 1^{er} ed, Paris, 1983, P :60.
- (18) - Aubert Nicole. Diriger et motiver: secrets et pratiques, les éditions Chihab d'organisation, Alger, 1997, p : 36.
- (19) - محمد سعيد أنور سلطان، مرجع سبق ذكره، ص: 196.
- (20) - ناصر محمد العديلي، مرجع سبق ذكره، ص: 189.
- (21) - طه الجزراوي، الإدارة الصناعية و مستلزمات التقدم الاقتصادي، ط2، دار الطليعة، بيروت، 1973، ص: 54.
- (22) - عبد الفتاح بوخمم، تحليل وتقييم الأداء الاجتماعي في المنشأة الصناعية، مرجع سبق ذكره ، ص: 133.
- (23) - فهيمة بديسي، تفعيل مدخل النظم لتحقيق الجودة الشاملة، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه دولة في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسنطينة، 2006، ص: 163.
- (24) - Lazery, Economie de l'entreprise ed-es- Salam, Chérage, 201, P : 18.
- (25) - Cristihn Marmuse, Des aides a la décision; Frènaud Nathan, 2^{eme} édition 1983 , p :38

آليات تشخيص و تحسين جودة الأداء في منظمة الأعمال

د. فهيمة بديسي
كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير
جامعة منتوري قسنطينة

ملخص

تعد عملية تشخيص الجودة أول خطوة على مسار التحسين المستمر الذي يقود نحو تحقيق الجودة الشاملة، و التي تعني التفوق و التميز في الأداء. إذ تمكن من الوقوف على نقاط القوة، و نقاط الضعف خاصة، و ذلك فيما يتعلق بالجوانب المادية و البشرية. تساعد نتائج التشخيص على وضع برنامج عمل لتنفيذ جملة الاقتراحات، المقدمة في شكل إجراءات عملية لتحسين جودة الأداء. و ذلك وفقا لمتطلبات الزبون و باقي المتعاملين الاقتصاديين.

Abstract

Quality diagnostic process is considered as a first step in the continuous improvement journey, which leads to total quality. It allows the detection of strengths and weaknesses, mainly those concerning materials and human sides.

Based on diagnostic results a working plan is needed to make active the recommendations set, in order to improve quality performance.

مقدمة

لمواجهة جملة التحديات التي تفرضها عولمة الأعمال و الاقتصاد عموما، و اشتداد المنافسة و تزايد حاجيات الزبائن و تنوع متطلباتهم، كان الاهتمام المتزايد بتطوير و ترقية الأداء العام للمنظمة الاقتصادية، إنتاجية و خدمية. و ذلك من خلال البحث عن أساليب و آليات للتحسين المستمر لجودة الأداء، و محاولة استخدامها بفعالية لضمان بلوغ الأهداف المحددة في إطار إستراتيجية شاملة و واضحة. إن تشخيص الجودة هو بمثابة نقطة الانطلاقة على مسار الجودة الشاملة. و في سياق البحث عن أنجع الطرق يعتمد بعض المدراء و المسيرين إلى الاستعانة بمختصين في الميدان. و الذين يضطلعون بمهمة المساعدة على تحسين الوضع من خلال تقديم الاستشارة في مجال التسيير عموما، و تسيير العمليات و كذا علاقات العمل باقتراح منهجية عمل معينة. ففي ظل جملة التغيرات ذات الطابع الاجتماعي، الاقتصادي، التكنولوجي، البيئي و التنظيمي، و المؤثرة سلبا و إيجابا على أداء المنظمة يتطلب الأمر وضع

استراتيجيه مضبوطة المحاور. بحيث تركز على سياسة التكيف، التطور والتجديد الشامل خاصة لعناصر الثقافة السائدة داخل المنظمة ولطرق العمل.

إن مواجهة مثل هذه التغيرات، خاصة ذات التأثير السلبي، يتطلب العمل وفق برنامج للتحسين المستمر. و الذي يطبق في إطار مدخل إداري حديث هو إدارة الجودة الشاملة. و السؤال الذي يطرح:

من أين تكون نقطة الانطلاقة على مسار تحسين الأداء لبلوغ مستوى الجودة الشاملة؟

و الجواب هو أن نقطة الانطلاقة تتمثل أساسا في عملية تشخيص الجودة.

- فما المقصود بتشخيص الجودة؟

- ما هي مراحل عملية تشخيص الجودة؟

- ما هي الآليات الممكن استخدامها؟

فمن خلال هذا المقال سنحاول الإجابة على جملة التساؤلات المطروحة، مع محاولة إبراز أهمية عملية تشخيص الجودة بالنسبة لمنظمة الأعمال، إنتاجية أو خدمية. فالعملية تساعد على تحديد نقاط القوى والتي يجب دعمها والاستفادة منها، و نقاط الضعف خاصة والتي يجب العمل عليها من أجل الحد من أثارها السلبية على الأداء العام أو القضاء عليها تماما.

1. تعريف تشخيص الجودة

إن عملية تشخيص الجودة تمثل نقطة الانطلاقة على مسار الجودة الشاملة، و الذي تنوي المنظمة إتباعه من أجل تلبية دائمة لمتطلبات الزبون، وضمان المحافظة عليه لتحقيق هدف البقاء والتطور. و حسب قاموس الجودة فان " تشخيص الجودة هو الدراسة المنهجية لكل مكونات المنظمة، هيكلية، مادية و بشرية لتحديد نقاط القوة والوقوف على نقاط الضعف، و المتمثلة في الاختلالات المؤثرة في جودة الأداء"⁽¹⁾.

فمن التعريف المقدم يبدو بان تشخيص الجودة هو عملية التعرف على وضعية المنظمة من خلال تحديد المجالات التي تمتاز بكفاءة و فعالية الأداء، سواء تعلق الأمر بالجوانب الهيكلية، البشرية، طرق العمل و التكنولوجيا وكذا تسيير العمليات والمجالات التي تحتاج إلى اهتمام وعناية قصد تحسين أدائها.

فعملية التشخيص من شأنها أن تمكن من الوقوف على نقاط القوة و نقاط الضعف. و ذلك على مستوى كل المجالات العملية لمنظمة الأعمال: الاجتماعية، الاقتصادية، التقنية و كذا الهيكلية... الخ، و العمل على وضع برنامج عمل في إطار سياسة خاصة بتحسين الأداء.

و على عكس التدقيق أو تدقيق الجودة l'audit qualité، و المعبر عنه

بالمعيار العالمي ISO10011-1، و الذي يعرف على أنه "دراسة منهجية مستقلة

بغرض التعرف على ما إذا كانت الأنشطة و النتائج المحققة تتلاءم و الإجراءات المتخذة، وكذا إذا ما كانت الإجراءات المطبقة قادرة على تحقيق الأهداف (2)

المسطرة". والذي يكون على مستوى الإنتاج، العمليات والنظام، فإن تشخيص الجودة نشاط عام و شامل. حيث أن القيام به يتطلب مشاركة فعلية و فاعلة لكل الأطراف المؤثرة في أداء المنظمة. وبذلك فإن تشخيص الجودة بغرض التحسين يدخل ضمن التسيير الشامل للمنظمة والذي ينبع من أسلوب إدارة الجودة الشاملة. حيث أن أسلوب إدارة الجودة الشاملة هو عبارة عن أسلوب معاصر في التسيير، و الهادف إلى التحسين المستمر من أجل ضمان تحقيق الأهداف التالية :

- تلبية متطلبات الزبون.
- تحقيق عائد على الاستثمار.
- توفير بيئة عمل جيدة للعاملين.
- المساهمة في حماية المحيط.

إن تحقيق جملة الأهداف السابقة يتطلب تنسيقاً و تعاوناً بين مختلف الفاعلين والمؤثرين في نشاط المنظمة ككل، و ذلك على المستوى الداخلي و الخارجي. ومثل هذا الطرح لا يتحقق إلا إذا اعتبرت المنظمة نظام كلي متكامل و مفتوح، و كان التعامل مع المشاكل على أنها على درجة من التعقيد. حيث تتطلب معالجتها الدراسة الشاملة والمعقدة للوضع، من أجل الفهم و التحديد الدقيق للمشكل و لأسبابه والعمل على القضاء عليها.

2. مراحل تشخيص الجودة

تمر عملية تشخيص الجودة في منظمة الأعمال، خدمية كانت أو إنتاجية، عبر عدة مراحل نلخصها فيما يلي:

- الإقرار بدرجة التعقيد العالية، و تتمثل هذه المرحلة في اعتراف الفاعلين داخل المنظمة بوضع صعب ومعقد نتيجة ظهور مشكل يصعب تحديد معالمه، و بالتالي عدم القدرة على معالجته.
- الاستكشاف و المعاينة، و تتمثل هذه المرحلة في اعتماد أسلوب شامل في دراسة وتحليل الوضع، مع عدم التقيد ببعض المؤشرات التي قد تبدو كأعراض لمشكل محدد و واضح، وذلك بالاعتماد على الكفاءات الداخلية أو طلب الاستشارة الخارجية.

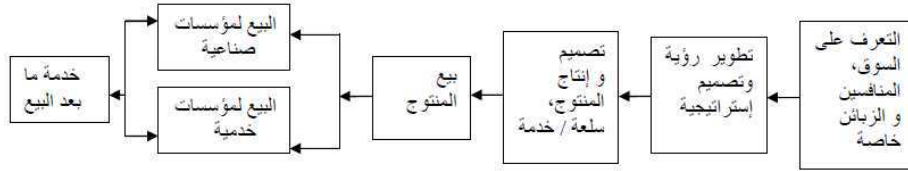
- إشراك الجميع، و في كل المستويات، من أجل إبداع الأفكار و الرؤى، دراستها و تحليلها قصد المفاضلة بينها و اختيار الأفضل منها.
 - الاتفاق الجماعي على جملة الاختيارات و التعاون في تطبيقها ميدانيا.
 - المتابعة، ضمن جو من التنسيق و التعاون لضمان استمرارية التحسين.
- إن مراحل تشخيص الجودة هي بمثابة خطوات عامة وموجهة. فمهما كانت المنهجية المتبعة أو طريقة العمل التي يعتمدها القائمون على شؤون المنظمة، و ذلك من خلال الاستشارة الخارجية أو الداخلية، تبقى مراحل تشخيص الجودة صالحة وذات فعالية، لأنها تركز أساسا على محاولة إزالة الغموض وعدم الوضوح. و ذلك من خلال الكشف عن المتغيرات المؤثرة، خاصة السلبية منها، مع محاولة الفهم الجيد والصحيح لطبيعة العلاقات و التفاعلات القائمة. و من أهم المتغيرات نذكر:
- طرق و أساليب العمل.
 - الأفراد، السلوكات و المعتقدات.
 - التكنولوجيا.
 - السوق، المنافسين، الموردين، العملاء أو الزبائن.
 - القوانين و التنظيمات.
- حيث أن التعامل مع مثل هذه المتغيرات يتطلب الفهم والتكيف من خلال التطوير و التجديد الشامل. و ذلك عن طريق تجديد أساليب التسيير و تحديثها، ضمن إستراتيجية عامة و شاملة قوامها:
- الرؤية الواضحة و البعيدة المدى بخصوص ما تريد أن تكون عليه المنظمة في المستقبل.
 - المهمة المحددة بدقة من حيث ما تريد تحقيقه المنظمة، على أن تكون واضحة و مفهومة على نفس النحو من قبل الجميع.
- و كل هذا يتطلب اتفاق حول جملة من العوامل التي تعرف بمصطلح العوامل الحرجة للنجاح⁽³⁾ The Critical Success Factors (CSF)، مثلا :
- تريد المنظمة إنتاج منتج يلبي حاجيات السوق.
 - ضرورة توفر الأفراد الأكفاء و المحفزون.
- مع الإشارة إلى أن المهمة و عوامل النجاح الحرجة تمثل مجال ماذا؟
What ? بالنسبة للمنظمة، و النجاعة تتطلب توفر مؤشرات لتقييم الأداء. أما مجال

كيف ؟؟ How ? فيتحدد عند وضع الأهداف المراد تحقيقها، و ذلك في مختلف مستويات الهرم التنظيمي.

فالعوامل و المؤثرات تمثل الإطار العام الذي يتحدد من خلاله اتجاه السير، وضمنه تتحدد مختلف العمليات والتي تتطلب فهما و تحسينا. على اعتبار أن العمليات هي نشاط لتحويل المدخلات، والمتمثلة في الإجراءات، طرق وأدوات، مواد، أفراد، معلومات، أموال... الخ، إلى مخرجات. فهي، أي العمليات، تعتبر مصدرا للقيمة المضافة، و على نواتجها، أي المخرجات، تعتمد تلبية متطلبات الزبون، المساهمين، المنظمة، العاملين و المجتمع ككل.

فكل نشاط هو بمثابة عملية أو مجموعة عمليات مترابطة فيما بينها، وأن مخرجات العملية الأولى هي مدخلات للعملية الموالية لها. و عليه فإن جودة أداء العملية الموالية يعتمد على جودة أداء العملية السابقة لها، و هذا ما يعرف بسلسلة الجودة⁽⁴⁾. لذا يجب أن تسيير العمليات على المستوى الداخلي وفق العلاقة زبون- مورد، مع ضرورة تحديد العمليات المحورية Core Processes، و التي يمكن تمثيلها كما في الشكل :

الشكل رقم (1) : العمليات المحورية



المصدر : Department of Trade and Industry (dti), Process understanding and improvement, www.dti.gov.uk/quality/process, p : 4.

فكل عملية محورية يمكن تجزئتها إلى عمليات فرعية Sub-processes، وتنفذ كلها بمساعدة عمليات تدخل في إطار تسيير العمليات و التي تتمثل أساسا في⁽⁵⁾:

- تسيير و تطوير الموارد البشرية.
- تسيير الموارد المالية، الهياكل و التجهيزات.
- تسيير المعلومات.
- تسيير علاقات العمل على مستوى البيئة الداخلية و الخارجية.
- التحسين و التغيير.

فالتشخيص الفعال لجودة الأداء، على مستوى العمليات المحورية و الفرعية وفي كل مستويات التنظيم، يقوم على عدم إهمال مختلف عمليات التسيير المساعدة

على انجاز النشاط ككل، و ذلك بنجاحة و فعالية من أجل تحقيق الأهداف المسطرة والتي تتجسد في الجودة المحققة، أي المنتجة، وفقا للجودة المطلوبة، أي حسب متطلبات الزبون.

3. آليات تشخيص الجودة و تحسينها

لا توجد طريقة واحدة متفق عليها للقيام بعملية تشخيص الجودة و لا أداة محددة لتحسينها، إنما هناك مجموعة أساليب يمكن إتباعها، و التي تدخل ضمن النموذج الثلاثي الأبعاد للمختص في المجال السوسيولوجي (6) E. SCHEIN، و المتمثل في :

- التخصص و الخبرة.
- المصح.
- علم النفس السوسيولوجي.

حيث أن عملية التشخيص، عموما، تقوم على وجود طرف يعاني مشكل ما The problem-owner و طرف ثاني لديه القدرة على حله The problem-solver، باستخدام آليات للمعاينة الجيدة و التشخيص السليم للمشكل المطروح، و من ثمة تقديم الحل المناسب. و في هذا السياق توجد العديد من طرق العمل المعتمدة في مجال الدراسة و التحليل قصد المعاينة و التشخيص لطبيعة الاختلالات، و التي تظهر في مجال الأعمال، و العمل على القضاء عليها. و من هذه الطرق نقترح منهجية النظم المرنة (SSM) Soft Systems Methodology.

1.3 منهجية النظم المرنة لتشخيص الجودة و تحسينها

منهجية النظم المرنة، أو منهجية (7) Checkland نسبة إلى مصممها، هي نتاج لقرابة 15 سنة من التجارب التطبيقية على مستوى أكثر من 100 مؤسسة بريطانية. و التي تنشط في مختلف المجالات، الصناعية، الخدمية و حتى قطاع الإدارات العمومية. و ذلك للتعامل مع المشاكل المعقدة و غير الواضحة المعالم، أي غير المحددة Unstructured Problems. و تعتمد في شكل طريقة عمل للمعاينة و التشخيص من أجل تحديد المشاكل الحقيقية و معالجتها.

تتميز منهجية النظم المرنة بكون نقطة البداية عند تطبيقها هي البحث عن تحسين الوضعية التي ظهر بها المشكل المطروح The problem situation، وذلك بمشاركة عدة أطراف فاعلة و المتمثلة أساسا في صاحب المشكل، و الطرف المسؤول عن التشخيص و المعاينة لحله. فالمنهجية بمثابة أسلوب لهيكل الحوار و النقاش، و ليست أداة لحل المشكل المطروح. و يمكن تلخيص الخطوات الأساسية للمنهجية فيما يلي:

- إجراء معاينة للموقع الذي ظهر به المشكل، و ذلك بتجميع بعض المعلومات و هذا من خلال الأفراد المتواجدين بعين المكان. تعرف هذه الخطوة بعملية تحديد

الجذور Roots Definition. هدفها التعرف على طبيعة المشكل الحقيقي، و الذي قد يختلف تماما عن المشكل المعبر عنه.

- اختيار بعض النماذج الكمية أو غير الكمية، و التي تبدو مناسبة لحل المشكل أو إحداث بعض التحسينات. اختبار النماذج المختارة في الواقع العملي بمحاولة تطبيقها، و إعطاء فرصة للمعنيين، أي صاحب المشكل و المتمثل في المنظمة و العاملين بها، لإثراء الحلول المقترحة من خلال المناقشة و الحوار. قد تؤدي العملية إلى اكتشاف جوانب أخرى للمشكل، و من ثمة اختيار نماذج أو حلول أخرى قد تبدو أكثر نجاعة و فعالية. تعرف هذه الخطوة بعملية رسم صورة غنية Rich Picture من حيث الرؤى و الاقتراحات.

فهذا العمل من شأنه أن يؤدي إلى تحديد مختلف المتغيرات و العوامل المتسببة في تعقد الوضع، و التي تتخذ بشأنها الإجراءات اللازمة. مع العلم أنه، و عند تطبيق الحلول المقترحة في الواقع العملي قد تظهر مشاكل جديدة، عندها و مرة أخرى تبدأ مرحلة جديدة من البحث، أي المعاينة و التعلم بشأن المستجدات و المتغيرات، أي المشاكل الجديدة.

يتضح بأن أساس المنهجية هو المقارنة بين الوضعية الحالية أو النظام الحالي، أي موقع ظهور المشكل، و بعض النماذج المصممة لما يجب أن يكون عليه الوضع أو النظام، أي الوضعية الافتراضية أو التصورية Conceptual situation. و نتيجة المقارنة هي فهم الواقع و اتخاذ الإجراءات التعديلية المناسبة، التي يتوقع من تنفيذها تحسنا في الوضع.

إذن يستنتج مما تقدم، أن المستخدم لمنهجية النظم المرنة يجب أن ينطلق من الواقع المعاش لدراسة النظام الذي ظهر به مشكل ما، و الذي يتسم بالصعوبة و التعقيد، لتتبع العملية بتصميم لنماذج خاصة بنظم تصورية Conceptual Systems، و التي يفترض أن تكون أفضل من النظام الفعلي. و أن مقارنة النظام الفعلي بالتصوري أو الافتراضي المختار تكون نتيجتها ظهور فروقات في شكل جملة من التغيرات الواجب إجراؤها لتحسين الوضع.

إن الأساس الذي تركز عليه منهجية النظم المرنة هو مبادئ و مقومات فكر النظم *Systems Thinking، و المتمثلة عموما في الشمولية، درجة التعقيد العالية، الديناميكية، الاستجابة و التكيف... الخ.

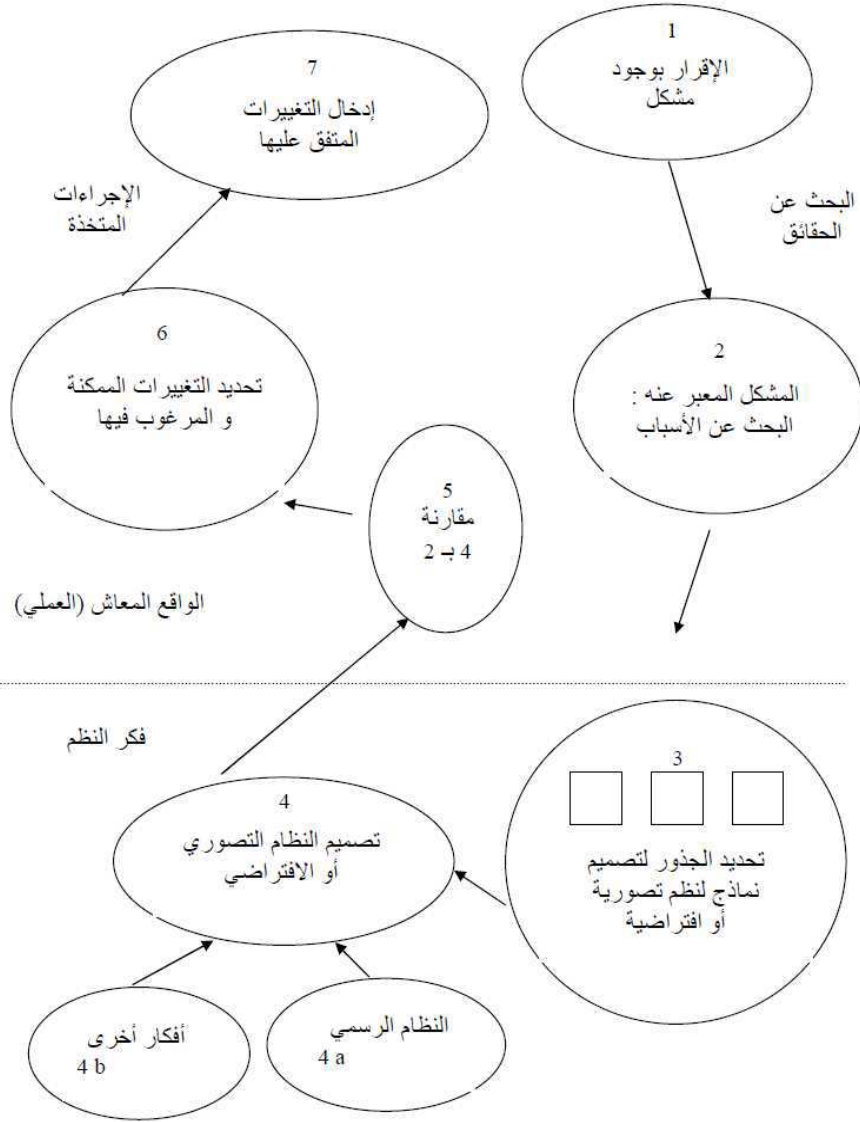
2.3. مراحل منهجية النظم المرنة

تتكون منهجية النظم المرنة من سبعة مراحل، كما يبينها الشكل رقم (2). و كل مرحلة هي بمثابة عملية بحث ودراسة من أجل التعرف أكثر على طبيعة المشكل المطروح. و تمثل المراحل السبع للمنهجية نوعان من العمليات:

- عمليات أساسها الواقع المعاش و تتمثل في المراحل 1، 2، 5، 6 و 7 (الشكل رقم 2).

- عمليات أساسها فكر النظم و تتمثل في المرحلتين 3 و 4 (الشكل رقم 2).

الشكل رقم (2) : منهجية النظم المرنة



المصدر : Peter CHECKLAND, 1981, p : 163

1. الإقرار بوجود مشكل معقد

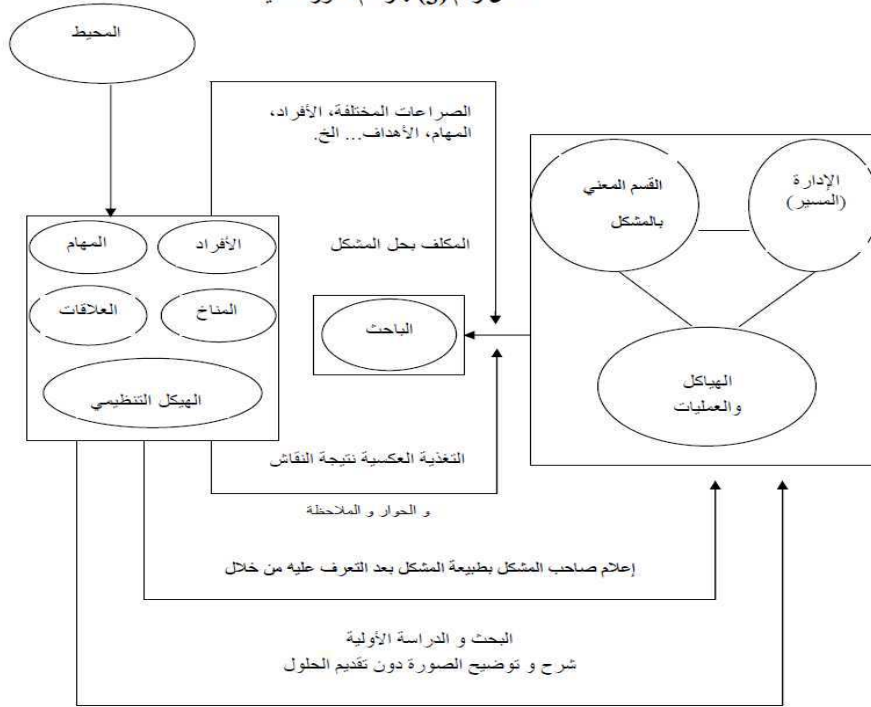
يعبر بعض الأطراف داخل المنظمة، متخذي القرار، مسيرين، عمال، و هو ما تعبر عنه المنهجية بالزبون (C) Customer، عن وجود مشكل يجب حله.

2. البحث عن الأسباب

شروع المعني بحل المشكل، خارجي أو داخلي، في المعاينة الأولية للواقع من أجل تكوين تصور شخصي. يجب عدم التقيد بالطرح السابق للمشكل، لأن الاعتقاد هو أن المشكل الظاهر لا يمثل المشكل الحقيقي. ثم البدء في جمع أكبر قدر من المعلومات حول الواقع العملي. تنصب عملية البحث و الاستقصاء حول كل المجالات : الهيكل التنظيمي، العمليات، الأفراد و المحيط الخارجي. و يمكن استخدام كل الأساليب الرسمية و غير الرسمية لجمع المعلومات اللازمة.

المرحلة 1 و 2 تمثلان عملية بحث عن الحقائق Facts finding. الهدف هو رسم صورة واضحة عن الحالة العامة للمشكل، تعرف بالصورة الغنية Rich Picture. يعتمد وضوح الصورة على عدم تضيق دائرة البحث و الاستقصاء. والشكل الموالي يقدم تمثيلا لصورة غنية.

الشكل رقم (3) : رسم صورة غنية



فالشكل يبين كيفية استعمال المعلومات المحصل عليها لبناء صورة غنية قدر الإمكان حول الوضعية التي ظهر بها المشكل. و يمكن شرح الخطوات المختلفة لرسم مثل هذه الصورة :

1. تقديم صاحب المشكل و المتمثل في المنظمة، من إطارات مسيرة، عمال، مساهمين ... الخ، معلومات حول المشكل للطرف المكلف بحله و الذي قد يكون باحث داخلي أو خارجي.
2. يقوم الباحث، و من خلال المعلومات المقدمة له، بعملية الدراسة والتحليل من أجل فهم الوضع و محاولة استخلاص صورة غنية بشأنه.
3. الصورة الغنية المكونة تساعد المعني بحل المشكل في عملية الاتصال مع صاحبه، محاولة توضيح الصورة لصاحب المشكل.
4. الهدف من رسم الصورة و توضيحها لصاحب المشكل هو محاولة لتحديد المشكل العبر عنه بكل أبعاده دون تقديم الحلول في هذه المرحلة.

3. تحديد الجذور

تمثل مرحلة اختيار الرؤى والأفكار التي تعطي تصورا دقيقا، قدر الإمكان للوضع، و تبدو مساعدة على تحديد النماذج أو الأدوات الممكن استخدامها لحل المشكل أو إدخال التحسينات المناسبة باتخاذ جملة من الإجراءات العملية. تعرف المرحلة بتحديد الجذور Roots definition. و حتى تكون الرؤية المختارة دالة عن الوضع يجب أن تتضمن العناصر المعبر عنها بالمصطلح CATWOE، و المتمثل في العناصر التالية :

- الزبون (C) Customer
 - العامل (A) Actor
 - العملية التحويل (T) Transformation process
 - وجهة النظر المتفق عليها (W) or World view ^{**} Weltanschauung
 - المالك (O) Owner
 - المحيط (E) Environment
- و على أساس العناصر السابقة تبنى عملية تصميم نموذج لنظام أفضل، حيث تتطلب العملية تحليلا معمقا للآراء ووجهات النظر، و اختبار مدى تمثيلها للآراء المعبر عنها.

4. تصميم النظام التصوري

بعد اختيار الرؤى التي تبدو قادرة على إدخال تحسينات، يتم تصميم نمودجا لنظام تصوري أو افتراضي Conceptuel system، أي النظام الذي يجب أن يكون، و ذلك من حيث: الأدوار، المسؤوليات، الهيكل التنظيمي، العمليات، طرق العمل والتنظيم... الخ.

5. مقارنة النظام التصوري بالواقع (النظام الحقيقي)

هذه المرحلة تمثل مرحلة العودة للواقع العملي. حيث يتم إجراء مقارنة بين النظام الفعلي وذلك المصمم، من خلال عملية النقاش حول طبيعة التغييرات الممكن إجراؤها. و يكون النقاش بين المكلف بحل المشكل والأطراف الفاعلة ضمن النظام الحقيقي، أي المنظمة. وتعتمد موضوعية ونجاعة النتائج المتوصل إليها في هذه المرحلة، أي طبيعة التغييرات الممكن الاتفاق عليها، على عدم ترجيح كفة الطرف الذي لديه نفوذ. فهذه المرحلة تمثل مرحلة النقاش العام حول ماذا؟ وكيف؟

6. تحديد التغييرات المرغوب بها و الممكنة

في هذه المرحلة يتم تحديد التغييرات المرغوب بها والممكنة التحقيق، و التي يتم الاتفاق حولها من قبل كل الأطراف المعنية بالمشكل.

7. إدخال التغييرات المتفق عليها

هذه المرحلة بمثابة عملية التنفيذ للقرارات المتخذة و الإجراءات المحددة بشأن التغييرات الممكن القيام بها، قصد معالجة المشكل أو تحسين الوضع العام. علما بأن عملية تنفيذ التغييرات تكون سهلة و ممكنة إذا ما تعلق الأمر بالهيكل التنظيمي وكذا بالعمليات، شرط أن تتكفل بهذا أطراف ذات سلطة و اقتناع. أما ما يكون صعبا هو إحداث تغييرات في مجال السلوكيات و التصرفات، أي ما يتعلق بالعنصر البشري، و التي لها تأثير كبير على الأداء العام، بالسلب أو الإيجاب.

إن منهجية النظم المرنة، إذا ما كان هناك تحكما في خطواتها و فهمها لكيفية عملها، و كانت هناك إرادة من طرف القيادة، لاستخدامها قصد تحسين الأداء، فإن الهدف من اعتمادها سيتحقق، كما بينت عديد التجارب التطبيقية لها⁽⁸⁾. علما بأن نجاعة تطبيق المنهجية في عملية التشخيص الموضوعي للمشكل تعتمد أساسا على العوامل التالية:

- عدم تضيق مجال البحث و المعاينة،
- عدم الانطلاق من تحديد مسبق للمشكل،
- ضرورة إشراك الجميع، و دون استثناء، في مرحلة جمع المعلومات وعند طرحها للإثراء بالنقاش و الحوار.

3.3. أساليب العمل التي تعتمدها المنهجية و أدوات التحسين التي تقترحها

إن أساس منهجية النظم المرنة هو العمل الجماعي المشترك، القائم على التكامل، التعاون والتنسيق، لكي تتولد لدى كل فرد الدافعية لأداء مهامه على أكمل وجه و تحمل مسؤولياته، بما يخدم مصلحته و المصلحة العامة للمنظمة ككل. فالمعاينة و التشخيص، لتحديد المشكل والاتفاق حول الأسباب التي أدت إلى ظهوره، تكون بإتباع عدة طرق تتمثل في العمل الجماعي المنظم والمهيكل لتوليد الأفكار، تحليلها و اعتمادها في معالجة المشاكل التي يتم الكشف عليها و تحديدها بنوع من الدقة. ومن هذه الطرق و الأدوات نذكر :

1. العصف الذهني Brainstorming: هو أسلوب تتبعه فرق التحسين أو فرق الجودة لإنتاج الأفكار و الرؤى حول الأسباب المحتملة لظهور المشكل، جمعها و ترتيبها حسب أهميتها أو درجة تأثيرها في المشكل باستخدام أدوات إحصائية مثل مخطط Pareto، مخطط Ishikawa، المدرج التكراري. ثم الاتفاق جماعيا، و من خلال التصويت أو التصويت الترجيحي، على الأسباب ذات الأهمية القصوى، و اقتراح كيفية معالجتها و القضاء عليها. و بنفس الطريقة تتم عملية المفاضلة بين مجموعة الحلول المقترحة، و اختيار أفضلها بالاعتماد على معايير للمفاضلة والاختيار، و من هذه المعايير نذكر:
 - سرعة تطبيق الحل المختار، أي تحديد المدة الزمنية اللازمة لتحقيق النتائج المرجوة أو المتوقعة.
 - مدى إمكانية حل الجزء الأكبر من المشكل، أو حله كله.
 - تحديد تكلفة الحل.
 - حساب العائد على الاستثمار من تطبيق الحل المختار، و يتم من خلال تقليص التكاليف و زيادة الهامش.

2. الأسئلة السبع Q.Q.O.Q.C.C.P: فهذا الأسلوب القائم على طرح مجموعة من التساؤلات، و محاولة الإجابة عليها من شأنه أن يساعد أعضاء فريق العمل، و يكون بحضور الطرف المعني بحل المشكل إذا كان خارجي (حالة طلب استشارة خارجية قصد تشخيص و تحسين الجودة)، على تحديد المشكل بنوع من الدقة، و ذلك بالإجابة على الأسئلة التالية:

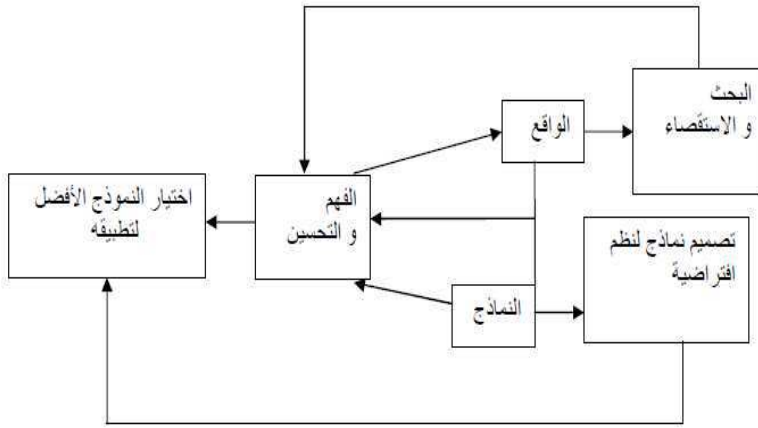
1. من (Qui)، من المعني بالمشكل؟
2. ماذا (Quoi)، ما هو المشكل؟
3. أين (Où)، أين يطرح المشكل؟
4. متى (Quand)، متى يظهر المشكل؟، أي تحديد وتيرة ظهور المشكل عن طريق عمل تحقيقات ميدانية من خلال: بطاقة جمع المعلومات، الاستجابات و اللقاءات، الاستبيان... الخ.
5. كيف (Comment)، ما الشكل الذي ظهر عليه المشكل؟. أي القيام بعملية وصف لطبيعة المشكل إذا كان محددًا، أي واضح المعالم، مشكل تقني مثلا. أو محاولة إعطائه وصفا أوليا إلى أن تتم عملية الدراسة و التحليل بغرض تحديده بشكل نهائي.
6. كم (Combien)، كم يكلف؟ إجراء دراسة لتحديد التكلفة.
7. لماذا (Pourquoi)، ما الدافع لمعالجة المشكل؟

و بنفس الكيفية تتم عملية اختيار الحل الأفضل، أي الحل الذي يستجيب للمعايير المعتمدة، ليقتراح على الهيئات التي من اختصاصها الموافقة عليه. و في حالة الموافقة يوضع موضع التنفيذ مع المتابعة من خلال المراقبة و قياس النتائج، و مقارنتها بالأهداف المسطرة من أجل التعرف على مدى استجابتها للمتطلبات التالية :

1. متطلبات الزبون: ضمان جودة السلع و الخدمات المقدمة.
2. متطلبات العاملين: ضمان جودة محيط العمل.
3. متطلبات المساهمين والمنظمة: ضمان تحقيق مردودية أو عائد على الاستثمار.

أن منهجية النظم المرنة تدخل، عموماً، ضمن عملية البحث المستمر عن التحسين، و ذلك في مختلف المجالات. و هذا من خلال العمل الدائم و الموجه نحو البحث و التعلم بخصوص الاختلالات، و التي تمثل مواطن الضعف في أداء المنظمة، و توجيه العناية نحوها للقضاء عليها. والشكل الموالي يبرز الكيفية التي تعمل بها المنهجية.

الشكل رقم (4) : مسار منهجية النظم المرنة



فالمنهجية هي بمثابة عملية بحث مستمر للكشف عن نقاط القوة و نقاط الضعف خاصة، و محاولة الاتفاق حولها و من ثمة تحديد الإجراءات العملية أو الأدوات الكمية المناسبة للقضاء عليها. و في هذا السياق تأتي عملية قياس الأداء، و التي تعد ذات أهمية قصوى لإنجاح مسار الجودة الشاملة، لأنها تهدف أساساً إلى (9) :

1. التأكد من تلبية حاجيات الزبون.
2. التأكد من تسطير أهداف موضوعية قابلة للتحقيق.

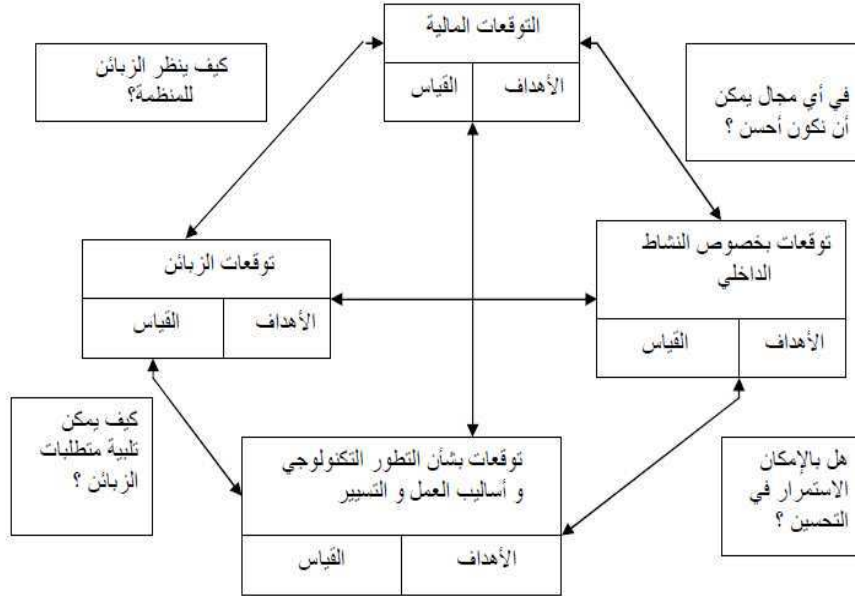
3. التأكد من وجود معايير أو مؤشرات جودة لقياس الأداء المنجز، خاصة على مستوى العمليات.

4. التأكد من القدرة على وضع لوحات قيادة، و التي تمثل صور بيانية لإظهار مستوى تطور الأداء، و منح الأفراد العاملين فرصة مراقبة مستوى أدائهم، شرط أن تتميز بالدقة و الوضوح، الاختصار، البساطة والثبات.

و ما تجدر الإشارة إليه هو أن جودة قياس الأداء تتطلب توفر الشروط التالية (10) :

- التزام القيادة،
 - وجود إستراتيجية واضحة و أهداف دقيقة و موضوعية،
 - إشراك فعلي للعاملين،
 - سهولة القياس و التقييم باعتماد مؤشرات قياس موضوعية،
 - رقابة فعالة و قدرة على التحسين، من خلال إحداث التغيير اللازم.
- و من أجل تحقيق مثل هذه الشروط الضرورية، لا يجب أن ترتكز عملية قياس الأداء و لا عملية المقارنة على الجانب المالي فقط، و المتمثل خاصة في تكاليف عدم الجودة (تكاليف التقييم، تكاليف الوقاية، تكاليف الاختلالات الداخلية و الخارجية) و العائد على الاستثمار، الذي اعتبره كل من Kaplan & Norton⁽¹¹⁾ محدود، و اقترح بالمقابل نموذجا للموازنة بين أربع جوانب هي : التوقعات المالية، توقعات متعلقة بالنشاط على المستوى الداخلي، توقعات الزبائن و توقعات متعلقة بالتطور التكنولوجي و أساليب العمل و التسيير. يعرف النموذج ببطاقة الأداء المتوازن A Balanced Scorecard. و الشكل الموالي يظهر النموذج.

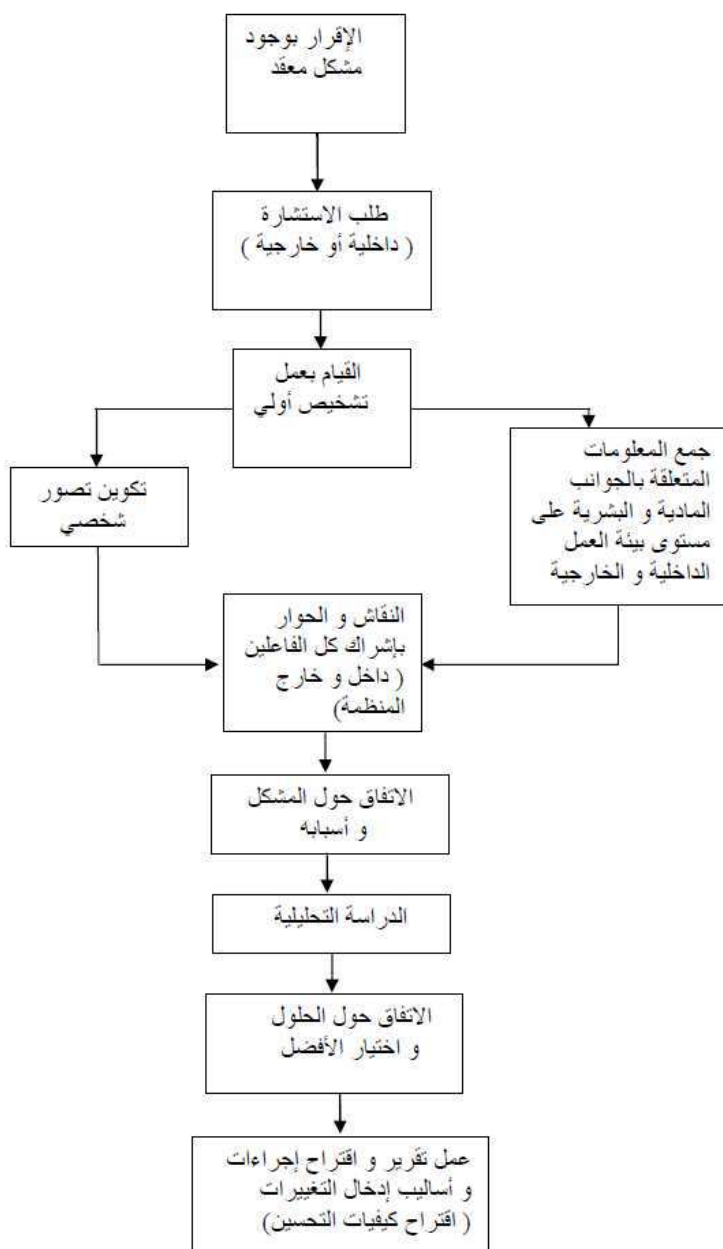
الشكل رقم (5) : بطاقة الأداء المتوازن



المصدر : Department of Trade and Industry (dti), Performance Measurement, www.dti.gov.uk/quality/performance, p : 7.

حيث أن النموذج يتضمن نتائج مالية و غير مالية، تتعلق أساسا بمدى قدرة المنظمة على الاستجابة لتوقعات الزبائن، العاملين، المساهمين و المجتمع عموما. ما يجب التأكيد عليه، هو ضرورة أن تكون عملية التشخيص، و مهما كانت المنهجية المعتمدة، شاملة لكل الجوانب المتعلقة بالنشاط، سواء كانت مادية، بشرية، هيكلية تنظيمية أو خاصة بتسيير العمليات. و الشكل الموالي يعطي صورة ملخصة لعملية تشخيص جودة الأداء، و العمل على إدخال التحسينات اللازمة.

الشكل رقم (6) : مراحل تشخيص و تحسين جودة الأداء



الخاتمة

عملية تشخيص الجودة، أو جودة الأداء، هي عملية بحث و استقصاء للكشف عن نقاط القوة ونقاط الضعف خاصة، و التي تمثل مجالات القصور فيما ينجز من عمليات. وهي المجالات التي تتطلب اهتماما وعناية لتحسينها، لما لها من تأثير سلبي على الأداء العام للمنظمة.

عادة ما تستخدم أساليب عمل لهذا الغرض، و من هذه الأساليب منهجية النظم المرنة. فهي توفر إطار عمل أساسه تقديم الاستشارة المبنية على العمل الجماعي التساهمي في البحث عن الاختلالات، تحديد طبيعتها و اقتراح الحلول بشأنها. مع محاولة العمل جماعيا على تنفيذها ومتابعة التنفيذ للتأكد من تحقيق النتائج المرغوبة، و المتمثلة في إدخال التحسينات الضرورية.

فمهما كانت المنهجية المعتمدة، و مهما كانت الأدوات أو الإجراءات المقترحة لتحسين الوضع فان نجاعة العملية، أي التشخيص و التحسين، تتطلب الالتزام بالقواعد التالية :

1. اعتماد الرؤية الشاملة في عملية التشخيص، و عدم حصرها في مجال محدد.
2. اعتبار المشكل معقد و يتضمن العديد من المشاكل.
3. توسيع دائرة البحث و الاستقصاء لتحديد طبيعة المشكل بدقة.
4. استخدام مختلف أساليب الاتصال لجمع المعلومات.
5. إشراك الجميع و دون استثناء.
6. التعرف بدقة على نوع الثقافة السائدة.
7. الدراسة و التحليل الموضوعي للمعلومات المجمعة.
8. المناقشة و الإثراء الجماعي للمعلومات.
9. إعطاء فرصة لاقتراح الأدوات، الإجراءات و الحلول.
10. الاتفاق على الحل المناسب.

فهذه القواعد تعتبر أساسية لتمكين المكلف بعملية التشخيص من عمل تقرير موضوعي، بحيث يتضمن نقاط القوة و نقاط الضعف أو الاختلالات خاصة، و من ثم المجالات التي تحتاج إلى تحسين، و اقتراح خطة عمل.

المراجع و الهوامش

1. Lexique/Glossaire, www.qualité.qc.ca/references/lexique.htm
2. TODOROV Branimir, ISO9000 : Une force de management, Gaetan Morin éditeur, Montréal, 1997, p : 81,82.
3. Department of Trade and Industry (dti), Implementing – from quality to organisation excellence, www.dti.gov.uk/quality/implementation, p : 2.

4. عمر وصفي عقيلي، المنهجية المتكاملة لإدارة الجودة الشاملة : وجهة نظر، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، عمان، 2001، ص : 49.
5. Department of Trade and Industry (dti), Process understanding and improvement, www.dti.gov.uk/quality/process, p : 4.
6. HEDOUIN Jean-Pierre, La question du diagnostic dans un projet qualité a l'université: Un outil inadapté, A reconstruction, www.blweb.it/esoe/tqmhe1/5.pdf, p : 2.
7. CHECKLAND Peter, Systems thinking systems practice, John Wily & Sons, Chichester, 1981, pp : 146-180.
- * فكر النظم Systems thinking : جملة المفاهيم، الرؤى و التصورات الدالة عن النظام من حيث المفهوم، الطبيعة، الخصائص و آليات التعامل مع الوضعيات الصعبة و المعقدة الناتجة عن بعض المشاكل و الاختلالات التي تظهر، و تعيق السير العادي للنشاط. إذ تخلق حالة من الفوضى و عدم الاستقرار داخل النظام.
- ** Weltanschauung كلمة ألمانية يقصد بها وجهة النظر المتفق عليها من قبل الجميع.
8. CHECKLAND Peter, SCHOLLES Jun, Soft systems methodology in action, John Wily & Sons, Chichester, 1999.
9. Department of Trade and Industry (dti), Performance Measurement, www.dti.gov.uk/quality/performance, p : 1.
10. Idem, p : 6.
11. توفيق محمد عبد المحسن، قياس الجودة والقياس المقارن : أساليب حديثة في المعايرة والقياس، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005-2006، ص : 147.

دور نظام معلومات الجودة في تعزيز جودة خدمات كليات الاقتصاد والعلوم الإدارية « إطار مرجعي »

أ. د محمد عبد حسين الطائي
قسم نظم المعلومات الإدارية
جامعة الزرقاء الخاصة - الأردن

الملخص

تعد المعلومات الأساس في إجراء التحسينات في مختلف أنواع المنظمات وفي تعزيز مستويات الجودة فيها، الأمر الذي يحتم على إدارات هذه المنظمات بذل الجهود في تصميم وبناء وتطبيق نظم معلومات الجودة والتي تكفل توفير المعلومات الضرورية لصنع القرارات التي تسهل مهمة هذه الإدارات في تنفيذ التحسينات وفي تحقيق مستويات الجودة المطلوبة. ويشير استقراء الواقع الميداني إلى أن هذه المساعي اصطدمت بعقبات عديدة - خاصة في تطبيق هذه النظم - جسدت مشكلة هذه الدراسة، من هنا هدفت هذه الدراسة إلى توفر أساس نظري يوضح طبيعة العلاقة بين نظم معلومات الجودة ومستويات جودة الخدمات من خلال تقديم نموذج مرجعي يمكن اعتماده من قبل المؤسسات الأكاديمية في إطار النظرة الشمولية لدور نظم معلومات الجودة في تحسين مستويات الجودة الثلاث، وبيان الجوانب الأساس التي يمكن من خلالها تجسيد هذا الدور والتمثلة في تسهيل مهمة التمييز بين الأنواع المختلفة من جودة الخدمات، وتحديد أبعاد جودة الخدمات وتشخيص الفجوة في جودة الخدمات.

Abstract

Now information becomes the major source for organization to gain and improve quality level on it, for that organization managers have to assign and design quality information system to support them in decision making that facilitate these improvements and achieve the right quality level on it.

All of these efforts have been faced with many obstacles specially in the side of system application. This research will discuss these obstacles and try to solve them by introducing conceptual model to study the relationship between quality information system and service quality levels that we can apply it in academic institution.

This model represents comprehensive views of quality information system roles for improving the «three types of quality levels» and explains the main aspects for it. These aspects are: determine the different types of the service quality, identify the main dimensions of it and diagnosis the quality service gap.

تمهيد

تحقق بعض المنظمات الصناعية والخدمية الحكومية والخاصة تحسينا في النتائج الإجمالية تتراوح بين 25-30% ، وتؤثر هذه التحسينات في قدرة المنظمة على البقاء في السوق التنافسي في إطار المنافسة الشديدة التي تواجهها، وعليه لا نستغرب إذا

أشرنا بان أحد الأدوات الأكثر أهمية هي تلك المتعلقة بتحسين الأساليب التي تركز على فكرة تحديد عناصر العمل في إطار كل عملية والسعي لجعلها أكثر بساطة وأعلى فاعلية من خلال البحث في إمكانية تجنبها أو دمجها أو اختزالها أو تعزيز انسيابها . وتعتمد المنظمات في تحسين الأساليب أساسان جوهريان للمعلومات هما تحليل الأساليب ودراسة الوقت، ولسوء الحظ فإن المنظمات عندما تحاول تطبيق هذين الأساسين تفشل عادة في تحقيق الموازنة بين الجوانب الهندسية /التكنولوجية وبين الجوانب السلوكية للعمليات، فأعضاء التنظيم يميلون إلى إعطاء المزيد من الاهتمام على الجانب المذكور أولاً، عليه فإن التركيز ينصب على العمليات الداخلية بينما يتم تجاهل العوامل المتعلقة بالزبائن الخارجيين على الأغلب. من هنا يعكس تحليل الأساليب ودراسة الوقت الحاجة إلى وجود نظم معلومات شاملة على مستوى المنظمة إذ تعد المعلومات الأساس المهم في تحقيق التحسين في المنظمة ، فالعديد من القرارات المنظمة لها علاقة بالجودة سواء كانت مقصودة أم ضمنية، والاهتمام بالجودة يعكس على الأغلب في كل عمليات المنظمة، ومن ثم فإنه لصنع قرارات جيدة تظهر الحاجة إلى معلومات جيدة .

تأسيساً فإن الهدف من وجود نظام معلومات الجودة هو تزويد صانعي القرارات في المنظمة بالمعلومات الملائمة التي تدعم وتسهل تحقيق التحسينات في المنظمة، وفي هذه الدراسة افترضنا إطاراً مرجعياً لمثل هذا النظام من خلال تقديم نموذج نظري يتضمن ثلاثة متغيرات رئيسية هي نظام معلومات الجودة كمتغير مستقل ومستويات جودة الخدمة كمتغير وسيط ودور نظام معلومات الجودة في تعزيز جودة الخدمة كمتغير تابع(معتمد) وتضمنت الدراسة أربعة أجزاء هي منهجية الدراسة، مراجعة بعض الدراسات السابقة، الإطار المرجعي وخلصت الدراسة إلى بعض الاستنتاجات والتوصيات.

أولاً : منهجية الدراسة

1. 1 مشكلة الدراسة

يشير (6: 1995, ForZa) إلى أنه على الرغم من كثرة الدراسات والبحوث التي تناولت إدارة الجودة في مختلف المنظمات إلا أن الاهتمام بالعلاقة بين تطبيقات إدارة الجودة المعاصرة وبين نظم المعلومات الجودة التي تدعم هذه التطبيقات لم يرتق إلى المستوى المطلوب .

ويؤكد (3: 1988, Pritchard et al) على أنه في أغلب المنظمات تفتقر نظم المعلومات المنظمة إلى التنوع المطلوب في أبعاد الجودة ، إذ انه يتم استثمار العديد من الموارد كمحاولة لتحسين الجودة والإنتاجية في المنظمة، وباستثناء بعض الاستثمارات المهمة للموارد فإن العديد من حالات الفشل تم تسجيلها في محاولات تحسين الجودة والإنتاجية وبذلك ذهبت الكثير من الموارد المستثمرة سدى ، ويضيف (Naveh,2000 :106): إن العديد من مشاريع نظم معلومات الجودة التي تم بناؤها في المنظمات لم

يراعى فيها مراحل التطوير المختلفة وأيضا المستويات الإدارية المختلفة في الهرم التنظيمي ، إلى جانب التعريفات الخاصة بالجوانب ذات العلاقة بالجودة وغيرها من الأخطاء غير المقصودة التي أوجدت مشاكل أمام اعتماد تطبيقات هذه النظم . وقد تفاقمت هذه المشاكل يوما بعد يوم بخاصة في ظل إنتاج معلومات أكثر مما يمكن إدارتها وأيضا في ظل تعذر ربط وتكامل نظم معلومات الجودة مع نظم المعلومات الفرعية الأخرى في المنظمة.

1-2 أهداف الدراسة وأهميتها

تهدف الدراسة إلى تحقيق الآتي:

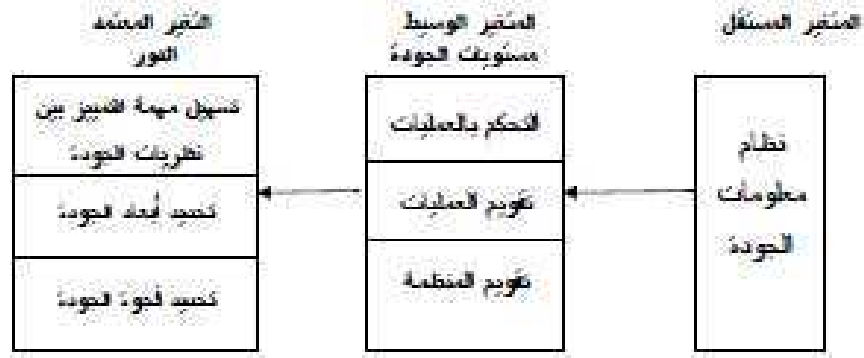
- 1- تغطية جوانب النقص في الإطار المعرفي في العلاقة بين نظام معلومات الجودة وجودة الخدمات.
 - 2- تقديم نموذج مرجعي لدراسة دور نظام معلومات الجودة في تعزيز جودة الخدمات المقدمة من قبل كليات الاقتصاد والعلوم الإدارية.
 - 3- تحديد المتغيرات الملائمة لقياس هذا الدور.
 - 4- تقديم إطار يحقق التكامل بين مصادر المعلومات المختلفة في هذه الكليات بطريقة تضمن استخدامها في برامج تحسين الجودة مع ربطها بالجوانب الخاصة بأنواع الجودة وأبعادها والفجوة الحاصلة في جودة الخدمة.
- في ضوء الأهداف أعلاه يمكن تجسيد أهمية الدراسة من خلال الجوانب الآتية:
- 1- تعد من الدراسات القليلة التي تتناول نظم معلومات الجودة باللغة العربية على حد اطلاع الباحث.
 - 2- تمثل الدراسة تمهيدا لأرضية ملائمة لاعتماد تطبيقات نظم معلومات الجودة في تعزيز جودة الخدمات المقدمة من قبل المنظمة.
 - 3- تجسد الدراسة النظرة الشمولية لنظم معلومات الجودة من خلال تحسين مستويات الجودة الثلاث في إطار أنواع وأبعاد وفجوة الجودة.

1-3 أنموذج الدراسة

اعتمدت الدراسة أنموذجا مقترحا يدمج بين موضوعات الهندسة الصناعية ومدخل إدارة الجودة وعلم نفس المنظمة والإحصاء الصناعي ونظم المعلومات ويضم ثلاث متغيرات هي:

- المتغير المستقل وهو نظام معلومات الجودة.
- المتغير الوسيط ويضم ثلاث متغيرات فرعية تجسد المستويات الثلاث لجودة الخدمة وهي الجودة من خلال التحكم بالعمليات والجودة من خلال تقويم العمليات والجودة من خلال تقويم المنظمة ككل.

- المتغير التابع (المعتمد) ويجسد الدور الذي يمكن أن يسهم به نظام معلومات الجودة في تعزيز الجودة ويشتمل على ثلاث متغيرات فرعية أيضا وهي دور نظام معلومات الجودة في تسهيل مهمة التمييز بين أنواع الجودة المختلفة ودور نظام معلومات الجودة في تحديد أبعاد الجودة ودوره في تحديد فجوة الجودة. والمخطط الآتي يوضح نموذج الدراسة.



ثانيا : مراجعة في بعض الدراسات السابقة

تشير المراجعة للكتابات في مجالات إدارة الإنتاج والعمليات وإدارة الجودة ونظم المعلومات الإدارية والنماذج المعاصرة التي وظفت في هذه المجالات إلى ضعف الوضوح في العلاقة بين نظم معلومات الجودة وبين تعزيز جودة الخدمات ، وفيما يأتي نستعرض بعضا من هذه الدراسات التي أمكن الحصول عليها :

1- الباحثون (Chang,1988:338-343) (Sylla,1988:302-306)

(Dessculey et al ,1987:241-247) اهتموا جميعا بموضوع التكامل بين متدفقات المعلومات المختلفة ووظائف المنظمة باعتماد مداخل متعددة واعتمدوا في دراساتهم على افتراض أساس وهو أن الحاسب يعد القوة الرابطة والمحقة للتكامل ، إلا أنهم ركزوا قليلا على التطبيقات المعاصرة للتكامل بين إدارة الجودة مثل مشاركة الأفراد العاملين ، التحسين المستمر للجودة وبين نظم المعلومات وبدلا من ذلك انصب تركيزهم على نماذج تكامل الحاسوب/ الأتمتة.

2- يشير الباحثون (Flynn et al ,1994:339-366) إلى أن الكتابات في إدارة

الجودة نادرا ما عدت نظم معلومات الجودة كبعد خاص من أبعاد إدارة الجودة ، وبناء عليه قدموا في دراساتهم أنموذجا لإدارة الجودة تضمن توضيحا مهما لدور نظم معلومات الجودة عندما أكدوا على أن البعد الخاص بمعلومات الجودة في

- إطار الأنموذج المقدم يشتمل على متغيرين هما استخدام المخططات والتغذية العكسية المترتبة على عمليات التنفيذ والرقابة عليها.
- 3- يؤكد (Weston,1989:16-17) على أن بناء نظام معلومات الجودة يجب أن يبدأ بشكل مترامن مع تأسيس وبناء نظم الأعمال الرئيسية في المنظمة والتي تتمثل بالوظائف الأساس لها كما يجب ربط النظام ذاتيا مع الأدوات التي تعتمد في تجميع البيانات مباشرة من عمليات الإنتاج .
- 4- اعتمد الباحث (Chang,1988:338-343)(Chang,1989:311-316) في مدخله المقترح لبيئة التصنيع المتكاملة مع الحاسب (CIM) تصميمًا عامًا لنظام معلومات الجودة لتغطية الأنشطة المختلفة في المنظمة بدءًا من التسويق ومرورا بخدمات ما قبل الإنتاج والأنشطة المرتبطة بها ، وانتهاء بتقديم المنتج ، وأشار إلى أن الهدف الأساس من هذا النظام يتمثل في متابعة إدارة الإنتاج ، منع الأخطاء وإدراك تصورات الزبائن عن جودة المنتج .
- 5- واقترح الباحث (Lin,1991:41-50) ضرورة مراعاة ثلاثة جوانب جوهرية في تصميم نظام معلومات ضبط الجودة هي الوظيفية والعملياتية والهيكلية ، وبناء عليه وباعتماد مدخل بيئة التصنيع المتكاملة مع الحاسوب ، ويرى هذا الباحث أن معمارية المعلومات لنظام معلومات الجودة تتكون من أربعة مستويات هي بنك معلومات الجودة ، تنسيق المعلومات ، تسهيلات التفاعل و أنموذج المعرفة .

ثالثا : الإطار المرجعي لنظم معلومات الجودة

يهدف هذا الإطار إلى إيجاد هيكلية بنائية (تشكيل تنظمي) يوجه نحو استخدام المعلومات لأغراض تعزيز جودة خدمات كليات الاقتصاد والعلوم الإدارية إضافة إلى توفير رؤيا شاملة ومتكاملة لهذه الكليات مع المستويات الهرمية للمعلومات ، وتتضمن ثلاث مستويات لتوليد المعلومات واستخدامها وهي التحكم بالعملية ، تقويم العملية ، تحديد قيمة المنظمة فضلا عن تحديد الجوانب التي يمكن من خلالها إبراز دور نظام المعلومات في تعزيز جودة خدمات كليات الاقتصاد والعلوم الإدارية وفيما يأتي توضيحا لذلك :

1. نظم معلومات الجودة ومستويات جودة الخدمة

يستند هذا الجزء من الإطار المرجعي على التصور بان التحكم في العمليات وتقويمها وقياس الأداء الكلي لكليات الاقتصاد والعلوم الإدارية يقود مجتمعة إلى نجاح وتفوق هذه الكليات، فعلى الرغم من أنه تم تجميع فيض كبير من المعلومات في العديد من المنظمات كمؤشرات أو مسوحات أو بنوك قياس إلا أنه ولسوء الحظ لم نجد استخدام ميداني لها، الأمر الذي يكشف عن حقيقة أن معلومات الجودة لم توظف بشكل سليم بالعمليات الإدارية المختلفة للمنظمة. تأسيسا وبهدف تجنب مثل هذا الخلل فان هذا الجزء من الإطار يجسد القاعدتين الآتيتين:-

- التركيز على احتمالات تحسين أداء كليات الاقتصاد والعلوم الإدارية، ويحدد (Bishara & Wyrick,1994:67-70) هذه الاحتمالات من خلال جودة الخدمات ، تحسين الإنتاجية ، منع أو تقليص الهدر والمضياعات ، تقويم المجهزين ، تقويم الأداء ونتائج الأعمال . وجميع هذه الجوانب تجد تطبيقاتها من خلال نظم معلومات الجودة التي يمكن استخدامها في مهام وبرامج التحسين المذكورة.
- تكييف الإطار مع المستفيدين من نظام معلومات الجودة وهم المديرون في مختلف المستويات التنظيمية، وتكامل هذه المستويات الثلاث للإطار يخلق قواما من المعرفة الإدارية التي تغطي جميع المستويات التنظيمية بدءا من الثقافة التنظيمية مرورا بفرق العمل وانتهاء بمستوى الأفراد. وتشكيل مثل هذه الحالة الكلية المثمرة وتوفير المعلومات حول احتمالات التحسين لكل المستويات التنظيمية يعد شرطا جوهريا لإدراك احتمالات تحسين أداء كليات الاقتصاد والعلوم الإدارية (Reeves& Bednar,1994:419-445).

وفيما يأتي نوضح العلاقة بين نظم معلومات الجودة ومستويات الجودة على وفق الإطار المرجعي المقترح في هذه الدراسة:

1-1 المستوى الأول : التحكم بالعملية . Process control

يتمثل الهدف من إدارة المعلومات في هذا المستوى بالتحقق من درجة تطابق مخرجات العملية (التدريس ، خدمة المجتمع والبحوث) مع مجموعة من متطلبات الجودة المحددة مسبقا ، إذ يستلزم إنجاز هذا التحكم تجميع البيانات ، احتساب المؤشرات في ضوء هذه البيانات ومقارنة قيم المؤشرات لتحديد الأهداف أو المواصفات وتفسير الاختلافات بين القيم المرغوبة والقيم الفعلية واتخاذ الإجراء المناسب في ضوء معلومات التغذية العكسية . من هنا فإن نظام معلومات الجودة عند هذا المستوى يركز على استبعاد الجوانب غير المتطابقة والتي يتم اكتشافها من جهة ومن جهة ثانية توفير المعلومات التي تخدم كأساس لانجاز العمل التصحيحي الملائم.

وفيما يتعلق بمفهوم الجودة في هذا المستوى فإنه يركز على جودة التطابق والتمثلة بدرجة تطابق مخرجات العملية مع المواصفات المصممة. فعندما يتم التحضير لبرنامج ضمان جودة خدمات هذه الكليات فإن أحد الاستخدامات الجوهرية لنظام معلومات الجودة هو فهم وتحديد توقعات الزبائن ابتداء ومن ثم تعديل متطلبات العمليات في ضوء الدرجة الملائمة للتطابق بين مخرجات العملية وبين هذه المتطلبات في المراحل الأخيرة.

تأسيسا ولأجل الحصول على فكرة واضحة عن هذا المستوى فإن الضرورة تقتضي البحث في المحاور الآتية:

1-1-1 خصائص بناء وتطبيق نظام معلومات الجودة

تماما و بأسلوب مشابه لتكامل جهود التحكم بالجودة مع العمليات التنظيمية المنجزة في كليات الاقتصاد والعلوم الإدارية فإن نظام معلومات الجودة هو الآخر يجب أن يتكامل

وعلى نحو فاعل مع جميع نظم المعلومات الفرعية الموجودة في هذه الكليات (نظام معلومات التسجيل، نظام معلومات الطلبة، نظام معلومات المدرسين... الخ) عليه يجب توفر الخصائص الآتية عند بناء وتطبيق نظام معلومات الجودة:

- تصميم النظام من خلال فريق عمل يتم اختيار أعضائه من ممثلين عن المستويات الإدارية الثلاث، لأنه بدون استخدام أسلوب شمولي في تحليل العمليات فإن المعلومات التي يتم توفيرها عند هذا المستوى سوف تميل إلى عدم الانتظام وتعذر الوثوق بها كأساس لتحقيق الجودة أو تعزيزها لاحقاً.
- تستخدم المعلومات التي يتم توفيرها في هذا المستوى لعملية التحكم الخاصة بالكادر العامل في مهام التصميم والتطبيق، فبالنسبة لكادر التصميم فإن المعلومات تستخدم في تحديد مواصفات تصميم العمليات الثلاث (التدريس، البحث وخدمة المجتمع)، إذ تعتمد هذه المعلومات لأغراض التخطيط متوسط الأمد (من سنة إلى خمس سنوات)، إما الكادر الخاص بالتطبيق فإنهم كمستخدمين لمعلومات الجودة بحاجة إلى هذه المعلومات في الأمد القصير لأجل اختبار خصائص العملية التي يتم تطبيقها. وتبعاً لذلك فإن تحليل المعلومات يكون مطلوباً للفترات الزمنية المختلفة وعند المستويات التنظيمية المختلفة وكذلك في مراحل العملية المختلفة.
- كما يجب هيكلة نظام معلومات الجودة بطريقة يمكن معها لمختلف المستخدمين في المنظمة من الاستفادة منها، مع وجود الحاجة إلى الحد الأدنى من المساعدة من قبل العاملين في النظام وبخلاف ذلك فإن بعض الدعم المهني المركزي يكون مطلوباً.

2-1-1 تحديد مؤشرات التحكم: يمكن اعتماد مؤشرين جوهرين للتحكم بالعمليات هما:

- مؤشرات الجودة المعبرة عن وحدة قياس العملية والتي يمكن تجسيدها بمصطلحات إحصائية أو مادية.
 - مؤشرات الجودة التي تجسد تكلفة الجودة والتي تصف الاتجاهات الحاصلة في العمليات من خلال التكاليف والجدوى بمفاهيم واضحة ومقبولة، وتشتمل على التكاليف الضرورية لصيانة نظام الجودة وأيضاً تكاليف الخسارة المترتبة على الجودة المتدنية.
- وعند تحديد هذين المؤشرين نرى من الضروري الالتزام بالخصائص الآتية:
- يجب أن يتصف المؤشر بالحساسية والمرونة تجاه التغييرات الحاصلة أو المحتملة في العمليات.
 - يجب أن تمثل مؤشرات العمليات في الكليات موضوع البحث في الجزء الملائم له مع التأكيد على نقاط التحسين الممكنة للجودة.

- يجب أن تتضمن المؤشرات الجوانب التي تقيس درجة التطابق مع أهداف هذه الكليات، وأيضا تلك التي تعبر عن بلوغ أهداف الأقسام العلمية أو الأهداف الوظيفية المشتقة عن أهداف الكليات والأقسام.
- يجب أن تسمح المؤشرات بتتبع الاتجاهات في معلومات الجودة.

1-1-3 القياس : في ضوء الإطار المقترح يمكن الاستعانة بنوعين من القياس هما :

- نتائج العملية. ويرتبط هذا القياس بنتائج جودة العمليات عند نقطة المخرجات أو أثناء إنجازها والتي يمكن ملاحظتها من قبل إدارات الكليات أو بواسطة الزبائن، وتنصب أساسا على الأبعاد التي يمكن اختبارها إحصائيا قدر تعلق الأمر بأداء العملية والخدمة المرتبطة بها مثل الموثوقية و الإتاحة والأمان، وأبعاد إدارية أو مرتبطة بالموازنة مثل كفاءة عمادة الكليات ورؤساء الأقسام، معدل دوران أعضاء هيئة التدريس والقيود على التخصيصات...الخ.
- تحليل العملية. ويرتبط هذا المقياس بدراسة أسباب عدم التطابق بين مخرجات العملية والمواصفات / المتطلبات، أو التنبؤ بحالة عدم التطابق للعملية. وعند إجراء مثل هذا التحليل نرى من المناسب اعتماد الخطوات الآتية:
 - 1- تشخيص الأسباب باستخدام بعض الأدوات المتاحة التي تمكن فريق العمل من تحليل الانحرافات الخاصة بالمؤشرات المقاسية عن الأهداف الموضوعية لأجل تحديد أسبابيات التصحيح لمعالجة هذه الانحرافات وتقليل أثارها السلبية من خلال تحسين قابلية العملية لتكون أكثر قدرة على توليد المخرجات التي تلبي متطلبات الجودة الأكثر أهمية.
 - 2- مقارنة الأداء الفعلي مع الأهداف المحددة. إذ يجب مقارنة مؤشرات الجودة وتكلفتها مع الأهداف التي سبق تحديدها، عليه فان نظام معلومات الجودة يجب تصميمها -كما أشرنا سابقا - بطريقة تسمح بإجراء المقارنة بين مؤشرات الجودة وتكلفتها مع هذه الأهداف، وأهم أدوات الجودة التي تسهل مثل هذه المقارنة هي مؤهلات الأفراد العاملين في الكليات، فرق العمل، لجان ضمان الجودة، الأطر المرجعية، التحليل الفني، اختبار توقعات الزبائن الداخليين والخارجيين...الخ.

2-1 المستوى الثاني: تقويم العملية Process Evaluation

لأجل تحديد ما إذا كانت مجموعة متطلبات ومواصفات الجودة الخاصة بعمليات التدريس والبحث وخدمة المجتمع في هذه الكليات تعبر بشكل صحيح عن احتياجات الزبائن (الطلبة والمجتمع ومؤسسات الدولة والقطاع الخاص) فإنه يجب إجراء التقويم المستقل لهذه العملية وللنتائج والأهداف المتحققة وغيرها من إجراءات ضبط الجودة. ويتم التقويم من خلال أفراد ذوي مهارات خاصة بهدف تحديد الأسلوب الذي يتم من خلاله إدارة العملية ورقابتها مع تأشير فرص التحسين المحتملة، ومن وجهة نظرنا

فإن مثل هذا التقييم يجب أن يوفر دراسة نوعية معمقة عن العمليات، وبالدرجة الأساس تصميمها وتنفيذها مع الاسترشاد بالمعلومات التي تم الحصول عليها من المستوى الأول . وتجدر الإشارة هنا إلى أن التقييم هنا ينصب على العوامل الإدارية والفنية والبشرية، إذ لا يتوقع أن يظهر تأثير مثل هذا التقييم مباشرة على الجودة ولكن تظهر آثاره على المدى البعيد من برامج تحسين العملية.

وفيما يتعلق بتعريف الجودة عند هذا المستوى فإنه يركز على جوانب الجودة الخاصة بتلبية توقعات الزبائن (Reeves & Bednar, 1994 :431) ، إذ يتم تقييم العمليات الثلاث في ضوء مراعاة التحسين المستمر لدرجة رضا الزبائن . ويستلزم تجسيد هذا التعريف ميدانيا تحليل هذه العمليات في إطار سلسلة المجهزين والزبائن والذي يتطلب بدوره دراسة التوقعات ومن ثم بناء نظام معلومات الجودة في ضوء مراعاة الخصائص الآتية:

2-2-1 خصائص بناء وتطبيق نظام معلومات الجودة.

- بأسلوب مشابه لبناء نظام معلومات الجودة في المستوى الأول فإنه يتطلب بناء نظام معلومات الجودة توافقا سليما مع العمليات التنظيمية المعتمدة حاليا في الكليات موضوع البحث.
- يجب أن يتم هذا البناء بوساطة فرق عمل متخصصة يتشكل أعضاؤها من إدارات الكليات والأقسام وكادر التشغيل.
- يجب أن يدعم النظام تطبيق نظريات القيادة للجودة في إدارة الكليات والأقسام بالشكل الذي يتطلب التركيز بعمق على العمليات وليس على نتائجها فقط.
- يتم تكوين قاعدة معلومات مستوى تقييم العملية من خلال برمجيات ضبط الجودة والتي تعد من قبل خبراء ذوي مؤهلات وتدريب خاص (خبراء متخصصون في التقييم).

2-2-2 منهجية تقييم العملية

- تأسيسا فان التقييم في هذا المستوى يتركز على التحقق من درجة تطابق إجراءات العمل المعتمدة مع سياسة الكليات (والتي يجب أن توجه نحو تلبية توقعات الزبائن) وأيضا درجة تطابق الفعل الميداني للعمليات مع الإجراءات المكتوبة، الأمر الذي يتطلب وجود منهجية سليمة لإنجاز تقييم العملية وتتبنى هذه الدراسة الخطوات التي اعتمدها الباحث (Rose, 1995 :63-66) و موزها بالشكل الآتي :
- الشروع ببرنامج التقييم. من خلال تعريف وتحديد توقعات إدارات الكليات لبرنامج التقييم و إعداد خطة عمل التقييم التي تتضمن تحديد العمليات الخاضعة للتقييم والجدولة الزمنية والجوانب التي يشتمل عليها، أنشطة التصحيح وتنفيذها، التسهيلات المتاحة لإنجاز العمليات ، تدريب الأفراد العاملين وحفزهم ... الخ .

- التخطيط للتقويم. من خلال الإعداد لعملية التقويم تبعاً لنوع الجودة التي يتم التحقق منها والخاضع للإنجاز والفحص، ويفضل هنا التركيز على العوامل الإنسانية (المرتبطة بقدرات الإدارات على إنجاز المهام المنوطة بهم) والتجهيزات (مدى ملائمة هذه التجهيزات، الصيانة السليمة لها، التشغيل الصحيح، الطاقة الملائمة) والخدمات المقدمة (والمسائل المتعلقة بعملية إنتاجها) وتوثيق العمليات (أسلوب التوثيق، محتواه، دقته، والرقابة عليه).
- إنجاز التقويم. أي تنفيذ برنامج التقويم.
- إعداد تقرير بنتائج التقويم ويتضمن جميع الجوانب التي شملها التقويم ونتائجه وتشخيص لنقاط القوة والضعف والمقترحات المقدمة.
- تحديد الأنشطة التصحيحية المطلوبة في إطار المقترحات المقدمة في الخطوات السابقة وتطبيقها ومتابعتها لتحديد مدى نجاحها في تحسين كفاءة وفاعلية العمليات.

1-3 المستوى الثالث : تقويم الكليات Organizational Assessment

يهدف هذا التقويم إلى اختبار المدى الذي تم فيه تحقيق رؤية الكليات موضوع البحث وتطبيق الأهداف الاستراتيجية وخطط العمل وخلق بيئة سليمة لثقافة الجودة في هذه الكليات، كما يتم التحقق من المدى الذي يمكن فيه تكييف الرؤية الاستراتيجية لعمادات هذه الكليات للبيئة المتغيرة وظروف السوق إذ يجب توفير معلومات الجودة التي تسهل مهمة النظرة الشمولية لجميع أنشطة الكليات والأداء الإجمالي لها. وتعرف الجودة في هذا المستوى من خلال النظرة لها على أنها القدرة على تلبية توقعات الزبائن بكفاءة من خلال التركيز على الأداء الكلي سواء من وجهة نظر السوق أو الإدارة العليا (حملة الأسهم). ويؤكد (7: Gravin, 1988) على أن الفهم السليم لاحتياجات السوق يعد ضرورياً عند هذا المستوى، عليه يجب استخدام الجودة الكلية كأحدى الأدوات الرئيسية لتحقيق التقدم وبلوغ أهداف الكليات والأقسام العلمية الأمر الذي يجعل من الجودة خياراً استراتيجياً حاسماً لعمادات هذه الكليات. تأسيساً فإن أهم الخصائص التي يتم التأكيد عليها في نظام معلومات الجودة عند هذا المستوى هي:

1-3-1 خصائص بناء وتطبيق نظام معلومات الجودة

- يجب التركيز على النظرة الكلية للبنية الأساس للكليات موضوع البحث وطبيعة الوظائف التي تنجزها.
- تشتمل المعلومات على خلاصة بالمعلومات عن المستوى الأول والثاني إلى جانب معلومات إضافية عن الأداء الكلي لهذه الكليات.
- المستخدم الرئيس لهذه المعلومات هم المصممون لنظام معلومات الجودة في هذا المستوى وقد يكون رئيس الجامعة ونائب الرئيس أو عميد الكلية.

- يتم جمع البيانات من خلال أسلوب الخبرة وباستخدام الاستبيانات والمقابلات ومعرفة مواقف واتجاهات الطلبة وأفراد المجتمع وقادة المؤسسات والتدريسيين والعاملين في هذه الكليات .

1-3-2 منهجية التقييم

ينصب التقييم الكلي على جانبين هما :

- نظام الكلية. وذلك من خلال فحص العوامل المستخدمة في التحسين المستمر لأداء الكليات وقدراتها، ونرى هنا ضرورة التركيز على عوامل القيادة (الإدارات التي تسهم في تطبيق برامج التحسين) والمعلومات وتحليلها (الأسلوب المعتمد في تحديد الحاجة إلى معلومات الجودة، تجميع البيانات معالجتها واستخدامها في تحسين العمليات) والتخطيط الاستراتيجي (كيفية هيكله الكليات، التنبؤ بحاجات الزبائن، والمدى الذي يمكن من خلاله تلبية هذه الحاجات) إدارة وتطوير الموارد البشرية وإدارة العمليات (التخطيط للعمليات الأساسية الثلاث التدريس والبحث وخدمة المجتمع).

- مواقف العاملين والزبائن. تعد هذه المواقف بعدا إضافيا يرتبط به نظم معلومات الجودة وتنصب على اختيار مواقف المدرسين والإداريين والفنيين والطلبة وأفراد المجتمع وإدارات المؤسسات وهذه المواقف يتم التحقق منها في جانبين هما :

1- ثقافة الجودة والمدى الذي تكون فيه القيم والمعتقدات والرموز والطقوس السائدة في هذه الكليات مجسدة لثقافة الإبداع والجودة بوصفها الأرضية التي تسهم في جعل كل من ينجز العمل ينجزه بشكل صحيح من المرة الأولى مع الإحساس العالي بالرضا والولاء. والفكرة الأساس التي تكمن وراء ثقافة الجودة نقتبسها من التبرير الذي قدمه الباحث (O'Reilly et al, 1991: 487-516) وهو أن وجود القيم الداعمة لثقافة الجودة في هذه الكليات سيسهم في تحقيق التفوق في جميع أنشطتها التي تعد الجودة جوهرها جميعا .

2- الرضا سواء للأفراد العاملين أو الزبائن الخارجيين والذي يعد هدفا مشروعاً لكل منظمة بشكل عام، عليه نؤكد هنا على ضرورة مقارنة مؤشرات رضا الأفراد العاملين بمؤشرات رضا الزبائن في إطار التقييم الكلي لهذه الكليات.

2- دور نظام معلومات الجودة في تعزيز جودة الخدمات.

يمكن إبراز الجوانب الأساس التي يمكن من خلالها مساهمة نظم معلومات الجودة في تعزيز جودة خدمات كليات الاقتصاد والعلوم الإدارية على وفق الأنموذج المقترح على النحو الآتي:

2-1 تسهيل مهمة التمييز بين الأنواع المختلفة لجودة الخدمة

تتباين أنواع جودة الخدمة المقدمة من قبل المنظمات إلى زبائنها، واستنادا إلى رأي الباحثين (Parasuraman, Zeithaul & Berry, 1985:41-50) يمكن التمييز بين خمسة أنواع من جودة الخدمة هي :

- الجودة المتوقعة من قبل الزبائن والتي يجب مراعاتها عند تقديم الخدمة من قبل إدارات الكليات والأقسام موضوع البحث.
- الجودة المدركة والتي تعتقد إدارات الكليات أنها ملائمة لحاجات الزبائن.
- الجودة المعيارية والتي تطابق المعايير المحددة من قبل لجان الاعتماد أو مؤسسات ضمان الجودة.
- الجودة الفعلية والتي تحققت ميدانيا بعد تقديم الخدمة فعليا إلى الطلبة أو المجتمع أو مؤسسات الدولة والقطاع الخاص.
- الجودة الموعودة والتي أعلنت عنها إدارات الكليات ووعدت بها الزبائن بأنها سوف تحققها في الخدمة التي ستقدم إليهم.

2-2 تحديد أبعاد الجودة في الخدمات المقدمة إلى الزبائن

تجسد أبعاد الجودة الكيفية التي ينظم بها الزبائن معلوماتهم حول جودة الخدمة المقدمة لهم ونظرتهم إلى هذه الجودة، إذ تتباين وجهات النظر حول الأبعاد التي يمكن أن تنطوي عليها جودة الخدمة. ولكي يصبح ممكنا تحديد الأبعاد المناسبة ومن ثم تحديد متغيراتها نستعرض في أدناه بعضا من هذه الآراء:

- يرى الباحث (Kraon, 1995: 22-24) وجود بعدين أساسيين لجودة الخدمة هما :
 - 1- تصور السوق Market Perception
 - 2- الجودة الاستراتيجية Strategic Quality
- يشير (Parasuraman, Zeithaul & Berry, 1985:43) إلى وجود ثلاثة أبعاد هي:
 - 1- الجودة المادية Physical Quality
 - 2- الجودة المشتركة Corporate Quality
 - 3- الجودة التفاعلية Interaction Quality
- بينما يؤكد (Hernan, Nitecki & Ellen, 1999: 3) على ضرورة مراعاة أربعة أبعاد في الجودة هي:
 - 1- التفوق والامتياز Excellence
 - 2- القيمة Value
 - 3- التلائم مع المواصفات Conformance to Specifications
 - 4- تحقيق التوقعات أو تجاوزها Meeting and/ or Exceding Expectations
- ويحدد (Kotler, 1992:478) خمسة أبعاد للجودة هي :

- 1- الاعتمادية Reliability
 2- الاستجابة Responsiveness
 3- الضمان Assurance
 4- الاعتناق Empathy
 5- التجسيد المادي للخدمة Tangibles
 - أخيرا وليس آخرا يعتمد (Lovelock, 1996 :465) عشرة أبعاد لجودة الخدمة هي:
- 1- إمكانية التصديق Credibility
 2- الأمان Security
 3- الحصول عليها Access
 4- الاتصالات Communication
 5- فهم الزبائن Understanding Customers
 6- التجسيد المادي Tangibility
 7- الاعتمادية Reliability
 8- الاستجابة Responsiveness
 9- الكفاية Competence
 10- المجاملة Courtesy

2-3 المساعدة في تشخيص الفجوة في جودة الخدمة

يشير المتخصصون في إدارة الجودة إلى أن مفهوم الفجوة في جودة الخدمة يتجسد من خلال وصف جودة الخدمة على أنها سلسلة من الحلقات المتصلة مع بعضها البعض والتي تبدأ بالجودة المثالية في أقصاها الإيجابي (Ideal Quality) وتتوسطها حلقات الجودة المرضية بدرجاتها المختلفة (Satisfactory Quality)، وتنتهي في أقصاها السلبي بالجودة المرفوضة كليا (Totally un Acceptable) أو ما يصطلح عليها " اللا جودة " . إذ تتحدد حلقات هذه السلسلة بشكل عام في ضوء التباين بين الجودة المتوقعة للخدمة وبين الجودة المدركة فعليا من قبل الزبائن، وتسهم نظام معلومات الجودة بدور فاعل في تشخيص هذه الفجوة. وبناءا عليه ولأغراض هذه الدراسة وتحقيقا لأهدافها يمكن الاستعانة بالتصنيف الذي وضعه الباحث (Payne , 1993 : 219) في أنموذجه والذي يتضمن خمسة أنواع من الفجوة وهي :

- 1 - الفجوة الحاصلة بين الخدمة المتوقعة من قبل الزبائن وبين إدراك إدارات كليات الاقتصاد والعلوم الإدارية لتوقعات هؤلاء الزبائن.
 2- الفجوة الحاصلة بين قدرة إدارات هذه الكليات على ترجمة إدراكها لتوقعات الزبائن إلى مواصفات لجودة الخدمة وبين إدراكها الفعلي لهذه التوقعات.

- 3- الفجوة الحاصلة بين قدرة إدارات هذه الكليات على ترجمة إدراكها لتوقعات الزبائن إلى مواصفات وبين حصول الزبائن للخدمة.
- 4 - الفجوة الحاصلة بين إدراك إدارات الكليات لتوقعات الزبائن وبين تقديم الخدمة فعليا.
- 6- الفجوة الحاصلة بين الخدمة المتوقعة من قبل الزبائن وبين الخدمة الفعلية التي يحصلون عليها.

رابعا : الاستنتاجات والتوصيات

1- الاستنتاجات

- في ضوء الاستعراض المرجعي للأدبيات التي تناولت موضوع نظم معلومات الجودة وعلاقتها بجودة الخدمات يمكن تبني الاستنتاجات النظرية الآتية:
- 1-1 على الرغم من أن نظام ضبط الجودة أضحت الأداة الرئيسة في إدارة الجودة والذي يستخدم في جميع المستويات الثلاث المقترحة في هذه الدراسة وبخاصة في تطبيقات نظم الجودة (ISO 9000) المعيارية أو (ISO 9002) إلا أن هذه التطبيقات ستظل غير فاعلة ما لم تقترن بوجود نظم معلومات جودة موازية لها تدعمها وتدعم أهدافها.
 - 2-1 استكمالا لما جاء في الاستنتاج أعلاه فإن أغلب المنظمات بشكل عام والجامعات بشكل خاص بما في ذلك الكليات موضوع البحث لازالت تفتقر إلى الطريقة النظامية في الربط والتكامل بين تطبيقات نظم معلومات الجودة وبرامج الجودة المختلفة بالشكل الذي يسهم في تفعيل هذه التطبيقات وتعزيز جودة الخدمات.
 - 3-1 تظهر النظرة الشمولية للكتابات في نظم معلومات الجودة أنه على الرغم من أن العديد من المنظمات اعتمدت تطبيقات نظم معلومات الجودة في الوقت الحاضر إلا أنها نادرا ما حاولت تكامل هذه المستويات الثلاثة من معلومات الجودة في هذه التطبيقات.
 - 4-1 تتعدد عمليات صنع القرارات التي تسهم في جودة الخدمات التي تقدمها الكليات موضوع البحث، عليه تتبنى الدراسة الاستنتاج بان أي إطار خاص بنظام معلومات الجودة يجب أن يصمم بالشكل الذي يوفر المعلومات التي تدعم العمليات الثلاثة في هذه الكليات والتي تمثل مجالات صنع هذه القرارات وتطبيقها في المستويات الإدارية العليا والوسطى والتشغيلية.

2- التوصيات

- 1-2 نظرا لتعذر اختبار الأنموذج المقترح في هذه الدراسة ميدانيا لتعذر الحصول على المعطيات الضرورية لإجراء الدراسة الميدانية عليه توصي الدراسة بإجراء دراسات مستقبلية في هذا الموضوع من قبل نفس الباحث أو باحثين آخرين.
- 2-2 على الرغم من أن التقويم السنوي ونصف السنوي هما المديان الشائعان في التقويم الكلي للمنظمة، إلا أنه يمكن اختيار أي مدى زمني آخر غيرهما عليه توصي هذه الدراسة باختيار المدى الزمني الملائم لتحقيق التقويم الشامل للكليات موضع البحث بالشكل الذي يوفر المعلومات التي تستخدم في تحسين البرامج وتقويمها.
- 2-3 مطالبة عمادات كليات الاقتصاد والعلوم الإدارية بإضافة مادة نظام معلومات الجودة إلى المساقات الدراسية المعتمدة حاليا وعدها أحد المتطلبات الإجبارية على مستوى الكلية لارتباطها بكل أقسام الكلية ولأهميتها القصوى لطلبة هذه الأقسام.
- 2-4 توجيه إدارات المؤسسات الإنتاجية والخدمية الحكومية والخاصة إلى ضرورة استحداث تشكيل تنظيمي في إطار وحدة البحث والتطوير أو وحدات الإبداع أو الإنتاجية ويحمل تسمية نظام معلومات الجودة وتوفير الكادر المتخصص فيها من خريجي تخصص نظم المعلومات الإدارية.
- 2-5 كما توصي الدراسة بعدم الإقتصار عند تقويم العمليات على نوع واحد فقط من أنواع التقويم كما يجري حاليا بالنسبة لأغلب حالات التقويم في الجامعات العربية والمتمثل بالتقويم الخارجي المنجز من قبل لجان الاعتماد في وزارات التعليم أو مؤسسات ضمان الجودة. وإنما التقويم من خلال الطلبة وأعضاء هيئة التدريس والكادر الفني والإداري داخل الكليات والمجتمع المحلي والمؤسسات البحثية.
- 2-6 السعي لتفعيل دور وحدات نظم معلومات الجودة في الكليات التي بادرت إلى بناء مثل هذا النظام كاستجابة لمتطلبات المشاركة في مسابقة صندوق الحسين للتفوق والإبداع وتعزيز أهميته في تحسين أداء هذه الكليات وتعزيز جودة خدماتها وعدم التوقف عند حدود النتائج الخاصة بهذه المسابقة.

قائمة المراجع

1. 1-Eitan Naveh (2000) A hierarchical Framework for a quality information system,' total Quality Management ' , vol.11, Issue1.
2. R.D. Pritchard, S.D.Jones, D.L.Roth, R.K.Stuebing &S.E. Ekebenry (1988) Effects of Group Feedback, Goal Setting and Incentives on Organizational Productivity, Journal of Applied Psychology (Monograph), 73.
3. C. Sylla(1988)Quality Assurance Information Requirements Planning,Computers & Industrial Engineering,Vol.15,No.1-4

4. C.Chang(1988)Quality Function Deployment Process in an Integral Quality Information System,Computer & Industrial Engineering,Vol.15,No.1-4.
5. M.I. Dessucky, S.A. Kapoor,& R.E. Devor(1987)A Methodology for Integrated Quality Systems,Journal of Engineering for Industry,Vol.109 .
6. B.B. Flynn R.G. Schroeder & S. Sakqkibara(1994)A framework for Quality management Research and an Associated Measurement Instrument,Journal of Operation Management,Vol.11,No.4.
7. J. M.Weston(1989)The Information Factor : Information Integration ,Quality ,Vol.20,No. 3 .
8.) C.Chang(1989)The Structure of Quality Information in A computer-Integrated Manufacturing Environment System,Computer & Industrial Engineering,Vol.17, No.1-4.
- 9.
10. B. Lin(1991)Quality Control Information Systems in Manufacturing: Consideration and Concerns for Management ,International Journal of Operation &Production Management ,Vol11,No. 1 .
11. R.H.Bishara &M.L.Wyrick(1994)Asystmatic Approach to Quality, Quality Progress,27.
12. Adrian Payne(1995)The Essence of Services marketing, Prentic-Hall International(UK)Ltd.
13. George E Koahn (1995)Improving Quality in Service marketing for Importance Dimention,journal of Customers Service ,Marketing Management,vol.1.
14. 13-Phillp Kotler (1997) Marketing management, Analyze, Planning, Implementation &Control, Prentice-Hall, NewDelhi.
15. Petr Hernan, Donuta Niteck & Ellen Altman (1999) Service Quality Customer satisfaction and Future Direction, Journal of Academic Librarian Ship (January),vol.25.
16. A.Parasuraman, A.Zeithaml &leonard L. Berry(1994)Reassessment of Expectation as Comparison on Standard in measuring Service Implication for Further Researches, Journal of Marketing ,vol.58 (January).
17. Reeves & Bednar (1994) Defining Quality: Alternative and Implications, Academy Management Review, 19.
18. K.H. Rose (1995) A performance Measurement Framework, Quality Progress, 28.

19. D.A. Gravin (1988) Management Quality the Strategic and Competitive Edge (NewYork, the free press).
20. C.H. O'reilly, J.Chatman &D.F. Caldwell (1991) People and Organizational Culture: A profile Comparison Approach Assessing Person Organization Fit, Academy of management Journal, 34.
21. R.H Schaffer &H.A. Thomson (1992)Successful Change Programs Begin With Results, Harvard Business Review , Jan/Feb .
22. C.Forza(1995)Quality Information Systems & Quality management: A reference Model and Associated Measure Industrial Management Data System,vol.95,Issu2,April

دور المحاسبة البيئية في إدارة الخطر الناجم عن التلوث البيئي والإفصاح عنها

د. خالد الخطيب

كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية
جامعة البتراء - الأردن

ملخص

تعتبر المحاسبة كمهنة من واجبها الارتقاء بوجهة النظر الداخلية لأية وحدة اقتصادية وتطوير المعلومات التي توضح دورها ضمن بيئتها ومساهمتها في توفير المعلومات الملائمة لاتخاذ القرارات التي تكون حصيلتها الاستغلال الأمثل للموارد والمحافظة على البيئة ودرء الخطر عنها. لقد اهتم بهذا الموضوع العديد من الباحثين وعلى مختلف اختصاصهم الطبيعية والهندسية والبيولوجية والقانونية كل حسب اختصاصه ووجهة نظره ولم تكن المحاسبة بمنأى عن هذه المشكلة طالما أن من واجبها تحليل البيانات وتقديم المعلومات ووضع نظم للتقارير وخطط عمل للوحدات المختلفة ومتابعة مستوى الالتزام بها. وعليه فإن أخذ الحسابات البيئية بنظر الاعتبار لاسيما التكاليف البيئية سيجعل مهنة المحاسبة قادرة على توفير معلومات أكثر أهمية وملائمة لصناع القرارات الإدارية والإنتاجية على وجه الخصوص حيث تكمن المشكلة في نقص تلك المعلومات مما نجم عنه تبني قرارات غير سليمة ساهمت في تدهور حالة البيئة بدلاً من معالجتها. مما سبق نقول أن على مهنة الإدارة بشكل عام، والمحاسبة بشكل خاص، القبول بتسلم دور فعال في هذا المجال، ومحاولة تحديد وتصنيف واضح لكافة المخاطر التي تنتج عن أنشطة الوحدة واتخاذ القرارات الكفيلة للحد منها ومعالجتها والعمل على تبني إجراءات بيئية نظيفة وسليمة عن طريق الإدراك الشامل والمنظم لأنشطة الوحدة وبما ينسجم مع المتطلبات الدولية لحماية البيئة والمجتمع.

Abstract

This article focuses on clarifying the role of environmental accounting in the management of the threat posed by environmental pollution and disclosed. and this is the basis of the fact that the accounting.

The accounting and the duty to analyze the data and provide information and systems of the reports and action plans for various units and follow-up to the extent of compliance. and the refore the environmental accounts taking into.

Where the problem lies in the lack of such information. Resulting in the adoption of incorrect decisions contributed to the deterioration of the state of the environment rather than. Say. from the above that the accounting.

مقدمة

تعتبر المحاسبة كمهنة من واجبها الارتقاء بوجهة النظر الداخلية لأية وحدة اقتصادية وتطوير المعلومات التي توضح دورها ضمن بيئتها ومساهمتها في توفير المعلومات الملائمة لاتخاذ القرارات التي تكون حصيلتها الاستغلال الأمثل للموارد والمحافظة على البيئة ودرء الخطر عنها.

إن الاهتمام الحالي بالمحافظة على البيئة وتجنب مسببات التلوث وإعادة صيانة وترميم البيئة أصبح ذا أهمية كبيرة لمختلف فئات المجتمع حيث أصبح التوجه نحو حماية البيئة ومحاولة منع التدهور البيئي الناجم عن التلوث محط اهتمام الإنسان الذي بدأ يقلق على مستقبل حياته، لا بل بدأ يتجه نحو الاهتمام بالبيئة وبيئذ الجهود في محاولة تقليل آثاره والحد من أخطاره وإزالة أسبابه وذلك عن طريق نشر الوعي البيئي بين كافة شرائح المجتمع حيث أصبحت مسؤولية اجتماعية وجزء من أخلاقيات الأعمال، وفي الأردن أصبحت البيئة وما تحمله من كوارث من أكبر الأخطار التي يواجهها المجتمع والتي أصبحت فيها الرقابة على هذا الميدان منعقدة تماماً وهذا مما انعكس على كثرة الأوبئة والأمراض التي يعاني منها أفراد المجتمع إضافة إلى الأضرار الواضحة على الطبيعية وما تخلفه من دمار، إن هذا كله ناجم عن الحروب العديدة وما خلفته من آثار في مختلف الميادين، هذا إلى جانب مسببات التلوث الأخرى كاستخدام المبيدات الضارة وبشكل مفرط. لقد اهتم بهذا الموضوع الباحثين وعلى مختلف اختصاصهم الطبية والهندسية والبيولوجية والقانونية كل حسب اختصاصه ووجهة نظره ولم تكن المحاسبة بمنأى عن هذه المشكلة طالما أن من واجبها تحليل البيانات وتقديم المعلومات ووضع نظم للتقارير وخطط عمل للوحدات المختلفة ومتابعة مستوى الالتزام بها.

مما سبق كله نقول أن على مهنة الإدارة بشكل عام والمحاسبة بشكل خاص القبول بتسلم دور فعال في هذا المجال ومحاولة تحديد وتصنيف واضح لكافة المخاطر التي تنتج عن أنشطة الوحدة واتخاذ القرارات الكفيلة للحد منها ومعالجتها والعمل على تبني إجراءات بيئية نظيفة وسليمة.

مشكلة البحث

يعتبر تلوث البيئة من أهم المشاكل التي تواجه العالم هذا اليوم نظراً لأثره السلبي على الطبيعة من ناحية وعلى المجتمع من ناحية ثانية وعلى صحة العاملين وأدائهم من ناحية ثالثة، حتى أولئك الذين يحددون أهداف الوحدة على تضخيم الأرباح في الأمد

القصير يدركون أن صورة الشركة لدى المجتمع لها تأثير على أرباحها وقدرتها على تحقيق الإيرادات (Marlin, 1973:41). وعليه فإن أخذ الحسابات البيئية بنظر الاعتبار لاسيما التكاليف البيئية سيجعل مهنة المحاسبة قادرة على توفير معلومات أكثر أهمية وملائمة لصناع القرارات الإدارية، والإنتاجية على وجه الخصوص حيث تكمن المشكلة في نقص تلك المعلومات مما نجم عنه تبني قرارات غير سليمة ساهمت في تدهور حالة البيئة بدلاً من معالجتها.

أهمية البحث

تبرز أهمية البحث من خلال الآتي:

1. إن تبني المحاسبة البيئية سوف يساهم في خلق معلومات محاسبية تعد ضرورية لصناع القرارات.
2. الإفصاح عن المعلومات البيئية يمثل حاجة ملحة للمجتمع بشكل عام والمتعاملون مع الشركة بوجه خاص.
3. بيان مدى مواءمة موقف الشركة مع المبدأ القانوني "من يلوث يدفع".
4. إبراز دور الشركة في تقليل المخاطر الناجمة عن التلوث.

الهدف من البحث

يهدف البحث إلى بيان الآتي:

1. إمكانية إعداد معلومات محاسبية تعبر عن المسؤولية البيئية.
2. دور الوحدة الاقتصادية في تقليل المخاطر الناجمة عن التلوث البيئي بالنسبة للعاملين وأفراد المجتمع والبيئة.
3. مدى فاعلية المعلومات البيئية وخاصة المحاسبية منها في صنع القرارات التي تعمل على درء الخطر أو معالجته من خلال تقديم المعلومات الاقتصادية والمحاسبية اللازمة لذلك.

فرضيات البحث

يقوم البحث على عدة فرضيات تتمثل في الآتي:

1. إن الوحدة الاقتصادية تستطيع أن تؤثر في حماية البيئة من خلال الإفصاح المحاسبي عن بيانات التلوث البيئي.
2. إن إهتمام المدراء بموضوع إدارة الخطر يؤدي إلى التقليل من المخاطر التي تواجه العاملين والمجتمع.
3. استخدام مجموعة من الأساليب المحاسبية عن البيئة يؤدي إلى إبراز مدى مساهمة الوحدة الاقتصادية في تحملها بمسؤولياتها تجاه المجتمع.

*القاعدة النظرية للبحث

أولاً: مفهوم إدارة الخطر

لم يتفق الباحثون على تحديد تعريف موحد للخطر فهو مفهوم محير له تفسيرات عديدة تتبع هذه التفسيرات من فروع المعرفة التي قد تستخدم مثل هذا المفهوم والخطر في اللغة يعني احتمال أن يكون المآل إلى أمر غير محبب إلى النفس (www.almomez.com) وبشكل عام يعني الخطر (Risk) احتمالية حدوث تهديد مباشر أو غير مباشر يحول دون تحقيق الأهداف (Pritsker & Sigal, 1983:352) وينظر المليون إلى الخطر على أنه يعني الانحراف عن التوقعات (العامري، 1995: 176) أما في الإدارة فان مفهوم الخطر يعني إمكانية عدم التأكد من تنمة عمل معين واحتمال حدوث نتائج مختلفة عما هو مقرر أو مخيبة للأمال (Moorhead,1995:238).

أما إدارة الخطر فتعني العمليات التي تعنى بتعريف المخاطر وتحديدها وتحليلها واقتراح النشاطات الكفيلة بتقليلها والهدف الأساسي لإدارة الخطر هو منع حدوث الخطر بشكل أو بآخر ويتطلب ذلك كافة الأعمال المطلوبة لتجنب الخطر والحماية وتوفير البدائل ووضع تعليمات الحماية والأمان والتأمين.

وفي المحاسبة وعملاً بمبدأ التحفظ مما لا يجعل المحاسب لا يعترف بالإيرادات حتى لحظة وقوعها أما الإيرادات المتوقعة فلا تؤخذ بنظر الاعتبار أما من حيث الالتزامات فأنها تؤخذ بنظر الاعتبار، ولهذا يعمل الاحتياطات والمخصصات وبالتالي طالما أن الخطر هو حدث غير مفضل ومتوقع الحدوث ويجب الاحتساب له فيما يتعلق بالبيئة وباعتبار أن الأنشطة التي تقوم بها الوحدة ملوثة للبيئة فبحكم القانون تتوقع الوحدة إنها ستتحمل تكاليف إضافية مستقبلاً إما لإزالة آثار التلوث الحاصلة أو الحد منها. وهذا ما يزيد من الأعباء المالية للوحدة الاقتصادية.

ثانياً: مفهوم المحاسبة البيئية

بدأ اهتمام المحاسبين منذ سنوات قليلة بالبيئة وبدر لهم الجوانب السلبية في استغلال البيئة والعمل على الإفصاح عن تلك الجوانب أو وصف آثارها نتيجة استغلال الإنسان للبيئة أو ممارسة نشاطاته من خلالها وقد ظهرت عدة مسميات في مجال المحاسبة تشير إلى هذا الجانب منها:

أ. المحاسبة الخضراء.

ب. المحاسبة البيئية من أجل التنمية المستدامة.

ج. المحاسبة البيئية والاقتصادية.

وأياً كانت التسمية فإنها تعني شمول وتكامل عملية القياس والإفصاح المحاسبي والاقتصادي للأنشطة والبرامج التي تؤثر على البيئة والتي تمارسها الوحدات الاقتصادية للوفاء باحتياجات الأطراف المختلفة في المجتمع، ويتوسع آخرون في تحديد مفهوم المحاسبة البيئية فيرون بأنها " تحديد وقياس تكاليف الأنشطة البيئية واستخدام تلك المعلومات في صنع قرارات الإدارة البيئية بهدف تخفيض الآثار البيئية السلبية للأنشطة والأنظمة البيئية وإزالتها عملاً بمبدأ (من يلوث يدفع) " (التكريتي وآخرون، 1999: 34).

ثالثاً: دور المحاسبة في مجال البيئة في ضوء القوانين والتشريعات الدولية

المحاسبة كمهنة يقع على عاتقها تطوير المعلومات التي تبرز دور الوحدة ومساهمتها في المجتمع ممثلة في الاستغلال الأمثل للموارد والمحافظة على البيئة والتوزيع العادل للربح، إن المشاكل الناجمة عن استبعاد المحاسبة عند دراسة البيئة لم تعد من المشاكل الجديدة فقد كتب العديد من المحاسبين حول تلك العلاقة كما نظم الاتحاد القومي للمحاسبين وجمعية المحاسبين الأمريكية العديد من اللقاءات بهدف إجراء البحوث في مجال المحاسبة البيئية بين الأعوام 1970-1975 (AAA, 1975, 53-89). إن الاهتمام الحالي بالمحاسبة عن البيئة وإعادة ترميم البيئة قد ولد حالة جديدة لمهنة المحاسبة للقبول بتسليم دور فاعل فيما يتعلق بكلفة التلوث إن جوهر تطبيق المحاسبة التقليدية على كلف الإنتاج يستند إلى الافتراض القائل بأن كلفة تخفيض الضرر الملحق بالبيئة ما هي إلا كلف إنتاج وهذا يعني بطبيعة الحال أن الكلف المصروفة والتي لها علاقة بفعاليات الإنتاج ويجب أن تعامل على إنها كذلك وأن الكلف المصروفة للتخفيض من تلوث البيئة المتوقعة في المستقبل يجب أن ترسل وتحمل على الأنشطة الإنتاجية في المستقبل وأن التكاليف المرتبطة بعملية إصلاح الضرر البيئي الناشئ عن الأنشطة التي حدثت في الماضي تعتبر خاصة بالفترة السابقة ويصحح بها دخل الفترة السابقة.

لقد حظي هذا الموضوع بعد تراكم الأعباء الملقاة على عاتق المجتمع باهتمام الهيئات الدولية والمنظمات الإنسانية والجمعيات العالمية وجماعات حماية البيئة ففي مؤتمر الأمم المتحدة حول البيئة والتنمية المنعقدة عام 1993 أقرت الفقرة (64) من الأجندة (العرافي، 1997: 1) إلى ضرورة إظهار الحسابات القومية لكل بلد النشاطات الاقتصادية والحسابات البيئية بما فيها كافة التدفقات النقدية والمادية والتي تضمن العلاقات المتبادلة بين النشاط الاقتصادي والبيئة.

إضافة إلى ما سبق هناك عدة عوامل ساهمت في الاهتمام بهذا الجانب منها:
(نور، 1999: 30)

1. تغيير الاتجاه السائد نحو وجهة النظر التي تقتضي بضرورة تحمل الوحدة بتكاليف المحافظة على البيئية بعد أن كانت تعالج على كونها تكاليف اجتماعية لا تتحملها الوحدة وبالتالي يتم معالجة هذه البيانات من خلال الوظيفة المحاسبية.
 2. ضرورة تضمين التقارير والقوائم المالية الخاصة بالأنشطة البيئية مما يؤدي إلى إضفاء الثقة في البيانات المحاسبية إضافة إلى تلبية حاجات المجتمع من المعلومات الخاصة بالأنشطة البيئية.
 3. المساهمة في إعداد تقارير تكاليف التلوث البيئي على المستوى القومي والذي يفيد في الحصول على المؤشرات التي تمكن من متابعة التلوث الناتج عن الأنشطة المختلفة للوحدات وإجراء الدراسات اللازمة بخصوصها.
- وأخيراً نقول يبقى على الأفراد الدور الأكبر لإدارة الخطر الناجم عن أنشطة الوحدة والعمل على معالجتها من خلال فهم كل الجوانب الإيجابية والسلبية المحتملة لكل العوامل التي تؤثر على الوحدة الاقتصادية.

رابعاً: إدارة الخطر كجزء من ثقافة الوحدة الاقتصادية

يعتبر إدارة الخطر جزء أساسي في الإدارة الإستراتيجية لأي وحدة اقتصادية وهي الإجراءات التي تتبعها تلك الوحدات وبشكل منظم لمواجهة الأخطار المصاحبة لأنشطتها بهدف تحقيق المزايا من كل نشاط، إن التركيز الأساسي لإدارة الخطر هو التعرف على هذه الأخطار وعلى إيجاد الحلول المناسبة لمعالجتها بهدف إضافة أقصى قيمة مضافة لكل أنشطة الوحدة.

إن إدارة الخطر تساعد على فهم الجوانب الإيجابية والسلبية المحتملة لكل العوامل التي قد تؤثر على الوحدة فهي تزيد من احتمال النجاح وتخفف في احتمال الفشل وعدم التأكد من تحقيق الأهداف العامة للوحدة وبذلك يجب أن تكون أنشطة إدارة الخطر مستمرة ودائمة التطور وترتبط بإستراتيجية الوحدة ويجب أن تتعامل بطريقة منهجية مع جميع الأخطار التي تحيط بأنشطة الوحدة في كل الأوقات والظروف هذا إضافة إلى أنه يجب دمج إدارة الخطر مع ثقافة الوحدة عن طريق سياسة فعالة وبرنامج يتم إدارته من قبل الإدارة العليا بعد أن يتم تحديد المسؤوليات داخل الوحدة لكل مدير وموظف مسؤول عن إدارة الخطر كجزء من التوصيف الوظيفي لعملهم بهدف تحديد المسؤولية وتقييم الأداء ومنح المكافآت مما يعزز فاعلية العمل بين جميع المستويات الإدارية.

منذ سنوات قليلة بدأ اهتمام الإداريين والمحاسبين بدراسة الجوانب السلبية لأنشطة الوحدات الاقتصادية ومحاولة الإفصاح عنها أو وصف آثارها وقد تناولت معظم الدراسات علاقة المتغيرات البيئية بالمحاسبة ومن أهم تلك الدراسات:

1. دراسة Scovill (عبد السلام، 1999: 6)

تناولت هذه الدراسة مشاكل تقييم الالتزامات البيئية إضافة إلى الإفصاح المحاسبي عن تكاليف الأداء البيئي لبعض الشركات.

2. دراسة Linowes (Linowes, 1973: 32-40)

تعتمد هذه الدراسة على توفير المعلومات المترتبة عن تأثير أنشطة الوحدة على المجتمع ولكافة الأطراف التي تحتاجها ويتكون هذا النموذج من ثلاثة أقسام كل قسم يرتبط بإحدى مجالات الكلفة ذات التأثير وهي:

أ. مجال العاملين.

ب. مجال البيئة.

ج. مجال المنتج.

3. دراسة Estes (Estes, 1976: 91-107)

تعتمد هذه الدراسة وجهة نظر المجتمع كأساس لإعداد النموذج الذي اقترحه وهو ما تفتقده المعلومات التي توفرها المحاسبة التقليدية من حيث إعدادها من وجهة النظر الاقتصادية. إن التكاليف الناتجة عن التأثيرات السلبية لنشاط الوحدة وفق وجهة نظر (Estes) تعبر عن التضحية والضرر التي تسببها الوحدة للمجتمع.

***الإفصاح المحاسبي عن المعلومات المحاسبية المتعلقة بالبيئة**

أولاً: الإفصاح المحاسبي عن المعلومات المحاسبية المتعلقة بالبيئة

يمثل الإفصاح أحد الأركان الرئيسية والهامة التي يركز عليها الفكر المحاسبي ويشير مفهوم الإفصاح عموماً إلى إظهار الشيء بحيث يكون واضحاً ومعلومًا (Chetkovich, 1960: 86).

إن الهدف الرئيسي للإفصاح هو توفر المعلومات التي تفيد مختلف الطوائف عند اتخاذ القرارات ولكي تواكب المحاسبة التطور في كافة فروع المعرفة يجب أن لا يقتصر دورها على الإفصاح التقليدي للنشاط الاقتصادي للوحدة بل يمتد ليشمل الآثار المترتبة على نشاط الوحدة على المجتمع وإعطاء صورة واضحة عنها بحيث يمكن معه تقييم تلك الآثار للوحدة تجاه المجتمع إلى جانب تقييم الأداء الاقتصادي لها، لقد

دلت معظم الأبحاث على ضرورة تضمين التقارير المنشورة المعلومات المترتبة على أنشطة الوحدة تجاه المجتمع باعتبار هذه المعلومات تدخل ضمن أخلاقيات الأعمال للوحدة الاقتصادية، إن الاهتمام المتزايد في الإعلام العالمي بالبيئة والمحافظة عليها وعقد المؤتمرات الدولية الخاصة بذلك أدى إلى بروز مجال مهم صاحبه اهتمام رئيسي في جانب مدراء الوحدات بأنشطة الوحدة وأثرها على المجتمع.

لقد دلت الأبحاث على ازدياد الإفصاح عن بيانات التكلفة الناشئة عن الأنشطة البيئية والمؤثرة على المجتمع والتي تقوم بها الوحدات الاقتصادية في السنوات الأخيرة وكان الهدف الرئيسي لمعظم هذه الأبحاث هو الوقوف على مدى التزام هذه الوحدات بمسؤولياتها تجاه المجتمع. (Mobley,1970:762) ثم توالى بعد ذلك الدراسات والأبحاث حول مسؤولية الوحدات تجاه المجتمع تبين فيما بعد إن معظم هذه الدراسات تؤكد على أن هناك حاجة إلى هذا التطور وينبغي تشجيع الوحدات لتضمين البيانات المتعلقة بالأنشطة البيئية لوحداتهم في تقاريرهم السنوية المنشورة وذلك لفوائدها العديدة سواء بالنسبة للمحللين أو المجتمع أو الإدارة نفسها، مما سبق يتضح لنا أسباب الاهتمام بالإفصاح عن البيانات المترتبة عن الأنشطة البيئية في الآتي: (Benjamin,1978:24)

1. إن معظم البيانات المترتبة عن الأنشطة البيئية للوحدة الاقتصادية ذات طبيعة كمية ومالية فهي بذلك تؤثر على أصول الوحدة ونفقاتها والتزاماتها ومن هذا المنطلق فهي تدخل ضمن عمل المحاسب ويجب الإفصاح عنها.
2. المحاسبة كهيئة منظمة يقع على عاتقها مسؤولية المحافظة على وجهة النظر الداخلية للوحدة الاقتصادية وتقديم المعلومات التي توضح دورها ومساهمتها في المجتمع ويجب أن تؤدي إلى اتخاذ قرارات تمكن من الاستخدام الكفء للموارد وحماية البيئة وتحميل الوحدة بتكاليف ذلك. (محمد، 1984: 217)
3. كما هو معروف فإن المحاسبة هي إحدى العلوم الاجتماعية ولكي تتطور يتطلب منها تلبية احتياجات المجتمع الجديدة، من المعلومات الخاصة بالتأثيرات المترتبة على أنشطتها تجاه المجتمع.
4. نتيجة للاهتمام الواسع بالبيئة واثار أنشطة الوحدات على البيئة يتطلب من المحاسبين المساهمة في توفير المعلومات التي تساعد المسؤولين في تحديد هذه الآثار وسبل معالجتها.
5. مطالبة الجمعيات والهيئات العلمية للوحدات الاقتصادية بضرورة الإفصاح عن البيانات الخاصة بالأنشطة البيئية لمقابلة أهداف المجتمع والاحتياجات الجديدة له.

بالإضافة إلى كل ما سبق نقول انه بالرغم من ازدياد عدد الوحدات الاقتصادية التي تفصح عن المعلومات المترتبة عن أنشطتها البيئية في الدول المتقدمة إلا إذا كان هناك وعياً أقل بكثير في الدول النامية بهذا الشأن مما يقلل عن الإفصاح عن مثل هذه التكاليف في التقارير المنشورة في مثل هذه الدول وذلك لعدم شعور هذه الوحدات بأهمية الحاجة إلى مثل هذا الإفصاح من ناحية ولعدم وجود قوانين صارمة تلزم الوحدات بذلك بالرغم من كونهم يعترفون بالآثار السلبية لوحداتهم على المجتمع.

ثانياً: العوامل التي تؤثر على درجة الإفصاح

هناك مجموعة من العوامل التي تؤثر على درجة الإفصاح عن المعلومات المترتبة عن الأنشطة البيئية للوحدة الاقتصادية وتتمثل هذه العوامل في الآتي:
(تركي، 1985: 27-30)

1. **عوامل بيئية:** تختلف التقارير المنشورة من دولة إلى أخرى لأسباب اقتصادية واجتماعية وسياسية وعوامل أخرى ناتجة عن حاجة المستفيدين إلى مزيد من المعلومات الإضافية عن التغيرات البيئية واثار الوحدات الاقتصادية عليها بهدف المقارنة بين الوحدات الاقتصادية مع بعضها وتحديد المسؤولية المترتبة عن أنشطتها.

2. **عوامل تتعلق بالمعلومات:** تتأثر درجة الإفصاح في التقارير المالية بالمعلومات التي يتم الإفصاح عنها ومدى توافر عدد من الصفات للحكم على كفاءتها وأهم هذه الصفات هي:

أ. أن تكون المعلومات ملائمة للقرارات التي سيقوم باتخاذها اغلب المستفيدين منها.

ب. أن تكون هناك ثقة في هذه المعلومات عند الاستفادة منها.

ج. قابليتها للتحقق والمقارنة وفي هذا الصدد أشارت لجنة معايير المحاسبة الأمريكية إلا أن المعلومات الواردة بالتقارير المالية ليست إلا أداة مثل أية أداة أخرى تتوقف منفعتها على مدى الاستفادة منها.

3. **عوامل تتعلق بالوحدة الاقتصادية:** هذه المجموعة من العوامل ترتبط بالوحدة الاقتصادية مثل حجم الوحدة وطبيعة النشاط الذي تمارسه، مستوى التأثير الذي تتركه على البيئة، أنواع المنتجات التي تنتجها، عدد المساهمين، إلى غير ذلك من العوامل.

وفي الختام نقول أن الإفصاح عن المعلومات المترتبة في الأنشطة البيئية للوحدة الاقتصادية قد ازداد في الآونة الأخيرة بالرغم من عدم استقرار مفاهيمها والمقاومة التي تواجهها من قبل أصحاب الشركات، إلا أن الانطباع العام هو ضرورة الاهتمام بهذا الجانب ووضع صيغ محددة لها وعلى المحاسبين أن يساهموا في ذلك لأن هذه البيانات تؤثر على نشاط الوحدة الاقتصادي.

ثالثاً: اتجاهات الإفصاح عن المعلومات المترتبة عن الأنشطة البيئية:

تبين من خلال الدراسات التي أجريت بهذا الخصوص أن هناك ثلاث اتجاهات للإفصاح عن البيانات المترتبة عن الأنشطة البيئية للوحدة هي:

1. الاتجاه الأول: الفصل بين التقارير المالية والتقارير البيئية "طريقة الفصل":

يقوم هذا الاتجاه على أساس الفصل بين المعلومات المالية والمعلومات البيئية باعتبار أن كل منهما يحقق أهدافاً مختلفة وبالتالي يجب الإفصاح عن المعلومات البيئية في تقارير منفصلة عن التقارير المالية ويمكن تبويب الصور التي تمثل هذا الاتجاه في ثلاث مجموعات هي:

أ. التقارير الوصفية:

- يعد هذا النوع من التقارير أبسطها وأسهلها إعداداً حيث يتضمن سرداً وصفيًا للأنشطة التي قامت بها الوحدة الاقتصادية يؤخذ على هذا النوع من التقارير ما يلي:
1. إن هذا النوع من التقارير يكون محدود الفائدة.
 2. صعوبة تتبع الأداء الداخلي للوحدة.
 3. لا يمكن استخدامه لإجراء المقارنات بين الوحدات المختلفة.

ب. التقارير التي تفصح عن الأنشطة ذات التأثير على المجتمع:

تقوم هذه المجموعة بالإفصاح عن الأنشطة ذات التأثير على المجتمع وهناك عدة نماذج مقترحة لهذا النوع من التقارير مثل نموذج (Estes) ... ويرى رواد هذا الاتجاه بضرورة إعداد مثل هذه التقارير بشكل دوري وبشكل ينسجم مع القوائم المالية التي تعدها الوحدة الاقتصادية مما يوفر معلومات متكاملة وكافية الأطراف التي تحتاجها وبصورة توضح مدى تحمل الوحدة لمسؤولياتها تجاه البيئة والمجتمع.

تتميز هذه المجموعة من التقارير بالآتي:

1. إمكانية تحديد إجمالي تكلفة الأثر البيئي.
2. إمكانية إجراء مقارنات بين الوحدات التي تعمل بنفس النشاط الاقتصادي ولفس الفترة.

ج. التقارير التي تفصح عن التكاليف البيئية فقط:

تعتبر هذه المجموعة من التقارير الأكثر تحليلاً من سابقتها للأنشطة البيئية التي تتضمن التكاليف البيئية فقط وتتميز هذه المجموعة من التقارير بالآتي:

1. توفر هذه المجموعة صورة كاملة عن الأنشطة البيئية.
2. إمكانية تحديد صافي الفائض أو العجز البيئي نتيجة المقارنة بين مجموع التكاليف التي تحملها المجتمع عن تلك الأنشطة والمنافع التي حققتها الوحدة للمجتمع نتيجة أنشطة الوحدة.

ثانياً: الاتجاه الثاني: الإفصاح عن المعلومات المالية والمعلومات المترتبة عن الأنشطة البيئية في تقرير واحد "طريقة الدمج".

يتميز هذا الاتجاه بالإفصاح عن المعلومات المالية والمعلومات المترتبة عن الأنشطة البيئية في تقرير واحد بحيث تصبح المعلومات ذات الأثر البيئي جزءاً من المعلومات المالية ويمثل النموذج الذي اقترحه د. محمد محمود عبد المجيد المسمى حساب الأرباح والخسائر المالي والاجتماعي وقائمة المركز المالي الاجتماعي أحد النماذج في هذا الاتجاه (عبد المجيد، 1986: 97-98).

يتميز هذا النوع من التقارير بالآتي:

1. إمكانية الإفصاح عن المعلومات الخاصة بالأنشطة الاقتصادية والأنشطة البيئية في قائمة واحدة مما يوفر مجالاً أوسع للمقارنة بين هذه الأنشطة ومن ثم يقيم أداء الوحدة بشكل سليم.
2. يساعد هذا الاتجاه في تحقيق التكامل بين المعلومات المالية والمعلومات البيئية دون الحاجة إلى إجراء تعديل جوهري في النظام المحاسبي التقليدي باعتبار أن الأنشطة البيئية للوحدة تؤثر على الأنشطة الاقتصادية وبالتالي يجب أن ينعكس ذلك على القوائم المالية.

ثالثاً. الاتجاه الثالث: الإفصاح عن المعلومات البيئية فقط:

يرى رواد هذا الاتجاه بضرورة الإفصاح عن معلومات المسؤولية البيئية ضمن قوائم خاصة توجه بشكل أفضل إلى الجهات التي تطلبها فقط لأن الإفصاح من خلال القوائم المالية قد يولد ضغطاً كبيراً على الوحدة الاقتصادية مما قد يجعلها تهتم بهذه الجوانب على حساب الجوانب الاقتصادية الأخرى وهذا مما قد لا يساهم في تنمية موارد الوحدة الاقتصادية. من عيوب هذا الاتجاه إن فرص تعظيم الربح لم يعد الهدف الأسمى الذي تسعى إليه الوحدة الاقتصادية على حساب مسؤولياتها تجاه المجتمع والأضرار التي تتركها على البيئة أو على العاملين أو على المجتمع بشكل عام.

وأخيراً تقول إن الإفصاح عن المعلومات البيئية المختلفة وبأي صورة كانت تنفيذ في الآتي (بدوية، 2000: 150).

1. تحسين عمليات الإنتاج.
2. التفاوض وحل النزاعات مع المؤسسات.
3. التأثير على صانعي القرارات.
4. إعادة تقييم إستراتيجية المحاسبة وممارسات الإدارة.

رابعاً: مشاكل الإفصاح عن المعلومات المحاسبية المتعلقة بالبيئة

يصاحب عملية الإفصاح بعض المشاكل التي تؤثر بصورة أو بأخرى على سلوك متخذي القرار ويمكن تقسيم تلك المشاكل إلى الآتي:

1. المشاكل المتعلقة بالمعلومات التي يتم الإفصاح عنها:

تمثل التقارير والقوائم المالية الأداة الرئيسية لنقل وإبلاغ المستفيدين بالمعلومات التي توفرها المحاسبة لتقييم الأداء واتخاذ القرارات والوقوف على قدرة الوحدة لتحقيق أهدافها وحتى يمكن تلبية احتياجات هذه الأطراف للمعلومات يتطلب الآتي:

- أ. أن تكون تلك المعلومات ملائمة.
 - ب. أن تكون مفهومة من قبل المستفيدين.
- ونظراً للتباين في أهداف واحتياجات كل طرف من الأطراف فإنه من الطبيعي أن تختلف البيانات المطلوبة لكل منهم وقد قسم البعض هذه الأطراف إلى الآتي:

1. أطراف داخلية: وتتمثل هذه الأطراف في الآتي:

- أ. الإدارة.
- ب. العاملون.

2. أطراف خارجية: وتتمثل في الآتي:

أ. حملة الاسهم. ب. العملاء. ج. المستثمرون. د. نقابات العمال. هـ. جهات حكومية. و. المجتمع.

مما سبق يتضح حاجة جميع الأطراف إلى المعلومات ولكي تفي هذه المعلومات باحتياجات الجهات المختلفة يتطلب أن تكون هذه البيانات مفهومة ودقيقة وشاملة لأنشطة الوحدة ويرى البعض إن هذه البيانات يجب أن تغطي الأوجه الآتية: (N-A-A,1974:40-41)

1. الأنشطة الخاصة بالموارد البشرية.
2. الأنشطة الخاصة بالموارد الطبيعية والمساهمات البيئية.
3. الأنشطة الخاصة بالمنتج.
4. الأنشطة الخاصة بالمجتمع.

2. المشاكل المتعلقة بمعايير الإفصاح عن معلومات المسؤولية البيئية:

لا يوجد اتفاق بين الكتاب على المعايير المحاسبية التي يمكن الاعتماد عليها عند إجراء الإفصاح المحاسبي للتأثيرات المترتبة على الأنشطة البيئية للوحدة الاقتصادية وإن معظم المحاولات جاءت بهدف تقديم أساس سليم لتوفير البيانات والمعلومات الخاصة بالأنشطة البيئية فترى جمعية المحاسبين الأمريكية إن هذه المعايير تتمثل في الآتي: (A-A-A,1976:49)

أ. معايير أساسية: وتتمثل في الآتي:

1. الملائمة.
2. البعد عن التحيز.
3. القابلية للفهم.
- ب. معايير ثانوية: وتتمثل بالآتي:
 1. التوقيت السليم.
 2. القابلية للتحقق.
 3. الصرف المستقل.
 4. الكمال.
 5. القابلية للمقارنة.
 6. الإيجاز.

ج. الاعتبارات الإضافية: وتتمثل في الآتي:

1. مغزى البيانات.
2. المركزية.
3. الحیطة والحذر.
4. القبول.
5. حق الاعتراض.
6. الثبات.
7. القياس الكمي.
8. القياس النقدي.
9. الفحص الدائم.
10. القابلية للتقويم.

الاستنتاجات:

1. إن المساهمات الفكرية والعملية في مجال المحاسبة البيئية وإدارة الخطر لازالت قليلة مقارنة بحجم التحدي والآثار المرتبطة بموضوع التلوث البيئي.
2. يعد سلوك تعامل متخذ القرار مع الأخطار التي تصيب العاملين والوحدة الاقتصادية والمجتمع أحد العوامل المهمة لنجاح الوحدة الاقتصادية ودورها في حماية البيئة.
3. إن ارتفاع عدد المصابين من العاملين في الوحدة الاقتصادية بمجموعة معينة من الأمراض يدل على ارتفاع مستويات التلوث.
4. ضعف مشاركة الوحدات الاقتصادية في حماية البيئة قياساً بقدراتها المالية وخبراتها الإدارية التي تمتلكها هذه الوحدات وهذا ناجم عن ضعف الرقابة من ناحية وعدم وجود قوانين ولوائح تنظم عمل الوحدات بيئياً من ناحية ثانية.
5. إن الفصل بين الأنشطة الاقتصادية للوحدة والأنشطة البيئية والإفصاح عنها يؤدي إلى تحسين القرارات المتخذة من قبل الإدارة.
6. وجود نظام للمحاسبة البيئية يساعد على تزويد الإدارة والجهات الرقابية بتقارير ومعلومات تبين حجم الأضرار والمساهمات البيئية للوحدة الاقتصادية وتحديد نقاط الضعف عن الأداء البيئي.

التوصيات:

1. حماية وتطوير أصول الوحدة وبما ينسجم مع متطلبات الحفاظ على البيئة والعاملين والمجتمع.
2. تطوير أساليب اتخاذ القرار والتخطيط وتحديد الأولويات عن طريق الإدراك الشامل والمنظم لأنشطة الوحدة.
3. إصدار القوانين والأنظمة والتعليمات التي توجب الوحدات الاقتصادية بالالتزام المعايير الدولية ذات العلاقة بحماية البيئة والمجتمع من التلوث.
4. سعي الإدارة إلى درء الخطر الناجم عن أنشطة الوحدة الاقتصادية والقيام بالإجراءات الكفيلة للحد منها لكي تتسجم مع المتطلبات الدولية لحماية البيئة والمجتمع.
5. تدريس مادة إدارة الخطر وبتجاهاتها الحديثة ضمن المناهج الدراسية للدراسات العليا في أقسام الإدارة والمحاسبة.

المراجع:

أولاً: المراجع العربية:

أ. الدوريات:

1. التكريتي، إسماعيل يحيى، الراوي، ساطع محمد، الشعباني، صالح إبراهيم، (1998)، معايير تحديد التكاليف البيئية بالتطبيق على الشركة العام للسمنت الشمالية، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية، جامعة بغداد، بغداد، المجلد 6، عدد خاص بمناسبة نهاية الألفية الثانية.
2. العامري، محمد، (1995)، تحليل عائد ومخاطر الاستثمار بالأوراق المالية، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية، جامعة بغداد، بغداد، المجلد 2، العدد 2.
3. عبد المجيد، محمد محمود، (1986)، الإفصاح عن المعلومات الاجتماعية في القوائم المالية المنشورة، نموذج مقترح للشركات الكويتية، مجلة دراسات الخليج والجزيرة العربية، العدد الثالث والأربعون.
4. عبد السلام، كمال عبد السلام، (1999)، المحاسبة البيئية أحد المتطلبات الأساسية للمراجعة، مجلة الرقابة المالية، العدد 35.
5. الطرقي، صالح، (1997)، المحاسبة البيئية من أجل التنمية المستدامة، مجلة التعاون الاقتصادي.
6. نور، عبد الناصر، (1999)، محاسبة البيئة وأثرها على الإنتاجية، مجلة المحاسب القانوني العربي، العدد 109.

ب. الكتب:

1. بدوية، محمد عباس، (2000)، المحاسبة عند التأثيرات البيئية والمسؤولية الاجتماعية للمشروع بين النظرية والتطبيق، ط2، دار الشروق، عمان، الأردن.

- دور المحاسبة البيئية في إدارة الخطر الناجم عن التلوث البيئي والإفصاح عنها..... خالد الخطيب
2. تركي، محمود إبراهيم عبد السلام، (1985)، متطلبات الإفصاح العامة وقياس مدى توافرها في التقارير المالية للشركات المساهمة السعودية، جامعة الملك سعود، الرياض.
3. محمد، الفيومي محمد، (1984)، قراءات في المشاكل المحاسبية المعاصرة، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية.

Internet Web:

1. www.almomez.com.

ثانياً: المراجع الأجنبية

A: The Periodical:

1. American Accounting Association, (1975), Report of the committee on Social cost, the Accounting Review Supplement, Vol. xix.
2. A. A. A., (1976), Report of the committee on Accounting for social Performance, the Accounting Review, supplement to Vol. XLXI.
3. Benjamin, James J. and others, (1978), Disclosure of Information Regarding Corporate Social Responsibility, Managerial Planning, Vol. 27, No 1, (July August).
4. Estes, Ralph W. (1972), socio-Economic Accounting and External Diseconomies, the Accounting Review, Vol. XLVII. Vol. 2. April.
5. John T. Marlin, (1973), Accounting for Pollution, The Journal of Accounting, (February).
6. Linowes, David F., (1973), the Accounting Profession and Social Progress, the Journal of Accounting, (July).
7. Mobely, Sybil C., (1970), The Challenges of Socio-Economic Accounting the Accounting Review, Vol. XLV, No. 4. October.
8. N. A. A., (1974), Report of the Committee on Accounting For Corporate Social Performance, Management Accounting, February.

B. The Books

1. Pritsker, A. A. B., & Sigal C. E., (1983), Management Decision Making, (New Jersey: prentice-Hall).
2. Moorhead, G., & Griffin, R. W., (1995), Organizational Behavior, (Boston: Houghten Mifflin).
3. Chetkovich. Micheal N., (1960), Standard of Disclosure and their Development, Reading In Auditing, South western Book co.

التسيير المستدام لنفايات النشاطات العلاجية دراسة حالة المستشفى الجامعي بن باديس بقسنطينة

د. خالد بوجعدار

أ. فيلاي محمد الأمين

كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير

جامعة منتوري قسنطينة

الملخص

نتعرض في هذا المقال إلى أحد المواضيع الراهنة التي أصبحت ترهق منتجي نفايات النشاطات العلاجية، نظرا لتفاقم مخاطرها وأثارها والتي مست كافة الأطراف وكل الأوساط البيئية. وتحت قيود القوانين وتوجيهات الجهات المهتمة والفاعلة في الميدان البيئي تسعى الهيئات العلاجية اليوم إلى تطبيق تسيير مستدام لنفاياتها يفي بالحاجيات الصحية والسلامة البيئية للأجيال الحالية دون الإضرار بحاجيات الأجيال اللاحقة.

Résumé

Cet article se propose d'étudier la gestion des déchets hospitaliers. Face à la gravité des risques et les effets négatifs provoqués par ces déchets sur l'environnement, plusieurs organismes s'intéressant à la protection de l'environnement interviennent dans le but de réglementer les activités des hôpitaux dans ce domaine afin d'assurer une gestion durable de leurs déchets, de garantir une sécurité environnementale pour les générations actuelles et de préserver les besoins des générations futures.

أولا: المقدمة

بفعل التوسعة الكبيرة في النشاطات الصحية بكافة أنواعها وتقدم مستوى التقنيات الحديثة المستخدمة في المعالجات الطبية، أصبح التزايد الهائل في نفايات النشاطات العلاجية محور اهتمام كبير لدى منتجيها من أشخاص معتمدين في الممارسات الصحية ومجموع الهيئات العلاجية، لتفادي أخطارها ومخلفات طرق معالجتها بأساليب تسيير مستدامة ومنكاملة.

فمع تفاقم مخاطر العدوى والتسمم المحدث بفعل نفايات النشاطات العلاجية وانكشاف وظهور أمراض فيروسية ومشكلات بيئية ذات بعد عالمي، أيقن منتجو نفايات النشاطات العلاجية أن أسلوب التجاهل والإغفال عن نفاياتهم بإلقائها في الأوساط البيئية لا يفلح على المدى القريب والبعيد، فاتبعوا سياسة دفاعية في تسييرها بإنشائهم لمحارق ومقرات ردم لم تمنع مع الوقت من وقوع مشكلات أشد وطأة على المنشآت الصحية والمجتمع والبيئة، الأمر الذي جعل المهتمين من مديري الهيئات العلاجية والبيئيين وكافة المعنيين بالمشكلة يفكرون في إيجاد إستراتيجية إبداعية وسياسة عملية واقتصادية؛ مفادها منع وخفض إنتاج النفايات من مصدرها، لتدنية تكاليف معالجتها

والأضرار الناجمة عنها، والتي تبلورت وعرفت اليوم بإستراتيجية التنمية المستدامة في تسيير نفايات النشاطات العلاجية.

ثانيا: هدف البحث

للإجابة عن الإشكالية القائمة على ماهية أسلوب التسيير المستدام لنفايات النشاطات العلاجية الموافق للأطر القانونية والمعايير الدولية في ظل تراكم مخاطرها وآثارها تتمثل أهداف البحث في:

☞ تقديم مفهوم نفايات النشاطات العلاجية وعرض مختلف المخاطر والآثار التي يمكن أن تشكلها الأساليب الضارة في تسييرها.

☞ وصف أسلوب نظام التسيير المستدام لنفايات النشاطات العلاجية الذي يعتمد على منهجية ومجالات عمل.

☞ الإطلاع على واقع نفايات النشاطات العلاجية بالمركز الاستشفائي الجامعي ابن باديس بقسنطينة، من خلال مقارنة نظام تسييرها مع ما هو متعارف عليه محليا ودوليا لاقتراح حلول للإشكالات الموجودة.

ثالثا: أهمية البحث

تتبع أهمية الدراسة من أنها تسلط الضوء على مفهوم نفايات النشاطات العلاجية وتعمل على لفت نظر منتجي صنفها إلى ضرورة اعتماد الأسلوب المستدام في تسييرها، من خلال منحهم الإطار المفاهيمي عن مبادئ نظام التسيير المستدام لمجالات فرز وتوظيف ونقل ومعالجة مختلف أصناف نفايات النشاطات العلاجية، إذ مشكلاتها في تزايد مستمر والضرورة ملحة في التكثيف من جهود البحث عن سبل تذليلها بصفة مستدامة وليس بالأساليب المؤقتة، إضافة إلى منح واقع المنشأة الصحية المتمثلة في المركز الاستشفائي الجامعي ابن باديس في مجال نفاياته لإبداء بعض الاقتراحات التي تسيير به نفايات نشاطاته العلاجية بشكل متكامل ومستدام.

رابعا: فرضيات البحث

تتمثل فرضيات البحث في أن:

☞ اعتماد الأسلوب المستدام في تسيير نفايات النشاطات العلاجية يؤدي إلى انعكاسات ايجابية في تذليل وتقليل مخاطرها، عبر تطبيق المبادئ التي يقوم عليها النظام المتكامل في تسيير نفايات النشاطات العلاجية.

☞ لازال أسلوب تسيير المنشآت الصحية لنفاياتها بعيد التوافق مع المعايير الدولية والأطر القانونية.

خامسا: أسلوب البحث

ارتكزنا من خلال البحث على أسلوب المنهج الوصفي بمحورين:
الأول شمل الجانب النظري بمطالعة المراجع العلمية ذات الصلة بالموضوع، والتي كان طابع أغلبيتها مراجع إلكترونية لافتقار المكتبات والمعاهد الوطنية على المراجع المكتوبة، ولتعضيد البحث بالإسهامات العلمية العالمية التي تناولتها.

الثاني به الجانب التطبيقي الذي اعتمدنا فيه على تبيان واقع تسيير نفايات النشاطات العلاجية بالمركز الاستشفائي الجامعي ابن باديس من خلال وصف نظام تسييرها والآلية والسيرورة التي تأخذها مجالات كمية النفايات الناتجة نحو التخلص النهائي منها.

سادسا: ميدان الدراسة

اختير المركز الاستشفائي الجامعي ابن باديس بقسنطينة ميدانا لهذه الدراسة، إذ يعتبر إحدى الأقطاب العلاجية الصحية الوطنية التي يغطي بخدماته 17 ولاية شرقية، الأمر الذي يجعل من حصيلة كمية نفايات نشاطات العلاج التي به ثقيلة تقل حصيلة النشاطات العلاجية التي يقدمها.

سابعا: خطة البحث

تم تقسيم البحث إلى ثلاثة أقسام رئيسية:

- 1- الجانب النظري وبه الإطار المفاهيمي.
- 2- الدراسة الميدانية وبها واقع المركز الاستشفائي ابن باديس مع نفاياته.
- 3- الاستنتاجات والاقتراحات.

1- الجانب النظري

1-1- مفهوم نفايات النشاطات العلاجية ومخاطرها

يرتبط تقديم مفهوم نفايات النشاطات العلاجية التعرض لأصنافها، حيث من خلال مكوناتها التي تحويها ويتوافر عدة ظروف تتشكل وتتجم مخاطر تمس كل من صحة المجتمع والأوساط البيئية.

1-1-1 مفهوم نفايات النشاطات العلاجية

النفاية لغة: "ما نفيته من الشيء لرداعته" [ابن منظور، 1988] وبمصطلح القانون الذي يعد الحكم في تحديد مفهوم النفايات كونه الفاصل في تصرفات ومسؤوليات حائزيها هي: "كل البقايا الناتجة عن عملية الإنتاج أو التحويل أو الاستعمال وبصفة أعم كل مادة أو كل منتج وكل منقول يقوم المالك أو الحائز بالتخلص منه أو قصد التخلص منه أو يلزم بالتخلص منه أو بإزالته" [المادة 03 من القانون الجزائري رقم 01-19]، أما نفايات النشاطات العلاجية التي تشمل مفاهيم مصطلحات النفايات الاستشفائية ونفايات منشآت العلاج الطبي ونفايات العلاجات الطبية والنفايات البيوطبية وغيرها فهي: "كل النفايات الناتجة عن نشاطات الفحص والمتابعة والعلاج الوقائي أو العلاج في المجال البشري والحيواني" [القانون الجزائري رقم 01-19]، أو هي حسب وزارة البيئة وهيئة الإقليم الجزائرية: "كل النفايات الناتجة عن عمليات العلاج الطبي أو الحيواني والتي تتطلب وقاية خاصة عند مراحل الجمع والنقل والتخلص النهائي نظرا لأخطار الإصابة المرتبطة به" [Hueber D, 2003]، وحسب المنظمة العالمية للصحة التي ترى بأن المصطلح الدقيق لها هو نفايات منشآت العلاج الصحي فهي: "كل النفايات الصلبة الناتجة عن عملية التشخيص والمعالجة

والتلقيح البشري أو الحيواني وكذا عن أنشطة البحوث والتجارب المرتبطة بالمواد البيولوجية " [Ndet Mobimba Nivard, 2000]، وجاء وصف أصنافها في المرجع العالمي الحالي المعتمد من قبل الأمم المتحدة ومنظمة الصحة العالمية المتمثل في توجيهات الاجتماع السادس لأعضاء مؤتمر اتفاقية بازل المعنون بتقنيات التسيير البيئي السليم للنفايات الطبية والنفايات البيوطبية، ضمن خمس مجموعات بها أصناف مدرجة وفق الترتيب المبين بالجدول رقم (02).
أما في التشريع الجزائري المحلي المرتبط بتسيير نفايات النشاطات العلاجية فقد رتب نفايات مجموع الهيئات العلاجية إلى ثلاث أصناف فقط هي:
[المرسوم التنفيذي رقم 03-478]

- أ- النفايات المتكونة من الأعضاء الجسدية: وتوصف بأنها كل النفايات المتكونة من الأعضاء الجسدية والنفايات الناجمة عن العمليات الخطيفة البشرية الناتجة عن قاعات العمليات الجراحية وقاعات الولادة وطب النساء.
 - ب- النفايات المعدية: توصف بأنها النفايات التي تحتوي على جسيمات دقيقة أو على سميات التي تضر بالصحة البشرية.
 - ج- النفايات السامة والمتكونة من: النفايات والبقايا والمواد التي انتهت مدة صلاحيتها من المواد الصيدلانية والكيميائية والمخبرية والنفايات التي تحتوي على تركيزات عالية من المعادن الثقيلة والأحماض والزيوت المستعملة والمذيبات.
- الملاحظ على التصنيف أن المرسوم التنفيذي لم يذكر الصنف الأكبر من نفايات المنشآت الصحية التي تشبه النفايات المنزلية والتي ألزمها بتسييرها، وكذا النفايات الإشعاعية العلاجية التي استثناها من القانون رقم 01-19 المتعلق بتسيير النفايات ومراقبتها وإزالتها كونها ذات إطار وإجراءات خاصة.
- وتقدر نسب كمية أصناف نفايات النشاطات العلاجية عموماً بـ70% شبيهة بالنفايات المنزلية، 24% نفايات معدية، 4.8% نفايات سامة والباقي عبارة عن نفايات خاصة.

1-1-2- مخاطر وأثار نفايات النشاطات العلاجية

نظراً لوجود ملوثات بيولوجية وكيميائية وفيزيولوجية في نفايات النشاطات العلاجية تتشكل مخاطر وأثار تتعدد مواصفاتها من الملموسة وغير الملموسة والأحاسيس الجانبية والعدوى والسمية ومختلف الأمراض، والتي احتمال وقوعها هو نتاج التحكم والتسيير السيئ غير العقلاني والمحكم لها، وذلك بناءً من الخواص الجوهرية للنفايات والمحيط الذي تتواجد به سواء داخل المنشآت الصحية أو خارجها ونظام تسيير مختلف مجالاتها، ومع توافر الوسائط التي تساعد على إيجاد مخاطر وجعل من نفايات النشاطات العلاجية ضارة ومضرة تتشكل الأخطار التالية:

1-1-2-1- الأخطار الصحية: نظرياً موجودة في مخاطر العدوى التي تحدثها الجزيئات الدقيقة المحتواة في النفايات والمصالح الاستشفائية، وكلما كان هناك إهمال وتسيير غير متكامل ومستدام تمس المخاطر الصحية كل من العمال المكلفين بمعالجة

النفائيات والتخلص منها سواء داخل أو خارج الهيئات العلاجية، والمجموعات السكنائية المحيطة بأماكن منشآت معالجة النفائيات خاصة الأطفال والشيوخ، ومن بين أكثر الأمراض شيوعاً وتواجداً بفعل العدوى نجد:

«التهاب الكبد ب» ومرض فقدان المناعة "السيدا": حيث تسبب النفائيات المعدية حسب المنظمة العالمية للصحة سنوياً: [OMS, août 2004]

- 21 مليون عدوى بفيروس التهاب الكبد ب.

- 2 مليون عدوى بفيروس التهاب الكبد س.

- 260000 عدوى بفيروس فقدان المناعة.

«أمراض الالتهابات الاستشفائية».

«الأمراض المتنقلة بالمخلفات الغازية والصلبة الناتجة عن ضعف إجراءات تقنيات الترميد والتفريغ». [Wissing Martin et al, 2006]

1-2-1-2- الأخطار البيئية: هي التي تأتي جرّاء طرق المعالجة والتخلص من النفائيات، حيث أن مضراتها ذاتية في النفاية وتأثيراتها تتشكل في حدود التلوث الذي تحدثه، ومعرفة تلك المضرات وإدراك تحولاتها يساعد المسيرين للنفائيات على التحكم فيها قصد تذكيل آثارها السامة على عناصر البيئة بصفة مباشرة وغير مباشرة، والتي قد تكون طبيعتها إما سمية مستقلة أو مزمنة أو خاصة، وبإمكانها أن تحدث تلوث إما صحي بتلوث مصادر الماء الباطنية والفقوية أو ما يتغذى عليه المجتمع، وإما بيئي مترجم في التغيير الحساس للنظام البيئي وتلويث جمالية المواقع.

1-2-1-3- الأخطار النفسية: تتمثل في كون تكاثر وجود النفائيات دون تسيير جيد لها يعكس صورة تدهور الخدمات العلاجية الصحية التي تقدمها المنشأة الصحية، من خلال انعدام أولويات النظافة بها، مما يزيد من المخاوف النفسية للمرضى والمجتمع، كون المرضى في حالة مرضية تقلل من قدرتهم على مقاومة الأعراض وقدرت مواجهة العدوى التي تصيبهم من جرّاء المخاطر الصحية التي تسببها النفائيات، إضافة إلى تزايد التخوفات القائمة على النظرة الاجتماعية للنفائيات داخل المنشآت الصحية المبنية على صلابة مبدأ¹ NIMPY. [Gérard Bertolini, 2004]

1-2- نظام التسيير المستدام لنفايات النشاطات العلاجية

بعدما تم عرض مفهوم نفايات النشاطات العلاجية وبعض من مخاطرها والآثار التي قد تتجم، يتعين على منتجها السعي قدماً بأسلوب مستدام في تسييرها بنظام مهيكّل لمجالات تجسد وفق معايير متعارف عليها، وعندما يتم اتخاذ قرار بناء ووضع النظام المستدام، تكون عملية هيكلته مؤسسة على تحديد المهام والمسؤوليات الموكّلة لأطرافه، ثم تسطير منهجية عمله ومختلف الوثائق المرتبطة بخطة التسيير، إلى إنهاء الدورة أو الحلقة بمراقبة ما تم تجسيده من طرف مجموع النظام.

¹ شعار أمريكي مترجم في Not In My Back Yard أي ليس على حساب محيط البيئة الصحية التي نداوي أمراضنا فيها وتعالج ضمنها النفائيات بأساليب ضارة.

1-2-1- منهجية عمل نظام التسيير المستدام لنفايات النشاطات العلاجية

بعدما يتم تعيين المسؤول عن التسيير المستدام للنفايات داخل الهيئة العلاجية من قبل مديرها، يعمل بالتعاون مع لجنته المشكلة وفق التنظيم أو ما يمليه التشريع على اتخاذ قرارات مرتبطة بتطبيق برنامج نظام تسيير نفايات النشاطات العلاجية، حيث تبدأ أولى الخطوات بتحليل وضعية النفايات داخل المنشأة الصحية من خلال الحصول على إجابة الإشكاليات التالية:

- ☞ ما هي النفايات المنتجة و كم هي كمياتها؟
 - ☞ من أين تتأتى النفايات الناتجة؟
 - ☞ من الأشخاص المكلفين بتسيير النفايات على مستوى وحدات إنتاجها؟
 - ☞ ما هي العقود المبرمة لتسيير النفايات؟
 - ☞ ما هي التكاليف التقريبية للنظام الحالي؟
 - ☞ ما هي المخاطر المرتبطة بالنظام الحالي؟
 - ☞ ما هي المعوقات و المشاكل على مستوى العلاقات العامة داخل النظام الحالي؟
 - ☞ ما هي القوانين والتشريعات والتوجيهات المرتبطة بتسيير النفايات؟
 - ☞ ما هي الجماعات المحلية/ الوطنية المكلفة بمراقبة و متابعة تسيير النفايات؟
- و خلاصة تحليل تلك الإشكاليات يتم عرضها على المسؤولين بالمنشأة الصحية، والتي منها تحضر سياسات التسيير المستدام لنفايات النشاطات العلاجية التي توضع تحت تصرف مدير المنشأة، وتتمثل مخططات السياسة المنتجة في نص قصير توضح فيه الأهداف واستراتيجيات نظام تسيير النفايات بالمنشأة وترقيم القوانين والتشريعات والمعايير التي توثق النظام الموصوف فيه إجراءات التسيير، إضافة إلى الموارد المتاحة لذلك، وتعتبر مصداقية سياسة التسيير المستدام لنفايات النشاطات العلاجية حينها بمدة صلاحية 10 سنوات قبل أي تغييرات يمكن استحداثها، مع الاتصال بكافة المعنيين بتحسينها.

تعد عملية وضع مخطط تسيير نفايات النشاطات العلاجية للمنشأة الصحية الخطوة الثالثة بعد تحليل الوضعية وإعداد سياسة المنشأة في تسيير نفاياتها، إذ هو وصف لنظام التسيير يوجهه مسؤول تسيير النفايات إلى مسؤولي المنشأة الصحية بمدة صلاحية تدوم ما بين 4 سنوات إلى ست سنوات قبل إعادة هيكلته كلياً، وعند إتمامه يوضع تحت تصرف وعلم كل الأشخاص المعنيين، ويتمثل في النقاط التالية: [OMS/AFRO,7]

- أ- تحديد الوحدات المسيرة للنفايات "تدعى وحدة النفاية" التي تنسق مع الوحدات الإدارية للمنشأة، مع توضيح أعباء النفايات على مستوى كل وحدة.
- ب- كتابة نظام تسيير النفايات والأشخاص المكلفين بالمهمة، مع تدقيق توزيع المهام والمسؤوليات للأشخاص العاملين في هيكل التسيير.

- ج- تبيان مختلف أصناف النفايات وحاويات جمعها ووجهة تصريفها.
 د- وصف عملية الجمع والمعالجة والتخزين وتصريف مختلف أصناف النفايات.
 هـ- وصف وكتابة معايير السلامة في أماكن العمل.
 و- تحديد الاحتياجات وطرق التكوين.
 ز- تخصيص الحاجيات المرتبطة بالمعدات الاستهلاكية والاستثمارات الخاصة بتسيير النفايات.
 ح- معالجة الإشكالات المرتبطة بالعقود مع المقاولين الخارجيين العاملين على تسيير النفايات.
 ط- كتابة نظام الاستعلام وعمليات الرقابة والتقييم والقرارات السنوية.
 ي- وضع رزنامة الاجتماعات.

ومع كل سنة مالية يعمل مسؤول تسيير النفايات وبمعية لجنته، على إعداد الخطوة الرابعة من النظام المتكامل المتمثلة في وضع مخطط عمل سنوي يصف النشاطات المخصصة خلال السنة المنصرمة والذي به على الأقل: تعيينات الأشخاص، التكوين والنشاطات المرتبطة بالسلامة في أماكن العمل، رزنامة الاجتماعات والتقارير وعملية الرقابة والتقارير السنوية، برنامج التقييم المحتمل، المشتريات والاستثمارات والعقود والميزانية السنوية. [OMS/AFRO,8]

كل الخطوات الأربع السابقة تشكل منهجية عمل نظام التسيير المستدام لنفايات النشاطات العلاجية، أين يستدعي وثائق تثبت وجوده متمثلة في ملف نظام تسيير النفايات الذي به السياسات، المخطط، القوانين، المعايير والعمل السنوي وملفات التقرير والتكوين والتوقيت.

1-2-2- مراقبة نظام تسيير نفايات النشاطات العلاجية

من أجل كل نظام تسيير نفايات النشاطات العلاجية لمنشأة صحية يطبق ويتحسن باستمرار، لابد من وضع النظام على الأقل مرة في السنة تحت تقييم منتظم، بدءا بمراقبة وحدة النفاية وانتهاء بمراقبة مجموع النظام، وهي مهمة تقوم بها مجموعة من الأشخاص بالمنشأة يكلفون بذلك، وتقارير المراقبة التي يجسدونها تعين على مستوى المنشأة الصحية من أجل تسجيل التحسينات المحققة بالنظام وحاجات المتابعة، وتعتبر إجراءات وسيرورة عمليات المراقبة إحدى المواضيع الواجب عرضها على مجموع الأشخاص، حيث يتلقون معلومات عن أهداف ومنهجية المراقبة، لأجل التنسيق الجيد لها ولأهدافها المتمثلة في:

- أ- مراجعة تواجد وعمل نظام تسيير النفايات.
 ب- مراجعة ملائمة تنفيذ مجموع النظام من جهة وتطبيقاتها ضمن كل وحدات إنتاج النفايات من جهة أخرى.
 ج- ضمان أن أهداف النظام حقت.
 د- إعلام مقابل لكل وحدات النفايات.
 هـ- ضمان التحسينات والتطور المستمر للنظام.

1-2-3- مجالات التسيير المستدام لنفايات النشاطات العلاجية

أثناء مباشرة النشاطات العلاجية، تنتج نفايات توضع في المسار الذي سطره نظام المنشأة الصحية لتسيير مستدام لها، بدأ من نقطة إنتاجها ووصولاً إلى التخلص النهائي منها، ويكون ذلك على عدة مراحل وبمختلف المجالات التي تتمثل في احتياطات إنتاج النفايات، الفرز، التوظيف والجمع والنقل والتخزين لها، مع مختلف طرق معالجتها.

1-3-2-1- احتياطات إنتاج نفايات النشاطات العلاجية

قبل أي مرحلة تمر بها نفايات النشاطات العلاجية لا بد أن تسعى المنشأة الصحية إلى اخذ احتياطات عند نتائجها، من أجل استرجاع وتدوير أكبر قدر ممكن منها، ويكون ذلك محددًا ومؤطرًا بقواعد يهدف منها:

[Organisation Mondiale de la Santé, 2004]

أ- ضمان أن النفايات المعدية والخطرة منفصلة عن النفايات شبه المنزلية، لأجل تقليل تكلفة المعالجة وزيادة كمية المواد القابلة للتدوير.

ب- ضمان التسيير الجيد لمخزون صيدلية المستشفى باستعمال وثائق مفصلة لحالة التسليم والمخزون.

ج- شراء تجهيزات ومعدات وأدوات مستديمة.

د- استغلال طرق التدوير خاصة للورق والبلاستيك.

ومجمل هذه الاحتياطات تبدأ عند مرحلة فرز نفايات النشاطات العلاجية.

1-2-3-2- فرز نفايات النشاطات العلاجية

يُحدد محيط فرز النفايات بقاعدة خصوصية مختلف الأصناف المنبثقة عن تصنيف التشريع والقانون المعمول به، وكذا نوع المعالجة والتخلص الذي سيطبق عليها، وهو على ثلاثة أنواع:

☞ محيط للنفايات شبه المنزلية: ويضم كل النفايات العادية ونفايات الأدوية غير الخطرة.

☞ محيط للنفايات الخطرة: يضم عدة أصناف مثل النفايات المعدية والنفايات الكيميائية والسامة وغيرها.

☞ محيط النفايات صنف الحادة والواغزة والقاطعة.

ويعتبر محيط النفايات من المواد الصيدلانية المنتهية الصلاحية والنفايات الجسدية من صلاحية الجماعات المحلية ومديرية الشؤون الدينية وكذا إدارة المنشأة الصحية.

1-3-3-2-1- توظيف نفايات النشاطات العلاجية

يعتبر التوظيف الحاجز الفيزيائي بين أصناف نفايات النشاطات العلاجية ومختلف الجراثيم والميكروبات، وتتمثل التوظيبات في أكياس وحاويات صغيرة وكبيرة الحجم لاحتواء أحجام مختلف أصناف النفايات، مع توفر عنونة وترميز تطبق وفق ما هو موجود في الجدول المسطر حسب المنظمة العالمية للصحة أدناه.

جدول رقم (01): رموز الألوان المنصوح بها من قبل المنظمة العالمية للصحة لتوظيف نفايات النشاطات العلاجية

نوع الحاويات	لون الحاويات وعنوانها	صنف النفاية
صلبة، أكياس بلاستيكية كتيمة للتسربات، حاويات قابلة ومقاومة للمطهرات	صفراء، عنونة "جد معدية" "خطر العدوى"	نفايات جد معدية
أكياس بلاستيكية أو حاويات	صفراء [خضراء]	نفايات التشريح والأعضاء الجسدية
حاويات مقاومة للخرق	صفراء، عنونة "حادة أو قاطعة"	نفايات واغزة أو حادة أو قاطعة
أكياس بلاستيكية أو حاويات	رمادي Brun [أحمر]	نفايات المواد الكيميائية والصيدلانية
أكياس بلاستيكية	سوداء	نفايات النشاطات العلاجية العادية

نظام الترميز بالألوان والعنونة المقترحة: كل بلد حر في توظيف ترميز الألوان وما بين [] خاص بالتشريع الجزائري.

المصدر: [UNEP/CHW 6/20, 2002]

1-2-3-4- جمع نفايات النشاطات العلاجية

تعد عملية جمع نفايات النشاطات العلاجية بأنواعها أول مسار لتسييرها بالمنشأة الصحية بعدما تم فرزها وتوزيعها، وتعتبر عملية التخزين حلقة الوصل بين عملية الجمع والنقل للمعالجة، وتشمل عملية الجمع جميع العمليات ابتداء من إنتاجها وجمعها لإتمام عملية تخزينها ونقلها إلى العمليات التي تتم بمكان معالجتها.

وتمتاز وسائل الجمع بمواصفات لشكلها واحتياجات عند استعمالها، ومن بين تلك المواصفات الخاصة بها نجد: [Francine Berthier et al, 11]

☞ مجهزة بنظام الإمساك موافق لبقية مراحل ومسار النفايات من شحن وتفريغ بسهولة.

☞ مجهزة بنظام مستودع أدوات النظافة الموافق لنظام متابعة داخلية عند الاقتضاء.

☞ موضحة بعنونة جلية بالرموز المصورة وإشارة الخطر البيولوجي، وتحمل نفس لون صنف النفاية التي نقلها، من أجل إمكانية إدراك الفرق بين حاويات جمع النفايات المعدية وحاويات جمع النفايات العادية.

☞ تنظف وتعقم أو تطهر بانتظام وإجبارا قبل عودتها إلى المصالح الاستشفائية في الجو المهيأ لها وذلك بطريقة سهلة.

☞ غياب حافات قاطعة أو خارقة قابلة لإتلاف الأكياس أو الحاويات عند شحنها أو تفريغها

☞ طبيعتها صلبة ومزودة بغطاء.

1-2-3-5- تخزين نفايات النشاطات العلاجية

التخزين أو مساحاته عبارة عن فضاء أو مقر أو بناية منفصلة بمساحة توافق طبيعىة كمية النفايات المنتجة وترداد عملية الجمع، والتي يمكن تواجدها إما على مستوى وحدات العلاج أو الوحدات التقنية العلاجية، أو على مستوى الطوابق أو بالأجنحة، أو في مقر مركزي بالمنشأة "قطة تخزين رئيسية".

[Tissot Guerroz et al, 13, 2001]

وتتم عملية التخزين بثلاث مراحل، عند المرحتين الأوليتين بوحدة العلاج وطوابق التخزين نجد تخزين وسيط، يتم وفق شروط التشريع ونظام التسيير الداخلي للنفايات، وهي نقاط جمع داخل بنايات المنشأة الصحية، تستعمل لتخزين المواد الملوثة والألبسة الوسخة والنفايات شبه المنزلية، ومن الأفضل جعلها خارج وحدات العلاج بجوار مسار تصريف النفايات (المساعد،الرافعة...).

ومن الشروط العامة والتجهيزات التي يكون بها التخزين الوسيط نجد:

☞ مساحة كافية لحجم النفايات المنتجة وتواتر الجمع.

☞ تهوية مناسبة وملائمة تكون طبيعية أو ميكانيكية.

☞ منع تخزين النفايات الموضبة بأكياس مباشرة على الأرض.

☞ أرضية وجدران قابلة للغسيل ومقاومة للصدمات والمواد المطهرة والمعقمة.

وعندما تمتلئ حاويات جمع النفايات في مقرات التخزين الوسيط، يُعمد إلى النفايات العادية برفعها للمعالجة النهائية مباشرة، وذلك بشكل يومي منتظم إما للاسترجاع والتدوير أو التفريغ في المفرغة العمومية، أما أكياس وحاويات النفايات المعدية والخطرة فتحول إلى محل التخزين المركزي قبل عملية رفعها للمعالجة، حيث تخصص فقط لإيداع نفايات النشاطات العلاجية، وتعنون محلاتها بمعلقات واضحة بالرموز المصورة والإشارات المشيرة للمخاطر البيولوجية، ولمقرات التخزين المركزي أوصاف وتجهيزات خاصة بها يمكن تمثيلها انطلاقاً من التوجيهات المرتبطة بذلك في اتفاقية بازل بالمواصفات التالية: [UNEP/CHW 6/20, 2002]

أ- مساحة بقاعدة صلبة غير نفوذة، مهيأة بقناة صرف المياه، سهلة التنظيف

والتطهير بوجود منبع للماء، وهو بمثابة مقر واحد للتخزين ضمن المنشأة.

ب- مدخل سهل للأشخاص المكلفين بتصريف النفايات على مدار الساعة.

ج- توفر إمكانية الغلق بالمفتاح لمنع دخول الأشخاص غير المرخص لهم.

هـ- استحالة ولوج الحيوانات الشاردة وانتشار الحشرات والعصافير.

و- إنارة وتهوية ملائمة.

ح- تموقع بالقرب من تموينات معدات النظافة وملابس الحماية وأكياس أو حاويات النفايات.

وتتم مرحلة التخزين المركزي لنفايات النشاطات العلاجية في مدة محددة حتى يتفاد الآثار والمخاطر التي قد تحدث، وهذا بحسب المناخ والكمية المنتجة، حيث تقدر مدة

التخزين ما بين إنتاج النفايات ومرحلة معالجتها بالتوقيت التالي الذي تتصح به المنظمة العالمية للصحة:

المناطق والمناخات المعتدلة:	72	ساعة قصوى في الشتاء
	48	ساعة قصوى في الصيف
المناطق والمناخات الحارة:	48	ساعة قصوى خلال الفصل البارد
	24	ساعة قصوى خلال الفصل الحار

1-2-3-6- نقل نفايات النشاطات العلاجية خارج المنشآت الصحية

نقل نفايات النشاطات العلاجية خارج المنشآت الصحية مطلوب لما تصبح هذه الأخيرة لا تملك منشآت المعالجة والتخلص النهائي على مستوى محيطها أو عندما تكون ليست بحوزتها، وتتمثل مرحلة النقل في مجموع عمليات شحن النفايات المعدية والخاصة بالخطرة ونقلها وتفريغها عن طريق شخص طبيعى أو معنوي يتكفل بالعملية شخص آخر طبيعى أو معنوي يعمل على معالجتها أو التخلص النهائي منها، وتنتهج المنشأة الصحية أو منتجو النفايات العلاجية الأحرار إستراتيجية نقل نفاياتهم بمعية الوسائل التالية: وثيقة الحركة، الشخص الطبيعى أو المعنوي الذي يضمن نقل النفايات المعدية، ومنشآت التصريف والتخلص من النفايات التي لا بد أن تحصل على رخصة من السلطات المكلفة بالتشريع في مجال النفايات حسب التنظيم المعمول به داخل الوطن.

وكون المنشأة الصحية مسؤولة عن نفاياتها وإن لم تكن هي التي عملت على معالجتها أو التخلص منها، فعليها أن تسطر "لائحة متابعة" لضمان مسار نفاياتها، تعتبر كإثبات لطريقة التخلص منها، وتحتوي خصوصا معلومات:

- ☞ معطيات المنتج والمجمع والناقل والمرسل إليه النهائي.
- ☞ كمية النفايات المرفوعة والمنقولة والمرمدة أو المعقمة.
- ☞ تاريخ الرفع والترميد أو التعقيم/التطهير الذي يكون وفق المواعيد القانونية.

1-2-4- معالجة نفايات النشاطات العلاجية

بعدها يتم تصريف ونقل نفايات النشاطات العلاجية خارج مقرات التخزين المركزي سواء نحو منشآت أو محطات المعالجة الداخلية بالمنشأة الصحية أو إلى منشآت المعالجة الخارجية والتخلص النهائي، تأتي مرحلة هامة تشكل الحلقة الأخيرة لتسيير نفايات النشاطات العلاجية، أين يعتمد فيها إلى تعطيل الميكروبات والجزيئات الدقيقة الضارة والتخلص من مختلف الملوثات، وهذا للحد من آثار ومخاطر نفايات النشاطات العلاجية التي إن لم تعالج وتلقى في الأوساط البيئية على شكلها تسبب كوارث ومشاكل بيئية وصحية جسيمة.

ومن بين المعايير التي لا بد لأي منشأة صحية أن تأخذ بها من أجل تقييم التقنيات البديلة لمعالجة نفاياتها التي تنتجها نجد: الإمكانيات التقنية، كفاءة وقدرات البائع، الآثار التي تمس البيئة وظروف العمل، مقبولية النفايات ورواسبها، مراجعة وتقييم

المواصفات الفيزيائية والكيميائية والبيولوجية لرواسب المعالجة المنفذة، توفر فهرسة لكل القيود والتقييدات المرتبطة بالتشريعات والقوانين المحلية، دون تفادي المعايير الاقتصادية. [Lawrence. G et al, octobre 1991]

هذه النقاط تساعد على اختيار أسلوب أو عدة بدائل لأساليب المعالجة من قبل المنشآت الصحية الموافقة لأصناف نفاياتها وإمكاناتها والسلامة البيئية والصحية المحيطة والملائمة بها أو بمحيط منشآت المعالجة خارج حدودها، وبمجرد الاختيار تتبع المنشآت الصحية إجراءات تنفيذ المعالجة المستهدفة قبل وأثناء وبعد العمل في منشآت المعالجة، وذلك بالمنهجية التالية: [رياض قابلي، 1999]

مرحلة ما قبل محطة المعالجة: تتمثل هذه المرحلة في التسيير المستدام والمتكامل لكل مجالات تصريف النفايات بدأ من نقطة إنتاجها والاحتياطات التي تأخذها من أجل الفرز الجيد لها، ثم بتوطينها المعنون والمرموز بشكل منمط وفق التشريع والتنظيم المحلي والدولي الموجه إلى مقرات التخزين المركزي، أين تلبث مدة لا تتجاوز أقصاها 72 ساعة، ليعمل على نقلها بعد ذلك نحو مرحلة العمل في منشآت المعالجة وذلك إما داخل مقر المنشأة الصحية إن كانت تتوفر على منشآت المعالجة أو خارج مقر المنشأة ضمن منشآت مؤهلة قانونيا ومرخص لها بمعالجة نفايات النشاطات العلاجية، لأجل المعالجة بمختلف الأساليب المختارة والملائمة لمختلف أصناف النفايات.

مرحلة العمل في منشآت المعالجة: تضم هذه المرحلة إجراءات تتعلق باستقبال النفايات من قبل مستغل منشأة المعالجة وذلك بإجراء المراقبة والتسجيل في سجل القبول المرقم والمؤشر عليه: مصدر النفايات وطبيعتها، نوع المصالح العلاجية وهويتها، هوية الناقل ورقم تسجيل سيارة النقل، وزن النفايات التي ستعالج، تاريخ وساعة الاستقبال، مع تسجيل بعض الملاحظات فيما إذا كانت هناك تسربات وخروقات في التوظيف، ثم تأتي إجراءات تخزين النفايات في منشأة المعالجة ضمن مقرات تخزين مركزية مكيفة بنفس شروط مقرات التخزين المركزية المتواجدة داخل المنشآت الصحية، وبعدها تتم عملية المعالجة بطريقة صحيحة وأمنة وسليمة بيئيا، ووفق ما تنص عليه تعليمات استخدام تجهيزات المعالجة والعمل المعتمدة في منشأة المعالجة، وكذا وفق القواعد العامة لكل أسلوب من أساليب المعالجة التي ستتم، حيث أن أساليب المعالجة تتم على شقين: المعالجة المسبقة والتخلص النهائي.

فمن بين الأساليب والتقنيات المستعملة في المعالجة المسبقة للنفايات المعدية والخطرة نجد التعقيم البخاري الذي به ثلاث أنواع أساسية يمكن العمل بها: التعقيم بمعدات تعمل وفق الجاذبية، نظام التعقيم بالتفريغ المسبق لغرفة المعالجة من الهواء، والتعقيم بحاويات مغلقة، إضافة إلى التعقيم بالحرارة الجافة والتعقيم/التطهير الكيميائي، حيث الأخيرة تعتمد على تعريض النفايات على عناصر كيميائية لها صفات قاتلة للمكروبات، وهناك طرق أخرى للمعالجة المسبقة لنفايات النشاطات العلاجية، فضمن الطرق الميكانيكية نجد: أسلوب الرص وأسلوب التقطيع وتقنية الكبسلة، وبالطريقة

الحرارية زيادة على التعقيم البخار والحرارة الجافة نجد التطهير بالموجات القصيرة، أما الطريقة الإشعاعية فيها تقنيتين معروفتين: المعالجة بأشعة قأما أو الجيمي والمعالجة بالحزم الإلكترونية. [Lawrence. G et al, octobre 1991]

وعند استعمال المنشآت الصحية ومنتجات نفايات النشاطات العلاجية لأساليب المعالجة المسبقة حسب إمكانياتهم سواء داخل مقراتهم أو خارجها وعلى مختلف الأصناف التي تسمح بإجراء عمليات معالجة مسبقة وإمكانية استرجاعها وتدويرها، توجه النفايات المعالجة وغير المعالجة إلى التخلص البيئي النهائي منها، بغية التخلص أو التقليل منها قدر الإمكان، ويكون ذلك بطريقتين هما: الترميد أو التفرغ في المفارغ المهياة خصوصا لنفايات النشاطات العلاجية، حيث الترميد يهدف به الوصول إلى: [UNEP/CHW.6/20, 2002]

- أ- إتلاف العناصر والمكونات والنفايات الكيميائية الممرضة الخطيرة.
- ب- تقليل قدر الإمكان من المخاطر المحتملة والتلوث.
- ج- تقليل حجم وكمية النفايات ما بين 90-95%.
- د- تحويل الرواسب الناجمة إلى مواد يعاد استعمالها أو قابلة للتفرغ في المفارغ الصحية.
- هـ- استغلال واستعمال الحرارة المنبعثة.

ويتم اتخاذ قرار ترميد النفايات المعدية والخطرة من قبل مسؤولي المنشآت الصحية أو حائزي هذا الصنف من النفايات انطلاقا من الإمكانيات التي يتوفرون عليها والشروط والإملاءات التي تضعها التشريعات المرتبطة بمنشآت معالجة النفايات، ويكون ذلك على شقين: إما على مستوى المنشآت الصحية أو على مستوى منشآت الترميد الخارجة عن مقرها، أما التفرغ في المفارغ فالممارسة المثلى لا بد وأن تتم على مستوى مفارغ مهياة لصنفها وأمنة بيئيا "مفارغ مهياة خصوصا"، وفي حالة وجود إلا حل التفرغ بالنسبة لتخلص المنشآت الصحية من نفاياتها المعدية، فإن ذلك سيؤدي إلى تزايد المخاطر البشرية والبيئية حالة تعريض تلك النفايات، مما يستدعي على منتجي النفايات المعدية إجراء المعالجة المسبقة لنفاياتهم وفق إحدى الأساليب والطرق المذكورة آنفا قبل أي قرار بالتفرغ في المفارغ.

إن حالة اللجوء إلى التفرغ ينبغي الأخذ بمواصفات المفارغ المهياة خصوصا حسب توجيهات اتفاقية بازل بالشروط التالية:

- أ- طبقة عازلة من الصلصال و/أو بمادة مركبة من أجل تقليل تلوث المياه الجوفية.
- ب- الجمع والمعالجة والتخلص البيئي الملائم للمواد المتحللة.
- ج- نظام مراقبة ومتابعة المياه الجوفية المحيطة بالموقع من أجل مراقبة إتمام مقتضيات الحماية ضد التلوث عبر المواد المتحللة.
- د- وضع ضمن الموقع طبقة تغطية يومية ونهائية لحصر احتمالات الأمراض وتقليل الروائح وتسربات الماء.

هـ- متابعة انبعاث الغازات في المناطق غير المشبعة في حدود الموقع، وهذا بمعايير المراقبة إذا تمت العملية.

مرحلة ما بعد المعالجة: للحفاظ على سوية عالية من النظافة العامة لابد بعد إجراء عملية معالجة نفايات النشاطات العلاجية من إتباع إجراءات غسل وتنظيف وتطهير مع التشييف بالشكل الجيد لأدوات جمع ونقل النفايات، وغسل أماكن التخزين داخل منشآت المعالجة بشكل يومي، والعمل على معالجة رواسب أساليب المعالجة وفق التشريع والتنظيم والتسيير المستدام لها، وكذا إجراء حمام كامل يومي بالماء الساخن والمنظفات بعد الانتهاء من العمل، دون إهمال الدورات التكوينية والتحسيسية المؤقتة لنشر الوعي وتحمل المسؤولية وتفاذي الأخطار، وتحقيق السلامة لكل الأطراف.

2- الدراسة الميدانية

2-1- واقع تسيير نفايات النشاطات العلاجية بالمركز الاستشفائي ابن باديس

نظرا لكبر أنشطة المركز الاستشفائي الجامعي الحكيم لخضر عبد السلام ابن باديس بقسنطينة، أيقنت إدارته ضرورة تحديث وعقلنة مجالات تسيير كمية نفايات نشاطاتها التي تنتج عبر الخمسين مصلحة استشفائية ومختلف الهياكل الإدارية والتقنية المتواجدة، فأطلقت أولى مبادراتها بفرز النفايات سنة 2004 م، واقتنت مرمدا مخصصا للتخلص من النفايات المعدية، كجهد مبذول في سبيل تقليل المخاطر والآثار المتفاقمة من النفايات بأقل التكاليف والأضرار.

2-1-1- كمية ومسار نفايات النشاطات العلاجية بالمركز الاستشفائي ابن باديس

تتنوع أصناف نفايات أنشطة مركز ابن باديس الاستشفائي بتنوع وتعدد مصالحه وهياكله، وكمياتها في علاقة طردية مع حصيلة الأنشطة العلاجية والخدمية التي يقدمها، وككل الهيئات العلاجية ينتج المركز الاستشفائي أصنافا من النفايات² تتمثل كمياتها ومسار مجالاتها فيما يلي:

2-1-1-1- كمية نفايات النشاطات العلاجية بالمركز الاستشفائي ابن باديس

من خلال الدراسات الميدانية السنوية التي أجريت عبر السنوات 2004-2007 وعلى مستوى الهياكل والمصالح الاستشفائية الجامعية بالمركز الاستشفائي ابن باديس، وجد أن مؤشر ما ينتجه عدد الأسرة (1459) في اليوم موزع كالتالي:

أ- النفايات العادية: يُعمل على توظيفها في أكياس سوداء تزن مامله 20 كغ وبما يقارب 210 كيس يوميا، و يقدر بها معدل كمية نفايات النشاطات العلاجية غير المعدية التي تنتج عن أسرة المركز الاستشفائي ابن باديس بـ 2.87 كغ في اليوم.
ب- النفايات المعدية الخطرة: توجه للتوظيف ضمن أكياس أو حاويات صفراء،

² النفايات الإشعاعية لم ندرجها في دراستنا كونها ذات إطار وتشريع خاص بها، تتدخل في تسييرها العديد من الأطراف.

فالأكياس الصفراء التي وجد أن المرمد يحرق منها أربعين كيس يوميا، تتباين أوزانها باختلاف مصادرها فمعدل وزن كيس النفايات المعدية غير الواغزة يصل إلى 9 كغ أي بإجمالي 360 كغ، أما كمية النفايات الواغزة فإننتاجها حسب المدة التي تمكثها للامتلاء خلال الأيام والأسبوع، ويرمد يوميا منها 16 حاوية تزن بالمعايير الدولية ما معدله 1.5 كغ أي إجمالي النفايات الواغزة يوميا هو 24 كغ، وبإضافة كلا من النفايات الواغزة وغير الواغزة وجد أن أسرة المركز الاستشفائي ابن باديس تنتج ما معدله 0.26 كغ/السرير/اليوم.

ج- النفايات الجسدية التشريحية: في ظل غياب الفرز الدقيق لأصناف النفايات بالمركز، انصبت الدراسة في تقدير كمية النفايات الجسدية على ما ينتجه مجموع 29 سرير بمصلحة التوليد وطب النساء، أين يتخلف عن كل ولادة فيها 0.6 كغ نفاية جسدية، وبها ينتج ما معدله 21.6 كغ نفاية جسدية يوميا، موزعة على أسرة مصلحة التوليد بـ 0.74 كغ/السرير/اليوم.

2-1-1-2 مجالات تسيير نفايات النشاطات العلاجية بالمركز الاستشفائي ابن باديس

يتمثل مسار مجالات النفايات بالمركز الاستشفائي ابن باديس في حلقة تسيير وضعت منذ سنة 2004 م، حيث لكل صنف نفاية مراحل تمر بها وفق المسارات التالية:

☞ النفايات العادية: لها منبعان، الأول من المصالح الاستشفائية والأخر من المصالح الإدارية والتقنية، أين توظيف أكياس سوداء حمولتها 25 كغ، وترفع إلى مقر تخزين وسيط معين داخل المصلحة، ثم تصرف باتجاه أماكن التخزين المركزية، وموازة لوقت تصريف النفايات غير المعدية خارج المصالح الاستشفائية تمر شاحنتين لنقل صنف النفايات نحو التخلص النهائي منها بإحدى المفارغ العمومية.

☞ النفايات المعدية: تتم أولى مجالاتها عند منبع إنتاجها بالمصالح الاستشفائية الخمسين، فتوضع ضمن توظيفات مميزة؛ النفايات المعدية غير الواغزة والقاطعة توظيفها في أكياس صفراء حجمها 25 كغ، وصنف النفايات الواغزة بداخل حاويات خاصة سعتها 5 أو 10ل حسب التموين، ومقر تواجد هذه التوظيفات غير محدد المعالم، وتجمع من قبل عاملات النظافة عند امتلاءها إلى 4/3 من حجمها، وثم رفعها إلى أماكن التخزين الوسيط المخصصة على مستوى المصالح الاستشفائية؛ أين تمكث بها مدة تتراوح ما بين 24 ساعة و48 ساعة حسب الكمية المنتجة، ووقت مرور شاحنة نقل النفايات المعدية ليلا عبر مختلف الأجنحة الاستشفائية توجه للترميد بالمرمد المتواجد بالجهة العلوية قرب مصلحة الولادة ومركز أخذ الدم، أين يتم تخزينها بعدها في مقر تخزين النفايات المتواجد بمحاذاة جهاز الترميد، وعند الانتهاء من عملية الترميد التي تتم نهاراً تجمع بقايا الرماد في أكياس سوداء وتنقل مع النفايات شبه المنزلية نحو التخلص منها بالمفرغة العمومية.

☞ النفايات السامة والكيميائية: يتم تسيير النفايات السامة صنف الأدوية المنتهية الصلاحية بوثائق تتسق من طرف لجنة التخلص من النفايات الصيدلانية، وتتكون من أعضاء المستخدمين الممثلين للمصالح الاستشفائية وصيدلية المركز، وأعضاء ممثلين لأعوان الأمن مكلفين بمتابعة الوقاية والمراقبة، إضافة إلى أعضاء من الحماية المدنية لمتابعة طريقة التخلص والوقاية من التلوث وحسر الحوادث التي قد تحدث أثناء التخلص منها بترميدها أو إرجاعها إلى ممولها.

☞ النفايات الجسدية: فيما يخص الأعضاء الجسدية المبتورة فتجمع في أكياس خاصة وتوجه إلى المقبرة للدفن، أما النفايات الجسدية الأخرى صنف المشيمة وغيرها فتجمع في أكياس صفراء وتأخذ مسار النفايات المعدية دون مرحلة مجال التخزين المركزي.

2-1-2- نظام تسيير النفايات بالمركز الاستشفائي ابن باديس

يتمثل تنظيم نفايات النشاطات العلاجية بالمركز الاستشفائي في العديد من الهياكل الإدارية، تتطلع بمسؤولياتها وحسب صلاحياتها إلى الإسهام في الوقوف على مستلزمات مجالات النفايات، والتي تكلف المركز الاستشفائي مصاريف يتحملها من الميزانية التي تمنح له سنويا.

2-1-2-1- تنظيم تسيير النفايات بالمركز الاستشفائي ابن باديس

يتمثل تنظيم عملية تسيير نفايات خدمات مختلف الهياكل الاستشفائية والإدارية والتقنية الموجودة بالمركز الاستشفائي ابن باديس في مهام ثلاث مديريات مسؤولة على مستلزمات مجالات النفايات وفق ما يلي:

☞ مديرية الموارد البشرية: تسهر هذه المديرية على توظيف وتحفيز كافة العمال والمستخدمين المتواجدين على مستوى مختلف المجالات التي تمر بها النفايات من توظيفها وإلى غاية التخلص النهائي منها، إضافة إلى متابعة برامج النظافة وتهيئة المحيط من حيث الموارد البشرية المسخرة، وتتمثل كتلة الموارد البشرية المتواجدة عبر حلقة تسيير نفايات المركز الاستشفائي والتي تسهر عليها المديرية الفرعية للمستخدمين بمكتبها المكلف بتسيير الحياة المهنية للمستخدمين الإداريين والتقنيين ومستخدمي المصالح في الفئات العمالية التالية:

☞ عاملات النظافة بعدد إجمالي 298.

☞ أعوان تصريف نفايات النشاطات العلاجية من المصالح وعددهم 78.

☞ أعوان نقل النفايات ويتمثلون في أربع سائقين وأربع أعوان مستخدمين.

☞ عمال جهاز الترميد: يتمثلان في مستخدمين يعملان بالتناوب على متابعة المرمد وتشغيله لترמיד كمية تزيد من 360 كغ نفايات معدية يوميا.

☞ مديرية الوسائل المادية: مهمتها تكمن في الإمداد والتموين بالمعدات واللوازم الضرورية بمجالات تسيير نفايات النشاطات العلاجية، مع متابعة صيانة شاحنات نقلها وجهاز ترميدها، وذلك بمكاتبها: مكتب تسيير المخزون والجرد والمعدات ومكتبي

التجهيز والصيانة، وتتمثل قائمة المواد والمعدات والمستلزمات المنظمة من قبل مديرية الوسائل المادية في:

☞ أكياس وحاويات توظيف النفايات: فالأكياس يوجد ضمنها نوعان؛ أكياس سوداء لتوظيف النفايات العادية، والأخرى صفراء لتوظيف النفايات المعدية، والنوعان حسب المعايير الدولية والتشريعية مواصفاتها غير مطابقة للمقاييس وأحجامها غير مكيفة حسب طاقة إنتاج النفايات بالمصالح الاستشفائية، أما الحاويات الصفراء لتوظيف النفايات المعدية الواخزة والحادة، وفي حالة عدم توفير تشكيلة لأحجمها يجعلها تمكث بالمصالح الاستشفائية أكثر من المدة المحددة لتنظيمها وقانونياً (أكثر من 72 ساعة)، وتلتزم المصالح الاستشفائية حينها بصب 3ل ماء جافيل 12° في كل حاوية.

☞ حاويات بلاستيكية متقلبة (عجلاتها صغيرة): سعتها 80ل ولونها أخضر، موزعة على حافة الممرات والطرق الداخلية لجمع النفايات العادية بها، لكن لونها الأخضر يرمز حسب التشريع الجزائري لجمع وتوظيف النفايات الجسدية التشريحية، وسوداء اللون للنفايات العادية.

☞ عربات متقلبة حديدية: يستعان بها لتصريف أكياس وحاويات وتوظيف النفايات من المصالح الاستشفائية إلى مقرات التخزين المركزية المتواجدة بالمركز الاستشفائي ابن باديس، وحالتها أنها مهتلكة وتحدث ضوضاء أثناء تنقلها، مع نسبة عالية لإحداثها التبددات ومخاطر الحوادث.

☞ شاحنات نقل النفايات: وتضم نوعين؛ الأولى من نوع K66، والأخرى من نوع هيونداي، وهما لنقل النفايات العادية نحو التخلص منها بالمفارغ العمومية.

☞ حاويات حديدية كبرى: مستغلة كمقرات للتخزين المركزي للنفايات، ولغياب المختصين في مجال تسيير النفايات بالمديرية أسلوب التخزين المركزي بهذه الحاويات مخالف للمعايير الدولية والتشريع الجزائري، إذ مقرات هذا المجال (التخزين المركزي) لها شروط ومعايير مثل التي جاءت باتفاقية بازل.

☞ جهاز الترميد: تتمثل قدرته التشغيلية في حرق 50 إلى 60 كغ نفايات في الساعة، وهي الطاقة التشغيلية التي لا توافق الكمية التي ينتجها المركز من نفايات معدية وجسدية بأكثر من 400 كغ يومياً، مقابل طاقته القصوى 300 كغ/اليوم، الأمر جعل الجهاز يتعرض لكثير من التعطلات في ظل غياب مختصين في تشغيله وتصليحه، إضافة إلى أن مدخنته ليس بها معدات تصفية الغازات السامة وإنبعاثاتها.

☞ مديرية النشاطات الطبية وشبه الطبية: تعتبر ثالث المديريات المساهمة في تسيير نفايات النشاطات العلاجية بالمركز الاستشفائي الجامعي ابن باديس، توكل إليها مسؤولية متابعة وتقييم الأنشطة المرتبطة بالنفايات من الناحية التقنية والخدمية، وإعداد الدورات التكوينية المرتبطة بتسيير نفايات النشاطات العلاجية.

وتنسيقاً بين المديريات الثلاث، ومزجاً بين إمكاناتها المتاحة والمسؤولية المنوطة، تستعين المديرية العامة للمركز الاستشفائي الجامعي ابن باديس بلجان

تتشاور معها وتتبادل الآراء والمعلومات حول بعض النشاطات الهامة المرتبطة بالموضوع والمؤدات بالوحدات التنظيمية والمصالح الاستشفائية، ومن تلك اللجان التي تهتم بنشاط تسيير نفايات النشاطات العلاجية، لجنة محاربة الالتهابات الاستشفائية المنطوية تحت اللجنة الوطنية للنظافة الاستشفائية.

2-2-1-2- تكلفة تسيير النفايات بالمركز الاستشفائي ابن باديس

تتمثل تكاليف نفايات النشاطات العلاجية في مختلف الأعباء والمصاريف المرتبطة بمختلف مراحل مجالات التسيير والمعالجة، ويتم تقديرها حسب أنواع التكاليف الموزعة على المستهلكات والمعدات والتوظيبات وأجور المستخدمين، إضافة إلى أعباء الجهود الإدارية والمكتبية التي تسهر على تنظيم آلية ومسار التسيير، ومن بين المصاريف والأعباء التي قمنا بتقييمها تنسيقاً مع المديرية الفرعية للمصالح الاقتصادية، والتي يتحملها المركز الاستشفائي الجامعي ابن باديس وفق السياسة التي ينتهجها في تسيير نفايات نشاطاته العلاجية، نجد العناوين التالية:

☞ مستهلكات التوظيف وجمع النفايات: تقدر مصاريفها بـ: 3061929 دج، وضمنها مصاريف توظيف النفايات المعدية من أكياس وحاويات تقدر بـ: 295781 دج، مقابل 104115 دج مصاريف توظيف النفايات العادية، أي بنسبة ثلاث أضعاف رغم أن كمية النفايات المعدية هي عشر كمية النفايات العادية.

☞ صيانة المعدات ومستهلكات التنظيف والوقاية: بها شاحنات نقل النفايات تقدر مصاريف صيانتها ووقودها وتأمينها بـ: 546460 دج، وهي بنسبة 9.5 % من تكاليف حظيرة سيارات المركز ككل، ومستهلكات التنظيف والوقاية ينفق المركز الاستشفائي ابن باديس منها على المستخدمين القائمين بمجالات النفايات سنوياً: 26100 دج نفقة أحذية الوقاية و42300 دج مصرف القفازات بنوعها الجلدية والبالستيكية و215600 دج تكلفة مآزر الوقاية لكافة المستخدمين (عاملات النظافة وعمال الجمع والنقل وعمال المرمد)، وتقدر نفقات المركز الاستشفائي الجامعي ابن باديس في ملابس وأجهزة الوقاية بـ: 700 ألف دينار سنوياً على كافة المستخدمين، أي نسبة 40 % منها تذهب لفئة المستخدمين بمراحل مجالات تسيير النفايات، إضافة إلى 21900 دج مصاريف الصابون، و24090 دج مصاريف ماء جافيل، و16425 دج مصاريف الصابون الرغوي، ومجموع مصاريف مواد التنظيف الموفرة لمستخدمي مجالات النفايات 62415 دج يشكل نسبة 01 % من إجمالي مصروف المركز الاستشفائي الجامعي في اقتناء وسائل ومواد التنظيف، وهي نسبة ضعيفة جداً كون صنف مستخدمي النفايات فئة معتبرة العدد وأكثر عرضة للملوثات والميكروبات. ☞ مستهلكات جهاز الترميد: ينفق على الموارد الأولية لتشغيله من غاز وماء حوالي : 313170 دج سنوياً.

☞ المستخدمين بمراحل مجالات تسيير النفايات: يتمثلون في فئة العمال الدنيا، التي تقدر أجره الواحد منهم: 8258.83 دج شهرياً، ويبلغ عددهم 298 عاملة نظافة (جمع

النفايات)، 78 عون مصلحة (تصريف النفايات)، ثمانية أعوان نقل النفايات وستة عمال جمع وتنظيف المساحات والممرات الداخلية ومستخدمين بجهاز الترميد، أي بمجموع 392 مستخدم موزعين على مراحل مجالات وحلقة تسيير النفايات، تقدر تكلفة كتلة أجورهم 38849532 دج سنويا.

وبجمعنا لمجموع العناوين المشكلة لأعباء ومصاريف تسيير نفايات النشاطات العلاجية بالمركز الاستشفائي الجامعي ابن باديس نجدها 44017506 دج سنويا. ومما سبق نخلص إلى تعميم مفاده أن سياسة المركز الاستشفائي الجامعي ابن باديس في تسيير نفايات النشاطات العلاجية تكلفه نسبة 2% سنويا من إجمالي الميزانية المالية التي يتحصل عليها، وبالمقارنة بين ما يصرف على حلقة النفايات المعدية الخطرة والنفايات العادية، مع استثناءنا لتكلفة أجور المستخدمين وكذا مستهلكات التنظيف والوقاية، نجد أن تكلفة معالجة النفايات المعدية الخطرة من توظيفها ونقلها والتخلص منها تعادل ثلاث أضعاف تكلفة التخلص من النفايات العادية.

3- النتائج والاقتراحات

من خلال الدراسة الميدانية التي قمنا بها حول واقع نفايات النشاطات العلاجية بالمركز الاستشفائي ابن باديس، ثبت لنا أن نظام تسييرها غير مطابق لأطر القانون الجزائري والمعايير الدولية، وإضافة إلى ما ذكرناه خلصنا إلى نتائج، قدمنا لها بعض الاقتراحات التي من شأنها أن تدعم أسلوب تسيير نفايات نشاطات الهيئات العلاجية بالشكل المستدام والمتكامل.

3-1- النتائج

◀ تعد الملوثات الكيميائية والبيولوجية الموجودة في نفايات النشاطات العلاجية السبب الرئيسي في تشكل مخاطر العدوى بالأمراض الفتاكة وتسمم الأوساط البيئية، ويرجع ذلك إلى الإهمال والتسيير غير العقلاني والمعالجة غير المحكمة وفق المعايير البيئية الدولية والأطر القانونية، والسبب هو نقص المعلومة وضعف الكفاءات والجهود لدى المعنيين باتخاذ القرارات والمجتمع.

◀ الهدف الذي ينبغي على المنشآت الصحية الوصول إليه هو تركيزها بقدر الإمكان على خفض إنتاج النفايات والاسترجاع بإعادة الاستعمال والتدوير لأكبر قدر ممكن منها، وتوفير منشآت المعالجة والتخلص المناسبة بغية حل المتطلبات والإشكالات البيئية والصحية.

◀ مفتاح التسيير الفعال لنفايات النشاطات العلاجية هو عملية الفرز، فعلى المنشآت الصحية التركيز عليها ضمانا لسلامة العمال وتقليل الأثار والمخاطر، وكذا إمكانية مراقبة التأثيرات الاقتصادية لمعالجة النفايات المعدية، والاستفادة بعملية التدوير وتقليل المواد الاستهلاكية من النفايات التي تم فرزها بدقة.

« تتعدد طرق معالجة نفايات النشاطات العلاجية بمختلف الأساليب والتكنولوجيات وضمن العديد من المواضيع، لكن سعي المنشآت الصحية يجب أن ينصب على أولوية توفير معدات المعالجة المسبقة، لتقليل كمية النفايات الخطرة وجعلها سهلة المعالجة كالنفايات العادية، مقابل التكلفة الباهظة في استعمال تكنولوجيات معدات التخلص النهائي بمنشآت الترميد سواء داخل أو خارج مقرات الهيئات الصحية. «
ينبغي هيكل تسيير نفايات المركز الاستشفائي ابن باديس على ثلاث مديريات لكل منها دور تقوم بها، وحالته تتسم بغياب سياسة مكتوبة وفق المبادئ والاستراتيجيات التي يعمل وفقها النظام الحالي وكذا الوثائق التي تساعد على مراقبته وإثبات إيجابيات وسلبيات تنفيذه على أرض الواقع، ويرجع ذلك إلى غياب مسؤول مباشر عن تسيير النفايات وعدم وجود المصلحة التنظيمية التي تسهر على مهمة المركز الاستشفائي في الحفاظ على النظافة والوقاية ومكافحة الأوبئة.

« تقدر كمية نفايات النشاطات العلاجية التي تنتجها المصالح الاستشفائية وأقسام الهياكل الإدارية بالمركز الاستشفائي الجامعي ابن باديس إلى حوالي 2.87 كغ/السرير/اليوم نفايات شبه منزلية و 0.26 كغ/السرير/اليوم نفايات معدية و 0.74 كغ/السرير/اليوم نفايات جسدية، وهي الكمية التي تكلف المركز الاستشفائي ابن باديس مصاريف معالجتها والتخلص منها حوالي 2 % من الميزانية الإجمالية سنويا، وتكلفة معالجة النفايات المعدية من توظيفها ونقلها والتخلص منها تعادل ثلاث أضعاف تكلفة التخلص من النفايات العادية رغم أن كمية النفايات المعدية هي حوالي 9 % فقط من إجمالي ما ينتجه المركز الاستشفائي ابن باديس من نفايات.

« لطبيعة المعدات والأدوات التي يوظفها المركز الاستشفائي الجامعي ابن باديس في تسيير نفاياته غير المطابقة لكثير من المعايير القانونية والدولية، تتولد آثار تمثلت في تعريض مقرات التخزين المركزية المستعملة إلى انتشار الحشرات والحيوانات الشاردة التي من شأنها نقل الأمراض في وسط يعالجها، خاصة تلك التي خلف مصلحة التوليد، وانبعاث غازات سامة بدخان أسود من جهاز الترميد المتواجد قرب مصالح إستشفائية حساسة مثل مصلحة أمراض القلب والأمراض الصدرية والسرطان والتوليد وغيرها، وأثناء تعطل جهاز الترميد يلجأ المركز إلى تفريغ أو حرق الأكياس الصفراء بإحدى المفارغ العمومية، الأمر الذي يحدث تسمم للطبقة المائية الجوفية المحيطة ويضر بصحة المجموعات السكانية المجاورة، إضافة إلى أنه حسب دراسة أجريت من قبل طلبة أطباء داخلين حول مرض التهاب الكبد الفيروسي المهني وجد أن نسبة 2.57 % من مجتمع الدراسة المتكون من 2986 عامل ما بين شبه طبيين وعاملات النظافة وأعوان المصالح مصابون بذلك، وحسب الدراسة ذاتها؛ السبب في ذلك هو الإصابات التي تعرضوا إليها بالنفايات المعدية.

3-2- الإقتراحات

بناء على النتائج السابقة تتمثل اقتراحاتنا في:

« ضرورة تصويب مسؤول تسيير النفايات بالمركز الاستشفائي الجامعي ابن باديس يكون تحت سلطة المدير العام، ويعمل على وضع استراتيجيات وسياسات نظام تسيير المركز لنفاياته، ويعد المخططات والتقارير عن وضعية النفايات بكل مراحلها داخل مختلف المصالح الاستشفائية والهياكل الإدارية، ومتابعة المستحدث من الأطر القانونية والمعايير الدولية في مجال نفايات النشاطات العلاجية.

« ضرورة وضع نظام فرز دقيق من المنبع لكل أصناف النفايات، والاستثمار في التعاقد مع المؤسسات المختصة في تدوير النفايات العادية خاصة الورق ونفايات التغليف لبيعها وتوفير مداخيلها في تغطية مصاريف معالجة والتخلص من النفايات المعدية.

« ضرورة التغيير العاجل لمقر جهاز ترميد النفايات المعدية خارج مقر المركز الاستشفائي الجامعي ابن باديس، وفي ظل انتظار إنجاز ذلك لابد من اقتناء معدات تصفية الغازات السامة التي يلقي بها المرمد في الجو.

« السعي لإنجاز دراسات الجدوى الاقتصادية في شراء تكنولوجيا معدات المعالجة المسبقة، للاستثمار بها في تقليل مخاطر كمية النفايات المعدية وتكلفتها، عوض اللجوء إلى طريقة الترميد ذات التكلفة العالية.

« ضرورة خلق مقرات ثابتة للتخزين الوسيط داخل كل المصالح الاستشفائية وتوفير مستلزمات مواصفاتها الخاصة من التهوية والإنارة والأرضية والنظافة، مع الاحترام الكلي لمدة مكوث التوظيفات فيها.

« المبادرة بإجراء تدقيق شامل بالمركز الاستشفائي الجامعي ابن باديس لنفايات نشاطاته العلاجية على مستوى وحدة النفاية وعلى نظام تسييرها الحالي ككل، لإعداد تقارير الحالة التي تسهم في تصحيح السلبيات ومساعدة السلطات الوطنية في إجراءات بناء المخطط الوطني لتسيير النفايات الخاصة والخطرة.

« ضرورة الاهتمام بالتحسيس العام بنشر الملصقات والمعلقات داخل وخارج المصالح الاستشفائية، لتوعية وتذكير الجمهور الاستشفائي بفائدة فرز النفايات حفاظا على سلامة صحتهم والبيئة الداخلية للمركز الاستشفائي الجامعي ابن باديس.

« السعي بالتعاون مع السلطات المحلية في محاولة منح فرص إنشاء منشآت ترميد موافقة لمعايير المنشآت المصنفة، تشترك الهيئات العلاجية في ترميد نفاياتها المعدية بها، بغية الاستثمار في التكاليف المادية والبشرية ضمن مهام تنمية النشاطات الصحية الأخرى.

الهوامش والمراجع

1- أبي الفضل محمد بن مكرم بن منظور "لسان العرب المجلد 14" دار إحياء التراث العربي 1985م، 1408هـ، بيروت، لبنان. صفحة: 248.

2- القانون رقم 01-19 المؤرخ في 27 رمضان عام 1422 الموافق 12 ديسمبر سنة 2001 المتعلق بتسيير النفايات ومراقبتها وإزالتها. المادة رقم 03.

- 3-Hueber.D « *Manuel d'information sur la gestion et l'élimination des déchets solides urbains* » GTZ coopération technique, allemande, Alger, février 2003, république algérienne démocratique et populaire, Ministère de l'aménagement du territoire et de l'environnement. Page : 135.
- 4-Ndeta Mobimba Nivard « *Problématique des déchets médicaux: Un défi écologique* » Juricongo, N04, février 2000. Page : 2.
- 5-Organisation Mondiale de la Santé « *principes fondamentaux de la gestion des déchets de soins médicaux. Dans: plan national de gestion des déchets de soins médicaux, Manuel guide* » Organisation Mondiale de la santé et programme des Nations Unies pour l'environnement/SCB, 2004. Page : 3.
(www.who.int/entity/watersanitation_health/medicalwaste/en/manuel1.pdf)
- 6- المرسوم التنفيذي رقم 03-478 المؤرخ في 15 شوال 1424 الموافق 9 ديسمبر سنة 2003 المتعلق بتسيير نفايات النشاطات العلاجية، الجريدة الرسمية رقم 78 تاريخ 20 شوال 1424 الموافق 14 ديسمبر 2003. المادة رقم 02.
- 6-OMS « *Document d'orientation* » département de la protection de l'environnement humain, eau, assainissement et santé (OMS), Août 2004. Organisation mondiale de la santé, Suisse. Page : 1.
(www.who.int/immunization-safety/publication/waste_management/en/HCWM-policy-paper-F.pdf)
- 7-wissing martin et Al « *les effets de l'incinération des déchets sur la santé* » 2005. Pages : 2 6. (www.cabr.be/docs/effets%20incin%20E9ration.pdf)
- 8-Bertolini Gérard « *Approche socio-économique des déchets* » Dans : techniques de l'ingénieur G2 traité Environnement, BIALEC, Imprimerie S.A, 2004, Paris, France. Page : G2300-12.
- 9-OMS/AFRO « *gestion durable des déchets hospitaliers, projet de lignes directrices* » Bureau régional de l'OMS pour l'Afrique. Pages : 7,8.
- 10- UNEP/CHW6/20 « *directives techniques pour une gestion écologiquement rationnelle des déchets biomédicaux et des déchets de soins médicaux (y1; y3)* ».Programme des nations unies pour l'environnement, distr. Générale UNEP/CHW.6/20, 22 août 2002. pages :34, 36, 43, 46, 48, 49
(www.basel.int/meetings/cop/cop6/french/20f.pdf)
- 11-Francine Berthier et al « *Elimination des déchets d'activités de soins à risques -guide technique* » ministère de l'emploi et de la solidarité, France. Page : 11.
- 12-Tissot Guerroz et al « *les déchets des activités de soins (D.A.S)* ». Page : 13
(www.univ-lyon1.fr/mpu/DAS.html)
- 13-Lawrence G et al « *update of alternative et emerging medical waste treatment technologies*» Dans: déchets médicaux, déchets hospitaliers. American society for hospital engineering of the American hospital association, October 1991, New York, USA. Page: 13.

14- رياض قابلي أساليب معالجة النفايات الطبية الخطرة" مجلة المدينة العربية، عدد: 92
سبتمبر/أكتوبر 1999، منظمة المدن العربية، الكويت. صفحة: 27-32.

الملاحق

جدول رقم (02): ترتيب نفايات النشاطات العلاجية حسب مؤتمر الأعضاء في اتفاقية بازل

ترتيب النفايات	صنف ترتيب النفايات
أ. نفايات النشاطات العلاجية غير الخطرة.	أ.1. نفايات التدوير. أ.2. نفايات التحليل الإحيائي. أ.3. نفايات أخرى دون مخاطر أو غير الخطرة.
ب. نفايات النشاطات العلاجية التي تستدعي احتياطات خاصة.	ب.1. النفايات الجسدية البشرية. ب.2. النفايات الحادة/ الواغزة. ب.3. النفايات الصيدلانية. ب.3.1. نفايات صيدلانية غير خطيرة. ب.3.2. نفايات صيدلانية محتملة الخطورة. ب.3.3. نفايات صيدلانية خطيرة. ب.4. نفايات صيدلانية سامة للخلايا. ب.5. النفايات التي بها الدم والموانع الجسمية.
ج. النفايات المعدية وجد المعدية.	ج.1. نفايات معدية. ج.2. نفايات جد معدية.
د. نفايات أخرى خطيرة.	د. نفايات أخرى خطيرة.
هـ. النفايات الإشعاعية.	هـ. نفايات إشعاعية.

المصدر:

OMS «principes fondamentaux de la gestion des déchets de soins médicaux. Dans :
plan national de gestion des déchets de soins médicaux. Manuel guide » 2004.p3.

اتخاذ القرارات في البنوك التجارية: دراسة تطبيقية على دولة الكويت

د. منصور الشمالي، د. منصور الفضلي، د. حسين المريخي
كلية الدراسات التجارية الهيئة العامة للتعليم التطبيقي، الكويت

الملخص

ما تزال الحاجة ماسة لإجراء العديد من الدراسات حول أسباب الخطأ في اتخاذ القرارات. لذا هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على أسباب الخطأ في اتخاذ القرارات والتعرف على تأثير العوامل الشخصية والوظيفية لمتخذ القرار وعوامل ثقافة المنظمة على ممارسة المديرين لأسباب الخطأ في اتخاذ القرارات.

Abstract

A plethora of research has been done on decision making. yet there is more to be done in connection with the reasons that lead to wrong decisions and the effects of demographic and occupational features of decision maker as well as the influence of organization culture on the practice of supervisory and middle management for errors that lead to wrong decisions.

مقدمة البحث

تعتبر عملية اتخاذ القرارات إحدى الركائز الأساسية في العمليات والبحوث الإدارية المعاصرة، حيث لا يكاد يخلو منها مرجع إداري واحد، لارتباطها المحوري المباشر بالعملية الإدارية التي تستهدف تحقيق أهداف الوحدة الإدارية مهما اختلف مستواها التنظيمي. ويعتبر اتخاذ القرارات جوهر عمل القيادة الإدارية ونقطة الإنطلاق بالنسبة لجميع الأنشطة التي تتم داخل التنظيم وتلك التي تتعلق بتفاعلاته مع بيئته الخارجية. وتزداد أهمية القرارات كلما كبر حجم المنظمة وتعقدت وتشعبت نواحي انشطتها وتكثفت اتصالاتها وازدادت ديناميكية بيئتها الخارجية والداخلية. وتعتبر عملية اتخاذ القرارات أكثر الأنشطة التي يمارسها المديرون في منظمات الأعمال على جميع المستويات الإدارية، كما تعتبر النشاط الوحيد الذي يميز سلوك المدير، ويميز المديرين عن غيرهم. كما أن اتخاذ القرارات يرتبط بتحقيق الأهداف على اختلاف أنواعها، فحيثما كان هناك مجال للاختيار بين أكثر من بديل للوصول إلى هدف ما كانت هناك حاجة إلى اتخاذ قرار.

مشكلة الدراسة

على الرغم من الجهود البحثية الكبيرة في موضوع اتخاذ القرارات عربياً وعالمياً، إلا أن المحاولات العربية بالذات لازالت بحاجة إلى إثراء كبير، وذلك لأهمية هذا الموضوع، وأهمية التغيرات التكنولوجية والإدارية المتطورة بشكل كبير، والتي تستدعي ضرورة متابعة هذه التغيرات خاصة في مجال اتخاذ القرارات، كذلك فإن

منهجية اتخاذ القرارات تعتمد على عوامل سيكولوجية تحكمها عوامل كثيرة ومتغيرة بشكل دائم، وهذه العوامل قد يكون من السهل السيطرة عليها وقد لا يكون ذلك ممكناً. وانطلاقاً من ذلك، فإن هذه الدراسة جاءت للتعرف على بعض الأسباب التي تؤدي إلى الخطأ في اتخاذ القرارات في البنوك التجارية الكويتية إيماناً من الباحثين بأهمية عملية اتخاذ القرارات في العمل المصرفي بشكل عام. وإدراكاً منهم لحاجة هذه البنوك لمثل هذه الدراسات لتمكينها من الاستمرار في العمل بأقل ما يمكن من الأخطاء وخاصة أن العمل المصرفي يتميز بالحساسية وعلى هذا الأساس فإن مشكلة الدراسة تتمثل في محاولة إيجاد إطار نظري لبعض أسباب الخطأ في اتخاذ القرارات في البنوك التجارية الكويتية من خلال تحديد مجموعة من هذه الأسباب ومحاولة إيجاد الحلول لها ودراسة أثر بعض العوامل الشخصية والوظيفية وعوامل ثقافة المنظمة ودورها في نشوء الخطأ في اتخاذ القرارات.

أهمية الدراسة

تأتي أهمية هذه الدراسة من أهمية القطاع المصرفي ذاته، ودوره في الاقتصاد الوطني ومساهمته الرئيسية في استقطاب وتوظيف القوى العاملة، وأهمية اتخاذ القرارات كعامل مهم في عمليات هذا القطاع على جميع المستويات الإدارية، حيث يمتاز العمل المصرفي بحساسيته وتأثره بالتغيرات الاقتصادية والاجتماعية بشكل واضح كما يمتاز العمل في القطاع المصرفي بارتفاع نسبة الخطورة فيه أكثر من باقي القطاعات الاقتصادية الأخرى. لذلك فإن مسألة اتخاذ القرارات عملية تتعلق بجميع العاملين في البنك سواء كانت هذه القرارات روتينية أو استراتيجية.

كذلك تأتي أهمية هذه الدراسة من كونها من الدراسات الاستكشافية القليلة التي تحاول تحليل أسباب الخطأ في اتخاذ القرارات والوقوف على أهم هذه الأسباب. كما تأخذ بعين الاعتبار مجموعة من العوامل الشخصية والوظيفية والعوامل الثقافية وأثرها على اتخاذ القرارات ودورها في فشل هذه القرارات، من هنا فإنها تستمد أهميتها من تميزها على الدراسات السابقة التي اقتصر على تحديد أثر بعض العوامل الشخصية والوظيفية أو التنظيمية كل على حدة وليس من خلال التفاعل بين هذه العوامل.

الأهداف

تهدف هذه الدراسة إلى ما يلي:

1. تحديد أسباب الخطأ في اتخاذ القرارات في البنوك التجارية في الكويت.
2. التعرف على تأثير العوامل الشخصية والوظيفية لمتخذ القرارات على الأسباب المؤدية إلى الخطأ في اتخاذ القرارات في البنوك التجارية في الكويت.
3. التعرف على تأثير عوامل ثقافة المنظمة على الأسباب المؤدية إلى الخطأ في اتخاذ القرارات في البنوك التجارية في الكويت.

4. التعرف على تأثير التفاعل بين العوامل الشخصية والوظيفية لمتخذ القرارات وعوامل ثقافة المنظمة على الأسباب المؤدية إلى الخطأ في اتخاذ القرارات في البنوك التجارية في الكويت.
5. تقديم توصيات إلى الإدارات في البنوك التجارية لتساعدها على تلافي الأخطاء التي تحد من فعالية قراراتها.

الدراسات السابقة

تطرق العديد من الدراسات إلى موضوع اتخاذ القرارات حيث تناول البعض منها المعوقات والضغوط التي تواجه هذه العملية، في حين تناولت دراسات أخرى عملية تطبيق القرارات في المنظمات، وتناول البعض الآخر العوامل التي تؤثر على سير عملية اتخاذ القرارات حيث اقتصر بعض الدراسات على سرد العوامل والاعتبارات التي تؤثر في عملية اتخاذ القرارات والتي لخصها (ياغي، 1993) بعدة عوامل تتمثل في: حجم المنظمة ونموها، وعدد ونوعية العاملين فيها، والمنتفعين منها، ونمط وسلامة بنائها، ونوع القرار، وأهميته، وطبيعة المشكلة التي تنتظر الحل المناسب لها، ووجود نظام معلومات قادر على جمع البيانات وتسجيلها وتحليلها وتفسيرها، بالإضافة إلى أن يكون قادراً على توفير بيانات ومعلومات دقيقة تتناسب مع طبيعة المشكلة، ومدى ملائمة الظروف البيئية الداخلية والخارجية، وما يترتب عليها من ضغوط على المدير متخذ القرار، ونوع المعوقات البيئية التي تحيط بعملية اتخاذ القرارات، والموارد المادية والبشرية المتاحة، والفترة الزمنية المتاحة لاتخاذ القرارات.

واستعرض (كنعان، 1995) العوامل التي تؤثر في عملية اتخاذ القرارات بشكل عام وفقاً لعوامل انسانية وعوامل تنظيمية وعوامل بيئية وضغوط المديرين الداخلية.

وتناولت دراسة (الشريف، 1996) الضغوط الإدارية وأثرها على متخذي القرار، وقد هدفت إلى التعرف على القرار ومدى تأثره بالضغوط الإدارية، وقد حددت الدراسة مسببات عدة للضغوط الإدارية ثم تقسيمها إلى قسمين: قسم يتعلق بالمناخ التنظيمي الداخلي، وقسم يتمثل في المناخ التنظيمي الخارجي، أما الضغوط السلبية التي تؤثر على سلوك متخذي القرار فكانت حالة عدم الاستقرار النفسي والأسري لمتخذي القرار، وانخفاض الدعم الاجتماعي الذي يتلقونه من أفراد المجتمع ورؤسائهم في قمة الهرم الإداري.

وهدف دراسة (عبد الوهاب، 1979) إلى التعرف على الطريقة التي يتبعها المديرون في اتخاذ القرارات، والتعرف على مشكلات اتخاذ القرارات. وقد صنف الباحث المشكلات حسب مرحلة اتخاذ القرار إلى مشكلات سرعة اتخاذ القرار، ومشكلات أثناء تنفيذ القرار، ومشكلات عند متابعة القرار.

وتناولت دراسة (ياغي ، 1989) رضا المديرين عن عملية اتخاذ القرارات ، واستهدفت الدراسة تحديد العلاقة بين رضا المديرين السعوديين العاملين في القطاع العام عن عملية اتخاذ القرارات وبين العوامل التي تؤثر في هذه العملية . أظهرت الدراسة أن العوامل التي تؤدي إلى عدم رضا المديرين عن عملية اتخاذ القرارات تتمثل في : العوامل المتعلقة بنوعية وكمية البدائل والحلول المقترحة لحل المشكلات الإدارية وطبيعة المشكلة ، ووضع المنظمة ، وفلسفتها ، والعوامل الشخصية للمدير متخذ القرار ، والوقت المتاح أمام المدير متخذ القرار . كما تتمثل في فهم أفراد المنظمة لمضمون البدائل أو الحلول المقترحة لحل المشكلات ، ووجود الصراعات في عملية اتخاذ القرارات في المنظمات التي يعملون بها ، وصعوبة تطبيق القرارات التي يتم اتخاذها ، ووجود المضايقات عند المشاركة في عملية اتخاذ القرارات .

أما دراسة (الأعرجي ، 1997) فقد ركزت على إبراز الأبعاد التحليلية لمحدودية الرشد التي تكمن وراء ممارسة الخطأ في محددات ثلاثة يعاني منها عادة متخذ القرار (Prictule and Simon , 1989) هي : محدودية المقدرة على التركيز على أكثر من مشكلة أو هدف واحد في الوقت نفسه ، ومحدودية المقدرة على الربط بين الخزير المعرفي لمتخذ القرار من جهة والمعلومات التي يستقيها أنياً من البيئة عن متغيرات القرار المزمع اتخاذه من جهة أخرى ، ومحدودية المقدرة على الاستدعاء من الذاكرة البعيدة لدى متخذ القرار لأغراض عملية اتخاذ القرار . وقد افترضت الدراسة أن مستويات كل من هذه الأمور الثلاثة السابقة باعتبارها الأسباب الرئيسية لحالات الخطأ ، تتباين من حالة لأخرى بتباين تأثيرات العوامل المذكورة .

أما (دراسة زايد ، 1996) فقد توصلت إلى أن الأسباب التي تدفع المديرين إلى تصعيد متخصصات القرار تمثلت في حاجة متخذ القرار إلى تبرير الذات وتحمل المسؤولية الشخصية ، كما كان للمسؤولية أمام الغير أثر ملموس في تصعيد متخصصات القرار . وبينت الدراسة أن المديرين الأصغر سناً أكثر احساساً بالمسؤولية الشخصية والمسؤولية أمام الآخرين من المديرين الأكبر سناً . كما تبين أن متخذي القرار من أصحاب الخبرة المرتفعة كانوا أكثر احساساً بالتناقض الذهني من أصحاب الخبرة المتوسطة والقليلة .

كما قسم جلوك (Glueck 1979) العوامل التي تؤثر في عملية اتخاذ القرار إلى عوامل تتعلق بظرفية القرار وتشمل أهمية القرار ، والوقت ، وعوامل تتعلق ببيئة القرار وتشمل اللاتأكد وعوامل تتعلق بمتخذ القرار وتشمل : صيغة القرار ، والقرارات الفردية والقرارات الجماعية ، وجوانب السلطة للقرار والمتمثلة بالأبعاد السياسية والرسمية المحيطة بالقرار .

وقسم كل من فنك وزملائه (Fink et al ., 1983) المعوقات التي تواجه القرارات إلى نوعين هما معوقات سلوكية (Behavioral Barriers) ، ومعوقات عاطفية (Emotional Barriers) وشملت المعوقات السلوكية تصرفات المديرين عند حدوث

المشكلة والتسوية والمماثلة والتركيز الشديد مما يؤدي إلى فقدان الجوانب الإبداعية ، وتجاهل الحدث الذي قد يكون مهماً في كثير من الأحيان . أما المعوقات العاطفية فشملت عدم إعطاء الوقت الكافي للعملية ، والذعر والخوف من الفشل أو عدم الحزم ، والرغبة في أن يكون متخذ القرار محبوباً متجنباً للعداء ، والخوف من الظهور بمظهر الجاهل ، والكبرياء .

واستعرض مودي (Moody,1983) مجموعة من العوامل التي عرضها على أنها تعتبر من مشاكل القرارات وهذه المشاكل هي : التوجيه الخاطيء ، والعينة المناسبة (Sampling) ، والتحيز والاختيار ، وتفسير البيانات ، والقفز للنتائج ، والاختلافات غير الجوهرية ، والتضمين ، وأخيراً المركز الوظيفي (Status) الذي يعمل على إيجاد العوائق بين المدير والموظفين .

وقدم (Russo and Schomaker , 1989) وصفاً لعشرة أخطاء يرتكبها المدبرون بشكل عام وهذه الأخطاء هي : التخمين Immersion وعدم معرفة البنية أو التركيب Structure blindness ونقص وجهة النظر Lake of perspective والاعتماد الزائد على التقييم الذاتي Over reliance on your judgement ، واستخدام طرق مختصرة Imprudent shortcuts ونقص توفر اجراء منظم Lake of organized procedure ونقص في الطريقة / المجموعة Group / process deficiency ، واستغناء نفسك بالنسبة للتغذية الراجعة

Insufficient analysis والتحليل غير الكافي Fooling yourself about feedback وإهمال توثيق أساليب اتخاذ القرارات السابقة Neglecting to validate the decision process .

وحدد كل من (Yeoman and Watson 1997) مجموعة من العوامل التي تؤدي إلى الخطأ في القرارات الإدارية تشمل : ثقافة المنظمة ، وجودة القرارات ، والثقة المفرطة ، والمرونة في القرارات ، وعجز النظام الذي اعتبره خطأ بشرياً ليس من باب الصدفة .

يرى (Haracleous,1994) أن النموذج العقلاني في اتخاذ القرارات لا يصف عمليات اتخاذ القرارات الحقيقية ولا يمكن استخدامه كمرشد ملائم لصنع قرارات فعالة ، وقد قدم نموذجاً يركز على العوامل الثقافية والتنظيمية والعملياتية كمرشد لصنع قرارات فعالة . توصلت الدراسة إلى أن المنهجية التي اتبعتها الإدارة في إدارة الشركة واتخاذ القرارات والتي استندت إلى النموذج العقلاني Rational Model كانت السبب فيما وصلت إليه الشركة ، فقد بينت النتائج أن الإدارة ضللت واعتقدت أن لديها التصور الواضح والدقيق للمشكلة في حين أنها لا تملك هذا التصور ، وأن الإدارة تعتمد على الذاكرة مع أن الأمر يحتاج إلى البحث الشامل للبدائل ذات النتائج المنطقية وتبين أيضاً أن البدائل تقارن مع بعضها البعض في حين أنه يجب دراسة كل حالة بشكل منفصل . وبينت النتائج أن توفير معلومات واضحة ودقيقة كان عملية صعبة جداً وشبه مستحيلة.

وأجريت دراسة (Mann et al., 1997) شملت الولايات المتحدة الاميركية و استراليا ونيوزلندا وهونج كونج وتايوان . وهدفت إلى اختيار الصدق العاملي لاستبانة فلنדרز لاتخاذ القرارات (Making Questionnaire Flinders Decision) شملت الاستبانة ثلاثة نماذج رئيسية للتغلب على التضاربات في اتخاذ القرارات وهذه النماذج هي (الحذر ، والحذر المفرط ، والتجنب الدفاعي) . تم اختبار الصدق العاملي باستخدام تحليل العوامل. وكان من نتائج الدراسة بروز خمسة نماذج رئيسية تمثل علاقات هيكلية مختلفة بين نماذج التغلب على التضاربات في اتخاذ القرارات ويمكن اعتماد مصداقيتها. وأدى ذلك إلى أن تصبح أسباب النزاع في اتخاذ القرارات أربعة بدل ستة أسباب هي : الحذر Vigilance، والحذر المفرط Hyper vigilance والتهرب من المسؤولية Buck – Passing والتأجيل Procrastination . وبذلك تم استبعاد التجنب الدفاعي Defensive avoidance والتبرير Rationalization .

وتناولت دراسة (Al –Gamdi, 1998) المعوقات التي تواجه تطبيق القرارات الاستراتيجية في بريطانيا. وحددت الدراسة خمسة عشر عائقاً أمام تطبيق القرارات الاستراتيجية.

توصلت الدراسة إلى أن أكثر القرارات الاستراتيجية التي اتخذتها الشركة في الفترة الأخيرة كانت تقديم سلعة أو خدمة جديدة يليها إنشاء وحدة أو فرع جديد. أما أكثر المعوقات التي تواجه تطبيق القرارات فهي:

1_ إن تطبيق القرار يأخذ وقتاً أكثر من اللازم.
2- أن هناك مشاكل مهمة تظهر خلال مرحلة التطبيق لم تؤخذ بعين الاعتبار من قبل .

3- إن تنسيق تطبيق الفعاليات لم يكن فعالاً بدرجة كافية.

4- إن الاهتمام بمسائل المنافسة والمشاكل الأخرى يصرف الانتباه عن تطبيق القرار .

5- إن أسس تطبيق القرار لم يتم تعريفها بدقة وبتفصيل.

6- إن نظم المعلومات المستخدمة لمتابعة تطبيق القرار لم تكن كافية.

ويرى كل من (Main and Rambo, 1998) أن عملية اتخاذ القرارات عبارة عن مصيدة للمديرين، حيث حددت الدراسة مجموعة من العوامل التي تؤدي إلى الوقوع في هذه المصيدة منها: عوامل تتعلق بالمشروع وتشمل الأوضاع المالية والاقتصادية وخصائص سيكولوجية وتشمل هذه الخصائص التفاؤلية المفرطة / وهم السيطرة، وتبرير الذات، والنظام Framing والتكاليف المغرقة Sunk Costs والتي تظهر نتيجة لمحاولة المديرين تبرير ذاتهم . ومن العوامل التي حددتها الدراسة العوامل الاجتماعية وتتمثل في تبرير القرارات للآخرين، أما العوامل المؤسسية فتشمل العوامل الداخلية المتمثلة بحجم المنظمة، وقنوات الاتصال، وهوية المنظمة. أما العوامل الخارجية فتشمل العوامل الاقتصادية والعوامل السياسية الخارجية.

تناولت دراسة (Simons and Thompson , 1998) المحددات الاستراتيجية في محيط اتخاذ القرارات الإدارية في استراليا . وقد هدفت الدراسة إلى وضع تعريف لاتخاذ القرارات الإدارية من وجهة نظر المديرين، وتحديد أثر العوامل البيئية والمؤسسية والشخصية وعوامل محتوى القرار على عملية اتخاذ

القرارات. توصلت الدراسة إلى أن هذه العوامل تمثلت بالعوامل البيئية (وهي الظروف الخارجية، آراء العملاء، المبيعات، المنافسون حصة السوق، ثبات البيئة، طلبات العملاء، السياسات والتعليمات الحكومية، والدعم الحكومي) والعوامل المؤسسية (الصراع بين الموظفين، الرسمية، الدعم الداخلي من الموظفين، الأهداف المالية ، الإجراءات الإدارية ، الدعم المالي ، القوى البشرية ، الفعالية في العمل) وعوامل محتوى القرار (درجة التعقيد ، عدد المنتفعين ، وشرعية القرار) والعوامل الشخصية (الخبرة السابقة ، وقدرة التحمل ، والشخصية الاجتماعية ، والاستعداد للإنجاز ، والمؤهل العلمي) .

وهدفت دراسة (Winterman et al.,1998) إلى تحديد أثر المعلومات في عملية اتخاذ القرارات في المؤسسات الحكومية. انصب هدف الدراسة على التعرف على اتجاهات الإدارات في المؤسسات الحكومية حول أثر المعلومات وأنواعها وجودتها كمدخلات في عملية اتخاذ القرارات. وقد توصلت الدراسة إلى أن المديرين يدركون أهمية دور المعلومات في عملية اتخاذ القرارات، وأن القرارات في الدوائر الحكومية هي عبارة عن معلومات كثيفة وترتكز على مزيج من المتطلبات المعقدة. كما تعتبر المصادر الداخلية للمعلومات أفضل المصادر دقة وسرعة وترابطاً. كما تبين أن تنوع المعلومات المقدمة يعكس درجة تعقيد القرار المتخذ، وأن دقة المعلومات ووقتها وسرعتها تساهم بدرجة كبيرة في جودة القرار، وتعمل على تجنب القرارات السيئة وتجنب النزاعات بين الأقسام الأخرى، كما تعمل على تقليل التكلفة وعدم إهدار الوقت. ولبيان أثر العوامل المؤسسية: ثقافة المنظمة، ومستوى التكنولوجيا المستخدمة في المؤسسة، على أنماط قرارات المديرين في دولة الإمارات العربية المتحدة، أجرى (Yousef, 1998) دراسة هدفت إلى تحديد أثر هذه العوامل بجانب الخصائص الشخصية لمتخذ القرار: المؤهل العلمي، والعمر، والمستوى الإداري، والجنسية، على اتخاذ القرارات في القطاع الصناعي في دولة الإمارات العربية المتحدة وبينت النتائج وجود ارتباطات مهمة احصائياً بين أنماط القرارات وبين ثقافة المؤسسة بأبعادها السبعة، وبين مستوى التكنولوجيا المستخدمة في المؤسسة والمؤهل العلمي، والمستوى الإداري، وهذا يشير بالتالي إلى أنه من خلال هذه العوامل فإنه من الممكن التنبؤ بنمط متخذ القرارات في البيئات المشابهة.

الاستنتاج

من العرض السابق للدراسات يتضح أنها طبقت في بيئات متطورة، عملت على تطوير المفهوم والمراحل هي بذاتها ، وهي أقدم في تطبيق الأسس العلمية الصحيحة للعملية . كما قامت نفس هذه البيئات بتطوير النظريات الخاصة بهذا الموضوع، كما تطرقت إلى تطبيق عملية اتخاذ القرارات في جميع القطاعات الاقتصادية.حيث استعرضت مراحل عملية اتخاذ القرارات والمشاكل التي تواجه هذه العملية والمعايير التي يتم الاعتماد عليها . وقد صنفت الدراسات العوامل المؤثرة في عملية اتخاذ القرارات إلى عدة مجموعات هي عوامل شخصية وعوامل تنظيمية وعوامل ثقافية. أما الدراسات الأجنبية فقد اهتمت بتحديد المعوقات والأسباب التي تؤدي إلى فشل القرار، كما تطرقت الدراسات إلى القرارات الاستراتيجية وتحليل فحوى القرار، ودراسة العوامل التي تؤثر على هذه القرارات ومدى نجاحها أو فشلها والنتائج المترتبة على ذلك. وتتميز هذه الدراسة عن الدراسات السابقة بأنها تأخذ بعين الاعتبار ثقافة المنظمة والعوامل الشخصية ودورها في الخطأ في اتخاذ القرارات، كما تتميز بأنها من الدراسات التحليلية القليلة في البيئة العربية التي تعمل على تحليل أسباب الخطأ وليس مجرد ذكرها.

نموذج الدراسة

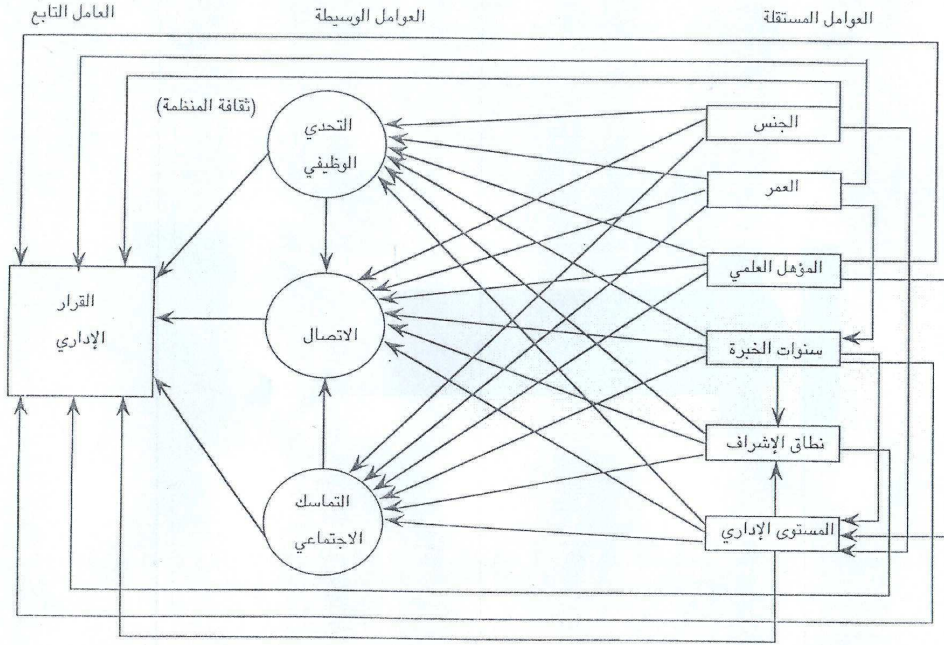
بقي الاعتقاد سائداً في مجال القرارات بأن متخذ القرار يمكن أن يمثل العقلانية التامة (Perfect Rationality)، إلا أن هذا المفهوم لم يستمر، حيث ظهر مفهوم العقلانية المحدودة (Bounded Rationality)الذي جاء به مارش وسايمون (March and Saimon , 1958) ويشير هذا المفهوم إلى أن القرارات الشخصية محدودة ، فإطار محدودية الرشد يركز على أن متخذ القرار يفتقر إلى المعلومات المهمة وإلى المعايير ذات العلاقة ، كما أن محددات الوقت والمال ودقة المعلومات ودرجة عدم التأكد ، تحد من نوعية وكمية القرارات : (Heracleous, 1994 ; Basi,1998; Goodman,1993;.Wang,1994)

من هنا جاءت الدراسات الحديثة لتشير إلى أن هامش الخطأ لا يمكن استبعاده عن عمليات القرار، فقد أشارت دراسة من قبل جمعية الإدارة الأميركية (American Management Association) إلى أن قرارات المديرين الصحيحة تمثل (50%) فقط من مجموع القرارات (Natale et al; 1995) وتؤكد دراسات أخرى أن الخطأ في القرار من شأنه أن يضعف فعالية المنظمة كما أن القرارات الخاطئة من شأنها أن تؤثر على كل من يعمل مع المديرين وربما على جميع العاملين في المنظمة (Heracleous,1994; Natale et al,1995)

وفي ضوء الأدب النظري وتعدد وتنوع المشاكل والمعوقات التي تعترض عملية اتخاذ القرارات واعتماداً على نتائج هذه الدراسات من أمثال:

Cooper and Marshal , 1976; Fink et al.,1988; Wally and Baum,1994;
Russo and Schomker,1989;Yeoman and Waston,1997;Main and
Rambo,1998;Simons and Sampson,1998;Mann et al .,

جاءت فكرة نموذج هذه الدراسة القائم على وجود علاقات السبب Cause – effect بين المتغيرات المستقلة و المتغير التابع من خلال العوامل الوسيطة (ثقافة المنظمة) وكما يتضح ذلك في الشكل رقم (1) .



الشكل رقم (1): الإطار النظري المقترح للعلاقة بين ممارسات الخطأ في اتخاذ القرارات الإدارية والعوامل الشخصية لمتخذ القرار وثقافة المنظمة

وقد اختار الباحثون في ضوء هذه الدراسات مجموعة من الأسباب التي كان من الممكن قياسها والسيطرة عليها وتحديد أسبابها. وفيما يتعلق بالخصائص الشخصية والوظيفية لمتخذ القرار وأثرها على عملية اتخاذ القرارات نجد الكثير من الدراسات التي بحثت أثر هذه العوامل على عملية اتخاذ القرارات والتي انطلق منها الباحث في تحديد المسارات الواردة في نموذج الدراسة المبين في الشكل (1) . أشار بعض الباحثين أمثال

(Harrison,1987;Noorderhaven 1995;Park,1996;Galca and Wright,1999)
إلى أثر الجنس على عملية اتخاذ القرارات. أما عن تأثير العمر فقد تناول
(Hitt and Tyler,1991;Yousef,1998;Noorderthaven,1995)
أثر العمر على عملية اتخاذ القرارات . أما عن تأثير
العمر فقد تناول

(Hitt and Tyler, 1991;Yousef, 1998; Noorderthaven, 1995)
أثر العمر على عملية اتخاذ القرارات. أما عن متغير سنوات الخبرة فقد أشار إلى أثر
هذا المتغير كل من

Noorderthaven,1995;Hitt and Tyler,1991;Fredrickson,
1984;Haley,1997;Bennett,1998;Haley and Tan,1996)
وجاءت دراسات أخرى لتؤكد أهمية المؤهل العلمي في عملية اتخاذ القرارات مثل
(Hitt and Tyler,1991;Papadakis .et al., Noorderhaven,1995)
أما على نطاق الإشراف فقد تطرقت الكثير من الدراسات إلى أثر هذا
المتغير على عملية اتخاذ القرارات مثل

Hitt and Tyler,0991; Fredrickson and Iaquinto,1989; Papadakis et
al.,1998)

ويعتبر المستوى الإداري من العوامل المهمة التي تطرقت إليها الدراسات من حيث
تأثيرها على عملية اتخاذ القرارات (Harrison,1987;Hitt and Tyler,1991)
وفيما يتعلق بأثر ثقافة المنظمة على عملية اتخاذ القرارات فقد تناولت الكثير من
الدراسات أثر هذه العوامل على اتخاذ القرارات بشكل مباشر أو غير مباشر مثل
(Hostede et al., 1990;

Sackmann,1992; Karathanos,1998;Recardo and Jolly,1997;Zeits et
al.,1997;Noorderhaven,1995; Yousef,1998; Haley and Tan,1996;
Denison,1996)

وأخيراً، في ضوء الدراسات التي أخذت بعين الاعتبار العوامل الشخصية والوظيفية
وثقافة المنظمة وأثرها على اتخاذ القرارات ثم تحديد التفاعلات والمسارات لمعرفة
أثرها على عملية اتخاذ القرارات وهل لها دور فاعل في الخطأ في القرار ومن هذه
الدراسات

(Yousef,1998; Cooper and Marshall,1976;Main and Rambo, 1998)

أساليب جمع البيانات

استناداً إلى تصميم هذا البحث ونوع البيانات المطلوبة تم اعتماد مجموعة من الوسائل
لجمع البيانات تتمثل فيما يلي :
- وسائل جمع البيانات الثانوية

تم الاعتماد على الكتب والمقالات والأدبيات والدراسات السابقة ذات العلاقة بموضوع البحث من أجل توضيح المفاهيم الأساسية للموضوع والخروج بتصميم للدراسة يحقق أهدافها ويخرج بنتائج مفيدة للباحثين المهتمين بهذا الموضوع وتكون مهمة للقطاع المبحوث، وقد تم الحصول على هذه البيانات من المكتبات ومن خلال شبكة الانترنت.

- وسائل جمع البيانات الأولية

اعتمدت الدراسة على مقابلة مجموعة من المديرين بلغ عددهم (8) في المستويات الإدارية الوسطى والإشرافية لتوضيح بعض المفاهيم ومعرفة آرائهم حول واقع القرارات في البنوك التجارية وتحديد بعض أسباب الخطأ في هذه القرارات وماهي الأسباب الإدارية الحقيقية وراء ذلك . وقد اعتمد هذا الأسلوب قبل استخدام الاستبانة لجمع البيانات وذلك لضمان الحصول على بيانات دقيقة - من واقع العمل البنكي - تبيّن أسباب الخطأ في اتخاذ القرارات .

أداة القياس (الاستبانة)

تم تحديد ثمانية أسباب تؤدي إلى الخطأ في اتخاذ القرارات استناداً إلى الأطر النظرية التي انتهى إليها الباحثون الأكاديميون، وقد تم تلخيص هذه الأسباب بالتناقض الذهني Cognitive Dissonance وقيسه الأسئلة من (1-6) ، والإفراط في الحذر وقيسه الأسئلة من (7-11) والتجنب الدفاعي والذي تقيسه الأسئلة من (17-21) ، والتأجيل وقيسه الأسئلة من (22-26) ، وتبرير الذات وقيسه الأسئلة من (27-34) والتطبيق وقيسه الأسئلة من (35-42) ، ونظام المعلومات وقيسه الأسئلة من (43 - 49) كما تم اعتماد التحدي الوظيفي ، والاتصال ، والتماسك الاجتماعي كأبعاد لقياس ثقافة المنظمة .

الاختبارات الخاصة بأداء القياس

- صدق الأداة

تهدف هذه العملية إلى التأكد من أن المقياس الذي تم استخدامه بهذه الدراسة يقيس فعلياً ما ينبغي قياسه (Zikmond 1994) من اختبارات الصدق التي تم استخدامها في هذه الدراسة.

1. الصدق الظاهري (Face Validity): ولتحقيق ذلك تم عرض الاستبيان على مجموعة من المختصين الأكاديميين، كما تم توزيع الاستبانة على عينة مختارة من مجتمع الدراسة (Pilot Study)، وذلك للتعرف على مدى فهم هذا المجتمع للعبارات والألفاظ المستخدمة ودرجة وضوحها وسهولتها وتم تعديل المطلوب على الفقرات التي كانت تعاني من صعوبة في الفهم.
2. صدق المحتوى (Content Validity): وقد تم قياس صدق محتوى الاستبانة من خلال قياس العلاقة بين كل فقرة وبين البعد الذي تنتمي إليه وتم استبعاد الفقرات التي كان معامل ارتباطها ضعيفاً وقد اعتمدت علاقات الارتباط التي

تزيد عن 30 % وكانت دلالتها الإحصائية مهمة عند مستوى (0.05 %) ،
والجدول (1) يبين هذه العلاقات. ويظهر أنه تم حذف فقرة من فقرات مقياس
أسباب الخطأ في القرار الإداري وثلاث فقرات من مقياس ثقافة المنظمة
فكانت ارتباطات هذه الفقرات مع مجالاتها غير مهمة إحصائياً وأقل من
(30 %) .

- ثبات الأداة

ويقصد بثبات الأداة إمكانية الحصول على نفس البيانات عند إعادة الدراسة باستخدام
أداة القياس نفسها على الأفراد انفسهم في ظل الظروف نفسها ، وقام الباحث باستخراج
معامل الاتساق الداخلي كرونباخ ألفا (Cronbach Alpha) لإجابات المبحوثين الذين
تم اختبارهم من مجتمع الدراسة سابقاً والبالغ عددهم (25) . وبتحليل البيانات تبين
أن ثبات أداة القياس الخاصة بأسباب الخطأ في اتخاذ القرارات بلغ (93 %) وأن
ثبات الأداة الخاص بثقافة المنظمة بلغ (91 %) . وهما نتيجتان عاليتان جداً وتدلان
على ثبات عال للاستبانة .

- مجتمع الدراسة وعينتها

تكون مجتمع الدراسة من كافة المديرين في الإدارات الوسطى والإشرافية في البنوك
التجارية الأردنية والبالغ عددها (9) بنوك تجارية أردنية بينما بلغ عدد الفروع (316)
فرعاً ، وبلغ عدد الفروع التي شملتها عينة الدراسة (112) فرعاً . وقد تم توزيع
(342) استبانة ، تم استعادة (293) استبانة منها صالحة للإستخدام وبذلك تكون نسبة
الاسترجاع (86 %) .

الجدول رقم (1)

معاملات ارتباط بيرسون الخاصة بقياس صدق المحتوى لأنواع القياس (ارتباط القفزة مع البعد الذي تنتمي إليه)

رقم القفزة	التفاضل الذهني	الفرط في الحزن	التجنب الدفاعي	التبرير	التأجيل	كبرير الذات	التطبيق	نظم المعلومات	التحدي الوظيفي	الانحدال	التماثل الاجتماعي
1	0.68	0.68	0.62	0.81	0.80	0.72	0.73	0.73	0.35	0.81	0.62
2	0.75	0.65	0.52	0.55	0.80	0.80	0.70	0.53	0.52	0.88	0.60
3	0.71	0.73	0.88	0.84	0.80	0.78	0.37	0.69	0.81	0.20	0.21
4	0.71	0.67	0.82	0.77	0.76	0.84	0.44	0.30-	0.31	0.91	0.67
5	0.73	0.53	0.86	0.83	0.92	0.82	0.56	0.72	0.52	0.92	0.83
6	0.58						0.65	0.78	0.06	0.88	0.88
7							0.40	0.62	0.58	0.86	
8							0.57		0.58		
9									0.31		

معامل الارتباط هام جدا عند مستوى $(\alpha \leq 0,001)$.

الجدول رقم (2)

توزيع عينة الدراسة حسب المستوى الإداري

النسبة	التكرار	المستوى الإداري
%51.5	151	إدارة تنفيذية
%48.5	142	إدارة وسطى
%100	293	المجموع

الجدول رقم (3)

توزيع عينة الدراسة حسب الخصائص الشخصية والوظيفية

النسبة	التكرار	المتغير	
		الجنس	العمر
72.4	212	ذكور	
27.6	81	اناث	
23.5	69	30 سنة فأقل	
40.6	119	31-40 سنة	
30.0	88	41 - 50 سنة	
5.8	17	أكثر من 50	
23.9	70	دبلوم فأقل	المؤهل العلمي
60.8	178	بكالوريوس	
15.4	45	دراسات عليا	
14.7	43	1 - 5 سنوات	سنوات الخبرة الإجمالية
27	79	6 - 10 سنوات	
18.1	53	11 - 15 سنة	
40.3	118	16 سنة فأكثر	
25.6	75	لا أحد	نطاق الإشراف
39.6	116	1-5	
17.7	52	6-10	
17.1	50	11 فأكثر	

الأساليب الإحصائية المستخدمة في تحليل البيانات

تحليل المسار (Path analysis)

تمت الاستفادة من الحزم الإحصائية للعلوم الاجتماعية (Statistical package for social sciences-spss) في تحليل البيانات التي جمعت في هذه الدراسة حيث تم استخدام أسلوب تحليل المسار ليصار إلى تحديد العلاقات من خلال المسار الذي افترضه الباحث إذ يكون المتغير الذي يصل إليه السهم عبارة عن متغير تابع والمتغير الذي ينطلق منه السهم العامل المستقل ويعتبر هذا التحليل من أقوى الأساليب الإحصائية لدراسة تأثير مجموعه من العوامل المستقلة على متغير تابع ولكي يتم استخدام التحليل المساري بشكل سليم تم تحويل جميع المتغيرات إلى متغيرات معيارية مطلقه (Standardized (Sharama,1996) Variables) وتم كذلك استخدام طريقه ابعاد كوك (cook's distances) لاستبعاد المشاهدات التي تعتبر خارجه عن نطاق الحدود

(outliers). أما عن مشكله الترابط بين العوامل المستقلة (multicollinearity) فيوضح الجدول رقم (1) معاملات ارتباط بيرسون بين متغيرات الدراسة. وتشير الأرقام إلى عدم وجود مشكلات الترابط بين المتغيرات المستقلة. وبين (Nunnally, 1978) انه في حاله الحصول على عامل ارتباط فوق حد (80,0) فان ذلك يسبب مشكلات الترابط (multicollinearity) ونلاحظ من أرقام الجدول عدم وجود ارتباط يصل إلى هذه الدرجة حيث ان أكبر قيمة لمعامل الارتباط بلغت (64,0). ومن اجل اختبار مشكله الترابط فقد تم احتساب معامل تضخم التباين (VIF) (Variance Inflation Factory) الذي يقيس التضخم في تقديرات المعاملات بسبب ترابطها (Collinearartiy) مع تغييرات مستقلة أخرى . وقد تم احتساب معاملات التضخم (VIF) من خلال التحليل المسارى الذي كانت جميع قيمه تقع ضمن الحدود المقبولة (اقل من 10)، وهذا يوضح ان خاصية الترابط (multicollinearity) لكل متغير مسنقل لم تؤثر في النتائج النهائية للتحليل المسارى عند احتساب معاملات تحليل الانحدار وهذا يدعو إلى الاحتفاظ بجميع المتغيرات في النموذج .

التحليل والنتائج

يتضمن هذا الجزء عرض نتائج الدراسه الميدانية وتحليلها ومناقشتها في إطار الأهداف و الأسئلة التي تم تحديدها سابقا، ويبدأ الجزء بتقديم وصف تفصيلي لعينه الدراسة التي تشمل الخصائص الشخصية والوظيفية للمديرين في الإدارتين الوسطى والاشرفية. ثم يلي ذلك عرض موسع وشامل لأسئلة الدراسة ومناقشه نتائجها.

وصف خصائص عينه الدراسة

يبين الجدول رقم (3) توزيع عينه الدراسة حسب المستويات الإدارية. ويظهر من الجدول أن المديرين من الإدارة الاشرافيه قد شكلوا (51,5%) من عينه الدراسه في حين شكلت نسبة المديرين من الاداره الوسطى (48,5%) من العينه. وقد حرص الباحثون عند توزيع الاستبانات على المزاجه بين متغيرات الدراسة وذلك لضمان تمثيل كامل لجميع المستويات الادارية وجميع الفئات بدرجات متقاربة عمليه مهمه لضمان صحة المقارنة والقياس.

وفيما يتعلق بتوزيع عينه الدراسة حسب الخصائص الشخصية والوظيفية المتمثلة في(الجنس، والعمر، والمؤهل العلمى، وسنوات الخبرة الإجمالية، ونطاق الإشراف) فييبين الجدول رقم (3) هذا التوزيع، حيث يظهر أن (72,4%) من عينه الدراسة كانوا من الذكور في حين بلغت نسبة الاناث (27,6%) . وهذا يعكس نسبه تدنى مشاركته وتولى المرأة الكويتية للمناصب الادارية في البنوك التجارية .

أما عن توزيع أفراد عينه الدراسة حسب أعمارهم فقد أشارت النتائج إلى أن (40,6%) من العاملين في البنوك تتراوح أعمارهم بين (31-40) سنة كما بلغت نسبة الذين تتراوح أعمارهم بين (41- 50) سنة (30%) من عينه الدراسة في

حين بلغت نسبة الذين تكون أعمارهم (30) سنة فأقل (23,5%) من عينه الدراسة. أما الذين تزيد أعمارهم عن (50) سنة فقد بلغت نسبتهم (5,8%) فقط .
أما فيما يخص توزيع المديرين عينه الدراسة حسب المؤهل العلمي فتشير النتائج إلى أن غالبيتهم (60,8%) من حملة الشهادة الجامعية (البكالوريوس)، أما عن حملة شهادة الدبلوم فأقل فقد بلغت نسبتهم (23,9%) كما بلغت نسبة الذين يحملون الشهادات العليا (الماجستير و الدكتوراة) (15,4%) من عينه الدراسة .
وفيما يتعلق بسنوات الخبرة الإجمالية، فيظهر من الجدول ان غالبية المديرين البالغة نسبتهم (40,3%) كانت خبراتهم الاجمالية تزيد عن (16) سنة، يليهم الذين خبراتهم (6 - 10) سنوات حيث بلغت نسبتهم (27%) أما الذين تتراوح خبراتهم بين (11- 15) سنة فقد بلغت نسبهم 18.1% ونسبة الذين لا تزيد خبرتهم عن (5) سنوات (14,7%) من عينه الدراسة .
وأخيرا فيما يتعلق بنطاق الاشراف فتشير النتائج الواردة في الجدول إلى أن (25,6%) من المديرين لا يشرفون على أى موظف في حين كان (39,6%) يشرفون على (5) موظفين فأقل وكان (17,7%) من المديرين في الادارات الوسطى والاشرافيه يشرفون على (6-10) موظفين . اما الذين يشرفون على اكثر من (10) موظفين فقد بلغت نسبتهم (17,1%) من عينه الدراسة، وهذا مؤشر على صغر حجم الفروع البنكية في الكويت .

تحليل أسئلة الدراسة

السؤال الأول: يبين الجدول رقم (4) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لممارسات الادارات الوسطى والاشرافية الأسباب التي تؤدي إلى الخطأ في اتخاذ القرارات مرتبه ترتيبيا تنازليا حسب أهميتها. ويظهر من الجدول أن أكثر أسباب الخطأ في اتخاذ القرارات مرتبه ترتيبيا تنازليا حسب أهميتها. ويظهر من الجدول أن أكثر أسباب الخطأ التي تمارسها الادارات الوسطى والاشرافيه كانت التناقض الذهني لدى متخذ القرار بمتوسط حسابي بلغ (4,16%). وهذا يعود إلى حساسية العمل في القطاع المصرفي مما يؤدي إلى شعور متخذ القرار بالتناقض الذهني في مرحلة متأخرة من مراحل اتخاذ القرار، وهي مرحلة شعور ما بعد القرار. وبمعنى آخر فإن الإحساس بالتناقض يحدث نتيجة عكسية سلبية تشير إلى فشل او عدم نجاح القرار، مما يؤدي إلى شعور متخذ القرار بحاله من عدم التوازن، ولما كان متخذ القرار يسعى بصفه عامه إلى الاحتفاظ بصوره ايجابية عن نفسه عقب اتخاذ القرار، فإن مثل هذه التغذية السلبية العكسية تخلق حاله من عدم التوازن وهو ما يعرف بالتناقض الذهني .

وقد كشف التطبيق العملي عن أن عدم صحة بعض القرارات أو عدم دقتها كثيرا ما ينجم عنه عدم ضبط الأنفعالات النفسية أو كبت جماح الأهواء والنزاعات الذاتية

والشخصية اذ كثيرا ما تتخذ القرارات في فترات الانفعال ويتم تنفيذها قبل أن يعود متخذها إلى رشده، وفي حالات أخرى يصعب على متخذ القرار نفسه تحديد الأسباب اللاشعورية التي دفعته إلى اتخاذ بعض القرارات التي لا يقتنع بوجهتها. وفي ظروف أخرى يخضع فيها متخذ القرارات لهذه مستسلما لهذه التأثيرات وهذا ما أكدت عليه كثيرا من الدراسات مثل (Gallen, 1997; Anderson, 2000; Messick and Bazerman)

وجاء في المرتبة الثانية ممارسة الادارة الوسطى والاشرفية بدرجة عالية لتبرير الذات في اتخاذ القرارات بمتوسط حسابي بلغ (3,96%) حيث من المتوقع أن يعدل متخذ القرار من قراراته أو سلوكه الذي أدى إلى نتائج سلبية أو غير مقبولة من الآخرين، ومع ذلك فهناك العديد من المواقف التي لا يستجيب فيها متخذ القرار إلى محددات الثواب والعقاب المفروضة عليه من البيئة التنظيمية التي يعمل بها. وبصورة أكثر تحديدا يحدث ذلك في الحالات التي يؤدي فيها القرار الذي اتخذه المدير إلى نتائج سلبية ففي مثل هذه الحالات يميل متخذ القرار إلى تشويش وطمس تلك النتائج السلبية بعمليات ذهنية بدلا من تعديل سلوكه وتحويل النتائج السلبية إلى اتجاهات نفسية ومعنوية.

الجدول رقم 4

درجة ممارسة اسباب الخطأ في اتخاذ القرارات مرتبة ترتيبا تنازليا حسب الأهمية

أسباب الخطأ	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري
التناقض الذهني	4,16	0,53
تبرير الذات	3,96	0,74
التطبيق	2,95	0,79
نظم المعلومات	2,78	0,78
الافراط في الحذر	2,64	0,73
التهرب من المسؤولية	2,57	0,79
التجنب الدفاعي	2,16	0,83
التأجيل	1,99	0,74
العام	2,90	0,53

الجدول رقم 5
درجه ممارسه أبعاد ثقافة المنظمة في البنوك التجارية في الأردن

ثقافة المنظمة	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري
التحدى الوظيفي	2,77	0,46
الاتصال	3,21	0,93
التماسك الاجتماعي	2,72	0,71

ولا شك في أن ميل متخذ القرار إلى تبرير ذاته يمكن أن يتأثر إلى حد كبير بنمط شخصيه متخذ القرار ومدى ثقته بنفسه.وبمعنى آخر فإن تبرير الذات يمكن أن يكون عاملا مساعدا في حدوث ظاهره الخطأ في اتخاذ القرار أكثر من كونه متغيرا قائما بذاته. ويعزى السبب في ذلك إلى أن حاجه متخذ القرار إلى تبرير ذاته تنشأ في المقام الأول بسبب مسؤولية عن القرار، ورغبته في الدرجة الثانية في الاحتفاظ بصورة جيدة لنفسه أمام الآخرين ويمكن أن يضاف إلى ذلك عدم استقرار المدير وعدم احساسه بالثقة في حالة وقوع الخطأ غير المقصود. وقد يكون لعدم الاستقرار هذا أسباب مثل التكوين النفسي للمدير وعلاقات المدير الاجتماعية خارج التنظيم ودخله ومكانته الاجتماعية التي غالبا ما تكون مبنية على اسس نابعة من النفوذ الممنوح له وهذا ما أكدت عليه الدراسات مثل

(Messick and Bazerman, 1996, Gallen , 1997; .O'loughlin and McFadzean,1999)

أما عن السبب الثالث المؤدى إلى الخطأ في اتخاذ القرارات فقد تمثل في تطبيق القرار الإداري. وقد بلغ متوسط ممارسة الإدارات الوسطى والإشرافية لهذا الخطأ (2,95%)، وجاء في المرتبة الرابعة الأسباب الناتجة عن نظم المعلومات الموجودة في البنوك بمتوسط حسابي بلغ (2,78%). وهذا قد يعود إلى تعدد مستويات التنظيم وضيق نطاق الاشراف للمديرين على مرؤوسيههم ذلك ان تعدد المستويات الإدارية في التنظيم يؤدي إلى كثرة الفواصل بين هذه المستويات، وكذلك بين هذه المستويات وقمة الهرم التنظيمي، ويترتب على ذلك صعوبة احكام عمليات التوجيه وصعوبة استخدام أدوات وقنوات الاتصال المختلفة مما يؤدي إلى اعاقه وصول البيانات والمعلومات إلى مراكز اتخاذ القرارات بالشكل المطلوب وفي الوقت المناسب، كما يمكن أن يعزى إلى تضارب الأولويات بين الإدارات وعدم فعاليه اداره الفريق، وأسلوب الإدارة وضعف نظام الاتصالات، وتضارب وتداخل الوظائف، وغياب التطوير الإداري كما بين ذلك (Al-Ghamdi,1998).

أما عن أسباب الخطأ المتأتية من نظم المعلومات فيمكن أن يعزى ذلك إلى النقص الزائدة بالرأى الشخصي، ممكا يؤدي بالتالي إلى عدم البحث عن معلومات أساسية لاتخاذ

القرار، وكذلك يعود إلى اعتقاد متخذ القرار بتوفر المعلومة بشكل حتمي في الوقت الذي يريده، والاعتقاد بأن المعلومات المتوفرة موثقة ودقيقة ولا داعي للتحقق من صحتها وهذا يؤدي بالتالي إلى قرارات خاطئة وهذا يتفق مع ما بينه (Russo and Schoemaker, 1989).

وتشير النتائج إلى أن درجة ممارسة الإدارات الوسطى والإشرافية الإفراط في الحذر كانت متوسطة، حيث بلغت درجة ممارستهم لذلك (2,64%). ويمكن القول أن درجة ممارسة هذا الخطأ ذات تأثير قليل نسبياً على القرار الإداري. ويرى الباحث أن ذلك يعود إلى أن عدم توفر صفة الشجاعة لدى المدير يؤدي إلى خوفه من مواجهة المواقف الصعبة، وبالتالي عدم نجاحه في إيجاد الحلول للمشاكل التي تواجهه. ومن أهم الأسباب التي تؤدي إلى إفراطه في الحذر، شعوره بأنة غير كفاء، وأنه ليس بمستوى زملائه ممن يتولون مثل هذا المركز من الناحية العملية. ويمكن أن يعزى أيضاً إلى خوف المديرين من فقدان مراكزهم إن هم أخطأوا في قرار ما أو فشلوا في التوفيق بين القرارات. ولا ننسى حساسية العمل في الجهاز المصرفي وصعوبة معالجه القرار في أغلب الأحيان. وقد أكد الكثير من الباحثين على مسأله الشجاعة والحذر عند متخذ القرار وميله للمخاطرة (Fiegenbaum and Thomas, 1986; Singh, 1988; Hitt and Cosgrave, 1996; Tyler, 1991) وكذلك قدرته على الشمولية في وضع وتقييم البدائل مما يؤدي إلى توسيع مدارك المدير وبالتالي التخلص من الخوف من اتخاذ القرارات (Federickson and Mitchell, 1984; Eisenhardet, 1989) الإدارات الوسطى والإشرافية من مسؤولية اتخاذ القرارات فقد كانت بدرجة متوسطة بمتوسط حسابي بلغ (2,57%) وهذه الدرجة تعتبر عائقاً أمام اتخاذ القرار الإداري. وهذا قد يعزى إلى السبب الذي أشار إليه بارنارد (Barnard, 1976) والذي يتمثل في شعور المدير بعدم الرضا عن الفشل في تحقيق ما عزم على إنجازه، وما يرى نفسه ملتزماً أدبياً بعدم القيام به. ويرتبط بذلك ثقة المدير بنفسه، وقدرته على تنفيذ ما يقرره، ورغبته. ويمكن أن يعزى تهرب المدير من المسؤولية إلى انخفاض مستوى ثقته بنفسه، وعدم قدرته على تنفيذ ما يقرره، وعدم رغبته في تحمل أعباء الوظيفة وتحمل مسؤولية القرارات التي يتخذها، ويعود إلى انخفاض مستوى الأمان الوظيفي عند الموظفين خاصة إذا كان لهم قرارات سلبية فيما مضى .

واخيراً تشير النتائج إلى أن التجنب الدفاعي للإدارات الوسطى والإشرافية في اتخاذ القرارات وتأجيلها كانا متدنيين بمتوسط حسابي بلغ (2,16) للتجنب و(1,99) للتأجيل. وهذا يعزى إلى أن طبيعة العمل البنكي لا تسمح بتجنب القرارات بحكم الوصف الوظيفي وبحكم التخصص الوظيفي في العمل، فمسؤوليات كل مدير واضحة ولا يمكن تركها للغير كما أن طبيعة العمل المصرفي تفترض إنجاز العمل بشكل

سريع ودون توقف وبالتالي فإن مسألة تأجيل اتخاذات القرارات مسألة غير مسموح بها في البنوك. وهذه النتائج لا تتفق مع ما جاء به. فنك وزملائه (Fink et al., 1983) وبشكل عام تشير النتائج إلى أن درجة ممارسه الادارات الوسطى والاشرفية لأسباب الخطأ في القرارات كانت متوسطه حيث بلغ متوسط ممارستهم لهذه الأسباب (2,90).

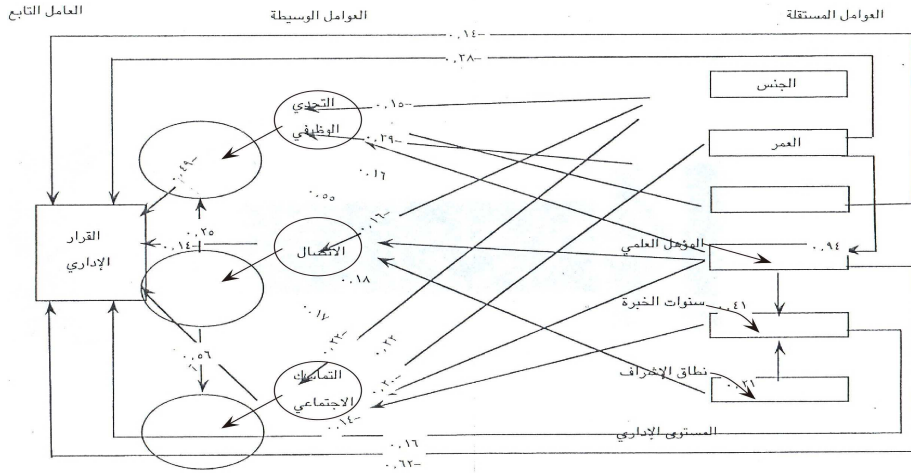
السؤال الثاني: ما درجة ممارسة الادارات الوسطى والإشرافية في البنوك التجارية لأبعاد الثقافة التنظيمية من خلال ارتباطها باتخاذ القرارات؟

تشير النتائج الواردة في الجدول رقم(5) إلى أن درجة الاتصال بين الادارات الاشرافية والادارات الوسطى مع الموظفين ومع الادارة العليا كانت متوسطة (3,21). وهذه النتيجة تشير إلى قصور في فعالية الاتصال بين الادارات وبين الموظفين، وهذا قد يعود إلى قصور أساليب الاتصال وعدم كفاءتها أو مناسبتها أو إلى الإفراط في الاتصال مما يؤدي إلى تراكم المعلومات بما يزيد عن حاجه الاداره و بالتالي يشكل عبئاً عليها بسبب عدم توفر الوقت الكافي لمراجعة كل هذه المعلومات، وكذلك فإن قدرة المدير على استيعاب هذا الكم الهائل من المعلومات محدودة. كما يمكن أن يعزى ذلك إلى ازدحام العمل المصرفي وبالتالي عدم توفر الوقت الكافي للمدير للاتصال بجميع الموظفين، كما أن الحاسب الآلي وما يتصل به من نظم معلومات قد أحدث تحولات جوهرية في تكوين القوى العاملة وفي أنواع الوظائف ومتطلباتها إضافة إلى ما يوفره الحاسب الآلي من درجة عالية من المرونة في مكان ووقت العمل، و بالتالي أصبحت الإدارة تعتمد على هذا المصدر من المعلومات على حساب قنوات الاتصال الأخرى مع الموظفين. ولا ننسى الاختلافات في قدرات ومهارات المدير الفردية في التعامل مع كل نمط من أنماط البشر بمستوياتهم وطباعهم واتجاهاتهم المختلفة. وهذه النتائج تتفق مع نتائج دراسات كل من (عبد الفتاح ,1995; Zeitz et al., 1997; Barnard, 1976; Gregersen 1997; Pastor, 1996; Harrison, 1987; Rausch, 1996a; Black and al., 1997) والتي أبرزت أهمية الاتصال والمشاركة في اتخاذ القرارات وأهمية قبول السلطة من المرؤوسين . كما تشير النتائج إلى أن درجة التماسك الاجتماعي والتحدى الوظيفي في البنوك التجارية كانت متوسطة كما تبين ذلك قيم المتوسطات الحسابية حيث بلغت (2,72) و (2,77) على التوالي. ويمكن أن يعزى ذلك إلى طبيعة العمل البنكي التي تتصف بالرتابة والتكرار مما يؤدي إلى غياب الابداع والابتكار بحيث أصبح ينظر إلى المرؤوسين كأنهم أدوات ميكانيكية، وأنهم مجردون من كل معرفة وقدرة على التعلم وحل المشكلات، ولا يمكن أن يساهموا في إيجاد الحلول المناسبة لهذه المشكلات مع أن الكثير من الكتاب أمثال (هيجان ,1993; Barnard 1976, 1993; Simon 1962) قد أكدوا على أهمية دور المرؤوسين كعامل مؤثر في نجاح المدير أو فشله في اتخاذ القرارات. ويمكن أن يرتبط

انخفاض التحدى الوظيفي، والتماسك الاجتماعي في البنوك التجارية إلى انخفاض مستوى الاتصال. فالمدير القائد في أي مستوى إداري يتوقع أن يكون فاعلا في عملية الاتصال من هنا يمكن أن يعزى كل ذلك (انخفاض ممارسة أبعاد ثقافة المنظمة) إلى أن نمط الاتصال السائد في البنوك التجارية لا يتعدى قيام المديرين بالحوار والنقطة المتبادلة وتبادل المعلومات في محاولة إيجاد نوع من العلاقة، في حين أن القادة الإداريين بحاجة إلى أن تكون آراؤهم ومقترحاتهم وتعليماتهم مفهومة لدى الآخرين حتى يصبح بالامكان العمل بها .

السؤال الثالث: هل هناك أثر هام احصائيا للعوامل الشخصية والوظيفية لمتخذ القرار المتمثلة (بالجنس، والعمر، والمؤهل العلمي، وسنوات الخبرة الإجمالية ونطاق الاشراف والمستوى الإداري) من خلال تأثير ثقافة المنظمة المتماثلة (بالتحدي الوظيفي، والاتصال، والتماسك الاجتماعي) على ممارسة الادارات الوسطى والاشرفية لأسباب الخطأ في اتخاذ القرارات في البنوك التجارية؟ تم قياس معاملات التحليل المسارى لكل مجموعة من المتغيرات التابعة والمتغير المستقل باستخدام معاملات الاتحاد المعيارية (Sharma,1996). ولكي يتم عرض النموذج المقترح بشكل أسهل فقد تم التخلص من كافة المسارات التي لا تظهر معنوية احصائية عند مستوى $(a \leq 0,05)$. ومن خلال الشكل رقم (2) تم توضيح العلاقة المباشرة بين كل متغير تابع ومستقل عن طريق السهم الخارج من المتغير المستقل إلى المتغير التابع. ومن ناحية اخرى فان العلاقة غير المباشرة ستكون ممثلة بسهمين متتاليين من متغير إلى متغير ثان، ثم إلى متغير ثالث، وبالتالي فإن العلاقة تعتبر غير مباشرة بين المتغير الأول والثالث. وهناك نوع آخر من العلاقة بين متغيرين يطلق عليها علاقة زائفة (Spurious effect) فمثلا هناك علاقة من هذا النوع التماسك الاجتماعي وبين التحدي الوظيفي نظرا لوجود علاقة بين المتغيرين من جهة وبين الاتصال من جهة أخرى، وهذا بالطبع من عدم وجود علاقة مباشرة أو غير مباشرة بين المتغيرين. وبمعنى آخر فان هناك متغيرا سابقا لكل من التماسك الاجتماعي أو التحدي الوظيفي ولن نتطرق إلى هذا النوع من التأثير لعدم وجود اساس احصائي لشرحه (Wonnacott and Wonnacott, 1997).

تم تلخيص نتائج اختبار مدى المعنوية الاحصائية لمعاملات المسارات في الجدول رقم (6). وكما ذكر سابقا فقد استخدم معيار معنوية $(0,05)$ لقاعدة أو شرط ابقاء المسار في النموذج أو حذفه منه. وعلى هذا الأساس فإن الشكل رقم (2) يوضح الشكل المسارى لمجمل العلاقات التي بقيت في النموذج.



الشكل رقم (2)

النموذج المساري النهائي والمقترح للعلاقة بين ممارسات أسباب الخطأ في اتخاذ القرارات الإدارية والعوامل الشخصية لمتخذ القرار وثقافة المنظمة

أولاً: العلاقة بين ثقافة المنظمة والعوامل الشخصية والوظيفية لمتخذ القرار

يلاحظ من الشكل رقم (2) أن محددات التحدي الوظيفي في البنوك التجارية هي أربعة متغيرات: (الجنس، والعمر، والمؤهل العلمي، والخبرة) ويلاحظ أن الخبرة الكلية كانت أكثر المتغيرات الشخصية والوظيفية التي تؤثر على التحدي الوظيفي بنسبة (0,55)، يلي ذلك متغير العمر حيث بشكل سلبي على التحدي الوظيفي فكلما زاد العمر قلت التحدي الوظيفي في البنوك حيث بلغ مقدار التأثير (-0,39). من ناحية أخرى نلاحظ أن العمر يؤثر أيضا بشكل غير مباشر على عملية التحدي الوظيفي من خلال المتغير الوسيط سنوات الخبرة الاجمالية حيث كان مستوى ذلك التأثير عاليا جدا بلغ معامل التأثير (0,94) ونرى أيضا أن التحدي الوظيفي معتمد أيضا على قنوات ووسائل الاتصال في البنوك وبالتالي فان وسائل الاتصال تؤثر ايجابيا على درجة التحدي الوظيفي، إذ أن ذلك يقع ضمن المناخ الاجتماعي الذي تعمل في إطاره المجموعة فكلما كان المناخ مريحا وخاليا من مظاهر القلق والتوتر ساعد ذلك على تعاون افراد المجموعة في وحده واحدة، وزادت قنوات الاتصال في تلك الوحدة بجانب تشجيع الإدارة للمناخ الجيد والإبداع، وبالتالي يؤدي إلى رفع مستوى التحدي الوظيفي بين العاملين. أما عن تأثير الجنس فقد كان سلبيا مما قد يفسر أن الاناث يحاولن اثبات وجودهن في مركزهن كصانعات قرار وان لهن القدرة على ادارته العمل ومنافسة الرجل في أعماله وهذا يتفق مع ما جاء في دراسة (OKanlawon,1994) التي أكدت مقدره المرأة على القيام بالأعمال الموكلة اليها بكفاءة وفاعلية وأن قدرتها على ذلك توازي قدرة الرجل بل لديها القدرة للتغلب عليه .

أما الاتصال فيتأثر بشكل مباشر بثلاثة عوامل شخصية هي: الجنس، وسنوات الخبرة الكلية، والمستوى الإداري، و يتأثر أيضا بشكل غير مباشر بالعمر عن طريق المتغير الوسيط وسنوات الخبرة الاجمالية. ويظهر من اتجاه العلاقات أن تأثير الجنس على الاتصال من الذكور، في حين كانت الادارات الوسطى وذو الخبرة المرتفعة أكثر ممارسة الاتصال، أي أن اتجاه العلاقات كان ايجابيا. وهذا يمكن أن يفسر على أن الاناث يرغبن بالتواصل وفتح قنوات الاتصال لاضفاء الصبغة الاجتماعية على شخصياتهن، ومحاولة إظهار ذاتهن بعدم الأنانية وحب الآخرين، ومحاولة إبراز أهميتها الوظيفية في العمل (OKanlawon,1994)، كذلك محاولتها اقناع الآخرين بقدرتها على تحمل زمام الأمور والقيام بالواجبات والمسؤوليات الملقاة على عاتقها وقدرتها على استيعاب الآخرين وحل مشاكلهم، ويؤكد ذلك ما بينته الدراسات السابقة من أن قدرة المرأة على الاتصال كانت أكبر من قدرة الرجل على ذلك (Galea and Wright,1999) وتتفق هذه النتائج مع نتائج (Papadakis et al.,1998) التي بينت أن الخصائص الشخصية والوظيفية للمدير تؤثر على قنوات الاتصال في المؤسسات .

وفيما يتعلق بالتماسك الاجتماعي فإنه يتأثر بأربعة عوامل شخصية لمتخذ القرار هي: الجنس، والعمر، وسنوات الخبرة ونطاق الإشراف. ويتأثر بشكل غير مباشر بالعمر من خلال المتغير الوسيط سنوات الخبرة الإجمالية.

الجدول رقم (6)
ملخص نتائج التحليل المساري (المتغيرات ذات المعنوية الإحصائية)

VIF	F	R ²	t	B	المتغير المستقل	المتغير التابع
1,00	*22,59	0,88	*17,12	0,94	الجنس	سنوات الخبرة
1,00	*19,74	0,17	*7,73	0,41	سنوات الخبرة	نطاق الاشراف
1,00	*4,45	0,12	*2,56	0,21	المستوى الاداري	نطاق الاشراف
1,00	*5,28	0,21	*2,24	0,17	المستوى الاداري	الاتصال
1,59			*2,69	0,16-	الجنس	
1,96			*2,61	0,18	الخبرة	
1,00	*6,51	0,18	*2,71	0,25	الاتصال	التحدي الوظيفي
1,59	*4,86	0,30	*2,53	0,15-	الجنس	التحدي الوظيفي
1,82			*2,29	0,39-	الجنس	
1,96			*3,17	0,55-	الخبرة	
1,52			*2,12	0,16	المؤهل العلمي	
1,00	*13,04	0,32	*11,62	0,56	الاتصال	التماسك الاجتماعي
1,59	*3,74	0,27	*3,65	0,22-	الجنس	التماسك الاجتماعي
1,68			*2,281	0,14-	نطاق الاشراف	
1,82			*2,28	0,22	الجنس	
1,96			*2,14	0,20-	الخبرة	
1,52	*7,01	0,35	*2,42	0,14-	المؤهل العلمي	القرار الاداري
1,68			*2,65	0,16-	نطاق الاشراف	
1,82			*2,24	0,38-	الجنس	
1,96			*3,64	0,62-	سنوات الخبرة	
1,24	*13,04	0,36	*9,16	0,49-	التحدي الوظيفي	القرار الاداري
1,25			*2,86	0,14-	الاتصال	
1,00			*2,39	0,19-	التماسك الاجتماعي	

*قيمة (ت) و (ف) بالة احصائيا عند مستوى ($\alpha \geq 0,01$) .

ويظهر من اتجاه العلاقات أن تأثير الجنس وسنوات الخبرة ونطاق الاشراف كان سلبيا. ففيما يتعلق بالجنس فإن هذا الأمر يمكن أن يعزى إلى ما قد تم ذكره سابقا. أما عن سنوات الخبرة فإن ذوى الخبرة القليلة أكثر قدرة على بناء العلاقات الاجتماعية من ذوى الخبرة الطويلة وهذا قد يعود إلى رغبة هذه الفئة في اكتساب الدعم المعنوي من الموظفين في حالة مواجهة أى مشكلة وكذلك بناء أواصر الثقة معهم لضمان دعمهم مستقبلا. أما عن نطاق الاشراف فإن أثره السلبي قد يعود إلى أن اتساع هذا النطاق يجعل المدير متخذ القرار غير قادر على تخصيص الكثير من الوقت للموظفين، والعمل على توطيد العلاقات معهم. كذلك يظهر من الشكل وجود أثر الاتصال على التماسك الاجتماعي حيث كان هذا التأثير كبيرا وبلغ (0,56)، وهذا يشير إلى أن الاتصال يعمل على رفع مستوى التماسك الاجتماعي بدرجة كبيرة مما يشير إلى سلامة المناخ الاجتماعي وحسن علاقات العمل بين الموظفين، والذي ينعكس من خلال قنوات الاتصال المفتوحة بين الموظفين والادارات سواء كانت قنوات

الاتصال هذه رسمية أو غير رسمية. وقد أكد كل من سايمون و بارنارد (Simon,1976;Barnard) من خلال تخصيص جانب كامل من طرحهما للموضوع أهمية الاتصال ودورة في نجاح المؤسسة أو فشلها .

ثانياً:العلاقات بين ممارسات الخطأ في اتخاذ القرارات والعوامل الشخصية والوظيفية لمتخذ القرار.

يتضح من التحليل أن أهم العوامل الشخصية والوظيفية التي تؤثر بشكل مباشر على ممارسة أسباب الخطأ في اتخاذ القرارات كانت العمر، والمؤهل العلمي، وسنوات الخبرة الإجمالية، ونطاق الاشراف. ويلاحظ أن سنوات الخبرة كانت المتغير الأكثر تأثيراً على ممارسة أسباب الخطأ في اتخاذ القرارات حيث شرحت (-0.62)، ومن ناحية أخرى نرى أن متغير العمر يؤثر أيضاً بشكل غير مباشر على ممارسة أسباب الخطأ، من خلال سنوات الخبرة. أظهرت النتائج انه كلما زاد عمر متخذ القرار قلت ممارسته لأسباب الخطأ، وهذا يعزى إلى أن المديرين الأصغر سناً أكثر ميلاً للمخاطرة وأن المديرين الأكبر سناً أبطأ في اتخاذ القرارات وأكثر تصميمياً على توفير البيانات والمعلومات الخاصة باتخاذ القرارات. وهذه النتيجة تتفق مع نتائج دراسات كل من (Hitt and Tyler 1991;yousef,1998; Noorderhaven, 1996)، أما عن تأثير سنوات الخبرة فقد أشارت النتائج أن لهذا المتغير تأثيراً سلبياً على ممارسة أسباب الخطأ في اتخاذ القرارات وهذه النتيجة تتفق مع النتائج (Noordrhaven,1995;Hitt and Tyler, 1991;Bennett,1998;simons and Thompson, 1998;Haley, and Tyler, 1996;Fredrickson, 1985;Haley and Tan,1996). وهذه النتيجة تعكس دور الخبرة التي يكتسبها المدير من خلال عمله في صقل قدرة المدير على اتخاذ القرار المناسب حيث تكون هذه الفئة من المديرين (الأكثر خبره) أنجح في استغلال المعلومات وتوظيفها في اتخاذ القرار السليم.

أما الوهل العلمي فهو يعكس فن الإدارة العلمي في صقل معرفه المدير المؤهل علمياً في ظل التطورات الادارية والتكنولوجية الحديثة التي يشهدها العالم والقطاع المصرفي بشكل خاص، الذي يعتبر الممول المالى لهذه المشاريع. ويمكن أن تفسر الاشارة السالبة هنا على أن البنوك التجارية كغيرها من المنظمات تعمل على تطوير وتدريب المدير بدرجة أكثر كلما زاد مؤهله العلمي وذلك كي تؤهله لمراكز ادارية مستقبلية، وبالتالي فإنها تحرص على تعليمه وتدريبه على جميع فنون العمل الإداري، ولاتخاذ القرارات الملائمة. ومن هنا فإن قدرتهم على اتخاذ القرارات السليمة وتفادى أسباب الخطأ في اتخاذها تصبح أفضل. وهذه النتيجة تتفق مع نتائج دراسات كل من (Hitt and Tyler , 1991; Papadakis et al.,1998; simons and. Thompson, 1998; Noorderhaven ,1995).

أما نطاق الإشراف فقد أشارت النتائج إلى وجود علاقة عكسية بينه وبين فعالية اتخاذ القرارات وذلك لأنه كلما زاد نطاق الإشراف زادت أعباء المدير مما يؤثر سلباً على قدرته في اتخاذ القرارات الرشيدة. إلا أن نتائج هذه الدراسة لا تتفق مع نتائج الدراسات السابقة (Fredrickson and Iaquinto, 1989; Hitt and Tyler, 1998; Papadakis et al., 1991). حيث أشارت إلى أنه كلما زاد نطاق إشراف المدير قلت ممارسته لأسباب الخطأ في اتخاذ القرارات، وهذا يعزى إلى تفويض الصلاحيات إلى الموظفين الذين يقومون بانجاز الكثير من المهام عن المدير، مما يعطى الوقت الكافي للمدير لتوظيف جهوده نحو اتخاذ القرار الرشيد ويكون لديه الوقت الكافي للإطلاع على أنشطته المرؤوسين حل مشاكلهم (Nykodym et al, 1994; harley, 1995; Rausch 1996). وقد بينت هذه الدراسات أن دور المرؤوسين وتصوراتهم واتجاههم حول المشكلة والحلول البديلة تأثير في اختيار البديل الأفضل. يضاف إلى دورهم المهم في مرحلة تنفيذ القرار، إذ يكون لتعاونهم واقتناعهم بالحل أثر فعال في تنفيذه.

ثالثاً: العلاقة بين ممارسات الخطأ في اتخاذ القرارات وعوامل ثقافة المنظمة
يتضح من الشكل رقم (2) أن جميع عوامل ثقافة المنظمة (التحدى الوظيفي، والاتصال، والتماسك الاجتماعي) تؤثر بشكل مباشر على ممارسة أسباب الخطأ في اتخاذ القرارات. ويؤثر الاتصال بشكل غير مباشر في هذه العملية مرتين، الأولى من خلال التحدى الوظيفي والثانية من خلال التماسك الاجتماعي. ويظهر من النتائج أن تأثير عوامل ثقافة المنظمة على ممارسة هذه العوامل بالطريقة الايجابية، قلة ممارسة الخطأ في القرارات.

تناولت دراسات كثيرة أثر ثقافة المنظمة على عملية اتخاذ القرارات بأهمية العوامل الثقافية والمؤسسية الداخلية والخارجية في عملية اتخاذ القرارات (Yousef, 1998; Haley and Tan Papadakis et al, 1998; Wally and Oloughlin and Mcfaden 1999; Baum, 1994; Barnard, 1976). وبشكل عام فإن عدم إحساس المرؤوسين بالأمان والاستقرار في العمل يترتب عليه انتقال الكفاءات القادرة على الإبداع إلى أماكن أخرى، وهذا ينعكس أثره على عملية اتخاذ القرارات (tayn, 1995) وثبت أن المدير يكون أكثر ثقة في أن قراراته ستنتال قبول مرؤوسيه عندما تكون عضويتهم في التنظيم الذي يقوده خالية من التوتر والقلق. وتعتمد علاقات العمل المريحة بين المدير ومرؤوسيه على مدى استعداد المرؤوسين لتحمل مسؤولية اتخاذ القرارات وعدم دفع المسؤولية إلى الآخرين، وقدرتهم على فهم التعليمات الصادرة إليهم، ومدى إحساسهم بأهمية المشكلة التي تواجه المدير ومشاركته في حلها (الشريف, 1996). كما أن درجة اعتماد العاملين على بعضهم البعض، ومدى تقدير كل منهم لوجهة نظر زميله تعكس درجة الألفة بين العاملين. أما الاتصال فيبرز تأثيره أكثر من تأثير المتغيرين الآخرين، إذ أن لهذا المتغير تأثيراً مباشراً على عملية اتخاذ

القرارات وتأثيرين غير مباشرين من خلال التحدي الوظيفي، والتماسك الاجتماعي، وهذا يؤكد أهمية الاتصالات في عملية اتخاذ القرارات فهي التي تحدد فشلها أو نجاحها، فالمعلومات الصحيحة تقود إلى قرار ناجح وغير ذلك يؤدي إلى فشل القرار وهي أيضا تعكس صورته البنوية الاجتماعية في التنظيم. ففتوات الاتصال الناجحة والسليمة سواء الرسمية أو غير الرسمية تبين مدى الترابط والتماسك الاجتماعي (وليس الشللية) وبالتالي تحفز المنافسة بين الموظفين في البنك.

ملخص النتائج

1. إن شعور متخذى القرار بالتناقض الذهني كان أكثر الأسباب المؤدية إلى الخطأ في اتخاذ القرارات التي تتخذها الإدارات الوسطى والإشرافية في البنوك التجارية. وقد كانت درجة ممارستهم لهذا الخطأ عالية وهذا يعكس رغبة متخذى القرار في عدم الحصول على تغذية عكسية لتقييم نتائج قراراته وأثر ذلك على احساسه بالفشل أو الندم أو التوتر الذي يعقب ادراك عدم جدوى القرار.
2. إن درجة ممارسه الإدارات الوسطى والإشرافية لتبرير الذات كانت عالية، مما يشير إلى أن متخذ القرار يعمل على البحث عن المبررات المؤيدة للقرار الذي قام باتخاذها، ويدل على رغبة شخصية قوية في اثبات صحة قراراته، وأن متخذ القرار لا يقبل نتائج القرارات السلبية إذ من الممكن أن يميل متخذ القرار إلى طمس النتائج السلبية وتشويشها.
3. إن الأسباب المؤدية إلى الخطأ في اتخاذ القرارات المتمثلة بالتطبيق، ونظم المعلومات والإفراط في الحذر، والتهرب من المسؤولية كانت تمارس بدرجة متوسطة من قبل الإدارات الوسطى والإشرافية.
4. إن الإدارات الوسطى والإشرافية لا تلجأ إلى تجنب اتخاذ القرارات أو تأجيلها. من هنا وفي ضوء جميع النتائج السابقة نرى أن عملية التأجيل والتجنب في اتخاذ القرارات في البنوك التجارية يصعب حصولها وهذا مرده إلى حساسية العمل المصرفي. كما أن طبيعة العمل المصرفي لا تحتمل التأجيل والتأخير فالقرارات حتى لو كانت روتينية تتميز بحاجتها إلى السرعة في اتخاذها.
5. وجود درجات ممارسة متوسطة من التحدي الوظيفي والاتصال والتماسك الاجتماعي والتي تعكس عوامل ثقافة المنظمة الداخلية. ففيما يتعلق بالتحدي الوظيفي فإن مرد ذلك أن طبيعة العمل المصرفي تتصف بالرتابة والتكرار وغياب الحوافز المادية والمعنوية التي تجعل محاولة التميز أمرا غير ضروري، خاصة أن نظام الترقيات في البنوك يكاد يكون مثل نظام الترقيات في المؤسسات الحكومية الذي يعتمد على الفترة الزمنية لا على الكفاءة، وهذا

- بالتالي ينعكس على ممارسات الأفراد في البنك مع زملائهم وفي علاقاتهم الاجتماعية وعلى قنوات الاتصال بين الموظفين وبين الإدارات.
6. إن مستويات ممارسة الخطأ في اتخاذ القرارات تتأثر بأربعة عوامل شخصية ووظيفية لمتخذ القرار هي: العمر، والمؤهل العلمي، وسنوات الخبرة الإجمالية ونطاق الإشراف حيث شرحت هذه المتغيرات (0,35) من التباين في مستويات ممارسة أسباب الخطأ.
7. أن العوامل الشخصية والوظيفية لمتخذ القرار التي تحدد التحدي الوظيفي تمثلت في الجنس، والعمر، والمؤهل العلمي، وسنوات الخبرة الجمالية، وقد بينت النتائج أن الإناث أكثر ميلا للتحدي الوظيفي من الذكور وذلك في محاولة لإثبات وجودهن في التنظيم كما أن المديرين الأكبر عمرا أقل ميلا للتحدي من المديرين الأصغر سنا. وهذا يعود إلى أن المديرين الأصغر سنا يرون أن الوقت ما زال أمامهم لتحقيق مراكز إدارية عليا أكثر من الأكبر سنا الذين يتوقعون تسريحا من العمل في أي وقت.
8. إن العوامل الشخصية والوظيفية لمتخذ القرار التي تؤثر على فعالية الاتصال في البنوك التجارية تمثلت في المستوى الإداري والجنس، وسنوات الخبرة الإجمالية. وتشير النتائج إلى أن الإناث أكثر ممارسة للاتصال من الذكور وهذا يعود إلى طبيعة المرأة السيكولوجية وتركيبية المجتمع الذكوري (Masculine) التي تساعد على التودد للإناث، وبذلك تكون قدرتها على فتح قنوات الاتصال أكبر أما عن المستوى الإداري فإن الإدارات الوسطى أكثر ممارسة للاتصال من الإدارات الإشرافية وذلك قد يعود إلى مراكز السلطة المتأتية لهذه الفئة بحكم مركزها وبذلك فإن مصادر المعلومات المتوفرة لها أكبر.
9. إن أربعة عوامل شخصية ووظيفية لمتخذ القرار تحدد درجة التماسك الاجتماعي في البنوك التجارية، وهذه العوامل هي: الجنس والذي يشير إلى أن الإناث أكثر ميلا لخلق جو اجتماعي متماسك في العمل من الذكور وأن المديرين الأقل خبرة أكثر ميلا لخلق التماسك الاجتماعي بين الموظفين. أما العمر فيشير إلى أن المديرين الأكبر سنا أكثر ميلا لخلق التماسك الاجتماعي بين الموظفين
10. إن جميع أبعاد ثقافة المنظمة تؤثر بشكل سلبي على درجة ممارسة الخطأ في اتخاذ القرارات. ويعنى ذلك أنه كلما كان مناخ العمل مريحا وصحيا تعززت الروابط الاجتماعية بين الموظفين وأدى ذلك إلى تفعيل قنوات الاتصال وعمل على تحفيز الموظفين وبالتالي ينعكس هذا الأمر على فعالية اتخاذ القرارات، إذ أن هذا الأمر يعكس درجة مشاركة عالية من الموظفين وتعاونهم وتكاتفهم

على تطبيق القرار بالشكل السليم وتقديم الدعم المعنوي للمدير في حالة فشل القرار .

التوصيات

1- فيما يتعلق بمرحلة تحديد المشكلة توصي الدراسة بما يلي:

أ- على المدير أن يدرك عند التعرف على المشكلة تحديد طبيعة الموقف الذي خلق المشكلة، وهل هو موقف ملح ويقتضى أن يبدأ في حل المشكلة في الحال أم أن ظروف هذا الموقف ودرجة أهمية المشكلة تسمح بالانتظار أو ارجاء الحل وهذا يتطلب منه التحقق من درجه الحاح الموقف وأصل المشكلة وذلك من خلال الاحاطة الشاملة بجميع متطلبات الموقف وظروفه.

ب- على متخذي القرارات عدم التصدى للمشكلات في غير أوقاتها، والتي لم يحن وقتها بعد، وعليهم أيضا عدم التصدى لاتخاذ قرارات تدخل في اختصاص الآخرين.

2. فيما يتعلق بمرحلة التطبيق والتنفيذ توصي الدراسة بما يلي:

أ- ان تنفيذ القرار يتطلب اتخاذ الخطوات اللازمة لوضعه موضع التنفيذ، وهذا يتطلب تحديد الوقت اللازم لتنفيذ القرار، ومراحل تنفيذه، والأفراد الذين سيتولون التنفيذ ومسؤولية كل منهم، وطرق ووسائل التنفيذ وتحديد الموارد البشرية اللازمة لتنفيذه وتحديد الإجراءات لمنع حدوث انحرافات في تنفيذ القرار. وعليه فإن على متخذ القرار تهيئة البيئة الداخلية لتقبل القرار لتنفيذه وحث الموظفين على تنفيذ ذلك القرار.

ب- على الادارات التحقق من أن تنفيذ القرار يتم وفقا لمقررات الخطة الرسمية، وفي حدود التعليمات والقواعد الموضوعة، وذلك بقصد اكتشاف الأخطاء وتصحيحها ونقادی تكرارها. ومن هذا المنطلق يجب ان تستهدف المتابعة الاصلاح في المقام الأول والكشف عن أوجه القصور وعلاجها ومساعدة العاملين وليس تصيد الأخطاء، والعقاب عليها، بمعنى أن تكون متابعة ايجابية لا سلبية، لا سيما إذا كان القصور غير معتمد.

ج- التأكيد على أن المصلحة العامة تسمو على المصالح الشخصية وعلى المديرين مراعاة ذلك عند اتخاذ قراراتهم والتأكد من أن خطة العمل قد أعدت بحكمة وروية وأنها ستنفذ بدقة كما أن عليهم التأكيد على أن الرقابة الشاملة تقوم على التحقق مما إذا كان كل شئ يسير وفقا للخطة الموضوعة وللتعليمات الصادر.

3. فيما يتعلق بنظم المعلومات:

أ- أن من أهم مميزات البيانات والمعلومات تلك التي تضمن كفاءتها وفعاليتها في تحقيق الهدف من جمعها وهو الوصول إلى القرار الصائب. من هنا فإنه يجب العمل على أن تكون هذه البيانات والمعلومات كافية، ودقيقة ومختصرة ومحايده وغير متحيزة، وحيوية وشاملة، وأن يتم الحصول عليها بالوقت المناسب وألا تكون مكلفة من حيث الوقت والمال.

ب-أدى كبر حجم المنظمات الادارية الحديثة وتعقد وتشابك نشاطاتها وأعمالها إلى ازدياد حاجتها إلى وسائل وطرق ثابتة لجمع المعلومات وتحليلها وتصنيفها وحفظها لتكون جاهزة وقريبة من مراكز اتخاذ القرارات، من هنا على البنوك اعتماد الوسائل التكنولوجية الحديثة لتخزين ومعالجة هذه البيانات وتوظيف الأساليب العلمية الحديثة في اتخاذ القرارات مثل أنظمة مسانده القرارات (DSS) وغيرها من الأنظمة التي تعمل على تحليل البيانات وتوفيرها بسرعة وبدقة كبيرتين.

4- أدت التطورات الحديثة في الإدارة إلى تعقد المشكلات الادارية التي تواجه المديرين، وأصبح من الصعب على المدير مواجهة هذه المشكلات وحده مهما كانت قدراته ومعارفه وتجاربه التي قد تساعده على الاحاطة بكل جوانب المشكلة وأبعادها وأسباب نشوئها وكيفية حلها، ومن هنا أصبح لزاما على المدير متخذ القرار عند اتخاذه للقرارات، الاستعانة بخبرات المعاونين والمختصين الذين لديهم معارف وخبرات متخصصة تساعده على الاحاطة بأبعاد المشكلة وايجاد الحل المناسب لها. كما أن على الادارات ضرورة اشراك من يعينهم أمر القرار في التنظيم على اختلاف مستوياتهم.

5- الدراسات المستقبلية:

- أ- إجراء دراسات تشمل القطاعات الاقتصادية جميعها بقصد التعرف على آلية اتخاذ القرارات في هذه المنظمات.
- ب- إجراء دراسات تهدف إلى تحديد الأنماط الفكرية لمتخذي القرارات في منظمة الاعمال.
- ج- إجراء دراسات تهدف إلى تحديد المعوقات التي تواجه عملية اتخاذ القرارات في منظمة الأعمال.

المراجع

- * الأعرجي، عاصم 1997، تحليل أسباب الخطأ في القرارات المصرفية:دراسة ميدانية في بعض المصارف الأردنية، مجلة الإدارى ، عمان ،العدد70.
- * الشريف، طلال مسلط عبد الله، 1996،الضغوط الإدارية وأثرها على متخذي القرار ،مجلة الإدارة مج28العدد3، يناير، ص33-47.
- * عبد الفتاح، نبيل عبد الحافظ، 1995، مهارات الإبداع وعلاقتها بعملية اتخاذ القرارات، الإداري، عمان،السنة 17، العدد 60.
- * عبد الوهاب، على محمد 1979،اتخاذ القرارات في المملكة العربية السعودية ،الطبعة الثانية ،معهد الادارة العامة ،الرياض.
- * كنعان،نواف ،1995، اتخاذ القرارات الادارية بين النظرية والتطبيق، الطبعة الرابعة مكتبة دار الثقافة للنشر والتوزيع ،عمان.

- * هيجان، عبد الرحمن أحمد، 1993، المدير والقائد الإداري: تحليل المهارات النفسية -الاجتماعية في الإدارة العامة ع77.
- * ياغى، محمد عبد الفتاح، 1993، اتخاذ القرارات التنظيمية، مطابع الفرزدق التجارية، طبعة جديدة ومنقحة، الرياض.
- * ياغى، محمد عبد الفتاح 1989، قياس رضا المديرين عن عملية اتخاذ القرارات الادارية:دراسة ميدانية لاتجاهات المديرين في القطاع السعودي، المجلة العربية الإدارة،مج 13،العدد2،ص5-26.

- * AL-Ghamadi,S.M. 1998. Obstacles to Successful Implementation of Strategic Decisions: the British Experience ,European Business Review.98.(6):322-327.
- * Anderson,J.A.2000.Intuition in Managers: Are Intuitive managers: More Effective? Journal Of Man Psychology 15(1):46-47
- * Barnard, C.I. 1976. The Functions of the Executive ,Harvard University Press, Cambridge.
- * Basi, R,S. 1988.Adminstrative Decision Making :A contextual Aalysis, Management Decisions. 36(4): 232-240.
- * Bennett,R.H.1998.The Importance of Tacit Knowledge in Strategic Deliberaations and Decisions Management Decision.36(9):589-597.
- * Black, S. and H.B. Gregersen. 1997.Participation Decision making :An Integration of Multiple Dimensions, Human Relations.50:859-878.
- * Cooper, C.L. and J.Marshall. 1976. Occupational sources of sources of stress :A review of the literature Relating to coronary Heart Disease and Mental III Health . Journal of Occupational Psychology ,49(2): 11-28.
- * Cosgrave, J .1996. Decision making in Emergencies. Disaster Prevention and Management,5(4):28-35.
- * Eisenhardt, K.M 1989.Making fast Strategic Decisions in High-Velocity Environments Academy Of Management Journal, 32(3):543-576.
- * Fiegenbaum, A. and H.thomas.1988.Attitudes Toward Risk and Risk-Return paradox :Prospect Theory Explanations. Academy of Management Journal ,31:85-106
- * Fink, S,L.,R.S Jenks and R.D.Willits.1983.Designing and Managing Organizations, Richard D.,Irwin, Inc., Illinois.
- * Frederickson, J.W. 1984. The Comprehensiveness of Strategic Decision Making processes: Extension Observations, Future Directions .Academy of Management Journal,27(3):445-466.
- * Frederickson, J.W.1985.Effects of Decision Motives and Organizational performance level on Strategic Decision Processes Academy of Management Journal,28(4):821-843.
- * Frederickson, J.W. and T.R. Mitchell. 1984.Strategic Decision processes: Comprehensiveness and performance in an Industry With an Unstable Environment .Academy of Management Journal,27 (2):299-343.
- * Frederickson, J.W.A.L Iaquinto .1989 Intertia and Creeping Rationality in strategic decision Processes Academy of Management Journal,32(4):516-542

- * Galea , G and B.wright.1999.sex,rolesand Gustice:A study of Gender as a Predictor of fairness in decision making .women in management Review , 14(3):89-98.
- * Gallen, T.1997 .Tine Cognitive Style and Strategic Decisions of Managers .Management Decision, 35 (7): 541-551
- * Glueck,W.F. 1979. Management Essentials, Dryden Press ,Hinsdale, Illinois
- * Haley, G,T.1997.A Strategic Perspective on Overseas Chinese Network's decision making .management Decision, 35 (8) :587-594
- * Haley,G,T and C.T Tan .1996.The Black Hole of South-East Asia:Strategic Decision Making in Informational void .management Decisssion, 34 (9): 43-55.
- * Harley, W.B 1995. Eight Critical Principles of Empowerment. Empowerment in Organization , 3(1): 5-12
- * Harrison,F.E.1987 . The Managerial Decision Making, Process, Third Edition, Houghton Mifflin Company.
- * Heracleous, L.Th.1994.Rational Decision making :Myth or Reality? Management Development Review, 7(4).
- * Hitt, M. and B. Tyler.1991 .Strategic Deision Models: Integrating Different Perspectives. Strategic Management Journal,12(5):327-351.
- * Hofstede, G.,B. Neuijen, D.D. Ohayr and G.Sanders 1990 Measuring Organization Cultures :AQualitative and Quantitative Stydy Across Twenty Cases, Administrative Science Quarterly ,35(2):286-316
- * Karathanos, P,1998.rafting Corporate Meaning Management Decision, 36 (2) 123-132.

- * Main, D. and R.G. Rambo. 1998. Avoiding Entrapment The CPA Journal,68 (3): 24-28
- * Mann ,L., P. Burnett, M. Radfurd and S. Ford.1997. The Melborne Decision Making Questionnaire: An Instrument for Measuring Patterns for coping with Decisional Conflicts ,journal of Behaavioral Decision Making, 10 (1): 1-19
- * March , J.G ,and H.A. Simon.1958.Organizations, John Willy and Sons, Inc. New York.
- * Messick, D.M and M.H Bazerman. 1996. Ethical Leadership and the Psychology of Decision Making, Sloan Management Review, Winter :9-22
- * Moody, P.H. 1983. Decision , Making: proven Methods For Better Decisions ,McGraw-Hill Inc., Ny.
- * Natale ,S.M., A.F. Libertella ,and B.M. Rothschild, 1995. Decision Making process: the Key to Quality Decision, American Journal of Management Development, 1 (4):5-8.
- * Noorderhaven, N.G. 1995. Strategic Decision Making, Addison, Wesley Publishing Company.
- * Nunnally, J.C. 1978. Psychometric Theory, Second Edition, McGraw-Hill Book company, New York.
- * Nykodym, N., J.L Simonetti .W.R. Nielsen and b.Wellying. 1994. Employee Empowerment , Impowerment in Organizations, 2(3): 45-55
- * O'Loughlin, A. and E. McFadzean. 1999. toward a holistic theory of Strategic Problem Solving, team Performance Management,5(3):103-120

- * OKanlawon, G.1994. women as strategic Decision Makers. Women in Management Review,9 (4):25-32
- * Papadakis, V,M., S Lioukos and D. Chambers . 1998. Strategic Decision Making processes. The Role of Management and Context ,Strategic Management Journal.19(2): 115-147.
- * Park, D., 1996. Gender Role, Decision Style and Leadership Style ,woman in Management Review, 11(8):13-17.
- * Pastor, J. 1996.Empowerment: What it is and What it is not? Empowerment in organization,4 (2):5-7.
- * Rausch , E. 1996a . Guidelines for Participation in Appropriate Decision Making. Management Development Review ,9(4):29-34
- * Recardo, R. and J.golly.1997. Organizational Culture and Teams, SAM Advanced management Journal:1-7.
- * Rue, L.W. and L.L.Byars,1980.Management:Theory and Application, Richard D, Irwin, Inc.
- * Illinois
- * Russo, J.E and P. Schoemaker. 1989.Decision Traps: The Ten barriers to Barriers Decision Making and How and How to Overcome Them, Simon and Schuster Inc., New York
- * Sackmann, S.A. 1992, Culture and Subcultures : An Analysis of Organizational Knowledge . Administrative Science Quarterly, 37:140-161.
- * Sharma, S 1996.Applied Multivariate techniques, john Wiley and sons, New York.
- * Simon , H.A 1962, the New Science of Management Decision, Harper and Row Publishers co., New York. Information on Decision Making in Government Departments. Library Management ,19(2) :110-132.

ظاهرة التقليد: المخاطر وطرق المكافحة

أ.د عبد العزيز شرابي

مدير مخبر البحث المغرب الكبير: الاقتصاد والمجتمع

محمد أمين فروج

طالب دكتوراه

الملخص

يهدف هذا المقال إلى طرح إشكالية ظاهرة التقليد التي أخذت بعدا دوليا في تعاملاتها وأصبحت تشكل أساس قيام الاقتصاديات الموازية. وقد أوضحنا بعض الخصائص المميزة لهذه الظاهرة والتطور السريع الذي أخذه منحي انتشارها. وقد تطرقنا إلى أهم الطرق في محاربة التقليد مبرزين دور التعاون بين مختلف الهيئات الحكومية وغير الحكومية على المستويين الدولي والمحلي. وأشرنا في نهاية المقال إلى ظاهرة التقليد في الجزائر من خلال تقييم الإجراءات المتخذة للحد من آثارها.

Résumé

L'objectif de cet article est de démontrer les aspects économiques et structurels de la contrefaçon comme étant un phénomène mondial et interface structurelle dans l'économie parallèle. L'ampleur de ce phénomène nous mène à spécifier les aspects de la contrefaçon qui constituent un tournant important dans la compréhension des initiatives menées par les différentes institutions et organismes gouvernementaux et civils. Enfin, on termine l'article par donner un aperçu des politiques mises par les autorités algériennes dans la lutte contre la contrefaçon.

مقدمة

لم يعد التقليد ذلك النشاط الحرفي الذي يعمل على محاكاة المنتج بشكل تام أو جزئي في مظهره، بل أصبح نظاما صناعيا متكاملا له آتته الإنتاجية، مزاياه التكنولوجية، ووظائفه التسويقية. وارتقاء نشاط التقليد من المجال الحرفي إلى المجال الصناعي العالمي أصبح نقطة تحول هامة في تحديد مفهوم العلاقات ودراسة السوق وتأثيره على سلوك الاستهلاك، و نمطه أصبح جليا و واضحا في فهم ظاهرة الأسواق الموازية ونشأتها. هذا التغيير في سلوك المستهلك (الاستهلاك) واتجاهه نحو هذه الأسواق لتلبية احتياجاته سيكون بالتأكيد سببا هاما في اختلال توازن الأسواق الرسمية، واضطرابا حقيقيا سيؤثر سلبا على وظائف المؤسسة، و تنتج عنه خسائر هامة تتكبدها هذه الأخيرة خاصة فيما يخص فقدان الحصص السوقية وابتذال العلامة (فقدان ميزتها). إضافة إلى ذلك فإن التقليد سيكلف اقتصاديات الدول تكاليف

اقتصادية واجتماعية و آثارا تمتد على المدى الطويل ، فقد أصبح متجذرا فيها ومن الصعب استئصاله نظرا لتنوع أشكاله وتشعب فروع.

و تسعى الدول اليوم جاهدة لمحاربة هذه الظاهرة بجميع أشكالها والعمل على تقليص الخطر واحتواء الأضرار الناتجة عن ذلك، إلا أن هذه الجهود تلقى في كثير من الحالات منافذ مقلدة، يرجع السبب فيها إلى غياب نظام مدروس و خطط عملية، خاصة تلك المتعلقة بمجال التعاون بين الهيئات والمنظمات بمختلف أنواعها (حكومية ، مؤسسات ، جمعيات حماية المستهلك ، سلطات محلية.... الخ). فرغم تضافر الجهود وتجميع القوى بين مختلف هذه الهيئات و المنظمات في تحديد أشكال أكثر فعالية في محاربة التقليد، تبقى المقاربة القانونية المنهجية الوحيدة المتبعة في مواجهة الظاهرة، فالمتابعات القضائية، و حجز المنتجات المقلدة و غيرها من الأدوات القانونية الفعالة في هذا المجال، تبقى غير كافية أمام حدة الخطر وسرعة انتشاره، ذلك أن الكثير من المستهلكين يغفلون عن حقيقة هذا النشاط و عن عظم حجمه، و الآثار السلبية التي يخلفها والتي تؤدي إلى خسائر متنوعة تمس بالدرجة الأولى سلامة المستهلك: أضرار صحية ونفسية، أضرار جسمانية مباشرة، أضرار مالية، اجتماعية واقتصادية... حيث أصبحت مكافحة هذه الظاهرة، على الصعيد الدولي ضمن متطلبات قواعد العمل الدولية ومن الشروط الأساسية التي تفرضها المنظمة العالمية للتجارة OMC.

و بناء على ذلك فإن الهدف من هذا المقال هو تشخيص ظاهرة التقليد، آثارها وطرق محاربتها.

1. تعريف التقليد

لا يوجد تعريف موحد و عام للتقليد نظرا لعدم توحيد خصائص هذه الظاهرة التي تتواجد بصفة وطيدة في مختلف مستويات الأعمال و أنواعها و في الأسواق المحلية و الدولية.

المنظمة العالمية للتجارة أعطت هذا التعريف وفقا للمادة 51 من الاتفاق حول

مزايا حقوق الملكية الفكرية ADPIC:

" المنتجات المقلدة تشمل جميع المنتجات بما في ذلك التغليف التابع لها، و التي تحمل بعض الخصائص أو كلها لعلامة مسجلة و التي تمس حقوق مالك أو مالكي هذه العلامة (حسبا للتشريع في كل بلد)، و تلحق به أضرارا مادية أو وظيفية "

"التقليد هو عملية إعادة إنتاج لمنتجات فنية أدبية أو صناعية و التي تلحق الضرر بحقوق الملكية لمالك أو مالكي هذه المنتجات" (قاموس La rousse)

يمس التقليد المجالات التالية:

➤ براءات الاختراع.

➤ العلامة.

➤ الأعمال الفنية.

➤ وضع علامة بطريقة غير شرعية على المنتجات.
و التقليد بصفة عامة هو كل عملية إعادة إنتاج كلي أو جزئي لخصائص مميزة لمنتج أصلي ذا طابع فني أدبي أو صناعي دون موافقة مالكه، أو استعمال علامة تجارية أو صناعية لأهداف تسويقية و توزيعية، أو أعمال الاستيراد و التصدير لهذه العلامة بطريقة غير شرعية دون علم مالكها و التي تمس بحقوق الملكية و ينجم عن ذلك ضرر مباشر له.

❖ التقليد الكلي (أو الجزئي): هو إعادة تجسيد لكل – أو بعض – الخصائص المميزة لعلامة أو منتج معين من أجل تغليب المشتري أو المستهلك حول الهوية الأصلية للمنتج و دفعه إلى اقتنائه ظنا منه أنه أصلي. في كثير من الحالات الأغلفة، العلامة، و شعار المنتج الأصلي، غالبا ما يتم إعادة إنتاجها.

❖ التقليد الذكي: و هو استعمال بعض خصائص المنتج الأصلي لإنتاج منتج يحمل علامة مختلفة و خاصة به. هذا المنتج يلبي نفس الاحتياجات المطلوبة في المنتج الأصلي وبنوعية مساوية أو أعلى في بعض الأحيان، فهي منتجات منافسة أكثر منها مقلدة، و ذات نوعية تستجيب لمعايير هذه الأخيرة (الأصلية). و الهدف من هذه المنتجات ليس تغليب المستهلك حول أصلية المنتج، إنما لجعله في وضعية الحكم بين أفضلية المنتجين، ثم الاختيار بينهما. في هذا النوع من المنتجات يعمد المنتجون إلى إضافة تحسينات و تعديلات للرفع من النوعية و الإجابة على احتياجات مطلوبة أكثر في المنتجات الأصلية، لهذا يصعب تحديد شرعية أو غير شرعية المتاجرة في هذا النوع من المنتجات، لأنه وفي المقام الأول تعتبر ذات جودة عالية و لا يمكن أن تلحق الضرر بالمستهلك، و في المقام الثاني لا تعتبر تقليدا بمعنى الكلمة للمنتج الأصلي إنما تحسين و تطوير هذا الأخير، و بالتالي يصعب وضع إجراءات لمحاربة هذه الظاهرة.

2- تطور الظاهرة

منذ 1980 أصبح التقليد (و القرصنة) ظاهرة ذات بعد عالمي بعدما انتقل من الأعمال الحرفية إلى الأعمال الصناعية الضخمة. تطور هذه الظاهرة تزامن مع التطور الاقتصادي و السياسي الذي عرفهما العالم في العشرينات الأخيرة (خاصة في مرحلة الثمانينات) والذي مس جميع الميادين و المجالات في البعدين الاقتصادي و السياسي¹. مثل هذا التطور الخطوة الأولى في ارتقاء هذه الظاهرة من البعد المحلي إلى البعد العالمي، من بين هذه التطورات نذكر الارتفاع الثابت في تعاملات التجارة العالمية، الاستثمارات الدولية، التطور الواضح في آليات الاتصال في الأنظمة

¹ La contrefaçon le fléau du siècle: www.algerie-monde.com/actualite/article2046.html

الحكومية في أوروبا الشرقية و الوسطى، خاصة بعد انهيار الإتحاد السوفياتي، الذي نتج عنه تشكيل دويلات تطمح إلى اعتناق سياسات تسمو بها إلى التطور الاقتصادي. وفي ظل سيادة مبادئ العولمة و تأثيرها على اقتصاديات الدول نشأت أسواق جديدة ذات جاذبية كبيرة تتميز بوجود طلب غير محدود ومتعدد، خاصة في ظل التطور التكنولوجي و مجتمع المعلومات الذي يوفر إمكانيات اتصالية عديدة و متطورة تسهل عمليات الشراء و البيع، التسويق و التوزيع...إلخ

1-2 عوامل الانتشار السريع للتقليد

مما لا شك فيه أن التقليد ظهر قبل التطور الصناعي بكثير، لكن مما لا شك فيه أيضا أن التقليد أخذ مستويات عالية بعد التحول و التطور الكبير الذي شهده قطاع الصناعة و خاصة في مجال التكنولوجيا. من بين العوامل الأساسية نذكر:

1-1-2 التقدم التكنولوجي.

2-1-2 كثافة التجارة الدولية.

3-1-2 بروز أسواق جديدة.

4-1-2 بروز منتجات جديدة.

2-2 تطور الظاهرة

اعتمادا على بعض الدراسات (CCI,CNAC ...) فإن التقليد يمثل من 5 % إلى 9 % (في البعض الآخر 5% إلى 10 %، و أخرى من 5 % إلى 7 %) من التجارة الدولية. رغم صلابة الإحصائيات التي تعتمد عليها الهيئات في دراساتها -معطيات و بيانات ميدانية تم تجميعها عن طريق شبكات مختصة في هذا الميدان (حكومية وخاصة) - إلا أنها تبقى غير كافية و غير دقيقة من أجل تقييم ضخامة هذه الظاهرة و تطورها، و الجدول التالي يوضح ذلك :

الجدول رقم 1 : حصة التقليد من التجارة الدولية

السنة	1980	1990	2000
تقييم التجارة الدولية (مليار دولار)	3400	5000	7000
نسبة التقليد من التجارة (%)	2 % إلى 4 %	5 % إلى 7 %	7 % إلى 9 %
حصة التقليد (مليار دولار)	68 إلى 136	250 إلى 350	490 إلى 630

المصدر : الغرفة التجارية الدولية 2004

و بمعنى آخر في حين كان معدل نمو التجارة العالمية في المدة ما بين 1990 - 1995 حوالي 47 % فإن التقليد بلغ مستوى نمو يقدر بـ 150 % . إن هذا الرقم يعبر من جهة أخرى عن ولوج الظاهرة إلى قطاعات الاقتصادية جديدة بعد قطاعات المنتجات الكمالية و العطور.

يمكن تفسير تطور هذه الظاهرة في أربع نقاط :

➤ المردودية الكبيرة لهذا النشاط (أقل خطر من التجارة في السلاح و في المخدرات).

➤ ضعف المبادرة التشريعية في حماية المنتجات الأصلية و محاربة التقليد.

➤ التطور التكنولوجي الذي يسمح و يسهل عمليات الإنتاج.

➤ الفلسفة المتداولة أن التقليد ما هو إلا جناحة لا تؤدي إلى أي أضرار جسمية.

3- أهم الدول المنتجة و المصدرة للتقليد

حسب الإحصائيات المتوفرة فإن 70 % من المنتجات المقلدة مصدرها آسيا و30% حوض البحر الأبيض المتوسط. في حين المصدر الأول للمنتجات المقلدة هي الصين ثم الكوريتين، تيلاندا و هونغ كونغ (أعمال التوزيع أكثر).

البلدان الأكثر تصديرا للمنتجات المقلدة

1| الصين أو كما تسمى إمبراطورية التقليد: إذ أن جميع أنواع المنتجات المقلدة يمكن الحصول عليها من الصين.

2| كوريا الجنوبية: في مجالات الألبسة، المنتجات الكمالية، الأسلحة، السيارات، وألعاب الفيديو، حيث تستورد الآليات من اليابان و هونغ كونغ.

3| تيلاندا: يعتبر هذا البلد من أكبر الناشطين من هذا الميدان، خاصة في المنتجات الجلدية، المنتجات الساعية، النسيجية، السمعية البصرية، العطور و الصياغة.

4| إيطاليا: يعتبر مهد التقليد في أوربا، يتخصص في المنتجات الجلدية، الحريرية، المنسوجات و العطور. كما أنها تتخصص في المنتجات الصناعية الكبرى كقطع غيار السيارات. وقد اكتسب الإيطاليون في هذا الميدان شهرة عالمية حيث بلغ عدد العاملين في المجال 200 000 عامل.

5| المغرب: المنسوجات ذات العلامة المسجلة، المنتجات الساعية و الأمتعة بمختلف أنواعها.

6| إسبانيا: أو كما تسمى "جنة التسوق" للمنتجات الكمالية ذات العلامات المشهورة. بعد العطور الألبسة، المنسوجات، برامج الأعلام الآلي و الإلكترونيك ضمن القائمة الانتاجية.

7| الهند: تتخصص أساسا في الإعلام الآلي، المنتجات الصيدلانية، المنسوجات، الأزهار و المنتجات الكيميائية.

8| روسيا: تعتبر مركز انتقال، تتخصص في قطع غيار السيارات، الكحول و المنتجات الصيدلانية.

9| تركيا: المنتجات الجلدية، الأدوات الرياضية و المنسوجات (موجهة خاصة للدول الأوروبية).

10| بريطانيا: منذ 1991 مجموعة كبيرة من المنتجين تخصصوا في تقليد منتجات العطور.

11| إفريقيا السوداء: المنتجات الصيدلانية.

12| البرازيل: مصدر أساسي لدول أمريكا اللاتينية. يتخصص أساسا في الأزهار، محركات الطائرات، الألعاب، و الإعلام الآلي.

13| المكسيك: منتجات الألبسة ذات العلامة المسجلة، الفيديو، الكحول و السجائر.

14| بلغاريا: مكونات الحاسوب الآلي.

15| في حين تعتبر اليونان، البرتغال و إسبانيا بلدان جديدة في هذا النشاط تخصص أساسا في المنتجات الجلدية، الكحول و الأدوات الرياضية.

4- خصائص ظاهرة التقليد

رغم المحاولات الكثيرة في توضيح طبيعة هذه الظاهرة، إلا أن الخصائص المميزة لها تبقى غير محددة بشكل دقيق، أو تتبع تفسيرات غير دقيقة أو خاطئة في بعض الأحيان. المعلومات المتوفرة من خلال التسجيلات ضمن هيئات حماية حقوق الملكية الفكرية و الصناعية، و تلك المزودة من طرف السلطات المعنية في محاربة التقليد تبقى غير كافية و جزئية من أجل ضبط هذا النشاط في إطار قانوني واضح.

الملاحظة الأولى تقودنا في هذا المجال إلى الاستفسار عن طبيعة الأعمال، ضمن السوق الداخلية، التي تتدرج ضمن نشاط التقليد (أو القرصنة) أو تلك ذات طبيعة شرعية². في حقيقة الأمر أن أعمال التقليد لها صفة التعددية، أي لها حقائق مختلفة حسب اختلاف طريقة العمل. فمثلا يمكن أن يكون التقليد ذلك الفعل الذي ينجم عنه وضع علامة على منتج غير أصلي و بعيد كل البعد عن خصائص المنتج الأصلي دون علم المالك لأهداف تجارية، أو ذلك الفعل الذي ينجم عنه إعادة إنتاج المنتج الأصلي بخصائصه المميزة دون علم المالك لنفس الأهداف المذكورة.

الملاحظة الثانية تقودنا إلى القطاعات المتضررة من هذا النشاط. الصفة الثانية للتقليد أنه متعدد المجالات، أي أنه لم يعد يقتصر على التواجد في قطاعات المنتجات الكمالية ذات السمعة العالمية مثل العطور، المنتجات الجلدية، الألبسة و غيرها إنما أصبح يتواجد في جميع القطاعات الصناعية على اختلافها : صناعة السيارات (في ما يخص قطاع الغيار)، الألعاب، الآلات الموسيقية، الأدوات الرياضية، المواد الصيدلانية... الخ. ليس هذا و فقط إنما أصبح يتواجد و بشكل كبير أيضا في المجالات الفنية كالتأليف و الفنون التشكيلية و غيرها، و أصبح يشهد تطورا دون سابقة في المجالات المختلفة لهندسة الإعلام الآلي (software, hardware).

الملاحظة الثالثة تقودنا إلى عمليات التسويق و التوزيع. فهذا الجانب مهم جدا في دراسة التقليد، ذاك أن عمليات الإنتاج بطريقة غير شرعية لا ينتهي عند هذا النشاط

²Lamine.L. *Contrefaçon: un crime bien organisé*. El Watan-29/4/09:
www.presse-dz.com

(التقليد) كون الهدف الأساسي ليس الإنتاج إنما عمليات البيع والربحية. فعمليات التسويق و التوزيع، الاستيراد و التصدير عمليات معقدة جدا تتم في ظروف غير واضحة تجعل من شبكات التوزيع أمرا يستحيل في بعض الأحيان تحديد المصادر والمسارات المتبعة فيه، إذ أن التقليد في كثير من الأحيان و بصفة كبيرة يعتمد على شبكات توزيع لمنظمات إجرامية تعمل في الخفاء. هذه المنظمات التي تضمن للمنتجات المقلدة توزيعا مكثفا وواسعا جدا تصل إلى غاية إنشاء أسواق موازية و غير شرعية لتصريفها، و تستفيد هي الأخرى من نشاط التقليد لتبييض أموالها غير المشروعة. لهذا تحرص كل الحرص على ألا يتم اكتشاف قنواتها التوزيعية، عن طريق تغيير المسارات الجغرافية وتبديل دائم لتشكيلة وهيكل القنوات، و الاستعانة بأشخاص ذوي كفاءات عالية في مجالات الاتصال و التحكم في التكنولوجيا. قد يحمل المنتج المقلد على عاتقه تصريف منتجاته بتوسيع الدورة الإنتاجية، حيث يعتمد إلى استيراد المواد الأولية من بلد ما، الإنتاج في بلد آخر، و تخزينها في بلد ثالث وتصريفها عن طريق أكثر من شبكة، حيث يقوم برسم المسارات الممكنة لتوزيع المنتجات لتمر عبر دول أين يكون التشريع أقل صرامة فيما يخص أعمال نشاط التقليد إلى أن تصل إلى البلد المستهدف.

5- آثار التقليد و مخاطره

إن للتقليد آثارا وخيمة و أضرارا جسيمة، ليس على المؤسسات ومالكي حقوق الملكية الفكرية والصناعية فقط وإنما على المستهلكين واقتصاديات الدول كذلك³. إنه يشكل أكثر من اختلال التوازن الاقتصادي والاجتماعي، بل و يشكل خطرا على أمن و صحة المستهلكين.

5-1 آثاره على المؤسسات

تمتد آثار التقليد على المؤسسات في مجالات البحث و التطوير، التسويق والإشهار إلى انخفاض رقم أعمالها مع فقدان حصص سوقية – و التي جاهدت على مر السنين لتكوينها – إضافة إلى الأضرار المعنوية و النفسية إثر فقدان العلامة لمزاياها و تموقعها لدى الزبائن. و من جهة أخرى فإن مردودية الاستثمارات خاصة في مجال البحث و التطوير للمؤسسات المتضررة من انخفاض رقم أعمالها وحصصها السوقية، ستتناقص و تتضاءل وبالتالي تؤدي إلى انخفاض الميزانيات المخصصة لها (و كذا بالنسبة لقسم التسويق)، ما يؤثر سلبا على فعالية و فاعلية المؤسسة في السوق. كما لا ننسى الخسائر التي تتجم عن عمليات الحماية التي تقوم بها المؤسسات (كالتحقيقات الميدانية و المتابعات القضائية) من أجل الحفاظ على منتجاتها في الأسواق و تموقع علامتها لدى الزبائن، و الحفاظ على مردودية مقبولة.

³ L.M. Contrefaçon. El Watan-4/12/2006: www.algerie-dz.com/article10313.html

5-2 آثاره على اقتصاديات الدول

إن التقليد يغرّم الدول خسائر مباشرة في مجال الإيرادات الضريبية (رسوم جمركية و غيرها) كون التقليد يستعمل لتوزيع منتجاته شبكات غير رسمية لا تخضع للضريبة، إضافة إلى ذلك في حال تواجد مؤسسات تمارس نشاط التقليد ضمن حدود الدولة فإن ذلك سيغرّم الدول خسائر فيما يتعلق بالضرائب (على الدخل، على ممارسة المهنة...) زيادة على تحملها مصاريف الرعاية الصحية نتيجة لحوادث العمل غير المعلنة. و من جهة أخرى فإن ذلك سيشجع المنظمات الإجرامية على زيادة نشاطاتها حيث يعتبر التقليد نظاما فعالا لتبييض الأموال. هذا النوع من النشاط يجر عنه اختلال في توازن الأسواق، و تعريض الشبكة الاقتصادية إلى الضعف و فقدان الشفافية، كما يؤدي بمستويات البطالة و الحرمان الاجتماعي إلى الارتفاع.

5-3 آثاره على المستهلكين

إن المستهلكين هم أولى ضحايا التقليد باعتبارهم أول حلقة في سلسلة عملية الخداع المتبعة من طرف هذا النشاط. لكن الأمر الخطير ليس الوقوع في عملية الخداع أين يظن المشتري أنه اقتنى منتوجا أصليا، إنما في كون هذا المنتوج يشكل خطرا جسيما على صحة و أمن هذا المستهلك، خاصة إذا كانت منتجات صيدلانية أو كهرومنزلية أو غيرها والتي تلحق أضرار جسمانية و نفسانية مباشرة للمستهلك. تقدر المنظمة العالمية للصحة (OMS) نسبة الأدوية المقلدة المتداولة في العالم بـ 7%، نسبة تصل إلى 30% في البرازيل و 60% في إفريقيا. إضافة إلى ذلك فإن التقليد لا يشمل المنتجات ذات النوعية الرديئة وإنما أيضا على منتجات خطيرة جدا في تركيبها كزيوت السيارات أو الآلات الصناعية التي تؤدي إلى حوادث جسيمة تمس بالأخص مستعملها.

5-4 آثاره على مالكي حقوق الملكية

في كل عام يغرّم التقليد خسائر بمليارات الدولارات للصناعة العالمية. ذلك أن المستهلك عند اقتنائه المنتج المقلد و في حالة عدم رضاه، فإن ذلك ينعكس سلبا على صورة المؤسسة المنتجة للمنتوج الأصلي. لأن المستهلك ظنا منه أنه اقتنى المنتوج الأصلي سيلوم المؤسسة على رداءة المنتوج المقلد مما يفقد المنتوج الأصلي شهرته و تموقعه — كمنتوج ذا جودة عالية — في ذهن هذا المستهلك. أضف إلى ذلك الخسائر التي يتكبدها مالكو حقوق الملكية الفكرية و الصناعية جرّاء التكاليف المستمرة و الدائمة في حماية منتجاتهم و الحفاظ على حقوقهم مثل المتابعات القضائية و الحملات المختلفة من أجل توعية المستهلكين.

5-5 آثاره على البلدان مصدر التقليد

أول الآثار هو تخوف المستثمرين الأجانب من الاستثمار في بلد يعتبر مصدرا للتقليد، و بالتالي خسارة أموال و استثمارات كان يمكن أن تعود على البلد بالفائدة من

ناحية الإيرادات الضريبية أو النمو الاقتصادي أو المعرفة الأجنبية في المجال التكنولوجي أو مجال إدارة الأعمال. ثانيها أن صادرات هذه الدول تنخفض لاقتزان منتجاتها بالتقليد. إن المنتجات الأصلية و المنتجة في هذه الدول قد تلاقي رفضا في الأسواق الأجنبية كون نظرة المتعاملين في الخارج سلبية إزاء نوعية هذه المنتجات، هذه الخسائر في الصادرات قد تؤدي إلى خسائر على مستوى العمالة و على مستوى العملات الصعبة على حد سواء. ثالثها أن تراجع نسبة نمو الاقتصاد سيفسح المجال أمام ظهور أنشطة التقليد ونموها مع ما يرافقها من تطور نشاط المنظمات الإجرامية.

6- طرق محاربة التقليد

كثيرة هي الدراسات و الإجراءات المتخذة في حقل محاربة هذه الظاهرة، ولكن معظم المحاولات باءت بالفشل لأسباب تتعلق أساسا بضعف التشريع في هذا الميدان، و انعدام الاتصال بين مختلف المتعاملين (من منظمات وهيئات حكومية ومؤسسات وجمعيات وغيرها)، انعدام بنوك معلوماتية محلية على مستوى المؤسسات أو الاقتصاديات الوطنية حول الظاهرة وخصائصها والأهم من ذلك انعدام التعاون في مجال مكافحة التقليد و القرصنة⁴.

6-1 جانب المبادرات الوطنية

في مجال محاربة التقليد، فإن التعاون في المجال الأفقي بين مختلف الهيئات والجمعيات تعطي أثرا كبيرا و تمنح ثقة و تنظيميا أحسن للعمليات على نطاق واسع. على الحكومات الوطنية أن تعمل على دعم القوانين في مجال حماية حقوق الملكية، بتحسينها و تطويرها، بحيث تضمن كفاءة الإجراءات المتخذة في مكافحة التقليد. وعليها أن تتخذ موقع المبادرة في هذا الأمر فيجب ألا يقتصر على التسجيل ووضع القوانين كلما دعت الحاجة، بل يجب أن تبادر إلى العمل من أجل تحسين القاعدة القانونية و تطوير الإجراءات و القواعد التي تعمل على مراقبة الأسواق بشكل دائم وأن تدرس جميع الاحتمالات الممكن حدوثها.

و مراقبة الأسواق الداخلية أمر في غاية الأهمية، يمكن من رصد التحركات غير العادية أو غير المبررة و تضيق نطاق العمل بالنسبة للأنشطة غير المشروعة، ففعالية هذه المراقبة تعتمد أساسا على أهمية السوق في حد ذاتها و على عدد المتعاملين ضمنها: مدى جاذبية السوق، مدى كثافة شبكات التوزيع بها، أنواع المتعاملين الناشطين بها، مدى تطور عمليات الاستيراد والتصدير... الخ استعمال التكنولوجيا كالأنظمة المعلوماتية أعطى نتائج مبهرة في شتى الميادين لهذا دائما ما تسعى الدول إلى اقتناء و استعمال مثل هذه التقنيات في دعم التعاون في

⁴ Fatiha Amalou. La contrefaçon une lutte âpre et difficile. L'Expression-23/8/07: www.lexpressiondz.com/article/2/2007-08-23/45322.html

مجال مكافحة التقليد، فالأنظمة المعلوماتية تسمح بإنشاء البنوك المعلوماتية على المستوى الوطني و المحلي كما تشجع عمليات التعاون في جمع المعلومات، تخزينها، و تبادلها بسهولة أكبر.

من جهة أخرى فإن دعم و مساعدة المنظمات الخاصة و المتخصصة في مجال مكافحة التقليد عن طريق توفير مساعدات مالية و مادية سيشجع هذه المنظمات على العمل بشكل دائم و محفز، و يرفع من كفاءة التعاون المتبادل. و المساعدات لا تقتصر على الإعانات المالية و المادية فقط، بل و التي تعطي أهمية للجانب التكويني و المعرفي، كدورات التكوين و ورشات العمل التي من شأنها رفع مستوى التحسيس لدى المنظمات بشكل خاص و الذي سينعكس على نوعية أدائهم بشكل عام.

6-2 المبادرات الدولية و التعاون المتبادل

من المؤكد أن المنتجات المقلدة، لتصل إلى الأسواق المستهدفة، عليها أن تمر بأكثر من دولة و تجتاز حدود أكثر من بلد، لهذا على مختلف الهيئات و المنظمات العمل معا و على مستوى دولي عن طريق تنسيق المهام و الأهداف. عدد كبير من المنظمات العالمية عمدت إلى إنشاء بنوك و أنظمة معلوماتية لتسهيل عمليات التعاون كالمنظمة العالمية للجمارك (OMD) و الأنتربول، هذه البنوك المعلوماتية التي تحتوي على كم هائل من المعلومات تعتبر مصدرا لا يستهان به في تحديد خصائص و أبعاد ظاهرة التقليد. و لكن الأهم ليس إنشاء بنوك معلوماتية لكن الأهم هو دفع المنظمات المختصة و المختلفة المتواجدة في أرجاء العالم إلى استعمال المعلومات المتواجدة بها و إثراء هذه البنوك بشكل رجعي بما توصلت إليه من أبحاث و نتائج.

في 1997 تم القيام بمبادرتين على قدر كبير من الأهمية و على مستوى عالمي، تمثلت في إنشاء شبكات REACT و GGAC :

○ الشبكة الأوروبية لمحاربة التقليد (REACT) مدعمة أساسا من طرف الإتحاد الأوروبي. تأسست سنة 1997 من طرف مجموعات ناشطة إيرلندية و بلجيكية في مجال مكافحة التقليد. الهدف الأول لهذه الشبكة هو إنشاء بنوك معلوماتية ضخمة من أجل مساعدة المنظمات العالمية و السلطات الجمركية في عملياتها الميدانية.

○المجمع الكبير لمحاربة التقليد(GGAC)، تأسس سنة 1997 تحت إشراف CCI مكتب التحقيقات في مجال التقليد. يحظى هذا المجمع بدعم كبير من طرف المنظمات المختلفة، يهدف أساسا إلى تحسين و تطوير علاقات التعاون الدولية بين مختلف المؤسسات و الهيئات، و إلى تحسيس الرأي العام بمدى خطورة التقليد و منتجاته على صحة المستهلك و أمانه. تعتبر هذه المبادرة الوحيدة على المستوى الدولي و التي لقيت ترحيبا كبيرا في مجال الأعمال.

3-6 الحملات الاتصالية

يتم هذا الجانب أساسا في تحسيس مختلف المتعاملين في السوق و كذا جمهور الزبائن حول خطر التقليد، حيث تم القيام بالكثير من الحملات الإشهارية الدورية لتوضيح كيفية التفريق بين المنتجات الأصلية و المقلدة و دفع المستهلك إلى الإبلاغ عن أي شبهة في هذا المجال.

تحسيس شبكات التوزيع الرسمية و دفعهم إلى القيام بمراقبة قناتهم بشكل حازم و بمسؤولية أكبر، والمشاركة في حصص تلفزيونية و روبرتاجات مختلفة، و توفير بنوك معلوماتية غنية بمختلف الدراسات والإحصائيات. كل هذه الأساليب الاتصالية تثنى الجهود المبذولة و تدعم ثقة الزبائن في المؤسسات كونهم يعلمون أن هذه المؤسسات تعمل لصالح حماية صحة الزبون و أمنه بالدرجة الأولى.

4-6 التشريع

إن أهم الأعمال في ميدان التشريع الأساسي في مجال حماية حقوق الملكية الفكرية على مستوى دولي هي تلك المنسوبة للمنظمة العالمية لحقوق الملكية الفكرية (OMPI) وأعمال المنظمة العالمية للتجارة OMC والتي تمخض عنها اتفاق ADPIC.⁵

هذه المنظمات تعمل أساسا على توحيد الأعمال في الجانب القانوني بين مختلف المنظمات المختصة و حكومات الدول الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة أو الحكومات التي هي في طريق الانتساب. هذه الأعمال التي سينتج عنها خلق قاعدة قانونية موحدة و منسجمة لجميع الدول المعنية و التي ستوفر فرصة كبيرة في ميدان مكافحة التقليد، ذلك أن مراقبة النشاطات التجارية سيكون أوسع لاتساع رقعة الحماية مما يسهم بدعم السوق المحلية و الحفاظ على استقرارها و توازنها.⁶

هناك نقطتين أساسيتين يجب الإشارة إليهما لفهم ما سبق:

النقطة الأولى: تتعلق أساسا بالنصوص الأساسية من قانون حماية حقوق الملكية الفكرية. فتحسين و تطوير هذه النصوص بطريقة منسجمة سيسمح بخلق حقوق موحدة في الميدان الصناعي، تتعدى الحدود الجغرافية للبلد. ذلك أن هذه الحقوق الموحدة لم تعد ترتبط بالصناعات المحلية و الوطنية فحسب و إنما بصناعات على مستوى العالمي، خاصة من خلال تبني قواعد حقوق الملكية للبلدان الأعضاء في المنظمة العالمية للتجارة، الأمر الذي يسمح بأن تكون لهذه الحقوق فعالية كبيرة من ناحية أنها ستوفر حماية موحدة تشمل رقعة أوسع لأسواق أكثر شفافية و أكثر تجانسا، أكثر من ذلك أنها ستوفر نظاما كاملا متناسقا وموحدا يلغي جميع الخلافات التي تظهر في الاختلاف المتباين في التشريعات الوطنية، مما يعطي فعالية أكبر في تحديد خصائص

⁵ Lutte Anti-contrefaçon. Institut national de la propriété industriel:

www.inpi.fr/fr/connaitre-la-pi/lutte-anti-contrefacon.html

⁶ Smira Amadalou. *Intensifier la lutte contre l'informel et la contrefaçon*. La Tribune-10/4/09: www.latribune-online.com/evenement/attentes/14953.html

ظاهرة التقليد، و تنسيق أكثر انسجاما في اتخاذ الإجراءات الوقائية في البعدين الزمني و المكاني.

النقطة الثانية: تتلخص أساسا في الإجراءات المتبعة من أجل فرض احترام حقوق الملكية الفكرية. في هذه النقطة اتفاق ADPIC يشمل مجموعة من الإجراءات يجب على أعضاء المنظمة العالمية للتجارة أخذها بعين الاعتبار على أدنى حد. تتحدد هذه الإجراءات أساسا في الطرق المتبعة في مراقبة دخول وخروج السلع من وإلى الحدود الجغرافية للمنظمة، فعلى الدول الأعضاء تنسيق الأعمال التشريعية في هذا المجال من أجل ضمان انسجام تام بين التدابير المتخذة من طرف كل دولة و الإجراءات الدنيا المفروضة في اتفاق ADPIC. أما فيما يخص الخصائص التي لم تذكر في الاتفاق فلكل دولة الحق أن تتبع إجراءاتها الخاصة في ذلك بما يتوافق وسرعة و فعالية ردع الأعمال غير المشروعة على مستوى الحدود.

7- التقليد في الجزائر

وفقا لوزارة التجارة أصبحت الجزائر معقلا للتقليد لما يقارب 40% من الإنتاج المحلي، وقد باتت وهي بلد الاستهلاك الواسع⁷، منعظا هاما لتوزيع وتصريف المنتجات المقلدة. و من جهة أخرى، جاء في دراسة قامت بها الفرقة العاملة على حماية العلامات التجارية (GPM) في الجزائر أن التقليد يغرم الاقتصاد الجزائري في كل عام ما يزيد على 20 مليار دينار و ضياع 7000 فرصة عمل، و 14 مليار دينار إيرادات الضرائب.

و وفقا للأرقام التي قدمتها المديرية العامة للجمارك⁸ تعتبر السجائر المنتوج الرائد في مجال التقليد بـ 66%، تليها قطع غيار السيارات بـ 22%، حيث قامت مصالح الجمارك الجزائرية في عام 2006 بمصادرة نحو 815 ألف من المنتجات المقلدة أي ما يقارب 56% مصدرها عموما دولة الإمارات العربية المتحدة، في حين 36% من الصين.

لاحظ عبد المجيد بالي، خبير استشاري لمركز التجارة العالمي في الجزائر، في ندوة دولية على التطور السريع لظاهرة التقليد في الجزائر بشكل يجعل من الضرورة اتخاذ إجراءات جديّة للحد من انتشارها.

و قد أوضحت نبيلة قدرى⁹، مدير عام المعهد الوطني للملكية الصناعية (INAPI) في 31 ديسمبر 2006، أن 43 قرارا أصدرتها المحاكم الجزائرية لحماية العلامات

⁷ Zoubir Ferroouki. Le marché algérien une poubelle pour la contrefaçon. La Liberté-19/11/08: www.bladi-dz.com/articles/1960/1/Le-marche-algerien-une-poubelle-pour-la-contrefacon-mondiale/Page1.html

⁸ Abdelkader Djerbah. Contrefaçon Tabac. El Watan-25/12/05: www.setif.info/article709.html

⁹ Editeur. Lutte contre la contrefaçon. El Watan-09/10/07: www.chambrealgerosuisse.com/site/index.php/2007/10/09/162-19htm

التجارية والنماذج الصناعية، في حين ذكرت وكالة الأنباء الجزائرية الرسمية أن أكثر من مئتي شخص اعتقلوا خلال 2007 للاتجار في السلع المقلدة. و في مقابلة مع وكالة الأنباء الجزائرية الرسمية ليوم الأحد 8 أكتوبر 2008 دعت نييلة قدرى إلى إنشاء لجنة وطنية لمكافحة التقليد "كوسيلة إضافية لمكافحة آفة المنتجات المقلدة في الأسواق المحلية"، وقالت إن التقليد اتخذ أبعادا تندر بالخطر "على صحة وسلامة المستهلكين." حيث أن خلال الأشهر التسعة الأولى من سنة 2008، تلقت INAPI 3300 طلبا دوليا لحماية العلامات التجارية و 2550 طلبا وطنيا، و أرجعت توزيع السلع المقلدة في الجزائر إلى أن "ثقافة حماية الملكية ما زالت منخفضة للغاية بين التجار ورجال الأعمال" ولكن أيضا "تواطؤ ضمني للمستهلكين الجزائريين" على حد قولها.

و من جانبه ، أصدر المدير التنفيذي للمجلس الوطني لحقوق الإنسان بيانا أكد فيه أن مئات القضايا المتعلقة بالتقليد طرحت أمام العدالة ، في حين لاحظ عدم كفاية عدد الموظفين لقيادة عملية مكافحة هذه الظاهرة (45 عميل في جميع أنحاء البلد) و عدم السرعة في التعامل مع حالات التعدي¹⁰.

و قد أشارت صحيفة الخبر الجزائرية يوم الاثنين 26 جانفي 2008 أن الناطق الرسمي للاتحاد العام للتجار والحرفيين الجزائريين (UGCAA) أكد في مؤتمر صحافي عقده في الجزائر العاصمة أكد بأن العديد من الشركات الأجنبية ترددت للاستثمار في الجزائر بسبب تنامي السوق السوداء.

في بيان لشركة "يونيليفر" الجزائر، أوضحت الدراسات و النتائج التي تم التوصل إليها – عرضت في اجتماع عقده المجموعة مع ممثلي المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية، والجمارك والمديرية العامة لمراقبة الجودة وقمع الغش – حجم الأضرار الناجمة عن التقليد و عظم الخسائر التي تتكبدها الشركات الأجنبية في الجزائر نذكر منها: ألتاديس ALTADIS، BCR، شركة التبغ البريطانية الامريكية، وجلاكسو سميث كلاين، شركة NESTLE، وبروكتر اند غامبل B&G، و شركة يونيليفر.

وخلال هذا الاجتماع تقرر تنفيذ إجراءات جديّة للقيام بدراسات في مجال مكافحة التقليد، وإطلاق حملة توعية عامة وحلقات دراسية ممولة من قبل الشركات للتحسيس بخطورة الظاهرة.

¹⁰ Nassima Bensalem. L douane enquête sur les containers abandonnés Le Maghreb-2/5/09: www.caci.dz/index.php

2-7 بعض الإحصائيات المتعلقة بالتقليد في الجزائر

الجدول رقم 2: تطور ظاهرة التقليد في الجزائر

السنة	حجم المنتجات المحجوزة (وحدة)
2003	43470
2004	742304
2005	298102
2006	831786
2007	1684983

المصدر: المديرية العامة للجمارك 2008

الجدول رقم 3: نسب المنتجات المقلدة 2007

المنتجات	النسب %
سجائر	41,54
الالكترونيك	17,45
الفرش	11,97
قطع الغيار	15,69
مواد التجميل	8,05
مواد حديدية	5,1
منتجات فنية	0,19

المصدر السابق

الجدول رقم 4: البلدان مصدر التقليد 2007

البلدان	النسب %
الإمارات العربية	36,67
الصين	30
تركيا	10
فرنسا	10
هونغ كونغ	3,33
مصر	3,33
المملكة البريطانية	3,33

المصدر السابق

7-3-13 إجراءات التي قامت بها بعض المؤسسات ومصالح الجمارك خلال العام 2007¹¹

7-3-1 / من حيث التدريب المتخصص

- دورات منظمة من قبل شركة جنرال موتورز في فندق سوفيتيل خلال شهر ماي 2007 .
- التدريب الذي نظّمته شركة رينو وبيجو وستروين في فندق هيلتون في 14 نوفمبر 2007.
- دورات تدريبية لأيام 3، 4 و 5 ديسمبر 2007 التي نظّمتها المؤسسة الوطنية . BCR

7-3-2 / من حيث التعاون

التوقيع على مذكرات تفاهم بين الجمارك و المؤسسات الحائزة على شهادات الملكية:

- مذكرة تفاهم بين الجمارك و BAT 5|5|2007.
- مذكرة تفاهم الجمارك / UNILEVR في 18/6/2007 .
- مذكرة تفاهم الجمارك / PHILLIPP MORRIS 11/9/2007.
- مذكرة تفاهم الجمارك / NESTLE في 6/10/2007.
- مذكرة تفاهم الجمارك / BCR في 10/01/2007.

7-3-3 / الإجراءات التنظيمية التي اتخذت خلال عام 2007

إنشاء وحدة فرعية جديدة لمديرية مكافحة التقليد في الهيكل التنظيمي الجديد من وثيقة توجيه القرارات، و قد وافق عليها رئيس الحكومة.

7-3-4 / التوقعات المرتقبة

- أكدت المصالح الجمركية على ضرورة تعاون مختلف الهيئات و المنظمات في مواجهة ظاهرة التقليد، و قد تمحورت أهم النقاط حول مايلي:
- توسيع التعاون بين الجمارك و أصحاب حقوق الملكية الفكرية .
 - الحرص على التعاون مع سائر هيئات القطاع العام و تحفيزها للمشاركة في مكافحة التقليد.
 - تصميم وتنفيذ برنامجا إلكترونيا و نظاما معلوماتيا لمساعدة موظفي الجمارك في مهامهم في مكافحة الظاهرة.
 - تشجيع الشراكة جمارك| جمارك.

¹¹ Editeur. Lutte contre la contrefaçon. Infos Douane(éditeur). N 7 sept/oct 2007: www.douanes.dz/infosdouane/info7.pdf

الخلاصة

إن تراجع الاقتصاديات التقليدية في مجال الصناعة تنبئ بالدور الكبير الذي تلعبه موجة التطور و التجديد – بالمكانة التي تحتلها في الآونة الأخيرة – كون الازدهار اليوم أصبح مرتبطا بالتطور التكنولوجي الذي دفع بأكثر من صناعة إلى التقدم خطوات عملاقة نحو تقديم ما هو أمثل و أفضل للمستهلك، و عرض منتجات تتسم بالنوعية الجيدة و تعرف بشعار مؤسستها. و حقوق الملكية الفكرية، المعرفة والماركات العالمية هي اليوم الكنز العالمي الذي نفتخر به جميع البلدان و المؤسسات خاصة، و أصبح أكيدا أن هذه الموجة من التطور علقت بها طبيعة الإنسان الجشعة في جعل ما هو جيد سيئا لدرجة كبيرة، و لأهداف ربحية يطغى عليها طابع الطمع واللامبالاة، فالتقليد اليوم أصبح خطرا ليس على المؤسسات فحسب وإنما على صحة المستهلك أيضا، و بات يهدد اقتصاديات الدول ويضعف الشبكات الصناعية ويخل بتوازن الأسواق.

و الدول اليوم مطالبة للحفاظ على اقتصادياتها، بحماية مؤسساتها وأسواقها من الاختلالات والتقلبات الحادة التي تتجم عن وجود التقليد ضمن حدود أسواقها المحلية والدولية.

المراجع

1. Alainde Bouchony. La contrefaçon. que sais -je ? PUF. 2006
2. Editeur. La contrefaçon en Algérie. Actuel International. N 86 dec 2007.
3. Achira Mammeri. La contrefaçon pénalise les leaders de l'automobile. L'Expression 11/5/08:
www.lexpressiondz.com/article/9/2008-05-11/52475.html
4. Mission de la douane: www.douanes.dz/infosdouane/info10.pdf
5. Lynda Bedar. Automobile: 56% des pièces de rechange contrefaites. L'Expression-26/ 1/09:
www.lexpressiondz.com/article/2/2009-01-26/60004.html
6. Contrefaçon numérique: les USA optent pour la répression:
www.algeriatelecom.dz/veilletech/?p=reglementation1

مواقع الأنترنت

www.LAMBDATelecom.net
www.April.org
www.industrie.gouv.fr
www.rcmp.grc.gc
www.oecd.org
www.CNAC.fr

www.lutte-contrefaçon.com

www.IFEA.org

www.livrevert.com

www.Afrik.com

www.contrefaçon-riposte.fr

www.contrefacon.org

www.droitzoom.fr

www.droitzoom.fr/dz

www.douane.gouv.fr

ACCESSION DE L'ALGERIE A L'OMC : BILAN ET PERSPECTIVES*

Paul-Henri RAVIER

Ancien Directeur Général Adjoint de l'OMC

الملخص

« انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة: تقييم المسار وآفاق الانضمام » ، هي عنوان المحاضرة التي ألقاها السيد **Paul-Henri RAVIER** نائب المدير العام السابق للمنظمة العالمية للتجارة والخبير الدولي، بمناسبة تنظيم مخبر المغرب الكبير: الاقتصاد والمجتمع ليوم دراسي دولي حول انضمام الجزائر لمنظمة التجارة العالمية **OMC** . قسم المحاضر مداخلته إلى ثلاثة أقسام رئيسية، تطرق في القسم الأول لمختلف الجوانب المتعلقة بمسار الانضمام وتناول في هذا القسم المسائل الإجرائية للانضمام والتي مفادها أن البلد الذي يريد الانضمام للمنظمة يتوجب عليه التفاوض مع بقية أعضائها حول الجوانب المتعلقة بالتعريفات الجمركية وتلك التي تخص النظم التشريعية والتنظيمية والتي تتطلب تعديلات من البلد المعني بالتفاوض، مما يعطل مسار هذا التفاوض ويؤخر مسيرته.

وخصص الخبير، القسم الثاني من المحاضرة لتقييم المزايا والتكاليف المحتملة لانضمام بلد ما للمنظمة العالمية للتجارة، وطرح في هذا الصدد بعض التساؤلات المهمة، منها التساؤل حول ماذا يتوجب فعله لبلد ما يريد الانضمام إلى المنظمة؟ هل يتطلب منه القيام بإصلاحات اقتصادية أولاً ثم الانفتاح التجاري ثانياً أم العكس هو الصحيح، أي عليه القيام بالانفتاح قبل إجراء الإصلاحات الضرورية؟ وفي هذا السياق بين المحاضر عدم جدوى معالجة المسألة من جانب واحد، بل يتطلب الأمر عدم الفصل بين الجانبين أي القيام بالإصلاحات مع الانفتاح؟ فالجانبان لا ينفصل أحدهما عن الآخر.

أما القسم الثالث و الأخير من المحاضرة تطرق فيه لوضعية الجزائر مركزاً على الصعوبات التي تعترض مسار انضمامها للمنظمة العالمية للتجارة ومقدمات توضيحات حول أسباب تأخر المفاوضات والمتمثلة حسب وجهة نظره في طول المرحلة الانتقالية التي مرّ بها الاقتصاد الجزائري من اقتصاد مخطط و مركزي إلى اقتصاد السوق ملاحظاً بالإضافة لذلك ضعف ثقافة المنافسة وعدم وجود مؤسسات قوية لضمانها، وضعف قطاع الخدمات، مقارنة بالبلدان المتقدمة، الذي أصبح يمثل القاطرة التي تدفع النمو الاقتصادي في بلدان العالم. ويتعلق العامل الآخر المفسر لأسباب تأخر الانضمام

* Communication présentée à la journée d'étude internationale : « Regards croisés sur l'accession de l'Algérie à l'OMC », Laboratoire Grand Maghreb : Economie et Société, Université Mentouri, Constantine, Faculté des sciences économiques et sciences de gestion, le 22 Novembre 2008.

بخصوصيات الاقتصاد الجزائري الذي يتميز بسيطرة قطاع المحروقات الذي يمثل نسبة كبيرة من الناتج الداخلي الخام و من إيرادات الصادرات و من حصيلة الجباية. وإختتم المحاضر مداخلته بالتطرق لآفاق انضمام الجزائر للمنظمة مركزا على أهم الإشكالات المتعلقة بالمفاوضات الجارية حول بعض القطاعات الاقتصادية مثل قطاع الخدمات أو قطاع المحروقات، مشيرا في نفس الوقت لبعض التجارب الخاصة ببعض البلدان المشابهة في اقتصادها لخصوصيات الاقتصاد الجزائري، والتي انضمت للمنظمة العالمية للتجارة أو هي في طريق الانضمام، منبها في نفس الوقت لأهمية استغلال الفرص المتاحة نظرا لاحتمال تعقيد المفاوضات أكثر وتنامي الآثار السلبية على الاقتصاد الوطني كلما تأخرت وتعطلت إجراءات الانضمام، فليس هناك - كما بين ذلك - نتائج إيجابية صافية أو آثار سلبية صافية وإنما يتطلب الأمر الموازنة بين الجانبين وتحمل الآثار السلبية من أجل الاستفادة من الآثار الإيجابية للانضمام.

Permettez-moi tout d'abord de remercier les organisateurs de ce séminaire pour leur invitation, et leur dire, ainsi qu'à vous-mêmes, tout le plaisir que j'ai d'être ici aujourd'hui dans cette magnifique ville de Constantine ainsi que l'honneur que je ressens de parler devant vous d'un sujet aussi important que celui de l'accession de l'Algérie à l'OMC.

Le processus d'accession d'un nouveau membre à l'Organisation Mondiale du Commerce a été décrit de façon complète et précise pas les deux intervenants qui m'ont précédé, de sorte qu'il ne me paraît pas nécessaire de revenir dessus.

C'est pourquoi je limiterai mon propos sur ce point à quelques commentaires portant sur la forme et sur le fond de ce processus. Je compléterai ensuite mon exposé par une évocation du bilan en termes de coûts/avantages de l'accession à l'OMC, tout d'abord en règle générale, ensuite au cas particulier de l'Algérie. Je terminerai par quelques perspectives concernant l'accession de ce pays.

1) Ce qu'il faut tout d'abord retenir du processus d'accession tient en deux points, concernant d'une part la forme, d'autre part le fond.

a) Sur l'aspect formel ou procédural de l'accession, on ne répétera jamais assez que l'OMC c'est d'abord un forum de négociations entre Etats souverains. Ce qui veut dire qu'à l'OMC ce sont les Etats membres qui décident et eux seuls. Par conséquent, un candidat à l'accession ne

négoce pas avec l'OMC ou contre l'OMC, cela ne veut rien dire, il négocie avec ou contre tous les membres de l'organisation, et pas seulement ceux de son groupe de travail.

Lorsque j'étais directeur général adjoint de l'organisation, les représentants de nombreux pays candidats venaient me voir pour me dire: « Aidez nous à devenir membre de l'OMC. » Je leur répondais invariablement que le secrétariat dont j'étais l'un des dirigeants étais prêt à leur apporter toute forme de conseil et d'assistance qu'ils pouvaient souhaiter, mais que la négociation ne se passait pas entre eux et le secrétariat de l'OMC, mais entre eux et les Etats membres et eux seuls. Cette situation paraît évidemment difficile, car il n'est jamais plaisant de se retrouver tout seul contre un nombre important de pays, qu'il s'agisse des membres du groupe de travail proprement dit ou de l'ensemble des membres de l'organisation. Mais c'est ainsi.

Toujours s'agissant de la forme, reprenez ceci, à savoir que l'OMC, plus encore que d'autres organisations internationales, est héritière du GATT qui la précédait et, à ce titre, cultive une solide tradition n'ont pas anglo-saxonne, mais anglaise, de l'informel. Autrement dit, s'il existe des textes qui fixent les grands principes dans la plupart des domaines, y compris celui de l'accession de nouveaux membres, dans le détail, on se réfère surtout à la pratique, quelle que soit la signification de ce terme. Ceci permet une grande souplesse dans la gestion puisque l'on peut aussi bien dire : « On fait comme cela parce qu'on a toujours fait ainsi » ou bien à l'inverse : « On fait autrement parce que rien ne nous oblige à faire comme avant ».

Il n'empêche que cette manière de voir, et surtout de faire, peut être extrêmement déroutante pour certains pays, notamment ceux dont toute la tradition en matière de négociations internationales s'appuie sur des règles, des procédures, des traditions écrites.

b) Sur le fond, l'essentiel de la négociation repose comme il a été dit par mes prédécesseurs sur les deux piliers que sont la négociation tarifaire d'une part la négociation réglementaire d'autre part.

La négociation tarifaire paraît toujours douloureuse puisque, comme on l'a dit, c'est le pays accédant qui doit faire des concessions et non pas les pays membres. Il y a donc une asymétrie dans la négociation qui paraît profondément injuste, surtout pour les pays en développement. Mais voyez bien qu'à travers cette mécanique les membres de l'OMC veulent

faire en sorte que le pays accédant accorde des concessions douanières comparables à celles dont il bénéficiera lui-même sur les marchés des Etats membres. Il s'agit donc du « ticket d'entrée » à l'OMC. La méthode de négociation est celle des offres/demande, soit que le gouvernement du requérant présente une offre initiale concernant les marchandises et les services, soit que les membres intéressés présentent leur propre liste de demandes au requérant.

Le point essentiel à retenir et que les meilleures concessions obtenues pendant ces discussions bilatérales sont, au moment de l'accession, « étendues immédiatement et sans condition » à tous les autres membres de l'OMC, selon les termes mêmes de l'article I de l'accord sur le commerce des marchandises (GATT 94).

La négociation de la partie réglementaire n'est pas moins délicate puisque, à la différence de la partie tarifaire, elle touche bien souvent à des problèmes politiquement sensibles. Non pas que « démanteler les protections tarifaires », ainsi que j'ai pu l'entendre, ne soit pas sensible politiquement, mais il est encore plus sensible pour un gouvernement de se présenter devant son Parlement, son opinion publique, avec pour programme celui consistant à dire que, sous la pression d'une organisation qui paraît lointaine, on est obligé d'apporter des changements parfois importants à des secteurs essentiels des lois et règlements du pays. Beaucoup de candidats à l'accession à l'OMC sont extrêmement surpris lorsqu'on leur dit, par exemple, de modifier les spécifications techniques de leurs produits ou bien les règles sanitaires destinées en principe à protéger le consommateur. Plus encore, lorsqu'on leur dit qu'ils n'ont plus le droit de subventionner telle activité ou bien qu'ils sont obligés de créer de toutes pièces une législation sur la propriété intellectuelle ou bien de modifier profondément celle qui existe concernant par exemple la répression de la contrefaçon, le droit des brevets, ou celui de la protection des marques. Cela donne l'impression d'une intrusion inadmissible dans les affaires intérieures d'un pays. Et pourtant, cela fait partie des points de passage obligés d'un processus d'accession bien conduit.

Les difficultés mentionnées ci-dessus sont parfois aggravées et par le fait que les membres de l'OMC n'ont guère l'habitude d'accorder des flexibilités ou des périodes de transition au pays accédant. Ce n'est simplement pas dans la culture de l'OMC. Le système commercial

multilatéral repose en effet sur l'harmonisation des règles entre ses membres, ce qui est contradictoire avec la multiplication des exceptions. Il est vrai qu'un pays comme l'Algérie peut espérer bénéficier du régime propre aux pays en développement (le traitement spécial et différencié ou TSD) mais il ne faut pas fonder de trop grands espoirs sur ces règles particulières dont l'efficacité est loin d'être démontrée.

Pour toutes ces raisons, il est vrai que le processus d'accession à l'OMC pour un nouvel État donne toujours l'impression d'être long et difficile.

Cela dit, il n'y a pas de durée standard, ni de durée optimale. Affirmer que l'Algérie est candidate depuis 18 ans ne lui donne pas un crédit particulier pour devenir membre rapidement. Pas plus que de dire qu'elle n'est en fait sérieusement candidate que depuis 11 ans. Il n'y a pas de règle en la matière. Tel pays deviendra membre en cinq ou six ans, tel autre en dix ou douze ans, on ne peut guère en tirer de conclusion opérationnelle. Tout au plus peut-on dire qu'il est inutile de se précipiter, qu'une accession trop rapide peut exposer l'accédant à des déboires futurs et qu'une accession qui dure n'est pas le fait d'un quelconque complot contre le pays accédant.

2) Au-delà des règles formelles fixées par les textes, l'accession à l'OMC pour un nouvel État représente bien entendu un ensemble d'avantages équilibré par de nouvelles contraintes. Quels sont les uns et les autres ?

a) Devenir membre de l'OMC, cela veut dire être membre d'une organisation internationale, et, en même temps, être partie à un ensemble d'accords internationaux régulant le commerce mondial.

Être membre d'une organisation internationale veut dire que l'on participe directement à toutes les décisions sur tous les sujets de sa compétence et que, les décisions étant prise par consensus, chaque État membre dispose le cas échéant d'un droit de veto pour faire valoir son point de vue.

Être partie à un ensemble d'accords internationaux concernant le commerce mondial veut dire que l'on a non seulement un droit de regard sur le contenu de ces accords, la façon dont ils sont mis en œuvre par les autres Etats membres, qu'il s'agisse des marchandises, des services, des

droits de la propriété intellectuelle liés au commerce, et que l'on peut faire valoir le cas échéant ses droits devant le mécanisme de règlement des différends.

Par ailleurs le mécanisme de revue des politiques commerciales permet de formuler des observations sur le comportement et les pratiques des autres Etats membres.

Dans un cas comme dans l'autre, cette participation implique de se soumettre à des contraintes que compensent des avantages.

b) Les principales contraintes qui découlent de l'accession sont de trois ordres : on est exposé à une concurrence accrue, qui nécessite des ajustements dans l'appareil de production, et restreint les moyens de se protéger.

-La concurrence accrue résulte tout d'abord de la **moindre protection aux frontières**. Tel est l'objet des négociations concernant l'accès au marché. Par ailleurs, l'article XI du GATT94 interdit le recours aux restrictions quantitatives qui doivent être éliminées, sauf en matière agricole, où elles peuvent encore être maintenues sous certaines conditions.

D'une manière générale, le nouvel État membre a l'obligation de mettre en place le principe de non-discrimination, fondement de tous les accords de l'OMC. Ce principe se décline de deux façons, l'interdiction de discriminer entre produits provenant de fournisseurs étrangers différents (clause de la nation la plus favorisée), obligation de traiter de manière identique les produits importés et les produits nationaux (traitement national).

Ce principe s'applique uniquement **aux produits similaires**, ce qui veut dire notamment que les procédés de fabrication ne sont pas pris en compte. Ce point est fondamental puisque, lorsqu'un pays, et notamment un pays en voie de développement, n'est pas membre de l'OMC, il peut faire l'objet de discrimination résultant précisément de la manière dont ses produits sont fabriqués. Ainsi, tel produit fabriqué selon un procédé coûteux en énergie ou polluant sera écarté par un pays qui a fait de la défense de l'environnement une de ses priorités au profit d'un autre, pourtant similaire, mais venant d'un pays dont les procédés de fabrication sont plus économes en énergie ou plus « propres ».

Ce principe s'applique aux marchandises comme aux services, mais, en ce qui concerne ces derniers, selon certaines modalités particulières : le

traitement national ne devient notamment obligatoire que pour les seuls secteurs où les Etats prennent des engagements spécifiques.

Une dernière contrainte consiste en l'obligation d'appliquer et de mettre en œuvre l'accord ADPIC (TRIP's) sur la protection des droits de propriété intellectuelle. Ceci s'applique tout d'abord à la contrefaçon, contre laquelle le nouvel État membre est obligé de lutter efficacement, ce qui veut dire prendre les mesures effectives et concrètes et pas simplement des engagements de principe. Ainsi, la mise en place de lois et de règlements pertinents est une première étape indispensable, mais elle ne saurait être suffisante sans des mesures d'application effective, c'est-à-dire des décisions de police et de justice à l'encontre des contrevenants. Au delà de la contrefaçon, la protection des DPI consiste aussi en la mise en place et l'application effective de règles concernant les diverses formes de propriété intellectuelle, qu'il s'agisse des marques, des appellations géographiques, ou bien encore des brevets.

-La nécessité **de s'ajuster à la concurrence** veut dire que des règles de l'OMC contraignent le pays accédant à ce que la concurrence s'exerce sur son territoire uniquement sur la base du prix, de la qualité, et des services qui entourent la vente, et non plus sur celle de la protection ou des subventions. Ceci aboutit à une exposition plus grande de l'économie à la concurrence, pour le plus grand bénéfice des consommateurs. Mais contrairement à ce que l'on pourrait penser, les producteurs ne sont pas perdants, **notamment des plus efficaces d'entre eux**, dans la mesure où ils ont accès plus facilement aux technologies nouvelles et où ils sont incités plus fermement à l'innovation.

Tout Etat qui accède à l'OMC a le réflexe de dire : « Je ne suis pas en mesure de soumettre tel ou tel secteur à la concurrence car il n'y résistera pas ». Mais précisément, accéder à l'OMC est un moyen d'améliorer la spécialisation de l'économie d'un pays dans les domaines où il a le plus grand avantage comparatif. Il est vrai que cette notion est souvent contre intuitive puisqu'elle aboutit à des choix qui sont parfois douloureux.

Pour prendre l'exemple de la France, il convient de rappeler que lorsque qu'elle est devenue membre de ce que l'on appelait en 1958 le « marché commun », cela s'est fait contre l'avis unanime, je dis bien unanime, de l'ensemble des responsables de l'industrie comme de l'agriculture. Le grand argument était de dire : « L'industrie allemande va nous balayer, nous ne résisterons pas à l'agriculture industrialisée des Pays-Bas ». Et de conclure : « Dans dix ans, dans vingt ans, peut être, aujourd'hui, sûrement pas ! » 50 ans plus tard, personne ne peut dire que le vent de la

concurrence extérieure auquel la France s'est exposée à partir de cette date ne lui a pas été bénéfique. Le résultat est là : l'agriculture française est la plus puissante d'Europe, son industrie la seconde derrière l'Allemagne et le secteur des services, l'un des plus performants du monde, emploie 75% de la main d'œuvre. Mais le fait est que le coût d'ajustement a été aussi considérable. Il suffit de se rappeler des très nombreuses crises qui ont frappé des secteurs entiers de la production industrielle, de la sidérurgie aux chantiers navals, du raffinage à la chimie, du textile à l'informatique sans compter les difficultés récurrentes de très nombreux secteurs de l'agriculture (produits laitiers, porc, fruits et légumes).

Alors que faire ? S'ouvrir puis impulser les réformes ou impulser les réformes puis s'ouvrir. C'est le type du faux débat destiné à « noyer le poisson ». Il faut évidemment faire les deux, et les deux en même temps. Mais comme il faut bien commencer par un bout, je dirai que l'ouverture doit être le déclencheur, le catalyseur du reste. Non pas une ouverture totale et immédiate- le démantèlement des barrières tarifaires à l'intérieur du marché commun s'est étalé sur dix ans, de 1958 à 1968 - mais une ouverture quand même pour faire passer le message à tous les secteurs économiques : « A partir de maintenant, le processus est entamé de façon irréversible, vous devez vous ajuster à la concurrence extérieure. Vous devez cesser de vous plaindre et d'aller chercher dans les ministères subventions et protections, mais retrousser vos manches et vous adapter au vent du large ». L'imagination des entrepreneurs fait le reste.

- le point ci-dessus est d'autant plus vrai que, une fois membre de l'OMC, le nombre d'instruments à la disposition d'un Etat pour se protéger de la concurrence extérieure se trouve réduit. Les mesures unilatérales de protection, comme par exemple l'anti dumping, les subventions, ou encore les sauvegardes pour faire face a une croissance soudaine des importations dans un secteur particulier, ne peuvent être prises que si des éléments bien précis sont réunis : dommage aux secteurs productifs, lien de causalité entre le dommage et le dumping, la subvention ou la hausse brutale des importations.

c) En contrepartie des contraintes décrites ci-dessus, des avantages s'ouvrent aux entre- prises du nouvel État membre. Ils sont de deux ordres, les avantages directs et des avantages indirects.

-Parmi les premiers, on citera tout d'abord le fait de sortir d'un strict bilatéralisme dans ses relations commerciales. En effet, pour le pays qui n'est pas membre de l'OMC, il n'y a d'autre choix que de conclure des accords particuliers avec ses différents partenaires commerciaux. Dans certains cas et pour certains produits, le pays peut avoir de forts atouts en main et imposer facilement ses vues. Tel est le cas par exemple si l'on est un gros producteur de matières premières minérales ou agricoles. Mais dans tous les autres domaines, le bilatéralisme n'est rien d'autre qu'un rapport de forces, et il est bien rare qu'un État isolé puisse imposer sa volonté à des pays ou des groupes de pays beaucoup plus puissants que lui.

Second avantage, l'accès non discriminatoire à un très grand marché. Tout nouveau membre ne va pas se mettre à commercer immédiatement avec tous les membres de l'OMC, mais il est certain qu'il élargira aussitôt le nombre et la taille de ses partenaires.

Troisième avantage, l'existence d'une transparence accrue dans les règles applicables aux échanges commerciaux, ainsi qu'une plus grande stabilité et une plus grande prévisibilité de l'environnement juridique dans lequel s'opèrent les échanges extérieurs du pays. Dès lors qu'un pays devient membre de l'OMC, les règles de l'organisation s'appliquent à lui, mais comme elles s'appliquent par définition à tous les autres membres, le nouvel arrivant a bien entendu le droit de les faire respecter. De ce point de vue les avantages principaux tiennent à l'application de la clause de la nation la plus favorisée, l'accès au marché pour les marchandises et les services, l'application de règles en matière de procédures douanières, l'impossibilité d'utiliser des obstacles techniques ou des normes sanitaires et phytosanitaires pour empêcher le nouvel arrivant d'accéder au marché des autres.

-Au nombre des avantages indirects, il convient de citer ceux qui découlent de l'existence du mécanisme de résolution des différends. Il s'agit d'un avantage indirect puisque les entreprises n'y ont pas accès directement, ce mécanisme étant réservé aux seuls Etats, mais il s'agit d'un instrument extrêmement efficace puisqu'il est obligatoire, aussi bien dans le fait d'y avoir recours que dans les décisions qu'il prend. Il permet de renforcer le système commercial multilatéral fondé sur des règles et son efficacité a été grandement améliorée par rapport à celui qui prévalait

du temps du GATT. Outre son caractère obligatoire, son fonctionnement est en effet enfermé dans des délais courts, avec un enchaînement automatique des différentes étapes, et un mécanisme d'adoption des décisions lui aussi quasi automatique. Enfin la mise en oeuvre de ses décisions est particulièrement efficace puisqu'il peut aller jusqu'à l'éventuelle prises de sanctions à l'encontre de celui qui contrevient aux règles qu'il a l'obligation de respecter.

3) Quelle est la situation particulière de l'Algérie vis-à-vis du processus d'accession ?

a) Les caractéristiques économiques de l'Algérie sont en effet à l'origine de certaines difficultés au regard du processus d'accession et ce, à un double titre.

-Tout d'abord, l'économie algérienne a été pendant longtemps une économie planifiée avec une propriété collective des moyens de production. Il en est résulté, comme pour toutes les économies similaires, une certaine tradition autarcique, une absence de culture de la concurrence, ainsi que la priorité donnée à la production par rapport à la consommation et une place relativement plus réduite du secteur tertiaire non administratif (les services marchands en d'autres termes) par rapport à des pays de développement comparable.

-De surcroît, la présence d'un secteur économique dominant, celui des hydrocarbures, qui représente une part déterminante du PIB, des recettes d'exportation et des ressources fiscales de l'Etat, développe des rentes de situation tout à fait classiques et ne facilite pas non plus l'introduction de la concurrence dans une économie qui n'a pas été faite pour ça.

-Or, il ne faut pas se leurrer : l'entrée et à l'OMC signifie pour l'Algérie, à terme plus ou moins rapproché, l'introduction de la concurrence extérieure dans des domaines où elle n'existait pas auparavant. En d'autres termes, elle signifie une remise en cause des rentes de situation, ainsi qu'un déplacement des priorités de la satisfaction des intérêts des producteurs à celle des besoins des consommateurs. Il n'est pas possible de cacher cette réalité, et il serait contraire à la vérité de dire les choses autrement.

Par conséquent, il est normal et légitime que l'Algérie s'interroge sinon sur l'opportunité de devenir membre de l'OMC, du moins sur la balance des coûts et des avantages d'une telle opération. De ce point de vue, et

même si, selon l'adage « comparaison n'est pas raison », il peut être utile de se référer à des cas qui présentent certaines similitudes, comme l'Arabie Saoudite devenue membre en 2007, et la Russie qui pourrait bien devenir membre dans les années qui viennent.

b) D'une manière générale, il faut garder à l'esprit cette vérité première que le commerce est, en toutes circonstances, « une route à double sens », « a two way street ».

Concrètement, cela veut dire que tout ce qui sera perçu comme un affaiblissement de la protection des activités nationales, agricoles, industrielles ou de services, doit d'abord être regardé à la lumière des possibilités, des occasions que l'accession à l'OMC ouvre en termes d'accès au marché des autres pays. On pouvait ainsi très bien comprendre que, dans les conditions qui prévalaient au printemps dernier sur le marché des hydrocarbures, avec un baril à plus de 100 \$, l'intérêt de nouveaux débouchés pour les productions autres que celles liées aux gaz et au pétrole pouvait paraître limité, et que le pays pouvait se satisfaire d'une croissance fondée sur une confortable rente de situation.

Il n'en demeure pas moins qu'à l'instar d'autres pays dotés eux aussi de très importantes ressources en hydrocarbures, la possibilité d'une croissance économique soutenable sur longue période et exclusivement fondée sur un seul secteur, rencontre assez rapidement ses limites. Par conséquent, l'objectif de diversification ne doit pas être perdu de vue, surtout dans la période actuelle de fort recul des prix sur le marché du pétrole et du gaz, et il paraît légitime que les autorités algériennes inscrivent un tel objectif au premier rang des priorités de leur politique économique générale. En ce sens, la possibilité d'accéder à de nouveaux débouchés sur une base non discriminatoire grâce à l'accession à l'OMC est un élément essentiel d'une telle politique.

À ce propos, il convient de faire justice de deux affirmations que l'on entend trop souvent.

La première concerne précisément **le secteur des hydrocarbures** auquel il ne faudrait pas toucher pour des raisons de souveraineté. Il s'agit là en effet d'un secteur qui touche très directement à la souveraineté nationale et l'on comprend que les gouvernements algériens quels qu'ils soient aient toujours été particulièrement réservés à l'idée d'une ouverture à la concurrence extérieure. Une telle prudence est à certains égards justifiée,

mais rien n'oblige l'Algérie à ouvrir les parties les plus sensibles de ce secteur, tels que l'accès à la ressource par exemple, à des opérateurs étrangers. Ainsi, l'Arabie Saoudite a strictement maintenu cette limite, sans que cela l'empêche de devenir membre de l'OMC. Inversement, les autorités algériennes doivent réfléchir aux opportunités qui peuvent s'offrir à l'étranger du fait de la puissance et de la compétitivité de son industrie pétrolière et pétrochimique. Au-delà de l'industrie, le secteur des services dans le domaine du pétrole et du gaz est extrêmement étendu, et il n'est pas douteux que des entreprises algériennes aient à cet égard de nombreux atouts à faire valoir et des parts de marché à gagner.

Seconde affirmation « **l'Algérie n'aurait rien à vendre en dehors du pétrole et du gaz** ». Il convient à ce propos de rappeler quelques éléments fondamentaux de la théorie économique de l'échange international. L'Algérie n'a certes aucun avantage comparatif dans le domaine des hydrocarbures : son avantage y est absolu au sens où l'entendait l'économiste Adam Smith. Elle dispose de ressources considérables, de coût d'extraction extrêmement bas et sa localisation géographique lui permet de couler sa production dans des conditions tout à fait satisfaisantes. C'est une rente absolue, de même nature que celle de l'Arabie Saoudite, que celle de l'Australie pour l'agriculture ou le charbon, ou que celle de la Chine pour les industries de main d'œuvre. Il est évident que l'intérêt premier de l'Algérie est d'exploiter cette rente qui élève le revenu de ses habitants.

Mais au-delà, la vraie question est de savoir si, en dehors des hydrocarbures, l'Algérie a quelque chose à vendre. C'est là qu'intervient la notion d'avantage comparatif mise en lumière par David Ricardo, et qui a apporté la démonstration, non réfutée à ce jour, qu'un pays avait toujours une production dans laquelle son avantage relatif était plus important que celui d'un autre pays. Autrement dit, le point n'est pas de savoir si l'agriculture ou le textile de l'Algérie se comparent favorablement ou non à ceux de ses deux voisins du Maghreb par exemple, mais de comparer les productivités relatives des deux secteurs dans les trois pays. L'Algérie aura toujours intérêt à se spécialiser là où son désavantage relatif sera le moins grand, c'est-à-dire où son avantage relatif sera le plus grand.

c) Enfin, au-delà de ces aspects structurels, il faut garder présent à l'esprit que les conditions dans lesquelles un pays accède à l'OMC ne sont pas fixes, et varient au contraire au gré de la conjoncture.

Deux exemples illustrent cette affirmation.

-L'OMC est tout d'abord une réalité mouvante, « a moving target », surtout lorsque, comme aujourd'hui, elle est en période de négociation d'un cycle commercial multilatéral.

Le fait que le cycle actuel progresse très lentement, pour ne pas dire qu'il soit paralysé, n'empêche pas qu'il soit de l'intérêt de l'Algérie de finaliser son accession avant la conclusion éventuelle du cycle de Doha. Cette dernière s'imposerait en effet à l'Algérie lorsqu'elle deviendrait membre, alors que, dans le cas contraire, elle peut espérer influencer sur les ultimes étapes. L'expérience de la Chine, qui est entrée à l'OMC juste au moment où le cycle était lancé peut être médité. Ce grand pays n'a certes pas pu peser sur les paramètres de lancement du cycle ni sur la mise au point de son ordre du jour, mais il a, depuis, joué sa partie dans les négociations.

-Second exemple, les autorités algériennes sont bien conscientes qu'un autre grand pays, également producteur d'hydrocarbures, la Russie, a son processus d'accession à l'OMC déjà bien avancé : si ce processus se termine avant celui de l'Algérie, alors ce nouveau membre sera en position de se joindre aussitôt au groupe de travail d'accession de l'Algérie et d'exiger des concessions particulières. Ce sera bien sûr l'inverse si l'Algérie devient membre avant la Russie.

Ce point n'est pas uniquement tactique, il relève directement de la stratégie des négociations. Il pose en effet la question de savoir s'il est préférable d'entrer rapidement à l'OMC, quitte à ce que certaines questions ne soient pas parfaitement réglées et risquent de poser ensuite des difficultés, ou bien s'il est mieux de choisir d'accéder selon un processus plus long, mais du coup plus solide.

Dans le premier cas, il y a effectivement le risque de se trouver exposé à des contentieux de la part des autres Etats membres, si le pays accédant n'est pas en mesure de remplir rapidement les engagements qu'il a souscrits. Dans le second cas, il y a le risque d'être obligé de céder toujours plus, puisque le processus d'accession dure plus longtemps. Certains pays préfèrent prendre ce risque cependant que d'autres préfèrent la première approche, dans la mesure où l'expérience montre que les Etats membres donnent toujours nouvel arrivant une certaine « période de grâce », de fait sinon de droit, au cours de laquelle il restreignent volontairement les droits qu'ils pourraient avoir à exercer un contentieux vis-à-vis de celui qui ne serait pas parfaitement à jour de ses

obligations. Une fois encore, l'expérience chinoise peut être méditée : les membres de l'OMC ont ainsi laissé à la Chine environ cinq ans avant de commencer à exercer sur elle des pressions contentieuses pour qu'elle se mette en conformité avec certains accords qu'elle ne respecte pas.

d) Etat des lieux

Le groupe de travail d'accèsion de l'Algérie s'est réuni pour la 10^{ème} fois en janvier 2008, après deux ans d'interruption, sous la présidence de l'ambassadeur Guillermo Valles Galmés, représentant permanent de l'Uruguay. Son bilan est le suivant :

i- négociations bilatérales : l'Algérie a annoncé avoir rencontré depuis décembre 2007 l'Argentine, la Corée, l'Équateur, le Japon, la Norvège, la Turquie, l'Union Européenne et la Suisse.

Cinq rencontres bilatérales étaient prévues lors de la réunion du groupe de travail des 17 et 18 janvier avec respectivement l'Australie, le Japon, les États-Unis, la Norvège et la Turquie.

Les négociations sont achevées avec Brésil, Cuba, Suisse, Uruguay et Venezuela.

ii- les réponses aux questions additionnelles des membres ont donné lieu à un certain nombre d'échanges sur les principales rubriques du rapport du groupe de travail:

-entreprises d'État (§45) : l'Algérie a annoncé avoir abrogé la directive de 2004 exigeant des entreprises d'État qu'elle ne recourent qu'aux seules banques publiques. À la demande des États-Unis, elle s'est engagée à fournir dans les meilleurs délais tous les renseignements sur ces entreprises.

-prix du gaz (§55): UE et États-Unis ont demandé copie du décret du 17 juin 2007 sur les modalités et procédures de fixation du prix du gaz sur le marché domestique. L'UE a fait part des plaintes des entreprises européennes qui estiment être victime de discrimination par rapport aux entreprises nationales à cet égard. L'Algérie a donné copie de ce décret, et a affirmé qu'aucune discrimination n'était pratiquée sur son marché. Si tel était le cas, elle considère qu'il appartient à ceux qui se plaignent d'en apporter les preuves.

-révision judiciaire des mesures administratives (§85) : l'Algérie a annoncé l'adoption prochaine d'un code de procédure civile et

administrative pour se mettre en conformité avec le droit de l'OMC. Ce code sera transmis au groupe de travail dès sa promulgation.

-droit d'importer et d'exporter (§86 à 96) : obligation pour les personnes morales d'être domicilié sur le territoire algérien pour exercer leurs droits d'importation (paragraphe 86). Les États-Unis, soutenus par l'Australie et l'UE, ont demandé son élimination, argument pris du fait qu'il est incompatible avec les articles 3 (traitement national) et 11 (interdiction des restrictions quantitatives) du GATT. Les États-Unis ont en outre demandé à l'Algérie d'exprimer tous les taux sur une base N. P. F. (§97), de consolider au taux zéro les autres droits et impositions (§100), et de mettre en conformité avec le droit OMC :

- son système de redevance et imposition pour services rendus à l'occasion de l'importation et d'exportation, système considéré comme incompatible avec les articles 8 (redevances et formalités) et 10 (publication et l'application des règlements) du GATT (§106).

- son système d'octroi de licences d'importation

- sa législation en matière de subventions et de sauvegarde (§150).

L'Algérie a expliqué son retard sur ces différents points par des facteurs internes et externes, et a précisé que ces modifications ne pouvaient être opérées que par l'intermédiaire d'une loi de finances soumise au Parlement une fois par an seulement.

-fonctionnement de la TVA : Australie, États-Unis, UE ont regretté le manque de clarté des explications fournies. Un tableau retraçant les différentes étapes de l'application de cette taxe a été demandé. S'agissant d'exemptions accordées au **lait en poudre**, l'Algérie a expliqué que les produits agricoles étaient pour l'instant exonéré de TVA, et que cette dernière ne commence à s'appliquer qu'à partir des stades de commercialisation, vente et livraison. L'importateur étant considéré comme un commerçant, il est soumis à la TVA.

Elle a informé les États-Unis et l'UE de la suppression de l'interdiction d'importer de l'alcool le 25 juillet 2007, et a précisé que l'interdiction d'importer des **voitures d'occasion** n'était que temporaire. Elle a demandé sur ce dernier point une période de transition en attendant la mise en place d'un système de contrôle efficace.

-évaluation en douane : l'absence du paragraphe habituel dans le rapport du groupe de travail sera corrigée.

-réglementation des exportations de marchandises (§ 151 à 165) : les États-Unis ont indiqué que les exonérations de l'impôt sur les bénéfices des sociétés pour les ventes et services liés à l'exportation, ainsi que les

aides fournies par le Fonds de promotion des exportations (pour les produits agricoles en particulier), constituaient des subventions à l'exportation interdites. L'UE de son côté a demandé plus de renseignements sur les mesures envisagées au soutien des produits non agricoles et à la notification des subventions conformément à l'article 16§1 du GATT. L'Algérie a déclaré que ces mesures étaient conformes, et que le démantèlement du soutien, s'agissant notamment du transport des produits non agricoles, avait commencé, et que le programme sera notifié une fois finalisé.

-politiques intérieures et industrielles, mesures SPS et OTC (§166 à 201) : les États-Unis et l'UE ont indiqué que ces normes seront soumises à des questions écrites. Ils ont demandé la mise à jour des listes de normes qui avaient été notifiées.

-mesures d'investissements relatifs au commerce, marchés publics, transit et textile (§202 à 233) : seule la question du transit a été soulevée. L'UE a demandé à l'Algérie de se mettre en conformité avec les prescriptions de l'article 5 du GATT.

-droits de propriété intellectuelle (§234 à 288) : les États-Unis vont soumettre des questions relatives à la protection des droits d'auteur, des marques, secrets commerciaux ainsi qu'aux procédures civiles et pénales applicables à la matière.

-commerce des services et transparence (§289 à 312) : les mesures relatives à la transparence ont fait l'objet de remarques. Les États-Unis ont l'intention de produire un texte pour combler les lacunes du rapport sur le sujet.

-évolution de la législation : des lacunes existeraient encore à cet égard.

Au total, des progrès, mais encore beaucoup à faire.

e) Perspectives

i- Personne ne conteste que l'accession de l'Algérie à l'OMC revête un caractère politique. Cela dit, ce caractère politique ne pourra s'exprimer pleinement que lorsque que les aspects techniques de la négociation auront été non seulement clarifiés, mais pratiquement achevés. De ce point de vue, le rapport de forces appartient clairement à ceux qui sont déjà membres, et l'accession doit véritablement faire l'objet d'une négociation, y compris sur des sujets aussi délicats que l'investissement, le prix de l'énergie, ou les services. La qualité de la

réponse ou des réponses qui seront fournies par l'Algérie aux Etats membres sur ces différentes questions sera pour eux le véritable test de la volonté politique de l'Algérie d'accéder à l'organisation.

Autrement dit, la volonté politique ne doit pas et ne peut pas être utilisée pour faire l'économie des négociations essentielles sur l'ensemble des aspects techniques du dossier. Et les négociations elles-mêmes ne peuvent pas être utilisées pour faire l'économie des réformes intérieures dont elles ne sont que la traduction.

ii- Au niveau des discussions multilatérales, les principaux sujets en cours et à venir concernent le régime de l'investissement, le transit de l'énergie, son double prix, les droits commerciaux, et l'audiovisuel. Sur ce dernier point, l'Algérie se heurte à une forte pression des États-Unis, ce qui est tout à fait classique, et à un fort degré de résistance de l'UE, ce qui est non moins classique.

Les Etats membres discutent en ce moment sur la base du rapport du groupe de travail version juin 2006, mais l'essentiel du travail technique demeure à faire, de nombreux paragraphes de ce rapport restant dépourvus de substance, sans engagement réel de la part de l'Algérie.

iii- Au plan bilatéral, il est de fait que de nombreux pays prennent comme base de négociation l'accord bilatéral UE/Algérie, et partent de l'idée que l'accession ne pourrait être rien d'autre que l'extension multilatérale des différents chapitres de cet accord. Il s'agit bien entendu d'une position tactique, et il appartient à l'Algérie de se voir si elle est prête ou non à l'accepter. Il est vraisemblable qu'il ne soit pas de son intérêt d'étendre à tous les autres membres les conditions particulières négociées avec son principal partenaire, mais elle doit prendre en compte cette donnée de base. Pour l'instant, l'accord d'association couvre l'accès au marché pour les marchandises, et s'agissant des services, les requêtes de l'UE portent sur les secteurs du transport maritime, de l'assurance, les services environnementaux, et des télécommunications.

iii- Quoi qu'il en soit, il est nécessaire que les autorités algériennes comprennent que pour faire jouer le paramètre politique, un certain « seuil critique » en matière de négociations techniques tant bilatérales que multilatérales doit être franchi. Or, à ce stade, force est de constater que ce seuil est loin d'être atteint dans la plupart des domaines en cours de discussion. En témoigne d'ailleurs le fait que les membres du groupe de travail, lorsque celui-ci se réunit, envoient des délégations qui ne sont pas présidées par des représentants venant des capitales, mais par des techniciens appartenant aux délégations de

Genève. Ceci n'est pas un signe de manque de considération pour le processus d'accèsion de l'Algérie, mais c'est l'indication que les membres considèrent que la partie préalable à la négociation politique est en cours. Or, ce préalable est indispensable et ne saurait être évité ni raccourci. Lorsque les membres estimeront que le seuil critique évoqué plus haut aura été franchi, alors les Algériens constateront que les membres passent la vitesse supérieure, c'est-à-dire sont prêts aux arbitrages politiques fins, en envoyant au groupe des négociateurs d'un niveau politique.

De manière tout à fait concrète, c'est lorsque le nombre de sujets qui restent sur la table des négociations devient inférieur à une dizaine que la partie plus proprement politique des négociations commence à s'enclencher. Lorsque, dans un second temps, le nombre de sujets se trouve encore réduit à trois ou quatre, alors il est possible à chacun de les soumettre à ses plus hautes autorités pour que les arbitrages fins soient rendus. L'ultime séance de négociations met alors aux prises directement les ministres qui sont à même de faire les ultimes marchandages sur ce nombre réduit de points. Mais il est à l'inverse impossible de pouvoir les mobiliser lorsque le nombre de sujets demeure trop élevé.

Pour parvenir à cette **masse critique** de moins d'une dizaine de sujets, il est nécessaire que le groupe de travail se réunisse plusieurs fois par an. Là non plus, il n'y a pas de règles précises, mais on peut dire que deux ou trois réunions du groupe de travail par an sont une cadence nécessaire pour atteindre l'objectif ci dessus. Tel est la feuille de route que l'Algérie devrait se fixer.

LE PROCESSUS D'ACCESSION A L'OMC UNE ANALYSE D'ECONOMIE POLITIQUE APPLIQUEE A L'ALGERIE ¹

Mehdi Abbas

Maître de conférences

Université Pierre Mendès France, LEPII-CNRS

Résumé : Cet article s'interroge sur les facteurs explicatifs de la durée de l'accession de l'Algérie à l'OMC. Engagé depuis 1987, le processus d'accession est loin d'être terminé. L'article analyse les spécificités du processus d'accession à l'OMC en tant que tel. Ensuite, l'article passe en revue les déterminants de l'accession à l'OMC et avance une explication relevant de l'économie politique dans le cas de l'Algérie.

المخلص

يتساءل هذا المقال حول طبيعة العوامل المفسرة لطول مدة مسار انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة.

إن سيرورة الانضمام التي انطلقت سنة 1987 ما زالت بعيدة التحقيق في الأجل المحدد وهي بعيدة من أن تنتهي في الأجل القصير. يحلل هذا المقال خصوصيات مسار الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة، ثم يعرض محددات الانضمام ويقدم تفسيراً مستنداً على الاقتصاد السياسي حالة الجزائر.

L'Organisation mondiale du commerce est entrée en fonction en 1996. Après la ratification des accords de Marrakech le 15 avril 1994, les Etats Membres avaient décidé que l'année 1995 serait une année de transition du GATT vers l'OMC. Les pays devaient faire acte volontaire d'adhésion à la nouvelle organisation. L'opportunité était donnée aux pays observateurs ou en accession au GATT de devenir membre de plein droit de l'OMC. Cette période étant révolue, tout pays souhaitant adhérer à l'OMC doit le faire au titre de l'article XII régissant l'accession² [Cf. annexe 1 le détail des procédures d'accession engagées à l'OMC].

¹ Communication présentée à la journée d'étude internationale sur « L'adhésion de l'Algérie à l'OMC : regards croisés », Laboratoire Grand Maghreb : Economie et Société, Université Mentouri, Constantine, Faculté des sciences économiques et sciences de gestion, le 22 Novembre 2008.

² Article XII – Accession stipule que

« I. Tout Etat ou territoire douanier distinct jouissant d'une entière autonomie dans la conduite de ses relations commerciales extérieures et pour les autres questions

L'Algérie, engagée dans le processus d'accession au GATT depuis juin 1987, n'a pas saisi l'opportunité de l'année de transition³. Elle est depuis engagée dans ce qui est devenu le plus long processus d'accession à l'OMC. Cette dernière fonctionne selon une logique de club auquel il est nécessaire de « payer un ticket d'entrée » si l'on souhaite en devenir membre. C'est pourquoi l'accession est un processus pluridimensionnel porteur de coûts d'ajustement sectoriels et institutionnels que le requérant doit assumer. Il convient de l'analyser en tant que révélateur des contradictions du processus d'intégration internationale d'une économie comme l'économie algérienne. Celle-ci est confrontée à une double problématique : d'une part, celle d'un pays en développement et, d'autre part, celle d'une économie pétrolière peu diversifiée. Aussi, l'accession renvoie inévitablement à des considérations commerciales et productives (exploitation des avantages comparatifs, amélioration de la spécialisation). Simultanément elle a un contenu juridique très prononcé dans la mesure où elle implique une transformation de la législation économique intérieure, des procédures de régulation économique et des instruments de la politique commerciale. Ces éléments en font une procédure au cœur du régime de croissance en économie ouverte du requérant.

Dans le cas de l'Algérie, la durée du processus (21 ans) est l'élément qui retient l'attention. Dès lors, il convient d'analyser les facteurs explicatifs de cette situation. Celle-ci ressort de facteurs propres à l'institution et à la procédure d'accession, mais également de facteurs relatifs à l'économie politique interne du requérant. Pour l'Algérie, cette

traitées dans le présent accord et dans les Accords commerciaux multilatéraux pourra accéder au présent accord à des conditions à convenir entre lui et l'OMC. Cette accession vaudra pour le présent accord et pour les Accords commerciaux multilatéraux qui y sont annexés.

2. Les décisions relatives à l'accession seront prises par la Conférence ministérielle. La Conférence ministérielle approuvera l'accord concernant les modalités d'accession à une majorité des deux tiers des Membres de l'OMC.

3. L'accession à un Accord commercial plurilatéral sera régie par les dispositions dudit accord. »

³ A condition que les pays aient signé l'Accord de l'OMC et complété leurs négociations tarifaires et pris des engagements au titre de l'AGCS. Conditions que l'Algérie ne satisfaisait pas en 1995.

dimension est déterminante dans le sens où les transformations structurelles et institutionnelles induites par l'accèsion entrent en contradiction avec les modalités économiques d'exercice du pouvoir, c'est-à-dire le système d'économie politique algérien. De la résolution de cette contradiction, qui relève fondamentalement des autorités algériennes, dépend l'achèvement ou non de la procédure.

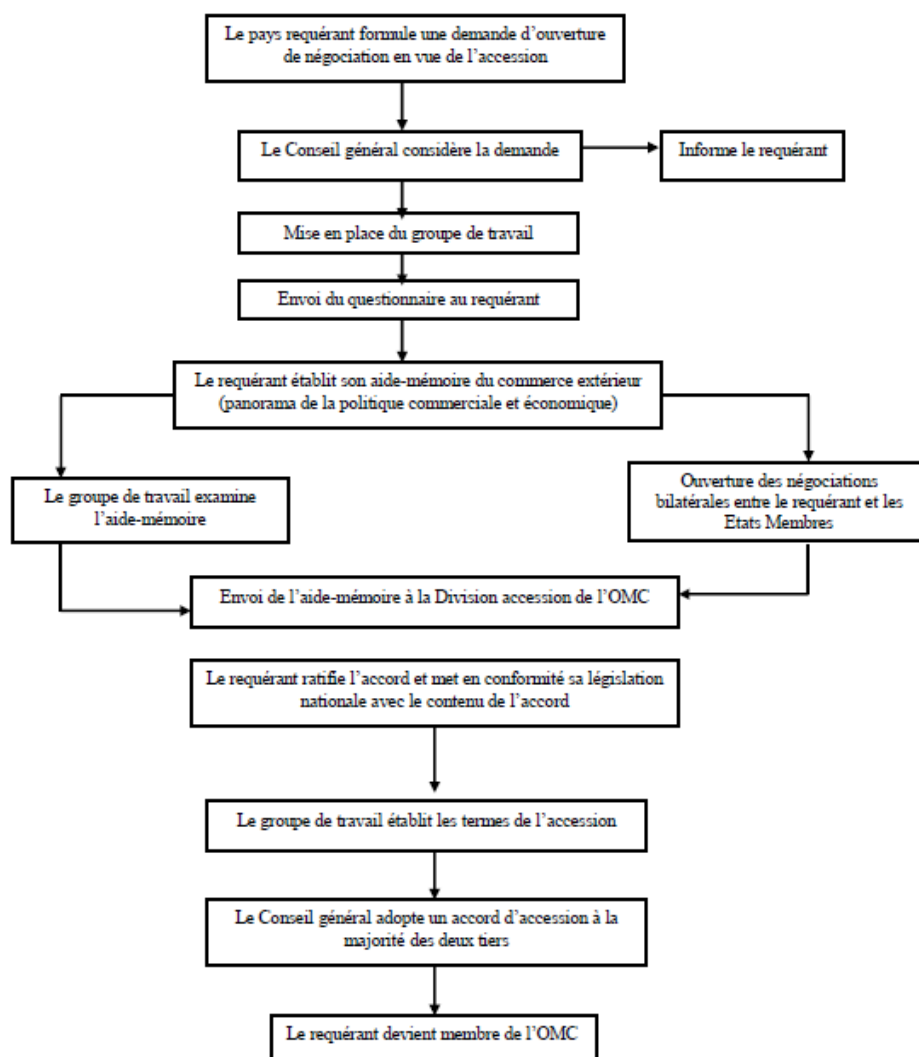
Cherchant à répondre aux questions du comment, du pourquoi et des effets attendus de l'accèsion, cette contribution se divise en trois sections. La première aborde les dimensions institutionnelles et d'économie politique du processus d'accèsion à l'OMC. La deuxième section analyse les déterminants de l'accèsion à l'OMC. La dernière formule deux propositions analytiques pour ce qui est des déterminants de l'accèsion de l'Algérie à l'OMC et qui éclaireraient la durée de la procédure.

ANALYSE DU PROCESSUS D'ACCESSION A L'OMC

Alors que l'accèsion à l'ONU ou à des organisations régionales se fait de façon quasi-automatique et dans des délais assez courts, l'accèsion à l'OMC est une procédure complexe et sans limite de durée. De plus, l'existence d'une procédure unifiée et codifiée ne conduit pas nécessairement à un schéma standardisé d'accèsion mais plutôt à une procédure au cas par cas. Cela tient à la nature de l'organisation, pilotée par ses membres.

Avant que ne s'enclenchent les négociations en vue de l'accèsion, un pays doit présenter officiellement sa demande au Directeur général de l'OMC. L'acceptation d'une demande relève de la responsabilité du Conseil général de l'Organisation. Dès que celle-ci est acquise, un groupe de travail, composé par les Membres, est formé [*Cf.* annexe 2 pour la composition du groupe de travail sur l'accèsion de l'Algérie]. C'est à ce moment que la procédure de négociation en vue de l'accèsion débute. Cette dernière se décompose en trois phases [*Cf.* schéma 1 pour le détail de la procédure]. Les politiques des pays candidats doivent être ajustées aux conditions et normes de fonctionnement du régime commercial multilatéral de l'OMC en matière de commerce de biens (GATT), de services (GATS), de réglementation des investissements étrangers (TRIMS), de propriété intellectuelle liée au commerce (TRIPS) et de standards internationaux (OTC et SPS).

Schéma 1. Les étapes successives prévues par le protocole d'accèsion à l'OMC



Source : Composition de l'auteur à partir de Williams, 2008.

La première phase est consacrée à la récolte d'informations sur le régime commercial du requérant. Elle répond à deux objectifs : clarifier les changements que le requérant serait amené à entreprendre afin de rendre son système de régulation économique compatible avec les dispositions des Accords de l'OMC et fournir une base concrète aux négociations sur l'accès au marché pour les biens et les services. C'est

durant cette phase que le requérant doit présenter son mémorandum sur le commerce extérieur et répondre à l'ensemble des questions écrites que lui posent les membres. Le mémorandum récapitule et synthétise l'ensemble des législations du pays en matière économique et non seulement commerciale. La deuxième phase est à proprement parlé consacrée aux négociations des termes de l'accession, c'est-à-dire aux concessions en matière d'accès au marché que doit satisfaire le requérant. Cette étape débute lorsque l'examen du régime de commerce extérieur est suffisamment avancé. En pratique, les travaux d'investigation sur le régime de commerce extérieur et la phase des négociations peuvent se chevaucher et progresser en parallèle. Les négociations en rapport avec les systèmes de régulation en matière de commerce des biens et services et en matière de droit de propriété intellectuelle (ADPIC) sont menées de façon multilatérale au sein du groupe de travail. Les consultations et négociations avec le requérant concernant les soutiens agricoles et les subventions à l'exportation ont lieu de façon plurilatérale, c'est-à-dire avec un groupe restreint au sein du groupe de travail sur l'accession intéressé par cette question. Les négociations sur la libéralisation du marché du requérant ont lieu dans un cadre bilatéral. Concernant les biens, l'objectif de la négociation est d'arriver à un accord sur les tarifs plafonds que le candidat se déclare prêt à respecter après son adhésion. Concernant les services, la négociation ne concerne pas seulement les limitations d'accès au marché pour les services et les fournisseurs de services, mais également les limitations concernant le traitement national et les exemptions de la clause de la nation la plus favorisée.

Encadré 2. Le mémorandum du commerce extérieur et ses annexes

Informations visées	Informations demandées	Document de l'OMC
Général	Mémorandum Statistiques Listes des lois et documents légaux	WT/ACC/1 WT/ACC/1, Annexe 1 WT/ACC/1, Paragraphe 9 et Annexe 2
Commerce de marchandises	Procédures de licence d'importations Evaluation en douane Obstacles techniques au commerce	WT/ACC/1, Annexe 3 WT/ACC/1, Annexe 4 WT/ACC/1, Annexe 5
Commerce des services	Classification sectorielle des services	WT/ACC/1, Annexe 7
Accords commerciaux	Liste des accords commerciaux internationaux	WT/ACC/1, Annexe 8
Informations factuelles supplémentaires		
Commerce de marchandises	Obstacles techniques au commerce et mesures sanitaires et phytosanitaires Soutien interne et subventions agricoles à l'exportation	WT/ACC/8 WT/ACC/4
Commerce des services	Questionnaire sur le commerce des services	WT/ACC/5
ADPIC	Liste des ADPIC	WT/ACC/9

Source : Composition de l'auteur à partir de Williams, 2008.

A la fin de ce processus de négociations débute la troisième phase, consacrée à l'élaboration du document de synthèse relatif à l'accession. Celui-ci récapitule les résultats des négociations bilatérales et plurilatérales dans un document unique consolidant, sous le sceau des

principes du multilatéralisme, l'ensemble des résultats des sessions du groupe de travail. Ce document est soumis à l'approbation des membres du groupe de travail qui à son tour le transmet au Conseil général et à la Conférence ministérielle pour adoption. Un fois que la décision d'approuver le Protocole d'accession d'un pays est adoptée par le Conseil général, le pays requérant doit accepter ce Protocole et les engagements qu'il contient. Le Protocole d'accession entre en vigueur trente jours après que le pays l'a accepté.

L'essentiel du processus d'accession se joue dans les deux premières phases. Si l'objectif est d'amener le requérant à se mettre en conformité avec le régime de l'OMC, le processus comporte un biais en faveur des pays du groupe de travail qui ont l'exclusivité de la proposition. Le répondant doit prouver aux membres sa capacité à se mettre en conformité avec les dispositions de l'OMC et à réduire le niveau de protection de son économie. Il n'est pas prévu qu'il demande aux membres de l'OMC de faire de même. De plus, s'ils estiment que les offres du requérant sont insuffisantes, ils sont en mesure de reconduire la négociation et, par conséquent, de reporter l'accession. Cet aspect de la procédure expliquerait, en partie, la durée des négociations. Le mode opératoire des questions-réponses renforce le biais d'un double point de vue. D'une part, il exclut tout critère d'évaluation autonome des engagements du requérant, y compris vis-à-vis de la norme multilatérale [Kavass, 2007]⁴. La crédibilité des offres et des engagements du requérant dépend entièrement de la relation établie avec les pays du groupe de travail durant l'itération. D'autre part, il amplifie l'effort d'ajustement que doit fournir le requérant au fur et à mesure qu'un problème est soulevé par le groupe de travail. Cela a pour effet indirect de complexifier l'économie politique domestique de l'accession puisque les autorités sont amenées à reconsidérer les compromis internes de départ. Nous avons là un nouvel élément explicatif de la durée de la procédure.

⁴ En théorie, les questions portent sur les domaines couverts par les accords de l'Uruguay round. En pratique, une liberté totale est laissée aux membres du groupe de travail quant aux questions posées dans la mesure où elles concourent à une meilleure compréhension du régime de commerce extérieur du requérant.

Le choix des autorités algériennes de « geler » la procédure d'accession au GATT, puisqu'il faudra attendre 1997 pour que l'Algérie présente son premier aide-mémoire du commerce extérieur, et l'impossibilité de saisir l'opportunité d'adhérer aux accords de l'Uruguay round lors de la création de l'OMC (1995-1996) apparaissent, avec le recul, comme deux erreurs stratégiques. En effet, le passage du GATT à l'OMC a modifié la forme et la nature du multilatéralisme commercial et également celles de la procédure d'accession [Michalopoulos, 2002 ; Evenett, 2005]. Il en résulte une complexification de la procédure d'accession impliquant, du point de vue de l'économie algérienne, une adaptation structurelle et institutionnelle de grande ampleur. L'ampleur de cette adaptation à laquelle s'ajoute la nécessité de l'articuler à un projet de développement économique national ont fait défaut dans le cas algérien, expliquant ainsi le peu de progrès du dossier en 21 ans.

En l'état actuel, l'Algérie a achevé ses négociations avec le Brésil, l'Uruguay, Cuba, le Venezuela et la Suisse, et elle doit encore faire de même avec l'Union européenne, le Canada, la Malaisie, la Turquie, la République de Corée, l'Équateur, les États-Unis, la Norvège, l'Australie et le Japon. Du point de vue sectoriel, les pays du groupe de travail ont indiqué qu'un effort substantiel demeure attendu de la part de l'Algérie dans les domaines suivants : entreprises d'État, prix des hydrocarbures, droits de commercialisation et présence commerciale, régime fiscal (TVA et autres taxes à la consommation), subventions à l'exportation, mesures SPS, OTC et ADPIC.

La nature même de la procédure, tant dans sa forme que dans sa substance, fournit des éléments d'explication de sa lenteur. Cela étant, l'accession à l'OMC constitue un moyen pour un pays de s'intégrer dans les structures de production et les réseaux d'échanges internationaux. C'est pourquoi il convient d'explorer les déterminants de la préférence pour l'accession en dépit du coût de la procédure.

LES DETERMINANTS DE L'ACCESSION A L'OMC

Le nombre de pays engagé dans le processus d'accession à l'OMC montre qu'elle exerce un effet d'attraction et ce malgré les difficultés que rencontre le cycle actuel de négociations. La présente section est consacrée à une revue des arguments explicatifs de la décision d'accéder

à l'OMC. Elle mettra en perspective ces arguments avec la situation algérienne. Comme tout ce qui concerne l'OMC, la procédure d'accèsion a un fort contenu réglementaire, juridique et institutionnel. Il n'est, dès lors, pas étonnant que l'un des principaux déterminants soit de nature institutionnelle. Le choix de s'engager dans la procédure répondrait à des *visées transformatrices internes* [Abbas, 2000 ; Abbas, Billès, 2001]. Ce n'est pas tant la libéralisation qui est recherchée que la gestion des transformations institutionnelles induite par l'accèsion et les contradictions que cette transformation génère. C'est pourquoi le processus est ancré dans l'économie politique domestique du requérant.

La première série de déterminants explicatifs de l'accèsion à l'OMC est directement reliée aux enseignements de la théorie du commerce international puisqu'elle renvoie à l'exploitation des avantages comparatifs. Un pays, exportant un bien pour lequel il possède un avantage comparatif, a tout intérêt à adhérer au régime commercial de l'OMC⁵ dont la logique repose sur l'accroissement des exportations dans le respect du principe de réciprocité⁶. Ainsi, l'appartenance à l'OMC sécurise l'accès aux marchés pour les exportations d'un pays, celles-ci bénéficiant désormais des droits NPF en vigueur au niveau multilatéral⁷. De façon symétrique et partant du fait que l'un des effets de la procédure d'accèsion est la baisse des tarifs douaniers et des barrières non tarifaires, il peut en résulter une baisse du coût des importations. La conséquence en est, d'une part, une amélioration attendue du bien-être du consommateur dû à une modification de la structure des prix relatifs ou à

⁵ La théorie des avantages comparatifs de D. Ricardo et ses prolongements contemporains montrent qu'un pays possède au moins un secteur ou un bien pour lequel il a un avantage comparatif ou relatif. Cela signifie que ce pays possède au moins une raison d'accéder à l'OMC.

⁶ Cette logique est qualifiée par P. R. Krugman de « *mercantilisme éclairé* ». Le mercantilisme éclairé repose sur trois principes : i) les exportations sont un bien, ii) les importations sont un mal et iii) toutes choses étant égales par ailleurs, une augmentation simultanée des exportations et des importations est un bien [Krugman, 1992].

⁷ Par ailleurs, il est fort probable que si l'Algérie accède à l'OMC elle aura le statut de pays en développement. De ce fait, elle bénéficiera des clauses du traitement spécial et différencié qui confèrent des droits supérieurs, des périodes de transitions spécifiques et des obligations atténuées, aux pays en développement dans le système commercial multilatéral.

une augmentation des variétés de biens mises à sa disposition. D'autre part, le processus peut aboutir à un abaissement du coût des intrants et des biens intermédiaires importés par le pays.

Envisagée en ces termes, la procédure d'accession améliorerait l'efficacité productive de l'économie en accession d'un double point de vue : soit en consolidant l'avantage comparé à l'origine de la demande d'accession, soit en abaissant les coûts d'importations nécessaires à une stratégie de construction de capacité ou de diversification industrielle⁸. Il convient toutefois de relativiser la portée de l'argument. Tout d'abord, il n'existe pas d'évidence statistique ou empirique que les accords de l'OMC améliorent la participation au commerce international des pays membres⁹. Ensuite, le solde excédentaire de la balance commerciale algérienne¹⁰ ne doit pas faire illusion sur la nature de son insertion internationale : la position concurrentielle de l'Algérie repose sur la prédominance des matières premières dans les exportations. L'avantage comparatif de l'Algérie se concentre dans les produits énergétiques¹¹. Par ailleurs, les exportations ne rencontrent pas de droits de douane prohibitifs, particulièrement vis-à-vis du principal partenaire commercial : l'Union européenne [Cf. annexe 3 sur la structure tarifaire rencontrée par les exportations algériennes].

Enfin, l'objectif affiché d'une diversification de l'offre de biens et services et de la structure des exportations est-elle possible au travers de l'accession à l'OMC ? Rien n'est moins sûr car telle n'est pas la vocation

⁸ On oublie trop souvent que l'argument central de la théorie des avantages comparatifs et, par extension, de la théorie du commerce international, réside dans la fonction importatrice du commerce international qui en fait un catalyseur de la croissance.

⁹ Dans une série de travaux A. Rose a démontré que l'appartenance à l'OMC n'accroît pas la participation des pays aux échanges commerciaux. A partir de la même base de données, Subramanian et Wei arrivent à la conclusion inverse [Rose, 2002, 2004 ; Subramanian, Wei, 2003].

¹⁰ L'excédent de la balance des transactions courantes représente 20,5 % du PIB en 2006.

¹¹ Par ordre d'importance, l'Algérie exporte des produits pétroliers, des produits issus des activités pétrolières, des produits bruts et des biens alimentaires. La part des hydrocarbures représente 98 % de la valeur des exportations.

de la procédure. La diversification productive et la réduction de la dépendance vis-à-vis des hydrocarbures ne sont réalisables que dans le cadre d'une politique industrielle, voire une politique de développement. L'accèsion à l'OMC n'est synonyme ni de l'une ni de l'autre¹². Les modalités d'insertion internationale de l'économie algérienne indiquent que l'enjeu de l'accèsion ne se situe pas du côté des exportations mais de celui des importations et de la libéralisation du marché intérieur. Or, le choc concurrentiel de l'ouverture et de la mise aux normes multilatérales peut conduire, cela est déjà le cas, à une déstructuration du système productif. En effet, l'économie algérienne dans son ensemble connaît une érosion de la productivité du travail [Cf. annexe 4] et, hors hydrocarbures, de nombreux secteurs restent vulnérables à la concurrence étrangère. Une intensification de celle-ci pourrait avoir des effets irréversibles sur le tissu industriel national en raison de l'existence d'irréversibilités technologiques et productives empêchant toute possibilité de diversification productive de l'Algérie alors que l'objectif affiché est celui d'une diversification hors hydrocarbures. Néanmoins, l'absence d'un projet de développement rend problématique la définition des conditions et de la substance des transformations sectorielles et institutionnelles à mener car fondamentalement, ces restructurations impliquent une modification de la nature et de la forme de l'exercice du pouvoir.

La deuxième série de déterminants renvoie à des considérations institutionnelles. Celles-ci peuvent être saisies à deux niveaux.

L'un des arguments généralement invoqués à l'appui de l'accèsion est de participer à la mise en place des règles du commerce international. Cela inciterait l'Algérie à s'intégrer dans le jeu coopératif commercial multilatéral, ce qui limiterait les comportements de défection et les risques de conflits commerciaux. La capacité d'influencer l'agenda des négociations commerciales et de participer activement à l'élaboration des règles de l'échange international est conditionnée par le statut de membre de plein droit de l'OMC. Le blocage actuel des négociations n'est pas

¹² La procédure peut aboutir à la mise en place d'un dispositif institutionnel favorable à l'investissement étranger. Mais elle n'a pas vocation à définir les types d'investissements entrants ni à mettre en place un environnement interne au sein duquel le processus national d'accumulation de capitaux et de connaissance bénéficie de la présence des firmes étrangères.

appelé à durer éternellement. Aussi, il est très probable que des questions aujourd'hui hors du périmètre de l'OMC arrivent à terme sur la table de la négociation, particulièrement les questions énergétiques (libéralisation des services pétroliers, libéralisation de l'accès aux ressources, régime multilatéral d'investissement). Par ailleurs, l'accédant est amené à réformer dans le sens d'une plus grande transparence, d'une meilleure lisibilité et d'une facilitation des procédures, les institutions de sa politique commerciale (procédures douanières, licence d'importation, système de tarification, etc.). A cela s'ajoute que le seul moyen de bénéficier de la procédure de règlement des différends de l'OMC est d'en être membre.

La mise en place de cette procédure constitue la principale innovation institutionnelle en matière de régulation des échanges induite par la création de l'OMC. Dans un contexte d'intégration internationale structurelle où l'enjeu ne porte pas tant sur les barrières tarifaires que sur les normes et préférences collectives, l'existence d'une telle procédure rend l'OMC attractive. D'une part, elle offre un mécanisme de droit, échappant en partie à l'arbitraire des rapports de puissances interétatiques, à la résolution des conflits commerciaux. D'autre part, elle permet à un pays de défendre ses intérêts commerciaux face aux pratiques de ses partenaires. En parallèle, elle sécurise les anticipations de ces dernières en matière d'accès au marché du requérant. Ils ont à leur disposition une procédure effective dans le cas où le requérant, désormais membre à part entière, ne mettrait pas en œuvre des engagements auxquels il aurait souscrit dans de nouvelles négociations¹³.

En filigrane de cet argument figure celui du coût de l'exclusion selon lequel, dans une économie internationale intégrée, être à l'extérieur du système commercial multilatéral génère des coûts pour un pays [Lanoszka, 2001]. Le régime de l'OMC constitue une garantie pour les opérateurs économiques internationaux quant au respect des droits de propriété et, plus globalement, une garantie de respect des principes et

¹³ Il convient de remarquer que c'est pour éviter un recours excessif à la procédure de règlement des différends que les pays du groupe de travail sont exigeants en matière de mise en conformité ex ante avec les accords de l'Uruguay round.

des dispositions du droit commercial international¹⁴. L'adhésion à l'OMC sécurise l'espace transactionnel et contractuel des opérateurs économiques internationaux et peut apparaître comme un facteur favorable d'attractivité du territoire du requérant.

Le second niveau des déterminants institutionnels découle des apports de la théorie institutionnaliste. Cette dernière a montré le rôle des institutions et du changement institutionnel dans la qualité des performances économiques d'une nation [North, 1990]. Elle a montré également l'importance de la cohérence des arrangements institutionnels tant sectoriels que globaux. Cette complémentarité des institutions semble faire défaut dans le cadre des réformes engagées en Algérie jusqu'à présent, la Banque mondiale insistant sur le problème posés par « *cadres réglementaires incomplets* » et des « *cadres institutionnels fortement fragmentés* » [Banque mondiale, 2006]. Ainsi, les redéfinitions permanentes des règles du jeu peuvent être interprétées comme la manifestation de l'absence d'une vision d'ensemble des réformes en matière de privatisation, de régulation sectorielle, d'autorisation d'importation et de vente sur le marché national ou d'investissement direct¹⁵. Dès lors, la durée de la procédure confirmerait que l'accession n'est pas à même de produire ou, dans une moindre mesure, de susciter cette complémentarité. Il ne s'agit pas de surévaluer l'importance du facteur institutionnel mais, dans le sillage de Hall et Soskice, il convient de relever l'existence d'une liaison forte entre la structure institutionnelle des pays et le type d'activités économiques dans lesquelles ils se spécialisent, confirmant le rôle des institutions dans la construction de l'avantage comparatif et de l'attractivité du territoire, proposition confirmée dans le cas des pays de la région Maghreb et Moyen-Orient et

¹⁴ C'est un élément qui ferait défaut dans le cas de l'Algérie si l'on se base sur les données et l'analyse du rapport *Doing Business* de la Banque mondiale. L'Algérie est classée à la 132^e position sur 181 économies analysées [Banque mondiale, 2008].

¹⁵ La loi des finances 2008-2009 a été l'occasion d'une reconsidération de la politique d'ouverture en matière d'investissement direct étranger en Algérie dont les principales mesures sont : le droit de préemption de l'Etat sur les cessions d'actifs des investisseurs étrangers, la taxation des rapatriements des dividendes des entreprises étrangères implantées en Algérie, l'obligation de ré-investissement de l'équivalent de l'avantage fiscal dont bénéficient les investisseurs étrangers, la suppression de la majorité pour la partie étrangère dans les futurs partenariats publics-privés.

de l'Algérie plus particulièrement [Hall, Soskice, 2001 ; Méon, Sekkat, 2004].

Toutefois, c'est du côté de l'économie politique domestique que figurent les déterminants les plus significatifs de l'accession à l'OMC. Le processus d'accession à l'OMC ne prend pleinement sens que rattaché au processus des réformes économiques qu'il génère et qu'il légitime. En effet, l'accession peut être instrumentalisée pour justifier les transformations institutionnelles, réglementaires et structurelles dont sont porteuses les réformes économiques auprès des groupes socio-économiques et sociopolitiques nationaux. L'invocation de la contrainte internationale et de la mise aux normes et standards internationaux « commandée » par l'extérieur réduirait le coût sociopolitique du processus de réformes. Par ailleurs, l'accession serait porteuse d'un effet verrouillage des réformes internes engagées par un gouvernement. Elle agirait comme le signal, vis-à-vis de la communauté internationale, mais également des opérateurs économiques nationaux, de l'impossibilité d'un retour en arrière en matière de libéralisation et de réformes, ce qui aurait pour principal résultat de crédibiliser les réformes engagées par un gouvernement [Michalopoulos, 2000]. Elle protégerait le gouvernement contre des pressions internes susceptibles d'abaisser le niveau général de bien-être de la population, et mettre en œuvre les principes de non-discrimination et de transparence limiterait l'étendue des pratiques de corruption et de diminution de l'autorité de l'Etat [Anderson, 1996 ; Jacquet *et alii*, 1999]. Rien n'interdit qu'un gouvernement use de l'un ou de l'autre des arguments (effet verrouillage et effet légitimateur) durant le processus dans son ensemble ou ponctuellement sur un aspect particulier.

L'ensemble de ces déterminants ne serait faire perdre de vue que le processus d'accession à l'OMC dépend des interactions entre les pays du groupe de travail et le requérant, de la qualité de l'engagement de ce dernier et des problématiques sous-jacentes à son intégration dans le système commercial multilatéral. C'est précisément à cette dimension que la troisième section est consacrée.

PREFERENCE NATIONALE POUR UNE OUVERTURE LIMITEE ET ACCESSION A L'OMC

Cette présente section prolonge l'analyse d'économie politique débutée dans la section précédente. Elle porte son attention sur les

équilibres propres au système d'économie politique algérien comme principal déterminant de la durée de la procédure. Bien qu'économique, le processus d'accession se trouve de façon intentionnelle au cœur de la problématique de l'exercice du pouvoir en Algérie. Il impacte sur les dispositifs économiques du pouvoir et peut conduire à un déséquilibre au sein des bases socio-économiques et sociopolitiques sur lesquelles s'appuie le régime algérien. Cette proposition repose sur une approche qui ne fait pas du champ politique un élément exogène à la logique économique et n'envisage pas les dynamiques économiques isolément des relations de pouvoir qui structurent le corps social algérien.

Un pays qui s'engage dans le processus d'accession à l'OMC doit faire un choix : utiliser le processus comme accélérateur-catalyseur des réformes ou en minimiser l'effet transformationnel. D'un côté, l'Algérie peut utiliser l'accession comme repère pour les réformes économiques engagées, l'objectif étant d'aboutir, chaque fois que cela est possible, à des législations et des procédures de régulation économique compatibles avec le régime de l'OMC. De l'autre côté, l'Algérie peut concevoir les réformes en dehors de ce processus. L'objectif est de lisser dans le temps les effets de l'accession et d'éviter un coût de l'ouverture trop élevé pour les opérateurs économiques nationaux. Cette option consiste à utiliser le fait que les règles de l'OMC n'obligent les candidats à aucun plafond particulier en matière de protection économique, de sorte que l'issue du processus, long par définition, soit une libéralisation minimale acceptable par les membres du groupe de travail. La durée de la procédure semble indiquer que cette option a la préférence du gouvernement algérien.

Compte tenu de l'importance du secteur des hydrocarbures (pétrole et gaz) en termes de PIB, de revenus d'exportations et de fiscalité (80 % des recettes fiscales sont liées au secteur), l'Algérie peut être qualifiée d'économie pétrolière. Le volume des recettes des hydrocarbures, qui dépend des modalités d'insertion internationale du pays, constitue le paramètre déterminant du niveau d'activité économique, du niveau d'emploi et du niveau d'investissement [Seers, 1964]. Au-delà de son poids macroéconomique, le secteur des hydrocarbures est au cœur de l'économie politique algérienne, qu'il oriente vers une logique d'allocation et non de production [Luciani, 1987]. Il en résulte un système d'économie politique reposant sur un « *pacte rentier* » [Crystal, 1990] qui fait que la captation puis la redistribution des recettes pétrolières revêt une dimension à la fois économique et politique.

L'ouverture économique est un des facteurs de redéfinition de ce pacte. A ce titre, elle est porteuse d'enjeux de production, mais surtout de distribution de richesses. C'est pourquoi les réformes induites par le processus d'accession (révision des systèmes d'autorisations administratives, des licences d'importation, des procédures douanières, des conventions fiscales, remise en cause des monopoles commerciaux, refonte de la politique de soutien et de subvention, clarification des législations nationales en matière de foncier, transparence de l'action économique et sociale des pouvoirs publics) modifient les paramètres de la circulation des recettes pétrolières. De ce fait, elles heurtent les dispositifs socio-économiques de reproduction du pacte rentier.

L'ouverture commerciale et aux investissements directs et plus globalement le volet international des réformes économiques sont appréhendés sous l'angle exclusif de la perte de souveraineté. Le traumatisme de la mise sous tutelle financière du pays par le FMI au milieu des années 1990 est déterminant dans la compréhension de cette conception. L'accession à l'OMC est lue à travers la même grille¹⁶. Toutefois, cette conception n'est pas utilisée d'un point de vue idéologique (nationalisme économique et projet national de développement), mais en raison de la crainte de perdre la maîtrise sur les activités et les comportements économiques, maîtrise constituant un

¹⁶ Le précédent avec le FMI expliquerait le dilemme stratégique dans lequel se trouve l'Algérie vis-à-vis de l'OMC. Après avoir vu les termes de l'échange des hydrocarbures s'effondrer à partir de 1984-1985, l'Algérie a été « contrainte » d'accepter un plan d'ajustement structurel (PAS) du FMI signé en avril 1994. Celui-ci n'a pas mis fin à la crise d'abord économique et sociale puis, à partir de 1992, politique et sécuritaire, dans laquelle s'est trouvée le pays. Tout au contraire, les mesures prises dans le cadre du PAS ont conduit à la disparition d'un nombre considérable d'entreprises, une hausse du chômage et une réduction du revenu réel des algériens, plongeant le pays dans la stagnation hors des périodes de *boom* pétrolier. Cette expérience de libéralisation s'est également accompagnée de l'émergence de nouveaux groupes sociaux liés à la privatisation de l'économie et concentrés dans la sphère de la circulation marchande, mettant fin à toute perspective d'industrialisation ou, dans une moindre mesure, de diversification productive. L'adhésion à l'OMC, et tous les changements qu'elle implique, serait vécue comme un prolongement de la thérapie de choc du FMI. Pour plus de détails sur les réformes et la période 1986-1995, voir Mahiou, Henry, 2001 ; Aghrout, Bougherira, 2004.

élément-clé de la légitimité politique du régime. Elle a engendré une stratégie d'adaptation de l'économie politique algérienne dans le sens d'un développement de nouveaux réseaux dont le principal objectif est de disposer d'un accès privilégié aux ressources politiques.

Il peut paraître paradoxal, voire contradictoire, que le consensus politique sur l'accession à l'OMC et le discours sur l'ouverture et la stratégie de réformes affichées par le gouvernement ne se concrétisent pas. La prise en compte des effets en matière de circulation des revenus pétroliers de l'accession permet de lever en partie ce paradoxe. Le fait est que l'aisance financière dans laquelle se trouve le pays jusqu'à présent est plus utilisée comme moyen de compensation des groupes socio-économiques que pour impulser des réformes de structure en vue d'une croissance économique diversifiée. Mais au-delà, le déroulement de la procédure d'accession doit être analysé comme l'expression d'une appropriation complexe et contradictoire du processus d'ouverture et d'insertion internationale. Ce processus d'appropriation a cela de complexe qu'il n'a pas pour principal objectif un meilleur respect de l'état de droit, l'amélioration des mécanismes de marché, l'accroissement de la compétitivité de l'économie nationale, mais vise en premier lieu l'exercice du pouvoir. Les autorités algériennes sont au cœur d'une dynamique contradictoire de « réformes sans changement »¹⁷.

Une fois ces éléments posés, il est possible de formuler deux propositions. La première renvoie à la préférence géographique en matière d'ouverture qui entre en contradiction avec l'approche non discriminatoire prônée par l'OMC. L'ouverture obligée de l'économie algérienne, vécue comme une contrainte en elle-même, est conçue à partir d'une stratégie nationale de diversification des partenaires étrangers. La volonté de maîtriser le processus conduit le décideur politique à vouloir « choisir » ses partenaires et le périmètre de l'ouverture, éléments qu'il estime non satisfaits dans le cadre multilatéral. Il nous semble que cette proposition explique en partie pourquoi l'Algérie a choisi la ratification d'un accord d'association avec l'Union européenne plus contraignant que ceux de l'OMC et pourquoi elle privilégie la négociation d'un accord de libre-échange avec les Etats-

¹⁷ Nous empruntons cette expression à M. Tozy qui parle, à propos du Maroc, de « *changements sans réforme* » [Tozy, 1999].

Unis aux dépens de l'accès à l'OMC. Cela étant, dans le contexte de concurrence globalisée et face aux économies dynamiques d'Asie ou d'Amérique latine, l'Algérie dispose-t-elle d'alternatives aux partenariats du libre-échange avec l'Union européenne ou les Etats-Unis ? Cette proposition offre également un élément d'explication de la contradiction que constitue la ratification de l'accord d'association avec l'UE, qui aurait dû suivre et non précéder un accord d'accession à l'OMC puisque tirer profit de la proximité géographique avec l'Europe constitue le principal avantage comparé dont peut se prévaloir l'Algérie.

La seconde proposition fait l'hypothèse d'un gradualisme des réformes dont l'objectif serait de maîtriser l'intensité de la concurrence sur le marché algérien au profit de certains segments de l'économie politique domestique. La durée du processus trouverait son explication dans le choix des autorités algériennes pour un mode d'insertion dans l'économie mondiale au travers de l'installation d'investisseurs et d'opérateurs économiques internationaux dans les secteurs non pétroliers. L'Algérie chercherait à définir un positionnement dans la segmentation-délocalisation productive caractérisant la phase actuelle de mondialisation, partant du fait que les IDE sont un déterminant majeur de la spécialisation de par leurs effets en matière de transfert technologique, de connaissance et de savoir-faire (productif, managérial, organisationnel)¹⁸. Dès lors, limiter l'ouverture commerciale du pays devient une condition pour la réussite de cette stratégie d'attraction des capitaux. L'Algérie utiliserait les barrières tarifaires et non-tarifaires pour attirer des investissements de contournement. L'accord d'association avec l'UE permet une stratégie d'implantation des firmes non européennes utilisant l'Algérie comme base pour exporter vers le marché européen (investissement orienté vers l'exportation). La stratégie d'ouverture maîtrisée et graduelle consolide les dispositifs économiques d'exercice du pouvoir par le biais des systèmes d'autorisation et de

¹⁸ Ainsi, le 21 octobre 2008, la décision d'interdiction à l'importation des médicaments déjà produits localement est assortie de l'obligation d'investir en Algérie pour les opérateurs et les laboratoires étrangers désirant distribuer leurs produits sur le marché intérieur. Tout comme nous avons émis des réserves sur les enchaînements vertueux de la libéralisation commerciale en générale et dans le cas de l'Algérie en particulier, rien ne garantit que les externalités positives de l'investissement direct à l'étranger sur le tissu industriel algérien et la spécialisation du pays se matérialisent.

présence commerciale qu'elle implique, par le biais du contrôle des activités et des comportements économiques qu'elle autorise et par le biais des procédures administratives plus ou moins officieuses qu'elle nécessite.

Un dossier emblématique de l'accès à l'énergie permet, dans une certaine mesure, d'illustrer cette proposition. Il s'agit de la question de la double tarification énergétique – gazière plus précisément – que pratique le gouvernement algérien. La différence entre les prix domestiques de l'énergie et ceux pratiqués pour l'exportation constitue un obstacle majeur pour admettre l'Algérie à l'OMC, en particulier du côté de l'Union européenne¹⁹. Cette demande d'augmentation des prix domestiques a pour fondement que les entreprises algériennes profitent de sources d'énergie subventionnées, ce qui leur permet de bénéficier d'un avantage concurrentiel. Les autorités algériennes considèrent les bas prix de l'énergie comme un avantage comparatif naturel qui rend attractive l'économie algérienne pour les industries fortes consommatrices d'énergie (métallurgie, aluminium, ciment, engrais, chimie et pétrochimie)²⁰. Le gouvernement algérien prend appui sur le précédent saoudien pour fonder sa position et sa stratégie de négociation puisque ce dossier n'a pas empêché l'Arabie Saoudite d'accéder à l'Organisation (décembre 2005). Outre qu'il n'est pas démontré qu'il soit en contradiction avec les principes de non-discrimination de l'OMC, il est tout à fait possible d'envisager ce système de double tarification comme un composant d'une stratégie d'industrialisation. A cela s'ajoute la réforme, engagée en 2005, de la loi des hydrocarbures qui libéralise et introduit une régulation concurrentielle du secteur.

CONCLUSION

¹⁹ La double tarification contredirait les dispositions de l'OMC à trois niveaux : i) elle s'apparente à une subvention permettant à l'industrie de bénéficier d'intrant énergétique à un prix préférentiel ; ii) elle serait contraire aux dispositions de l'article XVII du GATT de 1994 concernant les entreprises commerciales d'Etat ; iii) elle contredirait les dispositions de l'article III. 9 portant sur le contrôle des prix intérieurs.

²⁰ Il est remarquable que la majorité des projets industriels associant des opérateurs étrangers concerne la valorisation des ressources naturelles : pétrochimie, gazochimie et engrais.

L'objet de cette contribution était de fournir des éléments de compréhension de la durée exceptionnelle du processus d'accèsion de l'Algérie à l'OMC. Les arguments sont de deux ordres. Les premiers ont pour origine les caractéristiques du processus en lui-même : i) procédure pragmatique et au cas par cas ; ii) complexité des processus transformationnels associés à la mise aux normes du régime de l'OMC compte tenu des domaines de compétence de ce dernier. Les seconds relèvent du système d'économie politique algérien : i) difficultés et complexités du processus de réformes économiques ; ii) absences d'une perspective claire sur le projet de développement sous-jacent aux réformes ; iii) prépondérance du secteur des hydrocarbures en matière de croissance et de répartition de la richesse créée ; iv) faible compétitivité du tissu industriel algérien et risques sociaux associés à son ouverture à la concurrence.

La politique d'ouverture est appelée à se poursuivre, et l'accèsion de l'Algérie à l'OMC demeure à l'ordre du jour. Toutefois, nous avons cherché à montrer que sa viabilité et sa crédibilité ne se mesurent pas uniquement en termes de mesures et d'instruments adéquats comme pourrait le laisser penser le débat des économistes et des juristes. Elle doit être pensée par rapport à la capacité du pouvoir d'ajuster la régulation économique, sociale et surtout politique à la contrainte externe. C'est autant un enjeu d'efficacité économique que de légitimité politique.

Pour conclure, la conjoncture actuelle montre que l'Algérie ne peut tabler uniquement sur l'expansion des exportations d'hydrocarbures comme déterminant du régime de croissance. Il s'ouvre une période qui impose une réflexion en profondeur sur la stratégie d'insertion internationale du pays et, au-delà, sur les choix industriels sous-jacents à cette stratégie d'insertion.

Liste des références

- Abbas M. (2000), *L'Organisation mondiale du commerce. Un essai d'interprétation en termes d'économie politique internationale*, Thèse de Doctorat, Université de Grenoble, Grenoble.
- Abbas M., Billès E. (2001), « L'accession de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce : visées transformatrices internes et institutionnalisation de l'intégration internationale », *Informations et commentaires*, n° 117, octobre-décembre.
- Aghrout A., Bougherira R. (2004), *Algeria in Transition. Reforms and Development Prospects*, RoutledgeCurzon, Londres.
- Anderson K. (1996), « China's Accession to the WTO : Why, How, and When ? », *Centre for International Economic Studies Policy Discussion Paper*, 96(14), novembre.
- Banque mondiale (2009), *Doing Business 2009. Country Profil: Algeria*, Banque mondiale, Washington.
- Banque mondiale (2006), *People's Democratic Republic of Algeria. A Public Expenditure Review*, Banque mondiale, Washington.
- Crystal J. (1990), *Oil and Politics in the Gulf: Rulers and Merchants in Kuwait and Qatar*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Evenett S., Primo Braga C. (2005), « WTO Accession: Moving the Goalposts? », in Newfarmer R. (ed.), *Trade, Doha, and Development: A Window into the Issues*, World Bank, Washington.
- Hall P., Soskice D. (dir.) (2001), *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press, Oxford.
- Jacquet P., Messerlin P., Tubiana L. (1999), *Le cycle du millénaire*, Rapport du Conseil d'analyse économique, n° 24, La Documentation française, Paris.
- Kavass I. (2007), « WTO Accession: Procedure, Requirements and Costs », *Journal of World Trade*, 41(3), juin.
- Krugman P. R., (1992), « Does the New Trade Theory Require a New Trade Policy ? », *World Economy*, 15(4), juillet.
- Lanoszka A. (2001), « The World Trade Organization Accession Process. Negotiating Participation in a globalizing Economy », *Journal of World Trade*, 35(4), août.
- Luciani G. (1987), « Allocation vs Production States: A Theoretical Framwork », in G. Luciani (ed.), *The Rentier State*, Croom Helm, Londres.
- Mahiou A., Henry J. R. (2001), *Où va l'Algérie ?*, Kharthal-IREMAM, Paris.
- Méon P-G., Sekkat K. (2004), « Does the Quality of Institutions Limit the MENA's Integration in the World Economy », *World Economy*, 27(9), septembre.
- Michalopoulos C. (2002), « WTO Accession », in B. Hoekman, A. Mattoo, Ph. English (eds), *Development, Trade and WTO: A Handbook*, World Bank, Washington.
- Michalopoulos C. (2000), « World Trade Organization Accession for Transition Economies. Problems and Prospects », *Russia and East European Finance and Trade*, 36(2), mars-avril.
- North D. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.

- Rose A. (2004), « Do We Really Know That the WTO Increases Trade? », *American Economic Review*, 94, Mars.
- Rose A. (2002), « Do WTO Members Have More Liberal Trade Policy », *NBER Working Paper*, n° 9347, National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- Seers D. (1964), « The Mechanism of an Open Petroleum Economy », *Social and Economic Studies*, 13(14), juin.
- Subramanian A., Wei S. (2003), « The WTO Promote Trade, Strongly But Unevenly », *IMF Working Paper*, n° 185, International Monetary Fund, Washington.
- Tozy M. (1999), « Représentation/intercession : les enjeux de pouvoir dans les champs politiques désamorçés au Maroc », in M. Camau, *Changements politiques au Maghreb*, Editions du CNRS, Paris.
- Williams R. J. (2008), *A Handbook on Accession to the WTO*, Cambridge University Press, Cambridge.

Annexe 1. Présentation d'ensemble des pays engagés dans le processus d'accession.
Source : <http://www.wto.org>

	Demande	Création du Groupe de travail	Aide-mémoire	Première/dernière réunion du Groupe de travail	Nombre de réunions du Groupe de travail	Offre pour les marchandises		Offre pour les services		Projet de rapport du Groupe de travail
						offre initiale	dernière offre ²	offre initiale	dernière offre ²	
Afghanistan	nov. 2004	déc. 2004								
Algérie	juin 1987	juin 1987	juil. 1996	avril 1998/Janv. 2008	10	févr. 2002	nov. 2007	mars 2002	nov. 2007	juin 2006
Andorre	juil. 1997	oct. 1997	mars 1999	oct. 1999	1	sept. 1999		sept. 1999		
Azerbaïdjan	juin 1997	juil. 1997	avril 1999	juin 2002/mars 2008	5	mai 2005	févr. 2008	mai 2005	mars 2007	
Bahamas	mai 2001	juil. 2001								
Belarus	sept. 1993	oct. 1993	janv. 1996	juin 1997/mai 2005	7	mars 1998	mai 2006	févr. 2000	sept. 2006	juin 2007 (RF)
Bhoutan	sept. 1999	oct. 1999	févr. 2003	nov. 2004/Janv. 2008	4	août 2005	nov. 2007	août 2005	nov. 2007	déc. 2007
Bosnie-Herzégovine	mai 1999	juil. 1999	oct. 2002	nov. 2003/nov. 2007	4	oct. 2004	févr. 2007	oct. 2004	févr. 2007	oct. 2007 (RF)
Comores	fév. 2007	oct. 2007								
Éthiopie	janv. 2003	févr. 2003	mai 2008		1					
Fédération de Russie	juin 1993	juin 1993	mars 1994	juil. 1995/mars 2006	30	févr. 1998	févr. 2001	oct. 1999	juin 2002	oct. 2004
Guinée équatoriale	fév. 2007	fév. 2008								
Iran	juil. 1996	mai 2005								
Iraq	sept. 2004	déc. 2004	sept. 2005	mai 2007/avril 2008	2					
Jamahiriyah arabe libyenne	juin 2004	juil. 2004								
Kazakhstan	janv. 1996	févr. 1996	sept. 1996	mars 1997/nov. 2006	9	juin 1997	mai 2004	sept. 1997	juin 2004	sept. 2006
Monténégro	déc. 2004	févr. 2005	mars 2005	oct. 2005/févr. 2008	5	juin 2006	jan. 2008	juil. 2005	juin 2008	fév. 2008
Ouzbékistan	déc. 1994	déc. 1994	oct. 1998	juil. 2002/oct. 2005	3	sept. 2005		sept. 2005		
République démocratique populaire lao	juil. 1997	févr. 1998	mars 2001	oct. 2004/nov. 2007	3	nov. 2006		oct. 2007		oct. 2007 (RF)
Republique du Libéria	juin 2007	déc. 2007								
Republique libanaise	janv. 1999	avril 1999	juin 2001	oct. 2002/mai 2007	5	nov. 2003	juin 2004	nov. 2003	juin 2004	mars 2007
Samoa	avril 1998	juil. 1998	févr. 2000	mars 2002	1	août 2001		août 2001	févr. 2006	nov. 2006
Sao Tomé-et-Principe	janv. 2005	mai 2005								
Serbie	déc. 2004	févr. 2005	mars 2005	oct. 2005/mai 2008	5	avril 2006	oct. 2007	oct. 2006	nov. 2007	avril 2008
Seychelles	mai 1995	juil. 1995	août 1996	févr. 1997	1	juin 1997		mai 1997		juin 1997
Soudan	oct. 1994	oct. 1994	janv. 1999	juil. 2003/mars 2004	2	juil. 2004	oct. 2006	juin 2004	oct. 2006	sept. 2004 (RF)
Tadjikistan	mai 2001	juil. 2001	févr. 2003	mars 2004/oct. 2006	3	févr. 2004	juin 2006	févr. 2004	juin 2006	mai 2006 (RF)
Vanuatu	juil. 1995	juil. 1995	nov. 1995	juil. 1996/oct. 1999	2	nov. 1997	nov. 1999	nov. 1997	nov. 1999	Ensemble des documents approuvé en oct. 2001
Yémen	avril 2000	juil. 2000	nov. 2002	nov. 2004/nov. 2007	4	sept. 2005	juin 2006	août 2005	juil. 2007	août 2007 (RF)

Source : <http://www.wto.org>

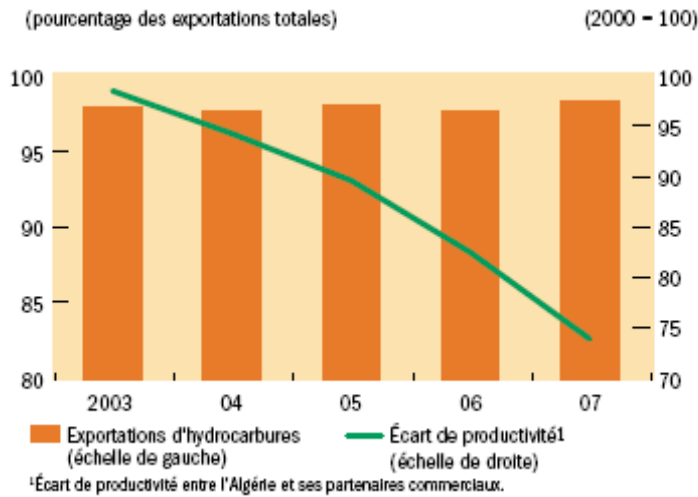
Annexe 2. Le Groupe de travail sur l'accèsion de l'Algérie

Président : S.E. M. G. Valles Galmés (Uruguay)	
Argentine Australie Brésil Bulgarie Cameroun Canada Chine Communautés européennes et États membres Corée, République de Croatie Cuba Égypte El Salvador Équateur États-Unis Honduras Inde Indonésie Israël Japon Jordanie	Malaisie Maroc Mauritanie Mexique Nouvelle-Zélande Oman Panama Paraguay Qatar République dominicaine République kirghize Sénégal Suisse Taïpei chinois Thaïlande Tunisie Turquie Uruguay Venezuela Viet Nam

Annexe 3. Structure des droits de douane pour les exportations algériennes

Major markets	Bilateral imports		Diversification		MFN AVG of		Pref.	Duty-free imports	
		in million	95% trade in no. of		traded TL		margin	TL	Value
		US\$	HS 2-digit	HS 6-digit	Simple	Weighted	Weighted	in %	in %
Agricultural products									
1. European Communities	2006	48	11	18	13.7	7.1	3.0	40.5	35.1
2. Niger	2005	2	4	6	12.1	10.0	0.0	0.0	0.0
3. Morocco	2006	1	1	1	34.3	49.7	49.7	100.0	100.0
4. Canada	2006	1	4	6	4.1	0.9	0.2	43.3	58.1
5. Turkey	2006	1	1	2	0.0	0.0	0.0	100.0	100.0
Non-agricultural products									
1. European Communities	2006	22,276	2	8	2.9	0.2	0.1	96.8	92.0
2. United States	2006	14,714	2	16	0.1	0.1	0.0	80.9	46.5
3. Canada	2006	4,366	1	1	3.5	0.0	0.0	68.2	100.0
4. Brazil	2006	1,976	1	2	5.3	0.0	0.0	45.5	100.0
5. Turkey	2006	628	2	2	1.7	0.0	0.0	72.7	99.2

Annexe 4. Part des exportations d'hydrocarbures par rapport aux exportations totales et évolution de la productivité du travail 2003-2007.



Source : FMI, *Finance et développement*, juin 2008.

ENJEUX ET IMPACTS DU PROCESSUS D'ADHESION DE L'ALGERIE A L'OMC*

Philippe BARBET, Saïd SOUAM, Fatiha TALAHITE¹

Résumé

Le processus d'accession de l'Algérie à l'OMC, qui a débuté en 1987 dans le cadre du GATT, est de loin le plus long parmi les négociations en cours. Malgré ce délai, un certain nombre de problèmes importants doivent encore être réglés pour aboutir à un accord. Le passage du GATT à l'OMC a sans doute rendu la négociation plus complexe dans la mesure où les exigences de l'OMC en matière d'ouverture portent sur un nombre plus important d'activités productives que celles du GATT, et notamment sur les services. Mais plus fondamentalement, la structure particulière de son économie et de son commerce extérieur ne prédisposait pas l'Algérie à solliciter prématurément son adhésion au GATT. Cette démarche volontariste, motivée à l'origine par une profonde volonté de réforme et de changement structurel, a subi ensuite les vicissitudes et la trajectoire heurtée des réformes économiques et de la transition. Cependant, si la longueur du processus peut s'expliquer par la difficulté pour les autorités algériennes à trouver un consensus sur la nécessité de cette adhésion, un autre aspect de la question est celui de l'intérêt pour l'Algérie d'entrer à l'OMC. Il appelle une étude des impacts attendus, tant au plan économique qu'institutionnel. Ce papier traite le premier aspect par une lecture en termes d'économie politique du processus d'adhésion. Il examine également les enjeux de l'accession de l'Algérie à l'OMC dans certains secteurs clé.

Mots-clé : Algérie – OMC – transition – réformes - politique industrielle – institutions

الملخص

بدأت سيرورة انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة منذ سنة 1987 وذلك في إطار اتفاقيات الجات. وتعد هي الأطول بالمقارنة مع البلدان التي تتفاوض حاليا من أجل الإنضمام للمنظمة العالمية للتجارة، والتي حققت تقدما في اتجاه هذا الانضمام. وعلى الرغم من هذه المدة التي استغرقتها المفاوضات، فإن الأمر يتطلب ضرورة حل بعض المسائل المهمة للوصول إلى اتفاق بين الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة. إن الانتقال من الجات إلى المنظمة العالمية للتجارة قد جعل مفاوضات الانضمام أكثر تعقيدا نظرا لأن شروط الانضمام في ظل OMC الخاصة بالتحريم التجاري تتعلق بعدد أكبر من النشاطات الانتاجية مقارنة بالجات، وخاصة فيما يتعلق بقطاع الخدمات. ومن بين العوامل

* Communication présentée à la journée d'étude internationale : « Regards croisés sur l'accession de l'Algérie à l'OMC », Laboratoire Grand Maghreb : Economie et Société, Université Mentouri, Constantine, Faculté des sciences économiques et sciences de gestion, le 22 Novembre 2008.

¹ Fatiha TALAHITE : Chercheur CNRS (CEPN). Philippe BARBET, Saïd SOUAM : Professeurs Université Paris 13 (CEPN).

الأخرى التي أدت إلى عدم إنضمام الجزائر سابقا للجات هي طبيعة الهيكل الاقتصادي الجزائري، أما اليوم فإن إرادة الانضمام نابعة من إرادة السلطات العمومية في القيام بإصلاحات هدفها تغيير الهيكل الاقتصادي الوطني، لكن هذه الإصلاحات لم تكتمل بعد من أجل تخطي هذه المرحلة الانتقالية نحو اقتصاد السوق.

وإذا كان طول مدة انضمام الجزائر يفسر بالصعوبات التي واجهتها السلطات الجزائرية في إيجاد إجماع حول ضرورة الانضمام، فإن البعد الثاني لهذه المسألة يتعلق بمعرفة مدى مصلحة الجزائر من الدخول لـ OMC الأمر الذي يستدعي دراسة الآثار المنتظرة على المستوى الاقتصادي والمؤسسي.

سنتناول في هذا المقال البعد الأول من خلال قراءة في الاقتصاد السياسي لمسار الانضمام، ثم نناقش رهانات انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة وانعكاساتها على بعض القطاعات الاقتصادية المفتاحية.

Introduction

Toute demande d'adhésion à l'OMC découle d'une décision souveraine des autorités du pays candidat. Cette démarche suppose que le gouvernement de ce pays estime que les avantages potentiels qui découleront de l'adhésion en termes d'accès aux marchés des partenaires seront supérieurs aux pertes potentielles dues à l'ouverture réciproque de son marché intérieur. Une phase plus ou moins longue de négociation permet à chaque candidat ainsi qu'aux membres de l'OMC de s'assurer que cette adhésion sera mutuellement bénéfique. Pendant cette période, ce pays bénéficie du statut d'observateur auprès de l'OMC.

L'Algérie a déposé sa demande d'adhésion (à l'époque au GATT) en juin 1987 et 21 ans plus tard elle n'est toujours pas entrée à l'OMC. La longueur de la négociation est exceptionnelle et peut s'expliquer d'une part par des contraintes internes et d'autre part par la difficulté des négociateurs à reconnaître le caractère mutuellement bénéfique de l'adhésion. En effet, le processus d'adhésion oblige le pays candidat à mettre en conformité un certain nombre de règles et de comportements avec ceux des pays membres de l'OMC, il est donc d'autant plus long et difficile que l'écart est important.

Du côté des autorités algériennes, un consensus semble avoir été obtenu sur la nécessité de cette adhésion. Cependant, la question de l'intérêt pour l'Algérie d'entrer à l'OMC reste encore posée, du point de vue des impacts tant économiques qu'institutionnels.

Dans une première partie (1), nous présentons les principes de base du mécanisme d'accèsion à l'OMC (1-1) et la situation de l'économie algérienne lors de la première demande d'adhésion au GATT en 1987 (1-2). Dans un second temps (2), nous nous centrons sur les grandes étapes du processus d'adhésion (2-1), la situation de l'économie algérienne durant ces phases (2-2) et les principaux dossiers encore en débat dans la négociation en cours (2-3).

1 – Conditions de l'adhésion et dynamique de l'économie algérienne

Les conditions de l'adhésion à l'OMC sont communes à l'ensemble des pays candidats et reposent sur une vision libérale de la régulation des économies. Au début de la négociation, les systèmes économiques des pays adhérents sont plus ou moins éloignés du «modèle» proposé par l'OMC. La convergence qui doit permettre l'adhésion est donc plus ou moins longue selon les pays. Nous présentons dans un premier temps les principales règles communes aux pays membres de l'OMC et dans un second temps les évolutions marquantes de l'économie algérienne depuis la demande d'adhésion en 1987.

1-1- Les principes de base de l'accèsion à l'OMC

Les principes de base de l'OMC sont fortement influencés par une vision libérale des échanges internationaux et au-delà, des modalités de régulation de l'économie. Il faut toutefois tempérer cette vision en constatant que l'OMC recherche plus des règles «loyales» dans le domaine des échanges qu'un véritable «libre échange». Cela se traduit, notamment pour les pays en développement, par la possibilité de garder des protections sous certaines conditions et de ne pas libéraliser tous les secteurs de leur économie. Les principes et règles essentiels de l'OMC sont les suivants :

Le principe de non discrimination ou la «clause de la nation la plus favorisée » (NPF)

Ce principe qui oblige à généraliser à tous les membres un avantage donné à l'un d'eux, est la pierre angulaire de l'OMC. Il est pratiquement incontournable dans l'accord sur le commerce de marchandises (GATT) mais est moins rigoureux pour ce qui concerne les deux autres grands accords de l'OMC : celui sur le commerce des services (GATS) et celui

sur les droits de propriété intellectuelle liés au commerce (ADPIC). En outre, ce principe fondateur est tempéré par des exceptions notables. Le premier concerne la possibilité de construire des zones de préférences commerciales (comme l'Union Européenne) qui sont intrinsèquement discriminatoires. La seconde concerne les pays en développement dont les produits et services peuvent bénéficier d'un accès plus facile aux marchés des pays développés sans réciprocité.

Le principe du traitement national

Le principe du traitement national stipule que les produits, services, droits et marques relevant de la propriété intellectuelle sont traités de manière équivalente à partir du moment où ils sont sur le sol national, qu'ils soient importés ou produits sur place.

Le principe de libéralisation progressive des échanges

Les pays s'engagent à réduire les barrières tarifaires et non tarifaires de manière progressive et les pays en développement bénéficient de délais plus longs.

Les principes de prévisibilité et transparence des mesures commerciales

Les évolutions des mesures commerciales doivent être annoncées afin que les acteurs puissent les anticiper. La législation doit être clairement lisible (transparente) pour l'ensemble des intervenants sur les marchés du pays. Les droits de douanes négociés ne peuvent pas être modifiés à la hausse (principe de consolidation). Enfin, la politique commerciale des pays membres fait l'objet d'un examen régulier de la part de l'OMC.

L'encouragement au développement des réformes économiques

Les pays en développement et en transition, qui sont majoritaires en nombre à l'OMC, bénéficient de délais pour mettre en oeuvre les réformes allant vers l'ouverture de leurs marchés. Rappelons que l'OMC ne définit pas elle-même les notions de «pays développé» ou de «pays en développement». Ce sont les pays eux-mêmes qui se classent dans une des catégories (ce classement peut d'ailleurs être contesté par les autres partenaires). Les principaux avantages de «l'auto classement» en «pays en développement» sont de pouvoir bénéficier de périodes plus longues pour l'ajustement et de pouvoir recevoir une aide technique. Les réformes sont généralement mises en place de manière autonome pendant la période de la négociation. Les pays les moins avancés (PMA) sont,

pour l'OMC, les 50 pays désignés comme tels par la CNUCED. Ils bénéficient d'une attention particulière et d'un assouplissement particulier des règles applicables aux pays en développement.

1-2 Situation de l'économie algérienne en 1987 lors de la première demande d'adhésion au GATT

En 1987, année de la première demande d'adhésion déposée par l'Algérie au GATT, l'économie connaît une grave crise, provoquée par la chute du prix des hydrocarbures conjuguée à la baisse du dollar US. Les exportations baissent de 55,5% en valeur entre 1984 et 1987. A leur suite, et sous le coup de mesures d'austérité, les importations diminuent également de 54%.

Les analyses qui sont faites alors de cette crise au sein des équipes dirigeantes apportent un éclairage sur les objectifs ainsi que sur l'ensemble de la démarche d'adhésion au GATT puis à l'OMC. Plus précisément, l'existence de plusieurs tendances parmi les décideurs permet de comprendre les ambiguïtés de cette démarche. On distingue notamment deux courants - qualifiés communément d'« industrialiste » et de « financier » - présentant une certaine permanence dans les débats et les controverses qui ont accompagné l'expérience économique de l'Algérie indépendante. Le premier met la priorité sur l'investissement industriel et le transfert de technologie pour accélérer le développement et tend à négliger les autres dimensions, notamment les contraintes monétaires et financières, mais aussi les règles et le droit. S'appuyant largement sur l'intervention de l'État, il a le vent en poupe lorsque les prix du pétrole et du gaz sont élevés et que la contrainte financière externe et interne est lâche. L'autre tendance met l'accent sur la nécessité de respecter les équilibres financiers internes et externes, tant au niveau macro que micro économique, et, de manière générale, les règles de fonctionnement de l'économie². Pour le premier, la crise est la conséquence du renoncement aux investissements industriels et gaziers du début des années 1980 (plan Valhyd), tandis que pour le second, les chocs externes n'ont fait que révéler la faillite globale du système.

² A ce stade, nous ne faisons pas référence à des doctrines élaborées, mais essayons, dans une première approximation, de rendre compte d'une polarisation observée dans le débat sur l'économie algérienne.

Au-delà de l'analyse de la crise, c'est la planification centralisée qui est remise en cause. Le choc est si fort et ses effets d'une telle ampleur que la planification à moyen et long termes perd son sens. Le deuxième plan quinquennal (1985-89) est abandonné : ses objectifs ne correspondent plus à la conjoncture et, dans un environnement opaque, le planificateur est incapable de les réajuster. Ainsi, à la faveur de la crise, la planification centralisée perd sa crédibilité et c'est l'alternative du marché régulateur qui tend progressivement à s'imposer. L'idée que les chocs pétroliers n'ont fait qu'accélérer une grave crise structurelle dont la sortie appelle de profondes réformes économiques commence à faire son chemin.

Concrètement, deux attitudes sont adoptées par les autorités face à la crise :

- Dans un premier temps, le gouvernement veut croire que cette situation est passagère et que le prix des hydrocarbures va remonter. Progressivement, toute l'économie est paralysée. Les importations, en effet, sont vitales, tant pour le secteur industriel (intrants, biens d'équipement) que pour assurer l'approvisionnement en biens alimentaires de base, médicaments et autres biens de première nécessité. Sous la menace d'une explosion sociale, le pays doit s'endetter pour maintenir les importations des biens dits « stratégiques ». Ainsi, le système économique mis en place au prix de coûteux programmes d'investissements s'avère rigide, peu résistant aux chocs externes auxquels il est particulièrement exposé, du fait de sa dépendance vis-à-vis du commerce extérieur (importations et exportations).

- La deuxième réponse à la crise vient de la Présidence de la République qui, face à la carence du parti et de l'administration, constitue en son sein des groupes de travail qu'elle charge d'élaborer un projet global pour juguler la crise. De cette initiative naît le courant que l'on a appelé des « réformateurs » (*cf.* encadré 1). De février 1986 à juillet 1987, ces experts – économistes, juristes, sociologues, gestionnaires, spécialistes de la finance, de la sécurité, de la santé, de l'éducation, etc. - mettent au point un ensemble de projets de réforme de structure dans tous les domaines économiques et sociaux.

Encadré 1

Le projet de réforme économique (1986-1991)

De nombreux observateurs ont souligné le caractère global et la cohérence de ce projet qui ambitionne de refonder l'ensemble des institutions économiques du pays. Comme l'écrit George Corm (1993) : « La réforme algérienne n'a pas été faite de touches successives et aménagements progressifs, sous le coup de la pression de bailleurs des fonds extérieurs exercée à l'occasion des rééchelonnements successifs de la dette extérieure³. (...) Elle a été le fruit d'une équipe relativement homogène, ayant travaillé hors de tout mécanisme officiel ou bureaucratique dépendant d'un organisme administratif ». Pour mettre fin à la bureaucratie qui paralyse l'économie, il n'est plus question de recourir aux directives administratives. Il s'agit de mettre en place les instruments nécessaires et les règles du jeu, afin que chaque acteur puisse jouer son rôle dans la nouvelle dynamique : aux entreprises de réaliser leur propre redéploiement industriel, aux banques d'apprendre à financer, aux partenaires sociaux de négocier les salaires. « Seules les missions de type stratégique pour le compte de l'État ou les contraintes de service public peuvent donner lieu à subvention, le reste des activités doit se dérouler dans la *commercialité*, c'est-à-dire soumis à la régulation par le marché ». L'action se situe d'abord au niveau législatif. La réforme ne vise pas le démantèlement du secteur public productif, mais son insertion dans une économie de marché où la monnaie et la gestion monétaire reprennent tous leurs droits.

La réforme s'inspire de celles menées alors dans certains pays de l'Est, notamment la Hongrie (Kornaï, 1990), mais aussi de l'expérience des entreprises nationalisées dans la France des trente glorieuses, qui évoluaient dans un environnement de marché largement encadré par l'Etat, avant d'être progressivement et partiellement privatisées. Il faut rappeler que lorsque la réforme algérienne a été conçue, le mur de Berlin n'était pas encore tombé. Cela se produira précisément lorsque les réformateurs seront au gouvernement. Pensée à l'origine comme une ouverture progressive et un assouplissement dans le cadre du système existant, elle devra alors être adaptée à la nouvelle donne.

Le public n'entendra parler de ce projet qu'en juillet 1987. Les premières lois sont adoptées en janvier 1988. Elles touchent d'abord l'agriculture - avec une redistribution des terres nationalisées par la révolution agraire qui a d'ailleurs très rapidement des effets positifs en terme de production agricole - puis les entreprises publiques économiques (EPE), avec la loi sur l'autonomie de l'entreprise. La transformation du capital de ces entreprises en titres de participation gérés par des fonds de participation publics est une étape vers leur ouverture à des actionnaires privés, nationaux ou étrangers, mais il n'est pas encore clairement question de privatisations. Ces réformes se heurtent alors à de fortes résistances. Il faudra attendre la mi-1989, après les bouleversements politiques qui ont

³ C'est par contre ce schéma qui prévaudra par la suite, lorsque les réformateurs quitteront le gouvernement.

suivi les émeutes d'octobre 1988 – fin du régime du parti unique, nouvelle constitution consacrant les libertés fondamentales (liberté politique, liberté d'entreprendre, liberté d'opinion et de la presse, liberté syndicale) - pour voir les réformateurs au gouvernement.

Clairement orienté vers la recherche d'une insertion active dans l'économie internationale, le projet de réforme annonçait, parmi les premières mesures à mettre en place, la suppression du monopole de l'État sur le commerce extérieur. En fait, il s'agissait de lever les entraves au libre commerce, tant à l'extérieur qu'à l'intérieur du pays. Le dépôt d'une demande d'adhésion au GATT dès 1987 témoigne d'une volonté précoce de rupture avec le système économique existant. Elle s'inscrivait dans la perspective d'un processus qui était encore à l'état de projet, puisque les premières mesures ne seront prises qu'en 1988. On peut supposer que l'objectif était alors d'acquiescer la confiance et le soutien des institutions internationales pour les réformes qui se préparaient. C'était donc un signal. Un deuxième objectif était, par l'impulsion externe qu'aurait représenté l'accession au GATT, d'accélérer le processus de réforme, conçu comme le rétablissement de la concurrence et, plus globalement, des mécanismes de marché, dans l'économie.

L'adhésion au GATT allait dans le sens d'une réforme visant l'intégration de l'économie algérienne à l'économie internationale, par la promotion et la diversification des exportations. Cependant, l'Algérie étant mono-exportatrice d'hydrocarbures, l'enjeu ne se situait pas, du moins pas encore, au niveau des exportations, mais plutôt de l'ouverture du marché domestique algérien à la concurrence (voir encadré 2). Il faut cependant rappeler que le GATT ne portait que sur le commerce de biens (textile et produits agricoles en étaient exclus), qu'il n'y avait pas d'accord sur les services ni sur les droits de propriété intellectuelle et que le secteur de l'énergie n'était pas inclus. Aussi, la contrainte que représentait l'adhésion n'avait-elle aucune commune mesure avec celle de l'OMC aujourd'hui. Notamment, il n'y avait pas une telle pression sur les institutions et les règles internes des pays, ce qui laissait une large autonomie pour réaliser les réformes. Cette marge de manœuvre n'existe pratiquement plus aujourd'hui (Benaroya et Cling, 2002).

Encadré 2

L'économie algérienne en 1987, une économie 'ouverte' ?

Lors de la première demande d'accession au GATT, l'économie algérienne n'était pas à proprement parler une « économie ouverte », même si elle avait paradoxalement un taux d'ouverture élevé. Car le concept d'*économie ouverte* (par opposition à *économie fermée*), utilisé pour construire un modèle hypothétique d'échange en théorie du commerce international, ne définit pas seulement une économie qui commerce avec l'extérieur, mais une économie dans laquelle ces échanges sont libres et se réalisent sous certaines hypothèses, qui sont celles d'un univers concurrentiel. Or dans le cas de l'Algérie de 1987, le commerce extérieur est un monopole d'État et les importations comme les exportations sont *a priori* interdites aux agents économiques privés - sauf dérogation à la discrétion de l'administration - tandis que pour les opérateurs publics, elles sont soumises à autorisation (AGI⁴) et gérées de manière planifiée et centralisée. Cette remarque est importante si on se souvient qu'à l'origine, le modèle algérien de développement visait l'autosuffisance, à travers l'objectif de rupture avec le marché mondial capitaliste. Du moins telle en était la philosophie. C'est d'ailleurs sur cette base doctrinale que toute l'économie, et pas seulement son marché extérieur, a été organisée, de manière à fonctionner en autarcie : les entreprises ne devaient produire que pour le marché domestique, et si elles étaient amenées à importer des biens d'équipement et autres intrants, cela était considéré comme transitoire, en attendant de pouvoir les produire sur place. Le résultat est que, alors que les exportations hors hydrocarbures étaient entravées, la politique d'industrialisation à outrance a provoqué un boom des importations d'intrants industriels. Par ailleurs, avec l'expansion des revenus pétroliers, et sous la pression démographique et sociale - notamment des classes moyennes en ascension - la gamme des produits importés s'est progressivement élargie et leur quantité a augmenté, notamment pour les biens de consommation correspondant aux nouveaux modes de vie urbains. Mais tous ces déséquilibres étaient masqués par l'abondance des revenus pétroliers. Ainsi, dans le cas de l'économie algérienne, le taux d'ouverture élevé est surtout le symptôme d'une extraversion de l'économie⁵. Cette situation, qui est à l'opposé de l'objectif que s'étaient fixé à l'origine les promoteurs du modèle algérien de développement, est d'abord le résultat de l'échec d'un modèle et d'une politique, dont il va bien falloir prendre acte.

Mais c'est surtout le fort contenu juridique des réformes, visant la mise en conformité des règles et des institutions avec les normes du marché, qui justifie la demande d'adhésion au GATT. Elle participe en effet de cette démarche qui consiste à ne plus intervenir directement sur l'économie mais à mettre en place les règles du jeu qui doivent permettre

⁴ Autorisation Générale d'Importation.

⁵ Le taux d'ouverture, s'il permet d'approcher le degré d'exposition de l'économie aux échanges extérieurs - et donc aux chocs externes - n'est pas un bon indicateur de l'intégration internationale de l'économie. Un meilleur indicateur du commerce extérieur est le rapport de la valeur ajoutée des exportations au PIB, qui permet d'évaluer l'impact du commerce extérieur sur la croissance.

une autorégulation du système. Sauf que la mise en place des règles nécessitait elle-même un dispositif légitime. Les réformateurs, impuissants à faire passer et surtout à faire appliquer leur réforme, ont besoin d'un changement politique.

2- Les étapes et les dossiers sensibles

L'exceptionnelle longueur du processus d'adhésion de l'Algérie à l'OMC s'explique en partie par un engagement initial à une date particulière pour l'OMC (alors le GATT) puisqu'elle coïncide avec le dernier round du GATT avant la création de l'OMC en 1995. La période 1986-1995 n'était pas très favorable à l'adhésion de nouveaux membres qui étaient tentés d'attendre de mieux connaître les règles de l'OMC. Nous présentons dans un premier temps (2-1) la mécanique permettant l'adhésion à l'OMC et la situation de l'Algérie dans ce processus, puis, dans un second temps (2-2), l'évolution de l'économie algérienne aux grandes étapes du processus d'adhésion. Dans un troisième temps (2-3), nous centrons l'analyse sur les dossiers sensibles et les secteurs qui font l'objet des discussions les plus animées entre l'OMC et l'Algérie.

2-1 Les étapes de la procédure d'adhésion de l'Algérie

Après l'acte formel de la demande d'adhésion, des négociations s'organisent en parallèle avec d'une part un groupe de travail de l'OMC et d'autre part tous les membres de l'OMC qui le souhaitent.

Le pays candidat rédige un aide mémoire détaillant sa politique économique et commerciale. Ce document est examiné par un groupe de travail qui relève les points qui peuvent être en contradiction avec les accords de l'OMC. Un processus de questions-réponses avec le groupe de travail ponctue cette phase et conduit à des révisions de l'aide mémoire. Pour ce qui concerne l'Algérie, le groupe de travail a été créé en juin 1987, donc sous le régime du GATT, puis transféré à l'OMC. Le premier aide mémoire a été proposé au groupe de travail en juillet 1996, soit près de 10 ans après la demande d'adhésion. Le processus de questions-réponses a conduit à la remise d'un second aide mémoire, le dernier publié à cette date, en octobre 2002. Un certain nombre de réunions du groupe de travail ont eu lieu sur des points précis et des documents, non disponibles, ont été présentés par l'Algérie. La dernière révision de l'aide mémoire, document provisoire non publié, date de juin

2006. Le dernier examen de ce projet d'aide mémoire révisé par le groupe de travail a eu lieu en janvier 2008. Concernant cette longue période de négociation, il faut distinguer deux phases. La première, de 1987 à 1996, pendant laquelle l'Algérie n'a pas présenté d'aide mémoire, comportement qui peut sans doute s'expliquer en partie par la transition du GATT à l'OMC (cycle de l'Uruguay) et l'attente des règles de la nouvelle organisation. La seconde phase est plus active mais elle n'a pas permis de déboucher sur un accord à ce jour.

Parallèlement, des négociations s'engagent entre le pays candidat et tous les membres de l'OMC qui le souhaitent. Ces négociations bilatérales sont importantes car les engagements pris par le pays candidat s'appliqueront à tous les membres de l'OMC (principe de non discrimination) et donc même à ceux qui n'ont pas entamé de négociation. En 2008, les négociations bilatérales sont achevées avec le Brésil, l'Uruguay, Cuba, le Venezuela et la Suisse. Elles sont en cours avec l'Union Européenne, le Canada, la Malaisie, la Turquie, la République de Corée, l'Équateur, les États-Unis, la Norvège, l'Australie et le Japon. Les négociations bilatérales les plus importantes pour l'accession finale sont celles qui concernent les États-Unis et l'Europe car les autres pays devraient se rallier aux positions de ces deux grandes puissances économiques.

Les questions posées par les négociateurs américains portent essentiellement sur l'ouverture des secteurs des services, la propriété intellectuelle et un certain nombre d'obstacles techniques aux échanges (OTC). Pour les services, les demandes portent sur la libéralisation de secteurs comme les services bancaires, commerciaux et les télécommunications. Dans le domaine de la propriété intellectuelle, il s'agit moins de questions formelles comme l'adhésion aux accords de type ADPIC que des moyens dont devrait se doter l'Algérie pour lutter contre la contrefaçon et le piratage. Enfin, les négociateurs américains demandent de multiples précisions concernant le système de normalisation, de mise en conformité et de contrôle des produits commercialisés en Algérie. Ils craignent que la normalisation soit utilisée comme une barrière technique aux importations et demandent sa mise en conformité avec les règles de l'OMC.

Les négociations bilatérales avec l'Europe butent sur des points de désaccords très proches de ceux soulevés ci-dessus. Toutefois, s'y ajoute la question de l'existence d'un double prix (intérieur et à l'exportation) des hydrocarbures.

L'accord du groupe de travail confirmant la compatibilité du régime commercial du candidat et la réussite des négociations bilatérales conduit à un projet de traité d'accession qui formalise tous les engagements du pays candidat.

Ce projet de traité et les documents annexes sont présentés au Conseil Général ou la Conférence Ministérielle de l'OMC. L'accession est acceptée si au moins les deux tiers des pays membres approuvent les documents présentés.

Au début de l'année 2008, la situation de l'Algérie est la suivante (OMC 2008) :

Les membres du groupe de travail estiment que les négociations d'adhésion traînent en longueur et admettent qu'il reste beaucoup de chemin à accomplir pour l'adhésion de l'Algérie à l'OMC.

Les domaines dans lesquels les progrès ont été les plus importants sont :

- La réduction des obstacles techniques au commerce,
- Certaines mesures sanitaires et phytosanitaires,
- La propriété intellectuelle,
- Les pratiques anti-dumping, de sauvegardes et compensatoires,
- Les politiques de prix,
- Les politiques d'évaluation en douane,
- L'importation des produits pharmaceutiques et de boissons alcooliques,
- L'exportation de viande bovine, ovine et de palmiers.

Les domaines pour lesquels des progrès importants restent à faire sont :

- Les entreprises d'État,
- Le prix des hydrocarbures,
- Les droits de commercialisation et la présence commerciale,

Le régime fiscal (TVA et autres taxes à la consommation),
Les subventions à l'exportation,
Certaines mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS), des obstacles techniques au commerce (OTC) et le respect des accords sur les droits de propriété intellectuelle liés au commerce (ADPIC).

La négociation en cours est donc difficile et la compatibilité de l'économie algérienne avec les principes de base de l'OMC est encore loin d'être assurée. Ces règles de base sont relativement contraignantes même s'il existe une certaine flexibilité pour les pays en développement demandant leur accession.

2-2 Situation de l'économie algérienne aux grandes étapes du processus d'adhésion

En 1989, les conditions semblent réunies pour mettre en oeuvre les réformes politique et économique. Bien que les négociations n'aient pas formellement commencé, des changements décisifs dans la législation et dans le système économique vont rapprocher l'Algérie du modèle GATT. Le plan n'est plus le principe régulateur de l'économie. Le ministère du plan est supprimé et remplacé par un conseil national de planification, simple instance de coordination. La loi sur la monnaie et de crédit (1990) vise à faire de l'intermédiation financière « l'instrument de dynamisation et de modernisation de l'économie ». Il est aussi prévu que « les prix seraient rapidement mais progressivement libérés afin de permettre à l'inflation réprimée de s'exprimer et ainsi retrouver des coûts de production réels sur le marché, tout en mettant en place un filet social » pour protéger les faibles revenus (Hadjseyd, 1996). L'un des axes des réformes est « de revenir à des formes plus orthodoxes dans le financement des opérations de commerce extérieur » (Corm, 1993). Le monopole du commerce extérieur est supprimé en 1991.

Parmi les mesures prises par les réformateurs, le maintien de la taxe compensatoire, sur laquelle l'Algérie aura d'ailleurs à s'expliquer à l'OMC, a été notamment critiqué. Cette taxe sur les biens de consommation mise en place en 1982 (décret 82-449, voir Benissad, 1991, p. 50), servait à financer le fonds de compensation des prix des produits de première nécessité. Plutôt que de la supprimer, les réformateurs ont préféré l'utiliser pour combler l'écart entre le prix officiel et le prix du marché parallèle de ces produits, dans le but d'assécher les rentes du marché parallèle. Selon Hadjseyd (1996), « ces augmentations n'auront aucun effet sur les rentes dégagées sur le marché

parallèle, qui n'aligne pas ses prix sur le marché officiel mais sur celui de la devise sur le marché parallèle. Les augmentations de prix ainsi induites se traduiront par de l'inflation qui poussera vers le haut les prix des devises sur ces marchés ». En janvier 1992, une importante réforme fiscale, qui introduit notamment la TVA et ramène le tarif extérieur maximum de 120% à 60%, unifiera la taxe compensatoire sur les importations et les produits locaux (Chemingui et El Said, p. 340).

Ces réformes « ont constitué, malgré leurs limites, la première véritable rupture avec le modèle de développement adopté au milieu des années 1960. Elles se sont fixé, non sans ambiguïté, comme objectif principal, une insertion active de l'économie algérienne dans l'économie mondiale » (Hadjseyd, 1996). En ce sens, elles constituent un cas d'école. Fin 1991, elles sont interrompues à la suite de changements de gouvernements. Cependant, bien que largement remises en cause, elles n'ont à ce jour pas été remplacées par un projet alternatif. De fait, elles demeurent le cadre général de référence du processus de réforme en cours en Algérie.

La politique menée de 1992 à 1994 commence par une remise en cause des réformes. Un comité *ad hoc* interministériel chargé du suivi du commerce extérieur et des engagements commerciaux avec l'extérieur est créé. Il doit notamment « fixer, en relation avec le système bancaire, les normes d'accès au cash (devises) et au crédit pour les importations » (instruction n°625 du 18 août 1992). Arguant qu'« en l'état actuel de rareté des ressources en devises, la suppression des monopoles, notamment dans le commerce extérieur, ne saurait justifier l'absence du Gouvernement lors des arbitrages en matière d'allocation de devises », cette instruction invoque comme justification les mêmes motifs que ceux de la loi 78-02 de février 1978 portant monopole de l'État sur le commerce extérieur qui visait à mettre fin au gaspillage et soumettait les opérations de commerce extérieur aux plans de développement. Cette procédure, qui remet en cause deux lois récemment promulguées- la loi sur la monnaie et le crédit (qui avait instauré notamment l'indépendance de la banque centrale) et celle portant autonomie des entreprises – va, par sa lourdeur, contribuer au blocage de l'appareil de production : le comité *ad hoc* doit étudier chaque opération et se prononcer sur la nature de son financement, mission impossible au vu du volume et de la complexité des opérations concernées. Il n'épuisera d'ailleurs pas les enveloppes financières et les lignes de crédit destinées aux importations, malgré leur

réduction. 98% de ces crédits sont alloués au secteur public, au détriment des entreprises privées.

La loi sur la monnaie et le crédit est révisée (la Banque centrale notamment est remise sous tutelle du gouvernement), le code du commerce modifié et l'ensemble des textes sur l'autonomie de l'entreprise sont revus pour supprimer les fonds de participation et reconstituer les entreprises par branches homogènes comme dans les années 1970. Il est question d'inscrire dans la loi que les entreprises dites « stratégiques » ne seront jamais privatisées tandis que les autres ne pourront être détenues qu'à hauteur de 49% par le capital privé national ou étranger, afin que l'État y reste majoritaire. La décision de retourner à des taux de change multiples se heurte au refus du FMI.

Le rééchelonnement de la dette extérieure en 1994 met un terme provisoire à ces errements. En situation de cessation de paiements, le gouvernement doit négocier un PAS avec le FMI et la Banque Mondiale. Les discussions achoppent alors sur les questions du secteur public, sa restructuration et sa privatisation, sur le rôle de l'État en tant qu'acteur économique ainsi que sur la libéralisation du commerce extérieur. A partir de ce moment, la dynamique des réformes sera largement soumise aux exigences du PAS et centrée en priorité sur certains aspects - stabilisation macro financière, libéralisation du commerce extérieur, privatisations - au détriment de leur cohérence d'ensemble. Une ordonnance cadre sur les privatisations est prise avec l'ensemble des partenaires sociaux. C'est au milieu de cette période d'ajustement structurel, en 1996, que l'Algérie dépose un mémorandum pour l'accession à l'OMC. Entre temps, les choses ont beaucoup changé : le GATT, simple accord initié en 1948, a été remplacé par l'OMC, reconnue en droit international comme une organisation qui régit le commerce des biens, le commerce des services et les aspects des droits de propriété intellectuelle liés au commerce et est également dotée d'un organe de règlement des différends. Avec le passage du GATT à l'OMC, les exigences sont devenues plus grandes, ce qui fait qu'au final, malgré l'évolution de la situation économique et de la législation en Algérie, le processus d'adhésion s'est largement compliqué par rapport à 1987. Pourtant, ces transformations ne semblent pas avoir été bien prises en compte dans le mémorandum de 1996, actualisé en 2001. Il est frappant en effet de constater que, les objectifs essentiels de la politique

commerciale de l'Algérie (encadré 3), tels qu'ils sont formulés, se limitent au commerce des biens (industriels et agricoles) et n'englobent pas, du moins pas explicitement, les services ni les autres aspects de la négociation avec l'OMC (notamment les droits de propriété intellectuelle), alors que ce sont ceux pour lesquels précisément il reste encore une marge de manœuvre, qui n'existe plus pour les biens.

Encadré 3

Objectifs essentiels de la politique commerciale de l'Algérie

Extraits du mémorandum de 1996

1. **la diversification des échanges**, par le dépassement du statut réducteur d'exportateur de produits miniers, à titre quasi-exclusif. « Le commerce d'exportation de produits énergétiques nobles comme le pétrole, le gaz et les produits dérivés, est et restera un segment vital des échanges extérieurs de l'Algérie pour les 20 ou 30 prochaines années », mais il est également « important de tirer parti de la vigueur reconnue de cette activité économique structurante, pour multiplier les passerelles d'échanges, au lieu de se confiner dans une spécialisation internationale étroite ». Est affirmée « la conviction est que la libéralisation du commerce extérieur est à rechercher d'abord comme la condition première de la diversification à moyen et long termes, des exportations et donc de la production » ;

2. « le **relèvement du niveau général de compétitivité du secteur des fabrications industrielles**, afin, de le préparer à mieux affronter les effets d'une concurrence, de plus en plus large, des produits étrangers sur les marchés internes⁶, comme sur les marchés extérieurs. Les programmes d'ajustement de l'économie algérienne, entrepris à ce titre, avec la collaboration étroite du FMI et de la Banque Mondiale, ont déjà fortement ouvert la voie dans cette direction. En particulier, l'élimination de tous les obstacles non tarifaires au commerce, sans contrepartie de relèvement du niveau global des tarifs douaniers⁷, a constitué le point focal de ces programmes. Cette politique sera poursuivie en veillant, toutefois, à moduler les réductions progressives des protections tarifaires avec les progrès en termes de performances, des producteurs industriels internes » ;

3. « la **maîtrise et le contrôle des importations de produits agro-alimentaires**, destinés à la consommation de la population. Ces importations, qui se sont développées dans un contexte général d'inefficacité des activités internes de production agricole, et à travers une politique commerciale favorable (appuyée notamment sur un taux de change surévalué et des subventions à la consommation finale), ont atteint en 1995, un montant de quelque 2,5 milliards de dollars US. Les pressions de plus en plus fortes, sur les équilibres commerciaux externes, que vont exercer à l'avenir des demandes d'importations alimentaires par trop excessives, et les dérapages qui risquent de résulter de glissements intempestifs des cours internationaux des produits de base vont constituer une préoccupation fondamentale de la politique commerciale algérienne, dans les années à venir.

⁶ « Le marché domestique » dans la version modifiée de 2002.

⁷ Dans la version de 2002, cette phrase est remplacée par « associée à une réduction du niveau global des tarifs douaniers ».

En outre, les deux premiers objectifs paraissent peu réalistes, au vu de l'état du secteur industriel et de l'absence de politique pour organiser sa reconversion. En effet, la politique du commerce extérieur ne peut à elle seule permettre d'atteindre des objectifs tels que la diversification des échanges et l'accroissement de la productivité industrielle. Les réformes économiques ont cédé la place à l'ajustement structurel, mais pour de nombreux observateurs, ce dernier ne peut faire office de politique de développement.

Le troisième objectif, le plus directement lié au commerce international, a un relent protectionniste, qui peut certes passer tant qu'un accord sur l'agriculture n'a pas encore été conclu par l'OMC⁸. Toujours est-il que, tels qu'ils sont formulés, ces objectifs n'énoncent pas clairement l'impact attendu sur l'économie algérienne de son ouverture au commerce multilatéral et de son insertion dans des relations d'échange et de réciprocité avec les partenaires de l'OMC. Il est vrai que l'on peut se demander quel intérêt a l'Algérie à adhérer à l'OMC, vu la structure de ses échanges extérieurs et la nature de son économie. Depuis 1987, en effet, les principales caractéristiques du commerce extérieur n'ont pas changé et la dépendance vis-à-vis des exportations d'hydrocarbures s'est encore accrue.

Lorsqu'en 2002 l'Algérie dépose à l'OMC une seconde version du mémorandum d'accession, six ans se sont écoulés depuis le dépôt de la première version, en 1996. La situation financière du pays vis-à-vis de l'extérieur s'est nettement améliorée et le gouvernement, libéré de la tutelle du FMI, semble en bien meilleure position pour négocier. L'Algérie a accumulé d'importantes réserves de change et a commencé le remboursement anticipé de sa dette extérieure. Avec un taux de croissance du PIB de 3,1%, l'économie est sortie de la récession qui a

⁸ Cet objectif est celui qui a subi le plus de modifications dans la version 2002. Il y est reformulé comme suit : « la maîtrise des importations de produits agroalimentaires, destinés à la consommation de la population. Ces importations, qui se sont développées dans un contexte général d'inefficacité des activités internes de production agricole, et à travers une politique commerciale d'ouverture, ont atteint en 2000 un montant de 2,5 Milliards de US\$. Aussi, une des préoccupations fondamentales de la politique commerciale reste l'évolution intense de la demande de produits alimentaires importés et des fluctuations adverses de leurs prix sur le marché mondial ».

accompagné la mise en œuvre des réformes et du PAS. Le budget présente un excédent de 1,6% du PIB et le taux d'inflation est descendu à 1,4%. Sur le plan interne cependant, la situation reste difficile, avec un taux de chômage de presque 30% et un secteur informel en expansion (de 22% à 27% du PIB selon des estimations). Quelle est alors la raison qui pousse l'Algérie à revenir à la négociation avec l'OMC ? Pour Aïssaoui (2001), il semblerait qu'un consensus soit désormais obtenu au sein des décideurs pour boucler rapidement la procédure d'adhésion à l'OMC et négocier également un accord de partenariat avec l'Union européenne. Les deux seront d'ailleurs menés de front, mais l'accord d'association avec l'UE - avec laquelle l'Algérie réalise alors 63% de ses exportations et 57% de ses importations - est conclu dès 2002. Moins contraignant à négocier, il prévoit l'instauration en 2012 d'une zone de libre échange entre les deux partenaires. Dans ce cadre, l'Algérie réitère les engagements déjà pris en 1994 avec le FMI de poursuivre les réformes (bancaire, fiscale, des droits de propriété) ainsi que les privatisations, dont une ordonnance de 2001 a élargi le champ à toutes les entreprises publiques économiques (EPE) quel que soit leur domaine d'activité. Elle s'engage notamment à privatiser en moins de deux ans l'essentiel des 700 entreprises du secteur public. Durant les négociations, elle plaide en vain pour une « atténuation des modalités de dé-protection industrielle », qui tiendrait compte de la situation particulière de l'industrie algérienne, encore en « restructuration » mais n'obtient que l'engagement de l'UE dans un programme de « mise à niveau » des entreprises. En 2001, le gouvernement avait alloué près de 7 milliards de dollars pour un plan triennal (2001-04) de relance de l'économie. Cet argent servira surtout à renflouer les entreprises publiques - dont plus de 200 en état de faillite sont maintenues artificiellement en activité - sans réussir à sortir le secteur industriel du marasme. Mais depuis la fin de l'ajustement structurel, il n'existe plus de cadre global de référence dans lequel s'inscrit l'action économique du gouvernement, et la loi de finances est désormais le seul document officiel traçant quelque peu les orientations de cette politique.

La déréglementation et la privatisation d'un certain nombre d'activités ont été engagées et touchent des secteurs importants comme les télécommunications et l'énergie. Un projet de loi sur les hydrocarbures est soumis à l'Assemblée. Donnant la priorité à la valorisation des hydrocarbures par l'attrait des firmes les plus compétitives, il ôte de fait à la Sonatrach tous ses privilèges sur le marché domestique et l'expose à la

concurrence directe des compagnies étrangères. Ce projet provoque un tollé général et déclenche une vaste remise en cause de l'ensemble du processus de privatisations. Il est retiré en janvier 2003. Les 25-26 février 2003, la centrale syndicale UGTA, qui avait demandé à participer aux négociations avec l'OMC et annoncé qu'elle ne cautionnera pas une politique de désengagement total de l'État au profit de monopoles privés, organise une grève générale contre cette loi.

Ces événements montrent que s'il y a désormais un consensus en faveur de l'adhésion à l'OMC, celle-ci continue à soulever des questions qui ne peuvent être facilement tranchées dans le contexte de l'Algérie des années 2000.

2-3 Les dossiers sensibles de l'accession de l'Algérie

L'examen des différents documents disponibles à l'OMC fait apparaître certains progrès réalisés dans l'adaptation de l'économie algérienne aux règles de l'OMC mais aussi des difficultés dans certains domaines précis.

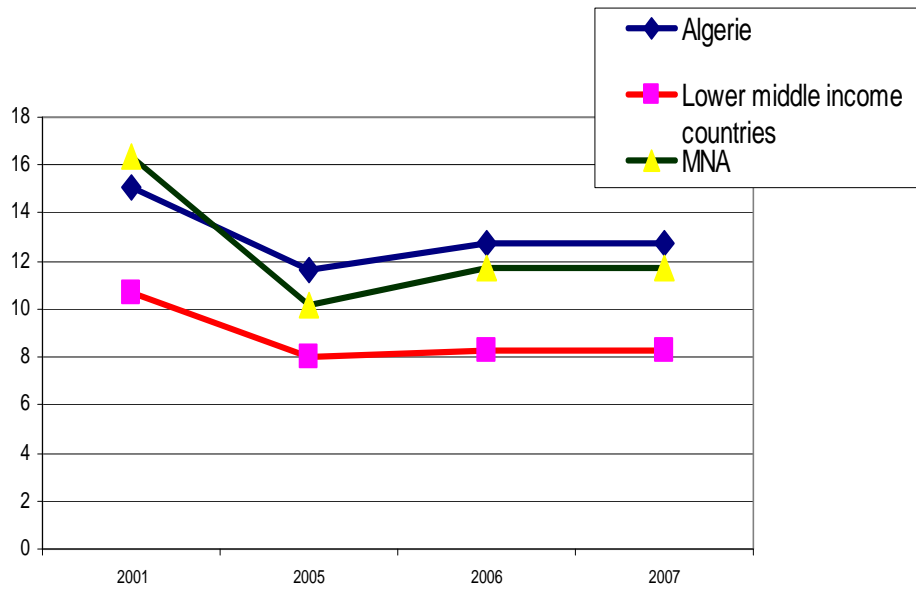
La signature de l'accord ADPIC sur la propriété intellectuelle ne devrait pas poser de problème majeur à l'Algérie qui reconnaît ou est en voie de reconnaître les principaux accords protégeant la propriété intellectuelle (OMC 2002a). Il semblerait que l'Algérie n'ait pas pris vraiment conscience des enjeux de tels accords notamment en termes de transfert de technologie. En effet, ceux-ci se traduisent souvent par des transferts de rentes des pays du Sud vers les pays du Nord. Il semblerait toutefois que les pays du Sud ayant de bonnes capacités d'imitation aient gagné à ces accords (Ménière, 2007). La lutte contre l'économie informelle et la contrefaçon est en cours et au-delà de l'adhésion à l'OMC, devrait conduire à une augmentation de l'attractivité de l'Algérie pour les capitaux étrangers.

Les points de discussions sont nombreux et touchent un nombre important de secteurs d'activités. Nous nous centrerons sur les domaines dans lesquels il existe une divergence notable entre les exigences de l'OMC et les pratiques de l'Algérie.

L'accès au marché intérieur et les barrières aux échanges

Rappelons qu'en matière de barrières aux échanges, l'Algérie, comme tous les pays dont les exportations reposent essentiellement sur les hydrocarbures, n'est affectée que très marginalement par des barrières aux échanges sur ses exportations. Le débat sur l'ouverture et ses conséquences est donc centré sur les barrières, tarifaires et non tarifaires, aux importations. Concernant les droits de douane (barrières tarifaires) leur structure est relativement simple. Les droits de douane sont de 0%, 5%, 15% et 30 % (OMC 2002 b). Le taux moyen des droits de douane effectivement appliqué est de 11,2% (en tenant compte des accords préférentiels) et il est à peu près similaire pour les biens industriels et agricoles (World bank 2008a et b). Ainsi, le taux de restriction des échanges internationaux dus aux tarifs douaniers (Trade Tariff Restrictivness Index ou TTRI, voir figure 1) est estimé à 12,7%, taux comparable à celui des pays du Moyen Orient et de l'Afrique du Nord (12,6%) mais supérieur à celui des pays à revenus moyens (8,3%) (World Bank 2008a et b).

Figure 1
Evolution comparée du “Trade Tariff Restrictivness Index” (en %)



Source : d'après World Bank (2008 a et b)

En particulier, seuls 0,5% de la valeur des importations se faisaient en 2006 sans droits de douanes (pour une moyenne de 11,4% pour la région). L'accord d'association avec l'Union Européenne devrait apporter une réduction du niveau des protections douanières. Plusieurs étapes sont prévues dans ce processus de désarmement douanier qui devrait être total en 2017, après une étape intermédiaire en 2012, pour tous les produits industriels (Bouteiller, 2008).

Encadré 4

Les mesures de la restriction des échanges

La Banque Mondiale utilise deux indicateurs principaux de mesure de l'impact de la politique commerciale sur les échanges :

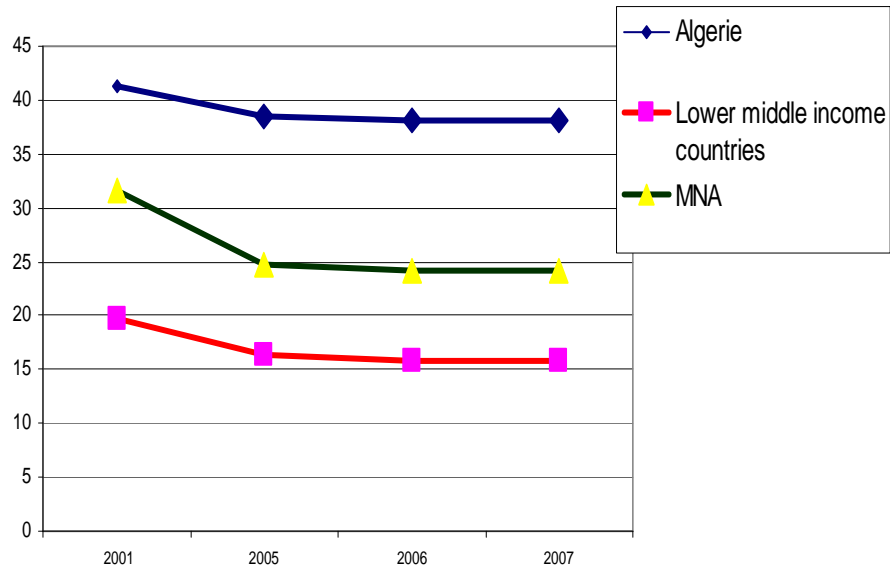
Le Trade Tariff Restrictivness Index ne prend en compte que les tarifs douaniers et calcule le droit de douane uniforme qu'il faudrait mettre en place pour maintenir les importations au même niveau. Il tient compte des élasticités prix pour calculer l'impact de la structure tarifaire sur les importations.

L'Overall Tariff Restrictivness Index donne également une mesure de l'impact des politiques commerciales en intégrant les barrières non tarifaires aux échanges. L'Indice de Fréquence des barrières non tarifaires représente le pourcentage de lignes tarifaires touché par au moins une barrière, ceci quelle que soit l'importance quantitative de la ligne en question. Cet indice de fréquence peut être pondéré par la valeur des importations touchées par la mesure, on parle alors en général de taux d'incidence.

Source : Loo, Nicita et Olarreaga (2006).

La prise en compte des barrières non tarifaires qui permet d'obtenir l'Overall Tariff Restrictivness Index montre que le poids de ce type de barrières aux échanges est important (*cf.* figure 2). Les restrictions au marché algérien passent donc en grande partie par des barrières non tarifaires et leur réduction est l'un des enjeux majeurs de la négociation d'adhésion à l'OMC.

Figure 2
Evolution de l'Overall Tariff Restrictiveness Index (en %)



Source : d'après World Bank (2008 a et b)

L'existence de barrières non tarifaires aux échanges est, comme pour de nombreux pays, un des enjeux les plus importants des négociations commerciales. Un certain nombre de mesures de protection à la frontière sont prises pour des produits en invoquant la défense de la santé des consommateurs. En matière de barrières non tarifaires aux échanges, des données pour 2001 (World Bank 2008a) montrent un indice de fréquence de ces barrières sur le commerce international de 27,1% pour l'Algérie, un peu plus élevé que celui constaté (26%) pour les pays du moyen Orient et de l'Afrique du Nord (MENA). Ces mesures concernent le contrôle pour les importations des animaux mais aussi des demandes d'autorisations préalables pour des produits courants comme les nettoyeurs ou les allumettes. Enfin, un certain nombre de prohibitions concernent des produits supposés provoquer un risque pour les consommateurs.

Les discussions avec le groupe de travail de l'OMC font apparaître l'existence d'une taxe paratarifaire de 2% sur la valeur des importations qui est présentée comme une redevance pour les formalités douanières. Le calcul de cette redevance en pourcentage de la valeur des importations, c'est-à-dire sans référence au coût réel de la formalité est considéré comme une protection non tarifaire des importations.

Il existe un certain nombre de prohibitions à l'exportation, certaines ne posent pas de problèmes (trésors artistiques nationaux) mais d'autres ne sont pas justifiées (plants de palmiers ; ovins et bovins reproducteurs). L'interdiction d'importer du vin, a été levée à la faveur d'une loi de finances complémentaire mais subsiste une prohibition à l'importation de véhicules usagés de moins de trois ans. En outre, des prix minimaux à l'exportation existent pour les dattes et certains métaux et sont justifiés par la lutte contre la fuite des capitaux. Cette pratique des prix minimaux à l'exportation est incompatible avec les règles de l'OMC.

L'existence de monopoles d'importation est considérée par l'OMC comme une barrière non tarifaire aux échanges. Un certain nombre d'activités fonctionne avec un monopole pour les échanges extérieurs en Algérie. Le pays reconnaît l'existence de ces monopoles mais indique qu'il s'agit d'importateurs de produits alimentaires stratégiques et de matières premières ou produits semi finis nécessaires au fonctionnement de l'outil de production.

L'OMC demande la suppression de toutes les subventions aux exportations. Elles sont justifiées par l'Algérie par la nécessité de diversifier des exportations exclusivement centrées sur les hydrocarbures. Il s'agit en outre de subventions à l'exportation de produits agricoles qui ne représentent, d'après l'Algérie, que moins de 1% des recettes d'exportation.

Réformes économiques et ouverture des marchés

L'un des dossiers les plus difficiles dans la négociation pour l'adhésion de l'Algérie à l'OMC est celui des réformes économiques allant vers une économie de marché. La transition de l'économie algérienne vers un plus fort recours au marché est une tendance lourde dans la dernière décennie mais un certain nombre de problèmes subsistent.

Les modalités de régulation du marché intérieur et la politique de fixation administrative de certains prix de vente sont critiquées par le groupe de travail de l'OMC. L'Algérie confirme que certains biens et services considérés comme stratégiques peuvent faire l'objet d'une fixation de leurs prix de vente intérieur. Un certain nombre de produits alimentaires comme la farine, le lait et le pain sont, pour des raisons sociales, concernés par ce mécanisme de prix administré. Les prix à la distribution des produits énergétiques (hydrocarbures et électricité), des médicaments et des transports sont également réglementés par l'État.

Concernant plus particulièrement le prix des hydrocarbures, l'existence d'un prix plus faible sur le marché intérieur que sur les marchés à l'exportation est une pierre d'achoppement dans les négociations commerciales. L'Algérie explique que les prix des hydrocarbures sont fixés sur le marché international et, qu'au niveau intérieur, la disposition de ressources énergétiques à un prix plus faible est un élément de ses avantages comparatifs. De plus, elle soutient que ces prix intérieurs sont également favorables aux investisseurs étrangers. Les négociations de l'Union Européenne avec d'autres pays exportateurs d'hydrocarbures ayant un prix intérieur subventionné comme la Russie et l'Arabie Saoudite ont également buté sur cette question. L'UE estime que les prix de l'énergie doivent couvrir l'ensemble des coûts et un profit « raisonnable ». Le double prix des hydrocarbures existe dans un certain nombre de pays producteurs et l'Algérie devra sans doute s'engager à mettre fin à ce système comme l'a fait l'Arabie Saoudite (encadré 6). Dans le domaine des hydrocarbures, le monopole de la Sonatrach est également remis en cause par les négociateurs de l'OMC. Celui-ci porte sur la recherche, la production, le transport et la distribution des hydrocarbures. Cette situation (en 2002) devrait, selon les autorités algériennes, évoluer et la situation de monopole ne devrait subsister que dans des situations de monopole naturel avec un contrôle de l'autorité de régulation qui devrait en particulier assurer le libre accès des tiers aux réseaux.

Il est important de rappeler quelques points importants relatifs à cette question de la double tarification. Elle est considérée par l'Union Européenne comme une subvention aux entreprises intensives en énergie (fertilisants, etc.). D'ailleurs des droits de douane spécifiques et

importants ont été imposés à des entreprises de Russie et d'Algérie fabriquant des fertilisants. Tout d'abord, d'un point de vue juridique la double tarification n'est pas contraire aux règles de l'OMC sauf si la subvention est spécifique. En effet, à l'origine il y a eu un désaccord important entre le Mexique et les États-Unis sur cette question. En fin de compte, le Mexique a eu gain de cause et l'article 2.1 de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires n'interdit pas de telles pratiques tant qu'elles ne sont pas spécifiques et qu'il n'y a pas d'obligation soit à l'exportation, soit à l'utilisation de produits nationaux (voir par exemple, Selivanova, 2007).

D'un point de vue économique, plusieurs arguments solides peuvent être soulevés en faveur d'une telle double tarification (voir Tarr et Thomson (2004) et Spanjer (2006) pour le cas de la Russie). Le premier est à la base même du commerce international. Les pays producteurs d'énergie disposent en effet d'un avantage absolu et il est difficile de ce fait de justifier une telle exigence de la part de certains pays importateurs. La seconde justification vient du fait qu'il existe un nombre relativement restreint de producteurs et exportateurs de gaz. Cette situation oligopolistique rend profitable et nécessaire pour ces pays de segmenter des marchés dont les élasticités peuvent être très différentes, les revenus, etc. Ceci permet également à ces pays de stabiliser les prix internes par rapport aux fluctuations du marché mondial et de ce fait de protéger l'économie en cas de chocs externes. Cette situation procure à ces pays producteurs des rentes énergétiques considérées par certains pays comme abusives. Il est fondamental de comprendre à ce niveau que cette rente énergétique est capturée en partie par les pays importateurs à travers l'établissement de taxes très élevées sur ces produits. On parle dans ce cas d'*excise tax* (voir Bergstrom (1982) pour une analyse théorique). L'OPEP reproche ainsi aux pays du G7 de l'avoir privée⁹ de 1600 Mds de dollars US de rente pure pour la période 2000-2004. Notons que ces taxes ne sont pas contraires aux règles de l'OMC à partir du moment où elles ne sont pas discriminatoires.

Il existe par ailleurs d'autres arguments relatifs soit aux coûts de fourniture des différents marchés, soit à la situation du marché interne ou

⁹ Voir l'article de Julien Daubanes, « Les vrais enjeux de la taxation des produits pétroliers », *Les Échos* du 17 septembre 2008.

encore à des raisons écologiques. En effet, il existe des différences importantes en termes de besoin d'investissement en infrastructure pour les deux types de commercialisation (en interne et à l'exportation). De plus, le marché algérien est relativement minime par rapport aux exportations. Enfin en Algérie comme en Russie, il existe des raisons écologiques fondamentales pour utiliser le gaz, énergie beaucoup moins polluante que les autres sources d'énergie. D'ailleurs, les coûts de changements vers d'autres énergies sont si importants qu'une augmentation du prix en interne se traduirait certainement par une baisse des profits.

Pour conclure sur ce point, il est nécessaire de résumer les impacts pour l'Algérie de la suppression de la double tarification. Tout d'abord, l'Algérie perdra un avantage comparatif important qui remettra probablement en cause la nouvelle politique industrielle amorcée en 2007 et par ricochet son développement. De plus, des conflits sociaux importants sont à prévoir avec du chômage et plus généralement des coûts d'ajustement importants à court et moyen termes. Enfin, les intérêts à long terme de cette suppression ne sont pas clairs !

Encadré 5

Le double prix du gaz naturel et la négociation de l'adhésion de l'Arabie Saoudite à l'OMC

Cette question a fait l'objet d'une négociation très difficile, notamment avec l'Union Européenne, lors des négociations d'adhésion de l'Arabie Saoudite. L'argument de l'Arabie Saoudite était que le gaz naturel était initialement un produit fatal de l'exploitation pétrolière et n'était donc pas valorisé sur le marché intérieur. Il n'était pas non plus exporté en raison des coûts importants liés à la nécessité de le liquéfier et de le regazéifier. Le gaz naturel a ensuite été distribué aux consommateurs avec un prix réglementé et utilisé dans un certain nombre d'activités comme la production d'électricité, le dessalement de l'eau de mer et les cimenteries. Le prix intérieur du gaz est donc inférieur à celui du marché international. Lors de l'adhésion en 2005, l'Arabie Saoudite s'est engagée à mettre fin à ce double prix et à vendre, sur son marché intérieur, le gaz à un prix couvrant les coûts de production avec une marge de profit raisonnable.

Source : OMC 2005

Les télécommunications

Dans le domaine des services de télécommunications, les pays membres de l'OMC se sont engagés dans un vaste processus de libéralisation. Une annexe spécifique à l'accord sur les services (accord GATS) et un « document de référence » fixent les principes de fonctionnement de ce secteur.

L'annexe « télécommunications » du GATS garantit un accès non discriminatoire au réseau et services publics de télécommunication pour tout offreur de services qui en a besoin dans la conduite de ses affaires (exemple des services financiers ou bancaires). Tous les pays adhérant à l'OMC doivent obligatoirement satisfaire aux conditions de cette annexe. Celle-ci est indépendante des engagements spécifiques que les différents membres de l'OMC peuvent avoir contractés pour ouvrir leurs marchés en ce qui concerne les services de télécommunication. Elle traite essentiellement d'une question, importante pour le fournisseur de presque n'importe quel service : le droit d'avoir recours aux réseaux et services publics de télécommunication. Les droits découlant de l'Annexe s'appliquent à tous les services publics disponibles tels que le téléphone, le télégraphe, le télex et la transmission de données, mais pas à la transmission de programmes radiophoniques ou télévisuels. Toutefois, l'Annexe autorise les pays en développement à établir certaines limitations à l'accès et à l'utilisation si cela est nécessaire pour renforcer leur capacité en matière de télécommunications, mais ces limitations doivent être spécifiées dans leur liste annexée à l'accord du GATS.

Le «document de référence» annexé à l'accord du GATS sur les télécommunications précise les obligations des signataires en matière de concurrence, d'interconnexion, de service universel, d'indépendance du régulateur et d'allocation et d'usage des ressources rares. Les deux derniers points sont au centre des discussions entre les autorités algériennes et le groupe de travail (OMC 2002b).

La réforme du marché des services de télécommunications a commencé en 2001 avec l'ouverture du marché aux capitaux privés local et étranger et la création de l'Autorité de Régulation de la Poste et des Télécommunications (ARPT) qui doit notamment permettre de garantir la concurrence loyale entre les opérateurs de téléphonie fixe et mobile.

Le concept «d'indépendance» d'une autorité de régulation vis-à-vis de la tutelle politique, est particulièrement difficile à définir. Toutefois, pour ce qui concerne l'Algérie, il faut noter que le président et le directeur général sont nommés par le président de la république. Les attributions de l'autorité de régulation sont précisées et semblent compatibles avec le «document de référence» de l'OMC en matière notamment de mise en place d'une concurrence «effective et loyale» sur le marché des télécommunications (interdiction des subventions croisées, garantie de l'interconnexion avec l'opérateur public pour d'autres opérateurs).

En matière d'allocations des ressources rares nécessaires au fonctionnement des réseaux de télécommunications (spectre hertzien notamment), le groupe de travail de l'OMC note que l'État algérien dispose d'un droit exclusif d'utilisation. La partie algérienne confirme que «le spectre des fréquences radioélectriques fait partie du domaine public de l'État» et que «le découpage du spectre en bande de fréquences et leur attribution aux différents utilisateurs relèvent des prérogatives de l'État». Le rôle de l'autorité de régulation dans l'allocation de cette ressource rare est donc relativement limité. Toutefois, l'ARPT «bénéficie, au même titre que les autres attributaires (Ministère des affaires étrangères, Ministère des transports, Ministère de l'intérieur) de bandes de fréquences qu'elle assigne aux différents opérateurs de télécommunications et aux autres utilisateurs des radiocommunications».

L'ouverture à l'international du secteur des télécommunications est effective et symbolisée par l'octroi en 2001 de la seconde licence de téléphonie mobile GSM à un opérateur étranger. Il existe actuellement trois opérateurs de téléphonie mobile sur le marché algérien. Algérie Télécom et Mobilis (ATM) gèrent les réseaux fixe et mobile de l'opérateur public. Pour les mobiles, la part de marché d'ATM est de 36%. L'opérateur privé Orascom (OTA), d'origine égyptienne, est présent depuis 2001 après son succès dans l'achat de la seconde licence GSM et sa part de marché est de 50%. Le troisième opérateur, Wataniya Telecom Algérie (WTA) d'origine koweïtienne, est plus récent et reste concentré sur les agglomérations avec une part de marché de 14%. Une licence de téléphonie fixe a été vendue en 2005 à un consortium composé d'Orascom et Telecom Egypt. Cet opérateur, Consortium Algérien des Télécommunications (CAT) n'a jamais réussi à s'imposer en Algérie et a

cessé¹⁰ toute activité en 2008. Il reproche à l'ARPT d'avoir favorisé l'opérateur historique alors qu'il semblerait qu'un mauvais choix technologique soit à l'origine de cet échec.

Les formalités liées à la pratique du commerce extérieur

Les formalités administratives particulières pour les importateurs ont fait l'objet de discussions entre l'Algérie et les membres du groupe de travail de l'OMC (OMC 2001 et 2002). Il semble toutefois qu'un certain nombre de réformes allant dans le sens de simplifications administratives soient en cours.

L'activité d'importateur sur le sol algérien nécessite la détention d'une «carte de commerçant étranger» et les conditions de son obtention a fait l'objet d'un certain nombre de discussions. Cette carte ne concerne que les ressortissants étrangers et apparaît donc comme contradictoire avec le principe de l'égalité de traitement national, un des piliers de l'OMC. Elle est présentée par l'Algérie comme n'ayant aucun lien avec les formalités liés aux échanges extérieurs et justifiée uniquement pour des raisons statistiques. La «carte de commerçant étranger» a été supprimée dans la loi de finance de 2008.

L'obligation de la domiciliation bancaire pour les importateurs est contestée par le groupe de travail de l'OMC. Elle est également justifiée par les autorités algériennes par des motifs de suivi statistique des flux physiques et financiers du commerce international, notamment en vue de lutter contre les activités informelles. Il ne semble pas que cette mesure conduise à une discrimination entre opérateurs domestiques et étrangers. L'obligation de la domiciliation bancaire occasionne des frais et des formalités qui peuvent, selon l'OMC, être assimilés à une forme de barrière aux échanges. En outre, seules des banques habilitées par la banque d'Algérie peuvent servir de support à la domiciliation bancaire. Toutefois, rien n'indique à priori que l'existence de ces mesures administratives soit discriminatoire.

¹⁰ Voir l'article de Aberrafiq Khenifsa « L'opérateur télécom fixe Lacom arrête ses activités. Algérie Télécom redevient monopole », IT Mag N°150.

Ces formalités administratives apparaissent donc plutôt de nature à rendre plus difficiles et plus coûteuses les opérations d'importation mais ne devraient pas avoir d'impact significatif sur le degré d'ouverture de l'économie algérienne.

Conclusion

Dans ce papier, nous avons proposé une analyse en termes d'économie politique du processus d'adhésion de l'Algérie à l'OMC. Celui-ci est caractérisé par une longueur exceptionnelle et une complexification croissante au cours du temps dues en grande partie aux changements institutionnels au niveau de l'OMC, à son fonctionnement ainsi qu'à l'absence d'une stratégie claire du côté algérien.

Plutôt qu'une confrontation sur les grands principes devant présider à la réorganisation de l'économie, le mode de négociation par questions-réponses de l'OMC amène à une démarche pragmatique. Au fur et à mesure qu'un point est soulevé et débattu par le groupe de travail, il donne lieu à des modifications dans la législation ou à la promulgation de nouvelles lois, voire la création de nouvelles institutions, qui le font alors surgir dans le débat public. Du fait des carences dans le fonctionnement des instances représentatives, c'est après-coup que les avis s'expriment et que les contestations se font jour, pouvant aller jusqu'au blocage et à la remise en cause. Ainsi en a-t-il été de la loi sur les hydrocarbures, que le gouvernement a dû modifier après qu'elle ait été votée par l'Assemblée. Ces actions, qui ne s'inscrivent pas dans un projet global et cohérent de réforme, sont prises au coup par coup au gré des différentes négociations (FMI, OMC, UE, etc.), des exigences et des pressions des uns et des autres, ce qui explique les avancées, les reculs et les décalages. Cette absence de stratégie globale est très préjudiciable pour l'Algérie notamment en ce qui concerne les services et les droits de propriété intellectuelle.

L'adoption en 2007 par le gouvernement d'une stratégie industrielle a-t-elle permis de donner plus de cohérence à la démarche? Nous ne disposons malheureusement pas des documents remis par l'Algérie à l'OMC en 2006 et 2008 pour pouvoir en juger. La récente remise en cause par les pouvoirs publics de toute la politique économique en matière d'IDE est symptomatique de cette navigation à vue.

Toutefois, il est important de se poser la question de l'intérêt pour l'Algérie d'adhérer à l'OMC et quels seraient les impacts d'une telle adhésion. Ceux-ci se situent à deux niveaux : économique et institutionnel. Sur le premier plan et au vu de l'ouverture au commerce extérieur de l'économie algérienne et aussi à la structure de son industrie, il n'est pas clair que les effets seront significatifs. La déstructuration de l'industrie depuis le début des années 1990 et les différentes politiques économiques choisies ou dictées font que le choc a probablement déjà été encaissé par l'économie. Des études sectorielles approfondies seraient nécessaires pour analyser les risques et les impacts attendus. Si les impacts attendus sont surtout politiques (avantages du « label » OMC), ils risquent de n'être que temporaires (effet d'aubaine). Au point de vue institutionnel, il est important de se poser la question de la causalité entre l'existence d'institutions et celle d'une régulation effective par les forces du marché. En effet, un enjeu majeur des discussions avec les organismes internationaux (FMI, Banque Mondiale, OMC) ainsi que dans le cadre des contrats d'association avec l'UE réside dans la création d'institutions nouvelles chargées de la bonne gouvernance de l'économie. Les tenants de l'adhésion rapide de l'Algérie à l'OMC y voient une manière d'imposer, par les règles du marché et les institutions internationales, une transparence qui manque sensiblement à l'Algérie. Il ne faudrait toutefois pas se leurrer. Les institutions à elles seules ne suffisent pas à discipliner les acteurs et créer un cercle vertueux. L'existence préalable de réelles forces de marché indépendantes et viables est nécessaire pour que celles-ci fonctionnent et amènent la régulation et la transparence dont l'économie algérienne a tant besoin. Prenons l'exemple du droit de la concurrence. Lors des négociations sur le contrat d'association avec l'UE, les trois pays du Maghreb Central se sont attelés à mettre en place un droit de la concurrence calqué sur le droit français. Il existe ainsi dans ces pays un conseil de la concurrence ayant parfois plus de prérogatives que le conseil de la concurrence français (cas de l'Algérie notamment). Toutefois, l'activité de ces institutions est quasi-inexistante dans les trois pays. Aucune de ces institutions ne possède un site Internet, ni ne communique sur son activité. Il est même quasiment impossible de se procurer les rares décisions du conseil de la concurrence algérien. A l'inverse, le fait que des forces concurrentielles viables existent dans le secteur des télécommunications a fait que l'ARPT a non seulement joué un rôle important dans l'ouverture à la concurrence et la régulation du secteur mais elle a également acquis une expérience et une réputation qui

font d'elle un acteur clé de ce secteur. Il serait donc important là aussi d'analyser les potentiels effets d'aubaine qui pourraient naître d'une adhésion à l'OMC à travers notamment la mise en place d'institutions qui en fin de compte n'auraient aucun pouvoir ni moyens.

Références bibliographiques

- Aïssaoui, A. (2001), *Algeria. The Political Economy of Oil and Gaz*, Oxford, Oxford University Press.
- Benaroya, F. et J.P. Cling (2002), « Crise du développement et impasse des négociations économiques internationales », *Revue française d'économie*, Vol. XVI, n°2.
- Benissad, H. (1991), *La réforme économique en Algérie ou l'indicible ajustement structurel*, 2^e édition mise à jour, OPU, Alger.
- Bergstrom, T. (1982), « On Capturing Oil Rents with a National Excise Tax », *American Economic Review*, Vol. 72 (1), p. 194-201.
- Bouteiller, M. (2008), sous la direction de, *L'essentiel d'un marché. Algérie*, Paris, éditions UBIFRANCE.
- Chemingui, M. A. et M. M. El Said (2007), « Algeria Macroeconomic performances from 1962 to 2000 », in J. Nugent et H. Perasan eds., *Explaining Growth in the Middle East*, Elsevier.
- Corm, G. (1993), « La réforme économique algérienne : une réforme mal aimée ? », *revue Maghreb-Machreck*, n°139, Paris.
- Hadjseyd, M. (1996), *L'industrie algérienne. Crise et tentative d'ajustement*, Paris, L'Harmattan.
- Kornaï, J. (1990), *The Road to a Free Economy. Shifting From a Socialist System. The Example of Hungary*. W.W. Norton & Company, New York, Londres. Traduction française, *Du socialisme au capitalisme. L'exemple de la Hongrie*, Paris, Le Débat, Gallimard.
- Loo K.L., A. Nicita et M. Olarreaga (2006), « Estimating trade restrictiveness indices », *World Bank Policy Working Paper Number 3840*, The World Bank.
- Ménière, Y. (2007), « Accord ADPIC et transferts de technologies », in J. Kors and B. Remiche (Eds.), *L'Accord ADPIC: 10 ans après – regards croisés Europe-Amérique du Sud*, Éditions Larcier, Bruxelles.
- OMC (2001), Communication de l'Algérie, Aide-mémoire sur le régime du commerce extérieur de l'Algérie, version actualisée. Addendum WT/ACC/DZA/14/Add.1
24 août 2001.

OMC (2002a), Accession de l'Algérie : questions et réponses additionnelles Addendum WT/ACC/DZA/15/ 21 mars 2002.

OMC (2002b), Accession de l'Algérie : questions et réponses additionnelles Addendum WT/ACC/DZA/15/Add.1 25 mars 2002.

OMC (2005), Rapport du groupe de travail de l'accession du royaume d'Arabie saoudite à l'Organisation Mondiale du Commerce, WT/ACC/SAU/61, 1er novembre 2005.

OMC (2008), Le Groupe de travail examine le projet de rapport sur le régime commercial de l'Algérie, nouvelles de l'OMC, 17 janvier 2008.

http://www.wto.org/french/news_f/news08_f/acc_algeria_17jan08_f.htm

Selivanova, J. (2007), *The WTO and Energy: WTO Rules and Agreements of Relevance to the Energy Sector*, ICTSD Trade and Sustainable Energy Series Issue Paper N°1, International Centre for Trade and Sustainable Development, Geneva, Switzerland.

Spanjer, A.R. (2006), « Russia and Europe's Mutual Dependency: Consequences for Russian Gas Price Reform and European Security of Supply », *Papers and Proceedings of the Seminar Infrastructure Reliability*, June 22, TU Delft, The Netherlands, 19 pages.

Tarr, D. et P. Thomson (2004), « The Merits of Dual Pricing of Russian Natural Gas », *World Economy*, Vol. 27 (8), p. 1173-1194.

World bank (2008a), *Algeria, trade at a Glance*

<http://info.worldbank.org/etools/wti2008/docs/taag3.pdf>

World bank (2008b), *Algeria : Trade Brief*.

<http://info.worldbank.org/etools/wti2008/docs/taag3.pdf>

L'AGRICULTURE EN MEDITERRANEE ENTRE BILATERALISME ET MULTILATERALISME¹

Azzeddine BENTERKI

Maître de conférences

Faculté des sciences économiques et des sciences de Gestion
Université Mentouri de Constantine

Résumé

L'agriculture constitue-t-elle un réel potentiel de rapprochement économique et commercial régional dans le bassin méditerranéen, ou au contraire représente-t-elle un sérieux écueil à ce rapprochement, en raison de son statut asymétrique dans les deux rives du bassin ? cet article tente de porter un éclairage sur la question.

ملخص

هل تشكل الزراعة حافزا حقيقيا لترقية التبادل و التقارب الاقتصادي في منطقة المتوسط، أم أنها عقبة جدية في وجه هذا الطموح بسبب تباين بنيتها وأدائها عبر ضفتي المتوسط ؟ يسعى هذا المقال لتسليط بعض الضوء على هذه القضية.

1- Introduction

La problématique de l'agriculture en Méditerranée gagne en acuité dans un contexte de relations commerciales internationales difficile. "L'impossibilité" de conclure le cycle de DOHA en raison et à cause du volet agricole, met la zone méditerranéenne devant un défi majeur qui consiste à régler le rapprochement entre les deux rives du bassin méditerranéen dans une activité aux statuts asymétriques. Parallèlement, ce défi charge sérieusement l'approche "régionaliste" du développement dans un espace où une multitude de réels motifs d'ordre économique, politique et géopolitique, sont évidents.

Vers quelle option évoluera une hypothétique politique agricole à l'échelle régionale ? Une harmonisation à cette échelle est elle possible ? Sinon, à travers un renforcement d'accords régionaux et de régimes dérogatoires, véritable entorse à la discipline libre échangiste, moteur des

¹ Communication présentée à la journée d'étude internationale : « Regards croisés sur l'accession de l'Algérie à l'OMC », Laboratoire Grand Maghreb : Economie et Société, Université Mentouri, Constantine, Faculté des sciences économiques et sciences de gestion, le 22 Novembre 2008.

aménagements internationaux au sein de la démarche GATT-OMC ? L'agriculture méditerranéenne peut-elle se prévaloir d'un statut d'exception ?

Malgré tout, Cette optique commence à se préciser comme mode opératoire pour tirer les négociations de l'impasse auquel elle fait face aujourd'hui. En effet l'option qui consiste à faire éclater le "KIT" des négociations en une multitudes de parcours thématiques indépendants les uns des autres, risque de faire déboucher le cycle actuel sur une solution plutôt "amère" mais raisonnable pour sauver la trame institutionnelle garante du multilatéralisme et qui mut en un plurilatéralisme raisonné.

Alors, l'approche régionaliste pourrait être l'ossature d'une nouvelle approche du traitement des sujets difficiles au sein de l' OMC plutôt q'un appendice de celle-ci, et ainsi rendre l'espace méditerranéen un "Modèle" de spécification en accord avec l'esprit des arrangements internationaux régissant le caractère particulier et même exceptionnel du secteur agricole.

2- Atouts et limites de l'agriculture en méditerranée.

La politique méditerranéenne de l'Europe consistait à offrir au autres pays du bassin, un système de préférences commerciales qui assure un libre accès au marché de la communauté pour les produits industriels et des avantages spécifiques mais limités pour les produits agricoles ce qui confère au secteur un statut d'exception.

En novembre 1995, la conférence de Barcelone a donné naissance à un accord prévoyant la création d'une zone de libre-échange euro méditerranéenne. Néanmoins, la proposition d'accord a exclu d'emblée le volet agricole, ceci étant régi par des concessions spécifiques qui ont été établies pour chaque pays en fonction des accords bilatéraux conclus.

La sensibilité de la question agricole est amplifiée par la réticence d'un certains nombre de pays européens au prise avec de sérieuses difficultés dans le cadre des négociations multilatérales au sein de l'OMC. Opposant un refus clair aux doléances des pays de la rive sud pour libéraliser les échanges sur des produits pour lesquels ces pays possèdent des avantages comparatifs, tel que les fruits et légumes, l'huile d'olive, et le poisson,² les ministres de l'agriculture de l'union européenne

² - Bernard hervien, l'agriculture un secteur stratégique en méditerranée CIHEAM, 28,29 septembre 2006. Strasbourg parlement européen, Conseil de l'Europe

lors de la réunion de Venise en novembre 2003, n'ont pas voulu aborder la question de la libéralisation de l'agriculture méditerranéenne³.

Le marché de l'union européenne constitue pour les autres pays du bassin, une opportunité rare pour le développement du secteur, et particulièrement pour les Pays maghrébin, dont le potentiel de production recèle de véritables atouts.

Néanmoins, les disparités de niveau du développement du secteur dans les deux rives, risquent de compromettre cette « vision méditerranéenne » du développement socio-économique rendant peu probable les tentatives présentes ou futures pour une harmonisation de l'activité agricole, et partant, un captage optimal des effets positifs de celle-ci en terme d'échanges et de spécialisation productive.

Dans le processus de libéralisation des échanges, le secteur reste exclu malgré son importance dans les pays du la rive sud en termes d'emploi et de contribution à la création de la richesse nationale. Ainsi, pour des considérations sociopolitiques, pour les producteurs des pays européens, la crainte d'une compétition se précise avec l'évolution des négociations commerciales internationales et leurs conséquences sur les principes fondateurs de la politique agricole commune, à savoir la préférence communautaire. Au sud les producteurs les plus « efficaces » exigent un accès plus large et moins contingenté au marché de l'UE. Le conflit qui oppose les deux rives provient du fait que la compétition porte sur des productions agricoles similaires (huile d'olive, fruit et légumes..) et qui au demeurant restent tributaires des ressources rares dans les pays du sud du bassin (eau, sols, finance..).

Le secteur agricole méditerranéen souffre d'une asymétrie considérable. Au nord une agriculture moderne, technologique et hautement subventionnée. Au sud, un secteur qui se caractérise par un dualisme quasi chronique, partagé entre des cultures spécialisées orientées vers l'exportation et gourmand en ressources rares⁴ principalement en eau, et une agriculture vivrière déclinante et ravagée par l'inexorable dépérissement pédoclimatique dans des pays situés dans une zone à stress hydrique avéré. Une situation qui complique davantage les solutions envisagées dans le cadre national ou régional. Cette dualité

³ - FEMISE, la question de la libéralisation agricole dans le partenariat Euro Méditerranéen , rapport FEMISE, Nov. 2003

⁴ - dans le plupart des pays le principal Utilisateur d'eau en volume et l'agriculture .elle représente plus de 65% de la demande totale (48% au nord 82% au sud) CIHEAM. Voir aussi le rapport de la banque mondiale consacré à ce thème en 2007.

du secteur dans les pays du sud rend plus problématique les effets de convergence du secteur à l'échelle régionale, car pour le secteur vivrier et dans un contexte de libre-échange, les chances de réussite sont quasi nulles.

Cette asymétrie et doublement accentuée par son aspect commercial. L'UE commerce avec les autres pays du bassin pour seulement 2% dans ses importations et exportations agricoles, alors que du côté du reste des pays Méditerranées, ces chiffres sont de 51% pour les exportations et 33% pour les importations⁵.

L'édification de la zone en question a suscité autant d'espoirs que de craintes dans les pays sud du bassin. En effet une époque s'achève, celle des avantages et privilèges commerciaux tolérés jusqu'alors dans les échanges internationaux. Les écarts entre les deux rives de la méditerranéen se maintiennent globalement. Sous les coups de boutoirs des accordas multilatéraux, les systèmes de préférences s'érodent inéluctablement et amène l'Europe à proposer un partenariat économique et commercial, faisant du marché le meilleur mode de régulation et de la compétitivité comme stimulant premier au développement. Ceci permettra au pays du sud de saisir cette opportunité pour l'atteinte d'un certains nombre d'objectifs :

- Stimuler la croissance économique et l'emploi pour améliorer le niveau de vie et atténuer les pressions sociales.
- Atténuer les pressions favorisant l'émigration.
- Et plus globalement, donner le signal de L'irréversibilité pour certains pays notamment, le choix d'ouverture et de modernisation économique.

L'ouverture aux échanges est utilisée aussi comme une garantie et un gage de crédibilité dont la finalité est l'encouragement à terme des IDE

Néanmoins, la particularité de cette proposition est qu'elle s'effectue entre riches et pauvres. Certains considèrent qu'il est possible de construire une intégration entre pays dont le niveau de développement est différent (ALENA et MERCOSUR). A signaler toute fois que l'ouverture comporte des risques considérables pour les pays qui n'arrivent pas à dégager des avantages comparatifs ou ayant des difficultés à attirer les IDE, alors ces pays deviennent des marchés stricto sensu sans aucune perspective de développement.

⁵ - Jean Paul Charvet, l'agriculture mondialisé, dossier N°8059, Sept. Oct. 2007.

En plus, l'absence d'une entité d'harmonisation d'une politique publique au sud de la méditerranée, constitue une difficulté de taille sur laquelle risque de butter l'accord, du fait de la multiplicité des interlocuteurs des pays du sud n'ayant pas toujours les mêmes objectifs⁶.

Mais dans le cadre d'une approche globalisante des espaces économiques, toute démarche ⁷d'intégration ne peut être possible où viable en dehors de la dynamique de mondialisation où les contraintes sont nombreuses. Si l'ouverture et la compétitivité constituent aujourd'hui des contraintes imposées, les pays du sud ne peuvent plus rester en marge de celles-ci. Le sort réservé à l'accord de Lomé est là pour en témoigner.

Face à cela, l'UE se trouve désormais prise entre deux feux, d'une part elle est décidée à respecter ses engagements au sein de l'OMC, et d'autre part elle s'est engagée auprès de ses partenaires méditerranéens dans le cadre des accords passés, à obtenir de nouvelles dérogations autorisant la prolongation des préférences et des régimes dérogatoires, et qui la concerne au premier chef. Le cas de l'agriculture est exemplaire (PAC)⁸.

3-Agriculture méditerranéenne et négociations Multilatérales

Avant l'Uruguay round, le commerce des produits agricoles fut exclu des négociations multilatérales dans le cadre du GATT. A ce propos le commerce agricole euro- méditerranéen fut régi quand a lui par des accords préférentiels conclus de manière bilatérale. L'accord agricole (AA) conclu lors de l'achèvement de l'Uruguay round a réussi à soumettre formellement le commerce agricole à la discipline GATT-OMC. Cet accord prévoyant un ensemble de démarches et d'engagements en matière de libéralisation plus prononcée pour ce type de commerce et qui s'exprime sur une thématique à trois axes fondamentaux :

- Accès au marché.
- soutien interne.
- subversion à l'exportation.

⁶ - (2003), F-Boubakour, A-Benterki, La Zone de libre échange euro Méditerranée : enjeux et contraintes, le volet Agricole.

⁷ - Lucien bourgeois, sécurité alimentaire : une affaire d'état. La politique agricole commune est elle nécessaire? Futures n 326 _janvier 2007.

⁸ - Lucien bourgeois, sécurité alimentaire, Op.cit.

Cette discipline OMC contenue dans l'accord agricole, prévoit une normalisation supporté par la conception de boîtes de classification selon les effets dans différentes formes de soutiens ou de subventions, sur les marchés (effets de distorsions), ou sur les décisions des agricultures en matière de choix des volumes et des produits, ainsi que leurs impacts sur les niveaux des prix, et partant, sur la stabilité domestique ou internationale des marchés agricoles.

Le 22 mars 2004 les négociations agricoles ont été reprises après les échecs successifs quant à la conclusion des différentes conférences.

Depuis l'échec de Seattle (1999) et jusqu'à l'échec de la conférence de Cancun, en raison des thèmes de Singapour et la question du coton, la dernière en date est la conférence de Hong kong dont l'échéance du 30 avril 2005 prévoyant la déclaration ministérielle concernant l'accès aux marchés agricoles et industriels, n'a pas été conclue malgré les rencontres qui se sont succédées jusqu'à juillet 2006 au sein du G4 (Inde, Brésil, Etats- Unis, Union européenne). Jusqu'aujourd'hui, l'impasse est totale sur la suite à donner pour la conclusion du cycle de Doha (2001)⁹. L'ouverture des marchés agricoles est exigée au titre ¹⁰du cycle du développement alors même que de récentes études démontrent les dangers d'une libéralisation agricole excessive et accélérée. Plusieurs études récentes tendent à démontrer qu'une libéralisation trop rapide et généralisée du commerce agricole mondial pourrait être fatale à de nombreux systèmes productifs mondiaux, et contraire au concept même du cycle du développement. Ainsi la banque mondiale, indépendamment des incertitudes relatives aux effets globaux d'une libéralisation selon les hypothèses retenues et les critiques qui peuvent être portées quant à la construction de son modèle économétrique, identifie un certain nombre de "perdants" parmi les PED: l'ensemble du continent africain à l'exception de l'Afrique du Sud, le Bangladesh, le Mexique, le Moyen Orient, le Vietnam. De même, la conférence des Nations Unies pour le développement (CNUCED) et le centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEII) soulignent les risques immédiats pesant sur les PED : « outre l'érosion des préférences tarifaires, ils recensent la hausse des prix alimentaires mondiaux, résultat de la baisse des subventions aux exportations

⁹ - Actualité Multilatérale, N°36 mai 2007.

¹⁰ - Investissements, concurrence, transparence des marchés publics, facilitations des échanges.

agricoles qui affectait principalement les PED importateurs nets et la faible capacité d'adaptation des pays les plus pauvres qui ne devraient pas dès lors bénéficier d'une libéralisation des marchés. Dans ce contexte il est donc paradoxal que les revendications des membres, tels ceux du groupe de Cairns ou du G20, continuent à imposer le rythme global des négociations sans que la situation des PED, et singulièrement des PMA, soit même prise en considération »¹¹.

Ce constat a accentué l'isolement de l'Europe sur le dossier agricole, et ceci milite pour ce que l'UE a toujours défendu une protection de son espace agricole et le développement du bilatéralisme comme mode de diffusion du développement au niveau régional, correspondant ainsi à ce que prévoyait les clauses du GATT notamment l'article XXIV et ce que prévoit l'article de l'AGCS, et la clause d'habilitation y compris l'accession aux accords existants.

La position de principe et d'intérêt de l'UE conforte l'approche de l'esprit de Barcelone et des enjeux euro-méditerranéens qui s'inscrivent dans un cadre global. Mais la nécessité de considérer les aspects multilatéraux ne peut pas faire oublier les éléments déterminants des enjeux propres de la région : l'avenir de la PAC, l'accès au marché de l'UE pour les produits des autres pays du bassin méditerranéen, le développement durable pour ces mêmes pays du secteur agricole.

La question agricole reste entière au sein des négociations multinationales après la conférence de Hong Kong. La question des subventions à l'exportation constitue la première ligne de défense de l'UE pour préserver la PAC dans sa posture actuelle et jusqu'à l'an 2013, malgré les propositions de réduction avancées en matière de soutien internes (75% de baisse pour la boîte orange à effet de distorsion). L'accès au marché reste une problématique qui butte sur les niveaux de réduction et les formules à adopter (formule linéaire, formule suisse...). L'UE qui avait convergé vers la formule linéaire ne pouvait guère se permettre d'accepter des réductions au-delà de l'offre de l'automne 2005, qui consistait en une réduction moyenne de 39%, puisque des importations supplémentaires trop importantes avaient pu déséquilibrer les marchés européens et conduire dans certains secteurs, à de nouvelles réformes de la PAC. L'explication en est simple : les prix européens sont souvent supérieurs aux prix mondiaux et la baisse de droits

¹¹ - Rapport d'information N°423, SENAT, session ordinaire du 27 juin 2006.

s'accompagnerait d'une baisse des prix de marché¹², et par conséquent les prix d'intervention ou de références, qui représentent le cœur même du fonctionnement de la PAC, devraient être modifiés, chose qui équivaldrait en une nouvelle réforme de celle-ci.

4- Quel partenariat euro-méditerranéen pour l'agriculture ?

La panne actuelle des négociations multilatérales, pouvait représenter une opportunité pour réaliser une avancée au niveau régionale qui concernerait un secteur éminemment sensible pour l'ensemble de la zone euro méditerranéenne. Accorder un statut d'exception à l'agriculture méditerranéenne pour une panoplie de motifs et de raisons (stabilité régionale, sensibilité géopolitique, développement durable, multifonctionnalité..) pourrait faire de cette zone en matière agricole, une segmentation fiable pour le mode opératoire du processus de multilatéralisation commerciale. Cette zone risque de voire convertir en son sein deux paradoxes : l'un, est l'agriculture comme catégorie "exceptionnelle" de par le fonctionnement de ses marchés, et l'autre, la régionalisation comme moteur inhérent d'un phénomène plus important qu'est "la mondialisation", qui est d'ailleurs son plus grand dilemme. Cette zone est un espace qui retiendra l'attention sur la manière avec laquelle va se concevoir l'action du développement du secteur agricole, malgré les différences de nature structurelle qui caractérisent les secteurs dans chacune des deux rives du bassin.

La nouvelle politique de voisinage (PEV) fut proposée par l'UE aux pays partenaires du bassin en mars 2003. En novembre 2003 s'est tenue à Venise une conférence euro méditerranéenne sur le thème de l'agriculture. Les principales recommandations ont porté sur le renforcement du développement rural, la promotion de la qualité des produits et le lancement des actions en matière d'agriculture biologique. Néanmoins la possibilité d'ouverture du marché européen aux produits agricoles méditerranéens reste très réduite. L'agriculture se voit par la suite conquérir une place privilégiée en 2005, déclarée "année de la méditerranée " par l'UE. Le 15 novembre de cette même année, l'UE avait décidé d'ouvrir les négociations agricoles avec ses partenaires méditerranéens et lancer le processus à partir de 2006 "pour une libéralisation progressive des échanges de produits agricoles et de la

¹² - Aymeric Pontivianne, l'agriculture à l'OMC : libéralisation, développement et souveraineté, INSEE, 2007.

pèche, tant frais que transformés ¹³. Cette décision a été reprise dans le programme de travail quinquennal au sommet euro-méditerranéen en novembre 2005, afin de charger les experts d'établir pour l'année 2006 une feuille de route pour l'agriculture. Cette feuille de route devrait s'articuler autour de quelques axes, à savoir une libéralisation réciproque, une approche progressive et graduelle, une asymétrie de traitement. En ce sens que l'UE devrait accepter des rythmes d'ouverture différents entre les deux rives, ainsi que l'établissement par pays d'une liste d'exception avec les produits dits "sensibles" à ne pas inclure dans le processus de libération¹⁴.

Néanmoins, les pays partenaires, soulignent un paradoxe de taille : les pays riches (UE), continuent de soutenir, subventionner et protéger leur agriculture, alors que la plus part des autres pays du bassin, et particulièrement ceux membres de l'OMC, se sont, ou seront (par les futures adhésions) engagés à réduire leurs soutiens et à ouvrir plus leurs marchés agricoles. Cela met sérieusement en cause le processus lancé et sa faisabilité dans une zone où l'asymétrie prime sur la convergence.

L'autre paradoxe de ce partenariat n'en n'est pas moins que l'effet de la libéralisation sur les deux rives. Concernant l'UE pris dans son ensemble, les effets sont limités en raison du poids trop faible des pays partenaires dans le commerce agricole. Au contraire, cette ouverture aura un effet stimulant sur ses exportations en produits de base (céréales, lait, viande.) dans les marchés des autres pays partenaires, surtout pour les pays qui enregistrent les plus grands déficits (pays maghrébins). Exception faite, de quelques effets négatifs sur quelques pays de l'UE pour les cultures maraîchères et la production d'huile d'olive. Mais là aussi l'efficace organisation des filières dans les pays européens règlent à sa manière l'accès sur ses marchés, (contestations, lobbying, réglementation, technologies, labellisation..) et atténuent les effets de concurrence.

Contrairement pour les pays de la rive sud, l'impact sera plus important."La répercussion d'une libéralisation dépasserait le seul cadre agricole, pour affecter socio-économiquement et politiquement des sociétés paysannes mal préparées à l'ouverture des marchés. La baisse des prix peut certes amplifier la consommation interne, mais risque de

¹³ - Idem

¹⁴ - Aymeric pontivianne, l'agriculture à l'OMC : libéralisation, développement et souveraineté, INSEE, 2007.

déstabiliser les producteurs de culture vivrière et les petites exploitations...or une paupérisation de la population agricole aurait des effets multiples, à commencer par une explosion du chômage et de l'exode rural. Si le caractère durable de l'agriculture au sud de la méditerranée laisse entrevoir la possibilité pour les grandes exploitations et les quelques industries agro-alimentaires d'exporter d'avantage vers l'UE (fruits, légumes et produits de la pêche), il limite cependant à veiller aux conséquences néfastes que produirait l'ouverture des marchés euro-méditerranées sur le petite paysannerie du sud. En outre, les analyses nous enseignent que les avantages comparatifs traditionnels des PPM s'érodent depuis quelques années sous l'effet de la pression démographique: celle-ci augmente naturellement la demande alimentaire intérieure et limite par conséquent le potentiel d'exportation de ces pays.

Ajoutant à cela le fait que la libéralisation des échanges agricoles ne peut ignorer l'acuité grandissante de la question agricole dans les négociations commerciales au sein de l'OMC en relation avec la problématique de la réforme de la PAC et ses conséquences sur la question de l'activité agricole en méditerranée, dans un contexte de recomposition du paysage agricole et alimentaire mondiale. La percée du Brésil et l'accroissement considérable des marchés asiatiques émergents.

Reformuler la politique européenne en matière d'accès des marchés de l'UE, permettrait au autre pays de développer leurs secteurs agricoles. Le marché européen constitue pour le PPM une véritable opportunité pour développer le secteur agricole et particulièrement pour les productions dont l'avantage est certain, tels les primeurs, les agrumes, les huiles, les viandes. La mise en place d'un partenariat viable sur la question agricole entre les deux rives demeure une nécessité économique et sociale de première importance et qui a des effets sur les aspects politiques et géo stratégiques de la zone méditerranéenne. Ceci est possible par la mise en œuvre d'une politique à traitement asymétrique des régimes douaniers pour les articles agricoles et agroalimentaires. Cette politique étant tolérée et prévue par les textes qui régissent les partenariats régionaux, et en conformité avec les règles de conduite du duo GATT/OMC. Ainsi l'article **XXIV** qui autorise les zones de libre échange et des unions douanières dès lors qu'elles n'impliquent pas le

renforcement de la protection vis-à-vis des pays tiers, fait exception au principe de la clause de la nation la plus favorisée.¹⁵

L'accès au marché communautaire pour les pays PPM, offrirait certainement plus de possibilités d'assurer les équilibres socio- politiques en déterminant dans une large mesure l'essor des phénomènes migratoires des populations vers les pays d'Europe. Notons que les effets de droits de douanes sur l'agriculture européenne dépendraient beaucoup de la bonne tenue des marchés mondiaux. La plus part des instituts de prévision les voient s'orienter globalement à la hausse, c'est ce qui se confirme depuis une année maintenant, du fait de l'évolution des régimes alimentaires dans les pays émergeant, et de l'usage plus fréquent des aliments (blé, maïs, soja, sucre...) à des fins de production de l'énergie.¹⁶

Le libre échange comme mode de régulation de l'activité agricole tel que prôné par les puissances agro- alimentaires risquerait d'inhiber davantage la possible relance du secteur. L'alignement au niveau mondial des prix agricoles portera certainement un coup fatal à des millions de paysans sous-équipés et réduira encore davantage la demande solvable, facteur essentiel de la relance de l'offre.

ainsi, la zone euro- méditerranéenne peut servir de réceptacle d'une politique d'harmonisation des politiques agricoles, par l'entremise de politiques commerciales multilatérales incluses dans un cadre coopératif entre les deux rives, afin de préserver la spécificité de l'agriculture méditerranéenne et lui offrir la chance du renouveau en faisant valoir ses atouts .

L'UE a toujours usé du protectionnisme pour préserver son marché agricole conformément aux principes de la PAC (préférence communautaire) et comme convenu dans la déclaration de BARCELONE (1995). Mais dans les négociations à l'OMC, le groupe des 20(G20) et celui des pays du cairns, insistent de plus en plus pour que soit libéralisé le commerce agricole. Une partie des pays partenaires de méditerranéen, reprenant à leur compte la motivation de cette revendication, insistent eux aussi sur le fait qu'une libéralisation agricole est l'unique voie qui leur permettra de compenser l'augmentation de leurs importations en produits européens (manufacturiers ou agricoles)¹⁷.

¹⁵ - FEMISE, la question de la libéralisation agricole dans le partenariat euro-méditerranéen .novembre2003.

¹⁶ - Chalmin .cyclope .les marché mondiaux, Ed. economica, 2007.

¹⁷ Rapport FEMISE (2003)

Au sein même de l'UE, des pressions sont exercées pour la libéralisation du marché agricole. Même si l'agriculture européenne est divisée en deux fonctions de production différentes: les grandes cultures tels que les céréales, viandes, produits laitiers, et les cultures appelées méditerranéennes (fruits, légumes, huile d'olive...). Les deux sont protégées par des tarifs douaniers assez élevés, et bénéficient jusqu'à l'heure de puissantes mesures de soutien en l'absence de conclusion pour le cycle de DOHA, et malgré les réformes successives de la PAC adoptées depuis 1992 conformément aux engagements internationaux, allant de la boîte orange (prix garantis) et passant par la boîte bleue (aides directes par hectare ou par tête de bétail) considérées comme ayant un effet de distorsion moindre, et les aides de la boîte verte (aides directes découplées par rapport au volume de production, versées et destinées à soutenir les revenus des agriculteurs)¹⁸.

L'engagement de libéralisation du commerce agricole dans l'espace méditerranéen dans une logique de traitement préférentiel et différencié pourrait bien fonctionner et avoir des conséquences assez importantes sur le secteur si de nouvelles opportunités d'investissement apparaissent dans l'agriculture des pays partenaires de l'UE. Jusqu'à maintenant ces opportunités s'entrouvrent limitées par plusieurs facteurs: le facteur financier, exception faite au pays exportateurs de pétrole (cas de l'Algérie, Libye ...), la contrainte technologique et pédoclimatique, la question foncière comme variable limitant l'accès au monde de l'investissement agricole (c'est le cas de l'Algérie par exemple).

Dans un article paru dans les cahiers du CIHEAM en septembre 2006 intitulé: l'agriculture un secteur stratégique en méditerranée, le secrétaire général du centre, propose trois scénarios possibles sur la question:¹⁹

Le scénario tendanciel:

C'est le prolongement de la tendance actuelle, à savoir une zone qui se situe au cœur des turbulences géo politiques et demeure affectée par une asymétrie en termes de développement socio-économique. La Conséquence, est une méditerranée à plusieurs vitesses sans effet positif de la globalisation surtout pour les PPM. Seuls les espaces « utiles »

¹⁸ Jean Pierre BUTAULT, les réforme de la PAC de 2003 : ère Nouvelle ou fin de la PAC ? INSEF, 2007.

¹⁹ CIHEAM, 2eme conférence euro méditerranéenne sur l'agriculture « pour une politique agricole rural euro méditerranéenne dans un cadre mondialisé » Strasbourg sep 2006.

mondialisés comptent (ville, littoral, site touristique.). Les espaces ruraux quant à eux continuent à s'enliser et à se dévitaliser davantage. Et avec l'ouverture des marchés, les populations rurales s'entrouvrent plus fragilisées et optent à l'abandon de leurs territoires pour s'entasser dans les villes.

Scénario de ruptures :

Ce scénario amplifie les difficultés et fait de la méditerranée, un espace davantage fracturé. Les cassures traditionnelles ne se résorbaient pas mais s'aggravaient: la surexploitation des ressources, la prolifération de la pauvreté. Le constat pour les pays du sud sera plus dramatique, l'articulation entre le monde rural et le monde urbain est définitivement rompue. L'arrière pays se retrouve désocialisé et confiné dans l'indigence et l'enclavement: la libéralisation fera définitivement disparaître la paysannerie. L'exode, la démographie, le déficit productif, favoriseront un « krach » alimentaire ce qui radicalisera les ruptures. La coopération euro- méditerranéenne disparaîtra, cet espace s'effacera progressivement du paysage géoéconomique de la planète et « deviendra la caisse de résonance aux grands maux de la planète, en concentrant inégalité, fractures et radicalisation ».

Scénario d'alliance et de convergences

C'est un scénario prometteur qui doit reposer sur deux conditions: le renforcement du partenariat et de la coopération, et une option claire sur les priorités en rapport avec les enjeux et les opportunités qu'offre la région.

L'agriculture représente pour cela un terrain de prédilection en exprimant une nouvelle voie d'entraide et de développement mutuel de la spécificité méditerranéenne du secteur .Pour concrétiser ce scénario, trois nécessités s'imposent :

- Mobilisation de tous les acteurs, notamment opérateurs économiques, collectivités territoriales.
- Concevoir une stratégie pour le développement rural pour les pays du sud, afin de stabiliser les populations par des programmes de réhabilitation des structures agricoles, économiques et sociales.

- Meilleure gestion des ressources notamment l'eau et les sols, par des appuis techniques dont l'Europe pourrait assurer la prestation.

La PAC pourrait servir une nouvelle politique agricole à l'échelle méditerranéenne, bien sûr avec tous les correctifs qu'il faudrait apporter à celle-ci pour la rendre compatible avec la ligne de conduite indiquée par l'OMC.

5- Conclusion

La formulation d'une politique agricole au niveau méditerranéen est possible, malgré l'asymétrie entre les deux rives et malgré l'hétérogénéité du secteur agricole dans les pays du sud en termes de politiques de production et de commercialisation, et en raison du déficit presque chronique en production agricole pour la majorité de ces pays.

La création d'une zone de libre échange agricole au niveau méditerranéen, devrait être précédée par la création d'une zone d'harmonisation des politiques agricoles en conformité avec les règles et mesures dérogatoires et exemptions prévues par le GATT/OMC. Cela impliquerait les pouvoirs publics des deux rives dans les domaines de l'agriculture, la réglementation de la production et des échanges commerciaux, avec pour priorité d'assurer la pérennité de l'activité et des espaces vitaux agricoles qui la contiennent.

Une spécialisation efficace entre les deux rives pour tirer les meilleurs de leurs potentiels aurait une utilité plus importante pour cet espace régional, et une meilleure insertion dans les échanges agro-alimentaires mondiaux.

Malgré son extrême sensibilité l'agriculture peut constituer pour la méditerranée la meilleure manière de relancer la coopération régionale en solidarisant les forces des pays la composant afin d'affronter les pressions réelles des autres groupes et puissances agricoles. L'idée de constituer un groupe méditerranéen à l'instar des groupes déjà connus (G4, G10, G20, G33, G90, CAIRNS) dans le cadre des négociations de l'OMC, pourrait offrir une nouvelle perspective de sortie de l'impasse actuelle, et atténuer le clivage nord-sud sur les thèmes aussi brûlant que le volet agricole.

6- Bibliographie

- Bernard Hervien, l'agriculture un secteur stratégique en méditerranée CIHEAM, 28,29 septembre 2006. Strasbourg parlement européen, Conseil de l'Europe.
- FEMISE, la question de la libéralisation agricole dans le partenariat Euro Méditerranéen, rapport FEMISE, Nov. 2003.
- Jean Paul Charvet, l'agriculture mondialisé, dossier N°8059, Sept. Oct. 2007.
- F-Boubakour, A-Benterki, La Zone de libre échange euro Méditerranée : enjeux et contraintes, le volet Agricole.2003.
- Lucien bourgeois, sécurité alimentaire : une affaire d'état. La politique agricole commune est elle nécessaire? Futures n 326 janvier 2007.
- Actualité Multilatérale, N°36 mai 2007.
- Rapport d'information N°423, SENAT, session ordinaire du 27 juin 2006.
- Aymeric Ponti Vianne, l'agriculture à l'OMC : libéralisation, développement et souveraineté, INSEE, 2007.
- Chalmin .cyclope .les marché mondiaux, Ed. economica, 2007.
- Jean Pierre BUTAULT, les réforme de la PAC de 2003 : ère Nouvelle ou fin de la PAC ? INSEF, 2007.

OU EN SOMMES-NOUS AVEC L'OMC SUR LE PLAN AGRICOLE ? *

Amel BOUZID, Hichem HACHEROUF
Chercheurs au CREAD -Alger-

Résumé

Alors que l'Algérie est officiellement candidate à l'entrée dans l'organisation mondiale du commerce (OMC), il nous paraît important de s'interroger sur les enjeux de cette adhésion concernant plus particulièrement le volet agricole. Le présent article vise à tenter de faire le point de situation sur l'évolution du processus de préparation d'adhésion de l'Algérie à l'OMC en ce qui concerne les concessions tarifaires, le soutien interne et les subventions à l'exportation des produits agricoles ainsi que les normes phytosanitaires, tout en sachant le contexte difficile dans lequel évolue l'agriculture algérienne et l'importance qu'elle revêt dans l'économie nationale en terme de sécurité alimentaire et de développement rural.

ملخص

بما أن الجزائر مرشحة رسمياً للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، فإنه يتبين لنا مدى أهمية دراسة القضايا المتعلقة بالقطاع الزراعي. وعليه فإن هذه الدراسة تهدف إلى تقييم الوضع الحالي فيما يتعلق بعملية التحضير للانضمام للمنظمة، وتقييم الإجراءات الخاصة بالتنازلات الجمركية و بالدعم المحلي وبدعم الصادرات الزراعية ومعايير الصحة النباتية، لما للقطاع الفلاحي من أهمية في الاقتصاد الوطني وفي تحقيق التنمية الريفية والأمن الغذائي .

1. Introduction

L'agriculture en Algérie est très largement pluviale, et c'est d'abord pour cela qu'elle est particulièrement fragile et vulnérable. Mais le degré de vulnérabilité n'est évidemment pas le même, notamment selon que l'on est au nord, à l'est ou au sud. Nous recensons quatre principaux espaces¹:

- Un espace à haute potentialité localisé dans les plaines littorales et le nord des hauts plateaux

* Communication présentée à la journée d'étude internationale : « Regards croisés sur l'accèsion de l'Algérie à l'OMC », Laboratoire Grand Maghreb : Economie et Société, Université Mentouri, Constantine, Faculté des sciences économiques et sciences de gestion, le 22 Novembre 2008.

¹K FELLIACHI, 2000 ; Programme de Développement de la Céréaliculture en Algérie, in actes du premier symposium international sur la filière blé pp. 21-38.

- Un espace à faible potentialité localisé dans le sud des hauts plateaux
- Un espace subsaharien conduit sous irrigation
- Un espace steppique très fragile

C'est avec ces espaces agricoles, si asymétriques dans leur potentialité et dans leur niveau de développement, que l'Algérie s'est engagée dans un processus, de négociation et de réforme de sa politique agricole, décisif pour l'avenir du pays. Sur le plan mondial, l'Algérie s'est engagée dans un cycle de négociation avec l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) particulièrement laborieux, dont les intérêts mutuels n'apparaissent pas nécessairement convergents. Aussi, le risque de dilution dans une mondialisation hasardeuse des intérêts de l'Algérie ne devrait-il pas être sous-estimé.

Dés lors des questions essentielles nous interpellent :

Dans quel état l'agriculture algérienne aborde-t-elle ce processus d'adhésion plus au moins forcé par le mouvement de globalisation/mondialisation (i)? Comment faire valoir les intérêts des agriculteurs algériens sans courir le risque de rater les tournants décisifs porteurs des alliances et, partant, des rapports de force de demain (ii)²? Quel est l'enjeu de l'adhésion de l'Algérie à l'OMC concernant le volet agricole ? Sur quoi les négociations portent-elles ?

C'est en réalité depuis 1994 que l'Algérie a formulé officiellement sa demande d'adhésion à l'OMC. Quelle est alors, pour l'Algérie, l'importance de cette adhésion et quels en sont les coûts et les conditions concernant le volet agricole ? Les politiques agricoles sont-elles adaptées ? Cette intégration s'effectue-t-elle d'une manière bien réfléchie ?

Il est à noter que si l'admission à l'ONU constitue la consécration d'une souveraineté acquise ou recouvrée pour un Etat, l'admission à l'OMC fait figure de test de conformité aux exigences de la mondialisation/globalisation économique avec un caractère impérieux sans équivalent parmi les autres organisations internationales spécialisées³.

Cette étude ne proposera pas de réponses à toutes ces questions, tout simplement parce que de telles réponses seraient hors de sa portée. Elle tentera

² Pour les questions 1 et 2 nous nous sommes inspirés du travail de recherche du professeur Nejib Akesbi, l'agriculture marocaine : de l'ajustement structurel à la zone de libre échange euro-méditerranéenne. In Mondialisation et sociétés rurales en Méditerranée sous la direction de Mohamed ELLOUMI ; IRMC-KARTHALA, 2002, pp51-94.

de formuler clairement quelques problèmes préalables et de réfléchir à quelques propositions qui permettraient à l'Algérie de tirer bénéfice de son adhésion.

Nous commencerons par montrer dans une première partie combien l'agriculture algérienne est aujourd'hui encore mal préparée à une insertion réussie dans la mondialisation à travers une présentation des différentes réformes entreprises par l'Etat algérien et leurs impacts sur l'évolution des échanges agricoles en Algérie et par la suite nous présenterons les différentes étapes de négociations pour l'adhésion de l'Algérie à l'OMC concernant le dossier agricole notamment les subventions à l'exportation des produits agricoles et les tractations sur les normes phytosanitaires.

2. Le mouvement de libéralisation

Comme nous l'avons précédemment souligné, l'Algérie s'est engagée dans un processus de réforme de sa politique économique et agricole, tout à fait décisif pour l'avenir du pays en passant de l'économie socialiste à l'économie de marché. S BEDRANI, le précise bien dans son article sur l'Algérie : réforme économique, agriculture et milieu rural⁴, nous citons : *« pendant toute la période 1987-1999, exceptée la parenthèse de 1992-1993, les réformes ont consisté, avec des degrés différents d'intensité, à libéraliser l'économie ; donc à restreindre le rôle de l'état dans la gestion de l'activité économique et modifier ses interventions sur le plan social ... »*.

L'amorce, depuis le début des années 90, d'une libéralisation interne été marquée par des réformes importantes des politiques agricoles, souvent en approfondissement des politiques d'ajustement structurel mises en place au milieu des années 80.

Ces réformes se sont traduites par un désengagement de l'Etat des activités économiques, par une libéralisation des échanges et par une diminution du soutien interne.

J-M Boussard⁵, s'interroge, quant à lui, si le désengagement de l'Etat et le libéralisme économique qui ont été possibles et souhaitables dans beaucoup de domaines (ce que personne ne conteste), sont –ils possibles et souhaitables aussi

⁴ S. BEDRANI, 2002, Algérie : réforme économique, agriculture et milieu rural, in Mondialisation et sociétés rurales en Méditerranée sous la direction de Mohamed ELLOUMI ; IRMC-KARTHALA, 2002, pp143-158.

⁵ Jean Marc Broussard, l'agriculture et la prochaine négociation de l'OMC, Revue politique et parlementaire, jan-fév. 1998, pp.127-136.

dans le cas de l'agriculture, c'est-à-dire d'un secteur qui produit l'essentiel de l'alimentation, et dont le bon fonctionnement est vital pour la paix sociale?

Le secteur agricole a connu différentes réformes selon BEDRANI (2002) que nous avons résumées comme suit :

A- La suppression des subventions :

Elle s'est faite graduellement; la première durant les années (1986-1989) portant sur le remplacement des subventions aux intrants et équipements par celles des produits agricoles. Par la suite durant la période de l'application du programme d'ajustement (à compter de 1994) il y a eu suppression de toutes les subventions de soutien exceptée celles soutenant la production des blés et du lait. Par ailleurs, comme le souligne BEDRANI (1999)⁶, au cours de la période 1994-2003, nous avons assisté au démarrage de la mise en place de programmes dits de grands travaux où il y a eu des projets d'aménagement de grands périmètres irrigués qui touchent 13 wilayas.

B- Les réformes de structures

Cette réforme qui a touché le secteur agricole :

- La plus importante réside dans la promulgation de la loi de 1990 qui restitue aux propriétaires les terres nationalisées dans les années 1970 (la révolution agraire).
- Elle a porté également sur la suppression de l'intervention de l'administration dans la gestion des exploitations agricoles.
- Elle a permis aussi d'éponger les dettes des agriculteurs grâce à leur prise en charge par le trésor.

Pour Bedrani (2002), toutes ces réformes avaient pour objectifs de :

- Libérer les initiatives des producteurs
- Réaliser une allocation des ressources en fonction des signaux fournis par le marché
- Accroître les productions et les revenus des agriculteurs

⁶ S. BEDRANI., 1999, La situation de l'agriculture, de l'alimentation et de l'économie en Algérie, CREAD-INA, Alger, CIHEAM, Paris.

C- Les réformes institutionnelles et de crédit

Les réformes institutionnelles ont consisté en la création :

- de chambres d'agriculture au niveau national et des wilayas durant la période 1991-1992.
- d'institutions et de conseils interprofessionnels de filières (lait, céréales, pomme de terre).

En matière de crédits bancaires, les institutions de crédits n'ont pas pu mettre en œuvre les réformes décidées en raison de l'absence de textes d'application notamment en ce qui concerne le volet foncier et la hausse de taux d'intérêt.

D- Libéralisation du commerce extérieur

Le commerce extérieur est l'un des domaines les plus privilégiés de l'Etat à travers lequel il détermine ses relations avec l'extérieur. Dès lors deux orientations peuvent être envisagées: soit la protection de son économie et du marché intérieur, soit la libéralisation de ses échanges. C'est pourquoi l'intervention de l'Etat Algérien dans la régulation du commerce extérieur est de plus en plus présente et a connu depuis l'indépendance de profondes mutations.

En effet, la politique algérienne en matière d'échanges extérieurs a connu plusieurs étapes marquant chacune d'elles une situation économique particulière. Cette évolution peut être synthétisée en deux étapes distinctes caractérisées par une situation économique particulière et une réglementation spécifique et répondant à des objectifs bien déterminés.

D.1. Le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur (1963-1988) :

Il se caractérise par deux périodes :

1-La période de contrôle du commerce extérieur (1963-1978)

Cette étape a connu un contrôle étatique des échanges commerciaux. En fait, pendant cette période, l'Algérie a adopté une véritable politique de protectionnisme.

Celle-ci était basée sur trois procédures visant le contrôle des importations par le contingentement, la politique tarifaire et le contrôle de change. Par ailleurs, le contrôle du commerce extérieur était assuré par les organismes publics tels que :

- Les groupements professionnels d'achat (GPA) qui sont chargés de l'importation de tout ce qui est bois, tissus, cuirs...etc.
- L'office national de commercialisation (ONACO), qui est un organisme étatique spécialisé dans l'importation des produits de large consommation tels que : les sucres, le café, le thé ...etc.
- L'office national du lait et des produits laitiers (ONALAIT), créé en 1969 ; est chargé des laits fermentés, fromages, crèmes, beurres...etc.

2-Le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur (1978-1988) :

Les premiers fondements du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur ont été mis en place durant le plan quadriennal (1970-1973), mais c'est avec la loi 78-02 que fut consacré le caractère exclusif de la nationalisation du commerce extérieur. Par ce nouveau cadre législatif, l'Etat se réservait l'exercice exclusif du monopole d'importation et d'exportation des biens, fournitures et services de toute nature.

Les transactions commerciales ne peuvent être conclues que par un organisme d'Etat mandataire d'un monopole.

D.2 la libéralisation du commerce extérieur :

Durant l'année 1986, la crise économique mondiale a eu des retombées négatives sur l'économie nationale. Pour faire face à cette situation, l'Algérie s'est vue dans l'obligation de revoir sa politique économique et de l'adapter à celle régissant l'économie de marché. Ainsi, des réformes profondes ont été engagées à partir de l'année 1988.

On distingue deux périodes de libéralisation du commerce extérieur:

- **L'assouplissement du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur :**

La loi 88-29 a adopté des aménagements avec une souplesse quant à l'organisation du monopole de l'état sur le commerce extérieur.

En effet, conformément aux articles 3,5et 6 de cette nouvelle loi, les programmes d'importation de biens et de services se réalisent dans le cadre d'un programme général du commerce extérieur (PGCE).

Par ailleurs au sens des articles 8et9, les programmes d'importation et d'exportation des biens et services sont déterminés selon les contraintes du marché et en fonction des objectifs de développement planifiés par produit ou filière de production.

Toute importation dans le cadre du programme général du commerce extérieur des marchandises destinées à la revente en l'état sont du ressort des concessionnaires du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur, et ce, conformément à l'article 10 de la même loi.

- **Le libre accès au commerce extérieur :**

La première tentative vers la libéralisation du commerce extérieur a été introduite par l'article 41 de la loi de finance complémentaire pour l'année 1990.

En vertu de cet article, les grossistes et les concessionnaires sont autorisés à importer certaines catégories de produits en suspension des formalités du commerce extérieur mais moyennant le respect de certaines conditions au préalable.

A cet égard, la liste des produits pouvant être importés par l'intermédiaire des grossistes ou des concessionnaires englobe une quarantaine de catégories de biens, dont 25 sont réservées exclusivement aux activités des grossistes. Il s'agit de certains produits alimentaires, de pièces de rechange, du bois, du matériel de refroidissement ...etc.

Cette première étape de libéralisation du commerce extérieur est jugée restrictive et partielle, du fait que la libéralisation des importations n'a touché qu'une liste limitée de produits.

En fait, le début effectif de la libéralisation du commerce extérieur en Algérie est intervenu après signature de l'accord Stand-by avec le fonds monétaire international (FMI), dans lequel il a été prévu la mise en œuvre d'un important programme visant une grande libéralisation reposant sur :

- La suppression du comité ad'hoc chargé du suivi des opérations de commerce extérieur de toute importation quelle que soit sa destination.
- L'abrogation de l'instruction de la banque d'Algérie émise en 1992 et son remplacement par l'instruction N°20/94, fixant de nouvelles conditions financières des opérations d'importation.

Par ailleurs, le principe du libre accès à la devise en matière d'importation, pour les agents économiques titulaires d'un registre de commerce et de moyens financiers en dinars a été confirmé dans le respect de la réglementation du commerce des échanges par :

- La libéralisation des prix de plus de 80% des produits qui obéissait à des régimes de fixation des prix (prix administrés, prix à marge plafonnée).
- La démonopolisation des importations de produits alimentaires ayant toujours relevé de la seule compétence d'entreprises étatiques ; il s'agit

essentiellement du blé et de leurs dérivés, de l'orge, des légumes secs, du sucre, café...etc.

→ L'élimination de toute restriction à l'exportation en dehors de quelques exceptions, notamment les objets représentant un intérêt national du point de vue historique.

3. L'Algérie et l'Organisation mondiale du commerce (OMC) : de l'isolement à l'adhésion

L'Algérie a entamé les négociations de son adhésion à l'OMC en 1994⁷, mais la décennie noire a freiné l'aboutissement de ces dernières. Avec le retour progressif de la paix et le changement dans la politique économique marqué par le passage d'une économie socialiste à une économie de marché, les négociations ont repris en 1996 en envoyant son mémorandum. Il faut néanmoins rappeler qu'en 1994, l'Algérie a refusé de signer le traité de Marrakech⁸ et ce pour exprimer sa solidarité avec un pays de la région qui avait été exclu de la possibilité de faire partie des signataire de ce traité. On aurait pu pourtant entrer au GATT gratuitement et sans condition aucune.

Le dépôt en 1996 par l'Algérie de son mémorandum a marqué donc le début de la négociation avec l'OMC. Il y a lieu de souligner que l'adhésion à cette organisation est un processus de négociation très long et lent.

Le plus gros problème pour accéder à l'OMC est d'abord d'élaborer le mémorandum puis surtout d'adapter toute la législation en fonction des principes et des accords généraux de l'OMC, ce qui exige beaucoup de textes dans divers domaines en répondant à toutes les questions bilatérales qui sont posées et qui portent sur les réformes engagées, les concessions tarifaires et sur les degrés d'ouverture en matière de service.

Le premier round a eu lieu en 1998, alors que le second, le troisième et le quatrième ont eu lieu respectivement, en février, en avril et novembre 2002. Il y a lieu de rappeler que jusqu'à maintenant l'Algérie a tenu 11 rounds de négociations bilatérales avec le groupe de travail de l'OMC, 4 réunions multilatérales et 3 réunions plurilatérales sur l'agriculture. Elle a reçu plus de 3500 questions écrites dont plus de 300 questions émanant des pays membres et notamment des États-Unis d'Amérique⁹.

⁷ En ce temps l'OMC s'appelait le GATT, il faut attendre le premier janvier 1995 pour que le GATT soit remplacé par l'OMC, mais n'introduit aucun changement de fond sur le principe du GATT.

⁸
⁹ Par Faïçal Medjahed, Liberté « Négociations pour l'ouverture de 120 sous-secteurs », 24 octobre 2005.

L'adhésion de l'Algérie interviendra seulement quand les questions-réponses entre les divers pays interrogateurs et examinateurs et l'Algérie seront finalisées complètement. Les règles de jeux étant fixées par les pays qui sont déjà en place¹⁰.

Cependant, les questions multilatérales constituent l'essentiel des négociations avec l'OMC. Ce qui compte le plus pour cette organisation, ce n'est pas les taux qu'un pays peut afficher en matière de tarif douanier, c'est surtout la mise en conformité de toute sa législation avec celle de ses pays membres. L'enjeu est vraiment là.

Dans les négociations d'adhésion de l'Algérie à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), le volet agricole a concerné plusieurs points tels que l'accès au marché, le soutien interne à l'agriculture ainsi que les subventions à l'exportation. En définitive, il ne s'agit pas uniquement d'une mise à niveau des textes de loi, mais bien de refonte de la politique agricole orientée vers la compétitivité.

L'accord conclu par l'OMC sur l'agriculture vise à réformer le commerce dans ce secteur et à renforcer le rôle du marché dans l'orientation des politiques appliquées à l'effet d'améliorer la prévisibilité et la sécurité pour les pays importateurs comme pour les pays exportateurs. Le Cycle d'Uruguay a engendré le premier accord multilatéral consacré à ce secteur. Il a été mis en œuvre sur une période de six ans (il est toujours mis en œuvre par les pays en développement pour une période de dix ans) à partir de 1995. L'accord du Cycle d'Uruguay incluait un engagement de poursuivre la réforme au moyen de nouvelles négociations. Celles-ci ont été engagées en 2000, comme l'exigeait l'Accord sur l'agriculture.

C'est ainsi que les droits de douane sont aujourd'hui consolidés pour la totalité des produits agricoles. Presque toutes les restrictions à l'importation sous d'autres formes que les droits de douane, telles que les contingents, ont été convertis en droits de douane dans tous les pays membres. La première étape de la «tarification» a consisté à remplacer ces restrictions par des droits de douane représentant en gros le même niveau de protection. Puis, pendant six ans, de 1995 à 2000, ces droits de douane ont été progressivement réduits (pour les pays en développement, la période de réduction s'achève en 2005). Les engagements concernant l'accès aux marchés dans l'agriculture entraînent aussi la suppression des interdictions à l'importation visant certains produits dans certains pays avant leur accession.

¹⁰ D'après le professeur F-Z OUFRIHA ; 2001, L'Algérie face à la mondialisation – régionalisation in Mondialisation Modernisation des entreprises enjeux et trajectoires ; CREAD, p 67-72

Les nouveaux engagements et règles en cours de négociation portent sur les questions suivantes:

- L'accès aux marchés et suppression des différentes restrictions à l'importation;
- Le soutien interne, subventions et autres programmes, y compris ceux qui visent à accroître ou à garantir les prix à la production et les revenus des agriculteurs;
- Les subventions à l'exportation et autres méthodes appliquées pour assurer artificiellement la compétitivité des exportations.

Des ces trois points, les deux sur lesquels butent actuellement avec acharnement ce sont ceux relatifs au soutien interne et aux subventions. Il convient de souligner que même lors de la dernière rencontre de l'OMC organisée dans le cadre de la poursuite du cycle de Doha, n'a pas permis de parvenir à un accord tant les intérêts sur ces questions entre d'une part les USA et l'Union Européenne et d'autre part entre ceux des ces deux derniers réunis et les pays émergents (notamment la Chine, le Brésil et l'Inde) étaient complètement divergents.

Dans cette optique, la dernière offre révisée, présentée par l'Algérie sur la base de différents paramètres (PNDAR, l'accord d'association avec l'UE et l'analyse comparative du tarif consolidé des pays qui ont accédé) s'articule autour de trois catégories de produits agricoles.

- Les produits dits sensibles pour lesquels les droits de douane consolidés ont été abaissés de 60 à 25 % sur une période de convergence de 5 ans, et ce, contre des taux variant de 0 à 15 % requis par certains pays membres;
- Les produits dont la compétitivité n'est pas liée au tarif (les tarifs proposés varient de 20 à 30 % sur une période de grâce de 5 ans). Il s'agit, en fait des produits qui ont des taux préférentiels avec l'UE.
- Les produits dont les taux obéissent notamment aux degrés d'ouvraison et dont les taux fluctuent entre 0 et 5 % immédiatement.

Dans le cadre de ces négociations tarifaires relatives aux produits agricoles, les représentants de l'UE auraient exigé à ce que les préférences accordées lors du traité d'association avec l'UE soient sauvegardées. L'Algérie, de son côté, s'est fixée comme objectif au départ de considérer les préférences tarifaires accordées à l'Union européenne comme étant le seuil minimal au dessous duquel elle n'allait pas baisser, et ce, malgré les pressions exercées par les autres pays membres pour que les tarifs y soient au dessous.

Il est apparu à la lumière des résultats de la réunion plurilatérale sur l'agriculture, et après que des réponses aient été apportées par l'Algérie à toutes les questions techniques transmises par la communauté européenne, que le

dispositif de soutien à l'agriculture présenté par l'Algérie est bien compris par les représentants des Etats européens.

Les hostiles à l'adhésion de l'Algérie à l'OMC exigent au préalable la mise à niveau du secteur et estiment qu'on ne peut, au mieux, agir qu'au gré du rythme de la réalisation des réformes à entreprendre. Il en découle qu'aucun engagement préalable et définitif ne peut être pris tant que les réformes n'ont pas commencé à produire leur effet.

Simultanément aux processus euro méditerranéen, et à celui des négociations multilatérales à l'OMC, deux autres démarches affectent aujourd'hui l'évolution de la libéralisation des échanges dans la région méditerranéenne. Il s'agit d'une part des initiatives des Etats unis dans la région et d'autres parts des accords sous régionaux.

Pour l'Algérie, l'obligation d'évolution de la politique agricole est généralement moins forte que pour les pays en développement. Mais ces engagements sont néanmoins très significatifs puisqu'ils impliquent des obligations de transformer toutes les mesures de protection aux frontières en tarifs douanier.

En œuvrant à la libéralisation globale des échanges, l'Algérie a marqué à la fois la volonté de relancer le processus sous régional de la zone arabe de libre échange et la contribution à la création de la ZLEM.

Les dispositions de l'accord envisagent une exonération totale des droits de douane pour les produits industriels dès janvier 2005.

L'accord d'Agadir en février 2004 fait suite à un processus amorcé en 2001 entre quatre pays de la région : le Maroc, la Tunisie, l'Egypte et la Jordanie.

L'Algérie a signé un accord de libre d'échange avec l'union européenne en 2002 et un accord bilatéral avec la Tunisie. Les pays voisins (la Tunisie et le Maroc), comparées à L'Algérie, sont mieux insérés dans le mouvement de libéralisation (voir annexe1).

4. Commerce extérieur total, agricole et agroalimentaire :

L'analyse de l'évolution du commerce extérieur de l'Algérie fait ressortir les principales caractéristiques telles que la stabilité de la structure globale mono exportatrice d'hydrocarbures, la faible diversification des produits exportés, le déséquilibre accentué de la balance commerciale aggravant, ainsi que le niveau d'extraversion de l'économie nationale et sa dépendance énergétique comme source de financement

Pour permettre la valorisation de ses propres atouts, il est indispensable aujourd'hui à chaque pays de s'adapter aux conditions de compétitivité pour

gagner des parts de marché sur le marché mondial. C'est dans cette perspective que tentent d'œuvrer tous les pays, en particulier l'Algérie, pour promouvoir la croissance économique.

A la fin de la période coloniale, les exportations des produits agro-alimentaires de l'Algérie, quoique diversifiées, représentaient 80% de l'ensemble des exportations. (J.F RIVA ROVEDA, 1982). Ces exportations étaient liées essentiellement à deux facteurs : le niveau de la production agricole nationale et les possibilités offertes à cette époque pour l'écoulement de ces produits sur le marché extérieur et notamment sur le marché français. La structure de ces exportations a cependant subi pendant les deux dernières années de la colonisation, une transformation radicale en raison de l'exportation du pétrole qui représentait en effet, dans les exportations de l'Algérie, l'équivalent de 66.6% en 1960 et 45% en 1961 (J.F RIVA ROVEDA, 1982).

A l'indépendance, les accords d'Evian garantissaient à l'Algérie un niveau d'exportation vers la France de certains produits comme les vins, les fruits, les légumes et les primeurs....

Au cours des années 1960-1970, la part d'exportation des produits alimentaires dans les exportations totales représentait 20% correspondant à peu près à 1 milliards de D.A, mais cette structure des exportations allait rapidement se détériorer pour différentes raisons telles que :

Les négociations de contrats pétroliers et gaziers en 1969, la nationalisation des hydrocarbures en 1971, l'augmentation des recettes en devises due aux hydrocarbures, et la salarisation massive qui ont entraîné une demande de plus en plus forte sur le marché intérieur et donc une forte réduction des disponibilités des produits agricoles destinés à l'exportation, ainsi que l'absence de politique cohérente en matière d'exportation qui a amplifié la crise des exportations.

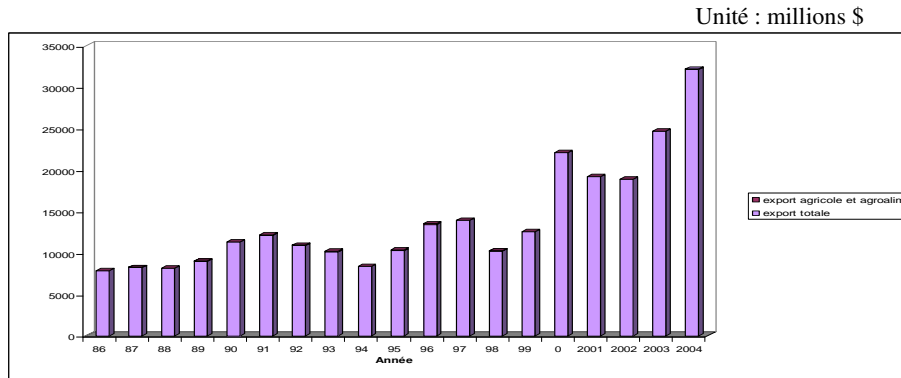
Les exportations de produits agricoles continuent de ne représenter qu'une infime partie des exportations totale même si leur croissance en 2004 a été de +21% . De la même façon, la couverture des importations par les exportations reste dérisoire (3.8% en 2003 et 3.5% en 2004). Si on compte que les produits alimentaires (en excluant donc les produits agricoles non alimentaires), le taux de couverture est encore plus bas (2% pour les deux dernières années). (BEDRANI, 2006)

La situation de crise dans laquelle se trouve l'Algérie a amené les pouvoirs publics à lancer un processus de réformes structurelles parmi lesquelles la relance du secteur d'exportation.

Une première tentative de promotion des exportations hors hydrocarbures a commencé à voir le jour, en avril 1984 où le gouvernement avait pris une série

de mesures, portant notamment sur l'allègement des formalités à l'exportation, l'allocation d'avances en devises pour la prospection des marchés extérieurs, l'institution d'un compte devise recevant un pourcentage fort réduit ...etc. Mais ces mesures n'avaient cependant pas pu parvenir à produire les effets attendus.

Graphe N°1 : la part des exportations agroalimentaires dans les exportations totales



Source : CNIS

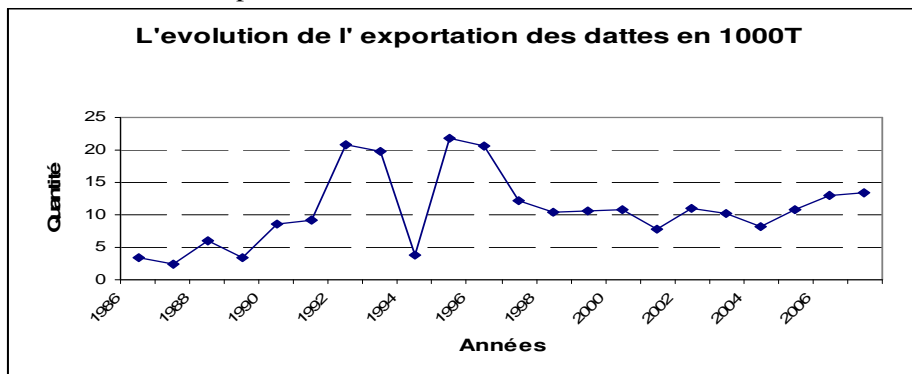
D'après le graphe ci-dessous on remarque que la part des exportations agricoles et agroalimentaires dans les exportations totales est négligeable, elle est toujours inférieure à 1%.

La croissance des exportations agroalimentaires observée à partir de 1995 peut s'expliquer toutefois par une libéralisation complète du commerce extérieur algérien. Les exportations des produits agroalimentaires ont connu une fluctuation au cours de la période 1986-2006 surtout les produits de première nécessité, tels que la pomme de terre et les agrumes qui ont enregistré une évolution, sans cesse, en baisse ; cet infléchissement s'explique par la forte croissance démographique qui induit la forte demande de ces produits sur le marché local.

L'essentiel des produits alimentaires exportés (environ 68 millions de U\$) est composé de dattes (28% des exportations en valeur de produits alimentaires), de produits de pêche (16%) et de vin (10%). Bien que les quantités exportées restent très faibles, tous ces produits ont vu leur exportation augmenter notablement en 2004 : dattes (14,5%), produits de pêche (67%), vin (18%). (BEDRANI, 2006)

Exemple : Evolution des exportations des dattes :

L'Algérie est le deuxième producteur dattier de la variété « Deglet Nour » au monde, après la Tunisie. Selon le Ministère algérien de l'agriculture, la production de dattes atteindra le chiffre record de 560 000 tonnes cette année (2007). Les principales variétés produites pendant 1986 à 2007 sont : la Deglet Nour, Degla Beida, Ghars. Ces trois variétés sont très demandées soit par le marché intérieur ou par le marché extérieur.



Source : CNIS

Les dattes s'exportent bien sur les marchés internationaux. Toutefois, l'Algérie n'avait réussi à écouler en 2005 que 24 000 tonnes soit 5 % de sa production. Quelques 11 260 tonnes avaient été vendues sur le marché européen (essentiellement français) et dans une moindre mesure, sur les marchés américains, enregistrant près de 19 millions de dollars, tandis que 12 650 tonnes étaient échangées contre des produits locaux avec les pays africains limitrophes. (CNIS, 2006)

La « Degla beida » : datte blanche, sèche et lisse, est très appréciée en Afrique noire. Le fruit s'exporte ainsi vers toute l'Afrique de l'Ouest. Le « tafezouine », qui est de la même famille de « Deglet noir », est quant à lui très prisé dans les pays scandinaves vers lesquels il est exporté.

Concernant les normes obligatoires pour l'emballage à l'export, les exportateurs des produits agricoles et agroalimentaires sont informés qu'ils doivent utiliser impérativement des emballages et des moyens de manutention en bois et en palettes, conformes à la 15ème norme internationale pour les mesures phytosanitaires, plus connus sous le nom NIMP 15. Mise en place en 2002, cette norme vise à établir des directives communes entre pays pour réduire le risque de dissémination de parasites associés aux matériaux d'emballage.

Une cinquantaine de pays exigent cette norme lors de l'importation. Ces pays sont: les pays de l'UE ,la Suisse , la Turquie , les pays de l'Amérique latine, les Etats Unis, le Canada, l'Australie, la Chine, la Nouvelle Zélande, la Corée du sud, les Philippines, le Singapouretc.

Pour répondre aux exigences de ces pays, les exportateurs algériens doivent avant toutes opérations d'exportation procéder comme suit :

- Soit acquérir des palettes certifiées disponibles en Algérie,
- Soit procéder à la fumigation de leurs palettes au niveau des entreprises algériennes de traitement phytosanitaire,
- Soit utiliser des palettes de produits à l'import, déjà certifiées.

5. Les négociations avec les membres de l'OMC :

5.1 Les subventions à l'exportation :

Le Fond de Promotion des Exportations :

Le soutien à l'exportation portait jusqu'à un passé récent principalement sur la datte, grâce au dispositif du "couloir vert" mis en place pour faciliter l'acheminement des volumes destinés à l'exportation, alors que le Fonds de promotion des exportations avait été institué par la loi de 1996 en vue d'encourager la diversification des exportations, en particulier les exportations de produits agricoles qui représentaient moins de 1% des recettes totales d'exportation. Le Fonds couvrait une partie des coûts supportés par les exportateurs de produits autres que les hydrocarbures pour la participation aux foires et aux expositions à l'étranger, la réalisation d'études sur l'amélioration de la qualité des produits, la prospection des marchés extérieurs, la réalisation d'études de marché et le transport des produits exportés. L'aide était ainsi ouverte à toutes les entreprises de production au stade pré concurrentiel, quelles que soient leurs activités d'exportation. L'aide octroyée pour les frais de transport des produits ne concernait que les articles périssables dont les zones de production étaient éloignées des ports d'expédition.

Il a été noté par certains pays membres de l'OMC que les incitations accordées dans le cadre de ce programme pouvaient être subordonnées aux résultats à l'exportation. Ils ont invité l'Algérie à fournir des précisions supplémentaires sur le montant des incitations perçues et sur le nombre et le types d'entreprises bénéficiaires.

Il a été demandé à l'Algérie qu'elle s'engage à mettre ce programme en conformité avec les règles de l'OMC. Il lui a été également rappelé l'obligation de notification qui lui incombait en vertu de l'article 25 dudit accord.

En réalité, l'aide octroyée au titre du Fonds ne constituait pas des subventions à l'exportation prohibées au sens de l'article 3 de l'accord sur les subventions et les mesures compensatoires, et ce, du fait que l'essentiel de l'aide accordée concernait les dépenses supportées par les entreprises algériennes pour la participation à des foires.

Malgré cette explication fournie par l'Algérie, les Etats-Unis se sont interrogés dans leurs questions additionnelles : Comment une aide de l'Etat pour le transport des produits d'exportations peut ne pas être liée au subventionnement des exportations, prohibé par l'article 3 de l'accord de l'OMC sur les subventions et les mesures compensatoires.¹¹ La même question a été posée par l'Union Européenne.¹²

En fait depuis la création de ce Fonds, l'aide accordée s'était élevée à environ 5 milliards de dinars, soit 50 millions de dollars ou une moyenne annuelle de 6 millions de dollars. L'Algérie s'est engagée néanmoins que le Fonds serait restructuré et mis en conformité avec les règles de l'OMC, en particulier les dispositions relatives au soutien pour le transport des produits non agricoles exportés.

B .la Caisse Algérienne d'Assurance et de Garantie à l'Exportation :

La caisse algérienne d'assurance et de garantie à l'exportation (CAGEX) fournissait des primes et des garanties aux exportateurs contre le risque de non paiement de leurs créances par les débiteurs défaillants ou insolubles. Les procédures de gestion des risques couverts par la CAGEX étaient définies dans le décret n° 96-235 du 2 juillet 1996.

La CAGEX n'était pas autorisée à accorder de subventions mais les garanties d'assurance qu'elle offre profitent aussi bien aux exportateurs nationaux qu'aux exportateurs étrangers.

¹¹ Document : réponses aux questions additionnelles des Etats-Unis d'Amérique/série 1

¹² Document : Réponses aux questions additionnelles de l'Union Européenne.

C. Restrictions à l'exportation :

Répondant aux observations émises par les membres qui estimaient que les restrictions à l'exportation de plants de palmiers et d'animaux vivants reproducteurs des espèces ovines et bovines n'étaient pas justifiées au regard des paragraphes b et g de l'article XX du GAAT de 1994¹³. Ils ont demandé de fournir un calendrier pour l'élimination de ces restrictions¹⁴

Les représentants de l'Algérie ont répondu que l'arrêté interministériel du 9 avril 1994, qui suspendait l'exportation de ces produits, était examiné actuellement et serait mis en conformité avec les règles de l'OMC, à compter de l'accession de l'Algérie à cette dernière.

D. Les licences d'exportation :

Le régime de licences d'exportation n'existait pas en Algérie. Toutefois, des certificats d'exportateurs avaient été introduits en 1998 à titre provisoire pour les dattes, les peaux brutes et les déchets ferreux afin d'établir davantage de transparence, mais par la suite, ils ont été supprimés par l'arrêté interministériel du 21 octobre 2001.

E. Prix minimums de référence :

Selon le dossier de l'OMC 2005, Les prix minimums de référence sont appliqués à l'exportation de dattes, de peaux brutes ainsi que pour les déchets ferreux et non ferreux afin d'empêcher la fraude fiscale et la fuite de capitaux liées à la sous facturation pratiquée par les exportateurs qui ne déclaraient pas la valeur réelle d'exportation de ces produits de manière à garder à l'étranger une partie des recettes d'exportation et de protéger la qualité de la datte « Deglet Nour ». Les prix sont fixés par le Ministère du commerce, les prix de référence des datte étaient fixés selon les variétés au début de chaque campagne d'exportation en fonction des prévisions de récolte et des cours enregistrés lors de la campagne précédente, essentiellement sur la base des prix affichés à la mercuriale de Marseille (une place de référence pour le marché international de la datte).

Certains membres de l'OMC ont noté que les prix minimums de référence pouvaient représenter des restrictions à l'exportation au sens de l'article XI du GATT, et des subventions déguisées pour la production nationale qui utilisait

¹³Dossier OMC : Réponses aux questions additionnelles posée par les USA ,La CEE,l' Australie et la Nouvelle Zélande. Juin 2005.

¹⁴ Document : Réponse aux questions additionnelles de l' Australie ,2006

ces produits comme intrants, ils ont demandé à l'Algérie d'éliminer tous prix minimums à l'exportation avant son accession.

Le représentant de l'Algérie a signalé que ce dispositif serait supprimé au plus tard à compter de l'accession de l'Algérie à l'OMC.

5.2 Les normes phytosanitaires :

Au-delà des accords généraux, des dispositions fondamentales prennent également en considération les préoccupations liées (comme l'article 20 du GATT) à la protection de la santé et de la vie des personnes et des animaux ou à la préservation des végétaux. Par ailleurs, les objectifs de protection de l'environnement sont spécifiquement reconnus dans les Accords de l'OMC traitant des normes de produits, de l'innocuité des produits alimentaires,

Certains des accords traitent de façon plus détaillée des normes de produits, ainsi que de la santé et de la sécurité dans le cas de produits alimentaires et autres d'origine animale ou végétale.

L'objectif est de défendre le droit des pays membres à garantir la sécurité de leurs populations. Par ailleurs, les accords visent aussi à empêcher les gouvernements d'imposer arbitrairement des réglementations qui établiraient une discrimination à l'égard des marchandises étrangères et servir de prétexte pour protéger les producteurs nationaux (protectionnisme déguisé).

L'un des moyens de remplir ces objectifs est de fonder les réglementations sur des faits scientifiquement prouvés ou sur des normes reconnues au niveau international. Ces normes font l'objet d'autres accords internationaux qui sont mentionnés dans les Accords de l'OMC entre autres le Codex Alimentarius, qui établit les normes recommandées en matière d'innocuité des produits alimentaires et qui relève de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) et de l'Organisation mondiale de la santé (OMS). Toutefois, les gouvernements sont libres de fixer leurs propres normes, sous réserve qu'elles soient compatibles, et non arbitraire ni discriminatoires.

L'Algérie est membre de la commission de Codex Alimentarius, de l'Organisation mondiale de la santé animale (OIE) et de l'Organisation européenne et méditerranéenne pour la protection des plantes et de la commission du code zoo sanitaire international et participait régulièrement aux travaux de la commission intérimaire sur les mesures phytosanitaires (CIMP).

C'est ainsi que les mesures sanitaires et phytosanitaires adoptées par l'Algérie s'appliquent de la même façon aux produits animaux ou d'origine animale et aux produits végétaux, qu'ils soient importés ou d'origine nationale, et à tous les partenaires commerciaux de l'Algérie sans discrimination, conformément à l'article 2 :3 de l'accord SPS.

L'Algérie reconnaît les mesures sanitaires et phytosanitaires des autres pays comme étant équivalentes aux mesures nationales dans la mesure où elles

fournissaient un niveau de protection similaire, ainsi qu'il était prévu à l'article 4 dudit accord.

Les inspections sanitaires et phytosanitaires aux frontières sont obligatoires et systématiques pour tous les animaux ou produits d'origine animale dont la liste figurait dans le décret n° 91-452 du 16 novembre 1991 et tous les produits végétaux dont la liste figurait dans l'arrêté n°284 du 14 juillet 2002.¹⁵

Les inspections sont effectuées par des agents spécialisés de l'autorité vétérinaire nationale ou de l'autorité phytosanitaire nationale avant le dédouanement, selon des procédures normalisées énoncées dans le décret exécutif n°91-541 du 22 décembre 1991 relatif aux inspections vétérinaires.

Concernant les exportations de produits animaux ou d'origine animale et de produits végétaux, elles étaient soumises aux mêmes prescriptions sanitaires et phytosanitaires avant de quitter le territoire national (CODEX, 2007)

Les produits végétaux exportés sont soumis à une inspection obligatoire, conformément à la convention internationale en vigueur. Pour la protection des végétaux, l'Algérie a désigné dix points d'entrée maritimes, six points d'entrée terrestres et huit points d'entrée aériens par lesquels les produits végétaux pouvaient être importés ou exportés. En tout état de cause, le décret portant sur les procédures reprenait toutes les dispositions de l'Accord SPS.

De même que l'exportation de végétaux, matériel végétal ou tout autre produit d'origine végétale est soumise au contrôle phytosanitaire. Il est délivré à l'exportateur par l'autorité concernée un certificat phytosanitaire conforme aux dispositions de la convention internationale (CIPV). La liste des espèces végétales (semences et plants destinés à la plantation et à la reproduction) concernées est fixée par arrêté (n°284 du 14/07/2002)

¹⁵ Organisation Mondiale du Commerce : Accession de l'Algérie .Janvier 2005

Conclusion :

Malgré toutes les politiques d'encouragement des exportations hors hydrocarbures, les exportations agricoles et agroalimentaires ne couvrent que très marginalement les importations des produits agroalimentaires. Cette faiblesse importante des exportations peut être expliquée par la non compétitivité qualitative du produit par rapport à d'autres produits étrangers. Cette non compétitivité s'explique par le coût de production à l'exportation très élevé par rapport à celui des concurrents, le manque de professionnalisme dans le domaine et voire même la dévalorisation du label de certains de nos produits traditionnellement bien cotés (cas de la datte).

Aussi, la question que nous posons est comment évolueront ces exportations quant l'Algérie aura adhéré à l'OMC et notamment avec l'élimination de toutes les formes de soutien et de subvention précitées qui en découleront? Surtout quand on sait que les pays membres persistent dans leur exigence de les modifier voire de les supprimer. Car ces engagements prévoient effectivement de mettre fin à tous les programmes préexistants de subventions et ne procéder à aucun paiement supplémentaire, à aucun décaissement, ni à aucune renonciation de recettes¹⁶ tels que l'aide au transport et la restructuration du Fonds Spécial de Promotion des Exportations.

S'agissant des normes phytosanitaires, celles-ci ne posent, à notre avis, aucun problème dans la mesure où elles sont conformes à celles qui sont en vigueur au niveau international.

¹⁶ Document : questions des Etats –Unis concernant l'accession de l'Algérie à l'OMC

Références bibliographiques :

- Akesbi N, 2002. l'agriculture marocaine : de l'ajustement structurel à la zone de libre échange euro-méditerranéenne in Mondialisation et sociétés rurales en Méditerranée sous la direction de Mohamed ELLOUMI ; IRMC-KARTHALA, pp51-94.
- BEDRANI S, 2002. Algérie : réforme économique, agriculture et milieu rural, in Mondialisation et sociétés rurales en Méditerranée sous la direction de Mohamed ELLOUMI ; IRMC-KARTHALA, 2002, pp143-158
- BEDRANI S, 1999. La situation de l'agriculture, de l'alimentation et de l'économie en Algérie, CREAD-INA, Alger, CIHEAM, Paris
- BEDRANI S, 2006 .Algérie. AGRIMED .*Rapport annuel 2006* .CIHEAM.
- BOUZID A,2007 .Evolution du commerce extérieur des produits agricoles et agroalimentaires en Algérie ,Essai de construction d'un modèle d'estimation et de prévision . magister .INA .EL Harrach .Alger .
- Broussard JM, 1998. l'agriculture et la prochaine négociation de l'OMC, Revue politique et parlementaire, pp.127-136
- CNIS (Centre National de l'Informatique et des Statistiques).Statistiques des douanes algériennes .Alger
- Document : réponses aux questions additionnelles des Etats-Unis d'Amérique/série 1
- Document : Réponses aux questions additionnelles de l'Union Européenne.
- Dossier OMC : Réponses aux questions additionnelles posées par les USA, La CEE, l'Australie et la Nouvelle Zélande. Juin 2005.

- Document : Réponse aux questions additionnelles de l'Australie ,2006
- Organisation Mondiale du Commerce : Accession de l'Algérie .Janvier 2005
- FELLIACHI K, 2000. Programme de Développement de la Céréaliculture en Algérie, in actes du premier symposium international sur la filière blé pp21-38.

- Medjahed F, 2005. Liberté « Négociations pour l'ouverture de 120 sous-secteurs », 24 octobre 2005.
- OUFRIHA F-Z, 2001. L'Algérie face à la mondialisation – régionalisation in Mondialisation Modernisation des entreprises enjeux et trajectoires ; CREAD, p 67-72

Annexe 1 : Participation des pays aux processus régionaux bilatéraux ou multilatéraux de libéralisation des échanges.

Désignation	Accords bilatéraux partenarial Euro Med	Accord d'Agadir	Zone Arabe de libre-échange	Accords bilatéraux	Accords bilatéraux USA	OMC
Objectifs	ZLEM 2010	ZALE 008+ZLEM 2010	ZALE 2008		US-Middle East FTA-2013	
Signature/entrée en vigueur	Voir ci-dessous	25/02/2004 01/01/2005	1998		Voir ci-dessous	
Algérie	AA 2002			Tunisie		Observateur
Maroc	AA1996/2000	2004/2005	1998	Turquie, Egypte, Jordanie, Tunisie	2004	1995
Tunisie	AA1995/1998	2004/2005	1998	Turquie, Egypte, Jordanie, Algérie, Maroc		1995
Egypte	AA2001/2004	2004/2005	1998	COMESA Jordanie Liban Ter palestinien		1995

AA : Accord d'association, AI Accord intérimaire

Source :

http://europa.u.int/comm/external_relations/euromed/index.htm;

<http://www.wto.org>;<http://www.whitehous.gov/news/releases/2004/06/2004060937.htm>

جامعة منتوري قسنطينة

الإقتصاد والمجتمع

مجلة علمية محكمة ومتخصصة تصدر عن:

مخبر المغرب :الاقتصاد والمجتمع

العدد 5 / 2008

ISSN : 1112 – 3605