جامعة قاصدي مرباح ورقـلة – الجزائر

مجلة الباحث

دورية علمية محكمة سنوية تنشر الأبحاث التطبيقية
المتعلقة بالعلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

11

إيداع قانوني رقم : 2002/110 - ردمد : ISSN : 1112-3613

مطبعة جامعة قاصدي مرباح ورقلة - 2012

مجلة الباحث

دورية علمية محكمة سنوية تنشر الأبحاث التطبيقية
المتعلقة بالعلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

تصدر عن

جامعة قاصدي مرباح ورقلة ـ الجزائر

العدد الحادي عشر 2012/11

إيداع قانوني رقم : 2002/110 - ردمد : ISSN : 1112-3613

مجلة الباحث

مدير المجلة : أ.د/ بوطرفاية احمد (مدير الجامعة)
مدير النشر : د/ خليفة عبد القادر
رئيس التحرير : د/ شعوبي محمود فوزي

أعضاء هيئة التحرير :

أ.د/ بختي ابراهيم
د/ بوعلام بوعمار
د/ دويس محمد الطيب
د/ غريب بولرباح

الهيئة العلمية للمجلة :

أ.د/ أقاسم قادة، جامعة الجزائر 3 - الجزائر
أ.د/ بختي ابراهيم، جامعة ورقلة - الجزائر
أ.د/ براق محمد، المدرسة العليا للتجارة - الجزائر
أ.د/ بلوافي أحمد مهدي الشريف، جامعة الملك عبد العزيز - السعودية
أ.د/ بن بلغيث مداني، جامعة ورقلة - الجزائر
أ.د/ بن عيسى محمد صفوان، جامعة المنار - تونس
أ.د/ تومي صالح، جامعة الجزائر 3 - الجزائر
أ.د/ الدواي الشيخ، جامعة الجزائر 3 - الجزائر
أ.د/ راتول محمد، جامعة الشلف - الجزائر
أ.د/ رحال علي، جامعة باتنة - الجزائر
أ.د/ رفعت عودة الله الشتاق، الجامعة الأردنية الهاشمية - الأردن
أ.د/ سناء عبد الكريم الخناق، الجامعة الماليزية التكنولوجية - ماليزيا
أ.د/ سيرجيو برنسياري، جامعة أنكونا - إيطاليا
أ.د/ شيخي محمد، جامعة ورقلة- الجزائر
أ.د/ صديقي مسعود، جامعة ورقلة - الجزائر
أ.د/ العباس بلقاسم، معهد التخطيط العربي - الكويت
أ.د/ عبد الرحيم عبد الحميد الساعاتي، جامعة الملك عبد العزيز - السعودية
أ.د/ عزوز الهمة، المركز التقني العالي الفرابي سلا - المغرب
أ.د/ عطيل أحمد، المدرسة العليا للتجارة، رين - فرنسا
أ.د/ عماري عمار، جامعة سطيف - الجزائر
أ.د/ فرحي محمد، المدرسة العليا للتجارة - الجزائر
أ.د/ قدي عبد المجيد، جامعة الجزائر 3 – الجزائر
أ.د/ قويدري محمد، جامعة الأغواط – الجزائر
أ.د/ مارك تسلر، جامعة ميشيغان - الولايات المتحدة الإمريكية
أ.د/ محفوظ احمد جودة، جامعة العلوم التطبيقية - الأردن
أ.د/ محمد أقاسم، كلية دنفر كولورادو - الولايات المتحدة الإمريكية
أ.د/ مفتاح صالح، جامعة بسكرة – الجزائر
أ.د/ ناصر دادي عدون، المدرسة العليا للتجارة - الجزائر
أ.د/ هواري معراج، جامعة غرداية - الجزائر

التعريف بالمجلة

مجلة الباحث، دورية علمية دولية محكمة، ظهرت سنة 2002م، تهتم بنشر الأبحاث التطبيقية المتعلقة بالعلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، التي لم يتم نشرها سابقاً، و المعَالجة بأسلوب علمي موثق ؛ وهي موجهة لجميع الباحثين أينما وجدوا سواء في الكيانات البحثية أو الأكاديمية، الدوائر الحكومية أو المؤسسات الإقتصادية ؛ وتنشر فيها الأبحاث باللغات الثلاث : العربية، الإنجليزية والفرنسية.

ترسم سياسة المجلة من قبل المجلس العلمي للجامعة في إطار المخطط الوطني للبحث العلمي، ويتم الإشراف العلمي من طرف المجلس العلمي لكلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، بمعية الهيئة العلمية الإستشارية، وهيئة التحرير للمجلة.

تسهر مديرية النشر للمنشورات العلمية بالجامعة على المتابعة والإشراف الإداري للمجلة والتكفل بطبعها وتوزيعها، بالتنسيق مع رئيس تحرير المجلة.

المجلة مصنفة ضمن عدد من قواعد المعطيات والبوابات الوطنية والدولية التالية :

- البوابة العربية للمعلومات الإدارية "إبداع" التابعة للمنظمة العربية للتنمية الإدارية بجامعة الدول العربية :
http://www.aradoportal.org.eg/confernece.aspx

- قاعدة البيانات العربية الإلكترونية معرفة E-marefa :
http://e-marifah.net

- قاعدة معلومات الإقتصاد والإدارة EcoLink :
http://www.mandumah.com/ecolinkjournals

- الدليل الأكاديمي للجامعات العربية :
http://www.colleges4arab.com/links/colleges4arab-18.html

- موسوعة الاقتصاد والتمويل الإسلامي :
http://iefpedia.com/arab/?cat=129

المجلة مُعرَفة لدى العديد من محركات البحث الشهيرة مثل : Yahoo, Bing, Google ... وغيرهم.

المجلة معتمدة لدى العديد من المؤسسات الجامعية والأكاديمية الوطنية والدولية، حيث أنها مقبولة في الترقيات العلمية، وفي لجان الخبرة العلمية.

يحق لكل صاحب مقال منشور، الحصول على نسخة من المجلة الورقية مجانا، بالإضافة إلى شهادة النشر، علما أن إدارة المجلة لا تتحمل مصاريف التوزيع. ويمكن تحميل النسخة الرقمية الكاملة من موقعها الرسمي بالجامعة :
http://www.univ-ouargla.dz/Pagesweb/PressUniversitaire/PGs/bahith.html

ويمكن تحميلها أيضا من خلال الرابط التشعبي الجنيس : http://rcweb.luedld.net

يمكن لأصحاب أجهزة الأيفون والأيباد تحميل و تصفح المجلة عبر برنامج "المكتبة الجامعة" قسم تجارة وإقتصاد، من خلال الرابط :

http://itunes.apple.com/us/app/almktbt-aljam-t/id560878748?ls=1&mt=8

توزع الدورية بشكل مجاني، للمؤسسات الجامعية والمكتبة الوطنية ومركز البحث في الإعلام العلمي والتقني وغيره من المؤسسات الأكاديمية ومراكز البحث المتواجدة على التراب الوطني. ويسمح لغيرها من الكيانات المتواجدة داخل أو خارج الوطن بتحميل النسخ الرقمية من موقع المجلة.

يمكن للمجلة أن تصدر أعدادا خاصة، حسب طبيعة الظرف، والمتطلبات البحثية، وذلك في حدود إمكانيات التحكيم.

قواعد النشر في المجلة

1 – ترسل المقالات وجوبا في شكل ملف مرفق عبر البريد الإلكتروني للمجلة المدون أدناه، ويشترط أن يكون المقال مكتوبا ببرنامج Microsoft Word بنسق RTF. (نوع الخط Times New Roman، مقاسه : 13، سواء باللغة العربية أو باللغة الأجنبية، أما العناوين فتكتب بنفس الخط والمقاس مع تثخينها)، يراعى في حجم المقال كحد أقصى 16 صفحة من حجم A4 (21 x 29.7) سم، بما فيها المصادر، الهوامش، الجداول والرسوم التوضيحية، ويجب أن ترقم الصفحات ترقيماً متسلسلاً. أما بالنسبة لهوامش الصفحة من الأعلى والأسفل 2.54 سم ومن اليمن 2.6 سم ومن اليسار 1.5 سم ؛ والمسافة بين الأسطر تقدر بـ 0.88 سم.

2- تقديم عنوان المقال بلغة تحرير المقال وباللغة الإنجليزية، وجوبا.

3- يرفق الباحث ملخصاً عن البحث لا يزيد عن 10 عشرة أسطر بلغة تحرير المقال، وباللغة الإنجليزية (نوع الخط : Times New Roman، مقاسه : 12)، مع ضرورة إدراج الكلمات المفتاحية (Les mots clés) التي لا يجب أن تقل عن 4 كلمات ولا تتعدى 7 كلمات ترتب حسب ورودها في المقال.

4- يجب الإلتزام بقواعد ضبط الكتابة :
أ- إحترام المسافات البادئة، في الفقرات، وتجنب الفقرات و الجمل الطويلة جدا.
ب- عدم ترك مسافة (فراغ) قبل علامات الضبط المنفردة كالنقطة (.) والفاصلة (،) وترك مسافة بعدها إذا أتبعت بكلمة أو نص.
ج- يجب ترك مسافة قبل وبعد علامات الضبط المركبة كالنقطة الفاصلة (؛) و النقطتين (:) و علامة التعجب (!) وعلامة الإستفهام (؟).

5- يفضل تحرير المقال وفق النمط IMRAD، لمزيد من التوضيح أنظر أحد الرابطين التاليين :
http://fr.knowledger.de/00347332/IMRAD
http://en.wikipedia.org/wiki/IMRAD

6- يفضل تصنيف المقال حسب الترميز Jel، لمزيد من التوضيح أنظر أحد الرابطين التاليين :
http://www.aeaweb.org/journal/jel_class_system.php
http://fr.wikipedia.org/wiki/Classification_JEL

7- بغرض تسهيل مهمة الإلتزام بالشكل المطلوب، يمكنكم تحميل ملف قالب بصيغة الوورد من موقع المجلة، جاهز للكتابة فيه مباشرة (النسخة العربية : Article_Ar.dot، أو النسخة الفرنسية : Article_Fr.dot)، على أساس أن هذا الملف يتماشى مع الشروط المذكورة (**يجب أن يكون المقال نسخة مطابقة شكلا للملف القالب**) ؛ لمزيد من التوضيح، يمكن الإطلاع بالموقع الإلكتروني للمجلة على مقال معياري Article_Standard.pdf.

8- ترفق المادة المقدمة للنشر بنبذة عن الباحث متضمنة اسمه بالعربية وباللاتينية مع عنوان بريده الإلكتروني الشخصي، والمؤسسة الجامعية المنتمي إليها، و إسم المخبر إن وجد ؛ وفي حالة تقديم المقال من طرف مجموعة باحثين، يجب إرسال الموافقة الصريحة لكل واحد منهم بقبول النشر المشترك عن طريق بريده الشخصي.

9 - مادة النشر تكون موثقة كما يلي :
- بالنسبة للكتب : إسم المؤلف، "عنوان الكتاب"، دار النشر (الناشر)، مكان النشر وسنة النشر، رقم الصفحة/الصفحات.

- بالنسبة للمجلة : إسم المؤلف، "عنوان المقال"، عنوان المجلة، العدد، مكان النشر وسنة النشر، رقم الصفحة/الصفحات.
- بالنسبة لمراجع الانترنت : إسم المؤلف، "عنوان المقال"، تاريخ التصفح، العنوان الإلكتروني كاملا (يشمل الملف).

10 - توضع الإحالات والمراجع والمصادر والجداول في آخر المقال، وترقم بالتسلسل حسب ظهورها في النص، (مراجع المقال هي فقط تلك المراجع والمصادر المقتبس منها فعلا).

11 - يحق للمجلة (إذا رأت ضرورة لذلك) إجراء بعض التعديلات الشكلية على المادة المقدمة للنشر دون المساس بمضمونها ؛ المجلة غير ملزمة برد المقالات غير المقبولة للنشر.

12 - يتم تحويل المقال إلى لجنة التحكيم بعد ملائمته لقواعد النشر، و يصبح مقبولا للنشر إذا نال موافقة عضوين من لجنة التحكيم، أحدهما محلي من داخل الجزائر، والآخر خارجي ؛ وفي حالة رفض أحدهما يعرض مرة أخيرة على محكم ثالث ومن تم يتحدد مآله حسب نتيجة التحكيم، التي تعتبر نهائية، وفي حالة القبول بعد التعديل فإن صاحب المقال عليه أن يجري التصحيحات المطلوبة منه خلال مدة زمنية لا تتعدى شهرا واحدا.

13- ننبه على أن كل مقال يخالف شروط النشر لا يؤخذ بعين الاعتبار، والمجلة غير معنية بإعلام صاحب المقال بذلك.

14- تُعبر مضامين المواد المنشورة في المجلة عن آراء أصحابها، ولا تمثل بالضرورة رأي المجلة.

15- كل مقال مقرصن أو سبق تقديمه إلى جهة أخرى للنشر، فإن صاحبه يدرج في القائمة السوداء الممنوعة من النشر بالمجلة.

16 - ترسل وتوجه المراسلات فقط عبر البريد الإلكتروني للمجلة : rcweb@luedld.net

المحتويات

قياس كفاءة الخدمات الصحية في المستشفيات الجزائرية باستخدام أسلوب تحليل مغلف البيانات (DEA) - دراسة تطبيقية لعينة من المستشفيات -، محمد الجموعي قريشي & الحاج عرابة **11 - 22**

قياس أثر النمو الاقتصادي على معدلات البطالة في الأراضي الفلسطينية للفترة 1996-2011، جلال شيخ العيد & عيسى بهدي **23 - 34**

أهم مؤشرات كفاءة الادخار المحلي في تمويل التنمية بالجزائر خلال الفترة 1970 - 2010، أحمد سلامي **35 - 48**

معدل الصرف الفعلي الحقيقي وتنافسية الاقتصاد الجزائري، علي لزعر & سمير آيت يحيى **49 - 58**

تقييم كفاءة الأوعية المصرفية في تعبئة مدخرات القطاع العائلي في الجزائر للفترة 1999-2009، عبد القادر زيتوني & سهام دربالي **59 - 66**

عتبة التضخم والنمو الاقتصادي في الجزائر (دراسة قياسية للفترة من 1970-2009)، علي يوسفات **67 - 73**

ظاهرة البطالة في الجزائر بين الواقع والطموحات، سميرة العابد & زهية عباز **75 - 84**

تحليل الأداء المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية باستخدام أسلوب التحليل العاملي خلال الفترة الممتدة ما بين 2000-2006، عبد الوهاب دادن & عبد الغني دادن **85 - 94**

المعيار الدولي للتقارير المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة : فرصة وتحدي للدول النامية (مع الإشارة لتجربة الجزائر)، عمر عزاوي & أمال مهاوة **95 - 102**

التكاليف الاقتصادية والاجتماعية لحوادث المرور بالجزائر، رحيمة حوالف **103 - 110**

التجارة الخارجية الجزائرية بين اتفاق الشراكة الأورو متوسطية والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، فيصل بهلولي **111 - 122**

دراسة تحليلية لوضعية الصادرات الصينية خلال عاميّ 2001– 2007، عائشة بن عطاالله **123 - 128**

تحليل دور بيئة الأعمال العربية في دعم تنافسية المؤسسات الاقتصادية في إطار الوحدة الاقتصادية العربية، عبد الله قلش **129 - 140**

الريادة في الأداء البيئي : شركة نوكيا أنموذجا، الطيب الوافي **141 - 148**

الطاقات المتجددة كمدخل لتحقيق التنمية المستدامة في الجزائر، دراسة لواقع مشروع تطبيق الطاقة الشمسية في الجنوب الكبير بالجزائر، حدة فروحات **149 - 156**

دور الدولة في دعم تطبيق نظم إدارة البيئة لتحسين أداء المؤسسات الاقتصادية دراسة حالة الجزائر، عمر صخري & فاطمة الزهراء عبادي **157 - 164**

دور إدارة المعرفة في تحقيق ميزة تنافسية دراسة تطبيقية في المصارف الحكومية السورية، وهيبة داسي **165 - 176**

أثر استخدام أبعاد تسويق العلاقات في تحقيق الميزة التنافسية للمؤسسة - دراسة حالة مؤسسة اتصالات الجزائر – فرع ورقلة – ، حكيم بن جروة **177 - 184**

دور بحوث التسويق في سد الفجوة الاتصالية بين المنتج والمستهلك (دراسة حالة مؤسسة إتصالات الجزائر موبيليس)، بوعلام بن زخروفة **185 - 191**

أهمية الكفاءات البشرية في تطبيق إدارة الجودة الشاملة بالمؤسسة دراسة حالة مؤسسة سوناطراك حاسي مسعود، رشيد مناصرية **193 - 203**

دور هيئة التدريس في تصور نمط إدارة الجامعة دراسة حالة : جامعة ورقلة 2010/2009، مبارك بوعلاق **213 - 205**

دور التحسين المستمر في تفعيل جودة الخدمات الصحية (حالة المؤسسة الاستشفائية محمد بوضياف بورقلة)، عبد القادر دبون **224 - 215**

ميزان المدفوعات الجزائري في ظل السعي للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، جميلة الجوزي **236 - 225**

Le Contrôle de gestion, en tant que mécanisme de gouvernance des entreprises, et la rentabilité : cas des sociétés marocaines, *Azzouz Elhamma & Fatma Ben Slama* **1 - 11**

Dix ans de recherche en Comptabilité, Contrôle et Audit au Maroc: une approche bibliographique, *Khalifa AHSINA* **13 - 26**

قياس كفاءة الخدمات الصحية في المستشفيات الجزائرية باستخدام أسلوب تحليل مغلف البيانات (DEA) - دراسة تطبيقية لعينة من المستشفيات - لسنة 2011

د. محمد الجموعي قريشي * & د. الحاج عرابة **
جامعة قاصدي مرباح، ورقلة - الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

ملخص : تهدف هذه الدراسة إلى تقييم كفاءة الخدمات الصحية المقدمة من طرف المستشفيات الجزائرية، وذلك من خلال قياس الكفاءة النسبية لمجموعة من مستشفيات الشرق الجزائري، باستخدام أسلوب تحليل مغلف البيانات (**DEA**). وتم استخدام عدد الأطباء والممرضين العاملين في مستشفيات العينة كمدخلات للنموذج، وعدد المرضى الداخليين والمرضى الخارجيين الذين تخدمهم هذه المستشفيات كمخرجات للنموذج. وتضمنت عينة الدراسة عشر (10) مستشفيات : منها أربعة (04) عمومية وستة (06) مستشفيات خاصة، وكانت النتائج العامة للدراسة : أن ثلاث (03) مستشفيات كفؤة داخليا وخارجيا (مستشفى عام ومستشفيين خاصين)، وخمس (05) مستشفيات كفؤة داخليا وغير كفؤة خارجيا (ثلاث مستشفيات عامة ومستشفين خاصين)، ومستشفيين (02)خاصين غير كفؤيين داخليا وخارجيا.

الكلمات المفتاح : الكفاءة النسبية، كفاءة الخدمات الصحية، تحليل مغلف البيانات.

تمهيد : يُعد توفير الخدمة الصحية أو الرعاية الصحية الجيدة للمجتمع من أكبر التحديات التي يواجهها القائمون على إدارة المستشفيات والمراكز الصحية المختلفة، ذلك أن هذه الخدمات لها صلة مباشرة بصحة الأفراد وحياتهم بالدرجة الأولى، كما أن هذه الأخيرة تتميز بالتكلفة العالية نسبيا وهو ما لا يتلاءم مع محدودية الموارد المخصصة لها، خصوصا بالنسبة للمستشفيات العامة. وحيث أن تلك الخدمات هي نتاج أداء هذه المؤسسات الصحية، فإنه من الضروري إجراء التقييم المستمر لأدائها، وقياس كفاءة خدماتها من طرف القائمين عليها من أجل تحسين جودتها. لقد تعددت الأساليب المستخدمة في قياس كفاءة الخدمات التي تقدمها المستشفيات على اختلاف أنواعها، حيث صار بالإمكان استخدام الأساليب الكمية الكفيلة بمعرفة مستويات كفاءة هذه الأخيرة، ومن هذه الأدوات والأساليب أسلوب تحليل مغلف البيانات أو التحليل التطويقي للبيانات (Data Envelopement Analysis)، وهو أسلوب يهدف إلى معرفة وتحديد مواطن الخلل في كفاءة استخدام الموارد المتاحة لهذه المؤسسات، والتخصيص الأنسب لهذه الموارد من خلال تقييم مستوى وجودة مدخلاتها ومخرجاتها.

وسنحاول من خلال هذه الدراسة المتواضعة تطبيق هذا الأسلوب، أي تحليل مغلف البيانات، على واقع المستشفيات الجزائرية من خلال عينة من المستشفيات العمومية والخاصة، بهدف معرفة كيفية استخدامه في قياس كفاءة الخدمات الصحية، وتحقيق الاستفادة القصوى منه بالنسبة للقائمين على إدارة المستشفيات.
من خلال ما سبق يمكن أن نطرح الإشكالية التالية :

ما مستوى كفاءة الخدمات الصحية في المستشفيات محل الدراسة ؟ وهل يختلف هذا المستوى في المستشفيات العامة عنه في المستشفيات الخاصة ؟ وما هي أهم الاقتراحات التي من شأنها معالجة مواطن الخلل في المستشفيات ذات الكفاءة المنخفضة ؟

ولمعالجة هذا الموضوع من جانبيه النظري والتطبيقي، تم تقسيم الدراسة إلى المحاور التالية :

1- **كفاءة الخدمات الصحية؛**

2- **نماذج أسلوب تحليل مغلف البيانات؛**

3- **قياس الكفاءة النسبية لمجموعة من المستشفيات العامة والخاصة.**

* Kmdjemoui@gmail.com
** araba_19790@yahoo.fr

1. كفاءة الخدمات الصحية

1.1. مفهوم الكفاءة : إرتبط مفهوم الكفاءة (*efficiency*) في الفكر الاقتصادي الرأسمالي بالمشكلة الاقتصادية الأساسية، والمتمثلة في كيفية تخصيص الموارد المحدودة والمتاحة للمجتمع، من أجل تلبية حاجيات ورغبات الأفراد المتجددة والمتكررة.

ويعود مفهوم الكفاءة تاريخيا، إلى الاقتصادي الإيطالي "فلفريدو باريتو" (1848 -1923) الذي طور صياغة هذا المفهوم وأصبح يعرف بـ : " أمثلية باريتو". وحسب باريتو فإن أي تخصيص ممكن للموارد فهو إما تخصيص كفء أو تخصيص غير كفء، وأي تخصيص غير كفء فهو يعبر عن اللاكفاءة (*inefficiency*).[1]

وتعرف الكفاءة لغة على أنها : " الحالة التي يكون فيها الشيء مساوي لشيء آخر"[2]. ؛ أما اصطلاحا : فتعرف الكفاءة على أنها : "الطريقة المثلى لاستعمال الموارد"[3]. ويُعرف (*SHONE*) الكفاءة على أنها : "الكيفية المثلى في استخدام الموارد لإنتاج شيء ما "[4].

والكفاءة هي : " إنجاز الكثير بأقل ما يمكن، أي العمل على تقليل الموارد المستخدمة، سواء كانت بشرية أم مادية أم مالية، والعمل على تقليل الهدر والعطل في الطاقة الإنتاجية "[5] ؛ وهي : " القدرة على تحقيق أقصى المخرجات من مدخلات محددة، أو القدرة على تحقيق الحجم نفسه باستخدام أدنى قدر من المدخلات"[6].

ويطلق على العملية الإنتاجية أنها غير كفأة إذا كانت تستخدم كمية أكبر من عناصر الإنتاج أو من عنصر واحد على الأقل ولكن ليس أقل من بقية العناصر لإنتاج نفس الكمية من المخرجات التي تنتجها عملية إنتاجية أخرى أو توفيقه من العمليات.

واللاكفاءة تعني أن المؤسسات تنتج أقل من المستوى الممكن من المخرجات باستخدام موارد معينة، أو أنها تستخدم توفيقه مكلفة من الموارد لإنتاج مجموعة معينة من المنتجات أو الخدمات[7].

وتتحقق الكفاءة التامة عندما يكون الإهدار يساوي صفرا، حيث تتساوى المدخلات مع المخرجات، أي أن الطاقة المحققة تساوي الطاقة المتاحة.[8]

من خلال التعاريف السابقة نخلص إلى القول أن الكفاءة هي العمل على تحقيق الندية في الشيء أو في العمل المراد إنجازه، ويتجسد ذلك إما بتحقيق أقصى المخرجات من مدخلات محددة، أو بتحقيق أدنى المدخلات لمخرجات محددة. أي يمكن النظر للكفاءة من مدخلين أو جانبين: جانب المخرجات حيث تعبر الكفاءة عن مقياس للمقارنة بين المخرجات الفعلية والمخرجات القصوى الممكن تحقيقها من مدخلات محددة. جانب المدخلات حيث تعبر الكفاءة عن مقياس للمقارنة بين المدخلات الفعلية و المدخلات الدنيا التي يمكنها إنتاج مستوى معين من المخرجات. كما تمثل الكفاءة مقياسا أو مؤشرا لأداء المؤسسة أو الصناعة أو الاقتصاد ككل.

2.1. أنواع الكفاءة

تختلف وتتعدد مقاييس الكفاءة حسب غرض ومستويات التحليل الاقتصادي والمتمثلة في المؤسسة والصناعة أو القطاع والاقتصاد ككل. ونحاول إيجاز نوعين من مقاييس الكفاءة حسب ما تقتضيه متطلبات الدراسة وهما الكفاءة الإنتاجية للمؤسسة *Productive Efficiency* والكفاءة الهيكلية (*Structural Efficiency*) للصناعة.

الكفاءة الإنتاجية : تتضمن العملية الإنتاجية جانبين : الجانب الأول تقني يتمثل في عملية التوليف بين عناصر المدخلات لإنتاج كمية من المخرجات، ويعبر عن هذا الجانب بمقياس الكفاءة التقنية (*Technical Efficiency*) التي تعرف بأنها : " إنتاج أقصى كمية ممكنة من المخرجات نتيجة استخدام كمية معينة من المدخلات، أي تحقيق أقصى إنتاج ممكن من عوامل الإنتاج المتاحة ".[9] أما الجانب الثاني فهو تكاليفي يتعلق بأسعار المدخلات، ويعبر عنه بمقياس الكفاءة السعرية (*Price Efficiency*)أو كفاءة التكلفة (*Cost Efficiency*) التي تعرف بأنها: " إنتاج كمية معينة من المخرجات بأقل تكلفة ممكنة لمدخلات الإنتاج".[10] وعليه فالكفاءة الإنتاجية هي محصلة الكفاءة التقنية والكفاءة السعرية أي حاصل ضرب مؤشر الكفاءة التقنية ومؤشر الكفاءة السعرية.

الكفاءة الهيكلية : يعبر مفهوم الكفاءة الهيكلية (*Structural Efficiency*) عن الكفاءة التقنية لصناعة ما أو قطاع ما، وقد قدمه الأمريكي *Farrell* سنة 1957 وطوره كلا من *Forsund* و *Hjalmarsson* في دراستيهما سنتي 1974 و1978. ويهدف هذا النوع من الكفاءة إلى قياس مدى استمرار تطور الصناعة وتحسن أدائها بالاعتماد على أفضل مؤسساتها.

وتقاس الكفاءة الهيكلية لصناعة ما حسب *Farrell* بحساب المعدل المرجح أو المعدل الموزون (*weighted average*) للكفاءة التقنية للمؤسسات التي تشكل الصناعة؛ ويكون الترجيح بمعامل الكمية لكل مؤسسة داخل الصناعة، والذي يمثل الكمية المنتجة للمؤسسة إلى الكمية المنتجة للصناعة. وعليه تكون الكفاءة الهيكلية للصناعة هي محصلة الكفاءة التقنية للمؤسسات مضروبة في معاملاتها الكمية على عدد المؤسسات.[11]

بينما يرى *Forsund* و *Hjalmarsson* أن حساب الكفاءة الهيكلية للصناعة يتم بأخذ المتوسط الحسابي للمدخلات والمخرجات بدلا من المعدل المرجح، الذي قد يكون كفء من الناحية التقنية ولكنه ليس كفء من الناحية الاقتصادية، وذلك اعتمادا على فرضية عدم تجانس دوال الإنتاج للمؤسسات داخل الصناعة.[12]

وقد أثمرت دراستهما سنة 1978 على نوعين أو مقياسين للكفاءة الهيكلية للصناعة هما :
الكفاءة الهيكلية التقنية (*Structural Technical Efficiency*)
والكفاءة الهيكلية للحجم (*Structural Scale Efficiency*)
حيث تقيس الأولى مستوى الإدخار في المدخلات، وتقيس الثانية مستوى الزيادة في الإنتاج وذلك بالنسبة للمؤسسة أو للصناعة. وسيتم قياس هذين النوعين من الكفاءة في الدراسة التطبيقية.

3.1. كفاءة أداء المستشفيات للخدمات الصحية : إذا كانت الكفاءة معيارا مهما في الحكم على جودة أداء أي منظمة، فهي تحتل أهمية خاصة بالنسبة للمستشفيات، على اعتبار أنها مطالبة بتقديم خدمات صحية ذات جودة عالية في الوقت والمكان المناسبين، للحفاظ على صحة أفراد المجتمع، حيث تمتاز الخدمات الصحية فيها بالتكلفة العالية، هذا مع محدودية الموارد الموجهة لها، ويلخص المؤتمر الوطني المنعقد بماديسن ولاية ويسكانسن (الولايات المتحدة الأمريكية) في 23-2006/05/24، والذي يحمل عنوان: " كفاءة الرعاية الصحية: ماذا تعني؟ كيف تقاس؟ كيف يمكن استخدامها في اقتناء الرعاية الصحية المستندة للقيمة "[13]، لخص هذا المؤتمر كفاءة الرعاية الصحية في شكل من ثلاثة أجزاء يمكن توضيحها على النحو التالي :

يمثل الجزء الأول العلاقة بين متعاملي الرعاية الصحية وهم مقدمي الرعاية الصحية والمستفيدين منها وخطط الدولة الصحية وعلاقة هذه المؤسسات بأفراد المجتمع الذين يمثلون الزبائن الحاليين والكامنين لمؤسسات الرعاية الصحية أي أن الجزء الأول من الشكل والمعنون بالمنظور (perspective) يبرز العلاقة الحتمية بين أفراد المجتمع والدولة ومؤسسات الرعاية الصحية.

أما الجزء الثاني من الشكل، فيبين مخرجات النظام الصحي (outputs) سواء كانت في شكل خدمات صحية يقدمها للزبائن مثل المناوبات الصحية، عدد المرضى الخارجين و المرضى الداخليين، و يقدم أيضا أمثلة عن بعض المؤشرات التي تعكس أداء ومخرجات النظام الصحي مثل معدل الوفيات بعد العمليات الصحية، معدل وفيات الرضع ومعدل متوسط الأعمار...الخ.

أما الجزء الثالث من الشكل فيبين أنواع كفاءة الرعاية الصحية (type of efficiency) المتمثلة في الكفاءة التقنية، الكفاءة الإنتاجية والكفاءة الاجتماعية حيث تعبر الأولى عن التوليفة المثلى لمدخلات النظام والغرض من قياسها المتمثل في تقليل الهدر في الموارد، وتجنب حالات اللاكفاءة الكامنة مثل الإفراط في طول الانتظار وانتهاء صلاحية الأدوية وغيرها من الحالات. بينما تعبر الكفاءة الإنتاجية عن التكلفة الدنيا للمخرجات والغرض من قياسها المتمثل في تقليل التكلفة والادخار في النقود، وعدم الإفراط في التكاليف. أما الكفاءة الاجتماعية تعبر عن ما يعرف بأمثلية باريتو[14] في استغلال موارد المجتمع والغرض من قياسها هو تعظيم القيمة الاجتماعية، ويقدم الشكل أمثلة عن اللاكفاءة في أنواع الكفاءة الثلاث.

2. نماذج أسلوب تحليل مغلف البيانات (DEA)

1.2. أسلوب تحليل مغلف البيانات : أسلوب تحليل مغلف البيانات هو أداة تستند إلى البرمجة الخطية في قياس الكفاءة النسبية لمجموعة من وحدات اتخاذ القرار القابلة للمقارنة فيما بينها، أي الوحدات التي تشتغل بشكل متجانس، وتستخدم نفس المدخلات وتنتج نفس المخرجات (مع الاختلاف في الكميات بطبيعة الحال). ويمكن أن تكون هذه الوحدات فروع بنكية، وكالات حكومية، أو مستشفيات أو معاهد تكوينية...الخ.

طور هذه الطريقة كل من : (Charnes و Cooper وRhodes) سنة 1978، ثم توسعت في الاستعمال والتطبيق في مختلف الوحدات وفي مختلف الأنشطة وفي مختلف الدول. ويرى بعض المحللين أن أحد الأسباب التي جعلت أسلوب تحليل

مغلف البيانات يلقى هذا الانتشار الواسع في السنوات الأخيرة، أنه فتح إمكانيات استعماله في الحالات التي قاومت الطرق التقديرية الأخرى، أي لم تقدم لها حلا بسبب طبيعة العلاقة المعقدة بين المدخلات المتعددة والمخرجات المتعددة لتلك الحالة أو ذلك النشاط، والتي عادة ما تسجل على أنها حالة أو وحدة غير قابلة للقياس (non-commeasurable Unit). ويرى هؤلاء المحللون أن تطبيقات تحليل مغلف البيانات لم تقتصر على وحدات اتخاذ القرار فحسب بل توسعت لتمتد إلى تقييم أداء المدن والمناطق والدول.[15]

تحسب درجة الكفاءة لكل وحدة قرار، حسب أسلوب تحليل مغلف البيانات وفق النسبة التالية :

(مجموع المخرجات المرجحة بالأوزان)/ (مجموع المدخلات المرجحة بالأوزان) **(1)**

وبالتالي تنحصر درجة الكفاءة بين الصفر والواحد (0 ، 1)، والوحدة الأقل استهلاكا للمدخلات والأكثر إنتاجا للمخرجات تكون الوحدة الأكثر كفاءة. ثم الوحدات التي تحقق درجة الكفاءة 1، تشكل فضاء رياضيا يعرف بـ : " الحدود الكفء" (Efficient Frontier) الذي يغلف نقاط الوحدات الأخرى التي لم تحقق الدرجة 1 من الكفاءة، ومن هنا جاءت تسمية تحليل مغلف البيانات.[16]

يتميز أسلوب تحليل مغلف البيانات بالعديد من الخصائص منها :

أن الأوزان الترجيحية للمدخلات والمخرجات غير معروفة أو محددة مسبقا وليست واحدة بالنسبة لجميع الوحدات، بل تحسب ضمن عملية التقدير لكي تناسب وتوافق الوحدة الخاصة بها. لا شك أن هذه الخاصية المميزة لأسلوب تحليل مغلف البيانات تكسبه الموضوعية خاصة في تقدير وتحديد التحسينات المطلوبة من الوحدات غير الكفء. يسمح أسلوب تحليل مغلف البيانات أيضا بتعدد المدخلات وتعدد المخرجات والتي يمكن التعبير عنها بوحدات قياس مختلفة، كما يسمح بعدم التقيد بنوع البيانات المستعملة أو العلاقة فيما بين هذه البيانات (كما هو الحال في تقنيات الانحدار مثلا) أي أن المدخلات والمخرجات يمكن أن تكون كمية ونوعية. وغيرها من الخصائص التي لا يسمح المجال لعرضها.

2.2. أهم نماذج أسلوب تحليل مغلف البيانات : تتعدد النماذج التطبيقية لأسلوب تحليل مغلف البيانات بتعدد التوجيهات والعوامل التي يتم تصنيف هذه النماذج حسبها. وسنحاول شرح وإيجاز أهم نموذجين لأسلوب تحليل مغلف البيانات وهما (CCR) و (BCC) واللذان سيتم التركيز عليهما في الدراسة التطبيقية.

ينظر أسلوب تحليل مغلف البيانات إلى الوحدات غير الكفء عبر الحدود الإنتاجية الكفء من خلال توجيهين أساسيين : التوجيه الإخراجي والتوجيه الإدخالي.

التوجيه الإخراجي (Output-Oriente) : ويقصد بالتوجيه الإخراجي أن يكون هدف وحدات اتخاذ القرار هو تعظيم مستويات المخرجات في ظل مستويات استهلاك المدخلات الحالية. ويمكن تحقيق هذا الهدف بتطبيق نموذج **CCR** الذي يعتبر النموذج الأساسي في تحليل مغلف البيانات والذي يرمز للحروف الأولى لكل من : **(Charnes و Cooper و Rhodes)** الذين قدموا هذا النموذج سنة 1978، و يستند هذا النموذج إلى فرضية ثبات غلة الحجم عند الحدود الكفء، أي أن وحدات اتخاذ القرار المراد قياس كفاءتها يفترض أنها تشتغل عند مستوى غلة حجم ثابتة، والتي تعني الزيادة في وحدات المدخلات بنسبة معينة يترتب عنها زيادة بنفس النسبة في مستويات المخرجات، ومستوى غلة الحجم الثابتة هو المستوى الكفء أو الأمثل. ويتمثل تطبيق CCR وفق التوجيه الإخراجي، والذي يرمز إليه بالرمز (CCR-O)، بحل البرنامج الرياضي التالي بعد تحويله إلى برنامج خطي[17] :

$$CCR\text{-}O\begin{cases}\max_{\mu,\vartheta}\theta=\frac{\sum_{r=1}^{s}\mu_r y_{rj}}{\sum_{i=1}^{m}\vartheta_i x_{ij}}\\ s.t\begin{cases}\frac{\sum_{r=1}^{s}\mu_r y_{rj}}{\sum_{i=1}^{m}\vartheta_i x_{ij}}\leq 1\quad ;j=1,2,\dots,n\\ \vartheta_1,\vartheta_2,\dots,\vartheta_m\geq 0\\ \mu_1,\mu_2,\dots,\mu_s\geq 0\end{cases}\end{cases}$$

حيث : θ : درجة الكفاءة المتمثلة في المعادلة (1)، و r : عدد المخرجات وتأخذ القيم : (r =1,2,3,…,s)،
i : عدد المدخلات وتأخذ القيم : (i =1,2,3,…,m)،
y_{rj} : كمية المخرجة (r) للوحدة (j)، μ_r: أوزان المخرجة (r)،
x_{ij} : كمية المدخلة (i) للوحدة (j)، υ_i : أوزان المدخلة (i).

أما البرنامج الخطي لنموذج (CCR-O) فهو على النحو[18] :

$$CCR\text{-}O\begin{cases}\max\theta=_{\mu,\vartheta}\mu y_j\\ s.t\begin{cases}\vartheta x_j=1\\ -\vartheta X+\mu Y\leq 0\\ \vartheta\geq 0\,,\mu\geq 0\end{cases}\end{cases}$$

ويمكن تحقيق نفس الهدف للتوجيه الاخراجي أيضا بتطبيق نموذج BCC والذي يرمز للحروف الأولى لأسماء الذين قدموه سنة 1984 وهم : (**Banker** و **Charener** و **Cooper**). ويختلف نموذج BCC عن نموذج CCR أنه يستند إلى فرضية غلة الحجم المتغيرة، أي أن العمليات التشغيلية لوحدات اتخاذ القرار يمكن أن تكون عند مستوى غلة حجم متزايدة أو ثابتة أو متناقصة. وبذلك يتميز نموذج BCC بمخرجاته عن CCR، ويعطينا نوعين من درجات الكفاءة هما الكفاءة الفنية والكفاءة الحجمية لوحدات اتخاذ القرار، ومحصلة جداء النوعين من درجات الكفاءة يعطينا درجة الكفاءة النسبية التامة التي تمثل مخرجة النموذج CCR.

ويمكن تطبيق نموذج BCC وفق التوجيه الإخراجي، والذي يرمز له بالرمز (BCC-O)، بحل البرنامج الرياضي التالي بعد تحويله أيضا إلى برنامج خطي :

$$BCC\text{-}O\begin{cases}\max_{\mu,\vartheta,\mu_0}\frac{\mu y_0-\mu_0}{\vartheta x_0}\\ s.t\begin{cases}\frac{\mu y_j-\mu_0}{\vartheta x_0}\leq 1,(j=1,2,\dots,n)\\ \mu\geq 0,\vartheta\geq 0,\mu_0\geq 0\end{cases}\end{cases}$$

البرنامج الخطي لنموذج (BCC-O) :

$$BCC\text{-}O\begin{cases}\max_{\mu,\vartheta,\mu_0} z=\mu y_0-\mu_0\\ s.t\begin{cases}\vartheta x_0=1\\ -\vartheta x+\mu y-\mu_0\leq 0\\ \vartheta\geq 0,\mu\geq 0,\mu_0\geq 0\end{cases}\end{cases}$$

التوجيه الإدخالي (Input-Oriente) : يوضح هذا التوجيه أن هدف وحدات اتخاذ القرار هو تقليص أو تخفيض عدد وحدات المدخلات إلى أقصى ما يمكن مع الإبقاء، على الأقل، على مستويات المخرجات الحالية لديها. ويتحقق هذا الهدف بتطبيق النموذجين السابقين وفق التوجيه ألإدخالي ويرمز لهما بـ : (CCR-I) و (BCC-I) ويتسنى ذلك بحل المسائل الثنائية للبرنامجين الخطيين في التوجيه الإخراجي.

وتعتبر نتائج نموذج (CCR-I) هي نفس نتائج نموذج (CCR-O) بينما قد تختلف نتائج نموذج (BCC-I) عن نتائج (BCC-O) لتميز نموذج(BCC) بفرضية غلة الحجم المتغيرة.

وتتمثل المسألة الثنائية لنموذج (CCR) في البرنامج الخطي التالي :

$$CCR\text{-}I\begin{cases}\min_{\theta,\lambda}\theta \\ s.t\begin{cases}\theta x_0 - X\lambda \geq 0 \\ Y\lambda \geq y_0 \\ \lambda \geq 0\end{cases}\end{cases}$$

وتتمثل المسألة الثنائية لنموذج (*BCC*) في البرنامج الخطي التالي:

$$BCC\text{-}I\begin{cases}\min_{\theta_B,\lambda}\theta_B \\ s.t\begin{cases}\theta_B x_0 - X\lambda \geq 0 \\ Y\lambda \geq 0, \\ e\lambda = 1 \\ \lambda \geq 0\end{cases}\end{cases}$$

وتجدر الإشارة إلى أن هناك نماذج أخرى لها أهميتها في أسلوب تحليل مغلف البيانات ولا يمكن شرحها في هذا المقال، منها النموذج التجميعي(Additive Model) الذي يجمع بين أهداف الاتجاهين الإخراجي والإدخالي، أي يكون هدف وحدات القرار تحقيق أقصى المخرجات وأدنى المدخلات في نفس الوقت. وهناك نموذج يعرف بـ : المقياس المستند للقيم الراكدة (Slacks-Based Measurement) له علاقة بالبيانات غير الشعاعية فقط، في حين أن النموذجين (CCR) و (BCC) يمثلان أو لهم علاقة بالبيانات الشعاعية فقط.

وما يسهل تطبيق هذه النماذج والاستفادة من مخرجاتها وجود برامج حاسوب معلوماتية مثل **(Solver)** و **(XL DEA)** تساعد في إعطاء نتائج ومخرجات تفصيلية تمكن أصحاب وحدات القرار من التقييم الموضوعي لأداء وحداتهم. وأهم المخرجات التفصيلية التي تقدمها هذه البرامج بالإضافة إلى درجات الكفاءة وأنواع الكفاءة، مصادر عدم الكفاءة وسببها والوحدات المرجعية الكفء للوحدات غير الكفء والمستويات التحسينية المطلوبة من الوحدات غير الكفء.

3-قياس الكفاءة النسبية لمجموعة من المستشفيات العامة والخاصة

1-3 عينة وأدوات الدراسة

تتشكل عينة الدراسة أو وحدات اتخاذ القرار (**DMU**)، التي سيتم قياس كفاءتها بأسلوب تحليل مغلف البيانات، من 10 مستشفيات تقع في مناطق الشرق الجزائري، منها (04) مستشفيات عامة ، والأخرى (06) مستشفيات خاصة. أما بالنسبة لمدخلات ومخرجات الدراسة، فقد تم استخدام مدخلتين هما : عدد الأطباء (مدخلة 1)، وعدد الممرضين(مدخلة 2)، واستخدام مخرجتين هما: عدد المرضى الداخليين (مخرجة 1)، وعدد المرضى الخارجيين (مخرجة 2)، وذلك بالنسبة لكل مستشفى من مستشفيات عينة الدراسة، وذلك لسنة 2011. ويوضح الجدول (01) هذه البيانات.

فيما يتعلق بأداة البحث، تم تطبيق النموذجين (CCR) الذي يستند إلى فرضية ثبات غلة الحجم و (BCC) الذي يستند إلى فرضية تغير غلة الحجم، في الاتجاهين الإدخالي والاخراجي، وتم التركيز على التوجيه الإدخالي في تحليل ومحاولة تفسير النتائج لأنه يتناسب وأهداف وحدات اتخاذ القرار (المستشفيات). والاستعانة ببرنامج **XL DEA** باعتباره برنامج متخصص في حل مسائل تحليل مغلف البيانات (**DEA**). ونظرا لارتباط وتكامل النموذجين(CCR) و(BCC) تم دمج المخرجات التطبيقية للنموذجين بما يخدم غرض الدراسة الحالية. وسيتم عرض وتحليل نتائج هذه الدراسة في الفرعين الآتيين :

- **قياس الكفاءة باستخدام نموذجي (CCR-I) و (BCC-I) (التوجيه الإدخالي)**
- **قياس الكفاءة باستخدام نموذجي (CCR-O) و (BCC-O) (التوجيه الإخراجي)**

2.3. قياس الكفاءة باستخدام نموذجي (CCR-I) و (BCC-I) (التوجيه الإدخالي) : نتناول في هذا الفرع تطبيق نموذج التوجيه الإدخالي الذي يهدف إلى تقليص أو تخفيض وحدات المدخلات إلى أقصى ما يمكن مع الإبقاء على الأقل على مستويات المخرجات الحالية. ويتم ذلك من خلال عرض لدرجات الكفاءة ثم وصف وتحليل ومحاولة تفسير النتائج وأخيرا الوحدات المرجعية والتحسين المطلوب في الوحدات غير الكفء.

1.2.3 درجات الكفاءة : أظهرت عملية تطبيق النموذجين(CCR-I) و (BCC-I) باستخدام برنامج XL DEA النتائج المبينة في الجدول (2)، والتي تم تجميعها من جداول درجات الكفاءة (Efficiency Scores)، وجداول المرجعيات الكفء والأوزان (Efficient Peers and Weights) للنموذجين.

2.2.3 وصف وتحليل درجات الكفاءة : يبين العمود (2) من الجدول (2) درجات الكفاءة النسبية التامة التي حققتها وحدات الدراسة وفق نموذج (CCR-I)، حيث نلاحظ أن الوحدات (3 و 8 و 9) قد حققت الدرجة 1، أي النسبة (100%) من الكفاءة وحققت شرط القيم الراكدة تساوي صفر،وبالتالي هي التي تشكل الحدود الكفء لعينة الدراسة، بينما بقية الوحدات (1 ، 2 ، 4 ، 5 ، 6 ، 7 ، 10) والتي حققت درجات أقل من 1 تقع دون الحدود الكفء بحسب درجة كل وحدة.
ويبين العمودان (3) و (4) من الجدول (2) درجات الكفاءة الحجمية والكفاءة الفنية للوحدات وفق نموذج (BCC-I) وهذان المؤشران هما مكوني الكفاءة النسبية التامة التي أشرنا إليها في الفقرة السابقة لنموذج (CCR-I) أي أن :

درجة الكفاءة الفنية × درجة الكفاءة الحجمية = درجة الكفاءة النسبية التامة وفق CCR-I

كما يبين العمودان (3) و (4) أن الوحدات (3 و 8 و 9) هي كفء فنيا وحجميا لأنها حققت درجة 1 في كلا المؤشرين والقيم الراكدة لديها تساوي صفر. وهذه النتيجة تتوافق والقاعدة التي أشرنا إليها في الجزء النظري وهي: " إذا كانت الوحدة كفء وفق نموذج CCR-I فهي كفء وفق نموذج BCC-I والعكس ليس صحيحا ".

والوحدات (1 ، 2 ، 4 ، 5 ، 6) كفء فنيا لأنها حققت درجة 1 في مقياس الكفاءة الفنية،وقيمها الراكدة تساوي صفر وبالتالي تقع على الحدود الكفء لنموذج (BCC-I)، ولكنها ليست كفء حجميا بسبب درجاتها الأقل من 1 في مقياس الكفاءة الحجمية.

أما الوحدتان (7 ، 10) ليست كفء لا فنيا ولا حجميا لتحقيقهما درجات كفاءة أقل من الواحد في كلى المؤشرين ولأن القيم الراكدة لهما لا تساوي الصفر.

أما سبب ومصدر عدم الكفاءة للوحدات غير الكفء فيبينهما العمودان (5) و (6) في نفس الجدول حيث نجد أن الوحدات (1 ، 2 ، 4) مصدر عدم الكفاءة حجمي وسببه غلة الحجم المتناقصة، بينما الوحدتين (5،6) فمصدر عدم الكفاءة حجمي لكنه يعود لغلة الحجم المتزايدة، أما الوحدات (7 و 10) فمصدر عدم الكفاءة فني وحجمي و سبب عدم الكفاءة الحجمي يعود أيضا لغلة الحجم المتزايدة.

<u>وإذا حاولنا تفسير هذه النتائج نستطيع القول أن :</u>

معظم وحدات عينة الدراسة (8 وحدات من 10) هي وحدات كفء فنيا أو كفء داخليا أي أنها تحسن التوليف بين عناصر المدخلات (عدد الأطباء وعدد الممرضين) لتحقيق حجم معين من المخرجات (عدد المرضي الداخلين، عدد المرضى الخارجين) وقد تبدوا هذه المسألة معروفة و محددة أو شبه ثابتة في الأعمال الطبية والصحية أي العلاقة بين الأطباء والممرضين (عدد الممرضين المقابل لكل طبيب) لخدمة عدد معين من المرضى وبالتالي فهذه النتيجة قد تعكس الواقع إلى حد مقبول.
أما بالنسبة للكفاءة الحجمية فنجد أن 7 وحدات من 10 ليست كفء حجميا، ويعود ذلك إلى عوامل يطلق عليها بعض المحللين أنها عوامل خارجية لا تتحكم فيها وحدات اتخاذ القرار، ومن وجهة نظرنا أنها عوامل هيكلية وبنيوية لها علاقة بالقطاع أو الصناعة ككل، ولا يعبر عن حجم المخرجات في القطاع الصحي بعدد المرضى الداخلين أو الخارجين فقط كما الحال في هذه الدراسة، بل يمكن أن تكون عناصر أخرى مثل الخدمة الصحية ، جودة الخدمة الصحية ، تكلفة الخدمة الصحية...الخ من العناصر. وكلما أدخل عنصر من هذه العناصر ضمن النموذج التقديري كلما قل تأثير العامل الخارجي بالنسبة للكفاءة الحجمية.

وبالنسبة لوحدات الدراسة نجد أن الوحدات (1 ، 2 ، 4) غير كفء حجميا بسبب غلة الحجم المتناقصة أي أن هذه الوحدات تشتغل عند حجم أو مستوى من المخرجات يزيد عن الحجم الكفء أو الأمثل للعينة الذي تمثله الوحدات الكفء 3 و 8 و 9. وتفسير هذه النتيجة هو أن الوحدات (1، 2، 4) هي مستشفيات عمومية حجم مخرجاتها (المرضى الداخلين والخارجين) حسب الجدول (1) يفوق بكثير حجم مخرجات الوحدات الكفء ويفوق أيضا حجم مخرجات المستشفيات الخاصة الممثلة في الوحدات (5 و 6 و 7 و 10) وهي غير كفء حجميا أيضا ولكن بسبب غلة الحجم المتزايدة أي أنها تشتغل عند حجم أو مستوى من المخرجات أقل من المستوى الكفء أو الأمثل للعينة، وتستطيع هذه الوحدات الزيادة في حجم مخرجاتها نتيجة الزيادة في مدخلاتها لأن غلة الحجم متزايدة، أي أن الزيادة في المخرجات تتطلب زيادة أقل في المدخلات، إلى أن تحقق الحجم الأمثل ، في حين لا تستطيع الوحدات (1 ، 2 ، 4) الزيادة في مخرجاتها نتيجة الزيادة في مدخلاتها لأن غلة الحجم متناقصة أي أن الزيادة في المخرجات تتطلب زيادة أكبر في المدخلات، وبالتالي عليها التخفيض في حجم المخرجات حتى تحقق الحجم الأمثل.

3.2.3 الوحدات المرجعية والتحسين المطلوب في الوحدات غير الكفء : يبين العمود (7) في الجدول (2) الوحدات المرجعية للوحدات غير الكفء، ويبين الجدول (3) التحسين المطلوب من هذه الوحدات، وقد تم تجميع معطياتهما من مخرجات تطبيق برنامج XL DEA المتمثلة في جدول المرجعيات الكفء والأوزان (*Efficient peers and weights*) وجدول المدخلات والمخرجات الافتراضية (Virtual Inputs – Outputs) وجدول القيم الراكدة (*Slacks*) للنموذجين (CCR-I) و (BCC-I).

تحدد الوحدات المرجعية الكفء للوحدات غير الكفء استنادا إلى بعدها وقربها من الوحدات الكفء، ويظهرها البرنامج في جدول المرجعيات الكفء والأوزان، حيث تعتبر الوحدة الكفء وحدة مرجعية لذاتها مع الوزن 1، في حين مجموع أوزان الوحدة غير الكفء يقترب من/ أو يساوي الواحد. ونلاحظ في العمود (7) في الجدول (2) أن الوحدات (3 و8 و9) هي مرجعية كفء لذاتها، وهي مرجعية كفء للوحدة (7)، والوحدات المرجعية الكفء للوحدة (10) هي الوحدتان (8 و9)، بينما الوحدات (1، 2، 4، 5، 6) يمكن اعتبارها مرجعية كفء لذاتها فقط فنيا أي حسب نموذج (BCC-I) ولكنها لا تتمتع بكفاءة تامة حسب النموذج (CCR-I) وبالتالي ليست مرجعية كفء لذاتها أو لغيرها ولا تؤثر في حساب المدخلات والمخرجات الافتراضية للوحدات غير الكفء.

تحسب المدخلات الافتراضية والمخرجات الافتراضية لكل وحدة غير كفء بالاعتماد على مرجعياتها وأوزانها التي يظهرها جدول المرجعيات والأوزان، فيصبح حجم المدخلة أو المخرجة الافتراضي للوحدة غير الكفء، المعبر عنه بالقيم المقترحة في الجدول (3)، يساوي مجموع حجم المدخلة أو المخرجة للوحدات الكفء (التي تصبح هدفا للوحدات غير الكفء) مضروبا في أوزانها.

كما يمكن تحديد المدخلات والمخرجات الافتراضية عن طريق جدول القيم الراكدة المعبر عنها بالتحسين المطلوب في الجدول (3) وهي الفرق بين القيم الفعلية والقيم المقترحة.

يبين الجدول (3) مستويات التحسين المطلوبة من الوحدات غير الكفء المتمثلة في الوحدة (7) (مستشفى الرازي) والوحدة (10) (مستشفى الهضاب العليا)، حيث يمكن للوحدة (7) تحقيق الكفاءة التامة للمستشفيات المرجعية لها الوحدات (3، 8، 9) (بن عمر الجيلالي، ابن سيناء والصنوبر) بتقليص عدد الأطباء (المدخلة1) بطبيب واحد من 8 أطباء إلى 7 أي بنسبة 12.5%، وبتقليص عدد الممرضين (المدخلة 2) بعشرة ممرضين من 25 إلى 15 أي بنسبة 40%، مع الإبقاء على نفس حجم المخرجات من المرضى الداخليين والخارجيين.

وتستطيع الوحدة (10) تحقيق الكفاءة التامة التي حققتها المستشفيات المرجعية لها الوحدات (8، 9) (ابن سيناء والصنوبر) بتقليص عدد الأطباء (المدخلة 1) بأربع وحدات من 10 إلى 6 أطباء أي بنسبة 40%، وعدد الممرضين (المدخلة 2) بثمانية وحدات أي من 22 إلى 14 ممرض أي بنسبة 36.36 %، وزيادة عدد المرضى الخارجين (المخرجة 2) ب 1906 من 9380 إلى 11286 مريض أي بنسبة 20.32%.

يمكن القول أن مستشفى الرازي لديه قيم راكدة في المدخلتين (1 و2) طبيب وعشرة ممرضين، أي أنه يستطيع تحقيق حجم المخرجات الحالية (7560 مريض داخلي و12000 مريض خارجي) باستخدام 7 أطباء و 15 ممرضا فقط، بدلا من 8 أطباء و25 ممرضا.

أيضا لدى مستشفى الهضاب العليا قيم راكدة في المدخلتين (1 و 2) أربعة أطباء وثمانية ممرضين ولديه نقصا في المخرجة (2) 1906 مريض، أي أنه يستطيع تحقيق حجم المخرجة (1) الحالية (7000 مريض داخلي) وتحسين المخرجة (2) إلى 11286، باستخدام 6 أطباء و 14 ممرضا فقط، بدلا من 10 أطباء و22 ممرضا.

3.3 قياس الكفاءة باستخدام نموذجي (CCR-O) و (BCC-O) (التوجيه الإخراجي) : نتناول في هذا الفرع تطبيق نموذج التوجيه الإخراجي الذي يهدف إلى تعظيم مستويات المخرجات في ظل استهلاك مستويات المدخلات الحالية. ويتم ذلك من خلال عرض لدرجات الكفاءة ثم وصف وتحليل ومحاولة تفسير النتائج وأخيرا الوحدات المرجعية والتحسين المطلوب في الوحدات غير الكفء.

1.3.3 درجات الكفاءة : كما هو معروف نظريا، فإن نتائج نموذج (CCR-O) هي نفس نتائج نموذج (CCR-I) وبالتالي فإن اختلاف مخرجات التوجيه الاخراجي عن مخرجات التوجيه الإدخالي في هذه الحالة يتمثل في درجات الكفاءة لنموذج (BCC-O) وبالضبط درجات الكفاءة للوحدتين غير الكفء (7 و 10)، ويتمثل أيضا في الوحدات المرجعية ومستويات التحسين المطلوبة من الوحدات غير الكفء لنفس النموذج.

ويمكن إيجاز أو اختصار نتائج مخرجات نموذج التوجيه الإخراجي في الجدول (4) مع الاعتبار أن معطيات الوحدات (1، 2، 3، 4، 5، 6، 8، 9) هي نفس معطيات مخرجات التوجيه الإدخالي المبينة في الجدول (2).

نلاحظ أن الوحدات (3، 8، 9) قد حققت الكفاءة التامة وفق الاتجاه الإخراجي أيضا أي أنها حققت المستويات القصوى من المخرجات في حدود المدخلات المتاحة،و أن قيمها الراكدة تساوي صفر، وبالتالي هي التي تشكل الحدود الكفء للعينة وتمثل المرجعيات الكفء للوحدات غير الكفء وباقي الوحدات تقع دون الحد الكفء. وأن الوحدات (1، 2، 4، 5، 6) قد حققت نفس درجات الكفاءة التي حققتها وفق الاتجاه الإدخالي ولا تأثير لها على الوحدات غير الكفء، بينما يظهر الاختلاف بين الاتجاهين فقط في معطيات الوحدتين غير الكفء (7 و 10).

نلاحظ أن درجة الكفاءة الحجمية للوحدة (7) قد ارتفعت بنسبة حوالي 0.6%، ودرجة الكفاءة الفنية قد انخفضت بحوالي 0.5 % مقارنة بدرجات الاتجاه الادخالي. أما درجة الكفاءة الحجمية للوحدة (10) فقد انخفضت بنسبة تفوق 2 %، ودرجة الكفاءة الفنية قد ارتفعت بما يقارب 1.70% مقارنة أيضا بدرجات الاتجاه الادخالي.

يمكن التعليق على هذه الاختلافات بأنها متماثلة إلى حد كبير سواء بالنسبة لنسب الاختلاف 0.6 مقابل 0.5 للوحدة (7)، و 2 مقابل 1.70 لوحدة (10)، أو بالنسبة لنوع الكفاءة أي ارتفاع الكفاءة الحجمية يقابله انخفاض في الكفاءة الفنية للوحدة (7) وانخفاض في الكفاءة الحجمية يقابله ارتفاع في الكفاءة الفنية للوحدة (10) وهذا انعكاس لتقابل الاتجاهين الادخالي والإخراجي. أما تفسير هذه النتائج فتوضحه غلة الحجم للوحدتين، فالوحدة (7) رغم أنها غير كفء إلا أنها تستطيع رفع مستويات مخرجاتها بزيادة أقل في مدخلاتها وهو ما تعكسه غلة الحجم المتزايدة، في حين لا تستطيع الوحدة (10) من رفع مستويات مخرجاتها بسبب غلة الحجم المتناقصة.

2.3.3 الوحدات المرجعية والتحسين المطلوب في الوحدات غير الكفء : تم تجميع معطيات الجدول (5) من جداول مخرجات برنامج XL DEA لتطبيق نموذجي : (CCR-O) **و** (BCC-O) أي التوجيه الإخراجي لقياس الكفاءة النسبية لعينة الدراسة.

نلاحظ أن الوحدة (7) (مستشفى الرازي) يمكنها تحقيق الكفاءة التامة للمستشفيات المرجعية لها (3، 8، 9) بزيادة مستويات المخرجات لديها بنسبة 23.10%. أي بزيادة عدد المرضى الداخلين (المخرجة 1) إلى 9306 وكذا عدد المرضى الخارجين (المخرجة 2) إلى 14772 بما هو متاح لها من مدخلات أي 8 أطباء و 25 ممرضا، بل تستطيع تحقيق تلك المستويات من المخرجات بعدد أقل من الممرضين (المدخلة 2) أي 21 ممرضا بدلا من 25 ،حيث يعتبر 4 ممرضين قيما راكدة للمدخلة 2. والذي يساعد في تحقيق هذه المستويات هي الحالة التي تشتغل فيها الوحدة وهي حالة غلة الحجم المتزايدة.

بينما معطيات الوحدة (10) (مستشفى الهضاب العليا) الواردة في الجدول رقم (5) تبين أن المدخلات المستعملة لديها أو أقل منها (حيث يعتبر طبيبان قيم راكدة في المدخلة 1) تؤهلها لتحقيق مستويات عليا من المخرجات (10892 من المخرجة 1، 14595 من المخرجة 2) مقارنة بما تحققه الآن (7000 مخرجة1، 9380 مخرجة 2) أي نسبة زيادة قدرها 55.6%. وهو ما لا يمكن أن تحققه الوحدة لأنها تشتغل عند مستوى غلة حجم متناقصة، أي أن الزيادة في المخرجات تتطلب زيادة أكبر في المدخلات.

واضح وجلي أن الوحدة تعاني من ضعف كبير في الكفاءة التامة (57%) والكفاءة الفنية (64%) حيث تستخدم عدد كبير من المدخلات وتحقق عدد أقل من المخرجات مقارنة بالوحدات الأخرى. ويمكن التأكد بشكل مباشر بمقارنة بيانات الوحدة ببيانات الوحدتين (8 و 9).

هناك اختلاف في الوحدات المرجعية الكفء بين مخرجات الاتجاهين بالنسبة للوحدة (10) حيث كانت (8، 9) في الاتجاه الادخالي وأصبحت (3، 8، 9) في الاتجاه الإخراجي. وبالرجوع إلى أوزان الوحدات الكفء وجدنا أن تأثير الوحدة (3) على الوحدة (10) ضعيف جدا (0.0325) مقارنة بالوحدتين (8، 9) (0.3043 ، 0.6632) على التوالي. ووجدنا أيضا تأثير الوحدة (3) على الوحدة (7) ضعيف جدا حيث كانت الأوزان في الاتجاهين: (0.0073 ،0.0358) على التوالي.

ومحاولة تفسير هذه النتائج يعود لطبيعة القطاع الصحي التي تنتمي إليه الوحدة، فالوحدة (3) تنتمي للقطاع العام في حين أن الوحدتين (8، 9) تنتمي للقطاع الخاص،وعليه فالوحدات غير الكفء (7، 10) التي تنتمي للقطاع الصحي الخاص تكون مرجعياتها ونموذجها الوحدتين الخاصتين (8 ، 9). و لا نستطيع الحكم بوجود اختلاف كبير في مستويات الكفاءة بين القطاعين العام والخاص رغم تميز الوحدات الخاصة (8 و9) و(5، 6) عن الوحدات العامة (1، 2، 3، 4)، لأن حجم العينة وعدد المدخلات والمخرجات، حتى وإن حققا بعض الشروط التي يفرضها المحللون في الدراسة التطبيقية، لا تعكسان الصورة الكاملة للقطاع الصحي سواء كان عاما أو خاصا.

الخلاصة : يعتبر مقياس الكفاءة النسبية مؤشرا جيدا لتقييم ومقارنة أداء وحدات اتخاذ القرار في أي قطاع من القطاعات الاقتصادية والاجتماعية، كما يعتبر أسلوب تحليل مغلف البيانات (DEA) بجانبيه الإدخالي والإخراجي وبرنامج XL DEA ألمعلوماتي أداتين مناسبتين لقياس وحساب هذا المؤشر، وتتميز الأداتان بالدقة والوضوح في مخرجاتهما المتعلقة بدرجات الكفاءة وأسباب عدم الكفاءة ومصادرها ومستويات التحسين المطلوبة من الوحدات غير الكفء. وبتطبيقنا لهذين الأداتين على عينة من 10 مستشفيات جزائرية عمومية وخاصة، توصلنا إلى النتائج التالية :

- حققت الوحدات (3، 8، 9) بن عمر (مستشفى عمومي) وابن سينا والصنوبر (مستشفيات خاصة) مستوى أمثل من الكفاءة مقارنة بالمستشفيات الأخرى، سواء على مستوى الكفاءة التامة أو الكفاءة الفنية (الداخلية) أو الكفاءة الحجمية (الخارجية).

- حققت الوحدتان (5 و 6) الضياء والرمال (مستشفيات خاصة) مستوى مقبول من الكفاءة الفنية أي التوليف بين المدخلات كما أنها من حيث الكفاءة الحجمية تستطيع ولديها الإمكانية لتحقيق الحجم الأمثل من المخرجات وهو ما تعكسه غلة الحجم المتزايدة.

- حققت الوحدات (1، 2، 4) عميرات و بوضياف وبن ناصر (مستشفيات عمومية) مستوى مقبول من الكفاءة التقنية أي التحكم في المدخلات إلا أنها حققت مستوى غير مقبول من الكفاءة الحجمية حيث لا يمكنها زيادة حجم مخرجاتها بسبب غلة الحجم المتناقصة.

- لم تحقق الوحدتان (7 و 10) الرازي والهضاب العليا (مستشفيات خاصة) المستوى المطلوب من الكفاءة النسبية سواء الكفاءة التقنية أو الكفاءة الحجمية، وعليها الأخذ بالتحسينات المطلوبة الواردة في النتائج.

- تميزت وحدات القطاع الخاص بمستويات كفاءة أعلى نسبيا عن وحدات القطاع العام، والسبب قد يعود للأحجام الكبيرة في مدخلات ومخرجات القطاع العام مقارنة بالأحجام الصغيرة لمدخلات ومخرجات القطاع الخاص.

ملحق الجداول

الجدول (01) : مدخلات ومخرجات الدراسة

الوحدة	المستشفى	المدينة	القطاع	المدخلات		المخرجات	
				الأطباء	الممرضين	المرضى الداخليين	المرضى الخارجيين
وحدة 1	سليمان عميرات	تقرت	عام	85	395	57700	153000
وحدة 2	محمد بوضياف	ورقلة	عام	96	412	72000	163400
وحدة 3	بن عمر الجيلالي	الوادي	عام	48	175	38250	106000
وحدة 4	بشير بن ناصر	بسكرة	عام	65	275	64000	114200
وحدة 5	الضياء	ورقلة	خاص	6	18	7300	10000
وحدة 6	الرمال	الوادي	خاص	5	12	4600	8080
وحدة 7	الرازي	بسكرة	خاص	8	25	7560	12000
وحدة 8	ابن سيناء	باتنة	خاص	8	20	13000	11760
وحدة 9	الصنوبر	سطيف	خاص	5	10	3370	11000
وحدة 10	الهضاب العليا	سطيف	خاص	10	22	7000	9380

المصدر: مُعد بناء على معطيات المستشفيات الخاصة بسنة 2011.

الجدول (2) : درجات الكفاءة والمرجعيات الكفء

الوحدات	درجة CCR-I	درجة BCC-I		غلة الحجم	مصدر عدم الكفاءة	الوحدة المرجعية
		كفاءة حجمية	كفاءة فنية			
وحدة 1	0.8240	0.8240	1.0000	متناقصة	حجمي	-
وحدة 2	0.8122	0.8122	1.0000	متناقصة	حجمي	-
وحدة 3	1.0000	1.0000	1.0000	ثابتة	لا يوجد	3
وحدة 4	0.9027	0.9027	1.0000	متناقصة	حجمي	-
وحدة 5	0.9427	0.9427	1.0000	متزايدة	حجمي	-
وحدة 6	0.8508	0.8508	1.0000	متزايدة	حجمي	-
وحدة 7	0.8026	0.9820	0.8173	متزايدة	حجمي وفني	3 ، 8 ، 9
وحدة 8	1.0000	1.0000	1.0000	ثابتة	لا يوجد	8
وحدة 9	1.0000	1.0000	1.0000	ثابتة	لا يوجد	9
وحدة 10	0.5734	0.9162	0.6259	متزايدة	حجمي وفني	8 ، 9

الجدول (3) : مستويات التخفيض المطلوبة في مدخلات المستشفيات غير الكفء

المستشفيات	المدخلات والمخرجات		القيم الفعلية	القيم المقترحة	التحسين المطلوب	المستشفيات	المدخلات والمخرجات		القيم الفعلية	القيم المقترحة	التحسين المطلوب
الرازي	مدخلات	عدد الأطباء	08	07	01	الهضاب العليا	مدخلات	عدد الأطباء	10	06	04
		عدد الممرضين	25	15	10			عدد الممرضين	22	14	08
	مخرجات	عدد المرضى الداخليين	7560	-	-		مخرجات	عدد المرضى الداخليين	7000	-	-
		عدد المرضى الخارجيين	12000	-	-			عدد المرضى الخارجيين	9380	11286	1906

الجدول (4) درجات الكفاءة والمرجعيات الكفء

الوحدات	درجة CCR-O	درجة BCC-O		غلة الحجم	مصدر عدم الكفاءة	الوحدة المرجعية
		كفاءة حجمية	كفاءة فنية			
وحدة 7	0.8026	0.9879	0.8124	متزايدة	حجمي و فني	3، 8، 9
وحدة 10	0.5734	0.8922	0.6427	متناقصة	حجمي و فني	3، 8، 9

الجدول (5) : مستويات الزيادة المطلوبة في مخرجات المستشفيات غير الكفء

المستشفيات	المدخلات والمخرجات		القيم الفعلية	القيم المقترحة	التحسين المطلوب	المستشفيات	المدخلات والمخرجات		القيم الفعلية	القيم المقترحة	التحسين المطلوب
الرازي	مدخلات	عدد الأطباء	08	-	-	الهضاب العليا	مدخلات	عدد الأطباء	10	08	02
		عدد الممرضين	25	21	04			عدد الممرضين	22	-	-
	مخرجات	عدد المرضى الداخليين	7560	9306	1746		مخرجات	عدد المرضى الداخليين	7000	10892	3892
		عدد المرضى الخارجيين	12000	14772	2772			عدد المرضى الخارجيين	9380	14595	5215

المراجع والإحالات :

[1] - Lee S.Fredman The Microeconomics of Public Policy Analysis. Part 1, Chapter 2 , p: 26.

[2]- إبن منظور، موسوعة لسان العرب (قرص مكثف).

[3]- محمد الجموعي قريشي، رسالة ماجستير بعنوان : " Measuring Economic Efficiency in Manufacturing Industry "

A case study of electricity generating industry in Algeria and some other countries (1974 - 1983) , University of Leicester, 1988, p: 1

[4] - Shone, R. Applications in intermediate macro-eoconomic. Oxford, 1981, P :32.

[5]- فلاح حسن الحسني و ... إدارة البنوك مدخل كمي وإستراتيجي معاصر، ص: 227.

[6]- المرجع السابق، ص :227.

[7] - . Sher, W. and Pinola, R. Macro-economic theory a synthesis of classicall theory and the modern approach. Elevier, North Holland, 1981, p: 47

[8] - Reddin, W.J, **"Managerial Effectiveness"**, McGraw-Hill Book Company, London, 1970, p p 5, 6.

[9] -Bo Carlsson. The measurement of efficiency in production: an application to Swedish manufacturing Industry, SJE, 1982, p: 467.

[10] - Bo Carlsson. Ibid, p: 468.

[11] -Farrell, M .J. The measurement of productive efficiency, JRSS, Series A, 1957, 120, p: 258.

[12] - Forsund, F.R. & Hjalmarsson, L. Frontier production function and technical progress. A study of general milk processing in Swedish dairy plant. Econometrica, 1979, 47 (4), p:.121

[13] - Efficiency in health care: What does it mean? How is it measured? How can it be used for value-based purchasing? Highlights from a national conference, Appendix A updated as of 11/06/2006, .www.academyhealth.org/ efficiency report

[14]- Dominick. S . **"Microéconomique"** cour et problèmes , McGraw-Hill, inc Paris, 1978 , p: 246.

[15] Cooper, W.W., Seiford, L.M., and Tone, K. (2000). Data Envelopment Analysis - A Comprehensive Text with Models, Applications, References and DEA-Solver Software, Dordrecht, The Netherlands, Kluwer, P xxix.

[16] www.deazone.com(30/10/2012)

[17] - Cooper, W.W., Seiford, L.M., and Tone, K. (2000). Data Envelopment Analysis - A Comprehensive Text with Models, Applications, References and DEA-Solver Software, Dordrecht, The Netherlands, Kluwer, P: 23،24.

[18]-المرجع السابق ص 45.

قياس أثر النمو الاقتصادي على معدلات البطالة في الأراضي الفلسطينية للفترة 1996-2011

أ. جلال شيخ العيد*
د. عـيسى بهـدي**
جامعة قاصدي مرباح، ورقلة – الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

ملخص : نحاول في هذا المقال تقديم معالجة قياسية للعلاقة بين النمو الاقتصادي ومعدلات البطالة في الأراضي الفلسطينية، للفترة الممتدة بين سنتَيْ 1996 و2011، وسنعتمد على التحليل الوصفي وتقدير نموذج يربط متغير البطالة مع الناتج المحلي الاجمالي في كل من الأراضي الفلسطينية عامة، وفي الضفة الغربية، وقطاع غزة كل على حده. ونهدف إلى معرفة مدى تحقق قانون OKUN في الواقع الاقتصادي الفلسطيني مستعيناً ببعض المؤشرات الاحصائية، وقد توصلنا الى سلوك دالة البطالة في الضفة الغربية يختلف عن سلوك دالة البطالة في قطاع غزة، وجود علاقة عكسية بين معدل التغير في معدل النمو في الناتج المحلي الاجمالي، والتغير في معدل البطالة في الاقتصاد الفلسطيني ولكن بمعدلات مختلفة عن الاقتصاد الامريكي، ترتبط الاوضاع الاقتصادية الفلسطينية بالاحتلال الاسرائيلي اكثر من ارتباطه بالسياسات الاقتصادية الفلسطينية، اعتماد السلطة الوطنية الفلسطينية على المساعدات والمنح الخارجية كمصدر رئيسي في موازنتها العامة، ولتخفيض معدلات البطالة في الأراضي الفلسطينية يتطلب توفير البيئة الملائمة، والاليات الناجعة لكي يتم رسم السياسات الاقتصادية الفلسطينية على اساس وحدة اقتصادية متكاملة رغم ان المنطقتين منفصلتان جغرافيًا.

الكلمات الدالة : بطالة، نمو،أراضي فلسطينية، ناتج محلي اجمالي، سوق العمل، توظيف.

Abstract: This article presents a quantitative study of the relationship between the economic growth and the rates of unemployment in the Palestinian territories, from 1996 until 2011, using a descriptive analysis, and assessing a model which relates the unemployment with GDP of the Palestinian territories in general and in west bank and Gaza strip severally. The aim of the article is to find out the extent to which the *Okun's law* in the Palestinian economy with the assistance of some statistical indicators. We find that the behavior of the unemployment function in West Bank is different than in Gaza Strip; There is an inverse relationship between the rate of change in the growth rate of GDP and the change of the rate of unemployment in the Palestinian territories but differently than in USA economy; The Palestinian economic conditions are linked to the Israeli occupation more than its association with Palestinian economic policy; The Palestinian National Authority depends on foreign aid and grants as the main source of its public budget. Reducing the rates of unemployment in the Palestinian territories requires providing an appropriate environment and must be an effective mechanisms for the Palestinian economic policy-making on the basis of an integrated economic unit, although geographically separate regions (West Bank, Gaza Strip).
Keywords: Unemployment, growth, Palestinian territories, Gross Domestic Product (GDP), labor market, employment.

تمهيد : تعتبر البطالة إحدى المعضلات الجوهرية التي تواجه غالبية دول العالم المختلفة باختلاف أنظمتها الاقتصادية، الاجتماعية، والسياسية. وكذلك تختلف باختلاف مستويات تقدمها أو تخلفها التكنولوجي. إذ تمثل البطالة الخطر الحقيقي في الأراضي الفلسطينية (الضفة الغربية، وقطاع غزة) من حيث إهدار قيمة العنصر البشري باعتباره أهم روافد العملية التنموية الاقتصادية ؛ لكون تفشيها يؤدي الى فقدان في الإنتاجية، وتباطؤ في عملية النمو الاقتصادي. والدخول في حلقة الفقر المفرغة. كما يهدد النسيج الاجتماعي في الأراضي الفلسطينية.

تراجع النمو الاقتصادي المتذبذب أصلا ؛ بسبب استمرار الحصار، والإغلاق الاقتصادي المفروض على الأراضي الفلسطينية عامة، وقطاع غزة خاصة منذ انطلاقة انتفاضة الأقصى في الربع الأخير من عام 2000م. وتناقصت معدلات النمو الاقتصادي بمعدلات متزايدة بعد حدوث الانقسام الفلسطيني في منتصف عام 2007م، وزادت الأمور تعقيداً بعد شن قوات الاحتلال الإسرائيلي حربه على قطاع غزة في أواخر عام 2008م، وبداية عام 2009م التي استمرت لمدة (23) يوماً، ودمرت ما تبقى من البني التحتية للاقتصاد الفلسطيني تحت ذرائع أمنية. مما أضاف أعداد أخرى من العمالة الفلسطينية إلى صفوف البطالة لفقدانهم وظائفهم. والهدف من البحث هو معرفة الاثر المتبادل ما بين معدلات النمو الاقتصادي، ومعدلات البطالة ؛ لفهم آلية التأثير على تخفيض معدلات البطالة إلى أدنى مستوى لها في الاقتصاد الفلسطيني الوليد والمنهك بالتبعية الاقتصادية الاسرائيلية.

* jalal.sallam@hotmail.com
** baheddi.ai@univ-ouargla.dz

السؤال المطروح : ما مدى الترابط الفعلي بين معدلات النمو الاقتصادي، ومعدلات البطالة في الأراضي الفلسطينية حسب مفهوم OKUN ؟

وللإجابة على هذا السؤال يمكن معالجة الموضوع في النقاط التالية :

- **تحليل عبء البطالة في الأراضي الفلسطينية؛**
- **التحليل القياسي وقانون OKUN؛**
- **اثر النمو الاقتصادي على البطالة في الأراضي الفلسطينية.**

أولا : تحليل عبء البطالة في الأراضي الفلسطينية :

تعتبر البطالة معضلة رئيسية إذ تفشت، وتعمقت في مجتمع ما ؛ لكونها تمثل إهدارا لقدرات وإمكانيات القوى العاملة الذين تقع على عاتقها أعباء التنمية الاقتصادية. وحرمان الاقتصاد الوطني من المساهمات الإنتاجية القيمة في الأنشطة الاقتصادية المختلفة، وقبل التطرق إلى تحليل عبء البطالة في الأراضي الفلسطينية لابد من التعرف على مفهوم البطالة.

1.1. مفهوم البطالة : اذ عُرفت بأنها "وجود قوة بشرية قادرة على العمل، ترغب في العمل تبحث عنه، ولم تجده".[1] كما عُرفت بأنها "حالة من عدم توافر عمل للراغبين والقادرين والمؤهلين للقيام بعمل معين"[2]، كما عُرف العاطل عن العمل بأنه "كل شخص قادر على العمل، وراغب فيه، ويبحث عنه، ويقبله عند مستوى الأجر السائد، ولكن دون جدوى "[3]. فيما عُرفت البطالة وفق مقاييس، ومعايير منظمة العمل الدولية (OLI) : " جميع الأفراد الذين ينتمون لسن العمل (15 فأكثر)، ولم يعملوا أبدا خلال فترة الإسناد في أي نوع من الأعمال، وكانوا خلال هذه الفترة مستعدين للعمل وقاموا بالبحث عنه بإحدى الوسائل المتاحة ".[4] كما ضبطت الشروط الاقتصادية للبطالة في النقاط التالية :

1. عدم وجود فرصة عمل.
2. الرغبة في العمل.
3. القدرة على العمل : ويستثنى منهم ذوي العاهات الجسدية، والعقلية لمن هم في سن العمل.
4. البحث عن فرصة العمل بالوسائل المتاحة[5].

بناء على ما تقدم يمكن تعريف البطالة : "جميع الأفراد الذين تتراوح أعمارهم ما بين (18-60) عاماً لديهم القدرة على العمل، والرغبة في العمل، لكنهم لم يجدوا فرصة عمل". حيث يمثل سن (18) عاما الحد الأدنى لدخول سوق العمل كونه أنهى مرحلة التعليم الأساسي، وهي مرحلة الأعداد، والتأهيل، والتدريب. أما سن (60) عام فيمثل الحد الأعلى لدخول سوق العمل أي سن التقاعد للشخص العامل.

2.1. تحليل البطالة حسب الجنس، والمنطقة الجغرافية : تعتبر البطالة من المشاكل الجسيمة التي يعاني منها العمال الفلسطينيين القاطنين في الأراضي الفلسطينية ؛ لكون ظروفها مرتبطة باعتبارات اقتصادية ممزوجة بظروف سياسية، وأخرى أمنية. إذ نلاحظ حسب جدول (1) ارتفاع معدلات البطالة لدى الذكور أكثر من الإناث في الضفة الغربية، اذ بلغت معدلاتها (18.9%) لدى الذكور، في حين بلغت معدلات البطالة لدى الاناث(15.9%) ؛ يفسر ذلك لكون المرأة تتمتع بثقافة عالية، فالتحقت بتخصصات مختلفة تتناسب نوعا ما مع احتياجات سوق العمل الفلسطيني. مما فتح لديها خيارات متعددة للالتحاق بسوق العمل. إما في قطاع غزة فنلاحظ النقيض تماما، حيث بلغت معدلات البطالة لدى الاناث (32%)، في حين لا تتجاوز لدى الذكور (28.5%) ؛ يفسر ذلك أن التخصصات الأكاديمية التي تقبل عليها الإناث في قطاع غزة لا تتوافق غالباً ومتطلبات سوق العمل، كما أن الذكور اتجهوا للهجرة الى الخارج، مع ارتفاع معدلات الوفيات من الذكور لكثرة الحروب الاسرائيلية على قطاع غزة، وكذا تزايد الاعتقالات في صفوف الذكور اكثر من الاناث. وقد انعكست معدلات البطالة على الجنسين معاً . اذ بلغت المعدلات في قطاع غزة (30.8%) كمتوسط لفترة الدراسة، أي بزيادة مقدارها (11.7%) عن الضفة الغربية ؛ يرجع ذلك الى خصوصية قطاع غزة من حيث الكثافة السكانية المتذبذبة، الحصار والاغلاق العشوائي لتقييد حرية انتقال السلع والمواد الخام والافراد، الاثار المترتبة على الانقسام الفلسطيني من انخفاض حجم الاستثمارت الخاصة، وتوقف عملية اعادة اعمار قطاع غزة بعد الحرب الاسرائيلية على قطاع غزة في نهاية عام (2008) وحتى بداية عام (2009).

3.1. تحليل البطالة حسب الجنس، والمستوى التعليمي : يعتبر المستوى التعليمي مؤشر حقيقي للتنمية الاقتصادية كونه أحد روافد استغلال العنصر البشري الاستغلال الأمثل لتنمية قدراته، وإبراز إبداعاته، وصقل شخصيته ؛ بهدف زيادة إنتاجيته. وأظهرت البيانات الواردة في جدول (2) إلى وجود علاقة طردية ما بين معدلات البطالة، والمستويات التعليمية لدى الإناث، حيث نجد ارتفاع معدلات البطالة لدى الإناث من ذوات المستويات التعليمية الأعلى، فبلغت (75.4) كمتوسط عام للفترة (2011/1996) مقارنة مع المستويات التعليمية الأخرى. يعود ذلك إلى عدم مواءمة أغلبية التخصصات التي تتجه إليها الفتاة الفلسطينية واحتياجات، ومتطلبات سوق العمل الفلسطيني ؛ مما حدّ من قدرة سوق العمل الفلسطيني من توفير فرص عمل للفتيات الفلسطينيات. بينما ترتفع معدلات البطالة لدى الذكور من حملة الثانوية العامة. إذ بلغت (34.4%) كمتوسط عام للفترة (2011/1996) مقارنة مع المستويات التعليمية الأخرى؛ يعزى ذلك إلى

توافر العديد من خيارات فرص العمل للذكور في سوق العمل الفلسطيني مقارنة بالخيارات المتوفرة من فرص العمل للفئة التعليمية الأعلى سواء من حيث نمط الأعمال التي يؤدونها، أم من حيث معدلات الأجور.

4.1. تحليل البطالة حسب النشاط الاقتصادي : تشير المعطيات الواردة في جدول (3) الى تذبذب معدلات البطالة في الانشطة الاقتصادية الفلسطينية من نشاط اقتصادي الى اخر، ومن عام الى اخر، وسيتم سرد كل منهما على حده على النحو التالي :

1.4.1. نشاط البناء والانشاءات : ارتفعت وتيرة معدلات البطالة للعاملين في نشاط البناء والإنشاءات سابقاً مقارنة بالأنشطة الاقتصادية الأخرى. إذ بلغت (30.5%) كمتوسط عام للفترة (2011/1996) في الأراضي الفلسطينية. موزعة ما بين (30.9%) في الضفة الغربية، وبمعدل (29.5%) في قطاع غزة. يعزى ذلك إلى ارتفاع وتيرة حجم الطلب على المباني، والمساكن مع نشوء السلطة الوطنية الفلسطينية ؛ نتيجة تدفق الفلسطينيون القاطنون في الخارج إلى الأراضي الفلسطينية عبر تصاريح جمع الشمل، او تصاريح زيارة للأقارب، أو موظفي قوات الامن الفلسطينية مع اسرهم وفق اتفاقية اوسلو عام 1994، إلى جانب النمو السكاني الطبيعي، بالإضافة إلى ازدياد إقبال المستثمرون على القيام باستثمارات جديدة، أو توسيع استثماراتهم القائمة للاستفادة من المزايا التي توافرت من التشريعات الفلسطينية الخاصة بالاستثمار. إلا أن حجم الطلب على المباني، والمساكن تقلص بشكل كبير مع اندلاع انتفاضة الأقصى في الربع الأخير من عام 2000 ؛ لقيام قوات الاحتلال الإسرائيلي بفرض قيود على انتقال مواد البناء المختلفة إلى الأراضي الفلسطينية.

2.4.1. نشاط الزراعة والصيد : ارتفعت معدلات البطالة لدى العاملين سابقاً في نشاط الزراعة في الضفة الغربية بمعدل (26.2%)، فيما انخفضت تلك النسبة إلى اقل من النصف في قطاع غزة. يعزى ذلك إلى استيلاء ومصادرة قوات الاحتلال الإسرائيلي لأجزاء كبيرة من الأراضي الزراعية الفلسطينية في الضفة الغربية، وضمها لسيطرته تحت ذريعة بناء الجدار العازل، بالإضافة إلى سيطرة المستوطنون على أراضي زراعية أخرى، واستنزافهم للموارد المائية من الضفة الغربية، إلى جانب ضعف خدمات التسويق الدولي للمحاصيل الزراعية. أما في قطاع غزة فقد انخفضت معدلات البطالة لدى العاطلين سابقاً في نفس نشاط الزراعة لتصل إلى (11.3%). يعزى ذلك إلى انتشار الحيازات الزراعية الصغيرة، وغالبية العاملين في القطاع الزراعي الفلسطيني هم من أفراد الأسرة. كما ان قوات الاحتلال الاسرائيلي تعيق عمل الصيادين من قطاع غزة بالصيد في البحر المتوسط بالملاحقة احياناً واعتقالهم او بالقتل، وفرضت عليهم الصيد في حدود (3) اميال بحرية بعكس ما حدده القانون الدولي بحدود (20) ميل بحري[6].

3.4.1. نشاط الخدمات : ارتفعت معدلات البطالة لدى العاملين سابقاً في نشاط الخدمات في قطاع غزة حيث بلغت (27.5%). يعزى ذلك إلى تقلص القدرة الاستيعابية للعمالة الفلسطينية في المشاريع المختلفة نتيجة الركود الاقتصادي الذي واكب انتفاضة الأقصى، كما أن مهارات وقدرات العاطلين عن العمل فيه سابقاً ضعيفة لا تتناسب ومتطلبات سوق العمل في باقي الأنشطة. فيما وصلت تلك المعدلات لتصل إلى (17.4%) في الضفة الغربية ؛ يعزى ذلك لتوسع الاستثمار الخاص في الضفة الغربية رغم محدودية حجمه في قطاع غزة.

4.4.1. نشاط الصناعة : تدنت معدلات البطالة لدى العاملين سابقاً في نشاط الصناعة في الضفة الغربية، حيث بلغت (11.1%) ؛ يعزى ذلك إلى صغر حجم الوحدات والمشاريع الصناعية، ومحدودية قدرتها الاستيعابية، بينما نجد معدلات البطالة مرتفعة لدى العاملين سابقاً في نشاط الصناعة في قطاع غزة حيث بلغت (14.8%) بمعدل (3.7%)؛ يعود ذلك إلى تدمير سلطات الاحتلال الإسرائيلي للمنطقة الصناعية في بيت حانون بعد اندلاع انتفاضة الأقصى، وتسريح العمال جميعهم، فيما قيدت حرية إدخال المواد الخام إلى قطاع غزة مما رفع أسعارها، وتحول أرباب الصناعة في قطاع غزة إلى تجار لاستيراد السلع الصناعية الأجنبية، وتسويقها في السوق المحلي.

5.4.1. الأنشطة الأخرى : تعتبر معدلات البطالة للعاملين سابقاً في الأنشطة الأخرى ليست أفضل حالا من الانشطة السلفة الذكر، حيث ارتفعت معدلاتها في قطاع غزة لتصل إلى (16.9%)، أي بزيادة طفيفة مقدارها (2.5%) فقط عن معدلات البطالة لدى العاملين سابقاً في الضفة الغربية ؛ يعزى ذلك إلى أن الأنشطة الأخرى تحتاج إلى تطوير قدرات الفرد العامل، وتنمية مهاراته بما يواكب التطور التكنولوجي المستمر ثم الالتحاق بسوق العمل في الأنشطة الأخرى مرة أخرى. إضافة إلى ضعف الاستثمارات بشقيه العام والخاص في تلك الأنشطة بعد الانقسام الفلسطيني من جهة، وعدم إدخال سلطات الاحتلال الإسرائيلي للمواد الخام، والأجهزة المستخدمة لتكنولوجيا المعلومات الحديثة إلا في أضيق الحدود بسبب الحصار على الأراضي الفلسطينية عامة، وعلى قطاع غزة خاصة.

5.1. تحليل البطالة حسب الجنس، والفئة العمرية : تشير البيانات الواردة في الجدول (4) إلى ارتفاع معدلات بطالة الشباب من ذوي الفئة العمرية (15-24) سنة، حيث بلغت (39.7%) لدى الاناث، و(36.2%) لدى الذكور، أي بمعدل (36.6%) للجنسين معاً كمتوسط عام للفترة (2011/1996). يعزى ذلك إلى خروج الكثير من الشباب من الجنسين إلى سوق العمل مبكراً لأسباب مختلفة فالذكور يتجهون الى سوق العمل لإعالة أسرهم لفقدان معيلهم اما نتيجة

الاستشهاد، او الاعتقال، او الاعاقة، او الوفاة الطبيعية، اما الفتاة غالباً تتجه إما للزواج المبكر او لاستكمال مشوارها التعليمي الاكاديمي. اما معدلات العاطلين عن العمل من ذوي الفئة العمرية (25-34) سنة، حيث بلغت (42.5%) لدى الاناث كمتوسط عام للفترة (2011/1996) ؛ يعزى ذلك إلى أن الفتاة غالباً تتجه إما للزواج المبكر، أو مواصلة تعليمها الأكاديمي، ومن ثم لا تجد فرص عمل او قلة الوعي الثقافي للخروج الى العمل، او وجود فرص عمل محددة تتناسب مع قدرات ومهارات الاناث؛ مما يزيد من معدلات البطالة لديهن في تلك الفئة العمرية. فيما معدلات البطالة لدى الذكور فنجدها منخفضة لدى الفئة العمرية حيث بلغت (31.3%)؛ يعود ذلك إلى قدرة الذكور للالتحاق بسوق العمل حتى وان كانت لا تتناسب مع مؤهلاتهم، وقدراتهم، ومهاراتهم أكثر من قدرة الإناث للالتحاق بسوق العمل من جهة، ومن جهة أخرى استمرار عمليات القتل والاغتيالات، والاعتقال في صفوف الذكور أكثر من الإناث. أما معدلات البطالة لدى الفئة العمرية (35 الى 55عام فما فوق) معاً لدى الذكور فقد بلغت (32.5%)، فيما تناقصت تلك المعدلات لدى الفئة العمرية نفسها لدى الإناث لتصل إلى (17.8%). يرجع ذلك الى ارتفاع الخبرات المتراكمة لدى الأفراد كلما ازدادت أعمارهم، و من ثم تزداد احتمالية الثبات والاستقرار في الوظائف، ونجد ان الإناث أكثر ثباتاً واستقراراً من الذكور في وظائفهم، وبالإضافة إلى تدمير المشاريع الصناعية، وتجريف الأراضي الزراعية، وتدمير المنشات الخدمية، مما يؤدي إلى تسريح العمال من وظائفهم، وارتفاع معدلات البطالة لديها والغالبية العظمى من الذكور، اضافة إلى ان تلك الفئة غالباً ما تكون أكثر عرضة للأمراض من الفئات العمرية الأخرى.

ثانياً : التحليل القياسي نموذج OKUN

تستجيب البطالة عادة للنمو الاقتصادي، وقد اكتشف الباحث الأمريكي ARTHUR OKUN في 1962م وجود علاقة عكسية ما بين الناتج المحلي الإجمالي (GDP)، ومعدل البطالة (Unemployment Rate) عندما استخدم بيانات ربع سنوية للاقتصاد الامريكي خلال الفترة (1947-1957). وتوصل إلى أن انخفاض في معدل الناتج المحلي الإجمالي بنسبة (3%)، سيؤدي إلى زيادة بنسبة (1%) في معدل البطالة، مع ثبات العوامل الأخرى. وارجع **OKUN** ذلك إلى حالة من التباطؤ للنمو الاقتصادي ؛ نظرا لقلة رغبة الشركات في استثمار اموالها في شراء المعدات الجديدة اثناء فترات التصنيع التي تمثل العمر الافتراضي للمصانع الحالية، كما يؤدي انخفاض مستوى صافي الاستثمار إلى إضافة اقل لرأس المال، ومن ثم تناقص نمو القدرة الإنتاجية. وبمرور الوقت يفقد العاطلون دورياً ما لديهم من مهارات، وشعور بالاعتزاز بالنفس، كما يفتقرون إلى وجود دافع أو حافز كاف، مما يترتب على ذلك الاضرار بقدرتهم الانتاجية التي غالباً يستحيل اعادتها حتى لو تمكنوا من العثور على وظيفة جديدة.[7]

يقاس معدل النمو الاقتصادي، ومدى اثره على البطالة حسب **قانون** OKUN **بالعلاقة التالية**[8] **:**

$$\Delta U_t = \beta_0 - \beta_1 \Delta Y_t + e_t \ldots\ldots\ldots\ldots (1)$$

حيث أن :

ΔU_t : التغير في نسبة البطالة. ΔY_t : معدل النمو الاقتصادي. β_0 : الحد الثابت، β_1 : المرونة بين النمو الاقتصادي والبطالة. e_t : نسبة الخطأ.

يصف نموذج OKUN العلاقة الخطية ما بين معدل التغير في البطالة، ومعدل التغير في الناتج المحلي الاجمالي. حيث انه يربط بين سوق الإنتاج، وسوق العمل. لذا فالقانون تقريبي لعوامل اخرى غير العمل مثل الإنتاجية والاجور الحقيقية وغيرهما. وتختلف نتائج الدراسات المطبقة على القانون حسب الفترة الزمنية، والبيئة الاقتصادية للدولة. وهذا يجعلنا نتساءل لماذا يتغير الناتج المحلي الإجمالي (GDP) بسرعة اكبر من التغير في البطالة في عكس الاتجاه ؟ ربما تتجلى الإجابة في النقاط التالية[9] :

– انخفاض في اثر المضاعف الناتج عن تداول الاموال من قبل العمال.
– توقف بعض العاطلين عن العمل عن البحث عن فرص عمل، لذا يتم شطبهم من قوائم وسجلات البطالة لسنوات قادمة.
– بعض العمال يعملون بنظام العمل الجزئي.
– قد تتناقص إنتاجية العمل، ربما لرغبة ارباب العمل في الاحتفاظ بحجم عمالة اكثر مما يحتاجونه. كما يحدث في القطاع العام، مما ينتج عنه بطالة مقنعة.

ثالثا : تقدير نموذج OKUN للاقتصاد الفلسطيني

1.3. التحليل الإحصائي لمتغيرات الدراسة : نقوم في هذه الفقرة وبالاستعانة بالأشكال البيانية (1،2،3) الموضحة لتطور قيم متغيرات الدراسة من الجدول (5)، وقيم بعض المؤشرات الإحصائية المحسوبة، وضع تعليق إحصائي يمكننا من استخلاص بعض النتائج التي تفيد في فهم السلوك العام لهذه المتغيرات[10].

حيث :

المتغير التابع **المتغير المستقل**

y_1 : معدل نمو البطالة في الضفة الغربية
y_2 : معدل نمو البطالة في قطاع غزة
y_3 : معدل نمو البطالة في الأراضي الفلسطينية
x_1 : معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي في الضفة الغربية
x_2 : معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي في قطاع غزة
x_3 : معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي في الأراضي الفلسطينية

ـ تطور النسبة المئوية لمعدل النمو السنوي للبطالة في الضفة الغربية (Y_1) : تبيّن أن معدل النمو السنوي للبطالة في الضفة الغربية يتراوح بين اقل قيمة -29.73% محققة سنة 1998 وأعلى قيمة 73.21% محققة سنة 2001 وهي تتردد في مدى يصل إلى 102.94% بمتوسط حسابي بلغ 8.49% وبانحراف معياري 26.24% أي بمعامل اختلاف قدره 309.12% . كما يتبين من نتائج مصفوفة الارتباطات أن ارتباط هذه المتغيرة مع متغيرات الدراسة دال إحصائيًا عند مستوى معنوية (1%)باستثناء المتغير (y_2) فانه غير دال احصائياً مع المتغير (y_1) الا انه مرتبط عكسيا معه كالمتغيرين (y_3)، و(x_1)، فيما ارتبط طرديا مع المتغيرين(x_2)، و(x_3).

ـ تطور النسبة المئوية لمعدل النمو السنوي للبطالة في قطاع غزة (y_2) : تبيّن أن النسبة المئوية لمعدل النمو السنوي للبطالة في قطاع غزة تتراوح بين اقل قيمة -15.94% محققة سنة 2006أعلى قيمة 25.72% محققة سنة 2003 وهي تتردد في مدى يصل إلى 41.66% بمتوسط حسابي بلغ 3.35% وبانحراف معياري 12.65% أي بمعامل اختلاف قدره 377.66%. كما يتبين من نتائج مصفوفة الارتباطات أن ارتباط هذه المتغيرة مع (y_3) عند مستوى معنوية (1%) و مع (x_2) عند مستوى معنوية (5%)، لذا فان(y_2) دال احصائياً فيهما، اما مع باقي المتغيرات فان (y_2)غير مرتبط بهم، وغير دال احصائيًا فيهم. الا انه يرتبط عكسيا مع المتغيرات (y_1)، و(x_2)، و(x_3). بينما مرتبط طرديا مع المتغيرين (y_3)، و(x_1).

ـ تطور النسبة المئوية لمعدل النمو السنوي للبطالة في الاراضي الفلسطينية (y_3) : تبيّن أن النسبة المئوية لمعدل النمو السنوي للبطالة في الاراضي الفلسطينية تتراوح بين اقل قيمة -13.31% محققة سنة 2002 وأعلى قيمة 14.87% محققة سنة 2003 وهي تتردد في مدى يصل إلى 28.18% بمتوسط حسابي بلغ 4.64% وبانحراف معياري 8.57% أي بمعامل اختلاف قدره 184.66%. كما يتبين من نتائج مصفوفة الارتباطات ارتباط المتغير مع المتغيرات (y_1)، (y_2)، (x_1)، (x_3) عند مستوى معنوية (1%)، فيما ارتبط مع المتغير (x_2) عند مستوى معنوية (5%). لذا فهو دال احصائياً مع كافة المتغيرات. الا انه مرتبط عكسيا مع المتغيرات (y_1)، و(x_2)، و(x_3). بينما مرتبط طرديا مع المتغيرين (y_2)، و(x_1).

ـ تطور النسبة المئوية لمعدل النمو السنوي للناتج المحلي الاجمالي في الضفة الغربية(x_1) : تبيّن أن النسبة المئوية لمعدل النمو السنوي للناتج المحلي الاجمالي في الضفة الغربية للمتغير (x_1) تتراوح بين اقل قيمة -13.97% محققة سنة 2002 وأعلى قيمة 16.13% محققة سنة 2004 وهي تتردد في مدى يصل إلى 30.09% بمتوسط حسابي بلغ 5.44% وبانحراف معياري 9.17% أي بمعامل اختلاف قدره 168.62%. كما يتبين من نتائج مصفوفة الارتباطات أن ارتباط هذه المتغيرة مع المتغيرات (x_1)، و (x_3)، و (y_3)عند مستوى (1%)، وتعتبر دالة احصائيا في تلك المتغيرات. بينما لا ترتبط مع المتغيرين (x_2)، و(y_2)اطلاقا، لذا فهو غير دال احصائيا فيهم. الا اننا نجد وجود علاقة عكسية ما بين المتغير(x_1) والمتغيرات (x_2)، و(x_3)، و(y_1)، فيما ارتبط موجبا للمتغيرين (y_2)، و(y_3).

ـ تطور النسبة المئوية لمعدل النمو السنوي للناتج المحلي الاجمالي في قطاع غزة (x_2) **:** تبيّن أن النسبة المئوية لمعدل النمو السنوي للناتج المحلي الاجمالي في قطاع غزة (x_2) تتراوح بين اقل قيمة -15.94% محققة سنة 1998 وأعلى قيمة 25.72% محققة سنة 2001 وهي تتردد في مدى يصل إلى 41.66% بمتوسط حسابي بلغ 3.35% وبانحراف معياري 12.65% أي بمعامل اختلاف قدره 377.66%. كما يتبين من نتائج مصفوفة الارتباطات أن ارتباط هذه المتغيرة مع المتغيرين (x_3)، و(y_1)عند مستوى (1%)، وتعتبر دالة احصائيا في تلك المتغيرات، وترتبط مع المتغيرين (y_2)، و(y_3) عند مستوى معنوية (5%) وتعتبر دالة احصائيا. بينما لا ترتبط مع (x_1) اطلاقا، لذا فهو غير دال احصائيا فيها. الا اننا نجد وجود علاقة عكسية ما بين المتغير (x_2)، والمتغيرات (x_1)، و (y_2)، و(y_3). فيما ارتبط موجبا مع المتغيرين (y_1)، و (x_3).

ـ تطور النسبة المئوية لمعدل النمو السنوي للناتج المحلي الاجمالي في الأراضي الفلسطينية (x_3) **:** تبيّن أن النسبة المئوية لمعدل النمو السنوي للناتج المحلي الاجمالي في الأراضي الفلسطينية (x_3) تتراوح بين اقل قيمة -13.31% محققة سنة 1998 وأعلى قيمة 14.87% محققة سنة 2001 وهي تتردد في مدى يصل إلى 28.18% بمتوسط حسابي بلغ 4.64% وبانحراف معياري 8.57% أي بمعامل اختلاف قدره 184.66%. كما يتبين من نتائج مصفوفة الارتباطات أن ارتباط هذه المتغيرة مع المتغيرات (y_3)، (x_1)،و (x_2)،و (y_1)عند مستوى (1%)، وتعتبر دالة احصائيا في تلك المتغيرات، بينما لا ترتبط مع (y_2) اطلاقا، لذا فهو غير دال احصائيا فيها. الا اننا نجد وجود علاقة عكسية ما بين المتغير (x_3)، والمتغيرات (x_1)، و(y_2)، و(y_3). وارتبط موجبا مع المتغيرين (y_1)، و (x_2).

2.3. تقدير نموذج Okun **لمناطق الضفة الغربية :** نتائج التقدير مبينة في الجدول (8)، ويأخذ نموذج الانحدار المقدر الصيغة التالية :

$$Y_1 = 19.682 - 2.057\,X_1$$

النموذج مقبول اقتصاديا، حيث إشارة معامل الانحدار سالبة -2.057 $\frac{dY_1}{dX_1}$. إضافة إلى أن القدرة التفسيرية للنموذج تعتبر متوسطة بالنظر إلى قيمة معامل التحديد المعدل. أمّا من حيث الشروط الرياضية، فإن نموذج المقدر يملك المعنوية الكلية بالنظر إلى قيمة الاحتمال المرفقة بقيمة إحصاءة فيشر المحسوبة؛ والمعنوية الجزئية بالنظر إلى الاحتمال المرفق بإحصاءة ستودنت.

بالنسبة لفرضية الإرتباط الذاتي بين الأخطاء، وبناء على القيم المتعلقة باختبار Durbin-Watson (dw) التالية[11] :

$$dL = 1.10\ ;\ dU = 1.37\ ;\ \alpha = 0.05\ ;\ n = 16\ ;\ k = 1$$

وعلى أساس أن :

$$dU = 1.37 \prec dw = 1.83 \prec 2$$

وعليه نقبل فرضية العدم التي تنص على عدم وجود ارتباط ذاتي بين الأخطاء. في حين كانت نتيجة اختبار التوزيع الطبيعي للبواقي محققة الجدول (11). مع قبول فرضية تجانس تباين الأخطاء (الجدول (13)).

السؤال : هل يوجد أثر متبادل بين Y_1 و X_1 ؟ بَيَّن إختبار السببية لِـ **Granger** عدم وجود هذا الأثر عند الفجوتين الأولى بتباطؤ عام واحد بين معدلات نمو البطالة، ومعدلات نمو الناتج المحلي الاجمالي ؛ يرجع ذلك الى وجود متغيرات اخرى تسبب في معدلات نمو البطالة ، ولكن نرفض فرض العدم في حالة الفجوة الثانية بتباطؤ عامين ونقبل أن $Y_t = f(X_{t-2})$.حيث توجد علاقة سببية احادية الاتجاه تسير من معدلات نمو الناتج المحلي الاجمالي الى معدلات نمو البطالة.

3.3. تقدير نموذج Okun **لمناطق غزة :** نتائج التقدير مبينة في الجدول (9)، ويأخذ نموذج الانحدار المقدر الصيغة التالية :

$$Y_2 = 5.526 - 0.310\,X_2$$

النموذج مقبول اقتصاديا، حيث إشارة معامل الانحدار سالبة -0.310 $\frac{dY_2}{dX_2}$. إضافة إلى أن القدرة التفسيرية للنموذج تعتبر أقل من المتوسطة بالنظر إلى قيمة معامل التحديد المعدل. أمّا من حيث الشروط الرياضية، فإن نموذج المقدر يملك المعنوية الكلية بالنظر إلى قيمة الاحتمال المرفقة بقيمة إحصاءة فيشر المحسوبة ؛ والمعنوية الجزئية بالنظر إلى الاحتمال المرفق بإحصاءة ستودنت المحسوبة للمتغير المستقل (x_2)، إلا أنه لا يمكن اعتبار الحد الثابت غير مساو للصفر. بالنسبة لفرضية الإرتباط الذاتي بين الأخطاء وعلى أساس أن :

$$dU = 1.37 \prec dw = 1.94 \prec 2$$

وعليه نقبل فرضية العدم التي تنص على عدم وجود ارتباط ذاتي بين الأخطاء. في حين كانت نتيجة اختبار التوزيع الطبيعي للبواقي محققة الجدول (11). مع قبول فرضية تجانس تباين الأخطاء (الجدول (13)).

السؤال : هل يوجد أثر متبادل بين Y_2 و X_2 ؟ بين إختبار السببية لِـ **Granger** عدم وجود هذا الأثر عند الفجوتين الأولى بتباطؤ عام واحد والثانية بتباطؤ عامين بين معدلات نمو البطالة ، ومعدلات نمو الناتج المحلي الاجمالي ؛ يرجع ذلك الى وجود متغيرات اخرى تسبب في معدلات نمو البطالة ، الجدول (12).

4.3. تقدير نموذج Okun **للأراضي الفلسطينية :** نتائج التقدير مبينة في الجدول (10)، ويأخذ نموذج الانحدار المقدر الصيغة التالية :

$$Y_3 = 6.541 - 0.252\,X_3$$

النموذج مقبول اقتصاديا، حيث إشارة معامل الانحدار سالبة -0.252 $\frac{dY_3}{dX_3}$. إضافة إلى أن القدرة التفسيرية للنموذج تعتبر متوسطة بالنظر إلى قيمة معامل التحديد المعدل. أمّا من حيث الشروط الرياضية، فإن نموذج المقدر يملك المعنوية الكلية بالنظر إلى قيمة الاحتمال المرفقة بقيمة إحصاءة فيشر المحسوبة؛ والمعنوية الجزئية بالنظر إلى الاحتمال المرفق بإحصاءة ستودنت.

بالنسبة لفرضية الإرتباط الذاتي بين الأخطاء وعلى أساس أن :

$$2 \prec dw = 2.123 \prec 4 - du = 2.63$$

وعليه نقبل فرضية العدم التي تنص على عدم وجود ارتباط ذاتي بين الأخطاء. في حين كانت نتيجة اختبار التوزيع الطبيعي للبواقي محققة الجدول (11). مع عدم قبول فرضية تجانس تباين الأخطاء (الجدول (13)).

السؤال : هل يوجد أثر متبادل بين Y_3 و X_3 ؟ بين إختبار السببية لِـ **Granger** عدم وجود هذا الأثر عند الفجوتين الأولى بتباطؤ عام واحد والثانية بتباطؤ عامين بين معدلات نمو البطالة ، ومعدلات نمو الناتج المحلي الاجمالي ؛ يرجع ذلك الى وجود متغيرات اخرى تسبب في معدلات نمو البطالة، الجدول (12).

رابعا : مناقشة النتائج

يعتبر النموذج المستخدم في الدراسة قياسي ذو طابع تقديري لهذا تم ادراج المتغير العشوائي كونه ينوب عن المتغيرات المستقلة غير الموجودة في النموذج ؛ لصعوبة قياسها.و من نتائج التحليل القياسي يتجلى ما يلي :

– سلوك دالة البطالة في الضفة الغربية يختلف عن سلوك دالة البطالة في قطاع غزة، اذ يرتفع الناتج المحلي الاجمالي في الضفة الغربية، وقطاع غزة ولكن بوتيرة مختلفة في كل منهما الا ان معدلات نمو البطالة ترتفع بمعدلات متزايدة مع انخفاض معدلات نمو الناتج المحلي الاجمالي بمعدلات متناقصة في الأراضي الفلسطينية عامة، وفي الضفة الغربية، وقطاع غزة كل على حده في فترة 2000 وحتى 2003 وهي فترة بداية اندلاع انتفاضة الأقصى، وما ترتب عليه من اجراءات من قبل الاحتلال الاسرائيلي ثم ما لبثت تلك المعدلات للمتغيرين بالتذبذب من عام لآخر تحكمه ظروف اقتصادية، سياسية، واجراءات احتلالية ادت الى ارتفاع معدلات البطالة في ظل انخفاض الناتج المحلي الاجمالي لذا كان تأثير وتيرة ارتفاع النمو الاقتصادي مرتبطة عكسياً بمعدلات البطالة في الضفة الغربية، وقطاع غزة، وبالتالي في الأراضي الفلسطينية عامة. الا ان الارتباط العكسي ليس طبيعياً كما في الاقتصاديات العالمية المختلفة بل ناتج عن ارتفاع الناتج المحلي الاجمالي الناجمة عن المساعدات والمنح الاجنبية، وليس ناتجة عن انتاجية حقيقية. رغم احلال عنصر راس المال محل عنصر العمل في العملية الانتاجية في بعض الاحيان. لذا لا يمكن اعتبار منطقة الضفة الغربية، وقطاع غزة منطقة اقتصادية واحدة من حيث تأثير الناتج المحلي الاجمالي على معدلات البطالة ؛ يفسر ذلك لاختلاف الظروف الاقتصادية بين المنطقتين من حيث محدودية الموارد الاقتصادية في المنطقتين رغم الاختلاف النسبي في المحدودية لصالح الضفة الغربية من جهة، ومن جهة اخرى البعد الجغرافي وفصلهما عن بعضهما البعض نتيجة سياسات الاحتلال الاسرائيلي التعسفية المتمثلة في اقامة المعابر الحدودية، والحواجز العسكرية بين المنطقتين، ناهيك عن الانقسام السياسي الفلسطيني الذي حدث منذ منتصف عام2007م. الامر الذي ادى الى الحد من قدرة القطاعات الاقتصادية الانتاجية.

– ترتبط الاوضاع الاقتصادية الفلسطينية بالاحتلال الاسرائيلي اكثر من ارتباطه بالسياسات الاقتصادية الفلسطينية، حيث يعتبر الاقتصاد الفلسطيني اقتصاد مزقته الحروب. فبالرغم من تعمق التبعية الاقتصادية للاقتصاد الاسرائيلي وفق ما جاء في اتفاق باريس الاقتصادي 1994م الذي ادى الى محدودية هيكل الاقتصاد الفلسطيني، وعدم تنوعه، الا ان سلطات الاحتلال ماطلت، وما زالت تماطل في دفع المستحقات الضريبية الشهرية (عوائد المقاصة) للسلطة الوطنية الفلسطينية. وقام الاحتلال بالقضاء على فرص التسويق للسلع الفلسطينية في الاسواق الخارجية أو في السوق المحلي، وفرض قيود على دخول المستثمرين الاجانب للأراضي الفلسطينية، وكذلك على المستثمرين الفلسطينيين القاطنين في الشتات، والاستيلاء على الأراضي الفلسطينية ومواردها الطبيعية المتاحة للفلسطينيين لمزاولة الأنشطة الاقتصادية المنتجة من قبل سلطات الاحتلال الاسرائيلي تارة، وتارة اخرى من قبل المستوطنين. كما أن العملة المتداولة محلياً في السوق الفلسطيني هي الشيقل الاسرائيلي رغم انسحابه احادي الجانب من قطاع غزة، وعندما يحدث تضخم في اسرائيل يصاحبه تضخم في الأراضي الفلسطينية، واغلاق الأراضي الفلسطينية عامة بين الفينة والاخرى بعد اندلاع انتفاضة الأقصى، فيما شدد الاغلاق على قطاع غزة خاصة. وزادت عمليات الاعتقال لاسيما من القوى العاملة، وتدمير البيوت، والاراضي الزراعية، والمنشات الصناعية، والمرافق العامة.

– اعتمدت السلطة الوطنية الفلسطينية المساعدات والمنح الخارجية كمصدر رئيسي في موازنتها العامة، لمحدودية الموارد الاقتصادية الفلسطينية، مما اوجد تشوهات في الاقتصاد الفلسطيني، وابقته رهينة لاملاءات وشروط الدول المانحة. وتذهب غالبيتها لأنشطة إنسانية واغاثية، وليست مشاريع منتجة توفر فرص عمل بشكل دائم. رغم ارتفاع حجم الموارد الاقتصادية غير المستغلة بسبب سيطرة الاحتلال الاسرائيلي عليها مثل الأراضي الواقعة في اراضي (c) حسب اتفاق اوسلو.

– اغرق سوق الضفة الغربية بالمنتوجات الاسرائيلية، والاجنبية، وكذلك اغرق سوق قطاع غزة بالمنتوجات الاسرائيلية وان انخفضت في السنوات الاخيرة بسبب الإغلاق المحكم، والسلع الاجنبية عبر المعابر الارضية (الانفاق) لتلبية احتياجات السكان الفلسطينيين في ظل قلتها وشحها في بعض الاحيان من السوق المحلي، وفي ظل انخفاض توفر المواد الخام اللازمة للإنتاج في القطاعات الاقتصادية الفلسطينية المختلفة. مما اضعف الترابط الهيكلي بين فروع الصناعة، واوجد محتكرين في السوقين.

– استنتج Okun ان معدل النمو الربع سنوي الناتج المحلي الاجمالي يزداد بوحدة واحدة، ينخفض معدل النمو الربع سنوي للبطالة بمقدار (3%). وهذا لا يتماشى مع نتائج دراستنا اذ نجد في الاقتصاد الفلسطيني ككل ان معدل النمو السنوي للناتج المحلي الاجمالي اذا زاد بوحدة واحدة، سينخفض معدل النمو السنوي للبطالة بمقدار (0.25%). اما في اقتصاد الضفة الغربية نجد ان معدل النمو السنوي للناتج المحلي الاجمالي اذا زاد بوحدة واحدة، ينخفض معدل النمو

السنوي للبطالة بمقدار (2.057%). وفي اقتصاد قطاع غزة نجد ان معدل النمو السنوي للناتج المحلي الاجمالي اذا زاد بوحدة واحدة، ينخفض معدل النمو السنوي للبطالة بمقدار (0.31%)؛ يرجع ذلك الى ما يلي :

1. استخدم Okun سلسلة بيانات ربعية للفترة (1947-1957) أي (44) مشاهدة، بينما استخدمنا في دراستنا سلسلة بيانات سنوية للفترة (1996-2011) أي (16) مشاهدة. ولهذا تأثيره على نتائج التقدير ؛ لان البطالة تتميز بانها ظاهرة موسمية.

2. ابتكر Okun قانونه في حقبة زمنية كانت فيها ركود اقتصادي في الولايات المتحدة الامريكية، عادة تصاحبها انخفاض في الانتاجية .وهذا يتماشى مع حالة الاقتصاد الفلسطيني.

3. عالج Okun اقتصاد متقدم ومتطور صناعياً، بينما دراستنا عالجت اقتصاد تبعي للاقتصاد الاسرائيلي، ويعتمد على المنح والمساعدات الاجنبية.

خامسا : التوصيات

تخفيض معدلات البطالة في الأراضي الفلسطينية يتطلب توفير البيئة الملائمة، والاليات الناجعة لكي يتم رسم السياسات الاقتصادية الفلسطينية على اساس وحدة اقتصادية متكاملة رغم ان المنطقتين منفصلتان جغرافيا، ومن الاليات المقترحة ما يلي :

– اجراء مراجعة دقيقة وشاملة للاقتصاد الكلي الفلسطيني ولن يتم ذلك إلا بإجراء مصالحة وطنية فلسطينية، وإنهاء الانقسام الفلسطيني،مع الاحتفاظ على خصوصية كل من قطاع غزة، والضفة الغربية كل على حده، وتقييم السوق الفلسطيني، وتوفير المشاريع الاستثمارية المعتمدة على كثافة عمالية.

– ايجاد سياسة مالية فلسطينية متكاملة للمنطقتين معاً بشكل متوازن تعتمد على ايجاد نظام مالي حكومي لسياستي الانفاق العام، والايرادات العامة خاضعة للرقابة والمراجعة والفعالية، وضبطها عند مستوى معين من النفقات الجارية لتستطيع تمويل مشاريع عامة تنفذها الحكومة لها القدرة الجيدة على توفير فرص عمل للعاطلين المؤهلين.

– تفعيل وتبني سياسة الشراكة الحقيقية مع القطاع الخاص الفلسطيني ؛ كونه يعتبر المحرك الرئيسي للتنمية الاقتصادية، واقامة علاقات تكاملية للمحافظة على فرص العمل المتوفرة حالياً، واستمرار بقائها.

– ضرورة تطوير مستويات التدريب المهني، وتحسين نوعية التدريب، وتشجيع التعليم الفني والتقني.

– العمل على توجيه التعليم نحو التخصصات التي تلبي احتياجات ومتطلبات سوق العمل الفلسطيني، وتنمية مهارات الخريجين بالمهارات الفنية اللازمة المتمثلة في مهارات الاعلام الالي (الحاسوب)، واللغتين الانجليزية، او الفرنسية ؛ للحد من الفجوة بين التعليم وسوق العمل.

– دعم المنشات الاقتصادية، والاراضي الزراعية، والورش الصناعية، والمرافق العامة المتضررة من جراء العدوان الاسرائيلي، والعمل على اعادة تشغيلها، وتوفير فرص عمل جديدة.

– العمل على دعم تنفيذ برامج المشاريع الصغيرة مقابل التزامها بتوظيف عدد من العمال لديها، ومشاريع التشغيل الذاتي.

– ضرورة التوجه للدول العربية لبناء استراتيجية اقتصادية فلسطينية قائمة على الاعتماد على الذات بدعم عربي لتخفيف اعباء التبعية الاقتصادية الاسرائيلية للاقتصاد الاسرائيلي، وتقلص الاعتماد على المساعدات والمنح الاجنبية المشروطة.

– مطالبة دول الرباعية الدولية، والدول المانحة بالضغط على الاحتلال الاسرائيلي لوقف الاجراءات الاسرائيلية تجاه الاقتصاد الفلسطيني، ووقف وضع العراقيل امام استثمارات القطاع الخاص في الأراضي الفلسطينية، والسماح لهم بإنشاء استثمارات في مناطق (c).

ملحق الجداول والأشكال البيانية

جدول (1) : التوزيع النسبي للعاطلين عن العمل في الأراضي الفلسطينية، حسب الجنس، والفئة العمرية متوسط عام الفترة (1996/2011)

الجنس	الفئة العمرية				
	15-24	25-34	35-44	45-54	55+
ذكور	36.2	31.3	19	10.3	3.2
إناث	39.7	42.5	13.4	3.5	0.8
الجنسين معاً	36.6	33.1	18.2	9.1	3

جدول (2) : التوزيع النسبي للعاطلين عن العمل في الأراضي الفلسطينية
حسب الجنس، والمستوى التعليمي متوسط عام الفترة (1996/2011)

الجنس	المستوى التعليمي				
	أمي	ابتدائي	أعدادي	ثانوي	دبلوم فاعلي
ذكور	1.3	20.4	29.6	34.4	14.3
إناث	0.9	4	6.5	13.2	75.4
الجنسين معاً	1.3	18	26.2	31.1	23.5

احتسب متوسط عام الفترة (1996/2011) وفق البيانات الصادرة من الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، مسح القوى العاملة، أعداد مختلفة، 2012. فلسطين – رام الله.

جدول (3) : التوزيع النسبي للعاطلين عن العمل في الأراضي الفلسطينية حسب النشاط الاقتصادي ومكان العمل السابق متوسط عام الفترة (1996/2011)

المنطقة الجغرافية	الأنشطة الاقتصادية				
	الزراعة	الصناعة	البناء	الخدمات	أخرى*
الضفة الغربية	26.2	11.1	30.9	17.4	14.4
قطاع غزة	11.3	14.8	29.5	27.5	16.9
الأراضي الفلسطينية	23.1	11.9	30.5	19.5	15

جدول (4) : التوزيع النسبي للعاطلين عن العمل في الأراضي الفلسطينية حسب الجنس، والمنطقة الجغرافية متوسط عام الفترة (1996/2011)

الجنس	المنطقة الجغرافية		
	الضفة الغربية	قطاع غزة	الأراضي الفلسطينية
ذكور	18.9	28.5	22.7
إناث	15.9	32	19.8
الجنسين معاً	18.5	30.8	22.3

احتسب متوسط عام الفترة (1996/2011) وفق البيانات الصادرة من الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، مسح القوى العاملة، أعداد مختلفة، 2012. فلسطين – رام الله. * أخرى تعني الأنشطة

الجدول (5) : قيم متغيرات الدراسة

year	Y1	X1	y2	x2	y3	x3	year	Y1	X1	y2	x2	y3	x3
1996	54.00	3.53	1.72	19.57	2.90	37.5	2004	0.86	16.13	4.44	21.74	11.92	8.65
1997	-3.90	13.85	10.36	-14.55	12.65	-8.33	2005	-5.98	3.27	13.56	-9.52	6.72	-7.46
1998	-29.73	12.82	10.56	-17.02	12.06	-24.79	2006	-1.82	3.42	-15.94	18.42	-3.49	6.45
1999	-15.38	12.52	1.26	-10.26	8.77	-13.19	2007	-0.93	9.62	-5.44	-5.56	4.94	-3.03
2000	27.27	-7.65	-11.08	11.43	-8.72	20.25	2008	12.15	13.86	-8.64	42.35	7.55	25.52
2001	73.21	-11.43	-1.99	66.67	-8.58	70.53	2009	-5.00	9.55	0.71	-1.65	7.44	-3.32
2002	30.93	-13.97	-11.94	20.00	-13.31	26.54	2010	0.00	7.61	15.11	-0.84	9.29	-0.43
2003	-8.66	9.57	25.72	-11.54	14.87	-9.76	2011	8.77	4.36	25.17	-16.95	9.25	-4.31

المصدر : احتسب وفق البيانات الصادرة من الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، مسح القوى العاملة، والحسابات القومية. أعداد مختلفة، 2012. فلسطين – رام الله. http://www.pcbs.gov.ps/default.aspx

الجدول (6) : Descriptive Statistics

N=16	Range	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	CV%
Y1	102.94	-29.73	73.21	8.49	26.24	309.12
y2	41.66	-15.94	25.72	3.35	12.65	377.66
y3	28.18	-13.31	14.87	4.64	8.57	184.66
X1	30.09	-13.97	16.13	5.44	9.17	168.62
x2	83.69	-17.02	66.67	7.02	23.56	335.73
x3	95.32	-24.79	70.53	7.55	23.66	313.34

الجدول (7) : Correlations

	N=16	Y1	y2	y3	X1	x2	x3
Y1	Pearson Correlation	1.000	-0.343	-0.686**	-0.719**	0.772**	0.958**
	Sig. (2-tailed)		0.194	0.003	0.002	0.000	0.000
y2	Pearson Correlation	-0.343	1.000	0.718**	0.374	-0.578*	-0.473
	Sig. (2-tailed)	0.194		0.002	0.154	0.019	0.064
y3	Pearson Correlation	-0.686**	0.718**	1.000	0.911**	-0.596*	-0.694**
	Sig. (2-tailed)	0.003	0.002		0.000	0.015	0.003
X1	Pearson Correlation	-0.719**	0.374	0.911**	1.000	-0.465	-0.657**
	Sig. (2-tailed)	0.002	0.154	0.000		0.069	0.006
x2	Pearson Correlation	0.772**	-0.578*	-0.596*	-0.465	1.000	0.920**
	Sig. (2-tailed)	0.000	0.019	0.015	0.069		0.000
x3	Pearson Correlation	0.958**	-0.473	-0.694**	-0.657**	0.920**	1.000
	Sig. (2-tailed)	0.000	0.064	0.003	0.006	0.000	

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed). *. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

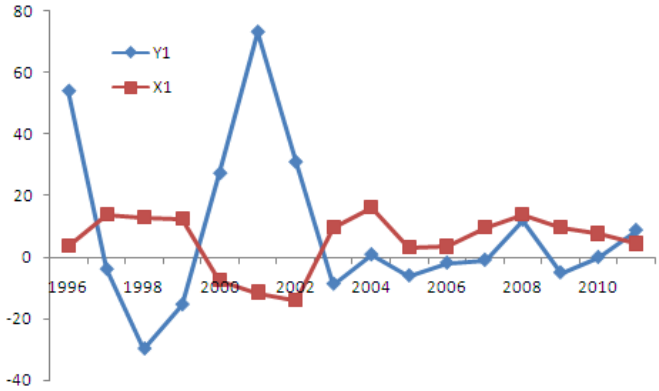
الجدول (8) : نتائج تقدير النموذج لمناطق الضفة الغربية

Dependent Variable: Y1
Method: Least Squares ; Date: 06/10/12 Time: 17:33
Sample: 1996 2011 ; Included observations: 16

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	19.68203	5.529382	3.559535	0.0031
X1	-2.057384	0.530776	-3.876183	0.0017

R-squared	0.517654	Mean dependent var	8.487469
Adjusted R-squared	0.483200	S.D. dependent var	26.23620
S.E. of regression	18.86088	Akaike info criterion	8.828526
Sum squared resid	4980.260	Schwarz criterion	8.925099
Log likelihood	-68.62821	F-statistic	15.02479
Durbin-Watson stat	1.829469	Prob(F-statistic)	0.001679

الشكل (1) : منحنيا تطور قيم المتغيرتين المستقل X1 والتابع Y1



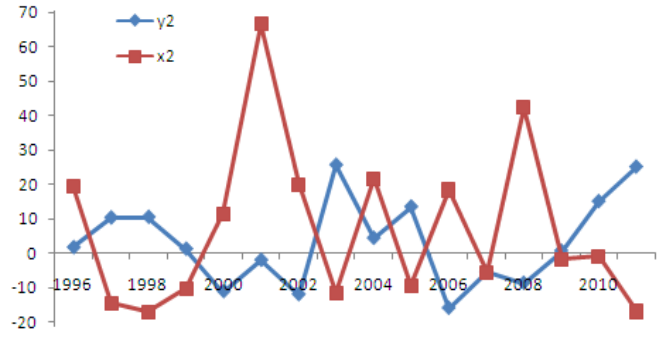
الجدول (9) : نتائج تقدير النموذج لقطاع غزة

Dependent Variable: Y2
Method: Least Squares ; Date: 06/10/12 Time: 17:40
Sample: 1996 2011 ; Included observations: 16

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	5.525558	2.794423	1.977352	0.0680
X2	-0.310177	0.117075	-2.649395	0.0191

R-squared	0.333945	Mean dependent var	3.348693
Adjusted R-squared	0.286370	S.D. dependent var	12.64680
S.E. of regression	10.68359	Akaike info criterion	7.691764
Sum squared resid	1597.948	Schwarz criterion	7.788337
Log likelihood	-59.53411	F-statistic	7.019292
Durbin-Watson stat	1.944514	Prob(F-statistic)	0.019052

الشكل (2) : منحنيا تطور قيم المتغيرتين المستقل X2 والتابع Y2



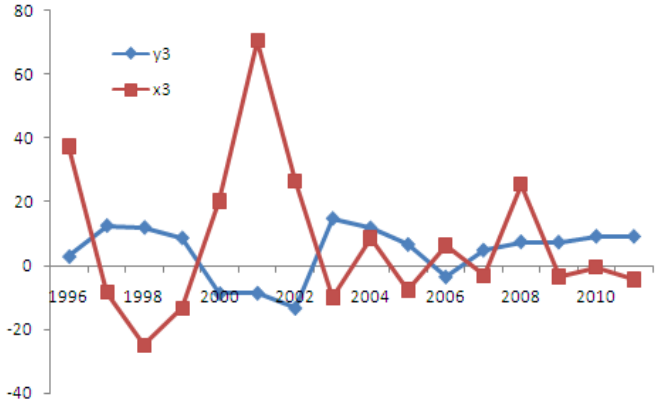
الجدول (10) : نتائج تقدير النموذج للأراضي الفلسطينية

Dependent Variable: Y3
Method: Least Squares ; Date: 06/10/12 Time: 17:42
Sample: 1996 2011 ; Included observations: 16

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	6.541244	1.680760	3.891837	0.0016
X3	-0.251522	0.069675	-3.609924	0.0028

R-squared	0.482087	Mean dependent var	4.641906
Adjusted R-squared	0.445093	S.D. dependent var	8.571571
S.E. of regression	6.385142	Akaike info criterion	6.662293
Sum squared resid	570.7806	Schwarz criterion	6.758867
Log likelihood	-51.29835	F-statistic	13.03155
Durbin-Watson stat	2.123180	Prob(F-statistic)	0.002842

الشكل (3) : منحنيا تطور قيم المتغيرتين المستقل X3 والتابع Y3



Tests of Normality: (11) الجدول				
df=16	Kolmogorov-Smirnov[a]		Shapiro-Wilk	
	Statistic	Sig.	Statistic	Sig.
Standardized Residual e(y1)	0.205	0.070	0.910	0.115
Standardized Residual e(y2)	0.112	0.200*	0.954	0.563
Standardized Residual e(y3)	0.163	0.200*	0.917	0.154
a. Lilliefors Significance Correction ; *. This is a lower bound of the true significance.				

Pairwise Granger Causality Tests : (12) الجدول					
Sample: 1996 2011 ; Obs=15 ; Lags: 1			Sample: 1996 2011 ; Obs=14 ; Lags: 2		
Null Hypothesis:	F-Statistic	Probability	Null Hypothesis:	F-Statistic	Probability
X1 does not Granger Cause Y1	0.01041	0.92043	X1 does not Granger Cause Y1	2.06252	0.18308
Y1 does not Granger Cause X2	1.04549	0.32672	Y1 does not Granger Cause X1	19.2979	0.00056
X2 does not Granger Cause Y2	0.00041	0.98411	X2 does not Granger Cause Y2	1.61353	0.25185
Y2 does not Granger Cause X2	0.57682	0.46222	Y2 does not Granger Cause X2	2.52431	0.13482
X3 does not Granger Cause Y3	0.13160	0.72309	X3 does not Granger Cause Y3	3.40837	0.07908
Y3 does not Granger Cause X3	2.05631	0.17712	Y3 does not Granger Cause X3	2.96762	0.10236

Levene's Test for Equality of Variances: (13) الجدول					
Standardized Residual (e1)		Standardized Residual (e2)		Standardized Residual (e3)	
F	Sig.	F	Sig.	F	Sig.
3.507	0.091	0.103	0.755	11.096	0.008

الإحالات والمراجع :

[1]- السيد سامي، وآخرون. مبادئ الاقتصاد، مطابع الولاء الحديثة، مصر. 2005، ص457.

[2]- خصاونة صالح، " البطالة في الأردن، أسباب وحلول " مجلة العمل، العدد (40)، 1987م، ص7.

[3]- بلوناس عبد الله، البطالة والتشغيل في الجزائر بين الطرح النظري والواقع العملي دراسة للفترة (04-85)، بحوث وأوراق عمل ندوة عربية منعقدة خلال الفترة 26 إلى 28 أفريل 2006م. جامعة سعد دحلب البليدة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، بالتعاون مع اتحاد مجالس البحث العلمي العربية جزء 2. البليدة – الجزائر. ص 117.

[4]- الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني، 2010، مسح القوى العاملة الفلسطينية. التقرير السنوي2010. رام الله – فلسطين.

[5]- هوسمانز رالف وآخرون : مسوح السكان الناشطين اقتصادياً والعمالة والبطالة، والعمالة الناقصة، منظمة العمل الدولية، عمان، 1996، ص96.

[6] - 18/09/2012 www.bahethcenter.net.

[7] Okun.Qrthur.M.Potentiql GNP,its measurement and significance (1962), Cowles Foundation, Yale university, http://cowles.Ecom.yale.edu/p/cp/p01b/p0190.pdf.

[8]- الشوربجي محمد. أثر النمو الاقتصادي على العمالة في الاقتصاد المصري. مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد السادس. ص143، ص 144.

17/09/2012, http://www.univ-chlef.dz/renaf/Articles_Renaf_N._06/article-08.pdf.

9-, Okuns law- wikipedia, the free encyclopedia, 17/09/2012, http://en.Wikipedia.org/wiki/Okuns law

[10] - أنجزت الحسابات بالاعتماد على البرامج : Excel 2007 ; Eviews ver 5.0 ; SPSS ver 17.0.

[11] - الحد الأدنى للمجال dL ؛ الحد الأعلى للمجالdU ؛ عدد المتغيرات المستقلة هو1 ؛ حجم العينة هو 16 ؛ مستوى الدلالة α.

أهم مؤشرات كفاءة الادخار المحلي في تمويل التنمية بالجزائر خلال الفترة 1970 - 2010

أحمد سلامي*
جامعة قاصدي مرباح، ورقلة – الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

ملخص : نهدف في هذا المقال إلى التعرف على أهم مؤشرات كفاءة الادخار المحلي في تمويله للتنمية على مستوى الاقتصاد الوطني، وذلك خلال الفترة الممتدة من 1970 إلى 2010، بإتباع المنهج الاستقرائي، حيث يتم التركيز على دراسة وتحليل البيانات المتاحة.

الكلمات المفتاح : ادخار محلي، فجوة موارد داخلية، فجوة تمويلية، استثمار أجنبي، دين خارجي، اقتصاد جزائري.

تمهيد : يعتبر موضوع الادخار من أهم الموضوعات الاقتصادية التي لقيت تركيزا كبيرا في التحليل والدراسات الاقتصادية، نظرا لما يمثله هذا المتغير من أهمية على المستوى الوطني، حيث يعد ركيزة من ركائز التنمية الاقتصادية. فالادخار هو المصدر الأساسي المرغوب لتمويل الاستثمارات الوطنية، دون الحاجة إلى التمويل بالعجز أو استخدام القروض الأجنبية، ومتى توفرت المدخرات كانت كلفة الاستثمار ضعيفة، وهذا لكون الوفرة في الادخار تؤدي إلى تراجع سعر الفائدة بالنسبة للاقتصاد الرأسمالي، وهذا ما يشجع على إقامة الاستثمارات والتوسع فيها. فمن ضروريات التنمية إذن ؛ هو تعبئة الادخار المحلي لكي يحدث الاستثمار الكافي للتعجيل بالنمو الاقتصادي، وإن أي تحليل حقيقي لمشكلات التنمية، من الضروري أن يركز على المتغيرات الاقتصادية والتي من بينها معدلات الادخار. فما هو حجم الادخار المحلي في الاقتصاد الجزائري وما مدى كفاءته في تمويل التنمية الاقتصادية ؟

نناقش في هذا المقال أهم مؤشرات كفاءة الادخار المحلي في تمويل التنمية بالجزائر، وسوف نعالج هذا الموضوع من خلال التطرق إلى :

1- الادخار المحلي وتبيان أهميته ؛

2- أهم مؤشرات كفاءة الادخار المحلي في تمويل التنمية بالجزائر.

1- الادخار المحلي وتبيان أهميته

1-1. مفهوم الادخار المحلي : الادخار المحلي هو جملة الادخار الناتجة عن زيادة الدخول المحققة لمختلف أطراف النشاط الاقتصادي في الدولة عن إجمالي الاستهلاك خلال نفس الفترة، أي أن الادخار المحلي يمثل جميع المدخرات التي تحققت داخل الدولة سواء المدخرات الاختيارية لدى البنوك وصناديق التوفير وشركات التأمين، أو المدخرات الإجبارية التي تحققت في قطاع الأعمال من الأرباح غير الموزعة ومخصصات الإهتلاك وكذلك المدخرات لدى صناديق التأمينات والمعاشات والادخار الحكومي، بمعنى أن :

الادخار المحلي = قيمة الدخل المحلي ـ قيمة الاستهلاك الكلي[1].

1-2. أهمية الادخار المحلي في التنمية الاقتصادية : إن دراسة الادخار في الأمد الطويل هي في مركز التحليل الاقتصادي، وذلك لأن الادخار المحلي هو مصدر العرض لرأس المال، والذي يعتبر العامل الرئيسي للإنتاج الذي يحدد إنتاجية العمل ونموها عبر الزمن[2]. وإن أحد الأركان الأساسية لعملية التنمية الاقتصادية هو رفع معدل التراكم الرأسمالي (الاستثمار)، وحيث إن كل استثمار لابد أن يقابله ادخار، فإن رفع معدل الاستثمار يقتضي بالضرورة رفع معدل الادخار المحلي[3]. فالادخار إذن له أهمية كبيرة في الإسراع بعملية التنمية وحفز الاستثمار ؛ إنه السبيل الوحيد لرفع معدلات الناتج الكلي والدخول وخير وسيلة لتمويل برامج الاستثمار الضخمة والطموحة[4]. ويُنظر إلى الادخار على أنه

* selahm_66@yahoo.fr

قوة اقتصادية وأمر تفرضه الضرورة وتحتمه المصلحة، وهو وسيلة للنماء والتمكين من الإنفاق وخير معين عند النوائب وفي الملمات[5]. ويعتبر الادخار المحلي عصب عملية التنمية، خاصة وأن الادخار الأجنبي لا تزيد نسبته في أي من الدول النامية عن 5% من الناتج المحلي الإجمالي[6]، و هو وسيلة لتقليل الاعتماد على رأس المال الأجنبي، ويؤدي الانخفاض في معدلاته إلى تفاقم التبعية لرؤوس الأموال الأجنبية وإضعاف للاقتصاد الوطني[7]. ذلك أن الاعتماد على الادخار المحلي في عملية التنمية الاقتصادية يؤدي إلى تفادي السلبيات التي يمكن أن تنجم عن استخدام المصادر الخارجية للتمويل، حيث يمكن أن يتم ذلك عن طريق رسم سياسات اقتصادية فعالة تهدف إلى رفع معدلات نمو الادخار المحلي، وذلك لزيادة معدلات نمو الاستثمار[8].

إن الادخار هو موازنة زمنية تعكس تفضيل الاستهلاك في المستقبل[9]، ويكتسب أهميته من توفيره للتأمين ضد الصدمات الاقتصادية والاجتماعية[10]. وهو مرصود أساسا لامتصاص هذه الصدمات، من أجل الحفاظ على الاستهلاك في مسار نموه المنشود[11]. وقد أصبحت الدول تراهن على المدخرات الوطنية لإحداث التنمية، وتؤكد على دورها كوسيلة اقتصادية لتأجيل الاستهلاك وتفادي الضغوط التضخمية، وضمان الاستقرار الاقتصادي[12]. وإذا كان الاقتراض من الدول المتقدمة هو إجراء تقتضيه سرعة التنمية ومتطلباتها في مراحلها الأولى، إلا انه يتعين على الدول النامية أن تعتمد على نفسها اعتمادا كاملا بتعبئة مدخراتها الوطنية لتوفير الموارد اللازمة للاستثمارات المطلوبة[13]. فالدولة القادرة على ادخار من 15% إلى 20% من دخلها الوطني يمكنها أن تحقق نموا بمعدل أسرع من تلك الدول الأقل ادخارا، وتبقى المعضلة وراء النمو والتنمية الاقتصادية تكون ببساطة في حدوث الزيادة في الادخار والاستثمار الوطني[14]. وفي سياق سياسة الادخار، يجب اتخاذ تدابير ترمي إلى تحسين محو الأمية المالية[15].

2- أهم مؤشرات كفاءة الادخار في تمويل التنمية بالجزائر

سنتعرض في هذا الجزء لأربعة مؤشرات تبين مدى قدرة الادخار المحلي على تمويل التنمية الاقتصادية في الجزائر، وذلك بالاستعانة بإحصائيات تغطي فترة الدراسة، وسيكون ذلك في أربع نقاط :

1- فجوة الموارد المحلية ؛ 2- الفجوة التمويلية ؛ 3- قدرة الصادرات على تغطية الواردات ؛ 4- نسبة تدفقات رأس المال الخارجي إلى الاستثمار المحلي.

2- 1- فجوة الموارد المحلية : يقصد بفجوة الموارد المحلية نقص المدخرات الفعلية التي يتم تعبئتها عن مقدار التمويل اللازم للاستثمار، ومعنى هذا أن هذه الفجوة يمكن تقديرها بناء على تقدير كل من الاستثمار اللازم لتحقيق معدل نمو معين، والادخار المتوقع إعداده لتمويل الاستثمارات[16]. ولكي يكون هذا المؤشر أكثر واقعية يحتاج إلى استبعاد المدخرات التي لا تدخل دائرة الاستثمار، وتبقى المشكلة في غياب إحصائيات عن حجم هذه التسربات، فالادخار المذكور في الإحصائيات ليس إلا قيمة الجزء الذي لم يستهلك من الناتج، ومعنى هذا أن الادخار الذي تم تعبئته فعلا ودخل دائرة الاستثمار أقل بكثير من الادخار الفعلي، خاصة إذا تذكرنا ضعف وسائل تعبئة المدخرات في الجزائر. ومع هذا فإن لهذا المؤشر قدرا من الدلالة على مدى قدرة المدخرات المحلية على تمويل التنمية. لذا سنحاول قياس فجوة الموارد المحلية خلال الفترة (1970-2010).

تدل الإشارة السالبة في العمود الخاص بفجوة الموارد المحلية في الجدول (1) على أن هذا الرقم يمثل نقصا في الادخار المحقق عن الاستثمار المحقق، أما الإشارة الموجبة فتدل على أن المدخرات المحلية المحققة قد زادت عن الاستثمار المحلي المحقق بهذا المقدار الذي يلي الإشارة. وهناك ملاحظة أخرى، وهي أن كبر الرقم في عمود الفجوة ربما يعود إلى ضخامة الإنفاق على الاستثمار أو يعود إلى انخفاض الادخار، وصغر هذا الرقم ربما يعود إلى انخفاض الإنفاق على الاستثمار، وربما يعود إلى ارتفاع معدل الادخار.

الفترة (1970-1979) : بناءا على بيانات الجدول (1)، نلاحظ أن الجزائر قد عانت من فجوة سالبة خلال هذه الفترة بلغت في المتوسط حوالي (-6,29%) من إجمالي الناتج الداخلي، وهذا باستثناء سنة 1974 أين سجلت فجوة موجبة بلغت 3,5%. وكان معدل الاستثمار يفوق معدل الادخار في طول هذه الفترة، باستثناء طبعا سنة 1974، فقد بلغ معدل الادخار المحلي 35,32% في المتوسط، بينما بلغ الاستثمار المحلي معدلا مرتفعا يقدر بـ 41,61%. إن معدلات الاستثمار هذه، كانت من أعلى المعدلات على المستوى العالمي في سبعينات[17] القرن الماضي.

إن هذه الفجوة السالبة نتجت على الرغم من ارتفاع معدل الادخار في الجزائر خلال هذه الفترة، وربما يرجع ذلك إلى الدور البارز الذي مارسه القطاع العام، الذي يستحوذ على قطاع المحروقات، والذي يمكنه من تحقيق فوائض مالية

مهمة، فهو يساهم بنسبة كبيرة في الناتج المحلي، ويضاف إلى ذلك عامل آخر، وهو أن جزءا من الادخار ربما يأتي من قطاع الأعمال الخاص الذي تساهم فيه فروع شركات أجنبية ضخمة ذات أرباح مرتفعة نسبيا تسمح لها بتكوين مدخرات مرتفعة. وكذلك هذه الفجوة السالبة نتجت عن الارتفاع الكبير في معدل الاستثمار، ويبدو أن الجزائر كان لديها قدرا من الاعتماد على الذات في مجال تمويل التنمية الاقتصادية، ولكنها تنفق على الاستثمار بمعدلات مرتفعة تفوق معدلات الادخار. كذلك معدل الادخار المحلي الذي عرف ارتفاعا مستمرا خلال هذه الفترة ربما يعود إلى انخفاض معدل الاستهلاك الوطني[18] الذي شهد هبوطا مستمرا من 60,09% من الناتج المحلي الإجمالي سنة 1971 إلى 45,49% سنة 1974، ثم أخذ في التذبذب صعودا ونزولا إلى أن استقر عند القيمة 45,06% سنة 1980 ؛ بالإضافة إلى الارتفاع الذي شهده الادخار الحكومي الذي ارتفع من 8,53% من الناتج المحلي الإجمالي سنة 1970 إلى 25,26 % سنة 1974، وهذا راجع إلى الارتفاع الكبير في الجباية البترولية التي انتقلت من 21,41% من الإيرادات العامة سنة 1970 إلى 57,17%، وهذا بسبب الصدمة النفطية الأولى[19]، إلا أنه استقر بعدها (الادخار الحكومي) عند 20,54% سنة 1979، وهذا بالرغم من تقهقر الادخار الأسري الذي وصل إلى نسبة 2,21% من الناتج المحلي الإجمالي سنة 1977 بعدما كان يمثل 14,1% سنة 1970، ليبدأ بعدها في الارتفاع أين بلغ 7,74% من الناتج المحلي الإجمالي سنة 1979.

الفترة (1980-1985) : سجل الاقتصاد الجزائري فيها فجوة موجبة في الموارد الداخلية بلغت في المتوسط حوالي 3% من إجمالي الناتج الداخلي، أي 6,6 مليار د.ج. وقد سجل معدل الادخار خلال هذه الفترة متوسط 39,52%، بينما معدل الاستثمار المحلي سجل متوسط 36,52%. وسبب هذه الفجوة الموجبة هو الانخفاض الحاصل في الاستثمار، ذلك أن الاستهلاك الوطني قد ارتفع وبلغ بمتوسط 48% من الناتج المحلي الإجمالي، في حين انخفض كل من الادخار الحكومي الذي سجل متوسط 18,94% من الناتج بسبب انخفاض الجباية البترولية التي انتقلت من 63,19% من الإيرادات العامة سنة 1980 إلى 44,2% سنة 1985. وكذلك الادخار الأسري الذي سجل متوسط 6,89% من الناتج المحلي الإجمالي.

الفترة (1986-1990) : عاودت الفجوة السالبة الظهور من جديد مسجلة في المتوسط حوالي (-4,29%) من إجمالي الناتج الداخلي، وهذا باستثناء سنة 1987 التي عرفت قيمة موجبة بنحو 2,04%. وقد سجل معدل الادخار خلال هذه الفترة متوسط 25,93%، بينما معدل الاستثمار المحلي سجل انخفاضا كذلك، لكن بمتوسط 30,22%، وهو راجع إلى قيام السلطات بإيقاف الاستثمارات الضخمة الموجهة للصناعات الأساسية والتي مثلت التوجهات الأساسية في السبعينات، ومن تحقق أهدافها المخططة. إذن هذه المرحلة شهدت انخفاضا في كل من معدل الادخار والاستثمار معا، وللإشارة فإن فجوة الموارد الناتجة عن تدني مستوى الادخار ومستوى الاستثمار معا تدل على خطورة الوضع الاقتصادي، فهي تشير إلى صعوبة اعتماد الدولة على نفسها من ناحية، وإلى تدني جهود التنمية الاقتصادية من ناحية أخرى. وما ميز سنة 1988 هو انخفاض معدلي الادخار والاستثمار المحليين بشكل واضح إلى حدود 19,89% و 28,2% على الترتيب، نتيجة لهبوط أسعار البترول وهو الذي كان يُعول عليه كثيرا في تمويل نفقات التنمية.

إن الانخفاض في الادخار، إلى جانب الانخفاض في الاستثمار، ربما كان نتيجة لتباطؤ النمو نتيجة الصدمات النفطية. فنمو أقل يعني ادخار أقل واستثمار أقل. لكن في المقابل، عندما يكون المجتمع ككل يستهلك حصة أكبر من الدخل الذي يحققه، فإنه لا يوفر وسيلة للإعداد للمستقبل، أي أنه لا يهيئ شروط النمو في المستقبل للدخل الوطني[20]. وكان انخفاض الادخار المحلي أكثر حدة، ويرجع السبب في ذلك إلى الهبوط الحاد في الادخار الحكومي الذي انحدر إلى 4,98% من الناتج سنة 1988 بعدما كان قد شهد ارتفاعا خلال السنوات السابقة، وهو بدون شك ناتج عن انخفاض الجباية البترولية التي انخفضت من 44,2% من الإيرادات العامة للدولة سنة 1985 إلى 25,78% سنة 1988 ؛ والسبب هو تدهور إيرادات الصادرات الهيدروكربونية منذ سنة 1986، حيث انخفض سعر البرميل من حوالي 40 دولار أمريكي للبرميل إلى 13 دولار أمريكي للبرميل عام 1986 و 11 دولار أمريكي عام 1988، مع انخفاض قيمة الدولار التي تعتبر عملة سداد صادرات النفط، بالإضافة إلى ثبات سعر الصرف المحدد بأكثر من قيمته السوقية، حيث تمثل هذه الإيرادات أكثر من 50% من إيرادات الميزانية. بالإضافة إلى ضعف الحصيلة الضريبية، التي تراجعت كنسبة من إجمالي الناتج المحلي بحوالي 2,8% منذ 1986 إلى 1989. وكان هذا التدهور في حصيلة الإيرادات الهيدروكربونية وغير الهيدروكربونية متزامنًا مع محاولات الضغط على الإنفاق العام، إلا أن هذا الضغط لم يفلح في تعويض هبوط الإيرادات العامة، وتجسّد الوضع في تفاقم عجز الميزانية من 10,7% من إجمالي الناتج المحلي عام 1985 إلى 13,7% من هذا الإجمالي[21] لعام 1988.

إن تراجع معدل الاستثمار التدريجي خلال الفترة (1980–1986) مسجلا 36,09% كمتوسط، ثم زيادة هذا التراجع أكثر حدة خلال الفترة (1987–1990) حيث بلغ في المتوسط نسبة 29,41%، قد تزامن مع إشتداد أزمة المديونية الخارجية للجزائر. وقد رافق تدهور معدلات الاستثمار انخفاضا في معدلات الادخار خاصة سنوات 1988 ؛ 1989 ؛ 1990، حيث سجل على التوالي القيم التالية : 19,89% ؛ 20,65% ؛ 27,47%.

الفترة (1991-1992) : أصبحت فيها الفجوة موجبة حيث بلغت في المتوسط حوالي 4,03% من إجمالي الناتج الداخلي. وقد سجل معدل الادخار المحلي ارتفاعا خلال هذه الفترة بمتوسط 34,38%، نتج عن الارتفاع في معدل الادخار الحكومي بسبب الصعود القوي في معدل الجباية البترولية التي سجلت نسبة 64,89% من الإيرادات العامة للدولة سنة 1991، وذلك راجع إلى ما ترتب عن أزمة المحروقات عام 1990 التي ظهرت مع حرب الكويت، مما تسبب في ارتفاع أسعار النفط في ظل المخاوف العالمية من هذه الحرب، حيث كانت تدار في أكبر منطقة مصدرة للنفط و هي منطقة الخليج[22]. وكذلك ناتج عن الادخار الأسري الذي شهد ارتفاعا وصل إلى 14,25% من الناتج سنة 1992، بينما معدل الاستثمار المحلي سجل متوسط 30,34%. ويمكن أن يكون الارتفاع في معدل الادخار المحلي نتيجة لاتفاق الاستعداد الائتماني للجزائر مع صندوق النقد الدولي في 03 جوان 1991 الذي كان يهدف إلى ترشيد الاستهلاك والادخار عن طريق الضبط الإداري لأسعار السلع والخدمات وكذلك أسعار الصرف[23].

الفترة (1993-1995) : تميزت بفجوة سالبة بلغت في المتوسط حوالي (-3,59%) من إجمالي الناتج الداخلي. وقد سجل معدل الادخار هبوطا من 36,74% بداية من 1991 ليستقر عند معدل 26,83% من الناتج خلال الفترة (1993-1995) وكان السبب المباشر في هبوط معدل الادخار المحلي هو انهيار الادخار الحكومي الذي وصل إلى أدنى مستوياته مسجلا رقما قياسيا بـ 1,89% من إجمالي الناتج الداخلي سنة 1993. وهذا ما يفسر أن عملية الاستثمار كانت غالبا يتم تمويلها بالإصدار النقدي وكذلك اللجوء إلى مصادر التمويل الخارجية مما أجبر الدولة على الدخول في اتفاقات دولية للحصول على القروض.

إن سبب انهيار الادخار الحكومي هو التدهور الحاصل في سعر النفط، والذي انخفض إلى 20 دولار سنة 1993 ثم إلى 14 دولار في سنة 1994، وركود النشاط الاقتصادي بسبب التخفيض الكبير في الواردات خلال الفترة (92–93) حيث لم تمثل سوى 50% من المستوى الذي وصلته سنة 1985. وبالنظر إلى الاختلالات الخارجية، نجد أن رصيد الدين الخارجي قد انتقل من 18,4 مليار دولار أمريكي (حوالي 30% من إجمالي الناتج المحلي) في عام 1985 إلى 26,5 مليار دولار أمريكي (63% من إجمالي الناتج المحلي)[24] عام 1993، وهو ما يؤدي إلى امتصاص الادخار المحلي. كما أدى تراجع الحكومة عن تشديد الإنفاق العام إلى تخلي ميزانية الدولة عن وظيفتها الأساسية الادخارية في الاقتصاد، ويتجلى ذلك في التطور الخطير للعلاقة بين نفقات التسيير والإيرادات الإجمالية حيث تزايدت من 61% إلى 76% إلى 93% خلال 1991، 1992، 1993 على التوالي ؛ هذا من جهة، ومن جهة أخرى أصبحت نفقات التجهيز شبه ممولة كليا بعجز الميزانية لأنه لم يبق لها إلا القليل وهي تحتاج إلى أموال كبيرة، وهذه الوضعية مخالفة كليا مع ما حدث في السبعينات أين كان ادخار الميزانية يمول نفقات التجهيز كلية، ويسمح أيضا بفائض إجمالي للميزانية[25]. وهذا بالرغم من التحسن الملاحظ في الادخار الأسري الذي واصل ارتفاعه مسجلا 15,50% من الناتج سنة 1993، لكنه سرعان ما عاود الانخفاض إلى نقطة 6,88% سنة 1995، بينما معدل الاستثمار المحلي سجل متوسط 30,43%.

الفترة (1996–2010) : بداية من سنة 1996 إلى غاية 2010 استقرت فجوة الموارد الداخلية في الاتجاه الموجب وبلغت في المتوسط قيمة معتبرة بنحو 13,16% من إجمالي الناتج المحلي. وقد سجل معدل الادخار خلال هذه الفترة متوسط 44,33%، بينما معدل الاستثمار المحلي سجل متوسط 31,16%. وسجلت سنة 2009 فجوة معدومة تقريبا بلغت (-0,06%) من إجمالي الناتج الداخلي، ونستطيع اعتبارها كنقطة توازن بين الادخار والاستثمار تحدث لأول مرة في الاقتصاد الجزائري خلال الفترة (1970-2010)، حيث سجل الادخار معدل 46,55% من إجمالي الناتج الداخلي، في حين سجل معدل الاستثمار 46,62% من إجمالي الناتج الداخلي.

إن التطور الإقتصادي يمكن أن يتحقق إذا أصبح معدل الإدخار أعلى من 20% من الناتج المحلي، أما إذا كان أكثر من 25% فيصنف "جيد"، وأكثر من 30% يصنف "جيد جدًا "[26]. وعلى الرغم من تحسن مستوى الادخار المحلي في الجزائر ابتداء من سنة 1999 وحتى سنة 2010 بمتوسط بلغ 47,81% من إجمالي الناتج الداخلي، إلا أن مستوى

الاستثمار يسير ببطأ، حيث سجل متوسط 32,64% نسبة إلى إجمالي الناتج الداخلي خلال نفس الفترة، وهذا إن دل على شيء فإنما يدل على الصعوبة في تحويل الموارد الهامة من الادخار إلى الاستثمار. وهذا يتطلب ضرورة العمل على تطوير مناخ الاستثمار في الجزائر. ويرجع ضعف الاستثمار كذلك إلى إعطاء الأولوية للقطاعات غير المنتجة، المتمثلة في الهياكل الأساسية الاقتصادية والاجتماعية بنسبة 53%، وهو ما يؤدي إلى عجز كبير في حالة انخفاض أسعار النفط وانخفاض قيمة الدولار، كما أدت الأزمة السياسية والاقتصادية إلى تأخير هذا النشاط الحيوي. كما يعود تراجع الاستثمار في الجزائر إلى عدم استقرار الحكومة الجزائرية، وعدم استقرار السياسات، إذ تحتل الجزائر المرتبة 29 من مجموع 40 دولة بالنسبة إلى مؤشر التنافسية العالمية لسنة 2007 وبعلامة 3,98، ولعل الفساد يشكل عائقا أمام جلب الاستثمار إلى الجزائر[27]. ومع هذا فإن الجزائر تعتبر في صدارة الدول العربية فيما يتعلق بمؤشري الادخار والاستثمار، وهما مؤشران حاسمان في تحديد المستقبل الاقتصادي لأي دولة[28].

ويُعد مستوى الادخار اليوم في بلادنا من أكثر النسب ارتفاعا في العالم، وقد وصل ذروته سنة 2006 بـ 57,4% من إجمالي الناتج المحلي مقارنة بـ24% في فرنسا و 10% في ألمانيا[29]. وخلال السنوات الأربعة من 2005 إلى 2008 بلغ متوسط الادخار في الجزائر نحو 56,65% من الناتج المحلي الإجمالي سنويا، علما أن المتوسط العالمي لهذا المعدل يبلغ نحو 21% سنويا[30]. ولكن بالمقابل نسبة الادخار العالي يعني فرصة سانحة للاستثمار للقضاء على البطالة والفقر، لكن نجد أن نسبة قليلة من الادخار تذهب إلى الإستثمار والباقي يتم اكتنازه. فهناك 27.15% من الناتج المحلي الخام أي من الثروة مكتنزة عام 2006 ولم تستعمل في شيء، إذ أنها لم تُستهلك ولم تُستثمر، وهو ما يعادل 2312,13 مليار د.ج أو 31,82 مليار دولار، أي أن نسبة الادخار تُظهر أننا لا نستخدم بطريقة منتجة إمكاناتنا المالية في نفس الوقت الذي يتعطش اقتصادنا للاستثمارات المنتجة وإلى النمو والتشغيل، و هذا يعود إلى ضعف القدرة الاستيعابية للاقتصاد الجزائري.

إن الاستثمار لا يعتمد على وفرة المدخرات فحسب، بل أيضا على الفرص الاستثمارية المدروسة والمجدية اقتصاديا، وهي عادة غير متوفرة في الدول النامية، وهذا ما يطلق عليها في أدبيات الاستثمار تدني الطاقة الاستيعابية للدول النامية[31]. فمشكلة الطاقة **الاستيعابية**[32] في الجزائر لا تكمن فقط في ضيق أفق مجال استثمار الفوائض المالية المتراكمة وتحسين المؤشرات الاقتصادية وتحقيق العدالة في توزيع الثروة، ولكن المشكلة الحقيقية تكمن في العجز في تحويلها إلى رأسمال عيني ووسائل إنتاج قادرة على خلق مناصب شغل وقيمة مضافة تؤدي في النهاية إلى تحولات هيكلية اقتصادية واجتماعية تقلل الاعتماد الكلي على البترول[33]. لقد أصبحت ميزة الاقتصاد الجزائري هو تحويله لاحتياطي غير قابل للتجديد (المحروقات) إلى احتياطي متقلب (الدولارات الأمريكية المودعة في الخارج) وقابل للزوال[34].

وكما صرح محافظ بنك الجزائر، فإن معدلات توظيف الادخار الوطني في تمويل الاقتصاد لا تزال ضعيفة جداً مقارنة ببلدان شمال إفريقيا والشرق الأوسط. وأوضح أن المغرب وتونس يوظفان أفضل ادخارهما الوطني على محدوديته، وهو ما دفع الناتج الداخلي الخام في الجزائر للنمو بنسب أقل، مقارنة بالجارتين تونس والمغرب، رغم وفرة الموارد المالية بالنسبة للحالة الجزائرية[35].

وتجدر الإشارة إلى أن برنامج الإصلاح الاقتصادي الذي استهدف ضبط التوازنات المالية، ومنها سد حجم الفجوة القائمة بين الاستثمار والادخار وهي فجوة الموارد المحلية، قد أتى بثماره. وتشير بيانات الجدول (1) إلى أن الاقتصاد الجزائري قد سجل فجوة سالبة في الموارد المحلية بلغت نحو(-7,3 مليار د.ج) كمتوسط سنوي للفترة (1970-1995) أي بمتوسط (-2,66%) من الناتج المحلي الإجمالي، ثم اختفت هذه الفجوة بعد مرحلة الإصلاح، حيث سُجل فائض بلغ نحو 475 مليار د.ج كمتوسط سنوي للفترة (1996–2010) بما يمثل متوسط سنوي 13,16% من الناتج المحلي الإجمالي.

2- 2- الفجوة التمويلية : يُقصد بالفجوة التمويلية تلك الفجوة القائمة بين الادخار الوطني المتاح والاستثمارات الكلية في الاقتصاد. وتمثل الفجوة التمويلية ذلك الجزء من الاستثمار الكلي الذي لم تستطع المدخرات الوطنية المتاحة تمويله، ويتم تمويله من مصادر خارجية، أو من خلال التمويل بالعجز أو كلاهما[36]، أي الفجوة التمويلية = الاستثمارات الكلية - الادخار الوطني المتاح.

لقد صاحب فجوة الموارد الداخلية فجوة في التمويل، هذه الأخيرة كانت تتحرك في نفس اتجاه التغير لفجوة الموارد الداخلية. وبشكل عام فقد بقيت الفجوة التمويلية تتسم بالسلبية، معبرة عن الاحتياج للتمويل في الاقتصاد الوطني خلال طول الفترة (1970-1999)، حيث بلغت متوسط (-9,65%) من إجمالي الناتج الداخلي باستثناء سنة 1997 التي كانت فيها موجبة وسجلت 1,17%. لكن بداية من سنة 2000 تحسنت أوضاع الفجوة التمويلية وأصبحت تسجل فائضا، معبرة في ذلك، عن قدرة الاقتصاد الوطني للتمويل الذاتي، فقد بلغت في متوسط الفترة (2000-2010) نحو 9,11% من إجمالي الناتج الداخلي، وبلغ ذروته مع سنة 2006، أين وصلت إلى 19,15%، أي بقدرة على التمويل تقدر بـ 1630,9 مليار د.ج أي ما يعادل 22,45 مليار دولار أمريكي، وهذا باستثناء سنة 2009 التي سجلت احتياج للتمويل بـ 6,34% من إجمالي الناتج الداخلي. وبنظرة شاملة إلى كل فترة الدراسة، نجد أن الاقتصاد الجزائري قد عانى من إشكالية تمويل الاستثمارات الوطنية الجزائرية، حيث بلغت فجوة التمويل خلال الفترة (1970-2010) متوسط (-4,62%) من إجمالي الناتج الداخلي، وكانت هذه الفجوة أكثر حدة سنة 1978 التي وصل فيها احتياج الاقتصاد الجزائري للتمويل إلى أعظم قيمة له على الإطلاق وهي (-23,77%)، أي احتياج إلى التمويل بـ 24,9 مليار د.ج بالأسعار الجارية لسنة 1978.

وقد بلغ أعلى معدل للاستثمار على طول فترة الدراسة القيمة 52,10% من الناتج المحلي الإجمالي وذلك سنة 1978، بينما أدنى معدل للاستثمار سجل سنة 1997 حيث انخفض إلى 23,29%، وكان متوسط معدل الاستثمار هو 34,29% خلال الفترة (1970–2010). كما سُجل أعلى معدل للادخار خلال فترة الدراسة في سنة 2006 بنحو 57,40% من الناتج المحلي الإجمالي، بينما أدنى معدل للادخار سجل سنة 1988 بنحو 19,89%، وبلغ معدل الادخار 37,42% كمتوسط خلال الفترة (1970-2010). إن هذه الأرقام تبين أن العلاقة بين معدل الادخار ومعدل الاستثمار في الجزائر، في الواقع، تتمتع باستقرار ملحوظ، وهي بلا شك علاقة قوية، ويمكن تفسيرها بوجود تكامل مالي مرتفع بينهما.

ونشير إلى أن برنامج الإصلاح الاقتصادي الذي استهدف سد حجم الفجوة القائمة بين الدخل الوطني المتاح والطلب المحلي في الاقتصاد الجزائري وهي الفجوة التمويلية، كان له أثر ايجابي في ذلك. فالفجوة التمويلية التي بلغت نحو (-42,87 مليار د.ج، أي -9,65% من الناتج المحلي الإجمالي)كمتوسط سنوي للفترة (1970- 1999)، قد اختفت بداية من 2000 حيث سُجل فائض بلغ نحو 683,6 مليار د.ج كمتوسط سنوي خلال الفترة (2000-2010)، أي ما يمثل 9,11% من الناتج المحلي الإجمالي كمتوسط سنوي لهذه الفترة.

2- 3- قدرة الصادرات على تغطية الواردات : إن جزءا من مستلزمات التنمية يتم استيراده من الخارج ويدفع ثمنه بالعملة الصعبة، وتعد قيمة الصادرات الوطنية من السلع والخدمات أهم مصدر للعملة الصعبة. وعليه، فإن قدرة قيمة الصادرات على تغطية قيمة الواردات تعد أحد المؤشرات على مدى قدرة البلد على كسر قيد النقد الأجنبي الذي يواجه التنمية. ويبين هذا المؤشر نسبة تغطية إيرادات الصادرات لمدفوعات الواردات، ويُفترض أن تحسن أداء الصادرات يؤدي إلى زيادة قيمة هذا المؤشر، كما أن انخفاض الواردات يؤدي كذلك إلى ارتفاع قيمة هذا المؤشر. وبصورة عامة، فإن انخفاض قيمة هذا المؤشر تعني انخفاض قدرة الصادرات على تمويل الواردات، وهذا يعني أن البلد سوف يلجأ إلى الاحتياطيات الدولية لتمويل الواردات، مما يؤدي إلى تدهور وضع الاحتياطيات الدولية، ويزيد من تفاقم مشكلة المديونية الخارجية[37]. كما أن هناك علاقة بين حجم قطاع التصدير وحجم المدخرات المحلية، ومعنى ذلك أن نمو الصادرات يعمل على زيادة حجم المدخرات المحلية وبالتالي يضيق من الفجوة التمويلية المحلية بين الاستثمار والادخار المحليين. فالصادرات هي القوة الدافعة للنمو الاقتصادي من ناحية، ولعلاج الفجوة وعدم التوازن المحلي والخارجي معا من ناحية أخرى. ويمكن إيجاز الملاحظات في النقاط التالية الجدول (2) :

الفترة (1970-1979) : نقصت فيها قيمة الصادرات عن قيمة الواردات باستثناء سنة 1974، وبلغ معدل التغطية الخارجية لهذه الفترة النسبة 81,32% فقط. وهذا يدل على أن الجزائر عانت من نقص العملات الأجنبية اللازمة لتمويل الواردات، أي أن فجوة الصرف الأجنبي شكلت عائقا في طريقها إلى النمو.

الفترة (1980-1985) : عرفت زيادة في الصادرات عن الواردات، وشهد معدل التغطية الخارجية نوعا من الاستقرار في حدود 111% كمتوسط سنوي لهذه الفترة.

الفترة (1986-1990) : شهد معدل التغطية الخارجية هبوطا كبيرا وصل إلى 76,2% سنة 1986 وهو ناتج عن انهيار أسعار المحروقات التي مثلت حصة الأسد في الصادرات الجزائرية، ثم عرف معدل التغطية ارتفاعا ملحوظا سنة 1987 بلغ 114,7%، ليعاود الانخفاض من جديد ولكن بشكل أكثر حدة، مسجلا بذلك رقما قياسيا بلغ 62,8% سنة 1988. ثم بعدها ارتفع تدريجيا حتى بلغ معدل 93,2% سنة 1990 لكن دون أن ترقى الصادرات إلى تغطية الواردات.

الفترة (1991-1995) : بعدما وصل معدل التغطية سنة 1991 إلى 124,3% مستدلا على قدرة الصادرات لتغطية الواردات، شهد انحدارا متواصلا للسنوات 1992، 1993، 1994 بلغ على الترتيب : 108,9%، 93,7%، 80,7%.

الفترة (1996-2010) : بداية من سنة 1996 أصبحت قيمة الصادرات تزيد عن قيمة الواردات، باستثناء سنتي 1998 و 2009 اللتين عرفتا تراجعا بتسجيلهما 99,4% و 98,4% على الترتيب، وبالتالي فمعدل التغطية الخارجية فاق نسبة 100% في باقي السنوات، حيث سجل معدل التغطية الخارجية 126,2% سنة 1996، وخلال هذه الفترة بلغ متوسط 153,95%.

وبنظرة شاملة على طول فترة الدراسة (1970-2010) نجد أن معدل التغطية الخارجية بلغ متوسط 114,48% أي أن متوسط نسبة تغطية الصادرات للواردات خلال فترة الدراسة هو أكبر من الواحد، و سجل خلالها رقمين قياسيين؛ الأدنى كان سنة 1988 بمقدار 62,8% والأعلى تحقق سنة 2006 بمقدار 222,7%، هذا الأخير كانت نتيجة الانفجار الذي عرفته قيمة صادرات المحروقات التي تضاعفت بين 2001 و 2006.

إذا كانت الدول النامية تعاني من ضعف الادخار المحلي الكفيل بضمان تمويل برامج التنمية، أي وجود فجوة مالية بين ما توفره مواردها المحلية المتمثلة في المدخرات الوطنية وبين مستلزمات التنمية الاقتصادية من جهة، وتعاني أيضا من ضعف حصيلة العوائد المالية من الصادرات أي وجود فجوة في التجارة الخارجية تحول دون تغطية الواردات من جهة، فإن الوضع في الجزائر يختلف، حيث توفر التجارة الخارجية للبترول والجباية البترولية في ظل ارتفاع أسعار البترول مصادر تمويل هامة كافية لتنفيذ مخططات التنمية[38].

وإن ما أتت به الوفرة المالية النفطية ستذهب به الندرة المالية النفطية إذا لم يتم الإسراع في تجميع كافة الطاقات المالية وغير المالية الكبيرة منها والصغيرة. ومن ثم العمل على تعبئتها وبالتالي إعادة تشكيلها في صورة كيانات أو مشاريع اقتصادية فعالة تزيد من نطاق القاعدة الإنتاجية المحلية، وتحد من أثر التراجع في العائدات النفطية على بنية الاقتصاد الوطني[39]. ذلك أن الإنتاج العالمي للنفط قد توقف نموه، ويتوقع أن يتناقص في سنة 2019 إلى 90% من الذروة التي بلغها إنتاجه[40]. إن الانتعاش الاقتصادي الذي تعيشه الجزائر اليوم يوفر لها فرصة تاريخية للتعامل مع التحديات في الوقت الراهن، والمتعلقة بتحقيق الاستفادة المثلى من التدفق النقدي اليومي الكبير للعائدات النفطية، وهو ما يقتضي توظيفه في فرص الاستثمار التي تكفل لها تحقيق هدفها الاستراتيجي في تنويع مصادر دخلها، وخلق مصادر تعوض تراجع مخزونها النفطي، سواء تمثلت تلك الفرص في قطاعات الاقتصاد الداخلي، أو كانت فرص استثمارية خارجية. ولابد من الإسراع بوتيرة النشاط الاقتصادي فيها وبمعدل يتناسب مع ارتفاع حجم السيولة، والموازنة بين وتيرة التنمية الاقتصادية من جهة، واحتياجات التنمية البشرية من جهة أخرى[41]. وإذا كان مؤشر قدرة الصادرات على تغطية الواردات يتعلق بمدى وفرة النقد الأجنبي، فهناك حاجة ماسة لمعرفة مدى مشاركة رأس المال الأجنبي في الاستثمار، وهذا ما سنراه في النقطة الرابعة.

2- 4- نسبة تدفقات رأس المال الخارجي إلى الاستثمار المحلي : يتم التوصل إلى حساب هذا المؤشر بحصر تدفقات رأس المال الخارجي من جميع المصادر للدولة خلال فترة معينة، واستخراج النسب المئوية لمجموع هذه التدفقات منسوبة إلى إجمالي الاستثمار المحلي خلال الفترة نفسها، وهذا المؤشر يقيس مدى مساهمة رأس المال الخارجي في تمويل الاستثمار المحلي، ومدى مساهمة المدخرات الوطنية في تمويل الاستثمار المحلي. وتتمثل رؤوس الأموال الخارجية في القروض العمومية، القروض التجارية، المنح والمساعدات الأجنبية... إلخ. وتتأتى رؤوس الأموال هذه في الغالب من عدة مصادر مختلفة كالبنوك التجارية، الأسواق المالية العالمية، الديون الحكومية. وهي تشكل المصادر الأساسية الخارجية لتمويل التنمية الإقتصادية.

إن العلاقة التي قد تكون موجودة في البلدان النامية بين المدخرات المحلية وتدفقات رؤوس الأموال الأجنبية، قد أخذت حيزا كبيرا من الدراسات النظرية والتجريبية. وهناك طرحيْن أساسيين متنافسين ؛ الأول يرى أن تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية تعتبر موارد إضافية صافية للمدخرات المحلية تساهم في تعزيز التمويل الداخلي، والثاني يرى أن حشد رؤوس الأموال الخارجية يؤدي إلى إزاحة الادخار المحلي عن طريق استبعاده من الاستثمارات الأكثر ربحية[42]. فحسب الطرح الأول، فإن رؤوس الأموال الأجنبية سوف تحقق استثمارات يعجز الادخار المحلي عن تمويلها؛ وهي تمثل فرضية التكامل. وحسب الطرح الثاني، فإن رؤوس الأموال الخارجية (خاصة المساعدات) ستكون بديلا عن الادخار المحلي الذي من شأنه أن يرتخي ويضعف، كما أن الأثر على النمو سيكون عديم الجدوى (تافه)، وعلى المدى الطويل ستكون هناك تأثيرات سلبية على سلوك الادخار؛ وهذه تمثل فرضية الاستبدال[43].

إن الاستعانة بالموارد الخارجية عموما، وفي حالة البلدان النامية على وجه الخصوص يجب أن تضل في حدود الدور المكمل أو المعزز للموارد الوطنية بما يضمن في النهاية تخفيف الاعتماد عليها، كما لا يجب أن يقبل بلد ما على الاعتماد على رأس المال الأجنبي طالما تسنى له تعبئة الموارد الوطنية لنفس الغرض. إن الإفراط في دور الاستثمارات الأجنبية قد يؤدي – إذا ما أهمل تقديره والتخطيط لإحتواء آثاره – إلى استرخاء المدخرات الوطنية أو استرخاء المجهودات الوطنية بصفة عامة، وهو أمر يتعارض مع قيام هذه الاستثمارات بدور المعزز للمجهودات الوطنية، فهناك العديد من الدراسات التي أجريت أخيرا لدراسة الأثر الصافي لتدفق رؤوس الأموال الأجنبية على مستوى الادخار المحلي في البلدان المتخلفة، وأثبتت أن استيراد رأس المال الأجنبي قد أدى إلى حدوث ما يمكن تسميته باسترخاء المدخرات الوطنية (خاصة الحكومية)[44]. وفي هذا الجزء سنعتمد فقط على تدفقات الاستثمار الأجنبي إلى الجزائر، بالإضافة إلى الديون الخارجية وآثارها على الادخار المحلي.

2- 4- 1- نسبة تدفق الاستثمار الأجنبي إلى الاستثمار المحلي : يعد الاستثمار الأجنبي المباشر أحد روافد التنمية ومحركاتها لاسيما في البلدان النامية، نظرا للادخارات المنخفضة في تلك البلدان، وشح حجم المساعدات والمنح المالية من البلدان المتقدمة والمؤسسات المالية الرسمية وغير الرسمية إلى البلدان النامية، وصعوبة الحصول على الاقتراض الخارجي وما يترتب عليه من فوائد مركبة تثقل كاهل الدول الفقيرة[45].

ويتضح من الجدول (3) ما يلي :

- الفترة (1970-1984) : بلغ متوسط نسب مشاركة الاستثمار الأجنبي من إجمالي الاستثمار المحلي المقدار 1,67%، أي بمتوسط117,1 مليون دولار ؛

- **الفترة (1985-1995)** : شهد متوسط الاستثمار الأجنبي من إجمالي الاستثمار المحلي استقرارا وسجل 0,061%، أي بمتوسط 9,45 مليون دولار، وهي نسبة ضعيفة جدا ؛ فبالرغم من الدور المرجو للاستثمار الأجنبي المباشر في دعم جهود التنمية الاقتصادية، إلا أن الجزائر كانت غير مُوفقة خلال هذه الفترة في استقطاب إلا الجزء اليسير منه خاصة منذ بداية الصدمة النفطية سنة 1986. وهكذا يتبين، أنه منذ بداية هذه الصدمة النفطية وحتى عام 1995 تدهورت الحصة النسبية للجزائر في استقطاب تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر. فبالرغم من الموقع الجغرافي المميز للجزائر، وصلاتها التاريخية مع أوروبا، إلا أنها لم تتمكن من استقطاب مزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر لدعم مسيرتها التنموية، مقارنة مع عقد السبعينات. ويرجع هذا التدهور في استقطاب التدفقات بشكل أساسي إلى عدم توفر الأوضاع الملائمة لجذبه خاصة بعد مرحلة الصدمة النفطية، التي عرف فيها الوضع الماكرو اقتصادي تباطأ في النمو الاقتصادي العام، وسجلت معدلات نمو سالبة خلال الفترة (1990-1994) وتفاقمت حدة الاختلالات والفجوات، منها تفاقم حجم المديونية الخارجية والفجوة التضخمية وعدم واقعية أسعار الصرف، بالإضافة إلى الوضع السياسي والأمني الذي تميز بعدم الاستقرار ابتداء من أواخر 1989. وبسبب هذه الأوضاع المتردية في الجزائر كان المناخ غير جذاب للاستثمار الأجنبي[46].

- **الفترة (1996-2010)** : بلغ متوسط نسب مشاركة الاستثمار الأجنبي من إجمالي الاستثمار المحلي المقدار 4%، أي بمتوسط 1194,2 دولار. ونلاحظ أن الجزائر قد استقطبت 270 مليون دولار في عام 1996 ليصل إلى 2264 مليون دولار سنة 2010. لكن هذا المقدار لا يتلاءم مع حجم اقتصادها الذي يعتبر ثالث اقتصاد عربي قياسا بحجم الناتج المحلي الإجمالي بعد السعودية والإمارات، ويرجع تواضع الاستثمارات الأجنبية في الجزائر إلى اقتصارها على قطاع النفط من جهة، وتباطؤ عملية الإصلاح في القطاع الصناعي الذي يعرف سيطرة القطاع العام وتباطؤ عملية الخوصصة

من جهة أخرى[47]. وعموما، فقد بلغ متوسط نسب مشاركة الاستثمار الأجنبي من إجمالي الاستثمار المحلي للفترة (1970-2010) المقدار 2,09%، ومعنى هذا أن المدخرات المحلية في الجزائر بالإضافة إلى تدفقات رؤوس الأموال الخارجية الأخرى من ديون حكومية وقروض ومساعدات ومنح قد مولت خلال الفترة نفسها ما نسبته 97,91% من الاستثمارات، بصورة إجمالية.

وهناك ملاحظة وهي أن أرقام الاستثمار وتدفق الاستثمار الأجنبي تعبر عما كان فعلا، وليس ما يجب أن يكون، فهي لا تبين الحاجة الحقيقية من الاستثمار وتدفق رأس المال الخارجي، وفي ضوء الأحوال الاقتصادية للجزائر فإن ما نُفذ من استثمارات وما تم الحصول عليه من الاستثمار الأجنبي أقل بكثير من الحاجة الحقيقية للجزائر من الاستثمارات وتمويلها.

2- 4- 2- نسبة الديون الخارجية إلى الادخار المحلي : من خلال التجربة التنموية للجزائر يلاحظ أنها لم تصل بعد إلى مرحلة الاعتماد على الذات، ولم تستطع تسريع عمليات التنمية المنشودة. بل على العكس من ذلك، فقد تفاقمت مشاكل ديونها الخارجية خلال حقبة السبعينات والثمانينات وخاصة التسعينات من القرن الماضي، فقد سبب الإفراط في الاعتماد على التمويل الخارجي في حصول تراخي معتبر في تعبئة الادخار المحلي.

لقد بلغ دين الجزائر الخارجي 25 مليار دولار سنة 1991، وكان من أسباب المديونية غياب الادخار ؛ إذ نتج من ضعف الادخار الوطني اختلالات أثرت في توازن السيولة النقدية الناجمة عن فائض في الأوراق النقدية المتداولة، حيث تسبب ذلك في حدوث تضخم تسارعت وتيرة ارتفاعه بنسبة 85% إلى 90% سنة 1989، لأن المداخيل النفطية أصبحت لا تتماشى مع الأهداف الرامية إلى الاحتفاظ بالحجم الإنتاجي، وهو ما أدى إلى زيادة العجز السنوي الذي تسجله خزينة الدولة، إذ بلغ 190 مليار د.ج سنة 1991، مما دفع بالجزائر إلى الاقتراض الداخلي و الخارجي، وتسبب في تدهور قيمة الدينار أمام سعر الدولار الواحد حتى بلغ 5 دنانير سنة 1985، ثم تدهور إلى 8,9 دنانير سنة 1989، ليصل إلى 18,12 دينارا سنة 1991، و 23 دينارا سنة 1993، ثم يقفز إلى 80 دينارا سنة 2004[48]، ليتحسن في سنة 2010 ببلوغه 74,39 دينارا.

إن أزمة المديونية كان لها الأثر السلبي على حجم الادخار المحلي، ويمكن أن نلاحظ ذلك من خلال النقاط التالية[49] :

- الانسياق وراء التمويل الأجنبي في ظل سهولة تجنيد القروض الأجنبية خاصة في فترة السبعينات جعله بديلا للادخار المحلي، والنتيجة حدوث ما يعرف الاسترخاء في تعبئة الادخار المحلي، وهذا في الوقت الذي نمت فيه القوى الاستهلاكية بشكل متسارع ؛
- زيادة عبأ التمويل الخارجي أدى إلى إضعاف القدرة على تكوين المدخرات المحلية، لأن هذه الأعباء أصبحت تلتهم نسبة هامة من الناتج المحلي الإجمالي، وهي تمثل نقصا في الموارد المتاحة التي كان من الممكن أن تؤدي إلى تدعيم القدرة الادخارية. وهكذا تساهم الأعباء الناتجة عن الدين الخارجي في التدهور الحاصل لمعدلات الادخار المحلي، حيث تصبح خدمة الدين منافسا بارزا للادخار المحلي.

ويمكن قياس أثر أعباء الدين الخارجي على الادخار المحلي عن طريق حساب نسبة مدفوعات خدمة الديون الخارجية إلى الادخار المحلي. تبين أن نسبة خدمة الدين إلى الادخار المحلي في الجزائر مرتفعة[50]، وقد ارتفعت هذه النسبة بصورة متواصلة من سنة 1970 إلى 1989 أين سجلت على التوالي 3,08% و 61,15% ، لتتراجع بعدها سنة 1990 حيث سجلت 51,78% ثم ارتفعت من جديد بحدة مسجلة رقما قياسيا سنة 1993 وصل إلى 66,12% من الادخار المحلي، لتبدأ في مرحلة التراجع والانحدار تدريجيا إلى أن وصلت إلى نسبة 1,55% سنة 2009 ، وهي نسبة ضعيفة جدا مقارنة مع ما حصل في الفترة (1988-1995) أين بلغت متوسط 53,85%، أي أن الديون الخارجية كانت تلتهم أكثر من نصف المدخرات المحلية. وكان من الممكن زيادة الادخار المحلي، وذلك إذا تصورنا أن معدل خدمة الدين الخارجي كان أقل من ذلك المستوى الذي كان سائدا خلال السنوات المذكورة. فالديون إذن؛ كانت تمتص بشكل رهيب معظم ما يُدخر، فعوض أن تأخذ هذه المدخرات طريقها إلى الاستثمار، فإنها تذهب لسداد الديون.

وبصفة عامة، ما كان الأمر كذلك بالنسبة للجزائر في السنوات الأخيرة من الألفية الثالثة. فقد أتاحت لها وفرة مواردها المالية فرصا متنامية لزيادة الاستهلاك والادخار في آن واحد، مما جعلها قادرة على تمويل مختلف مشروعات

التنمية الاقتصادية والاجتماعية دون معاناة من الخيارات الصعبة والقاسية. وخلافا للمعادلة المألوفة في الدول النامية عامة حيث مشروعات التنمية تبحث عن التمويل اللازم لها، كانت الموارد المالية للجزائر تبحث عن مشروعات لتمويلها. وتتمثل التحديات في قدرة الجزائر على اغتنام فرصها في التنمية، التي أتاحتها لها ظروف الوفرة المالية فيها، على أفضل وجه ممكن. وضرورة التوظيف الأمثل للادخار الوطني الذي بلغ على مستوى صندوق ضبط الموارد لوحده حوالي 40% من الناتج الداخلي الخام[51].

خلاصة : بشكل عام فيما يتعلق بكفاءة المدخرات المحلية في تمويل التنمية بالجزائر، نلاحظ أنها لم تكن قادرة على تمويل التنمية في الاقتصاد الجزائري خلال المرحلة (1970-1999)، ولكنها بداية من سنة 2000 أصبحت تتمتع بقدرة تمويلية ذاتية، ويظهر ذلك من خلال المؤشرات التي حاولنا تطبيقها وهي : فجوة الموارد المحلية ؛ الفجوة التمويلية ؛ قدرة الصادرات على تغطية الواردات ؛ نسبة تدفقات الاستثمار الأجنبي إلى الاستثمار المحلي ؛ ونسبة خدمة الدين الخارجي إلى الادخار المحلي. فبالنسبة لفجوة الموارد المحلية أتضح أن الجزائر عانت من هذه الفجوة بدرجات متفاوتة من سنة إلى أخرى، إلى أن استقرت في الاتجاه الموجب بداية من سنة 1996. بالنسبة لمؤشر قدرة الصادرات على تغطية الواردات، فيتضح أن قيمة الصادرات الجزائرية قد عجزت عن تغطية قيمة الواردات خلال الفترات (1970ـــ1979) و (1986ـــ1990)، بينما استطاعت أن تغطي الواردات خلال الفترات (1980ـــ1985) و (1996–2010). أما بالنسبة لتدفقات الاستثمار الأجنبي إلى الاستثمار المحلي فبلغت خلال الفترة (1970- 1984) النسبة 1,67%، أما الفترة (1985-1995) فبلغت النسبة 0,061%، وخلال الفترة (1996-2010) بلغت التدفقات 4%. وبلغ متوسط الفترة (1970–2010) ما نسبته 2,09%، ومعنى هذا أن المدخرات المحلية في الجزائر بالإضافة إلى تدفقات رؤوس الأموال الخارجية الأخرى من ديون حكومية وقروض ومساعدات ومنح قد مولت خلال الفترة (1970–2010) ما نسبته 97,91% من الاستثمارات، بصورة إجمالية. وبالنسبة لمؤشر خدمة الدين الخارجي إلى الادخار المحلي فنلاحظ أن الديون الخارجية كانت تمتص بشكل رهيب معظم ما يُدخر، فعوض أن تأخذ هذه المدخرات طريقها إلى الاستثمار، كانت تذهب لسداد الديون، خاصة خلال المرحلة الصعبة التي مر بها الاقتصاد الجزائري (1988-1995) التي امتصت فيها الديون أكثر من نصف المدخرات المحلية في الجزائر.

ملحق الجداول والأشكال البيانية

الجدول (1) : فجوة الموارد المحلية والفجوة التمويلية في الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 1970-2010 الوحدة : مليون د.ج

السنة	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)
1970	24 072,3	7 172,3	29,79	8 751,6	36,36	-1 579,3	-6,56	4 945,1	-3 806,5	56,5	-15,81
1971	24 922,8	6 652,6	26,69	8 887,1	35,66	-2 234,5	-8,97	5 979,7	-2 907,4	67,3	-11,67
1972	30 413,2	8 952,5	29,44	10 441,1	34,33	-1 488,6	-4,89	7 522,6	-2 918,5	72,0	-9,60
1973	34 531,1	11 877,6	34,40	13 940,5	40,37	-2 062,9	-5,97	9 063,5	-4 877,0	65,0	-14,12
1974	55 560,9	24 020,9	43,23	22 075,2	39,73	1 945,7	3,50	18 876,4	-3 198,8	85,5	-5,76
1975	61 573,9	22 234,7	36,11	27 837,6	45,21	-5 602,9	-9,10	17 477,2	-10 360,4	62,8	-16,83
1976	74 075,1	29 044,3	39,21	31 926,5	43,10	-2 882,2	-3,89	22 353,5	-9 573,0	70,0	-12,92
1977	87 240,5	31 142,0	35,70	40 814,0	46,78	-9 672,0	-11,09	22 730,0	-18 084,0	55,7	-20,73
1978	104 831,6	39 509,4	37,69	54 621,7	52,10	-15 112,3	-14,42	29 701,8	-24 919,9	54,4	-23,77
1979	128 222,6	52 441,6	40,90	54 431,3	42,45	-1 989,7	-1,55	38 354,3	-16 077,0	70,5	-12,54
1980	162 507,2	70 119,2	43,15	63 512,0	39,08	6 607,2	4,07	52 486,9	-11 025,1	82,6	-6,78
1981	191 468,5	78 104,2	40,79	70 835,7	37,00	7 268,5	3,80	58 432,7	-12 403,0	82,5	-6,48
1982	207 551,9	81 519,5	39,28	77 342,4	37,26	4 177,1	2,01	58 309,1	-19 033,3	75,4	-9,17
1983	233 752,1	93 122,0	39,84	87 819,0	37,57	5 303,0	2,27	66 423,2	-21 395,8	75,6	-9,15
1984	263 855,9	99 204,0	37,60	92 531,5	35,07	6 672,5	2,53	69 581,5	-22 950,0	75,2	-8,70
1985	291 597,2	106 342,2	36,47	96 765,4	33,18	9 576,8	3,28	72 851,9	-23 913,5	75,3	-8,20
1986	296 551,4	87 738,9	29,59	99 333,3	33,50	-11 594,4	-3,91	52 402,2	-46 931,1	52,8	-15,83
1987	312 706,1	100 247,6	32,06	93 880,2	30,02	6 367,4	2,04	62 317,7	-31 562,5	66,4	-10,09
1988	347 716,9	69 160,4	19,89	98 040,2	28,20	-28 879,8	-8,31	55 115,0	-42 925,2	56,2	-12,34
1989	422 043,0	87 133,6	20,65	128 766,0	30,51	-41 632,4	-9,86	88 669,3	-40 096,7	68,9	-9,50
1990	554 388,1	152 300,7	27,47	160 217,0	28,90	-7 916,3	-1,43	139 785,4	-20 431,6	87,2	-3,69
1991	862 132,8	316 768,2	36,74	266 733,9	30,94	50 034,3	5,80	264 989,9	-1 744,0	99,3	-0,20
1992	1 074 695,8	344 124,9	32,02	319 811,1	29,76	24 313,8	2,26	290 745,0	-29 066,1	90,9	-2,70
1993	1 189 724,9	322 463,8	27,10	336 203,0	28,26	-13 739,2	-1,15	236 784,1	-99 418,9	70,4	-8,36
1994	1 487 403,6	389 702,8	26,20	467 941,2	31,46	-78 238,4	-5,26	306 405,3	-161 535,9	65,5	-10,86
1995	2 004 994,7	545 643,3	27,21	633 031,4	31,57	-87 388,1	-4,36	422 442,0	-210 589,4	66,7	-10,50
1996	2 570 028,9	815 532,5	31,73	644 641,4	25,08	170 891,1	6,65	606 273,5	-38 367,9	94,0	-1,49
1997	2 780 168,0	889 402,1	31,99	647 459,0	23,29	241 943,1	8,70	680 060,0	32 601,0	105,0	1,17
1998	2 830 490,0	777 348,2	27,46	773 955,4	27,34	3 392,8	0,12	530 300,7	-243 654,7	68,5	-8,61
1999	3 238 197,5	1 031 186,3	31,84	849 951,4	26,25	181 234,9	5,60	704 896,0	-145 055,4	82,9	-4,48
2000	4 123 513,9	1 856 985,5	45,03	971 661,1	23,56	885 324,4	21,47	1 481 270,8	509 609,7	152,4	12,36
2001	4 227 113,1	1 764 258,9	41,74	1 134 601,9	26,84	629 657,0	14,90	1 453 140,0	318 538,1	128,1	7,54
2002	4 522 773,3	1 849 343,1	40,89	1 386 382,4	30,65	462 960,7	10,24	1 494 895,4	108 513,0	107,8	2,40
2003	5 252 321,1	2 366 121,4	45,05	1 593 589,0	30,34	772 532,4	14,71	2 002 979,9	409 390,9	125,7	7,79

7,59	122,8	466 823,0	2 515 018,4	14,75	906 909,0	33,31	2 048 195,4	48,06	2 955 104,4	6 149 116,7	2004
15,53	149,0	1 174 578,8	3 571 096,1	23,47	1 774 694,2	31,69	2 396 517,3	55,16	4 171 211,5	7 561 984,3	2005
19,15	163,3	1 630 891,6	4 206 423,1	27,15	2 312 134,3	30,25	2 575 531,5	57,40	4 887 665,8	8 514 838,8	2006
16,75	148,7	1 569 014,2	4 793 938,0	22,56	2 113 030,6	34,43	3 224 923,8	56,99	5 337 954,4	9 366 562,2	2007
14,64	139,1	1 623 351,0	5 777 888,8	19,62	2 175 769,7	37,46	4 154 537,8	57,08	6 330 307,5	11 090 022,2	2008
-6,34	86,4	-636 123,0	4 041 403,8	-0,06	-6 380,7	46,62	4 677 526,8	46,55	4 671 146,1	10 034 255,0	2009
2,86	107,1	344 922,9	5 210 787,4	7,61	916 472,8	40,38	4 865 864,5	47,99	5 782 337,3	12 049 493,0	2010

Source: Collections Statistiques N 166/ 2011, novembre 2011, ONS, Alger, p 10, 12, 54, 55, 60, 61, 162.

بيانات الأعمدة :

(1) : الناتج الداخلي الخام ؛ (2) : الادخار المحلي (*) ؛ (3) : معدل الادخار المحلي (*) % ؛ (4) : الاستثمار الكلي ؛ (5) : معدل الاستثمار (*) % ؛ (6) : فجوة الموارد المحلية (*) ؛ (7) : فجوة الموارد المحلية / الناتج الداخلي الخام (*) % ؛ (8) : الادخار الوطني الصافي ؛ (9) : الفجوة التمويلية (*) ؛ (10) : الادخار الوطني الصافي / الاستثمار % (*) ؛ (11) : الفجوة التمويلية / الناتج الداخلي الخام (*) %.

(*) : قيم محسوبة من طرف الباحث.

الجدول (2) : الصادرات منسوبة إلى الواردات للجزائر خلال الفترة (1970 - 2010)

السنة	الواردات بالمليون دج	الصادرات بالمليون دج	معدل تغطية التجارة الخارجية %(*)
1970	6 972,3	5 323,3	76,3
1971	6 871,9	4 578,2	66,6
1972	7 703,0	6 166,8	80,1
1973	10 857,3	8 750,0	80,6
1974	19 500,7	21 403,1	109,8
1975	26 361,8	20 714,1	78,6
1976	27 322,2	24 362,8	89,2
1977	36 298,9	26 553,5	73,2
1978	41 874,8	26 689,4	63,7
1979	41 981,6	39 908,3	95,1
1980	49 299,3	55 802,2	113,2
1981	59 032,9	66 181,8	112,1
1982	60 185,4	64 223,3	106,7
1983	60 205,8	65 343,9	108,5
1984	61 558,1	67 688,0	110,0
1985	59 462,2	68 629,8	115,4
1986	50 832,5	38 714,2	76,2
1987	39 961,8	45 834,0	114,7
1988	79 453,4	49 897,5	62,8
1989	121 065,9	78 057,9	64,5
1990	139 110,1	129 593,0	93,2
1991	198 354,3	246 532,5	124,3
1992	244 491,7	266 289,9	108,9
1993	269 125,7	252 299,4	93,7
1994	424 503,2	342 567,2	80,7
1995	616 099,4	533 047,1	86,5
1996	628 496,5	793 315,3	126,2
1997	600 360,0	835 488,1	139,2
1998	656 079,5	652 257,3	99,4
1999	737 629,0	911 556,4	123,6
2000	857 221,9	1 734 750,7	202,4
2001	930 677,5	1 550 898,4	166,6
2002	1 159 170,2	1 605 789,6	138,5
2003	1 254 041,2	2 008 951,3	160,2
2004	1 577 137,7	2 462 919,6	156,2
2005	1 820 427,1	3 569 649,3	196,1
2006	1 863 501,3	4 149 706,9	222,7
2007	2 326 059,4	4 402 231,8	189,3
2008	3 170 777,2	5 311 253,0	167,5
2009	3 583 772,0	3 525 855,1	98,4
2010	3 748 617,9	4 610 102,5	123,0

المصدر : Collections Statistiques N 166/ 2011, novembre 2011, ONS, Alger, pp 10, 54,55.

(*): قيم محسوبة من طرف الباحث.

الجدول (3) : نسبة تدفق الاستثمار الأجنبي إلى الاستثمار المحلي خلال الفترة (1970 - 2010)

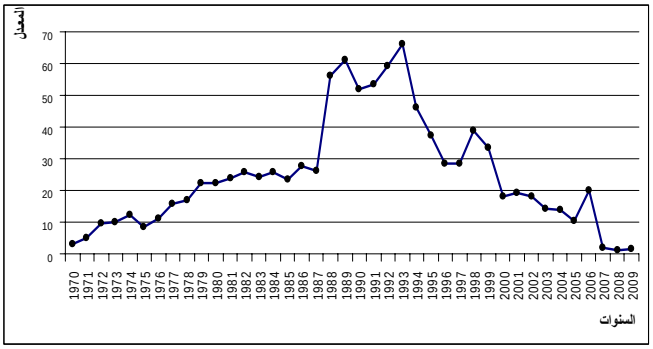
السنة	الاستثمار الأجنبي المباشر بالمليون دج	الاستثمار المحلي بالمليون دج	الاستثمار الأجنبي المباشر / الاستثمار المحلي %
1970	395,56	8 751,60	4,52
1971	2,95	8 887,10	0,03
1972	185,92	10 441,10	1,78
1973	202,06	13 940,50	1,45
1974	1496,80	22 075,20	6,78
1975	469,93	27 837,60	1,69
1976	778,67	31 926,50	2,44
1977	740,04	40 814,00	1,81
1978	536,00	54 621,70	0,98
1979	99,00	54 431,30	0,18
1980	1339,29	63 512,00	2,11
1981	332,32	70 835,70	0,47
1982	0,00	77 342,40	0,00
1983	368,71	87 819,00	0,42
1984	383,73	92 531,50	0,41
1985	0,00	96 765,40	0,00
1986	23,51	99 333,30	0,02
1987	19,35	93 880,20	0,02
1988	76,89	98 040,20	0,08
1989	91,30	128 766,00	0,07
1990	107,58	160 217,00	0,07
1991	221,61	266 733,90	0,08
1992	218,72	319 811,10	0,07
1993	303,55	336 203,00	0,09
1994	525,83	467 941,20	0,11
1995	381,19	633 031,40	0,06
1996	14781,74	644 641,40	2,29
1997	14995,68	647 459,00	2,32
1998	29426,29	773 955,40	3,80
1999	33752,11	849 951,40	3,97
2000	32962,52	971 661,10	3,39
2001	92402,96	1 134 601,90	8,14
2002	84862,29	1 386 382,40	6,12
2003	49068,24	1 593 589,00	3,08
2004	63557,18	2 048 195,40	3,10
2005	79301,73	2 396 517,30	3,31
2006	130400,65	2 575 531,50	5,06
2007	115510,54	3 224 923,80	3,58
2008	167527,78	4 154 537,80	4,03
2009	200544,96	4 677 526,80	4,29
2010	168420,77	4 865 864,50	3,46

المصدر: السنوات من 1970 - 1979 و 2008-2010:
World Development Indicators WDI2012, (01.04.2012), en ligne: http://data.worldbank.org/country/algeria

السنوات من 1980–1995: علاوة نوارى، التكامل الاقتصادي العربي والإسلامي - اللوحة الاقتصادية لمسيرة التنمية (الجزائر نموذجا)، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2010. ص 361.

السنوات من 1996–2007: حسن كريم حمزة، العولمة المالية والنمو الاقتصادي، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط1، 2011، ص 99، ص 109

الشكل (2) : تطور خدمة الدين إلى الادخار المحلي خلال الفترة 1970 ـ 2009



المصدر: اعتمادا على بيانات المصادر التالية : Collections Statistiques N° 166/ 2011, novembre 2011, ONS, Alger, p 162 .-
-WDI2009
- الجزائر بالأرقام رقم 40، الديوان الوطني للإحصائيات، مديرية المنشورات والنشر والتوثيق والطبع، الجزائر، نشرة 2010، ص 56.

الإحالات والمراجع :

[1]- عمار السيد عبد الباسط، أثر الضريبة العامة على المبيعات على القوة الادخارية في الاقتصاد، مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية، ط1، 2011، ص ص 139-149.

[2]- Modigliani Franco. Cycle de vie, épargne individuelle et richesse des nations. In: Revue française d'économie. Volume 1 N°2,1986. pp.17-18, (27/03/2012), en ligne:
http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/rfeco_0769-0479_1986_num_1_2_1116

[3]- فالح بن عبد الله بن محمد الحقباني، الادخار العائلي وأثره في التنمية الاقتصادية من منظور إسلامي، رسالة دكتوراه في الاقتصاد الإسلامي - غير منشورة، جامعة أم القرى، المملكة العربية السعودية، 1999، ص 23.

[4]- غازي عناية، تمويل التنمية الاقتصادية بالتضخم المالي، دار الجيل، بيروت، دون سنة نشر، ص 238.

[5]- الهادي أحمد محمد حسن، الادخار في النظام الإسلامي، مجلة العلوم والبحوث الإسلامية، معهد العلوم والبحوث الإسلامية، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، 2011، ص ص 6-7 ، على الخط :
http://www.sustech.edu/staff_publications/20120226103804244.pdf

[6]- عبد العزيز قاسم محارب، الأزمة المالية العالمية الأسباب والعلاج، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2011، ص 7.

[7]- Georges a. Soglohoun, épargne intérieure et croissance économique : cas du bénin, mémoire de maîtrise es science économique, université d'Abomey calavi, république du bénin,2010, p 25.

[8]- خالد عبد الرحمن البسام، نموذج للادخار العائلي في المملكة العربية السعودية، دراسة قياسية للفترة (1970-2002)، مجلة جامعة الملك عبد العزيز، المملكة العربية السعودية، العدد 1، 2005، ص ص4-5.

[9]- Pierre VOLLE, Les arbitrages budgétaires des ménages : réflexions et voies de recherche, Centre de recherche DMSP – DRM (UMR CNRS 7088), Université Paris Dauphine, Paris, Cahier n°351, Février 2006, P 15.

[10]- Schubert Katheline. Cycle de vie et élasticité de l'épargne des ménages au taux d'intérêt. In: Économie ET prévision. Numéro 104, 1992-3. p. 115 , (27/03/2012), en ligne:
http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/ecop_0249-4744_1992_num_104_3_5296

[11]- Coudert Virginie. Les disparités internationales de comportements d'épargne. In: Economie et statistique, N°232, Mai 1990. p 54 , (27/03/2012), en ligne:
http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/estat_0336-1454_1990_num_232_1_5452

[12]- بطاهر علي، إصلاحات النظام المصرفي الجزائري وأثارها على تعبئة المدخرات وتمويل التنمية، رسالة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة الجزائر، الجزائر، دون سنة، ص 175.

[13]- سمير محمد عبد العزيز، الادخار الشخصي والسياسة الضريبية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 1983، ص 7.

[14]- ميشيل تودارو، تعريب محمود حسن حسني ومحمود حامد محمود، التنمية الاقتصادية، دار المريخ للنشر، الرياض، ط7، 2006، ص ص 126-128.

[15]- MORRISON, William G (Université Wilfrid Laurier) & OXOBY, Robert J (Université de Calgary), Étude économique utilisant des expériences en laboratoire pour Examiner les aspects comportementaux des décisions relatives à l'épargne, Document de recherche préparé pour le Groupe de travail sur la littératie financière, 9 février 2011, p10.

[16]- أحمد بن سعد الخطابي الحربي، التمويل الأجنبي وموقف الإسلام منه، رسالة دكتوراه في الاقتصاد الإسلامي، جامعة أم القرى، المملكة العربية السعودية، غير منشورة، دون سنة، ص ص 206 - 210.

[17]- روابح عبد الباقي، المديونية الخارجية والإصلاحات الاقتصادية في الجزائر، (رسالة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، جامعة العقيد الحاج لخضر - غير منشورة، باتنة)، الجزائر، 2006/2005، ص 112.

[18]- اعتمادا على بيانات المصادر التالية :

- rétrospective statistique 1970_2002, édition 2005, ONS, Alger, p 198.
- Annuaire Statistique De L Algérie N 26, Edition 2010, ONS, Alger, PP 401 402

. الجزائر بالأرقام رقم 40، الديوان الوطني للإحصائيات، مديرية المنشورات والنشر والتوثيق والطبع، الجزائر،نشرة 2010، ص 53.

[19]- حيث شهدت ارتفاع سعر برميل النفط من 1,21 دولار عام 1970 إلى 2,90 دولار عام 1973 (أي من 4 دولار إلى نحو 10 دولار مع حساب التضخم) لأشهر معدودة. وذلك راجع إلى أسباب سياسية واقتصادية، منها ارتفاع الطلب بشكل غير مسبوق وصل إلى ذروته أوائل السبعينات حيث قفز من 46 مليون برميل يوميا عام 1970 إلى 58 مليون برميل عام 1973 ؛ موجة تأميم للصناعات النفطية في الدول المصدرة أدت فيما بعد إلى سيطرة تقنين الإنتاج ؛ بالإضافة إلى الحرب العربية الإسرائيلية عام 1973 والحظر العربي على تصدير النفط إلى الغرب.

[20]- Kessler Denis, Peyrelevade Jean. L'épargne et l'Europe. In: Revue française d'économie. Volume 7 N°2, 1992. p22.

[21]- فلة عاشور، آثار برامج الإصلاح المالي لصندوق النقد الدولي على سوق العمل في الجزائر منذ 1994 حتى 2005، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، غير منشورة، الجزائر، 2005/2004، ص 62.

[22]- محمد سعيد محمد الرملاوي، الأزمة الاقتصادية العالمية إنذار للرأسمالية ودعوة للشريعة الإسلامية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية،ط1،2011،ص 37.

[23]- الهادي خالدي، المرآة الكاشفة لصندوق النقد الدولي، دار هومة، 1996، ص ص199-200.

[24]- كريم النشاشيبي وآخرون، الجزائر : تحقيق الاستقرار والتحول إلى اقتصاد السوق، صندوق النقد الدولي، واشنطن، 1998، ص102.

[25]- مفتاح صالح، تطور الاقتصاد الجزائري وسماته منذ الاستقلال إلى إصلاحات التحول نحو اقتصاد السوق، ص ص 7-8.

[26]- هانز جيرت برون، (2006/09/05)، تعبئة المدخرات الرأسمالية في بلدان العالم الثالث هل تكون وسيلة لتشجيع عملية التنمية، مركز المشروعات الدولية الخاصة /غرفة التجارة الأمريكية، واشنطن، [على الخط]، http://www.cipe-arabia.org/files/html/art0908.htm

[27]- ناصر يوسف، دينامية التجربة اليابانية في التنمية المركبة، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، ط1، 2010، ص ص 279-280.

[28]- أحمد السيد النجار، (2007/01/17) ، اقتصاد الجزائر... من سنوات الجمر إلى آفاق النمو السريع، مركز الأهرام للدراسات السياسية والإستراتيجية، على الخط: http://www.ahram.org.eg/

[29] - عبد المجيد بوزيدي، الجزائر تراهن على رؤوس الأموال العربية، الشروق اليومي، 2006/11/22.

[30]- أحمد السيد النجار، مرجع سابق، على الخط: http://www.ahram.org.eg/

[31]- موسى سعداوي، دور الخوصصة في التنمية الاقتصادية ـ حالة الجزائر ـ أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة الجزائر، الجزائر، 2007/2006، ص 8.

[32]- وهي تدور حول قدرة اقتصاد الدولة على استخدام موارده المالية المتوفرة أو المقترضة واستخدامها بشكل منتج وتحقيق النمو اللازم فيها.

[33]- عيسى مقليد، مرجع سابق، ص 57.

[34]- أحمد بن بيتور، ماذا سترث الأجيال المقبلة ؟، جريدة الخبر الجزائرية، العدد 6457، 25 أوت 2011، ص 7.

[35] - الرؤية الاقتصادية،(2010/11/07)، قانون جديد لحل مشكلة السيولة الفائضة في بنوك الجزائر، على الخط: http://alrroya.com/node/103850

[36]- علاوة نوارى، التكامل الاقتصادي العربي والإسلامي ـ اللوحة الاقتصادية لمسيرة التنمية (الجزائر نموذجا)، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2010. ص 129.

[37]- علاوة نوارى، مرجع سابق، ص 139.

[38]- عيسى مقليد، قطاع المحروقات الجزائرية في ظل التحولات الاقتصادية، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، 2008/2007، ص 68.

[39]- الخشرمي، عبد الله علي محرر، وسائل إستثمار المدخرات الصغيرة والمتوسطة، مجلة التجارة، العدد 350، الغرفة التجارية الصناعية، السعودية، بدون سنة نشر، ص 34.

[40]- كينيث س. ديفيس، ترجمة صباح صديق الدملوجي، ما بعد النفط، بيروت، ط1، 2009، ص 42.

[41]- حسن كريم حمزة، العولمة المالية و النمو الاقتصادي، دار صفاء للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، ط1، 2011، ص 165، بتصرف.

[42]- Kessler Denis, Strauss-Kahn Dominique, Existe-t-il un lien entre l'épargne intérieure et l'afflux de capitaux extérieurs ?, Revue Tiers Monde, Avril-Juin 1984, tome 25 n°98. p269. , (27/03/2012), en ligne: http://www.persee.fr/web/revues/home/prescript/article/tiers_0040-7356_1984_num_25_98_3381

[43]- Kessler Denis, Strauss-Kahn Dominique, Op. p270.

[44]- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار، نشرة ضمان الاستثمار، العدد الفصلي 4، السنة 25، أكتوبر ـ ديسمبر، الكويت، 2007، ص 6.

[45]- سليمان عمر عبد الهادي، الاستثمار الأجنبي المباشر و حقوق البيئة، الأكاديميون للنشر و التوزيع، الأردن، ط1، 2009، ص 5.

[46]- علاوة نوارى، مرجع سابق، ص 155.

[47]- علي لطفي، الاستثمارات العربية و مستقبل التعاون الاقتصادي العربي، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 2009، ص 73.

[48]- ناصر يوسف، مرجع سابق، ص 213.

[49]- روابح عبد الباقي، مرجع سابق، ص 123.

[50]- اعتمادا على بيانات المصادر التالية :

.- Collections Statistiques N° 166/ 2011, novembre 2011, ONS, Alger, p 162

-WDI2009

ـ الجزائر بالأرقام رقم 40، الديوان الوطني للإحصائيات، مديرية المنشورات والنشر والتوثيق والطبع، الجزائر، نشرة 2010، ص 56.

[51] - الشروق أون لاين، (2010/11/04)، حسب الأفامي : احتياطي الصرف الجزائري بلغ 157 مليار دولار، على الخط : http://www.echoroukonline.com/ara/?news=62408?print&output_type=atom

معدل الصرف الفعلي الحقيقي وتنافسية الاقتصاد الجزائري

د. لزعر علي
المركز الجامعي سوق أهراس - الجزائر
أ. آيت يحيى سمير *
جامعة باتنة - الجزائر

ملخص : تدرس هذه الورقة وتناقش مسألة تنافسية الاقتصاد الجزائري، بإتباع أفق اقتصادي كلي على المدى المتوسط للفترة (1999-2010)، وذلك بالتركيز على التنافسية-السعر (compétitivité-prix) للتجارة الخارجية الجزائرية، وبالاعتماد على مؤشر يتم استعماله على المستوى الدولي وهو معدل الصرف الفعلي الحقيقي، هدفه السماح بمقارنة تنافسية الاقتصاد الجزائري بالعالم الخارجي خاصة وأن بنك الجزائر يكرس جهوده، منذ إتباع الجزائر نظام التعويم الموجه أواخر سنوات 1990، على العمل على استقرار معدل الصرف الفعلي الحقيقي للدينار كهدف أساسي لسياسة الصرف.

الكلمات المفتاح : معدل الصرف الحقيقي، معدل الصرف الفعلي الحقيقي، التنافسية -السعر، التجارة الخارجية الجزائرية.

تمهيد : منذ أن عرفت الجزائر تحولات عميقة في اقتصادها، بانتقالها من الاقتصاد الاشتراكي إلى الاقتصاد الرأسمالي بداية سنوات 1990، وهي تسعى جاهدة إلى الرفع من مستوى منتجاتها المحلية التي تشهد موقف تنافسي ضعيف أمام المنتجات الأجنبية، والعمل على إعطائها أكثر تنافسية على المستوى الدولي، بغية التخلص من تبعية الاقتصاد الجزائري لقطاع المحروقات الذي يسيطر على الصادرات الجزائرية منذ عقود طويلة من الزمن، ومحاولة توجيه الاهتمام إلى القطاعات الأخرى خارج المحروقات للرفع من مستواها، خاصة في ظل معاناة الجزائر –منذ الاستقلال- من التبعية الاقتصادية للعالم الغربي، وتتجسد هذه التبعية في ارتفاع الواردات الجزائرية أمام هذه الدول من سنة لأخرى.

ولعل أهم مؤشر يتم استعماله على المستوى الدولي لدراسة التنافسية – السعر لأي اقتصاد هو معدل الصرف (الفعلي) الحقيقي الذي يعتبر مؤشر شامل (un indicateur synthétique) للاقتصاد الكلي وهو ما يجعلنا نركز على هذا المؤشر في مناقشة ودراسة مسألة تنافسية الاقتصاد الجزائري خلال للفترة (1999-2010).

من خلال ما سبق، يمكن طرح الإشكالية الرئيسية التالية :

هل أثر تطور معدل الصرف الفعلي الحقيقي للدينار خلال الفترة 1999-2010 على تنافسية الاقتصاد الجزائري؟

وعليه، نهدف من خلال هذه الورقة البحثية إلى إنشاء مؤشر معدل الصرف الفعلي الحقيقي للدينار الجزائري بالاعتماد على معطيات سنوية (متوسط القيمة) تغطي الفترة 1999-2010، وذلك مقارنة بأربعة عشر دولة شريكة للجزائر. ومعرفة مدى تأثير هذا المؤشر على تنافسية الاقتصاد الجزائري مقارنة بهؤلاء الشركاء التجاريين المهمين للجزائر.

1- تحديد مؤشر التنافسية

تتمثل تنافسية أية دولة في قدرتها على تصريف وبيع منتجاتها للعالم الخارجي في ظل وجود منافسة دولية. أي العمل على محاربة الواردات ومحاولة تقليصها في السوق المحلية وتعويضها بالسلع المحلية، وفي نفس الوقت مضاعفة قدرة البلد على تصدير سلعه و/أو خدماته في الأسواق الأجنبية[1].

كما يعتمد تحليل تنافسية الاقتصاد لأية دولة على فهم الميكانيزمات التي تؤثر، من خلالها، تغيرات أسعار الصرف على الواردات والصادرات. وإذا خصصنا الاهتمام على التنافسية- السعر (compétition-prix) فإنه يمكن التعبير حينئذ على التنافسية على أنها النسبة بين المستوى العام للأسعار بين الدول معبرا عنها بنفس العملة. وهو ما يستدعي معرفة معدل الصرف الحقيقي كمؤشر للتنافسية في ظل المبادلات الثنائية، ومعدل الصرف الفعلي الحقيقي كمؤشر للتنافسية في ظل المبادلات متعددة الأطراف.

1-1. **معدل الصرف الحقيقي** : إن حدوث تغيير في معدل الصرف الاسمي – الذي يمثل قيمة عملة محلية لدولة ما مقارنة بعملة دولة أخرى- قد لا يعطي صورة كاملة عن مدى التغيير الذي يحدث في القدرة التنافسية الدولية للبلد موضع الاهتمام. فإذا حدث انخفاض في القيمة الاسمية للعملة بمعدل أقل من نسبة ارتفاع مستوى الأسعار قياسا إلى الوضع في

* say082@yahoo.com

دولة أخرى، فإن القدرة التنافسية للدولة المعنية، قد تميل إلى الانخفاض بالرغم من حدوث انخفاض في معدل الصرف الاسمي[2]. وهو ما يستدعي استخدام مفهوم معدل الصرف الحقيقي للتوافق مع هذا النوع من المشاكل، ويتم حسابه بالصيغة التالية:

$$TCR = TCN\left(P^{*}/P\right)$$

TCR : معدل الصرف الحقيقي.
TCN : معدل الصرف الاسمي (عدد الوحدات الوطنية مقابل وحدة أجنبية واحدة).
$P\left(P^{*}\right)$: الرقم القياسي للأسعار المحلية (الأجنبية).

ومعنى ذلك أن معدل الصرف الحقيقي هو عبارة عن معدل الصرف الاسمي مرجحا بمستويات الأسعار النسبية، والذي يعتمد أساسا على نظرية تعادل القوة الشرائية[3]. لذلك، إذا كان معدل التضخم في الدولة المعنية أسرع من نظيره في دولة أخرى، فينبغي أن يرتفع معدل الصرف الاسمي من أجل تثبيت معدل الصرف الحقيقي. والجدير بالذكر أن الهبوط في TCR يعد ارتفاع في قيمة العملة (appréciation)، وهذا يقلل من التنافسية الدولية للبلد موضع الاعتبار، بينما الارتفاع في TCR يمثل انخفاض في قيمة العملة (dépréciation) ويؤدي إلى زيادة التنافسية لذلك البلد.

غير أن هذا المؤشر المتمثل في معدل الصرف الحقيقي، يعتمد فقط على المبادلات ثنائية الأطراف (بين البلد المعني وبلد أجنبي واحد)، وهو ما يدفعنا إلى البحث عن مؤشر آخر يدرس تطور معدل الصرف الحقيقي لعملة ما، ليس مقارنة بعملة أجنبية واحدة، وإنما مقارنة بمجموعة (سلة) من عملات أهم الشركاء التجاريين لذلك البلد يسمى بمعدل الصرف الفعلي الحقيقي.

2-1. **معدل الصرف الفعلي الحقيقي** : يُعرّف هذا المؤشر على أنه معدل صرف فعلي اسمي مرجح بالأسعار النسبية بين البلد المعني وأهم شركائه التجاريين. ومعدل الصرف الفعلي الاسمي هو تطور سعر صرف البلد موضع الاعتبار مقابل، ليس عملة أجنبية واحدة وإنما، عملات أهم الشركاء التجاريين لهذا البلد. وأي تغير في سعر صرف عملة هذا البلد مقابل سلة ثابتة من العملات خلال فترة زمنية، لا تعكس القدرة التنافسية لهذا البلد بالشكل الكامل إلا بعد إدخال الرقم القياسي للأسعار النسبية لتكون مؤشرا حقيقيا للتنافسية الدولية للبلد المعني[4].

2- إنشاء مؤشر تنافسية الاقتصاد الجزائري

يعتبر معدل الصرف الفعلي الحقيقي نوع من مؤشرات التنافسية الذي ينطبق وحالة الجزائر، نظرا للتطورات الجوهرية التي عرفها نظام الصرف الجزائري. فقبل سنة 1987 احتلت سياسة الصرف في الجزائر مكانة ثانوية داخل السياسة النقدية وكان سعر الصرف وسيلة لخدمة إستراتيجية التنمية. هذه المقاربة في سياسة الصرف تغيرت جذريا منذ سنة 1987 من أجل إعطاء شكل آخر للتسيير الديناميكي لسعر الصرف يتجاوب والمعطيات الاقتصادية الجديدة. فاتجهت الجزائر خلال سنوات 1990 إلى تحرير نظام صرفها شيئا فشيء من انزلاق تدريجي ومراقب لسعر الصرف خلال الفترة 1987-1992 إلى تخفيض صريح لقيمة الدينار بـ 40.17% في نيسان/أبريل 1994، ثم واصلت الجزائر في نفس التوجه إلى مرحلة "قابلية تحويل الدينار" (la convertibilité de Dinar) وكذا خلق سوق الصرف البيني الذي يسمح للبنوك التجارية من التصرف بحرية بالعملات الأجنبية المتحصل عليها من قبل زبائنها وكان ذلك في كانون الثاني/ يناير 1996 كما تبنت الجزائر سنة 1997 المادة 08 من أنظمة صندوق النقد الدولي، واعتبر ذلك كأول خطوة حقيقية للتوجه نحو تطبيق نظام صرف عائم يسمى بالتعويم الموجه والذي يستمر بنك الجزائر في تطبيقه لغاية يومنا هذا.

إن الهدف من سياسة الصرف في الجزائر بحسب السلطات النقدية هو محاولة الحفاظ على استقرار معدل الصرف الفعلي الحقيقي للدينار في قيمته التوازنية مقابل عملات الشركاء التجاريين الأساسيين للجزائر والمحددة بأساسيات الاقتصاد الوطني و بُغية الرفع من تنافسية المنتجات المحلية أمام منتجات هؤلاء الشركاء. وهو ما يدفعنا إلى محاولة إنشاء هذا المؤشر (معدل الصرف الفعلي الحقيقي للدينار) ودراسة مدى تأثيره على تنافسية التجارة الخارجية للجزائر من خلال استقراره على المدى المتوسط.

سوف يتم الاعتماد في منهج الحساب على تحديد مؤشر التنافسية على أساس ترجيح معدلات الصرف الاسمية للدول الشريكة وعلى أساس الرقم القياسي لأسعار الاستهلاك IPC لهذه الدول وعلى أساس أيضا وزنها النسبي في المبادلات التجارية مع الجزائر. ولكن قبل ذلك نجد من الضرورة بمكان توضيح هيكل التجارة الخارجية للجزائر وتوزيعها الجغرافي.

2-1. الهيكل والتوزيع الجغرافي للتجارة الخارجية الجزائرية : ويكون تفصيل ذلك من خلال ما يلي :

أ- هيكل التجارة الخارجية الجزائرية : يقع هيكل الصادرات الجزائرية تحت هيمنة قطاع المحروقات حيث تمثل نسبة هذا القطاع ما يزيد عن 96% من إجمالي قيمة السلع المصدرة خلال العقد الأول من القرن الحالي وظلت الصادرات من المنتجات الأخرى بعيدة عن المأمول ولا تمثل إلا قيما هامشية من مجموع الصادرات.

أما بالنسبة للواردات فتنقسم أساسا إلى أربعة مكونات أساسية تتمثل في السلع الغذائية، التجهيزات الصناعية والزراعية، السلع التجهيزية وأيضا المواد الاستهلاكية غير الغذائية (انظر الجدول 1 من الملحق).

شهدت الصادرات الجزائرية خلال الفترة المبحوثة تزايدا ملحوظا ومستمرا بلغ ما يقارب 80 مليار دولار سنة 2008 وهو ما لم تحققه الجزائر منذ الاستقلال، ويعود السبب في ذلك إلى الأرقام التاريخية التي وصلت إليها أسعار البترول في الأسواق العالمية خلال السداسي الأول من نفس السنة[5]. هذه الطفرة البترولية قابلها في الجهة الأخرى تزايد مستمر في الواردات الجزائرية التي لم تتوقف من الاتجاه في المنحى التصاعدي حتى في عز الأزمة المالية التي شهدها العالم سنة 2008، وذلك كان نتيجة برنامج الإنعاش الاقتصادي الذي بدأت الجزائر تطبيقه بداية الألفية الثالثة والذي كان يحتاج أموال ضخمة خاصة فيما يتعلق بالسلع التجهيزية من أجل تطوير البنية التحتية للجزائر وتحقيق التنمية المرجوة من قبل السلطات. أما ما يخص الميزان التجاري الجزائري فقد شهد هو أيضا فائض مستمر ذو اتجاه متصاعد باستثناء سنة 2009 التي كان فيها الميزان التجاري موجب لكن بقيمة ضعيفة نتيجة الأثر السلبي للصدمة الخارجية – الأزمة العالمية- والتي تجلت في الانخفاض الشديد في أسعار المحروقات، وذلك بالموازاة مع دخول الاقتصادات المتقدمة مرحلة الركود وهو ما يؤكد مرة أخرى تبعية الاقتصاد الوطني لقطاع المحروقات.

ب- التوزيع الجغرافي للمبادلات التجارية الجزائرية : تتم المبادلات التجارية الجزائرية في المقام الأول مع دول منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OCDE ويأتي الاتحاد الأوروبي في المقدمة بنسبة تقارب 50% من مجموع المبادلات الخارجية للجزائر، وذلك كون أن فرنسا هي الممول الأول للجزائر منذ عقود لأسباب تاريخية من جهة وجغرافية من جهة أخرى، بنسب تتراوح على العموم بين 22% و 24% بالإضافة إلى ايطاليا التي تعتبر الزبون الثاني للجزائر بعد الولايات المتحدة الأمريكية لعقود أيضا، وذلك بنسب تتراوح بين 15% إلى 20%. وفيما يلي تفصيل التوزيع الجغرافي للمبادلات التجارية للجزائر سنة 2010:

- يمثل الاتحاد الأوروبي 50% من مجموع التجارة الخارجية للجزائر تتقدمهم كل من فرنسا، ايطاليا وأيضا اسبانيا بما يعادل 32% من مجموع المبادلات الإجمالية.
- أما بالنسبة لمنظمة التعاون الاقتصادي خارج الاتحاد الأوروبي فتأتي في المرتبة الثانية من حيث الصادرات والثالثة من حيث الواردات تتصدرها كل من الولايات المتحدة الأمريكية ثم تركيا بنسب 24.24% و 4.74% على التوالي بالنسبة للصادرات و5.16% و 3.74% بالنسبة للواردات.
- أما آسيا فتتقدمها كل من الصين، كوريا الجنوبية واليابان بنسب 10.97%، 4.88% و3.73% على الترتيب بالنسبة للواردات أما الصادرات نحو هذه الدول فهي ضعيفة تقدر بـ 2.06% للصين و2.03% لكوريا الجنوبية.

2-2. المراحل المتبعة في إنشاء معدل الصرف الفعلي الحقيقي للدينار الجزائري: سيتم تبني إنشاء مؤشر معدل الصرف الفعلي الحقيقي للدينار من خلال إتباع ثلاث مراحل أساسية .

أ- المرحلة الأولى: اختيار أهم الشركاء التجاريين الداخلين في إنشاء المؤشر

قبل الخوض في كيفية اختيار الشركاء التجاريين الأساسيين للجزائر، سوف يتم اختيار سنة 1999 كسنة أساس خلال الفترة المدروسة وهي 1999- 2010[6]، ويكمن هذا الاختيار في سببين نجدهما أساسيين:

- تعتبر سنة 1999، السنة التي تم فيها إطلاق عملة اليورو، وبالتالي يمكن دمج جميع العملات الأوروبية التي تنتمي للاتحاد النقدي في عملة واحدة مما يسهل علينا الحساب والتحليل؛
- كما تعتبر سنة 1999 أيضا، السنة التي بدأت تشهد فيها التوازنات الاقتصادية الكلية للجزائر تحسنا ملحوظا وإعادة التوازن في جميع المتغيرات الكلية – عكس الفترة التي سبقتها 1994-1998 والتي طبقت فيها الجزائر برنامج التعديل الهيكلي الذي كان مفروضا من طرف صندوق النقد الدولي-، وبالتالي سوف يتميز هذا البحث عن بقية البحوث الأخرى في تقييم معدل الصرف في الجزائر وأثره على التنافسية خلال فترة الفائض التجاري وليس، كما هي الحالة المعهودة، دراسة أثر معدل الصرف على التنافسية في حالة عجز الميزان التجاري.

أما ما يخص اختيار الشركاء التجاريين الذين يشكلون هذا المؤشر، فقد تم تقليص عددهم إلى الزبائن العشر الأوائل للجزائر (من جهة الصادرات)، والممولين العشر الأوائل للجزائر (من جهة الواردات) لسنة الأساس، ويكون بذلك العدد الإجمالي للشركاء التجاريين للجزائر هو 14 دولة تمثل ما قيمته 82% من المبادلات التجارية مع الجزائر لسنة الأساس 1999[7]. وهذه الدول هي: فرنسا، ايطاليا، اسبانيا، ألمانيا، هولندا، بلجيكا التي تمثل الاتحاد الأوروبي بالإضافة إلى الولايات المتحدة الأمريكية، بريطانيا اليابان، كندا، أما الدول النامية فهي ممثلة في: تركيا، الصين، كوريا الجنوبية، البرازيل. وقد تم اختيار الشركاء العشر الأوائل سواء للواردات أم الصادرات لسببين:

- تمثل واردات هذه الدول مع الجزائر ما يقارب 72.3% من مجموع الواردات، كما تمثل صادرات الجزائر لهذه الدول ما يناهز 89.2%، وبالتالي فإن معدل المبادلات التجارية مع هذه الدول تمثل تقريبا 82.35% من مجموع المبادلات التجارية الخارجية للجزائر، وهي نسبة مقبولة إحصائيا؛
- تم تجاهل عدد من الدول (الشركاء) وبالتالي تجاهل عملاتهم ذات الترجيحات الضعيفة التي ليس لها أي معنى – أثر- إحصائي على النتائج، وذلك أنه من الشائع عمليا، العمل فقط بعدد محدود من العملات التي تمثل نسبة كبيرة من مجموع الترجيحات وتجاهل عدد من العملات الأخرى ذات التأثير الضعيف على السلة.

ب- المرحلة الثانية : اختيار العملات المحددة للسلة وتحديد ترجيحاتها

بعد اختيار أهم الشركاء التجاريين للجزائر، يمكن تقليص عدد العملات الصعبة الداخلة في إنشاء المؤشر إلى خمس عملات أساسية:

- ✓ عملة اليورو : وتحتوي على جميع دول الاتحاد النقدي الأوروبي أضفنا إليها تركيا؛
- ✓ عملة الدولار : وتحتوي على الولايات المتحدة الأمريكية أضفنا إليها البرازيل؛
- ✓ عملة الجنيه الإسترليني : وتحتوي على بريطانيا العظمى؛
- ✓ عملة الين الياباني : وتحتوي على اليابان أضفنا إليها كل من الصين وكوريا الجنوبية؛
- ✓ عملة الدولار الكندي : وتحتوي على كندا.

أما بالنسبة لترجيحات هذه العملات التي تمثل سلة العملات المشاركة في إنشاء معدل الصرف الفعلي الحقيقي للدينار الجزائري فقد نم الحصول على النتائج التالية[8]:

- تمثل منطقة اليورو ما يعادل 70% من مجموع التجارة الخارجية للجزائر.
- تمثل منطقة الدولار الأمريكي 19.55%.
- تمثل منطقة الجنيه الإسترليني 1.2%.
- تمثل منطقة الين الياباني 5 %.
- أما منطقة الدولار الكندي فتمثل 4.25%.

من المهم التذكير أن التجارة الخارجية للجزائر تتركز بصفة أساسية مع عدد مهم من دول الاتحاد الأوروبي (ما يعادل 70% سنة 1999)، ولعل أهم تفسير لهذه التبعية الأوروبية هو العلاقات التجارية التاريخية منذ القدم بين الجزائر وأوروبا التي تم تدعيمها خلال السنوات الأخيرة من خلال إقامة اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي التي انخرطت فيه الجزائر بشكل رسمي في سبتمبر 2005. لتأتي الولايات المتحدة الأمريكية في المرتبة الثانية بما يقارب خمس المبادلات التجارية الجزائرية، ثم المنطقة الآسيوية فكندا وبريطانيا بنسب ضعيفة[9].

جـ- المرحلة الثالثة : حساب معدل الصرف الفعلي الحقيقي للدينار

كما تم الإشارة إليه سابقا، فإن المؤشر الذي يقيس تنافسية الاقتصاد الجزائري أمام أهم الشركاء التجاريين يتمثل في معدل الصرف الفعلي الحقيقي الذي يتم حسابه كمتوسط هندسي لأسعار الصرف الحقيقية الثنائية ويكون وفق المعادلة الآتية :

$$TCERdz = \prod_{i=1}^{n} \left\{ N_{i/dz} \frac{P_i}{P_{dz}} \right\}^{\omega i}$$

حيث $N_{i/dz}$: هو الرقم القياسي لأسعار الصرف الاسمية الثنائية بين عملة الدولة الشريكة i والدينار الجزائريdz (عدد وحدات الدينار الجزائري مقابل وحدة واحدة من عملة الدولة الشريكة i).

TCERdz : يمثل معدل الصرف الفعلي الحقيقي للدينار الجزائري.

$\prod_{i=1}^{n}$: يمثل المتوسط الهندسي.

P_i : هو الرقم القياسي لأسعار الاستهلاك للدولة الشريكة i.

P_{dz} : هو الرقم القياسي لأسعار الاستهلاك للجزائر.

ω_i : هو معدل الترجيح النسبي للدولة i حيث: $\sum_{i=1}^{n}\omega_i = 1$

n : عدد الدول الشريكة وهي 5 مناطق.

كما ينقسم TCER إلى عنصرين أساسيين: معدل الصرف الفعلي الاسمي TCEN (المتوسط الهندسي لأسعار الصرف الاسمية الثنائية) والرقم القياسي للأسعار النسبية الفعلية IPRE (المتوسط الهندسي للأسعار النسبية) أي أن :

$$TCERdz = TCENdz \times IPREdz$$

حيث :

$$TCENdz = \prod_{i=1}^{n}\left\{N_{i/dz}\right\}^{\omega i}$$

و

$$IPREdz = \prod_{i=1}^{n}\left\{\frac{P_i}{P_{dz}}\right\}^{\omega i}$$

لقد تمت الدراسة خلال الفترة الزمنية (1999-2010) والمعطيات التي تم الاعتماد عليها كانت سنوية (متوسط القيمة) لأسعار صرف العملات الخمس أما الدينار الجزائري ونفس الأمر ينطبق على الأرقام القياسية لأسعار الاستهلاك للجزائر والدول الشريكة. وبعد أن توفرت لدينا جميع المعطيات وبالاعتماد على الترجيحات السابقة يمكن عندئذ الحصول على نتائج تطور معدل الصرف الفعلي الحقيقي للدينار الجزائري وفق الجدول (02) من الملحق.

باعتبار أن TCER هو المتوسط الهندسي لمعدلات الصرف الحقيقية الثنائية، فإن ذلك يعني أن القيمة الحقيقية للدينار يمكن أن ترتفع أمام بعض العملات فتفقد الجزائر تنافسيتها أمام دول هذه العملات، وتنخفض أمام البعض الآخر فتزداد تنافسية الجزائر أمام هذه الدول الأخرى، والجدول (03) من الملحق يظهر تطور معدلات الصرف الحقيقية الثنائية للدينار أمام عملات أهم الشركاء التجاريين.

وعليه فإن ديناميكية معدل الصرف الفعلي الحقيقي تكمن حسب هذه الحالة، في تجميع هذه الآثار المتضادة في مؤشر واحد، وتفسيره أسباب تطوره بحسب معدلات الصرف الحقيقية الثنائية كل على حدة وهو ما سوف يعطي للتحليل أكثر دقة.

ما ينبغي التذكير به قبل التحليل، أن أي ارتفاع (انخفاض) في TCERdz يمثل انخفاض (ارتفاع) حقيقي لقيمة الدينار أمام عملات الشركاء التجاريين، والعكس صحيح.

3- تحليل أثر تطور TCERdz على تنافسية الاقتصاد الجزائري

حسب الشكل (01) من الملحق، يمكن تقسيم TCERdz إلى ثلاثة مراحل أساسية :

3-1. مرحلة الانخفاض النسبي للقيمة الحقيقية للدينار 1999-2001 : عرف الدينار انخفاض في قيمته الحقيقية أمام عملات الشركاء التجاريين بـ5.3% سنة 2000 ثم 3.86% سنة 2001 وكان ذلك نتيجة الانخفاض الشديد للقيمة الحقيقية للدينار أمام الدولار بـ 19.8% مع استقرار قيمته أمام اليورو. هذا الانخفاض الحقيقي لقيمة الدينار وافقه انخفاض بسيط لـ TCENdz خلال سنتي 2000، 2001 في حدود 2% نتيجة الانخفاض الاسمي لقيمة الدينار، خلال نفس الفترة، أمام الدولار بـ16% وأمام الين الياباني، الجنيه الاسترليني والدولار الكندي بـ 8.7%، 7.5% و11.3% على الترتيب مقابل ارتفاع قيمة الدينار أمام اليورو بـ 2.5%.

وبالعودة إلى معطيات التجارة الخارجية الجزائرية في العنصر الثاني من البحث، ولمعرفة أثر تطور معدل الصرف الفعلي الحقيقي للدينار، خلال هذه المرحلة، على سلوك التجارة الخارجية فقد عرف رصيد الميزان التجاري ارتفاع كبير

سنة 2000 قدر بـ 273% بانتقاله من 3.44 مليار دولار سنة 1999 إلى 12.86 مليار دولار سنة 2000 ليعود إلى الانخفاض بـ 28.51% سنة 2001 (9.19 مليار دولار)(انظر الجدول (01) من الملحق).

ويمكن تفسير ذلك بالارتفاع الكبير للصادرات، خاصة منها قطاع المحروقات الذي انتقل من 12 مليار دولار سنة 1999 إلى 21.42 مليار سنة 2000 ليستقر في حدود 18.48 مليار سنة 2001. وكان ذلك نتيجة ارتفاع أسعار البرنت في الأسواق الدولية من 17.91 دولار/برميل سنة 1999 (متوسط سنوي) إلى 28.6 دولار/برميل سنة 2000 لينخفض سنة 2001 بقيمة تقدر بـ 24.8 دولار/برميل.

لكن ما تجدر الإشارة إليه أن صادرات قطاع المحروقات لا تتعلق بتنافسية-السعر لاقتصاد البلاد، ذلك أن المحروقات الجزائرية تخضع لمنطق الأوبك من حيث الحصص الإنتاجية، أما السعر فيتحدد في الأسواق العالمية. وما يهمنا أكثر هو الصادرات خارج قطاع المحروقات التي تبقى محتشمة ودون المستوى المأمول، وذلك بالرغم من ارتفاعها بـ55.77% سنة 2001 مقارنة بسنة 1999 إلا أنها تبقى لا تتجاوز عتبة واحد مليار دولار. وهو ما يعني توجه الطلب الجزائري إلى المنتجات الأجنبية التي انعكست في زيادة قيمة الواردات بـ10.22% سنة 2001 مقارنة بسنة 1999. وعليه فبالرغم من الانخفاض الحقيقي لقيمة الدينار خلال نفس الفترة إلا أنه لم يستطع كبح الطلب المحلي على السلع الأجنبية ممثلة في الواردات.

3-2. **مرحلة الانخفاض الجارف للقيمة الحقيقية للدينار 2002-2003** : واصلت القيمة الحقيقية للدينار الجزائري انخفاضها أمام سلة عملات الشركاء التجاريين، لكن هذه المرة كان بشكل كبير بلغ على الإجمال 21.37% سنة 2003 مقارنة بسنة الأساس (1999)، أي انخفاض قيمة الدينار عمّا يزيد خمس قيمته الحقيقية. وهو نفس السلوك الذي سلكه TCENdz نتيجة استقرار الأسعار النسبية (الفروقات في التضخم) خلال هذه الفترة. ويعود سبب هذا الانخفاض الشديد لقيمة الدينار بالمقام الأول إلى :

- الانزلاق الكبير الذي شهده الدينار أمام اليورو وانخفاضه الحقيقي (الاسمي) أمام هذه العملة سنة 2003 بـ23.8% (23.25%) مقارنة بسنة الأساس، والذي أثر بدوره بشكل كبير على TCER نظرا للترجيح الكبير لليورو في التجارة الخارجية للجزائر.
- انخفاض قيمة الدينار الحقيقية (الاسمية) أمام الدولار سنة 2003 بـ18% (16.22%)، وأمام كل من الجنية الإسترليني، الين والدولار الكندي بـ12.8%، 2.28% و25.21% على الترتيب (بالقيمة الحقيقية).

هذا الانخفاض الهائل في قيمة الدينار الحقيقية، لم يوافقه الارتفاع المرجو في قيمة الصادرات خارج قطاع المحروقات التي انخفضت من 734 مليون دولار سنة 2002 إلى 673 مليون سنة 2003 لتبقى بذلك لا تتجاوز عتبة 3% من مجموع الصادرات، وبالتالي ضعف تنافسيتها على المستوى الدولي، لتواصل الجزائر تفضيلها للمنتجات الأجنبية بتزايد قيمة الواردات التي ارتفعت بـ33.16% سنة 2003 مقارنة بسنة الأساس وبلغت ما قيمته 13.53 مليار دولار.

3-3. **مرحلة استقرار TCERdz كهدف لسياسة الصرف 2004-2010** : منذ أن بدأت الجزائر تعمل بنظام التعويم الموجه سنة 1996، تم توجيه جميع اهتمامات سياسة الصرف إلى العمل على استقرار TCERdz على المديين المتوسط والطويل، وهو ما بدأ يتحقق - حسب هذه الدراسة- قبل حتى هذه السنة وكان ذلك منذ منتصف سنة 2003 وبداية سنة 2004[10] (انظر الشكل 01). ومن الزاوية العملياتية فإن تدخل بنك الجزائر في سوق الصرف بين البنوك يكون بغية السهر على عدم تأثير حركات معدل الصرف الاسمي على التوازن طويل الأجل لمعدل الصرف الفعلي الحقيقي والذي يمنح في الواقع رؤية واضحة في الأجل الطويل في مجال القرارات الإستراتيجية للاستثمار كما يسمح أيضا للمتعاملين الاقتصاديين بإرساء دائم لتنافسيتهم الخارجية، غير أن ذلك لم يمنع من ظهور فجوة وتباعد كبيرين بين مساري كل من TCERdz و TCENdz بسبب الانزلاق الحاد للدينار وانخفاض قيمته الاسمية أمام العملات الأساسية[11] ، لتبلغ هذه الفجوة حدتها سنة 2009. بالموازاة مع ذلك كان هناك انزلاق مستمر في معدل IPREdz بسبب تزايد فروقات التضخم بين الجزائر وشركائها التجاريين وعدم تحكم بنك الجزائر في معدل التضخم خلال هذه السنوات حين وصل إلى أعلى مستوى له سنة 2009 ليبلغ 5.7%.

إن الدولة التي تعرف فوائض قوية في ميزانها التجاري – والحال هكذا بالنسبة للجزائر التي عرفت فوائض مستمرة ومتزايدة في ميزانها التجاري خلال هذه المرحلة- عادة ما تكون عملتها محل اتهام بأنها عملة مقيمة بأقل من قيمتها[12]. لكن الحكم على كذا نتيجة، بالنسبة للجزائر، لا يكون بهذه البساطة، خاصة إذا ذكرنا أن الجزائر هي دولة أحادية التصدير.

فبالرغم من استقرار TCER خلال الفترة 2003-2010 (باستثناء سنة 2009 نتيجة تداعيات الأزمة المالية العالمية على الجزائر في ظل محيط دولي كان يتميز بعدم اليقين فيما يخص الآفاق المستقبلية للدول الشريكة)، فإن الصادرات خارج المحروقات لم تغير من سلوكها وبقيت دائما تمثل مستوى متدني لا يوافق وتطلعات السلطة الجزائرية،

والذي لم يتجاوز خلال جميع سنوات هذه الفترة، والحال هكذا، نسبة 03% من مجموع الصادرات وبقيت تنافسية الجزائر قابعة في مكانها.

ولعل ما يدعم ذلك هو أنه، وبالرغم من تحقيق الجزائر لمستويات نمو مقبولة خلال السنوات الأخيرة إلا أن صادرات المحروقات تبقى ذات مستوى مرتفع نسبة إلى الدخل المحلي الإجمالي الخام PIB وهو ما يجعل دائما الاقتصاد الجزائري مرتبط اسمه بقطاع المحروقات. وهو ما يوضحه الجدول (04) من الملحق.

وعلى العكس من ذلك، فقد عرفت الواردات مستويات تاريخية لم تشهدها من قبل، وهو ما يطرح أكثر من تساؤل حول حقيقة واقع التنافسية في الجزائر. فالمنحى التصاعدي لواردات السلع، تبقى الظاهرة التي تميز الميزان التجاري الجزائري، الذي عرف سنة 2004 ارتفاعا كبيرا يقدر بـ35.27% مقارنة بسنة 2003. ليستقر هذا المستوى نسبيا سنتي 2005 و2006 ثم عاود الارتفاع من جديد سنة 2007 بـ28.78% مقارنة بسنة 2006. لتستمر الواردات مسارها التصاعدي سنة 2008 لتصل إلى قمة تاريخية تقدر بـ39.47 مليار دولار (42.88% مقارنة بـ2007) لتعاود الاستقرار عند هذا المستوى سنة 2009 مع ارتفاع طفيف سنة 2010، وذلك في عز الأزمة المالية العالمية، التي تعتبر صدمة خارجية للجزائر.

يعود تفسير الزيادة المستمرة لقيمة الواردات خلال الفترة السابقة إلى عاملين أساسيين:

- من حيث الحجم: توسع الجزائر في حجم الواردات لغرض تطبيق مخططات برنامج الإنعاش الاقتصادي، الذي شرعت فيه الجزائر منذ بداية الألفية الجديدة (2001-2004)، ثم تبعه البرنامج التكميلي لدعم النمو (2005-2009) وأخيرا برنامج تدعيم الموارد البشرية (2010-2014). حيث أدت جميع هذه البرامج إلى إتباع سياسة مالية توسعية خاصة ارتفاع الطلب على التجهيزات الصناعية والسلع التجهيزية المرتبطة بزيادة الاستثمارات العمومية الموجهة لبناء البنية التحتية للجزائر وتحسينها (برنامج مليون سكن، برنامج الطريق السيّار شرق- غرب....)؛
- من حيث السعر: فارتفاع قيمة اليورو الكبير أمام الدولار خاصة سنة 2004 (نتيجة حرب العراق) وأيضا سنة 2008 (نتيجة الأزمة المالية العالمية) والتي وصلت فيها قيمة اليورو إلى أرقام تاريخية أمام الدولار، كان له الأثر البالغ في تضخيم القيمة الاسمية للواردات الجزائرية المقيمة بالدولار.

على الإجمال، فإن المستوى الضعيف والهامشي الذي يميز الصادرات خارج قطاع المحروقات والمستوى الاستثنائي المرتفع جدا لواردات السلع الذي لا يتماشى بالتوازي مع استقرار معدل الصرف الفعلي الحقيقي للدينار، ما هو إلا انعكاس لواقع التنافسية الضعيفة للاقتصاد الجزائري على المستوى الدولي.

خلاصة : من خلال الدراسة توصلنا إلى النتائج التالية :

- لم تستطع سياسة الصرف تحفيز المنتوجات المحلية للتصدير وتحويل الطلب الداخلي على المنتجات المحلية مكان المنتجات الأجنبية، وبقيت الصادرات خارج قطاع المحروقات تحت مستوى التطلعات، وذلك بالرغم من انخفاض القيمة الحقيقية للدينار بـ20% سنة 2003 أمام العملات الرئيسية مقارنة بسنة الأساس ثم استقرارها عند هذا المستوى إلى غاية 2010.
- لم تكن أبدا سياسة الصرف هي سبب فائض الميزان التجاري في الجزائر وفي نفس الوقت ليست هي سبب عدم تحفيز الصادرات خارج قطاع المحروقات. وهذا لسبب بسيط أن الجزائر دولة أحادية التصدير.
- لا يمكن الحكم على سياسة الصرف المتبعة من خلال هذه الدراسة على أنها سيئة، ذلك أن إعطاء نفس جديد للتنافسية لا يمكن التحكم فيه بأداة واحدة فقط (معدل الصرف)، وإنما تحتاج إلى تضافر الجهود، ووضع إستراتيجية طويلة المدى للرفع من مستوى إنتاجية منتجاتنا وبالتالي فرض وجودها في السوق الدولية. فواقع التنافسية الخارجية للجزائر هو أعمق بكثير من أن يتأثر بمعدل الصرف الفعلي الحقيقي فقط. فالضعف الهيكلي للصادرات خارج قطاع المحروقات مقارنة بإجمالي الصادرات راجع فعلا، إلى ضعف تنافسية الصادرات للاقتصاد الوطني، ولكن راجع أيضا –وهو الأساس- إلى ضعف ديناميكية النشاط الاقتصادي في المحيط الإنتاجي خارج المحروقات.

وفي ضوء ما توصلنا إليه من نتائج ولأجل تحسين تنافسية التجارة الخارجية للجزائر فإننا نقترح التوصيات التالية:

- ينبغي على السلطات النقدية في الجزائر مواصلة سياسة استهداف استقرار معدل الصرف الفعلي الحقيقي للدينار كأداة فعالة لتنافسية الاقتصاد.
- إن الرفع من الصادرات خارج قطاع المحروقات ولأجل تنويع مصادر النمو والإيرادات بالعملات الصعبة، ينبغي أن تأخذ أهمية أكبر مما هي عليه الآن من طرف أعلى سلطة في البلاد، والإيمان بأن الثروة البترولية هي ثروة

زائلة ولا مناص من تعويضها إلا من خلال إيجاد البدائل لهذه الثروة كتحفيز المستثمرين المحليين، محاربة الفساد بأنواعه، محاربة البيروقراطية، تدعيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،.....إلخ

- باعتبار الجزائر تمر خلال السنوات الأخيرة بفترة مالية مريحة نتيجة الطفرة البترولية التي تشهدها هذه السنوات والتي تجلت نتيجة الارتفاع الكبير لأسعار البترول في الأسواق الدولية، فإن ما يجزم به العاقل أن للجزائر فرصة ذهبية ممكن أنها لا تتكرر للإقلاع بقطاع خارج المحروقات خاصة في ظل توفرها على احتياطات صرف أجنبية ضخمة فاقت 160 مليار دولار.

- العمل على مواصلة انفتاح الاقتصاد الجزائري على العالم الخارجي كسياسة للإقلاع بالإنتاج المحلي وتدعيمه، من أجل الاستفادة من الخبرات الأجنبية في مجال تحسين جودة المنتوجات المحلية وتنويعها وهو المسلك الوحيد الذي يسمح للجزائر من تحقيق الامتياز عند اندماجه في المبادلات الإقليمية (منظمة التجارة الحرة العربية 2009، الشراكة مع الاتحاد الأوروبي 2005) والدولية (من خلال المساعي الحثيثة والمفاوضات الماراطونية التي تقوم بها الجزائر من أجل الانضمام لمنظمة التجارة العالمية).

ملحق الجداول والأشكال البيانية

الجدول (1) : هيكل الصادرات والواردات الجزائرية خلال الفترة (1999-2010) (بالمليون دولار)

السنة	هيكل الصادرات (FOB)					هيكل الواردات (CAF)					رصيد الميزان التجاري	
	قطاع المحروقات	النسبة %	خارج قطاع المحروقات	النسبة %	المجموع	السلع الغذائية	التجهيزات الصناعية	السلع التجهيزية	المواد الاستهلاكية	المجموع	القيمة	نسبة التغير%
1999	12041	96.66	416	3.34	12457	2453	3045	2183	1337	9018	3439	/
2000	21419	97.22	612	2.78	22031	2415	2212	2943	1603	9173	12858	273.89
2001	18484	96.61	648	3.39	19132	2395	2489	3363	1693	9940	9192	-28.51
2002	18091	96.10	734	3.90	18825	2740	3043	4254	1272	12009	6816	-25.85
2003	23939	97.27	673	2.73	24612	2678	3660	4656	2540	13534	11078	62.53
2004	31302	97.57	781	2.43	32083	3597	4602	6441	3668	18308	13775	24.35
2005	45094	98.03	907	1.97	46001	3587	5051	7702	4017	20357	25644	86.16
2006	53429	97.83	1184	2.17	54613	3800	6021	7685	3950	21456	33157	29.30
2007	58831	97.79	1332	2.21	60163	4954	8754	8680	5243	27631	32532	-1.88
2008	77361	97.56	1937	2.44	79298	7813	12002	13267	6397	39479	39819	22.40
2009	44128	97.64	1066	2.36	45194	5863	11914	15372	6145	39294	5900	-85.18
2010	55527	97.33	1526	2.67	57053	6058	12462	16117	5836	40473	16580	181.02

المصدر : من إعداد الباحثين بالاعتماد على التقارير السنوية للمديرية العامة للجمارك "وزارة المالية".

http://www.douane.gov.dz ; < http://www.ons.dz>
<http://www.bank-banque-canada.ca> ; < http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

الجدول (2) : تطور معدل الصرف الفعلي (الاسمي والحقيقي) والأسعار النسبية للجزائر (بالنسبة المئوية) base1999

السنة	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
TCERdz	100	105.3	103.86	110.81	121.37	119.62	120.8	121.04	121.31	119.58	123.2	120.22
TCENdz	100	102.28	101.97	109.24	121.13	122.26	123.76	123.61	126	125.25	134.56	134.4
IPREdz	100	102.9	101.7	101.5	100.1	97.74	98.12	98.6	97.05	96.26	91.53	89.43

المصدر : حسابات الباحثين بالاعتماد على إحصائيات الديوان الوطني للإحصاء، بنك الجزائر، بنك كندا وEUROSTAT .
< http://www.ons.dz> ; <http://www.bank-banque-canada.ca>
< http://epp.eurostat.ec.europa.eu> ; <http://www.bank-of-algeria.dz>

الجدول (3) : معدلات الصرف الحقيقية الثنائية للدينار الجزائري أمام عملات الشركاء التجاريين. 1999=100

2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	
126.81	131.61	129.17	130.22	127.03	126.6	133.75	123.79	108.08	99.17	100.55	100	اليورو
101.53	103.73	97.83	105.7	111.89	111.44	108.72	117.98	122.94	119.81	117.58	100	الدولار الأمريكي
94.02	96.4	94.5	114.41	121.71	109.77	120.91	112.82	109.13	106.55	107.27	100	الجنيه الاسترليني
100.15	97.07	104.1	81.04	84.5	98.65	103.53	102.27	96.7	104.16	119.34	100	الين الياباني
144.55	130.57	130.09	141.38	142.12	134.13	122.51	125.2	115.86	113.86	116.84	100	الدولار الكندي

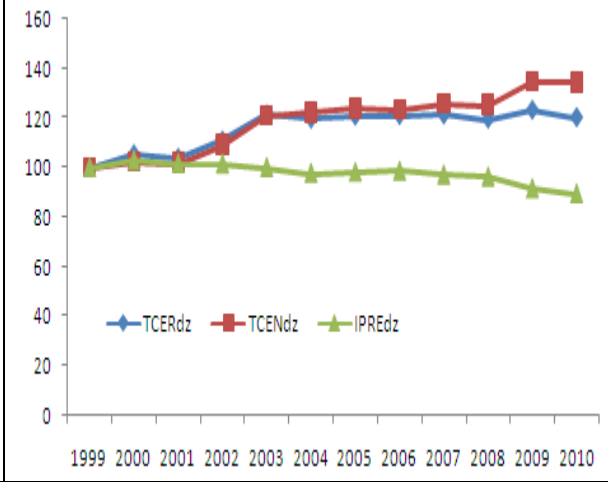
المصدر : حسابات الباحثين بالاعتماد على نفس مصادر الجدول (2).

الجدول (4) : تطور الدخل المحلي الإجمالي الخام للجزائر (بالمليار دينار جزائري)

2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	السنة
12049.5	10034.3	11090	9366.6	8514.8	7498.6	6127.5	5266.8	4541.9	4235.6	4098.8	3248.2	PIB (بالأسعار الجارية)
3.3	2.4	2.4	3.0	2.0	5.1	5.2	6.9	4.7	3.3	26.2	14.8	معدل النمو الحقيقي %
34.7	31.0	45.1	43.7	45.6	44.7	37.9	35.5	32.5	34.1	39.4	27.4	المحروقات/PIB %

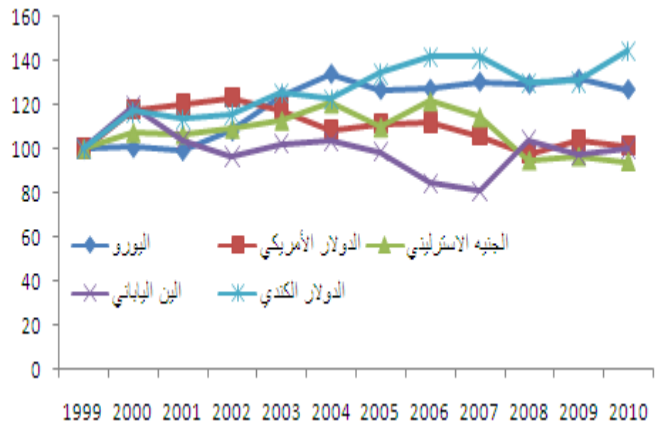
Source : Office National des Statistiques : Commissariat Général de la planification et de la prospective.

الشكل (1) : تطور معدل الصرف الفعلي (الاسمي والحقيقي) للدينار الجزائري %، 1999 سنة الأساس



المصدر: من معطيات الجدول (2).

الشكل (2) : تطور معدل الصرف الحقيقي الثنائي للدينار أمام عملات الشركاء التجاريين. %، 1999 سنة الأساس



المصدر : من معطيات الجدول (3).

الإحالات والمراجع :

[1] Fabian CANDAU [et al], « Taux de change réel et compétitivité de l'économie réunionnaise », document de travail de la série CERDI, Nov 2010. disponible sur site : < www.cerdi.org/uploads/ed/2010/2010.29.pdf>

[2] سي بول هالوود، رونالد ماكدونالد، " النقود والتمويل الدولي"، (تعريب محمود حسن حسنى)، دار المريخ، المملكة العربية السعودية، 2007، ص 55.

[3] هناك العديد من تعريفات معدل الصرف الحقيقي والتي على أساسها يمكن تمييز نوعين من معدل الصرف الحقيقي: الأول يعتمد على نظرية تعادل القوة الشرائية وهدفه قياس التنافسية الخارجية للدولة المعنية، والنوع الثاني هدفه قياس التنافسية الداخلية للدولة،

والتي تمثل النسبة بين السلع القابلة للاتجار دوليا والسلع غير القابلة للاتجار دوليا (ارجع إلى Aukrust 1977, Swan 1960, Salter 1957). وما يهمنا في دراستنا هذه هو النوع الأول.

[4] محمود حميدات، " مدخل للتحليل النقديً، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1996، ص 87.

[5] حيث بلغت أسعار البترول أكثر من 145 دولار/برميل خلال الأسبوع الثاني من شهر جويلية 2008، لتسقط خلال السادسي الثاني إلى نقطة أدنى من 35 دولار/برميل نهاية ديسمبر من نفس السنة نتيجة الأزمة المالية العالمية.

[6] على خلاف بنك الجزائر الذي اختار سنة 1995 كسنة أساس في تحديد معدل الصرف الفعلي الحقيقي للدينار.

[7] خلافا لبنك الجزائر الذي اختار 15 دولة تمثل ما قيمته 88% من المبادلات التجارية للجزائر لسنة 1995 كسنة أساس.

[8] من إعداد الباحثين بالاعتماد على التقرير السنوي للديوان الوطني للإحصائيات، 1999. http://www.ons.dz.

[9] مع العلم أن ترجيحات العملات التي يعتمد عليها بنك الجزائر في استقرار معدل الصرف الفعلي الحقيقي لا يتم الإعلان عنها.

[10] وهي نفس النتيجة التي وصلت إليها دراسة قام بها بنك الجزائر مؤخرا، وأيده عليها صندوق النقد الدولي في دراسة أخرى خاصة به.

[11] حيث وصل الانخفاض الاسمي للدينار أمام اليورو والدولار الكندي سنة 2009 نسبة تقارب 42.7% وانخفاضه أمام الين الياباني بنسبة 34.8% وأمام كل من الدولار الأمريكي والجنيه الاسترليني بنسبة 9%.

[12] ولعل أهم مثال على ذلك حاليا، على المستوى الدولي، هي حالة الصين التي تعاني ضغوطات كبيرة من طرف الولايات المتحدة الأمريكية من أجل الرفع من قيمة عملتها اليوان، والتي أصبحت من خلالها الصين محل اتهام بإتباع سياسة تخفيض قيمة العملة من أجل الرفع من تنافسية اقتصادها خاصة أمام الاقتصاد الأمريكي، مع التذكير أن المنتوجات الصينية تغزو حاليا الأسواق الأمريكية نتيجة هذه السياسة.

تقييم كفاءة الأوعية المصرفية في تعبئة مدخرات القطاع العائلي في الجزائر للفترة 1999-2009

عبد القادر زيتوني *
جامعة عبد الرحمن ميرة، بجاية - الجزائر
سهام دربالي**
جامعة قاصدي مرباح، ورقلة - الجزائر

ملخص : إبرازا لحقيقة أداء الأوعية المصرفية الجزائرية تأتي هذه الدراسة لتقييم نشاط تعبئة المدخرات العائلية بشكل خاص لعقد من الزمن اعتمادا على عدد من المؤشرات التحليلية، فتبين بعد دراسة هذه الأخيرة أن الأوعية المصرفية على ضخامة هيكلها لم تتمكن من تجميع سوى 14% في المتوسط من إجمالي مدخرات القطاع، وبقاعدة عملاء لم تتجاوز 14% في المتوسط من إجمالي القوى العاملة وحجم ادخار سنوي لم يتعد 1360 دينار لكل عامل.

الكلمات المفتاح : الكفاءة، الأوعية المصرفية، الادخار العائلي، نشاط التعبئة.

تمهيد : لا شك في أن مصطلح الكفاءة كان وما يزال لحد السّاعة عند أغلب المؤسّسات الجزائرية الاقتصادية منها والخدماتية مفهوما لا يعتدّ ولا يؤخذ به، لأنه وببساطة إذا ألقينا نظرة سطحية فإننا سنقع على حقيقة أن لكل صناعة ولكل خدمة ولكل نشاط تقريبا مؤسسة واحدة ترعى شؤونه وتسيطر على مساره، وما دامت المنافسة غائبة فإن مؤشّر الكفاءة لن تحتكم ولن تخضع له مؤسساتنا الجزائرية كمرشد ومقيّم للأوضاع.

هذا وإن حال مؤسسات القطاع المصرفي على أهميته وحيويته لم يختلف عن حال الباقي مذ نشأته وحتى الآن، فالدّارس لأرض الواقع سيلحظ بلا ريب سيطرة وهيمنة شبه كلية لعدد محدود من المؤسسات على خدمات القطاع ككل، الأمر الذي يفضي بنا إلى التأكيد على غياب كل شكل من أشكال المنافسة، مما قد يشير بالتوازي إلى غياب الكفاءة في الأداء.

وأخصّ بالذّكر في ذلك أداء نشاط تعبئة المدخرات العائلية، هذا الجانب الذي ظلّ على مدار سنين عديدة تحت المستوى المطلوب وذلك على الرّغم من الاهتمام التنظيري البليغ الذي حضي به جانب الادخار.

إنّ انخفاض المستوى الفعلي لمدخرات القطاع العائلي لدى مؤسّسات التعبئة قد انشق بالتحليل إلى طريقين، فإمّا أن يكون ذلك راجع إلى فائض السيولة التي ترتع فيها بنوكنا وتعاني منها، وإما هو الخلل والضّعف في عملية التجميع. ووقوفا على حقيقة الأمر فقد عنيت دراستنا بتحليل نشاط تعبئة مدخرات القطاع متسائلة عن **مدى كفاءة الأوعية المصرفية في القيام بذلك ؟**

احتكاما للواقع وإبرازا للحقيقة وصفا وعدّا أتت دراستنا هذه للوقوف على الوضع الحقيقي لعدد من المؤشرات المصرفية الكمية المرتبطة بنشاط تعبئة المدخرات غاية لتقييم كفاءة الأوعية المصرفية في تجميع مدخرات القطاع العائلي وكشفا عن حجم الطاقات الادّخارية الضّائعة تحت غطاء الاكتناز. اعتمدنا في دراستنا على تحليل سلسلة بيانات زمنية امتدت من عام 1999 حتى عام 2009، معتمدة في ذلك على أداة القياس غاية للوصول إلى نتائج واقعية غير وصفية مدعّمة بشواهد إحصائية ورقمية.

وسعيا إلى أن تكون دراستنا متّسمة بالموضوعية والمنهجية فقد ارتأينا تنظيم مضمونها في ثلاث نقاط.

1. قنوات وأدوات تعبئة المدخرات العائلية؛
2. تطور نشاط التعبئة لدى المؤسسات المصرفية؛
3. تحليل مستوى كفاءة نشاط التعبئة لدى الأوعية المصرفية؛

* abdelkaderzitouni9@gmail.com
** project1644@yahoo.fr

1- قنوات وأدوات تعبئة المدخرات العائلية

تتميز المدخرات[1] العائلية بتنوع مجالاتها وضخامة حجمها، ما يعني أن استقطابها وتعبئتها[2] سيحتاج إلى قنوات وأوعية متخصصة لها من الوسائل والأدوات ما يمكّنها من معرفة احتياجات ورغبات ودوافع العائلات وقدراتهم المالية وتطلّعاتهم المستقبلية.

1.1. قنوات تعبئة المدخرات العائلية : منها المصرفية وغير المصرفية.

- البنوك التجارية : اتّسمت عمليات الاستثمار والاستغلال في عصرنا الحديث باستخدام المصارف كوسائط مالية، إذ تفترض النّظرية المالية أن البنوك قادرة على تعبئة مدخرات مختلف العناصر الاقتصادية، وتكوين محفظات كافية تسمح لها بتوجيه هذه المدخرات نحو تمويل المشروعات النّاشئة وتلك التي ترمي إلى إحداث توسّع في نشاطها[3].

إن عملية تجميع المدخرات العائلية بالنسبة للاقتصاد والاستثمار لها من الأهمية ما تجعلها واحدة من أهم مجالات المساهمة الاجتماعية الخارجية للبنوك التجارية[4]، إذ تستطيع من خلال ما تقدمه من خدمات تشجيع الأفراد على الادخار خصوصا في القطاعات المتوسطة الدخل والفقيرة التي قد يكون من الصعب إقناعها باقتطاع جزء من الدخل وإيداعه لديها. هذا، ويساهم انتشار البنوك التجارية وفروعها في المناطق الجغرافية ذات النشاط الاقتصادي في تحويل المدخرات العينية إلى مدخرات نقدية فتقل بذلك ظاهرة الاكتناز[5] وتزداد القدرة الإنتاجية للأفراد والمشروعات في المجتمع.

- بنوك الاستثمار[6] : وهي بنوك تباشر عمليات تتصل بتجميع المدخرات (أموال المساهمين فيها وحملة سنداتها)[7] وتنميتها واستثمارها من خلال مساهمتها في إنشاء شركات استثمارية وشركات ذات نشاطات اقتصادية مختلفة بما يخدم خطط التنمية الاقتصادية وسياسات دعم الاقتصاد المحلي.

- البنوك الإسلامية : تعتبر البنوك الإسلامية من أهم التطوّرات المصرفية التي ظهرت حديثا، وهي منشآت مالية إسلامية اجتماعية **تلتزم** في جميع معاملاتها بأحكام وقواعد الشّريعة الإسلامية، وتقوم بجميع الوظائف التي تقوم بها البنوك التجارية التقليدية دون استخدام سعر الفائدة أخذا أو عطاء، وتحصل على أموالها من الودائع من الأفراد الطبيعيين وغير الطبيعيين. وتقوم بتوظيف هذه الأموال في أنشطة عديدة منها التجارية والصناعية والعقارية والخدمية معتمدة في ذلك على أدوات التمويل ذات الصبغة الإسلامية كالمرابحة والمشاركة والمضاربة[8].

هذا ولقد جاء التفصيل في أنواع البنوك غاية منّا لتميزها بناء على طبيعة نشاطها، فمنها التجاري البحث ومنها الاستثماري البحث ومنها الجامع بين الصنفين.

- مؤسسات التأمين : وهي مؤسسات مالية غير مصرفية تقوم بصفة رئيسية بجمع المدخرات. والتأمين بطبيعته الغرض منه قيام المؤمن بتحمّل أخطار معيّنة نيابة عن الشّخص أو الجهة التي يحتمل تعرّضها لمثل هذه الأخطار وتقاضي أجر محدّد نظير ذلك غالبا ما يكون أقل بكثير من تكلفة تحمّل الخطر المتوقع حدوثه عند صاحب الخطر الأصلي[9]. وينقسم التأمين إلى قسمين، تأمين تعاوني وتأمين تجاري. فالتأمين التعاوني[10] يقوم به مجموعة من النّاس يتعرضون لنوع معين من المخاطر، فيلتزمون فيما بينهم بحصص نقدية توضع في صندوق الطوارئ ويقدّم التعويض لأيّ مشارك منهم عندما يقع عليه الخطر. أمّا التأمين التجاري، فيكون بعقد بين المؤمّن والجهة المؤمّنة وهي غالبا شركة التأمين[11]، على أن يدفع المؤمن قسطا شهريا وهو قسط التأمين.

ويتميز التّأمين عن مختلف أوعية الادخار الأخرى بأنه يعتبر وعاء منظّم يدفع في شكل أقساط ممّا يعطيها صفة الثّبات والاستقرار[12] كما أن التأمين يغطّي خسائر الأخطار غير المنتظرة، فربّ الأسرة الذي يقوم بالتأمين يحصل على مدخراته إذا انتهى أجل وثيقة التأمين – بوليصة – أو في حالة الوفاة فيترك لورثته الشّرعيين ما يساعدهم على مواجهة الظّروف التي تترتب على وفاته.

- صناديق الاستثمار : وهي عبارة عن أوعاء مالية[13] – تأخذ عادة شكل شركة مستقلة عن البنك الذي أنشأه- يتم من خلالها تجميع مدخرات المشاركين فيه من أفراد وشركات، لتقوم باستثمارها في الأوراق المالية أو بعض الأصول العينية، خاصة الأفراد الذين لا يملكون القدرة على استثمارها بأنفسهم.

- **السوق المالية :** تؤثر سوق الأوراق المالية على الميل للادخار من خلال ما توفره من مجموعة كبيرة من الأصول ذات جاذبية أكبر من ناحية السيولة والعائد والمخاطرة لوحدات الفائض – أصحاب المدخرات – غاية لتوليد أصول مالية أكبر والمحافظة على تفضيلاتها[14].

- **صندوق توفير البريد :** يعتبر صندوق توفير البريد من أقدم الأوعية الادخارية التي تعمل على تجميع المدخرات الفردية وكذا تشجيع محدودي الدخل على الادخار بما يؤدي إلى تنمية مدخرات القطاع العائلي، وبما يكفل زيادة قدرة الدولة على استثمار هذه المدخرات في المشروعات العامة. ويتميز هذا الوعاء بقدرته على استقطاب المدخرات الاختيارية الصغيرة التي لا تجد لها سبيلا مباشرا للاستثمار فتتجه بسهولة نحو الإنفاق الاستهلاكي[15].

1-2. أدوات تعبئة المدخرات العائلية : منها المصرفية، سنذكر بعض الأدوات التي تستخدمها كلا من البنوك التجارية التقليدية والبنوك الإسلامية. وغير المصرفية.

- **الودائع الثابتة**: تشتمل على نوعين، ودائع لأجل وودائع بإخطار سابق.

الودائع لأجل : وهي اتفاق بين البنك والعميل يتم بموجبه إيداع مبلغ من النقود لدى البنك لفترة معينة تتراوح بين 7 أيام وعدة سنوات ويدفع البنك فائدة تختلف وفقا لأجل استحقاق الوديعة. وعادة لا يمكن سحب الوديعة إلا في نهاية المدة المتفق عليها، إلاّ أن المودع قد يطلب سحب وديعته قبل الاستحقاق.

الودائع بإخطار سابق : وهي ودائع يمكن السحب منها بإخطار سابق من العميل تحدّد مدته عند فتح الحساب، حيث تحول هذه الوديعة إلى الحساب الجاري بمجرد إنهاء فترة الإخطار.

- **ودائع التوفير** : يمثل هذا الوعاء إحدى وسائل تجميع المدخرات التي تحظى بانتشار عالمي واسع النّطاق، وتتميز هذه الحسابات ببعض الصفات منها صغر مبالغها وكثرة حساباتها وتزايد نموها بنمو الوعي المصرفي والزيادة في الدخل، وتتفق ودائع التوفير مع الودائع لأجل في أن كل منها يعد ادخار يمنح عليه فوائد إلا أن الأولى يمكن استردادها في أي وقت عكس الثانية التي تكون بأجل محدّد.

- **شهادات الاستثمار العام** : يمكن للبنك الإسلامي أن يصدر شهادات توزع حصيلتها على جميع الاستثمارات التي يقوم بها البنك[16]، ممّا يعطي الفرصة لحاملها في الحصول على معدل أرباح يساوي متوسط ما يحصل عليه البنك من جميع أعماله، وهذا الشكل من التوظيف أقرب إلى الاحتفاظ بأسهم في المصرف نفسه. بالإضافة إلى الاستفادة من خبرة المصرف، فإن شهادات الاستثمار العام تحقق درجة أكبر من التنويع في الاستثمار ما يخفف عامل المخاطرة لدى المدخرين. كما يلاحظ أن الصيغة الاستثمارية لتلك الشهادات تسمح بإصدارها بقيم وفترات مختلفة وذلك يجعل بالإمكان تسويقها الشهادات ذات الفئات القليلة بين صغار المدخرين، كما يمكّن ذلك المدخر من أن ينوع استثماراته بين شهادات مختلف المصارف. أما اختلاف فترات الشهادات فيعطي مجالا إضافيا لتنويع التوظيف للمدخرات عبر البعد الزمني، كما يمكّن المدخر من التوفيق بين احتياجاته من السيولة وحسن توظيفه لمدخراته. ولاشك أن طبيعة هذه الشهادات تجعل قابليتها للتسويق عالية جدا مما يجعلها أداة جيدة لتوظيف المدخرات.

- **أدوات التعبئة لدى شركات التأمين :** تتمثل في وثائق التأمين على الأشخاص الفردية والجماعية.

- **أدوات التعبئة لدى صناديق توفير البريد** : وتعتبر ودائع التوفير[17] الأداة الوحيدة بصندوق توفير البريد يتم من خلالها تجميع المدخرات التي يتم استثمارها حسب ظروف السوق والمجالات الاستثمارية المتاحة.

- **أدوات التعبئة والتوظيف في السوق المالية**: تعتبر الأوراق المالية (الأسهم، السندات، المشتقات المالية) بمثابة أدوات لتعبئة مدخرات الأفراد وتحسين دخولهم، وذلك نظرا لإمكانية إصدارها بقيم تتناسب مع مختلف المدخرين، الأمر الذي يمكّن من تعبئة موارد مالية كبيرة بقدر اتساع قاعدة المشتركين وليس بقدر مقدرتهم المالية[18].

2- تطور نشاط التعبئة لدى المؤسّسات المصرفية

تتعدّد الأوعية التي تساهم في تعبئة المدخرات العائلية بالجزائر، فمنها المصرفية ومنها التأمينية ومنها أيضا ما يتم من خلال صندوق توفير البريد، ويعتمد كل وعاء من هؤلاء على منتجات تسهل عملية التجميع وتتيح مزايا لمستعمليها.

ويعدّ النظام المصرفي في الجزائر الوعاء الأكثر شيوعا داخل الاقتصاد الوطني، كونه مؤسّسة مالية تعمل على أساس الوساطة ومسؤوليته تكمن في تعبئة الموارد المالية الطليقة في الاقتصاد وإعادة توزيعها وفقا للسياسة الائتمانية والأعراف المصرفية ووفقا للحاجات الاقتصادية[19].

ويعتمد في نشاط التعبئة على ما يسمى بالوديعة المصرفية، حيث تعتبر هذه الأخيرة الشكل الادخاري الوحيد في معاملاته وهو ما يؤكد حقيقة توجه السياسة المصرفية إلى اعتبار الودائع المصرفية كأفضل سياسة ادخارية. وما تجدر الإشارة إليه هنا هو أنه لا يمكن النظر إلى الودائع بأنواعها المختلفة على أنها تمثل ادخارا وفقا للمفهوم الاقتصادي المتعارف عليه لذلك المصطلح، فالحسابات الجارية لا تمثل في الواقع أموالا يتم حبسها عن الإنفاق عن الاستهلاك خلال الفترة الزمنية الحالية، وإنما هي أموال سائلة يتم التعامل عليها بشيكات لتسوية المعاملات، أي أن الوعاء الادخاري الذي يساهم في تعبئة مدخرات القطاع العائلي هو الودائع لأجل.

هذا، وتساهم جميع مؤسّسات النظام المصرفي بما فيها البنوك التجارية الحكومية والبنوك الخاصة في جذب المدخرات الأسرية، إلاّ أنه وبحكم هيمنة البنوك العمومية* على السوق المصرفية فإن الجزء الأكبر من مدخرات الأفراد يتركّز لدى هذه البنوك، هذا مع مساهمة ضئيلة جدا من طرف البنوك الخاصة. وبغية إعطاء تحليل مفصّل لتطوّر مدخرات القطاع العائلي على مستوى النظام المصرفي فإننا سنحاول دراسة وتحليل تطوّر حجم هذه المدخرات على مستوى الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط باعتباره أهم مؤسّسة لتعبئة مدخرات قطاع الأسر ثم على مستوى باقي البنوك الأخرى، العمومية والخاصة على السواء.

1.2. تطوّر حجم المدخرات العائلية على مستوى الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط : يعتبر الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط جهازا وطنيا متميزا في مجال تعبئة المدخرات العائلية، فهو من أكبر المؤسّسات المصرفية المتخصّصة في ذلك على مستوى السوق المصرفية الجزائرية، إذ أنه يساهم في تعبئة أكثر من 20% من مجموع المدخرات التي تتجمّع لدى النظام المصرفي، بقاعدة عملاء تجاوزت 6.6 مليون أي ما يعادل سدس السكان.

يعتمد الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط في نشاط التجميع على عدة منتجات من أهمها، دفتر ادخار السكن الذي يسمح للمدخر بالحصول على المبلغ وفوائده أو إمكانية الحصول على سكن اجتماعي ضمن مخطط الادخار، هذا إلى جانب دفتر الادخار الشعبي الذي يعتبر بمثابة ادخار حر في الإيداع وفي السحب وغير محدود المبلغ.

وتبرز بيانات الصندوق أن حصّتة في سوق الودائع قد كانت متذبذبة وبنسب متقاربة في حدود 20% و 42%، حيث حقّق البنك أعلى نسبة له في سوق الودائع عام 1991 بمعدل 42,6% ما يؤكّد هيمنة هذا الأخير على السوق وكذا أهمية الدور الذي كان يؤدّيه في عملية التعبئة، ثم انخفضت هذه النسبة تدريجيا على مدى 5 سنوات لترتفع مرة أخرى إلى 40.3%، لكن وانطلاقا من سنة 1996 بدأت حصته السّوقية في التراجع وبشكل مستمر، وذلك بسبب التغيرات التي لحقت به، إذ تحوّل من صندوق إلى بنك، فتقلصت بذلك مهامه الأساسية التي أوكلت له فيما سبق، وفي نفس الوقت لقي نوعا من المنافسة من باقي البنوك، لكن ورغم ذلك لازال هذا البنك يسيطر على حصة مهمة من ودائع العائلات بنسبة لا تقل على 20%.

ولقد عرف الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط خلال العقدين الماضيين تطوّرا مهما سواء من حيث عدد المدخرين ومن حيث حجم المدخرات التي تمكّن من تجميعها، إذ وصل حجم المدخرات المتراكمة لديه إلى أكثر من 673 مليار دينار عام 2009، ما يبرز أهمية الدور الذي يقوم به حيال نشاط التعبئة وكذا شكل الأوعية الادخارية التي تفضلها العائلات الجزائرية.

أمّا بخصوص التطوّر السّنوي لحجم المدخرات لدى الصندوق، فإن حجم المدخرات شهد نموا متذبذبا طول الفترة 1970-1989. وأكثر تفصيلا، فقد سجل أعلى معدل نمو في حجم المدخرات خلال الأعوام 1982،1971و2009 بـ 135% 112% و125% على التوالي ويعود السبب في ذلك إلى أنه في عام 1971 كلّف الصندوق بتمويل برامج السكنات اعتمادا على أموال الادخار، الأمر الذي أدى إلى حدوث ارتفاع كبير في حجم المدخرات العائلية لديه. هذا، وقد قامت الدولة في عام 1982 بعملية سحب الأوراق المالية ذات القيمة 500 د.ج وهو ما استفاد منه الصندوق الوطني إذ استطاع تجميع أكثر من 2,2 مليار دينار نتجت أساسا من الأشخاص الذين يمتهنون النشاطات التجارية الحرة. أما بخصوص عام 2009 فإن ذلك يبرر على أساس الارتفاع الملحوظ في مستوى دخل الأفراد. وبشكل عام يمكن القول أنه خلال الفترة 1970-1989 شهد الادخار العائلي نموا بمعدلات مرتفعة قدرت بـ 37% في المتوسط باستثناء سنة 1972 و1981 وكذا 1983 حيث كانت معدلات النمو سالبة ما يعني حدوث تراجع في حجم المدخرات لدى الصندوق.

وبخلاف ذلك فقد شهدت الفترة الممتدة من 1990 إلى 2008 انخفاضا كبير في معدلات النمو، بل وكانت سالبة تقريبا على طول الفترة خصوصا خلال 1997-2008، ويعود السبب في ذلك إلى منافسة البنوك وكذا انخفاض معدلات الفائدة.

2.2. تطوّر حجم المدخرات العائلية لدى باقي البنوك : إن دور البنوك الأخرى، العمومية والخاصة، هو الآخر لا يمكن وصفه بالأهمية التي قد يراها البعض ظاهريا، بل إن نشاطها التجميعي قد كان أسوء في بعض الفترات إذا ما قورن بحجم المدخرات المتاحة في الاقتصاد، إذ تشير التحاليل أن حجم المدخرات لديها عرف تذبذبا كبيرا جدا طوال الفترة 1987-2009. وبتحليل معدلات النمو يتضح لنا جليا أنه لم تك للبنوك سياسة واضحة مرسومة المعالم اتجاه نشاط التعبئة، ذلك أن معدّل نموها تارة يكون مرتفعا جدا وتارة يكون سالبا ما يشير وبشكل واضح إلى أن ادخار الفرد الجزائري هو ادخار طوعي وليس ادخار محفّز من طرف تلك البنوك.

وتفسر معدلات النمو الايجابية إما بارتفاع معدلات الفائدة أو حدوث تحسن في مستوى دخل الفرد، وعلى خلاف ذلك فإن معدلات النمو السالبة قد تشير إلى حدوث سحب للمدخرات إما لإيداعها في بنوك أخرى كالصندوق الوطني قصد الاستفادة من بعض الخدمات التي تظهر بين الفينة والأخرى، وإما غاية لاكتنازها بفعل فقدان الثقة في الجهاز المصرفي وهو الأمر الجاري فعلا، حيث أن ظاهرة الاكتناز باتت ظاهرة مفروضة على الفرد الجزائري لأسباب من بينها ما ذكرناه آنفا.

3- تحليل مستوى كفاءة نشاط التعبئة لدى الأوعية المصرفية

تعتبر الأوعية المصرفية بمثابة العمود الفقري للنظام المصرفي الجزائري، ولذا فإن تقييم نشاطها وتحليل مستوى كفاءته يعدّ مطلبا ضروريا. ونظرا لازدواجية نشاطها فإن الجانب الأوّلى بالتقييم والمتابعة هو نشاط تعبئة المدخرات خصوصا العائلية لكونها تمثل جزءا معتبرا من إجمالي الادخار. وبطبيعة الحال فإن عملية التقييم تعتمد على عدد من المؤشرات الكمية تحدّد مستوى الأداء وتكشف عن مصادر القوة ونقاط الضعف.

1.3. مؤشّرات كفاءة نشاط التعبئة : إن الوقوف على مدى كفاءة الأوعية المصرفية في تعبئة مدخرات العائلات الجزائرية يتطلّب تحليل مستوى المدخرات التي تم جمعها مقارنة بعدد من المؤشرات ذات العلاقة، ذلك أن معدل النمو وحده لا يعدّ مؤشرا كافيا للدّلالة على كفاءة أداء النشاط من عدمه، ومن ثم فإننا سندرج عددا من المؤشرات الأكثر عمقا ودلالة غاية لتقييم الواقع العملي للنشاط، فكان من تلك المؤشرات ما يلي :

أ- المتغير التابع : يشير إلى كفاءة الأوعية المصرفية في تعبئة المدخرات العائلية، وقد تم التعبير عنه بالتطور السنوي لحجم المدخرات العائلية لدى الأوعية المصرفية. فكلما ارتفع حجم المدخرات بمعدل يماثل التغير في المؤشرات التي سنتناولها ارتفع مستوى الكفاءة.

ب- المتغيرات المستقلة :

ب.1. إجمالي الادخار العائلي : يعبر عن الفرق بين جملة دخول الأفراد الممكن التصرف فيها (أي الدخول الموزعة بعد خصم الضرائب المباشرة) والإنفاق الخاص على الاستهلاك[20]. وهو أحسن المؤشرات التي تدلّ على مدى كفاءة نشاط التعبئة، إذ كلما اقترب حجم المدخرات المعبأة إلى الحجم الإجمالي دلّ ذلك على نجاعة سياسة جذب الادخار، بينما يشير العكس إلى انتشار ظاهرة الاكتناز.

ب.2. الدخل العائلي المتاح: يعبر عن مستوى الدخل المتوفر للإنفاق والادخار من طرف العائلات في الاقتصاد ويعطى بالعلاقة التالية :

الدخل العائلي المتاح = الناتج الداخلي الخام + صافي عوائد عوامل الإنتاج من وإلى الخارج- الإهلاك- الأرباح غير الموزعة + التحويلات – الضرائب

ولقد تم اعتماد هذا المؤشر غاية لبيان مدى تأثر نشاط التعبئة بتغير الدخل المتاح، فالمنطق يقضي بأن كل زيادة في الدخل يصاحبها زيادة في معاملات الأفراد مع الأوعية المصرفية.

ب.3. تغطية الائتمان المصرفي : يعكس هذا المؤشر مدى اعتماد الأوعية المصرفية على المدخرات العائلية في تمويل نشاطها الائتماني والمصرفي، فقوّة العلاقة بين المدخرات المعبأة وحجم الائتمان يشير إلى قدرة الأوعية المصرفية على تغطية احتياجات القطاعات الاقتصادية مما يعكس التحسن المطلق في القدرة على استقطاب المدخرات. والتزاما بمبدأ تخصيص الموارد فقد تم التركيز هنا على مدى قدرة المدخرات العائلية المعبأة على تغطية الائتمان الممنوح للقطاع الخاص فقط باعتبار القطاع العائلي هو من يشكّل هذا الأخير.

ب.4. حجم قاعدة العملاء : إن الغاية من إدراج هذا المؤشر هو بيان حجم قاعدة العملاء استطاعت الأوعية المصرفية الوصول إليها وبالأخص الفئة العاملة التي باعتبارها الفئة الأكثر قدرة على تكوين مدخرات، فكلّما اتسع نطاق التأثير على هذه الفئة كلما زادت قدرة الوعاء المصرفي على استقطاب مدخرات إضافية.

2.3. تحليل الأهمية النسبية لمستوى المدخرات العائلية لدى الأوعية المصرفية : بعد أن تم التعريف بالمؤشرات وبينا اتجاه العلاقة بينها وبين المتغير التابع، سنأتي الآن على عملية الإسقاط الميداني، إذ سنتعمد على طريقة التحليل بالنسب لفترة عقد من الزمن.

1.2.3. نسبة المدخرات المعبأة إلى إجمالي الادخار العائلي : كما سبق وأشرنا فإن هذه النسبة هي أحسن المؤشرات تعبيرا عن كفاءة نشاط التعبئة لدى الأوعية المصرفية، حيث يعكس مستواها مدى قدرة هذه الأخيرة في التأثير على قرارات الفرد الادخارية وتغيير اتجاهات الميل نحو الإيداع المصرفي.

وبقراءة ما توفّر لنا من بيانات حول هذه النسبة يتبين لنا أن هناك حجما كبيرا من المدخرات بما يزيد عن 80% لا يزال طليقا في الاقتصاد وهو ما يشير وبلا ريب إلى عدم فاعلية الأوعية المصرفية في امتصاص مدخرات القطاع العائلي وتحويلها إلى مجالات الاستثمار المختلفة، وقد فسّر البعض ذلك بإحجام أوعية الجهاز المصرفي عن تعبئة المزيد من المدخرات بسبب وجود فائض كبير من السيولة لديها، بينما أرجع البعض الآخر ذلك إلى تفضيل الأسر الجزائرية اكتناز أموالهم وجعلها في صورة أموال سائلة أو في صورة ذهب ومجوهرات أو شراء أراضي وعقارات. وأيّا كان من السببين أو غيرها من الأسباب، فإن ما يخلص إليه التحليل هو أن القنوات المصرفية بأدائها هذا هي قنوات ضعيفة الكفاءة لا من حيث نشاط التعبئة ولا من ناحية تسيير الحجم المعبأ، بحكم الانخفاض الشديد والمستمر أحيانا في النسبة المدروسة.

2.2.3. درجة تأثر نشاط التعبئة بالتغير في الدخل العائلي المتاح : إذا كان المنطق يقضي بأن كل زيادة في الدخل المتاح يصاحبها زيادة في معاملات الأفراد مع الأوعية المصرفية فإننا نجد أن الواقع قد خالف المنطق إلا في حالات قليلة، حيث يظهر لنا أن الدخل العائلي المتاح قد شهد تغيرات ايجابية طوال فترة الدراسة عكس ما يشير إليه التغير في حجم المدخرات المعبأة والذي كان سلبيا في عدة فترات تقريبا. وحتى بالنسبة للفترات التي شهد فيها نشاط التعبئة تجاوبا ايجابيا للتغير في الدخل المتاح فإن نسبة الاستجابة أو الحساسية لذلك التغير قد كانت ضعيفة جدا، إذ لم تتجاوز 14% باستثناء عامي 2000 و2001، ما يدل على عجز أو عدم اهتمام الأوعية المصرفية بنشر الوعي المصرفي، ويمكن الاستدلال على ذلك بارتفاع الطلب على السلع الكمالية بشكل ملفت للانتباه خصوصا خلال العقد الأخير.

ولئن أردنا أن نقف على مظاهر العجز فإننا سنصل ذلك بفشل منتجات التعبئة، فهذه الأخيرة وللأسف لا تمتلك صفات التميّز والتحفيز، فبالإضافة إلى كونها ذات نمط واحد لدى جميع الأوعية تقريبا، فإنها لا تخضع للتحديث ولا تساير التغيّرات السلوكية للأفراد ولا حتى الاقتصادية وأقصد هاهنا التضخم، إذ لا يزال لحد الساعة عائد الادخار سلبي، وبالتالي ليس من المستغرب أن يعزف الفرد الجزائري عن إيداع مدخراته لدى الأوعية المصرفية باحثا عن فرص بديلة ذات عائد أحسن.

3.2.3. أهمية المدخرات العائلية في تغطية الائتمان المصرفي : كبنوك تمتلك مقومات السلامة فإنه من المفترض أن يكون الادخار المصدر الرئيس لتغطية طلبات الائتمان خصوصا طويل الأجل باعتباره يخدم الجانب التنموي بشكل أكبر، فكلما كان التوافق بين الطرفين كبيرا كان نشاط البنوك سليما. وانطلاقا من هذه

العلاقة الترابطية وقراءة لواقع النشاط الائتماني للأوعية المصرفية فإنه يمكن القول بأن نشاط تعبئة المدخرات العائلية قد كان بعيدا جدا عن المستوى المطلوب، فعلى الرغم من أننا ركزنا فقط على الجانب الائتماني للقطاع الخاص إلا أن نسبة التغطية لم تتجاوز 19% باستثناء السنوات الثلاث الأولى وبالأخص عام 2001 أين كان معدل نموهما متقارب، وهو ما يفسر بالتحفيزات التي أولتها الدولة للقطاع الخاص دافعة بذلك الأوعية المصرفية إلى تنشيط جانبي التعبئة والائتمان، وفيما عدا ذلك التغير الظرفي فإن نسبة تغطية الادخار العائلي لحجم الائتمان الخاص قد عرفت تناقصا مستمرا ما يعني تدهور قدرة البنوك على جذب مدخرات الأسر الجزائرية واعتمادها وبشكل كبير جدا على السيولة المتاحة لتعويض العجز، الأمر الذي يدلّ على تركيز الأوعية المصرفية على الائتمان قصير الأجل والذي كما نعلم لا يخدم مسار التنمية المنشود. ولئن أردنا تفسير ذلك فإننا سنربط التدهور الحاصل بانعدام ثقة الأفراد في قدرة الأوعية المصرفية على توظيف وتثمير مدخراتهم فيما يعود بالنفع عليهم.

4.2.3. حجم قاعدة العملاء المستقطبة : إن من مظاهر قوة أداء الأوعية المصرفية قدرتها على جذب المزيد من العملاء ودفعهم إلى زيادة مدخراتهم فكونها مصدر مهما لموارد البنك فإن مبدأ الرشادة يقضي بضرورة الاهتمام بتلبية احتياجاتها ورغباتها خصوصا في ظل المنافسة التي تشهدها البيئة المصرفية اليوم. ولئن كان هذا هو المنطق فإن واقع الأوعية المصرفية الجزائرية قد أخذ اتجاها مغايرا، فعلى الرغم من اتساع حجم القوى العاملة فإن القنوات المصرفية لا تزال عاجزة عن توصيل خدماتها لتشمل جميع أفراد تلك الفئة، حيث يتبين لنا أنه طوال عقد من الزمن لم تتمكن البنوك من استقطاب سوى 14% في المتوسط من حجم الفئة العاملة، بل والأكثر من ذلك أنه وبإجراء تحليل لمتوسط الادخار المستقطب من كل فرد عامل وجدنا أنه لم يتجاوز 1360 دينار سنويا، وهي نسبة تدل على غياب تام لكل شكل من أشكال الوساطة المالية. وبطبيعة الحال هذا التدني الكبير له أسبابه، أوّلها غياب سياسة الابتكار وتنويع المنتجات وثانيها الوقوف عند رغبات الأفراد فهاهي بريطانيا البلد الغربي قد أنشأت بنوكا إسلامية ليس حبا في الإسلام وإنما غاية لاستقطاب مدخرات ذلك الحجم الهائل من الجالية المسلمة المقيمة هناك والتي قدرت بأكثر من 3 مليون مسلم، وقس على ذلك فرنسا وغيرها من الدول، وإذا كان هذا هو حال الدول المتقدمة فكيف بنا نحن كدولة متخلفة بعيدة ألف ميل عن مسار التنمية.

خلاصة : إذا كان الاستثمار عماد التنمية والادخار مورد الاستثمار، وإذا كانت التنمية شعار دولة الجزائر، فإن قوّة الترابط بين تلك الأطراف الثلاث لتتوقف بدرجة كبيرة على كفاءة الجهاز المصرفي في أداء نشاطه، ففيه تتجمع الموارد ومنه تنساب. وإذ الأمر كذلك، فإن النجاح في تجسيد مبدأ الكفاءة في نشاطه مقترن بمدى قدرته على تعبئة كل دينار يفيض عن استهلاك الفرد. بيد أنه وكما اعتادت عليه باقي المؤسسات الجزائرية فإن الانحراف لم تسلم منه أوعية ذلك الجهاز على الرغم من حساسيته الكبيرة لباقي متغيرات الاقتصاد، فالأداء الضعيف الباهت الذي عكفت عليه تلك القنوات ولا تزال قد كسّر حلقة الادخار وبالأخص العائلي وما المؤشرات التي تناولتها دراستنا على قلتها إلا دليل صارخ على ذلك، فهذه الأخيرة قد كشفت عن وجود ضعف كبير في نشاط التعبئة ضعف تعددت مداخله وتنوعت مبرراته. وطبعا لا أجزم هاهنا بأني قد أحطت بأوجه ذلك الضعف كلها بيد أني أجملت البعض منها لتدل على غيرها، فكان من ذلك :

- على الرغم من أن الأوعية المصرفية هي الأكبر حجما والأكثر انتشارا مقارنة بالأوعية الادخارية الأخرى إلا أنها لم تستطع تعبئة سوى 14% في المتوسط من الحجم الإجمالي لمدخرات الأسر الجزائرية.

- تشير نتائج التحليل إلى محدودية قدرة الأوعية المصرفية على نشر الوعي المصرفي بدليل اختلاف اتجاهات التغير لكل من الدخل العائلي المتاح والحجم المعبأ من مدخرات الأسر، هذا إضافة إلى انخفاض نسبة تغير الادخار المعبأ مقارنة بالتغير في الدخل المتاح وذلك في حالات التوافق.

- تعتمد أوعية الجهاز المصرفي في تغطيتها للائتمان المصرفي الممنوح للقطاع الخاص على سيولتها بنسبة تفوق 82% ما يعني أن نسبة مساهمة المدخرات العائلية في تمويل طلبات الائتمان لا تتجاوز 18%، وهذا إن دلّ على شيء إنما يدلّ على انخفاض الحجم المعبأ من المدخرات.

- تدني حجم قاعدة العملاء من الأفراد لدى الأوعية المصرفية، فهذه الأخيرة لم تتمكن من استقطاب اهتمام سوى 14% في المتوسط من الحجم للقوى العاملة باعتبارها الفئة الأكثر قدرة على تكوين مدخرات وبادخار سنوي لا يتجاوز 1360 دينار جزائري.

بناء على هذه النتائج فإننا نفزع إلى تقرير القول بأن الأوعية المصرفية الجزائرية لا تزال بعيدة جدا عن المستوى الكفء أو الأمثل لنشاط الوساطة المالية القائم أولا على جانب التعبئة، فلو استثنينا مدخرات القطاع الحكومي فإن نشاط هذه الأوعية سينهار حتما. وأكثر من ذلك فإن هذا الضعف قد ولّد ظاهرة خطيرة لدى أفراد المجتمع صنفها فقهاء الاقتصاد من بين الجرائم الاقتصادية، ألا وهي ظاهرة الاكتناز.

بناء على ما أقرّته النتائج ونظرا للأهمية البالغة للادخار بشكل عام سنقدم بعض التوصيات أملا أن تحظى باهتمام أهل الشأن وهي كما يلي :

- التوسّع في الأوعية الادخارية التي تقوم على أساس المشاركة في الأرباح.
- تحديث وتبسيط الخدمات والمنتجات المصرفية والاهتمام أكثر برغبات المدخرين.

- خلق أوعية ادخارية جديدة لا تستند على أسعار فائدة محدّدة ولكن على فكرة التقييس، بمعنى أن يقوم البنك بإعادة تقييم أرصدة المدخرات على أساس الرقم القياسي للأسعار بما يكفل المحافظة على القوة الشرائية لتلك المدخرات ومنع تآكلها بفعل التضخم.

- توفير امتيازات للمدخرين.

الإحالات والمراجع :

[1]- يعرّف الادخار على أنه اقتطاع جزء من دخل أو ثروة مكتسبة، بشرط أن يكون في صورة تمكن الاستفادة منه وأن يكون متاحا في أي زمن للاستخدام في الاستثمار.

[2]- يقصد بنشاط التعبئة ذلك النشاط الهادف إلى تحويل الادخار من مجرد حجب جزء من الدخل عن الاستهلاك والاكتناز إلى ادخار مولد لدخل إضافي، أي ادخار منتج.

[3]- فرحي محمد، التمويل المستديم للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن طريق تعبئة المدخرات العائلية، ورقة بحثية مقدمة للملتقى الدولي "متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية""، جامعة الشلف، 2006، ص346.

[4]- حسني خليل محمد، العوامل المؤثرة على الادخار العائلي " محاولة لقياس الأثر الكمي لبعض العوامل "، ورقة بحثية مقدمة إلى المؤتمر العلمي السنوي السادس بعنوان " المدخرات في مصر مصادرها، قنوات تعبئتها، اتجاهات تخصيصها "، جامعة المنصورة، القاهرة، 1989،ص158.

[5]- قد يظهر للبعض أن الاكتناز والادخار يحملان نفس المفهوم، إلا أن المتعمّق يجد خلاف ذلك، فالاكتناز ولو أنه يتشابه مع الادخار في كونه جزء من الدخل الذي لا تنفق على الاستهلاك إلا أنه لا يعرض في سوق رأس المال، بل يحتفظ به الأفراد في صورة نقدية، فهو إذ يشكل جزء من الثروة المعطلة. للتوسّع أنظر: محمد عبد العزيز عجمية و مدحت محمد العقاد، "النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية"، دار النهضة العربية، بيروت، 1979، ص: 183.

[6]- بنوك الاستثمار هي عبارة عن منشآت مالية غير تجارية تختلف عن البنوك التجارية في أنها تقوم أساسا بتمويل الأنشطة الاستثمارية عن طريق القروض الطويلة الأجل، وإنشاء المشروعات المختلفة والمشاركة فيها، كما أن رأسمالها كبير وودائعها طويلة الأجل.

[7]- ناجي مخائيل حبيب، الفجوة الادخارية – التضخم- عبئ الدين الخارجي " دراسة عن الاقتصاد المصري 1984-1986 "، ورقة بحثية مقدمة للمؤتمر العلمي السنوي السادس بعنوان " المدخرات في مصر، مصادرها، قنوات تعبئتها، اتجاهات تخصيصها "، جامعة المنصورة، القاهرة، 1989، ص83.

[8]- سعيد بن حسين بن علي المقرفي، "الاستثمار القصير الأجل في البنوك الإسلامية"، رسالة ماجستير، جامعة الملك عبد العزيز، المملكة العربية السعودية 2005، ص34، بتصرف.

[9]- عثمان بابكر، "التطبيقات الاقتصادية الإسلامية المعاصرة"، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، الجزء الثاني، الطبعة الأولى، 2005، ص478، وللمزيد من التفصيل أنظر :

- مليكة محديد، "التأمينات على الأشخاص ومدى مساهمتها في الادخار الوطني"، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، 2001، ص01.

- محمد سليمان الأشقر وآخرون،"قضايا اقتصادية معاصرة"، دار النفائس، الأردن، الطبعة الأولى، 1998، ص11-12.

[10]- حسن محمد الرفاعي، "الاستهلاك والادخار في الاقتصاد الإسلامي"، دار النفائس، بيروت، الطبعة الأولى، 2006، ص149، بتصرف.

[11]- يوسف كمال، "الزكاة وترشيد التأمين المعاصر"، الإسكندرية، الطبعة الأولى، 1986، ص22، بتصرف.

[12]- محمد عبد العزيز عجمية و إيمان عطية ناصف، "التنمية الاقتصادية:دراسات نظرية وتطبيقية "، الدار الجامعية، جامعة الإسكندرية، ، 2006، ص199 بتصرف.

[13]- مصطفى إبراهيم محمد مصطفى، "تقييم ظاهرة تحول البنوك التقليدية للمصرفية الإسلامية ' دراسة تطبيقية عن بعض البنوك السعودية "، رسالة ماجستير الجامعة الأمريكية المفتوحة، القاهرة 2006، ص35.

[14]- عمر صقر، "العولمة وقضايا اقتصادية معاصرة"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص121.

[15]- أميرة تهامي محمد الطيب، "دور الأوعية الادخارية في تنمية الادخار العائلي في مصر"، رسالة ماجستير، جامعة الزقازيق، مصر، 2008، ص119.

[16]- للتوسع أنظر: شعبان محمد إسلام البرواري، "بورصة الأوراق المالية من منظور إسلامي – دراسة تحليلية نقدية"، دار الفكر، سوريا، الطبعة الأولى، 2001 ص161.

[17]- للتوسع أكثر أنظر: علي أحمد السالوس، "حكم ودائع البنوك وشهادات الاستثمار"، دار القرآن،قطر، الطبعة الرابعة عشر، 2003، ص120.

[18]- حسين عبد المطلب حسين الأسرج، "دور سوق الأوراق المالية في تنمية الادخار في مصر" ، رسالة ماجستير، جامعة الزقازيق، مصر، 2001، ص41 بتصرف.

[19]- بطاهر علي، "إصلاحات النظام المصرفي الجزائري وآثارها على تعبئة المدخرات وتمويل التنمية"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 2006 ص193، بتصرف.

[*] تهيمن البنوك العمومية على السوق المصرفية بنسبة 92.2 %.

[20]- صبحي تادرس قريصة ومحمود يونس، "مقدمة في الاقتصاد"، دار النهضة العربية، بيروت، 1984، ص461.

عتبة التضخم والنمو الاقتصادي في الجزائر
(دراسة قياسية للفترة من 1970-2009)

د. علي يوسفات *
جامعة أدرار، الجزائر

ملخص : يدرس هذا البحث العلاقة بين التضخم والنمو الاقتصادي خلال الفترة من 1970-2009 باستخدام نموذج " خان وصنهاجي" لتحديد عتبة التضخم، وكانت نتيجة الدراسة أن عتبة التضخم في الجزائر هي6 %، معنى ذلك معدلات التضخم الأكبر من 6% قد تسبب الضرر للنمو الاقتصادي.

الكلمات المفتاح : التضخم، النمو الاقتصادي، عتبة التضخم، نموذج خان وصنهاجي.

تمهيد : على مدى العقود القليلة الماضية، كان دراسة العلاقة بين التضخم والنمو الاقتصادي تلقى اهتماما واسعا من خبراء والاقتصاديين، وصانعي السياسات ومحافظي البنوك المركزية، وفي كل البلدان سواء المتقدمة أو النامية، على وجه التحديد مسألة ما إذا كان التضخم مفيدا للنمو الاقتصادي أو ضاراً له، لأن هذا الأمر ولد نقاشاً وجدلاً كبيراً نظرياً وتجريبياً بين أنصار النظرية البنيوية (Structuralists) وأنصار النظرية النقدية (Monetarists).

وفي هذا الصدد كانت أبحاث موندال و توبين Mundell and Tobin (1965) توقعت وجود علاقة إيجابية بين معدل التضخم ومعدل تراكم رأس المال، وهذا بدوره يعني ضمناً وجود علاقة إيجابية مع معدل النمو الاقتصادي.

وفي المقابل دراسات فيشر و موديلياني Fischer and Modigliani (1978) تشير إلى وجود علاقة سلبية وغير خطية بين معدل التضخم والنمو الاقتصادي من خلال آليات نظرية النمو الجديد (New growth theory)، ويذكرون بأن التضخم يفيد النمو الاقتصادي، وعلى الرغم من أن العلاقة بين التضخم والنمو الاقتصادي لا تزال محل جدال وغير حاسمة، وكما أن العديد من الدراسات التجريبية القياسية تؤكد وجود علاقات سببية بين هذين المتغيرين الاقتصاديين الكليين الرئيسيين، ولكن ما هو الحد المسموح به من التضخم الذي لا يأتي بضرر على معدلات النمو، والذي يصطلح عليه بعتبة التضخم (The threshold level of inflation).

يمكن معالجة هذا الموضوع في ظل الإشكالية التالية :

ما هو مستوى عتبة التضخم المقبولة في الجزائر الذي لا يضر بالنمو الاقتصادي ؟

فرضيات البحث :

- الفرضية 1 : إن العتبة التضخم في الجزائر تقع بين 7 و 11% حسب دراسة (Khan and Senhadji2001).

- الفرضية 2 : إن العتبة التضخم في الجزائر تقع بين 3 و 6 % حسب دراسة (Khan, Senhadji and Smith 2005)

أهداف البحث :

- هو الاستكشاف التجريبي القياسي لعتبة التضخم من خلال العلاقة بين التضخم والنمو الاقتصادي في الجزائر.

- الخروج بمجموعة من النتائج المفسرة والشارحة لهذه العلاقة، الأمر الذي يمكن أن يساعد على توفير توجيهات لمتخذي القرار الاقتصادي والشركاء في التنمية.

منهجية البحث : تقوم هذه الدراسة على اعتماد واستخدام البيانات السنوية للناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (rGDP- Real gross domestic product)، والأرقام القياسي لأسعار المستهلك (CPI -Consumer price index) للفترة من 1970-2009 في الجزائر، ستجرى هذه الدراسة في مستويات لوغاريتم الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (log of real GDP) والتي سيرمز بـ *GDP* * و لوغاريتم مؤشر أسعار المستهلكين (log of CPI) والذي سيحسب من التغيرات في معدلات التضخم والتي يرمز لها بالرمز بـ *INF*. هذا قصد الوصول لمعرفة عتبة التضخم في الجزائر باستخدام نموذج " خان وصنهاجي " (Khan & Senhadji) (2000) في هذا الصدد.

* Yousfatali@gmail.com

- الدراسات السابقة : بسبب أهمية هذا الموضوع وآثاره المهمة على الاقتصاد هناك العديد من الدراسات، ومنها :

- ساريل (1996 Sarel) باستخدام جدول بيانات من 1960-1996، قدر **ساريل** مستوى عتبة التضخم في حدود 8 و 10%. وأن معدلات التضخم الأقل منه ليس له تأثير كبير على النمو، أما المعدلات التضخم الأكبر فلها تأثير سلبي، وذات دلالة إحصائية.

- غوش وفيليبس (1998 Ghosh and Phillips)، وذلك باستخدام عينة أكبر من Sarel، والوصول إلى مستوى عتبة أقل بكثير من معدلات التضخم (1996) Sarel، بمعدل سنوي قدره 2.5%.

- خان وصنهاجي (2001 Khan and Senhadji) تبين أن عتبة التضخم تميل إلى أن تكون أعلى في البلدان النامية بحيث تكون هذه العتبات في نطاق 7 و 11 % في مقابل 1 و 3 % للبلدان الصناعية.

- سويدان (2004 Sweidan) في دراسة تفحص العلاقة بين التضخم والنمو الاقتصادي بالنسبة للاقتصاد الأردني في الفترة بين عامي 1970 و 2003، حيث وجد أن هناك علاقة تميل إلى أن تكون إيجابية وذات دلالة إحصائية دون بلوغ معدل التضخم 2%، أما إذ فاق مستوى عتبة التضخم 2% فهذا يؤثر سلبا على النمو الاقتصادي في الأردن.

- حسين (2005 Hussain) الذي قدر مستوى عتبة التضخم في باكستان بين 4 إلى 7% باستخدام البيانات السنوية للفترة ما بين 1973 و 2005 بأن معدل التضخم الذي يتجاوز هذا النطاق ضارة بالنمو الاقتصادي في باكستان.

- خان وصنهاجي وسميث (2005 Khan, Senhadji and Smith) وقدرت هذه الدراسة العتبات التضخم في حدود 3 و 6%، مما يشير إلى أن التضخم قد يسبب الضرر في حالة المعدلات المنخفضة (أكبر من7%).

ولقد قسمت الدراسة إلى مراحل أساسية وهي :

1- الإطار النظري لعتبة التضخم والنمو الاقتصادي.
2- النموذج و المنهجية الدراسة.
3- معالجة بيانات الدراسة.

1- الإطار النظري لعتبة التضخم والنمو الاقتصادي.

1.1. ماهية التضخم : يعرف **معدل التضخم** (Inflation rate) بأنه النسبة المئوية للارتفاع السنوي في المستوى العام للأسعار CPI (**Consumer price index**)، وله أنواع عديدة، منها[1] :

- التضخم الجامح (Hyperinflation) هو تضخم ذو معدلات عالية (يصل إلى 1000 أو مليون، أو حتى مليار بالمائة سنويا).

- التضخم السريع (Galloping inflation) ومعدله 50 أو 100 أو 200 بالمائة.

- التضخم المعتدل (Moderate inflation) وهو ارتفاع في مستوى الأسعار لا يحرف الأسعار أو المداخيل بحدة.

كما هو معلوم للتضخم آثار اقتصادية كبيرة تؤثر على مستويات المعيشة، على العملة الوطنية، وعلى إنجاز المشاريع، وحركة التجارة الخارجية، الاستثمار الأجنبي...الخ.

2.1. ماهية عتبة التضخم (The threshold level of inflation) : يمكن وصف مستوى عتبة التضخم بأنه نقطة انعطاف التي يكون بعدها نمو الناتج ليس أمثلا، وقد أظهرت الدراسات التجريبية أن معدلات التضخم في مستوى أعلى من العتبة تضر بالنمو الاقتصادي[2].

3.1. ماهية النمو الاقتصادي (Economic Growth) : يعرف **النمو الاقتصادي** بأنه الزيادة في كمية السلع والخدمات التي ينتجها اقتصاد معين، وهذه السلع يتم إنتاجها باستخدام عناصر الإنتاج الرئيسية، وهي الأرض والعمل ورأس المال والتنظيم، كما يعرف كذلك بأنه تغيير إيجابي في مستوى إنتاج السلع والخدمات بدولة ما في فترة معينة من الزمن، أي أنه زيادة الدخل لدولة معين. ويضيف بعض الكتاب إلى هذا التعريف شرط استمرار هذه الزيادة لفترة طويلة من الزمن، وذلك للتمييز بين النمو والتوسع الاقتصادي (Expansion économique) الذي يتم لفترة قصيرة نسبيا[3].

ويتم قياس النمو الاقتصادي باستخدام النسبة المئوية لنمو الناتج المحلي الإجمالي GDP (**Gross domestic product**) وتقارن النسبة في سنة معينة بسابقتها[4]، و لكن هدف أي الاقتصاد في العالم هو الوصول إلى ما يسمى النمو الاقتصادي المستدام (Sustainable Economic Growth) قائم على استدامة الموارد والدخل بخلق صناعات تولد قيمة مضافة مستدامة مع المحافظة على البيئة وحقوق الأجيال القادمة. ولكن هناك أشكال أخرى للنمو غير متوازنة شائعة في الاقتصاديات العالمية الحالية[5].

4.1. التضخم والنمو في الجزائر خلال الفترة (1970-2009) : تعد الجزائر من الدول المصدرة للطاقة، لذا ارتبط نمو اقتصادها بالطلب العالمي و وضعية أسعار النفط، فقد شهد الاقتصاد نمو متسارع خلال العقد الأول من هذا القرن الحالي، وفي وقت مبكر خلال السبعينات والثمانينات، ثم شهد الاقتصاد الجزائر بعد ذلك أشد فتراته تأزماً نتيجة تراجع أسعار النفط، وتدهور احتياطيات النقد الأجنبي، وارتفاع الدين العام، و تدهور الوضع الأمني...الخ.

1.4.1. متوسط نمو معدل الناتج المحلي الإجمالي ومعدلات التضخم كل خمس سنوات (1970-2009) : من خلال الشكل (1) أدناه، شهدت الفترة من 1970-1989 تراجعات نسبية في معدلات النمو الاقتصادي من حوالي 22% إلى 10% في المتوسط، كما شهدت نمو معدلات التضخم نمواً حتى بلغت أقصى قيمة متوسطة لها حوالي 12% ثم تراجعاً بسيطة إلى 9%، أما الفترة بين 1990-1999 فقد شهدت بداياتها ارتفاعات متزايدة في متوسط معدلات النمو حتى وصلت أقصى متوسط لها خلال 1990-1994 حوالي 29 % لكنها مصحوبة بارتفاعات حادة لمتوسط معدلات التضخم حتى بلغت حوالي 25% من نفس الفترة، كما تراجعت متوسط معدلات النمو بحدة خلال الفترة 1995 -1999 لتصل إلى حوالي 17% مصحوبة بتراجع كبير لمعدلات تضخم بلغ متوسطه حوالي 12%، ولكن الفترة من 2000-2009 شهدت تراجعات بسيطة من 15% إلى 12% في متوسط، مع تراجع كبير لمتوسط معدلات التضخم عن فترة التسعينات واستقراره خلال هذه فترة 2000-2009 عند متوسط سنوي 3% تقريباً.

2.4.1. معدلات التضخم والنمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (1970-2009) : من خلال الشكل (2) أدناه، شهدت الفترة بين 1970-2009 تذبذبات حادة في معدل النمو الاقتصادي الحقيقي يمكن تفسيرها بالتقلبات الحادة في أسعار النفط وأزمات المالية العالمية العديدة التي بدورها تأثر على طلب العالمي للطاقة، حيث نلاحظ ارتفاعات لمعدل النمو الحقيقي في عام 1974 (65 %) يمكن تفسيره بتداعيات الحرب العربية الإسرائيلية وما صاحبها من ارتفاعات حادة في أسعار النفط، وفي عام 1980 (16%) والتي تسمى الصدمة النفطية الثانية نتيجة الحرب العراقية الإيرانية وأسعار النفط التي بلغت مستويات قياسية ولكن هذه أسعار سرعان ما انهارت خلال أزمة 1986 المالية مما انعكس على معدل النمو بانحدار الشديد إلى مستويات وصلت إلى حوالي – 9%، ولكن هذه المعدلات عاودت نموها مع انتعاش أسعار النفط خلال حرب الخليج الثانية إذ وصلت معدلاته عام 1990 (12%) و 1991 (23%) تقريباً، وشهدت التسعينات أزمة حقيقية للاقتصاد الوطني نتيجة انهيار أسعار النفط وتفاقم الأزمة الاقتصادية والاجتماعية والأمنية في الجزائر، مما انعكس بسلب على معدلات النمو خلال 1992-1994، ومعدلات نمو متواضعة بين 1994- 1999.

مع تحسن أسعار النفط ابتداء من عام 2000 عاودت معدلات النمو ارتفاع بمستويات بسيطة نسبياً حين وصلت أقصى معدل لها عام 2008 بحوالي 28% برغم الأزمة المالية العالمية الراهنة، لم تتأثر أسعار النفط بشكل حادة جدا نتيجة الطلب العالمي الكبير والمتزايد، وبروز الصين كزبون كبير ومهم في السوق النفطية.

أما معدلات التضخم فقد شهد نمو بسيط خلال الفترة من 1970 إلى 1989، ولكن فترة من 1990-1996 فشهدت أعلى مستويات التضخم إذ بلغت عام 1992 أكثر 31%، لتراجع إلى عام 2000 إلى 0.3% ثم يستقر عند مستويات 3% من عام 2001-2009.

2. النموذج و المنهجية

- المرحلة الأولى : - اختبار جذر الوحدة (Unit Root test) : نستعمل اختبار جذر الوحدة لمعرفة ما مدى استقرار السلاسل الزمنية المستعملة في البحث و تجنب النتائج المزيفة نتيجة لعدم استقرارها، من خلال استعمال اختبار (ADF) Augmented Dickey-Fuller، اختبار Phillips-Perron (PP)، اختبار (KPSS). Kwiatkowski, Phillips, Schmidt, Shin.

لتحديد الخصائص الغير ساكنة (non-stationary) للمتغيرات السلستين الزمنيتين على حد سواء في المستويات (levels) أو في الفرق الأول يستعمل اختبار ديكي فوللر (DF)، أو ديكي فوللر المطور (ADF) (في هذا البحث

سنكتفي بالاختبار الأخير) حيث يستعمل هذا الاختبار باتجاه الزمن أو بدونه، الصيغة الرياضية العام لاختبار (DF) هي كالآتي :

$$\Delta Z_t = \chi + (\rho - 1)Z_{t-1} + \gamma T + e_{1t}$$

أما اختبار (ADF) هو تطوير لاختبار (DF)، و بإضافة قيم التأخر للمتغيرات التابعة المضافة في تقدير الصيغة الرياضية لاختبار (DF)، والصيغة الرياضية المطورة هي كالآتي :

$$\Delta Z_t = \chi + (\rho - 1)Z_{t-1} + \gamma T + \delta \Delta Z_{t-1} + e_{2t}$$

رغم الاستعمال الواسع لهذا الاختبار إلا أنه يعاني مشكلة عدم أخذه بعين الاعتبار عدم وجود مشكلة اختلاف التباين واختبار توزيع الطبيعي الموجودة في سلسلة زمنية ما، ولذا يستعمل اختبار آخر إضافي لاختبار جذر الوحدة، وهو اختبار فيليبس وبيرسون ((Phillip-Perron(PP)، لأن لديه قدرة اختباريه أفضل وأدق من اختبار (ADF test) لاسيما عندما يكون حجم العينة صغيرة، وفي حالة تضارب وعدم انسجام نتائج الاختباري DF، والصيغة الرياضية

$$\Delta Z_t = \phi + (\rho - 1)Z_{t-1} + \gamma(t - \frac{T}{2}) + \psi \Delta Z_{t-i} + e_{3t}$$

لاختبار (PP) كالآتي :
تمثل Δ الفرق الأول ؛
القيم الحاسمة t لاختبار الفرضية العدمية في كل اختبارات السابقة تعتمد على قيم MacKinnon (1991) [6].

في اختبارات جذر الوحدة (عموماً) يستخدم الاختبارين (ADF) و(PP)، بجانب اختبار الاستقرار (KPSS) وهذا الاختبار يعالج بعض أوجه الضعف في فعالية الاختبارين (ADF) و(PP) في حال وجود ارتباط ذاتي للتباين، يمكن القول بأن نتائج هذه الاختبارات تكمل بعضها البعض، وبالتالي في حال اتفاقها على نتيجة واحدة تصبح النتيجة أكثر دقة، ويبدأ اختبار من هذه العلاقة الأساسية :

$$Z_t = \alpha_{t-1} + \beta + \eta_t + \xi_t$$

والصيغة الرياضية لاختبار (KPSS) كالآتي :

$$KPSS = \sum_t (\sum_{r=1}^{t} \hat{u}_r)^2 / T^2 f_0$$

تعتمد القيم الحاسمة لهذا الاختبار على قيم LM statistic مقارنة مع قيم Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin.[7]

ـ المرحلة الثاني : معادلة تقدير عتبة التضخم : سنعتمد في هذه الدراسة على نموذج قياسي لـ "خان وصنهاجي " (Khan & Senhadji) (2000) لتبيان آثار العتبة في العلاقة بين التضخم والنمو الاقتصادي، وذلك وفق معادلة النموذج (1) **التالي** [8] **:**

$$d\log(y_{it}) = \mu_i + \mu_t + \gamma_1 \log(\pi_{it}) + \gamma_2 d_{it}^{\pi^*}\left[\log(\pi_{it}) - \log(\pi^*)\right] + \theta^t X_{it} + e_{it} \quad d_{it}^{\pi^*} = \begin{cases} 1.....if \pi_{it} > \pi^* \\ 0.....if \pi_{it} \le \pi^* \end{cases}$$

$$i = 1,...,N; t = 1,...,T$$

حيث : $d\log(y_{it})$: معدل النمو الحقيقي لـ GDP ؛ μ_i : تأثير الثابت ؛ μ_t : تأثير الزمن ؛ π_{it} : التضخم القائم على مؤشر CPI ؛ π^* : مستوى حد التضخم أو عتبة التضخم ؛ $d_{it}^{\pi^*}$: المتغير الوهمي الذي يأخذ قيمة من مستويات التضخم من 0 إلى 1؛ $X_{it}\ \theta^t$: هذا المتغير ومعامله يمثل كل المتغيرات التفسيرية الأخرى ومعاملاتها للمتغير التابع، والتي تمثل نسبة منه، مثل النمو السكاني، الدخل الفردي ، معدل نمو التبادل التجاري،...الخ (لكن بعض إضافة log) ؛ e_{it} : المتغير العشوائي ؛ I : المؤشر المستعرض لجدول بيانات (Panel) ؛ T : وهو مؤشر السلاسل الزمنية.

من خلال المعادلة (1) تظهر العلاقة بين النمو الاقتصادي والتضخم، من طرح $\log(\pi^*)$ من $\log(\pi_{it})$ مستمرة حتى مستوى العتبة π^* .

3ـ معالجة بيانات الدراسة :

1.3. اختبار استقرارية سلسلتي GDP^*و INF : الجدول (1) يبين ذلك : ونلاحظ أن القيمة المطلقة لإحصائية (t) المقدرة أكبر القيمة المطلقة لـقيم المجدولة (Mackinnon) في من اختباري ADF وPP عند الفرق الأول، ومعنى ذلك أنها معنوية إحصائيا عند 5%، وبالتالي نرفض الفرضية H_0 ؛ أي أن السلسلة مستقرة (Stationary). كما أن KPSS نلاحظ أن القيم المقدرة أصغر من القيمة المجدولة للاختبار، أي أن السلسلتين مستقرتين عند الفرق الأول، أي أن السلسلتين تصلحان لتقدير النموذج.

2.3. تقدير نموذج عتبة التضخم : تم الاعتماد في هذه الدراسة على نموذج قياسي لِـ "خان وصنهاجي " (2000) لتقدير مستوى الحد الأدنى للتضخم أو عتبة التضخم في الجزائر، من خلال العلاقة بين النمو الاقتصادي والتضخم، في المعادلة (2) قد عبر عن مستوى عتبة التضخم في شكل الشرطي :

$$GDP^* = \beta_0 + \beta_1 INF + \beta_2 D(INF_t - K) + U_t \quad (2)$$

حيث : GDP^* لوغاريتم GDP الحقيقي، INF معدل التضخم، β_0 الثابت، أما معامل المتغير الوهمي β_2 فيقيس تأثير معدل التضخم على النمو الاقتصادي، أما β_1 معامل التضخم فيقيس تأثير النمو الاقتصادي على معدل التضخم، بالإضافة إلى K فهو قيم عتبة مستوى التضخم (The threshold level of inflation) و U_t هو الخطأ العشوائي الذي يمثل الخطأ في قياس المتغيرات التفسيرية، D متغير شرطي يعرف كما يلي :

$$D = \begin{cases} 1 if \ .... \ INF > K \\ 0 if \ .... \ INF \leq K \end{cases}$$

تم التركيز على علاقة بين GDP^* و INF ، دون التشعب إلى متغيرات مفسرة أخرى للنمو الاقتصادي، وباستخدام طريقة المربعات الصغرى العادية (OLS) وبرنامج (Eviews 6)، نقوم بإنشاء الجدول (1) أدناه، والذي يعطينا نتائج التقدير لقيم العتبات من K=1 إلى K=11 للفترة من 1970-2009 لدراسة العلاقة بين التضخم والنمو في الجزائر، ولقد اعتمد على القيم لِـ K استنادا للدراسة (Khan & Senhadji) (2000) حيث بينت أن عتبات التضخم في الدول الصناعية تكون عادة مابين 1-3% أما الدول النامية بين 7-11% ، بالتالي نستطيع تحدد مجال قيم[9] من K=1 إلى K=11 . نجد بعد التقدير قيم متغيرات المعادلة (2) من خلال التغير في قيم K ، كما هو مبين في الجدول (2).

خلاصة : من النتائج التقديرية في الجدول (2)، لوحظ عند عتبات التضخم المنخفضة (K< 6%) أنه ليس هناك علاقة ذات دلالة إحصائية أو ليست لها معنوية على مستوى 5%، بين المتغير الوهمي (الشرطي) لعتبة التضخم D(INF-K) والنمو الاقتصادي.

أما عند عتبات التضخم المرتفعة ($k = 6\%$) لوحظ وجود علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى 5%، بين المتغير الوهمي (الشرطي) لعتبة التضخم *D(INF-K)* والنمو الاقتصادي، والتي تستمر تقريبا حتى معدل التضخم 11%.

ومع ذلك، لوحظ عند مستوى عتبة التضخم 6% أن معامل التحديد يكون في أقصى قيمة لهR^2 =0.45 مما يدل على القدرة التفسيرية للنموذج وأن *RSS* في أدنى قيمة لها، وإحصاء F أقل من 0.05 أي لها دلالة إحصائية تدل على قبول النموذج من الناحية الإحصائية والقياسية.

في حين أن معدلات التضخم تحت مستوى هذه العتبة أي 6%، لا يوجد لديها تأثير كبير على النمو الاقتصادي (ليست لها دلالة إحصائية عند مستوى 5%)، وأما معدلات التضخم الأعلى من 6%، فلها تأثير سلبي كبير على النمو الاقتصادي، وحسب هذا التحليل التجريبي فإن معدل التضخم الأعلى من 6% يؤثر سلباً على أداء النمو الاقتصادي في الجزائر وقد تؤدي بالأوضاع الاقتصادية إلى مشاكل كبيرة.

- مصادر البيانات : - بيانات صندوق النقد الدولي (**IFS**) International Financial Statistics **.**
- الديوان الوطني للإحصائيات (ONS) Office National des Statistiques.

ملحق الجداول والأشكال البيانية

الجدول (1) : اختبار الاستقرارية

المتغيرات	ADF			PP			KPSS		
	عند المستوى	الفرق الأول	القرار	عند المستوى	الفرق الأول	القرار	عند المستوى	الفرق الأول	القرار
GDP^*	- 2.26	- 5.48	I(1)	- 2.30	- 5.48	I(1)	0.11	0.10	I(0)
INF	-1.95	-5.65	I(1)	-2.04	-5.65	I(1)	0.134	0.05	I(0)
القيم الحرجة: ADF= - 3.52; PP= - 3.52 ; KPSS= 0.14 عند 5%									

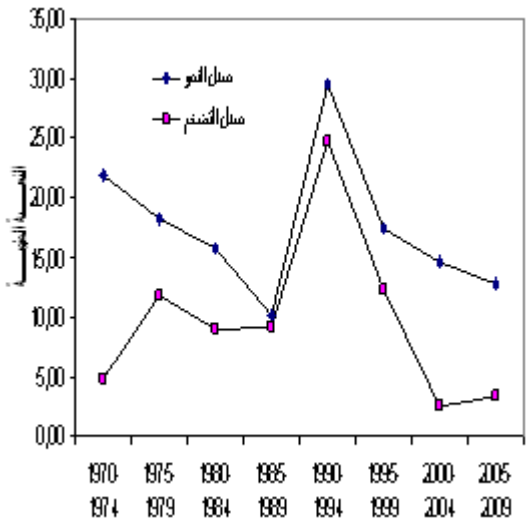
المصدر : مُعدّة بالاعتماد على برنامج Eviews 6

الجدول (2) : تقدير نموذج عتبة التضخم

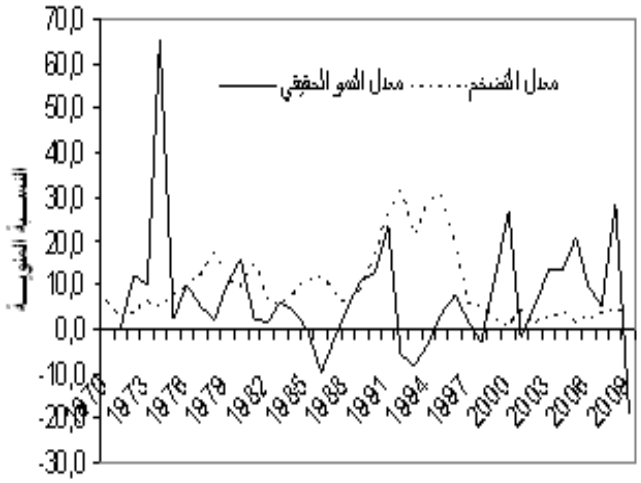
K	Variable	Coefficient	Standard Error	t-statistic	Probability	R^2
1%	*INF* *D(INF-K)* c	13.01295 -0.048428 -0.270402	0.474725 0.028656 0.516474	27.41157 -1.689967 -0.523554	0.0000 0.1018 0.6046	0.125017
2%	*INF* *D(INF-K)* c	13.28995 -0.035243 -0.710922	0.326020 0.027110 0.357629	40.76428 -1.299978 -1.987877	0.0000 0.2038 0.0563	0.222668
3%	*INF* *D(INF-K)* c	13.01564 -0.053883 -0.233187	0.289040 0.028783 0.290020	45.03064 -1.872072 -0.804037	0.0000 0.0710 0.4277	0.143405
4%	*INF* *D(INF-K)* c	12.98878 -0.036779 -0.300327	0.258417 0.026675 0.282588	50.26287 -1.378814 -1.062772	0.0000 0.1775 0.2958	0.122540
5%	*INF* *D(INF-K)* c	13.03511 -0.038104 -0.365376	0.214099 0.022188 0.225793	60.88346 -1.717337 -1.618186	0.0000 0.0956 0.1154	0.182117
6%	*INF* *D(INF-K)* c	13.21017 -0.037545 -0.803357	0.177250 0.017874 0.182488	74.52867 -2.100578 -4.402247	0.0000 0.0436 0.0001	0.448929
7%	*INF* *D(INF-K)* c	13.03111 -0.040466 -0.305490	0.208675 0.018323 0.231929	62.44680 -2.208450 -1.317173	0.0000 0.0345 0.1971	0.152603
8%	*INF* *D(INF-K)* c	13.24980 -0.047463 -0.477581	0.195767 0.015919 0.190908	67.68160 -2.981508 -2.501627	0.0000 0.0055 0.0179	0.285722
9%	*INF* *D(INF-K)* c	13.22802 -0.039519 -0.481993	0.186908 0.015377 0.183439	70.77297 -2.570108 -2.627533	0.0000 0.0152 0.0133	0.297891
10%	*INF* *D(INF-K)* c	13.12684 -0.043680 -0.197929	0.201898 0.016496 0.199105	65.01709 -2.647823 -0.994097	0.0000 0.0128 0.3281	0.198127
11%	*INF* *D(INF-K)* c	13.23851 -0.050597 -0.223697	0.201768 0.015656 0.192184	65.61242 -3.231801 -1.163974	0.0000 0.0031 0.2539	0.264810

المصدر : مُعدّة بالاعتماد على برنامج Eviews 6

الشكل (1) : متوسط نمو معدل الناتج المحلي الإجمالي ومعدلات التضخم كل خمس سنوات (1970-2009)



الشكل (2) : معدلات التضخم والنمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي (1970-2009)



المصدر : مرسومة بالاعتماد على بيانات ISF ، ONS.

الإحالات والمراجع :

[1]- بول ساموبلسون، و بليام نوردهاوس، **"الاقتصاد"**، ترجمة هشام عبد الله، الأهلية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن،2001، ص779.

[2] - Bhanumurthy & Dony Alex, **What about threshold inflation?**, Institute of Economic Growth, Delhi , India, March 06, 2007, **available at**: <http://www.rediff.com/money/2007/mar/06inflation.htm >.

[3]- سيدي محمود ولد سيدي محمد، **"المشاكل الهيكلية للتنمية"**، منشورات وزارة الثقافة، دمشق، سوريا، 1995، ص90.

[4]- عبد القادر محمد عبد القادر عطية، **" اتجاهات حديثة في التنمية "** ، الدار الجامعية، الاسكندرية، مصر، 2003، ص11 .

[5]- للمزيد أنظر في: أوسرير منور، **"التنمية الاقتصادية في البلدان النامية- الاستراتيجيات و الإبعاد "**، مجلة مخبر التحولات الاقتصادية والتنمية و استراتيجيات التكامل الاقتصادي الدولي ، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر ، العدد2007/03، ص07.

[6] - Kerry Patterson, " **An Introduction to Applied Econometrics: A Time Series Approach** ", Palgrave, New York, 2002. p265

[7] - Ibid. p267

[8]- Khan, M. S. and A. S. Senhadji, " **Threshold Effects in the Relationship Between Inflation and Growth**", WP/00/110IMF Working Paper, IMF Institute, , june2000, **available a**t: <*www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2000/wp00110.pdf* > .p06.

[9]- Ibid.

ظاهرة البطالة في الجزائر بين الواقع والطموحات

سميرة العابد * & زهية عباز **
جامعة باتنة – الجزائر

الملخص : يختص هذا المقال في مناقشة ظاهرة البطالة بكل إفرازاتها وواقعها في الجزائر، وإبراز ما تكبدته الحكومات الجزائرية المتعاقبة من عناء البحث عن آليات للحد منها، وذلك في ظل إستراتيجية تشغيل أقل ما يقال عنها أنها طموحة، ولكن التزايد الهائل لطالبي العمل خاصة خريجي الجامعات يضع هذه البرامج والآليات مجرد حلول مؤقتة وظرفية، وفي إطار هذه الرؤية التحليلية والتقييمية لإستراتيجيات التشغيل، والمعتمدة للقضاء على البطالة تبقى المعادلة الصعبة قائمة والمتمثلة في ضمان منصب عمل لكل راغب وطالب وباحث عنه، كما تبقى حقائق السوق والاقتصاد في رأي الخبراء هي المؤشر الحقيقي الذي يجب أن ترسم في إطاره إستراتيجية تشغيل فعالة.

الكلمات المفتاحية : بطالة، سياسة تشغيل، سوق عمل، الوكالة الوطنية للتشغيل، حقائق السوق والاقتصاد.

تمهيد : تمثل ظاهرة البطالة في الوقت الراهن إحدى المشكلات الأساسية التي تواجه معظم دول العالم العربي باختلاف مستويات تقدمها وأنظمتها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، ولعل أسوأ وأبرز سمات الأزمة الاقتصادية التي توجد في الدول العربية والنامية على حد سواء هي تفاقم ظاهرة البطالة، أي التزايد المستمر والمطرد في عدد الأفراد القادرين على العمل والراغبين فيه والباحثين عنه دون أن يعثروا عليه.

ومن بين نتائج وآثار تطبيق برامج الإصلاح الاقتصادي على سوق العمل في الجزائر هو تفاقم ظاهرة البطالة بين الشباب وحاملي الشهادات حيث وصلت الى معدل 11.3% سنة 2008، حسب إحصائيات الديوان الوطني للإحصاء، فهي بطالة لا تستثني أية فئة من الخريجين وأضرت خصوصا بطالبي الشغل لأول مرة، كما أن التشغيل أصبح في غالب الأحيان يظفي عليه الطابع المؤقت، حيث أن الاستقرار في مناصب الشغل بدأ يتقلص تدريجيا، كما أن متابعة الدراسة والحصول على مؤهل لم يعد يضمن منصب عمل. وسعيا من الحكومة الجزائرية لتفادي هذه الاختلالات الصعبة، الناتجة من عدم التوافق بين مخرجات التعليم الجامعي وسوق العمل تكمن إشكالية هذا المقال في :

ما هي الاستراتيجيات المتبعة من الحكومة الجزائرية لتقليص معدل البطالة، خاصة فئة خريجي الجامعات، وما مدى فعالية هذه الاستراتيجيات في ظل الواقع الاقتصادي الذي تشهده السوق الجزائرية ؟

وللإجابة على هذه الإشكالية قمنا بتقسيم المقال إلى ثلاثة محاور رئيسية، المحور الأول تناولنا فيه البطالة كظاهرة اقتصادية واجتماعية، أما المحور الثاني فتطرقنا فيه إلى طموحات الحكومة الجزائرية للحد من ظاهرة البطالة، أما المحور الأخير من هذا المقال فتناولنا فيه خطط الحكومة للقضاء على البطالة في ظل حقائق السوق والاقتصاد.

أولا : البطالة كظاهرة اقتصادية وإجتماعية

1.1. البطالة، تعريفها، أنواعها وأسبابها : تعرف منظمة العمل الدولية المتعطلين عن العمل بأنهم الأشخاص الذين هم في سن العمل، القادرون عليه، الباحثون عليه، ويقبلونه عند الأجر السائد، لكنهم لا يجدونه[1].

وتختلف أنواع البطالة التي تعاني منها المجتمعات وكذلك تسميات هذا الأنواع بين الباحثين. ولكننا نذكر أهم أنواع البطالة في ما يلي :

- **البطالة الاحتكاكية :** تنشأ نتيجة تعطل بعض الأفراد أثناء بحثهم عن وظائف أفضل، وقد يقرر بعض الأفراد ترك العمل مؤقتا لممارسة أنشطة أخرى (رعاية الأطفال، السفر، الدراسة)، وعندما يقرر هؤلاء الأفراد العودة مرة أخرى لسوق العمل فان ذلك يتطلب مرور بعض من الوقت حتى يتمكنوا من إيجاد الوظائف المناسبة[2].
- **البطالة الهيكلية :** تنتج من عدم التوافق في سوق العمل بين الخصائص الوظيفية للعمل المطلوب من جهة، والخصائص الوظيفية للعمل المعروض من الجهة الأخرى.

* s.laabed@yahoo.fr
** oumhayder @ gmail.com

- **البطالة المقنعة :** تحدث البطالة المقنعة عندما يكون هناك عدد كبير من العاملين في مرفق لا يتحمل هذا العدد. **و** تعرف النظرية النيوكلاسيكية هذا النوع من البطالة بأنها الوضع الذي تنخفض فيه الإنتاجية الحدية إلى الصفر أو أقل (تصبح سالبة)[3].

ومن أهم أسباب البطالة في البلدان النامية يمكن تلخيصه فيما يلي :

1. نمو السكان بمعدلات أكبر من البلدان المتقدمة ومن ثم نمو قوة العمل بمعدلات أكبر مما يستلزم خلق فرص متزايدة باستمرار، وهذا لا يتحقق في غالبية البلدان النامية.

2. بعض السياسات الاقتصادية المرتبطة بعملية التنمية تؤدي إلى ارتفاع معدلات البطالة. فقد اهتمت بلدان نامية كثيرة خلال الستينات والسبعينات بتنمية الصناعات الكبيرة التي تعتمد على تقنيات حديثة مكثفة لرأس المال (أي موفرة للعمل). وبالتالي كانت ظاهرة البطالة تزداد حدة مع عملية تنمية النشاط الإنتاجي بدلا من انخفاضها.

3. تنتاب البلدان النامية حالات من الركود الاقتصادي في بعض السنوات بسبب ظروف أو سياسات اقتصادية. فعندما يحدث ركود اقتصادي في البلدان المتقدمة ينجم عنه ركود اقتصادي في البلدان النامية. فالبلدان المتقدمة تستورد جانبا كبيرا من السلع الأولية من البلدان النامية. فحينما يحدث الركود في البلدان المتقدمة وترتفع معدلات البطالة يحدث ركود أيضا في البلدان النامية وترتفع معدلات البطالة فيها عن المعدلات السائدة.

4. ظاهرة البطالة المقنعة التي انتشرت في الأجهزة الحكومية وفي الشركات العامة المملوكة للدولة. فكانت بسبب سياسة التوظيف الرسمية التي اتبعتها بعض الحكومات في البلدان النامية (الجزائر) بالنسبة للخريجين من المعاهد العليا والجامعات.

5. انبثق عن تطبيق برامج الإصلاح الاقتصادي في التسعينات سياسات نقدية ومالية وتوجهات اجتماعية زادت من حدة البطالة في هذه الدول، ونذكر منها :

- تخلي الدولة عن الالتزام بتعيين الخريجين وتقليص التوظيف الحكومي

- تقليص معدل الإنفاق العمومي الموجه للخدمات الاجتماعية أدى إلى خفض مواز في طلب الحكومة على العمالة المشتغلة بهذه الخدمات.

- تقليص دور الدولة في النشاط الاقتصادي أدى إلى خفض الاستثمار الحكومي في خلق طاقات إنتاجية جديدة تستوعب الأيدي العاطلة.

- أدى تطبيق برامج الخصخصة إلى تسريح أعداد كبيرة من العمال في شركات ومؤسسات القطاع العام. وفي هذا الصدد يمكن الاستدلال بحالة الجزائر، فقد انتقل معدل البطالة من حدود 17% سنة 1986 إلى 30 % خلال السداسي الأول لسنة 1999 بسبب ما رافق الإصلاحات من تسريح للعمال وغلق للوحدات.

2.1. البطالة، أرقام وإحصائيات : تعد البطالة من الظواهر السلبية التي تهدد السلم والاستقرار الاجتماعي، باعتبار أن دخل الفرد من عمله يمثل صمام الأمان والاستقرار له ولمجتمعه، في حين أن البطالة والحرمان من الدخل يولدان الاستبعاد والتهميش الاجتماعي، علاوة على سائر العلل الاجتماعية الأخرى.

تعتبر معدلات البطالة في الوطن العربي الأسوأ في العالم، حيث تجاوز معدلها 19.5% سنة 2001 مقارنة بالدول الإفريقية جنوب الصحراء (14.4%)، والبلدان الاشتراكية سابقا (13.5%)، ودول أمريكا اللاتينية (9.9%)، وبعض المناطق الأسيوية (أقل من 4.2%) .

وصفت منظمة العمل العربية، في تقرير نشر في شهر مارس 2005، الوضع الحالي للبطالة في الدول العربية بـ " الأسوأ بين جميع مناطق العالم دون منازع"، وأنه " في طريقه لتجاوز الخطوط الحمراء". ويجب على الاقتصاديات العربية ضخ نحو 70 مليار دولار، ورفع معدل نموها الاقتصادي من 3% إلى 7%، واستحداث ما لايقل عن خمسة ملايين فرصة عمل سنويا، حتى تتمكن من التغلب على هذه المشكلة الخطيرة، ويتم استيعاب الداخلين الجدد في سوق العمل، بالإضافة إلى جزء من المتعطلين[4].

والجزائر كغيرها من الدول العربية، عملت على القضاء على البطالة منذ الاستقلال في ظل الاقتصاد المخطط إلى عهدنا الحالي، حيث بات من الضروري إعادة النظر في السياسات الاقتصادية القائمة، فقد لجأت الجزائر إلى تطبيق برامج الاستقرار والتصحيح الهيكلي المدعومة من طرف صندوق النقد الدولي والبنك الدولي. فما هي انعكاسات هذا البرنامج على سياسة التشغيل، وماهي آثار تطبيقه على مشكلة البطالة في الجزائر ؟

لقد تم تسجيل تخفيض ملحوظ في وتيرة خلق مناصب الشغل، فبينما تراجعت البطالة بصفة معتبرة خلال مرحلة السبعينيات بحيث انخفضت نسبتها من 33% سنة 1967 إلى 16.5% عام 1985، لكنها سرعان ما بدأت تعرف ارتفاعا بداية من العام 1987 إلى مستوى 17 % وفي عام 1989 بنسبة 19%، وبدأت نسبة البطالة تتضاعف ابتداء من سنة 1993 حيث بلغت 27% سنة 1994 و 29.29% سنة 1999. وعادت معدلاتها إلى الانخفاض بداية من عام 2000 أين بلغت معدلات البطالة على التوالي 28.71%، 27.30%، 23.7%، 17% خلال الأعوام[5] 2000، 2001، 2003، 2004.

لقد ارتفع عدد البطالين خلال الفترة الممتدة بين (1992-2001) من 1.5 مليون شخص إلى 2.3 مليون عاطل، ويقدر معدل طلب الشغل الإضافي سنويا بأكثر من (250000- 200000) داخل جديد إلى سوق العمل بالجزائر، لذا فإن معظم التحليلات تشير إلى أنه ومن أجل الحفاظ على مستويات البطالة الحالية يتعين خلق بين (250000 - 300000) منصب شغل سنويا، أما إذا أردنا تلبية كافة الطلب فإنه يتطلب إنشاء بين (700000–750000) منصب شغل جديد سنويا[6].

ثانيا : طموحات الحكومة الجزائرية للحد من ظاهرة البطالة

أدى تطبيق الإصلاحات الاقتصادية وإعادة هيكلة المؤسسات إلى تفاقم إختلالات سوق العمل عبر الارتفاع الكبير لنسبة البطالة والاستخدام الناقص لليد العاملة، وفي نفس الوقت كان انتشار النشاطات غير المصرح بها أو غير الرسمية الملجأ لعدد متزايد من اليد العاملة، تتشكل أغلبيتهم من طالبي العمل لأول مرة، وتقل أعمارهم عن 30 سنة وبدون تأهيل أو حاملي شهادات، بما فيهم الجامعيين بالإضافة إلى العمال ضحايا التسريح لأسباب اقتصادية، وفي إطار مواجهة هذه التحديات فيما تكمن جهود الحكومة الجزائرية لحل معضلة البطالة ؟

1.2. طبيعة سوق العمل في الجزائر : يعبر سوق العمل عن المؤسسة التنظيمية الاقتصادية التي يتفاعل فيها عرض العمل والطلب عليه، بمعنى أنه يتم فيها بيع خدمات العمل وشراؤها، وبالتالي تسعير خدمات العمل. وتمتاز سوق العمل بعدد من الخصائص وهي أن خدمات العمل تؤجر و لا تباع ولا يمكن فصلها عن العامل. ولا تقل ظروف العمل عن السعر (الأجر) في تفسير قرارات العرض والطلب[7].

هناك صنفين من العوامل المحددة لطبيعة سوق العمل في الجزائر : يتمثل العامل الأول في مؤسسات سوق العمل والثاني في صدمات الاقتصاد الكلي. يرتبط الصنف الأول بتنظيم سوق العمل والضريبة على كسب العمل. أما الثاني فيتعلق بنمو الإنتاجية، معدل الفائدة الحقيقي، معدل التضخم ومحددات الصدمات التجارية[8].

وتتميز سوق العمل في الجزائر بالخصائص التالية[9] :

- عجز في اليد العاملة المؤهلة وضعف التطور بالنسبة للحرف.
- عدم التوافق بين مخرجات التكوين واحتياجات التشغيل.
- ضعف الوساطة في سوق الشغل ووجود اختلالات بالنسبة لتقريب العرض من الطلب في مجال التشغيل.
- عدم توفر شبكة وطنية لجمع المعلومات حول التشغيل.
- انعدام المرونة في المحيط الإداري والمالي والذي يشكل عائقا أمام الاستثمار.
- ضعف قدرة المؤسسات على التكيف مع المستجدات.
- صعوبة الحصول على القروض البنكية خاصة بالنسبة للشباب أصحاب المشاريع.
- ترجيح النشاط التجاري (الذي لا ينشئ مناصب شغل كثيرة) على حساب الاستثمار المنتج المُولّد لمناصب الشغل.

– العامل الاجتماعي الثقافي الذي يدفع إلى تفضيل العمل المأجور.

– ترجيح المعالجة الاجتماعية للبطالة لمدة عدة سنوات.

– ضعف التنسيق ما بين القطاعات.

– ضعف الحركية الجغرافية والمهنية لليد العاملة والتي نتج عنها عدم تلبية بعض عروض العمل، لاسيما في المناطق المحرومة (في الجنوب والهضاب العليا).

ومن خلال مؤشرات البطالة والتشغيل لسنة 2008، قدر تعداد القوة العاملة حسب الناتج المحلي الإجمالي بـ : 10.315000 فرد في ديسمبر 2008، حيث سجلت نسبة النشاط المقدرة[10] بـ 41,7% ارتفاعا طفيفا بالمقارنة مع 2007 أين بلغت 40,9%. ويقدر تعداد اليد العاملة النشيطة الحالية بـ 9.146.000 فرد أي ما يساوي نسبة نشاط 26,6%: 16,6% في المناطق العمرانية و10,0 % في المناطق النائية. وتمثل النسبة 15,6% مجموع الفئة السنوية النشيطة[11].

وتقدر نسبة اليد العاملة النشيطة من الفئة التي في سن العمل بـ 37.0%، ويمثل الأجراء ذوي المناصب الدائمة 35.0% من اليد العاملة النشيطة ويمثل الأجراء ذوي المناصب غير الدائمة والمتربصين والرعاية العائلية 36.0%، فيما يمثل المستخدمون والمستقلون 29% من مجموع اليد العاملة النشيطة[12].

وتبين بنية العمل حسب القطاعات أهمية القطاعات (التجارة، الإدارة العمومية وخدمات أخرى) والتي تستخدم أكثر من نصف اليد العاملة النشيطة مما يمثل 56.6% من إجمالي اليد العاملة النشيطة. ويحتل قطاع الأشغال العمومية المرتبة الثانية بنسبة 17.2%، فيما يحتل قطاع الزراعة المرتبة الثالثة بنسبة 13.7% وقطاع الصناعة المرتبة الرابعة بنسبة 12.5%.

وتقدر نسبة العاطلين عن العمل بـ: 11.3% أي 1.169.000 فرد مما يمثل نسبة بطالة تقدر بـ : 11.3%، حيث نلاحظ انخفاضا في نسبة البطالة مقارنة بـ : 2007. وتقدر نسبة النساء العاطلات عن العمل بـ : 25.8%. والشباب هم الشريحة الأولى المتأثرة بالبطالة حيث أنها تمثل ثلاثة أرباع العاطلين عن العمل (4/3)، أي 75.0%، تقل أعمارهم عن 30 عاما و87.8% لا تتجاوز أعمارهم 35 عاما[13].

تعاريف : يمكن اعتماد التعريفات التالية :

– **الفئة النشطة** : تتمثل في الفئة السكانية بين (16 و 60 سنة) والتي تملك القدرة والرغبة والاستعداد للعمل والذين يقدرون على أداء هذا العمل ويرغبون فيه ويبحثون عنه. وتنقسم الفئة النشطة إلى قسمين بارزين هما: المشتغلون فعلا ـ العاطلون (البطالون).

– **معدل النشاط** : حجم القوى العاملة (الفئة النشطة) إلى حجم السكان في سن النشاط.

– **معدل الاشتغال** : حجم السكان المشتغلون فعلا إلى مجموع السكان.

– **معدل العمالة :** نسبة السكان العاملين إلى السكان في سن العمل.

– **معدل البطالة** : نسبة السكان العاطلين عن العمل إلى الفئة النشطة.

2.2. البرامج المعتمدة في ظل إستراتيجية التشغيل : إن اهتمام الدولة بقضايا التشغيل وتكثيف الجهود لمواجهة ظاهرة البطالة إستلزم توفير الشروط اللازمة لضمان تحقيق الأهداف المرجوة، وذلك بوضع هياكل قوية ومتخصصة قادرة على تحمل حجم المهام الموكلة إليها. وتم بذلك إنشاء وزارة خاصة بالتشغيل والتضامن الوطني مهيكلة أساسا على المستوى المركزي في مديريتين عامتين واحدة للتشغيل والأخرى للتضامن الوطني، متفرعتين إلى عدة مديريات مركزية وعلى المستوى المحلي في مديريتين ولائيتين، الأولى للتشغيل والثانية للنشاط الاجتماعي، إضافة الى الوكالات المتخصصة القديمة والجديدة التي وضعت تحت الوصاية المباشرة للوزارة وهي :

– الوكالة الوطنية للتشغيل (ANEM)- الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ) ؛ - وكالة التنمية الاجتماعية (ADS) ؛ - الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر(ANGEM) ؛ -كما تم إنشاء المرصد الوطني للتشغيل ومكافحة الفقر.

وتتمحور الأهداف الإستراتيجية لقطاع التشغيل بمختلف هياكله حول تخفيف الضغط على سوق الشغل من خلال تطبيق أجهزة وبرامج ترقية الشغل التي تمولها الدولة، والتي تعتبر إحدى ركائز المساعي الرامية إلى محاربة البطالة والتشجيع على الادماج المهني. وتتمثل أهم هذه البرامج فيما يلي :

1- **البرامج الأولية لمكافحة البطالة :** وتتمثل في :

– **برنامج تشغيل الشباب :** هو أول برنامج شرع في تطبيقه سنة 1989، وهو موجه لفئة الشباب المتراوحة أعمارهم ما بين 16 و27 سنة، ويتعلق بمنح المستفيدين منه عملا مؤقتا في ورشات ذات منفعة عامة. يمول برنامج تشغيل الشباب من طرف الدولة عن طريق **"صندوق مساعدة تشغيل الشباب"** الذي تم إنشاءه خصيصا لذلك. ونتجت عدة نقائص في هذا البرنامج (إدارية ومالية)، مما جعل السلطات تقترح برنامجا آخر هو **"جهاز الإدماج المهني للشباب"** سنة 1990.

– **جهاز الإدماج المهني للشباب :** عمل هذا البرنامج على تدعيم الشراكة المحلية فيما يخص مشكل التكفل بالإدماج المهني للشباب، ويرتكز هذا البرنامج على خلق النشاط من طرف الشباب ولحسابهم الخاص.

2- **أجهزة التشغيل المؤقت :** وهي :

– **الوظائف المأجورة بمبادرة محلية** : انطلق هذا البرنامج للمرة الأولى في سنة 1990 في إطار أول جهاز للإدماج المهني للشباب، فقد ظلت إلى سنة 1997 كوسيلة إدماج اجتماعي ومهني للشباب طالبي الشغل، غير أن حجم الوظائف المأجورة بمبادرة محلية يبقى خاضعا لمستوى التمويل المخصص، في إطار الغلاف المالي الموجه لتمويل مختلف أجهزة تشغيل الشباب، وهذا المستوى بعيد كل البعد عن تلبية حاجيات الجماعات الإقليمية[14].

– وقد كان عدد المستفيدين من هذه الوظائف 181.225 مستفيد سنة 1997 بلغ فيها عدد الدائمين في المناصب 86.157، بتكلفة إجمالية تقدر ب 2.312 مليار دينار جزائري، انخفض هذا العدد سنة 1998 ليصل إلى 152.943 مستفيد، بتكلفة إجمالية تقدر ب: 1.316 مليار د.ج، وهذا يعني أن عدد المستفيدين انخفض بنسبة 15.60%، وكان عدد الدائمين في هذه السنة 72.212 مستفيد. وإرتفع سنة 1999 ووصل إلى 157.567 مستفيد، بلغ فيها عدد الدائمين في المناصب 68.323 مستفيد، أي أرتفع بنسبة تقدر ب 3%، وبلغ فيها عدد الدائمين في المناصب 68.323 مستفيد. بتكلفة إجمالية تقدر بـ 2.431 مليار د.ج[15].

– **عقود ما قبل التشغيل :** وجه هذا الجهاز الذي أنشأ سنة 1998، إلى فئة حاملي شهادات التعليم العالي وخريجي معاهد التكوين الذين لهم مستوى تقني سامي على الأقل، ويهدف من خلال توظيف حاملي الشهادات الجدد في المؤسسات والإدارات، ومن خلال التكفل بأجورهم من الخزينة العمومية إلى تمكينهم من اكتساب خبرة مهنية أولية قد تسهل إدماجهم النهائي. وتمول أجور وأعباء المستفيدين من هذا الجهاز من طرف الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب، أما بالنسبة للتسيير فتقوم به الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب. وتتمثل مدة العقد في سنة واحدة قابلة للتجديد مرة واحدة ولمدة 06 أشهر بطلب من الموظف.

– وقد بلغ عدد المستفيدين من هذا البرنامج 6.544 سنة 1998، وقد تم إدماج كل هذا العدد بصفة دائمة في مناصبهم، بتكلفة إجمالية تقدر ب 121 مليار د.ج، انخفض هذا العدد ليصل سنة 1999 إلى 2.196 مستفيد، وتم كذلك إدماج هذا العدد بصفة دائمة، وذلك بتكلفة إجمالية تقدر بـ 323 مليار د.ج. وبالتالي انخفاض عدد المستفيدين من هذا البرنامج بين سنتي 1998 و1999 بنسبة كبيرة تقدر[16] بـ : 66.44%.

– **برامج الأشغال ذات المنفعة العمومية وذات الاستعمال المكثف لليد العاملة :** تم وضع هذا البرنامج في سنة 1997، عن طريق تمويل خارجي (قرض من البنك الدولي للإنشاء والتعمير) بمبلغ 50 مليون دولار. وهو موجه أساسا إلى البطالين الذين لهم مستوى تعليمي متوسط، بحيث أن الوظائف المعروضة مؤقتة، وتتمثل في أشغال الصيانة والترميم على مستوى البلديات.

– وقد بلغ عدد المستفيدين من هذا البرنامج 86.093 سنة 1997 بتكلفة إجمالية تقدر بـ 1.179مليار د.ج، وبلغ 83.842 مستفيد سنة 1998 بتكلفة إجمالية تقدر ب 2.523 مليار د.ج، بمعنى انخفاض عدد المستفيدين بين سنتي 1997 و 1998 بنسبة 2.061%. وقد بلغ هذا العدد 128.641مستفيد سنة 1999 بتكلفة إجمالية تقدر بـ 3.923 مليار د.ج، أي إرتفاع عدد المستفيدين بين سنتي 1998 و1999 بنسبة كبيرة تقدر[17] بـ : 53.43%.

– **برنامج النشاطات ذات المنفعة العامة** : أنشأ هذا البرنامج سنة 1994 وتكفلت وكالة التنمية الإجتماعية بتطبيقه منذ 1996، وهو يدخل ضمن الشبكة الإجتماعية، إذ يقوم على أساس نظام المساعدة بإتجاه الشباب الذين ليس لهم أي دخل، والذين تمنح لهم مناصب شغل مؤقتة للقيام بأشغال ذات منفعة عامة، مقابل الإستفادة من 2.800 د.ج شهريا، وتسجيلهم ضمن المستفيدين من نظام الضمان الاجتماعي.

وقد بلغ عدد المستفيدين من هذا البرنامج 133.943 سنة 1997 بتكلفة إجمالية تقدر ب 4.615 مليار د.ج، ووصل إلى 134.715 مستفيد سنة 1998 بتكلفة إجمالية تقدر بـ 504 أي إرتفع عدد المستفيدين بنسبة 0.57%. ووصل عدد المستفيدين إلى135.000مستفيد سنة 1999 حيث ارتفع بنسبة 0.21% وذلك بتكلفة تقدر بـ 504 مليار د.ج[18].

3- خلق النشاط : وتتمثل هذه الأنشطة في ما يلي :

– **القروض المصغرة :** هو عبارة عن برنامج لترقية ومكافحة البطالة والفقر أنشأ سنة 1999، وهو موجه للأشخاص الراغبين في خلق نشاط مستقل، أو العمل في المنزل، والتشغيل الذاتي، المهن الصغيرة والحرف، وغير القادرين على الاستفادة من برنامج المؤسسة الصغيرة.

– **إنشاء الأنشطة في إطار الصندوق الوطني للتأمين على البطالة :** عبارة عن مؤسسة تنشط في إطار الضمان الاجتماعي، أنشئت في1994، وتتمثل مهامها الأساسية في منح تعويضات للعمال الذين تم تسريحهم لأسباب إقتصادية، وكذا في تحويل فترة البطالة (سواء كانت طويلة أو قصيرة) إلى فرصة لإعادة التكوين والتأهيل. قام الصندوق الوطني للتأمين على البطالة بوضع إجراءات للمساعدة والدعم وخلق النشاط، وذلك بانشاء" مراكز البحث عن العمل"، "ومراكز مساعدة العمل الحر"، والتكوين بمفهومه الواسع.

المؤسسة المصغرة : انطلق هذا البرنامج إبتداء من سنة1997، يهدف هذا الجهاز الذي تسيره الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب (ANSEJ) الى دعم التشغيل للحساب الخاص في إطار مؤسسات مصغرة، يبادر بها متعاملون شباب. وقد بلغ عدد المناصب التي تم استحداثها لعام 2008 عن طريق المؤسسة المصغرة 14094 منصب عمل في إطار 4857 مشروع من طرف الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب، وبلغ عدد المناصب التي تم استحداثها من طرف الصندوق الوطني للتأمين على البطالة 2398 منصب في إطار6643 مشروع، ومن المتوقع أن يتم خلق مناصب عمل عن طريق المؤسسات المصغرة (2009- 2013) 227200 من طرف الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب في إطار 69300 مشروع، و47800 منصب عمل من طرف الصندوق الوطني للتأمين على البطالة في إطار[19].

وقد تم استحداث جهاز جديد للمساعدة للإدماج المهني (DAIP)، الذي أنشأ بموجب مرسوم تنفيذي رقم 126-08 المؤرخ في 19 أفريل 2008، المتعلق بجهاز المساعدة للادماج المهني، ويهدف هذا الجهاز إلى تسهيل الاستفادة من منصب عمل دائم للشباب طالبي العمل لأول مرة، المسجلين لدى شبكة الوكالة الوطنية للتشغيل(ANEM)، بإدماجهم أكثر في القطاع الاقتصادي العمومي والخاص، ومن جهة أخرى يولي اهتمام خاص لحاملي الشهادات بدون وظيفة، ويتضمن هذ الجهاز ثلاث عقود للإدماج :

- عقود إدماج حاملي الشهادات ؛ - عقود الإدماج المهني ؛ - عقود تكوين/ إدماج.

3.2. إستراتيجية التشغيل والتدفق الهائل لخريجي الجامعات: أشارت إحدى تقارير منتدى **دافوس** الاقتصادي العالمي إلى أن معدلات البطالة بين الأميين هي الأدنى في غالبية البلدان العربية، وأن معدلها يرتفع في أوساط ذوي التعليم المتوسط والثانوي والجامعي، لتصل إلى 3 أضعاف في الجزائر[20]. هذا التقرير يعكس من جهة مدى تمتع غير المتعلمين بحظ الحصول على عمل أكثر من المتعلمين، ومن جهة أخرى عدم وجود توافق وموائمة بين مخرجات التعليم واحتياجات سوق العمل. ولعل الجزائر من البلدان التي تحظى بتوافد عدد هائل من خريجي الجامعات والمعاهد على سوق العمل سنويا، في ظل واقع محبط تصطدم به هذه الشريحة لتتأكد مقولة الشهادة لا تكفي للحصول على وظيفة.

ويقدر عدد الوافدين سنويا لسوق العمل من الجامعيين بـ 120 ألف حامل شهادة جامعية[21]. وهذا يمثل عبء إضافي لبقية شرائح المجتمع التي تصطف في طابور طالبي العمل، ليبقى أمل الحصول على منصب عمل مرهون بالعديد من الاعتبارات التي يتطلبها سوق العمل، والتي من المفترض أن تتوفر في خريجي الجامعات.

إن الحكومة الجزائرية لم تتوان في البحث عن آليات لحل هذه المعضلة مبدية اهتمام كبير في برامجها لتشغيل خريجي الجامعات، حيث اعتمدت إستراتيجية تقوم على مقاربة أساسها الجانب الاقتصادي وتكوين قوة عاملة مدربة، وكأولوية محاولة تقليص معدل البطالة إلى 9% بحلول 2013 من خلال خلق ما بين 350 ألف و450 ألف منصب عمل كل عام[22]، ومنذ 1998 استحدثت الحكومة الجزائرية لفئة الجامعيين جهاز عقود ما قبل التشغيل كآلية لدعم إدماجهم مهنيا، وبعد 10 سنوات تبين ضرورة تطوير هذه الآلية بما يتماشى وعولمة الاقتصاد، ليتم صياغة جهاز آخر لإدماج حاملي الشهادات بربط مسألة تسيير بطالة الجامعيين بالقطاع الاقتصادي وتكوينهم وتحسين معارفهم أثناء فترة الإدماج.

إن إستراتيجية التشغيل المعتمدة من قبل الحكومات المتعاقبة تضع في أولوياتها حاملي الشهادات الجامعية كموارد بشرية مؤهلة يجب أن يستفيد منها الاقتصاد الوطني، غير أن الشباب الجامعي الذي كان يؤمن بان مجرد الحصول على شهادة يعني الحصول على وظيفة اقتنع أكثر من أي وقت مضى بان هذا خطأ شائع لابد من تصحيحه. إن الفجوة بين مخرجات التعليم ومتطلبات سوق العمل تتطلب استحداث همزة وصل بين الجامعة والمحيط، كما ان اختيار التخصصات في مختلف مراحل التعليم وربطها بالتدريب المستمر من شانه خلق موارد بشرية مؤهلة معرفيا ومهنيا، وهذا ما يمثل قفزة نوعية لإحداث التوازن.

وأخذت الدولة على عاتقها دعم المستخدمين من خلال المساهمة في دفع أجر الشاب الجامعي وإشراك الوكالة الوطنية للتشغيل في شؤون الجامعيين، توظيفهم والتفاوض مع المستخدم بشأن عقود العمل المدعمة، التي تمكن من تحويل منصب العمل بعقد إدماج على نفقة الدولة إلى عقد عمل مدعم على نفقة المستخدم بمساهمة من الدولة.

4.2. تحديات التعليم الجامعي في الجزائر : إن البحث عن آليات للحد من ظاهرة البطالة يظل جهد مشترك بين الفاعلين في الدولة من أجهزة ووزارات، وتظل وزارة التعليم العالي والبحث العلمي أمام تحدي حقيقي في محاولة تكييف ما تضخه من موارد بشرية مؤهلة مع متطلبات سوق العمل والواقع الاقتصادي، وكيفية إدماجهم بكل معارفهم ومؤهلاتهم العلمية في مناصب عمل ملائمة. ولكن التعليم العالي في الجزائر يواجه مجموعة من التحديات يمكن إجمالها فيما يلي[23] :

1. الطلب المتزايد على التعليم العالي وتزايد أعداد الطلبة حيث قدر سنة 2008 بـ 750000 طالب ووصل إلى أكثر من 1500000 طالب سنة 2010، كما أن الهياكل المنجزة غير مواكبة للزيادات العددية للطلبة، بحيث في كل سنة جامعية يتأخر موعد الدخول الفعلي بسبب الخدمات الجامعية المتأخرة، وذلك بالرغم من المجهودات المبذولة في سبيل احتضان الأعداد الهائلة للطلبة(36 جامعة، 16 مركز جامعي، 16 مدرسة عليا إضافة إلى الأحياء الجامعية والمطاعم ووسائل النقل.

2. قلة التأطير حيث يقدر عدد الأساتذة المؤطرين للطلبة بـ 25229 أستاذ دائم أغلبهم برتبة أستاذ مساعد، كما أن نسبة كبيرة من أساتذة التعليم العالي على أبواب التقاعد.

3. نمطية التكوين المبنية على التلقين بحيث لا تفتح المجال للإبداع والابتكار الفردي، وإن وجد هذا فانه يبقى محاولات فردية، وليست سياسة تعليمية.

4. التكوين الكمي على حساب التكوين النوعي، وذلك للتكلفة التي أصبح يتطلبها التعليم، الأمر الذي أثقل كاهل الدولة، إضافة إلى تغير منظومة القيم المجتمعية، بحيث لا يبقى للتعليم نفس المكانة المرموقة التي كان يحضى بها في السابق.

5. هجرة الكفاءات وعدم بقائها في الداخل للمساهمة في التأطير وتكوين وتنمية البلاد.

6. البحوث المنجزة هي بحوث من أجل نيل الشهادات وليست بحوث تنجز بهدف التطبيق العملي، مما أدى إلى الحد من فعالية البحث العلمي وعدم مساهمته في تفعيل العملية التنموية.

7. تنامي معدلات البطالة بين خريجي الجامعات.

ولقد ظهر الاهتمام جليا بضرورة البحث عن آليات لتحقيق الموائمة بين مخرجات الجامعة ومتطلبات سوق العمل، وكرهان تم إعادة النظر في سياسة التكوين المنتهجة في الجامعات، وإثراء التواصل والتنسيق بينها وبين المحيط

الاقتصادي ومتطلبات المؤسسات الاقتصادية. وبهدف تكييف الشهادات مع متطلبات سوق الشغل، تم في إطار الإصلاح الجامعي العمل على إشراك الباحث في تكريس العلم والمعرفة وتكييف مجموعة من التكوينات وسوق الشغل، فالقطاع الاقتصادي والاجتماعي أصبح يشارك في وضع الشهادات ذات البعد المهني، من خلال طرح الانشغالات والوظائف التي يريد أن يتمرس فيها الطالب حتى يكون جاهزا للشغل بعد تخرجه.

ثالثا : خطط الحكومة للقضاء على البطالة وحقائق السوق والاقتصاد

1.3. برامج طموحة لكن ؟ إن ما تزخر به الجزائر من إمكانيات طبيعية ومالية مكنها من الحصول على حصانة مالية في مواجهة الأزمة المالية، إذ يساهم النفط والغاز بـ 60% من موارد الخزينة و97% من الصادرات، وقد بلغ الفائض التجاري خلال السداسي الأول من 2010 قيمة 6 مليارات دولار واحتياطي الصرف تجاوز147 مليار دولار وتميل مؤشرات الاقتصاد الكلي إلى استقرار بمعدل التضخم 5.7% ومعدل بطالة قدرته الحكومة بـ 11%، كما قدرت نسبة النمو الاقتصادي خلال شهر أوت 2010 بـ 9% خارج المحروقات الذي يرجع إلى الإنفاق العمومي، الذي بلغ سقف 300 مليار دولار خلال 10 سنوات الأخيرة لترقية الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية. وفي مجال التشغيل اعتمدت الحكومة برامج أقل ما يقال عنها أنها طموحة من خلال التركيز على :

- دعم الاستثمار في القطاع الاقتصادي المولد لمناصب الشغل.
- ترقية التكوين التأهيلي.
- إيجاد سياسة محفزة لإنشاء مناصب عمل من خلال خلق تحفيزات في المجال الجبائي وفي مجال تشجيع تنمية الاستثمارات.
- عصرنة تسيير سوق العمل من خلال إعادة تأهيل الوكالة الوطنية للتشغيل.
- وضع أجهزة للتنسيق بين القطاعات.

ويرى الخبراء أن غنى الجزائر بالموارد الطبيعية مكنها من تجاوز الأزمة المالية، وأنها سوق واعد بالنسبة للشركات الأجنبية خاصة بعدما خصصت الحكومة استثمارات حكومية بقيمة 286 مليار دولار ستنفذ خلال 2010 و2014 كخطة للرقي بالأوضاع الاقتصادية والاجتماعية. لكن تبقى البطالة مشكل قائم يتطلب جهود وإجراءات إضافية تتوافق ومعطيات السوق والاقتصاد. في ظل هذه التحديات وضعت الحكومة الجزائرية عدة خطط، محاولة منها تقليص معدل البطالة إلى 9% بحلول 2013 من خلال خلق ما بين 350 ألف و450 ألف منصب عمل[24]، ومنح تخفيضات ضريبية للشركات التي تساهم في خلق مناصب شغل. إضافة إلى تنويع طرق تمويل المشاريع لفائدة الشباب، غير أن سعي الحكومة في وضع تدابير الشغل يثار حولها في نظر الخبراء عدم جدوى هذه السياسة، في ظل تجاهل حقائق السوق والاقتصاد الذي يعتمد كليا على مداخيل النفط. فبعد 10 سنوات من تطبيق سياسة التشغيل في الجزائر نجد :

- ارتفاع مستوى الواردات في الربع الأول من 2011 بنسبة 10% عن نفس الفترة لسنة 2010.
- انخفاض نصيب الإنتاج الصناعي في الناتج الداخلي الخام إلى 5%.
- ارتفاع حصة التوظيف العمومي من الكتلة النشطة إلى 15% مما يدل على عدم إنتاجية سوق التشغيل.
- ارتفاع كمية الاحتياطي غير الموظف في البنوك العمومية إلى 1400 مليار دينار أي 17 مليار دولار.

إن هذه الحقائق والمؤشرات لا يجب تجاهلها من قبل الحكومة التي تسعى للبحث عن آليات لرسم سياسة تشغيل فعالة في ظل اقتصاد يعتمد كليا على مدا خيل النفط.

2.3. إستراتيجية الحكومة في ظل تقييم الخبراء : إن قرار الحكومة بضخ مليار دولار لتشجيع الاستثمارات الخاصة وتخصيص ثلث المبلغ لدعم مشاريع لفائدة الشباب، أثار ردود أفعال خبراء الاقتصاد حول تداعيات هذه الإجراءات على الاقتصاد لا سيما معدل التضخم طالما أن الأنشطة الممولة غير منتجة للثروة.

حيث يرى الخبير الاقتصادي **بشير مصيطفى** أن نتيجة ضخ السيولة لغرض التشغيل فاشلة، بسبب الطابع الاجتماعي للعملية وعدم تطبيق معايير النجاعة على المؤسسات الجديدة، إضافة إلى ارتفاع أعباء القروض والإيجار والعقار. وهذا ما حمل السلطات العمومية للضغط على تلك الأعباء، من خلال ما تناوله قانون المالية التكميلي لسنة 2011 من إجراءات تخص تخفيض الفوائد على القروض، ورفع سقف القروض بدون فوائد والتنازل عن العقار الزراعي بأكثر مرونة لفائدة الامتياز، وإطلاق مشروع 36 منطقة صناعية وتمديد فترة الإعفاء من الأداء الجبائي لفائدة حملة المشاريع[25].

وصنف الخبير الإجراءات المتخذة على أنها تدخل في إطار الطابع الاجتماعي البحت نظرا لِما يلي :

- غياب الرؤية لدى الحكومة للتوجيهات المفضلة للاستثمار.

- طبيعة السوق الوطنية وتفتحها على السوق الخارجية مما يعيق التسويق أمام المستثمر الصغير.
- غياب ثقافة المقاولة لصالح قطاعي التجارة والمناولة.

ويخلص الخبير إلى أن ضخ الأموال له انعكاس على رفع الطلب على النقود في السوق الداخلية دون مقابل من الناتج مما يزيد معدل التضخم. وكحل يرى الخبير :

- توجيه آليات وحوافز التشغيل نحو القطاعات كثيفة العمالة ومرتفعة القيمة المضافة كالصناعات البتروكيمياء، الصناعات الغذائية، الصناعات الميكانيكية، الإلكترونيك، والصناعات المعرفية.
- تملك أصول المؤسسات المتعثرة.
- إطلاق شركات صغيرة ومتوسطة بملكية حكومية بحتة في القطاعات الذكورة سابقا ثم خصخصتها وإسناد تسييرها للكفاءات الشابة الطموحة.

أما الخبير الاقتصادي **عبد الحق لعميري** فيرى بأنه لابد من استحداث مقاولات جديدة بدلا من هدر الأموال على حلول مؤقتة ويحصر العراقيل التي تواجه عملية التشغيل في[26] :

- عجز اليد العاملة المؤهلة وضعف تطور الحرف ؛ - عدم التوافق بين دفعات التكوين واحتياجات التشغيل ؛
- ضعف الوساطة في سوق الشغل ؛ - الخلل في التقريب بين العرض والطلب ؛
- عدم توفر شبكة لجمع المعلومات حول التشغيل ؛ - انعدام المرونة في المحيط الإداري والمالي مما يعيق الاستثمار.

وبالنسبة للمستشار السابق للأمم المتحدة والخبير الدولي **مالك سراي**، فإن معدل النمو المحقق في الخمس سنوات الماضية المتراوح بين4.5% و 5% لا يكفي لتشغيل أكثر من 280 ألف شاب، وان المعدل الأنسب لابد أن يستقر في حدود 6% في غضون 5 سنوات القادمة للحد من المشكلة[27].

وأثار الخبير عدة نقاط هامة تعيق إستراتيجية التشغيل المعتمدة من قبل الحكومة، والمتمثلة في التناقض القائم بين معالم الإستراتيجية وتطبيقها بسبب الطابع الإداري البحت، وان توفير مناصب العمل بشكل مؤقت هو قرار سياسي بعيد عن معالجة اقتصادية وفعلية للمشكلة، كما أن هناك تباين كبير في نسب البطالة جغرافيا بسبب سوء توزيع الثروة وانعدام العدالة الاجتماعية[28].

ومن جهة فان اكبر جهاز حكومي للتشغيل المتمثل في الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب يقر بمساهمته في تخفيض البطالة إلى 10% أي ما يمثل 1.7 مليون عاطل بعدما كان عددهم 5 ملايين بطال في 2001، وانه تم استحداث 22 ألف مشروع في 2010 مقابل 10 ألف مشروع في 2008 و20 ألف في 2009، ورغم هذا فان 20% من هذه المشاريع لا زالت تعاني من مشاكل عويصة مرتبطة أساسا بالتسيير ومعطيات المحيط الاقتصادي والنسيج الصناعي المحلي.

وبالنسبة للحكومة فإنها ترفض وصف سياسة التشغيل المتبعة بالفاشلة وترجع مشاكل التشغيل في غياب المتابعة المحلية للإستراتيجية الوطنية، وسوء ترجمتها على المستوى المحلي، وقد أعلنت مصالح الوزير الأول في حصيلة الإنجازات الاقتصادية والاجتماعية عن خلق 5556 منصب شغل كل يوم بين الفترة الممتدة من 1 جانفي 2011 إلى 30 جوان الماضي في القطاعات التالية : الخدمات والإدارة والفلاحة والغابات والصناعة منها الصناعات البتر وكيميائية.

وقد خلفت هذه البيانات تعجب خبراء الاقتصاد، ومنهم البروفيسور **عبد الرحمان تومي** الذي يرى بأن هذه الأرقام تتنافى والأرقام الخاصة بالتضخم والبطالة، مبررا ذلك باستحالة بقاء التضخم عند حدود 4% بعد ضخ حوالي 29 مليار دولار في الاقتصاد في ظرف قياسي. ويضيف بأنه في حال صحة هذا الرقم بالنسبة لمناصب الشغل فإن معدل البطالة سينخفض من 10.2% في جانفي 2011 إلى أقل من 1% نهاية جوان وهذا يعني أن عدد البطالين في الجزائر لا يتعدى 100 ألف بطال وأن الاقتصاد الجزائري متقدم عن الاقتصاديات الأوروبية والأمريكية وهي أرقام وهمية لا تعكس حقيقة الاقتصاد والسوق الجزائري.

خلاصة : مما سبق يتضح أنه برغم الإمكانات المسخرة والجهود والتدابير المتخذة للحد من ظاهرة البطالة في الجزائر، تبقى الآليات المعتمدة في ظل إستراتيجية التشغيل غير كافية تشوبها تعقيدات قانونية وإدارية، فضلا عن عدم قدرة الشباب البطال في الاندماج والتكيف مع الحلول المقترحة من قبل الحكومة، سواء لبطء الإجراءات المتخذة للاستفادة من القروض وتعقيداتها أو افتقار الشباب لروح المبادرة. ويمكن اعتبار آراء وتوصيات الخبراء الجزائريين بمثابة تقييم فعلي لإستراتيجية التشغيل في الجزائر، والتي يجب أن تؤخذ بعين الاعتبار من قبل الحكومة من أجل تنسيق الجهود في إطار البحث عن إستراتيجية فعالة للحد من ظاهرة البطالة في الجزائر.

المراجع والهوامش

[1]- Werner sengenberger ,**"Beyond the measurement of unemployment and underemployment"** , www.ilo./public/arabic/region/arpro/beirut/unemployment21.htm, 22/4/2011.
22/4/2011

[2]- محمود يونس، وآخرون، **اقتصاديات النقود والبنوك والأسواق المالية**، الناشر: قسم الاقتصاد، كلية التجارة، جامعة الإسكندرية، 2003.

[3]- عبد الرحمن يسري، **النظرية الاقتصادية الكلية**، الناشر قسم الاقتصاد، جامعة الإسكندرية، 1999.

[4]- تقرير منظمة العمل العربية لسنة 2005.

[5]- توات عثمان، تباني أمال، **التشغيل والبطالة في الجزائر**، بحث ضمن متطلبات الحصول على رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، 2006.

[6]- نفس المرجع السابق.

[7]- حسن الحاج، **"مؤشرات سوق العمل"**، جسر التنمية، العدد 16، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2003.

[8] - Kangni Kpodar , **Why Has Unemployment in Algeria Been Higher than in MENA and Transition Countries?,** IMF Working Paper; 2007.

[9] - وزارة العمل والتشغيل والضمان الاجتماعي، **إستراتيجية ترقية التشغيل ومحاربة البطالة**، ملف صحفي، 2008.

[10]- Office National des statistiques, EMPLOI_ET_C HOMAGE (au Quatrième Trimestre 2008),site www.ons.dz.

[11]- Ibid.

[12] - Ibid.

[13] - Ibid.

[14]- مشروع التقرير حول " **الظرف الاقتصادي والاجتماعي للسداسي الثاني من سنة 2001** "، المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي، جوان 2002.

[15]- وزارة العمل والحماية الاجتماعية، متاح على الموقع : www.mtess.gov.dz/mtss_fr_N/index.htm

[16]- نفس المرجع السابق.

[17]- نفس المرجع السابق.

[18]- نفس المرجع السابق.

[19]- نفس المرجع السابق.

[20]- حمدي سليم، منظمة العمل العربية، **"معدلات البطالة في العالم العربي هي الأعلى والأسوأ"**، جريدة الشرق الأوسط، القاهرة، العدد 10828، 2008/06/21. متاح على الموقع:
http://www.aawsat.com/details.asp?section=4&issueno=10828&article=479653&state=true/details.asp

[21]- يوسف تازير،" **الحكومة الجزائرية تحاول إحباط الثورة وشراء السلم الاجتماعي بحرب على البطالة"**، الجزائر: 2011/03/10. متاح على الموقع:
http://www.maghress.com/mohammediapress/10329.

[22]- هيام الهادي،" **شباب الجزائر متفائل لخطة الحكومة لتقليص البطالة"**، 2008/03/25. متاح على الموقع :
http://www.magharebia.com/cocoon/awi/xhtml1

[23]- نعيم بن محمد، التعليم العالي في الجزائر،" **التحديات، الرهانات وأساليب التطوير"**، متاح على الموقع: www.hoggar.org. بتاريخ 2011/08/29.

[24]- بوعلام غمراسة، بشير مصيطفى، **"خطة الحكومة الجزائرية لمعالجة البطالة تتجاوز حقائق السوق والإقتصاد"**، جريدة الشرق الأوسط، العدد 11854، 2011/05/13. متاح على الموقع: http://aawsat.com/details.asp

[25]- تعزيبت خالد، **جامعيون في حاجة إلى الإندماج في سوق العمل**، الجزائر، 2008/11/23، متاح على الموقع
http://www.djazaress.com/echaab/2660

[26]- نفس المرجع السابق.

[27]- نفس المرجع السابق.

[28]- نفس المرجع السابق.

تحليل الأداء المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية باستخدام أسلوب التحليل العاملي خلال الفترة الممتدة ما بين 2000-2006*

د/ عبد الوهاب دادن **
د/ عبد الغني دادن ***
جامعة قاصدي مرباح، ورقلة – الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

ملخص : تمثلت إشكالية هذا المقال في كيفية الكشف عن طبيعة القرارات المالية المحددة للأداء المالي لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية خلال الفترة الممتدة ما بين 2000-2006، حيث نهدف إلى إيجاد وتفسير العوامل الخفية المفسرة لهذا الأداء. وقد استخدمنا التحليل الإحصائي متعدد الأبعاد وتحديدا طريقة التحليل إلى مركبات أساسية والتي هدفها اختصار المتغيرات المفسرة للظاهرة في أدنى حد ممكن من العوامل. وحسب النتائج المتوصل إليها، تمثلت العوامل الخفية المفسرة لأداء هذه المؤسسات في المردودية والنمو، السياسة التجارية، الهيكل المالي، حجم المؤسسة، التمويل الذاتي، وسياسة التمويل. وبمقارنة هذه النتائج مع نتائج بعض الدراسات السابقة، يمكننا تفسير الاختلاف والتباين الموجود بعديد من الأسباب، من بينها أساليب التحليل المستخدمة إضافة إلى بعض المتغيرات الكيفية التي يتعذر تكميمها وإدراجها في نماذج تقييم الأداء المالي.
الكلمات المفتاح : المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، الأداء المالي، القرار المالي، التحليل العاملي.

تمهيد : حظيت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى حد كبير باهتمام البحث العلمي في العقود الأخيرة، خاصة بعد ملاحظة ارتفاع مستويات الأداء الاقتصادي والمالي في عديد من الدول النامية والمتقدمة، إلى جانب الدور الجوهري الذي أصبحت تؤديه هذه المؤسسات في مختلف الاقتصاديات، إذ يفسر هذا الدور بعدة أبعاد : اقتصادية، مالية، اجتماعية، وسياسية. لذلك، اتجهت العديد من الدراسات والأبحاث العلمية في مجال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى قياس الأداء، حيث يشكل الأداء المالي إحدى أهم الركائز الأساسية لعنصري الكفاءة والفعالية. فيقاس الأداء المالي للمؤسسات بعدة مؤشرات مالية، من بين أهمها معدل النمو المحتمل، والذي يتحدد بتركيبة من المتغيرات تترجم في مضمونها: السياسة التجارية، سياسة الاستثمار، سياسة التمويل وسياسة توزيع الأرباح. ومن ثم يمكن القول بأن مستوى نمو المؤسسة عبارة نتيجة لقراراتها المالية المتخذة. لذلك، نحاول في هذا البحث أن نكشف عن العوامل الخفية المتحكمة في ظاهرة التمويل الداخلي لنمو عينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية انطلاقا من بطارية متغيرات مالية مقترحة. وسنستخدم لهذا الغرض إحدى أهم طرق التحليل العاملي وهي طريقة التحليل إلى مركبات أساسية.

أولا : تقديم مجتمع الدراسة ووصف العينة المختارة والمتغيرات المستخدمة

اعتمدت هذه الدراسة على البيانات المحاسبية والمالية لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة الممتدة ما بين 2000-2006، حيث حاولنا تشكيل قاعدة معطيات محاسبية ومالية في شكل نسب مالية مفسرة للسلوك المالي، تحديدا القرارات المالية للمؤسسات موضوع الدراسة، . ولقد حرصنا على أن تكون العينة المختارة ذات تمثيل جيد للمجتمع الإحصائي المستهدف. فتم تشكيل عينة مكونة من 65 مؤسسة صغيرة ومتوسطة توزعت من حيث طبيعة النشاط إلى مؤسسات خدمية، مؤسسات تجارية، مؤسسات صناعية، مؤسسات بناء وأشغال عمومية ومؤسسات فلاحية. تم تنويع هذه المؤسسات كذلك من حيث المنطقة الجغرافية (مؤسسات في غرب الجزائر، شمال الجزائر، الجزائر العاصمة، الجنوب الشرقي، منطقة الهضاب العليا والجنوب الغربي).كما تتوزع هذه المؤسسات إلى مؤسسات ذات ملكية خاصة، مؤسسات عمومية ومؤسسات خاصة وعمومية. إلا أن 60% من هذه المؤسسات تابعة للقطاع الخاص.

* أصل هذا المقال مداخلة قدمت في الملتقى الوطني الأول حول : دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية بالجزائر خلال الفترة 2000-2010، مع إجراء بعض التعديلات الشكلية.

** dadene2004@yahoo.fr
*** dadene@gmail.com

لغرض التحقق من دلالة بيانات الدراسة، تم إخضاعها إلى اختبارات أولية باستخدام طرق إحصائية (باستخدام برنامج SPSS نسخة 13)، فتبين أن بعض البيانات المحاسبية غير معبرة (10 مشاهدات) وقد تؤدي إلى الحصول على نتائج غير دالة. وعليه تم استبعادها من العينة لنحصل في الأخير على 55 مؤسسة صغيرة ومتوسطة بـ 162 مشاهدة (ميزانيات).

اعتمدنا في التحليل على 20 نسبة مالية، نعتقد أنها مفسرة لظاهرة التمويل الداخلي لنمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وتنقسم هذه النسب بدورها إلى مجموعات، نسب المردودية، نسب النشاط، نسب الدوران ونسب الهيكل المالي. والواقع أن انتقاء هذه النسب ليس عشوائيا، وإنما مبني على أسس ومبررات علمية وعملية، من بينها الاستفادة من نتائج الدراسات العلمية السابقة، إضافة إلى الأسس النظرية في تفسير ظاهرة التمويل الداخلي لنمو المؤسسات الاقتصادية. واستنادا إلى بعض النتائج النظرية لهذا البحث، يمكننا تقسيم هذه النسب إلى: نسب مفسرة لقرارات التمويل؛ نسب مفسرة لقرارات الاستثمار؛ ونسب مفسرة لقرارات توزيع الأرباح، باعتبار هذه القرارات مفسرة للمنطق المالي لنمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة موضوع الدراسة والتحليل الجدول (1).

وبعد إعداد الجدول الأولي للمعطيات القاعدية للتحليل، ظهرت بعض النسب ليست لها دلالة من الناحية المالية، بمعنى أن نتائجها غير واقعية، ومرد ذلك في اعتقادنا إلى عدم واقعية بعض الأرقام المحاسبية لمجموعة من المؤسسات. وحرصا على الحصول على نتائج دالة في دراستنا هذه، تم استثناء مجموعة المؤسسات ذات النسب غير الدالة من عينة الدراسة وعددها حوالي 10 مؤسسات. وبذلك ارتكزت الدراسة على عينة نهائية مشكلة من 55 مؤسسة صغيرة ومتوسطة باستعمال بطارية مكونة من 20 نسبة مالية.

ثانيا : منطق طريقة التحليل إلى مركبات أساسية

تعود فكرة التحليل العاملي إلى العالم البريطاني «Spearman» في أوائل القرن العشرين، وطورت هذه الفكرة عن طريق إسهامات العديد من العلماء. فيعتمد جوهر هذا التحليل على تقليص عدد المتغيرات بحثا عن بناء أكثر شمولية في تفسير الظاهرة محل الدراسة، إذ يمكن اختصار عدد كبير من المتغيرات المقترحة في دراسة ما إلى عدد أقل من المتغيرات المفسِّرة والممثلة لكافة المتغيرات.

ويعرف هذا التحليل بأنه "تصميم ينصب على فحص تغاير (أو ارتباط) مجموعة من المتغيرات تمهيدا لتقديم تفسير حول العلاقات بينها من أجل الخلوص إلى عدد قليل من المتغيرات الخفية (الضمنية) والتي يمكن تسميتها بالعوامل[1].

فتعني عبارة "العامل" هنا مجموعة أبعاد أو متغيرات خفية تتضمن عددا من المتغيرات المرتبطة خطيا، وتتحدد المتغيرات في كل عامل وفقا لدرجة تشبعها فيه[2]. وباعتبار المتغيرات مرتبطة، بنسب مختلفة، بكافة العوامل المستخرجة فإن تحديد انتماء المتغير إلى عامل ما يتم وفقا لأعلى درجة من درجات التشبع (الارتباط).

ثالثا : استخراج العوامل المفسرة للسلوك المالي

اعتمادا على قاعدة المعطيات المشكلة، نستخدم أسلوب التحليل العاملي وتحديدا طريقة التحليل إلى مركبات أساسية بهدف الكشف عن طبيعة القرارات المالية التي لها تأثير على نمو المؤسسات موضوع الدراسة، بمعنى آخر نسعى إلى الإجابة على الأسئلة التالي:

- ما هو الحد الأدنى من العوامل المفسرة للتباين المشترك بين متغيرات الدراسة ؟
- هل يمكن تصنيف متغيرات الدراسة في مجموعات جزئية متجانسة ؟
- إذا تحقق الأمر كذلك، ما هي المعاني التي تتضمنها هذه المجموعات؟

ننطلق في تفسير نتائج هذا التحليل من استخراج مصفوفة الارتباط، تمهيدا لحساب التباينات المشتركة والقيم الذاتية وارتباط المتغيرات بالعوامل المفسرة للظاهرة موضوع الدراسة والتحليل الجدول (2).
من أهم افتراضات هذا التحليل اختلاف القيمة المطلقة لمحدد مصفوفة معاملات الارتباط عن الصفر[3]، وهو محقق في هذه الحالة، مما يدل على سلامة معطيات ونتائج التحليل.

ندرج الجدول (3) الذي يبين نتائج اختبار كايزر-ماير-أولكن (K-M-O)، وهو يشير إلى مدى تحقق إحدى فرضيات هذا التحليل وهي تجاوز قيمة (K-M-O) لنسبة 50%. وهذا ما يبدوا محققا حيث بلغت قيمة هذا المؤشر0.526، مما يدل على كفاية العينة موضوع الدراسة والتحليل. كما تظهر نتيجة اختبار Bartlett دالة، ويعد هذا مؤشرا لاختلاف مصفوفة الارتباط عن مصفوفة الوحدة، بمعنى أنه توجد تباينا مشتركة بين متغيرات الدراسة تشكل مجموعة من العوامل الخفية، وهو ما نسعى إلى الكشف عنه.

تحاول هذه الطريقة إيجاد حد أدنى من المتغيرات يمثل كافة المتغيرات الأولية المقترحة، والسؤال المطروح، ما مدى جودة التمثيل لهذه المتغيرات ؟

يبين الجدول (4) جودة تمثيل المتغيرات انطلاقا من معاملات الارتباط المتعدد وكذا مقدار التباينات المشتركة بين المتغيرات.

يشير العمود الأول في هذا الجدول (Initial) إلى مربع قيمة الارتباط المتعدد بين المتغير من جهة وبقية المتغيرات من جهة أخرى، بينما يبين العمود الثاني (Extraction) حاصل مجموع مربعات التباينات المشتركة عند كل متغير في العوامل المستخرجة. وهكذا، تبدوا متغيرات الدراسة ذات جودة عالية للتمثيل.

1. استخراج القيم الذاتية وفق طريقة التحليل إلى مركبات أساسية (العوامل)

ينطلق التحليل حسب هذه الطريقة من البحث عن القيم الذاتية والنسب المرتبطة بالمحاور الأساسية، حيث تشير القيمة الذاتية إلى كمية التباين المفسر في المتغيرات من قبل العامل الذي ارتبطت به، بمعنى تشتت المتغيرات حول كل محور عاملي. ولهذا الغرض ندرج الجدول (5) والذي يبين القيم الذاتية ونسب التشتت المقابلة لكل محور عاملي، حيث تم تحديد ستة (6) عوامل أساسية، بناء على أحد الاتجاهات المتعلقة بقيمة الارتباط الذي ينبغي أخذها بعين الاعتبار وهي :[4]

- **الاتجاه الأول :** وهو الأكثر شيوعا ويتمثل في قبول الارتباط إذا تجاوز 0.3 ؛

- **الاتجاه الثاني :** وهو اتجاه متحفظ يوصي به "Ford et *al*"، حيث يتم إهمال أي ارتباط يقل عن 0.4 باعتبارها ارتباطات ضعيفة؛

- **الاتجاه الثالث :** يقوم على صيغة رياضية قدمها كل من "Norman & Streiner" شريطة أن لا يقل حجم العينة عن 100 وهي كالتالي:

$$Min_{loading} = \frac{5.152}{\sqrt{N-2}}$$

وإذا اعتمدنا في دراستنا هذه الاتجاه الثالث، نجد أن أدنى قيمة مقبولة للارتباط هي 0.407 وهي جد قريبة من القيمة التي حددها " Ford et *al* ".

يتكون جدول القيم الذاتية من ثلاثة أقسام، يتمثل القسم الأول في التقديرات الأولية القائمة على أساس طريقة التحليل إلى مركبات أساسية. ويختلف القسم الثاني عن الأول في كونه ناتج عن استخدام طريقة المحاور الأساسية. ونظرا لاستخدمنا لهذه الأخيرة في التحليل، فإن اهتمامنا سينصبُّ على القسمين الثاني والثالث، حيث يتمثل القسم الثالث، في القيم الذاتية بعد عملية تدوير المحاور[5]، على عكس قيم القسم الثاني.

يتبين أن المحاور العاملية المأخوذة، وعددها ستة، تفسر 80,285% من الظاهرة محل الدراسة، وهي نسبة عالية ومقبولة لأخذ هذه المحاور كعوامل مفسرة لظاهرة التمويل الداخلي للنمو في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة موضوع الدراسة. فنلاحظ أن النسب الإجمالية للتباين المفسر قبل عملية التدوير مساوية لتلك المحسوبة بعد عملية التدوير، ولا يكمن الاختلاف إلا في توزيع تلك النسب على العوامل الستة المستخرجة.

توجد عدة أساليب لتحديد عدد العوامل (المحاور الأساسية)، ومن بينها أسلوب التباين المفسِّر، حيث يتجه بعض المحللين إلى إدراج العوامل التي تفسر نسبة محددة من التباين. غير أننا سنعتمد في دراستنا هذه على :

- أسلوب "كايزر" « Kaiser Criterion » (1960) : وهو الأسلوب الأكثر شيوعا، حيث يعتمد على تحديد عدد العوامل تبعا لقيمها الذاتية، فإذا بلغت هذه الأخيرة الواحد الصحيح أو أكثر، فإنه يتم إدراج العامل في النموذج، وإذا كانت القيمة الذاتية أقل من ذلك فإنه يتمن استبعاد العامل من النموذج.

- أسلوب الرسم البياني «Scree Plot» : ابتكر هذه الطريقة العالم «Cattell» سنة 1966، وتعتمد على إجراء رسم بياني للعوامل، فإذا اتسم العامل بدرجة انحدار قوية، بمعنى أنه يميل إلى الاتجاه العمودي النازل، فإنه يدرج في النموذج، وتستبعد العوامل التي تميل إلى الانحدار التدريجي، أي التي تميل إلى الاتجاه الأفقي.

يتبين من جدول القيم الذاتية بعد التدوير أن نسبة التشتت الإجمالي للعوامل المستخرجة كانت 80,285%، حيث تتوزع هذه النسب على تلك العوامل كما يلي :

- المحور العاملي الأول، يفسر حوالي 23.896% من التشتت الإجمالي، وتقابله أعلى قيمة ذاتية وهي 4.779 ؛
- المحور العاملي الثاني، يفسر حوالي 15.849% من التشتت الإجمالي، وتقابله القيمة الذاتية 3.17 ؛
- المحور العاملي الثالث، يفسر حوالي 11.734% من التشتت الإجمالي، وتقابله القيمة الذاتية 2.347 ؛
- المحور العاملي الرابع، يفسر حوالي 10.162% من التشتت الإجمالي، وتقابله القيمة الذاتية 2.032 ؛
- المحور العاملي الخامس، يفسر حوالي 9.326% من التشتت الإجمالي، وتقابله القيمة الذاتية 1.865 ؛
- المحور العاملي السادس، يفسر حوالي 9.318% من التشتت الإجمالي، وتقابله أدنى قيمة ذاتية وهي 1.864.

ونلاحظ أنه تبعا لأسلوب "كايزر" تستبعد العوامل ذات القيم الذاتية أقل من الواحد الصحيح. والواقع أن عدد المحاور العاملية المأخوذة بعين الاعتبار لوصف ظاهرة ما مرتبط بطبيعة وهدف البحث والدقة المطلوبة.[6]

يبن الشكل (1) القيم الذاتية التي يمكن أخذها وتلك التي يمكن استبعادها حسب أسلوب Cattell (1966). ونلاحظ، أن القيم الذاتية ذات الانحدار الشديد تكون في المجال [1-6] للعوامل، وبذلك نجد أن عدد القيم الذاتية المقابلة للعوامل المستخرجة (المحاور العاملية) هو ستة (6)، بعدها تميل بقية القيم إلى الانحدار الأفقي، وهي بذلك مستبعدة من النموذج.

وبفضل عملية التدوير للمحاور الأساسية، وباستخدام أسلوب كايزر « Caiser » في تحديد عدد العوامل تبعا لقيمها الذاتية، وكذا اتجاه "Norman & Streiner " لتعيين أدنى قيمة مقبولة للارتباط (حيث حددت في دراستنا هذه بـ 0.407)، تحصلنا على مصفوفة العوامل بعد التدوير والتي يبينها الجدول (6).

تتسم هذه المصفوفة بالوضوح في إمكانية ملاحظة المتغيرات المرتبطة بكل عامل من العوامل المستخرجة، مما يسهل عملية تفسير المحاور العاملية والكشف عن المعاني التي تتضمنها. وتوجد عدة أساليب لتسمية العوامل المستخرجة ومنها :[7]

- **الوصف :** وهو استخدام مفاهيم مختصرة متعارف عليها تعكس بوضوح طبيعة المتغيرات التي تضمنها العامل.

- **السببية :** وهي طريقة تتجاوز الوصف إلى البحث عن المؤثرات التي تسببت في تشكيل العامل الذي النحو الذي تشكل به، بمعنى أن هذا الأسلوب يحاول الإجابة على السؤال التالي: لماذا تضمن العامل متغيرات معينة ؟

- وسنعتمد في تحليلنا على الأسلوبين معا، ذلك أن متغيرات الدراسة عبارة عن نسب مالية تسمح بالوصف، كما تسمح بتحديد السبب انطلاقا من تفسيراتها الاقتصادية والمالية. فينبغي أن يأخذ التفسير السببي بعين الاعتبار :

- طبيعة المتغيرات التي ارتبطت بالعامل ؛

- الإلمام بالظروف ذات الصلة بالظاهرة محل الدراسة ؛

- الاعتماد عل النظريات والاتجاهات السائدة في المجال الذي تنتمي إليه الظاهرة.

2. تسمية العوامل المستخرجة

انطلاقا من مصفوفة العوامل بعد تدوير المحاور، يمكن تلخيص العوامل الستة والمتغيرات المرتبطة بها في الجدول (7) :

1. نلاحظ أن العامل الأول مفسر بكل من : المردودية الاقتصادية الصافية، القيمة المضافة إلى الأصل الاقتصادي، المردودية الاقتصادية الإجمالية، المردودية المالية، القدرة على التمويل الذاتي إلى الأموال الخاصة، دوران الأموال الخاصة، ونسبة الاستقلالية المالية. وانطلاقا من تحليل المردودية إلى مجموعة من النسب (هامش صافي، معدل دوران، معامل استدانة)، نجد أن النسب الواردة أعلاه كلها معنيّة بتفسير سلوك المؤسسة في تحقيق معدل معين من المردودية. فتتميز نسب المردودية عادة بأنها العلاقة بين نتيجة ما ومقدار الأموال المولدة لهذه النتيجة. وعليه، يمكن تسمية هذا العامل بـ : **مردودية المؤسسة**.

2. نلاحظ أن العامل الثاني مفسر بكل من: معدل الهامش الصافي، الهامش الصافي للاستغلال، نسبة التكامل العمودي، والهامش الإجمالي للاستغلال. وتعبر هذه المتغيرات برمتها عن معدلات هوامش. وتتميز نسب الهوامش بأنها عبارة عن العلاقة بين مستوى النشاط (رقم الأعمال، أو الإنتاج أو القيمة المضافة) ونتيجة ما. وعليه، يمكن تسمية هذا العامل بـ : **السياسة التجارية للمؤسسة.**

3. كما يظهر العامل الثالث مفسرا بكل من: نسبة الهيكل المالي، معامل الاستدانة، دوران الأموال الخاصة، ودرجة الاستقلالية المالية. وتعتبر كل هذه المتغيرات نسب تمويل. وعليه، يمكننا أن نطلق على العامل الثالث إسم : **الهيكل المالي للمؤسسة**.

4. وقد ارتبط بالعامل الرابع كل من : معدل الهامش على القيمة المضافة، مصاريف المستخدمين إلى القيمة المضافة، والتمويل الذاتي إلى القيمة المضافة، وهي نسب تتعلق بالقيمة المضافة. وهكذا نجد أن القاسم المشترك بين هذه المتغيرات هو القيمة المضافة. وباعتبار القيمة المضافة معيارا تنظيميا لتصنيف المؤسسات حسب الحجم، إلى جانب عدد المستخدمين، ورقم الأعمال، فإنه يمكن تسمية العامل الرابع بـ : **حجم المؤسسة.**

5. ونلاحظ أن العامل الخامس ارتبطت به المتغيرات التالية : القدرة على التمويل الذاتي إلى الأموال الخاصة، الهامش الإجمالي للاستغلال، التمويل الذاتي إلى القيمة المضافة. وتتعلق كل هذه النسب بالتمويل الذاتي، الأمر الذي يؤدي إلى إمكانية تسمية هذا العامل بـ : **سياسة التمويل الذاتي**.

6. كما ارتبط العامل السادس بكل من : نسبة المصاريف المالية إلى القيمة المضافة ونسبة المصاريف المالية إلى الفائض الإجمالي للاستغلال، و كلاهما نسبة تتعلق بالمصاريف المالية، والتي تعكس في الواقع تأثير سياسة التمويل على نتائج المؤسسة. وعليه يمكن تسمية العامل الأخير بـ : **سياسة التمويل**.

رابعا : تحليل النتائج : يمكن القول بأن مجموعة العوامل الخفية المفسرة لسلوك المؤسسات في تمويل نموها، والمستخرجة من العوامل الأولية المقترحة باستخدام طريقة التحليل العاملي، هي: المردودية، السياسة التجارية، الهيكل المالي، حجم المؤسسة، سياسة التمويل الذاتي وسياسة التمويل. وبالرجوع إلى صيغة حساب معدل النمو الداخلي المحتمل حسب نموذج Bourgeois et Lavallé (1993) ، وبتحليل هذه الأخير إلى جداء مجموع من النسب (طريقة المفكر Brown Donaldson سنة 1920 والتي اقترحها وقدمها في لوحة القيادة لشركة Dupont de Nemours الأمريكية) كما يلي :

$$TCS = [(m.rot) + [(m.rot)-i]D/CP](1-d)$$

حيث TCS : معدل النمو المحتمل؛ m : معدل الهامش الاقتصادي؛ .rot : معدل دوران الأصل الاقتصادي؛ i : تكلفة الاستدانة؛ D/CP : نسبة الهيكل المالي (الديون البنكية المالي إلى الأموال الخاصة)؛ d : معدل توزيع الأرباح.

نجد أن معدل النمو الداخلي، يتأثر بكل من :
- معدل الهامش الصافي (السياسة التجاري)؛
- دوران الأصل الاقتصادي (حجم المؤسسة)؛
- الهيكل المالي (سياسة التمويل)؛
- سياسة توزيع الأرباح، وتفسر بأسلوب معاكس لسياسة التمويل الذاتي.

باستخدامنا لطريقة التحليل إلى مركبات أساسية الأساسية، لمعرفة الحد الأدنى من المتغيرات المفسرة للظاهرة موضوع الدراسة والتحليل، تم الحصول على ستة عوامل رئيسية انطلاقا من المتغيرات الأصلية. وهكذا، يمكن القول بأن مجموعة العوامل الخفية المفسرة لسلوك المؤسسات في تمويل نموها، والمستخرجة من العوامل الأولية المقترحة باستخدام طريقة التحليل العاملي، هي: المردودية، السياسة التجارية، الهيكل المالي، حجم المؤسسة، سياسة التمويل الذاتي وسياسة التمويل. وبذلك نكون قد اختصرنا عدد المتغيرات المتحكمة في الظاهرة من 20 إلى 6 متغيرات.

ملحق الجداول والأشكال البيانية

الجدول (1) : متغيرات الدراسة وتفسيراتها المالية والاقتصادية

النسب		التفسير المالي والاقتصادي	الرمز	النسب		التفسير المالي والاقتصادي
الرمز	تسمية النسب			تسمية النسب		
R1	المردودية الاقتصادية الإجمالية	الأداء الاقتصادي لدورة الاستغلال	R11	التمويل الذاتي إلى القيمة المضافة		نصيب المؤسسة من القيمة المضافة
R2	الهامش الإجمالي للاستغلال	قدرة المؤسسة على التحكم في تكاليف الاستغلال	R12	نسبة الاستثمارات الصافية إلى إجمالي الأصول		كثافة الاستثمار في المؤسسة
R3	معدل دوران الأصل الاقتصادي	فعالية الأصل الاقتصادي	R13	المردودية المالية		الأداء المالي/ مردودية المساهمين
R4	المردودية الاقتصادية الصافية	الأداء الاقتصادي لدورتي الاستغلال والاستثمار	R14	نسبة الهيكل المالي		درجة الرفع المالي
R5	الهامش الصافي للاستغلال	مردودية النشاط التجاري	R15	معدل الهامش الصافي		المردودية التجارية
R6	معدل الهامش على القيمة المضافة	مساهمة القيمة المضافة في نتيجة المؤسسة	R16	معامل الاستدانة		الاستقلالية المالية
R7	القيمة المضافة إلى الأصل الاقتصادي	أداء الأدوات الصناعية والتجارية	R17	نسبة الاستقلالية المالية		قدرة المؤسسة على الوفاء بالتزاماتها (الملاءة)

R8	نسبة التكامل العمودي	درجة تكامل المؤسسة داخل قطاعها	**R18**	دوران الأموال الخاصة	قدرة المؤسسة على استغلال الموارد الخاصة
R9	مصاريف المستخدمين إلى القيمة المضافة	نصيب اليد العاملة من القيمة المضافة	**R19**	القدرة على التمويل الذاتي إلى الأموال الخاصة	مردودية الأموال الخاصة
R10	المصاريف المالية إلى القيمة المضافة	نصيب المقرضين من القيمة المضافة	**R20**	المصاريف المالية إلى الفائض الإجمالي للاستغلال	نصيب المقرضين من فوائض دورة الاستغلال، ويبين مدى التحكم في الثروة الموزعة للجهات الممولة

الجدول (2) : مصفوفة معاملات الارتباط لـ Pearson (a)

	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11	R12	R13	R14	R15	R16	R17	R18	R19	R20
R1	1	0,172	0,615	0,94	0,088	0,122	0,806	0,044	-0,106	-0,093	0,182	0,027	0,715	-0,07	0,11	-0,3	0,327	0,359	0,749	-0,12
R2	0,172	1	-0,098	0,046	0,621	0,116	0,046	0,517	-0,125	0,009	0,718	0,317	0,179	-0,025	0,606	0,019	-0,078	-0,185	0,457	-0,053
R3	0,615	-0,098	1	0,744	-0,09	0,111	0,553	-0,058	-0,078	-0,082	-0,002	-0,155	0,541	-0,012	-0,058	-0,218	0,283	0,674	0,388	-0,069
R4	0,94	0,046	0,744	1	0,124	0,185	0,803	0,068	-0,117	-0,088	0,051	-0,061	0,762	-0,057	0,138	-0,314	0,292	0,432	0,612	-0,112
R5	0,088	0,621	-0,09	0,124	1	0,178	0,148	0,891	-0,083	0,052	0,116	0,125	0,328	0,006	0,948	0	-0,06	-0,184	0,196	-0,014
R6	0,122	0,116	0,111	0,185	0,178	1	-0,104	-0,099	-0,623	-0,05	0,55	0,335	0,42	-0,05	0,289	-0,037	-0,142	0,002	0,209	-0,238
R7	0,806	0,046	0,553	0,803	0,148	-0,104	1	0,235	0,149	-0,166	-0,132	-0,171	0,627	-0,1	0,177	-0,376	0,327	0,363	0,554	-0,119
R8	0,044	0,517	-0,058	0,068	0,891	-0,099	0,235	1	0,159	-0,064	-0,071	-0,074	0,219	-0,03	0,893	-0,045	-0,013	-0,111	0,121	-0,014
R9	-0,106	-0,125	-0,078	-0,117	-0,083	-0,623	0,149	0,159	1	-0,11	-0,465	-0,383	-0,237	-0,086	-0,102	-0,108	0,036	-0,056	-0,199	0,028
R10	-0,093	0,009	-0,082	-0,088	0,052	-0,05	-0,166	-0,064	-0,11	1	0,004	-0,118	-0,091	0,388	-0,062	0,376	0,075	-0,02	-0,055	0,865
R11	0,182	0,718	-0,002	0,051	0,116	0,55	-0,132	-0,071	-0,465	0,004	1	0,437	0,199	-0,017	0,192	0,051	-0,107	-0,055	0,479	-0,14
R12	0,027	0,317	-0,155	-0,061	0,125	0,335	-0,171	-0,074	-0,383	-0,118	0,437	1	0,019	-0,095	0,158	0,033	-0,257	-0,273	0,157	-0,275
R13	0,715	0,179	0,541	0,762	0,328	0,42	0,627	0,219	-0,237	-0,091	0,199	0,019	1	0,092	0,393	-0,052	0,35	0,497	0,8	-0,155
R14	-0,07	-0,025	-0,012	-0,057	0,006	-0,05	-0,1	-0,03	-0,086	0,388	-0,017	-0,095	0,092	1	-0,027	0,85	0,489	0,417	0,144	0,38
R15	0,11	0,606	-0,058	0,138	0,948	0,289	0,177	0,893	-0,102	-0,062	0,192	0,158	0,393	-0,027	1	-0,034	-0,072	-0,149	0,245	-0,1
R16	-0,3	0,019	-0,218	-0,314	0	-0,037	-0,376	-0,045	-0,108	0,376	0,051	0,033	-0,052	0,85	-0,034	1	0,285	0,267	0,035	0,335
R17	0,327	-0,078	0,283	0,292	-0,06	-0,142	0,327	-0,013	0,036	0,075	-0,107	-0,257	0,35	0,489	-0,072	0,285	1	0,707	0,459	0,111
R18	0,359	-0,185	0,674	0,432	-0,184	0,002	0,363	-0,111	-0,056	-0,02	-0,055	-0,273	0,497	0,417	-0,149	0,267	0,707	1	0,435	0,021
R19	0,749	0,457	0,388	0,612	0,196	0,209	0,554	0,121	-0,199	-0,055	0,479	0,157	0,8	0,144	0,245	0,035	0,459	0,435	1	-0,111
R20	-0,12	-0,053	-0,069	-0,112	-0,014	-0,238	-0,119	-0,014	0,028	0,865	-0,14	-0,275	-0,155	0,38	-0,1	0,335	0,111	0,021	-0,111	1

(a) Déterminant = 3,54E-013

الجدول (3) :نتائج اختبار Bartlett ومؤشر KMO		
قياس مدى كفاية العينة لـ Kaiser-Meyer-Olkin.		0,526
اختبار Bartlett	**قيمة X2 التقريبية**	4400,626
	درجات الحرية	190
	دلالة اختبار Bartlett	0

الجدول (4) : جودة تمثيل المتغيرات

المتغيرة	الإحداثيات	جودة التمثيل	المتغيرة	الإحداثيات	جودة التمثيل
R1	0,985	0,898	**R11**	0,989	0,868
R2	0,988	0,949	**R12**	0,53	0,353
R3	0,869	0,581	**R13**	0,974	0,835

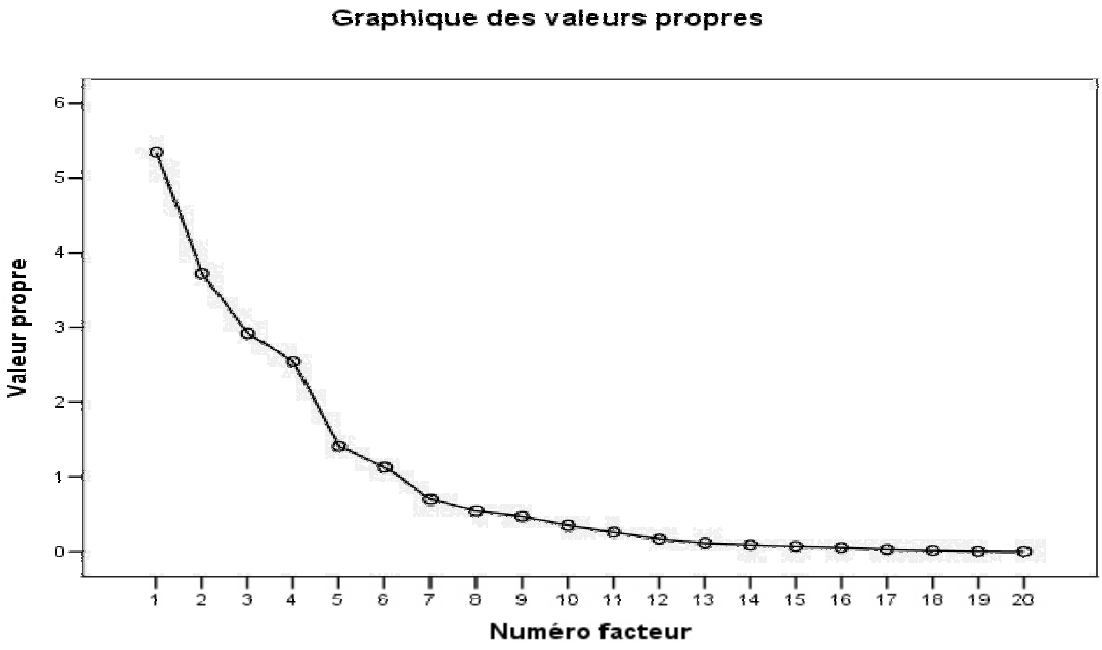
R4	0,987	0,926	**R14**	0,838	0,786
R5	0,984	0,947	**R15**	0,973	0,989
R6	0,966	0,854	**R16**	0,862	0,824
R7	0,836	0,805	**R17**	0,794	0,59
R8	0,961	0,947	**R18**	0,889	0,765
R9	0,584	0,519	**R19**	0,977	0,852
R10	0,86	0,893	**R20**	0,838	0,875

الجدول (5) : القيم الذاتية ونسب التشتت حول المحاور العاملية

التباين الإجمالي المفسَّر

العوامل	القيم الذاتية الأساسية			Extraction Sommes des carrés des facteurs retenus			مجموع مربعات العوامل المستخرجة للتدوير		
	المجموع	% التباين	% التباين المتراكم	المجموع	% التباين	% التباين المتراكم	المجموع	% التباين	% التباين المتراكم
1	5,347	26,737	26,737	5,185	25,925	25,925	4,779	23,896	23,896
2	3,723	18,615	45,352	3,565	17,824	43,749	3,17	15,849	39,745
3	2,921	14,607	59,958	2,747	13,736	57,485	2,347	11,734	51,48
4	2,547	12,733	72,691	2,331	11,653	69,138	2,032	10,162	61,641
5	1,413	7,064	79,756	1,254	6,27	75,408	1,865	9,326	70,967
6	1,133	5,666	85,422	0,976	4,878	80,285	1,864	9,318	80,285
القيم الذاتية غير المأخوذة في التحليل									
7	0,705	3,527	88,949	**14**	0,092	0,461	99,064		
8	0,547	2,736	91,685	**15**	0,072	0,361	99,425		
9	0,473	2,364	94,049	**16**	0,056	0,279	99,704		
10	0,356	1,78	95,829	**17**	0,032	0,161	99,864		
11	0,266	1,33	97,159	**18**	0,018	0,09	99,955		
12	0,172	0,862	98,021	**19**	0,005	0,026	99,981		
13	0,116	0,582	98,603	**20**	0,004	0,019	100		

التمثيل البياني للقيم الذاتية حسب طريقة Cattell (1966)



الجدول (6) : مصفوفة العوامل بعد تدوير المحاور													
المتغيرة	1	2	3	4	5	6	المتغيرة	1	2	3	4	5	6
R4	0,951						R16			0,818			
R1	0,923						R18	0,568		0,614			
R7	0,839						R17	0,424		0,61			
R13	0,79						R6				0,904		
R3	0,733						R9				-0,692		
R19	0,712				0,498		R12						
R15		0,964					R2		0,512			0,827	
R5		0,956					R11				0,497	0,786	
R8		0,948					R10						0,924
R14			0,843				R20						0,901

الجدول (7) : تلخيص العوامل الستة والمتغيرات المرتبطة بها																	
ترتيب العوامل حسب قيمها الذاتية	نسبة التباين المفسر	ترتيب المتغيرات حسب درجة الارتباط (من اليمين إلى اليسار)														وصف العامل	
الأول	%23.896	R4		R1		R7		R13		R3		R19		R18		R17	نسب متعلقة بالمردودية
الثاني	%15.849	R15				R5				R8				R2			نسب نشاط
الثالث	%11.734	R14				R16				R18				R17			نسب متعلقة بالهيكل المالي
الرابع	%10.162	R6				R9								R11			نسب متعلقة بالقيمة المضافة
الخامس	%9.326	R19				R2								R11			نسب متعلقة بالتمويل الذاتي
السادس	%9.318	R10						R20									نسب متعلقة بالمصاريف المالية

الهوامش والإحالات

[1] - خالد بن سعد الجضعي، تقنيات صنع القرار تطبيقات حاسوبية، الجزء الثاني، دار الأصحاب للنشر والتوزيع، الرياض، 2005، ص471 [بتصرف]

[2] - تشير درجة التشبع إلى معامل ارتباط كل متغير بالعامل، وبتربيع هذه القيمة نحصل على نسبة التباين المفسر في المتغير من قبل العامل.

[3] - وهو ما نسميه بمعامل التحديد، وهو عبارة عن حاصل جداء كل القيم الذاتية.

[4] - خالد بن سعد الجضعي، مرجع سابق، ص495-496.

[5] - تهدف عملية التدوير إلى تحويل مصفوفة الارتباطات الأولية إلى مصفوفة ارتباطات مكافئة لها تتسم بقدر كبير من الوضوح، وذلك من خلال تعظيم الارتباطات الكبرى وتحجيم الارتباطات الصغرى. ويكون تدوير المحاور على أحد النوعين: المتعامد أو المائل، ولكل نوع عدة أوجه:

أولا : التدوير المتعامد : 1- طريقة Varimax وهي مصطلح مختصر لتعظيم التباين، وترجع هذه الطريقة إلى إسهامات العالم "كايزر" وتعتمد على تقليل عدد المتغيرات المرتبطة بعامل ما، أي أنها تميل إلى اختصار وتبسيط بنية المتغيرات بالنسبة للعوامل، وبالتالي تيسر تعيين متغير ما في أحد العوامل المستخرجة. وتعد هذه الطريقة الأكثر شيوع واستخداما. 2- طريقة Quartimax، وهي طريقة معاكسة للسابقة ، حيث تعمل على تقليل عدد العوامل اللازمة لتفسير تباين المتغيرات، ويشير هذا إلى أنها تميل إلى تبسيط بنية العوامل بالنسبة إلى المتغيرات. 3- طريقة Equamax، وهي طريقة وسطية بين السابقتين.

ثانيا : التدوير المائل : يختلف هذا النوع عن السابق في كونه يفترض ارتباط العوامل، وله نوعا هما : التدوير المائل المباشر والبروماكس، حيث يتصف الأخير بأنه أكثر فاعلية في التعامل مع البيانات كبيرة الحجم. وتعد طرائق التدوير المتعامد التي تفترض عدم ترابط العوامل الأنسب في حقل العلوم الاجتماعية، على اعتبار أن استخدام التدوير المائل يتسبب في صعوبة التمييز بين العوامل. [أنظر بخصوص هذا الشأن : خالد بن سعد الجضعي، مرجع سبق ذكره، ص ص486-487].

[6] - دادن عبد الوهاب، دراسة تحليلية للمنطق المالي لنمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية – نحو بناء نموذج لترشيد القرارات المالية، أطروحة دكتوراه، غير منشورة، جامعة الجزائر، ص157.

[7] - خالد بن سعد الجضعي، مرجع سابق، ص497.

مراجع أخرى مستخدمة

1. بدر الدين الصادق التومي، نصر المحتوت عبد الرحمن، عبد العزيز فرج الورفلي، الأولويات الرئيسية لجذب الاستثمار الأجنبي إلى ليبيا، دراسة تطبيقية، المؤتمر الوطني حول الاستثمار الأجنبي في الجماهيرية العظمى تحت شعار نحو مناخ استثماري أفضل، أمانة اللجنة الشعبية العامة للاقتصاد والتجارة والاستثمار، هيئة تشجيع الاستثمار، طرابلس2006.

2. بوخالفة خمنو، ندوة حول تنمية وتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة ودروس من تنظيم البنك الإسلامي للتنمية، جدة، 6-7 جويلية 2005.

3. بوزيان عثمان، قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:متطلبات التكيف وآليات التأهيل، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي – الشلف – الجزائر، يومي 17 – 18 أفريل 2006.

4. دادن عبد الوهاب، نمذجة السلوك المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية- دراسة قياسية مقارنة بين القطاعين : الخاص والعام خلال الفترة الممتدة ما بين 1990-2006"، في مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 09/9، جامعة فرحات عباس – سطيف - الجزائر.

5. السعيد فرحات جمعة، الأداء المالي لمنظمات الأعمال (والتحديات الراهنة)، دار المريخ للنشر، السعودية، 2002.

6. شعوبي محمود فوزي، السياحة والفندقة في الجزائر - دراسة قياسية 2002/1974 ، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر، الجزائر، 2007.

7. شعوبي محمود فوزي، النسب المالية من منظور التحليل العاملي، نحو بناء نموذج للتصنيف، رسالة ماجستير، غير منشورة، جامعة الجزائر، 1998.

8. صالحي صالح (2001)، أساليب تنمية المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس – سطيف، الجزائر.

9. عبد الغفار حنفي، أساسيات التمويل والإدارة المالية، دار الجامعة الجديدة، القاهرة، 2002.

10. قدي عبد المجيد ودادن عبد الوهاب، إشكالية تمويل ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اقتصاديات الدول النامية، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي – الشلف – الجزائر ، يومي 17 – 18 أفريل 2006.

11. قريشي يوسف، سياسات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، دراسة ميدانية، أطروحة دكتوراه، غير منشورة، جامعة الجزائر، 2005.

المعيار الدولي للتقارير المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة : فرصة وتحدي للدول النامية (مع الإشارة لتجربة الجزائر)

د.عمر عزاوي & أ.أمال مهاوة
جامعة قاصدي مرباح ورقلة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

ملخص : نهدف من هذه الدراسة إلى تناول المعيار الدولي للتقارير المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة كأحد أهم إنجازات مجلس معايير المحاسبة الدولية، فالتوجه الدولي نحوا تبني تطبيق معايير المحاسبة الدولية أدى إلى ضرورة الاستفادة من هذه التجربة الدولية في إعداد نظم محاسبية مبسطة تراعي خصوصية الدول النامية وطبيعة نسيجها المؤسساتي الذي يتكون أغلبه من 95% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فضلا عن إيجاد نظم يمكن توسيعها والوصول بها إلى نظم يمكن استخدامها في المؤسسات الكبيرة، هذا ما سنحاول تأكيده من خلال تحليل واقع الإصلاح المحاسبي في الجزائر.

الكلمات المفتاح : مجلس معايير المحاسبة الدولية، المعيار الدولي للتقارير المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الدول النامية.

تمهيد : تسعى معايير المحاسبة الدولية إلى تحسين نوعية التقارير المالية وتلبية احتياجات المحاسبة والإبلاغ المالي الخاصة بالمؤسسات الكبيرة، إلا أن هذه الأهداف لا تقل أهمية عن أهداف البيانات المالية في حالة المؤسسات الصغيرة ومتوسطة، فهذه الأخيرة تحتاج هي الأخرى إلى معايير تضمن جودة تقاريرها المالية وتحقيق الأهداف المرجوة من ورائها.

انطلاقا من هذه الأهمية وبموجب التصريحات التي جاءت في التقرير السنوي لمجلس معايير المحاسبة الدولية IASB (ديسمبر 2000)، التي تنص على أن هناك طلب على معايير تراعي حاجة وخصوصية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأيضا تراعي خصوصية اقتصاد الدول النامية، والتي تزامنت مع إعادة تنظيم خطة عمل المجلس، بهدف دعم وتعزيز دوره في إعداد وتطبيق معايير المحاسبة الدولية في محيط متنوع ومتباين بشكل حقيقي وأكثر فعالية، انطلق المجلس في دراسة وإعداد مشروع يراعي هذه المتطلبات، ليصدر بعدها في شكله النهائي في 09 جويلية 2009.

1. المعيار الدولي للتقارير المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة IFRS for SMEs

1.1. عرض IFRS for SME : قام مجلس معايير المحاسبة الدولي IASB بإعداد المعيار الدولي للتقرير المالي الخاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة IFRS for SMEs في شكله النهائي في جويلية 2009، وهو عبارة عن معيار تم إعداده بغرض **مواجهة الاحتياجات المتعددة لمستخدمي التقارير المالية للمؤسسات** الصغيرة والمتوسطة وحتى متناهية الصغر(Micros Entities)، التي تمثل وفق لتصريح منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OECD أكثر من 95% من مجموع المؤسسات في العالم. يمثل هذا المعيار أساسا ومرجعا يحتوي على مختلف القواعد التي يلتزم بها هذا النوع من القطاع لتحسين نوعية تقاريره المالية خاصة في اقتصاديات الدول النامية، وبالتحديد لما ينطبق على أسواقها. يُمَكن هذا المعيار معالجة الأحداث الاقتصادية وفقا لخصوصية هذا الجزء من القطاعات، مما يسمح له بتقليل حجم متطلبات المحاسبة بأكثر من[1] 90% مقارنة بتطبيق المعايير الدولية للتقارير المالية الكاملة، لاسيما في ما يتعلق بالإفصاح.

لقد تم إصدار هذا المعيار مرفقا بملخص عمل لتوضيح الأهداف المرجوة من هذا المعيار والمؤسسات المعنية بتطبيقه بالإضافة إلى تحديد واضح لمستخدمي التقارير المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ودليل الاستعمال الذي يبين كيفية عرض القوائم المالية إلى جانب المعلومات الملحقة. يعتبر هذا المعيار قائما بذاته إلا أنه يعتمد على نفس الإطار ألمفاهيمي لِـ IFRS بشكلها الكامل في إعداده وتعديله، مما يسمح بتحديثه بشكل مستمر، كل ما دعت الحاجة لذلك من ناحية، وتسهيل الانتقال بصورة مبسطة لكامل المعايير الدولية للتقارير المالية بالنسبة للمؤسسات التي تتغير أوضاعها أو تلك التي تختار اعتمادا كاملا على المعايير الدولية للتقارير المالية من ناحية أخرى. ولقد تم إعداد هذا المعيار بشكل مستقل بدلا من جعله مضافا للمعايير الأخرى لسببين أساسيين هما[2] :

- سهولة استعماله من طرف الجهات الراغبة في تطبيق IFRS for SME لمعالجته للأحداث الاقتصادية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في حين احتواء IFRS بشكلها الكامل على معالجات لا تطبق في هذا النوع من القطاعات ؛

- لإصدار هذا المعيار بلغة بسيطة دون أي تفاصيل كما هو الوضع في IFRSبشكلها الكامل.

هناك جملة من الاعتبارات والأسباب التي تمت مناقشتها من طرف IASB والتي تم على أساسها تحديد الجوانب التي تجيز انحراف $IFRS_S$ for SME_S عن $IFRS_S$ الكاملة، ويمكن حصرها في خمسة جوانب تمثلت في[3] :

- إلغاء بعض الأمور والمسائل التي تغطيها المعايير الكاملة، لأنها ليست ذات صلة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

- تعديل بعض خيارات السياسة المحاسبية التي تقدمها المعايير الكاملة، والتي لم يعد مسموح بها حاليا؛

- تبسيط عدد من مبادئ الاعتراف والقياس في المعايير الدولية الكاملة؛

- اعتماد المعيار الجديد على تقليل عدد طرق الإفصاح؛

- لغة المعيار الدولي للتقارير المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتمد على التبسيط.

ومن أمثلة العمليات المبسطة للاعتراف والقياس المحاسبي نجد :

• **فيما يتعلق بإعادة التقييم الناتجة عن انخفاض قيمة الأصل** : ينص المعيار الدولي 36 على تقييم ما إذا كان هناك أية دلالة عل احتمال انخفاض الأصل، سواء من المصادر الداخلية أو الخارجية للمؤسسة دون تحديد واضح لهذه الدلائل والاكتفاء بإعطاء أمثلة فقط وفقا لما جاء في الفقرة 09 من المعيار ويمكن للمؤسسة أن تحدد دلائل أخرى على إمكانية انخفاض قيمة الأصل، في حين جاء $IFRS_S$ for SME_S بتحديد واضح لمجموعة الدلائل التي لا يمكن اعتماد غيرها مع الأخذ في عين الاعتبار المصادر الداخلية والخارجية للمؤسسة لتقييم ما إذا كان هناك انخفاض في قيمة الأصل أم لا.

• **فيما يتعلق بمصاريف التطوير** : نظرا لعدم قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على قياس الإنفاق الذي يُعزى إلى الأصول غير الملموسة أثناء تطويره بشكل موثوق به، فإن $IFRS_S$ for SME_S يبقى هذا من الإنفاق المعترف به كمصروف في البيانات المالية.

• **فيما يتعلق بتكلفة الاقتراض** : تنص الفقرة 11 من المعيار 23 بأن " تكاليف الاقتراض التي يمكن أن تنسب مباشرة لامتلاك وإنشاء أو تصنيع أصل مؤهل ترسمل كجزء من تكلفة ذلك الأصل. ويجب تحديد قيمة تكاليف الاقتراض المؤهلة للرسملة طبقا لما جاء بهذا المعيار"، فحين ينص $IFRS_S$ for SME_S على اعتبار هذه التكاليف كمصروف في البيانات المالية مهما كانت.

قبل دخول هذا المعيار حيز التنفيذ لابد على الجهات التنظيمية لكل دولة أن تحدد نطاق المؤسسات التي ينطبق عليها هذا المعيار. إن معيار الحجم ليس الوحيد لتصنيف المؤسسات الصغيرة ومتوسطة الحجم، فقد حددت الجنة IASB معيارا أخر يجب اعتماده لتطبيق هذا المعيار وهو مسؤولية المحاسبة تجاه الجمهور كأساس لهذا التصنيف، حيث يتعين على المؤسسات ذات مسؤولية محاسبة تجاه الجمهور تطبيق IFRS الكاملة.

تعتبر مؤسسة ما ذات مسؤولية محاسبة تجاه الجمهور إذا توفرت فيها أحد الشروط التالية على الأقل[4] :

- قدمت أو هي بصدد تقديم تقارير لهيئات منظمة بهدف إصدار أي أدوات مالية للجمهور؛

- تقوم بإدارة مخاطر ائتمانية؛

- مؤسسات ذات منفعة عامة أو تقدم خدمات لها مميزات المنفعة العامة؛

- ذات أهمية اقتصادية في بلدها على أساس مجموع الأصول، عدد الموظفين، مجموع الإيرادات، درجة السيطرة في السوق وطبيعة وحجم الاقتراض من الغير.

من أجل تشجيع التبني الدولي للمعيار IFRS for SME والمساعدة على تطبيقه خاصة في الدول النامية، تم تشكيل المجموعة التوجيهية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة[5] (SMEIG) . قام المجلس بتعيين هذه المجموعة التوجيهية

وأوكل لها مهمتين أساسيتين تتمثلان في تقدير القضايا التي واجهت صعوبات في تطبيقها ومحاولة إيجاد طرق لتبسيط فهمها بالإضافة لتقديم النصح للمجلس فيما يخص الحاجة لتعديل المعيار في كل فترة.

2.1. التطورات التاريخية للمعيارIFRS for SME : صدر في التقرير السنوي للمجلس في ديسمبر 2000 ما يلي[6] :

"A demand exists for a special version of International Accounting Standards for Small Enterprises".

انطلاقا من هذه التصريحات التي تبين بأن هناك طلب على إعداد معيار خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة قام المجلس IASB بعد تأسيسه مباشرة بتعيين مجموعة عمل مكونة من خبراء لدراسة المشروع، وعلى إثر ذلك صرح الأعضاء الإداريون (Trustees) في تقريرهم السنوي بأنهم سوف يدعمون أي مجهود يقوم به المجلس من أجل إعداد معيار يراعي خصوصية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذالك خصوصية الدول النامية. وقد تجسد هذا الدعم فعلا عندما قام الأعضاء الإداريون بإضافة هدف جديد للهيئة إلى جانب الأهداف السابقة والمتمثل في ضرورة قيام المجلس بإعداد معيار محاسبي دولي يراعي خصوصية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وكذلك الدول النامية. كما قام المجلس الاستشاري بدعم هذا المشروع.

بعد قيام اللجنة بحصر أولي للقضايا المرتبطة بالموضوع، تم إصدار أول ورقة مناقشة في جوان 2004 بعنوان " وجهة نظر أولية حول مشروع المعيار ".

إثر استلام التعليقات على ورقة المناقشة الأولية، اتضح أن العديد يطالب بتبسيط سياسات الاعتراف والقياس المحاسبي، لكن القليل منهم جدا من أعطى البديل، كما لم تكن أية إشارة إلى القضايا التي يجب تعديلها في المعيار الجديد مما أدى إلى ضرورة توفير معلومات أكثر لإمكانية تقييم ماهية القضايا التي تحتاج إلى التبسيط والتعديل. لهذا قام المجلس بعقد اجتماعات عامة مفتوحة في أفريل 2005 مع معدي ومستخدمي التقارير المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تم خلالها طرح سؤالين أساسيين هما[7] :

- ما هي القضايا التي يمكن تبسيطها من أجل المعيار الخاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؟

- انطلاقا من خبرتك، ما هي القضايا التي يجب إلغاؤها من IFRS بشكلها الكامل لأنها غير موجودة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة. وفي حالة ظهورها هل يمكن لهذه المؤسسات الرجوع إلى IFRS بشكلها الكامل لمعالجتها ؟

وفي جانفي 2006 قام فريق العمل بإعداد بيان تمهيدي بالمبادئ الأساسية التي تشكل أساس مسودة للعرض وتشرح الحلول البديلة التي أخذت بالاعتبار والأسباب التي أدت إلى قبولها أو رفضها. ومنذ فيفري 2006 انطلق المجلس في دراسة ومراجعة البيان لإعداد مسودة عرض المعيار الذي تم نشره للعموم في فيفري 2007 بأربع لغات : إنجليزية وفرنسية وألمانية وإسبانية[8]، والتي صدرت بخمس لغات على شبكة الانترنت. حدد شهر سبتمبر 2007 كحد أقصى لاستقبال الإجابة لكن بطلب من مشاركي التجربة الميدانية التي أجريت من أجل التأكد من إمكانية تطبيقه المعيار في الواقع والتقرب أكثر إلى أصحاب المصلحة، تم تمديد هذه الفترة إلى غاية 30 نوفمبر[9] 2007. ومن أجل عدم التشتت في الإجابات وتضاربها خصص المجلس فريقا من الخبراء لتبسيط فهم الأسئلة للعموم في موقع الهيئة على شبكة الانترنت.

ومنذ مارس 2008 إلى غاية أفريل 2009 تم عقد 13 اجتماعا عاما مفتوحا خلال هذه الفترة من أجل إعادة النظر في مسودة عرض المعيار قبل إصداره نهائيا. وفي جويلية 2009 صدر المعيار بشكله النهائي، وقد حددت فترة ثلاث سنوات في كل مرة لإعادة النظر في المعيار وفق المستجدات.

2. إمكانية تطبيق المعيار الدولي للتقارير المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

1.2. أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر : تشكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قاعدة أساسية ذات تأثير هام على تطور الاقتصاد الجزائري، الشيء الذي جعلها تحتل الأولوية في وضع برامج التنمية الاقتصادية باعتبارها مصدر الابتكار وتنمية روح المبادرة، فضلا عن أنها المعبر الحقيقي لتحقيق التنمية في ظل شدة المنافسة الدولية، وهي تمثل مصدرا أساسيا من الوظائف، وخلق روح المبادرة والابتكار وبالتالي حاسما لتعزيز القدرة التنافسية والعمالة. حيث يمثل تعداد هذه المؤسسات 95% من إجمالي المؤسسات وتساهم بنسبة 17.08% من إجمالي مناصب العمل في الجزائر، لهذا يمثل دعم قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أحد أهم أولويات الجزائر من أجل النمو

الاقتصادي وخلق فرص العمل والترابط الاقتصادي وحتى الاجتماعي. منذ عقد من الزمن بدأت التطورات الإيجابية لهذا القطاع تظهر نتيجة تكاثف جهود الدولة الرامية لدعمه، أهمها إنشاء المؤسسات الداعمة مثل الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب وغيرها.

يترجم الجدول (1) زيادة مساهمة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، خلال الخمس سنوات الأخيرة، في مختلف متغيرات الاقتصاد الوطني وخفض البطالة نتيجة تحسن محسوس لمناخ وبيئة أعمال هذا القطاع، والتي تعود بدرجة أولى لدعم مختلف المؤسسات والهيئات المنجزة لهذا الغرض، وحجم القروض والتسهيلات المقدمة. ورغم هذه النتائج إلا أن 50% من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة النشطة بالجزائر، تعلن عن إفلاسها وتخرج من السوق قبل خمس سنوات من إنشائها وذلك لعدة إشكاليات يواجهها القطاع. لهذا فإن المحاسبة تعتبر عقبة من العقبات الرئيسية، ولكنها ليست بالقطع العقبة الوحيدة، التي تحد من نمو هذا القطاع وبالتالي تأديته لمهامه.

2.2. تطبيق المعيار الدولي للتقارير المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر : لقد سبق للجزائر وأن تبنت تطبيق معايير المحاسبة الدولية بشكلها الكامل Full IFRS، وعممت تطبيقها على جميع المؤسسات على حد سواء، الأمر الذي جعل النظام المحاسبي المالي يمثل عقبة، وبالطبع ليس الوحيدة، أمام تطور هذا النوع من المؤسسات وتأديتها للمهام المنوط إليها.

إن رسم رؤية مستقبلية لدعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها الاقتصادي، لا يمكن أن يكتمل دون وجود أنظمة محاسبية تراعي خصوصية ومتطلبات هذا النوع من المؤسسات، فالافتقار إلى الشفافية والكشف عن المعلومات المالية يؤدي إلى صعوبات في التسيير والحصول على التمويل ونقص المعرفة اللازمة لمواكبة التطورات الاقتصادية والتكنولوجية، ومن ثم عدم القدرة على الاستمرار والمنافسة، إذ تكمن أهمية المحاسبة والحاجة إليها من خلال المعلومات المالية التي تقدمها لأصحاب المصلحة، فهي مصدرٌ هامٌ للقوة السياسية والاقتصادية وان الأفراد الذين يمتلكون المعلومات يكونون أقدر من غيرهم على اتخاذ قراراتهم وتسيير مؤسساتهم. إن المعلومات المالية المصرع بها ليست الهدف ولا النهاية، بل معدة لتزويد أصحاب المصلحة بمعلومات عن النتائج المالية والتشغيلية للمؤسسة من أجل تمكينهم من أن يفهموا بشكل صحيح طبيعة نشاطها التجاري وما مدى جدواه، فضلا على معرفة الحالة الراهنة لعمليات المؤسسة ومن ثم العمل على تطويرها مستقبلا.

كما تلعب المعلومات المالية دورا أساسيا في تحريك وتنمية الاقتصاد الوطني وتنمية الاستثمارات في ظل النظم المختلفة. وتزداد هذه الأهمية عندما تنتهج الدولة فلسفة الاقتصاد الحر، حيث تُعتبر هذه المعلومات أحد العناصر الأساسية التي يرتكز عليها سوق المال. ويعتبر سوق المال هو القناة التي يمكن من خلالها تحويل مدخرات الأفراد إلى الاستثمارات في مشروعات مختلفة تساهم في تنمية الاقتصاد الوطني.

وتتوقف نوعية المعلومات المالية، إلى حد كبير، على مدى متانة وتماسك القواعد والمبادئ المحاسبية التي يتم الاستناد إليها، في حين أن تطبيق القواعد والمبادئ المحاسبية متوقف على توافر ظروف معينة قد تختلف من مؤسسة إلى أخرى أو من محيط إل آخر، لأن تعداد البدائل المحاسبية ما هو في الواقع إلا محاولة للوفاء باحتياجات كل مؤسسة في ظل الظروف التي تحيط بها، الأمر الذي يلفت الانتباه ويعتبر نقطة بداية في التفكير المنطقي بضرورة وجود محاسبة خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تختلف عن تلك المحاسبة الخاصة بالمؤسسات الكبيرة أو على الأقل تختلف عنها إلى حد ما لاختلاف الظروف المحيطة بهذه المؤسسات. ففي حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فإن مشاكل انعدام التناظر في المعلومة والمخاطر المعنوية تكون بحجم اكبر مقارنة بالمؤسسات الكبيرة، ويفسر هذا بانعدام الشفافية المالية وهيكل الملكية وغيرها من خصوصيات تميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن غيرها، وهذا ما يولد تردد من قبل المدينين فيما يتعلق بالقروض الطويلة الأجل وهذا مع وجود مخاطر عالية فيما يتعلق بإحلال الأصول، فببساطة تعتبر فرضية وجوب قيام جميع المؤسسات بتطبيق نفس النظم المحاسبية (one size fits all) ربما قد تشكل عقبة رئيسية أمام تأدية المهام الأساسية للمحاسبة.

وعلى هذا الأساس تمثل المبادرة الأخيرة التي قامت بها هيئة معايير المحاسبة الدولية المتمثلة في إعداد المعيار الدولي للتقارير المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة فرصة حقيقة للجزائر في تحقيق أهدافها المحاسبية ومن ثم الاقتصادية بأقل تكلفة وفي أقصر وقت، خاصة وأنها وجدت نفسها في حيرة بين رغبتها في تطبيق المعايير وبالتالي الاستفادة من فرص الاقتصاد العالمي وتحقيق التنمية الاقتصادية، وعدم قدرتها على الاستجابة لمتطلبات التطبيق بسبب خصوصية أسواقها واقتصادها. كما أن اعتماد هذا المعيار في إعداد نظم محاسبية مبسطة يزيد من فرص الاستفادة من

الاقتصاد العالمي لأنه يمثل مرجعية محاسبية خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي أصبحت تعتمدها معظم الدول اليوم كأداة إستراتيجية لتحقيق التنمية الاقتصادية وجذب الاستثمار الأجنبي المباشر مع العلم بأن الاهتمام بهذا النوع من المؤسسات لم يعد أمرا سهلا في ظل ظهور تحديات جديدة والت تتمثل في مختلف التحديات التي تفرضها العولمة بكل ما تحمله من مفاهيم سياسية واقتصادية وبالتالي أصبحت الدول النامية بما فيهال الجزائر تواجه مشكلتي التنمية والعولمة، الأمر الذي يجعل من IFRS for SME أداة أكثر حداثة لدفع القطاع وتطويره فضلا عن تسهيل الوصول إلى الأسواق المالية.

3. الدراسة الميدانية

1.3. هيكل الاستبيان وفرضياته : نهدف من هذه الدراسة الميدانية إلى الوقوف على مدى إمكانية تطبيق المعيار الدولي للتقارير المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بيئة هذه الأخيرة بالجزائر، وذلك بالاستناد إلى استمارة استبيان، كخيار ملائم لاختبار جملة من الفرضيات المرتبطة بموضوع الدراسة، إذ تم الاعتماد في بنائه وتصميمه على مجموعة من نماذج الاستبيانات التي سبق وأن طبقت في مجموعة من الدول، أهمها النموذج الألماني والنموذج الأوروبي. تم تصميم الاستبيان بطريقة لا تشترط أي معرفة مسبقة بالمعيار IFRS for SMEs.

فرضيات الدراسة : بناء على الإطار النظري وانسجاما مع هدف الدراسة، يمكن صياغة فرضيات الدراسة على النحو التالي :

- ضرورة وجود محاسبة مالية خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- النظام المحاسبي المالي لا يتلاءم مع الاحتياجات المحاسبية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- في ظل غياب كفاءات داخلية لإعداد أنظمة محاسبية خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتبني إستراتيجية توحيد تأخذ بمعايير المحاسبة الدولية والمعايير الدولية للتقارير المالية، تظهر خطوة تحيين النظام المحاسبي المالي بالاستفادة من IFRS for SMEs كضرورة حتمية تفرض نفسها.

مجتمع الدراسة : لقد اعتمدنا في اختيار مجتمع الدراسة على معيار التكوين في النظام المحاسبي المالي ومعايير المحاسبة الدولية التي جاءت ضمن برنامج التكوين والاستعداد لتطبيق النظام المحاسبي المالي، المنجز من طرف المجلس الوطني للخبراء المحاسبين ومحافظي الحسابات والمحاسبين المعتمدين، نظرا لارتباط جزء كبير من أسئلة الاستمارة بالمعرفة المسبقة بالنظام المحاسبي المالي وما يحتويه من مستجدات. وعليه تم حصر مجتمع الدراسة ضمن فئتين رئيستين هما :

- الفئة الأولى : محاسبي المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المتكونين في النظام المحاسبي المالي؛
- الفئة الثانية : مسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والذين تكونوا في النظام المحاسبي المالي؛

بالإضافة إلى هذا، تم الأخذ بعين الاعتبار في نطاق المؤسسات الخاضعة للدراسة تعريف مجلس معايير المحاسبة الدولية IASB للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الذي يعرفها على أنها :

- التي ليس لها مسؤولية اتجاه الجمهور ؛ - تقوم بنشر القوائم المالية للأغراض العامة لأصحاب المصلحة الخارجيين.

2.3. تحليل نتائج الاستبيان ومعالجة الفرضيات

1.2.3. الخصائص الديموغرافية للعينة

السؤال (01) : ما هو القطاع الذي تنتمي إليه ؟ بلغت نسبة المؤسسات محل الدراسة 85% من المؤسسات التي تنتمي إلى القطاع الخاص، بينما تنتمي نسبة 11% إلى القطاع الحكومي، في حين تنتمي نسبة 4% إلى قطاع مختلط. تفسر النسبة الكبيرة للقطاع الخاص سياسة خصخصة المؤسسات التي اعتمدتها الجزائر في إطار تهيئة الأرضية اللازمة لدخول إلى اقتصاد السوق.

السؤال (02) : ما هو الشكل القانوني لمؤسستكم/شركتكم ؟ أخذ شكل المؤسسة الفردية أكبر نسبة قدرت بـ 66%، يليها شكل الشركة ذات المسؤولية المحدودة (SARL) بنسبة 17%، ثم شكل شركة التضامن (SNC) بنسبة 7%، بينما أخذ كل من شكل التعاونية والمؤسسة ذات الشخص الوحيد وذات المسؤولية المحدودة (EURL) نسبة 4%، وأخيرا أخذ

شكل شركة المساهمة (SPA) نسبة 2%. يفسر التمركز الكبير لأفراد العينة في المؤسسات الفردية باعتبارها الشكل الأكثر رواجا في ملكية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وحتى في غيرها من الدول. أما التمركز بدرجة ثانية في شركة التضامن (SNC) باعتبارها أحد أصناف شركات الأشخاص وهي الأكثر تفضيلا في الأشكال القانونية بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعد المؤسسة الفردية.

السؤال (03) : ما هو عدد العمال خلال أخر دورة ؟ بلغت المؤسسات التي يعمل لديها 10 موظف فأقل نسبة 60%، أما المؤسسات التي يتراوح عدد عمالها ما بين {10 إلى 50} بلغت نسبة 38%. وقد بلغت نسبة المؤسسات التي بلغ عدد العاملين فيها ما بين { 50 إلى 250} نسبة 2%، وهي أقل نسبة. هذه النسب متنوعة لتنوع تقسيم المؤسسات بين الصغيرة والصغيرة جدا والمتوسطة.

السؤال (04) : ما هو رقم الأعمال المحقق خلال أخر دورة ؟ تمثل 47% أعلى نسبة للمؤسسات التي يتراوح رقم أعمالها ما بين {5.000.000.00 د.ج إلى 10.000.000.00د.ج}، تليها نسبة 43% للمؤسسات التي يفوق رقم أعمالها 10.000.000.00د.ج، وأقل نسبة كانت 10% للمؤسسات التي يقل رقم أعمالها عن 5.000.000.00د.ج.

السؤال (05) : ما هو مجموع أصول وخصوم الميزانية خلال أخر دورة محاسبية ؟ بلغت أعلى نسبة للمؤسسات التي يفوق مجموع أصول وخصوم الميزانية فيها 10.000.000.00د.ج بـ 58% ، تليها نسبة 40% للمؤسسات التي يتراوح مجموع أصول وخصوم الميزانية فيها ما بين {5.000.000.00 د.ج إلى 10.000.000.00د.ج }، وأقل نسبة 2% للمؤسسات التي يقل مجموع أصول وخصوم ميزانيتها عن 5.000.000.00د.ج.

2.2.3. قضايا محاسبية خاصة بالمؤسسة

السؤال(01) : من يقوم بتحضير القوائم المالية للمؤسسة ؟ تعتمد نسبة 80.9% من المؤسسات على محاسب خارجي في تأدية مختلف خدمات المحاسبة، في حين تعتمد نسبة 17% من إجمالي المؤسسات على محاسب داخلي، بينما تعتمد نسبة 2.1% على كل من محاسب داخلي وأخر خارجي.يفسر ارتفاع نسبة الفئة التي تلجأ إلى المحاسب الخارجي بتجنبها التكاليف الباهظة التي قد تتكبدها هذه المؤسسات في حالة الاعتماد على محاسب داخلي، أما الفئة التي اعتمدت على محاسب داخلي فهي في معظمها مؤسسات متوسطة ومؤسسات غير مستقلة، وعن الفئة التي تعتمد المصدرين هي تمثل الأقلية التي لديها ثقافة محاسبية جد متطورة بالمقارنة مع المؤسسات الأخرى.

السؤال (02) : لتمويل مؤسستكم تعتمدون أساسا على المصادر التالية ؟ تشير نتائج الاستبيان بأن معظم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تعتمد بالدرجة الأولى على رؤوس الأموال كأحد أهم مصادر تمويل في المؤسسات، الأمر الذي يرجع إلى سببين أساسيين هما : لتجنب المخاطر بدرجة أولى ووجود الوازع الديني لتجنب التعامل بالبنوك من حيث التمويل، أما الاعتماد على القروض من مؤسسات الائتمان بالدرجة الثانية لسياسات تحفيز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر عن طريق تمويلها ودعمها، يليها الرجوع إلى الحسابات الجارية للمساهمين بالدرجة الثالثة لطابع الملكية الذي يغلب عليه الطابع العائلي، وتبقى المصادر الأخرى كبديل في بعض الحالات الاستثنائية.

السؤال (03) : هل تقومون بالعمليات التالية في مؤسستكم ؟ تشير نتائج الدراسة بأن نادرا ما تقوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بعمليات من قبيل الإقراض والاقتراض من الخارج أو شراء أو بيع سلع وخدمات من الخارج باستثناء تلك التي نشاطها الأساسي التصدير، وأحيانا ما تقوم بتخلي أو بيع نشاط ما لأنها عادة ما يكون لديها إلا نشاط واحد على الأكثر وبيعه يعني توقفها تماما عن العمل، بينما أنشطة من قبيل عقود الإنشاء طويلة الأجل، بحيث لا تكون فيها الدولة طرفا، أو مشاريع البحث والتطوير تكون موجودة بنسبة صغيرة جدا.

3.2.3 قضايا محاسبية خاصة بتطبيق النظام المحاسبي المالي SCF

السؤال (01) : في سياق الاستفادة من فرص الاقتصاد الدولي، هل تعتقد بأن النظام المحاسبي المالي (SCF) مناسب للمؤسسات الجزائرية وخاصة لمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؟ يرون نسبة 14.9% من المستجوبين بأنه تطبيق النظام المحاسبي المالي SCF في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ملائم، في حين أن نسبة 74.5% ترى العكس (غير ملائم)، بينما نسبة 10.6% فضلت عدم الإجابة.

السؤال (02) : كيف تقيم المستوى العام لدرجة الإلمام بإجراءات تطبيق النظام المحاسبي المالي (SCF) في مؤسستكم ؟ تشير نتائج الدراسة بأن :

- نسبة 61.7 % من لديهم إلمام ضعيف بقواعد تطبيق النظام المحاسبي المالي SCF ؛

- نسبة 34% من لديهم إلمام بشكل مقبول بقواعد تطبيق النظام المحاسبي المالي SCF ؛
- نسبة 4.3% من ليهم إلمام بشكل جيد بقواعد تطبيق النظام المحاسبي المالي SCF.

3.2.4. قضايا محاسبية خاصة بـ IFRS for SME

ما مدى أهمية وأثر تطبيق القضايا التالية ؟

من حيث الأهمية : - ملائمة لاحتياجات صنع القرار والإدارة الداخلية ؛ - ملائمة لأصحاب المصلحة الخارجيين.

من حيث الأثر : - خلق تكلفة للمؤسسة ؛ – معقدة في التطبيق.

يوضح الجدول (1) أراء أفراد العينة في مختلف القضايا التي تناولها المعيار الدولي للتقارير المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تمثل أهم نقاط الاختلاف بين هذا المعيار والمعايير بشكلها الكامل من حيث أهمية تطبيقها وتأثيرها على اتخاذ مختلف القرارات من جهة، وعلى مدى اعتبارها مكلفة ومعقدة التطبيق في المؤسسة من جهة أخرى.

نتائج اختبار الفرضيات

بخصوص الفرضية الأولى المرتبطة بضرورة وجود محاسبة مالية خاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فلقد تبين من خلال الدراسة بأن هذا النوع من المؤسسات يحتاج إلى نظم محاسبية مختلفة عن تلك المطبقة في المؤسسات الكبيرة وذلك لاختلاف الظروف المحيطة بالمؤسسات.

أما بخصوص الفرضية الثانية التي تشير بأن النظام المحاسبي المالي لا يتلاءم مع الاحتياجات المحاسبية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فلقد تحققت انطلاقا من أن إستراتيجية التوحيد التي اعتمدتها الجزائر بالأخذ بمعايير المحاسبة الدولية والمعايير الدولية للتقارير المالية، والتي لم تراع الاحتياجات والمتطلبات المحاسبية الخاصة بالمؤسسة وفق الظروف التي تحيط بها، قد تؤدي إلى أثار وخيمة على المؤسسة وبالتالي عدم نجاح مسيرة الإصلاح المحاسبي.

وبخصوص الفرضية الثالثة المتعلق بضرورة الاستفادة من التجربة الدولية IFRS for SME، فلقد تحققت أيضا لاعتبار IFRS for SME نموذج يساعد الدول النامية على إرساء نظم محاسبية مبسطة تتوافق مع احتياجاتها الخاصة، وبما يضمن لها فرصة الاندماج في الاقتصاد العالمي فمع استمرار زيادة مجتمع المعايير الدولية في كل مرة يصبح أكثر تنوعا وتعقيدا، يصبح من الصعب على الدول النامية اتخاذ سياسات مستقلة قد لا تنسجم مع النظام المالي العالمي وأيضا الاستثمار العالمي، كما يتطلب عليها اتخاذ سياسات رشيدة في ظل ضرورة ردم التباين في التطبيقات المحاسبية ومراعاة الاحتياجات الخاصة لكل دولة على حدى.

وفي ضوء الإطار النظري وتحليل البيانات واختبار الفرضيات، يمكن الخروج بالنتائج التالية :

1. ضرورة وجود محاسبة مالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لاعتماد مختلف مستخدمي التقارير المالية لهذه المؤسسات على بنيتها المالية، مما يعطي أهمية إضافية لتقاريرها المالية ؛

2. تختلف الحاجات المحاسبية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة عن تلك الاحتياجات الخاصة بالمؤسسات الأخرى ؛

3. هناك طلب قوي على الصعيد العالمي لوجود معايير محاسبية ذات الصفة العالمية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، حيث أن معظم المؤسسات عالميا تتكون من مؤسسات صغيرة ومتوسطة ؛

4. تعتبر تكاليف تبني تطبيق بـ IFRS for SMEs في الجزائر أقل تكاليف من تطبيق (IAS/IFRS) بشكلها الكامل، لهذا فهو يمثل فرصة حقيقية نحو تحقيق أهداف الجزائر بالاندماج في الاقتصاد الدولي بأقل تكلفة ممكنة ؛

5. تتمكن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وعلى ضوء المعيار الدولي للتقارير المالية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة IFRS for SMEs من تبسيط نظامها المحاسبي وتطبيقه من قبل المحاسبين دون اشتراط مؤهلات ذات كفاءة عالية وبطريقة معقولة وفعالة ؛

6. بتحيين النظام المحاسبي المالي SCF تصبح المؤسسات الصغيرة ومتوسطة في الجزائر قادرة على تطبيق هذا النظام بأقل تكلفة وحسب حاجات مستخدمي التقارير المالية مما يؤدي إلى إعداد تقارير مالية تظهر بعدالة المركز المالي ونتيجة الأعمال والتدفقات النقدية ؛

7. تكون المؤسسات الصغيرة ومتوسطة قادرة على الإفصاح عن المعلومات المحاسبية الضرورية حسب متطلبات المعيار IFRS for SMEs دون الحاجة إلى التفصيلات غير الضرورية والمعقدة لهذه المؤسسات والواردة في معايير المحاسبة الدولية والمعايير الدولية للتقارير المالية بشكلها الكامل مما يحقق منفعة أكبر من التكلفة ويخفف العبء على هذه المؤسسات.

خلاصة : بناءا على النتائج السابقة في شقيها النظري والتطبيقي يمكن القول بأن IFRS for SME فرصة حقيقية للدول النامية من اجل تحقيق أهدافها المحاسبية ومن ثم الاقتصادية بأقل تكلفة وفي أقصر وقت، خاصة الدول التي وجدت نفسها في حيرة بين رغبتها في تطبيق المعايير وبالتالي الاستفادة من فرص الاقتصاد العالمي وتحقيق التنمية الاقتصادية، وعدم قدرتها على الاستجابة لمتطلبات التطبيق بسبب خصوصية أسواقها واقتصادها.

وفي ظل التطورات التي تشهدها هيئة معايير المحاسبة الدولية استجابة للتطورات الاقتصادية والتكنولوجية، يمثل تبنيها XBRL كلغة معتمد في إعداد IFRS for SME وIFRS بشكلها الكامل، تحديا أمام المحاسبين في مختلف أنحاء العالم ومادة دسمة للنقاش في مستقبل الهيئة. لهذا لابد على جميع الدول الإسراع في وضع خطط مدروسة لتبني (تطبيق) معايير المحاسبة الدولية وإنجاحها ومن ثم الاستفادة من هذه التكنولوجية الرقمية ميداني.

ملحق الجداول

الجدول (1) : أهمية وأثر تطبيق طرق المعالجة المحاسبية وفق IFRS for SME

رقم	بيان العملية	ملائمة لاحتياجات صنع القرار والإدارة الداخلية %	ملائمة لأصحاب المصلحة الخارجيين %	مكلفة للمؤسسة %	معقدة في التطبيق %
1	من حيث المبدأ: تغلب الواقع الاقتصادي على المظهر القانوني	62	41	32	40
2	تقيم لاحق وفق القيمة العادلة	64	40	81	61
3	الرجوع إلى القيمة المحينة (حالة تقييم مصاريف البحث والتطوير على سبيل المثال)	26	9	43	26
4	تصنيف إجباري إلى أصول وخصوم جارية وغير جارية	47	47	2	2
5	محاسبة الأجزاء	83	59	15	15
6	دمج مصاريف القرض في تكلفة اقتناء الأصل	77	34	33	42
7	إعادة تقييم سنوي للأصول الثابتة	55	53	66	68
8	تحديد النقص في قيمة الأصول الثابتة أو المعنوية بمقارنة أسعارها في السوق.	68	36	72	62
9	اعتماد طريقة الاعتراف المسبق لعقود الإنشاء	72	53	68	47

المصدر : مُعد بناء على استمارات الاستبيان

الإحالات والمراجع :

[1]- أحمد الفارس، المعيار الدولي الجديد للتقارير المالية، جريدة الرأي، العدد 11076، الكويت، 2009/10/28، **ص**4.

[2]- IASB, IASB Questionnaire on Possible Recognition and Measurement Modifications for Small and Medium-sized Entities (SMEs),London, 2ND JUNE , 2005,p3.

[3]- International Accounting Standards Board, basis for conclusions IFRS for SMES, london,2009.

[4]- International Accounting Standards Board, Press Release, United Kingdom, 9 July 2009, P1

[5] - International Accounting Standards Committee Foundation, Terms of Reference and Operating Procedures for the SME Implementation Group, London, January 2010, p4.

[6]- IASC Foundation, Press Release, London, 29 January 2009. p01.

[7]- IASB, IASB Questionnaire on Possible Recognition and Measurement Modifications for Small and Medium-sized Entities (SMEs), London, 2ND JUNE , 2005, p3.

[8]- ORG Accessed 02/07/2011. WWW.IASB

[9]- International Accounting Standards Board, Press Release, London, 15 February 2007, p2.

التكاليف الاقتصادية والاجتماعية لحوادث المرور بالجزائر

رحيمة حوالف *
جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان - الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

ملخص : تمثل حوادث المرور هاجسا مخيفا بالنسبة لمستعملي الطرقات في الجزائر، لما حققته من ارتفاع مرعب في الأرقام حيث تُخلّف حوادث السير في الجزائر 13 قتيلا و175 جريحا كل يوم في المتوسط. أي بمعدل 4500 قتيل سنويا و 3500 شخصا بعاهات مستديمة. ويمثل الشباب غالبية ضحايا هذه الحوادث. ونظرا لأن مشكلة الحوادث المرورية تسبب تكاليف ضخمة يتكبدها المجتمع من خسائر في الأرواح ما بين وفيات وإصابات كذالك التلفيات في الممتلكات العامة والخاصة، ما ينعكس على الفاقد في الناتج الاقتصادي، جاءت هذه الدراسة لإبراز و تسليط الضوء على إشكالية السلامة المرورية بالأرقام من حيث عدد الوفيات والضحايا وما تتكبده خزينة الدولة من خسائر مادية جسيمة من جهة، ولمعرفة مدى دور قانون المرور الجديد في التقليل من الحوادث و تقليص الفاقد الاقتصادي من جهة أخرى.

الكلمات المفتاح : حوادث المرور، حوادث الطرق، ضحايا المرور، خسائر المرور، تكاليف اقتصادية واجتماعية.

تمهيد : أصبحت حوادث المرور في كل مكان في العالم وهو ما يترتب عليه خسائر بشرية واقتصادية بالغة الخطورة على المستويين الفردي والاجتماعي، وتزداد هذه الظاهرة بشكل كبير جداً في البلدان النامية حيث تؤكد منظمة الصحة العالمية والبنك الدولي على أن حوادث الطرق هي ثاني الأسباب الرئيسة للوفاة بين سكان العالم، وخاصة بين المرحلة العمرية من 5 سنوات إلى 29 سنة[1]، وتقتل حوادث الطرق حوالي 2.1 مليون نسمة سنوياً وتؤذي إلى إصابة وإعاقة ما بين 20 مليون إلى 50 مليون نسمة على مستوى العالم، كما يتوقع أنه بحلول عام 2020م سوف تزيد الوفيات بسبب حوادث المرور حوالي 80% في البلدان ذات الدخل المنخفض والمتوسط.

ورغم تراجع نسبة حوادث المرور في الجزائر بعد تطبيق سلسلة النصوص الردعية لقانون المرور الجديد، إلا أن طرقاتنا لا تزال تحصد العشرات من الأرواح شهريا بالرغم من أن النصوص المتضمنة تبدو أكثر حزما وصرامة، وبالرغم من التعزيزات الأمنية التي رافقت تطبيق هذا القانون، وهذا ما تؤكده الحصيلة الثقيلة المقدمة من قبل مصالح الأمن والدرك الوطنيين، وما تترجمه أيضا الإحصائيات المقدمة من طرف المركز الوطني للوقاية والأمن عبر الطرق.

تشكل الحوادث المرورية وما ينتج عنها من تلفيات وإصابات ووفيات واحدة من أهم معوقات التنمية في الدول النامية، خاصة في الدول العربية. وتكمن خطورة الحوادث المرورية فيما تتركه على الفرد والمجتمع من آثار عدة، منها الاقتصادية والاجتماعية والنفسية.

ويهدف البحث موضوع الدراسة لبعث وإثراء الموضوع العلمي لمشكل حوادث المرور الذي أصبح يمثل هاجسا مخيفا بالنسبة لمستعملي الطرقات في الجزائر، لما حققته من ارتفاع مرعب في الأرقام حيث تُخلّف حوادث السير 13 قتيلا و175 جريحا كل يوم في المتوسط. أي بمعدل 4500 قتيل سنويا و3500 شخصا بعاهات مستديمة. ويمثل الشباب وخاصة الذكور غالبية ضحايا هذه الحوادث. ونظرا لأن مشكلة الحوادث المرورية تسبب تكاليف ضخمة يتكبدها المجتمع من خسائر في الأرواح ما بين وفيات وإصابات كذالك التلفيات في الممتلكات العامة والخاصة هذا ما ينعكس على الفاقد في الناتج الاقتصادي.

ما هي التكاليف الاقتصادية والاجتماعية لحوادث المرور بالجزائر ؟

جاءت هذه الدراسة لإبراز وتسليط الضوء على إشكالية السلامة المرورية بالأرقام من حيث عدد الوفيات والضحايا وما تتكبده خزينة الدولة من خسائر مادية جسيمة من جهة، ولمعرفة مدى دور قانون المرور الجديد في التقليل من الحوادث وتقليص الفاقد الاقتصادي من جهة أخرى. وحتى يمكن تناول موضوع البحث بالدراسة والتحليل وفقا للأسلوب العلمي وفي محاولة لمعالجة الإشكالية المطروحة وبلوغ الأهداف المحددة قسم البحث إلى أربعة محاور :

1. حوادث المرور - مفاهيم نظريات وأسباب ؛ 2. تكاليف حوادث المرور ؛
3. القياس المالي لحوادث المرور ؛ 4. وضعية حوادث المرور في الجزائر – دراسة حالة ولاية تلمسان.

1. حوادث المرور - مفاهيم نظريات وأسباب

1.1. المفهوم الاقتصادي والقانوني لحوادث المرور : يرجع تاريخ حوادث السير مع وقوع أول حادثة سير في العالم عام 1896 حيث أعلنت صحيفة لندنية أن ما حدث يجب أن لا يتكرر مما حدا بمنظمة الصحة العالمية لان تدعو كافة الحكومات ومؤسسات المجتمع المدني لأن تتكاتف لإيقاف النزيف الدموي على الطريق والنظر لمعالجة هذا الموضوع.

* rhoualef@yahoo.com

ويعرف الحادث المروري على انه حدث اعتراضي يحدث بدون تخطيط مسبق من قبل سيارة (مركبة) واحدة أو أكثر مع سيارات (مركبات) أخرى أو مشاة أو حيوانات أو أجسام على طريق عام أو خاص. وعادة ما ينتج عن الحادث المروري تلفيات تتفاوت من طفيفة بالممتلكات والمركبات إلى جسيمة تؤدي إلى الوفاة او الإعاقة المستديمة. فهو كل حادث ينتج عنه إضرار مادية أو جسمية وغير مقبولة، وهو ما يقع للمركبة أو منها أثناء سيرها فهو كل فعل مزهق للنفس أو متلف لأطراف الإنسان أو الأموال نشأ عن سير الإنسان أو وقوفه أو مركبته على الطريق، إذا فحوادث المرور هي عبارة عن الإصابات المادية والمعنوية التي تصيب المركبة (السيارة الصغيرة أو الكبيرة) بسبب تصادم أو انحرافات فنية في المركبة أو لتصرفات سيئة لقائد المركبة مما يسبب خسائر مادية ومعنوية وهي ما تسمى حوادث المرور[2]. وتعرف منظمة الصحة العالمية حادثة المرور بأنها واقعة غير متعمدة ينتج عنها إصابة ظاهرة [3]، أما اللجنة الاقتصادية الأوروبية التابعة لهيئة الأمم المتحدة تعرف الحادث المروري من خلال توفر العناصر التالية : أن يحدث في الطريق العام – أن ينتج عنه وفاة أو إصابة شخص أو أكثر – أن تشترك فيه إحدى المركبات المتحركة على الطريق.

ويتضح لنا أنه من التعريفات السابقة لا بد من توافر العناصر الآتية في تعريف حادث المرور :

1 - الخطأ : هو الفعل الصادر من الشخص بدون قصد و يتحقق هذا الفعل بسبب الإهمال وعدم مراعاة القوانين واللوائح والأنظمة أو عدم الاحتياط.

2 - المركبة : أن ينجم عن هذا الفعل الخاطئ ضررا واقعا بسبب المركبة، والركبة هي كل ما أعد للسير على الطريق العام كالسيارات والجرارات والمقطورات ...الخ.

3 - الطريق العام : ونعني به أن يكون هذا الفعل الخاطئ الذي نجم عنه الضرر قد وقع بسبب استخدام المركبة للطريق العام.

4 - الخسائر المادية أو البشرية : ونعني بها الخسائر الناتجة عن وفيات وإصابات وتلف في الممتلكات العامة والخاصة.

أما تعريف الحادث المروري من الوجهة الاقتصادية "فهو ذالك الحادث غير العمدي الذي نتج عنه استخدام المركبة على الطريق العام، وينتج عنه خسائر في الأرواح والممتلكات تؤثر بطريقة مباشرة أو غير مباشرة في الاقتصاد الوطني" ويتضح المفهوم الاقتصادي في عنصر الضرر نظرا للخلل في فاقد الإنتاج وفي الإعاقات والوفيات وعنصر الوقت الضائع بسبب الحوادث المرورية.

2.1. أسباب حوادث المرور : إن تحديد الأسباب المؤدية للحوادث بكيفية دقيقة يتطلب فعلا عملا مهنيا واحترافيا بدءا من المصالح المكلفة بالتحقيق في الحوادث الى المميزات والخصوصيات التي تشترط في شبكة الطرقات[4]، ورغم تعدد الأسباب وتنوعها إلا أن مردها الأساسي يعود إلى الإنسان باعتباره المدرك والقادر على التأقلم مع كل الأوضاع وفي كل الحالات، ومن بين أهم الاسباب :

أ - العنصر البشري : لقد أكدت الدراسات وعملية المتابعة على أن العامل البشري يعتبر المتسبب الأول في حوادث السير حيث بلغت 78،89% لسنة 2005، حيث أن عدم الالتزام بقواعد السير والسلامة المرورية كالسرعة في قيادة المركبة والتهور من خلال المناورات الخطيرة وعدم احترام الأولوية فضلا عن لامبالاة الراجلين بالحيطة والحذر، بالإضافة لضعف عملية التكوين (فالحصول على رخصة سياقة في الجزائر لا يعني أن صاحبها قادر على السياقة)، لأن في المتوسط حوالي 37% من المعدّل العام للحوادث يتسبّب فيه سائقون شباب تتراوح أعمارهم بين 18 عاما إلى 25 سنة، كشفته الأرقام الفعلية مثلما يظهرها الجدول (1).

ب- هندسة وصيانة السيارات : قد تكون السيارة نفسها أحد العوامل المتسببة في حوادث المرور وذلك نتيجة لعطب ما حدث أثناء القيادة. ورغم حرص الدولة الدائم على المحافظة المستمرة للمركبات من خلال فرض قانون المراقبة التقنية للسيارات كل سنتين للسيارات الجديدةو سنة واحدة للسيارات القديمة، لكن رغم ذلك تبقى الحظيرة الوطنية للسيارات مهترئة.

ج – هندسة الطرق : هي فرع من علوم الهندسة المدنية المختص بتصميم وتنفيذ الطرق وتجهيزها بحيث تكون مريحة وآمنة لكل مستخدمي الطريق، حيث تقل الحوادث في الطرقات المعدة إعدادا جيدا ومبنيا على دراسات علمية متخصصة. ولكن رغم تسجيل الجزائر لأعلى نسبة لتغطية شبكة الطرق مقارنة بعدد السكان، حيث تصل النسبة إلى 3,3 كلم لكل 1000 ساكن، مقابل 9 ،1 لتونس والمغرب، و9، 0 لمصر وتركيا، فضلا عن نسبة الطرق المعبدة بنسبة 72% مقابل 66% لتونس، و56% للمغرب، ثم 78% لمصر، فإن أكثر من 60% من الطرقات مصنفة بأنها في وضع متردي أو سيئ[5] مقابل 39% من الطرق التي توجد في حالة جيدة. بينما توجد الطرق البلدية والريفية في وضع أسوأ بنسبة 70%.

3.1. النظريات المفسرة للحوادث : للحوادث أسباب كثيرة سواء كانت إنسانية او خارجية ونعرض الآراء المختلفة المتعلقة بنشوء الحوادث.

النظرية القدرية : أصحاب هذه النظرية يرون ان الناس صنفان احدهما سعيد الحظ والآخر تعيس الحظ فمنهم من لديه حصانه ضد الحوادث والآخر أكثر قابلية للحوادث. ويفسرون ذلك ويرجعونه إلى القدر ولكننا نرفض هذه النظرية لأنها تقوم على وجهة نظر ينقصها المنطق العلمي.

النظرية العلمية : وتقول هذه النظرية أن الشخص دائم الإصابة إنما يعاني خللا جسديا أو عصبيا وان هذا الخلل هو السبب فيهذه الحوادث ونحن نفكر أن يكون هذا هو السبب القوي الفعال في هذه الحوادث المتكررة.

نظرية التحليل النفسي : وتعتبر هذه النظرية الحوادث إنما هي أفعال مقصودة لا شعورية ويعتقد أصحاب هذه المدرسة التحليلية أن الإصابة الجسدية إنما هي عدوان لا شعوري موجه للذات ويعتبر **فرويد** أن سبب معظم الحوادث هو الدافعية اللاشعورية.

نظرية علم النفس التجريبي : هذه النظرية تقول أن للحوادث أسبابا كثيرة ومتعددة والعامل يقع تحت تأثيرات كثيرة ومتغيرة وإذا كان هناك أسباب متعددة للحوادث فان لها أيضا أهداف متعددة فقد يكون الدافع لها الرغبة في الحصول على تعويض مادي أو في تخفيف المسؤولية عن نفسه.

نظرية الميل أو النزوع إلى إستهداف الحوادث : هناك صفات وراثية خاصة تجعلهم أكثر نزوعا أو ميلا لارتكاب الحوادث من غيرهم ،ممن ليس لديهم هذه الصفات.

نظرية الحرية والأهداف واليقظة : الحادث هو مجرد سلوك عملي رديء تحت ظروف سيكولوجية غير مناسبة.

نظرية الضغط والتكيف : أهمية المناخ السيكولوجي السوي بالنسبة للفرد في محيط عمله في التقليل من وقوع الحوادث فالضغط والتوتر يزيد من إمكانية تعرض الفرد للحوادث.

2. تكاليف حوادث المرور

هي عبارة عن مجموع ما يسببه الحادث من أضرار مادية ومعنوية على مستوى الفرد والمجتمع حيث تنقسم تكاليف حوادث المرور إلى نوعين من التكاليف هما :

1.2. التكاليف المباشرة : وهي عبارة عن جملة من التكاليف المادية تشمل تكلفة الخدمات العلاجية المقدمة للمصابين أثناء وقوع الحادث، وتتضمن تكلفة العلاج، الإقامة في المستشفيات، تكلفة الإسعاف وتكلفة الفحص والمراقبة الطبية للمصابين، كما تتضمن التكاليف المباشرة على تكلفة الأضرار في الممتلكات العامة والخاصة ومنها الأضرار التي تلحق بالمركبة وإزالتها من الطريق والأضرار التي لحقت بالطريق مثل تلف أعمدة أو أسوار المباني أو إنارة الطريق، كما تتضمن أيضا تكاليف إدارة الحوادث المرورية ومنها تكاليف التحقيق في الحوادث وفحص المركبات ورفع المركبات المتضررة وخدمات الإطفاء والإنقاذ وإزالة مخلفات الحادث، إضافة لذلك يوجد تكاليف ما تتحمله شركات التأمين من مبالغ طائلة تصرف على المركبة المؤمن عليها تأمين شاملاً حيث تقوم هذه الشركات بتحديد تكلفة إصلاح هذه السيارة وتكلفة اصلاح السيارات الأخرى وكذلك دفع المبالغ للمتضررين من الحادث خاصةإذا كان مالك المركبة يملك تأميناً شاملاً على مركبته وعلى غيره.

ولقد صنفت هذه التكاليف وفق عناصر متفق عليها دوليا في غالب الأحيان تتمثل في :

1 - تكلفة الخدمات العلاجية المقدمة للمصابين وتعني : تكلفة العلاج، تكلفة الإقامة في المستشفيات، تكلفة الإسعاف، تكلفة الفحص الدوري الطبي للمصابين.

2 - تكلفة الأضرار في الممتلكات العامة والخاصة من حيث ما يصيب : الأضرار التي تلحق بالسيارات، أضرار حمولات السيارات، الأضرار التي لحقت بالطريق وما يوجد على جانبيه من إشارات وأعمدة وأسورة مباني.

3 – تكاليف ادارة الحوادث المرورية وتعني : التحقيق في الحوادث، فحص المركبات، رفع المركبات المتضررة، خدمات الإطفاء والإنقاذ وإزالة المخلفات.

2.2. التكاليف غير المباشرة : وهي عبارة عن تكاليف يتكبدها العنصر البشري من إعاقة أو مرض أو حالة نفسية واجتماعية واقتصادية، وتتضمن تكلفة الفاقد في الإنتاج نتيجة الإصابة بمعنى أن العنصر البشري في حالة إصابته بحادث فقد يتوقف عن العمل نتيجة الإصابة أو الإعاقة وذلك يؤثر على مستوى الإنتاج، إضافة الى تكلفة في غاية الأهمية وهي تضرر الأسرة من الناحية المادية مما سوف يؤثر على دخل الأسرة المتناقص كلما كان الضرر كبيرا، أما من الناحية الاجتماعية من حيث زيادة المشاكل الاجتماعية في الأسرة وتتفاقم الوضعية من الناحية النفسية في حالة العجز أو توفي المتضرر، كما تتضمن التكاليف غير المباشرة تكاليف تسبب ضرر للمجتمع ففي حال وقوع الحادث في الطرقات سوف يتسبب في عرقلة وتأخير الكثير عن أعمالهم، بالإضافة لتكلفة الإعانات الحكومية التي تقدم إلى المتضررين في حال أصاب المتضرر حالة إعاقة أو موت، كل هذه التكاليف يصعب في كثير من الأحيان تحديدها وقياسها وذلك لتشعبها المعقد. ويمكن إيجازها في العناصر التالية :

.- تكلفة العنصر البشري، - تكلفة الفاقد في الإنتاج نتيجة الإصابة، - تكلفة تضرر الأسرة والمجتمع، - تكلفة الإعانات الحكومية، - تكلفة الألم والمعاناة.

3. القياس المالي لحوادث المرور

تعتبر حوادث المرور واحدة من أهم المشكلات التي تستنزف الموارد المادية والمالية والطاقات البشرية وتستهدف المجتمعات في أهم مقومات الحياة، وهو العنصر البشريباعتباره أهم الاستثمارات التي تعول عليها الاقتصاديات الحديثة لأنه القيمة الحقيقية المطلوب الحفاظ عليها، إضافة إلى ما تحدثه من مشاكل اجتماعية ونفسية وخسائر مادية ضخمة حيث يذكر أن حوادث السير تقتل سنوياً أكثر من مليوني شخص عبر العالم وتخلف نحو 50 مليون جريح وخسائر مادية بنحو 800 مليار دولار أميركي حسب إحصائيات منظمة الصحة العالمية. حيث قدرت دراسة علمية حديثة حجم الفاقد الاقتصادي الناجم عن الحوادث المرورية في الوطن العربي بنحو 24.1 مليار دولار كناتج لتقديرين خسائر التلفيات والإصابات والوفيات. إذ أفصحت الدراسة بأن تكلفة الحوادث المرورية من تلفيات في الممتلكات العامة والخاصة لوحده استحوذ على نسبة كبرى بحوالي 19.1 مليار دولار سنويا من إجمالي الفاقد الاقتصادي، وقد بلغت الخسائر في المملكة العربية السعودية لوحدها 2.135.582.676 ريالا كما يظهره الجدول (2).

1.3. مفهوم القياس المحاسبي : عرف Campell القياس بأنه يتمثل في قرن الأعداد بالأشياء للتعبير عن خواصها وذلك بناء على قواعد طبيعية يتم اكتشافها أما بطريقة مباشرة أو بطريقة غير مباشرة، لكن Steven أضاف بعدا رياضيا إلى تعريف عملية القياس حين عرفها بالمطابقة بين الخواص أو العلاقات بموجب نموذج رياضي. أما الهيئة المحاسبية الأمريكية (AAA) فقد ورد ما يلي"يتمثل القياس في قرن الأعداد بأحداث المنشأة الماضية والجارية والمستقبلية وذلك بناء على ملاحظات ماضية أو جارية وبموجب قواعد محددة".

أما فيما يتعلق بالقياس المحاسبي لتكاليف حوادث المرور فإن القياس يتمثل في تحديد قيمة الإضرار والتلفيات التي سببها الحادث المروري ومنها ما يمكن حسابه وحصره مثل تكلفة السيارة تكلفة علاج المصاب وتكلفة التأمين على المركبة وتسمى هذه التكاليف المباشرة أما التكاليف الغير المباشرة والتي لا يوجد حتى الآن مقياس يعتمد عليه يتميز بالموضوعية وخاصة بما يتعلق من الناحية النفسية والاجتماعية وما يسببها الحادث من حالة نفسية لدى أسرة المتوفاة من الحادث فهي تعتبر من أحدى أصعب المشاكل التي يعاني منها الإطار الفكري الحالي للقياس المحاسبي لتكاليف الغير مباشرة من منظور المحاسبة القومية للمحاسبة والتي تعتبر أهم عقبة في قياس التكاليف الغير مباشرة لحوادث المرور، ويكمن السبب الرئيسي في صعوبة قياس التكاليف الآثار الاجتماعية غير المباشرة .

2.3. القياس المحاسبي لحوادث المرور : بعد معرفة مفهوم القياس لحوادث المرور يبقى علينا تسليط الضوء على القياس المحاسبي لتكاليف المباشرة والتي تقترن بكثير من المؤشرات الاقتصادية وسوف نتطرق إلى أفضل الطرق في قياس التكاليف المحاسبية وأثرها على الاقتصاد الوطني كالتالي :

- طريقة الناتج الإجمالي : وتتلخص الطريقة في حساب مجموع الخسائر المترتبة على الحادث المروري كتكلفة إصلاح المركبات والعلاج ويضاف إليها إجمالي القيمة لإنتاج الأفراد المتوفين في المستقبل وتضاف نسبة متغيرة تصل إلى 50% من إجمالي التكلفة السابق حسابها كمعدل للآلام والأحزان التي يسببها الحادث في الجانب الاجتماعي وتعد هذه الطريقة هي الأقرب من الناحية النظرية ولكن تجد صعوبة في أن البيانات قد تكون غير دقيقة وفي نفس الوقت صعوبة قياس المقابل المادي للآلام والأحزان، كما يعيب هذه الطريقة هي إضافة إجمالي قيمة الإنتاج للأفراد المتوفين فقط بدون الاخذ بعين الاعتبار الأفراد الذين سوف يعودون إلى العمل بعد قضاء مدة علاجهم في المستشفيات.

- طريقة الناتج الصافي : وهي الطريقة لا تختلف عن سابقتها إلا بخصم القيمة الحاضرة للاستهلاك المستهلك المستقبلي للأفراد (الضحايا) من إجمالي التكلفة في الطريقة الأولى، وحساب القيمة الحاضرة للاستهلاك يعتمد على متغيرات عديدة وبيانات متشابهة، مهما توخينا الدقة فلن نصل إلى رقم يمكن الاعتماد عليه ويمكن في هذا الصدد أن يتم حساب العلاقة بين قيمة الأجر وقيمة الإنتاج، وبمقتضى بيانات الضحية يمكن تحديد أجره وتدرجه وعدد السنوات التي يعد فيها عاملاً منتجاً ومن ثم يمكن الوصول إلى رقم أقرب إلى الدقة، وهذه الطريقة تتميز بتعقيدها وخاصة في معرفة قيمة الأجر وقيمة الإنتاج وذلك لاختلاف إنتاجيات الأفراد في العمل.

- طريقة التأمين على الحياة : وتعنى هذه الطريقة بقيمة التأمين على الحياة أو الأعضاء الذي حددته الضحية سلفاً، حيث تضاف إلى الخسائر المادية الأخرى، وتفترض هذه الطريقة أن معظم الأفراد يؤمنون على حياتهم في ظل دور الوعي والمؤسسات التأمينية في الغرب، ومع ذلك فإن هذه الطريقة يعيبها الاعتماد على تقدير شخصي دون النظر إلى انعكاس تكلفة الحادث على الاقتصاد القومي، كذلك هناك طريقة تقدير قيمة ما تم دفعه للمتضررين من شركات التأمين ويمكن معرفة ذلك من إحصائيات شركات التأمين على المركبات والحوادث وذلك يفيد في معرفة وتقدير الخسائر المادية التي تم دفعها للمتضررين في الحوادث سواء كانت الحوادث المرورية صغيرة أو كبيرة.

- حساب قيمة التعويض المقرر من المحكمة : وتعتمد هذه الطريقة على أحكام التعويض في جرائم القتل أو الإصابة الخطأ كأساس لحساب تكلفة حوادث المرور على الطرق، وواضح أن في ذلك تبسيط شديد لطبيعة حسابات التكلفة وإهمال لعناصر متعددة من مكونات تكلفة الحادث المروري، ولا يمكن الاعتماد على هذه الطريقة فقط لأنها تهمل كثير

من التكاليف المباشرة وغير المباشرة وإنما يكمن اعتبارها نوعاً من التكاليف يمكن ضمها مع التكاليف الأخرى التي تكبدها الحادث المروري.

إن التعويض في الجزائر عن أضرار الحوادث المادية التي تصيب الأشياء المنقولة والتعويضات الخاصة بها يقدرها القضاء حسب نوع الضرر اللاحق بصاحبها ،أما الأضرار الجسمانية فقد حددها القانون، أما التعويضات التي تمنح للمصاب في حادث المرور حسب الضرر الذي يلحقه فقد وردت في الملحق المتضمن جدول التعويض لضحايا الحوادث الجسمانية[6].

- حساب التكلفة الضمنية الداخلة في حساب الإنفاق العام : وتعتمد هذه الطريقة في حساب متوسط تكلفة الحادث على أساس قيمة الإنفاق الحكومي المقرر لتأمين الطرق على فرق عدد الحوادث في عامين متتاليين، حيث يتضح من ذلك صعوبة الفصل بين الإنفاق على إنشاء وصيانة الطرق لأهداف استكمال ودعم البنية القومية وبين الإنفاق على الطرق من أجل منع أو تقليص حوادث المرور ومن ثم يعد تقدير التكلفة طبقا لهذه الطريقة جزافاً لا يجوز الاعتماد عليه.

والحقيقة أن كل هذه الطرق لا تجاوز كونها تجريبية وتقريبية تعتمد على البيانات المتاحة أو النظم العامة المطبقة لخصوصية المكان والأفراد ولو تم حساب تكلفة حادث واحد بطرق مختلفة فسوف تتغير التكلفة من طريقة إلى أخرى بل في الطريقة نفسها من باحث أو أكثر، والشيء المتفق عليه أن معظم الدول تقوم بحساب الخسائر الاقتصادية من حوادث الطرق وقد يختلف الأسلوب من دولة إلى أخرى ومن نظام اقتصادي إلى آخر إلا أن العناصر المكونة لحساب الخسائر الاقتصادية لحوادث المرور قد تكون ثابتة وأبرز تلك العناصر هي الفاقد من أجور العمل والمصاريف الطبية على الإصابات والإعاقات وتكلفة إجراءات التأمين وتكلفة تلفيات الممتلكات العامة والخاصة وتلفيات الأجهزة المستخدمة من إدارة المرور لإصلاح ما نتج عن الحوادث ورفع مخلفاتها.

3.3. محددات القياس المحاسبي لتكاليف حوادث المرور : مما سبق يتضح أن هناك محددات كثيرة لعملية القياس المحاسبي وسوف نختصر تلك المحددات في عملية القياس على نوعين من التكاليف هما كالتالي :

أ - محددات التكاليف المباشرة : تكمن محددات التكاليف بشكل رئيسي في التكاليف المباشرة في تشعب وكثرة التكاليف التي تصيب الأفراد والمجتمع من إضرار ففي حين يتم الحادث المروري سوف يدخل في حساب التكاليف المباشرة العديد من التكاليف منها ما يمكن تقدير قيمة الضرر الذي سببته والبعض الأخر يصعب تقدير الضرر الذي تسبب الحادث فيها.

ب - محددات التكاليف غير المباشرة : تكمن محددات التكاليف غير المباشرة في عدم الموضوعية في عملية القياس وخاصة بما يتعلق بالجانب الاجتماعي والنفسي الذي خلفه الحادث والذي تسبب في وفاة السائق مثلا فما هي قيمة التأثير النفسي على أفراد أسرته؟ وما هي قيمة الأحزان التي تسببها الحادث المروي للأسرة ؟، أما من الناحية الاجتماعية فما هي مقدار الخسائر التي تسبب بها الحادث أثناء تعطل مركبات الأفراد في الطريق الذي يقع الحادث به وما هو مقدار قيمة عدم وصول الكثير إلى أعمالهم في الوقت المحدد وما يترتب عليه من تكاليف وخسائر قد تكون كبيرة جداً بسبب ذلك التأخير أو إلى تأخر أحد الأفراد عن رحلته عن طريق الطيران أو القطار في الوقت المحدد مما قد سبب له خسائر مادية ومعنوية كبيرة بسبب تأخره عن الرحلة، والكثير من هذه المشاكل التي لا يمكن قياسها نقدياً بسبب ما قد سببه الحادث من إضرار للمجتمع.

4- وضعية حوادث المرور بالجزائر – دراسة حالة - ولاية تلمسان

لاشك في أن القانون يحدد المبادئ الأساسية والفلسفة النظرية للتعامل في جوهر القضايا الاجتماعية، وبالتالي فهو بحاجة إلى نصوص تنظيمية تطبيقية تجسد هذا الفكر ميدانيا. ويشكل موضوع المسألة المرورية الشغل الشاغل بالنسبة للعديد من المسئولين القائمين على هذا القطاع، مما دفع بضرورة تعديل هذا القانون ليكون تطبيقه أكثر صرامة و حزما بهدف المحافظة على حياة الناس وممتلكاتهم، حيث أدخل البرلمان الجزائري أمر رقم 09 / 03 [7]. المعدل والمتمم للقانون رقم 01 /14 المؤرخ في 29 جمادي الأول عام 1422 الموافق لـ19 غشت سنة 2001 والمتعلق بتنظيم حركة المرور عبر الطرق وسلامتها وأمنها.

وينص القانون الجديد المعدل على تقسيم المخالفات الي أربع درجات وهذا حسب خطورتها وتلزم مرتكبيها بدفع غرامات مالية جزافية تضاعفت قيمتها، فتعديلات الصارمة بلغت حد فرض عقوبات تصل إلى السجن النافذ، يتراوح ما بين عامين إلى 10 أعوام في جناية القتل بحوادث السير، وغرامة مالية تصل إلى 12 ألف دولار.

كما أفادتنا مديرية الأمن الوطني بالولاية بتطور إحصائيات عدد الحوادث، القتلى والجرحى على المستوى الوطني من 2001- 2009 (الجدول (3))، مع الإشارة على أن السنوات من 2001 -2008 تشمل المناطق الحضرية والريفية، أما سنة 2009 تشمل المناطق الحضرية فقط. وهذا ما يبينه الجدول (4). وبعد التطبيق الفعلي لقانون المرور، كشفت المصالح المعنية عن انخفاض محسوس في سنة 2010 ولكن سرعان ما عاد المؤشر للارتفاع وهذا ما يظهره الجدول (5)، إضافة للنتائج التي حققتها المصالح المعنية من خلال سحب رخص السياقة.

تعتبر ولاية تلمسان من الولايات الاستراتيجية والمهمة من حيث وضعها ومكانتها السياحية والاقتصادية، وقد كشفت حصيلة الأرقام المقدمة من مصالح الأمن في المناطق الحضرية فقط عن ارتفاع في عدد الحوادث والجرحى والقتلى مما يفسر أن القوانين الردعية المطبقة تتطلب تقنيات أخرى لتطبيقها وتفعيلها في الميدان (الجدول (6)).

وقد أكدت المصالح المختصة وجود نقاط سوداء على مستوى المناطق الحضرية مثل مفترق طرق حي الكدية، محطة الحافلات حي الزيتون، ثانوية الرائد فراج ...الخ، والتي أصبحت تشكل خطرا بسبب تكرار الحوادث بها. وللتقليل من حوادث المرور ومن تكاليفها وجب العمل على تنفيذ مجموعة من الخطوات نوجزها فيما يلي :

1.4. إصلاح الطرقات وتطوير وسائل النقل العمومي : إن إعطاء الأولوية من قبل السلطات الجزائرية للاستثمارات الجديدة على حساب الصيانة الدورية والمنتظمة، ساهم في ارتفاع كلفة إعادة تأهيل الطرق والمنشآت، حيث سجل بأن نسبة 65% من الطرق الولائية و70% من الطرق البلدية و46% من الطرق الوطنية أضحت في وضع سيئ أو متواضع، إذ تتضاعف الكلفة ست مرات إذا تأخرت الصيانة ثلاث سنوات و18 مرة إذا تم التخلي عن الصيانة لمدة خمس سنوات، مضيفا بأن النفقات العمومية توزعت بنسبة 55% للطرق و10% للموانئ و14% للمطارات و20% للسكك الحديدية، ليشير التقرير بأن عدم إعطاء أهمية للتقييم الاقتصادي أدى إلى عدم مردودية عدد من الاستثمارات في السكك الحديدية، إذ أن مشاريع على المدى المتوسط تنجز بينما نسب مردوديتها الاقتصادية ضعيفة فضلا عن غياب حركة التنقل بها.

إن عدم تطوير وسائل النقل العمومي كالحافلات والقطارات والمترو ...الخ، وضمان الأمان باستعماله يزيد من تفاقم الوضع والاستعمال المفرط للسيارات الخاصة وهذا ما أدى بالدرجة الأولى الى زيادة عدد الحوادث، لذا من الضروري العمل على تطوير هذه الوسائل مما يعمل على التقليل من الحوادث من جهة وخفض تكاليف استعمال الطاقة التي تؤدي الى المحافظة على البيئة وكذا القضاء على الاختناقات التي تعرفها الطرقات بالجزائر.

2.4. الإجراءات الوقاية والردعية : الوقاية هي المحافظة بأعلى درجة ممكنة على صحة الفرد من كل خطر أو مرض يفقده التوازن البدني أو النفسي، ونظرا لما تعانيه الجزائر من مشاكل مرورية لا بد من اتخاذ بعض الاجراءات الوقائية :

- ضرورة عدم تشجيع قيادة السيارة لفترات طويلة تزيد عن 9 ساعات بما فيها فترات الراحة، خاصة بعد سن 45.
- لا يجب أن يسمح للسائقين بقيادة السيارات أكثر من 3 ساعات دون أن تتخللها فترة راحة معقولة.
- إجراءات لسحب رخص السياقة مع عدم التساهل في تطبيق القانون.
- زيادة توعية الأفراد بقواعد المرور والسلامة في الطرقات وتطبيق أشد العقوبات على المخالفين (الجدول (7))، حيث توضح بعض الدراسات أن دولة الإمارات العربية المتحدة طبقت عقوبات رادعة بحق المخالفين مما سبب في انخفاض حوادث المرور بشكل كبير جداً.
- تقديم المعلومات التي تساعد على معرفة حجم الخسائر التي تكبدها أي جهاز حكومي بسبب الحادث المروري مثل الصحة والأمن العام.

خلاصة : يعتبر العامل البشري هو العنصر العاقل والمتحكم في كيفية التعامل مع المركبة والطريق، لذا فالمسؤولية الأكبر تقع على عاتقه في تفادى أو الوقوع في حادث مروري. لذا وجب على المهتمين والمختصين في السلامة المرورية بحث ودراسة كيف يمكن مساعدة السائق في تفادي الوقوع في الحوادث المرورية وكذلك حمايته ومن معه من ركاب من شدة خطورة الحوادث. كما يجب أن نسعى الى تربية النشئ الصاعد من خلال استغلال الوسائل المرئية والمسموعة كالتلفزة والمذياع والمؤسسات التربوية على احترام قواعد المرور بضبط السلوك وتطوير سلوك المواطنة التنظيمية لدى الفرد للمحافظة على حياته وحياة غيره.

ملحق الجداول

الجدول (1) : الأسباب البشرية لحوادث المرور لسنة 2010					
الأسباب	عدد الحوادث	النسب	الأسباب	عدد الحوادث	النسب
عدم احترام السرعة القانونية	2660	29.54	التجاوزات الخطيرة	661	7.34
فقدان السيطرة على السيارات والمركبات	959	10.65	عدم احترام مسافة الأمان	480	5.33
لا مبالاة المارة	816	9.06	التعب	449	4.99
عدم احترام إشارات المرور	752	8.35	السياقة في حالة السكر	169	1.88
المصدر : المصلحة الولائية للأمن العمومي بأمن ولاية تلمسان			استعمال الهاتف النقال	27	0.30

الجدول (2) : إحصائيات تكاليف حوادث المرور لسنة 2007 و 2009				
الفاقد الاقتصادي	% من إجمالي التكلفة	المجموع	% من إجمالي التكلفة	الفاقد الاقتصادي
فاقد إنتاج المعوقين	%1.4	%100	%24.5	نفقات التنويم في المستشفيات
فاقد إنتاج المصابين	%4.9		%33.5	المصاريف الإدارية للمرور
نفقات خدمات الإسعاف	%14.1		%21.6	نفقات تلف الممتلكات
جملة الفاقد	2.135.582.676 ريالا			

الجدول (3) : إحصائيات حوادث المرور لسنة 2001 و 2009 على المستوى الوطني

السنة	عدد الحوادث	عدد الجرحى	عدد القتلى	ملاحظة
2001	39910	54341	3853	المناطق الحضرية والريفية
2002	38312	51959	3926	
2003	43227	63699	4343	
2004	43777	64714	4356	
2005	39233	58082	3711	
2006	40885	60120	4120	
2007	41175	61139	4177	
2008	42673	64708	4422	
2009	18351	21197	778	المناطق الحضرية فقط

الجدول (4) :إحصائيات حوادث المرور لسنة 2007 و 2009 على المستوى الوطني

السنة	عدد الحوادث	عدد الجرحى	عدد القتلى	ملاحظة
2007	16968	19440	709	المناطق الحضرية
2009	18351	21197	778	
الفرق بينهما	1383	1757	69	-

الجدول (5) : إحصائيات حوادث المرور لسنة 2010 و 2011 على المستوى الوطني

السنة	عدد الحوادث	عدد الجرحى	عدد القتلى	ملاحظة
2009	64148	19440	709	المناطق الحضرية والريفية
2010	51000	21197	778	
الفرق	1383	1757	69	

الجدول (6) : إحصائيات حوادث المرور عبر المناطق الحضرية لولاية تلمسان

السنة	عدد الحوادث	عدد الجرحى	عدد القتلى	ملاحظة
2007	1354	2026	123	المناطق الريفية
2008	1488	2289	146	
2009ا	1454	2079	166	

الجدول (7) : إحصائيات العوامل الردعية لسنة 2010

العوامل الردعية	العدد	العوامل الردعية	العدد
سحب رخص السياقة	193.683	غرامة جزافية	545.000
عدم إخضاع المركبة للمراقبة	75.852	جنحة	90.425
المصدر : الوسائل السمعية والبصرية			

المصدر : المصلحة الولائية للأمن العمومي بأمن ولاية تلمسان

الإحالات والمراجع :

[1]- عامر بن ناصر المطير "حوادث المرور في الوطن العربي حجمها وتكاليفها الاقتصادية" مركز الدراسات والبحوث جامعة نايف الرياض 2006 ص.9

[2] -حسين عبد الجليل آل غزوي " حوادث المرور ما بين التكاليف والقياس "

[3] راضي عبد المعطي السيد " الاثار الاقتصادية لحوادث المرور " مركز الدراسات والبحوث جامعة نايف العربية للعلوم الأمنية، الرياض 2008 ص17 .

[4] مجلة الشرطة " قانون المرور الجديد أعطى نتائج ايجابية " العدد 81 – جويلية 2006. ص35. الجزائر.

[5]تقرير البنك العالمي حول تقييم قطاع النقل والأشغال العمومية 2009-2010

[6]أمر رقم 74 / 15 المؤرخ في المتضمن الزامية التامين .

[7]أمر رقم 09 / 03 المؤرخ في 29 رجب عام 1430 هـ الموافق لـ22 يوليو سنة 2009 م

التجارة الخارجية الجزائرية بين اتفاق الشراكة الأورومتوسطية والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية

فيصل بهلولي *
جامعة سعد دحلب، البليدة - الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير

الملخص : لقد عرف الاقتصاد العالمي تحولات عميقة من خلال ما فرضته العولمة الاقتصادية من إعادة توحيد النظام الاقتصادي العالمي على أسس اقتصاد السوق وتحرير التجارة الدولية وكذا بروز ما يعرف بالتكتلات الإقليمية، والجزائر تحاول إيجاد مكانا لها في ظل هذه التحولات خاصة وأنها لازالت في مرحلة التحول إلى اقتصاد السوق والذي أدى إلى تحرير قطاع التجارة الخارجية، واليوم وفي إطار التحرر الاقتصادي تسعى الجزائر إلى الاندماج في الاقتصاد العالمي وعدم البقاء بمعزل عن التطورات الاقتصادية العالمية، ويبرز ذلك من خلال توقيعها لاتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي وكذا محاولتها الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، وهو ما يطرح جملة من التساؤلات حول انعكاسات هذا الانفتاح على قطاع التجارة الخارجية على المدى القصير، المتوسط والطويل.

الكلمات المفتاح : تجارة خارجية، تكتلات إقليمية، المنظمة العالمية للتجارة، منطقة تجارة حرة.

تمهيد : الجزائر كسائر الدول النامية تحاول إيجاد مكانا لها في ظل هذه التحولات الاقتصادية العالمية خاصة وأنها لازالت في مرحلة التحول من الاقتصاد المخطط التي عاشت في ظله أكثر من ثلاثة عقود إلى اقتصاد السوق الذي يقوم على الحرية الاقتصادية وعدم تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، هذا التحول جاء بعد ظهور سلبيات النظام السابق والذي تجلى في الأزمة الاقتصادية التي عرفتها الجزائر نهاية الثمانينات وبداية التسعينات والتي عصفت باقتصادها إلى حافة الهاوية، إذ كانت كل المؤشرات الاقتصادية آنذاك تشير إلى قرب حدوث كارثة، وهو ما دفع بالجزائر إلى اللجوء إلى المؤسسات المالية والنقدية الدولية قصد الحصول على مساعدات مالية وتقنية، غير أن هذه المساعدات كانت مصحوبة بمجموعة من الاشتراطات كان على الجزائر تطبيقها والتي تمثلت في الشروع في الإصلاحات الاقتصادية التي مست كافة القطاعات ومنها قطاع التجارة الخارجية الذي مر بعدة مراحل كانت تهدف في كل مرة إلى تحريره من القيود التي كانت مفروضة في ظل الاقتصاد المخطط. واليوم وفي إطار التحرر الاقتصادي تسعى الجزائر إلى الاندماج في الاقتصاد العالمي وعدم البقاء بمعزل عن التطورات الاقتصادية العالمية، ويبرز ذلك من خلال توقيعها لاتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي الذي يعتبر الشريك التجاري الأول لها، هذا الاتفاق جاء ليدعم العلاقات الأورو جزائرية المتميزة منذ السنوات الأولى للاستقلال وتجسيدا لمحاور مؤتمر برشلونة من خلال إقامة منطقة للتبادل التجاري الحر بين الطرفين في آفاق 2017، كما يتجسد موقف الجزائر هذا من خلال محاولتها الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة منذ إنشاء هذه الأخيرة، رغبة منها في دعم الإصلاحات الاقتصادية القائمة ومواصلة تحرير التجارة الخارجية تماشيا مع مبادئ المنظمة.

ومما لاشك فيه أن هذه الخطوات التي أقدمت عليها الجزائر سواء توقيع اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي أو الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة في حال حدوثه، سيترتب عليها آثار وانعكاسات كبيرة على الاقتصاد الوطني على المدى القصير، المتوسط والطويل، وهو ما يتطلب انتهاج سياسات اقتصادية فعالة تقوم على تهيئة الاقتصاد الوطني لهذه التحديات المستقبلية.

والسؤال المطروح : ما هي إستراتيجية الجزائر في قطاع التجارة الخارجية في ظل الالتزامات الدولية المتمثلة في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة من جهة، واتفاق الشراكة الأورو متوسطية من جهة أخرى ؟ وما هي الرؤى المستقبلية لهذا القطاع في ظل هذه الرهانات الدولية ؟

وهو ما سنتطرق إليه في هذا العمل عبر 04 محاور كالتالي :

- أولا : التجارة الخارجية بين الترتيبات الإقليمية والنظام التجاري متعدد الأطراف؛
- ثانيا : التجارة الخارجية في الجزائر من الاحتكار إلى التحرير؛
- ثالثا : الاقتصاد الوطني بين الشراكة الأورومتوسطية ومنظمة التجارة العالمية؛
- رابعا : الرؤى المستقبلية للتجارة الخارجية في ظل الشراكة الدولية.

* Fay.finance@gmail.com

أولا : التجارة الخارجية بين الترتيبات الإقليمية والنظام التجاري متعدد الأطراف

شهد العالم تغيرات وتطورات لم يعرفها من قبل تمثلت في بروز ظاهرة العولمة الاقتصادية والتي تعني اندماج أسواق العالم في حقول انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال والقوى العاملة ضمن إطار من رأسمالية حرية الأسواق بحيث تصبح سوقا واحدة كالسوق القومية[1].

وقد تم تكريس هذه الظاهرة من خلال المؤسسات الثلاثة والمتمثلة في صندوق النقد الدولي، البنك العالمي ومنظمة التجارة العالمية، ولما لهذه الأخيرة من تأثير كبير على التجارة الدولية اليوم، من خلال الاتفاقيات التي تم توقيعها والتي تمس كل المجالات، وما تدعو إليه من تحرير كامل للتجارة الدولية وإلغاء القيود على حركة السلع والخدمات بين الدول في ظل النظام التجاري متعدد الأطراف.

غير أن ما شهده العالم من تغيرات في العقدين الأخيرين من القرن الماضي أدى إلى ظهور ما يعرف بالتكتلات الاقتصادية، والتي يقصد بها اتفاق مجموعة من الدول المتجاورة والمتقاربة في المصالح الاقتصادية على إلغاء القيود على حركة تبادل السلع والخدمات والأشخاص ورؤوس الأموال فيما بينها، مع قيامها بالتنسيق بين سياساتها الاقتصادية لإزالة التمييز الذي قد يكون عائدا إلى الاختلافات في هذه السياسات[2].

فبحلول ماي 2004 استلمت منظمة التجارة العالمية إبلاغات عن قيام 208 اتفاقية تكامل إقليمي، وأصبحت غالبية الدول تنتمي إلى تكتل أو إلى عدة تكتلات في آن واحد، كما أن أكثر من ثلث (3/1) التجارة العالمية يتم الآن من خلال هذه التكتلات التي انتشرت في كامل أرجاء العالم، بحيث تم تكوين 84 تكتلا إقليميا جديدا خلال عقد التسعينات فقط، في حين لم يتجاوز متوسط عدد التكتلات الجديدة المقامة كل عشر سنوات خلال الفترة 1949-1989 السبع (07) تكتلات وبالرغم من هذا الانتشار الواسع والعدد المهم، إلا أنه يبقى أهمها حاليا، الاتحاد الأوروبي، واتفاقية التجارة الحرة لدول أمريكا الشمالية (النافتا)، واتفاقية التجارة الحرة لدول جنوب وشرق آسيا (آسيان) [3].

ومن المصادفات أن يتزامن الاتجاه نحو الإقليمية كمخرج من حالة الركود وازدياد الحمائية وانتهاء مفاوضات جولة الأوروغواي ودخول اتفاق إنشاء منظمة التجارة العالمية حيز التنفيذ في أول يناير 1995 من القرن الماضي وإخضاع النظام الاقتصادي العالمي لقواعد سلوك متفق عليها من كل الأطراف المكونة لهذا النظام وهو ما عمق الاتجاه نحو العولمة من خلال تعميق مبدأ الاعتماد المتبادل بين كل هذه الأطراف.

ولقد أدى هذا التزامن والتداخل في طبيعة الالتزامات والمزايا بين الإطارين الإقليمي والعولمي، إلى إثارة التساؤلات حول مدى التوافق والتضاد بين توجهات التكتلات الإقليمية وما قد تسفر عنه من سياسات حمائية جديدة في إطار التكتل ضد من هم خارجه، وبين توجهات منظمة التجارة العالمية القائمة على إزالة العوائق أمام تدفق التجارة وتعميم وتبادل التنازلات، عملا بمبدأ الدولة الأولى بالرعاية في إطار قانوني ملزم لكافة أعضائه[4].

ثانيا : التجارة الخارجية في الجزائر من الاحتكار إلى التحرير

نظرا للأهمية الكبيرة لقطاع التجارة الخارجية والمتمثلة في كونه حلقة الربط بين الجزائر والعالم الخارجي، حرصت الدولة منذ السنوات الأولى للاستقلال على وضع هذا القطاع تحت دائرة الرقابة، ولكن ابتداء من سنة 1971 انتقلت الدولة إلى احتكار هذا القطاع احتكارا إداريا وتنظيميا، ولكن مع المشاكل التي عرفتها الجزائر ابتداء من 1986 ولجوءها إلى المؤسسات الدولية (FMI) الذي فرض عليها الشروع في إصلاحات اقتصادية عميقة مست جميع القطاعات بما فيها قطاع التجارة الخارجية الذي عرف تحريرا تدريجيا في إطار الانفتاح الاقتصادي والتحول إلى اقتصاد السوق.

أ- وضعية قطاع التجارة الخارجية في ظل الاقتصاد المخطط (1962-1988) : كأغلب الاقتصاديات النامية التي اتبعت سياسة تنموية مستقلة، اتخذت الجزائر في الفترة الممتدة مابين (1963-1970) مجموعة من الإجراءات التقليدية التي كانت ترمي إلى فرض رقابة حكومية على التجارة الخارجية، وبالخصوص على الواردات، تمثلت هذه الإجراءات في وضع نظام للحصص، والرفع من التعريفات الجمركية والرقابة على الصرف، وكذلك الرقابة من خلال التجمعات المهنية للشراء (GPA).

ولكن بالنظر للمشاكل التي عرفها قطاع التجارة الخارجية خلال الفترة السابقة والتي ربطت حينها بالحرية النسبية التي كان يتمتع بها هذا القطاع، لجأت الدولة إلى احتكار عمليات الاستيراد والتصدير خلال الفترة (1971-1989)، فكانت البداية سنة 1971 بإصدار مجموعة من القوانين والأوامر، غير أن سنة 1978 كانت نقطة التحول من خلال تعزيز هذا الاحتكار وصولا إلى نهاية الثمانيات تاريخ بداية الإصلاحات الاقتصادية.

ب- التحرير التدريجي للتجارة الخارجية في ظل الإصلاحات الاقتصادية الأولية (1989-1993) : لقد أظهرت الأزمة النفطية لسنة 1986 عيوب الأسلوب التنموي المتبع، فبحلول نهاية سنة 1989 كان الاقتصاد الجزائري يتخبط في أزمة اقتصادية سببها انهيار أسعار النفط، حيث كل المؤشرات كانت تدل على خطورة الوضع، فلقد سجل الناتج المحلي الخام معدل نمو سالب قدر بـ (3,1-%)، أما عجز الميزانية فقد بلغ 1,7% من PIB، كما سجل الميزان التجاري عجزا قدره (1825) مليار د.ج في حين بلغ حجم المديونية 25,32 مليار دولار أمريكي.

أما فيما يخص التجارة الخارجية فتعتبر هذه المرحلة مرحلة تحرير تدريجي أو تحرير مقيد، حيث يعتبر قانون المالية التكميلي لسنة 1990 النواة الحقيقية لهذا التغيير إذ أشار في مادتيه 40 و41 إلى التحرير الجزئي لعمليات التجارة الخارجية.

وفي المقابل وكما تم الاتفاق عليه في اتفاق التثبيت، فقد جاء قانون المالية لسنة 1992 بتخفيض جوهري للرسوم الجمركية، فبعدما كانت في قانون 1986 قد وصلت إلى 120% وهو ما أدى إلى التهرب الجمركي والعزوف عن نشاطات التجارة الخارجية،حيث تم تخفيضها إلى 60% كحد أقصى[5].

ت- التحرير الكلي للتجارة الخارجية في ظل الإصلاحات الاقتصادية المعمقة (1994-1998) : تعرضت الجزائر من جديد إلى اختلالات هيكلية عميقة مع بداية 1992 تمثلت في أربعة عوامل أساسية هي المديونية الخارجية، عجز الميزانية، لتضخم والإعسار المالي، الأمر الذي أدى بالجزائر في الشروع في إصلاحات اقتصادية عميقة مست جميع القطاعات بما في ذلك قطاع التجارة الخارجية.

فيما يخص التجارة الخارجية، فقد تم إلغاء كل القيود المتعلقة بالاستيراد في أفريل 1994 وذلك على مراحل، ويتعلق الأمر بتمويل المواد الاستهلاكية المستوردة بالعملة الصعبة وكذلك القيود المتعلقة باستيراد المعدات الصناعية وكذا إزالة الحدود المفروضة على آجال سداد إئتمانات المستوردين ومنه السماح لاستيراد كل السلع عدا المحظورة منها، وفي إطار الانفتاح الاقتصادي والاندماج الجهوي تم تخفيف الحماية الجمركية حيث تم تخفيض الحد الأقصى للرسوم الجمركية من 60% إلى 50% سنة 1996، وفي أول جانفي 1997 تم تخفيضه إلى 45%، وقد تم حصر قائمة المواد الممنوعة من الاستيراد في ثلاث مواد فقط[6] والتي تم إلغاؤها في منتصف 1995، أما في جانب الصادرات فإن قائمة المواد الممنوعة من التصدير والتي كانت تضم 20 مادة تم إلغائها، فبحلول جوان 1996 أصبح نظام التجارة الخارجية للجزائر خاليا من القيود الكمية[7].

ث- التجارة الخارجية الجزائرية بالأرقام خلال الفترة (1998-2009) : المتأمل لحصيلة التجارة الخارجية خلال الفترة (1998-2009) يجد أن الميزان التجاري الجزائري سجل رصيدا موجبا على طول هذه الفترة، غير أن المتفحص لهيكل الصادرات يلاحظ هشاشة الاقتصاد الجزائري ذلك أنه اقتصاد ريعي يعتمد بصفة كلية على قطاع النفط.

- **تطور قيمة الصادرات** : إن حصيلة الصادرات الجزائرية كما يوضحه الجدول (1) هي في تصاعد مستمر، وذلك راجع الى زيادة قيمة الصادرات من سنة إلى أخرى، إلا أن هذه الزيادة تعود أساسا إلى زيادة قيمة الصادرات النفطية بسبب ارتفاع أسعار النفط في الأسواق الدولية، أما الصادرات خارج المحروقات فبقيت تراوح مكانها كما يوضحه نفس الجدول (1).

ومما سبق ذكره يمكننا استخلاص نتيجتين مهمتين :

- الأولى هي استمرار هيمنة قطاع المحروقات على الصادرات الجزائرية رغم محاولات الدولة المتكررة لترقية الصادرات خارج المحروقات.

- الثانية فهي أن هذه الفترة جاءت مباشرة بعد فترة الإصلاحات الواسعة التي مست قطاع التجارة الخارجية وسائر القطاعات الأخرى، وهنا يتبادر إلى أذهاننا السؤال التالي :

- ما هي جدوى هذه الإصلاحات إذا بقيت الجزائر ذات اقتصاد ريعي يعتمد على البترول بصفة شبه مطلقة في تمويل نفقاته ؟

- **تطور قيمة الواردات :** الملاحظ من خلال الجدول (2) هو تزايد حجم الواردات من سنة إلى أخرى، قيمة الواردات المواد الغذائية بالنسبة لمجموع الواردات من حيث الأهمية، ويمكن إرجاع هذه النسب المرتفعة التي تحتلها المواد الغذائية بالنسبة لمجموع الواردات إلى نقطتين أساسيتين، فمن جهة زيادة الطلب عليها من سنة إلى أخرى نتيجة زيادة عدد السكان، ومن جهة أخرى ضعف القطاع الفلاحي وعجزه عن تلبية الحاجيات المتزايدة من هذه المواد نتيجة سوء تسييره وضعف إنتاجه الراجع إلى عدم تحديثه،كما تمثل قيمة الواردات من سلع التجهيز نسبة كبيرة من القيمة الإجمالية للواردات، وهو ما يفسر بمحاولات الدولة إعادة الاعتبار إلى قطاع الصناعة بالإضافة كثافة الاستثمارات الوطنية في بناء الهياكل القاعدية للبلاد في إطار برنامج الإنعاش الاقتصادي والذي خصص له أموال ضخمة.

أما بقية المواد المستوردة فلا تمثل سوى 30% من مجموع الواردات، وتتمثل هذه المواد أساسا في السلع الاستهلاكية غير الغذائية، سلع التجهيز الفلاحي، الطاقة والمحروقات، والمواد الخام.

أما فيما يخص التوزيع الجغرافي للمبادلات التجارية فيبقى الاتحاد الأوروبي الشريك التجاري الأول للجزائر لأسباب تاريخية وطبيعية واقتصادية مع بروز متعاملين تجاريين جدد كالصين واليابان.

ثالثا : الاقتصاد الوطني بين الشراكة الأورومتوسطية ومنظمة التجارة العالمية

إن الاقتصاد العالمي أصبح يتميز بخاصيتين أساسيتين، الأولى هي إعادة توحيد النظام الاقتصادي العالمي على أساس ما تفرضه العولمة الاقتصادية ومؤسساتها، والثانية هي اتجاه دول العالم إلى إقامة تكتلات اقتصادية فيما بينها خدمة لمصالحها، وهو ما ينطبق على الجزائر والتي تحاول الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة منذ إنشائها من جهة، وكذا توقيعها لاتفاق شراكة مع الاتحاد الأوربي والتي ستنضم بموجبه إلى منطقة للتجارة الحرة في أفاق 2017 من جهة أخرى،

أ- العلاقات الأورو-جزائرية من التعاون إلى الشراكة الأورومتوسطية : يعتبر الاتحاد الأوروبي الشريك التجاري الأول للجزائر خلال كل الفترات، حيث أن 70% من الصادرات الجزائرية توجه إلى أوروبا في حين أن أكثر من 60% من واردتها تأتي من أوروبا، في حين أن الميزان التجاري بين الطرفين كان لصالح الطرف الجزائري هذا راجع بالدرجة الأولى إلى صادرات الجزائر من المحروقات إلى أوروبا، أما على صعيد الواردات الجزائرية من السلع الأوروبية فإن أكثر من 60% من إجمالي الواردات هي عبارة عن سلع التجهيز والمنتجات المصنعة ثم تليها المنتجات الزراعية كما هو مبين في الجدول (3).

أ.1. التعاون الأورو- جزائري قبل مؤتمر برشلونة : لم توقع الجزائر خلال الستينات على اتفاقية شراكة مع المجموعة الاقتصادية الأوروبية على غرار ما فعل كل من المغرب وتونس سنة 1969 واستمرت في الحصول على أفضليات جمركية لصادراتها نحو المجموعة وفقا لقرار المجموعة الأوروبية الصادر في 28 مارس 1963، ذلك أن العلاقات بين الجزائر والمجموعة الأوروبية طبعتها خصوصية منذ أواخر الخمسينات جعلتها لا تحتاج إلى قبول وضعية البلد المشارك بشكل قانوني، ولكن ومع نهاية الستينات قررت بعض الدول كإيطاليا رفض مواصلة منح أفضليات للصادرات الجزائرية التي كانت تتلقاها في أسواق المجموعة، الأمر الذي أدى إلى انطلاق المفاوضات الثنائية بين الجزائر والمجموعة الاقتصادية الأوروبية سنة 1972 قصد الوصول إلى اتفاق في إطار السياسة المتوسطية الشاملة التي كانت تتعبها المجموعة آنذاك، وفي 26 أفريل 1976 وقعت الجزائر على غرار باقي الدول المتوسطية على اتفاقية التعاون، والتي دخلت حيز التنفيذ رسميا في نوفمبر 1978.

وبهدف تعميق مجالات التعاون مع دول جنوب المتوسط قامت المجموعة الاقتصادية الأوروبية بوضع سياسة متوسطية متجددة الهدف من ورائها تعميق التعاون المالي والتقني مع هذه الدول وتسهيل نظام استيراد المواد الفلاحية من دول جنوب المتوسط، وفي هذا الإطار تم إصدار النظام 1764-95 بتاريخ 29 جوان 1992 من طرف المجلس الأوروبي، والذي ينص في مادته الأولى على تسريع عملية إلغاء الرسوم الجمركية اتجاه دول جنوب المتوسط من خلال تخفيض التعريفة الجمركية إلى أقل من 2%.

وقصد تمويل مختلف المشاريع الاقتصادية والاجتماعية المدرجة ضمن التعاون الاقتصادي والتقني تم وضع آلية متمثلة في البروتوكولات المالية بلغها عددها أربعة، والتي غطت الفترة (1976-1996)، حيث كانت قيمة هذه المساعدات في البرتوكول الأول144 مليون (ECU)، أما في الثاني فكانت 155 مليون (ECU)، والثالث239 مليون (ECU)، في حين كانت قيمتها في البروتوكول الرابع 350 مليون (ECU)، وقد استبدلت فيما بعد ببرنامج ميدا للمساعدات المالية[8].

أ.2. مؤتمر برشلونة ومسار العلاقات الأورو – جزائرية : انعقد المؤتمر الأورو متوسطي في مدينة برشلونة يومي 27 و28 نوفمبر سنة 1995 ليكون نقطة البداية لمسار برشلونة للشراكة الأورو-متوسطية، والتي مثل إطارا واسعا للعلاقات السياسية والاقتصادية والاجتماعية بين الدول الخمس عشرة الأعضاء آنذاك في الاتحاد الأوروبي[9] والشركاء الإثني عشر في جنوب وشرق المتوسط (الجزائر، قبرص، مصر، إسرائيل، الأردن، لبنان، مالطة، المغرب، السلطة الفلسطينية، سوريا، تونس، تركيا)، ولقد حدد هذا المؤتمر جوانب الشراكة الأورومتوسطية في ثلاثة جوانب أساسية هي : المشاركة السياسية والأمنية، المشاركة الاقتصادية والمالية، والمشاركة الثقافية والإنسانية.

ففيما يخص التعاون الاقتصادي والمالي بين الاتحاد الأوروبي ودول جنوب المتوسط فقد تجلى من خلال برنامج (MEDA) الذي أقره المجلس الأوروبي بمقتضى المرسوم 96/1488 بتاريخ 23 جويلية 1996، فهو يعتبر أساس التعاون الاقتصادي والمالي في إطار الشراكة الأورومتوسطية، فمن خلاله يقوم الاتحاد الأوروبي بمنح مساعدات مالية وتقنية لدول جنوب المتوسط، والهدف من ورائه هو دعم الاستقرار السياسي في هذه الدول هذا في الشق السياسي، أما في المجال الاقتصادي فهو يهدف إلى تهيئة اقتصاديات هذه الدول لإقامة منطقة التبادل التجاري الحر، وتدعيم التعاون في المجال الثقافي والإنساني.

ولقد تجاوزت المساعدة المقدمة من طرف الاتحاد الأوربي لصالح الشركاء المتوسطيين 850 مليون أورو سنة 2005 وحدها، بحيث أن القسم الأكبر من هذه المساعدة قدم في إطار برنامج(MEDA- II) ، بالإضافة إلى القروض التي منحت سنويا والتي قدرت بـ 02 مليون أورو، ولقد صرحت المفوضة المكلفة بالعلاقات الخارجية والسياسة الأوروبية للجوار " بنيتا فيريرو فالدنر" أن مساعدة الاتحاد الأوربي في العالم لم تبلغ مستوى كهذا من قبل، وأن المساعدة معتبرة

جدا وتترجم الأهمية التي يمنحها الاتحاد الأوروبي لعلاقاته مع جيرانه المتوسطيين، مع العلم أن حوالي نصف هذه المساعدة موجه إلى تدعيم برامج الإصلاح الرئيسية التي ترمي إلى ترقية سيادة أحسن وازدهار أكبر[10].

أ.3. اتفاقية الشراكة الأورو جزائرية – قراءة في الأهداف والمحتوى : تعد الجزائر من آخر الدول المغاربية الموقعة على اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي إذ سبقتها في ذلك كل من المغرب وتونس، فبالإضافة إلى الظروف السياسية الصعبة التي عرفتها الجزائر خلال التسعينيات تعتبر خصوصية التي تميز العلاقات الجزائرية الأوروبية سببا في تأخر توقيع هذا الاتفاق، خاصة وأن المشروع الذي طرح آنذاك لا يتلاءم وخصوصيات الاقتصاد الوطني، وهو ما جعل المفاوضات تستمر لمدة 05 سنوات على مدار 21 جولة مقسمة على ثلاث (03) مراحل أساسية[11]، وقد تم التوقيع على اتفاقية الشراكة بالأحرف الأولى يوم 19 ديسمبر 2001 ، وكان التوقيع الرسمي عليه في 22 أفريل 2002 بمدينة فالنسيا (valence) الاسبانية، كما تم المصادقة عليه من البرلمان الجزائري بتاريخ 14 مارس 2005، ودخل حيز التنفيذ في 01 سبتمبر 2005.

ولا تختلف اتفاقية الشراكة الأورو-جزائرية في جوهرها عن باقي اتفاقيات الشراكة التي أبرمتها الدول المتوسطية الأخرى مع الاتحاد الأوروبي، لكن ما يميزها عن اتفاقيات الشراكة الأخرى تضمنها لملفين الجديدين هما : العدالة والشؤون الداخلية وحرية تنقل الأشخاص وبند مكافحة الإرهاب والتعاون المشترك بين الطرفين في هذه المسألة، بحيث يحتوي هذا الاتفاق على 110 مادة تضمنت في البداية شق الحوار السياسي، أبعاده وأهدافه وأهميته ثم الجانب المالي والاقتصادي الذي يخص حرية تنقل السلع والخدمات وكذا حرية تتنقل رؤوس الأموال ثم الجوانب الاجتماعية والتعاون الثقافي[12].

مع التذكير أنه تم وضع إطار مؤسساتي وتنظيمي لهذه الاتفاقية من خلال إنشاء هيئتان مشتركان بين الطرفين، لهما مسؤولية وضع ميكانيزمات واليات تنفيذ هذه الاتفاقية وهما[13] : مجلس الشراكة المكون من مسؤولين من الطرفين (على مستوى الوزراء)، والذي له سلطة أخذ القرارات فيما يخص المسائل المشتركة بين الطرفين، وكذالجنة الشراكة وتتكون من موظفين وخبراء من الطرفين.

ب- الجزائر ومسار الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة : لقد كانت الجزائر قبل الاستقلال تابعة للاتفاقية العامة للتعريفة الجمركية GATT ، لكن انطلاقا من مارس 1965 استفادت الجزائر من التطبيق الفعلي لقواعد هذه الاتفاقية من خلال نظام الملاحظ شأنها في ذلك شأن الدول النامية تطبيقا للمادة 26 من الاتفاقية، ولم تتقدم بطلب التعاقد في الاتفاقية إلا في 30 أفريل 1987، وانطلاقا من ذلك تم تشكيل فوج عمل في جويلية 1987 لدراسة ملف الجزائر، وشاركت الجزائر في جولة الأوروغواي كعضو ملاحظ ووقعت على القرار النهائي بمراكش في 01 جانفي 1995، ولكن بتحول GATT إلى المنظمة العالمية للتجارة تحاول الجزائر منذ سنوات استيفاء الشروط اللازمة للانضمام إليها، ففي جوان 1996 قدمت الجزائر رسميا طلب الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

ومما لا شك فيه أن سعي الجزائر للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، يقف وراءه مجموعة من الأهداف التي تسعى الجزائر إلى تحقيقها والتي يمكن إيجازها فيما يلي[14] :

- **إنعاش الاقتصاد الوطني :** من خلال ارتفاع حجم وقيمة المبادلات التجارية خاصة عند ربط التعريفة الجمركية عند حد أدنى وحد أقصى، والامتناع عن استعمال القيود الكمية، مما قد ينتج عنه زيادة في الواردات من الدول الأعضاء وبالتالي زيادة المنافسة التي يمكن أن تستغلها الجزائر كأداة ضغط لإنعاش الاقتصاد الوطني.

- **تحفيز وتشجيع الاستثمارات :** إن انضمام الجزائر إلى المنظمة قد يفتح لها المجال ويمنحها فرصة أكبر لجلب المستثمرين الأجانب، وذلك من خلال استفادتها من الاتفاقية الخاصة بالاستثمارات في مجال التجارة، والتي تعود باستثمارات هامة على الجزائر.

- **التأكيد على إرادة الجزائر في الانفتاح على التجارة العالمية :** وهو ما يعتبر في نفس الوقت وسيلة تسهل تحقيق الركائز الأساسية للسياسة التجارية الخارجية والمتمثلة في تنويع الصادرات من خلال ترقية الصادرات خارج المحروقات، الرفع من مستوى التنافسية في القطاع الصناعي، والتحكم في واردات الجزائر من المواد الغذائية وبالتالي تقليص حجم فاتورة الواردات الغذائية[15].

وقصد تحقيق هذه الأهداف تقدمت الجزائر رسميا بطلب الانضمام إلى المنظمة العالمية في شهر جوان من سنة 1996 عندما قدمت مذكرة المساعدة لإدارة المنظمة التي أودعتها لدى سكرتاريتها تحتوي على دراسة وافية للأوضاع الاقتصادية وكذا السياسية ومعلومات عن التجارية الخارجية وسياسة الدعم الممنوح للمصدرين، كما تشمل جداول التعريفات الجمركية المعمول بها، وانطلقت بذلك مفاوضات الجزائر المارطونية للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، ومنذ تأسيسها ، فان المجموعة المكلفة بمشروع انضمام الجزائر قد عقدت عشر اجتماعات لدراسة نظام التجارة الجزائري، تقديم تقرير عن أعمالها وبرتوكول الانضمام، إضافة إلى مشروع قرار الانضمام لهيئة اتخاذ القرار التي تتمثل في المؤتمر الوزاري، وكان على الجزائر الدخول في مفاوضات ثنائية وأخرى متعددة الأطراف[16].

إلا أنه ورغم مساعي الجزائر للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة والتنازلات التي قدمتها منذ سنة 1996 تاريخ تقديمها ملف الانضمام، لم تفتح هذه الأخيرة الأبواب لها رغم انضمام العديد من الدول التي باشرت المفاوضات بعد الجزائر، ويرجع ذلك إلى مجوعة من الأسباب يمكن حصرها فيما يلي :

- **أسباب متعلقة بمصداقية الملف الجزائري :** تتمثل في غياب إستراتيجية واضحة، وارتكاز الجزائر على نفس النمط من المفاوضات التي جرت مع الاتحاد الأوروبي على الرغم من الرهانات والمعطيات المختلفة بالإضافة إلى :

- عدم تفويض المفاوض الجزائري صلاحيات كبيرة، وتضييق مساحات التفاوض وهوامش الحركة لديه وتبني النظرة المعتمدة على تغليب السياسة على الخبرة والاعتمادات الإيديولوجية السياسية على المعطيات التقنية، وهو ما يحول التفاوض إلى عمل سياسي أكثر منه اقتصادي.

- عدم تحديد أي رزنامة أو برنامج واضح، وعدم دقة المعطيات المقدمة خاصة منها الإحصائية، فتغيير الحكومات وتعاقب القوانين وتضارب المعطيات المقدمة من كل هيئة جزائرية أفقد الملف الجزائري مصداقيته نتيجة عدم الاستقرار المؤسساتي والإطار التشريعين وعدم تحديد خيارات اقتصادية واضحة ودقيقة.

- البطء المسجل في تجسيد الإصلاحات والتعهدات المقدمة، قلل من وزن الملف الجزائري للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

- **أسباب متعلقة بشروط الانضمام الخاصة بالدول النامية :** إن الدول التي لم تنضم بعد تدفع ثمنا باهظا، لأن الانضمام في السابق كان أيسر وبشروط أسهل، وكلما تأخرت في الانضمام كلما أصبحت الشروط والالتزامات أقصى وأعسر، حيث تشترط معظم الدول الصناعية أن يكون مستوى التزامات الدول الطالبة للعضوية أعلى من تلك الالتزامات التي تعهدت بها الدول المؤسسة للمنظمة راغبة في إبقاء سيطرتها على التجارة العالمية، وهو ما يزيد من صعوبات انضمام الجزائر، كما لا يمكن الاستفادة من التدابير التفضيلية التي تمنحها المنظمة لصالح الدول النامية، حيث أنه من أهم النقاط التي تم استنتاجها من تجارب الانضمام والتي تمثل الصعوبات التي تتلقاها الدول المفاوضة بهدف الانضمام، هي صعوبة الحصول على صفة الدولة النامية أو الأقل نموا حيث أصبحت هذه الصفة لا تمنح بسهولة حتى ولو كانت الدولة نامية فعلا كما حدث مع الصين والمملكة العربية السعودية.

وفيما يخص الجزائر فالملاحظ هو تأخر بداية المفاوضات الثنائية إلى غاية بداية سنة 2002 نظرا للشروط التعجيزية التي فرضتها الدول المشاركة في المفاوضات متعددة الأطراف والتي صعب تنفيذها نظرا للأوضاع الاقتصادية للجزائر آنذاك، ولكن وانطلاقا من سنة 2002 بدأت الجزائر تستجيب لشروط المنظمة، وهي في طريق مطابقة قوانينها وتشريعاتها مع قواعد المنظمة، إلا أنه من الواضح أن الخطوات التي قامت بها الجزائر لحد الآن لم ترق بعد إلى مستوى المعايير الدولية المعتمدة والتي مكنت من انضمام العديد من الدول إلى المنظمة والتي منها من باشر المفاوضات بعد الجزائر.

- **أسباب متعلقة بطبيعة الاقتصاد الجزائري :** وتتعلق أساسا بالأزمة السياسة والأمنية في الجزائر، إذ أن المشاكل السياسية والأمنية التي عانت منها الجزائر خاصة في فترة التسعينيات أين عانت الجزائر من ظاهرة الإرهاب، والتي أدت إلى التغيير المستمر للحكومات والقوانين واختلاف المعطيات المقدمة إلى المنظمة، وكذلك عدم قدرتها على تحديد خيارات اقتصادية دقيقة ،بالإضافة إلى التحرير الكامل للتجارة الخارجية، والأسعار الداخلية للغاز، قضية المؤسسات التجارية التابعة للدولة وحماية حقوق الملكية الفكرية، إعادة النظر في بعض الضرائب المفروضة على عمليات الاستيراد واحتكار الدولة لقطاع الخدمات.

رابعا : الرؤى المستقبلية للتجارة الخارجية في ظل الشراكة الدولية

إن اتفاق الشراكة الموقع بين الاتحاد الأوروبي والجزائر، والذي دخل حيز التطبيق اعتبارا من شهر سبتمبر 2005 له، وكذا انضمام الجزائر المرتقب إلى المنظمة العالمية للتجارة وما سيترتب عنه بعد إقامة منطقة حرة للحركية الاقتصادية المتعلقة بالسلع والخدمات، ورؤوس الأموال، والكفاءات والأيدي العاملة، والمنظومة المؤسسية وما يرتبط بها من تحرير للمبادلات التجارية، وانسياب لرؤوس الأموال، وانتقال للأيدي العاملة والكفاءات، يطرح مجموعة من التساؤلات حول الآثار والانعكاسات المرتقبة على قطاع التجارة الخارجية، وكذا الإجراءات التي اتخذتها الدولة لمواجهة هذه التحديات.

أ- الآثار والانعكاسات المحتملة لاتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي على قطاع التجارة الخارجية : يكتسي اتفاق الشراكة الأوروبي-الجزائري أهمية بالغة لما سيترتب عنه بعد فترة 12 سنة (انطلاقا من 2005) من إقامة منطقة حرة للحركية الاقتصادية، سيترتب عنه حتما أثار وانعكاسات على قطاع التجارة الخارجية.

أ.1. الآثار المحتملة على الميزان التجاري : ويجب التمييز بين الآثار المتوقعة على بنية الصادرات والواردات :

- **بالنسبة للصادرات :** تتشكل الصادرات الجزائرية أساسا من المحروقات، فهي تمثل أكثر من 97% من مجموع

الصادرات، ولما كانت صادرات المحروقات لا تشملها عملية التحرير فانه يتوقع أن الاستفادة من عملية التصدير أن تكون محدودة وتقتصر على بعض القطاعات فقط، كالصادرات التي تتمتع بمرونة طلب عالية داخل السوق الأوروبية والتي تتمتع فيها بميزة نسبية، وعموما فإن الصادرات الجزائرية سوف لن تعرف آثار سلبية في منطقة التبادل الحر، ويعود ذلك إلى عاملين أساسيين: وجود تشابه ضعيف للصادرات الجزائرية مع صادرات باقي الدول المتوسطية نحو الاتحاد الأوروبي من جهة، وعلى صادرات الدول المقبلة على الانضمام للاتحاد الأوروبي من جهة أخرى، وتبقى أكثر الدول المتوسطية احتمالا لتعرض صادراتها اتجاه الاتحاد الأوروبي آثار سلبية هي: تركيا، تونس، المغرب، إسرائيل بسبب تعرض صادراتهم للأثر المزدوج[17].

- **بالنسبة للواردات :** إن دخول اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي حيز التنفيذ يعني الشروع في الإزالة التدريجية للرسوم والحقوق الجمركية لواردات الصناعة الجزائرية من الاتحاد الأوروبي، حيث سيمس ذلك أزيد من 53% من مجموع الواردات الجزائرية، فمن دون شك فإن الآثار المتوقعة على الواردات تكون في شكلين: أولا ارتفاع الواردات المتأتية من الاتحاد الأوروبي (أي إحداث أثر تحويل التجارة بسبب أن المنتوجات الأوروبية التي تدخل تفرض عليها رسوم جمركية أقل من تلك القادمة من دول أخرى)، وثانيا ارتفاع أسعار بعض السلع المستوردة والتي تتمثل أساسا في المنتجات الغذائية بسبب خفض الدعم الموجه للفلاحين الأوروبيين[18].

أ.2. الآثار المرتقبة على الشركاء التجاريين : إن غالبية الشركاء التجاريين للجزائر هم دول أوروبية، وبالتالي فإن التأثيرات على الشركاء التجاريين تكون جد هامة، باعتبار أن هذه الدول تمثل القوى المسيطرة على الوحدة النقدية الأورو، بحيث تبقى طبيعة الآثار المتوقعة على الشركاء التجاريين والمتعاملين الاقتصاديين متوقفة على مدى نجاح الأورو واستقراره في المستقبل، فلحد الآن تسيطر دول منطقة الأورو على حجم المبادلات التجارية على حساب الشركاء الآخرين كالولايات المتحدة الأمريكية وكندا وتركيا الذين لا يمكنهم منافسة دول الأورو في المدى القصير والمتوسط.

ب- الآثار والانعكاسات المحتملة للانضمام إلى OMC على قطاع التجارة الخارجية : بالمقابل فإن انضمام الجزائر المرتقب إلى المنظمة العالمية للتجارة يطرح مجموعة من التساؤلات حول مدى الآثار والانعكاسات الايجابية من جهة، والسلبية من جهة أخرى على قطاع التجارة الخارجية في الجزائر، هذه الانعكاسات ستمس بالدرجة الأولى السياسة الجمركية الوطنية في اتجاهين مختلفين، الأول ايجابي والثاني سلبي كما سيتم إبرازه فيما يلي.

ب.1. الانعكاسات الايجابية على السياسة الجمركية الوطنية : إن انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة سيكون له انعكاسات ايجابية على النظام الجمركي الجزائري نبرزها فيما يلي :

- إن انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة لن يكون له أي أثر خاص على السياسة الجمركية للجزائر، وذلك كون أن كل الإجراءات المفروضة من طرف اتفاقيات المنظمة محتواة في النظام الجمركي الحالي كما هو الحال بالنسبة لتقييم البضائع على أساس القيمة التعاقدية، كما أن الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة سيسمح بإرساء سياسة تجارية دائمة من خلال ضبط الرسوم الجمركية وتحديد القيود والاستثناءات بشكل نهائي، بالإضافة إلى مبدأ الدولة الأولى بالرعاية الذي مازال في مرحلة التفاوض[19].

- ستلتزم الجزائر بتخفيض التعريفة الجمركية على السلع الزراعية بنسبة 24% على مدى عشر سنوات، واستبدال كافة الإجراءات والعوائق التجارية بالتعريفة الجمركية، فانضمام الجزائر إلى الفضاء التجاري الدولي يزيد من حركة السلع والخدمات على مستوى التجارة الخارجية، وبالرغم أن التنوع في السلع وزيادة نشاط الاستيراد، ودخول سلع جديدة كانت محصورة من قبل سيزيد من حصيلة الرسوم الجمركية.

- فيما يتعلق بالإجراءات الجمركية فإن اندماج الاقتصاد الوطني في الفضاء التجاري العالمي يلزم إدارة الجمارك بتسهيل الإجراءات الجمركية للواردات، فتضطر هذه الأخيرة إلى الاعتماد على التقنيات الحديثة في التسيير، كتوسيع شبكة الإعلام الآلي على مستوى المكاتب الجمركية مثلا، لان عملية تسيير البضائع مهمة جدا، كما أن توسيع استعمال الإعلام الآلي يسهل من الإجراءات الجمركية للبضائع، ويساعد على اتخاذ قرارات سليمة وسريعة، وهذا بالاعتماد على المعلومات التي يتم الحصول عليها من قبل أنظمة العبور، وهكذا يتم تحديث إدارة الجمارك وتطويرها.

- يمكن تسهيل الإجراءات الجمركية بوضع برنامج عمل لتوفير المعلومات وتبسيط الإجراءات كالتقليل من الوثائق المطلوبة في ملفات التخليص الجمركي وتخفيض مدة بقاء البضائع في الموانئ والمستودعات، ووضع البضائع في متناول المستوردين في أقرب الآجال، وبالتالي تخفيض سعر تكلفة إقامة البضائع[20].

ب.2. الانعكاسات السلبية على السياسة الجمركية الوطنية : ومن أهم سلبيات التي قد تنجم عن انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة على السياسة الجمركية الوطنية ما يلي[21] :

- إن الانضمام إلى المنظمة يعني الخضوع إلى القوانين العالمية للتجارة الدولية وفقدان الحرية في وضع القوانين باستقلالية تامة.

- تصبح الجزائر سوق دولية للدول المصدرة لأن كل الشروط التجارية تتوفر فيها، والمتعلقة بالموقع الجغرافي كونها تعد قلب إفريقيا وبوابة للقارة الأوروبية وكذا بسبب انخفاض حقوق ورسوم التصدير، وخاصة لأن المواطن الجزائر يتميز بصفة المستهلك واسع الأذواق ومتعدد النفقات، وهو ما يؤدي إلى إغراق السوق الوطنية بالمنتجات الأجنبية والتي قد تدخل إلى الوطن بطرق غير شرعية.

- تطبيق مبادئ المنظمة سيكون له نتائج سلبية على العوائد الجمركية بسبب التخفيض في الحقوق الجمركية، والتي تبلغ حوالي 02 مليار دولار سنويا، وإن تخفيض وإلغاء الحواجز الجمركية يؤدي إلى الانخفاض في الإيرادات المالية لتغطية النفقات الحكومية.

- الامتيازات التعريفية تأثر سلبا على المخطط الجبائي وذلك لانعدام النسب عن حقوق الخزينة العمومية، وهذه الخسارة تخفض عن طريق تطوير التبادلات الخارجية كمثال لذلك المستثمرين الأجانب والضرائب.

- المنافسة الكبيرة التي سوف تشكلها السلع الواردة إلى الإقليم الجزائري سوف تؤدي بالمنتوج الجزائري إلى التلاشي تدريجيا إن لم نقل زوال عملية التصنيع نهائيا وتبقى المحروقات الصادرات الوحيدة التي تتميز بها الجزائر الشيء الذي سوف يزيد من هوة الأزمة خاصة لأنها تعتمد على كل عائدات المحروقات لتلبية الحاجيات الداخلية، وتبقى الجزائر تعتمد على الجباية البترولية فقط.

- زيادة العجز في ميزان المدفوعات بسبب انخفاض في الرسوم الجمركية وإنشاء المناطق الحرة، وكذا احتكار السوق الداخلي من طرف المؤسسات الأجنبية.

- تحصيل إيرادات جمركية أقل بسبب مشكلتي التقييم الجمركي وقواعد المنشأ.

ت- السياسات المنتهجة لمواجهة الآثار والانعكاسات المرتقبة على قطاع التجارة الخارجية : إن حتمية الاندماج في الاقتصاد العالمي بالإضافة إلى المشاكل الاقتصادية التي عرفتها الجزائر نهاية الثمانينات دفع بالسلطات للشروع في إصلاحات اقتصادية مست كل المجالات ومنها قطاع التجارة الخارجية في إطار التحول إلى اقتصاد السوق، وفي بداية الألفية الثالثة تم تسريع وتيرة هذه الإصلاحات قصد تهيئة الاقتصاد الوطني للشراكة مع الاتحاد الأوروبي وكذا الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة.

ت.1. إصلاح النظام الجمركي وانتهاج سياسة جمركية مطابقة للمعايير الدولية : لقد عرف النظام الجمركي الجزائري إصلاحات عديدة، كانت كل مرة تؤدي إلى هيكلة التعريفة الجمركية الجزائرية سواء عن طريق تقليص عدد المعدلات الجمركية، أو تخفيض قيمة هذه المعدلات مرة أخرى حيث انتقلت من 125% كأقصى نسبة سنة 1986 إلى 45% سنة 2000، ولكن ورغم كل هذه الإصلاحات التي عرفها النظام التعريفي الجمركي إلا انه كان مازال بعيدا عن المعايير الدولية والاستحقاقات الدولية التي تنتظر الجزائر (اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي والانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة)، وهو ما تطلب إعادة النظر في هيكلة التعريفة الجمركية من جديد، حيث حمل الأمر رقم 01-02 الصادر في سنة 2001 تعديلات جديدة على هيكل التعريفة الجمركية من خلال تقليص عدد المعدلات من جهة وخفض قيمتها من جهة أخرى، وفي هذا الإطار تم تخفيض القيمة القصوى للرسوم الجمركية إلى 30% بعدما كانت 45% في سنة 1999، حيث تأسست تعريفة جمركية جديدة كما يوضحه الجدول (4)، تحدد نسبها كما يلي : 5% للمواد الأولية ومواد التجهيز، 15% للمنتجات المصنعة و30% للسلع الاستهلاكية، وإلغاء القيمة لدى الجمارك وتعويضها بالرسوم الجمركية ذات المفعول المماثل (DAP) بمعدل[22] 60%.

كما عرفت سنة 2004 صدور الأمر 03-04 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها، يهدف هذا الأمر إلى تحديد القواعد العامة لعمليات الاستيراد والتصدير، حيث ينص هذا الأمر على كل عمليات تصدير واستيراد المواد تنجز بكل حرية، ويستثنى من مجال تطبيق هذا الأمر عمليات استيراد وتصدير المواد التي تخل بالأمن وبالنظام العام وبالأخلاق[23].

أما اليوم وفي إطار تنفيذ الالتزامات الدولية التي تنتظر الجزائر، سواء تعلق الأمر باتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي وإنشاء منطقة للتبادل التجاري الحر بين الطرفين في آفاق 2017 وكذا مفاوضات الجزائر المستمرة للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة ، فإن نظام التعريفة الجمركية يضم في الوقت الحالي (03) نسب تم تحديدها حسب درجة تصنيع المنتجات وهذا بالإضافة إلى الإعفاءات ، كما أنه لم تعد هناك رسوم جمركية ذات مفعول مماثل إذ تم إلغاء وبصفة نهائية الحق الإضافي المؤقت (DAP) بحلول نهاية 2005 والذي تم إنشاءه سنة 2001 بنسبة 60%، كما كرس قانون الجمارك القيمة التعاقدية المتعامل بها في اتفاقية (GATT) كطريقة وحيدة للتقييم الجمركي[24].

ت.2. ترقية الصادرات خارج المحروقات : إن فكرة ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر مطروحة اليوم أكثر من أي وقت مضى، بالنظر إلى الحالة الاقتصادية للجزائر وبالأخص بالنسبة للتوازنات المالية للجزائر في المستقبل ذلك أن الصادرات النفطية (البترول والغاز) تعتبر زائلة بمرور الزمن، هذه الصادرات النفطية كانت ولا تزال مسيطرة على هيكل الصادرات الجزائرية كما يوضحه الجدول (5).

ولمواجهة هذه التحديات الكبيرة اتخذت الجزائر منذ سنوات طويلة مجموعة من الإجراءات لترقية الصادرات خارج المحروقات، غير أنها لم تأتي بالنتائج المرجوة، ولهذا فقد كثفت الجزائر من جهودها في هذا المجال خاصة في العشرية الأخيرة، حيث مست هذه الإجراءات كل الجوانب التي تتعلق بعمليات التصدير والتي نبرزها فيما يلي :

- **الإجراءات المؤسساتية :** إن عملية تحرير التجارة الخارجية التي شرعت فيها الجزائر في بداية التسعينات هدفها تطوير المبادلات التجارة بالأخص الصادرات خارج المحروقات، وهو ما تطلب إنشاء مجموعة من الهيئات بهدف الوقوف على هذه الإستراتيجية الوطنية، ومن بين هذه الهيئات هناك[25] :

- الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات (CAGEX) : من بين المهام الموكلة إليها ضمان تأمين الصادرات الجزائرية من الأخطار السياسية وكذا الأخطار التجارية.

- المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات (CNCPE) : من بين مهامه المساهمة في تحديد الأهداف الأساسية للإستراتيجية المتعلقة بتطوير الصادرات، وكذا المشاركة في تطوير البرامج والإجراءات المتخذة في إطار ترقية الصادرات خارج المحروقات.

- الوكالة الوطنية لترقية الصادرات خارج المحروقات (ALGEX) : وقد كلفت هذه الوكالة بالمساهمة في تطوير المنتجات المحلية وتنويع الصادرات الجزائرية من خلال المشاركة في وضع إستراتيجية وطنية لترقية الصادرات خارج المحروقات.

- **الإجراءات التنظيمية :** تتعلق الإجراءات التنظيمية أساسا بتسهيل عمليات التصدير من خلال تبسيط هذه العملية، و تحفيزها من خلال الإعفاءات الضريبية والدعم المالي :

- **التحرير الكلي لعمليات التصدير :** إن عملية التصدير في الجزائر لا تخضع لأي موافقة أو ترخيص مسبق، هذا التحرير يتجسد في التسجيل البسيط للمصدريين في السجل التجاري، وكذا إجبارية التوطين البنكي وإرجاع عائدات التصدير بالعملة الصعبة استنادا إلى نظام بنك الجزائر رقم 13-91.

- **الإعفاءات الضريبية :** إن من أهم الامتيازات التي ستفيد منها المصدرون تتعلق بـ[26] :

* **الرسم على النشاط المهني (TAP) :** إذ لا يتم إدخال ضمن رقم الأعمال الخاضعة للرسم على النشاط المهني كل عمليات بيع ونقل السلع الموجهة أساسا لعملية التصدير.

* **الرسم على القيمة المضافة (TVA) :** حسب المادة 14 من TCA فإن العمليات التالية من الرسم على القيمة المضافة وتتعلق بالعمليات المتعلقة بتصنيع وبيع السلع الموجهة أساسا إلى التصدير، وكذا العمليات المتعلقة بتصنيع وبيع السلع الوطنية الموجهة إلى المحلات تحت رقابة الجمارك.

* **الضريبة على أرباح الشركات (IBS) :** تستفيد من الإعفاءات الضريبية كل الشركات التي تقوم ببيع السلع والخدمات الموجهة لعملية التصدير، باستثناء عمليات النقل البري والبحري والجوي، عمليات إعادة التأمين والبنوك.

- **الدعم المالي**: تم تأسيس الصندوق الخاص لترقية الصادرات (FSPE) بموجب قانون المالية لسنة 1996، حيث تخصص موارده لتقديم الدعم المالي للمصدرين في نشاطات ترقية وتسويق منتجاتهم في الأسواق الخارجية، كما تمنح إعانات الدولة عن طريق الصندوق الخاص لترقية الصادرات لفائدة أي شركة مقيمة تقوم بإنتاج ثروات أو تقدم خدمات ولكل تاجر مسجل بصفة منتظمة في السجل التجاري وينشط في مجال التصدير، حيث يتم تحديد مبلغ إعانة الدولة المتاحة بإشراف وزارة التجارة وحسب نسب تحدد مسبقا وفقا للموارد المتوفرة[27].

- **التسهيلات المتعلقة بعمليات التصدير :** قصد التحفيز على القيام بعمليات التصدير، تم اتخاذ إجراءات أخرى قصد تسهيل هذه العملية وتبسيطها، وذلك في كل من الموانئ والمطارات وفي الحدود البرية وكذلك من خلال تبسيط سير عمليات التصدير، هذه الإجراءات تتمثل في[28] :

- **التسهيلات الجمركية** : لتشجيع عمليات التصدير وتسهيل الإجراءات المتعلقة بها، تم إعفاءها من الضرائب الجمركية، واستجابة لانشغالات المصدرين فإن إدارة الجمارك اتخذت مجموعة من الإجراءات الجمركية قصد تسهيل مهمة المصدرين مثل الإعفاء من دفع الكفالة في إطار القبول المؤقت للتغليفات المستعملة للسلع الموجهة للتصدير.

- **التسهيلات على مستوى الموانئ :** تم اتخاذ مجموعة من الإجراءات التسهيلية من طرف المؤسسة الوطنية للجزائر (EPAL) منذ سنة 2003 تتمثل في إقامة مخازن لاستلام السلع الموجهة للتصدير، إنشاء منطقة خاصة على رصيف الموانئ لتحضير السلع الموجهة لعملية التصدير، الإعفاء لمدة 10 أيام من تكاليف تخزين السلع الموجهة للتصدير... الخ.

الخلاصة : إن الرهانات المستقبلية التي ستواجه قطاع التجارة الخارجية في الجزائر كبيرة ومتعددة وذلك راجع إلى توقيع الجزائر لاتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي من جهة، وكذا انضمامها المرتقب إلى المنظمة العالمية للتجارة، ورغم اتخاذ السلطات لمجموعة من الإجراءات إلا أنها تبقى غير كافية ويجب تدعيمها بإجراءات أخرى تصب كلها في إطار واحد هو تحقيق أهداف السياسة التجارية الجزائرية المتمثلة خاصة في تنويع المبادلات وترقية الصادرات خارج المحروقات، هذه الإجراءات تكمن في :

- الاستفادة من الفترة الانتقالية التي يمنحها اتفاق الشراكة مع الاتحاد الأوروبي والمقدرة باثني عشر سنة (ابتداءا من 2005) والمساعدات المالية المقدمة في إطار برنامج (MEDA)، وكذا الامتيازات التي تمنحها المنظمة العالمية للتجارة لأعضائها من الدول النامية قصد مواصلة الإصلاحات في قطاع التجارة الخارجية.

- دعم الإصلاحات في القطاع الفلاحي من خلال تدعيم برامج المخطط الوطني للتنمية الفلاحية (PNDA) وهو ما سيساهم حتما في التخفيض من قيمة الفاتورة الغذائية وترقية الصادرات خارج المحروقات.

- إعادة النظر في السياسة الصناعية الحالية باعتماد دراسات للمحيط الصناعي والتنافسي، وكذا ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمساعدة على إنشاءها باعتبارها أساس اقتصاديات العديد من الدول المتقدمة كما هو الحال بالنسبة لإيطاليا، ولما لهذه المؤسسات من دور في تنويع الصادرات خارج المحروقات.

- الاهتمام بقطاع الخدمات الذي يشكل اليوم أزيد من 20% من حجم التجارة العالمية، خاصة فيما يتعلق بالخدمات المصرفية وذلك من خلال مواصلة الإصلاحات المصرفية، وكذا فتح المجال أمام القطاع الخاص، بالإضافة إلى الاهتمام بالخدمات الأخرى كقطاع الاتصالات وتكنولوجيا، وكذا قطاع السياحة والخدمات السياحية.

- إصلاح النظام الجمركي الوطني باعتباره أحد الأجهزة الرئيسية في حماية الاقتصاد الوطني من المخاطر الخارجية ، وكذا إصلاح المنظومة الجبائية التي مازالت تعاني، وذلك لتخفيف الأثر الموازني السلبي للتفكيك الجمركي على المالية العامة للدولة.

- استقطاب المزيد من الاستثمارات الأجنبية خاصة في ظل ما توفره الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات (GATS) وكذا في ظل الاتفاقية الموقعة مع الاتحاد الأوروبي خاصة فيما يتعلق بانتقال رؤوس الأموال وهذا بتوفير كل الظروف المناسبة بالقضاء أو على الأقل التقليل من العراقيل التي تقف في وجه المستثمرين.

ملحق الجداول :

الجدول (1) : تطور الصادرات الجزائرية (1998-2009) – الوحدة : مليون دولار

السنوات	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
الصادرات النفطية	9,86	12,08	21,419	18,484	18,091	23,939	31,302	45,094	53,429	58,831	77,345	42,600
صادرات خ المحروقات	358	438	612	648	734	673	788	907	1.180	1.332	1.945	1.050
المجموع	10.22	12.52	22.03	19.13	18.83	24.61	32.08	46.00	54.61	60.16	79.29	43.68

Source: Direction Générale des douanes – Centre National de l'informatique et des Statistiques (CNIS).

الجدول (2) : تطور الواردات الجزائرية (1998-2009) – الوحدة: مليون دولار

السنوات	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
مواد غذائية	2.533	2.307	2.415	2.395	2.740	2.678	3.597	3.587	3.800	4.954	7.810	5.810
سلع تجهيز صناعي	3.120	3.219	3.068	3.435	4.423	4.955	7.139	8.452	8.528	10.026	13.090	15.040
المجموع	9.403	9.164	9.173	9.940	12.009	13.534	18.308	20.375	21.456	27.631	39.470	39.100

Source: Direction Générale des douanes – Centre National de l'informatique et des Statistiques (CNIS).

الجدول (03) : تطور الميزان التجاري الأورو الجزائري (1980-2009)-الوحدة: مليار دولار

السنوات	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2009
الصادرات	25,8	37,3	7,59	6,63	13,79	25,59	23,33
الواردات	27,4	30,1	5,83	6,38	5,25	11,25	20,64
م.تجاري	-1,6	7,2	1,76	0,25	8,54	14,34	2,69

المصدر: من إعداد الباحث بناءا على مصادر مختلفة

الجدول (4) : تطور التعريفة الجمركية في الجزائر خلال الفترة (1992-2002)

السنوات	نسب التعريفة الجمركية المطبقة						عدد المعدلات
1992	%3	%7	%15	%25	%40	%60	06
1996	%3	%7	%15	%25	%40	%50	06
1997	-	%5	%15	%25	%45	-	04
1998	%3	-	%15	%25	%45	-	04
1999	-	%5	%15	%25	%45	-	04
2001	-	%5	%15	%25	%40	-	04
2002	-	%5	%15	%30	-	-	03

المصدر: من إعداد الباحث بناءا على مصادر مختلفة.

الجدول (05) : تطور الصادرات خارج المحروقات (1980-2009)-الوحدة: مليون دولار

	1980		1990		2000		2009	
	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة	القيمة	النسبة
صادرات خ المحروقات	242,7	1,55	439,2	3,89	612	2,8	1.050	2,40
المجموع	15.612	100	11.303	100	22.031	100	43.680	100

المصدر : من إعداد الباحث بناءا على مراجع مختلفة.

المراجع والإحالات :

[1]- محمد الأطرش : " هموم اقتصادية عربية – حول تحديات الاتجاه نحو العولمة الاقتصادية "، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، الطبعة الثانية، 2005، ص 226.

[2]- جاسم محمد" التجارة الدولية "، دار زهران للنشر، عمان - الأردن، 2006، ص25.

[3]- احصاءيات المنظمة العالمية للتجارة على موقعها : www.wto.org

[4]- عبد المطلب عبد الحميد : " العولمة الاقتصادية- منظماتها، شركاتها، تداعياتها " الدار الجامعية، الإسكندرية، 2006، ص 254.

[5]- Bouzidi M'hamsadji Nachida: " 5 essais sur l'ouverture de l'économie Algérienne", Algérie, ENAG éditions, 1998, P 15.

[6]- هذه المواد هي المواد المحرمة شرعا والمواد الممنوعة لأغراض صحية واجتماعية، المواد الممنوعة من الاستيراد بشكل مؤقت، و المواد الغذائية التي تتمتع بدعم من الدولة.

[7] - Karim Nashashibi et autres :" l'Algérie stabilisation et transition a l'économie de marché ", Fonds Monétaire International, Washington, USA, 1998, p 84.

[8] - Un quart de siècle de coopération, document de la Délégation de CE en Algérie, page 05.

[9]- دول الاتحاد الأوروبي : بلجيكا، الدانمرك، ألمانيا، اليونان،اسبانيا، فرنسا،ايرلندا، إيطاليا، لكسمبورغ، بريطانيا، النمسا، البرتغال، فنلندا، السويد وهولندا.

[10] - معطيات مندوبية الاتحاد الأوروبي في الجزائر على الموقع: www.deldza.ec.europa.eu

[11] - Samy Amine: " 18 rounds de négociations ", Mutations – publication trimestrielle éditée par la chambre de commerce et d'industrie (CACI), Algérie, N° 39, 2002, pp 24-25.

[12]- للمزيد من التفاصيل يرجى الرجوع إلى المرسوم الرئاسي السابق رقم 159-05.

[13]- براق محمد – ميموني سمير : " الاقتصاد الجزائري ومسار برشلونة- دراسة تحليلية للجانب الاقتصادي لاتفاق الشراكة الأورو-جزائرية "، ملتقى دولي حول آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس– سطيف، 13-14 نوفمبر 2006، ص 09.

[14]- ناصر دادي عدون- محمد منتاوي : " الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة – أسباب الانضمام، النتائج المرتقبة ومعالجتها "، دار المحمدية العامة، الجزائر، 2003، ص135.

[15] - Mouloud Hedir:" l'économie algérienne a l'épreuve de l'OMC ", éditions ANEP, Algérie, 2003, pp 243-244.

[16] - كمال رزيق – مسدور فارس: " انعكاسات انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة " ، الملتقى الوطني الأول حول الاقتصاد الجزائري في الألفية الثالثة، جامعة سعد دحلب- البليدة،21-21 ماي 2002، ص 2-3.

[17] - قطاف ليلى : " الاقتصاد الجزائري ومسار برشلونة- دراسة تحليلية للجانب الاقتصادي لاتفاق الشراكة الأورو-جزائرية "، ملتقى دولي حول آثار وانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، جامعة فرحات عباس– سطيف، 13-14 نوفمبر 2006، ص ص 08-09.

[18] - نفس المرجع السابق، ص ص 06-07.

[19] - Déclaration de " Sid Ali Lebbib "ancien directeur générale des douanes nationales, journal liberté, 12 avril 2004.

[20]- منتاوي محمد: " المنظمة العالمية للتجارة وانضمام الجزائر إليها، والآثار المرتقبة على الاقتصاد الوطني"، رسالة ماجستير – تخصص مالية، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، 2003.، ص 143.

[21]- طويل آسيا: " دور الجمارك في حماية الاقتصاد الوطني في ظل التغيرات الدولية الراهنة "، رسالة ماجستير – فرع تخطيط ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001، ص ص199-200.

[22]- الأمر01-02 المؤرخ في 20أوت 2001 – الجريدة الرسمية رقم 47 لسنة 2001.

[23] - الأمر رقم 03-04 المؤرخ في 19 جويلية 2003 والمتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها.

[24] - Zbiri Abdelhakim:" la libération du commerce extérieur et le dispositif législatif et réglementaire ", une journée d'étude sur les reformes législatives et réglementaires dans le secteur de commerce, ministère de commerce, avril 2007, pp 04-06.

[25] - Documents de l'agence nationale de promotion de commerce extérieur sur le site officiel de l'agence : www.algex.dz

[26] - le recueil relatif aux avantages et facilitations accordées aux exportations hors hydrocarbures: document de la direction de promotion des exportation – ministère du commerce, avril 2007, p05.

[27] - معطيات وزارة التجارة على الموقع الرسمي للوزارة : www.mincommerce.gov.dz

[28] - Documents de l'agence nationale de promotion de commerce extérieur (ALGEX) sur le site officiel de l'agence: www.algex.dz

دراسة تحليلية لوضعية الصادرات الصينية خلال عاميّ 2001– 2007

عائشة بن عطاالله *
جامعة الأغواط - الجزائر

ملخص : سنعمل من خلال هذه الدراسة، على بحث وضعية الصادرات الصينية خلال عاميّ 2001– 2007، أي منذ انضمام الصين لمنظمة التجارة العالمية حتى بداية أزمة الرهن العقاري داخل الولايات المتحدة الأمريكية، وصولاً لاستخلاص خصائص الصادرات الصينية التي بلورت فيما بعد أداء القطاع أثناء الأزمة المالية العالمية.

الكلمات المفتاح : معدل الاعتماد على الصادرات، هيكل الصادرات، أسواق الصادرات، الصين.

تمهيد : مرت أكثر من ثلاثين سنة على انفتاح الدولة الصينية على العالم الخارجي، وانتهاجها مساراً اقتصاديا جديداً مكنها من بلوغ أعلى المراتب الإقتصادية، فالصين حالياً تمثل ثاني أقوى إقتصاد في العالم، وتشير التوقعات إلى أن الاقتصاد الصيني بإمكانه تخطي هذا الرقم ليصبح الاقتصاد الأقوى عالمياً خلال الفترة القادمة، و لعّل أبرز ما يشد انتباه العالم لهذا التطور المذهل حجم الصادرات الصينية التي باتت تغزو أسواق العالم دون استثناء، وبناءاً على ذلك إرتأينا أن ندرس وضعية الصادرات الصينية خلال الفترة بين عام 2001 حيث انضمت الصين لمنظمة التجارة العالمية، حتى بداية ظهور الأزمة المالية العالمية الحالية، إثر أزمة الرهون العقارية داخل الولايات المتحدة الأمريكية خلال عام 2007، معتمدين في ذلك على المنهج الوصفي التحليلي لمجموعة من البيانات التي يمكن من خلالها التّعرف عن كثب على وضعية الصادرات الصينية خلال فترة الدراسة وبعدها، وذلك من خلال المحاور التالية :–

1. نظرة عامة على أداء التجارة الخارجية الصينية؛

2. تحركات وخصائص الصادرات الصينية؛

3. تحليل هيكل الصادرات الصينية؛

4. منشأ وأسواق الصادرات الصينية.

1. نظرة عامّة على أداء التجارة الخارجية الصينية

شهدت التجارة الخارجية الصينية نمواً كبيراً، بعد عملية الإصلاح والانفتاح الاقتصادي الذي انتهجته الصين بداية من سنة 1978، حيث سجلت التجارة الخارجية للصين أرقماً قياسية ساهمت في بناء النسيج الاقتصادي، وتعظيم حصة الصين في السوق الدولية.

1.1. مساهمة التجارة الخارجية في الاقتصاد الصيني : يتم التّعرف على مدى مساهمة التجارة في اقتصاد ما، وتقدير نسبة مساهمة التجارة الخارجية لهذا الاقتصاد في الناتج المحلي الإجمالي بحساب معدل الاعتماد على التجارة الخارجية[1]، والذي يمكن وصفة على أنه :

– معدل يستخدم كمؤشر لقياس مدى اعتماد اقتصاد بلد ما على الصادرات والواردات التجارية، كما يعكس درجة إرتباط اقتصاد البلد بالاقتصاد العالمي[2]؛

– نسبة إجمالي حجم التجارة الخارجية للناتج المحلي الإجماليGDP[3].

ويمكن أن ينقسم معدل الاعتماد على التجارة الخارجية إلى معدل اعتماد على الصادرات ومعدل اعتماد على الواردات. من خلال تحليل بيانات معدل الاعتماد على التجارة الخارجية ومعدلي الاعتماد على الصادرات والواردات في الصين

* aicha_benatallah@yahoo.com

خلال عاميّ 2001-2007 الصادرة عن المكتب الوطني الصيني للإحصاء، نجد أن معدل الاعتماد على التجارة الخارجية سجل نسبة 38.47% سنة 2001 و 66.20% سنة 2007، و ذلك بمعدل نمو سنوي مقدر بحوالي 5%، في حين سجل معدل الاعتماد على الصادرات 20.09% و 37.00% سنة 2011 و2007 على التوالي بمعدل نمو سنوي قدره 2 نقطة مئوية خلال نفس الفترة، ليسجل معدل الاعتماد على الواردات 18.38% و39.10% خلال سنة 2001 و2007 على التوالي و ذلك بمعدل نمو سنوي قدره 3 نقطة مئوية خلال الفترة ذاتها. حيث مثل معدل الاعتماد على الصادرات النسبة الأكبر من معدل الاعتماد على التجارة الخارجية بفارق أدنى يتراوح بين 1 و 2 نقطة مئوية وحد أقصى بين 5 و 6 نقطة مئوية، عدا سنة 2007 حيث تجاوز معدل الاعتماد على الواردات معدل الاعتماد على الصادرات بفارق 2 نقطة مئوية ليسجل 39.10% و 37.00% على التوالي .

وتشير البيانات إلى تعاظم دور التجارة الخارجية في الاقتصاد الصيني، وهذا ما يظهر من خلال بيانات معدل الاعتماد على التجارة الخارجية في الصين بالمقارنة بباقي دول العالم، حيث يأخذ معدل الاعتماد على التجارة الخارجية الصيني منحاً تصاعدياً، ليسجل زيادة مضاعفة خلال العشر سنوات بين عاميّ 1980-1990، و زيادة مقدرة بـ 10 نقاط مئوية بعد عشر سنوات أخرى في سنة 2000.

2.1. الميزان التجاري الصيني : تشير معطيات الميزان التجاري الصيني، إلى وجود تذبذبا في الفائض المحقق خلال الفترة بين 01\2001 – 12\2007، ليسجل أول عجزاً له بـ 2.26 مليار دولار في شهر أفريل 2004[4]، ليسجل فائضاً خلال الفترة المتبقية إلى نهاية سنة 2007، وذلك ناتج عن المعدلات المحققة في نمو إجمالي الصادرات الصينية.

3.1. مساهمة التجارة الخارجية الصينية في الاقتصاد العالمي : تمثل الصين حالياً أحد أهم المشاركين الرئيسيين في السوق الدولية، فبعدما كانت مساهمة التجارة الخارجية في الاقتصاد الصيني لا تعد أن تذكر رغم موارد البلاد الوفيرة، إلا انه ومنذ بداية الحكومة الصينية في إصلاح سياساتها الإقتصادية وفتح اقتصادها الذي يعتمد على النظام الاشتراكي سنة 1970، بدأ تصاعد ونمو القطاع الخاص الصيني و الأجنبي، والذي يمثل حالياً أحد أهم دعائم الاقتصاد الصيني .

وفق إحصاءات وزارة التجارة الصينية، نجد أن نسبة إجمالي الصادرات الصينية لإجمالي صادرات العالم تحقق معدل نمو سنوي قدره 0.3 نقطة مئوية خلال الفترة بين عامي 2001 و2007، في حين سجل معدل النمو السنوي لنسبة إجمالي الصادرات والواردات الصينية إلى إجمالي صادرات وواردات العالم خلال نفس الفترة معدل 0.3 نقطة مئوية وهو نفس المعدل المحقق في نسبة إجمالي الواردات الصينية لإجمالي واردات العالم .

2. تحركات و خصائص الصادرات الصينية

سنقوم برصد تحركات الصادرات الصينية من خلال تتبع إجمالي الصادرات وتحركات معدل الاعتماد على الصادرات، ومن ثم سنقوم باستخلاص خصائص أداء الصادرات انطلاقا من بيانات تحركاتها.

1.2. إجمالي حجم الصادرات : بلغ إجمالي الصادرات الصينية 1216 مليار دولار سنة 2007، ما مثل زيادة سنوية مقدرة بـ 26% بداية من سنة 2000، وهذا راجع للأسباب التالية : أولاً- زيادة تنافسية المنتجات التصديرية الصينية وتوّسع حصتها في السوق الدولية ؛ ثانياً- تنامي دور الإستثمار الأجنبي في الصين، والذي لعب دوراً مهماً في نمو الصادرات الصينية، حيث ساهم وبشكل كبير في نقل التقانات والتكنولوجيا الجديدة، إضافة للدور الإيجابي الذي لعبته في تحفيز الصناعات الصينية في ظل المنافسة التي تفرضها شركات الإستثمار الأجنبي ؛ ثالثاً- استمرار عملية إصلاح نظام التجارة الخارجية والذي تم اعتماده منذ وقت مبكر منذ القرن التاسع عشر، إضافة لارتفاع مساهمة القطاع الخاص الصيني في مجال التصدير .

2.2. معدل الاعتماد على الصادرات : بلغ معدل الاعتماد على التجارة الخارجية في الصين 66.20% سنة 2007، في حين سجل معدل الاعتماد على الصادرات 37.00%، وتجدر الإشارة إلى أن بعض الدول كفرنسا، بريطانيا، كوريا وألمانيا يبلغ متوسط معدل الاعتماد على التجارة الخارجية فيها 30%، و يفوق هذا المعدل نسبة 70% في بعض دول جنوب شرق أسيا[5]، إلا أن الصين تمثل الاقتصاد الأبرز الذي يحقق أعلى المستويات في هذا المجال، مع تزايد الدور الذي تلعبه الصادرات في الاقتصاد الصيني منذ الانفتاح الاقتصادي. ومن خلال تتبعنا للتطورات الحاصلة في كل من معدل الاعتماد على التجارة الخارجية و معدل الاعتماد على الصادرات في الصين، نجد أن معدل الاعتماد على

الصادرات يأخذ منحاً تصاعدياً و متناغماً مع معدل الاعتماد على التجارة الخارجية، و ذلك راجع إلى أن معدل الاعتماد على الصادرات في الصين يمثل أكثر من نصف 1/2 معدل الاعتماد على التجارة الخارجية، وهو ما يعد ميزة حقيقية للتجارة الخارجية الصينية.

3.2. خصائص الصادرات الصينية : في عام 1987، تم تصنيف ما يقرب من ربع 1/4 صادرات الصين بأنها منتجات يرتفع الطلب عليها في جميع أنحاء العالم، وفي سنة 2000 ارتفع هذا الرقم ليصل إلى نسبة 60%، حيث تُبين مؤشرات تركيز الصادرات بأن عرض الصادرات الصينية متنوع للغاية مقارنة بباقي الدول الأخرى[6]، وهو ما يضفي على الأنشطة التصديرية الصينية سمة التنوع والديناميكية العالية.

وتشير الاتجاهات الحالية إلى تزايد المحتوى التكنولوجي للصادرات الصينية، أي أن الصادرات الصينية تتحوّل تدريجياً من السلع المصنعة البسيطة نسبياً، نحو المزيد من المنتجات المتطورة. ففي منتصف سنة 1980 شكلت المنتجات الأولية والمواد المصنعة نسبة 90% من الصادرات الصينية التي تتمثل أساساً في الموارد الأولية ومنتجات ذات تكنولوجيا منخفضة، وبحلول عام 2002 انخفض هذا الرقم ليصل إلى 50%، وفي نفس السنة ارتفعت نسبة صادرات الصين من المنتجات ذات التكنولوجيا الفائقة من نسبة أقل من 5% إلى 30%، ما يمثل جلياً اتجاه الصين نحو إضفاء العنصر التكنولوجي في منتجاتها التصديرية.

3. تحليل هيكل الصادرات الصينية

1.3. نمو صادرات المنتجات فائقة التكنولوجيا والمنتجات الكهروميكانيكية : وفقاً لبيانات المكتب الوطني الصيني للإحصاء، سجل متوسط النمو السنوي لإجمالي للصادرات والواردات التجارية خلال عاميّ 1979–2007 نسبة 17.4%، حيث بلغ المتوسط السنوي لنمو الصادرات التجارية وحده نسبة 18.1%، كما وصلت نسبة إجمالي الصادرات الصينية لإجمالي الصادرات العالمية 8.8% سنة 2007 [7]، لتحتل الصين بذلك المركز الثاني من حيث سرعة نمو الصادرات. كما بلغ إجمالي صادرات المنتجات الصناعية إلى إجمالي الصادرات الصينية نسبة 49.7% سنة 1980، ليرتفع بعد ذلك إلى نسبة 94.9% سنة 2007 محققة زيادة قدرها 45.2 نقطة مئوية. أما صادرات المنتجات الميكانيكية والكهربائية، فقد مثلت نسبة 7.8% من إجمالي الصادرات الصينية سنة 1980، لتحقق نسبة 57.6% سنة 2007، أما صادرات المنتجات ذات التكنولوجية العالية فوصلت إلى نسبة 28.6% من إجمالي الصادرات الصينية خلال نفس السنة.

حيث حافظ إجمالي الصادرات الصينية على وتيرة ارتفاع مستمرة، مثلت المنتجات الصناعية نسبة آخذة في التزايد من إجمالي المنتجات الصينية، وجدير بالذكر أن المنتجات الصناعية مثلت وبشكل مباشر نسبة 90% من الصادرات الصينية مع بداية سنة 2001، في حين شهدت الصادرات الصناعية من المنتجات الكهربائية والميكانيكية والمنتجات فائقة التكنولوجيا نسبة متزايدة من إجمالي الصادرات، لتحتل بذلك المركز المهيمن من الصادرات. ووفقاً للنظام المتناسق لتوصيف السلع Harmonized System (HS) [8]، نجد أن صادرات منتجات الشركات الكهروميكانيكية وشركات المنتجات فائقة التكنولوجيا احتلت نسبة 54.5% من إجمالي صادرات أكبر 200 شركة عاملة في مجال التصدير في الصين، حيث مثلت العمود الأول من مختلف أنواع الشركات لاسيما شركات المعلومات الإلكترونية، و التي كانت لها الأسبقية في ترتيب الشركات المصدرة.

وتوزعت أولى عشر منتجات تصديرية في الصين خلال سنة 2007 كالتالي: آلات ومعدات نقل 47%، نسيج، مطاط ومنتجات معدنية 18%، منتجات كيميائية 5%، مواد غذائية 3%، معادن ووقود 2% و25% منتجات أخرى.

2.3. تراجع نسب التجارة التجهيزية : منذ سنة 2007، كثفت وزارة التجارة الصينية جهودها لتعديل سياسات التجارة التجهيزية، فوفقاً لإحصاءات ذات الوزارة، نلحظ تعرض معدل الضريبة على المنتجات التصديرية كثيفة العمالة لإعادة التقييم، لكن مع عدم إمكانية التغيير في اتجاه ترقية التجارة التجهيزية، حيث أن هذه السياسات تسهم في تحسين و تطوير الهيكل الصناعي، وتساعد في الحد من نسبة التجارة التجهيزية، وتحسين مستوى الابتكار المستقل للشركات الصينية. فمنذ عام 2002 حققت شركات الإستثمار الأجنبي اختراقا كبيرًا في مجال التصدير، حيث مثلت التجارة التجهيزية مباشرة نسبة تجاوزت 50% من إجمالي الصادرات التجارية الصينية، في حين أظهرت النسبة الكلية اتجاه منخفض تدريجياً لنسب التجارة التجهيزية، كما أظهرت التنافسية للمنتجات الصناعية الصينية وفقاً للتصنيف المعياري للتجارة

الدولية (SITC) خلال الفترة الممتدة بين عاميّ 2001– 2006 ارتفاعاً متواصلاً، مسجلة معدل 0.0959 و 0.2050 سنة 2001 و 2006 على التوالي، على خلاف باقي المنتجات الأخرى.

3.3. تزايد حصة صادرات شركات الإستثمار الأجنبي والشركات الخاصة : شهد نشاط شركات الإستثمار الأجنبي دوراً متنامياً، حيث أصبحت تتمتع بموقع مهيمن و قوة مؤثرة في هيكل التجارة الصينية، فقد مثلت تجارة الشركات الخاصة نصف التجارة الخارجية للصين. في سنة 2006 شكل إجمالي أعمال شركات الاستثمار الأجنبي في مجال التصدير والاستيراد نسبة 58.9% من إجمالي الاستثمارات الأجنبية في الصين، ليبلغ بذلك فائضها التجاري نسبة 51.4% من إجمالي الفائض التجاري الصيني. كما احتلت شركات الإستثمار الأجنبي نسبة 62.5% من إجمالي صادرات أكبر 200 شركة عاملة في المجال التصدير سنة 2005، في حين مثلت حصة الشركات المملوكة للدولة 28.5%، أما باقي الشركات فكانت حصتها 9%.

تُوضح بيانات التغيرات الحاصلة في معدلات مساهمة الشركات العاملة في مجال التصدير في الصين خلال عاميّ 2001–2007 الصادرة عن وزارة التجارة الصينية، هيمنة صادرات الشركات الأجنبية على إجمالي الصادرات الصينية بنسبة مساهمة متزايدة تفوق 50 بالمائة خلال السنوات السبعة، تليها الشركات المملوكة للدولة و التي أخذت نسب مساهمتها في التراجع ، وهو ما انعكس على أداء الشركات الخاصة - احتلت الترتيب الأخير- حيث شهدت تزايداً ملحوظاً في نسبة مساهمتها في الصادرات الصينية .

4. منشأ و أسواق الصادرات الصينية

1.4. منشأ الصادرات الصينية : اعتمادا على نموذجيّ Mould & Die [9]، نجد أن مصدر معظم الصادرات الصينية يتمثل في عشر مقاطعات رئيسية هي : قوانغدونغ Guangdong، تشيجيانغ Zhejiang، جيانغسو Jiangsu، شنغهاي Shanghai، شاندونغ Shandong، تيانجين Tianjin، فوجيان Fujian، ليانونينغ Liaoning، بيجين Beijing و وانهوي Anhui.

ومثلت كل من مقاطعة Guangdong، Jiangsu، Shanghai، Zhejiang، Shandong على التوالي المقاطعات الخمسة الأولى المصدرة في الصين خلال عاميّ 2001–2007.

2.4. أسواق الصادرات الصينية : لقد شهدت التجارة الصينية ازدهاراً في تبادلاتها، ولاسيما في العقدين الماضيين، حيث ارتفعت الصادرات الصينية من 25 مليار دولار سنة 1984 إلى 383 مليار دولار سنة 2003، وهو ما مثل قفزة من نسبة 1.5% إلى 5.8% في حصتها من الصادرات العالمية[10]، وبالاعتماد على ذات النموذجين (Mould & Die)، نجد أن أسواق التصدير الرئيسية للصين تتمثل في: هونغ كونغ، اليابان والولايات المتحدة الأمريكية، وفي درجة ثانية تأتي أسواق كل من : ألمانيا، الهند، تايوان، إسبانيا، فرنسا، البرازيل والفيتنام[11]، وتجدر الإشارة هنا إلى أن معظم الصادرات الصينية نحو هونغ كونغ هي عبارة عن تجارة ترانزيت، وبالتالي فإن الوجهة النهائية لهذه الصادرات ستتفرق فيما بعد.

ومن خلال تتبعنا لترتيب الشركاء التجاريين العشرة الأوائل للصين خلال عامي 2000–2007، نجد أن كل من اليابان والاتحاد الأوروبي يتبادلان الترتيب الأول و الثالث على التوالي خلال عامي 2000–2002 و2005–2007، في حين حافظت الولايات المتحدة الأمريكية على ترتيبها كثاني اكبر شريك تجاري للصين، و تراوح الترتيب الرابع و الخامس بين كل من الآسيان وهونغ كونغ، أما الترتيب السادس و السابع فبين كوريا و تايوان، ليأتي في الترتيب الثامن و التاسع كل من استراليا و روسيا، أما الترتيب العاشر فتراوح بين كندا و الهند.

الخلاصة : يمكن الإشارة في نهاية هذه الدراسة لمجموعة من الخصائص التي ميزت أداء الصادرات الصينية خلال عاميّ 2001-2007، والتي ساهمت بشكل جلي في بلورت أداءها خلال الأزمة المالية العالمية :-

أ. حجم الصادرات وحصتها السوقية : شهد إجمالي الصادرات الصينية وتيرة نمو متسارعة ومتزايدة مع مرور الوقت، ويسهم الطلب العالمي المتنامي على المنتج الصيني، في حفاظ الصادرات الصينية على مركزها الريادي في السوق الدولية.

ب. دور الصادرات في الاقتصاد الصيني : يُظهر معدل الاعتماد على الصادرات منحاً تصاعدياً، وذلك نتيجة لاهتمام الحكومة الصينية بقطاع الصادرات، وعملها المتواصل على تنويع وتطوير منتجاتها التصديرية، وهو ما يمثل الدور المحوري للصادرات في النمو الاقتصادي للصين.

ج. تنافسية الصادرات : انضمام الصين لمنظمة التجارة العالمية، كان بمثابة محفز جديد للحكومة الصينية لترقية صادراتها، وجعلها السلعة الأولى في السوق الأوروبية والعالمية، وهو الأمر الذي ساهم ولحد كبير في رفع المحتوى التكنولوجي للسلع الصينية و توسع نطاق أسواق الصادرات الصينية، وهو ما يُمثل بالضبط نتاج إستراتيجية الحكومة الصينية القاضية بتنويع صادراتها وتوسيع أسواقها، بغرض زيادة تنافسية الصادرات الصينية في السوق الدولية، وتنويع المخاطر من خلال تنويع الأسواق.

الإحالات والمراجع :

[1]. يتم حساب معدل الإعتماد على التجارة الخارجية بالإعتماد على طريقيتين : تتمثل الطريقة الأولى في إيجاد نسبة إجمالي التجارة الخارجية، بما في ذلك إجمالي الصادرات والواردات إلى الناتج المحلي الإجمالي، وهو الأسلوب الأكثر شيوعاً في حساب هذا المعدل، أما الطريقة الثانية فتتمثل في إيجاد نسبة القيمة المضافة الصناعية لإجمالي التجارة الخارجية، و هي الطريقة التي أعتمدت من طرف البنك العالمي للمقارنة بين مستويات الإنفتاح الخارجي للإقتصادات.

[2].Li Jian & Huang Huan, Analysis Status and Cause of China Foreign Trade Dependence Degree, Coastal Enterprises and Science and Technology Magazine, GuangXi Academy of Siences, N.12, 2006, P4.

[3].Yang Cuihong & Pei Jiansuo, Import Dependence of Foreign Trade: A Case of China, Paper for the 16th International Conference on Input Output Technique, July 2-6, 2007, Istanbul, Turkey, P2.

[4]. عجز في الميزان التجاري الصيني للمرة الأولى منذ 6 سنوات، موقع قناة بي بي سي، 2010/4/10، تاريخ التصفح 2011/12/23، على الرابط

http://www.bbc.co.uk/arabic/business/2010/04/100410_dh_china_economy_tc2.shtml

[5].Henan Provincial System Information, China Economic in 2010: the Export-Oriented Economic Model; Problems and Prospects, on the fellow link:

http://www.ha.stats.gov.cn/lh/sjsj/qgjj/webinfo/2011/01/1291597837381211.htm

[6]. Javier Silva-Ruete, The development of China's export performance. alternate executive director of the IMF for the constituency of Argentina, Bolivia, Chile, Paraguay, Peru, and Uruguay, at a conference at the central reserve bank of Peru Lima, Peru, March 7.2006.

[7]. Liu JianLi, China's export trade structure, analysis of competitiveness changes and trade policy, Reform of Economic System Magazine, Social Sciences Academy of Sichuan Province N.01, 2009, P12-13.

[8]. النظام المتناسق لتوصيف السلع Harmonized System : هو جدول معتمد لتصنيف وتبويب السلع وفق أسس متفق عليها عالمياً بموجب إنفاق النظام المنسق لوصف وترميز السلع، وهو نظام مقبول عالمياً في مجال التصنيف التجاري، أستحدث نظام HS لتصنيف السلع بتاريخ 1988/01/01، يتم إستخدامه من قبل 190 دولة كأساس للتعاريف الجمركية ولتجميع البيانات والإحصائيات حول التجارة الدولية، يشتمل تصنيف HS على أكثر من 98% من السلع التي يتم الإتجار بها عالمياً، أي حوالي 5000 مجموعة من السلع. وُضع هذا النظام لتحقيق أهداف إحصائية و اقتصادية ولتسهيل عملية التبادل التجاري، عدّل في السنوات 1990، 1996 و2002. النظام المتناسق هو تصنيف دولي من ستة أرقام تم تطويره من قبل منظمة الجمارك العالمية World Customs Organization WCO وبعض الدول وسعته إلى تصنيف من ثمانية أرقام لأغراض التصدير وإلى تصنيف من عشرة أرقام لأغراض جمركية. يستخدم لغايات معرفة نسبة الرسم المطبق على أي سلعة من خلال الرجوع إلى الفهرس Nomenclature، يتم ترتيب السلع على درجة التصنيع التي لحقت بها وهي:1/ مواد خام. 2/ منتجات نصف مصنعة. 3/ منتجات جاهزة توزع ضمن المجموعات التالية: الحيوانية، النباتية، الثروات الطبيعية، المنتجات الصناعية. المعلومات مأخوذة من المعهد العربي للتخطيط/الكويت، تاريخ التصفح 2011/12/25، على الرابط http://www.arab-api.org/course18/c18_3-2.htm

[9]. Die :قالب (أسطمبة) (فورمة): فورمه من معدن صلب أو خشب به سكاكين مساطر للقطع و التحزيز، تستخدم لتحزيز وقطع أو عمل تأثيرات بارزة على أجزاء أو غفل من الورق أو البلاستيك. جزء معدني يستخدم لتشكيل البلاستيك المنصهر إلى أفراخ، قضبان أو أي شكل آخر. Mould :قالب (تشكيل): تجويف يتم فيه صب أو دفع مادة منصهرة (زجاج، معدن، بلاستيك) لتتشكل بالشكل المطلوب المماثل الداخلي للقالب."التعريفات مأخوذة من موقع وزارة التجارة و الصناعة المصرية، قطاع نقطة التجارة الدولية المصرية، قاموس التعبئة والتغليف، تاريخ التصفح: 2011/12/26، على الرابط

http://www.tpegypt.gov.eg/Arabic/PackingDict.aspx?id=

[10]. Javier Silva-Ruete, The development of China's export performance, Ibidem.

[11].Wang Jinzhen, China’s National Export Strategy and CCPIT’s Role, Paper for 7th World Conference of TPOs; The Hague, The Netherlands, 2008,13-14 October 2008.

المواقع المرجعية :

1. China National Bureau of Statistics http://www.stats.gov.cn/english/

2. China General Administration of Customs http://www.customs.gov.cn/publish/portal0/

3. China Ministry of Commerce http://english.mofcom.gov.cn/

4. Trading economics http://www.tradingeconomics.com/

5. Starmass International www.starmass.com

تحليل دور بيئة الأعمال العربية في دعم تنافسية المؤسسات الاقتصادية في إطار الوحدة الاقتصادية العربية

عبد الله قلش*
جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف - الجزائر

ملخص : نهدف من خلال هذا البحث إلى دراسة دور عوامل بيئة الأعمال العربية في دعم تنافسية المؤسسات الاقتصادية في إطار الوحدة الاقتصادية العربية، ومن اجل ذلك قمنا بتحليل مختلف العوامل المكونة لهذه البيئة بناءا على دراسة تطورها التاريخي واتجاهاتها المستقبلية واهم آثارها على المؤسسات الاقتصادية وفرصها التسويقية، وبناءا على ذلك تم دراسة عوامل دعم القدرات التنافسية لهذه المؤسسات كالموارد الإقتصادية وما تتميز به من تنوع وتباين في التوزيع مما يعتبر دافعا قويا للوحدة الاقتصادية العربية، إضافة إلى تحليل تنافسية المؤسسات الاقتصادية العربية عالميا بناءا على مجموعة من المؤشرات، ثم تحليل مناخ الأعمال في الدول العربية ومدى جاذبية هذه البيئة للاستثمار وتحليل أثر ذلك على تنافسية المؤسسات الاقتصادية.

الكلمات المفتاح : التنافسية، الفرص التسويقية ، المؤسسات الاقتصادية، الوحدة الاقتصادية العربية.

تمهيد : تعتبر المؤسسة الاقتصادية حلقة مهمة في إتمام الدورة الإقتصادية، ومحور أساسي في التنمية الاقتصادية وذلك أنها المسئولة عن أنشطة الإنتاج والتوزيع والتخزين وغيرها من الأنشطة التي تساهم بشكل مباشر أو غير مباشر في إيجاد وسائل وأدوات إشباع الحاجات والرغبات للأفراد، ولا ينحصر دورها في تحقيق التنمية الاقتصادية فحسب بل يمتد إلى جوانب أخرى كالمساهمة في التطور والتقدم العلمي والتكنولوجي والتنمية الاجتماعية والثقافية والبشرية، لذا فأي جهود وبرامج تنموية يجب أن تتضمن تنمية ودعم هذه المؤسسات وتسهيل عملها وتوفير لها الفرص المناسبة للظهور والنمو والبقاء.

إن فرص تأسيس ونمو المؤسسات الاقتصادية وبقائها لا يقتصر على ما تمتلكه من موارد وإمكانيات بشرية ومادية ومالية فحسب بل يكون ذلك مرتبط ارتباطا شديدا بمدى فعالية الطرق المتبعة في استغلال تلك القدرات والمهارات الداخلية، وتوجيهها نحو استغلال الفرص وتجنب التهديدات، فتحليل فرص نجاح تلك المؤسسات وتحديد وضعيتها التنافسية لابد وان يقوم على بعدين أساسيين وهما البعد الداخلي والذي ينعكس في نقاط القوة والضعف للمؤسسة، والبعد الخارجي الذي يحدد بالفرص والتهديدات التسويقية، من هذا يتضح أن لبيئة المؤسسة بما تحمله من فرص والتهديدات دور وأثر كبير على إمكانيات نجاح المؤسسة وبقائها.

بالنظر للدور التنموي للمؤسسة الاقتصادية وأهمية البيئة التسويقية في دعم تنافسية هذه الأخيرة، فيمكن للحكومات العربية التركيز على تنمية ودعم المؤسسة كسبيل لتحقيق تنمية شاملة ومستدامة، وهذا من منطلق تحسين بيئة الأعمال وزيادة جاذبية الاستثمارات العربية البينية، فبناءا على هذا يمكن صياغة السؤال الرئيسي لبحثنا هذا على النحو الآتي :

ما هو دور العوامل البيئية في دعم تنافسية المؤسسات الاقتصادية في ظل الوحدة الاقتصادية العربية ؟

ويمكن تحليل الإشكالية الرئيسية للبحث إلى أسئلة فرعية على النحو الآتي :

- ما هو مستوى تنافسية المؤسسات الاقتصادية العربية على المستوى العالمي ؟
- ما هي العوامل البيئية التي يمكن أن تساهم في دعم تنافسية المؤسسات الاقتصادية العربية ؟
- كيف يمكن للمؤسسات الاقتصادية العربية مواجهة مختلف المخاطر واستغلال الفرص المتاحة في إطار الوحدة الاقتصادية العربية ؟

وبناءا على الإشكالية المطروحة لموضوع البحث سنقوم بتناول العناصر التالية :

1. تقييم عام لتنافسية المؤسسات الاقتصادية العربية ؛
2. العوامل البيئية المساهمة في دعم تنافسية المؤسسات الاقتصادية العربية ؛
3. العوامل المساهمة في إضعاف تنافسية المؤسسات الاقتصادية العربية.

1. تقييم عام لتنافسية المؤسسات الاقتصادية العربية

لتقييم تنافسية المؤسسات الاقتصادية بشكل عام في قطر ما يتعين بحث وتحليل بعض المؤشرات والعوامل الدالة على ذلك كتحليل التنافسية الكلية للاقتصاد وللقطاع، وتحليل أهم مكاسب هذه المؤسسات من الشهادات العالمية كشهادات الجودة، إضافة إلى اعتماد حجم المؤسسات بالمقارنة مع المؤسسات العالمية، وفيما يلي تحليل عام لأهم تلك المؤشرات :

* kabd.dz@gemail.com

1.1. التنافسية الكلية للدول العربية : تعتبر التنافسية الكلية للاقتصاد الوطني أمرا مهم لفهم مدى قوة الاقتصاد وفعالية المؤسسات وقدرته على إحداث التنمية، كما أن هناك علاقة قوية بين التنافسية الكلية وتنافسية المؤسسات الاقتصادية لكون أن هذه الأخيرة تشكل وحدة أساسية وجوهرية في إحداث الأنشطة الاقتصادية، ولهذا يكون من المهم جدا بحث تطور تنافسية الدول كمدخل لفهم تنافسية مؤسساتها ومعرفة قدرة بيئات تلك الدول على دعم تنافسية المؤسسات وتوفير لها المزايا التنافسية، وعند تحليل هذا المؤشر حسب ما ورد في تقرير التنافسية العربية لسنة 2009 الصادر عن المعهد العربي للتخطيط، والذي تضمن تنافسية لعدد من الدول العربية إضافة إلى ثلاث دول للمقارنة وتبين أن هناك فجوة بين تنافسية الدول العربية ودول المقارنة بلغت حوالي 49%.[1] وهذا ما يعبر عن ضعف تنافسية الدول العربية وذلك راجع لضعف مؤسساتها الاقتصادية وعدم قدرتها على مواجهة التحديات التنافسية وخاصة تلك المرتبطة بالمنافسة الأجنبية، إضافة إلى ذلك احتواء بيئة الأعمال العربية على معوقات ومخاطر كالفساد الإداري وضعف البنية التحتية وغيرها، حيث سنعمل على تحليل هذه العناصر لاحقا.

2.1. تحليل القيمة المضافة للصناعات العربية : تعتبر القيمة المضافة لصناعة ما مؤشرا مهما لقياس تنافسية المؤسسات العاملة بهذا القطاع، والجدول (01) يوضح لنا تطور مساهمة القيمة المضافة للصناعات التحويلية للدول العربية بالمقارنة مع مجموعات دول أخرى حسب إحصاءات منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية.

حيث يبين لنا هذا الجدول أن متوسط مساهمة القيمة المضافة للصناعة التحويلية إلى الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة من 2005 إلى 2007 بلغ حوالي 15.4% لمجموعة الدول الصناعية وحوالي 20.3% بالنسبة لمجموعة الدول النامية بما فيها الدول العربية، بينما لم يشكل سوى 9.4% بالنسبة لمجموعة الدول العربية كما شهدت تلك النسبة تراجعا نسبيا من 9.7 إلى 9.3%، ويشير تدني هذه النسبة لدى الدول العربية بالمقارنة مع مجموعات الدول الأخرى إلى تدني تنافسية قطاع الصناعات التحويلية، بحيث أن مجموعة الدول العربية تغلب على اقتصادياتها الصناعات الاستخراجية التي تحتل النسبة الأكبر من الناتج المحلي الإجمالي حيث تبلغ نسبة القيمة المضافة في هذه الصناعات حوالي 30.4 %.[2] بينما تشكل نسبة هذه القيمة في الصناعات التحويلية 10.2%، وفي قطاع الخدمات 45.6%.

حسب تحليلات التقرير الاقتصادي الموحد الصادر عن صندوق النقد العربي لمؤشرات التنافسية الصناعية للدول العربية إتضح أن 16 دولة تتميز بتنافسية في منتجات صناعية تشمل الزيوت والشحوم والكيماويات والمنتجات البلاستكية والأسمدة والملابس والمنتجات الجلدية والإسمنتية والألمنيوم.

وباستخدام مؤشر التخصص الدولي (لافاي)[3] يتضح أن لبعض الدول العربية ميزة نسبية في عدد من المنتجات الصناعية كما يوضحها الجدول (02)، فمثلا الأردن يملك ميزة نسبية في أربع منتجات منها الأسمدة والمنسوجات والكيماويات غير عضوية والملح والكبريت.

وعند تحليل الهيكل القطاعي للناتج المحلي الإجمالي للدول العربية حسب ما يوضحه الجدول (03)، نلاحظ أن قطاع الصناعات الاستخراجية يحتل نسبة كبيرة في اقتصاديات الدول العربية إذ تفوق هذه النسبة 30% خلال الفترة 2000 إلى 2009 بينما تبلغ الصناعات التحويلية نسبة 10% فقط، وتتراوح باقي قطاعات الإنتاج بما فيها الزراعة بين 5 و6% فقط، هذا ما يدل على أن اقتصاديات الدول العربية لا زالت تعتمد على الصناعات الاستخراجية وعلى رأسها النفط بينما تتميز القطاعات الأخرى بضعف التنافسية، ومن جهة أخرى تظهر التحليلات أن هناك تباين في هذه النسب بين الدول العربية فمثلا نجد أن قطاع الصناعات التحويلية بلغ المرتبة الأولى في الدول النفطية كليبيا مثلا بنسبة 48.4%، وقد احتل القطاع الزراعي المرتبة الأولى في السودان بنسبة 30.4% أما في سوريا فقد احتل قطاع التجارة والمطاعم المرتبة الأولى بنسبة 33.5%، هذا التنوع والتباين بين تنافسية القطاعات لدى الدول العربية يوفر لها دوافع ومزايا مهمة للتكامل وتعزيز العمل العربي المشترك، كما أن ضعف تنافسية بعض القطاعات في بعض الدول يوحي بوجود فرص تسويقية واستثمارية متاحة أمام المؤسسات الاقتصادية العربية.

وعند عرض هيكل الصادرات الإجمالية للدول العربية لعام 2009، تبين أن الوقود والمعادن يشكل 70.8% والسلع غير مصنفة 9.6% أما السلع الزراعية: 3.1% والمصنوعات 16.4% .[4] فمن خلال تحليل هيكل الصادرات العربية يتضح أنها تعتمد بشكل كبير على الصناعات الاستخراجية، حيث تحتل نسبة تفوق 70%، بينما باقي القطاعات بما فيها الصناعات التحويلية والآلات فهي تحتل نسب ضعيفة، وهذا يدل على ضعف تنافسية هذه القطاعات وعدم قدرة المؤسسات بهذه القطاعات على دخول الأسواق العالمية، أي ضعف تنافسيتها بالمقارنة مع تنافسية المؤسسات العالمية. ونجد نسبة أداء اقتصاديات الدول يختلف من دولة إلى أخرى فمثلا احتلت السعودية الترتيب رقم 18 عالميا من حيث قيمة الصادرات السلعية بقيمة تصل إلى 189 مليار دولار وبذلك تقدر نسبتها إلى العالم بـ 1.5%. وتلتها في الترتيب الإمارات العربية المتحدة بقيمة 175 مليار دولار بحيث تقدر نسبتها إلى العالم بـ 1.4%.

3.1. قياس أداء المؤسسات الاقتصادية العربية عالميا : إن البيانات والمؤشرات المعتمدة في قياس تنافسية المؤسسات الاقتصادية العربية عالميا، والتي توضح مستويات أدائها بالمقارنة مع المؤسسات العالمية، تبين أن هناك ضعف كبير

لهذه المؤسسات، حيث يظهر هناك قلة المؤسسات الاقتصادية العربية من التصنيفات العالمية والحصول على الشهادات العالمية كشهادات الايزو، فمثلا في سنة 2003 كان إجمالي شهادات الايزو الممنوحة في الوطن العربي حوالي 3233 بينما ماليزيا لوحدها بلغ 3668 وكوريا الجنوبية 12.846، وتركيا 3975، وأوربا 267732،[5] ويمكن أيضا الاستناد على بعض المؤشرات في تحليل الأداء التنافسي للمؤسسات الاقتصادية العربية على النحو الآتي:

- تطور حيازة الدول العربية لشهادات الجودة الدولية : تبين دراسة مست 17 دولة عربية تطور عدد شهادات الجودة الدولية المتضمنة لـ (iso9000 و iso9001) التي حازت عليها الدول العربية لثلاث سنوات، وهذا ما يلخصه الجدول (04)، حيث نلاحظ أن عدد المؤسسات الحاصلة على شهادات الجودة العالمية في الوطن العربي يقدر بـ3233 سنة 2003 وهذا الرقم ضعيف جدا إذا ما تم مقارنته بدول أخرى فمثلا ماليزيا لوحدها بلغت 3668، وتركيا 3975. وهذا أيضا يدل على ضعف أداء هذه المؤسسات على المستوى العالمي، وخاصة نلاحظ تراجع في عدد المؤسسات الحاصلة على الجودة العالمية من سنة 2001 إلى سنة 2003 حيث كانت 3510. وهذا يدل على أن هناك ضعف في الأداء التسويقي والتنظيمي لهذه المؤسسات بالمقارنة مع المؤسسات العالمية مما يجعلها مهددة وبشكل كبير من طرف المنافسة العالمية.
- وعند تحليل أداء المؤسسات حسب القطاعات وبالتركيز على القطاع المصرفي، نجد أن عدد المصارف العربية في ترتيب أكبر ألف مصرف في العالم بلغ 81 مصرفا في عام 2006، وشكلت حصة موجودات هذه المصارف نحو 1.2% من مجموع موجودات أكبر ألف مصرف، كما أنها حققت أرباحا ضخمة شكلت نسبة 4% من إجمالي أرباح اكبر ألف مصرف في العالم. وهذا يعتبر تطور ملحوظ بالمقارنة مع سنة 1998 التي بلغ عدد المصارف العربية الكبرى ضمن قائمة اكبر ألف مصرف في العالم 61 مصرفا وشكلت حصة موجوداتها نسبة تقل عن 1% من إجمالي موجودات اكبر ألف مصرف. ويقع أكبر مصرف عربي ضمن هذه القائمة في عام 2006 المرتبة 110 من حيث رأس المال وفي المرتبة 215 من حيث الموجودات أما بقية المصارف العربية الكبرى فتندرج في مرتبة متأخرة ضمن ترتيب أكبر ألف مصرف.[6]

2. مقومات تدعيم تنافسية المؤسسات الاقتصادية في ظل التكامل الاقتصادي العربي

تزخر المنطقة العربية بموارد اقتصادية هامة، تشكل قاعدة هامة للبناء الحضاري ودعم التنمية بكافة أنواعها، حيث تتنوع وتتعدد تلك الموارد من قطر عربي إلى آخر ومن منطقة إلى أخرى فنجد هناك الموارد البشرية والمالية والطبيعية والثقافية وغيرها، حيث يؤدي التكامل الاقتصادي بين الدول العربية إلى مضاعفة الاستفادة من تلك الموارد، إلى جانب ذلك هناك العديد من العوامل التي يمكن أن تساهم في دعم تنافسية المؤسسات وتوفير الفرص التسويقية ويمكن توضيح ذلك من خلال ما يلي :

1.2. الموارد الاقتصادية : تعتبر المنطقة العربية منطقة ذات أهمية اقتصادية كبيرة، اعتبارا من الموقع والامتداد الجغرافي الذي يجعلها تتميز بتنوع المناخ والأقاليم، وأيضا لاحتوائها على موارد اقتصادية كثيفة ومتنوعة تشمل الموارد البشرية والطبيعية، هذا ما يجعل هذه البيئة موطن مهم لظهور ونمو المؤسسات الاقتصادية وخاصة في ظل الوحدة الاقتصادية التي تتيح لهذه المؤسسات الاستفادة من تلك الموارد دون قيود أو شروط، فمن خلال ما يلي سنقوم بشرح أهم هذه الموارد :

- تقدر المساحة الكلية للوطن العربي بحوالي 14.2 مليون كلم^2 أي ما يعادل 1.4 مليار هكتار، حيث تحتل نسبة حوالي 10.2% من مساحة العالم،[7] وهذا ما يجعل الوطن العربي يوفر إمكانيات وموارد مهمة أمام المؤسسات الاقتصادية التي ترغب في استثمار أو إقامة مشاريع استثمارية سواء في المجال الصناعي أو الخدمي أو التجاري أو الزراعي، خاصة وان المساحة القابلة للزراعة تقدر بنحو 197 مليون هكتار حيث تشكل المساحة المستغلة منها حوالي 36.5%.[8]
- عدد سكان الوطن العربي حوالي 340 مليون نسمة سنة 2010 حيث يحتل بذلك نسبة 10.2% من سكان العالم، بزيادة قدرها 8 مليون نسمة عن عام 2008 وبمعدل 2.3%. ويعتبر هذا المعدل مرتفع بالمقارنة مع باقي الأقاليم في العالم، (يبين الجدول رقم 12 تطور عدد السكان في الوطن العربي)، ويساهم هذا المعدل المرتفع في نمو الأسواق وبالتالي ظهور الفرص التسويقية للمؤسسات الاقتصادية، كما يبين أن الوطن العربي يحتوي على موارد بشرية معتبرة، إذ تتنوع من حيث المهارات والقدرات، خاصة وان حجم العمالة يبلغ حوالي 136 مليون عامل حسب إحصاءات سنة 2008 وهو يمثل 41.1% من إجمالي عدد السكان،[9] حيث يعتبر المعدل السنوي لنمو القوى العاملة في الدول العربية مرتفعا إذ بلغ 3.6% في الفترة 1995- 2008. ويختلف هذا المعدل على صعيد الدول منفردة ففي قطر بلغ 11.1% و6.3% في الإمارات وحوالي 5% في الكويت وتجاوز هذا المؤشر المعدل العربي

في 8 دول أخرى كالأردن والسعودية وسورية...، كما يختلف توزيع مشاركة القوى العاملة حسب القطاعات وهذا ما يوضحه الجدول (05).

تدل الإحصائيات السابقة عن الموارد البشرية بالوطن العربي على الوفرة والتنوع خاصة وان عدد العاطلون عن العمل يقدر بـ 14 مليون عاطل بمعدل 14.5 %، وهو متوسط يفوق متوسطات معدل البطالة في مختلف الأقاليم الأخرى في العالم، حيث تحتل مصر والسودان صدارة ترتيب الدول العربية من حيث عدد العاطلين، كما أن هناك تباين حاد في توزيع عدد السكان بين الدول العربية إذ ترتفع في مصر إلى حوالي 76.8 مليون نسمة وفي السودان إلى حوالي 39.2 مليون نسمة وفي الجزائر 35.2 مليون نسمة وفي كل من المغرب والعراق 31.5 مليون نسمة بينما جيبوتي أقل من مليون نسمة، ويظهر أيضا الاختلاف والتنوع من حيث المهارات التعليمية إذ تتفاوت معدلات القيد الإجمالي في مرحلة التعليم تفاوتا كبيرا بين الدول العربية وقد تصدرت لبنان هذه القائمة سنة 2007 بنحو 51.6% تليها فلسطين بـ 46.2% وبشكل عام حقق هذا القيد نموا ملحوظا خلال الفترة 1990 – 2007 في جميع الدول العربية.[10]

- وبالإضافة إلى الموارد البشرية والأراضي هناك موارد أخرى تعرف بها المنطقة العربية كالمحروقات، فقد بلغ احتياطي النفط العربي المؤكد إلى الاحتياطي العالمي حوالي 57.8%،[11] بينما بلغ احتياطي الغاز الطبيعي العربي إلى الاحتياطي العالمي حوالي 28.9%، سنة 2010.

إن التنوع والتباين في الموارد التي تزخر بها الدول العربية هو الباعث الأساسي والدافع القوي لإقامة الوحدة الاقتصادية العربية وخاصة أن كل مقوماتها متوفرة، حيث تمكن الوحدة الدول العربية من الاستفادة من أثر تكامل وتآزر الموارد بما يعطي مزايا تنافسية أقوى وأعظم.

2.2. مؤشر سهولة أداء الأعمال : يتتبع هذا المؤشر الإصلاحات التنظيمية التي تهدف إلى زيادة السهولة في أداء الأعمال من خلال قياس تأثير هذه الإصلاحات على المؤشرات الفرعية العشر المكونة له وهي : مؤشر تأسيس مشروع، مؤشر حماية المستثمر ومؤشر استخراج التراخيص ومؤشر دفع الضرائب ومؤشر توظيف العاملين ومؤشر التجارة عبر الحدود، ومؤشر تسجيل الممتلكات ومؤشر إنفاذ العقود ومؤشر الحصول على الائتمان ومؤشر إغلاق المشروع. حيث يظهر الجدول رقم (06) الترتيب العالمي للدول العربية حسب هذا المؤشر بناءا على عوامل وإصلاحات ذات علاقة بهذا المجال، إذ حصلت السعودية على المرتبة الأولى عربيا برتبة 13 عالميا وتلتها البحرين برتبة 20، بينما وردت موريتانيا في ذيل ترتيب الدول العربية برتبة 166 وهذا حسب بيانات سنة 2010، وعند مقارنة هذه البيانات مع بيانات سنة 2009 يتضح أن هناك 8 دول تحسنت رتبتها تتقدمهم الإمارات التي تقدمت بـ 14 رتبة ثم مصر بـ 10 رتب، حيث تظهر هذه الأرقام عزم الدول العربية على تحسين بيئة أعمالها مما يجعل هناك فرص استثمارية وتسويقية أمام المؤسسات الاقتصادية، ويزيد في قدرة تلك البيئة على توليد المزايا التسويقية.

3.2. جاذبية الاستثمار : يشير مؤشر جاذبية الاستثمار لمدى تحسن بيئة الأعمال، من حيث الفرص التسويقية والحرية الاقتصادية، والاستقرار السياسي وجميع معوقات الأنشطة الاقتصادية، فقد عرف مناخ الاستثمار في الدول العربية تحسنا ملحوظا خلال الفترة 2000 إلى 2010 نتيجة اتخاذ مجموعة من التدابير والإصلاحات الأكثر ملاءمة لتشجيع الاستثمار وبالأخص الاستثمار الأجنبي ومنها :[12]

- فتح قطاعات اقتصادية جديدة أمام القطاع الخاص؛
- رفع الحد الأقصى لملكية الأجانب في المشاريع المحلية؛
- خفض معدل الضرائب أو تنفيذ سياسة الحفز المالي؛
- تم تنفيذ إصلاحات تشريعية في 16 دولة عربية مست بيئة ممارسة أنشطة الأعمال خلال 2009؛
- النشاط الكثيف لـ 15 وكالة عربية لترويج الاستثمار خلال عام 2009 وتنظيم 400 فعالية لترويج الاستثمار؛
- انتهجت 48 دولة حول العالم منها 10 دول عربية إجراءات وسياسات تؤثر على تدفقات الاستثمارات الأجنبية الواردة هدفت إلى : تحرير القطاعات الاقتصادية مثل القطاع المصرفي والنقل الجوي، إضافة إلى تسهيل شروط وأحكام الاستثمار من خلال وضع أحكام تفضيلية في المناطق الاقتصادية الحرة؛
- انتهجت 67 دولة منها 13 دولة عربية إجراءات وسياسات جديدة ذات تأثير غير مباشر على أداء تدفقات الاستثمارات الأجنبية الواردة تمثلت في ضخ مبالغ ضخمة في بعض القطاعات الاقتصادية وتقديم حزمة مساعدات مالية حكومية جديدة؛
- اتجاه معظم الدول العربية لإتباع خطط أكثر تحررا في التعامل مع الاستثمار الأجنبي، حيث سارعت الكثير من الدول العربية في إطلاق برامج الخصخصة وفتح المزيد من القطاعات أمام الاستثمار الأجنبي، حيث قامت 16 دولة عربية بتنفيذ 38 إصلاحا في بيئة أداء الأعمال لعام 2009.

- على صعيد السياسات التشريعية في الدول العربية فقد شهدت خلال الفترة تحسينات هامة تصب في اتجاه منح المزيد من التحرير لمناخ الاستثمار، حيث أدخلت كل من العراق وسورية وتونس والجزائر إجراءات جديدة تسمح للمستثمر الأجنبي بالنفاذ وتملك مشاريع استثمارية في عدة قطاعات.

إن هذه الإصلاحات التي قامت بها الدول العربية ساهمت كثيرا تحسين بيئة الأعمال ورفع جاذبية الاستثمار لهذه البيئة والذي يعتبر عامل مهم في توليد الفرص الاستثمارية والتسويقية للمؤسسات الاقتصادية وتسهيل أداء الأنشطة.

4.2. الإنتاجية : تعتبر الإنتاجية في بلد ما مصدر مهم لدعم تنافسية المؤسسات الاقتصادية، فإنتاجية عوامل الإنتاج المرتفعة تمكنها من الحصول على قدرات إنتاجية ذات كفاءة عالية، وتعزيز تنافسيتها، كما تمكنها من بيع منتجاتها بأسعار تنافسية، وعليه سنعمل على توضيح تطور الإنتاجية في الدول العربية حسب القطاعات. ففي القطاع الصناعي يظهر الجدول (07) أن هناك تطور في إنتاجية العامل حيث بلغت في سنة 2004 حوالي 20.13 لتصل سنة 2005 إلى 27.05 وفي سنة 2006 بلغت 32.34، إذ تدل هذه الأرقام على التطور الايجابي للإنتاجية في القطاع الصناعي بشكل عام، وعند مقارنتنا لمستوى الإنتاجية في الدول العربية مع دول أخرى فنجد قيمتها منخفضة كثيرا ففي سنة 1995 مثلا تراوحت الإنتاجية الكلية لعوامل الإنتاج في الدول العربية والخاصة بقطاع الصناعات التحويلية بين 0.13 و0.72 بينما بلغت في ماليزيا 1.00،[13] هذا يدل على أن مستوى الإنتاجية في الدول العربية منخفض لكنه يعرف تحسن وتطور مستمر.

5.2. حجم وطبيعة السوق العربية : ما يميز السوق العربية بشكل عام هو أنها سوق استهلاكية وأنها تتميز بالتنوع والاتساع وسرعة النمو، هذا ما يجعل هذه الأخيرة ذات فرص تسويقية متنوعة ومتجددة باستمرار، يجب على المؤسسات الاقتصادية العربية استغلال هذا التنوع والكثافة للفرص التسويقية، خاصة وان هذه الفرص تبقى دون استغلال وعادة ما تغطى عن طريق الاستيراد أو الاستثمارات الأجنبية، ويمكن إبراز خصائص السوق العربية بشكل عام ودور ذلك في دعم تنافسية المؤسسات من خلال تحليل بعض المؤشرات والعوامل المعبرة عن حجم وطبيعة هذه السوق على النحو التالي :

- **تطور مؤشرات الفقر** : لقد صنف التقرير الاقتصادي العربي الموحد لسنة 2010 الصادر عن صندوق النقد العربي الدول العربية إلى ثلاث مجموعات حسب نسبة عدد الفقراء إلى إجمالي السكان، حيث تتكون المجموعة الأولى من الدول التي تفوق فيها نسبة الفقر 40 % وتشمل اليمن وموريطانيا وفلسطين والصومال والسودان وجيبوتي وجزر القمر. والمجموعة الثانية تضم الدول التي تتراوح فيها نسبة الفقر بين 10 إلى 25% وتضم الأردن والبحرين وسوريا والعراق ومصر، والمجموعة الثالثة تضم الدول التي تقل فيها نسبة الفقر عن 10% وتشمل تونس والجزائر والمغرب ولبنان ودول مجلس التعاون الخليجي. وتوضح هذه البيانات أن هناك تنوع وتباين بين الأسواق العربية، ما يتيح للمؤسسات الاقتصادية تنويع أنشطتها ومنتجاتها بحسب خصائص كل سوق.
- **السوق الأجنبية** : بالنظر إلى الموقع الجغرافي الاستراتيجي للدول العربية حيث تتوسط خريطة العالم ويمتد على مختلف القارات مما يتيح سهولة الاتصال والتنقل إلى مختلف مناطق العالم، وبالتالي هذا يفتح أمام المؤسسات الاقتصادية العربية آفاق واسعة لتسويق منتجاتها عبر العالم ودخول الأسواق الدولية، حيث تبين بيانات التجارة الخارجية للدول العربية تعاملها مع مختلف الأقاليم في العالم، وقد استطاعت هذه المؤسسات تصدير منتجاتها إلى دول مختلفة كما يوضحه الجدول رقم (08)، الذي يبين أن هذه المؤسسات قامت بتسويق منتجاتها إلى مختلف مناطق العالم، الأمر الذي يظهر أن هذه السوق مفتوحة عن السوق الدولية، وبالتالي ففي الوقت الذي يمكن أن تشكل فيه آفاق واسعة لهذه المؤسسات لدخول أسواق جديدة عالمية، تشكل أيضا تهديدات من قبل المؤسسات الأجنبية وخاصة متعددة الجنسيات.
- **مؤشر تنمية تجارة التجزئة العربية (الأسواق)** :يصدر هذا المؤشر سنويا منذ عام 2001 عن A.T.kearney، إحدى أكبر الشركات الاستشارية في العلوم الإدارية في العالم وذات حضور عالمي في قياس أداء الأسواق الرئيسية والناهضة وتقديم الاستشارات الإستراتيجية والتشغيلية والتقنية والتنظيمية للشركات الرائدة في هذا المجال، ويهدف هذا المؤشر إلى مساعدة الشركات الدولية لتجارة التجزئة على ترتيب أوليات استراتيجياتها الاستثمارية في دول الأسواق الناشئة والعالم النامي، من خلال توفير المعلومات حول 30 دولة ناشئة منها 6 دول عربية. حيث يبين الجدول (08) أن السوق العربية عرفت تحسنا ملحوظا في أربع دول من بين ستة دول تم دراستها ماعدا مصر والمغرب اللتين عرفتا تراجعا ضمن هذا المؤشر. كما أن الترتيب العام للدول العربية ممثلة في ستة دول التي تمت دراستها يعتبر ترتيبا مناسبا الأمر يصف مدى ملاءمة السوق العربية واحتوائها على فرص تسويقية جيدة للمؤسسات الاقتصادية، كما يشير أيضا إلى تنامي وتحسن هذه الفرص. خاصة إذا علمنا أنه قد صاحب هذا المؤشر تقريرا استحدث مؤشرا جديدا حول تجارة التجزئة للملابس تضمن تقييم أكثر من 30 سوقا دوليا للملابس لتحديد قائمة أفضل 10 دول في ضوء أربعة عوامل شملت: حجم السوق وآفاق النمو وثراء

المستهلك واستعداده لشراء الملابس ذات الأسماء التجارية الشهيرة عالميا، إذ أسفرت النتائج عن دخول السعودية قائمة أفضل 10 دول ضمن هذا المؤشر.

ما يعني أن السوق العربية أصبحت تعرف تحسنا وتعتبر عاملا مشجعا لنشوء وتطور المؤسسات الاقتصادية، من حيث الحجم وآفاق النمو وثراء المستهلك واستعداده للشراء خاصة وان المجتمعات العربية تتميز بميلها للاستهلاك كما تعرف هذه الدول ارتفاعا في المداخيل وخاصة منها النفطية.

6.2. الفرص التسويقية/ فجوة الطلب : تعتبر الفرص التسويقية المتوفرة في دولة ما مصدر لتوسع المؤسسات الاقتصادية ونموها، كما يمكن أن تكون مصدر مهم لصناعة المزايا التنافسية ودعمها، إن استطاعت هذه المؤسسات تحقيق السبق في اكتشاف تلك الفرص واستغلالها بشكل جيد، ولهذا يكون من الجدير بنا هنا تحليل أهم المؤشرات التي توضح مدى تطور وازدهار الفرص التسويقية بالدول العربية، وهذا بالاعتماد على تحليل تكلفة الخطط التنموية لهذه الدول والمتمثلة في عروض استثمارية أو من خلال تتبع العروض الاستثمارية المقدمة من طرف وكالات ترويج الاستثمار، وتحليل فجوة الطلب التي تبينها حجم الواردات من السلع والخدمات لأنها تعبر عن حجم الطلب المحلي الذي لم يتم تغطيته من طرف الإنتاج المحلي، إضافة إلى تحليل الفجوة الغذائية.

ـ تحليل الفرص الاستثمارية المعروضة في وكالات ترويج الاستثمار : يمكن للمؤسسة الاقتصادية العربية تتبع الفرص التسويقية من خلال العروض المعلن عنها في وكالات ترويج الاستثمار الدولية أو العربية، والتي تلعب دورا كبيرا في ذلك، فحسب دليل المشروعات الترويجية التابع لوزارة الاستثمار السودانية فقد تم عرض خلال أبريل 2010 فقط نحو 303 مشروع استثماري موزعة على أربعة قطاعات كما يوضحها الجدول (09). وقد كثفت الدول العربية من جهودها في مجال الترويج للاستثمار لعام 2009 ويعرض الجدول (10) توقعات الفرص الاستثمارية المتاحة في بعض الدول العربية، والتي تشكل فرصا تسويقيا هامة للمؤسسات الاقتصادية العربية، حيث واصلت الدول العربية عرض الفرص الاستثمارية أمام المؤسسات وقد شملت مختلف القطاعات إلا أنها ركزت على قطاع الطاقة والبنية التحتية إذ استحوذ قطاع النقل الجوي لوحده على 105 مليار دولار، وقد بلغ مجموع مما تم عرضه في 20 دولة عربية ما يزيد عن 1338 فرصة استثمارية في مختلف المجالات بتكلفة 720 مليار دولار، وهذه العروض الاستثمارية توضح حجم وعدد الفرص التسويقية المتاحة أمام المؤسسات الاقتصادية العربية التي يجب عليها العمل على استغلالها.

ـ تطور الواردات العربية من الدول الأجنبية: يمكن معرفة أيضا فجوة الطلب أو الفرص التسويقية من خلال تحليل الواردات من الدول الأجنبية، لان ذلك يعبر عن حجم الطلب الذي تم تغطيته من خلال الاستيراد وبالتالي يمكن للمؤسسات العربية إكتشاف الفرص التسويقية من خلال تتبع تطور الواردات من الدول الأجنبية، خاصة وأن حجم الواردات العربية يعتبر مرتفعا حيث بلغ سنة 2009 حوالي 603.3 مليار دولار أمريكي إذ تمثل نسبتها إلى الواردات العالمية 4.8%. وتختلف نسبة الواردات العربية من الدول الأجنبية حسب القطاعات، حيث تحتل السلع الزراعية 16%، والوقود والمعادن 15.8%، وسلع غير مصنفة 7.6%، المصنوعات 60.6%.[14] من خلال تحليل هيكل واردات الدول العربية يتضح أن نسبة الواردات في قطاع المصنوعات بمختلف أنواعها يحتل نسبة كبيرة ضمن هذا الهيكل مما يحي بوجود فجوة طلب في هذا القطاع يتم تغطيتها من خلال الاستيراد، أي هناك فرص استثمارية أمام المؤسسات العربية يمكن لها أن تستغلها.

ـ تحليل الفجوة الغذائية: يمكن تحديد ومعرفة الفرص الاستثمارية من خلال تحليل الفجوة الغذائية، لأنها تعبر عن قصور الإنتاج المحلي على تغطية حجم الاستهلاك، أي هي عبارة عن فرص تسويقية غير مستغلة يكون بإمكان المؤسسات الاقتصادية استغلالها، خاصة إذا علمنا أن هذه الفجوة تعتبر مرتفعة في الدول العربية، بالنظر إلى البيانات الواردة في الجدول (11)، ففي سنة 2007 مثلا وصل حجم الفجوة الغذائية في الدول العربية إلى 51.1% من الحبوب والدقيق، بينما القمح لوحده وصلت إلى 52.3% أما الزيوت النباتية فوصلت إلى 62.8%، والسكر الخام وصلت فيه الفجوة إلى 70.8%، وتشير البيانات إلى تراجع نسبة الفجوة بالنسبة إلى خمسة أصناف من المواد الغذائية وارتفعت في خمسة أصناف أخرى وهذا بين سنتي 2000 و2007.

أما عن الحجم الإجمالي لهذه الفجوة فنجدها في عام 1990 بلغت حوالي 11.8 مليار دولار ثم ارتفعت إلى حوالي 13.9 مليار دولار عام 2000 لترتفع أيضا إلى حوالي 18.1 مليار دولار عام 2005 كما بلغت حوالي 23.8 مليار دولار عام 2007، وازدادت بنحو 40% في عام 2008 مقارنة بعام 2005. وتظهر هذه الأرقام أن الفجوة ازدادت بمعدل سنوي بلغ 1.7% خلال الفترة 1990 – 2000 بينما ازدادت بمعدل 8% خلال 2000- 2007 . وحسب تقديرات المنظمة العربية للتنمية الصناعية فإن هذه الفجوة ستصل في عام 2020 إلى 44 مليار دولار.[15] فهذه النسبة المرتفعة للفجوة الغذائية تعبر عن وجود فرص تسويقية متاحة أمام المؤسسات الاقتصادية يكون بإمكانها استثمارها. خاصة وان هذه الفجوة في توسع مستمر في ظل معدلات النمو المرتفعة لعدد السكان حيث وصل هذا المعدل إلى 2.08 سنة 2008.

6.2. العمل العربي المشترك : يعتبر العمل العربي المشترك مؤشر هام يدل على اتساع السوق أمام المؤسسات العربية الاقتصادية وتنوعها، الأمر الذي يزيد في حجم الفرص التسويقية المتاحة، كما يمثل خطوة نحو تحقيق الوحدة الاقتصادية العربية التي تزيد من تنافسية المؤسسات الاقتصادية، وخاصة أنها توفر حظوظ وأولوية الحصول على الاستثمارات وامتيازات جمركية هامة، كما تمكن هذه المؤسسات من إحداث التحالفات والتكتلات الاقتصادية وتبادل الخبرات والقدرات. وقد حققت الدول العربية قفزة مهمة في هذا الجانب خاصة بظهور عدة مؤسسات ومنظمات مشتركة تحرص على تنمية وتفعيل العمل العربي المشترك، وأبرزها جامعة الدول العربية، والمنظمة العربية للتنمية الصناعية سنة 1978. والمنظمة العربية للتنمية الإدارية وجمعية أصدقاء الجودة مايو 2000 ومجلس الأعمال العربي سنة 2003 وصندوق النقد العربي والمؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، فهذه التنظيمات كان لها الفضل الكبير في دفع عجلة الوحدة الاقتصادية العربية الأمر الذي أسفر عن نتائج هامة منها: إبرام العديد من المعاهدات الثنائية والجماعية وإنشاء مناطق التجارة الحرة وغيرها، حيث قام المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع لجامعة الدول العربية خلال دورته 59 بالإعلان عن منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى خلال 10 سنوات ابتداء من 01/01/ 1998.[16] وقد اعتمد على جملة من القواعد والأسس التي بموجبها يتم معاملة السلع العربية التي تتمتع بالإعفاء التدريجي من الرسوم الجمركية والرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل، وقد توصلت الدول الأعضاء إلى منح الإعفاء بالكامل للسلع العربية منذ 2005 وعلى هذا الأساس تم تأسيس اللجان ذات العلاقة بقضايا تحرير التجارة مثل لجنة قواعد المنشأ. كما احتوت قواعد وأسس تبادل المعلومات والبيانات وآلية تسوية المنازعات والمعاملة الخاصة للدول العربية الأقل نموا ودعم الخدمات المرتبطة بالتجارة وتنسيق النظم والتشريعات التجارية وحماية حقوق الملكية وغيرها، ورغم هذا التقدم في تحقيق منطقة التجارة الحرة إلا أنها لم تتمكن من رفع مستوى مؤشر التكامل الاقتصادي أكثر من 5 % عام 2009 مقارنة ب4.8% عام 1998. ويعود ذلك إلى ضعف القاعدة الإنتاجية العربية وعدم اكتمال البنية الأساسية للمنطقة وممارسة العديد من الإجراءات المقيدة للتجارة.[17]

كما شهد عام 2009 رقما قياسيا من حيث القمم واللقاءات العربية التي ركزت على تعزيز العمل العربي المشترك ومواجهة التحديات السياسية والاقتصادية التي تواجهها المنطقة.[18] وأهمها عقد قمة عربية بالكويت عام 2009 نصت على ضرورة البدا بالتحضير للانتقال إلى الاتحاد الجمركي العربي مع التأكيد على ضرورة الانتهاء من استكمال كافة متطلبات إقامة الاتحاد الجمركي العربي والتطبيق الكامل له في عام 2015، كما عرف عام 2009 نموا في حجم المساعدات الإنمائية الممنوحة في إطار التعاون العربي إذ بلغت قيمته 5.1 مليار دولار والتي تمثل نسبتها إلى الدخل القومي الإجمالي للدول العربية حوالي 0.6% لهذه السنة.

إضافة إلى قيام العديد من الاتحادات العربية المشتركة في مختلف المجالات كاتحاد المصارف العربية واتحاد شركات التامين واتحاد المستثمرين العرب واتحاد رجال الأعمال العرب، إتحاد مجالس البحث العلمي، إتحاد المقاولين العرب، الاتحاد العربي للاسمنت ومواد البناء، الاتحاد العربي للفنادق والسياحة، الاتحاد العام لفرق التجارة والصناعة والزراعة، الاتحاد العربي للصناعات الغذائية، إتحاد المستشفيات العربية، الاتحاد العربي للمنشآت الصغيرة وغيرهم.

ونتيجة لنشاط هذه المنظمات فقد حققت الدول العربية خطوات مهمة نحو تعزيز العمل العربي المشترك فقد ساهمت المؤسسات العربية المشتركة في تقديم مساعدات إنمائية في شكل قروض بلغت قيمتها حولي 5.4 مليار دولار عام 2009 مع تركيز اهتمامها في ذلك على دعم مشروعات البنى الأساسية . وبالإضافة إلى ذلك فقد ظهرت مجهودات تلك المؤسسات وأثرها على تقدم وتطور العمل العربي المشترك الذي تعكسه تطورات التجارة الخارجية البينية لهذه الدول، حيث بلغ إجمالي الصادرات العربية البينية 74.7 مليار دولار أمريكي سنة 2009، كما بلغت لنفس السنة نسبة التجارة البينية إلى إجمالي التجارة الخارجية 10.3%،[19] وحسب الجدول (13) فقد بلغ معدل نمو التجارة العربية البينية من سنة 2005 إلى 2009 حوالي 24.5%، وينعكس أيضا العمل العربي المشترك في ارتفاع نصيب الاستثمارات العربية البينية من الإجمالي الاستثمارات الواردة إلى مجموعة الدول العربية من 24.5% عام 2004 إلى 35.2% عام 2008.[20]

يوفر العمل العربي المشترك والاتجاه نحو الوحدة العربية مزايا تنافسية هامة للمؤسسات الاقتصادية العربية، لأنه يساهم في فتح الأسواق أمام هذه المؤسسات بما يزيد من سهولة الدخول والخروج منها ويجعلها تستفيد من مزايا اتساع الأسواق ووفورات الحجم، كما يمكن من تسهيل عملية إقامة الاندماجات والتحالفات الإستراتيجية بين المؤسسات العربية، كما يساهم التكامل بين الدول العربية من استغلال الإمكانيات والموارد المتنوعة والمختلفة بين هذه الدول مما يجعل هناك تآزر واتحاد بين المزايا التنافسية معطيا ذلك مزايا أكبر.

3. العوامل البيئية والتسويقية المساهمة في إضعاف تنافسية المؤسسات الاقتصادية العربية

من خلال تحليل مختلف مكونات البيئة التسويقية العربية يتضح أن هناك مجموعة من العوامل التي ساهمت في عرقلت نجاح المؤسسات الاقتصادية العربية وأدت إلى إضعاف تنافسيتها، فمنها ما هو مرتبط بالسياسات الاقتصادية ومنها ما هو مرتبط بطريقة التعامل مع مختلف العوامل والتغيرات المكونة لهذه البيئة، حيث شكلت هذه العوامل تهديدات وتحديات حقيقية لهذه المؤسسات، يمكن ذكر أهمها فيما يلي :

3.1. العوامل البيئية المساهمة في إضعاف تنافسية المؤسسات الاقتصادية العربية : والتي يمكن إيجازها فيما يلي :

- الانتشار الواسع لثقافة السوق السوداء العرف الاجتماعي:[21] تتميز البيئة التسويقية العربية بالانتشار الواسع للأسواق السوداء التي لا تكون خاضعة للرقابة القانونية والضريبية، حيث تلقى قبولا واسعا من طرف المستهلك العربي، هذا ما يجعل المؤسسات التي تعمل وفق القوانين تواجه صعوبة في تسويق منتجاتها.

- عدم جاهزية البيئة التسويقية العربية لتقبل بعض الأساليب والنماذج التسويقية الحديثة، كالتعاون مع بحوث التسويق ومبادئ المسؤولية الاجتماعية وهذا راجع إلى انتشار الأمية وانخفاض الوعي لدي المستهلكين.

- غياب المعلومات التسويقية والمعلومات الخاصة بالأنشطة الاقتصادية، بسبب إما احتكارها من الجهات المختصة أو ندرتها الناتجة عن عدم وجود هيآت مختصة تعمل على جمع وتحيين تلك المعلومات وتوفيرها إلى مستحقيها. إلى جانب نقص في مكاتب الخبرة والاستشارات التسويقية والمعاهد التي تبحث في ترقية وتطوير النشاط التسويقي للمؤسسات العربية والعمل على حل مشاكله.

- المنافسة الأجنبية: تعاني المؤسسات الاقتصادية العربية من المنافسة الأجنبية المتأتية من مختلف بلدان العالم، التي يمكن أن تؤثر على المؤسسات المحلية عن طريق الواردات أو عن طريق الاستثمارات. وهذا ما يزيد في حجم المخاطر التي تواجهها المؤسسات العربية ويحد من إمكانية استفادتها من الفرص التسويقية المتاحة. وخاصة بالنسبة للمؤسسات متعددة الجنسيات، علما أن 500 شركة متعددة الجنسية تسيطر على مختلف الأعمال الدولية وتسيطر على 90% من الاستثمار الأجنبي المباشر في العالم وعلى 50% من التجارة العالمية.[22]

- غياب استراتيجيات تسويقية واستثمارية مشتركة بين الدول العربية وانتشار الخلافات السياسية بينها.

- التبعية الأجنبية الاقتصادية: تعاني الكثير من الدول العربية من الضغوطات التي تمارسها عليها الدول الأجنبية مما يضعف من استقلالية قرارها الاقتصادي ما يعزز هذه التبعية وجود عدة عوامل منها التاريخية ومنها الديون حيث بلغت قيمة الدين الخارجي للدول العربية سنة 2009 حوالي 162.3 مليار دولار أمريكي وقيمة خدمة الدين العام نحو 14.6 مليار دولار أمريكي، ونسبة الدين إلى الناتج المحلي الإجمالي 22.7 %.[23] حيث تعمل الدول الأجنبية على أن يبقى الاقتصاد العربي يعمل وفق الحدود التالية :[24]

- منع قيام سوق عربية مشتركة أو الوحدة العربية؛
- العمل وفق اقتصاد القطاع الواحد؛
- غياب شبكة قوية للاتصالات والمواصلات والنقل الجوي والبحري والبري مع ارتفاع التكاليف؛
- التركيز على قطاع الخدمات والتقليل من أهمية الصناعة والزراعة؛
- ربط الدول العربية بقاعدة الدولار بدلا من قاعدة الذهب، والضغط عليها لإيداع عوائد البترول في البنوك الأجنبية بدلا من إعتماد بنوك عربية مشتركة؛
- نشر فلسفة إعتماد الوكالات التجارية، والتي تكون من نصيب أصحاب النفوذ، الأمر الذي يرجح كفة الاستيراد بدلا من الاعتماد على الإنتاج المحلي؛
- الاعتماد على الخبرات والاستشارات الأجنبية في حل المشاكل واتخاذ القرارات الاقتصادية والاستثمارية بدلا من الاعتماد على الخبرات المحلية؛
- إزدياد الضغوط الأجنبية من اجل رفع الأجور وتحسين مستويات الرفاهية الاقتصادية وتقليص حجم الدعم للمؤسسات الاقتصادية، الأمر الذي يحد من القدرات التنافسية للمؤسسات العربية؛
- تأثير الإعلام الغربي على سلوك المستهلك العربي واتجاهاته، بحيث أصبح أكثر قبولا للمنتجات الأجنبية وانبهارا بها. وهذا راجع لضعف الإعلام المحلي وانخفاض تنافسيته أمام الإعلام الأجنبي الذي استطاع وباستخدام أساليب وتقنيات حديثة ومتطورة أن يؤثر ويوجه الفرد العربي نحو الثقافة الغربية وان يتمسك بها أكثر. هذا الأمر زاد في تراجع ثقة هذا المستهلك في المؤسسات العربية ومنتجاتها.

- العراقيل الإدارية والتنظيمية كالبيروقراطية والفساد الإداري وغيرها، وصلابة القوانين التي لا تساعد على تشجيع الاستثمار والابتكار. فقد احتلت الدول العربية المرتبة ما قبل الأخيرة بعد دول إفريقيا ضمن مؤشر ضبط الفساد بقيمة (-0.4)بينما حققت دول آسيا قيمة أفضل من (-0.3) بينما قاربت قيمة هذا المؤشر لدول العالم ككل (-0.1). كما تعتبر نسبة الفساد في المجال الاقتصادي مرتفعة فحسب مسح لخمسة دول عربية لسنة 2003 أن المجال الاقتصادي يحتل

المرتبة الثالثة بعد مجال السياسة والعلاقات الاجتماعية، حيث بلغت نسبة الفساد فيه 20%، وهي نسبة تعد مرتفعة ومعرقلة للسير الحسن لمختلف الأنشطة الاقتصادية.[25]

- ضعف حماية الملكية الفكرية مما يجعل هذه المؤسسات تشعر بعدم الأمان وبالتالي انخفاض جهود الإبداع والابتكار؛
- الاعتماد على الاستيراد وتراجع الإنتاج المحلي بالنظر إلى ارتفاع تكاليف هذا الأخير بالمقارنة مع المنتج الأجنبي، حيث تعتبر اقتصاديات معظم الدول العربية ذات قطاع واحد كالبترول أو السياحة أو القطن.

2.3. المشاكل التنظيمية التي تحول دون الاستفادة من الفرص التسويقية : ويمكن توضيحها من خلال ما يلي :

- غياب الفلسفة الفكرية التسويقية والأدوات الابتكارية في صناعة القرارات التسويقية على مستوى المؤسسات.
- ضعف إنتاجية النشاط التسويقي وانخفاض فعاليته: وهذا يعود إلى عدة أسباب منها عدم دراسة احتياجات السوق، كما أن معظم الشركات في الوطن العربي هي شركات عائلية يديرها أفراد عائلة واحدة.[26] فعلى سبيل المثال وحسب إحصاءات 2010 لوزارة التجارة الجزائرية أن عدد الأشخاص الطبيعيون المسجلين في قطاع النشاط حوالي 1.325417 أي بنسبة تقارب 89.4% وبينما لا يتجاوز عدد الشركات المسجلة في قطاع النشاط 157178 شركة أي بنسبة 10.6%،[27] أما بالنسبة للسعودية فإن عدد شركات المساهمة لا يتجاوز 118 مقارنة بـ10503 شركة مسجلة إلى غاية تاريخ 1422/6/8هجري، أي بنسبة 1.12%.[28]
- اقتصار المؤسسات الاقتصادية العربية على تطبيق مبادئ المفهوم التقليدي للتسويق القائم على أولوية الإنتاج والبيع فقط، وذلك لان معظم القطاعات الإنتاجية في هذه الدول تعاني القصور أمام الطلب الموجه إليها "اقتصاديات القلة"،[29] مما يجعل مؤسسات القطاع تفرض منطقها على السوق وتهمل رغبات ومصالح المستهلكين.
- إنعدام التنسيق بين المؤسسات الاقتصادية ومخرجات التعليم العالي من الكفاءات التسويقية والبحوث التطبيقية والنظرية في مجال التسويق، والتي يمكن أن تساهم في ترقية مجال التسويق في الوطن العربي وان تساهم في حل المشاكل التسويقية التي تواجه هذه المؤسسات.
- صغر حجم المؤسسات الاقتصادية العربية ومحدودية مواردها المالية مما يجعلها قاصرة على استخدام الأساليب والتقنيات التسويقية الحديثة، خاصة وأن هذه الأخيرة تتميز بارتفاع التكاليف.
- تطبيق النماذج والأساليب الإدارية والتسويقية المستوردة والتي غالبا ما تكون غير ملائمة للبيئة التسويقية العربية، فهناك الكثير من الحالات التي استخدمت فيها مؤسسات عربية نماذج تسويقية تحاكي فيها مؤسسات أجنبية، ولكنها لم تلقى نفس النجاح الذي حظيت به في بلدانها الأصلية، ونذكر على سبيل المثال ما قامت به إحدى مؤسسات الإعلان العربية[30] بتطبيق فكرة الشريط الذهبي (وهو شريط فيديو يحمل معلومات عن مختلف السلع والخدمات في سوق ما لتسهيل على المستهلك عملية التسوق) ولكن هذه العملية فشلت،[31] وذلك للأسباب التالية :
  - أن المستهلك العربي لم يتعود على شراء شيء لم يفحصه؛
  - أن المستهلك العربي يميل إلى حب الخروج إلى السوق والتجول فيه باعتباره متعة في حد ذاته؛
  - أن المستهلك العربي لا يعاني من ضيق الوقت كما هو الحال بالنسبة للمستهلك الغربي؛
  - كما أن هذه المعلومات التي يتضمنها الشريط تعتبر من قبيل الإعلانات التجارية، ما يجعل المستهلك يعتقد أنها مبالغ فيها.

خلاصة : من خلال الدراسة التحليلية لمختلف العوامل المكونة لبيئة الأعمال العربية، إتضح لنا أن لها دور كبير في دعم تنافسية المؤسسات الاقتصادية العربية، وخاصة إذا ما كان نشاط هذه الأخير يحدث في ظل الوحدة الاقتصادية العربية، وهذا راجع لتنوع وتباين في الموارد وخصائص الأسواق العربية، أما فيما يخص التهديدات والمخاطر فهي نتيجة للسياسات والتصرفات غير مناسبة سواء كانت ناتجة عن المؤسسات في حد ذاتها وكيفية التعامل مع بيئتها الخارجية، أو نتيجة الحكومات العربية التي قصرت في إصلاح وتطوير محيط الأعمال والاتجاه نحو التكتل وإذكاء العمل العربي المشترك. ومن اجل استفادة المؤسسات الاقتصادية العربية من دعم وتنمية تنافسيتها بناءا على استغلال الفرص التسويقية نقترح ما يلي :

- الاتجاه نحو التحالفات الإستراتيجية.
- تطبيق مبادئ وتقنيات التسيير الحديث واستخدام الأساليب التسويقية الفعالة التي ترفع من قدرتها على كسب رضا وولاء العملاء.
- دعم الحكومات للعمل العربي المشترك من خلال تفعيل الاتفاقيات الثنائية والجماعية الخاصة بهذا الشأن وتطبيقها على الواقع.

- تشجيع المؤسسات الاقتصادية على دعم وتحسين تنافسيتها بدلا من انتهاج أساليب الدعم الكلاسيكية والمتضمنة تقديم الدعم المالي أو تقديم الحماية الجمركية وهذا ما يجعل هذه المؤسسات تتشبع بروح الاتكالية ونبذ التجديد والتحسين كسبيل لاكتساب المزايا التنافسية.
- ضرورة توعية المدراء ومسؤولي المؤسسات العربية بأهمية المسؤولية الاجتماعية والمساهمة في التنمية الشاملة والحفاظ على الموارد وتحقيق تلبية حاجات الأفراد، لان ذلك سينعكس ايجابيا على مصالح المؤسسات ومستقبلها.
- محاربة التصرفات والثقافات السلبية لدى المستهلكين كالميل للمنتجات الأجنبية وانخفاض الوعي الاستهلاكي هذا من خلال اعتماد استراتيجيات إعلامية موحدة تعمل على معالجة المشاكل في هذا الاتجاه وتتصدى لهجومات الإعلام الغربي.

من خلال ما سبق يتضح أن الوحدة الاقتصادية العربية تشكل مناخا ملائما لدعم وتقوية تنافسية المؤسسات الاقتصادية العربية، حيث انه كلما تقدمت الدول العربية في اتجاه تعزيز وحدتها وتنمية العمل المشترك فيما بينها كلما زاد ذلك في دعم تنافسية مؤسساتها الاقتصادية انطلاقا من توسيع حجم السوق وتكامل الفرص والمزايا المتنوعة والمتعددة التي تتميز بها كل دولة، تبادل الخبرات والموارد والاستفادة من أثر الامتيازات ومبدأ الأولوية التي يمكن أن تحظى به هذه المؤسسات في إطار الوحدة الاقتصادية وبالأخص الإعفاءات الجمركية وتوزيع الصفقات وتشجع الاستثمار وغيرها.

ملحق الجداول

الجدول (01) : مساهمة القيمة المضافة للصناعة التحويلية إلى الناتج المحلي الإجمالي لمجموعات من الدول (2005-2007) – نسبة مئوية-

السنة	الدول الصناعية			مجموعة الدول الصناعية	الدول النامية	الدول العربية
	أمريكا الشمالية	الاتحاد الأوروبي	شرق آسيا			
2005	13.6	15.5	21.7	15.7	20.4	9.7
2006	13.0	15.1	22.0	15.3	20.2	9.5
2007	12.9	15.0	21.8	15.2	20.4	9.3

المصدر : التقرير الاقتصادي الموحد لسنة 2010- الصادر عن صندوق النقد العربي- ص88.

الجدول (02) : مؤشر التخصص الدولي لمنتجات الصناعة التحويلية للدول العربية 2008

المنتج	الدولة وقيمة المؤشر
الأسمدة	الأردن : 92، تونس:42، البحرين:23، المغرب:17
المنسوجات والملابس الجاهزة	تونس :67، الأردن:52، المغرب:27
الكيماويات غير العضوية	المغرب : 31، الأردن:29، تونس:22
الملح والكبريت	الأردن : 38، المغرب:24، سورية:9
صناعة الأسماك	موريطانيا : 64، اليمن:8
الألمنيوم	البحرين : 95
منتجات الحديد الخام	موريطانيا : 316
الجلود	جيبوتي : 19

المصدر : التقرير الاقتصادي الموحد 2010- صندوق النقد الدولي- ص89.

الجدول (03) : الهيكل القطاعي للناتج المحلي الإجمالي للدول العربية

	2000	2005	2008	2009
إجمالي قطاعات الإنتاج منها:	55.8%	60.5%	62.9%	53.9%
الزراعة	8.3	6.4	5.2	6.7
الصناعات الاستخراجية	31.0	38.6	43.4	30.4
الصناعات التحويلية	10.6	9.7	8.7	10.2
باقي قطاعات الإنتاج	5.9	5.8	5.5	6.6
إجمالي قطاعات الخدمات منها:	41.6%	38.7%	36.9%	45.6%
الخدمات الحكومية	12.4	11.0	9.4	12.0
صافي الضرائب غير المباشرة	2.6	0.7	0.2	0.6
الناتج المحلي الإجمالي	%100	100%	%100	%100

المصدر : التقرير الاقتصادي العربي الموحد 2010- صندوق النقد العربي- ص24.

الجدول (04) : تطور عدد شهادات الجودة الدولية المتضمنة لـ (iso9000 و iso9001) التي حازت عليها الدول العربية لثلاث سنوات

السنوات	2001	2002	2003
الوطن العربي	3510	4315	3233
إجمالي العالم	510616	561747	567985
أوروبا	269950	292970	267732
أمريكا الشمالية	50894	53806	55265
تركيا	2949	3941	3975
كوريا الجنوبية	17676	14520	12846
سنغفورا	3513	5379	3480
ماليزيا	3195	3733	3668

المصدر : ماجد خسبة- الجودة الشاملة 0.53 وتنافسية المشروعات – المعهد العربي للتخطيط- 2005- العدد15- ص32.

الجدول (05) : معدل مشاركة القوى العاملة

الجدول (06) : ترتيب الدول العربية في مؤشر سهولة أداء الأعمال

الدول	2010	2009	التغير	
السعودية	13	15	2	↑
البحرين	20	18	(2)	↓
الإمارات	33	47	14	↑
قطر	39	37	(2)	↓
الكويت	61	52	(9)	↓
سلطنة عمان	65	60	(5)	↓
تونس	69	73	4	↑
اليمن	99	103	4	↑
الأردن	100	104	4	↑
مصر	106	116	10	↑
لبنان	108	101	(7)	↓
المغرب	128	130	2	↑
الجزائر	136	134	2	↑

(15 سنة فأكثر) في البلدان العربية لعام 2007

نسبة الاستخدام في الزراعة	نسبة الاستخدام في الصناعة	نسبة الاستخدام في الخدمات
%15.41	12.39%	72.20%

المصدر : منظمة العمل العربية/ إحصاءات السكان والقوى العاملة في البلدان العربية/ الجدول رقم 2.

فلسطين	139	137	(2)	↓
سورية	143	138	(5)	↓
العراق	153	150	(3)	↓
السودان	154	149	(5)	↓
جيبوتي	163	157	(6)	↓
موريطانيا	166	161	(5)	↓

المصدر : المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات - التقرير السنوي 2009- ص175.

الجدول (07) : تطور متوسط إنتاجية العامل من الناتج الصناعي للدول العربية (بالدولار وبالأسعار الجارية)

السنوات	2004	2005	2006
متوسط الانتاجية	20.129	27.049	32.341

المصدر : منظمة العمل العربية/ إحصاءات السكان والقوى العاملة في البلدان العربية/ الجدول رقم 7.

الجدول (08) : اتجاهات التجارة العربية إلى الشركاء التجاريين الرئيسيين لعام 2009

الشركاء التجاريين	الدول العربية	الاتحاد الاوروبي	الولايات المتحدة أ	اليابان	الصين	باقي دول آسيا	باقي دول العالم
الصادرات%	10.3	15.8	8.7	12.8	6.7	20.8	24.8
الواردات%	11.2	28.9	8.7	4.4	11.3	18.1	17.3

المصدر : التقرير الاقتصادي العربي الموحد 2010- صندوق النقد العربي- ص170.

الجدول (08) : ترتيب الدول العربية في مؤشر تنمية تجارة التجزئة

الترتيب عربيا	الدولة	الترتيب عالميا			
		2008	2009	التغير	
1	الإمارات	20	4	↑	16
2	السعودية	7	5	↑	2
3	الجزائر	12	11	↑	1
4	تونس	18	14	↑	4
5	مصر	5	15	↓	(10)
6	المغرب	6	19	↓	(13)

المصدر : المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات- التقرير السنوي 2009- ص170.

الجدول (09) : **العروض الاستثمارية في السودان سنة 2010**

النوع	الزراعة	الصناعة	التعدين	الخدمات الاقتصادية
عدد المشاريع	43	37	9	214

المصدر : دليل المشروعات الترويجية- وزارة الاستثمار- السودان- أبريل 2010.

الجدول (10) : بعض الخطط الاستثمارية المعلنة في عدد من القطاعات في الدول العربية

الدولة	الاستثمارات المتوقعة بالمليار دولار	أهم القطاعات
السعودية	170	لمشاريع النفط والكهرباء والمياه
الامارات	64	في قطاع النقل الجوي (مطارات)
قطر	140	لمشاريع الطاقة والبنية التحتية والعقار والنقل
سلطنة عمان	78	لمشاريع المياه والكهرباء
الكويت	104	مشاريع متنوعة في البنية التحتية والطاقة والاسكان
الجزائر	40	لمشاريع الكهرباء والغاز والاسمنت
مصر	25	لمشاريع الكهرباء
الاردن	18	ضمن الخطة الوطنية للطاقة
العراق	200	قطاعات الطاقة والإسكان والبنية التحتية
الإجمالي	7686	

المصدر : المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات- ص108

الجدول (11) : تطور الإنتاج والاستهلاك والفجوة من السلع الغذائية (2000- 2007) مليون طن

السلع	سنة 2000				سنة 2007			
	الانتاج	الاستهلاك	الفجوة	نسبة الفجوة	الانتاج	الاستهلاك	الفجوة	نسبة الفجوة
الحبوب والدقيق	37.6	84.0	46.4	55.2	50.1	102.3	52.2	51.1
القمح	16.8	35.4	18.5	52.6	22.9	48.0	25.0	52.3
الارز	6.1	9.0	2.9	32.0	7.4	9.8	2.3	24.5
الشعير	2.8	11.2	8.4	75.0	4.4	14.8	10.4	70.2
البطاطس	6.9	7.0	0.5	1.0	9.3	9.4	0.7	1.0
البقوليات	1.2	2.0	0.7	40.0	1.4	2.2	0.7	36.4
الزيوت النباتية	1.7	3.8	2.0	55.0	1.6	4.3	2.6	62.8
الخضروات	39.1	39.4	0.2	0.8	48.3	47.5	0.8-	-
الفاكهة	27.3	28.0	0.6	2.5	30.2	31.3	1.1	3.5

السكر الخام	2.4	6.5	4.0	63.0	3.0	10.3	7.3	70.8
اللحوم	6.3	7.3	1.0	13.7	7.0	8.7	1.7	19.5
الالبان ومنتجاتها	19.3	26.7	7.4	27.8	24.6	35.2	10.6	30.2
الاسماك	3.0	2.8	0.2-	-	3.4	3.2	0.1-	-

المصدر : صندوق النقد العربي- التقرير الاقتصادي العربي الموحد- 2010- ص177

الجدول (12) : تطور عدد السكان في الوطن العربي خلال الفترة 2005 الى 2008

السنوات	2005	2006	2007	2008	معدل النمو السكاني
مجموع الدول العربية	312944834	319081882	326044884	333141648	%2.08

المصدر : منظمة العمل العربية/ إحصاءات السكان والقوى العاملة في البلدان العربية الجدول رقم 01

الجدول (13) : أداء التجارة العربية البينة للفترة 2005 الى 2009- القيمة مليار دولار

	2005	2006	2007	2008	2009	معدل التغير للفترة 2005- 2009
متوسط التجارة البينية	46.2	56.1	67.6	88.4	71.1	%24.2
الصادرات البينية	48.3	58.6	71.0	93.0	74.7	24.4%
الواردات البينية	44.1	53.6	64.2	83.8	67.5	23.9%

المصدر : التقرير الاقتصادي العربي الموحد 2010- صندوق النقد العربي- ص172.

الإحالات والمراجع :

[1]- تقرير التنافسية العربية 2009، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، ص50.
[2]- التقرير الاقتصادي الموحد 2010، صندوق النقد العربية، ص170.
[3]- مؤشر لافاي هو مؤشر يقيس مدى تنافسية الدول في أحد المنتجات ومدى امتلاكها لميزة نسبية وهو يعادل الفرق بين الميزان التجاري المعدل لمنتج معين وإجمالي الميزان التجاري المعدل للبلد مضروبا في نسبة التجارة في ذلك المنتج إلى إجمالي تجارة البلد. وكلما كان أكبر دل ذلك على امتلاك هذا البلد لتنافسية قوية في هذا المنتج.
[4]- التقرير الاقتصادي العربي الموحد 2010، مرجع سبق ذكره، ص171.
[5]- محمد ماجد خشبة، الجودة الشاملة وتنافسية المشروعات، المعهد العربي للتخطيط، 2005، العدد15، ص32.
[6]- التقرير الاقتصادي الموحد 2010، الفصل العاشر، مرجع سبق ذكره ،ص178.
[7]- التقرير الاقتصادي العربي الموحد 2010، المرجع السابق، ص ج.
[8]- التقرير الاقتصادي العربي الموحد 2010، المرجع السابق، ص180.
[9]- منظمة العمل العربية، إحصاءات السكان والقوى العاملة في البلدان العربية، الجدول رقم 3.
[10]- التقرير الاقتصادي العربي الموحد 2010، مرجع سبق ذكره، ص 36.
[11]- التقرير الاقتصادي العربي الموحد لسنة 2010، نفس المرجع السابق، ص37.
[12]- التقرير السنوي لسنة 2010، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، ص10.
[13]- الإنتاجية في قطاع الصناعات التحويلية في الأقطار العربية ودول المقارنة، المنظمة العربية للتنمية الصناعية واليونيدو، الإحصاءات الصناعية، ص58
[14]- التقرير الاقتصادي الموحد 2010، مرجع سبق ذكره- ص171.
[15]- نفس المرجع السابق، ص180.
[16]- قرار المجلس الاقتصادي والاجتماعي رقم 1317 د.ع59 بتاريخ 1997/02/19.
[17]- التقرير الاقتصادي العربي الموحد- 2010، مرجع سبق ذكره، ص174.
[18]- مناخ الاستثمار في الدول العربية 2009، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، ص21.
[19]- التقرير الاقتصادي العربي الموحد 2010، مرجع سبق ذكره، ص ج.
[20]- التقرير السنوي لسنة 2009، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، ص78.
[21]- ياسر محمد زكي، إستراتيجيات التطوير في المؤسسات العربية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، 2006، ص60.
[22]- فريد النجار، التصدير المعاصر والتحالفات الإستراتيجية، الدار الجامعية- الإسكندرية- 2008، ص65.
[23]- التقرير الاقتصادي الموحد 2010، مرجع سبق ذكره، ص174.
[24]- فريد النجار، التصدير المعاصر والتحالفات الإستراتيجية، مرجع سبق ذكره، ص51.
[25]- موقع المنطقة العربية بين مختلف مناطق العالم على مؤشر الاستقرار السياسي وغياب العنف- تقرير التنمية الإنسانية العربية لعام 2004- الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي- ص133
[26]- شرفي منصف، أسباب فشل التسويق في الوطن العربي، أكاديمية عبد القادر العداقي الدولية للتدريب والاستشارات، تاريخ الاطلاع2012/01/06، www.dr-al-adakee.com.
[27]- إحصاءات المركز الوطني للسجل التجاري التابع لوزارة التجارة الجزائرية، الموقع:www.chrc.org.dz.
[28]- - تطور عدد الشركات العاملة- وزارة التجارة والصناعة السعودية، www.mci.gov.sa.
[29]- سويسي عبد الوهاب، أزمة التسويق في الوطن العربي بين المفهوم والاندماج- الملتقى العبي الثاني" التسويق في الوطن العربي الفرص والتحديات"، الدوحة 6،8 أكتوبر 3003، ص244.
[30]- وهي مؤسسة العين لل'لان من المؤسسات الإماراتية الرائدة في مجال الإعلان.
[31]- أحمد إبراهيم غنيم، أساسيات إدارة التسويق الحديث، خوارزم العلمية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى 2006، ص114.

الريادة في الأداء البيئي : شركة نوكيا أنموذجا

الطيب الوافي *
جامعة تبسة - الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير

ملخص : تواجه المنظمات المعاصرة مشكلة تميزها بيئيا، وهي في إطار ذلك تبحث عن سبل لترسيخ ثقافة الصداقة مع محيطها أملا في الظفر بمنزلة متميزة في أدائها من خلال التجاوب مع الاشتراطات البيئية التي تفرضها التشريعات المحلية والدولية، وقد عدت شركة نوكيا كواحدة من المنظمات المعاصرة التي استطاعت من خلال جملة من البرامج والخطط الواعية متمثلة أساسا في إستراتيجيتها تجاه البيئة وكذا المناخ، والتي استطاعت بموجبهما تحقيق السبق في أدائها البيئي دون الإضرار بمكاسبها المادية.

الكلمات المفتاح : التميز البيئي، الاشتراطات البيئية، المنظمات المعاصرة، الأداء البيئي، شركة نوكيا.

تمهيد : يواجه المديرون مشكلة تعدد نظم الإدارة المتعلقة بمشاكل عدة كالجودة وإدارة المعرفة والإدارة البيئية والمسؤولية الاجتماعية للمنظمات والتأخر في دمجها في نظم الإدارة الكلاسيكية، ومن ثم تضافرت الجهود للتغلب على هذه المشكلة لتحقيق التكامل والاندماج بين نظم الإدارة البيئية ونظم إدارة العمل بالمنظمة.

في إطار الإملاءات الجديدة التي تفرضها التشريعات سواء الدولية منها أو المحلية، أصبح لزاما على المنظمات المعاصرة مسايرة ذلك، من خلال بالعمل على ممارسة أنشطتها بطريقة تقلل أو تزيل معها التأثيرات السلبية على البيئة وتعظم التأثيرات الايجابية بشقيها البيئي والاجتماعي.

تشتمل الدراسة على جانبين رئيسيين : الأول الجانب النظري سيتم فيه التطرق لمفهوم الأداء البيئي وآليات تحقيق الريادة في هذا المجال من طرف المنظمات بشكل عام. وسوف يتم تغطية هذا الجانب من خلال دراسة الأبحاث والمقالات والكتب ذات العلاقة بموضوع الدراسة وذلك لتكوين إطار نظري للبحث يمكننا من تحديد المفاهيم المتعلقة بالموضوع. أما الثاني فهو الجانب التطبيقي للدراسة ويتضمن دراسة حالة شركة نوكيا من خلال تحقيقها للسبق في مجال الصداقة مع البيئة باعتماد معيار الأداء البيئي لتقييم تميزها.

مشكلة الدراسة : تزايدت أهمية تقييم كفاءة أداء المنظمات المعاصرة في المجالات البيئية وقياس اتجاهات الأداء في المستقبل لأجل تحقيق الريادة في مجال أدائها البيئي، وذلك من خلال تبني استراتيجيات صديقة للبيئة باعتماد جملة من البرامج والخطط التي من خلالها يمكن تحقيق ما تصبو إليه دون الإضرار بمكاسبها المادية والتوفيق في علاقتها مع بيئتها، وبرزت في إطار ذلك شركة نوكيا كأحد المنظمات الرائدة في صياغة استراتيجيات بيئية تستطيع بموجبها التعايش السلمي مع بيئة الأعمال المعاصرة التي تحتدم فيها المنافسة ومن ثم السبق نحو تحقيق التميز لا سيما في مجال الصداقة مع البيئة، وعليه يتبادر إلى الذهن السؤال التالي :

كيف استطاعت شركة نوكيا في محيط أعمالها الذي يشوبه غليان تحركه قوى المنافسة الشرسة أن توفق بين مكاسبها المادية وأن تحقق ريادة في أدائها البيئي ؟

فرضيات الدراسة : اعتمدت الدراسة على فرضيتين أساسيتين لتغطية مختلف جوانب الدراسة هما :

- إن دمج المنظمات المعاصرة لمعايير الأداء البيئي من شأنه أن يضمن استدامتها وتوازنها؛
- تُعد شركة نوكيا رائدة على مستوى العالم في مجال صناعة الأجهزة المتحركة، ومع الريادة تعظم مسؤولتها، ولذا وجب عليها أن تحتل الريادة كذلك مجال في الأداء البيئي.

أهمية الدراسة : تأخذ هذه الدراسة أهميتها حيث أنها جاءت لمعالجة موضوع حساس ويشغل الساحة الدولية في ظل تزايد مطالبة المنظمات غير الحكومية تحديدا وممارستها لضغوط على ساسة العالم من أجل الحد من الآثار السلبية على البيئة ومن ثم توجيه أصابع الاتهام للشركات العملاقة بالتسبب في الآثار المدمرة لكوكبنا، مما أجبر هذه المنظمات للانصياع ولو شكليا من خلال البحث عن الآليات التي من شأنها أن توفق بين أهدافها الربحية المتنامية واشتراطات الطرف الآخر المنادي بضرورة أخذ شرط الصداقة مع البيئة كأحد المكونات الأساسية لاستراتيجيات هذه التنظيمات، وبرزت شركة نوكيا كأحد الأمثلة الرائدة التي تسعى لتحقيق التميز من خلال الريادية في مجال الأداء البيئي.

* louafiredouane@yahoo.fr

منهجية البحث : نظرا لطبيعة الدراسة تم اعتماد مختلف المناهج المستخدمة في البحوث والدراسات الاقتصادية والإدارية، حيث تم توظيف كل واحدة منها كلما دعت الحاجة البحثية لذلك. وبشكل عام فقد تم اعتماد المنهج الوصفي حين تناول مفهومي الأداء البيئي والريادية البيئية. ومن بين الأدوات المنهجية المتبعة أيضا أسلوب دراسة الحالة المطبق عند تناول الجزء الخاص بالشق التطبيقي من البحث وذلك من خلال دراسة حالة شركة نوكيا كواحدة من الأمثلة الرائجة في مجال ريادية الأداء البيئي.

هيكلة البحث : للإجابة على السؤال المطروح، ارتأينا تقديم الهيكلة التالية :

1. ضبط مفهوم الأداء؛
2. تقييم المنظمات لأدائها البيئي لأجل تميزها؛
3. شركة نوكيا وريادتها في مجال الأداء البيئي.

1- ضبط مفهوم الأداء

إن تحقيق المنظمة لميزة تنافسية مقارنة بنظيراتها، إنما يقتضي تميز أدائها بمعنى أن تكون في وضع أفضل من منافساتها سواء من ناحية الوضعية الإستراتيجية أو التنظيمية.

في علم الإدارة يعرف الأداء كتوأمة بين الفعالية والكفاءة. الفعالية وهي الترجمة للمصطلح الانجليزي Effectiveness وتعني انجاز المهمة المناسبة أو القيام بالعمل المطلوب ويمكن أن تقاس بحصة المنظمة في السوق التنافسي. أما الكفاءة وهي الترجمة للمصطلح الانجليزي Efficiency، فتتعلق بإنجاز المهام بطريقة سليمة، وتقاس بالنظر لعلاقة المدخلات بالمخرجات، فتخفيض تكلفة الوحدة المنتجة مع المحافظة على النوعية يعتبرا مؤشرا لزيادة الكفاءة[1].

يتفق كثير من الباحثين على أن الفعالية تعنى مدى نجاح المنظمة في تحقيق أهدافها، وهذا يعني أن درجة فعالية المنظمة إنما تقاس بمدى تحقيق الأهداف المحددة والتي وجدت أصلا لتتحقق، أما الكفاءة فتعني مدى توفير الموارد المادية والبشرية عند القيام بالعمليات والنشاطات اللازمة لتحقيق الأهداف مقارنة بالمخرجات أو النتائج التي تحققها المنظمة.

يعرف KHEMAKHEM الفعالية بأنها القدرة على تحقيق الأهداف مهما كانت الإمكانيات المستخدمة في ذلك وهذا ما يسمى بـ " الفعالية ـ معيار" أو ما يقابله بالمصطلح الفرنسي Efficience والتي تهدف فقط إلى قياس مدى تحقيق الأهداف بغض النظر عن الإمكانيات التي استخدمت في تحقيقها إذن[2] :

(الفعالية ـ معيار) = (الأهداف المحققة / الأهداف المحددة)، أما فيما يخص (الفعالية ـ إنتاجية) والمقابل للمصطلح الفرنسي Efficacité فهي تعكس العلاقة التالية : (الفعالة ـ إنتاجية) = (الأهداف المحققة/ الوسائل المستعملة).

هذه الازدواجية "الفعالية ـ معيار" و " الفعالية ـ إنتاجية" تبين مستوى أداء إدارة المنظمة.

نشير إلى أنه كثيرا ما يستخدم مصطلحي الكفاءة والفعالية ككلمتين مترابطتين أو مترادفتين وتعنيان شيئا واحدا مع أنهما في الحقيقة كلمتان منفصلتان وتعنيان شيئين مختلفين. ومع أنه غالبا ما تكون فرص المنظمات التي تراعي جانب الكفاءة وتستمر في تحقيقه على المدى الطويل من حيث الازدهار والنمو والبقاء، أفضل من تلك التي لا تهتم بهذا الجانب، وذلك لأن الكفاءة قد تكون إحدى مكونات الفعالية، فإن هذا لا يعني بالضرورة أن هذه المنظمات فعالة، فقد يكون مستوى فعالية المنظمة جيدا ولكن مستوى كفاءتها ضعيفا كما قد يحدث العكس لأنها لم تتحقق من تحقيق الأهداف أو النتائج المحددة لها سلفا.

2- تقييم المنظمات لأدائها البيئي لأجل تميزها

تتعامل المنظمات مع كم كبير من المعلومات البيئية والاقتصادية والاجتماعية، وتواجه تحديات لتكثيفها في عدد محدود من المؤشرات الحاكمة التي تستطيع بموجبها قياس أدائها واتخاذ قرارات التطوير. تهتم مؤشرات الأداء البيئي بتأثير المنظمة على النظم الطبيعية الحية وغير الحية متضمنة بذلك النظم البيئية الحيوية والأرض والهواء والماء، تساعد هذه المؤشرات في تحديد التأثيرات البيئية الأكثر أهمية.

يعرف تقييم الأداء البيئي وفقا لمعيار الإيزو على أنه منهج لتسهيل قرارات الإدارة بخصوص الأداء البيئي للمنظمة باختيار المؤشرات وجمع وتحليل البيانات وتقييم المعلومات وفقا لمقياس الأداء البيئي وإعداد التقارير وتوصيل المعلومات والفحص الدوري وفي النهاية تطوير هذا المنهج[3].

من الأساسيات المستخدمة في اختيار مؤشرات الأداء البيئي الملائمة : التوافق البيئي والقابلية للمقارنة دوليا وكذا القابلية لتطبيق المعلومات التي يوفرها المؤشر. تمثل المؤشرات البيئية مقاييس يتم صياغتها لأهميتها الإستراتيجية

في نجاح البرنامج البيئي، لكن الملاحظ أن المنظمات تميل لاختيار المؤشرات الرقمية التي تقيس التغيرات الدقيقة في الأداء عن المؤشرات النوعية.

يعد تقييم الأداء البيئي للمنظمات من الأمور المعقدة بسبب اختلاف نوعيات الأداء وصعوبة الحصول على المعلومات اللازمة لصياغة المقاييس البيئية الملائمة، بسبب صعوبة استخدام المعايير الخارجية في وضع المؤشرات اتجه مدير البيئة لاعتماد المداخل التقليدية لجعل الأرقام التي تتيحها تلك المؤشرات ذات مدلول،كمقارنة الأداء المرجعي الذي يتم من خلالـه مقارنة المؤشرات في المنظمة المعنية بمثيلاتها، والتحدي الذي واجه هذا المدخل هو تحديد الحالات المشابهة بدقة والذي يكون قياس مؤشر معين له نفس المعنى في كليهما.

تجدر الإشارة إلى أن هناك تقارب بين الاتجاهات في المداخل النظرية والعملية حاليا لتقييم الأداء البيئي، حيث تقوم المنظمات المهنية بتطوير مقاييس تقييم الأداء البيئي وتقييم استخدام المؤشرات المتعددة للأداء البيئي وتصميم أطر لإعداد التقارير مما أرسى أسس نظام قياس نمطي يسمح للمنظمات بإدارة أدائها البيئي بطريقة أكثر استدامة وبمقارنة ذلك الأداء بالمستهدف بصورة متواصلة[4].

إضافة لمعيار الإيزو السابق الذكر هناك محاولات أخرى لتحديد مؤشرات تقيم الأداء البيئي للمنظمات كإرشادات الكفاءة البيئية لمجلس الأعمال العالمي للتنمية المستدامة والتي تقسم مؤشرات التقييم البيئي إلى ثلاثة مؤشرات أساسية نوردها تباعا فيما يلي[5] :

- مؤشرات الإدارة البيئية : والتي تشتمل على مجهودات الإدارة للتأثير على الأداء البيئي للمنظمة والتي تشتمل على الإستراتيجية و السياسة، الهيكل التنظيمي للإدارة البيئية، الالتزام الإداري الخاص بالمسائل البيئية والاتصالات بالأطراف الداخلية و الخارجية ذات المصلحة.
- مؤشرات الحالة البيئية : والتي توفر معلومات عن الحالة المحلية أو الإقليمية أو العالمية للبيئة مثل سمك طبقة الأزون، متوسط الحرارة العالمية وتركيز التلوث في الهواء والتربة والماء.
- مؤشرات الأداء البيئي : والتي تنقسم إلى قسمين هما :
- مؤشرات تشغيلية بيئية : وتتعلق بمجالات المقاييس الفنية للمنتج/العملية ومقاييس استعمال المنتج/العملية وتصريف المخلفات.
- مؤشرات الأثر البيئي : وتتعلق بالمخرجات مثل إجمالي المخلفات، استهلاك المواد والمياه والطاقة وانبعاث الغازات.

3- شركة نوكيا ورياتها في مجال الأداء البيئي

سيتم في هذا الموضع تناول مثالا رائدا في مجال الأداء البيئي ألا وهو شركة نوكيا الفلندية المتخصصة في صناعة الهواتف النقالة.

3-1. تقديم شركة نوكيا NOKIA : هي شركة فنلندية تأسست سنة 1865 على يد المهندس (Fredrik Idestam)، وكان نشاطها هو صنع الخشب والأوراق. بعد الحرب العالمية الثانية بدأت الشركة بمجال الالكترونيات والاتصالات فتخصصت في صناعة الكوابل والتلغراف وشبكات الهاتف، وفي سنة 1967 وبعد أن انضم شركاء آخرون إلى نوكيا تغير اسمها ليصبح مجموعة نوكيا (NOKIA GROUP). بدأت شركة نوكيا للكوابل والالكترونيات في صرف مبالغ ضخمة في مجال البحث العلمي والتطوير في أواخر الستينات. في أوائل السبعينات طورت نوكيا ساعة ديجيتال والتي حملت اسم Nokia DX 200، في سنة 1981 صنعت نوكيا أول جهاز محمول في الكون والذي كانت مواصفاته محدودة جدا مقارنة بأجهزة الكمبيوتر المحمول اليوم، وفي منتصف الثمانينات أحدثت الشركة قفزة نوعية في عالم الاتصالات وذلك من خلال ابتكار النظام الشامل لاتصالات المحمول (Global System for Mobile Communications) والذي يطلق عليه اختصارا GSM[6].

خلال فترة الثمانينات دخلت شركة نوكيا عهدا جديدا وكانت إستراتيجيتها ترمي إلى تغطية كل دول المنطقة. وأصبحت بعد ذلك نوكيا أكبر شركة تكنولوجيا معلومات في دول شمال أوروبا الاسكندينافية. خلال التسعينات أخذت تكنولوجيا الاتصالات تعرف تطورا هائلا، وبدأت معها نوكيا خططها لتواكب التطور وفي مايو عام 1992 صنعت نوكيا جهاز 2100 وهو أول جهاز محمول للاتصال عبر الأقمار الاصطناعية وكانت مواصفات الجهاز في ذلك الوقت سبقا في مجال الاتصالات. وفي عام 1994 كانت إستراتيجية نوكيا بيع نصف مليون جهاز لكنها باعت أكثر من عشرين مليون جهاز. وبعدها انفصل عن شركة نوكيا بعض الشركاء السويديون وأسسوا شركتهم (ERICSON)، نشير إلى أن شركة نوكيا تدير اليوم عالم التكنولوجيا في مجال المحمول والتلفون والاتصالات بشكل غير مسبوق ليس هذا فقط بل تسعى كذلك لفرض سيطرتها على الأسواق العالمية من خلال تميزها في أدائها البيئي من خلال محاولات التطوير الدائمة التي تجسدها على أرض الواقع ساعية إلى تعميق علاقتها مع بيئتها. يتوافر لدى شركة نوكيا قاعدة

مستخدمين تتكون من 900 مليون شخص، وهو ما يعني أن لديها فرصة متميزة لإحداث أثر إيجابي يتجاوز إلى حد كبير أنشطتها الخاصة. ولهذا فهي تسعى إلى توفير منتجات وحلول تساعد الأفراد على تحقيق خيارات مستدامة[7].

3-2. الإستراتيجية البيئية لشركة نوكيا : تعد نوكيا شركة رائدة على مستوى العالم في مجال صناعة الأجهزة المحمولة، ومع الريادة تعظم مسؤوليتها. ولذا فهي تتطلع إلى أن تحتل الريادة كذلك في مجال الأداء البيئي. تأمل الشركة في أن تتواجد في عالم يمكن للجميع فيه الإسهام في تحقيق تنمية مستدامة. إن حيازة الريادة البيئية إنما يتضمن تقليل الأثر السلبي على البيئة. ومع زيادة انتشار الاتصالات اللاسلكية والمحمولة، زادت أهمية هذا الهدف إلى حد كبير. وعليه تبذل الشركة قصارى جهدها للحد من التأثير البيئي لمنتجاتها وعملياتها. كما أنها تتعاون مع مورديها لتحسين الأداء البيئي لسلسلة الإمداد الخاصة بها.

يقوم العمل البيئي لشركة نوكيا على التفكير على مستوى دورة الحياة. وهو ما يعني أنها تستهدف تقليل التأثير البيئي لمنتجاتنا على مدار عملياتها، بدءاً من استخراج المواد الأولية ونهاية بعملية إعادة التدوير ومعالجة النفايات واستعادة المواد المستخدمة. وعموما ينصب تركيز جهود شركة نوكيا البيئية على ثلاثة محاور أساسية نوردها تباعا كما يلي[8] :

- **إدارة المواد** : تعمل شركة نوكيا عن كثب مع مورديها وتطالب بإيضاح شامل للمواد التي تستخدمها في أجهزتها. إذن فعملها يقوم على المبدأ الوقائي، كما أنها تهدف إلى مواصلة التقليل من كمية المواد التي تثير قلقها. أضف إلى ذلك عملها على استكشاف الفرص المواتية لاستخدام مواد جديدة أكثر ملائمة للبيئة، مثل المواد البلاستيكية الحيوية أو المعادن والمواد البلاستيكية المجددة.
- **فعالية استهلاك الطاقة** : تحرص الشركة على استخدام أقل قدر ممكن من الطاقة. كما أنها تعمل على تقليل استهلاك عملياتها للطاقة، وذلك من خلال اتفاقها مع مورديها على أهداف فعالية استهلاك الطاقة.
- **الاسترجاع وإعادة التدوير** : وذلك من خلال زيادة وعي المستهلكين بإعادة التدوير، حيث توفر عملية إعادة تدوير فائقة في جميع الأسواق وتشجع على إعادة تدوير الأجهزة المستخدمة من خلال مبادرات وحملات خاصة. إن الأساس الذي تقوم عليه برامج الاسترجاع المقدمة من نوكيا هي مراكز تجميع الأجهزة المستخدمة والمتواجدة في 5000 مركز عناية لشركة نوكيا في 85 بلدا.

3-3. إستراتيجية الشركة تجاه المناخ : شركة نوكيا لأن تصبح شركة رائدة على صعيد الأداء البيئي، ومن ثم يعد أسلوب تناولها للتغير العالمي للمناخ من خلال فعالية استهلاك الطاقة في منتجاتنا وعمليتنا جزءً لا يتجزأ من إستراتيجيتها الشاملة. وعلى الرغم من أن شركة نوكيا ليست متخصصة في مجال الطاقة وأن أغلب انبعاث غاز ثاني أكسيد الكربون تأتي من خلال المكونات التي يصنعها الموردين أو أثناء مرحلة استخدام منتجات نوكيا، إلا الشركة عازمة على أن تظهر ريادتها في هذا المجال، وذلك من خلال الحد من الأثر السلبي لانبعاث غاز ثاني أكسيد الكربون وزيادة وعي المستهلك بشأن بعض الإجراءات التي يمكنه القيام بها لتقليل الأثر السلبي من قبلهم، وكذا القيام بأفضل الممارسات في صناعتها.

تشتمل إستراتيجية المناخ لشركة نوكيا على أهداف تتناول المجالات التي تسهم في انبعاث غاز ثاني أكسيد الكربون بصورة مباشرة أو غير مباشرة، قامت نوكيا بوضع إستراتيجية للمناخ في عام 2006، تسترعي استهلاك الطاقة وانبعاث غاز ثاني أكسيد الكربون الناتج عن استخدام منتجاتها وعملياتها ووضعت أهدافا لتقليل استهلاك الطاقة وانبعاث غاز ثاني أكسيد الكربون في أغلب أنشطتها الهامة. ثم قامت بتحديث هذه الإستراتيجية سنة 2008، حيث حددت لنفسها تحقيق الأهداف المتعلقة بأربعة مجالات حيوية متمثلة فيما يلي[9] :

✓ **المنتجات والخدمات :** وذلك من خلال العمل على :

- تقليل متوسط استهلاك الشاحن للطاقة في وضع عدم التحميل عن مستواه في عام 2006 بنسبة 50% مع حلول نهاية عام 2010؛
- الاستمرار في دراسة تقنيات جديدة والتي سوف تستخدم مصادر طاقة متجددة مثل اللوحات الشمسية والطاقة الحركية؛
- الاستمرار في البحث عن طرق لتقليل استهلاك طاقة مراكز البيانات، العمليات (التي تشتمل على الموردين ومزودي الخدمة)؛
- التأكد من أن جميع الموردين الرئيسيين يضعون أهداف فعّالة للحد من انبعاث غاز ثاني أكسيد الكربون وتقليل استهلاك الطاقة؛
- وضع أهداف لتقليل انبعاث غاز ثاني أكسيد الكربون فيما يتعلق بمزودي الخدمات اللوجستية؛

✓ **المرافق :** وذلك من خلال العمل على :

- تحقيق وفرات جديدة بنسبة 6% في أنظمة صيانة المباني الفنية بين سنوات 2007 - 2012 مقارنة بسنة 2006، هذا إضافة إلى نسبة 3.5% من التوفير المتحقق بالفعل خلال سنوات 2003- 2006؛
- بدء توزيع مشتريات الكهرباء صديقة البيئة إلى الدول خلال سنة 2010 التي تعمل فيها نوكيا والتي سوف يؤدي شراء الكهرباء صديقة البيئة للحد من آثار انبعاث غاز ثاني أكسيد الكربون. ويعتمد هذا على كيفية تركيز الكربون في صناعة توليد الطاقة المحلية وتوفير مشتريات الكهرباء صديقة البيئة؛
- تقليل انبعاثات غاز ثاني أكسيد الكربون من خلال القياسات بحد أدنى 18% سنة 2010، مقارنة بسنة الأساس 2006.

✓ **ممارسات العمل والإدارة :** و ذلك من خلال العمل على :
- تقليل السفر المتعلق بالعمل والتنقل من خلال العمل عن بعد وإمكانيات العمل عن بعد وكذلك تقليل المساحات المكتبية للحصول على توفير في انبعاثات غاز ثاني أكسيد الكربون واستهلاك الطاقة؛
- إتاحة الإمكانية للموظفين لتعويض انبعاث غاز ثاني أكسيد الكربون الناتج عن سفرهم جوًا؛
- الاستفادة من تقنيات توفير الطاقة في المكاتب والمعدات والأجهزة المكتبية.

✓**المشاركة في المبادرات الخارجية :** وذلك من خلال العمل على :
- الاستمرار في البحث عن فرص للانضمام إلى مزيد من المبادرات لتشجيع فعّالية استهلاك الطاقة في الصناعة؛
- توفير الحلول والتأثير على صانعي السياسات لإدراك دور وإمكانية تقنية المعلومات والاتصالات في الحد من اقتصاديات الاستهلاك الإجمالي للطاقة عند مواجهة سياسات تغير المناخ.

3-4. انجازات شركة نوكيا : نموذج ريادي في مجال الأداء البيئي : إن ازدهار اتصالات الهاتف النقال تعني إنه أصبح من الهام بالنسبة لشركة نوكيا بصفتها رائداً في هذا السوق، أن تقود كذلك مسيرة الاستدامة وتستعرض أفضل الممارسات وكجزء من مسئوليتها. سنعمل فيما سيأتي على تقديم معلومات تفصيلية حول إنجازاتها لتكون شركة رائدة على صعيد الأداء البيئي.

3-4-1. نوكيا وعضوية منظمات حماية البيئة: تعزيز لدورها في مجال حماية البيئة : إسهاما منها في زيادة الوعي العام، قامت نوكيا بالتوقيع على الإعلان العالمي مع أكثر من 150 منظمة عالمية على رأس مؤتمر الأمم المتحدة المتعلق بتغير المناخ الذي عقد في ديسمبر 2007 في بالي العاصمة الإندونيسية. ولقد حث المؤتمر زعماء العالم على وضع سياسات وإجراءات خاصة بقطاع الأعمال للمساهمة في بناء اقتصاد منخفض الاستهلاك الكربوني للمساعدة على مواجهة مشكلة التغير المناخي. ولقد عكست مشاركة نوكيا رغبتها الصادقة في أن تكون شركة رائدة على الصعيد البيئي، كما أوضحت دعم الشركة التام للاتجاه بأن ثمار اتخاذ إجراء حاسم ومبكر حيال مشكلة التغير المناخي تفوق كثيراً تكلفة عدم القيام بأي شيء على الإطلاق. ومنذ يناير 2008، أصبحت نوكيا عضوًا في برنامج إنقاذ المناخ التابع للصندوق العالمي للبيئة، حيث يتعاون من خلال الصندوق العالمي للبيئة مع رجال الأعمال لمواجهة تغير المناخ. إن انضمام نوكيا لعضوية هذا البرنامج يعزز من التزامها تجاه توفير الطاقة في عملياتنا وسبل عملها ومنتجاتها[10].

3-4-2. نوكيا ونشر مفهوم إعادة التدوير : تتعاون شركة نوكيا مع مجموعة من الشركات المنتقاة بعناية والتي تقوم باستخلاص المواد من أجهزة الهاتف والإكسسوارات التي ترسل إليها. تخضع هذه الشركات للتقييم على نحو منتظم للتأكد من قيامها بمهامها على النحو الصحيح وأن كل ما يسلم إليها يتم إعادة تدويره على نحو مسؤول.

تدعم نوكيا مفهوم مسئولية المنتج الفردي. حتى يتسنى لها مزاولة مسئولياتها، فهي بحاجة لباقي أفراد سلسة القيمة الآخرين، مثل المستهلكين وتجار التجزئة، أي أن يلتزموا بإعادة الأجهزة النقالة غير المستخدمة حتى يتم إعادة تدويرها على نحو مسئول. إن مثل هذا التعاون من شأنه حتمياً أن يؤدي إلى تعزيز الدوافع الجوهرية لتصميم المنتجات على نحو مناسب للبيئة مما يسهل إعادة تدويرها، ويجلب معه المزيد من المنافع للمستهلكين والمنتجين والبيئة.

تقوم شركة نوكيا بقيادة حملات للاسترجاع منذ أواخر التسعينيات من القرن الماضي، وتعمل على نحو منتظم مع المنظمات البيئية أو المنظمات غير الحكومية مثل صندوق البيئة العالمي لزيادة وعي المستهلكين في مختلف الأسواق حول العالم. كما أنها تتعاون مع جهات أخرى في صناعتها لتحسين معايير التجديد.كما أنها تشارك في العديد من المشروعات لتحسين سبل استخدام أجهزة الهاتف الفائضة عن الحاجة، وهو ما يتضمن مجموعة عمل MPPI والتي وضعت مسودة لتوجيهات عالمية تشمل تصميم وتجميع وترميم وإعادة تدوير الأجهزة المتحركة. كما أنها تعد عضواً بارزا في مبادرة حل مشكلة النفايات الإلكترونية وهو اتحاد صناعي وأكاديمي تحت قيادة الأمم المتحدة. إذا اتجهنا جميعاً إلى تجديد المزيد من المنتجات، فهناك حاجة لتعريف الأشخاص ما المقصود فعلياً من إعادة تدوير هاتف نقال ومدى سهولة تنفيذ ذلك. و عليه تعمل شركة نوكيا في المساعدة على القضاء على بعض العوائق التي تواجه إعادة تدوير

الهواتف، مثل القلق حيال فقدان الأرقام والصور المخزنة على الهواتف. إن وجود مثل هذه العوائق يعني أن معدلات الإعادة الناتجة عن كل نظم التجميع لدى الشركة بطيئة للغاية في الوقت الراهن، حيث إنها تسترجع 3% فقط من الهواتف الفائضة عن الحاجة. إن ما يقرب من نصف هذه الأجهزة يبقى ملقى مهملاً في أدراج الأفراد. وكجزء من برنامج نوكيا فهي تعمل بمساعدة المستهلكين وتجار التجزئة وشبكة الصيانة التابعة لها على إعادة هذه الأجهزة إليها لإعادة تدويرها. تجدر الإشارة إلى أن نوكيا لا تقوم بأعمال الترميم كشركة، وكذا لا تدعم أي أعمال ترميم تتم من خلال شركات ترميم في الوقت الراهن. وسبب ذلك هو أنها لا تمتلك سلطة التحكم في جودة أو أمان الهواتف التي يعاد بيعها بعد الإصلاح. علاوة على ذلك، فهي لا ترغب في رؤية العالم الثالث مكاناً يقوم العالم الصناعي بإلقاء التقنية القديمة فيه. فالحل الأكثر استدامة هو الاستفادة من التطورات الجوهرية التي طرأت على التقنية خلال العقد الأخير وتقديم منتجات مصممة خصيصاً لتناسب استهلاك الأسواق النامية، والتي تفتقد عادة للبنية التحتية لإعادة التدوير. و في هذا الصدد توفر الشركة ما يقرب من 500 مركز عناية لـنوكيا، تقوم كل منها بتجميع الأجهزة المتحركة والإكسسوارات، كما يمكن للمستخدم كذلك تسليم هاتفه في أي من متاجر نوكيا الرئيسية وتجار التجزئة المحددين[11].

3-4-3. ابتكارات نوكيا كداعم لتعزيز ريادتها البيئية[12] : تتبنى شركة نوكيا منهجا سباق عند التفكير في الأنشطة المختلفة التي من شأنها التأثير على البيئة، وذلك من خلال وضع القضايا البيئية قيد الاعتبار في كل مرحلة من مراحل دورة حياة المنتج. حيث ينصب تركيزها على تصنيع المواد الآمنة بيئيا، كفاءة استهلاك الطاقة وكذا توفير تطبيقات وخدمات ذات صلة بالبيئة، من خلال زيادة وعي الأفراد بالخيارات البيئية وبتشجيع الإجراءات المستدامة.

3-4-3-1. الابتكار في أجهزة وإكسسوارات نوكيا : إن نهج شركة نوكيا يكمن في التحسين المستمر لتكون منتجاتها صديقة للبيئة، فبدلاً من تقديم أجهزة "صديقة للبيئة" مرة واحدة، فهي تتبع مجموعة من الخطوات الإبداعات تنتقل تدريجيًا إلى مجموعة منتجاتها. حيث تعتمد أنشطتها البيئية على التفكير في دورة حياة المنتج. وهذا يعني أن تستخدم ما يحصل على اعتماد، واختبار، ويكون صديقًا للبيئة من الخامات والموارد في منتجاتها. وذلك من أجل تحسين فعّالية استهلاك الطاقة لأجهزتها، تطبيقاتها وتعزيزاتها التي تشتمل على أجهزة الشحن. هذا فضلاً عن تطوير ما يتصف بالأصغر حجمًا والأكثر ذكاءً من العبوات لمنتجاتها. ويعتبر الهاتف النقالEvolveNokia 3110 محمول تلبي فيه التقنية المتطلبات البيئية من حيث :

- الأغلفة الحيوية مصنعة من 50% من الخامات الأولية المتجددة؛
- تتسم العبوات بالصغر، والقابلية للتدوير بالكامل وهي مصنعة من 60% من محتوى معاد تدويره؛
- احتواء الجهاز مع شاحن نوكيا الأكثر فعّالية في استهلاك الطاقة AC-8.

3-4-3-2. الابتكار في المواد واللوازم : تعد كافة المواد المستخدمة في منتجات وعمليات نوكيا آمنة على الأفراد والبيئة. ومن ثم يعد الإيفاء بالمتطلبات الصحية والبيئية التنظيمية من أهم أولويات الشركة ومتطلب جوهري لها. وبذلك تعد نوكيا بحق رائدة صناعية في مجال إدارة المواد.

تتوافق منتجات نوكيا مع التشريعات والمعايير البيئية، مثل EU و RoHS الصينية. يتوافق أحدث شاحن من إنتاج نوكيا مع معايير Energy Star. علاوة على ذلك، وحيث إنه لديها أسباباً وجيهة للقلق بشأن إمكانية تسبب أحد المواد في ضرر فادح أو غير قابل للإصلاح بالصحة أو بالبيئة، وعليه فهي تحرص على تجميع وتقييم المزيد من البيانات ذات الصلة. وهو ما قد يقودها إلى اتخاذ بعض الخطوات التطوعية مثل استبدال اللوازم التي تشكل قلقا بيئيا ببدائل أكثر أمناً حينما تتوافر.

تشمل قائمة نوكيا للمواد تلك المواد التي قامت نوكيا بحظر أو تقييد استخدامها أو قررت التقليل منها سعياً لإيقاف استخدامها في منتجاتها. وهي تعمل بالتعاون مع مورديها للبحث عن بدائل وتقديمها. لقد استخدمت نوكيا مواد قابلة للتجديد بالكامل في Nokia 3110 Evolve. كما إن 50% من المواد البلاستيكية الموجودة في الغطاء مصنعة من مواد بلاستيكية حيوية، منتجة من موارد قابلة للتجديد.

تقوم نوكيا بأبحاث نشطة وجادة حول استخدام المواد البلاستيكية المعاد تدويرها. وهو ما يعني على وجه الخصوص العثور على سبل للتغلب على مشكلات قوة التحمل التي ترجع ً إلى انخفاض مستوى جودة المواد البلاستيكية المعاد تدويرها المتوافرة في الوقت الراهن. إلى جانب جهود الاختبار والتجريب، تتأكد الشركة من أن منتجاتها تفي بنفس المعايير وتتمتع بنفس مستوى الجودة والكفاءة وطول فترة الاستخدام. وهو ما يضمن بدوره تحقيق أقصى مدة استخدام للهواتف وبالتالي تقليل النفايات.

3-4-3-3. الابتكار في الخدمات والبرامج : أن تكون الحياة المعاصرة متوافقة مع البيئة فذلك يعد أمراً عسيراً. لكن تسعى شركة نوكيا لتحقيق هذا التعايش من خلال الأجيال المتعاقبة لهواتفها النقالة، فمع إمكانية الوصول إلى Ecozone

من على هاتفك النقال من نوكيا، سيتوفر لديك معلومات مختارة بعناية حول المنظمات والجمعيات والتطبيقات والحركات البيئية. تدعم نوكيا المنظمات التي تؤمن بها و تقوم في أحياناً كثيرة، بالمساعدة على الدفع بتأثيرها في تغيير العالم. جميع محتويات Ecozone متوفر مجاناً ويتم تحديثها كل ثلاثة أشهر. يتضمن المحتوى الحالي على سبيل المثال :

- خلفيات مستوحاة من الحياة البرية وأفلام فيديو من صندوق البيئة العالمي؛
- روابط إلى معلومات خاصة بالبيئة والجمعيات البيئية.

4-3-4-3. الابتكار في التغليف : تتمثل أهمية الغلاف في أنها تحمي المنتج خلال انتقاله من مصانع نوكيا إلى المستخدم. تعمل شركة نوكيا جاهدة للحد من تأثيراتها البيئية من خلال مراعاة نوعية المواد التي نستخدمها في العبوات من خلال تقليل حجم المواد التي تستخدمها و بواسطة تقدير ما الذي سيحدث للعبوة عند انتهاء الحاجة إليها.

لا يؤثر وزن وحجم العبوة على المواد المستخدمة فحسب، بل يؤثرا كذلك على الطاقة اللازمة لنقل وتخزين المنتجات. لقد وفرت الشركة طاقة في اللوجيستيات من خلال تقليل كمية المواد المطبوعة داخل عبوات البيع. في سنة 2007 نجحت الشركة في توفير 15.000 طن من المواد بواسطة استخدام عبوات أصغر حجماً. وهو ما أدى كذلك إلى توفير 100.000 متر مكعب من المياه.

تعمل نوكيا على مدار عدة سنوات على استبدال البلاستيك بمواد قائمة على الورق. كما أنها نستخدم المزيد من مواد العبوات المجددة، وكمثال على ذلك تستخدم عبوة هاتف Nokia Evolve 3110 في أوروبا 60% من مكونات العبوة مواد معاد تدويرها. تعد العبوات دوماً من المجالات التي يستهدف فيها التوفير، ليس فقط لصالح البيئة ولكن لصالح الشركة كذلك. فمنذ فبراير 2006، عندما قامت الشركة بإبداع عبوات أصغر حجماً للمرة الأولى.

4-4-3. نوكيا وفعاليتها في استهلاك الطاقة : رغم أن صناعة نوكيا لا تستهلك قدرًا كبيرًا من الطاقة غير أن الاتصالات السلكية واللاسلكية مسئولة عن أقل من 1% من الانبعاثات العالمية لغاز ثاني أكسيد الكربون، تهدف شركة نوكيا لاستخدام الطاقة بفعّالية إلى أقصى حد ممكن من خلال طرق عملها. فهي تعمل على تقليل أثر انبعاث غاز ثاني أكسيد الكربون الناتج عن عمليات تصنيع منتجاتها، كما تعمل على زياد الوعي بالإجراءات التي يمكن للمستخدم القيام بها لتقليل الأثر الناتج عن استعماله لهذه المنتجات. تقوم نوكيا بأفضل الممارسات في صناعتها.

تجدر الإشارة إلى أن مرحلة استخدام المنتج مسؤولة عن ثلث الطاقة المستهلكة على مدار مجمل دورة حياة المنتج في شركة نوكيا، ولهذا السبب عمدت نوكيا إلى تطوير المزيد من أجهزة تتسم بالفعّالية. حيث قامت بالتقليل إلى حد كبير من حجم الطاقة التي تستهلكها أجهزة الشحن. تعمل نوكيا على جعل الأجهزة النقالة أكثر فعّالية من خلال جعلها أكثر ذكاءً. وتتضمن أحدث الأجهزة خصائص مثل الملاحة، وكاميرات، ومشغلات موسيقى، وإمكانية الوصول إلى الإنترنت، بحيث لا يكون المستخدم في حاجة لشراء أو استخدام أو إعادة شحن أجهزة إلكترونية منفصلة. الطاقة اللازمة لجهاز هاتف نقال تتراوح من 1- 5 واط بينما تستهلك أجهزة الكمبيوتر من 10إلى 50 واط، مما يجعل الأجهزة النقالة الصغيرة لنوكيا أكثر فعّالية في استهلاك الطاقة بعدة مرات مقارنة بأجهزة الكمبيوتر. بذلت نوكيا جهودًا عديدة لتقليل استخدام الطاقة وتقليل انبعاثات غاز ثاني أكسيد الكربون المتعلق بالأعمال اليومية لموظفي نوكيا. وفيما يلي بعض الأمثلة على أنشطة سنة2008[13] :

- **رحلات العمل :** خلال عام 2008 قامت نوكيا ببذل جهود عديدة لتقليل رحلات العمل غير الضرورية. ولقد اشتملت هذه الجهود على حملات لزيادة الوعي مع اتخاذ منهج صارم لإعطاء الموافقة على رحلات العمل وكذلك توفير 35 جناح مخصص ليناسب أغراض العمل، و 130 مرفق من أجهزة المؤتمرات عن بعد منتشرة في جميع أرجاء العالم، كل ذلك قد ساعد على تقليل انبعاثات غاز ثاني أكسيد الكربون الناتج عن رحلات السفر الجوي سنويًا بنسبة نحو 22% مقارنة بمستواها في عام2007. كما قدمت الشركة برنامجا تطوعيا لتعويض انبعاثات الكربون الناتجة عن جميع رحلات الطيران الخاصة بأعمال نوكيا، فبعد القيام برحلة ما، يمكن أن يقوم المسافر بدفع مبلغ مالي للتعويض عن انبعاثات الكربون الناتجة عن هذه الرحلة ويتم رد التكلفة إليه من قبل نوكيا. تساعد المبالغ السابقة في تمويل حقيبة متوازنة من مشاريع Gold standard حول العالم والتي تُعنى بالطاقة المتجددة والفعّالية في استهلاك الطاقة.

- **تأجير السيارات :** قامت نوكيا فنلندا بإتباع سياسة تأجير السيارات صديقة البيئة في يناير 2008 والتي شجعت على استخدام السيارات ذات أقل مستوى من انبعاث غاز ثاني أكسيد الكربون يمكن تحقيقه.

- **التنقلات** : تدعم نوكيا استخدام المواصلات العامة في تنقلات الموظفين، حيث يتم تقديم مزايا على ذلك.

- **أجهزة الحاسوب الخاصة بالموظفين** : من الممكن أن يقل استهلاك الطاقة نظرًا لاستخدام أجهزة حاسوب وشاشات عرض تتسم بالفعّالية في استهلاك الطاقة.

- **المكاتب المتحركة:** كان الانتقال إلى هذا النوع من المكاتب الأثر في تقليل المساحة داخل الأماكن التي كانت توضع فيها المكاتب التقليدية وهذا يعني تقليل انبعاثات غاز ثاني أكسيد الكربون الناتج عن ذلك.

خلاصة : في ظل الاشتراطات العالمية الجديدة المتعلقة بحماية البيئة، فإن المنظمات المعاصرة ملزمة بتطبيق قوانين البيئة المحلية والدولية واللوائح المعمول بها فيما يخص تصميماتها، إنشاءاتها وعملياتها بالإضافة إلى مراحل الإنتاج، مما يجعلها تحمل على عاتقها مسؤولية التنمية المتواصلة فضلاً عن تطوير نشاطها من خلال تعزيز الأداء البيئي.

تعنى السياسة البيئية للمنظمة بتحديد صيغة للالتزام المؤسسي بالإدارة البيئية والاستفادة من هذه الصيغة كإطار للتخطيط والتنفيذ، كما أنها عبارة عن إعلان الإدارة العليا عن التزامها نحو البيئة. وهذه السياسة يجب أن تعمل كأساس لنظم الإدارة البيئية وتعطى رؤية للاهتمامات البيئية للمنظمة المعنية بأكملها. ولأنها تعتبر الإطار لتحديد الأهداف والأغراض فإنها أيضاً تتحكم في التخطيط. كما يجب أن يكون كل شخص في المنظمة على دراية بسياستها البيئية من أجل العمل على تعزيزها.

إن ارتباط نشاط المنظمات المعاصرة بالمشكلات البيئية، فإن هذا يتطلب دراسة واعية ودقيقة لعلاقة الأنشطة وكذلك الخدمات التي تقدمها والخدمات التي تحتاجها ومدى تأثيرها البيئي. ومن اهتمامات الاعتبارات البيئية ضرورة تحديد الأثر البيئي ومصدره وخطط منع التلوث. ومع دراسة الأثر البيئي يتم دراسة هل الآثار تحت السيطرة، وهل يوجد تأثيرات أخرى ومدى تأثيرها و هذا أملا في الظفر بتحقيق سبق في مجال الأداء البيئي. في ظل ذلك برزت شركة نوكيا المتخصصة في مجال صناعة الهواتف النقالة كمثال رائد في مجال التميز البيئي من خلال سياستها المتوجهة أساسا نحو تحقيق الوئام والصداقة مع البيئة باعتماد خطط عمل هادفة ومبنية على وعي تام بأهمية مراعاة الجوانب البيئية في نشاطاتها، وهذا ما أتاح لها فرصة الظفر بمنزلة متقدمة إذا ما تم مقارنتها بنشاطات الشركات العالمية الكبرى التي تشكل نشاطاتها عبئا ثقيلا على بيئتها المحلية ليس فقط، بل تتعداه لتؤثر سلبا على كوكبنا الذي تشير كثيرا من الدراسات البيئية المعاصرة على أنه منكوب وعلى فوهة بركان نتيجة النشاطات التي تهدد استمرار الحياة عليه. تجدر الإشارة أن نوكيا تعد رائداً في سوق الهاتف المحمول بلا منازع، وهذا يفرض عليها أن تقود كذلك مسيرة الاستدامة وتستعرض أفضل الممارسات البيئية. وعليه فهي تعمل باستمرار على أن تقدم معلومات تفصيلية حول كيفية سعيها لتكون شركة رائدة على صعيد الأداء البيئي من خلال العمل على تقليل التأثير البيئي لمنتجاتنا على مدار عملياتها، بدءاً من استخراج المواد الأولية ونهاية بعملية إعادة التدوير ومعالجة النفايات واستعادة المواد المستخدمة.

الإحالات والمراجع :

[1]- محمد رفيق الطيب، "مدخل للتسيير : الجزء الأول"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1995، ص : 16.

[2]- عبد الرزاق بن حبيب، " اقتصاد وتسيير المؤسسة"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000، ص : 127.

[3]- نادية راضي عبد الحليم، "دمج مؤشرات الأداء البيئي في بطاقة الداء المتوازن لتفعيل دور منظمات الأعمال في التنمية المستدامة"، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية(عدد خاص)، المجلة الواحد والعشرون، كلية الأعمال والاقتصاد، جامعة الإمارات، الإمارات العربية المتحدة، ديسمبر 2005، ص:09.

[4]- Ford.G، "Using information technology to measure, monitor and report on environmental performance", 25février 2012, http://mgmt.14k.com/articles/greenware.htm.

[5]- نادية راضي عبد الحليم، نفس المرجع السابق، ص : 11.

[6] - Nokia company, "Story of Nokia",26 Février 2012 ,http://www.nokia.com/about-nokia/company/story-of-nokia/nokias-first-century/the-birth-of-nokia.

[7]- شركة نوكيا،" الإستراتيجية البيئية الشركة نوكيا"، 03 مارس 2012، http://mea.nokia.com/about-nokia-ar/environment/our-responsibility/environmental-strategy

[8]- Nokia company," Nokia environment strategy", 04 Mars 2012 , http://www.nokia.com/environment/our-responsibility/environmental-strategy.

[9] - Nokia company," Nokia climate strategy", 04 Mars 2012, http://www.nokia.com/environment/our-responsibility/environmental-strategy/climate-strategy.

[10] - Nokia company," Nokia climate strategy", 05 Mars 2012, http://www.nokia.com/environment/our-responsibility/environmental-strategy/climate-strategy.

[11]- 11- شركة نوكيا، " أين وكيف يتم إعادة التدوير"، 12 أفريل 2012، http://mea.nokia.com/about-nokia-ar/environment/we-recycle/where-and-how-to-recycle

[12] - Nokia company, "Nokia creating", 12 Avril 2012, http://www.nokia.com/environment/we-create.

[13] - Nokia company, ‘‘How Nokia contributes to energy efficiency", 13 Avril 2012, http://www.nokia.com/environment/we-create.

الطاقات المتجددة كمدخل لتحقيق التنمية المستدامة في الجزائر
دراسة لواقع مشروع تطبيق الطاقة الشمسية في الجنوب الكبير بالجزائر

فروحات حدة *
جامعة قاصدي مرباح، ورقلة – الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
مخبر الجامعة،المؤسسة والتنمية المحلية المستدامة

الملخص : يتزايد الاهتمام بدراسة موضوع الطاقات المتجددة كونها تمثل أحدى أهم المصادر الرئيسية للطاقة العالمية خارج الطاقة التقليدية فضلا عن كونها طاقة نظيفة وغير ملوثة للبيئة مما يكسبها أهمية بالغة في تحقيق التنمية المستدامة، وهو ما نحاول إبرازه من خلال هذه الدراسة وذلك بتسليط الضوء على أحد المشاريع الهامة في هذا المجال والمتمثل في مشروع تطبيق الطاقة الشمسية الفوتوفولطية في الجنوب الكبير بالجزائر (مشروع كهربة عشرين قرية بالطاقة الشمسية في الجنوب الكبير).

كلمات المفتاح : الطاقات المتجددة، الطاقة الشمسية، طاقة الرياح، التنمية المستدامة، الجزائر، جنوب الجزائر.

تمهيد : تؤدي الطاقة دورا حيويا لا غنى عنه في عالمنا المعاصر، فقد اتضحت أهميتها في عملية التنمية وارتباطها الوثيق بمختلف مجالات التنمية المستدامة وأبعادها، هذا الارتباط ولد ضغوطا كبيرة على البيئة، نتيجة لسيطرة مصادر الطاقة الاحفورية على هيكل المزيج الطاقوي العالمي، هذه الوضعية تبين حالة الإدمان الكبير للاقتصاد العالمي على تلك المصادر الطاقوية الناضبة، والتي يتم إنتاجها واستهلاكها بأساليب تؤدي إلى الإضرار بمختلف النواحي الاجتماعية والاقتصادية والبيئية للمجتمعات البشرية، الأمر الذي حفز على ضرورة البحث عن موارد طاقة متجددة صديقة للبيئة للحد من التلوث البيئي من جهة ولتخفيف الضغط على استخدام الطاقة التقليدية من جهة أخرى، وبذلك أصبحت الطاقة المتجددة تشكل إحدى أهم المصادر الرئيسية للطاقة العالمية خارج الطاقة التقليدية كونها طاقة نظيفة وغير ملوثة، وتعتبر الأقدم التي استخدمها الإنسان كما تتميز بالتجدد التلقائي وبصفة الديمومة، وهو الأمر الذي ألزم الاعتماد عليها كبديل للطاقة التقليدية وضرورة ملحة في سبيل تحقيق مبادئ التنمية المستدامة ؛ وتمثل الجزائر واحدة من بين الدول التي اهتمت بالطاقات المتجددة لاسيما منها الطاقة الشمسية على غرار المشروع المتعلق بكهربة عشرين قرية في الجنوب الكبير بالطاقة الشمسية الفوتوفولطية.

نحاول في هذا المقال الإجابة عن الإشكالية التالية : **فيما يتمثل واقع ومستقبل الطاقة المتجددة في الجزائر ؟ وما مدى مساهمة هذا النوع من الطاقات في تحقيق التنمية المستدامة ؟** ذلك ما سيتم الإجابة عنه من خلال المحاور الآتية :

أولا. مدخل مفاهيمي حول الطاقات المتجددة والتنمية المستدامة؛

ثانيا. تشخيص واقع ومستقبل الطاقات المتجددة في الجزائر؛

ثالثا. دراسة حالة مشروع تطبيق الطاقة الشمسية في الجنوب الكبير بالجزائر.

1. مدخل مفاهيمي حول الطاقات المتجددة والتنمية المستدامة

تشكل الطاقات المتجددة مصادر مستقبلية هامة للطاقة بحيث تكون بديلا للطاقة الأحفورية ويتمثل الدافع الرئيسي الأول للاهتمام بهذا النوع من الطاقة في الدافع البيئي للحد من الغازات المنبعثة وخصوصا غاز ثاني أكسيد الكربون، وسنحاول ضمن هذا العنصر توضيح مفهوم الطاقات المتجددة وكذا أهم مصادرها، ثم علاقتها بتحقيق التنمية المستدامة.

1.1. الطاقات المتجددة : يقصد بالطاقات المتجددة : "تلك الطاقات التي يتكرر وجودها في الطبيعة على نحو تلقائي ودوري بمعنى أنها الطاقة المستمدة من الموارد الطبيعية التي تتجدد أو التي لا يمكن أن تنفذ، كما تعرف الطاقة المتجددة بأنها الطاقة التي تولد من مصدر طبيعي لا ينضب وهي متوفرة في كل مكان على سطح الأرض ويمكن تحويلها بسهولة إلى طاقة"[1] . تتميز الطاقات المتجددة بأنها أبدية وصديقة للبيئة، وهي بذلك على خلاف الطاقات غير المتجددة (قابلة للنضوب) الموجودة غالبا في مخزون جامد في الأرض لا يمكن الاستفادة منها إلا بعد تدخل الإنسان لإخراجها منه

* FrouhatFarida@yahoo.fr

ومصادر الطاقة المتجددة تختلف كليا عن الثروة البترولية حيث أن مخلفاتها لا تتسبب في تلويث البيئة كما هو الحال عليه عند احتراق البترول.

2.1. مصادر الطاقات المتجددة : ويمكن تقسيمها إلى نوعين رئيسيين هما : الطاقة المتجددة التقليدية (غير التجارية)، والطاقة المتجددة الجديدة.

- الطاقة المتجددة التقليدية (غير التجارية) : وتعرف **بطاقة الكتلة الحيوية**، وهي من مصادر الطاقة التي كانت شائعة في القرون الماضية، خاصة قبل ظهور النفط، وتعتمد على استعمال مواد الكتلة الحية (biomasse) التي تنتج محليا، ومن خلال الكتلة الحيوية يمكن إنتاج الوقود، الديازيل الحيوي والايثانول ويعد هذا الأخير من أفضل أنواع الوقود المستخدمة من الكتلة الحيوية، وعلى الرغم من التطورات الحاصلة في مجالات استعمال الطاقة، لا يزال هذا النوع مصدرا وحيدا للطاقة لأكثر من 02 بليون نسمة يعيش معظمهم في جنوب أسيا وفي أوساط إفريقيا كما أنها تشكل حوالي 10% من المصادر الأولية للطاقة العالمية، علما أنه من الصعب جدا تقدير كميات الكتلة الحية عالميا، وهذه الأرقام هي الأرقام العالمية التقديرية فقط.

- الطاقة المتجددة الجديدة : من أنواعها ما يلي :

أ. الطاقة الشمسية : تعتبر الطاقة الشمسية من الطاقات المتجددة النظيفة التي لا تنضب ما دامت الشمس موجودة، كما أن جميع مصادر الطاقة الموجودة على الأرض قد نشأت أولا من الطاقة الشمسية، وهذه الطاقة يمكن تحويلها بطرق مباشرة أو غير مباشرة إلى حرارة وبرودة وكهرباء وقوة محركة،وأشعة الشمس أشعة كهرومغناطيسية وطيفها المرئي بشكل 49% وغير المرئي كالأشعة الفوق بنفسجية يشكل 2% والأشعة دون الحمراء 49%، وقد كان استخدام الطاقة الحرارية للشمس معروفا منذ آلاف السنين في المناطق الحارة، حيث استخدمت في تسخين المياه وفي تجفيف بعض المحاصيل لحفظها من التلف، أما في الوقت الحالي فان الأبحاث والتجارب تقوم على محاولة استغلال طاقة الشمس في إنتاج طاقة كهربائية وفي التدفئة وتكييف الهواء وصهر المعادن وغيرها، والطاقة الشمسية تختلف حسب حركتها وبعدها عن الأرض، كما أنها تصل إلى الأرض ضوء أو إشعاعية، ففي اليوم الصحو وحين تكون الشمس عمودية فان طاقتها الإشعاعية تصل إلى سطح الأرض الخارجي بمعدل 1 كيلوواط/م^3 فهي مصدر وفير لو أمكن تجميعه واستغلاله^2، وتجدر الإشارة إلى أن الطاقة الشمسية تعتبر المرشح الأقوى لتحل محل البترول بعد نضوبه في إنتاج الكهرباء، ومن المتوقع أيضا نجاح ألواح الفوتوفولتيك التي تحول أشعة الشمس إلى كهرباء. وتعتبر الطاقة الحرارية الشمسية تكنولوجيا جديدة نسبيا وواعدة إلى حد بعيد فمواردها كثيرة وآثارها على البيئة محدودة وتؤمن للبلدان الأكثر عرضة للشمس في العالم فرصة مماثلة لتلك التي تؤمنها حاليا مزارع الرياح في البحار الأوروبية ذات الشواطئ الأكثر عرضة للرياح، ومن بين المناطق الأكثر وعدا : جنوبي غربي الولايات المتحدة وأفريقيا والدول الأوروبية المطلة على المتوسط والصين وأستراليا^3. وفي عدد من مناطق العالم يكفي كم^2 واحد من الأرض لتوليد مابين 100 و 120 جيغاوات/ساعة من الكهرباء في السنة من خلال استخدام تكنولوجيا الحرارية الشمسية.

ب. طاقة الرياح : لقد استخدمت طاقة الرياح منذ القدم في دفع السفن الشراعية وفي إدارة طواحين الهواء التي استعملت في كثير من البلدان في رفع المياه من الآبار، وفي طحن الحبوب^4. وقد أجريت أبحاث وتجارب لإنشاء محطات توليد الكهرباء بالطاقة الهوائية وتجسدت في أكبر طاحونة في أمريكا يبلغ ارتفاعها 55م، وقد تم الحصول على طاقة كهربائية تعادل 1250 كيلوواط، ويتم إنتاج الطاقة من الرياح بواسطة محركات أو توربينات ذات 3 أذرع تديرها الرياح وتوضع عل قمة أبراج طويلة وتعمل كما تعمل المراوح ولكن بطريقة عكسية، فعوض استخدام الكهرباء لإنتاج الرياح كما تفعل المراوح تقوم هذه التوربينات باستعمال الرياح لإنتاج الطاقة، وتستطيع التوربينات كبيرة الحجم المصممة لمؤسسات إنتاج الكهرباء للاستعمال العام توليد ما بين 650 كيلوواط و1.5 ميغاوط.

ج. الطاقة المائية : إن الطاقة الكهرومائية مصدر رئيسي لإنتاج الطاقة على المستوى العالمي حيث يصل إنتاجها إلى حوالي 3000 تيرواط ساعة (TWH) عام 2002 وبالتالي فهي تشكل حوالي 18% من إنتاج الكهرباء في العالم، كما أن نموها خلال السنوات الأخيرة كان أعلى قليلا من معدل نمو الطلب على الطاقة عالميا. وتوجد في العالم مصادر واسعة جدا لزيادة استغلال الطاقة المائية إلا أن تكاليفها وبعدها عن مصادر الاستهلاك يحول بينها وبين الاستثمار. كذلك فإن الطاقة المائية تعاني من مشاكل بيئية كبيرة ناتجة من غمرها لمناطق واسعة مما يتطلب تحريك وإعادة إسكان أعداد كبيرة من الناس بعد تنفيذ السدود.

د. **طاقة الحرارة الجوفية :** يتمثل مبدأ حرارة الأرض الجوفية في استخراج الطاقة الموجودة في التربة لاستعمالها في شكل تدفئة أو كهرباء، حيث ترتفع الحرارة أساسا من سطح الأرض نحو باطنها، وارتفاع درجة الحرارة يتغير حسب العمق، ويتم إنتاج هذه الحرارة أساسا عن طريق النشاط الإشعاعي الطبيعي للصخور المكونة للقشرة الأرضية، ولا يتم الحصول على هذه الحرارة إلا إذا كانت المكونات الجيولوجية لباطن الأرض تحتوي على مسامات ونفوذية وتحتوي أيضا على طبقات خازنة للماء (طبقات جوفية بها ماء أو بخار الماء)[5].

3.1. مفهوم التنمية المستدامة : يشير مفهوم الاستدامة من الناحية اللغوية حسب المصطلح الانجليزي "sustainability" إلى القابلية للدوام والحفظ والتدني، وهذا المفهوم يمكن أن يمثل موقفا ساكنا، بمعنى أن استدامة التنمية يمكن أن تحقق إذا احتفظ الإنتاج بمستواه الحالي، بينما يجب النظر إلى الاستدامة كموقف ديناميكي يعكس الاحتياجات المتغيرة لسكان متزايدين، وتتعدد التعاريف المتعلقة بمفهوم التنمية المستدامة، منذ ظهوره بداية الثمانينيات من القرن العشرين، ولعل من أهمها والأكثر تداول ومرجعية المفهوم الذي قدمته اللجنة العالمية للبيئة والتنمية المستدامة عام 1978 على أنها : «التنمية التي تفي حاجات الجيل الحالي دون الإضرار بقدرة الأجيال القادمة على الوفاء باحتياجاتها»[6]، وأيضا التعريف الصادر عن الاتحاد العالمي للحفاظ على الطبيعة سنة 1980، والذي عرفها على أنها : "التنمية التي تأخذ بعين الاعتبار البيئة والاقتصاد والمجتمع "[7]. وقد عرفتها اللجنة الوطنية للبيئة والتنمية المستدامة على أنها : "التنمية التي تلبي احتياجات الأجيال الحالية بدون المساس بقدرات الأجيال المستقبلة لتلبية احتياجاتهم "[8].

4.1. دور الطاقات المتجددة في تحقيق التنمية المستدامة :

1-4-1. الطاقة المتجددة والأبعاد البيئية للتنمية المستدامة : لقد تعرض جدول أعمال القرن الواحد والعشرين الى العلاقات بين الطاقة والأبعادالبيئية للتنمية المستدامة، خاصة تلك المتعلقة بحماية الغلاف الجوي من التلوث الناجم عن استخدام الطاقة في مختلف النشاطات الاقتصادية والاجتماعية وفي قطاعي الصناعة والنقل على وجه الخصوص، حيث دعت الأجندة 21 الى تجسيد مجموعة من الأهداف المرتبطة بحماية الغلاف الجوي والحد من التأثيرات السلبية لقطاع الطاقة مع مراعاة العدالة في توزيع مصادر الطاقة وظروف الدول التي يعتمد دخلها القومي على مصادر الطاقة الأولية أو تلك التي يصعب عليها تغيير نظم الطاقة القائمة بها، وذلك بتطوير سياسات وبرامج الطاقة المستدامة من خلال العمل على تطوير مزيج من مصادر الطاقة المتوفرة الأقل تلويثا للحد من التأثيرات البيئية غير المرغوبة لقطاع الطاقة، مثل انبعاث غازات الاحتباس الحراري، ودعم برامج البحوث اللازمة للرفع من كفاءة نظم وأساليب استخدام الطاقة، اضافة الى تحقيق التكامل بين سياسات قطاع الطاقة والقطاعات الاقتصادية الأخرى وخاصة قطاعي النقل والصناعة.

2-4-1. الطاقة المتجددة والأبعاد الاقتصادية والاجتماعية للتنمية المستدامة :

- **الطاقة المتجددة والتنمية البشرية :** تتضح العلاقة بين التنمية البشرية والطاقة من خلال الارتباط القوي بين متوسط استهلاك الفرد من الطاقة ومؤشر التنمية البشرية وخاصة في الدول النامية، كمايؤدي استهلاك الفرد من مصادرالطاقة التجارية دورا هاما في تحسن مؤشرات التنمية البشرية عن طريق تأثيرها في تحسين خدمات التعليم والصحة وبالتالي مستوى المعيشة، وتعطي الكهرباء صورة واضحة حول ذلك، اذ تمثلمصدرا لا يمكن استبداله بمصدر آخر للطاقة في استخدامات كثيرة كالانارة، التبريد والتكييف وغيرها.

- **تغيير أنماط الانتاج والاستهلاك غيرالمستدام :** يمثل قطاع الطاقة واحد من القطاعات التي تتنوع بها أنماط الانتاج والاستهلاك، والتي تتميز في معظمها بمعدلات هدر مرتفعة، وفي ظل الزيادة المطردة في الاستهلاك نتيجة للنمو السكاني فان الأمر يتطلب تشجيع كفاءة استخدام وقابلية استمرار موارد الطاقة من خلال وضع سياسات تسعير ملائمة من شانها اتاحة حوافز زيادة كفاءة الاستهلاك والمساعدة على تطبيق الاصلاحلا القانونية والتنظيمية التي تؤكد على ضرورة الاستغلال المستدام للموارد الطبيعية وتنمية موارد الطاقة المتجددة اضافة الى تسهيل الحصول على التجهيزات المتسمة بالكفاءة في استهلاك الطاقة والعمل على تطوير آليات التمويل الملائمة.

2. تشخيص واقع ومستقبل الطاقات المتجددة في الجزائر

1. الهياكل التنظيمية والمؤسساتية في مجال الطاقات المتجددة بالجزائر : حضيت فكرة الطاقات المتجددة في الجزائر بالاهتمام منذ عام 1980 باعطاء أهمية بالغة للملف الخاص بها من طرف اللجنة المركزية في المصادقة على ميلاد المحافظة السامية في عام 1982 ومن ثم بدأت في اعداد الوسائل الأساسية من أجل الانطلاق في نشاطها مع وضعها للهياكل الأساسية فانطلقت بخمس مراكز تنمية ومحطة تجريبية للوسائل التي توفر الدعامة العلمية والتكنولوجية والصناعة لبرنامجها التنموي المكلفة به في مجال الطاقات المتجددة. كما تم انشاء الهيئات المؤسساتية ومن ضمنها :

أ. مركز تطوير الطاقات الجديدة والمتجددة (C.D.E.R) [9] : وتتلخص مهام هذا المركز في : - جمع ومعالجة المعطيات من أجل تتقييم دقيق للطاقات: الشمسية الريحية، حرارة الأرض الجوفية والكتلة الحيوية. - صياغة أعمال البحث الضرورية لتطوير انتاج الطاقات المتجددة واستعمالها. - صياغة معايير صناعة التجهيزات في ميدان المتجددة واستعمالها.

ب. وحدة تطوير التجهيزات الشمسية (U.D.E.S) : هذه الوحدة مكلفة بتطوير التجهيزات الشمسية وانجاز نماذج تجريبية تتعلق بـ : - التجهيزات الشمسية ذات المفعول الحراري وذات الاستعمال المنزلي أو الصناعي والفلاحي ؛ - التجهيزات الشمسية بفعل الانارة الفولتية وذات الاستعمال المنزلي والفلاحي ؛ - التجهيزات والأنظمة الكهربائية، الحرارية، الميكانيكية والتي تدخل في تطوير التجهيزات الشمسية في استعمال الطاقة الشمسية.

ج. وكالة ترقية وعقلنة استعمال الطاقة (APRUE) : تم انشاؤها من طرف الحكومة من أجل تنشيط تنفيذ سياسة التحكم في الطاقة، حيث يتمثل دورها الرئيس في التنسيق ومتابعة اجراءات التحكم في الطاقة وفي ترقية الطاقات المتجددة، وتنفيذ مختلف البرامج التي تمت المصادقة عليها في هذا الاطار مع مختلف القطاعات (الصناعة، النقل، الفلاحة...الخ).

د. نيو اينارجيالجيريا "نيال" (New Energy Algeria) [10]: وهي شركة مختلطة بين الشركة الوطنية سوناطراك والشركو الوطنية سونلغاز ومجمع SIM المواد الغذائية، تم انشاؤها سنة 2002، وتتلخص مهمامها في : - ترقية الطاقات الجديدة والمتجددة وتطويرها. - تعيين وانجاز المشاريع المرتبطة بالطاقات الجديدة والمتجددة، والتي تكون لديها فائدة مشتركة بالنسبة للشركاء داخل الجزائر وخارجها. ومن أهم مشاريعها والتي شرعت في تنفيذها خلال 2005 :
- مشروع 150 ميغاوط تهجين شمسي غاز في حاسي الرمل، يمثل الجزء الشمسي فيه 30%. - مشروع انجاز حظيرة هوائية بطاقة 10ميغاواط في منطقة تندوف. - استعمال الطاقة الشمسية في الانارة الريفية في تمنراست ومنطقة الجنوب الغربي.

ان السياسة الوطنية لترقية الطاقات المتجددة هي مؤطرة بقوانين ونصوص تنظيمية تتمثل في :
- قانون ترقية الطاقات المتجددة في اطار التنمية المستدامة، ويتعلق الأمر بالقانون رقم 04-09 الصادر في 14 أوت 2004 والمتعلق بترقية الطاقات المتجددة في اطار التنمية المستدامة.

- قانون التحكم في الطاقة، والمتمثل في القانون رقم 99-09 الصادر في 08 جويلية 1999 والمتعلق بالتحكم في الطاقة.

- قانون الكهرباء والتوزيع العمومي للغاز والمرسوم التنفيذي الذي تبعه والمتعلق بتكاليف التنويع، ويتعلق الأمر بالقانون رقم 02-01 الصادر في 05 فيفري 2002 والمتعلق بالكهرباء والتوزيع العمومي للغاز عن طرق القنوات.

2. واقع وآفاق الطاقات المتجددة في الجزائر : الجزائر واحدة من بين الدول التي اهتمت بالطاقات المتجددة، وفيما يلي نحاول عرض لبعض المشاريع التي بادرت بها في هذا المجال :

1.2. ففي مجال الطاقة الشمسية : بدأت الجهود الأولى لاستغلال الطاقة الشمسية في الجزائر مع انشاء محافظة الطاقات الجديدة في الثمانينيات واعتماد مخطط الجنوب سنة 1988، مع تجهيز المدن الكبرى بتجهيزات لتطوير الطاقة الشمسية، وانجاز محطة ملوكة بأدرار بقوة 100 كيلواط لتزويد 1000 نسمة في 20 قرية، كما تم توسيع نطاق نشاط مركز بوزريعة وانشاء وحدة لانتاج الخلايا الشمسية ووحدة لتطوير تقنية السيليسيوم بهذا المركز الذي كان يحوي أحد أكبر أفران الطاقة الشمسية، رغم الترسانة القانونية المعتمدة ما بين 1999 و2001 فلا يزال نصيب الطاقة الشمسية محدودا جدا بالجزائر وغير مستخدمة بالشكل المطلوب، وان كانت الجزائر قد اعتمدت قانونا خاصا بالطاقات المتجددة مع تحديد هدف الوصول الى نسبة 5% خلال سنة 2012 و10% بحلول سنة[11] 2020. ويهدف تطوير الطاقات المتجددة في الجزائر إلى تقديم الخدمات الطاقوية للمناطق المعزولة والبعيدة عن شبكات توزيع الطاقة، ويتمثل الهدف الآخر في المساهمة بابقاء احتياطات المحروقات واستغلال حقول موارد طاقوية مجددة سيما الشمسية منها. وحسب الدراسات المتخصصة تتلقى الجزائر ما بين 2000 و3900 ساعة من الشمس ومتوسط 5 كيلوواط في الساعة من الطاقة على مساحة 1م^2 على كامل التراب الجزائري، أي أن القوة تصل إلى 1700 كيلوواط/م^2 في السنة في الشمال و2263 كيلوواط/م2 سنويا في الجنوب، لكن هذه الطاقة غير مستغلة بالشكل المطلوب باستثناء مشاريع انجاز حديقة هوائية في فيفري 2002 بطاقة 10 ميغاوات في منطقة تندوف بالتعاون بين شركة **NEAL** وبين سوناطراك وسونلغاز ومجموعة سيم (السميد الصناعي لمتيجة)، واستعمال الطاقة الشمسية في الانارة الريفية بمنطقة اسكرام التابعة لولاية

تمنراست الجنوبية، بما يكفل توصيل الكهرباء إلى1500 حتى 2000 منزل ريفي سنويا، بالاضافة إلى انجاز أول محطة هجينة لتوليد الكهرباء العاملة بالغاز والطاقة الشمسية بمنطقة تيلغمت على بعد 25 كلم شمال حاسي الرمل، وهي بذلك تمثل أكبر حقل غازي في افريقيا مرشحة لان تكون مصدر طاقوي بديل ونظيف وتتربع على مساحة 64 هكتارا حيث يوجد بها 224 جامع للطاقة الشمسية يبلغ طول كل واحد منها 150 مترا[12]. كما تمت برمجة محطتين أخريين لسنة 2013 ويتعلق الأمر بمحطة المغير بولاية الوادي بشرق البلاد ومحطة النعامة بولاية البيض بغرب البلاد. وفي الفترة الممتدة بين 2016-2020 سيتم انجاز أربع محطات أخرى بطاقة 300 ميغاواط لكل واحدة منها مع طاقة إضافية تقدر بـ 1200 ميغاواط. وهناك برنامج يمتد إلى غاية 2030 بطاقة 600 ميغاواط/سنويا ابتداء من 2013.

وقد أعلنت الوكالة الفضائية الألمانية بعد دراسة حديثة قامت بها أن الصحراء الجزائرية هي أكبر خزان للطاقة الشمسية في العالم، حيث تدوم الاشعاعات الشمسية في الصحراء الجزائرية 3000 ساعة اشعاع في السنة، وهو أعلى مستوى لاشراق الشمس على المستوى العالمي، وهو مادفع بالوكالة الى تقديم اقتراح للحكومة الألمانية حول اقامة مشاريع استثمار في الجنوب الجزائري، وبناء عليه تم تقديم الاتفاق بين الحكومتين في ديسمبر 2007 لانتاج حوالي 5% من الكهرباء بفضل الطاقة الشمسية ونقلها الى ألمانيا من خلال ناقل كهربائي بحري عبر اسبانيا[13]. بالاضافة الى المشروع المتعلق بصنع اللوائح الشمسية في منطقة الرويبة ومن المقرر أن يدخل هذا المشروع بطاقة سنوية تتراوح ما بين 50 و 120 ميغاواط حيز الإنتاج سنة 2012. ويسير هذا الاتجاه نحو التصدير مع مخطط أخر محلي لإنتاج 20% بحلول العام 2020.

والجدير بالاشارة أن الجزائر تمتلك أكبر نسبة من الطاقة الشمسية في حوض البحر المتوسط تقدر بـ 4 مرات مجمل الاستهلاك العالمي للطاقة، و60 مرة من حاجة الدول الأوروبية من الطاقة الكهربائية، ولأجل ذلك شرعت الجزائر في انشاء محطة للطاقة الهجينة تعتبر الأولى من نوعها على مستوى العالم التي تعمل بالمزج بين الغاز والطاقة الشمسية، بالاضافة الى انشاء ثلاث محطات أخرى للطاقة الهجينة بقوة 400 ميغاواط شمسي والتي ستكون موجهة للاستهلاك المحلي فحسب، وبالتالي فتفعيل الطاقة الهجينة من شأنه حماية مخزون الجزائر من الغاز الطبيعي، لأن استعماله في انتاج الكهرباء قد استنزف حوالي 48% من احتياطي الطاقة الغازية، وبالتالي أصبح الاعتماد على الطاقة الشمسية هو الحل الأمثل، خاصة بعد ارتفاع تكلفة الكهرباء المنتجة بالغاز الطبيعي علما أن مقدار الاستهلاك الطاقوي في الجزائر يتروح ما بين 25 و30 ألف ميغاواط سنويا، في حين يمكن الاعتماد على 9.13 ألف ميغاواط في السنة كطاقة ناتجة عن الخلايا الشمسية.

2.2. طاقة الرياح : يتغير المورد الريحي في الجزائر من مكان الى آخر نتيجة الطوبوغرافيا وتنوع المناخ، حيث تنقسم الجزائر الى منطقتين جغرافيتين كبيرتين :

- الشمال الذي يحده البحر المتوسط ويتميز بساحل يمتد على 1200 كلم وبتضاريس جبلية تمثلها سلسلتي الأطلس التلي والصحراوي، وبينهما توجد السهول والهضاب العليا ذات المناخ القاري، ومعدل سرعة الرياح في الشمال غير مرتفع جدا.

- منطقة الجنوب التي تتميز بسرعة رياح أكبر منها في الشمال خاصة الجنوب الغربي بسرعة تزيد عن 4م/ثا وتتجاوز 6م/ثا في منطقة أدرار[14]. وعليه يمكن القول أن سرعة الرياح في بلادنا معتدلة وتتروح ما بين 2 إلى 6م/ثا، وهي طاقة ملائمة لضخ المياه خصوصا في السهول المرتفعة.

3.2. الطاقة المائية : ان حصة قدرات الري حظيرة الانتاج الكهربائي هي 5 أي حوالي 286 جيغاواط، وترجع هذه الاستطاعة الضعيفة إلى العدد غير الكافي لمواقع الري وإلى عدم استغلال مواقع الري الموجودة، وخلال 2005 تم اعادة تأهيل المحطة الكهرومائية بزيامة بولاية جيجل بقدرة 100 ميغاوات.

4.2. طاقة الحرارة الجوفية : يشكل كلس الجوارسي في الشمال الجزائري احتياطيا هاما لحرارة الأرض الجوفية، ويؤدي إلى وجود أكثر من 200 منبع مياه معدنية حارة واقعة أساسا في مناطق شمال شرق وشمال غرب البلاد، وتوجد هذه الينابيع في درجة حرارة غالبا ما تزيد عن 40°م، والمنبع الحار أكثر هو منبع المسخوطين 96 °م، وهذه الينابيع الطبيعية التي هي على العموم تسربات لخزانات موجودة في باطن الأرض تدفق لوحدها أكثر من 2 م/ثا من الماء الحار وهي جزء صغير فقط مما تحويه الخزنات، كما يشكل التكون القاري الكبيس خزانا كبيرا من حرارة الأرض الجوفية، ويمتد على آلاف الكيلومترات المربعة ويسمى هذا الخزان طبقة ألبية، حيث تصل حرارة مياه هذه الطبقة الى 57°م،

ولو تم جمع التدفق الناتج من استغلال الطبقة الألبية والتدفق الكلي لينابيع المياه المعدنية الحارة فهذا يمثل على مستوى الاستطاعة أكثر من700 ميغاواط.

5.2. طاقة الكتلة الحيوية : حيث تنقسم الجزائر الى منطقتين : المنطقة الصحراوية الجرداء والتي تغطي 90 من المساحة الاجمالية للبلاد. ومنطقة الغابات الاستوائية التي تغطي مساحة قدرها 2500000 هكتار، أي حوالي 10 من مساحة البلاد، وتغطي الغابات فيها حوالي 1800000 هكتار، في حسن تمثل التشكيلات الغابية المتدرجة في الجبال 1900000 هكتار.

3. دراسة حالة مشروع تطبيق الطاقة الشمسية في الجنوب الكبير بالجزائر

1.3. أهمية وأهداف مشروع كهربة عشرون قرية في الجنوب الكبير بالطاقة الشمسية : أبرزت نتائج تطبيق البرنامج الوطني للكهرباء أن البديل الفعلي لتزويد قرى الصحراء الجزائرية بالكهرباء يتمثل في الطاقة الشمسية الفوتوفولطية وتشيرالاحصاءات التي تمت في الثلاثي الأول من سنة 1994 أن 6300 مركز يحتوي على 270000 ساكن ويتطلب أكثر من 40000 ألف كيلومتر من الشبكة الخاصة لسد احتياجاتها الضرورية، ويختص هذا البرنامج بايصال الكهرباء لِـ 20 قرية نائية في الجنوب ذات المعيشة القاسية والبعد على الشبكة، بسبب صعوبة ايصال الكهرباء لها بالوسائل التقليدية كالبترول، وهذه القرى المعنية متواجدة في ولايات الجنوب (تندوف، تامنغست، أدرار واليزي) وتعتبر شركة سونالغاز المؤسسة المسؤولة عن انجاز هذا البرنامج، لذلك بادرت بفتح مجال المشاركة أمام الشركات الأجنبية وكذا مراكز البحث والتنمية بحكم أن لها الأولوية لخوض مهمة تطبيق التقنيات التي تستجيب للتكنولوجيات الاقتصادية والمشاكل المتعلقة بتزويدها للمناطق النائية، ومن أهداف المشروع نذكر ما يلي :

- ايجاد مصدر بديل للطاقة كون المصادر التقليدية في طريقها للنفاذ.
- استخدام مصدر طاقة نقي ونظيف وغير ناضب.
- باستخدام الطاقة الشمسية يمكن تخفيض سعر تكلفة الانارة في القرى النائية وكذا ترقية الأداء في المستشفيات والمراكز الصحية والمدارس.
- توفير مناصب شغل جديدة وفي مختلف القطاعات لامتصاص البطالة.
- اقتصاد في العملة الصعبة وتحويلها إلى اقامة المشاريع التنموية.
- تمكين سكان المناطق النائية من الاستفادة من الخدمات العمومية دون اللجوء الى قطع مسافات طويلة للالتحاق بالمدن.
- المساهمة في محاربة ظاهرة النزوح وذلك عن طريق توفير طاقة لاستخدامها في مختلف المراحل الزراعية.
- دراسة وضعية الأجهزة التي تستجيب للمحيط الطبيعي والصعب وذات درجات الحرارة المرتفعة والرمال.
- مقارنته مع العائد الاقتصادي للبترول والقوة الحرارية قوة الضغط للكهرباء المقدمة للمناطق النائية.
- استعمال حد محكم فيه لوسائل البطاريات وهذا مايتفادى التقطعات الكهربائية التقليدية.
- تحديد الطاقة عن طريق التسيير الجيد لتوزيع الطاقة بواسطة محدد، هذا المحدد ذو ميزتين :

1- تسجيل منحنى تعبئة ووحيد الاستهلاك من الطاقة اليومية ؛ 2- التوقف واعادة التشغيل الأوتوماتيكي للبطارية.

كما أن هذا البرنامج يساعد على التحكم في هذه التكنولوجيا مع اختباره للخدمات المقدمة من خلال الأجهزة ذات الفعالية في توزيع نوعية دائمة للخدمات المطلوبة والتي ترتكز على ضمانه مردودية فعلية والتي تستجيب للمتطلبات المتعلقة بالصيانة وتسيير الطلب عليها. ومؤسسة سونلغاز مستعدة لوضع كل الوسائل المتعلقة بالقدرة في مجال تسيير الاطارات التي تستجيب لها حتى تضمن التوزيع الخاص بالطاقة مع توفير الخدمات الضرورية، وبذلك تتحمل خلالالفترة الانتقالية هذه التكاليف بالتعاون مع الجهات المحلية، كما تسمح لها بدراسة الأنظمة الفوتوفولطية والهيئات المستعملة وفي نفس الوقت تحسين نظام التسيير، لهذا ومن أجل تنفيذ هذا البرنامج وضعت تحت تصرف هذا النظام الفوتوفولطي جميع الوسائل المتعلقة به مع الأخذ بعين الاعتبار ظروف الجنوب لتركيب أجهزة بسيطة والتي تستطيع أن توفر طاقة ضرورية تكفي لتغطية احتياجات السكان.

2.3. الاختبارات التقنية للمشروع :

- القوة المطلوبة : ان هرم التكاليف لكل ساكن غير محدد بدقة، الا أن الدراسات المتعلقة بالأجهزة الفوتوفولطية توصلت إلى أن قوة وحدوية من نوع 1.5 كيلواط كالوري و3 كيلواط كالوري و6 كيلواط كالوري يمكن أن تزود بانتضام ما بين 3 و10 مساكن بناء على تجميع السكان، في حين الوسائل المتعلقة بالنظام البسيط والفردي ذو قوة ثقيلة

تتراوح ما بين 360 واط كالوري و720 واط كالوري والتي تستعمل لوسائل استثنائية والبعيدة جدا ولضخ المياه، وتجدر الاشارة إلى أن هذه التكاليف المقدرة من طرف الجهات المعنية والخاصة بكل عملية انجاز كهربائية من الصعب التحكم فيها، مع أن كل قوة ضغط تستعين بقوة أخرى مجاورة أو مساعدة، الا أن هذه الأنظمة تستطيع أن تتفادى استعمال الشبكات ذات القوة الضعيفة مع مرونتها للاستعمال وفعاليتها في الصيانة لوسائلها وتركيباتها، في حين التوقعات اليومية لعينة من السكان أظهرت أن الاستهلاك المتوقع للسكان في بداية الاستعمال يتراوح مابين 1.5 كيلواط /سا في اليوم كحد أدنى و6 كيلواط /سا في اليوم كحد أقصى وهذا ما يمثل استهلاك 3 مصابيح وثلاجة وتلفزة وجهاز راديوا ومبرد هوائي[15].

- **الضغط :** الاستعمال الشبه جماعي يوضع تحت التصرف قوات تمكن من تقديم ضغط مستمر شبه مرتفع لمخرجات الأنظمة تقارب 110 فولت، أي مايعادل قوة بطارية ضعيفة، وهذا الضغط يسمح لنا باسغلاله لوسائل 110 فولط وهو ذو مردودية مرتفعة والذي يمكن من تزويد وتموين الأجهزة الكهرومنزلية، مع الميزة الأخرى المتمثلة في توزيع كهرباء بقوة 220 فولط وهذا لتشغيل وسائل الانتاج الوطنية كالتلفزة ، المصابيح و الثلاجات.

3.3. واقع الانجاز الميداني للمشروع :

- **قرية مولاي لحسن :** أول قرية بدأت التشغيل هي : مولاي لحسن بولاية تامنغراست والتي تتواجد ما بين تامنغاست وعين صالح بواسطة الصحراء والتي تصل بها الحرارة إلى 48 درجة مئوية في الصيف وهي مجهزة كلية بالطاقة الشمسية عن طريق :

نظام شمسي فولتوفولطي بقوة 6 كيلواط كالوري لتوفير الاحتياجات الطاقوية الضرورية لِـ 20 مسكن القاطنين بها، وقد بدأ التشغيل به سنة 1998 وقد أنجز أكثر من 1300 كيلواط/سا.

سخان الماء بالطاقة الشمسية لسعة 200 لتر مستعمل للتوزيع العمومي وتزويد السكان بالماء الصحي ومن أجل تخفيف استهلاك الغاز وتفادي استعمال الحطب والوسائل الأخرى.

- القرى الأخرى التي بدأت في التشغيل :

- **قرية غار جبيلات** بقوة اجمالية 34.5 كيلواط كالوري موزعة على 11 أجهزة الأنظمة الفوتوفولطية ذات أنواع مختلفة للتوزيع لما يقارب 50 مسكن ومختلف المرافق العمومية الأخرى.

- **قرية حاسي منير**، قوة اجمالية 21 كيلواط كالوري، عدد الأنظمة الفوتوفولطية ما بين 4-24 مسكن.

- **قرية تاحيفات** بقوة اجمالية 61.5 كيواط كالوري بعدد أنظمة فوتوفولطية متوقعة ما بين 14-100 مسكن، وقد بدأ التشغيل بالموازاة لنظامين بقوة 12 كيلواط كالوري لتزويد 20 مسكن والباقي في طريق التشغيل.

- **قرية عين دلاغ**، بقوة اجمالية 15 كيلواط كالوري بعدد أنظمة فوتوفولطية ما بين 3-25 مسكن.

- **قرية عراق** بقوة اجمالية مركبة 52.5 كيلواط كالوري عدد الأنظمة الفوتوفولطية المتوقع ما بين 12-88 مسكن المنجز فعلا والذي بدأ في التشغيل، 3 أنظمة بقوة 12 كيلواط كالوري لتزويد 20 مسكن والباقي في طريق التشغيل.

- **قرية تاماجارت** بقوة اجمالية 24 كيلواط كالوري لعدد أنظمة فوتوفولطية ما بين 8-42 مسكن والمستغل منها فعلا نظام واحد بقوة 6 كيلواط كالوري لتزويد 10 مساكن للاحتياجات اليومية والباقة ينطلق في تشغيلها لاحقا.

خلاصة : ان مشاكل نموذج الطاقة العالمية ليست مشكلة موارد بالدرجة الأولى بقدر ما هي مشكلة سياسات وتكنولوجيا، فتحديد الخيارات الطاقوية البديلة يعتبر عنصرا هاما في سياق التحول نحو نموذج مستدام، والجزائر احدى الدول التي تسعى جاهدة لتكريس مبدأ المحافظة على البيئة والتنمية المستدامة للنهوض باقتصادها مستقبلا في اعتمادها لسياسة طاقوية تنطلق من ايجاد العناصر البديلة الفعلية التي تحقق ذلك وهذا من أجل المحافظة على مواردها البترولية الناضبة واستغلالها وادارتها بكفاءة عالية بغرض دعم مسيرة التنمية المستدامة وهو الأمر الذي أكد عليه البيان الختامي لقمة أوبك الثالثة التي تم عقدها في الرياض أواخر 2007، ومن خلال دراسة الحالة التي تم تسليط الضوء عليها والمتمثلة في مشروع تطبيق الطاقة الشمسية الفوتوفولطية في الجنوب الكبير للجزائر، فما أمكن الوصول اليه كملاحظة هامة للتحكم في تشغيل وتزويد هذه القرى كلية بالطاقة الشمسية الفوتوفولطية ليس بالأمرالسهل وذلك بسبب تباعد السكان وتجميعهم في مناطق وذلك لما يتصفون به من تركيبات اجتماعية يصعب التوفيق بينها، اضافة إلى ما تتطلبه العملية من

استثمارات في هذا المجال رغم توفر التكنولوجيا عن طريق الوحدات التطبيقية لتنمية تكنولوجيا الحرارة الفوتوفولطية لوحدة بوزريعة وغيرها. الا أنه مع تطبيق التكنولوجيا الحديثة الخاصة بالخلايا السيليكونية وانشاء سوق خاصة بتسويقها فان السياسة الطاقوية في جانبها الخاص بالطاقات المتجددة تستجيب للمتطلبات والاحتياجات الضرورية خاصة منها لسكان المناطق النائية من الوطن ولو على المدى البعيد تماشيا مع سياسة الطاقة التقليدية الأخرى، من أجل تحقيق التنمية المستدامة التي تستجيب لتساؤلها الخاص بحماية البيئة متى اعتمدنا تطبيق واستغلال طاقة نظيفة كالطاقة الشمسية. لذلك ومن أجل تحقيق فعالية في استغلال هذا النوع من الطاقات، نقترح جملة من **التوصيات** :

– ضرورة انشاء بنك لمعلومات الاشعاع الشمسي ودرجات الحرارة وشدة الرياح وكمية الغبار وغيرها من المعلومات الدورية الضرورية لاستخدام الطاقة الشمسية.

– الدعم المادي والمعنوي وتنشيط حركة البحث في مجالات الطاقة المتجددة.

– القيام بمشاريع رائدة وكبيرة نوعا ما وعلى مستوى يفيد بلادنا كمصدرآخر للطاقة.

– تنشيط طرق التبادل العلمي والمشورة العلمية بين البلدان العربية والدول الرائدة في هذا المجال، من خلال عقد الندوات واللقاءات الدورية.

– تطبيق جميع سبل ترشيد الحفاظ على الطاقة ودراسة أفضل طرقها بالاضافة إلى دعم المواطنين اللذين يستعملون الطاقة الشمسية في منازلهم.

الإحالات والمراجع :

[1]- منظمة الدول المصدرة للبترول (OPEC)، التقرير السنوي الثالث والثلاثون، العدد : 33،2007، ص : 112.

[2]- رياض شديد، " إمكانيات وفرص تعزيز الطاقات المتجددة في لبنان"، مجلة أبعاد، لبنان أكتوبر 1998، ص:88.

[3]- رياض شديد، مرجع سبق ذكره، ص : 90.

[4]- وزارة الطاقة والمناجم، مديرية الطاقة الجديدة والمتجددة، "دليل الطاقات المتجددة"، الجزائر2007،ص : 39.

[5]- دوجلاس موسشيت، "مبادئ التنمية المستدامة"، الدار الدولية للاستثمارات الثقافية، مصر 2000، ص : 17.

[6] - 02/15/2008,http://www.prcteam.gemzo.net/SUB(1).html.

[7] - Corinne Gendron, "le développement durable comme compromis», Publications de l'université Qubec,2006,p:166.

[8]- وزارة الطاقة والمناجم، مديرية الطاقات الجديدة والمتجددة، مرجع سبق ذكره، ص : 77.

[9] - CHAOUCHE Yelles, ZOHRA Fatima, Utilisation des ressources naturelles et des énergie renouvelables en économie de l' environnement, "Séminaire national de Economie de l'environnement et développement durable**",** centre universitaire de MEDIA le 06-07Juin2006, p : 01.

[10]- كامل الشيرازي، "الجزائر تحضر لتصبح بلدا منتجا للكهرباء"،2008/02/17، على الرابط الالكتروني http://www.elaph.com/Elaph web/Economics/2008/2/304985,htm

[11]- وزارة الطاقة والمناجم، مديرية الطاقة الجديدة والمتجددة، مرجع سبق ذكره، ص :41.

[12] - B.Mohmed,Le triangle, Février 2000,p 4.

[13]- وزارة الطاقة والمناجم، مديرية الطاقة الجديدة والمتجددة، مرجع سبق ذكره، ص :41.

[14] - B.Mohmed,Op.Cit,p 4.

[15]- عمر شريف، اقتصاديات الطاقة المتجددة والآثار الاقتصادية لمجالات استخدامها، المؤتمر الدولي حول التنمية المستدامة والكفاءة الاستخدامية للموارد المتاحة، جامعة سطيف 2008، ص : 14.

دور الدولة في دعم تطبيق نظم إدارة البيئة لتحسين أداء المؤسسات الاقتصادية
دراسة حالة الجزائر

د. عمر صخري
كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير
جامعة الجزائر 3
أ. عبادي فاطمة الزهراء*
كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير
جامعة سعد دحلب- البليدة - الجزائر

ملخص : في ظل التحديات التي تواجه المؤسسات الاقتصادية، وجب على هذه الأخيرة ضرورة السعي المستمر لتحسين أدائها وذلك دون إهمال متطلبات الحفاظ على البيئة، ولقد اتجهت الإدارة المعاصرة للبحث عن السبل التي تساعدها في الموازنة بين الهدفين، حيث اهتدت الى نظم إدارة البيئة، كوسيلة تمكنها من تحسين أدائها الاقتصادي وكإطار يجسد مدى احترام المؤسسة لمسؤوليتها الاجتماعية؛ ويكون تطبيق هذه النظم اختياريا في المؤسسات الاقتصادية ويصبح إجباريا في حالة تعامل هذه الأخيرة مع الأسواق الخارجية، ويعتمد نجاح تطبيق نظم إدارة البيئة على قدرات المؤسسة وطموح القيادة الإدارية فيها، إضافة الى الدور التي تقوم به الدولة في دعم تطبيق هذه النظم.

الكلمات المفتاح : نظم إدارة البيئة، مسؤولية اجتماعية، جباية بيئية، عقود اتفاقية.

تمهيد : تعمل المؤسسات الاقتصادية في ظروف تنافسية تحتم عليها السعي المستمر لتحسين أداءها، لذلك لا بد عليها من إتباع الخطط اللازمة للوصول إلى تحقيق أهدافها، وذلك في ضوء مراعاة الحفاظ على البيئة كجزء من مسؤوليتها الاجتماعية.

وقد ظهرت نظم إدارة البيئة كمدخل حديث في الإدارة يساعد المؤسسات على تحسين أداءها وصورتها أمام المجمع ككل، إضافة الى تحقيق جملة من الأهداف الاقتصادية والاجتماعية، والمساهمة في مواجهة مشاكل المجتمع وتطويره.

ومن أجل تحقيق هذا النظام بنجاح، لا بد من وجود سياسة واضحة داخل المؤسسة، لتوضيح آليات العمل المطبقة، والتي تقوم الإدارة العليا بالسهر على تنفيذها والتقيد بها، إضافة الى الاستفادة من كل الآليات الحديثة المطبقة في هذا المجال، في إطار المساعدات الخارجية المقدمة سواء كانت من طرف الدولة أو أي جهات مختصة.

إشكالية الدراسة : من خلال ما سبق يمكن بلورة تساؤل جوهري على النحو التالي :

ما هو دور الدولة الجزائرية في دعم تطبيق نظم إدارة البيئة لتحسين أداء المؤسسات الاقتصادية ؟

من خلال هذا السؤال الجوهري يمكن صياغة الأسئلة الفرعية التالية :

- هل تطبيق نظام لإدارة البيئة هو لأغراض تحسين سمعة المؤسسة أمام المتعاملين وترسيخ مدى اهتمامها بمسؤوليتها الاجتماعية فقط ؟

- هل تعد نظم إدارة البيئة ضرورة حتمية على كل المؤسسات الاقتصادية ؟

- هل يجب أن يبقى دور الدولة ينحصر في مجموعات الإجراءات الوقائية لحماية البيئة، أم يجب عليها وضع آليات تحفز المؤسسات الاقتصادية على إبداء الرغبة الطوعية في حماية البيئة ؟

- هل الأساليب الطوعية لحماية البيئة تحقق الأهداف المرجوة منها ؟

فرضيات الدراسة : من خلال الأسئلة الفرعية السابقة يمكن صياغة الفرضيات التالية :

- إن تطبيق نظام لإدارة البيئة هو لأغراض تحسين سمعة المؤسسة أمام المتعاملين وترسيخ مدى اهتمام المؤسسة بمسؤوليتها الاجتماعية اتجاه المجتمع ككل؛

- نظم إدارة البيئة ليس ضرورة حتمية على كل المؤسسات الاقتصادية، بل هي نظم اختيارية؛

* fati_ab09@yahoo.fr

- على الدولة بذل كل الجهود واستعمال الطرق التي تكفل إنجاح تطبيق نظم إدارة البيئة؛

- تبقى الأساليب الطوعية كأساليب تكميلية، بحيث لا تضمن هذه الأساليب المشاركة الأكيدة للمؤسسات الاقتصادية في تطبيق نظم إدارة البيئة.

أهمية الدراسة : تكمن أهمية هذه الدراسة في كونها حلقة ربط بين موضوعين هامين هما : الحفاظ على البيئة وبين التحسين المستمر للأداء الاقتصادي للمؤسسة، وذلك من خلال تطبيق نظم إدارة البيئة، مع الإشارة الى دور الدولة الجزائرية في دعم تطبيق هذه النظم من خلال إتباع الطرق القانونية والجبائية وكذا الاتفاقية لضمان التطبيق الناجح لهذه النظم.

أهداف الدراسة : تهدف هذه الدراسة الى تسليط الضوء على أهمية تطبيق نظم إدارة البيئة في المؤسسات الاقتصادية، وذلك نظرا لأثرها الايجابي على أداء هذه الأخيرة، إضافة إلى إبراز دور الدولة في دعم المؤسسات التي تتبنى تطبيق هذه النظم، من خلال تقديم المساعدات اللازمة لإنجاح تطبيق هذه الأخيرة.

منهجية الدراسة : لمعالجة الموضوع تعتمد الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي، حيث يقسم الإطار العام للموضوع الى دراسة المفاهيم النظرية المتعلقة بنظم إدارة البيئة والمسؤولية الاجتماعية للمؤسسة، إضافة الى دراسة حالة الجزائر من خلال عرض مختلف الطرق المنتهجة لدعم تطبيق نظم إدارة البيئة في المؤسسات الاقتصادية، للوصول في الأخير الى النتائج والاقتراحات.

خطة الدراسة : ومن أجل معالجة هذا الموضوع تم تقسيمه إلى العناصر التالية :

1. نظم إدارة البيئة وعلاقتها بالمسؤولية الاجتماعية للمؤسسة؛
2. الهياكل المعينة بحماية البيئة في الجزائر؛
3. أساليب دعم تطبيق نظم إدارة البيئة في الجزائر.

1. نظم إدارة البيئة و علاقتها بالمسؤولية الاجتماعية للمؤسسة

تعبّر نظم إدارة البيئة كأسلوب إداري حديث عن مدى اهتمام المؤسسة بمراعاة البيئة التي تنشط فيها كجزء من مسؤوليتها الاجتماعية، لذا سنتطرق فيما يلي الى مفهوم نظم إدارة البيئة و فوائد تطبيقها وكذا علاقتها بالمسؤولية الاجتماعية للمؤسسة.

1.1. تعريف نظم إدارة البيئة : تعرف نظم إدارة البيئة على أنها: "مجموعة من السياسات والمفاهيم والإجراءات والالتزامات وخطط العمل التي من شأنها منع حدوث عناصر التلوث البيئي بأنواعه، وتفهم العاملين في المؤسسات المختلفة لذلك النظام كل في اختصاصه، هذا بالإضافة الى تطبيق هذه الأساليب والإجراءات في الواقع العملي، وإعداد تقارير دورية عن نتائج ذلك التطبيق".[1]

ونظم إدارة البيئة هي جزء من نظم إدارة شاملة لمؤسسة ما وهي تشمل البناء التنظيمي وأنشطة التخطيط والمسؤوليات والإجراءات العملية ومصادر التطبيق والمحافظة على الأداء البيئي الجيد وتشمل أوجه الإدارة التي تخطط وتنمي وتطبق وتراجع وتحافظ على السياسة البيئية للمؤسسة وأغراضها وأهدافها؛

2.1. فوائد تطبيق نظم إدارة البيئة : تساهم نظم إدارة البيئة في مساعدة المؤسسات على دمج مساعي المحافظة على البيئة كجزء عادي من عملياتها والإستراتيجية الموضوعة، ومن بين مزايا تطبيق هذه النظم في المؤسسات نجد أن :[2]

المؤسسة التي تطبق نظاما لإدارة البيئة تستفيد ماليا من وفورات في التكاليف من خلال الإنتاج الأنظف، إضافة الى تقليص الآثار المترتبة على حوادث العمل كتكلفة العلاج وتوقف العمل، كما أن العمل بالأدوات المالية الاقتصادية مثل الضرائب أو الرسوم المفروضة على الانبعاثات (النفايات) تساعد في خفض مستويات التلوث؛

ومن خلال تطبيق نظام لإدارة البيئة تستطيع المؤسسة التخلص من الضغوط المتزايدة عليها من بعض الأطراف مثل المؤسسات المالية، مؤسسات التأمين، المساهمين والموظفين، وكذا ضغوطات جماعات المصالح البيئية والمستهلكين وعامة الناس، وذلك نتيجة تنامي الوعي في المجتمع بالأعمال المتعلقة بالبيئة، كما أن الآثار المترتبة على حوادث العمل تعتبر كدعاية سلبية تضر بصورة المؤسسة أمام العامة والسلطات، وفي إطار تزايد حجم السياسات والقوانين واللوائح الملزمة باحترام البيئة، فإن تطبيق نظام لإدارة البيئة يساعد المؤسسة في الالتزام باحترام التشريع المطبق.

من خلال ما سبق يتضح أن الفوائد التي تتحصل عليها المؤسسة لا تقتصر على تحسين صورتها أمام المجتمع الذي تنشط فيه فحسب، فلتطبيق هذه النظم فوائد أخرى أهمها الفوائد المالية التي تستفيد منها المؤسسة والتي تساعدها في

الحد من التكاليف والحصول على تسهيلات من قبل المؤسسات المالية والحكومية، إضافة الى تطوير أداء ها العام، حيث أن أهم ما يميز نظم إدارة البيئة هو التحسين المستمر، الامر الذي ينعكس على تحسين الاداء الاقتصادي للمؤسسة.

3.1. المسؤولية الاجتماعية للمؤسسة وعلاقتها بحماية البيئة : حتى وقتنا الراهن لم يتم تحديد تعريف لمفهوم المسؤولية الاجتماعية للمؤسسة، حيث لا تزال هذه المسؤولية تستمد قوتها وقبولها من طبيعتها الطوعية، و عموما هي تعبّر عن التزام المؤسسة وموظفيها والمجتمع بالمساهمة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية والحفاظ على البيئة.

ويتوقف نجاح قيام المؤسسات بدورها في المسؤولية الاجتماعية على التزامها بثلاثة معايير هي :[3]

الاحترام والمسؤولية، بمعنى احترام المؤسسة للبيئة الداخلية (العاملين) والبيئة الخارجية (أفراد المجتمع)، دعم المجتمع ومساندته اضافة الى حماية البيئة، سواءً من حيث الالتزام بتوافق المنتج مع البيئة، أو من حيث المبادرة بتقديم ما يخدم البيئة ويحسن من الظروف البيئية في المجتمع ومعالجة المشاكل البيئية المختلفة.

ومن هنا يتضح العلاقة الوطيدة بين المسؤولية الاجتماعية والحفاظ على البيئة من خلال تقديم منتجات تتوافق مع البيئة والمشاركة في حل المشاكل البيئية والتقليل منها.

2- الهياكل المعنية بحماية البيئة في الجزائر

تعددت الأجهزة المكلفة و المهتمة بحماية البيئة في الجزائر بين أجهزة مركزية و أخرى محلية هذا الى جانب الجمعيات المهتمة بحماية البيئة والتي سيتم التطرق إليها فيما يلي.

1.2. الأجهزة المركزية المكلفة بحماية البيئة : تعاقب دور حماية البيئة في الجزائر على عدة أجهزة مركزية قبل صدور قانون 83-03 وبعده بحيث :[4]

استحدثت الجزائر اللجنة الوطنية للبيئة سنة 1974، وكانت أول جهاز إداري مركزي متخصص في حماية البيئة، تقدم هذه اللجنة للحكومة الخطوط العامة لسياسة البيئة في إطار التهيئة العمرانية والتنمية الاقتصادية والاجتماعية،[5] ولم يصدر المرسوم المنظم لصلاحياتها إلا بعد سنة واحدة من إنشائها، وتم إنهاء مهام اللجنة الوطنية للبيئة بسنتين بعد تنظيم الكتابة الدائمة للجنة الوطنية للبيئة؛[6]

تم إلحاق موظفو الكتابة الدائمة للجنة الوطنية للبيئة وكذلك وسائلها المادية بوزارة الري و استصلاح الأراضي وحماية البيئة دون تحديد لصلاحياتها، وذلك بعد إنهاء نشاطات اللجنة الوطنية للبيئة؛[7]

بعد التعديل الحكومي 1979 تم استحداث كتابة الدولة لغابات والتشجير وانحصرت صلاحياتها البيئية في الحماية من أي ضرر من شأنه أن يمس أو يتلف أو يخل يتوازن البيئة،[8] وبدورها لم تعمر كتابة الدولة للغابات والتشجير إلا سنة واحدة مما يؤكد مرة أخرى عدم وضوح مهمة حماية البيئة التي كانت تتقاذفها مختلف الهياكل المركزية؛

وبعد التعديل الحكومي لسنة 1980 أعيد تنظيم كتابة الدولة للغابات والتشجير بكتابة الدولة للغابات واستصلاح الأراضي ومن بين أهم ما أنيط بها حماية الطبيعة واستخدامها للرفاهية الجماعية[9]، وقد حافظت على نفس صلاحيات كتابة الدولة للغابات والتشجير في مجال الفلاحة والثروة الزراعية؛

وفي سنة 1983 صدر قانون حماية البيئة 83-03 والذي يهدف إلى تنفيذ سياسة وطنية لحماية البيئة التي ترمي إلى :[10]

حماية الموارد الطبيعية واستخلاف هيكلة وإضفاء القيمة عليها، اتقاء كل شكل من أشكال التلوث والمضار ومكافحته وكذا تحسين إطار المعيشة ونوعيتها؛

إلا إن التصريح بحيوية موضوع حماية البيئة بالنسبة للمصلحة الوطنية لم يوقف حالة عدم الاستقرار وكثرة تداول مختلف الوزارات على ملف البيئة، واستمرت بنفس الوتيرة، ليعرف الاستقرار لأول مرة بإنشاء وزارة خاصة وهي وزارة تهيئة الإقليم والبيئة سنة 2001، والتي عرفت تنظيما دقيقا للهياكل التي تضم المديريات والمديريات الفرعية التي تضطلع بحماية البيئة والحفاظ على الإقليم؛[11]

نلاحظ أن عدم استقرار الجهات المركزية التي كلفت بقطاع البيئة على الرغم من وجود اهتمام بهذا القطاع منذ سنة 1974، نتج عنه عدم وجود إستراتيجية واضحة لحماية البيئة، هذا ما أدى الى استحداث وزارة مختصة بتهيئة الإقليم وحماية البيئة، غير أن هذه الوزارة ليست المسؤولة الوحيدة عن حماية البيئة، حيث أن الهيئات المحلية وكذا الجمعيات لها دور بارز في هذا المجال.[12]

2.2. الهيئات المحلية : للولاية والبلدية دور هام في حماية البيئة لما لهما من اختصاصات في هذا المجال بحيث :[13]

تشمل اختصاصات المجلس الشعبي الولائي بصفة عامة أعمال التنمية الاقتصادية والاجتماعية والثقافية، وتهيئة الإقليم وحماية البيئة[14]، ومن بين الاختصاصات المتعلقة بحماية البيئة نجد أنه يحدد مخطط التهيئة العمرانية للولاية

ويراقب تنفيذه[15]، ضمان حماية وتوسيع الأراضي الفلاحية وتجهيز القرى وترقية الأراضي الفلاحية،[16] العمل على التنسيق مع المجالس الشعبية البلدية في كل أعمال الوقاية من الأوبئة، والسهر على تطبيق أعمال الوقاية الصحية، وتشجيع إنشاء هياكل مرتبطة بمراقبة وحفظ الصحة في المؤسسات التي تستقبل الجمهور وفي ومواد الاستهلاك.[17]

أما البلدية فهي تعد مخططها التنموي القصير والمتوسط والطويل المدى وتصادق عليه وتنفذه، بانسجام مع مخططات الولاية وأهداف مخططات التهيئة العمرانية[18]، أما عن دور البلدية في حماية البيئة والواردة في قانون البلدية 90-08، فيكمن في صرف ومعالجة المياه القذرة والنفايات الجامدة ومكافحة التلوث وحماية البيئة،[19] كما أنها تتكفل بإنشاء وتوسيع وصيانة المساحات الخضراء بهدف تحسين إطار الحياة كما تسهر على حماية التربة والموارد المائية وتساهم في استعمالها الأمثل.[20]

3.2. دور الجمعيات في حماية البيئة : أجاز قانون البيئة لسنة 1983 إنشاء الجمعيات للمساهمة في حماية البيئة، ولكن دون تبيان الدور الذي يمكن أن تلعبه و كيفيات تدخلها، كما أن القضاء من جهته لم يعترف للجمعيات بهذا الدور، إلا أن المشرع وفي ظل قانون البيئة الجديد 03-10، قد أتاح للجمعيات التي تمارس أنشطتها في مجال حماية البيئة وتحسين الإطار المعيشي، أن تساهم في عمل الهيئات العمومية بخصوص البيئة، وذلك بالمساعدة وإبداء الرأي والمشاركة[21]، كما أعطى الحق في رفع الدعاوى أمام الجهات القضائية المختصة عن كل مساس بالبيئة، حتى في الحالات التي لا تعني الأشخاص المنتسبين لها بانتظام[22]، كما أتاح للأشخاص الطبيعيين الذين تعرضوا لأضرار فردية، أن يفوضوا جمعية معتمدة قانوناً لكي ترفع باسمهما دعوى تعويض أمام أية جهة قضائية.[23]

3- أساليب الدولة الجزائرية في دعم تطبيق نظم إدارة البيئة في المؤسسات الاقتصادية

في إطار الحفاظ على البيئة اعتمدت الجزائر على عدة أساليب من شأنها أن تدعم تطبيق نظم لإدارة البيئة في المؤسسات الاقتصادية، تكمن هذه الأساليب في :

1.3. الأساليب الوقائية لحماية البيئة : هناك مجموعة من الوسائل القانونية الوقائية المطبقة في الجزائر من أجل حماية البيئة، بدأ بنظام الترخيص، الإلزام، الحظر والتقارير إلى نظام دراسة التأثير :[24]

يقصد بالترخيص الإذن الصادر عن الإدارة المختصة لممارسة نشاط معين، الهدف منه تقييد حريات الأفراد بما يحقق النظام العام داخل المجتمع، وفي التشريع الجزائري أمثلة كثيرة على نظام التراخيص تشمل : رخصة البناء وحماية البيئة- رخصة استغلال المؤسسات المصنفة[25]- رخصة استعمال واستغلال الغابات- رخصة الصيد- رخصة استغلال الساحل والشاطئ؛

الإلزام هو عكس الحظر، لأن هذا الأخير إجراء قانوني وإداري يتم من خلاله منع إتيان النشاط، في حين أن الإلزام هو ضرورة القيام بتصرف معين، ومن الأمثلة التي تجسد أسلوب الإلزام، نجد أنه في إطار حماية الهواء والجو نصت المادة 46 من قانون 03-10 على أنه يجب على الوحدات الصناعية اتخاذ كل التدابير اللازمة للتقليص من استعمال المواد المتسببة في إفقار طبقة الأوزون.

ويعتبر نظام الحظر وسيلة قانونية تقوم بتطبيقه الإدارة، تهدف من خلاله منع إتيان بعض التصرفات بسبب الخطورة التي تنجم عن ممارستها، وبرجوعنا إلى قوانين حماية البيئة نجد الكثير من هذه القواعد فلقد نص قانون 03-10 على أمثلة للحظر في المادة 33، والتي نصت على فرض نظام حظر داخل المجال المحمي، كل معمل من شأنه أن يضر بالتنوع الطبيعي، ويتعلق هذا الحظر خصوصا بالصيد والصيد البحري والأنشطة الفلاحية والغابية والرعوية والصناعية والمنجمية والاشهارية والتجارية وانجاز الأشغال واستخراج المواد القابلة وغير القابلة للبيع واستعمال المياه وتنقل المارة وشرود الحيوانات الأليفة والتحليق فوق المجال المحمي؛[26]

أما نظام التقارير فهو أسلوب جديد استحدثه المشرع، يهدف إلى فرض رقابة لاحقة ومستمرة، لهذا فهو يعتبر أسلوبا مكملا لأسلوب الترخيص، كما أنه يقترب من الإلزام كونه يفرض على صاحبه تقديم تقارير دورية عن نشاطاته، ويرتب القانون على عدم القيام بهذا الإلزام جزاءات مختلفة، ومن أمثلة أسلوب التقرير نجد قانون المناجم الذي ألزم أصحاب السندات المنجمية أو الرخص أن يقدموا تقريرا سنويا متعلقا بنشاطهم، إلى الوكالة الوطنية للجيولوجيا والمراقبة المنجمية[27]، كما يتعين على صاحب رخصة التنقيب تقديم تقرير مفصل عن الأشغال المنجزة كل ستة (6) أشهر إلى الوكالة الوطنية للممتلكات المنجمية؛[28]

أما بالنسبة لنظام دراسة مدى التأثير فقد أخذ المشرع الجزائري به بهدف معرفة وتقدير الانعكاسات المباشرة و/أو غير مباشرة للمشاريع على التوازن البيئي وكذا على إطار ونوعية معيشة السكان،[29] وقد عرف القانون الجديد 03-10 هذا النظام على أنه " تخضع مسبقا وحسب الحالة لدراسة التأثير أو لموجز التأثير على البيئة مشاريع التنمية والهياكل والمؤسسات الثابتة والمصانع والأعمال الفنية الأخرى، وكل الأعمال وبرامج البناء والتهيئة، التي تؤثر بصفة مباشرة أو غير مباشرة فورا أو لاحقا على البيئة، وكذلك على الإطار ونوعية المعيشة ".[30]

2.3. الجباية البيئية : تبعا لمسار الإصلاح الجبائي الأخضر الذي اعتمدته الجزائر، فقد تم إقرار مجموعة من الضرائب والرسوم البيئية كمحاولة لوضع حد لمختلف أنواع التلوث، وفيما يلي أهم أنواع هذه الرسوم :[31]

الرسوم الخاصة بالنفايات الصلبة وتتمثل في فرض رسم لإخلاء النفايات العائلية والذي تتراوح قيمته بين 640 د.ج و 1000 د.ج/ سنويا /للعائلة، بالإضافة إلى فرض رسوم تحفيزية على عدم تخزين النفايات المتعلقة بالنشاطات الطبية وكذا النفايات الصناعية الخاصة، يقدر مبلغ هذه الرسوم حسب قانون المالية لسنة 2002 بـ 24000 د.ج/طن بالنسبة للنفايات المتعلقة بالنشاطات الطبية، و 10500 د.ج/طن بالنسبة للنفايات الصناعية الخاصة، مع منح المستغل مهلة تقدر بثلاث سنوات لإنجاز التجهيزات الكفيلة بالتخلص من النفايات، كما تم ادخال رسم على الأكياس البلاستيكية بموجب قانون المالية لسن 2004 ، يشمل وعاؤه جميع الأكياس البلاستيكية سواء المنتجة محليا أو المستوردة، ويقدر الرسم بـ 10.5 د.ج/كغ؛

كما تخضع المؤسسات المصنفة الى الرسم المتعلق بالنشاطات الملوثة والخطرة على البيئة، وقد تم إعادة تقدير قيمة هذا الرسم ضمن قانون المالية لسنة 2000، حيث قدرت بـ 9000 د.ج بالنسبة للمؤسسات المصنفة ضمن الأنشطة الخاضعة للتصريح و 20000 د.ج بالنسبة للمؤسسات المصنفة ضمن الأنشطة الخاضعة لرخصة رئيس المجلس الشعبي البلدي، و 120000 د.ج بالنسبة للمؤسسات المصنفة ضمن الأنشطة الخاضعة لرخصة وزارة تهيئة الإقليم والبيئة؛

وقد تم إدخال الرسم الخاص بالانبعاثات السائلة الصناعية بموجب قانون المالية لسنة 2003، حيث تم إنشاء الرسم التكميلي على المياه المستعملة الصناعية ويحسب بنفس طريقة حساب الرسم التكميلي على التلوث الجوي وتخصيص نسبة 30 في المائة من مبلغ هذا الرسم لصالح البلديات؛

وفي إطار الحفاظ على جودة الهواء فقد تم وضع إتاوة لذلك جاء بها قانون المالية لسنة 1993، وهي إتاوة تجبى لحساب الصندوق الوطني للتسيير المتكامل للموارد المائية، ولتحصيلها تم تحديد معدل 4 % من مبلغ فاتورة المياه الصالحة للشرب أو الصناعية أو الفلاحية بالنسبة لولايات الشمال، ومعدل 2 % من مبلغ الفاتورة المياه الصالحة للشرب أو الصناعية أو الفلاحية بالنسبة لولايات الجنوب الآتية : ورقلة، الأغواط، غرداية، الوادي، تندوف، بشار، إليزي، تامنراست، أدرار وبسكرة.

3.3. العقود الاتفاقية : نجد من بين الأساليب الإدارية في مجال حماية البيئة، مجموعة النشاطات الاتفاقية بين الإدارة المسؤولة عن حماية البيئة والمتعاملين الاقتصاديين، وفيما يلي نحاول التطرق باختصار الى عقود تسيير النفايات وكذا عقود التنمية، بحيث في إطار عقود تسيير النفايات تمنح الدولة إجراءات تحفيزية قصد تشجيع تطوير نشاطات جمع النفايات ونقلها وتثمينها وإزالتها،[32] وقد لجأ المشرع في اعتماده طريقة التعاقد في تسيير النفايات، الى توجيهات البرنامج الوطني للتسيير المندمج للنفايات الحضرية الصلبة للمدن الكبرى 2002-2004، والذي أشار بأن التسيير المباشر من قبل البلديات أظهر في مختلف دول العالم عجز هذا الأسلوب، ونص على ضرورة إسراع السلطات العامة الى التخلي عن المرفق العام لتسيير النفايات؛[33]

اما بالنسبة الى عقود التنمية فيمكن أن يترتب على تنفيذ المخططات التوجيهية وخطط التهيئة لاسيما في المناطق الواجب ترقيتها، إبرام عقود تنمية تشترك فيها الدولة و/أو الجماعات الإقليمية والمتعاملين والشركاء الاقتصاديين، حيث أن عقد التنمية هو اتفاقية تشترك فيها الدولة ومجموعة أو عدة مجموعات إقليمية، أو متعامل أو عدة متعاملين أو شريك أو شركاء اقتصاديين للقيام بأعمال وبرامج تحدد انطلاقا من المخططات التوجيهية و خطط التهيئة لمدة معينة؛[34]

ونظرا لحداثة لهذه العقود وعدم دخولها حيز التنفيذ فإنه من الصعب الحكم على مدى فعالية هذه العقود.
من خلال ما سبق يمكن القول أن هذه العقود هي ذات فعالية اكبر من الأدوات العقابية، ذلك لأنها نابعة من الرغبة الطوعية لمسيري المؤسسات في إتباع وتطبيق سياسات من شأنها المساهمة في حماية البيئة، الأمر الذي يحسن من صورة المؤسسة وكذا أداها الاقتصادي، وذلك مقابلة الحصول على إعانات من الدولة.

خلاصة : من خلال ما سبق تتجلى ضرورة الاهتمام بتطوير أداء المؤسسة الاقتصادية، حيث أنه في ظل اشتداد المنافسة والتطور التكنولوجي الكبير وتنامي الاهتمام بالجودة، أصبح السعي للتحسين المستمر لأداء المؤسسة الاقتصادية هو الملاذ لمواجهة هذه التغيرات ومسايرتها، بما يحقق لها البقاء والاستمرار والتوسع، حيث أن ظروف المنافسة تحتم عليها الأخذ بمتطلبات جديدة تتمثل في مدى احترام المؤسسة ومنتجاتها للمعايير البيئية كجزء من المسؤولية الاجتماعية للمؤسسة.

ومن خلال اختبار الفرضيات السابقة نتوصل الى خطأ الفرضية الأولى حيث أن تطبيق نظم إدارة البيئة ليس لأغراض تحسين سمعة المؤسسة أمام المتعاملين و ترسيخ مدى اهتمام المؤسسة بمسؤوليتها الاجتماعية فقط، بل له أثر على تحسين أداء المؤسسة كذلك؛

كما نتوصل الى صحة الفرضية الثانية حيث أن تطبيق نظم إدارة البيئة ليس ضرورة حتمية على كل المؤسسات الاقتصادية بل هي نظم اختيارية؛

كما نتوصل الى صحة الفرضية الثالثة، حيث أن حماية البيئة قضية تفوق قدرات المؤسسات، لذا يجب على الدولة التدخل ومساعدة المؤسسات واستحداث كل الطرق التي تساهم في الحفاظ على البيئة؛

كما نتوصل الى صحة الفرضية الرابعة حيث أن الأساليب الطوعية تبقى كأساليب تكميلية، بحيث لا تضمن هذه الأساليب المشاركة الأكيدة للمؤسسات الاقتصادية في تطبيق نظم إدارة البيئة، بل يجب الحفاظ على الأساليب القانونية والجبائية لمنع التجاوزات التي يمكن أن تحدث، غير أن ما يميز الأساليب الاتفاقية، أنها نابعة من الرغبة الطوعية للمؤسسة لتطبيق هذه النظم مع الاستفادة من المساعدات المقدمة من طرف الدولة، خصوصا تلك المؤسسات المجبرة على تطبيق هذه النظم، حيث أن عدم لجوءها لهذه الأساليب سيحتم عليها تطبيقها دون الحصول على مساعدات من الدولة؛

وتعد الجزائر من بين أولى الدول العربية المهتمة بالبيئة، فمع الإعلان الختامي لندوة الأمم المتحدة حول البيئة المنعقد بستوكهولم سنة 1972، استحدثت الجزائر اللجنة الوطنية للبيئة سنة 1974، وكانت أول جهاز إداري مركزي متخصص في حماية البيئة، وقد عرفت البيئة بعد ذلك اهتماما أوسع من خلال استحداث أجهزة مركزية ومحلية تكلف بحماية البيئية أو تقوم بهذا الدور ضمن أولوياتها، ومع تطور الوعي ظهرت الجمعيات كمؤسسات تضغط على المؤسسات للحفاظ على البيئة؛

وإلى جانب الإجراءات الوقائية مثل أنظمة التراخيص والإلزام والحظر والتقارير وكذا دراسة مدى التأثير إضافة الى الجباية البيئية، فقد استعملت الجزائر طرقا ادارية أخرى تكمن في العقود الاتفاقية بين المؤسسات الاقتصادية ووزارة البيئة، و التي تنبع عن الرغبة الطوعية لهذه المؤسسات في تطبيق نظم إدارة البيئة، الأمر الذي يكفل نجاح تطبيق هذه، باعتبار أن المؤسسة هي الجهة المبادرة لإبرام هذه العقود، ليتجلى في الأخير الدور الهام الذي تلعبه الدولة في دعم تطبيق نظم إدارة البيئة بما يعود من نفع على كل من المؤسسات والمجتمع ككل.

التوصيات والاقتراحات : في ختام هذا البحث ارتأينا تقديم بعض التوصيات والاقتراحات التي من شانها أن تساعد على تثمين هذا البحث :

- يجب على الدولة تقديم تسهيلات ومساعدات مالية للمؤسسات التي تطبق نظم لإدارة البيئة، وذلك قصد تعزيز الفوائد المتحققة وتعميمها على المؤسسة والمجتمع ككل؛

- تقديم الدعم الفني للمؤسسات التي تبدي استعدادها على تطبيق نظم إدارة البيئة، وذلك من خلال تدريب مواردها البشرية والمكلفة على تطبيق هذه الإستراتيجية على يد خبراء مختصين من وزارة البيئة وتهيئة الإقليم ؛

- انطلاقا من عرض الجهات المعنية بشؤون البيئة في الجزائر نلاحظ أن وزارة البيئة وتهيئة الإقليم ليست الوحيدة التي تقوم بهذا الدور وإنما توجد جهات أخرى تساهم في حماية البيئة كجزء من مهامها، كالولاية والبلدية والجمعيات إضافة الى وزارات أخرى، لذا يجب إيجاد تنسيق على مستوى عال بين الجهات المعنية بقضايا البيئة لتفعيل دورها وتركيز الجهود المبذولة؛

- عقد مؤتمرات لعرض الخبرات الدولية للدول التي حققت نجاحا في تطبيق نظم إدارة البيئة والاستفادة من كل الأساليب الحديثة في هذا المجال، والتي تمكن الدولة من القيام بدعم هذه النظم بشكل فعال؛

- أما على مستوى المؤسسة فيجب بذل كل الجهود اللازمة لإنجاح نظم إدارة البيئة، خصوصا المتعلقة بالتدريب المستمر لمواردها البشرية والقيام بمراجعة هذه النظم وتعديلها حسب الحاجة وتقييم نتائجها، ومقارنة هذه الأخيرة مع تكاليف تطبيق هذه النظم وأثرها على أداء المؤسسة وسمعتها؛

الإحالات والمراجع :

[1] - أحمد فرغلي حسن، "البيئة والتنمية المستدامة، الإطار المعرفي والتقييم المحاسبي"، مركز تطوير الدراسات العليا والبحوث، كلية الهندسة جامعة القاهرة، ص 31، (على الخط) 2011/06/30

http://www.pathways.cu.edu.eg/subpages/downloads/Health-Ar_Chapter2

[2] john Stans and Maarten Siebel, "Environmental management systems, purpose and benefits of an EMS ", UNESCO, IHE, Delft, The Netherlands, p3.

[3] - رقية عيران، "المسؤولية الاجتماعية للشركات بين الواجب الوطني الاجتماعي والمبادرات الطوعية"، موقع سوق فلسطين للأوراق المالية، ص 3، (على الخط) 2010/06/09،

www.p-s-e.com/PSEWEBSite/publications/للشركات%20الاجتماعية%20المسؤولية.doc

[4] - يحيى وناس، "الآليات القانونية لحماية البيئة في الجزائر"، رسالة دكتوراه في القانون العام، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2007، ، ص 12.

[5] - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، المادة الثانية من المرسوم رقم 74- 156 ، المؤرخ في 22 جمادى الثانية عام 1394 الموافق 12 جوان سنة 1974، يتضمن احداث لجنة وطنية للبيئة، العدد 59 الصادر بتاريخ 3 رجب عام 1394 الموافق 23 جوان 1974، السنة الحادية عشرة، ص 808.

[6] - يحيى وناس، مرجع سبق ذكره، ص 12.

[7] - الجريدة الرسمية، المادة الأولى والثانية من المرسوم رقم 77-119 المؤرخ في 29 شعبان عام 1397 الموافق 15 عشت سنة 1977 يتضمن إنهاء نشاطات اللجنة الوطنية للبيئة، العدد 64 ، الصادر بتاريخ 6 رمضان عام 1397 الموافق 21 غشت سنة 1977، السنة الرابعة عشر، ص 924.

[8] - الجريدة الرسمية، المادة الثانية من المرسوم رقم 97-263 المؤرخ في 3 صفر عام 1400 الموافق 22 ديسمبر سنة 1979 يتضمن تحديد صلاحيات كاتب الدولة للغابات والتشجير، العدد 52 الصادر في 6 صفر عام 1400 الموافق 25 ديسمبر سنة 1979، السنة السادسة عشرة، ص 1412.

[9] - الجريدة الرسمية، المادة الأولى من المرسوم رقم 81-49 المؤرخ في 15 جمادى الأولى عام 1401 الموافق 21 مارس 1981 يحدد صلاحيات كاتب الدولة للغابات واستصلاح الأراضي، العدد 12 الصادر في 18 جمادى الأولى عام 1401 الموافق 24 مارس 1981، السنة الثامنة عشرة، ص 321.

[10] - الجريدة الرسمية، المادة الأولى من القانون رقم 83-03 المؤرخ في 22 ربيع الثاني عام 1403 الموافق 5 فبراير سنة 1983 يتعلق بحماية البيئة، العدد 6 الصادر بتاريخ 25 ربيع الثاني عام 1403 الموافق 8 فبراير سنة 1983، السنة العشرون، ص 381.

[11] - الجريدة الرسمية، المادة الأولى من المرسوم التنفيذي رقم 01-09 المؤرخ في 12 شوال عام 1421 الموافق 7 يناير سنة 2001 يتضمن تنظيم الإدارة المركزية في وزارة تهيئة الإقليم والبيئة، العدد 4 الصادر بتاريخ 19 شوال عام 1421 الموافق 14 يناير سنة 2001، السنة الثامنة والثلاثون، ص 17.

[12] - يحيى وناس، مرجع سبق ذكره، ص 14.

[13] - حوشين رضوان، "الوسائل القانونية لحماية البيئة ودور القاضي في تطبيقها"، مذكرة التخرج لنيل إجازة المدرسة العليا للقضاء، المدرسة العليا للقضاء، الجزائر، 2006، ص40.

[14] - الجريدة الرسمية، المادة 58 من القانون رقم 90-09 المؤرخ في 12 رمضان عام 1410 الموافق 7 أفريل سنة 1990 يتعلق بالولاية، العدد 15 الصادر في 16 رمضان عام 1410 الموافق 11 ابريل سنة 1990، السنة السابعة والعشرون، ص 509.

[15] - الجريدة الرسمية، المادة 62 من القانون 90.-09، مرجع سبق ذكره، ص 509.

[16] - الجريدة الرسمية، المادة 66 من القانون 90.-09، مرجع سبق ذكره، ص 510.

[17] - الجريدة الرسمية، المادة 78 من القانون 90.-09، مرجع سبق ذكره ، ص 511.

[18] - الجريدة الرسمية، المادة 86 من القانون رقم 90-80 المؤرخ في 12 رمضان عام 1410 الموافق 7 ابريل سنة 1990 يتعلق بالبلدية، مرجع سبق ذكره، ص 495.

[19] - الجريدة الرسمية، المادة 107 من القانون 90-08 مرجع سبق ذكره، ص 497.

[20] - الجريدة الرسمية، المادة 108 من القانون 90-08 مرجع سبق ذكره، ص 497.

[21] - الجريدة الرسمية، المادة (35) من القانون رقم 03-10 المؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق 19 يوليو سنة 2003، يتعلق بحماية البيئة في إطار التنمية المستدامة، العدد 43 الصادر في20 جمادى الأولى عام 1424 الموافق 20 يوليو سنة 2003، السنة الأربعون، ص 13.

[22] - الجريدة الرسمية، المادة (36) من القانون رقم 03-10، مرجع سبق ذكره، ص 13.

[23] - الجريدة الرسمية، المادة (38) من القانون رقم 03-10، مرجع سبق ذكره، ص 13.

[24] - حوشين رضوان، مرجع سبق ذكره، ص16.

[25] - المؤسسات المصنفة هي المصانع والورشات والمشاغل ومقالع الحجارة والمناجم وبصفة عامة المنشآت التي يستغلها أو يملكها كل شخص طبيعي أو معنوي عمومي أو خاص والتي قد تتسبب في أخطار على الصحة العمومية والنظافة والأمن والفلاحة والأنظمة البيئية والموارد الطبيعية والمواقع والمعالم والمناطق السياحية أو قد تتسبب في المساس براحة الجوار (المادة18 من القانون 03-10 والمتعلق بحماية البيئة في إطار التنمية المستدامة، ص 12).

[26] - المادة 33 من القانون رقم 10/03 المتعلق بحماية البيئة في إطار التنمية المستدامة مرجع سبق ذكره، ص 13.

[27] - الجريدة الرسمية، المادة 61 من القانون رقم 01-10 ، المؤرخ في 11 ربيع الثاني عام 1422 الموافق 3 يوليو سنة 2001، يتضمن قانون المناجم العدد 35 الصادر في 12 ربيع الثاني عام 1422 الموافق 4 يوليو 2001، السنة الثامنة والثلاثون، ص 14.

[28] - الجريدة الرسمية، المادة 101 من القانون رقم 01-10، مرجع سبق ذكره، ص 19.

[29] - الجريدة الرسمية، المادة 130 من القانون رقم 83-10، مرجع سبق ذكره، ص 399.

[30] - الجريدة الرسمية، المادة 15 من القانون رقم 03-10، مرجع سبق ذكره، ص 11.

[31] - فروحات حدة، "استراتيجيات المؤسسات المالية في تمويل المشاريع البيئية من اجل تحقيق التنمية المستدامة –دراسة حالة الجزائر-"، مجلة الباحث، العدد رقم 07، 2009-2010، ص130، (على الخط) 2011/04/08،

http://rcweb.luedld.net/rc7/09-30A0702903.pdf

[32] - الجريدة الرسمية، المادة 52 من القانون رقم 01-19 المؤرخ في 27 رمضان عام 1422 الموافق 12 ديسمبر سنة 2001، المتعلق بتسيير النفايات ومراقبتها وإزالتها ، العدد 77 الصادر في 30 رمضان عام 1422 الموافق 15 ديسمبر 2001، السنة الثامنة والثلاثون ، ص 16.

[33] - يحيى لوناس، مرجع سبق ذكره، ص 107.

[34] - الجريدة الرسمية، المادة 59 من القانون رقم 01-20 المؤرخ في 27 رمضان عام 1422 الموافق 12 ديسمبر سنة 2001، يتعلق بتهيئة الإقليم، مرجع سبق ذكره، ص30.

دور إدارة المعرفة في تحقيق ميزة تنافسية
دراسة تطبيقية في المصارف الحكومية السورية

وهيبة داسي *
جامعة محمد خيضر، بسكرة - الجزائر

ملخص : تناولت هذه الدارسة موضوع إدارة المعرفة ودورها في تحقيق الميزة التنافسية في المصارف الحكومية السورية، واستهدفت الدراسة (54) مديرا في الإدارة العليا (مدير عام، معاون مدير عام، مديري مديريات) يعملون في (6) مصارف حكومية سورية، مع العلم انه تم أخذ جميع المصارف الحكومية العاملة في سورية، حيث جمعت البيانات عن طريق تصميم استبيان خصص جزء منها لإدارة المعرفة وتكونت من ستة متغيرات، وخصص الجزء الثاني منها للميزة التنافسية التي تفرع عنها خمسة متغيرات، وأسفرت نتائج اختبار العلاقات عن وجود علاقة معنوية بين إدارة المعرفة والميزة التنافسية إذ حققت نتيجة الارتباط (54.6%).

الكلمات المفتاح : معرفة، إدارة المعرفة، ميزة تنافسية، قطاع المصارف.

تمهيد : تعد إدارة المعرفة أحد التطورات الفكرية المعاصرة، إلا أن الاهتمام بالمعرفة والسعي لاكتسابها والبحث عنها يعد قديما إذ تمتد جذورها إلى أفلاطون وأرسطو، حيث يقول أفلاطون : «بدون المعرفة لن يكون الإنسان قادرا على معرفة ذاته، وإن حامل المعرفة وحده القادر على فهم عالمه المحيط به والمتمثل بالوجود»، ولكن الاهتمام بالمعرفة يتحدد ويتعمق بتعقد الحياة وتطورها.

حيث بدأت نظرية المعرفة تخلخل النظرية القديمة التي تحدثت عن عوامل الإنتاج، إذ أصبحت المعرفة اليوم أهم من رأس المال، الأرض، وهذا ما يؤكده دركر، إذ يرى أن مصدر التحكم الحقيقي و «عامل الإنتاج » الحاسم في هذه الأيام هو المعرفة، حيث يعلن في كتابه « الإدارة من أجل المستقبل »، أن المعرفة منذ الآن هي المفتاح، وأن العالم بدأ يصبح مركزا لتجميع المعرفة وليس المواد والطاقة. حيث اقترحت إدارة المعرفة في بادئ الأمر كأطر ومداخل جديدة في دراسة وفهم الأعمال المنظمة، وسرعان ما تحولت إلى ممارسة عملية، أكثر ملاءمة للتغييرات المتسارعة في عالم الأعمال، وقد تعاظم دورها بعد أن أدرك أن بناء الميزة التنافسية وإدامتها يعتمد أساسا على الموجودات الفكرية، وتحديدا على الأصول المعرفية والاستثمار فيها، بما يعزز من الإبداع المستمر، سواء على صعيد المنتج أو العملية والذي يعد هو الآخر أحد مقومات تعاظم تلك الميزة لأطول مدة ممكنة، لكن هذه المعرفة بمفردها ليست ذات نفع، ولابد من فعل للإدارة الذي حولها عبر التطبيق إلى أداة للتنافس. ومن هنا سنحاول دراسة الدور الذي تلعبه إدارة المعرفة في بناء الميزة التنافسية وذلك من خلال ثلاث أجزاء هي كالآتي :

1. الإطار العام للدراسة؛
2. الإطار النظري ؛
3. عرض وتحليل النتائج.

1. الإطار العام للدراسة

1.1. **مشكلة الدراسة وعناصرها :** تتمثل مشكلة الدراسة في تحديد دور إدارة المعرفة في تحقيق الميزة التنافسية للمصارف الحكومية السورية، حيث من المتوقع أن يكون واقع هذا الدور ضعيفا بالمقارنة بما يجب أن يكون عليه، خاصة بعد ظهور المصارف الخاصة في سورية، وامتلاكها عناصر منافسة كثيرة مقابل المصارف الحكومية. وعليه فإن المشكلة التي تعالجها هذه الدراسة يمكن صياغتها في سؤال جوهري كالآتي: ما دور إدارة المعرفة في تحقيق الميزة التنافسية للمصارف الحكومية السورية ؟

يمكن تجزئة المشكلة الرئيسة للدراسة إلى مشكلات جزئية يمكن صياغتها بالأسئلة الآتية :

- ما واقع إدارة المعرفة في المصارف الحكومية السورية ؟
- ما مستوى الميزة التنافسية التي تحققها المصارف الحكومية السورية ؟

* wahibadaci@yahoo.Fr

- هل توجد علاقة ارتباط ذات دلالة معنوية بين إدارة المعرفة والميزة التنافسية التي تحققها المصارف الحكومية السورية ؟

2.1. أهمية الدراسة : تكمن أهمية الدراسة في كونها تتناول موضوعا مهما وحيويا وهو دراسة العلاقة بين إدارة المعرفة والميزة التنافسية لقطاع المصارف الحكومية السورية، التي تعمل في قطاع يتسم بدرجة عالية من التنافس، خاصة في المرحلة الحالية والقادمة التي تعد حساسة لما تخطوه سورية من خطوات إصلاحية في ميدان العمل المصرفي وذلك لخلق بيئة تنافسية للعمل المصرفي من خلال إنشاء مصارف خاصة وفروع للمصارف العربية والأجنبية بعد صدور قانون المصارف رقم (28) لعام 2001، لهذا فإن المصارف الحكومية السورية بحاجة إلى نمط جديد في العمل المصرفي وإدارته يضمن لها البقاء والاستمرار في جو المنافسة في البيئة المصرفية القادمة.

3.1. أهداف الدراسة: يمكن تلخيص أهداف الدراسة على النحو الآتي :

- تسليط الضوء على أهمية إدارة المعرفة في مواجهة التحديات غير المسبوقة حاضرا ومستقبلا، التي يواجهها قطاع المصارف السورية.
- تأكيد أهمية ودور إدارة المعرفة في تعزيز الميزة التنافسية المستدامة لقطاع المصارف الحكومية السورية.
- كشف طبيعة العلاقة بين إدارة المعرفة والميزة التنافسية للمصارف الحكومية السورية من وجهة نظر المديرين في هذه المصارف.
- وضع الاقتراحات اللازمة لتعزيز دور إدارة المعرفة في تحقيق الميزة التنافسية في المصارف الحكومية السورية.

4.1. فرضيات الدراسة : يمكن صياغة فرضيات الدراسة على النحو الآتي :

الفرضية الأولى : إن مستوى إدارة المعرفة في المصارف الحكومية السورية هو مستوى ضعيف.

الفرضية الثانية : إن مستوى الميزة التنافسية التي تحققها المصارف الحكومية السورية هو مستوى ضعيف.

الفرضية الثالثة : لا توجد علاقة ارتباط ذات دلالة معنوية بين إدارة المعرفة والميزة التنافسية للمصارف الحكومية السورية.

5.1. متغيرات الدراسة :

- **المتغير المستقل : إدارة المعرفة،** يتم التطرق إلى هذا المتغير من خلال عملية إدارة المعرفة التي تبدأ بتشخيص الحاجة المعرفة، وتوليد للمعرفة، وخزن المعرفة، وتوزيع المعرفة وتطبيق المعرفة كالآتي :

- **تشخيص المعرفة** : وتعني عملية التعرف إلى المعرفة الحرجة داخل المنظمة وخارجها ثم تحديد مكانها والفجوة المعرفية.

- **توليد المعرفة** : من خلال اكتسابها من المعرفة الخارجية مثل الاندماجات وبراءات الاختراع واستقطاب العاملين أو من خلال الموارد الداخلية من خلال التعلم وفرق العمل.

- **خزن المعرفة :** الاحتفاظ بالمعرفة وإدامتها لما له من أهمية في بناء الذاكرة التنظيمية.

- **توزيع المعرفة** : نقل والتقاسم والتشارك في المعرفة من خلال تبادل الخبرات والمهارات بين العاملين من أجل تنمية وتعظيم المعرفة لدى كل واحد منهم.

- **تطبيق المعرفة** : الاستخدام والاستفادة من المعرفة في الوقت المناسب.

- **تكنولوجيا المعلومات المساندة لإدارة المعرفة :** هي أنظمة تكنولوجيا المعلومات التي تقدم الدعم إلى عمليات إدارة المعرفة، وتقصي مجالات استفادة إدارة المعرفة من تطبيقات نظم تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وتتمثل في (أنظمة عمل المعرفة، وأنظمة الذكاء الصناعي، والنظم الخبيرة، ونظم مساندة القرارات الجماعية، ونظم أتمتة المكتب**).**

- **المتغير التابع : الميزة التنافسية،** هي الميزة التي يحققها المصرف من خلال استخدام إدارة المعرفة وتتمثل في:التكلفة المنخفضة وجودة الخدمات المصرفية والاستجابة السريعة للعميل ووقت الاستجابة والتحديث، أي يتفرع عن هذا المتغير خمسة متغيرات فرعية :

- **التكلفة المنخفضة :** يتطلب تحقيق الميزة التنافسية على أساس بعد التكلفة المنخفضة قيام إدارة المصرف بتخفيض تكلفة الخدمات الإدارية والتشغيلية والمالية والخدمة المقدمة للعميل، لان العميل عندما لا يستطيع أن يميز بين الخدمات التي يقدمها المصرف عن المصارف الأخرى فانه يلجا للتكلفة كمحدد أساسي لعملية الشراء، كما تعتبر التكلفة النظير الاستراتيجي للسعر بوصفه سلاحا تنافسيا[1].

- **جودة الخدمات المصرفية** : ويعرف (Payne:1993) جودة الخدمات المصرفية من خلال وجهتي نظر إحداهما داخلية تركز على الالتزام بالمواصفات التي تكون الخدمة المصرفية قد صممت(994 على أساسها من خلال التحسين المستمر، والأخرى خارجية تركز على جودة الخدمة المصرفية المدركة من قبل العملاء[2]. أما تعريف (Lewis Orledge and Mitchell : 1994) فينظر إلى جودة الخدمة على أنها: التركيز على التقاء الاحتياجات والمتطلبات، وتوضيح كيفية تسليمها بشكل جيد بناء على توقعات الزبائن وجودة الخدمة المدركة هي الاتجاه الذي يحدد وجهة نظر الزبون العالمي تجاه الخدمة ووجهة النظر هذه ناتجة عن مقارنة توقعات زبائن الخدمة مع ادراكاتهم عن الأداء الفعلي للخدمة.[3]

- **سرعة الاستجابة للعميل :** ويقصد بها التغير والاستجابة، والانتقال لحاجات ورغبات العملاء وذلك بأقل جهد ووقت وتكلفة[4] . كما تعرف بأنها : " القدرة على تلبية الاحتياجات الجديدة أو الطارئة للزبائن من خلال المرونة في إجراءات ووسائل تقديم الخدمة[5]

- **وقت الاستجابة** : هو تسليم المنتجات في الوقت المتفق عليه دون تأخير، ليس ذلك فقط بل في الوقت الذي يحدده العملاء[6]. كما تعد القاعدة للتنافس في الأسواق من قبل العديد من المنظمات، من خلال التركيز على خفض المهل الزمنية والتسريع في تصميم منتجات جديدة وتقديمها إلى الزبائن في أقصر وقت[7].

- **التحديث** : ويقصد بالتحديث أو الابتكار " التوصل إلى ما هو جديد بصيغة التطور المنظم والتطبيق العملي لفكرة جديدة".[8] كما يعرف تشير ميرهورن J.R.Schermerhorn وزملاؤه الابتكار "بأنه عملية إنشاء الأفكار الجديدة ووضعها في الممارسة، مؤكدا أن أفضل الشركات هي التي تتوصل إلى الأفكار الخلاقة ومن ثم تضعها في الممارسة. أي إن الابتكار هو عملية متكاملة من الفكرة إلى المنتج (الممارسة) ومن ثم إلى السوق (الميزة)[9].

6.1. مجتمع الدراسة : يتمثل مجتمع الدراسة في المصارف الحكومية السورية البالغ عددها ستة مصارف من مجموع المصارف الحكومية الموجودة في القطاع المصرفي السوري، وتشتمل الدراسة على جميع هذه المصارف.أما **المجتمع المستهدف :** هو الإدارة العليا في المصارف الحكومية السورية (الإدارة العامة) ويقصد بها المدير العام ومن يرتبط به من المعاونين ومن يرتبط بهم من مديري الإدارات الرئيسة، وتشتمل الدراسة جميع هؤلاء في المصارف. البالغ عددهم 70 فردا، وكانت الاستجابة 54 فردا أي بنسبة (77%)، أما ما نسبته (23%) فتمثل نسبة عدم المستجيبين، وهي مكونة من الأفراد الذين يشغلون الوظائف العليا (مدير عام، معاون مدير عام).

7.1. اختبار الصدق والثبات لأداة الدراسة :

اختبار الصدق (Validity) اعتمدت الباحثة في الحصول على البيانات من مجتمع الدراسة على الاستبانة، لذلك توجب اختبار صدق الأداة لما له من أهمية في نجاح الدراسة، وذلك من خلال عرض المقياس على عدد من المحكمين من ذوي الاختصاص.

اختبار الثبات (Reliability) وللتحقق من درجة ثبات المقياس وباستعمال معامل (Cronbach's Alpha) تبين أن ثبات المقياس = (89 %).

2. الإطار النظري

1.2. مفهوم الميزة التنافسية : إن أهمية التعرف إلى الميزة التنافسية يأتي من الدور الحاسم الذي تلعبه في حياة المنظمات، باعتبارها العنصر الاستراتيجي الحرج الذي يقدم فرصة جوهرية للمنظمات. وترجع بدايات ظهور هذا المفهوم والاهتمام به إلى: (Chamberlin /1939) لكن يمكن عزوه إلى (selzmick /1959) الذي ربط الميزة بالمقدرة. وبعد ذلك وصف (Hofer and Schendel) كل الميزة التنافسية بأنها : «الموقع الفريد الذي تطوره المنظمة مقابل منافسيها عن طريق أنماط نشر الموارد»، ومن خلال هذا التعريف يلاحظ أنهم يجدون أن الميزة التنافسية تتحقق من خلال المقدرات، حيث أخذوا الميزة على أنها شيء يمكن استخدامه ضمن إستراتيجية المنظمة، فالمقدرات والميزة التنافسية عدة متغيرات مستقلة وعدوا الأداء هو المتغير التابع.

وبعد ذلك جاء (Porter/1985 and Day 1984) ووضعوا الجيل التالي من الصياغة المفاهيمية للميزة التنافسية، حيث عدوها هدف الإستراتيجية المتغير التابع، وليست بأنها شيء يستخدم ضمن الإستراتيجية وتبريرهم لذلك هو أن الأداء المتفوق يرتبط بالميزة التنافسية، إذ أن تحقيقها سيتولد عنها ضمنا وبشكل أوتوماتيكي أداءً بشكل أعلى[10].

كما يشير بورتر "Porter " أن " الميزة التنافسية تنشأ بمجرد وصول المنظمة إلى اكتشاف طرق جديدة أكثر فعالية مقارنة بتلك المستعملة من قبل المنافسين، أي بمجرد إحداث المنظمة لعملية الإبداع، أي إن جوهر الميزة التنافسية هو الإبداع[11].

ومن هنا نجد أن معنى الميزة التنافسية ينصرف إلى الكيفية التي تستطيع بها المنظمة أن تميز بها نفسها من منافسيها وتحقق التفوق والتميز عليهم، وتحقيقها هو محصلة العديد من العوامل المختلفة في أنماطها ودرجة تأثيرها وبعض العوامل تمثل وتعكس فعلاً مزايا تنافسية مادية وحقيقية يمكن تجسيمها وتحديدها فعلاً كانخفاض الكلفة وتحسين الجودة وطول الخبرة...الخ، ومحصلة هذه العوامل تشكل ما يسمى بالميزة التنافسية، حيث تكسب صاحبها التميز وسمعة وجاذبية، ويمكن القول أيضاً إنها تنبع بشكل أساسي من القيمة أو الإشباع الذي تستطيع المنظمة أن تقدمه لعملائها بسعر أقل من أسعار المنافسين أو تقديم منافع متميزة أو فريدة من نوعها لهم يتفوق الإشباع المتأتي منها على الأسعار المدفوعة لها[12].

ومما سبق **تعرف الباحثة الميزة التنافسية** : بأنها القدرة المستمرة على مواجهة مختلف مصادر المنافسة في ظل محيط متغير، الأمر الذي يتطلب تحقيق الأفضلية التنافسية التي تمكن من الحفاظ على هذه المقدرة التنافسية واستمرارها.

2.2. خصائص الميزة التنافسية : من أجل إعطاء الميزة التنافسية المفهوم الأوضح فذلك يظهر من خلال خصائصها، التي يمكن أن تستخدم من قبل المنظمة لتقييم ميزتها التنافسية، وهذه الخصائص هي[13] :

- تشتق من رغبات وحاجات الزبون. - تقدّم المساهمة الأهم في نجاح الأعمال. - تقدم الملاءمة الفريدة بين موارد المنظمة والفرص في البيئة. - طويلة الأمد وصعبة التقليد من قبل المنافسين. - تقدم قاعدة للتحسينات اللاحقة. - تقدم التوجيه والتحفيز لكل المنظمة.

3.2. مداخل تطوير الميزة التنافسية في المصارف : أدت الزيادة التنافسية إلى سعي البنوك على اختلاف أنواعها إلى رفع الكفاءة وفعالية أدائها بهدف امتلاك الميزة التنافسية، وذلك من خلال المداخل التالية [14] :

1- مدخل تلبية حاجات العملاء : يتوقف نجاح البنوك في اختراق الأسواق البنكية في ظل المناخ الاقتصادي الجديد على مدى إمكانية العمل باستمرار وباستعمال كل الوسائل التكنولوجية في تلبية حاجات العملاء التي تتطور بشكل دائم.

- سرعة الاستجابة في تلبية الحاجات: من خلال العمل على تقديم الخدمات البنكية ذات الجودة العالية في الوقت والمكان المناسبين وبالسعر المناسب.

- ضرورة تقديم الخدمات بأساليب متطورة : يعني قيام موظفي البنك بتقديم الخدمات بأساليب تستجيب لرغبات وحاجات العملاء، كالشباك الموحد، أو مصرف الجلوس وغيرها من الخدمات.

2- مدخل تنمية وتطوير القدرات : تعتبر مسألة تنمية القدرات من بين أهم العوامل التي تؤدي إلى تطوير قدرة البنوك على تحقيق رضا العملاء وتلبية حاجاتهم كنتيجة لتقديم الخدمة الأفضل والمتميزة دائماً، وتتمثل تلك القدرات في:

- **المرونة**: وهي قدرة البنك على تنويع خدماته وتسويقها في الوقت المناسب الذي يكون العملاء في حاجة إليها، كما أن مرونة التعامل مع المتغيرات التسويقية تساعد على تحسين سمعتها وصورتها لدى العميل وتعزز ولاءه لخدماتها.

- **الإنتاجية :** يؤدي الاستثمار والاستغلال الأمثل للأصول المادية والمالية والتكنولوجية والبشرية للمصارف إلى زيادة الإنتاجية، وتحقيق أفضل المخرجات وأجودها بأقل تكلفة ممكنة، مما يؤثر إيجابياً في ميزة البنك التنافسية.

- **الزمن** : أدت التغيرات التنافسية المتلاحقة إلى تغيير حيز التنافس ليشمل عنصر الزمن وتقليصه لمصلحة العميل والبنك في الوقت نفسه.

- **الجودة العالية :** بهدف البقاء في الأسواق وتنمية الموقف التنافسي يلزم البنوك تبني وتطبيق مفاهيم إدارة الجودة الشاملة الذي يضمن استمرارية الجودة العالية في الخدمات والوظائف والعمليات رغم تزايد الضغوط التنافسية وشدتها.

2-4 مفهوم المعرفة إدارة المعرفة :

المعرفة لغويا : اقترنت كلمة المعرفة في اللغة العربية بالعلم فتطلق كلمة معرفة ويراد بها علم وكما جاء في قوله عز وجل : (مما عرفوا من الحق) سورة المائدة -38 ومعناها أي علموا.

كما أشار الباحثون إلى أنه هناك شيئا من الخلط والتشويش في مفهوم كل من المعرفة والبيانات والمعلومات لدى البعض، حتى إن الكثيرين يعدون المعرفة والمعلومات والبيانات شيئا واحدا. لذلك لا بد من التمييز بين هذه المصطلحات كما يلي :-

- **البيانات :** هي « مواد وحقائق خام أولية، ليست ذات قيمة بشكلها الأولي هذا، ما لم تتحول إلى معلومات مفهومة ومفيدة»[15] .
- أما **المعلومات** فهي المخرجات الأساسية للبيانات وفقاً لمدخل النظم، كما تمثل المعلومات أيضاً: في حقائق وبيانات منظمة تشخص موقفاً محدداً أو ظرفاً محدداً أو تشخص تهديداً ما أو فرصة محددة[16].
- أما **المعرفة** فهي معلومات بالإمكان استخدامها واستثمارها للوصول إلى نتائج مفيدة .

ومن ثم نجد أن المعلومات هي مرحلة وسطية بين البيانات التي تتمثل في أرقام ورموز وصيغ لغوية والمعرفة التي تعني تكامل المعلومات المنظمة واستخدامها في شيء مفيد[17] .

وعند الحديث عن المعرفة فإن الحديث يتشعب ويتناول مجالات متعددة، وما يهم المنظمة الحديثة بصورة جوهرية وأساسية هو المعرفة بالعمل والأعمال أو ما يسمي **بالمعرفة التنظيمية** وهذه المعرفة وفقاً لـ **lucier & Morsilier** [18] : « تعبر عن قدرة الأفراد والمنظمات على الفهم والتصرف بصورة فاعلة في بيئة العمل، وهذه المعرفة عادة يقوم بإدارتها المديرون والأفراد ذوو القدرات المتميزة وصناع المعرفة وزملاء العمل، وهؤلاء يكونون مسؤولين عن تحقيق بقاء المنظمة في بيئة العمل التنافسية، ويعمل كل من هؤلاء على بناء أفضل معرفة ممكنة في كل جانب من مجالات المنظمة».

مفهوم إدارة المعرفة : نستطيع القول إنه من الصعب إيجاد مفهوم واحد لإدارة المعرفة. إلا أن الفكرة الجوهرية لإدارة المعرفة تتلخص بعمليات استقطاب المعرفة، تكوين المعرفة، المشاركة بالمعرفة، تخزين وتوزيع المعرفة وإدارة التعاضد الإستراتيجي بين رأس المال الفكري والتكنولوجيا المعلومات لهدف تحقيق ميزة التنافسية المؤكدة للمنظمة. أي إن إدارة المعرفة تهتم باستثمار الأصول المعرفية أو الرأس المال الفكري واكتشاف القيم المخفية وغير الملموسة الأصول الإنسانية والفكرية في المنظمة. حيث يعرفها بـ **wick** بأنها تبرز في المنظمة القادرة على توليد المعرفة، فهي " مصدر أساسي للقيمة المضافة ونوع من الميزة التنافسية وسوق رئيسي لأعمال المنظمة، ونشاط مهم يتخلل كل جانب فيها، ومستخدموها ذوو مؤهلات عالية وثقافة راقية فهم صناع المعرفة [19].

كما يمكن تعريفها بأنها" الاستراتيجيات والتراكيب التي تعظم من الموارد الفكرية والمعلوماتية، من خلال قيامها بعمليات شفافة وتكنولوجية تتعلق بإيجاد وجمع ومشاركة وإعادة تجميع وإعادة استخدام المعرفة بهدف إيجاد قيمة جديدة من خلال تحسين الكفاءة والفعالية الضرورية والتعاون في عمل المعرفة لزيادة الابتكار واتخاذ القرار"[20].ولغاية هذه الدراسة تعرف **الباحثة إدارة المعرفة** من خلال عمليات منظمة تتمثل في تشخيص واكتساب و توليد وتخزين وتطوير وتوزيع وتطبيق المعرفة في المنظمة بهدف إضافة قيمة للأعمال وتحقيق ميزة تنافسية.

5.2. أنواع المعرفة : المعرفة معارف أي إنها ليست نوعاً واحداً متجانساً ونمطياً . ويعد تصنيف **(Polony 1962)**، الأكثر استخداما وذلك بإجماع أغلب الباحثين. حيث تصنف المعرفة إلى معرفة ضمنية وأخرى ظاهرة. **بالنسبة لـ Stewart** أن المعرفة **الضمنية** هي معرفة تملكها ولا تعبر عنها[21]، إلى جانب أن المعرفة الضمنية يصعب إيصالها إلى الآخرين في مكان العمل ومحيطه فهي أيضاً ثمينة للغاية وممتلك فريد يصعب على منظمات أخرى استنساخه (تقليده) كل ذلك يجعلها أساساً للميزة التنافسية ومن الأمور الحاسمة للمنظمة هي الكشف عن المعرفة الضمنية المخزونة لدى عامليها وقطافها بهدف إدارة رأسمالها الفكري [22]، أما **المعرفة الظاهرة** أو(المعلنة أو المرمزة) التي يمكن التعبير عنها بالكلمات والأرقام والصوت والتشارك فيها من خلال البيانات، المحاولات العلمية ومواصفات المنتج والكتيبات وبناء عليه فإنه يمكن نقل المعرفة المعلنة إلى الأفراد بسهولة.

أما (**Zouder**)، **Gogut** فقد قسم المعرفة إلى[23] **المعرفة الفردية** : وهي إجمالي مجموع الكفاءات للأفراد، المعلومات، والمعرفة المتراكمة لديهم. وأخرى **الجماعية** تتألف من المبادئ التنظيمية، الإجراءات الروتينية والعملية، خطط الإدارة العليا، وثائق المنظمة المتعلقة بفعاليتها الماضية، أهدافها، مهامها، منافستها، علاقاتها.

6.2. إدارة المعرفة في المصارف : إن ظهور المنظمات المستندة على المعرفة في القطاعات البنكية والمالية بسبب ارتباط هذه القطاعات بالمعرفة المتخصصة في كل أبعادها وعناصرها ولطبيعة الصناعة البنكية التي تركز على إنتاج وتقديم الخدمات البنكية والمالية الشاملة إلى العملاء في كل مكان، وفي البنوك تأخذ المعرفة التنظيمية (المتخصصة والفنية والتنظيمية) الممزوجة بالخبرات الميدانية المتراكمة بعد الشكل والإطار أو السياق وبعد المحتوى أو المضمون، ومن ثم يصبح دور إدارة المعرفة هو تطوير المحتوى والإطار وتشكيلهما في توليفة واحدة لتمكين إدارة البنك والعاملين من إنجاز الأنشطة البنكية المتخصصة من إدارة الأصول والخصوم، وتخطيط وتقييم الخدمة البنكية بجودة عالية وتقديمها للمستفيد النهائي وتعزيز القدرة التنافسية للمصرف[24] .

من هنا أصبحت المعرفة القوة الرئيسية لأي مصرف، وأصبحت البنوك القوية هي البنوك العارفة ولم تعد قوة أي مصرف تقاس بحجم أصوله، أو بإجماليات نشاطه، ولكنها تقاس بما لديه من عقول مبدعة قادرة على التفكير والتطوير والابتكار وإدارة عمليات التغيير بنجاح، وفي الوقت ذاته قادرة وراغبة في صناعة المزايا التنافسية. فالبنوك القادرة على صنع المزايا التنافسية، هي وحدها القادرة على الاستمرار والبقاء في عالم المال، وهي بذلك في حاجة دائمة إلى العقول البشرية.العقول القادرة على أن تستوعب تجربة الماضي، وتحلل ظروف الحاضر، وتستشرف آفاق المستقبل، لذا أصبح التفكير، والعمل الإبداعي، وقيادة عمليات التحسين والتطوير أمرا لصيق الصلة بمستقبل أي مصرف ويقول السيد (**Jo Anne Raynes**) نائب رئيس مجموعة الأعمال المرتكزة على المعرفة في مصرف امبريالي التجاري الكندي(CIBC) " إن إحدى المقومات الرئيسية لأصول المعرفة للمنظمة قدرتها على الابتداع المتواصل لتطوير منتجاتها وخدماتها الابتكارية[25] .

7.2. العلاقة بين إدارة المعرفة والميزة التنافسية : تشير أدبيات الإدارة الإستراتيجية إلى أن المورد لكي يصبح استراتيجيا يجب أن تتوفر فيه خصائص معينة منها[26] :

- أن يكون المورد ثمينا. - أن يتسم بالندرة. - لا يمكن إحلال بديل محله.

وعندما تتأمل هذه الخصائص سيتبادر للذهن تساؤل حول كيفية ومدى انطباق هذه الخصائص على المعرفة، يمكن القول إن قيمة وثمن المورد البشري يتجلى في أن المعرفة ستؤدي إلى تحسين في العمليات والمنتجات، لذلك يجب الاهتمام الفائق بالموارد البشرية باعتبارها أثمن أصول المنظمة مع تخصيص الاستثمارات الكافية لتعظيم إنتاجية هذا المورد، لذا أصبحت المعرفة أهم وأكثر قيمة من الخامات وحتى رأس المال، والمعرفة في عقول البشر، وأصبحت الحاجة للمدير أو للموظف أو العامل المتمكن فكريا ومهنيا على رأس أجندة تعزيز التنافسية، لذلك يتعين اعتبار العاملين أثمن موارد المنظمة وليس مجرد أفراد. ففي رؤوسهم تولد الأفكار وتتطور الابتكارات وتصاغ الأهداف والإستراتيجية

والبرامج وتصنع القرارات، ويتجسد الاهتمام المطلوب بالموارد البشرية في تحري فاعلية تخطيط الموارد البشرية والاختيار والتدريب والتنمية والتحفيز وتقييم الأداء وتخطط المسار الوظيفي، تحت مظلة من التخطيط الاستراتيجي الذي يستهدف تحقيق القدرة التنافسية للمنظمة والحفاظ عليها[27]، وهذه الميزة التنافسية ليست بالقليلة، ومن جهة أخرى فإن كون المعرفة نادرة فهذا أمر مرتبط بكونها حاصل تراكم خبرات العاملين ومعرفتهم التطبيقية، فإنها ستكون نادرة لأنها مبنية على الخبرات الذاتية إن المعرفة في أي منظمة هي خاصة بها و لها بصماتها المميزة التي تكتسب عبر فترة زمنية ومشاركة مجاميع العاملين وتقاسم خبراتهم لذلك فهم مختلفون عن سائر المنظمات الأخرى. أما في ما يخص عدم قابلية الإحلال فهو مرتبط بالقدرة المميزة للمجاميع والدأب بين العاملين الذي لا يمكن نسخه وإحلاله محل المعرفة السابقة.

واستنادا إلى البحث الذي أجراه (Zack) والذي تضمن (25) منظمة تم التوصل إلى أن الربط بين إدارة المعرفة والمزايا الإستراتيجية للمنظمات، كما أن تطبيق عمليات إدارة المعرفة في المنظمات لابد أن تقود إلى تحقيق مزايا التنافسية من خلال تمكين المنظمة من صياغة أفضل وتطبيق أنسب للإستراتيجية التنافسية لها، المعتمد على العناية والاهتمام بميادين المعرفة الإستراتيجية التي تصبح فيها إدارة المعرفة مسألة إستراتيجية وما تحققه من دعم مباشر للإستراتيجية التنافسية للمنظمة، كما أن التركيز على المسألة التي تشير إلى أن كلا من الإستراتيجية وإدارة المعرفة يأتيان معا تنطلق أساسا من حقيقة فهم الطبيعة الإستراتيجية للمعرفة نفسها، وأن الإستراتيجيين في المنظمات يدركون الدور الإستراتيجي للمعرفة، وهم يتمكنون اعتمادا على ذلك من توجيه التركيز الاستراتيجي للمعرفة ومن ثم التعلم الذي يقع ضمن مسؤولياتهم الإدارية والإستراتيجية في المنظمة، كما أن المنظمات تدرك وتقتنع بالعلاقة فيما بين الإستراتيجية التنافسية وإدارة المعرفة التي يفترض بها تأكيد على مسألة التكامل والارتباط فيما بين المنفذين لإدارة المعرفة وضرورة تعاونهم مع الاستراتيجيين فيها لضمان الوصول إلى تحقيق المزايا التنافسية المنبثقة عن عمليات إدارة المعرفة[28] .

3. عرض وتحليل النتائج

1.3. عرض وتحليل نتائج متغيرات الدراسة : سنحاول في هذا الجزء عرض وتحليل نتائج متغيرات الدراسة وفق إجابات مجتمع الدراسة كالآتي :

إدارة المعرفة : (المتغير المستقل) وحققت متغير إدارة المعرفة وسطا حسابيا (3.60) وانحرافا معياريا (0.36) ومعامل اختلاف (10%) كالآتي :

1- تشخيص الحاجة للمعرفة : حققت العملية وسطا حسابيا عاما (3.72) وانحرافا معياريا عاما (0.61) ومعامل اختلاف عام (16.39%) وتم معالجة هذا المتغير من خلال خمسة عبارات(05) المصارف تعتمد في تشخيص الحاجة للمعرفة على الخبرات الداخلية أكثر من المتغيرات الأخرى في حين حققت تشخيص الحاجة للمعرفة من خلال الصيرفة الالكترونية أقل وسط حسابي.

2- توليد المعرفة : حققت العملية وسطا حسابيا عاما (3.83) وانحرافا معياريا عاما (0.46) ومعامل اختلاف عام (12.01%) بالتالي حققت وسطا حسابيا أعلى من الوسط الحسابي النظري ومعامل اختلاف أقل، وتم معالجة هذا المتغير من خلال سبع عبارات، حيث بينت النتائج أن المصارف تعتمد على الخبراء في العمل المصرفي إلى إن الاعتماد محدود وغير كاف كما ترى الباحثة أن اعتمادها على الخبرات الخارجية هو اعتماد ضعيف وهذا ما يشكل نقطة ضعف للمصارف الحكومية، بالإضافة إلى اعتمادها على تحليل المعرفة المتاحة بالمصرف، والتعلم التنظيمي من خلال الاستفادة من التجارب والمواقف السابقة.

3- خزن المعرفة : حققت العملية وسطا حسابيا (4.16) وانحرافا معياريا (0.50) ومعامل اختلاف (12.01%) أي إن الوسط الحسابي أكبر من الوسط الحسابي النظري (3) وأقل تشتتا، وعولجت هذه العملية من خلال ثلاث عبارات (03).

ومن هنا نجد أن عملية الحفاظ على المعرفة حققت وسطا حسابيا أعلى من الوسط الحسابي النظري (03). وهذا مؤشر على أن هناك اهتماماً بهذه العملية خاصة اعتماد المصارف على الحاسبات في الحفاظ على المعرفة لأنها حققت وسطا حسابيا أعلى من العبارتين (13) و (15) وذلك راجع إلى اعتماد المصارف على نظام الأرشفة.

4- توزيع المعرفة : حققت العملية وسطا حسابيا عاما (3.71) وانحرافا معياريا عاما (0.57) ومعامل اختلاف عام (15.36%) وعولجت هذه العملية من خلال ست عبارات : ومن خلال النتائج المتحصل لديها يتبين ضعف هذه العملية

في المصارف خاصة في اعتمادها على الأدوات الالكترونية، حيث حققت أقل وسط حسابي من بين المتغيرات الأخرى كالفقرة (17) والفقرة (19) اللتين حققتا وسطين حسابيين أعلى من الوسط الحسابي النظري، فضلا عن وجود تشجيع لتبادل المعرفة بين العاملين لإيصالها للشخص المناسب وفي الوقت المناسب وذلك ما تبينه الفقرة (21) لأنها حققت وسطا حسابيا أعلى من الوسط الحسابي النظري (3).

5- تطبيق المعرفة : حققت العملية وسطا حسابيا عاما (3.81) وانحرافا معياريا عاما (0.68) ومعامل اختلاف عام (17.84%) وتفرع عن هذه العملية أربعة متغيرات. ومن خلال النتائج يمكن القول إن تطبيق المعرفة حقق وسطا حسابيا أعلى من الوسط الحسابي النظري (03)، أي إن المصارف تعتمد بشكل كبير على عملية التدريب وكذلك في تشكيلها للجان لتطبيق معارفها.

6- تكنولوجيا المعلومات المساندة لعمليات إدارة المعرفة : حققت العملية وسطا حسابيا عاما (2.55) وانحرافا معياريا عاما (0.46) ومعامل اختلاف عام (18.03%) و عولج هذا المتغير من خلال خمس عبارات، ومن هنا نجد أن التكنولوجيا المساندة لعملية إدارة المعرفة حققت وسطا حسابيا عاما أقل من الوسط الحسابي النظري (3) وتبايناً أقل، وهذا مؤشر ضعف امتلاك المصارف لبنية تحتية لتكنولوجيا المعلومات التي تقدم الدعم لعمليات إدارة المعرفة، حيث حققت الفقرات (26) و(27) و(28) و(29) وسطا حسابيا اقل من الوسط الحسابي النظري، الأمر الذي يتطلب وجود دعم لامتلاك هذه البنية.

- الفقرة (30) حققت وسطا حسابيا أعلى من الوسط الحسابي النظري وتبايناً صغيراً وهذا مؤشر على وجود توجه إلى تزويد المصارف الحكومية السورية بالمزيد من تكنولوجيا المعلومات والاتصالات ونظم المعلومات وهذا ما لمسته الباحثة من خلال المقابلات مع "مديري التقنية" لأتمتة العمل المصرفي سواء على صعيد فروع المصارف أو الإدارات العامة، وربط الفروع مع الإدارة العامة بشبكة واحدة وكذلك الشروع في تطبيق نظام الأتمتة الشاملة وتقديم الخدمات عن طريق الانترنت.

الميزة التنافسية (المتغير التابع) : الميزة التنافسية كمتغير تابع، حققت وسطا حسابيا عاما (3.52) وانحرافا معياريا عاما (0.59) ومعامل اختلاف عام (16.76%)، ويمكن قياس هذا المتغير من خلال خمسة معايير كالآتي :

1- **التكلفة المنخفضة :** حيث حققت وسطا حسابيا عاما (3.74) وانحرافا معياريا عاما (0.71) ومعامل اختلاف عام (18.98%) وتناول ثلاث فقرات. وبينت النتائج وجود توجه نحو تخفيض التكاليف الإدارية، وذلك راجع من وجهة نظر الباحثة إلى سعي المصارف إلى تطبيق نظام الأرشفة وأتمتة العمل المصرفي الذي سيسمح بتخفيض الإجراءات الإدارية وتسهيلها وتخفيض مدة تقديمها. كما بينت انخفاض كلفة الخدمة للمقدمة للعميل وهذا راجع عدم وجود متابعة للعميل بالأصل وعدم وجود أقسام مخصصة لذلك، بالإضافة إلى انخفاض التكاليف التسويقية ومن وجهة نظر الباحثة هو عدم اهتمام المصارف بالتسويق المصرفي.

2- **جودة الخدمات المصرفية :** حقق هذا المتغير وسطا حسابيا عاما (3.07) وانحرافا معياريا عاما (0.57) ومعامل اختلاف عاما (18.56%) وتناول هذا المتغير ثلاث عبارات: ومما سبق نجد أن الخدمات التي تقدمها المصارف الحكومية السورية لا تمتاز بجودة عالية لأن الفقرة (35) و(37) حققتا وسطا حسابيا أقل من الوسط الحسابي النظري (03)، الأمر الذي يتطلب منها الاهتمام بهذا الجانب وهذا ما بينته الفقرة (36) وهو وجود توجه نحو تحسن في الخدمات المصرفية.

3- الاستجابة السريعة للعميل : حقق المتغير وسطا حسابيا عاما (3.44) وانحرافا معياريا عاما (0.95) ومعامل اختلاف عام (27.61%) وعولج من خلال ثلاث عبارات: ومن هنا نجد الوسط الحسابي المحقق للفقرات المخصصة لقياس سرعة الاستجابة للعميل قريب من الوسط الحسابي النظري، مما يدل على أن سرعة استجابة المصارف الحكومية السورية للعميل تمتاز بمستوى متوسط.

4- وقت الاستجابة : حقق المتغير وسطا حسابيا عاما(3،62) وانحرافا معياريا عاما (1.04) ومعامل اختلاف عاماً (28.72%) وتم تناوله من خلال ثلاث فقرات، وبينت النتائج وجود نوع من الالتزام من قبل المصارف بتقديم خدماتها في الوقت المحدد.

5- **التحديث : (الابتكار)**، حقق المتغير وسطا حسابيا عاما(3.61) وانحرافا معياريا عاما (0.88) ومعامل اختلاف (24.37%) وتم تناوله من خلال خمس فقرات :

2-3 تحليل العلاقات واختبار فرضيات الدراسة : بعد تحليل وعرض نتائج الدراسة يتم في هذا الجزء اختبار فرضيات الدراسة بحسب ترتيبها، حيث سيتم التحقق من أن الوسط الحسابي الذي أبداه المستجيبون من أفراد المجتمع أقل أو أكبر بدرجة معنوية من وسط أداة القياس (اعتمدنا في هذه الدراسة الوسط الحسابي (3) يمثل نسبة 60%) ولهذا الغرض سيتم استخدام الاختبار الإحصائي **One Sample T- test** وستكون قاعدة القرار وفقا لهذا الاختبار هي : قبول فرضية العدم إذا كان مستوى الدلالة أكبر من أو يساوي (0.05) في حين سنرفض فرضية العدم وتقبل الفرضية البديلة إذا كان مستوى الدلالة أقل من (0.05).

1-2-3 اختبار الفرضية الأولى :

- **فرضية العدم** : إن مستوى أداء إدارة المعرفة في المصارف الحكومية السورية هو مستوى ضعيف.

- **الفرضية البديلة** : إن مستوى أداء إدارة المعرفة في المصارف الحكومية السورية هو ليس بالضعيف.

بلغت قيمة الوسط الحسابي للأسئلة مجتمعة (الممثلة لإدارة المعرفة) (3.60) وهو أعلى من وسط أداة القياس البالغ (3) بنسبة (72%) وهي نسبة مرتفعة تزيد عن النسبة المعتمدة البالغة (60%) وبمعامل اختلاف مقداره (10%) يقل كثيرا عن النسبة المعتمدة البالغة (50%)، مما يشير إلى وجود انسجام في إجابات المستجيبين، ولتأكيد التحليل السابق تم استخدام اختبار **One Sample T- test** لاختبار مدى وجود دلالة إحصائية في الفرق بين الوسط الحسابي (3.6) ووسط أداة القياس البالغ (3)، ان قيمة (Sig. 2-tailed) دلالة **t** تقل عن (0.05) فضلا على أن قيمة (**t**) المحسوبة أكبر من قيمة (**t**) الجدولية (2.00) لجميع الأسئلة المعروضة في الاستبيان. وهذا يدل على وجود فرق معنوي بين الوسط الحسابي لإجابات أفراد المجتمع ومتوسط أداة القياس (3).

وبناء على ما تقدم من تحليل للبيانات الخاصة بالفرضية يتم رفض الفرضية العدم، وقبول الفرضية البديلة أي إنه: **إن مستوى أداء إدارة المعرفة في المصارف الحكومية السورية هو ليس بالضعيف**، ما عدا وجود بندين هما: المعرفة عن الصيرفة الالكترونية والاستكشاف عبر شبكة الانترنت فقد حققا قيمة دلالة **t** أكبر من(0.05) وهذا يعتبر مؤشر ضعف بالنسبة للمصارف الحكومية السورية.

2-2-3 **اختبار الفرضية الثانية :**

- **فرضية العدم** : إن مستوى الميزة التنافسية التي تحققها المصارف الحكومية السورية هو مستوى ضعيف.

- **الفرضية البديلة** : إن مستوى الميزة التنافسية التي تحققها المصارف الحكومية السورية هو مستوى ليس بالضعيف.

بلغت قيمة الوسط الحسابي للأسئلة مجتمعة (الممثلة للميزة التنافسية) (3.52) وهي أعلى من وسط أداة القياس البالغ (3) بنسبة (70.4%) وهي نسبة مرتفعة تزيد عن النسبة المعتمدة البالغة (60%) وبمعامل اختلاف مقداره (16.76%) يقل كثيرا عن النسبة المعتمدة البالغة (50%)، مما يشير إلى وجود انسجام في إجابات المستجيبين، ولتأكيد التحليل السابق تم استخدام اختبار **One Sample T- test** لاختبار مدى وجود دلالة إحصائية في الفرق بين الوسط الحسابي (3.6) ووسط أداة القياس البالغ (3)، حيث يظهر الجدول (02) أن دلالة **t** تقل عن (0.05) فضلا على أن قيمة (**t**) المحسوبة أكبر من قيمة (**t**) الجدولية (2.00) لجميع الفقرات وهذا يدل على وجود فرق معنوي بين الوسط الحسابي لإجابات أفراد المجتمع ومتوسط أداة القياس (3).وبناء على ما تقدم من تحليل للبيانات الخاصة بالفرضية يتم رفض الفرضية العدم، وقبول الفرضية البديلة أي إنه: إن مستوى الميزة التنافسية التي تحققها المصارف الحكومية السورية هو مستوى ليس بالضعيف. ما عدا وجود بندين هما: تتوفر تغذية عكسية من العميل عن الجودة و تطوير الأنظمة الرئيسية القادرة على الاستجابة السريعة للطلبات غير المتوقعة للعميل فقد حققا قيمة دلالة t أكبر من (0.05) وهذا يعتبر مؤشر ضعف بالنسبة للمصارف الحكومية السورية.

3-2-3 اختبار الفرضية الثالثة :

- **فرضية العدم** : لا توجد علاقة ارتباط ذات دلالة معنوية بين إدارة المعرفة والميزة التنافسية.
- **الفرضية البديلة** : توجد علاقة ارتباط ذات دلالة معنوية بين إدارة المعرفة والميزة التنافسية.

لاختبار هذه الفرضية قمنا باستخدام التحليل العاملي **(Factor Analysis)** لتجميع المتغيرات في مجموعات متناسقة فيما بينها وحصلنا على ثلاثة عوامل رئيسية كالآتي :

وبناء على ذلك قمنا بعملية اختبار العلاقة بين مكونات المتغير المستقل (إدارة المعرفة) والعوامل الرئيسية للمتغير التابع (الميزة التنافسية) ولأجل ذلك تم اختيار معامل الارتباط لبرسون وكانت النتائج :

أن قيمة معامل الارتباط بين العامل الأول لإدارة المعرفة الذي يتمثل في تشخيص الحاجة للمعرفة وتطبيق المعرفة والعامل الأول للميزة التنافسية الذي يتمثل في جودة الخدمات المصرفية وسرعة الاستجابة للعميل بلغت(54.6%)، وهو ارتباط طردي ذو دلالة إحصائية عند مستوى (1%).

ومن الجدول يتضح لنا أيضا وجود علاقة ارتباط عكسي قوي (32%) بين العامل الثاني لإدارة المعرفة، الذي يتمثل في توزيع وخزن المعرفة والعامل الثالث للميزة التنافسية، الذي يتمثل في التحديث وذلك عند مستوى دلالة (5%).

وبالنسبة لباقي العوامل الأخرى فقد كانت قيمة معامل الارتباط ضعيفة و يمكن توضيح ذلك كالآتي:

- وجود علاقة ارتباط ضعيف جدا (14.5%)، (7%) بين العامل الأول لإدارة المعرفة المتمثل في تشخيص وتطبيق المعرفة والعامل الثاني والثالث للميزة التنافسية المتمثل في التكلفة المنخفضة والتحديث على التوالي وذلك من وجهة نظر المبحوثين.

- كما يتضح من مصفوفة الارتباط وجود علاقة ارتباط ضعيف جدا بين العامل الثاني لإدارة المعرفة المتمثل في خزن وتوزيع المعرفة والعامل الأول للميزة التنافسية المتمثل في جودة الخدمات المصرفية وسرعة الاستجابة للعميل والعامل الثاني للميزة التنافسية المتمثل في التحديث حيث كانت قيمة معامل الارتباط (3.8%) و(10%) على التوالي، وذلك من وجهة نظر المبحوثين.

- كما يتضح من مصفوفة الارتباط وجود علاقة ارتباط ضعيف جدا بين العامل الثالث لإدارة المعرفة المتمثل في توليد المعرفة والعامل الأول والثاني والثالث للميزة التنافسية حيث كانت قيمة معامل الارتباط (4.7%) و(11%) و(-19%) على التوالي، وذلك من وجهة نظر المبحوثين.

خلاصة : استنتجت الباحثة من خلال الدراسة الآتي :

1- اعتمدت المصارف في تشخيص الحاجة للمعرفة على المصادر الداخلية أي خبرات ومهارات الأفراد (المعرفة الضمنية للعاملين)، وكذلك كان اعتمادها على الحصول على المعرفة من خلال قطاع المصارف وكذلك المصادر الخارجية ، بينما لوحظ وجود ضعف في اعتمادها على الصيرفة الالكترونية .

2- اعتمدت المصارف في توليد المعرفة بشكل كبير على تفاعل الأفراد مع بعضهم البعض لحل المشاكل وإيجاد أفكار جديدة.

3- اعتمدت المصارف في خزن المعرفة على الحاسبات بشكل أكثر وكذلك اعتمدت على الأساليب التقليدية والأفراد العاملين.

4- ركزت المصارف في توزيع المعرفة على البرامج التدريبية والنشرات ومختلف أنواع المطبوعات المختلفة ومع وجود ضعف كبير في اعتماد المصارف الحكومية السورية على الأدوات الالكترونية لتوزيع المعرفة.

6- وجود ضعف بنسبة كبير ة في اعتماد المصارف على تكنولوجيا المعلومات المساعدة لعملية إدارة المعرفة.

7- وجود ضعف في جودة الخدمات المقدمة من طرف المصارف الحكومية السورية وعدم تبنيها لمفاهيم إدارة الجودة الشاملة.

8- وجود انخفاض في التكاليف التسويقية وفي تكاليف الخدمة المقدمة للعميل وهذا يعد مؤشر ضعف بالنسبة للمصارف السورية في عدم اعتمادها على التسويق المصرفي وعدم وجود أقسام لمتابعة الخدمات المقدمة للعميل.

10- تتميز سرعة الاستجابة لطلبات العملاء بالنسبة للمصارف الحكومية السورية بمستوى متوسط وذلك لعدم توفرها على الأنظمة القادرة على الاستجابة السريعة للعملاء.

11 - إن مستوى أداء إدارة المعرفة في المصارف الحكومية السورية هو مستوى ليس بالضعيف.

12- إن مستوى الميزة التنافسية لدى المصارف الحكومية السورية هو مستوى ليس بالضعيف.

13- أسفرت نتائج اختبار العلاقات عن وجود علاقة معنوية بين إدارة المعرفة والميزة التنافسية إذ حققت نتيجة الارتباط 54%.

ثانيا : الاقتراحات : بناءا على نتائج الدراسة نقترح الآتي :

1- تقديم الخدمات المصرفية من خلال الاعتماد على شبكة الانترنت العالمية كوسيلة لتقديم خدمات متميزة إلى جانب تخفيض التكلفة.

2- السعي الدائم إلى كسب المعرفة التي تلبي الاحتياجات الإستراتيجية والتنافسية والوظيفية، القادرة على تحقيق عمليات التعلم، والعمل على نشر المعرفة اللازمة والكافية وبالتوقيت المناسب إلى كل الأطراف ذات العلاقة.

3- ضرورة تخصيص فريق مهني متخصص يكون نشاطه وعمله الأساسي هو إدارة أنشطة وجهود المعرفة على مستوى المصرف ككل.

4- تبني فلسفة إدارة الجودة الشاملة، ونشر ثقافة الجودة، كاتجاه للتحسين المستمر في العمليات والخدمات المصرفية ككل من خلال مشاركة العاملين استلهاما لتوقعات العملاء وتوافقا معها أو استباقا لها.

5- تبني إستراتيجية التدريب المستمر للعاملين ورصد المخصصات المناسبة لذلك دون تقتير بما يهيىء رصيدا كافيا من الموارد البشرية الماهرة على كل المستويات التنظيمية وفي كافة مجالات الأداء وذلك من خلال :

- الاستعانة بخبراء محليين أو من الخارج.

- إرسال العاملين لإكمال دراساتهم العليا إلى الخارج.

6- زيادة الاهتمام بالحفز المادي والمعنوي للعاملين لزيادة الدافعية لديهم وتحقيق رضا العاملين وذلك من خلال:

* التمكين الفاعل للعاملين ضمن فرق عمل ذاتية الإدارة مع إشراكهم في المعلومات والقوة والسلطة.

7- ضرورة تبني واستخدام تكنولوجيا المعلومات.

8- استحداث إدارة للمعرفة في كل مصرف لتشترك مع نظم المعلومات وتكنولوجياتها في تحقيق الميزة التنافسية لها.

الإحالات والمراجع :

[1]- الطويل أكرم محمد، وسلطان حكمت رشيد، العلاقة بين الأسبقيات التنافسية والأداء الاستراتيجي : دراسة استطلاعية لأراء المدراء في عينة من الشركات الصناعية في محافظة نينوى ،المجلة العربية للإدارة، المجلد 26، العدد الأول، مصر، 2006. ص 71.

[2]- محارمة محمد ثامر، قياس جودة الخدمات المصرفية للبنوك الوطنية التجارية القطرية : دراسة ميدانية، دورية الإدارة العامة، المجلد45، العدد3، المملكة العربية السعودية،2005. ص 522.

[3]- الصرن رعد حسن، طريقة جديدة لدراسة جودة الخدمات المصرفية، دراسة ميدانية مقارنة لبعض البنوك الأردنية والسورية، أطروحة دكتوراه غير مشورة، جامعة دمشق، 2004، ص75.

[4] - الطويل أكرم محمد، وسلطان حكمت رشيد، مرجع سابق، ص74.

[5] - المحياوي قاسم، إدارة الجودة في الخدمات، مفاهيم، عمليات، تطبيقات، دار الشروق، الأردن، 2006، ص 94.

[6]- مصطفى أحمد سيد، التسويق العالمي"بناء القدرة التنافسية للتصدير"، دار المريخ، المملكة العربية السعودية، 2001.ص122.

[7]- الطويل، وسلطان، مرجع سابق، ص75.

[8] - نجم عبود نجم، إدارة الابتكار، المفاهيم والخصائص والتجارب الحديثة، دار وائل، الأردن، 2003، ص19.

[9] - المرجع نفسه، ص 19.

[10] - الزعبي حسن علي، نظم المعلومات الإستراتيجية، مدخل استراتيجي، دار وائل، الأردن، 2005، ص137.

[11]- الداوي الشيخ، دور تسيير الفعال لموارد وكفاءات المؤسسة في تحقيق الميزة التنافسية، ورقة مقدمة إلى المؤتمر العلمي الدولي حول التنمية البشرية وفرص الاندماج في اقتصاد المعرفة والكفاءات البشرية، جامعة ورقلة، الجزائر، 2004، ص 259.

[12]- العربي للمحاسبين القانونيين، إدارة واستراتيجيات العمليات، بموجب المناهج الدولي الذي أقره مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونتكاد -UNCTAD)، العدد5، عمان، الأردن، 2001. ص155.

[13]- نجم نجم عبود، إدارة المعرفة، المفاهيم والإستراتيجيات والعمليات، دار الوراق ،الأردن، 2001، ص27.

[14] - بريش عبد القادر، التحرير المصرفي ومتطلبات تطوير الخدمات المصرفية وزيادة القدرة التنافسية للبنوك الجزائرية، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية الاقتصاد، جامعة الجزائر، الجزائر، 2006، ص263.

[15] - حجازي هيثم علي، إدارة المعرفة، مدخل نظري، الأهلية للنشر والتوزيع، الأردن، 2005، ص113.

[16] - أبو فارة يوسف أحمد، العلاقة بين استخدام مدخل إدارة المعرفة والأداء، ورقة عمل مقدمة إلى المؤتمر العلمي السنوي الدولي الرابع "إدارة المعرفة في العالم العربي"، جامعة الزيتونة، عمان، الأردن، 26-28 نيسان2004، ص6.

[17] - ناصف أحمد مصطفى، فعاليات نظام إدارة المعرفة الكلية في المنظمات لتحويلها إلى الاقتصاد الرقمي في القرن الحدي والعشريين ، دورية التقدم العلمي، العدد التاسع والثلاثون، الكويت، 2002، ص 23.

[18] - أبو فارة، مرجع سابق ، ص6

[19] Wick، Corey، **"Knowledge Management and leadership Opportunities for Technical communicators"**، Technical Communication.، Vol.47، issue.4، November 2004، P514.

[20]- العمري غسان إبراهيم، الاستخدام المشترك لتكنولوجيا المعلومات وإدارة المعرفة لتحقيق قيمة عالية لأعمال البنوك التجارية الأردنية، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الدراسات التطبيقية، عمان ،الأردن ،2004، ص26

[21] - توماس أ .ستيوارت، ترجمة علا أحمد إصلاح، ثروة المعرفة رأس المال الفكري ومؤسسة قرن الحادي والعشرين، الدار الدولية للاستثمارات الدولية،مصر، 2004،ص199

[22]- اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، منهجية إدارة المعرفة :مقاربة تجريبية في قطاعات مركزية في دول الاسكوا الأعضاء، نيويورك،2004، ص5 .

[23] - يوسف عبد الستار، إدارة المعرفة كأداة للتنافس والنمو والبقاء في شركات الأعمال، مجلة الإداري، السنة27، العدد104، ديسمبر 2005، ص59

[24] - الرفاعي، وياسين، مرجع سابق، ص9.

[25] - مجلة الدراسات المالية والمصرفية، إدارة رأس المال الفكري، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، المجلد التاسع، العدد الأول، الأردن، آذار، 2001، ص44.

[26] - العامري صالح مهدي والغالبي طاهر محسن، رأس المال المعرفي" الميزة التنافسية لمنظمات الأعمال في ظل الاقتصاد الرقمي" ، ورقة عمل مقدمة للمؤتمر العلمي الدولي السنوي الرابع"إدارة المعرفة في العالم العربي" ، جامعة الزيتونة الأردنية، الأردن، 26-27 نيسان 2004، ص11.

[27] - مصطفى أحمد سيد، التسويق العالمي"بناء القدرة التنافسية للتصدير"، دار المريخ، المملكة العربية السعودية،2001، ص144.

[28] - أحمد ميسر إبراهيم والمعاضيدي معن وعد الله، اثر عمليات إدارة رأس المال المعرفي في تحقيق المزايا التنافسية لمنظمات الأعمال، ورقة عمل مقدمة للمؤتمر العلمي الثاني – إدارة الجودة الشاملة في ظل إدارة المعرفة وتكنولوجيا المعلومات -،جامعة العلوم التطبيقية – عمان، الأردن، 2006، ص10.

أثر استخدام أبعاد تسويق العلاقات في تحقيق الميزة التنافسية للمؤسسة
- دراسة حالة مؤسسة اتصالات الجزائر – فرع ورقلة –

أ. حكيم بن جروة *
جامعة قاصدي مرباح ورقلة - الجزائر

ملخص : نهدف من هذه الدراسة إلى محاولة تقييم استخدام المؤسسة لأبعاد تسويق العلاقات في تحقيق الميزة التنافسية، حيث أن الفكرة الأساسية لهاته الدراسة تنطلق من كون أن اهتمام المؤسسات الخدمية أصبح منصب بدرجة كبيرة حول كيفية تلبية وتحقيق رغبات واحتياجات زبائنها، حيث تركز المؤسسة على الكيفية التي تستطيع بها كسب رضا زبائنها من جهة وتحقيق الولاء التام لهم، والذي لن يتم إلا من خلال تبنيها لأسلوب يساعدها على إدارة علاقتها بزبائنها على أحسن وجه، وذلك بالاعتماد على ما يعرف بتسويق العلاقات من خلال الزبون، وعلى هذا الأساس سيتم معالجة هذه الموضوع انطلاقا من التساؤل التالي : هل في استخدام المؤسسة لأبعاد تسويق العلاقات تأثير على تحقيق الميزة التنافسية ؟

الكلمات المفتاحية : تسويق العلاقات، زبون، منافسة، ميزة تنافسية.

تمهيد : نظرا للتغيرات التي شهدتها الألفية الثالثة على الصعيد الدولي وفي جميع نواحي الحياة ومختلف التوجهات الحديثة، ولعل من أبرزها ذلك الاتجاه العام من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق، وباشتداد المنافسة وظهور ما يسمى بالعولمة الاقتصادية وكذا ثورة المعلومات التكنولوجية وتعزيز الاستثمارات الأجنبية والذي أدى بدوره إلى انخفاض تكلفة الاحتفاظ بالزبائن عن تكلفة جذب زبائن جدد، ومن هنا كان الاهتمام بتسويق العلاقات حيث أن الأساس لتحقيق النجاح والنمو وكذا الاستمرارية في السوق يتوقف في القدرة على جذب أكبر عدد من الزبائن بتنمية ولائهم والقيام بتأسيس علاقة شراكة وثيقة مع كل زبون أو معاملته كأنه قسم سوقي قائم بذاته، وكل هذه العوامل تجعل من المؤسسة التي تمتلك ميزة تنافسية بتوفير نماذج وإجراءات تسويقية حديثة تكون المنطلق لاستحداث أنظمة للمعلومات وإعادة التفكير في متطلبات الزبون ومدى صدق وصحة علاقة الشراكة بين المؤسسة والزبون.

وفي ظل اشتداد المنافسة بين المؤسسات كان لزاما على المؤسسة وضع مجموعة من الإستراتيجيات والمخططات التي تمكنها من الوقوف في وجه المنافسين من خلال إنشاء علاقة وطيدة مع زبائنها والسيطرة عليهم من جهة وجلب أكبر عدد من زبائن منافسيها من جهة أخرى، وكل هذا لا يتأتى إلا بالتعرف الجيد على الزبائن من خلال جمع وتحليل بياناتهم وكذا حسن تجزئتهم إلى مجموعات متجانسة واختيار الشرائح الأكثر ملائمة للمؤسسة.
ومن أجل ذلك كان جديرا بأي مؤسسة تبني منهج جديد يمكنها من تحقيق ميزة تنافسية ومكانة مرموقة في السوق من خلال ما يعرف بتسويق العلاقات الذي يهتم بالزبون وببناء علاقات دائمة معه والبحث عن أفضل الطرق لخلق الولاء لديه .

من خلال ما سبق سيتم معالجة هذا الموضوع بطرحنا للإشكالية التالية :

هل في استخدام المؤسسة لأبعاد تسويق العلاقات تأثير على تحقيق الميزة التنافسية ؟

ومن أجل معالجة هذا الموضوع في شقيه النظري والتطبيقي، ارتأينا التطرق للعناصر التالية :

1. مفهوم تسويق العلاقات؛ 2. أبعاد تسويق العلاقات؛ 3. الميزة التنافسية؛
4. تأثير أبعاد تسويق العلاقات على الميزة التنافسية للمؤسسة؛
5. تقييم استخدام أبعاد تسويق العلاقات في تحقيق الميزة التنافسية لدى مؤسسة اتصالات الجزائر فرع ورقلة.

1. مفهوم تسويق العلاقات
يمثل تسويق العلاقات مسمى لإستراتيجية تسعى إلى بناء وتنمية شراكات طويلة الأجل مع الزبائن، حيث تقوم المؤسسات ببناء علاقات مع الزبائن من خلال إمدادهم بالقيمة وإشباع حاجاتهم ورغباتهم حيث يعود أول ظهور لمفهوم تسويق العلاقات عام 1983 وكان **بيري** أول من استخدمه وعرفه على أنه « **جميع أنشطة التسويق التي تهدف لإنشاء وتطوير والحفاظ على التبادلات العلائقية الناجحة بين المؤسسات** »، حيث يرى **بيري** أن اللقاءات المتكررة مع الزبون مع مرور الوقت تخلق روابط اجتماعية تمكن المشاركين في العلاقة من تحويل هذه التفاعلات إلى شراكة أي يصبح الزبون شريك في المؤسسة[1]، وعلى العموم لقد وردت العديد من التعاريف الخاصة بتسويق العلاقات والتي منها نذكر:

* Pdr.Hakim@yahoo.fr

- يعرف J. LENDREVIE تسويق العلاقات بأنه : « **سياسة ومجموعة من الأدوات لإنشاء علاقة فردية تفاعلية مع الزبائن، وخلق والحفاظ على مواقف إيجابية دائمة في نفوسهم واحترام المؤسسة والعلامة** »[2].
- كما يعرف Gronnoos تسويق العلاقات بأنه : « **إنشاء وصيانة وتعزيز العلاقات المربحة مع الزبائن والشركاء الآخرين، من أجل تحقيق أهداف الأطراف المعنية، وذلك لا يتم إلا من خلال عمليات التبادل والوفاء بالوعود** ».[3]
- أما Ph. Kotler فقد عرف تسويق العلاقات على أنه : « **إنشاء علاقات طويلة المدى مع الزبائن أو مجموعة من الزبائن، تختار وفقا لمساهمتها في نحاح المؤسسة** ».[4]

انطلاقا من جملة التعاريف التي تم التطرق لها يمكن القول بأن تسويق العلاقات يعبر عن المنهج والسياسة التي تسعى المؤسسة من خلالها إلى التوجه نحو زبائنها وبناء علاقات طويلة معهم، سواء كان الزبائن مستهلكين أو موردين أو موزعي أو عمال المؤسسة، وهذا كله من أجل إرضائهم عن طريق معرفة تطلعاتهم، والتعاون معهم لتحقيق الأهداف المشتركة وبالتالي كسب ولائهم.

2. أبعاد تسويق العلاقات

انطلاقا من القول بأن تسويق العلاقات مسمى لإستراتيجية تسعى إلى بناء وتنمية مؤسسات طويلة الأجل مع الزبائن، من خلال إمدادهم بالقيمة وإشباع حاجاتهم ورغباتهم، حيث يمكن لتلك المؤسسات حصد العديد من المنافع جراء تكرار البيع لهؤلاء الزبائن الذين يتم تنمية العلاقات معهم، حيث تستطيع تحقيق زيادة في كل مبيعاتها وحصتها السوقية ومستويات أرباحها[5]، وبناءا عليه ولغرض التطبيق الجيد لمفهوم تسويق العلاقات من طرف المؤسسات فإنه ينبغي عليها التطرق لأبعاده الخمسة وهي: الجودة، التحسين المستمر للجودة، شكاوي الزبائن، تقوية العلاقة بين المؤسسة والزبون، وأخير التسويق الداخلي، وعلى العموم سيتم تقديم أهم المميزات الخاصة بكل بعد كما يلي: [6]

1.2. الجودة : وتعني إمكانية المنتج في مواجهة توقعات الزبون المرتقب، أي مدى تحقيقها لرغبات وحاجات الزبائن، نظرا لأن إعداد منتج جيد لا يعني قبوله من الزبون، وهي تمثل السمات والخصائص النهائية للخدمة أو المنتج والتي تنبثق من قدرتها على تحقيق الرضا التام ومقابلة احتياجات الزبون؛

2.2. التحسين المستمر للجودة : وهو جانب أساسي ومحوري في إدارة الجودة الشاملة، ويعرف على أنه الدراسة المستمرة للعمليات في نظام ما، يهدف إلى تحسين الأداء والحصول على أفضل النتائج؛

3.2. شكاوي الزبائن: وهي توقعات الزبائن التي لم تقم المؤسسة بإشباعها، وهي سلاح ذو حدين إذا تم الاهتمام بها زاد ولاء الزبائن للمؤسسة، وإذا تم إهمالها يتحول زبائنها إلى منافسيها؛

4.2. تقوية العلاقة بين المؤسسة والزبائن : حيث تعمل المؤسسة على تقوية علاقتها بزبائنها كون ذلك سوف يؤدي إلى تنمية علاقات الزبائن مع المؤسسة، ويكون محصلة ذلك استمرار المؤسسة في السوق، لذا فالمؤسسة التي لا تقوم بتقوية علاقتها مع زبائنها، سوف يحتاج زبائنها إلى إقامة علاقة مع مؤسسة أخرى بدلا منها، ومن ثمة سوف يوجه الزبون أمواله إلى تلك المؤسسة لتوطيد علاقته بها؛

5.2. التسويق الداخلي : حيث تقوم فكرة التسويق الداخلي على أن كل الأفراد داخل المؤسسة يجب أن يبدلوا قصارى جهدهم من أجل زيادة كفاءة وفعالية أنشطة التسويق الخارجي بها، وأن كل وحدة تنظيمية أو جماعة داخل المؤسسة تسوق قدراتها وإمكانياتها للوحدات الأخرى داخل نفس المؤسسة.

3. الميزة التنافسية

حضي مفهوم الميزة التنافسية بأهمية كبيرة في الأدبيات المعاصرة، والسبب يعود إلى أن منظمات الأعمال تعيش في بيئات تتصف بالتغير السريع والتعقيد وتتصف بظواهر مختلفة مثل العولمة والأسواق غير المنتظمة وطلبات الزبون المتغيرة والمنافسة المتزايدة على المنتج / السوق إضافة إلى ثورة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وتحرير التجارة العالمية، وعلى الرغم من أن الاهتمام ببعض جوانب هذا الأمر يعود لزمن بعيد إلا أن تبلور هذا المفهوم يرجع إلى الستينات من القرن الماضي وذلك عندما أكد Learned anderwes على الاهتمام بالتحليل الداخلي للمؤسسة (نقاط القوة والضعف) والتحليل الخارجي (الفرص والتهديدات) فكان يشار إلى القوة على أنها تعبير عن الميزة التنافسية.[7]

هذا وتسعى أي مؤسسة لضمان بقائها واستمرارها مع جميع العوامل المحيطة أن تنشط في ظل بيئة تنافسية تحدد وضعيتها التنافسية في السوق لمجابهة المنافسة من خلال اختيار الإستراتيجية المثلى لنطاق نشاطها بحيث تتوافق وتنسجم مع بيئتها وبهذا تحقق التميز والتوافق من أجل كسب رضا الزبون ومن ثمة الحصول على ولائه، وبالتالي تحقيق المؤسسة لميزة تنافسية والتي تعرف بأنها:« **أهم المؤشرات على النجاعة الاقتصادية في المواقع التنافسية للمؤسسة، حيث تعد المقوم الأساسي الذي بواسطته تحقق المؤسسة أهدافها الأساسية المتمثلة في الربح والمردودية والنمو، والمحافظة على الحصص السوقية مقارنة بالمنافسين** »[8]، كذلك تعرف الميزة التنافسية بأنها : « **مجموعة المهارات والتكنولوجيات والموارد والقدرات التي تستطيع الإدارة تنسيقها واستثمارها لإنتاج قيم ومنافع للزبائن أعلى مما يحققه لهم المنافسون، بالإضافة إلى تأكيد حالة من التميز والاختلاف فيما بين المؤسسة ومنافسيها** »[9].

ومن هنا يمكن القول بأن الميزة التنافسية تعبر عن الوضع المتفوق الذي تحصل عليه المؤسسة، هذا التفوق الذي يكون في شكل إضافة قيمة لدى الزبون قد تأخذ شكل أسعار أقل مقارنة بأسعار المنافسين، أو في شكل منتج مميز، والتي دوما الغرض منها هو زيادة الحصة السوقية وكذا تحقيق هدف البقاء على مستوى السوق.

4. تأثير أبعاد تسويق العلاقات على الميزة التنافسية للمؤسسة

كون أن خدمة الزبائن تعتبر من أهم العناصر اللازمة لبناء علاقات قوية فإن تسويق العلاقات يقوم على أساس تبادل العلاقات والثقة بين المؤسسة وزبائنها، ولذلك فإن عامل الجودة يعتبر من بين العناصر الدائمة لتقوية تلك العلاقات بالإضافة لبقية الأبعاد التي تم ذكرها، والتي ومن دون شك إن تم تطبيقها واستغلالها من طرف المؤسسة أحسن استغلال سوف يمكنها من كسب ميزة تنافسية تضاهي بها كل منافسيها وعليه كيف سيظهر تأثير أبعاد تسويق العلاقات في تحقيق ميزة تنافسية للمؤسسة؟ هذا الذي سنعرفه من خلال تتبع ما يلي :

1.4. الجودة مصدر لتحقيق الميزة التنافسية : إن تحقيق رضا الزبون وولائه لمنتجات وخدمات أي مؤسسة وفي ظل سوق يتسم بشدة التنافس لا يتحقق إلا من خلال تعظيم القيمة المقدمة له والتي ينظر لها الزبون على أنها الجودة، وبناءا عليه فلكي تستطيع المؤسسة المنافسة على مستوى ذو جودة لا بدة لها أن تنافس على مستوى جودة عالية، وإلا فإنها سوف تخسر وتضطر للخروج من السوق[10]، لذلك فإنه من أجل توفير المؤسسة لميزة تنافسية يجب عليها وضع ومتابعة تطبيق برامج الجودة وقياس تقييم الأداء في أنشطة المؤسسة التسويقية والهندسية والإنتاجية والخدمات المختلفة وهذا كله من أجل تحقيق أهدافها المتمثلة في رضا الزبون وزيادة الحصة السوقية لها بحيث يمكنها اختيار الجودة كهدف وشعار لها؛[11]

2.4. التحسين المستمر والميزة التنافسية : إن اعتماد التحسين المستمر لمجالات العمل كافة في المؤسسة يجعلها تتفوق على المنافسين والتميز عليهم وتحقيق هذه الكيفية وتطويرها بشكل دائم يضمن متطلبات الاستمرار في الأسواق والبقاء فيها بثبات، ومن هنا يبدو بوضوح أن التحسين المستمر شرط أساسي لنجاح المؤسسة في تحقيق أهدافها، ولهذا السبب بالذات وظفت الكثير من المصادر التحسين المستمر بالعمود الفقري للمؤسسة ومطلب أساس نجاحها[12]، لذلك فالتحسين المستمر يعتبر من أهم الأساليب المحققة للميزة التنافسية؛

3.4. نظام شكاوي الزبائن ودوره في تحقيق ميزة تنافسية : إن نظام الشكاوي التي تقتضيها المؤسسة تعتبر من الأسباب الرئيسية التي تساهم في زيادة فرص نجاح المؤسسة مقارنة بمنافسيها من خلال الكشف عن الأخطاء وتقويم الانحرافات التي تظهر في العمل[13]، وعليه فإنه من المهم جدا الترحيب بأي شكوى من الزبون إلى المؤسسة ودراستها والاهتمام بها واتخاذ قرار بشأنها باعتبارها فرصة لحل المشكل وللكشف عن نقاط الضعف المحتملة، ومن خلال هاته الشكاوي يمكن تحول الأشخاص غير الراضيين عن المؤسسة إلى أشخاص لديهم ولاء للمؤسسة وبالتالي اكتساب تميز عن المؤسسات المنافسة؛[14]

4.4. تقوية العلاقة بين المؤسسة والزبون والميزة التنافسية : إن تزايد الاهتمام بالزبون في الآونة الأخيرة وذلك بعد ازدياد حدة المنافسة بين المؤسسات، حيث أدى هذا التنافس الحاد بين المؤسسات إلى ضرورة التركيز على إشباع حاجات الزبون وذلك محاولة لإرضائه وإسعاده[15]،كما أن المؤسسات تسعى إلى تحقيق رضا الزبائن بالتعرف على حاجاتهم والعمل على تلبيتها والسعي لإضافة بعض الخصائص المبدعة التي لا يتوقع الزبون وجودها عند اقتنائه للمنتج أو الخدمة فيسبب وجودها شعور عال بالرضا بما يضمن من الاحتفاظ بالزبائن الحاليين وجذب زبائن جدد[16]،وبناءا عليه فإنه كلما كانت علاقة المؤسسة بزبائنها قوية كلما كان ذلك مكسب وتميز يساعدها على مجابهة كل منافسيها؛

5.4. التسويق الداخلي والميزة التنافسية : إن تحسين الوضع التنافسي على مستوى وطني مسألة ليست سهلة أبدا فمن الممكن أن يحدث ذلك على مستوى المؤسسة أو مجموعة من المؤسسات أو حتى على مستوى قطاع اقتصادي معين، فالأفراد العاملين في المؤسسة على وجه الخصوص هم الأكثر معرفة ومهارة وتدريب وتعليما وهم الأكثر معرفة ومهارة وتدريب وتعليما وهم الأكثر إنتاجية والأفضل أداء بحيث أن تقليدهم وتدريبهم مهم في حالة المنافسة العالمية وتقديم منتجات وخدمات تنفق أقل بكثير من تلك التي لا تهتم بجانب التعليم التدريب[17]، ولتحقيق ميزة تنافسية بالنسبة للمؤسسة تعتمد على مجموعة من العوامل المقدمة من طرف جودة الخدمات كمكان تقديم الخدمة، عملية وطريقة تقديم الخدمة ومن أهم هذه العوامل هي موظفي المؤسسة فهم على اتصال مباشر بالزبائن[18].

5. تقييم استخدام أبعاد تسويق العلاقات في تحقيق الميزة التنافسية لدى مؤسسة اتصالات الجزائر فرع ورقلة

من أجل معالجة هذا الموضوع في شقه التطبيقي سيتم توظيف عناصر الجانب النظري على مؤسسة اتصالات الجزائر فرع ورقلة وهذا لغرض الإجابة على سؤال الإشكالية والمتعلقة بالعوامل المساعدة على تحقيق الميزة التنافسية باستخدام أبعاد تسويق العلاقات، ارتأينا القيام بدراسة ميدانية عن طريق توزيع قائمة أسئلة - استبيان – على موظفي المؤسسة والتي يتم من خلالها التعرف على تأثير استخدام أبعاد تسويق العلاقات لتحقيق و/ أو كسب ميزة تنافسية.

1.5. تحضير الاستبيان : قبل التنفيذ الفعلي للدراسة الميدانية ينبغي القيام بتحديد بعض النقاط الرئيسة والتي تمثل الرؤى التوضيحية التي يتم عليها بناء وصياغة الاستبيان، ويتجلى ذلك بمعرفة هدف الدراسة وكذا الفرضيات التي سيتم من خلالها بناء الأسئلة إضافة إلى مجتمع الدراسة والعينة المدروسة وطريقة سحب تلكم العينة وحجمها.

أ. الهدف من الدراسة : لكل دراسة هدف معين، وهدف هذا البحث هو جمع أكبر عدد ممكن من البيانات الميدانية لمعرفة أثر استخدام أبعاد تسويق العلاقات في تحقيق الميزة التنافسية، مع محاولة معرفة ما إذا كان لتحقيق المؤسسة لميزة تنافسية تأثير أم لا باستخدام أبعاد تسويق العلاقات، ولأجل معالجة هذا البحث فقد تم الاعتماد على الفرضية التالية:
يوجد تأثير بين أبعاد تسويق العلاقات وتحقيق المؤسسة للميزة التنافسية.

ب. مجتمع الدراسة : كون الموضوع المختار للدراسة يتعلق بأثر استخدام أبعاد تسويق العلاقات في تحقيق الميزة التنافسية مع إسقاط حالة الدراسة على مؤسسة اتصالات الجزائر فرع ورقلة، فإن المجتمع المحدد للدراسة يتمثل في مختلف عمال وموظفي المؤسسة الذين يعتبرون اللبنة المساعدة على تحقيق أهداف المؤسسة والتي من أهمها تحقيق التميز والرضا للزبائنها.

جـ. طريقة سحب العينة : بما أنه تم الاعتماد على أسلوب البيانات ارتأينا تحديد الطريقة التي يمكن من خلالها سحب العينة التي سيتم توزيع وإجراء الاستبيان عليها، لذا فقد تم الاعتماد على الطريقة غير العشوائية، وهذا لكونها ميسرة بالنسبة للقائم بالبحث ونظراً لسهولة اختيار مفردات العينة من مجتمع الدراسة.
د. حجم العينة : إن تحديد الحجم المناسب للعينة هو الآخر يعتبر أمراً مهما، إذ يتم الاعتماد على عدة طرق إحصائية حتى تكون محددة بدقة، فمن الناحية العلمية يجب أن يكون حجم العينة المدروسة أكبر أو يساوي 7/1 من حجم المجتمع الكلي، ونظراً لطبيعة وغرض الدراسة المراد إعدادها فقد ارتأينا تحديد ودراسة عينة يبلغ عددها الـ : 40 مشترك، وبعد عملية المراجعة الأولية لقوائم الاستبيان وإجراء عملية الفرز الأولية للإجابات المقدمة من طرف العينة المستقصاة، فقد تم الاعتماد في تحليل النتائج على 34 إجابة من بين الـ : 40 استمارة التي تم توزيعها وبالتالي فإن معدل الأجوبة التي تم جمعها هو : 34/40 أي بنسبة : 85% من الأجوبة المقدمة، هذا وقد تراوحت فترة توزيع الاستبيان حوالي ثلاثة أسابيع نهاية شهر أفريل وبداية شهر ماي، مع العلم أن عملية مراجعة وترميز وجدولة المعلومات كانت تتم بصفة دورية بعد كل مقابلة أو توزيع للأسئلة على الفئة المختارة.

2.5. إنجاز الاستبيان : تم الاعتماد في عملية طرح الاستبيان على الأفراد المختارين بالاستناد إلى طريقة المقابلة الشخصية بهدف ربح الوقت مع تقديم تفسيرات حول الهدف من الدراسة، والشرح المباشرة لكيفية ملء القوائم مما يقلل من احتمالات حدوث أخطاء أثناء الإجابة، وإمكانية تفسير بعض الأسئلة الغامضة للمجيبين إذا تطلب الأمر ذلك وكل هذا من أجل الحصول على إجابات دقيقة، بالإضافة إلى ذلك يمكن للمقابل أن يتأكد من مدى جدية المستقصى منه أثناء الإجابة وفي نفس الوقت استخدام أسلوب الملاحظة، بغرض تحديد الانطباعات الأولى للمستقصى منه حول الموضوع المدروس، كما أن المقابلة الشخصية تتميز بالارتفاع في نسبة الرد مقارنة بالطرق الأخرى، حيث يتمكن المقابل من تخفيض درجة تردد أو تكاسل المستقصى منه من الاستمرار في الإجابة، كما تجدر بنا الإشارة إلى أن الاستبيان يحتوي على 15 سؤال متعلقة بأبعاد تسويق العلاقات التالية: (الجودة، التحسين المستمر، نظام الشكاوي وتقوية العلاقة مع الزبون) بينما سيخصص لبعد التسويق الداخلي دراسة تفصيلية خاصة به في مقال لاحق، و05 أسئلة متعلقة بالميزة التنافسية وأبعاد تسويق العلاقات.

3.5. دراسة ثبات الاستبيان : نحاول فيما يلي دراسة ثبات الاستبيان، وهي مرحلة يراد منها تقييم الأداة المستخدمة في دراسة أثر استخدام أبعاد تسويق العلاقات في تحقيق الميزة التنافسية، ومن أهم المعاملات المستعملة في ذلك نجد ألفا كرونباخ α الذي يأخذ القيمة من 0 - 1 تعبير عن نسبة الثبات الذي يبين نسبة المتعاملين الذين يعيدون نفس الإجابة إذا أعيد استجوابهم في نفس الظروف، حيث بلغت قيمة α للاستبيان 0.807 أي بنسبة 80% ، وهذا معناه أن 80% من أفراد العينة يعيدون نفس الإجابة في حالة استجوابهم من جديد وهي نسبة تعبر عن مدى ثبات الأداة المستعملة في قياس العلاقة يمكن أن تبين ما مدى مصداقية النتائج التي يمكن الحصول عليها من هذا الاستبيان.
4.5. تحليل نتائج أسئلة الاستبيان الخاصة بأبعاد تسويق العلاقات : في هذا الجزء سيتم معرفة الاتجاه العام لآراء عمال وموظفي المؤسسة حول تطبيق أبعاد تسويق العلاقات في المؤسسة وهذا عن طريق حساب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لتطبيق التسويق حيث تعطى للمستقصى منه اختيار مستوى من بين مستويات الموافقة ونقيس درجتها بإعطاء خمس أوزان وهذا من أجل الحصول على متغير كمي يقيس مدى تطبيق أبعاد تسويق العلاقات في المؤسسة والجدول (1) يوضح اتجاه آراء المستقصى منهم في كل بعد من أبعاد تسويق العلاقات في المؤسسة مقارنة بمتوسطات إجابات كل سؤال بمعيار ليكارت الخماسي، حيث من خلال تحليل نتائج الجدول (1) تم تقسيم أبعاد تسويق العلاقات إلى مجالات بحيث من السؤال 1 إلى 3 فهو مجال متعلق ببعد الجودة، أما من السؤال 4 إلى 8 فهو مجال متعلق ببعد التحسين المستمر، في حين السؤال من 6 إلى 8 فمتعلق ببعد نظام شكاوي الزبائن، والأسئلة من 9 إلى 15 فهي متعلقة ببعد تقوية العلاقة بين المؤسسة والزبون، وبناءا على نتائج الجدول (2) والخاص بالمتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لجميع أبعاد تسويق العلاقات يتضح لنا بأن هذه الأخيرة تتراوح مابين 3.16 و3.35 أين كان أعلاها لبعد التحسين المستمر بمتوسط حسابي 3.35 ودرجة التقييم كانت محايد، يليها بعد نظام الشكاوي بمتوسط حسابي 3.33 ودرجة تقييمها أيضا محايد، بينما كان أدنى متوسط حسابي هو 3.16 والخاص ببعد الجودة بدرجة تقييم محايدة، كما بلغ المتوسط الحسابي لأبعاد تسويق العلاقات ككل 3.28 وبدرجة تقييم محايدة.

5.5. تحليل نتائج أسئلة الاستبيان الخاصة بالميزة التنافسية وأبعاد تسويق العلاقات : بناءا على نتائج الجدول (3) والخاصة بالمتوسطات الحسابية لأبعاد تسويق العلاقات وتحقيق الميزة التنافسية والتي تراوحت بين 3.29 و4.12، حيث كان أعلاها في الفقرة رقم 5 بمتوسط حسابي 4.12 وكان أدناها في الفقرة 1 بمتوسط حسابي 3.29، كما بلغ المتوسط الحسابي الكلي لمجال تأثير أبعاد تسويق العلاقات على الميزة التنافسية الكلي 3.81 بدرجة تقييم موافق، مما يدل على أن التواصل الايجابي الفعال بين المؤسسة وزبائنها ومما يفرز مدى رضاهم واستمرارهم في التعامل مع المؤسسة وبالتالي تحقيق الولاء لدى المؤسسة وبالتالي تحقيق ميزة تنافسية.

6.5. دراسة معامل الارتباط بيرسون لمعرفة ارتباط أبعاد تسويق العلاقات بالميزة التنافسية : إن من بين أهم العوامل الإحصائية الخاصة بقياس علاقة تسويق العلاقات بالميزة التنافسية نجد معامل الارتباط الخطي الذي يقيس قوة ونوع العلاقة بين المتغيرين حيث يبين الجدول (4) أن معامل الارتباط بين تسويق العلاقات والميزة التنافسية بلغ 0.501 وهي قيمة دالة إحصائيا (α=0.01) مما يدل على وجود ارتباط طردي بنسبة 50% وهي قيمة دالة إحصائية في الواقع وهذا من خلال قيمة احتمالية (Sig(2-tailed والتي تساوي 0.003 وهي أقل من مستوى الدلالة1 %، ومن اجل معرفة قوة الارتباط بين كل بعد من أبعاد تسويق العلاقات في تحقيق الميزة التنافسية وأيهما الأكثر تأثيرا كان لنا الجدول (5)، حيث يظهر لنا من خلال الجدول أن معامل الارتباط بين بعد الجودة والميزة التنافسية بلغ **0.533 وهي دالة إحصائية عند مستوى الدلالة α=0.01 ، وهذا يدل على وجود ارتباط بين الجودة والميزة التنافسية، أما بالنسبة لمعامل الارتباط بين التحسين المستمر والميزة التنافسية فقد بلغ *0.842 وهي قيمة دالة إحصائية عند مستوى الدلالة α=0.05 وهذا يدل على وجود ارتباط بين التحسين المستمر والميزة التنافسية، أما عند معامل الارتباط بين نظام الشكاوي والميزة التنافسية فقد بلغ 0.200 وهي قيمة غير دالة إحصائية وهو ما يدل على عدم وجود ارتباط قوي بين بعد نظام الشكاوي والميزة التنافسية، في حين بلغ معامل الارتباط بين تقوية العلاقة مع الزبون والميزة التنافسية فقد بلغ **0.496 وهي قيمة دالة إحصائية عند مستوى الدلالة α=0.01 وهذا أيضا يدل على وجود علاقة بينهما، وبناءا على هذا التحليل يتضح لنا أن بعد الجودة هو الأكثر تأثيرا على الميزة التنافسية حيث بلغ **0.533، ثم يليه بعد تقوية العلاقة مع الزبون من حيث التأثير والذي بلغ **0.496.

خلاصة : انطلاقا من الدراسة النظرية التي قادتنا للتعرف على كل من أبعاد تسويق العلاقات والميزة التنافسية، وبعد محاولة إسقاط ذلك على مؤسسة اتصالات الجزائر فرع ورقلة من خلال محاولة التعرف على مدى توظيف المؤسسة لتسويق العلاقات وأبعاده من أجل كسبها لميزة تنافسية، حيث أنه ومن خلال الدراسة وبتحليلنا لنتائجها فقد تم التوصل إلى القول بأنه من أجل تحقيق أي مؤسسة للنجاح في ميدانها التجاري ينبغي عليها معرفة مختلف العناصر التي تمكنها من تسطير ذلك النجاح، لذا تعتبر الانطلاقة الأساسية لرصد وفهم كل ذلك من خلال تحسينها لعلاقتها مع زبائنها وبعد تصفحنا لخطوات ما جاءت به هذه الدراسة يمكن الخروج بالنقاط التالية :

- أن تسويق العلاقات يمثل أداة لتقوية العلاقات بين المؤسسة وزبائنها وبصفة مستمرة أي منذ الوهلة الأولى، وهو يهدف إلى كيفية تصميم وخلق علاقة مطولة بين عملائها كإقامة نوع من الصداقة والحوار بينهما؛
- أن تسويق العلاقات يركز على خمس أبعاد أساسية وهي : **الجودة، التحسين المستمر للجودة، شكاوي الزبائن، تقوية العلاقة بين المؤسسة والزبون،** وأخير **التسويق الداخلي؛**
- تشير الميزة التنافسية للقيمة التي يدركها الزبون من أجل اكتشاف طرق فعالة للمؤسسة عن غيرها من المنافسين؛
- تساهم كل من الجودة والتحسين المستمر في خلق وتحقيق ميزة تنافسية من خلال قدرة المؤسسة على تحقيق رضا الزبون وضمان ولائه من جهة، وتدارك الوقت المحدد لإنتاج الخدمة من جهة أخرى؛

وأثناء القيام بدراسة أبعاد تسويق العلاقات وتحقيق الميزة التنافسية وبتسليط الضوء على مؤسسة اتصالات الجزائر فرع ورقلة من خلال محاولة التعرف ما إذا كانت تستخدم تسويق العلاقات وأبعاده أم لا وهذا بالاستبيان الذي تم عرضه على موظفيها ولغرض اختبار الفرضية التي تم طرحها كانت لنا النتائج التالية :

- من خلال تحليل نتائج الاستبيان يتضح لنا بأنه يوجد تأثير لبعض أبعاد تسويق العلاقات على مؤسسة اتصالات الجزائر فرع ورقلة ومنه تحقيقها لميزة تنافسية، حيث من الأبعاد التي تؤثر وبصورة مباشرة وقوية نجد بعدي الجودة وتقوية العلاقة مع الزبون وهما العاملان الأساسيان الذين باستخدامهما يمكن للمؤسسة تحقيق التميز عن منافسيها وتجدر الإشارة بنا بأن منافسي المؤسسة يعتبرون منافسين غير مباشرين وهم مؤسسات اتصالات الهاتف النقال إلا أنه يجدر بها أخذ الحيطة والحذر منهم وبالتالي نستطيع القول **بصحة الفرضية** المقدمة لهذه الدراسة؛

وعلى ضوء الدراسة التي تم القيام بها، يمكن تقديم الاقتراحات التالية :

- الاهتمام بالزبائن والمتعاملين الذين يحققون للمؤسسة أكثر ربحية، وذلك بوضع برنامج أو برامج تسويقية خاصة بهم؛
- الاهتمام بمعالجة شكاوى الزبائن بشكل أسرع من الوقت الراهن والاستجابة لشكاويهم من أجل ضمان ولائهم للمؤسسة؛
- ضرورة مراعاة أهمية تجسيد مفهوم تسويق العلاقات على مستوى أي مؤسسة، مع ضرورة التركيز على العناصر الأكثر أهمية في جلب انتباه الزبون؛
- محاولة اكتشاف أكثر العناصر التسويقية فعالية من أجل اعتماد المؤسسة عليها ومن أجل توضيح ملامح وصورة المؤسسة وكذا الثقافة المتبعة من طرفها؛

- كذلك ضرورة إجراء الدراسات واستطلاع الآراء لمعرفة مستوى درجة الرضا لدى الزبائن التي تتعامل معهم أي مؤسسة؛
- محاولة إشراك المؤسسات لزبائنها في كيفية بناء، إعداد وتقديم الخدمات؛
- وفيما يخص مؤسسة اتصالات الجزائر فرع ورقلة مضاعفة مجهوداتها للتطبيق الجيد لأبعاد تسويق العلاقات لاسيما بعدي الجودة وتقوية العلاقات مع الزبون الذين يعتبران البعدين الأكثر استجابة وتحقيقا للميزة التنافسية ومن دون نسيان بقية الأبعاد.

ملحق الجداول

الجدول (1) : اتجاه آراء المستقصى منهم في كل بعد من أبعاد تسويق العلاقات في المؤسسة

أبعاد تسويق العلاقات	مرفوض تماما	مرفوض	محايد	موافق	موافق تماما	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	التقييم
1- مدة انتظار الزبون لتلقي الخدمة مقبولة.	%26	%17.6	%11.8	%44.1	%0	2.74	1.286	محايد
2- يتلقى الزبون معاملة جيدة عند القدوم.	%0	%14.7	%14.7	%55.9	%14.7	3.17	0.906	موافق
3- تغطي المؤسسة تحفيزات العاملين عند تغطيتهم لعدد كبير من الزبائن	%8.8	%23.5	%32.4	%26.5	%8.8	3.03	1.114	موافق
4- يرغب رجال التسويق الزبون باقتناء كميات أكبر من الخدمات مقابل تخفيضات مغرية.	%0	%29.4	%26.4	%32.4	%11.8	3.26	1.024	محايد
5- يحفز رجل التسويق الزبون على اقتناء خدمات المؤسسة.	%2.9	%14.7	%41.2	%35.3	%5.9	3.26	0.898	محايد
6- يحاول رجال التسويق حل مشاكل الزبائن ومتابعتها والوفاء بالوعود.	%0	%21.2	%18.2	%48.5	%12.1	3.52	0.972	موافق
7- تتبع المؤسسة نظام يهتم بشكاوي الزبائن.	%5.9	%14.7	%11.8	%64.7	%8.8	3.68	0.843	موافق
8- تواجه المؤسسة مشاكل الزبائن بنوع من السرعة.	%5.9	%32.4	%17.6	%41.2	%2.9	3.03	1.058	محايد
9- توفر المؤسسة نظام قاعدة بيانات لزبائنها.	%5.9	%11.8	%17.6	%50	%14.7	3.56	1.078	موافق
10- يسعى رجال التسويق لتوطيد العلاقة مع الزبائن وضمان ولائهم لها.	%8.8	%8.8	%23.5	%41.2	%17.6	3.50	1.161	موافق
11- تقوم المؤسسة بإشراك زبائنها في كيفية تقديم الخدمة.	%17.6	%20.6	%23.5	%29.4	%8.8	2.91	1.264	محايد
12- تقدم المؤسسة لزبائنها الهدايا التحفيزية جراء اقتناء خدماتها.	%2.9	%26.5	%29.4	%32.4	%8.8	3.18	1.029	محايد
13- تطبق المؤسسة إدارة العلاقة مع الزبائن بهدف الوصول لتطلعاتهم وبالتالي تقوية العلاقة مع زبائنها.	%12.1	%9.1	%21.2	%57.6	%0	3.24	1.062	محايد
14- تهتم المؤسسة ببناء علاقات طويلة مع زبائنها بتعداد طرق ووسائل الاتصال بهم.	%2.9	%8.8	%29.4	%52.9	%5.9	3.50	0.862	موافق
15- يستمر رجال التسويق بالاتصال والتواصل مع زبائنهم قدر المستطاع حتى بعد الانتهاء عملية التبادل بتقديم خدمات ما بعد البيع.	%5.9	%20.6	%20.6	%47.1	%5.9	3.26	1.053	محايد
المجموع الكلي						2.28	0.55	محايد

المصدر : بناءا على تحليل نتائج الاستبيان

الجدول (2) : المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لأبعاد تسويق العلاقات

أبعاد تسويق العلاقات	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	التقييم
بعد الجودة	3.16	1.102	محايد
بعد التحسين المستمر	3.35	0.959	محايد
بعد نظام الشكاوي	3.28	1.1133	محايد
بعد تقوية العلاقة مع الزبون	3.33	0.993	محايد
المجموع الكلي	3.28	0.55	محايد

المصدر : بناءا على تحليل نتائج الاستبيان

الجدول (3) : المتوسطات الحسابية لأبعاد تسويق العلاقات وتحقيق الميزة التنافسية

أبعاد تسويق العلاقات	لا أوافق بشدة	لا أوافق	محايد	موافق	موافق بشدة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	التقييم
1- استطاعت المؤسسة التميز من خلال عرض خدماتها بأسعار مغرية.	8.8%	14.7%	26.5%	38.2%	11.8%	3.29	1.142	محايد
2- تستحوذ المؤسسة على ولاء الزبائن من خلال التحسين المستمر لجودة خدماتها.	0%	8.8%	20.6%	58.8%	11.8%	3.74	0.790	موافق
3- استطاعت المؤسسة الوصول إلى شرائح كبيرة من الزبائن بفضل نشاطها التسويقي.	0%	0%	23.5%	61.8%	14.7%	3.91	0.621	موافق
4- تقديم خدمات جديدة ومتطورة يساهم في تحسين علاقة المؤسسة بزبائنها.	0%	0%	23.5%	61.8%	14.7%	4	0.603	موافق
5- تحسين علاقة المؤسسة بزبائنها يساعد في زيادة حصتها السوقية.	0%	2%	8.8%	73.5%	14.7%	4.12	0.592	موافق
المجال الكلي						3.81	0.482	موافق

المصدر : بناءا على تحليل نتائج الاستبيان

الجدول (4) : درجة الارتباط بين أبعاد تسويق العلاقات والميزة التنافسية

N=34	**Mayenne marketing R**	**Mayenne canc**
Mayenne pear son corrélation sig (2-tailed)	1	0.501 0.003
Mayenne pear son corrélation sig (2-tailed)	0.501 0.003	1

المصدر : بناءا على تحليل نتائج الاستبيان

الجدول (5) : التأثير النسبي لأبعاد تسويق العلاقات في تحقيق الميزة التنافسية

N=34	**متوسط تسويق العلاقات**	**متوسط تأثير الميزة التنافسية**	**M1**	**M2**	**M3**	**M4**
Mark pear son corrélation sig (2-tailed)	1	0.501** 003.0	567** 005.0	467** 007.0	596** 001.0	574** 001.0
Conc pear son corrélation sig (2-tailed)	501**.0 003.0	1	533**.0 001.0	842*.0 650.0	200.0 313.0	496**.0 003.0
M1	567**.0 005.0	533**.0 001.0	1	743.0 304.0	053.0 390.0	433**.0 010.0
M2	496**.0 007.0	842*.0 650.0	350**.0 0043	1	346**.0 0045	484**.0 004.0
M3	596**.0 001.0	200.0 313.0	743.0 304.0	346*.0 045.0	1	533*.0 001.0
M4	574**.0 001.0	496**.0 003.0	433*.0 010.0	484**.0 004.0	530**.0 001.0	1

المصدر : بناءا على تحليل نتائج الاستبيان

الإحالات والمراجع:

1 Julien Hermetet, Marketing Relationnel et événementiel sportif, Mémoire de Master de Formation Internationale a la Gestion, Faculté de Science du Sport, Université de Strasbourg, paris, 2005, p: 4.

2 J. Lendrevie et autres, MERKATOR ,8 édition, dunond éducation, France, 2006, p 904.

3 Christian Gronroos, From Marketing Mix to Relationship Marketing : Towards a Paradigm Shift in Marketing, Management Decision, Vol. 32 No. 2, University Press Limited, 1994, P: 9 http://trp.jlu.edu.cn:8000/yuhongyan_jpk/upfiles/20060527120710.pdf.

4 Ph.Kotler et autres, Marketing Management, 12 édition, Person éducation, France, 2006, p: 180.

5 **محمد عبد العظيم أبو النجا**، إدارة التسويق مدخل معاصر، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2008، ص : 34.

6 **منى شفيق**، التسويق بالعلاقات، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، بحوث ودراسات، القاهرة، 2005، ص ص : 34 - 46.

7 **محمد على الروسان**، العلاقة بين الميزة التنافسية والتحليل البيئي دراسة تطبيقية في القطاع المصرفي الأردني، مجلة الإدارة والاقتصاد، العدد 63 / 2007، الجامعة المستنصرية، العراق، ص : 140، نقلا عن الموقع – www.iasj.net/iasj?func=fulltext&aId=26394، تاريخ التصفح، 2012/08/09.

8 M. Porter, L'Avantage concurrentiel, Paris, Dunond, 1999, Page 35.

9 **سامية لحول**، التسويق والمزايا التنافسية، دراسة حالة مجمع صيدال لصناعة الدواء في الجزائر، أطروحة دكتوراه العلوم غير منشورة، شعبة تسيير المؤسسات، جامعة الحاج لخضر - باتنة -، 2007 - 2008، ص : 68.

10 **إياد عبد الله شعبان،** إدارة الجودة الشاملة (مدخل نظري وعملي)، نحو ترسيخ ثقافة الجودة وتطبيق معايير التميز، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009، ص : 62.

11 **عبد الحميد عبد المجيد البلداوي، زينب شكري محمد نديم،** إدارة الجودة الشاملة المعولية (الموثوقية)، التقنيات الحديثة في تطبيقها واستدامتها، دار الشروق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006، ص : 73، (بتصرف).

12 **إسماعيل إبراهيم القزاز، رامي حكمت الحديثي، عادل عبد المالك كوريل،** Six Sigma وأساليب حديثة أخرى في إدارة الجودة الشاملة، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الأردن، 2009، ص : 279.

13 **لعلي بوكميش،** إدارة الجودة الشاملة أيزو 9000، ط 01، دار الراية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2011، ص : 91.

14 **محفوظ أحمد جودة،** ثلاثية إدارة الجودة الشاملة، ط 02، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006، ص : 78.

15 **المرجع نفسه،** ص : 74.

16 **عبد الحميد عبد المجيد البلداوي، زينب شكري محمد نديم** ، مرجع سبق ذكره، ص : 74.

17 **إياد عبد الله شعبان** ، مرجع سبق ذكره، ص : 62.

18 **عبد الحميد عبد المجيد البلداوي، زينب شكري محمد نديم** ، مرجع سبق ذكره، ص : 74.

دور بحوث التسويق في سد الفجوة الاتصالية بين المنتج والمستهلك
(دراسة حالة مؤسسة اتصالات الجزائر موبيليس)

بوعلام بن زخروفة
جامعة قاصدي مرباح، ورقلة - الجزائر
مخبر : أداء المؤسسات والاقتصاديات في ضل العولمة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

ملخص : لا يقتصر دور بحوث التسويق على جمع وتسجيل وتحليل البيانات لمشكلة تسويقية معينة واتخاذ القرار التسويقي المناسب فحسب، وإنما يتعدى دورها أكثر من ذلك وخاصة مع مطلع القرن21، فسر نجاح المؤسسات الرائدة كان نتيجة الاهتمام ببحوث التسويق كون أن لها دور بالغ الأهمية ويعالج أهم ما تصبو إليه المؤسسة ألا وهو سد الفجوة الاتصالية بينها وبين زبائنها، وقد قمنا بدراسة حالة لمؤسسة اتصالات الجزائر مع دراسة محتوى رسائلها الإعلانية، ودرجة الاستجابة لها من قبل زبائنها المستهدفين، مع توضيح كيفية صياغة الرسائل الإعلانية، وذلك من خلال بحوث التسويق التي توضح في النهاية ما ينبغي على المؤسسة القيام به قصد توطيد علاقتها وتحسين اتصالاتها مع زبائنها وإبراز أهمية هذا النوع من البحوث في المؤسسة.

الكلمات المفتاح : العملية الاتصالية، الرسالة الإعلانية، البحوث الإعلانية، الزبائن المستهدفين، الفجوة الاتصالية، بحوث التسويق.

تمهيد : يتمثل دور العملية التسويقية في المؤسسات الاقتصادية بمضمونها الرئيسي في تحديد حاجات ورغبات المستهلكين ثم إيجاد الكيفية والوسائل التي من خلالها يمكن إشباع هذه الحاجات والرغبات، وذلك بعد معرفة ما يحتاجه ويرغب فيه المستهلك، فيقوم رجال التسويق على إشباع حاجات زبائن المؤسسة وتلبية رغباتهم مستخدمين في ذلك الأدوات الرئيسية المناسبة.

ومع مطلع القرن 21، الذي كثرت فيه حاجات ورغبات المستهلك، واشتدت فيه المنافسة في نفس الوقت، أصبح المستهلك يمثل نقطة الانطلاق التي يرتكز عليها المنتج في تحديد اتجاهاته ومواقفه المتغيرة باستمرار، والعمل على التلائم مع هذه التغيرات ، فالاهتمام بالمستهلك هو سر نجاح المنتج. مما دفع المؤسسات إلى العمل على تقوية روابطها مع المستهلك. وذلك بتوسيع وتنويع طرق الاتصال معه من اتصالات مباشرة واتصالات غير مباشرة، واستخدام النموذج الاتصالي الأمثل وذلك حسب طبيعة المنتوج.

ولكن رغم كل ما اعتمدته من هذه المجهودات الاتصالية في تحسين علاقاتها مع المستهلك إلا أنه بقيت فجوات في هذه الاتصالات، ومبرر هذا يعود إلى فشل المنتجات الجديدة، وفقدان الكثير من المؤسسات لزبائنها وتوجههم إلى مؤسسات أخرى وبالرغم من استخدامها لعدة طرق اتصالية لكن من دون جدوى، أي أن الاتصال بين المنتج والمستهلك أدى إلى تفاعل سلبي أو إلى نتيجة سلبية.

وهذا ما جعلنا نثير اشكاليتنا البحثية على النحو التالي : هل يمكن لبحوث التسويق أن تلعب دورا هاما في سد هذه الفجوة الاتصالية بين المنتج والمستهلك ؟، فسنحاول في هذا المقال تقديم فكرة رئيسية عن ماهية الاتصال ونخص بالذكر الإعلان، ثم نوضح بعض العناصر الرئيسية لبحوث التسويق، ونحاول دراسة مدى مساهمة بحوث التسويق في تفعيل الاتصال بين المؤسسة وزبائنها بدراسة حالة مؤسسة اتصالات الجزائر "موبيليس".

1.ماهية الاتصالات التسويقية : المزيج الاتصالي للمؤسسة يعني استخدام عدة أشكال للاتصال بما يتناسب مع أهدافها، وكل شكل تستخدمه يتضمن أدوات خاصة تناسبه، فالإعلان مثلا، يمكن أن يستخدم عدة أدوات، سواء يكون عن طريق الراديو، أو التلفاز، المطبوعات اللاصقة، الانترنت،...إلى آخره[1]، وللقيام ببيع ماركة معينة هذا لا يعني بأنه هذا هو الهدف الوحيد للعلامة، هناك مجموعة من الأهداف الأخرى منها: التعريف بالعلامة كالمزايا ونوعية المنتجات التي تحملها هذه العلامة، تحسين صورة المنتوج والمؤسسة للمشككين في أشياء معينة، كسب ولاء الزبائن،.. إلى آخره[2] ، وبالتالي يسمح بتنقل الرسائل بين المؤسسة وزبائنها المستهدفين وهذا مما يساعد المؤسسة على فهم اتجاهاتهم والقدرة على التأثير عليها[3] .

1.1.مفهوم الاتصال : تشير الدراسات إلى أن الإنسان العادي المتفاعل مع مفردات الحياة اليومية بصيغتها التقليدية، يتلقى أو يجري ما يقارب من 1600 عملية اتصال في اليوم الواحد، وبافتراض أن الإنسان يقضي في اليوم بالغالب 08 ساعات يومية، فهذا يعني أنه يجري في الساعة الواحدة ما يقرب 100 عملية اتصال، وهذا ما يبين لنا أن وظيفة الاتصال هي وظيفة مهمة في الحياة البشرية[3].

وكما عرفها MURPHY بأنها عملية نقل وتسلم الرسائل اللفظية وغير اللفظية بهدف التواصل[4].

وهذه الاتصالات ممكن أن تكون اتصالات شخصية أو اتصالات غير شخصية فمنها: البيع الشخصي، وتنشيط المبيعات، العلاقات العامة، والإعلان، وسنحاول في هذا المقال أن نخصصه للإعلان، لما له من أهمية كبيرة مقارنة بباقي عناصر الاتصال الخارجية الأخرى وسنوضح ذلك في النقاط الموالية.

2.1.مفهوم الإعلان وأهدافه : هو وسيلة اتصال غير شخصية تستخدم لنقل المعلومات من المرسل إلى المستقبل، أو نقل أراء المستهلكين المستهدفين حول السلعة للمنتج.

ومن الأهداف التي يسعى الإعلان إلى تحقيقها هي: ضمان شهرة المنتوج أو العلامة، الإخبار بقيمة المنتوج، وإعطاء صورة واضحة ومميزة للمنتوج والعلامة والمؤسسة، وإتمام العملية التجارية للمنتج، وتدعيم مختلف أشكال الاتصال[5]، والتأثير في اتجاهات و سلوكيات مختلف الجماهير المستهدفين، فمن خلال الاتصال يمكن تداول مجموعة من المعلومات والآراء ومفاهيم حول طبيعة المؤسسة ، لذلك تقوم المؤسسة بإرسال توجيهات إلى الجماهير المستهدفة من خلال الاتصال باستخدام مجموعة من الوسائل، وبالتالي من الأكثر أهمية على المؤسسة أن تعطي نظرة شاملة حول سياستها الاتصالية لتضمن التكيف والتفاعل على أقصى حد مستخدمة كافة إمكانيتها للتواصل،[6] وكذلك من أهم ما يصبو إليه الإعلان هو ترسيخ الرسالة أي مدى تمكن المستهلكون من تذكر الرسالة (الشعار)، وإبقاءها في أذهانهم، فالمنتوج مهما كان معروف من قبل إلا أن المشترون يبقون مختلفون نوعا ما، فمثلا إذا كان موقف المستهلك سلبي اتجاه المنتج، فهدف الشركة هنا يكون إعادة عكس هذا الموقف.[7]

3.1.الإعلان كعملية اتصال : ويقصد به كل ما ينشر من معلومات وأخبار من خلال وسائل الإعلام المختلفة (المرئية وغير المرئية، وذلك بقصد تزويد الجمهور بالأخبار ونشر الثقافة وتنمية الوعي الاجتماعي والاقتصادي والثقافي)، وبالتالي فهو نقل المعلومات من المرسل إلى المستقبل أو المرسل إليه، تنتقل هذه المعلومات في صورة رسالة والتي تمثل نوع المعلومات التي يرغب المرسل في نقلها إلى المرسل إليه والمستهدف، كما يتم نقل هذه الرسالة عبر قنوات الاتصال، وتكتمل عملية الاتصال باستقبال المرسل ردود الفعل الناتجة عن استقبال المرسل إليه للرسائل ومعانيها وتفسيره لها، وهذا ما يطلق عليه بالأثر الرجعي[8].

إضافة إلى ذلك وما يبرر أهمية الإعلان في الاتصال عن بقية عناصر الاتصال الأخرى كذلك هو الدراسات الأخيرة التي أوضحت أنه من أكبر وسائل الاتصال جنبا إلى جنب هي : الصحف والتلفاز، فقد صنفت من أكبر وسائل الإعلام، ويوزعون كليا إلى 03 أصناف : التلفاز، الصحف، والأربع وسائل الإعلام الأخرى تدمج ضمن الصنف الثالث. ففي 2009 ولأول مرة التلفاز انخفضت نسبة الاستثمار فيه ب 11%، حيث تعد أول وسيلة إعلامية للمعلنين، ثم تليها الصحف التي تراجعت بنسبة 17%، كما أوضحت نتائج خاصة بالسداسي الأول لسنة 2010م، أكدت هذه الأهمية، حيث سجل التلفاز نتيجة حساسة وجد مهمة، بالإضافة إلى الصحف[9].

2.ماهية بحوث التسويق : إن بحوث التسويق لم تعد مثلما كانت سابقا يقتصر دورها على تجميع وتسجيل وتحليل البيانات حول مشكلة متعلقة بتسويق سلعة أو خدمة، أو مجرد عرض حقائق فقط، وإنما توسعت مسؤولياتها إلى تفسير تلك الحقائق والتوصية بناء على ذلك وباتخاذ قرارات معينة ، وصوتها في ذلك صوت استشاري . كما عرفت أيضا من قبل المعهد البريطاني الاجتماعي لبحوث السوق على أنها : " الوسيلة التي يمكن استخدامها من قبل مقدمي السلع والخدمات لإبقائهم بتماس واتصال مستمر مع حاجات ورغبات الذين يقومون بشراء تلك المنتجات"[10] ، ولابد أن نميز هنا بين بحوث التسويق وأبحاث السوق، حيث أن هذه الأخيرة تهتم بدراسة وقياس وتحليل الأسواق بينما نجد أن الأولى تهتم بدراسة كل المتغيرات المرتبطة بتسويق السلع والخدمات بما في ذلك نشاطات الإعلان والمنتجات المتنافسة وتحديد السياسات التسويقية، وكل ما يتعلق بالمستهلك النهائي وذلك بالاعتماد على أسس علمية، وقد ذهب البعض إلى إطلاق مصطلح صناعة البحوث التسويقية نظرا لأهميتها الكبيرة في مجال التسويق[11].

من هذا التعريف يتبين لنا بأن لبحوث التسويق دور كبير في توطيد العلاقة بين المنتج والمستهلك، وذلك لما تلعبه بحوث التسويق من مهام، سواء من جهة المنتج أو من جهة المستهلك.

1.2.مجالات بحوث التسويق : وسنعرض فيما يلي بعض مجالات بحوث التسويق :

- **بحوث المنتج :** وتشمل كل ما يتعلق بأفكار المنتجات الجديدة، والتنبؤ بنجاح المنتج الجديد، واختيار المنتجات، خدمات ما بعد البيع، دواع الشراء ...الخ.
- **بحوث السوق :** وتخص حجم السوق، وحجم السوق المحتمل، التنبؤ بالمبيعات، والتغيرات في السوق، خواص الزبائن واتجاهاتهم، الاتجاهات السياسية والاقتصادية والاجتماعية...الخ.

بحوث عمليات البيع : مناطق البيع، قنوات التوزيع، اتجاهات وسياسات الموزعين، احصاءيات البيع... إلى آخره[12].

- **بحوث المستهلك :** وتشمل كل ما يتعلق بخصائص المشترين أو المستهلكين وما يتعلق بالقرار الشرائي والعوامل المؤثرة على هذا القرار.

- **بحوث التسعير** : وتشمل جميع السياسات التسعيرية وطرق واستراتيجيات تسعير المنافسين لمنتجاتهم.
- **بحوث الترويج :** وتشمل جميع طرق والأساليب والوسائل الممكن استخدامها لتنشيط المبيعات وأساليب الترويج والإعلان.

ويمكن لمشروع البحث التسويقي أن يكون له أحد هذه الأنواع الثلاثة من البحوث وهي :

1.1.2.البحوث الاستكشافية الاستطلاعية الاستقرائية : وهي بمثابة المعلومات الأولية التي تساعد على تحديد المشكلة واقتراح بعض الفرضيات.

2.1.2.البحوث الوصفية : يتم هذا البحث لتحديد ووصف الخصائص الديمغرافية والأسواق والقرارات السوقية للسلع وآراء المستهلكين الذين يشترون هذه السلع، وهو الاستنتاج عن بعض الدلائل التي يمكن أن تشكل أساسًا للعلاقات بين المتغيرات.

3.1.2.البحوث السببية : وهو عبارة عن فرضيات لاختبار العلاقة بين السبب والنتيجة (الأثر)، مثلا : هل ستؤدي الحملات الإعلانية المتنوعة التي تقوم بها اتصالات الجزائر إلى زيادة درجة الولاء لدى المستهلكين المستهدفين ؟

وفي الغالب ما يتم البدء بالدراسة الاستقرائية ومن ثم الانتقال إلى البحث الوصفي وأخيرا إلى البحث السببي، أي علاقة السبب بالنتيجة، كما أن صياغة مشكلة وأهداف البحث تعتبر القاعدة الأساسية لكل عملية بحثية[13].

3.دراسة حالة مؤسسة موبيليس : من خلال ما تناولناه بصورة مختصرة حول بحوث التسويق والإعلان، سنحاول في هذا المطلب توضيح الدور الذي تلعبه بحوث التسويق في تفعيل الاتصال بين مؤسسة موبيليس وزبائنها، من خلال ما يمكن أن نخرج به من نقاط مهمة انطلاقا من بعض المعطيات المقدمة من طرف هذه المؤسسة (بحوث تسويقية لهاته المؤسسة).

1.3 نظرة شاملة ومختصرة عن المؤسسة وأهدافها : مؤسسة موبيليس أو ما تسمى الجزائر للاتصالات موبيليس" AT M" هي عبارة عن شركة عمومية اقتصادية ذات أسهم وبرأسمال قدره : 100.000.000دج مقسم إلى 1000سهم، وهي مملوكة بشكل كلي لاتصالات الجزائر وأصبحت مستقلة في أوت2003، ومقرها الاجتماعي موجود بالجزائر العاصمة، وسعت هذه المؤسسة إلى تصميم إسم تجاري خاص بها، وكان تحت إسم " موبيليس " ، وهو مكون من كلمتين : "موبيل" وتعني الهاتف النقال، و "يس" وتعني امتلاك الآخر للشيء، أما المعنى الكامل ل "موبيليس" فهو هاتفك النقال، أما الرمز فقد اقتبس من رمز مؤسسة اتصالات الجزائر، مع القيام ببعض التعديلات التي تتناسب مع أهداف المؤسسة.

أما من الأهداف التي تسعى إلى بلوغها مؤسسة موبيليس هي :

- تصدر قمة السوق، واستعمال مختلف التكنولوجيا الحديثة؛ - الوصول إلى تغطية أكبر على الأقل 95% من المواطنين.
- تعدد نقاط البيع[14].

2.3 القيام ببحوث إعلانية للمؤسسة : لما قمنا ببحوث إعلانية أي حول السياسة الإعلانية للمؤسسة منذ 2004 إلى غاية 2009 وذلك من خلال الوقوف على أبرز ما كانت تروجه في إعلاناتها المتنوعة من خلال هذه السنوات وهذا بالاعتماد على مجموعة من المصادر الخارجية وجدنا مشكلة رئيسية والتي كذلك يعود الفضل في تحديدها إلى بحوث التسويق وهو عدم تمكننا من الحصول على معلومات دقيقة من طرف عمال المؤسسة كونهم يخلطون ما بين الإعلان والدعاية والتمويل وتنشيط المبيعات وبقية عناصر الاتصال.

لذلك سنوضح ما تضمنته مختلف رسائلها الإعلانية وعدد المشتركين في المؤسسة من سنة 2004 إلى غاية 2009 (انظر إلى ملحق الجداول).

ونلاحظ من خلال المعطيات الموجودة أسفل المقال أن عدد المشتركين يزداد من سنة إلى أخرى، إلى أنه قد نقص عددهم في سنة 2008، لكن سرعان ما زاد العدد في السنة الموالية (2009)، كما نلاحظ بأن زيادة عدد المشتركين كانت أكثر ما بين سنة 2004 وسنة 2005 بحوالي تقريبا 4 ملايين مشترك مقارنة بالسنوات الأخرى، كما كانت نسبة الانخفاض بشكل رهيب أي أن المؤسسة فقدت حوالي 02 مليون من المشتركين في سنة 2008م، كما كانت كذلك الحصة السوقية للمؤسسة في هذه الفترة تقريبا تسير بنفس السياق[15] انظر إلى الجدول (3).

كما نلاحظ هنا بأننا نحن أمام مشكلتين هما: لماذا كانت الزيادة أكبر بكثير في السنة 2005 ولم تستمر هذه الزيادة بشكل متوازن مقارنة بالسوق الإجمالية ؟

ولماذا انخفض عدد المشتركين بشكل كبير في السنة ما قبل الأخيرة (2008) ؟

سنعالج هاتين المشكلتين من خلال المنظور الإعلاني، أي ما هي أهم الرسائل التي كانت توجهها مؤسسة موبيليس في السنتين 2005، و2008، فقبل أن نعالج هاتين المشكلتين، سنقوم بتحليل شامل لمحتوى الرسائل الإعلانية ومقارنته مع أهداف المؤسسة الرئيسية.

فلو نقارن هذه الرسائل مع ما تهدف إليه المؤسسة نجد هناك عدم تناسق بين أهدافها ورسائلها الإعلانية الموجهة لزبائنها، فمن بين أهدافها وأهمها هو الريادة والسيطرة على السوق، وذلك بتغطية السوق على الأقل بنسبة : 95%، لكن من خلال كل ما لاحظناه من هذه الرسائل من 2004 إلى غاية 2009، نجد أن المؤسسة توجه رسائلها إلى فئة معينة كأصحاب الشركات أو المشتركين الذين يملكون الأرقام 0661، وذوي الأرصدة التي تفوق 1000دج، هذا كله يمس فئة ذوي الدخول المرتفعة وهي تمثل نسبة قليلة في السوق الجزائرية التي تسيطر عليها الطبقة المتوسطة، أو ذوي القدرة الشرائية المتوسطة، فلو نبدأ مثلا بأصحاب الاشتراكات 0661 فهم الذين اشتروا الشرائح في وقت كان سعرها يفوق 2000دج، وأصحاب الشركات أي رجال الأعمال، وذوي الأرصدة التي تفوق 1000 د.ج كل هذه الخصائص لا تعني إلا الطبقة الغنية وهي تمثل نسبة قليلة كما قلنا في السوق المستهدفة، وبالتالي يمكن أن القول بأن هدف المؤسسة وشعارها (والكل يتكلم) كان متعارض بشكل كبير مع الرسائل التي كانت توجهها إلى الزبائن المستهدفين مما أحدث تموقع لدى أذهان الزبائن المنتمين إلى الطبقة المتوسطة بأن خدمات هذه المؤسسة لا تعنيهم وهذا ما كان ذلك سهل على المؤسسات المنافسة إلى استقطاب هذه الفئة وبالتالي فقدان مؤسسة موبيليس أكبر فئة كانت ضمن زبائنها المستهدفين.

أما فيما يخص الإشكالين السابقين، فمن معطيات الجدول (1) الخاص بمحتوى الرسائل الإعلانية نجد أنه: في سنة 2005 أطلقت المؤسسة رسالة في مضمونها هو أنه يمكن لزبائنها التكلم بدون أي تعبئة لمدة شهرين، ويكون الدفع بعد انتهاء هذه المدة (الدفع المؤجل)، كما وجهت رسالة خاصة لأصحاب المؤسسات ومختلف النشاطات أنه يمكنهم التمتع ببعض المزايا وذلك بمنحهم التكلم مجانا مع أرقامهم المفضلة فكلما زاد عدد المشتركين في المؤسسة كلما زاد عدد الأرقام المفضلة، وخصصت عرضا لزبائن الحساب الجاري البريدي ، كما نجد أنه في سنة 2008م كان فيه خمسة أرقام مفضلة أي مكالمات مجانية نحو هذه الأرقام طيلة نهاية السنة لأصحاب الدفع ألبعدي.

لذلك يمكن أن نستنتج من ما لاحظناه بأن للمؤسسة سياسة إعلانية واضحة ومحفزة تجعل الزبون ينظر إلى المؤسسة رؤية إيجابيه من خلال الثقة التي منحته إياها المؤسسة، فهي من خلال الرسالة الخاصة بسنة 2005، تريد أن تقول لزبائنها المستهدفين إني أضع الثقة فيكم فستستفيدون من خدمتي قبل أن تدفعوا نقودكم، وهذا له مدلول آخر يمكن أن يستنتجه الزبون من خلال هذه الرسالة وهو أن المؤسسة واثقة من جودة خدمتها وبالتالي لا يمكن للزبون أن يتهاون في الدفع المؤجل مادام أنه مقتنع بنوعية الخدمة المقدمة، فهو ما يجعله يبادل المؤسسة بنفس التعامل الذي غرزته في ذهنه وهو عامل الثقة' بالإضافة إلى طريقة الدفع المميزة لزبائن الحساب الجاري البريدي أي انه استطاعت هذه المؤسسة أن تقسم السوق حسب طريقة حصول الزبون على دخله وهو تقسيم في غاية الأهمية والدقة، مما جعل عروضها تتلقى استجابة واسعة داخل هذه الشريحة من الزبائن (زبائن CCP) .

أما فيما يخص الرسالة الإعلانية الخاصة بسنة 2008م فهو يعكس نظرة سلبية إلى حد ما حول المؤسسة وذلك لعدم قدرتها على الفهم الصحيح لما يرغب فيه زبائنها فرسالتها كانت دائما تتمحور نحو الأرقام المفضلة، أي أن المؤسسة كانت ترى بأن الأرقام المفضلة التي وضحتها في رسالة 2005 هو ما دفع الزبائن إلى التوجه بكثرة نحو خدماتها، في حين حسب ما رأيناه في المعطيات السابقة أن عامل الخدمة ثم الدفع هو أهم ما جعل الزبائن يتوجهون بشكل كبير نحو خدماتها، وبالتالي فإن المؤسسة قد أخفقت نوعا ما في تحديد رسالتها الخاصة بسنة 2008م مما جعل الزبائن ينظرون إليها نوعا ما باللامبالاة وعدم الاهتمام والتماشي مع ما يرغبون فيه لاحقا. وهذا ما كلف المؤسسة لإعادة سياساتها الإعلانية من خلال ما قدمته في سنة 2009 من رصيد إضافي قدره 50%، واشتراك مجاني طول السنة وغير محدود لمن يملكون شريحة الهاتف ذات الرقم 0661 لإعادة تحسين صورتها وتموضعها في أذهان زبائنها واسترجاع مكانتها نوعا ما وهو ما كان قد حدث فعلا.

3.3 تحديد قيمة البحث : للقيام ببحث تسويقي يتطلب من المؤسسة إمكانيات مادية وبشرية معتبرة وممكن أن يكون هذا البحث داخل المؤسسة أو خارجها (في السوق المستهدفة) وفي عدة مجالات، وهذا ليس بالأمر السهل، وبالتالي لابد أن يعود هذا البحث بنتائج قيمة أي قياس قيمة هذا البحث ومدى أهميته، فالقيمة الصافية للبحث التسويقي تساوي القيمة المتوقعة للقرار الذي سوف يتم اتخاذه بمساعدة البحث مطروحا منها القيمة المتوقعة لنفس القرار إذا ما تم اتخاذه بدون مساعدة هذا البحث، مطروحا مما سبق كله تكلفة البحث [16] أي:

ق س = (ق ح – ق ب) – ت ح

حيث أن :

ق س = القيمة الحقيقية للبحث التسويقي.

ق ح = قيمة القرار بمساعدة البحث.

ق ب = قيمة القرار بدون البحث.
ق ح = تكاليف البحث.

وهناك طرق مختلفة لتقدير قيمة المعلومات، منها طريقة التركيز على الخسارة ويكمن مضمونها أنه عند تقدير قيمة معلومات البحث التسويقي ، حيث تركز على الخسارة المحتملة في حالة اتخاذ قرار خاطئ وبالتالي يمكن تقدير هذه الخسارة، فإذا كان من الممكن الحصول على معلومات تساعد على تقليص فرص اتخاذ القرار الخاطئ ، ومنه يمكن تقدير القيمة الصافية لمثل هذه المعلومات.

فلو فرضنا أن مؤسسة موبيليس تريد طرح شريحة جديدة في السوق "شريحة عائلتي" (هي شريحة للنساء على وجه الخصوص لا يمكن أن تستقبل المكالمات إلا بين النساء مع أربعة أرقام للرجال تختارهم صاحبة الشريحة كالأب والأخ والزوج والابن هذه الشريحة هي خصيصا لتفادي الإزعاجات والمشاكل من طرف الآخرين وتتماشى مع تقاليد ومبادئ السوق المستهدفة)، غير أن المؤسسة لا تعرف ما إذا كان هذا المنتج (شريحة عائلتي) سوف ينجح أم يفشل، ولكن هذا المنتج سوف يكلف المؤسسة حوالي 90000000 د.ج، وتدرك المؤسسة أن فرص النجاح لهذا المنتج هي 60% (أي فرص فشله هي 40%)، وفي حالة إجراء بحث تسويقي بتكاليف 1000000 د.ج فان ذلك سوف يؤدي إلى تحسين فرص المؤسسة في اتخاذ القرار الصحيح بخصوص المنتج الجديد، والإشكال الذي نواجهه هنا هو هل يجب القيام بالبحث التسويقي إذا كانت فرص اتخاذ القرار الصحيح مع وجود البحث يمكن أن تتحسن إلى 75% ؟

لحل هذا الإشكال يمكن القيام بالعمليات التالية :

التكاليف المتوقعة بدون بحث تسويقي = 90000000* 40/100(فرصة القرار الخاطئ)

الخسارة= 36000000 د.ج.

التكاليف المتوقعة مع وجود البحث التسويقي = 90000000* 25/100 (فرصة القرار الخاطئ مع الاستعانة بالبحث)

الخسارة= 22500000 د.ج.

قيمة البحث التسويقي = 36000000-22500000=13500000دج.

ومنه القيمة المتوقعة للبحث هي: 135000000دج أي تحسين فرص القرار من 60% إلى 75% فان البحث ذو التكلفة 1000000دج يجب القيام به في هذه المؤسسة.

كذلك لابد أن نشير بأنه لبحوث التسويق دور في تدعيم قرار المؤسسة حول اختيار قطاع سوقي معين ومدى قدرتها على تغطية التكاليف اللازمة لدخوله وما إذا كان هذا الدخول سيحقق الربح المناسب وفق أهداف المؤسسة وهذا ما يسمى العائد المشروط GC والذي يتم احتسابه وفق المعادلة التالية[17]:

$$GC= (P-C)*(CP*\alpha)- RI$$

حيث أن:

GC : العائد المشروط أو الجهد اللازم للدخول إلى قطاع سوقي معين؛

CP : يمثل عدد المستهلكين الموجودين داخل القطاع السوقي الذي يعبر عن اهتمامه بالمنتج؛

P : سعر بيع الوحدة الواحدة من السلعة؛

C : تمثل تكلفة إنتاج وتسويق الوحدة؛

RI : العائد على الاستثمار؛

α : تمثل نسبة السوق المحتمل دخوله إلى مجمل السوق.

نلاحظ بأنه بالرغم من أن هذه المتغيرات اغلبها يمكن الحصول عليها من داخل المؤسسة، إلا أن المتغير "CP" لا يمكن الحصول عليه من دون اللجوء إلى البحوث التسويقية، فلو أرادت مؤسسة موبيليس معرفة مدى تغطية تكاليفها اللازمة لدخول هذه السوق (تقسيم السوق على أساس الجنس "نساء") بهذا المنتج الجديد "شريحة عائلتي" لابد أن تحدد عدد المستهلكين الموجودين داخل القطاع السوقي اللواتي يعبرن عن مدى اهتمامهن بالمنتج، وهذا العدد لا يمكن تحديده إلا باللجوء إلى القيام ببحوث تسويقية.

أي لما ترغب شركة موبليس في بيع هذا المنتج الجديد في احد القطاعات السوقية الجديدة (سوق النساء)، وقد توفرت لدى تلك الشركة بعض المعلومات المهمة عن هذا السوق وهي: عدد سكان القطاع 10000000 نسمة، بلغت نسبة المهتمين بمنتج الشركة نحو 40% من مجمل السكان، بلغت تكلفة إنتاج الشريحة الواحدة 300 د.ج، وسعر بيع الوحدة 600 د.ج، كما وصلت تكاليف العائد المشروط 600000000 د.ج،

فالإشكال المطروح هنا هو هل يمكن الدخول إلى السوق وفقا للمؤشرات السابقة ؟

أولا : نحدد عدد المستهلكين الفعلي المهتمين بالمنتج= 10000000*40%

=4000000.

ثانيا : حساب فرق السعر FP :

$$FP=600-300=300da/u$$

ثالثا : النقطة الميتة PM وهي النقطة التي يكون فيها العائد المشروط = صفر، وهنا يجب حساب عدد الوحدات (الشرائح) الواجب إنتاجها وتسويقها للوصول إلى هذه النقطة ونرمز لها بالرمز "X " حيث :

$$X=RI/FP$$

$$X=600000000/300= 2000000unit$$

وهي الكمية التي تغطي التكاليف للوصول إلى النفقات :

$$\alpha= 2000000/4000000= 0.05$$

حيث α تمثل نسبة السوق المحتمل دخوله إلى مجمل السوق .

وعليه فإن العائد المشروط يمكن الحصول عليه كما يلي :

$$GC= (FP*CP*\alpha) –(RI)$$

$$GC= (300*4000000*0.05)-600000000=0$$

إذا أرادت الشركة الدخول إلى القطاع السوقي فيجب أن تكون مبيعاتها أكثر من 2000000 وحدة لكي تحقق الربح

الخلاصة : يتضح لنا مما سبق أنه مادامت المؤسسة تعمل في بيئة تتميز بمنافسة قوية لابد من أن تهتم بكل خطوة تقوم بها فمن الناحية التسويقية يتوجب عليها أن تعطي اهتماما كبيرا إلى زبائنها فإن لم توطد العلاقة بينهم، فستجد نفسها أمام عواقب وخيمة ولا مآل من الإفلاس، وبالتالي عملية الاتصال والتواصل، وفهم كل ما يرغبون فيه الزبائن واتجاهاتهم وحتى سلوكياتهم هو أساس وسر نجاحها وذلك بوضع أهداف المؤسسة وفق ما يتماشى مع تغيراتهم، وهذا لا يمكن أن يكون إلا بالاهتمام بالبحوث التسويقية التي أصبح دورها يتسع إلى درجة أن اعتمدته الكثير من المؤسسات الرائدة في تحسين الاتصال بينها وبين زبائنها وذلك ما تقوم به الشركات الصينية حيث تعتمد بنسبة 75% من عملياتها الانتاجية والتسويقية على آراء زبائنها هذا من خلال التواصل معهم عن طريق بحوث التسويقية هذا من جهة، كما يتوجب على المؤسسة أن تحسن في تكوين عمالها وتوضح لهم أهمية الاتصال وأشكاله وطرقه ومكانته ومدى مساهمته في تحقيق أهدافها والمحافظة على استقرارها فوسائل الاتصال مكملة لبعضها البعض فبمجرد تحسين الإعلان يمكن أن يؤثر هذا بشكل ايجابي على باقي وسائل الاتصال الأخرى.

كذلك من أهم النتائج التي توصلنا إليها في هذا المقال :

- السياسة الإعلانية لمؤسسة موبيليس غير محددة بدقة، فهناك عدم تناسق بين شعارها الرئيسي ومحتوى رسائلها الإعلانية؛
- يمكن للمؤسسة تتبع مدى تقبل زبائنها لهاته الرسائل ومواقفهم اتجاهها، وذلك من خلال بحوث تسويقية واسعة؛
- توسيع محتوى رسالتها الإعلانية لتصل إلى أكبر شريحة موجودة في السوق وهذا ما يساعدها في تحقيق أهدافها؛
- الاهتمام ببحوث الإعلان وبحوث سلوك المستهلك، مما يساعدها في صياغة رسائلها الإعلانية التي قد تغير مواقف الزبائن الذين فقدتهم المؤسسة ولاسيما الزبائن الذين فقدتهم في سنة 2008م ولمالا استقطاب زبائن جدد؛
- بحوث التسويق تمكن المؤسسة من تقسيم السوق بطرق دقيقة وبالتالي توجيه منتجات تتناسب مع هاته التقسيمات والذي يؤدي بدوره في نفس الوقت إلى تلقي استجابة واسعة من طرف الشريحة المستهدفة.

وعلى العموم يمكن القول بأن لبحوث التسويق مزايا عديدة في تحسين الاتصال بين المنتج والمستهلك، وذلك باستخدام كافة مجالات بحوث التسويق وتوسيعها في الميدان الاتصالي، لتفعيله وتضييق الفجوة الاتصالية بين المنتج والمستهلك.

ملحق الجداول

الجدول (1) مختلف ما تضمنته الرسائل الإعلانية لموبيليس من 2004 إلى غاية 2009

السنوات	مضمون الرسائل الإعلانية
2004	تخفيض سعر الشريحة إلى 1000دج مع رصيد يبلغ 1000دج، مع تخفيض الأسعار على المستوى الدولي يصل إلى 75%، SMS باتجاه الخارج، ثلاث بطاقات تعبئة: 500دج، 1000دج، 2000دج
2005	عرض موبيلايت Mobilight هذا العرض يتكيف مع إمكانيات الزبون المادية وكذا الرسائل من موبيليس إلى موبيليس، الدفع المؤجل، أي لا يقوم الزبون بدفع قيمة المكالمات التي يجريها إلا بعد انتهاء المدة المخصصة لكل عرض وذلك عن طريق فاتورة، العرض الجزافي 08 ساعات من المكالمات مجانا محتواة في الاشتراك (شهرين)، عرض المؤسسات flotte وهو عرض موجه بالدرجة الأولى للمؤسسات ويمكن الاستفادة من هذا العرض بالاشتراك على الأقل في 10خطوط وتخفض أسعار الخدمات كلما زاد عدد الخطوط المستغلة من طرف المؤسسة. عرض موبيبوست Mobiposte هذا العرض مخصص لزبائن الحساب الجاري البريدي (CCP)
2006	طرح منتج جديد يسمى gosto، مع تخفيض أسعار المكالمات في السهرات، ونهاية الأسبوع إلى 50% بشرط أن تكون من gosto إلىgosto موبيليس تعلن عن مكالمات مجانية للأرصدة الأكثر من 1500دج، وتخفيض الأسعار إلى 3دج للمكالمات لأصحاب الأرصدة ما بين 500دج و1500دج، وهذا طيلة شهر رمضان، وذلك بالنسبة للمشتركين في الدفع المسبق. عرض آخر من موبيليس، مكالمات مجانية لأصحاب الدفع ألبعدي الجزافي إلى رقم أو رقمين مختارين من طرف المشترك.
2007	موبيليس تمنح مكالمات مجانية من منتصف الليل إلى منتصف النهار إبتداء من الدقيقة 3 أو 5 في إطار عرض "الليالي الزرقاء لموبيليس، وهذا يخص عرض gosto وmobilis la carte
2008	عرض ترويجي اخر لأصحاب الدفع البعدي premium مكالمات مجانية إلى 5 أرقام المفضلة وهذا إلى نهاية السنة.
2009	50% رصيد إضافي على كل التعبئات صالحة نحو كل الشبكات، الاشتراك الجديد 0661 مجاني وغير محدود كل ليلة ونهاية والأسبوع، موبيليس تقترح نتائج شهادة التعليم المتوسط عن طريق الرسائل القصيرة.

المصدر : الموقع الالكتروني لموبيليس، وبعض المقابلات مع عمال المؤسسة،www.mobilis.dz,13.03.2012

الجدول (2) عدد المشتركين أو زبائن المؤسسة من 2004 إلى غاية 2009،

السنوات	2004	2005	2006	2007	2008	2009
عدد المشتركين	1176485	4907960	7476104	9692762	7703689	10079500
عدد المشتركين الإجمالي	4882414	13661355	20997954	27562721	27031472	32729824

Source : www.arpt.dz, Autorité de Régulation de la Poste et des Télécommunications, rapport annuel 2009,p48, 20-11- 2011.

الجدول (3) نسبة الحصة السوقية لمؤسسة موبيليس

السنوات	2004	2005	2006	2007	2008	2009
الحصة السوقية لموبيليس %	24.10	35.93	35.60	35.17	28.50	30.80

Source: www.arpt.dz, Autorité de Régulation de la Poste et des Télécommunications, rapport annuel 2009,p50, 20-11-2011.

الإحالات والمراجع :

[1]- Gary Armstrong, Philip Kotler, principes de marketing, 10e edition, publié par pearson education, France, 2010, p343.

[2]- Eric Vernette, L'ESSENTIEL DU MARKETING, 3eédition, groupe eyrolles, paris, France, 2010, p423.

[3]- Sébastien Soulez, Said Halla, Thierry Himber, Marketing stratégique (Exercices de Marketing), 2eédition, Gualno, paris, france, 2010, p187.

[4]- ثامر البكري، الاتصالات التسويقية والترويج، دار حامد للنشر، الطبعة2، عمان، الأردن، 2009، ص25.

[5]- Catherine Viot, Le Marketing, Gualino éditeur, EJA- paris, 2005, p 181.

[6]- Jacques Lendervie, Denis lindon , MERCATOR, 6e édition, Dalloz, paris, 2000, p411.

[7]- Jean-Pierre Hlfer, Jacques orisoni, Marketing, 11é édition, Magnard-Vuibert, paris, 2009, p417.

[8]- زكرياء احمد عزام، عبد الباسط حسونة، وآخرون، مبادئ التسويق الحديث بين النظرية والتطبيق، دار المسيرة للنشر، الطبعة2، عمان، 2011، ص365.

[9] - Nathalie van lathem, Corinne Billon, Olivier Bertin, L'Atlas Du Marketing, Groupe Eyrolles, édition d'organisation, 2011-2012, p377.

[10]- ثامر البكري، بحوث التسويق"أسس وحالات"، اثراء للنشر، الطبعة1، عمان، 2009، ص61.

[11]- مؤيد الفضل، مدخل الى الاساليب الكمية في التسويق، دار المسيرة للنش، الطبعة1، عمان، الأردن، 2008، ص409.

[12]- علي محمد الحاج أحمد، سمير حسن عودة، ادارة التسويق، مكتبة المجتمع العربي للنشر، الطبعة1، عمان، 2010، ص36.

[13]- زكرياء احمد غدام، عبد الباسط حسونة، وآخرون، مبادئ التسويق الحديث، دار المسيرة للنشر، عمان، 2011، ص159.

[14]- www.mobilis.dz, le journal, n 3, 2006, p 10, 11-12-2011 مجلة فصلية تصدرها مؤسسة موبيليس.

[15]- www.arpt.dz, Autorité de Régulation de la Poste et des Télécommunications, rapport annuel 2009,p50, 20-11-2011.

[16]- ثابت عبد الرحمن إدريس، بحوث التسويق "أساليب القياس والتحليل واختبار الفروض"، الدار الجامعية للنشر، بدون طبعة، الإسكندرية، 2003، ص68.

[17]- إياد عبد الفتاح النسور، أساليب التحليل الكمي " مدخل لدراسة التسويق الحديث"، دار صفاء للنشر، الطبعة1، عمان، الأردن، 2011، ص166.

أهمية الكفاءات البشرية في تطبيق إدارة الجودة الشاملة بالمؤسسة
دراسة حالة مؤسسة سوناطراك، حاسي مسعود، الجزائر

أ. رشيد مناصرية
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
جامعة قاصدي مرباح ورقلة، الجزائر

ملخص : إن نجاح تطبيق إدارة الجودة في المؤسسة الاقتصادية مرهون بتوفير وتسخير جميع الإمكانيات والموارد اللازمة لذلك، والتي من أهمها الموارد البشرية، لأن التنافس في ظل عالمية السوق أصبح يعتمد على تنمية الموارد والكفاءات البشرية باعتبارها القادرة على الإبداع والتطوير واستثمار المعلومات وحسن إدارة التغيير.
الكلمات المفتاح : إدارة الجودة الشاملة، كفاءات بشرية، إيزو، جودة تدريبية، تطبيق الجودة.

تمهيد : يمكن للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية رفع مستوى أدائها من خلال عدة مداخل منها تعزيز إمكانياتها المادية والمالية ورفع مستواها التكنولوجي. ونظرا لعدم سهولة التحكم في هذه المداخل، فإنه يمكن للمؤسسة العمل على رفع مستوى مواردها البشرية في ظل الإمكانيات المتاحة بغرض تحقيق وضعية تنافسية مقبولة.

انطلاقا مما سبق يمكن صياغة الإشكالية العامة كما يلي :

- ما هو دور الكفاءات البشرية في تفعيل نظام الجودة الشاملة في المؤسسة الاقتصادية ؟

وتتفرع عن هذه الإشكالية الرئيسية مجموعة التساؤلات التالية :

- ما هي إدارة الجودة الشاملة وما علاقتها بمواصفات الإيزو العالمية ؟
- ما هو دور المورد البشري عموما، والكفاءات خصوصا في تحقيق المؤسسة لأهدافها المتعلقة بالجودة ورفع تنافسيتها ؟
- ما هي أهم أساليب تنمية الكفاءات البشرية لتمكينها من لعب الدور المناط به ؟
- ما هو واقع الاهتمام بالمورد البشري والكفاءات في المؤسسة الاقتصادية عموما، ومؤسسة سوناطراك بحاسي مسعود خصوصا، وهي المؤسسة محل الدراسة الميدانية ؟

سنحاول الإجابة عن هذا السؤال من خلال العناصر التالية :

1- ماهية وتعريف إدارة الجودة الشاملة

إن مفهوم إدارة الجودة الشاملة يعتبر من المفاهيم الإدارية الحديثة التي تهدف إلى تحسين وتطوير الأداء بصفة مستمرة وذلك من خلال الاستجابة لمتطلبات العميل. ونبدأ بتعريف وفهم معنى (الجودة) ومقصودها قبل الخوض في مفهوم إدارة الجودة الشاملة.

1-1- مفهوم إدارة الجودة الشاملة : إذا كان مفهوم الجودة مرتبط بجودة المنتجات والخدمات، فإن مفهوم إدارة الجودة الشاملة مرتبط بجودة النظام الذي من نتائجه جودة المنتوج أو الخدمة والتوافق مع رغبات المستهلك. فقد أعطيت عدة مفاهيم لإدارة الجودة الشاملة، يمكن إيجازها في التعريف التالي:

إدارة الجودة الشاملة : هي نظام يستخدم بشكل أمثل مجموعة من الفلسفات الفكرية المتكاملة والعمليات التسييرية والأدوات الإحصائية والموارد المالية والبشرية بهدف تلبية احتياجات العميل الداخلي (العامل داخل المؤسسة) والخارجي (زبون المؤسسة) على حد سواء.

فهي نظام تسيري يلتزم بتقديم قيمة للعملاء من خلال إيجاد بيئة يتم فيها تحسين وتطوير مستمر لمهارات الأفراد ولنظم العمل، مع الالتزام بإرضاء العميل ودعم العمل الجماعي، وبالتالي تحقيق أهداف المؤسسة الإستراتيجية وامتلاك ميزة تنافسية مستدامة.

1-2 - المبادئ العامة لإدارة الجودة الشاملة : يمكن تلخيصها في النقاط التالية :

1- خلق ثقافة جديدة في المؤسسة تهدف إلى التجديد المستمر، مع خلق علاقات عمل بناءة بين أفرادها.
2- تبني مفهوم اللاخطأ، وذلك بأداء الشيء الصحيح بشكل صحيح من أول مرة[1].
3- تبني التحسين المستمر، ويتطلب ذلك سرعة الاستجابة للمتغيرات وتبسيط الإجراءات والفعاليات التشغيلية.

4- تنمية مدخل متكامل لدعم الأفراد داخل المؤسسة من خلال استثمار الطاقات الذهنية للعاملين وخبراتهم العملية مع إشعارهم بأهميتهم داخل المؤسسة.
5- التركيز على العميل الخارجي بتلبية احتياجاته ومحاولة معرفة مدى رضاه عن المنتج مع ضرورة محاولة التعرف على احتياجاته المستقبلية[2].

2- الإطار المفاهيمي للكفاءات البشرية وإدارتها

في الوقت الحالي يمكن الحكم بعدم وجود صعوبة في إدارة الموارد البشرية بكفاءة في ظل استخدام التقنيات الحديثة، ولكن الإشكالية هي في إدارة كفاءات الموارد البشرية. لأن نتائج إدارة كفاءات الموارد البشرية أكبر بكثير من إدارة الموارد البشرية بكفاءة عالية.

وبالتالي يمكن تعريف إدارة الموارد البشرية بالكفاءات بأنها "تخطيط وتنظيم وتوجيه ورقابة كفاءات العنصر البشري في المؤسسة، بما يضمن تحقيق التوافق مع كفاءات الوظيفة المطلوبة وتنمية كفاءاته بصفة مستمرة لتحقيق الأداء المتميز له وللمؤسسة. إن التحول من إدارة الموارد البشرية إلى إدارة الموارد البشرية بالكفاءات هو الانتقال من إدارة نقاط الضعف ومعالجتها إلى إدارة نقاط قوة الأفراد وكفاءاتهم وتقويتها، بالتركيز على الكفاءات المعنوية الأكثر فعالية في تحقيق الأداء المتميز".

2-1 - تعريف أسلوب الكفاءة : أسلوب الكفاءة هو أسلوب لتحديد أنواع و مستويات الكفاءات المسببة لتميز الموظفين الأكفاء من أجل الاستعانة بها لمساعدة باقي الموظفين لتحقيق الأداء المتميز.

ظهر هدا الأسلوب في 1971 حيث صادف إدارة الموارد البشرية لوزارة الخارجية الأمريكية مشكلة تتعلق باختبارات القبول لشغل إحدى الوظائف الحساسة، كانت اختبارات القبول لشغل هذه الوظيفة (على دقة هذه الاختبارات وتعقيدها) غير كافية لاختيار الأفضل بين المتقدمين لشغل الوظيفة، حيث ثبت بعد استخدامها لسنوات عديدة عدم وجود علاقة بين نتائج اختبارات المترشحين لشغل الوظيفة ومستوى الأداء الفعلي للناجحين منهم في عملهم بعد تعيينهم بمدة زمنية طويلة [3].

لجأت الخارجية الأمريكية إلى الخبير الإداري (ماك ماكيلاند) للمساعدة في حل المشكلة التي تمت صياغتها على الصورة التالية[4] :

"إذا لم تكن تلك الاختبارات كافية للتعرف على ذوي الأداء الجيد قبل التعيين، فكيف يمكننا إذن أن نتعرف على ذلك ؟"

طلب (ماك ماكيلاند) قائمتين بأسماء بعض شاغلي الوظيفة، على أن تقتصر القائمة الأولى على أسماء الموظفين المشهود لهم بالتفوق الفعلي (بغض النظر عن نتائجهم في اختبارات القبول) بينما تشتمل الثانية على أسماء ذوي الأداء المتدني فقط، ثم قام بعقد دراسة ميدانية بهدف التعرف على الخصائص المشتركة التي يتمتع بها المتميزون في الوظيفة ولا يتمتع بها الآخرون، وبذلك استنبط ماكيلاند قائمة الخصائص (الكفاءات) التي تميز المتميزين عن الباقين والتي أطلق عليها لاحقًا "نموذج الكفاءة" لتلك الوظيفة، وقد توسعت الدراسات بعد ذلك في أساليب توضيح الكفاءات وتطبيق "نماذج الكفاءة" في إدارة الموارد البشرية[5].

2-2- أثر إدارة الموارد البشرية بالكفاءات على تحقيق الأداء المتميز

في اقتصاد القرن الواحد والعشرين، سوف تكون كفاءة المورد البشري مفتاح الكفاءة المميزة للمنظمة. وإدارة الموارد البشرية سوف تتولى مهمة بناء الكفاءات الفردية والجماعية اللازمة لتحقيق قيمة مستدامة.

وهنا يكمن دور إدارة الموارد البشرية في تحويل هذه الكفاءات إلى ممارسات تساهم في تحقيق أداء أفضل وتجعل المؤسسة أكثر تنافسية[6].

إن الكفاءة لا يمكن أن تكون مهمة إذا لم تكن مكونا أساسيا للأداء، إلى جانب محيط الوظيفة والدافعية. إضافة إلى ذلك فهي من خصوصيات الفرد عندما يقوم بتحريك الموارد[7].

3- دور الكفاءات البشرية في إدارة الجودة الشاملة بالمؤسسة

3-1 -تطوير الكفاءات البشرية بالمؤسسة وأثره على الجودة الشاملة : لقد أضحت الكفاءات هي التي تمثل الفيصل ما بين المؤسسات ،ويقال في العبارة الشائعة c'est la compétence qui fait la différence ، ومهما تنوعت مصادر الكفاءة،فإن العنصر البشري يظل وراءها والتي تحتل فيها إستراتيجية التكوين والتدريب المستمرين مكان الريادة.[8]

تطوير الكفاءات ليس تقنية جديدة كالتدريب الذي تقوم به المؤسسة من أجل الحصول على مؤهلات مفيدة، إنما هو موقف أو سلوك يجب تبنيه من طرف المؤسسة من أجل تدعيم كفاءاتها واكتشاف إمكانيات التطور، وعلى هذا الأساس يمكن النظر إلى هذه العملية من خلال ثلاثة محاور أساسية تتمثل في :

- وضع نظام للأجور على أساس الكفاءة؛
- دور التدريب في تطوير الكفاءات؛
- الكفاءة التنظيمية للمؤسسة المرتبطة بمدى الاستجابة للتغيرات التي تحدث على مستوى محيطها.

2-3 - مكانة تسيير الموارد البشرية ضمن المواصفات العالمية للجودة : المواصفات العالمية للجودة الإيزو حيث تمثل أعلى مواصفات الجودة للنظم الفنية والإجراءات المعتمدة عالميا، ويمكن للمؤسسة أن تتبنى إدارة الجودة الشاملة كأسلوب تسييري دون ضرورة حصولها على شهادة المطابقة للمواصفات العالمية التي تعتبر فقط كدليل لتطبيق معايير الجودة.

1-2-3 - بالنسبة مواصفات تأكيد الجودة الإيزو 9001 نسخة 2008 : والمقصود بالإيزو 9001 هو أنها مواصفة إدارية تنصب كلها على المنظومة الإدارية للمؤسسات بكافة أنواعها وأحجامها،صناعية كانت أم خدمية، وهي مواصفة في النهاية تبحث عن كفاءة أداء المنظومة الإدارية والتطور الذي تحققه[9]. ومواصفة ISO 9001 نسخة 2008 ظهرت في 2008/11/15 حيث تلغي النسخ السابقة للإيزو 9001.

يمكن إبراز مكانة تسيير الموارد البشرية في الهيكل العام لمواصفة ISO 9001 نسخة 2008 ضمن العنصر 2:6 وذلك كما يلي :

6- إدارة الموارد : ويتجزأ هذا العنصر إلى أربع نقاط :

1.6- توفير الموارد.

2.6- الموارد البشرية.

1.2.6- عموميات : يجب أن يكون العمال الذين يشغلون مناصب ذات تأثير على جودة المنتوج ذوي كفاءات ومؤهلات مكتسبة من خلال التكوين الأساسي والمهني، المعرفة الأدائية ومن الخبرة. حيث يمكن أن تتأثر مطابقة المنتوج بصورة مباشرة أو غير مباشرة من أفراد يؤدون مهام داخل نظام إدارة الجودة.

2.2.6- الكفاءة والتدريب والتوعية : على المنظمة القيام بـ :

- تحديد الكفاءة اللازمة للعمال الذين يشغلون مناصب ذات تأثير على جودة المنتوج.
- القيام بالتدريبات اللازمة أو الاعتماد على نشاطات أخرى لتلبية الاحتياجات.
- تقييم فعالية الإجراءات المتخذة.
- التأكد من أن كل العاملين يعرفون طريقة أداء أعمالهم ولديهم وعي بأهمية نشاطاتهم وبالطريقة التي يساهمون بها في تحقيق أهداف الجودة.
- الاحتفاظ بسجلات التعليم والتدريب والمهارة والخبرة.

3.6- الهياكل القاعدية[10].

2-2-3 -بالنسبة لمواصفات مراجعة الجودة الإيزو 10011:

تهتم بالتأكد والتحقق مما إذا تم تطبيق شروط معايير تأكيد الجودة من جانب المؤسسات التي تسعى للحصول على شهادة الإيزو، وفيما يتعلق بتسيير الموارد البشرية فإن معايير مراجعة الجودة تقوم بالمراجعة في التدريب فقط وذلك بطرح الأسئلة التالية:[11]

- هل تم تدريب كافة العاملين الذين يؤدون نشاطاً يؤثر في الجودة تدريباً مناسباً ؟؛
- هل تم تعريف المسؤولين عن تحديد الحاجات التدريبية ؟؛
- ما هو أساس اختيار الأفراد للتدريب المتخصص ؟؛
- هل يتم الاحتفاظ بسجلات التدريب ؟؛
- هل تحدد تلك السجلات مستوى المهارات والمؤهلات ؟؛
- هل تتضمن الأساليب توفير دورات تنشيطية إذا لزم الأمر ؟

3-2-3- بالنسبة لمواصفات تأكيد جودة المستخدمين الإيزو 17024: من بين معايير أو شهادات تأكيد جودة المستخدمين وأولها هناك المواصفة الأوروبية (EN45013) والتي أصدرت سنة 1989 من طرف المنظمة الأوروبية المشتركة للمعايير (CEN)، ثم أصدرت بعدها المنظمة الدولية للمعايير (ISO) المواصفة ISO 17024 والتي تعتبر تعديلا وتحسينا للمواصفة EN45013. والهدف منها هو التأكد وإثبات كفاءات ومؤهلات الأفراد، مدى فعالية برامج

التدريب، مدى فهم ودراية الأفراد بالطريقة الفعالة لأداء عملهم، وهل يتماشون مع التطورات والمستجدات التكنولوجية في المحيط الخارجي[12].

4-2-3 -بالنسبة لمواصفات نظام إدارة الصحة و السلامة المهنية الإيزو18001 OHSAS: وتعني هذه المواصفة القيام بأعمال مراقبة مستمرة للنواحي البيئية والصحية وإجراءات السلامة ضمن العمليات المهنية التي تقوم بها، هناك العديد من فوائد الحصول على المطابقة وفق مواصفات نظام إدارة الصحة والسلامة المهنية الإيزو18001 OHSAS نذكر منها ما يلي :

- إرضاء العاملين والزبون ورفع الروح المعنوية وزيادة جودة مكان العمل ؛
-التوفير بمواد الإنتاج نتيجة إستخدام عمليات آمنة وخفض إستهلاك الطاقة أثناء العمليات الإنتاجية وغيرها ؛
-خفض وقت الأعطال الناتجة عن الإصابات والحوادث جراء الظروف الآمنة لمكان العمل؛
-الحفاظ على الأيدي العاملة والموارد الأخرى ؛
-تقليل الحوادث التي تسبب الموت أو المرض أو الجرح أو أي أضرار أخرى؛
-زيادة الأرباح و تقليل التكاليف[13].

4- أساليب تنمية المورد البشري لمساهمة أكثر فعالية في تطبيق إدارة الجودة الشاملة

4-1 -إدارة الجودة التدريبية : إن تحقيق الأداء البشري المتميز دليل على جودة الموارد البشرية بناءا على جودة العملية التدريبية المقدمة للأفراد[14] .

يقصد بإدارة الجودة التدريبية إدارة العملية التدريبية وفقا لمواصفات الجودة العالمية وتحقيق أفضل دعم للمؤسسة في مجال تطوير كفاءة الموارد البشرية والبرامج التدريبية الفعالة من أجل ضمان تحقيق العائد من التدريب[15].

ظهرت المواصفة الدولية للتدريب (ايزو10015) في الأول من سبتمبر2001 من طرف المنظمة العالمية للتقييس بسويسرا، حيث أول شركة معتمدة مانحة للمطابقة لهذه المواصفة هي شركة (CSEND) في 19فيفري 2003.

4-2 -صيانة وتحفيز الكفاءات البشرية في إدارة الجودة الشاملة : يمكن تعريف التحفيز بأنه دفع الأفراد على تنفيذ المطلوب منهم بشكل جيد ومقبول عن طريق بث الحماس فيه وتشجيعهم بالوسائل المختلفة، وذلك لتحقيق أهداف المؤسسة.

من أجل ضمان المشاركة الفعالة للأفراد في تطبيق إدارة الجودة الشاملة على المؤسسة بذل جهود متواصلة لتحقيق هذه المشاركة، فمن بين هذه الجهود العمل على تحفيز العمال، لأن التحفيز يكتسي أهمية كبيرة من خلال النتائج المحققة من جراه مثل :[16]

-تحسين نواتج العمل في شكل كميات إنتاج وجودة منتجات ؛
-تخفيض الفاقد في العمل ومنه تخفيض التكلفة ؛
-إشباع احتياجات العاملين بشتى أنواعها خصوصا ما يسمى التقدير والاحترام ؛
-شعور العاملين بروح العدالة داخل المؤسسة ؛
-جذب العاملين إلى المؤسسة، وزيادة روح الولاء والانتماء ؛
-تنمية روح التعاون بين العاملين وتنمية روح الفريق والتضامن ؛
-تحسين صورة المؤسسة أمام المجتمع .

4-3 -أهمية الاتصال الداخلي في مجال تحسين نظام الجودة : تبرز أهمية الاتصال في إدارة الجودة الشاملة من خلال كونه عامل استراتيجي وفعال في كافة مراحل العملية الإدارية : [17]

التخطيط : يعتبر الاتصال الوسيلة التي تكفل التحديد الأمثل للأهداف بالإضافة إلى التعرف الواقعي على الاحتياجات والإمكانيات، كما يعد أداة إعلان الخطة ومتابعتها.

التنظيم : إن الاتصال هو العنصر الحيوي في فاعلية التنظيم، حيث أن وجود قنوات واضحة للاتصال بين الأفراد، يؤدي إلى فعالية التنظيم في تحقيق أهدافه.

التوجيه : للاتصال دور أساسي في نجاح مهام القادة وفي توافر الفاعلية للحوافز والتعرف على حاجات الأفراد ودوافعهم.

الرقابة : يعد الاتصال روح العملية الرقابية في كشف الأخطاء والانحرافات وتوفير التوجيه المناسب لإنجاح الإجراءات التصحيحية.

اتخاذ القرارات : يمثل نظام الاتصال مجموعة من الإجراءات التي تكفل استخدام البيانات اللازم توافرها لاتخاذ قرارات سليمة.

في حين تبرز أهمية الاتصال في إدارة الجودة الشاملة على أنه العملية التي تسمح بتدفق المعلومات اللازمة لعمليات التحسين المستمر وحل المشكلات التي تواجه العمليات التسيرية.

ظهرت فكرة حلقات الجودة لأول مرة في اليابان سنة 1960 من قبل الدكتور كارو إيشكاوا KARU ISHIKAWA من جامعة طوكيو.

وفي سنة 1962 تم تأسيس أول حلقة للجودة بشركة نيبون للتليفون والتلغراف اليابانية.[18]

وتعمل هذه المجموعات طواعية ويجتمعون بمحض إرادتهم ساعة في الأسبوع لمناقشة مشكلات الجودة وإيجاد الحلول المناسبة ويتخذون الإجراءات التصحيحية بشأنها لمواجهة الانحراف الحاصل بين المحقق فعلا والمخطط.

5-واقع تجربة المؤسسات الجزائرية في تبني نظام الجودة و الإيزو9000

لقد أصبح لزاما على المؤسسات الجزائرية ضرورة مواكبة التطورات الحاصلة في ظل اقتصاد السوق، والذي في بعض الأحيان يصبح من شروط التنافس فيه الحصول على شهادة الجودة العالمية التي تثبت جودة وكفاءة النظام الداخلي للمؤسسة،و التي تعتبر جودة وتكلفة المنتج دليلا على ذلك.

وفي ظل تبني الجزائر لنظام إقتصاد السوق ،بدأت ملامح إهتمام عدة مؤسسات جزائرية بضرورة التوافق مع مواصفات الجودة العالمية،لكن يبقى ذلك في إطار محدود و بوتيرة بطيئة،حيث بينت إحصائية صادرة عن وزارة الصناعة من مديرية تقييس الجودة و الأمن الصناعي في 2005 ، وجود 173 مؤسسة جزائرية حاصلة على شهادة المطابقة مع مواصفة الإيزو9000،ومن خلالها لاحظنا على هذه المؤسسات ما يلي :

- 56.7 % منها مؤسسات خاصة والباقي عمومية.
- 65 % منها مؤسسات إنتاجية و 35 % خدماتية.
- 99 % منها حاصلة على الإيزو 9001 نسخة 2000.
- بالنسبة لمكان الهيئة المانحة لشهادة المطابقة نجد 61 % من فرنسا و 20 % من كندا و 16 % من بلجيكا و 03 % من كل من إيطاليا وألمانيا والولايات المتحدة الأمريكية .

وقد أدى تطبيق أنظمة إدارة الجودة في المؤسسات الجزائرية إلى التركيز على العنصر البشري :[19]

- التأهيل : إن بعضا من الأنشطة الخاصة تتطلب تأهيل الأفراد، هذا التأهيل يساعد في البرهنة على قابلية تطبيق معيار أو إجراء داخلي بالمؤسسة.

-التحفيز والتحسيس بالجودة : وهذا يعني توضيح أهمية العمل المحضر والمنفذ جيدا لكل فرد بالمؤسسة، إضافة إلى توضيح النتائج الناجمة عن إرضاء الزبون، السيطرة على التكاليف ورفاهية المؤسسة. وبالتالي يجب وضع برنامج تحسيسي للجودة والذي سيوجه بمحتوى ملائم للأفراد الجدد وللأفراد القدامى وللأفراد المكلفين بالقيام بالأنشطة التصحيحية والوقائية.

-التدريب : الذي يخص كل أصناف الأفراد داخل المؤسسة والذين يمارسون أنشطة ذات أثر على الجودة. فيجب ترجمة الحاجات المختلفة لكل أصناف الأفراد (إطارات، عمال تنفيذيين، أعوان تحكم) في خطة التدريب، التي تشمل الفترة والمكان والمجال والتكاليف والهيئة المشرفة على التدريب...الخ.

والملاحظ من الدراسات التي أجريت أن التدريب المتبع في الجزائر قد أتى ببعض النتائج، خاصة عندما يكون مبنيا على الاحتياجات الحقيقية، للمؤسسات الاقتصادية والصناعية و الخدمية، وفشل في بعضها الأخر خاصة إذا كانت نوعيته ناقصة بسبب نقص الخبرة وعدم ملائمة مجال العمل.[20]

6- واقع الكفاءات البشرية و أثرها على تطبيق إدارة الجودة الشاملة في مؤسسة سوناطراك بحاسي مسعود

1-6 -التعريف بالمؤسسة وواقع تسييرها لموارده البشرية : تعتبر مقاطعة حاسي مسعود من أهم المقاطعات البترولية لتواجد أكبر احتياطي للبترول على مستواها71% واحتياطي متوسط للغاز، كما يتواجد به العديد من المنشآت الصناعية والشبكات الهامة من نوات البترول والغاز. مما تطلب تواجد أربع مديريات جهوية لمؤسسة سوناطراك خاصة بالاستكشاف والتنقيب والإنتاج والنقل بالأنابيب.

إن عملية تسيير الموارد البشرية في المديريات الجهوية الأربعة متطابقة نظرا لمركزية التسيير على مستوى المديرية المركزية للموارد البشرية لمجمع سوناطراك بالجزائر العاصمة سوءا بالنسبة لسياسة الموارد البشرية أو تخطيط الموارد البشرية، التوظيف، التدريب،تقييم الأداء، الأجور والحوافز...الخ.حيث من خلال الإجراءات المتبعة في هذه

الأنشطة ندرك مدى الاهتمام الكبير الذي توليه مؤسسة سوناطراك بطريقة تسييرها لمواردها البشرية في مختلف الأنشطة بالتحديث المستمر للإجراءات المتبعة في ذلك وتطبيق المداخل الحديثة في تسيير الموارد البشرية.

2-6 -**دراسة وتحليل الاستبيان :** بغرض التأكد من مدى أهمية مساهمة الكفاءات البشرية في تطبيق إدارة الجودة الشاملة في المديريات الجهوية الأربعة لمؤسسة سوناطراك بحاسي مسعود قمنا بإجراء العديد من المقابلات الشخصية مع المسؤولين والمسيرين وبعض العمال والإطلاع على مختلف الوثائق الورقية والإلكترونية وإعداد وتوزيع استبيان على عدد من عمال المديرات الأربع.

حيث يتطلب موضوع البحث إجراء استبيان لاستقاء المعلومات مباشرة من العمال ولمعرفة آراءهم ووجهات نظرهم حول بعض المواضيع ذات العلاقة بالبحث.

6-2-1 صدق الأداة وثباتها : لقد تضمن الاستبيان ثلاثة وستون (63) عبارة مقسمة على أحد عشر محورا بالإضافة للمحور الثاني عشر المتعلق بالخصائص الشخصية للمستقصى، وللتأكد من ثبات الأداة تم استخراج معامل (كرونباخ ألفا) Cronbach Alpha للاتساق الداخلي لعبارات الاستبيان بصيغته النهائية الكلية ولكل متغير، حيث يلاحظ من قيم (كرونباخ ألفا) أن معامل الثبات (93%) مرتفع ومناسب لأغراض الدراسة وهي نسبة جيدة مقارنة بالحد الأدنى المقبول والبالغ (60%).

6-2-2 -الأساليب الإحصائية المستخدمة : للإجابة عن أسئلة الدراسة واختبار صحة الفرضيات تم استخدام أساليب الإحصاء الوصفي والتحليلي، حيث تم ترميز وإدخال المعطيات إلى الحاسوب باستخدام البرنامج الإحصائي للعلوم الاجتماعية (SPSS) نسخة 15 للتوصل إلى ما يلي :

-مقاييس الإحصاء الوصفي وذلك لوصف عينة الدراسة وإظهار خصائصها، وهذه الأساليب هي المتوسط الحسابي والانحرافات المعيارية للإجابة عن أسئلة الدراسة وترتيب عبارات كل متغير تنازليا؛

-مصفوفة الارتباطات سبيرمان لمعرفة العلاقات الارتباطية بين متغيرات الدراسة المستقلة والتابعة؛

-تحليل الانحدار المتعدد لاختبار صلاحية نموذج الدراسة وتأثير المتغيرات المستقلة على المتغير التابع (تطبيق إدارة الجودة الشاملة)؛

- تحليل التباين الأحادي (One Way ANOVA) لاختبار تأثيرات المتغيرات المستقلة على المتغير التابع؛

-تحليل الانحدار المتعدد المتدرج Stepwise لإختبار دخول المتغيرات المستقلة في معادلة التنبؤ بالمتغير التابع؛

6-2-2-1-مقاييس الإحصاء الوصفي : يظهر من دراسة المتغير المتعلق بتطبيق إدارة الجودة الشاملة أن متوسطه بلغ (3.63) وانحراف معياري (0.71) و قد احتلت الفقرة رقم 12 (من الضروري التقيد بنظام الجودة والمواصفات بشكل دائم ومستمر) المرتبة الأولى بمتوسط حسابي بلغ (4.06) وانحراف معياري (1.001) في حين جاءت الفقرة رقم 15 (أهداف العمل المتعلقة برضا الزبون وتخفيض التكلفة وسرعة العمل لا يمكن التنازل عنها، أو التخلي عن الالتزام بها) في المرتبة الأخيرة بين فقرات هذا البعد بمتوسط حسابي بلغ (3.23) وانحراف معياري (1.39)، كما يظهر من المتوسطات الحسابية لأغلب فقرات أن هذا المتغير جاءت بدرجة مرتفعة مما يدل على وجود مستوى جيد ومقبول من تطبيق لإدارة الجودة الشاملة.

وكخلاصة لإجابات باقي الأسئلة يمكن القول بوضوح مفهوم الكفاءة البشرية لدى عمال مؤسسة سوناطراك بحاسي مسعود، والاهتمام المتوسط وغير الكافي لأساليب تنميتها وتدعيمها.

6-2-2-2-العلاقات الارتباطية بين جميع متغيرات الدراسة : يتضح من جدول الارتباطات بأن جميع العلاقات الارتباطية دالة إحصائيا وعند مستويات إيجابية بين المتغيرات المستقلة للكفاءات البشرية وتطبيق إدارة الجودة الشاملة في مؤسسة سوناطراك حاسي مسعود كمتغير تابع ،سواء على المستوى الكلي أو على مستوى كل متغير على حده،و قد بلغت القيمة الإجمالية للعلاقة الإرتباطية بين الكفاءات البشرية وتطبيق إدارة الجودة الشاملة ككل (56.1%) وهي قيمة إيجابية تؤكد الدور الفاعل للكفاءات البشرية في علاقتها بتطبيق إدارة الجودة الشاملة حيث كانت أقوى العلاقات مع البعد التابع (تطبيق إدارة الجودة الشاملة) بنسبة (65.9%) مع مفهوم الكفاءات البشرية. وهذا دليل قاطع على أن الكفاءات البشرية مهمة جدا جدّا في تطبيق إدارة الجودة الشاملة، لكن واقع الاهتمام بها من خلال أساليب تنميتها وتدعيمها لا يعكس ذلك جيد مما يؤدي لتدني نسبة العلاقة الإرتباطية بين المتغير التابع والمتغيرات مستقلة الخاصة بالكفاءات البشرية إلى نسبة (53.6%) كم لاحظنا أن أضعف هذه العلاقات كانت مع المتغير المستقل التمكين بنسبة (20.1%).

اختبار العلاقة الإرتباطية بين المتغيرات المستقلة والمتغير التابع :

ويمكن ذلك من خلال تحليل الانحدار الخطي باستخدام طريقة المربعات الصغرى Entry عند مستوى دلالة 0.05 حيث المتغيرات المستقلة هي (التدريب، التحفيز، الاتصال الداخلي، إدارة المعرفة، التكنولوجيات الحديثة للمعلومات والاتصال، بحوث الكفاءات البشرية، التسويق الداخلي والتمكين) والمتغير التابع هو (تطبيق إدارة الجودة الشاملة) (أنظر الجدول(1)). ومنه فإن معامل الارتباط الخطي بين أساليب تنمية وتدعيم الكفاءات البشرية وبين تطبيق إدارة

الجودة الشاملة هو (56.1%) أي هناك ارتباط متوسط بينها، ومدى الدقة في تقدير المتغير التابع هو (31.5%)، بمعنى أن (31.5%) من تطبيق إدارة الجودة الشاملة يعود لأساليب تنمية وتدعيم الكفاءات البشرية، والنسبة المتبقية (68.5%) ترجع لعوامل أخرى أو عوامل عشوائية أو الخطأ.

6-2-2-3- اختبار الارتباطات بين المتغيرات : قبل تطبيق تحليل الانحدار لاختبار الفرضيات تم إجراء بعض الاختبارات وذلك من أجل ضمان ملائمة المعطيات لافتراضات تحليل الانحدار وذلك من خلال عدم وجود ارتباط عالٍ بين المتغيرات المستقلة من خلال حساب معامل تضخم التباين (VIF) واختبار التباين المسموح به (Tolerance) لكل متغير من المتغيرات المستقلة، حيث إذا كان معامل تضخم التباين (VIF) للمتغير يتجاوز (10) وكانت قيمة التباين المسموح به أقل من (0.05) فإنه يمكن القول أن هذا المتغير له ارتباط عالٍ بين متغيرات مستقلة أخرى وهذا ما سيؤدي إلى حدوث مشكلة في تحليل الانحدار.

يوضح الجدول (2) قيمة معامل تضخم التباين وقيمة التباين المسموح به لكل متغير من المتغيرات المستقلة، من خلال ملاحظة القيم المبينة في الجدول نجد أن جميع قيم معامل تضخم التباين (VIF) أقل من 10 حيث تراوحت بين (1.266 و 2.983) كما نلاحظ أن قيم التباين المسموح به لجميع المتغيرات المستقلة كانت أكبر من (0.05) وتتراوح بين (0.335 و 0.79) ، ولذلك يمكن القول بعدم وجود مشكلة حقيقية تتعلق بوجود ارتباط عالٍ بين المتغيرات المستقلة.

من أجل التحقق من افتراض التوزيع الطبيعي للمعطيات فقد تم الاستناد إلى حساب قيمة معامل الالتواء (Skewness) للمتغيرات، وكما يشير الجدول (3) أن قيمة معامل الالتواء لجميع متغيرات الدراسة كانت سالبة وأقل من (01) أي هناك التواء ناحية اليسار، ما عدا قيمة معامل الالتواء للمتغير المستقل التكنولوجيات الحديثة للمعلومات والاتصال كانت تساوي (1.003)، رغم ذلك يمكن القول بعدم وجود مشكلة حقيقية تتعلق بالتوزيع الطبيعي لمعطيات الدراسة وسيتم التأكد من صلاحية نموذج الدراسة في الخطوات الموالية.

6-2-2-4-تباين خط الانحدار : يوضح الجدول (4) تحليل تباين خط الانحدار حيث يدرس مدى ملائمة خط انحدار المعطيات وفرضيته الصفرية التي تنص على أن "خط الانحدار لا يلائم المعطيات المقدمة". من الجدول (4) يتبين أن :

-مجموع مربعات الانحدار يساوي 30.622 ومجموع مربعات البواقي هو 66.627 ومجموع المربعات الكلي يساوي 97.250؛

- درجة حرية الانحدار هي 8 ودرجة حرية البواقي هي 181 ؛
- معدل مربعات الانحدار هو 3.828 و معدل مربعات البواقي هو 0.368 ؛
- قيمة إختبار تحليل التباين لخط الانحدار هو 10.399 ؛
- مستوى دلالة الاختبار 0.000 أقل من مستوى دلالة الفرضية الصفرية 0.005 فنرفضها، وبالتالي خط الانحدار يلائم المعطيات والشكل (1) يوضح ذلك.

دراسة معاملات خط الانحدار : نتائج تقدير معاملات العلاقة $Y = \sum_{i=1}^{8} a_i * x_i$ مُبينة في الجدول (5) ويوضح قيم معاملات خط الانحدار المقدرة، حيث نجد أن الحد الثابت يساوي 1.639 .

أما ميل خط الانحدار فهو متعدد بالنسبة للمتغيرات المستقلة الثمانية، يتبين من قيم المؤشر Sig أن متغيرات (التحفيز، الاتصال الداخلي، التكنولوجيات الحديثة للمعلومات والاتصال، بحوث الكفاءات البشرية، التسويق الداخلي والتمكين) قيمها على التوالي (0.127، 0.437، 0.104، 0.677، 0.575، 0.131) قيم مرفوضة لأنها تحقق فرضية العدم H0 لأنها أكبر من 0.05 بينما قيم الثابت، التدريب وإدارة المعرفة على التوالي (0.000، 0.000، 0.002) مقبولة لأنها تحقق الفرضية البديلة H1 فتصبح معادلة الانحدار مبدئيا هي : $y=1.639 + 0.271x1 +0.65x4$

وبالتالي نستنتج أن تدريب وإدارة معارف الكفاءات البشرية هما الأكثر أهمية وتأثيرا على تطبيق إدارة الجودة الشاملة من بين باقي أساليب تنمية ودعم الكفاءات البشرية.

6-2-2-5-إعادة التحليل الإحصائي باستخدام تحليل الانحدار المتعدد التدريجي : ولصياغة النموذج النهائي لمعادلة خط الانحدار علينا إعادة التحليل الإحصائي باستخدام تحليل الانحدار المتعدد التدريجي للتنبؤ بتطبيق إدارة الجودة الشاملة من خلال أساليب تنمية ودعم الكفاءات البشرية.

يوضح الجدول (6) معاملات الارتباط الخطي للمتغيرات المستقلة المتبقية والمتغير التابع لنموذج الدراسة، حيث نلاحظ أن استخدام طريقة تحليل الانحدار المتعدد التدريجي أدى إلى خروج ستة متغيرات مستقلة والاحتفاظ بمتغيرين مستقلين هما التدريب وإدارة المعرفة وهذا ما يتوافق تماما مع نتائج عملية التحليل الإحصائي المتعدد السابقة.

حيث بلغ معامل الارتباط الخطي بين هذين المتغيرين المستقلين (التدريب وإدارة المعرفة) والمتغير التابع (تطبيق إدارة الجودة الشاملة) نسبة (53.6%) وهو دليل على وجود ارتباط خطي متوسط بينها. حيث أن (28.7%) من تطبيق إدارة الجودة الشاملة يعود إلى تدريب وإدارة معارف الكفاءات البشرية والنسبة المتبقية (71.3%) ترجع لعوامل أخرى أو عوامل عشوائية أو الخطأ.

علما أن الفضل الأكبر في هذا الارتباط الخطي يعود للمتغير المستقل التدريب لأنه لوحدة يضمن ارتباط خطي بنسبة (48.4%) مع المتغير التابع رغم المستوى المتوسط لإجابات العمال على فقرات هذا المتغير في الاستبيان.

يوضح الجدول (6) تحليل تباين خط الانحدار بطريقة Stepwise، حيث نجد ما يلي :

-مجموع مربعات الانحدار يساوي 27.903 ومجموع مربعات البواقي هو 69.346 ومجموع المربعات الكلي يساوي 97.250؛

-درجة حرية الانحدار هي 2 ودرجة حرية البواقي هي 187 ؛

-معدل مربعات الانحدار هو 13.952 و معدل مربعات البواقي هو 0.371 ؛

-قيمة اختبار تحليل التباين لخط الانحدار هو 37.622؛

-مستوى دلالة الاختبار 0.000 أقل من مستوى دلالة الفرضية الصفرية 0.005 فنرفضها، وبالتالي خط الانحدار يلائم المعطيات.

أما بالنسبة لدراسة معاملات خط الانحدار فالجدول (7) يوضح قيم معاملات خط الانحدار بطريقة Stepwise. حيث من هذا الجدول يمكن تحديد مقطع خط الانحدار a ميل خط الانحدار بالنسبة للتدريب وميل خط الانحدار بالنسبة لإدارة المعرفة وفق المعادلة التالية :

$Y=a\,cx1 + bx2$ و منه معادلة خط الانحدار هي : $y=1.83 + 0.281x1 + 0.287x2$

وعند دراسة قسم Sig نجد أن جميع القيم مقبولة لأنها أقل من 0.005 وتحقق الفرضية البديلة H1 ونستنتج أن أهم الأساليب المؤثرة على تطبيق إدارة الجودة الشاملة هي تدريب وإدارة معارف الكفاءات البشرية.

من خلال تحليل الاستبيان لاستقاء المعلومات مباشرة من العمال ولمعرفة آراءهم ووجهات نظرهم حول متغيرات الدراسة التابعة والمستقلة تأكد لنا أهمية أحد أساليب تنمية الكفاءات البشرية المتمثل في التدريب وأحد الوسائل الداعمة المتمثل في إدارة المعرفة في نجاح تطبيق إدارة الجودة الشاملة.

خاتمة : بعد التطرق لموضوع البحث المتمثل في أهمية مساهمة الكفاءات البشرية في تطبيق إدارة الجودة الشاملة،فتحقيق الجودة والجودة الشاملة هدف تسعى إليه أي مؤسسة، التي لا تكاد تخلو من توفرها على كفاءات بشرية عالية المستوى،لكن التحدي يتمثل في قناعة الإدارة العليا للمؤسسة بذلك، بتسخير كل إمكانيتها وتعبئة وتجنيد كفاءاتها البشرية بتدريبهم وتحفيزهم وتوفير لهم ظروف العمل المناسبة. وأيضا من التوصيات التي خلصنا إليها نذكر ما يلي :

- ضرورة الاقتناع بأهمية الجودة كخيار إستراتيجي للمؤسسة للوصول إلى أهدافها؛

- يجب تحري استخدام المدخل المناسب من المداخل الحديثة لتطبيق إدارة الجودة الشاملة والملائم لطبيعة نشاط المؤسسة؛

- إن اعتماد مفهوم الكفاءات البشرية والتركيز بصفة خاصة على الكفاءات المعنوية المتمثلة في إدراك الذات،الصفات الشخصية والدوافع في اختيار وتوظيف الأفراد، ومختلف أنشطة تسييرهم يعتبر من أفضل الطرق لاكتساب موارد بشرية متميزة في أداءها وسلوكياتها؛

- إن الوعي بأهمية الكفاءات البشرية وأهمية تطبيق إدارة الجودة الشاملة يشكل إدراكا راسخا لمدى تكامل وتلازم هذين المدخلين ودورهما في تحقيق ميزة تنافسية مستديمة للمؤسسة،مما يتطلب جيدا للتطبيق وتعبئة كاملة بتدريب وصيانة الكفاءات البشرية وتقوية مختلف أشكال الاتصال الداخلي بينها؛ والتدريب الجيد يعتمد على إدارة المعارف وتكنولوجيا المعلومات والاتصال والتمكين وإجراء الدراسات والأبحاث اللازمة ثم التسويق اللائق لهذه الخدمة لأفراد المؤسسة.

وفي الأخير نرى أن مؤسسة سوناطراك حاسي مسعود تعتبر بمثابة قدوة في مجال الجودة والاهتمام بالمورد البشري للمؤسسات الجزائرية، خاصة منها غير الحاصلة على شهادة الإيزو. لذلك فإن هذه المؤسسة تستحق التقدير والاحترام وتقديم التشجيع اللازم لمواصلة الاهتمام بالجودة بها.

ملحق الجداول والأشكال البيانية

جدول (1) : يوضح الارتباط الخطي بين المتغيرات المستقلة و المتغير التابع

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,561[a]	,315	,285	,60672

a. Predictors: (Constant), ME, MTIC, MK, MF, MM, MCOM, MR, MMK

جدول (2) : يوضح قيمة معامل تضخم التباين وقيمة التباين المسموح به لكل متغير من المتغيرات المستقلة

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1,639	,271		6,054	,000		
	MF	,271	,051	,387	5,291	,000	,708	1,412
	MM	,076	,049	,116	1,531	,127	,663	1,507
	MCOM	-,047	,061	-,066	-,779	,437	,524	1,910
	MK	,265	,086	,225	3,094	,002	,716	1,396
	MTIC	,095	,058	,113	1,633	,104	,790	1,266
	MR	,032	,076	,038	,417	,677	,449	2,228
	MMK	,050	,089	,060	,562	,575	,335	2,983
	ME	-,124	,081	-,157	-1,519	,131	,353	2,833

a. Dependent Variable: MPQ

جدول (3) : يوضح قيمة معامل الالتواء لجميع متغيرات الدراسة

Statistics

		MQ	MPQ	MC	MF	MM	MCOM	MK	MTIC	MR	MMK	ME
N	Valid	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190	190
	Missing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Skewness		-,678	-,304	-,459	-,214	-,139	1,003	-,148	-,625	-,090	-,004	-,061
Std. Error of Skewness		,176	,176	,176	,176	,176	,176	,176	,176	,176	,176	,176

جدول (4) : يوضح تحليل تباين خط الانحدار

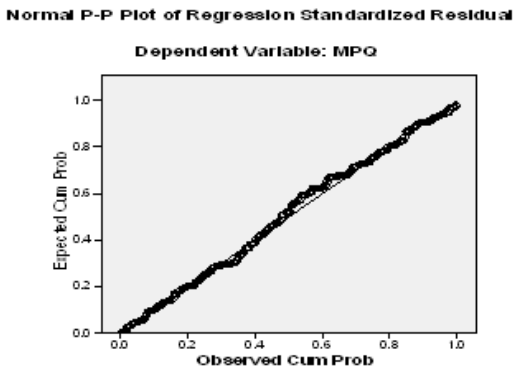
ANOVA[b]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	30,622	8	3,828	10,399	,000[a]
	Residual	66,627	181	,368		
	Total	97,250	189			

a. Predictors: (Constant), ME, MTIC, MK, MF, MM,

b. Dependent Variable: MPQ

شكل (1) : يوضح مدى ملائمة خط الانحدار



جدول (5) : يوضح قيم معاملات خط الانحدار

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	1,639	,271		6,054	,000		
	MF	,271	,051	,387	5,291	,000	,708	1,412
	MM	,076	,049	,116	1,531	,127	,663	1,507
	MCOM	-,047	,061	-,066	-,779	,437	,524	1,910
	MK	,265	,086	,225	3,094	,002	,716	1,396
	MTIC	,095	,058	,113	1,633	,104	,790	1,266
	MR	,032	,076	,038	,417	,677	,449	2,228
	MMK	,050	,089	,060	,562	,575	,335	2,983
	ME	-,124	,081	-,157	-1,519	,131	,353	2,833

a. Dependent Variable: MPQ

جدول (6) : يوضح معاملات الارتباط الخطي للمتغيرات المستقلة المتبقية و المتغير التابع

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,484[a]	,234	,230	,62937
2	,536[b]	,287	,279	,60896

a. Predictors: (Constant), MF b. Predictors: (Constant), MF, MK

جدول (7) : يوضح تحليل تباين خط الانحدار بطريقة Stepwise

ANOVA[c]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	22,783	1	22,783	57,517	,000[a]
	Residual	74,467	188	,396		
	Total	97,250	189			
2	Regression	27,903	2	13,952	37,622	,000[b]
	Residual	69,346	187	,371		
	Total	97,250	189			

a. Predictors: (Constant), MF b. Predictors: (Constant), MF, MK c. Dependent Variable: MPQ

جدول (8) : يوضح قيم معاملات خط الانحدار بطريقة Stepwise

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	2,601	,144		18,046	,000		
	MF	,339	,045	,484	7,584	,000	1,000	1,000
2	(Constant)	1,830	,250		7,312	,000		
	MF	,281	,046	,402	6,129	,000	,887	1,128
	MK	,287	,077	,244	3,716	,000	,887	1,128

a. Dependent Variable: MPQ

الإحالات والمراجع :

[1]- خالد بن سعد عبد العزيز بن سعيد، إدارة الجودة الشاملة تطبيقات على القطاع الصحي، الرياض، 1998، ص63.

2- صلاح عبد الباقي، قضايا إدارية معاصرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1999، ص144.

[3] - علاء داود، كيف تقيّم موظفيك، مقال الكتروني على الرابط :

http://www.islamonline.net/servlet/Satellite?c=ArticleA_C&cid=1176631672092&pagename=Zone-Arabic-Namah%2FNMALayout on line , consulté le 19/07/2006.

[4] - علاء داود، مرجع سبق ذكره، ص02.

[5] - علاء داود، مرجع سبق ذكره، ص03.

[6] - عبد الفتاح بوخمخم و شابونية كريمة، تسيير الكفاءات ودورها في بناء الميزة التنافسية، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول : المعرفة الركيزة الجديدة والتحدي التنافسي للمؤسسات والاقتصاديات، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير جامعة محمد خيضر بسكرة، نوفمبر 2005، نقلا عن :

Zeroual Mohamed, « La gestion préventive des compétences », Idées et Débats , Quotidien El-Watan, 20 Novembre 2003.p11.

[7] - عبد الفتاح بوخمخم و شابونية كريمة، مرجع سبق ذكره.

[8] - رحيم حسين، تسيير المعارف وإستراتيجيات الإبداع في المؤسسات الجزائرية الصغيرة والمتوسطة، مجلة الاقتصاد والمناجمنت، جامعة أبوبكر بلقايد تلمسان، عدد03، مارس 2004، ص242.

[9]- نظمي نصر الله، إيزو 9000 بداية الطريق لتطوير المنظومة الإدارية، الدار العربية للنشر والتوزيع، القاهرة، بدون سنة نشر، ص 22.

[10] - إسماعيل القزاز، التطبيق العملي للمواصفة ايزو 9001 نسخة 2008، دار دجلة، عمان، 2009، ص88.

[11]- علي السلمي، إدارة الموارد البشرية، الدار الجامعية الإسكندرية 2002، ص 155.

[12]- موزاوي سامية، مكانة تسيير الموارد البشرية ضمن معايير الإيزو وإدارة الجودة الشاملة، مذكرة من متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية فرع : إدارة الأعمال، جامعة الجزائر، السنة الجامعية 2004/2003، ص 63.

[13]- سعيد إبريق، الدور الذي يلعبه قائد الفريق في الصحة والسلامة والبيئة، مجلة أضواء على الصحة والسلامة والبيئة، العدد الرابع، الإمارات العربية المتحدة، 2005، ص03.

[14]- محفوظ أحمد جودة، تحديد احتياجات التدريب وأثره في إدارة الجودة الشاملة، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، الجزائر، 2001-2000، ص 31.

[15]- نجم العزاوي، جودة التدريب الإداري، دار اليازوري، الأردن، 2009، ص220.

[16] - أحمد ماهر، إدارة الموارد البشرية، الدار الجامعية، الإسكندرية، الطبعة الخامسة، 2001، ص 120.

[17] - حشمت جبر و ياسر فاروق، مرجع سبق ذكره، ص 51.

[18] - حرفوش مدني، الطريق إلى إعادة اختراع الحكومة وإدارة الجودة الشاملة،مكتبة زهراء الشرق، القاهرة، 1996، ص 109 .

[19]- يحياوي مفيدة و يحياوي إلهام، مداخلة في الملتقى الدولي حول التنمية البشرية وفرص الاندماج في اقتصاد المعرفة والكفاءات البشرية 9-10 مارس 2004، بعنوان تنمية المورد البشري أساس تحسين تسيير الإنتاج لاندماج المؤسسة الجزائرية في الاقتصاد العالمي، جامعة ورقلة، ص 183. نقلا عن :
ISO 9000 : Version 2000, Système de management de la qualité, Exigences , Chap 06 p 13.14.

[20]- يحياوي مفيدة و يحياوي إلهام، مرجع سبق ذكره، ص184.

دور هيئة التدريس في تصور نمط إدارة الجامعة
دراسة حالة : جامعة ورقلة 2010/2009

مبارك بوعلاق*
جامعة قاصدي مرباح ورقلة – الجزائر
مخبر الجامعة، المؤسسة والتنمية المحلية المستدامة
كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

ملخص : تحول التعليم العالي من نشاط محدد إلى جهد كبير في حجمه وطاقته وأهدافه ومسؤوليته يتطلب إعادة نظر دقيقة في كيفية إدارة مؤسساته. وتسليط الضوء على الإدارة المستقبلية للجامعات الجزائرية. وتأتي دراستي هذه كمساهمة في تصور نمط إدارة المؤسسة الجامعية من وجهة نظر هيئة التدريس بحكم أنها عنصر محوري في العملية التعليمية والبحثية متخذاً جامعة ورقلة كعينة، بهدف معالجة إشكالية ما مدى مساهمة هيئة التدريس في تصور النمط الإداري المناسب لإدارة المؤسسة الجامعية؟. وقد توصلت إلى أنه بحكم الدور المركزي لهيئة التدريس كمساهمة في العملية التعليمية والإدارية والقيام بالبحث العلمي، يمكنها تصور النمط الإداري اللائق لإدارة الجامعة، وأن إعادة هندسة المؤسسة الجامعية، يجب أن تبدأ بإعادة هندسة العمليات الإدارية مع التنسيق الدائم والمتواصل بين كل الأطراف الفاعلة، مع التركيز على الأفكار الإبداعية والأداء المبتكر لهيئة التدريس.

الكلمات المفتاحية : التعليم العالي، الإدارة الجامعية، هيئة تدريس.

مقدمة : إن تطور الدول يكون من خلال تطوير الإدارة وتطوير نماذجها وثقافتها، كما أن تقدم الأمم يمثل انعكاسا لنمط إدارة مواردها المادية والبشرية. وتعتبر الموارد البشرية أهم عنصر فاعل لضمان التنمية والنمو[1]. وتعادل مكانة الإدارة بالنسبة لمؤسسات القطاع العام بصفة خاصة مكانة المسئول الأول. فمطلوب من هذه الإدارة دائما أن تفي بالتزاماتها الداخلية والخارجية بشكل دائم ومستمر. ذلك أن صنع إدارة الغد يتطلب النظر لحاجاتنا المستقبلية وليس النظر في المرآة العاكسة لنحدد من خلالها تلك الحاجات[2]. ولبلوغ ذلك يستلزم إقامة قواعد عمل متجددة، ويتعين على الإدارة أن تتجاوب معها موضوعياً، وغرس ثقافة قوامها الإبداع والتجديد ومواكبة مستجدات العصر ووسيلتها الإشراك وحسن الأداء. فالتأهيل الإداري يشكل رهاناً أساسياً ينبغي أن يحتل موقع الأولوية في إهتمامات كافة القيادات الإدارية[3].
نهتم في هذا البحث بالإدارة الجامعية باعتبارها المسؤول على ضمان تحقيق أهداف الجامعة المتمثلة أساسا في تكوين رأس المال البشري المطلوب والقادر على تحمل مسؤولياته في الحاضر والمستقبل. ويلزم لتحقيق منتوج بشري جامعي متميز التحكم في إدارة الإمكانات المتاحة لهذه المؤسسات الجامعية. كثيرة هي الأطراف المكونة للإدارة، وسوف نركز فقط على الطرف المتمثل في هيئة التدريس، وعليه نطرح السؤال التالي :

ما مدى مساهمة هيئة التدريس في تصور النمط الإداري المناسب لإدارة المؤسسة الجامعية ؟

ولمعالجة هذه الإشكالية وضعت الفرضيات التالية:

1. للمؤسسة الجامعية مستوى لباس به من الإمكانات المادية والبشرية، النظم، وطرق عمل تؤهلها لأداء دورها الحضاري، وجعلهما في خدمة المجتمع.

2. هناك قلة إهتمام بهيئة التدريس يحول دون السماح لها بأن تلعب دورها المحوري، بالإضافة إلى نقص التنسيق والمتواصل مع باقي الأطراف الفاعلة.

3. الإدارة تدرك جيداً أهمية الدور الذي تؤديه هيئة التدريس لذا تعمل على تهيئة الجو لها وبتمكينها مما تحتاجه.

4. لدى الإدارة قلة إدراك بوضع رسالة المؤسسة الجامعية فوق كل الاعتبارات، مما يترجم ضعف التركيز على أهمية الابتكار لدى مختلف المستويات الإدارية.

- **أهداف الدراسة :** أهدافها في حقيقتها أهداف للجامعة الجزائرية في ظل إصلاح التعليم العالي، وباعتباره أسلوباً ومنهجاً علمياً يقوم على مجموعة من المبادئ تركز على العملاء وحاجاتهم وتوقعاتهم، فضلاً عن تركيزها على تحسين العمليات والنشاطات، ومشاركة العاملين في وضع الخطط والأهداف المتعلقة بعمليات التحسين. كما أنها تهدف بشكل أساسي إلى تسليط الضوء على الإدارة المستقبلية للجامعات الجزائرية كما يراها الأكاديميون (الهيئة التدريسية). فتوجد العديد من الأسباب التي جعلتنا نتناول هذا الموضوع بالبحث والدراسة، هذه الأسباب التي تعتبر في الوقت نفسه أهداف الدراسة :

- نجاح المجتمع هو نتاج لنجاح نظام التعليم السائد، فالمطلوب الآن هو الإدراك العميق للتحدي الحاصل مما يؤدي إلى التفكير في كيفية السماح للجامعة القيام بدورها الحضاري عن طريق تجديد تلك الآراء حول التعليم الجامعي والجامعة

* m.boualeg@luedld.net

وعن طريق الإستفادة من تجارب الآخرين لتكون نقطة النهاية لهم هي نقطة البداية لنا، أو على الأقل محاولة تجنب ما صادف هؤلاء من عقبات.

• دراسة وتوظيف الوضع الأكاديمي الإداري في الجامعة و تبيان الإدارة الجامعية وسماتها الآنية ومتطلبات التغيير الحاصل في الأنماط الإدارية عن طريق توظيف الثقافة التنظيمية السائدة.

• التوصل إلى إطار مقترح بوضح سمات أو صفات الإدارة الجامعية المطلوبة لتحقيق جودة إدارية متمثلة في الإستغلال الكامل والصحيح للإمكانات المادية والبشرية المتاحة وبمشاركة كل الأطراف الفاعلة بالجامعة من أجل تحقيق الأهداف بمبدأ القيام بالعمل الصحيح من أول خطوة، وهو ما يحقق لنا جودة الخدمة الجامعية.

- **المنهج والأسلوب المتبعين في الدراسة :** إتبعنا في هذه الدراسة المنهج الوصفي التحليلي. معتمدين على :

• الدراسة المكتبية وهذا بالإطلاع على المراجع والدوريات الأجنبية والعربية وكذا الأبحاث والتقارير والمؤتمرات التي تخص الدراسة والدراسات السابقة ذات العلاقة بالموضوع.

• توفير البيانات المطلوبة للدراسة الميدانية عن طريق : المقابلات الشخصية مع المسؤولين بإدارة الجامعة والأساتذة والباحثين.

• تصميم استمارة إستقصاء توجه إلى عينة من هيئة التدريس، وذلك لتحليل إجابات وبيانات المستقصين منهم لعمل الإحصاءات اللازمة لإختبار الفروض. وتفصيلات الاستمارة مقسمة إلى : وصف الأوضاع الأكاديمية الإدارية من وجهة نظر هيئة التدريس من جهة، ووصف علاقة الإدارة بهيئة التدريس من جهة ثانية.

- **الدراسات السابقة :** إن الإدارة الجامعية إنما هي بالقدر الأكبر إدارة المستقبل التي لا تتعامل مع التحديات بردود الفعل، وإنما بالتنسيق لإستشراف المستقبليات البديلة وإيجاد الحلول الناجحة لمشكلات الحاضر والمستقبل المتوقعة وتكوين أطر فكرية جديدة تتماشى وتطورات العصر وتستطيع من خلالها أن تتعامل مع الواقع المتغير وتتهيأ للتفاعل مع كل تطور مستقبلي. مما لا يختلف فيه إثنان أنه لتكون الجامعة قائدة للمجتمعات يتطلب النظر بالدراسة في دور الجامعات الحضاري وخاصة الأكاديمي (التعليم والبحث) في خطوة أولى بهدف تطوير وتحديث برامجها التعليمية والبحثية هذه الخطوة كانت لها الحصة الأكبر بالدراسة والتحليل، مع أنها لا تتحقق إلا بتوفير الموارد اللازمة لذلك، فتوفيرها وترشيدها يتطلب من يقف عليه، وهنا يظهر جلياً دور الإدارة الجامعية، إلا أن موضوع الإدارة الجامعية لم يحظ بإهتمام كثير من الباحثين، ونعرض فيما يلي إلى بعض الدراسات إذ تمت مراجعتها وترتيبها حسب نشرها على سبيل المثال لا الحصر، وفيما يلي مختصرًا عن بعض هذه الدراسات :

دراسة سلوكيات واتجاهات مديري كليات المجتمع الأمريكي فيما يتعلق بالقيادة التحويلية، وتوصلت الدراسة إلى أن نجاح المديرين كان بسبب إتباعهم عناصر القيادة التحويلية، وإلى أن معظم مديري كليات المجتمع في الولايات المتحدة الأمريكية لا يجيدون التعامل بشكل كامل بالقيادة التحويلية، وإنما يتداخل في تصرفاتهم بعض التصرفات التبادلية أو التعاملية، وأوصت الدراسة بحاجة مديري الكليات إلى دورات متكررة من أجل صقل قدراتهم على العمل بقدرات القائد التحويلي (رويش 2002)[4].

في دراسة حول الأساتذة الجامعيين ومهام التسيير، بطرحها مجموعة من الأسئلة : (ما هي مناصبهم ؟ ما هي الصلاحيات الممنوحة لهم ؟ ما هي درجة المسؤولية التي على عاتقهم ؟ ما هي المعايير المحددة للتعيين في المناصب ؟) وقد توصلت إلى أن إعادة إنعاش هذه المجالات (للمشاركة والتشاور)، إعادة تنظيمها بطريقة أفقية كمراكز قوية للتحليل للتقويم وللمصادقة والاقتراح فهي أساسية لتسيير الجامعة كنظام مستقل يتحكم في مصيره. كما تؤسس السلطة الشرعية في الجامعة أيضاً على الإقناع لا على الأمر.فإن إدارة مؤسسات التعليم العالي هي إدارة تتميز بنظام هرمي، مركزي يحصر تسيير الجامعات في إطارات قانونية ضيقة. فالمؤسسة الجامعية توجد في الواقع في وضعية التسيير وغياب اتخاذ القرار والتقييد الذي يعقم سيرها (نصيرة مزعاش 2006)[5].

دراسة هدفت إلى تصميم برنامج تدريبي لإعداد القيادات الأكاديمية والإدارية في جامعتي الملك سعود والملك عبد العزيز لتمكينهم من المهارات اللازمة للقائد الجامعي لممارسة القيادة التحويلية في بيئة عمل مليئة بالتحديات وتوصلت الدراسة إلى أن درجة موافقة القيادات الجامعية على إستخدام عناصر القيادة التحويلية في أساليبهم القيادية وإدارتهم للعاملين معهم كانت بدرجة كبيرة جداً وصممت الباحثة برنامجاً تدريبياً متكاملاً ضمنته كل ما تحتاجه القيادات الجامعية للتمكن من ممارسة القيادة التحويلية (الجارودي 2008)[6].

مما سبق الملاحظ أن الدراسات السابقة بحثت القضايا التي تتصل بموضوع الدراسة الحالية حول إدارة الجامعات والمستقبل المأمول لها، فقد تناولت الكثير من القضايا الجوهرية التي تمس التعليم العالي ومنها : العولمة والتنوع الثقافي والسياسة وإستقلالية الجامعات والحريات الأكاديمية والتنافسية والتجويد، بالإضافة إلى كيفية صياغة وإتخاذ القرار وكيفية تطبيقه من خلال المرؤوسين وإلى نمط القيادة الجامعية بالتعرض للقيادة التحويلية والتعاملية بإعتبارهما إتجاهين حديثين في نمط القيادة. ولكنها أهملت تناول الإدارة الجامعية، أو التطرق إلى كيف تدار جامعاتنا التي في الحقيقة تسخر لها إمكانات ضخمة مادية وبشرية تنافس المؤسسات العملاقة. وعليه نحاول في دراستنا استدراك ذلك لذا نجدها تختلف

عن الدراسات السابقة في أنها محاولة لتصور نمط إدارة المؤسسة الجامعية من خلال نظرة نظامية تحليلية من وجهة نظر طرف فعال في عمل هذه المؤسسات.

نحاول معالجة هذا الموضوع من خلال التطرق إلى مؤسسات التعليم العالي وإدارتها، ثم الدراسة الميدانية وأخيراً تقييم نتائج هذه الدراسة ومناقشتها :

1. مؤسسات التعليم العالي:

إن تحول التعليم العالي من نشاط محدد إلى جهد كبير في حجمه وطاقته وأهدافه ومسؤولياته، والذي أدى إلى بروز إتجاهات هامة مثل تكافؤ الفرص التعليمية وحقوق المواطنين في التعليم، والنهوض بمستوى التعليم ومحتواه وربطه بالحياة، توجيهه لسد حاجة المجتمع من العمالة على شتى المستويات بالإضافة إلى تكوين المواطن الجدير القادر على مواجهة تحديات العصر بفعل التغيير والتطوير، مما أدى إلى إعادة النظر في الإدارة التعليمية ونخص بالذكر الإدارة الجامعية وتطويرها بما يتلاءم وهذه المتغيرات. إن مغزى هذا المنظور التاريخي هو توضيح مدى الإهتمام الذي تم إعطاؤه لإدارة مؤسساتنا، فاليوم يوجد مستوى فهم متزايد وجذري من التفاعل بين التقنية والهياكل التنظيمية، ووظائف الأعمال ومتطلبات زبائننا الجديدة، كما أصبحت مؤسسات التعليم العالي تعاني من ضغوط سوقية حادة ومن ضعف لا نظير له من مصادر متنوعة لكي تصبح أكثر مساءلة فسارعت كثيراً من الجامعات إلى وضع برامج إعادة تصميم الأعمال والتجديد الإداري بالبحث عن الجودة وبرامج خدمة الزبائن وإرضائهم[7].

1.1. إدارة مؤسسات التعليم العالي : إن إعطاء الأولوية في البرامج لتطوير النظم التعليمية للتجديد والتحديث الإداري مطلب لا توص به دروس الماضي فقط وإنما توجهه ما تعانيه هذه النظم من أوضاع إدارية صعبة تصل إلى ضرورة التفكير لمواكبة التطورات الحاصلة في التعليم وإتجاه سياسته خلال السنوات الأخيرة، ومسايرة التطور الحاصل في علوم الإدارة والتكنولوجيا الإدارية الجديدة والإستفادة من نتائج هذه العلوم وأدوات هذه التكنولوجيا بهدف تطوير نفسها أو التغلب على مشكلاتها، وفتح الطريق أو التمهيد للتطورات التعليمية المنتظرة المطلوبة مستقبلا.

فبكون إدارة الجامعة ركيزة أساسية من ركائز النظام التعليمي لإعتماده عليها في توطيد باقي النظم بالمؤسسة الجامعية، كما أن للإدارة مسؤولية عظيمة يخاف منها اللذين يدركون حجم هذه المسؤوليات فأزمة الإدارة الجامعية تواجه تحديات منها تحديات كامنة كالأمراض التنظيمية والإدارية والتي أطلق عليها مسميات كثيرة منها "بيروبلثولووجي"8 وهو مصطلح يعني أن بعض الظواهر السلوكية والإدارية والتنظيمية قد تعاني من مشكلات تتعلق بالقوانين واللوائح وأساليب وطرق الأداء وكذلك الأفراد. وبالرغم من أن بعض الجامعات أخذت بأنماط إدارية معاصرة في الإدارة الجامعية مثل (الإدارة بالرؤية المشتركة – الإدارة المرئية – الإدارة التفاعلية – الإدارة الإستراتيجية...إلخ) بالرغم من تميز هذه الأنماط بكونها أساليب متداخلة ومتشابكة، ولا يمكن تفضيل نمط على آخر، وهذا ما يعكس فن القيادة الجامعية الرشيدة[9].

مما سبق أصبح الحديث عن ماهية النمط الإداري المناسب لهذه المؤسسات ؟ لتؤدي دورها الحضاري ؟ ولعله السؤال الذي بقي متداولاً لحد الساعة. ولم يتم وضع إجابة صريحة نهائية له، كما سبق وأن أشرنا بالرغم من إعتماد بعض المؤسسات على أنماط إدارية معاصرة إلا أن الإشكال بقي قائماً، فهل هذا يعود إلى اختلاف وجهات النظر ؟ أم أنّ هناك تناقض في المعارف ؟ أم لعدم إدراك دقيق لتركيبة المؤسسة الجامعية ودورها الذي تميزه المرونة ؟ هذا الإشكال الذي سنحاول معالجته في بحثنا، وما ميزه هو تناول الإشكال من وجهة نظر طرف فعال ومركزي وله دور في جميع مراحل إدارة المؤسسات الجامعية وهو هيئة التدريس.

2.1. هيئة التدريس ومكانتها في المؤسسة الجامعية : إن هيئة التدريس عنصر مركزي في الحياة الجامعية، عليها مسؤولية المشاركة في بلورة التوجه، والتنفيذ العملي للمهمة الأساسية للجامعة وفي هذا المنعطف يجب أن يكون هناك إضطلاع بمختلف جوانب المهام والإجراءات المناسبة والتي تسمح بالإكتشاف والتعرف على قدرات هيئة التدريس من أجل السماح لها بأن تلعب الدور المنتظر منها في ظل مختلف التحديات التي تواجه الجامعات[10] . فهيئة التدريس هي من تضع المنهاج وتدرس المواد الدراسية وتحدد البحوث حول المواضيع التي يمكن تصورها، وتشكل عقول آلاف إن لم نقل الملايين من الطلاب وتدير ثرواتها الجماعية الخاصة بها كمجتمع يحكم ذاته[11] . بالإضافة إلى ذلك فإن هيئة التدريس هيكل بمحركين : محرك التعليم – محرك البحث، أي أنها تؤدي المهمتين الأساسيتين وهما التعليم الجامعي والبحث العلمي مما يعكس مكانتها في الجامعة.

3.1. حالة الإدارة الجامعية الجزائرية ودور هيئة التدريس : في الواقع إن إدارة المؤسسة الجامعية بالجزائر لا تختلف عن أبعاد الأزمة المشار إليها آنفاً كما أنه هناك مشاركة للأساتذة في الهياكل الإدارية ويترأسون الهياكل الإستشارية. فالنشاط الجامعي الجزائري يتميز بإزدواجية تنظيمه "تفرض نشاطات التسيير الإداري تنظيماً عمودياً للسلطة. بينما تحتاج النشاطات البيداغوجية والعلمية إلى بنية أفقية للمشاركة. فالمؤسسة الجامعية الجزائرية تعتبر المؤسسة المفضلة التي من خلالها تفكر المجتمعات المعاصرة في ذاتها وتقوم بتوضيح ممارستها والتحكم أيضاً في تنميتها الفكرية والمادية[12]. فالتسيير الجامعي يتضمن لا مركزية السلطة، مفضلاً الهيئات الأفقية للمشاركة وللتسيير الجماعي بالنسبة للعلاقات الهيراركية العمودية، إن إعادة إنعاش هذه المجالات (للمشاركة والتشاور)، إعادة تنظيمها بطريقة أفقية كمراكز

قوية للتحليل، للتقويم وللمصادقة والإقتراح فهي أساسية لتسيير الجامعة كنظام مستقل يتحكم في مصيره. كما تؤسس السلطة الشرعية في الجامعة أيضاً على الإقناع لا على الأمر. فإن إدارة مؤسسات التعليم العالي هي إدارة تتميز بنظام هرمي، مركزي يحصر تسيير الجامعات في إطارات قانونية ضيقة. فالمؤسسة الجامعية توجد في الواقع في وضعية التسيير وغياب إتخاذ القرار والتقييد الذي يعقم سيرها. إن التراكم المعقد للمشاكل خلق لدى الأسرة الجامعية إحساس بالإحباط وبالملل وبمواقف عدم الإلتزام والإنطواء على الذات[13].

2. الدراسة الميدانية:

1.2. أهمية الدراسة : تستمد هذه الدراسة أهميتها من خلال تناولها لموضوع الإدارة الجامعية، الذي لا يزال موضوع اهتمام مؤسسات التعليم العالي في جميع الدول، كما تبرز أهمية هذه الدراسة في أنها قد تكون من أول الدراسات الميدانية (في حدود معرفة الباحث)، تتناول موضوع إدارة المؤسسة الجامعية بالتركيز على الفئة (الهيئة) صاحبة الدور المحوري في العملية التعليمية والبحثية، وهذا قد يفيد المسؤولين عن التعليم العالي وسياساته ومؤسساته، في التعرف على مفهوم وفلسفة ومبادئ وعناصر وخطوات النمط الإداري الأكثر تلاؤماً لِتُدَارْ به المؤسسة الجامعية.

لذا فإن ما ستسفر عليه الدراسة من استنتاجات وتوصيات يعد في غاية الأهمية وذلك من أجل الارتقاء بمؤسساتنا إلى معدلات عالية من الأداء والجودة، ورفع كفاءة الخدمات المقدمة والعمل على أكبر إستغلال لإمكانات المؤسسة الجامعية وللقطاع ككل. وإنسجاماً مع هذا الاتجاه الرامي إلى متابعة الجديد في مجال الإدارة، فإن هذه الدراسة تحاول تسليط الضوء على أهم المفاهيم الإدارية الحديثة في الإدارة من خلال الدراسات التي تم التطرق لها أو النتائج والتوصيات المتوصل لها، وذلك من خلال :

أولاً : إجراء تشخيص للعملية الإدارية من وجهة نظر هيئة التدريس ويعتبر هذا سؤالاً فرعياً أولاً للسؤال الأصلي. كيف توصف الأوضاع الإدارية من وجهة نظر هيئة التدريس ؟

ثانياً : التطرق إلى علاقة هيئة التدريس بالإدارة الجامعية ويعتبر هذا سؤالاً فرعياً ثانياً للسؤال الأصلي. ما علاقة هيئة التدريس بالإدارة الجامعية ؟

2.2. مجتمع الدراسة : أجريت الدراسة في كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، وهي إحدى كليات جامعة ورقلة بالجزائر التي أنشأت بموجب المرسوم رقم 65/88 بتاريخ 1988/03/22، وفتحت أبوابها للسنة الجامعية 1988/1987، باعتبارها مدرسة عليا للأساتذة. ثم حُولت سنة 1997 إلى مركز جامعي بموجب المرسوم التنفيذي 159/97 بتاريخ 1997/05/10، متوفرة على ستة (06) معاهد. وقد تم ترقيتها سنة 2001 إلى جامعة ورقلة بموجب المرسوم 210/01 بتاريخ 2001/07/23، وبصدور المرسوم التنفيذي 279/03 المؤرخ في 2003/08/23 حددت كليات الجامعة بست (6) كليات[14].

3.2- عينة الدراسة : تتكون من ثلاث وثلاثين (33) عنصرا تم اختيارهم من مجموع أعضاء هيئة التدريس (الأسرة الأكاديمية) المنتمين إلى كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير التي يصل إجمالي عدد طلابها حاليا إلى 3733 طالبا[15] ؛ وقد اختيرت لاحتوائها على التخصصات التي تضمن إدراك أعضائها للمفاهيم الواردة في استبيان الدراسة مما يساعدنا في الإجابة على الأسئلة المطروحة. حيث تم جمع البيانات المطلوبة لمعالجة الموضوع خلال شهري مارس وأبريل من السنة الجامعية 2010/2009.

4.2. تطوير أداة الدراسة : اعتمدنا لهذا الغرض على دراسة المفاهيم والمهارات والمجالات المتعلقة بالمنظمات بشكل عام ومؤسسات التعليم العالي بشكل خاص. مراجعة العديد من الدراسات الخاصة بالتعليم العالي الجامعي والجودة، إدارة الجودة والإدارة الجامعية، وما أوصت به المؤتمرات والندوات التي عقدت بشأن تطوير وتحديث التعليم العالي وإدارته[16]. وإستطلاع أراء بعض الخبراء والأكاديميين حول تصوراتهم من أجل تحديد المشكلة ومناقشة المفاهيم الرئيسية في الإدارة، من أجل تحديد المحاور ومجالات إدارة الجامعات.

قمت بإستطلاع أراء الأساتذة خاصة ممن مارسوا الإدارة والإداريين وطلب منهم تحديد السمات والخصائص التي تتصف بها الإدارة الجامعية والتي تندرج تحت المجالات السالفة الذكر حسب تصورهم. بناءً على رأي الخبراء ومن خلال الأدبيات بالمشكلة فقد توصلنا إلى تحديد المجالات ذات الصلة بالدراسة ويمكن أن تتوزع عليها محاور الدراسة وهي مرتبة على النحو التالي :

الأول : ويتضمن وصفا للأوضاع الأكاديمية والإدارية من وجهة نظر هيئة التدريس، ويتكون من واحد وعشرين (21) سؤالا.

الثاني : علاقة الإدارة بهيئة التدريس، ويتكون من واحد وثلاثين (31) سؤالا.

حكمت الإستبانة بعد ضبطها الأولي مستخدماً مقياساً **ليكرت** ثلاثي التدرج لتقييم الخصائص كما يلي : موافق وأعطيت لها ثلاث (3) درجات ؛ محايد وأعطيت لها درجتين (2) ؛ غير موافق وأعطيت لها درجة (1)، بعد التأكد من صدق الأداة وثباتها وزع الباحث الإستبانة الأولى والمكونة من محورين محاور رئيسية موجبة الصياغة، وطلب من

المدرسين والإداريين إعطاء درجة الموافقة على كل فقرة من الفقرات، جمع الباحث ردود المشاركين وتمت معالجتها وأخذ جميع الملاحظات بعين الإعتبار.

5.2. إجراءات صدق وثبات الأداة : للتأكد من صدق أداة الدراسة استعنا بسبعة محكمين ممن لهم دراية بالمنهجية وخبرة في التعليم والإدارة وقد اعتمادنا الفقرة (العبارة) التي تحصل على موافقة خمسة (5) محكمين كحد أدنى، وذلك للحصول على الفقرات الأكثر دقة وموضوعية وإرتباطاً بالمجالات والمحاور التي تمثل الإدارة المأمولة. وللتأكد من ثبات أدوات الدراسة، قمنا بحساب معامل الاتساق الداخلي بإستخدام معامل **آلفا كرنباخ** :
- المحور الأول والخاص بوصف الأوضاع الأكاديمية التعليمية، حيث بلغت قيمة معامل **كرنباخ ألفا** 0.924.
- المحور الثاني والخاص بوصف علاقة الإدارة بهيئة التدريس، حيث بلغت قيمة معامل **كرنباخ ألفا** 0.954.

3. نتائج الدراسة ومناقشتها: نعرض النتائج ونناقشها حسب المحور وهي :
1.3. المحور الأول : وصف الأوضاع الأكاديمية والإدارية من وجهة نظر هيئة التدريس : للإجابة على الأسئلة (العبارات) المكونة لهذا المحور والتي عددها (**19**) تسعة عشرة عبارة حُسبت المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لكل عبارة من عبارات المحور الأول، ويبين الجدول (**1**)، المتوسطات الحسابية مرتبة ترتيبًا تنازليًا لوصف الأوضاع الأكاديمية من وجهة نظر هيئة التدريس.

1.1.3. تحليل المحور الأول : من خلال الجدول (**1**)، والمتعلق بمحور وصف الأوضاع الأكاديمية من وجهة نظر هيئة التدريس. نرى بأن العبارة السابعة (**07**) إحتلت المرتبة الأولى بمتوسط حسابي مقدر بـ : **2.66** والتي تنص على " هناك خدمات جامعية (الإجتماعية، الصحية، السكنية...) تتوافق وحاجات هيئة التدريس وهذا ما يبرهن على أنه في كثيراً من الحالات خاصة بالجامعات الجزائرية يكون الحديث عن الجانب الإجتماعي يحتل الصدارة قبل الجوانب الأخرى، ولعل هذا من منطلق أن توفير ما تحتاجه هيئة التدريس سيساهم لا محالة في تحسين باقي الجوانب وفي مقدمتها التعليم والبحث هذا من جهة، ومن جهة أخرى يجسد هذا النظرة السائدة وهي النظرة الإجتماعية وتأثيراتها على باقي الجوانب حتى نجد أحياناً أن الجانب الإجتماعي يعلو فوق الجانب القانوني. لنحس أحياناً أننا في مؤسسة إجتماعية وليست تعليمية وبحثية، فمن المستحسن أن يقابل هذا الإهتمام بالخدمات الجامعية عطاء تعليمي وبحثي يتوافق وتطلعات المجتمع الحضارية. العبارة التي تليها الثامنة (**08**) والتي تنص على "أنه هناك دعم مادي وأدبي لأعضاء هيئة التدريس يساعد على التفرغ العلمي الكامل"، وهنا السؤال الذي يطرح نفسه. هل لهذا الدعم تأثير على منتوج المؤسسة الجامعية؟. لتليها العبارة السابعة عشرة (**17**) والتي محتواها أنه هناك تنسيق متواصل ومتكامل بين الأقسام العلمية ومراكز البحث العلمي، وتليها العبارة السادسة عشرة (**16**) التي محتواها " هناك كفاية لإمكانات البحث العلمي الدائم المادية والبشرية" وتليها "نظم التقييم وأداء الطلاب يتماشى ومستوى القدرات ومتطلبات التطوير". ربما الملاحظ في العبارات الثلاثة السابقة الذكر والتي إحتلت مكانة ضمن العبارات الأربعة الأولى، نجدها تتحدث عن الخدمات الجامعية كإشارة لإمكانات المادية والبشرية المخصصة لمواجهة حاجة الهيئة التدريسية وكدعم مادي وأدبي لها، وهناك تنسيق مستمر ومتواصل وأن أداء الطلاب يتماشى ومستوى القدرات ومتطلبات التطوير وهذا في رأينا ما يثبت الفرضية الأولى القائلة أن للمؤسسة الجامعية مستوى لباس به من الإمكانات المادية والبشرية، النظم، وطرق عمل تؤهلها لأداء دورها الحضاري، وجعلهما في خدمة المجتمع.

أما المرتبتين الأخيرتين فكانتا للعبارتين رقم أربعة عشرة (**14**) وستة (**06**) على التوالي "هناك إهتمام بالدراسات ما بعد التدرج والبحث العلمي يساير التطور الحاصل (التنسيق المستمر)، وهناك ترقية مستمرة لأعضاء هيئة التدريس (التحسين المستمر- رغبات المستفيدين) هاتين العبارتين لا نجدهما أقل أهمية من سابقتهما بهدف الإهتمام بدراسات ما بعد التدرج والبحث العلمي وجعلهما يساير التطور الحاصل ولأن مرحلة ما بعد التدرج والتي على العموم نقوم فيها بإعداد باحثي المستقبل، وتوجيه البحث وربطه بالقطاع الإنتاجي والخدماتي والبحث في مشكلات المجتمع ومعالجتها، فيجب أن تتميزا بالتحسين المستمر وإعطاء أهمية لرغبات المستفيدين إن كنا نتجه نحو الأخذ بالنوعية (الكيف) وليس الكم فقط. كما أنه أصبح الحديث كذلك عن الحرية الأكاديمية إذ تشير المعطيات إلى أهمية الحرية الأكاديمية والبحث العلمي، باعتبار أن كل ما ضاقت الحريات العامة وتقلصت الممارسات الديمقراطية وكثرت تدخلات الدولة في شؤون وقضايا الجامعة إلا وإبتعدت الجامعة عن المشاركة في الشأن العام وكلما ضاقت الحرية الأكاديمية وتقلص فعلها، ضاق معها البحث العلمي وتقلص مردوده وإبتعد عن مهامه ورسالته. ويمكن القول أن الجو الأكاديمي اللائق بالمؤسسة الجامعية يجب أن يتصف بالإلتزام بإحترام الحرية الأكاديمية للأعضاء الآخرين في المجتمع الأكاديمي، وضمان المناقشة السليمة للآراء المعارضة. إن تجسيد الحرية الأكاديمية يتطلب إستخدام هذه الحرية بطريقة تنسجم مع إلتزام قاعدة علمية وهي التوجه إلى البحث الصادق عن الحقيقة. وينبغي إجراء البحث والتعليم والمنح الدراسية بما يتماشى تماما مع المعايير الأخلاقية والمهنية، وينبغي عند الاقتضاء والاستجابة للمشاكل المعاصرة التي تواجه المجتمع وكذلك الحفاظ على التراث التاريخي والثقافي للعالم. وهذا ما يثبت الفرضية الثانية وهي أنه هناك قلة إهتمام بهيئة التدريس يحول دون السماح لها بأن تلعب دورها المحوري، بالإضافة إلى نقص التنسيق والمتواصل مع باقي الأطراف الفاعلة.

2.3. المحور الثاني : علاقة الإدارة بهيئة التدريس : للإجابة عن الأسئلة (العبارات) المكونة لهذا المحور والتي عددها **(29)** تسعة وعشرون عبارة حُسبت المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لكل عبارة من عبارات المحور الثاني، ويبين الجدول **(2)** المتوسطات الحسابية مرتبة تنازليًا لتحديد وتفسير طبيعة العلاقة القائمة بين الإدارة وهيئة التدريس.

1.2.3. تحليل المحور الثاني : من خلال الجدول **(2)**، والمتعلق بمحور علاقة الإدارة بهيئة التدريس نلاحظ أن العبارات المتصدرة الترتيب بمتوسط حسابي متزايد هي إثنان **(02)** وسبعة **(07)** وأربعة **(04)** وستة **(06)** وعشرة **(10)** على التوالي فالعبارة الأولى : هي أن الإدارة تقوم بتقييم الأساتذة على كافة المستويات وفقاً لفاعليتهم وقدرتهم على إنجاز الأعمال والوفاء بها دون النظر إلى توقيت تنفيذها ففي الحقيقة أن تقييم الأساتذة على كافة المستويات وفقاً للفعالية والقدرة لعنصر مهم ويدخل ضمن متطلبات التحسين المستمر وضمان الجودة في إنجاز الأعمال الموكلة لهم والوفاء بما يطلب منهم ولكن يتطلب النجاح في هذه العملية (التقييم) ربطها بالعامل الزمني في تنفيذ هذه المهام مما يساعد على ربح الوقت وتقليص التكاليف في تحقيق الأهداف، وتتبع هذه العبارة العبارات الآتية على التوالي، تتبع الإدارة برامج تدريبية على كافة مستويات الأساتذة لتحسين مستويات الأداء المتعلقة بالجودة كما أنها تدرك بأنه من المفضل أن يشعر الأستاذ بالمتعة في عمله ولذلك نجدها تبذل كافة جهودها للتعرف على مواهب العاملين وخصائصهم وسماتهم وليس مجرد تحفيزهم مادياً لإنجاز الأعمال. وتعمل على خلق مناخ تنافسي بين الأساتذة كوسيلة لدفعهم لإنجاز الأعمال وحل المشكلات مستعينة في ذلك بالأفكار والطرق والأساليب المناسبة لمواجهة مشكلات الجودة. فالملاحظ أن التقييم والتدريب وخلق جو منافسة بالنسبة للأساتذة بهدف إنجاز الأعمال سواءً كانت بيداغوجية (تعليمية) أم بحثية في وقت مناسب وتماشياً ومتطلبات المحيط الداخلي والخارجي. وقد نلمس هذا من خلال النصوص المنظمة لهذه المهام أو الطرق والأساليب المساعدة في ذلك. فهل الإحساس بهذا هو نفسه لدى كل الأطراف وهدفه تحقيق الجودة في آخر المطاف؟ فكلما كان الهدف واحداً بالنسبة للإدارة وكذلك الهيئة التدريسية كلما نجد أن تلك العلاقة تتصف بالتعاون والعمل الجماعي من أجل الرقي بالمؤسسة ودورها الريادي وليس إدارة تعمل على تجنب المشاكل وقتياً فقط، ولا هيئة تدريس تعمل على تحقيق أهداف مثل الوصول إلى رتب الأستاذية دون الإدراك بأن هاته الرتبة ما هي إلا بداية العطاء الحقيقي فالتعليم قبل كل شيء رسالة. وهذا ما يثبت الفرضية الثالثة ويبرهن على صحتها والقائلة : أن الإدارة تدرك جيداً أهمية الدور الذي تؤديه هيئة التدريس لذا تعمل على تهيئة الجو لها وبتمكينها مما تحتاجه.

أما بالنسبة للمراتب الثلاث الأخيرة نجد أن العبارات رقم إثنى عشرة **(12)** ومحتواها تناقش الإدارة الجامعية/الكلية في جميع الأحوال صحة القيم والأفكار الجديدة مع الأساتذة ولا تجد أي غضاضة في أن يوجه إليها الأساتذة أي نقد لآرائها وأفكارها وتليها العبارة أربعة عشرة **(14)** وثلاثة عشرة **(13)**على التوالي ومحتواهما توفر الإدارة الجامعية/الكلية لأعضاء هيئة التدريس ومعاونيهم ما يتيح لهم فرصة المشاركة والإسهام العلمي في الداخل والخارج، تقدير الإحتياجات في أعضاء هيئة التدريس يغلب عليه: الطابع العلمي (تحليل وتقدير عبء العمل والاتجاه نحو النمو)، وهذا ما يدل أن التساؤل المطروح سابقاً والمتعلق بالهدف الموحد وتحقيق الجودة يتجسد. فبالرغم من كل ما سطرته الدولة ممثلة بوزارة التعليم العالي في مشروع إصلاح التعليم العالي ومنها إعطاء الكيف مكانته بمنتوج الجامعة من خلال التركيز على هيئة التدريس وعلاقتها بالإدارة. وهذا ما يثبت الفرضية الرابعة ويبرهن على صحتها وهي أنه لدى الإدارة قلة إدراك بوضع رسالة المؤسسة الجامعية فوق كل الاعتبارات، مما يترجم ضعف التركيز على أهمية الابتكار لدى مختلف المستويات الإدارية.

الخاتمة: مما سبق يمكن القول أن التحول ضروري كونه يهدف إلى نظام أكاديمي يرقى إلى مستوى الدور المنوط بالجامعة، وذلك بمراجعة الوضع القائم من خلال تصور هيئة التدريس، وما يجب القيام به للرفع من قدرات الإدارة كإستجابة لما يراه أعضاء هيئة التدريس، فنرى أن ذلك يتم تحديده من زاويتين أولهما : قدرات التحول المطلوبة في الوضع الأكاديمي فالجودة في أي مؤسسة جامعية إنما تقاس بهيئة تدريسها. وأن نوع التعليم الذي تقدمه الكلية (الجامعة) لطلابها يعتمد إلى حد كبير على قدرات وأصالة هيئة التدريس بها. ولذلك فالتدريس في العصر الحالي أصبح ميداناً علمياً وفنياً وتقنياً متطوراً. فلم يعد يكفي الإعتماد على درجة الدكتوراه كأساس للتدريس الجامعي، ولأهمية تلك الرؤية يؤكد عدد من الباحثين على أن إعادة هندسة مؤسسات التعليم العالي، يجب أن تبدأ بإعادة هندسة العمليات الإدارية. من خلال صياغة مجموعة من التحولات الضرورية في إطار مؤسسات التعليم العالي وربط ذلك بالعامل الزمني الذي يعتبر من أصعب التحديات التي يواجهها أي مشروع إصلاحي، وثانيها : قدرات التحول المطلوبة في الممارسات الإدارية الأكاديمية إذ يجب تطوير وتحويل القدرات القيادية للقيادات الأكاديمية بما يمكنهم من إحداث التغير المستهدف بنجاح. وتطوير الخبرات الذاتية في مجال الإدارة الجامعية بمؤسسات التعليم العالي. تشجيع فكرة إنشاء مراكز التطوير الجامعي والمهني بهدف تدريب المرشحين لقيادة العمل الجامعي والتنمية المهنية لأعضاء هيئة التدريس، وذلك من خلال مجموعة عناصر منها نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر قيام الإدارة الجامعية بدور فعال في تطوير وظائف الجامعة، ودعم التوجه نحو لامركزية الإدارة الجامعية. التحول في التخطيط إلى التنبؤ الاجتماعي الشامل، وأن نولي عناية بالتنمية المهنية والإدارية لرؤساء الأقسام لزيادة مهاراتهم القيادية. إجراء دراسات وبرامج لفهم ديناميكيات العمل الأكاديمي. وتطوير العمل الإداري وفق تطور النظريات. ولعل ما سبق ذكره في الخلاصة يحدد تموقع هذه الدراسة، ويوضح معالم الإختلاف بالنسبة للدراسات السابقة المذكورة في "الفصل التمهيدي"، وذلك لتميزها بأنها أخذت رأي الفئة صاحبة الدور المحوري والتي نجدها في جميع مراحل تسيير مؤسساتنا الجامعية وهي الهيئة التدريسية (الأساتذة)،

فهم رؤساء وأعضاء مجلس الإدارة والمجلس العلمي، عمداء الكليات وأعضاء مجالسها،ورؤساء وأعضاء اللجان العلمية والبيداغوجية والأقسام...إلخ فهي عبارة :

1/ على مجموعة من المُدخلات التي تعطي الإدارة مقومات قوتها ودرجة جودتها.

2/ على عملية تفاعل بين هذه المدخلات على طول جبهة التعليم من ناحية وعند مختلف المستويات الإدارية من ناحية أخرى.

3/ ناتج أو نواتج (مخرجات) تعطي للتعليم موضوع النشاط الإداري وقدرته على الحركة والتطوير بالفعل في ضوء أهدافه وتكون مؤشراً للكفاية الإدارية.

التوصيات : نوجزها فيما يلي :

1. لابد من جعل العطاء العلمي والبحثي يتوافق وتطلعات المجتمع الحضاري (المعرفي).
2. التقييم الدائم والمستمر للنتائج المحققة مقارنة بالدعم المادي والبشري.
3. إرساء ثقافة التنسيق المتواصل والدائم بين مختلف الفاعلين بالمؤسسة الجامعية.
4. وضع معايير ونظم تقييم موحدة لقياس الأداء في أوساط الأساتذة.
5. الإهتمام بالدراسات ما بعد التدرج لأن في ذلك إهتمام بأساتذة وباحثي المستقبل، أي التميز بالتحسين المستمر.
6. ربط عنصر التقييم بالعامل الزمني لأن في ذلك ربح للوقت، وتقليصاً لتكاليف تحقيق الأهداف.
7. توحيد الأهداف لكل من الإدارة وهيئة التدريس مما يحقق رقي المؤسسة الجامعية.
8. بعث النقاش بين الإدارة والأساتذة فيما يخص صحة القيم والأفكار وتقبل النقد.
9. إعطاء الكيف مكانته بمنتوج الجامعة، وتشجيع الإبتكار والإبداع.

ملحق الجداول

الجدول (1): وصف الأوضاع الأكاديمية من وجهة نظر هيئة التدريس :
المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لتوصيف الأوضاع الأكاديمية في جامعة ورقلة مرتبة تنازليًا

الرتبة	العبـارة	المتوسط	الإنحراف المعياري	النتيجة
	نتيجة المحور الأول	2.08	0.91	محايد
01	7. هناك خدمات جامعية (الاجتماعية – الصحية – السكنية) تتوافق وحاجات هيئة التدريس	02.66	00.701	موافق
02	8. هناك دعم مادي وأدبي لأعضاء هيئة التدريس يساعد على التفرغ العلمي الكامل	02.50	00.842	موافق
03	17. هناك تنسيق متواصل ومتكامل بين الأقسام العلمية ومراكز البحث العلمي	02.44	00.959	موافق
04	16. هناك كفاية لإمكانيات البحث العلمي الدائم المادية والبشرية	02.41	00.837	موافق
05	13. نظم التقييم وأداء الطلاب يتماشى ومستوى القدرات ومتطلبات التطوير	02.31	00.896	محايد
06	17. هناك تكامل بين خطط الدراسات العليا والبحوث العلمية في المجتمع	02.31	0.780	محايد
07	12. طرق وأساليب التدريس تتماشى والاحتياجات المستقبلية	02.25	00.950	محايد
08	3. هناك تناسب بين أعدا أعضاء هيئة التدريس وعدد الطلاب	02.19	00.896	محايد
09	18. هناك تلبية من القطاعات الأخرى لنداء الجامعة / الكلية لإتاحة الفرص التدريبية للطلبة	02.16	00.847	محايد
10	9. وجود معايير لالتحاق الطلبة بالتخصصات تتوافق وإمكانيات الطلبة العلمية	02.09	00.928	محايد
11	11. المناهج والبرامج والمقررات الجامعية تساهم بشكل فعال في تحقيق التحديث المتواصل	02.00	00.916	محايد
12	2. هياكل وأنماط التعليم الجامعي قائمة على أساس الربط والمزج بين الدراسة النظرية والتطبيقية	01.97	00.933	محايد
13	5. هناك تطوير مستمر لأعضاء هيئة التدريس	01.97	00.933	محايد
14	4. إختيار الأساتذة يتفق واحتياجات كل كلية	01.94	00.914	محايد
15	1. تحديد الأهداف يتم على اساس منهج علمي وتخطيط إستراتيجي	01.91	00.928	محايد
16	10. هناك توافق بين تخصص الأستاذ والبرامج والمقررات الجامعية	01.91	00.928	محايد
17	14. هناك إهتمام بالدراسات ما بعد التدرج والبحث العلمي يساير التطور الحاصل	01.88	00.942	محايد
18	- التنسيق الدائم والسوق	01.78	00.870	محايد
19	6. هناك ترقية مستمرة لأعضاء هيئة التدريس	01.75	00.803	محايد
20	- التحسين المستمر	01.72	00.851	محايد
21	- رغبات المستفيدين	01.56	00.840	محايد

الجدول (2) : علاقة الإدارة بهيئة التدريس:
المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لتفسير طبيعة العلاقة القائمة بين الإدارة وهيئة التدريس في جامعة ورقلة مرتبة تنازليًا

الرتبة	العبـــــــــارة	المتوسط	الإنحراف المعياري	النتيجة
	نتيجة المحور الثاني	2.20	0.870	محايد
01	02. تقوم الإدارة بتقييم الأساتذة على كافة المستويات وفقاً لفاعليتهم وقدرتهم على إنجاز الأعمال والوفاء بها دون النظر إلى توقيت تنفيذها	02.56	00.619	موافق
02	07. تتبع الإدارة برامج تدريبية على كافة مستويات الأساتذة لتحسين مستويات الأداء المتعلقة بالجودة	02.53	00.803	موافق
03	04. تدرك الإدارة بأنه من المفضل أن يشعر الأستاذ بالمتعة في عمله ولذلك تبذل الإدارة كافة جهودها للتعرف على مواهب العاملين وخصائصهم وسماتهم وليس مجرد تحفيزهم مادياً لإنجاز الأعمال	02.50	00.903	موافق
04	06. تعمل الإدارة على خلق مناخ تنافسي بين الأساتذة كوسيلة لدفعهم لإنجاز الأعمال وحل المشكلات	02.44	00.878	موافق
05	10. تستعين الإدارة بالأفكار والطرق والأساليب الغير تقليدية في مواجهة مشكلات الجودة	02.44	00.716	موافق
06	05. تؤمن الإدارة بأن تنمية المهارات الفردية لدى الأساتذة تؤدي إلى نتائج أفضل من إتباع أسلوب فرق العمل	02.36	00.787	موافق
08	09. تقوم إدارة الجامعة/الكلية بتشجيع ودعم جميع الأفكار المتعلقة بتحسين الجودة مهما كان مصدرها	02.34	00.745	موافق
09	11. تشجع الإدارة في الجامعة/الكلية الأساتذة على المشاركة في إتخاذ القرارات والاشتراك في كل نواحي التغيير إبتداء من أول التفكير فيه حتى تنفيذه	02.28	00.888	محايد
10	15. توجد بالجامعة معايير دقيقة لاختيار الأساتذة بما يتفق واحتياجات الخدمة التعليمية	02.25	00.842	محايد
11	18. هناك إرتباط للمناهج بالبيئة مما يثري شخصية المتعلم مما يزيد في فعالية التعليم	02.16	00.920	محايد
12	01. تدرك الإدارة الجامعية/الكلية بأن الأساتذة تتوفر لديهم القدرة على تحمل المسؤولية والرغبة في التطوير لذلك فهي تعمل على تدعيم هذه الصفات لديهم	02.12	00.942	محايد
13	17. هناك جودة في المناهج الدراسية (الأسلوب – المستوى – الطريقة)	02.06	00.982	محايد
14	03. تؤمن الإدارة بأن معظم المشكلات التي تتعلق بمستوى جودة الخدمة المقدمة للأستاذ تكون بسبب انخفاض مستوى أداء العاملين فقط لذلك فهي ترى أن إدخال النظم الآلية والحاسب الآلي يساهم في حل هذه المشكلات.	02.06	00.914	محايد
15	16. هناك تأثير مباشر للإنتاج العلمي لأعضاء هيئة التدريس على المحيط الداخلي والخارجي للجامعة	02.03	00.933	محايد
16	08. تدرك الإدارة الجامعية / الكلية بأهمية الأخذ بمفهوم العميل الداخلي بمعنى أن الإدارات والأقسام الداخلية عملاء لبعضهم البعض	02.03	0.740	محايد
17	12. تناقش الإدارة الجامعية/الكلية في جميع الأحوال صحة القيم والأفكار الجديدة مع الأساتذة ولا تجد أي غضاضة في أن يوجه إليها الأساتذة أي نقد لأرائها وأفكارها	02.00	0.842	محايد
18	14. توفر الإدارة الجامعية/الكلية لأعضاء هيئة التدريس ومعاونيهم ما يتيح لهم فرصة المشاركة والإسهام العلمي في الداخل والخارج	01.81	00.896	محايد
19	13. تقدير الاحتياجات في أعضاء هيئة التدريس يغلب عليه: الطابع العلمي (تحليل وتقدير عبء العمل والاتجاه نحو النمو)	01.66	00.827	غير موافق

الإحالات والمراجع :

[1]- عمر سيد الأهل، أهرامات مصر العظيمة رؤية إدارية، مجلة إدارة المنظمة العربية للتنمية الإدارية، العدد جويلية 2010 ص 15.

[2] - OCDE Colloque sur la gestion publique " Construire Aujourd'hui L'administration de demain" Juin 2001. P 06.

[3]- محمد السعيد العلمي، تحديث الإدارة العمومية العربية، خيار إستراتيجي لا محيد عنه، مجلة إدارة المنظمة العربية للتنمية الإدارية، العدد جويلية 2010 ص 04

[4] - عبد المحسن إبن محمد السميح، مرجع سابق، 256.

[5]- Nacira Mezaach, les enseignants universitaires de rang magistrale et les taches de gestion, les cahiers de cread étude sur l'université algérienne, CREAD 77/2000,P 113.

[6] - عبد المحسن إبن محمد السميح، مرجع سابق، 256.

[7]- دياناجي أوبلنغر، ريتشارد إن كانز وآخرون، تجديد الإدارة، تهيئة الكليات والجامعات للقرن الحادي والعشرين، مكتبات ونشر العبيكان،المملكة العربية السعودية، طبعة 2006، ص ص 25-26.

[8] - هاني عبد الرحمان الطويل، الإدارة التعليمية، مفاهيم وآفاق، دار وائل، 2001، ص 312.

[9]- بوحنية قوي، إدارة مؤسسات التعليم العالي في ظل الإقتصاد المعرفي، مقاربات معاصرة، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الإستراتيجية، أبو ظبي، 2009، ص158.

[10] - www.fqppu.org/bibliotheque/prises de positions/mémoires-avis/ . l'institution universitaire: son rôle dans la société, sa mission et ses mécanismes de régulation. P 03 – le 05/06/2012.

[11]- ديفيد إ ف وآخرون، ترجمة محمد الشريف الطرح، العمادة الأكاديمية، مهن فردية وادوار مؤسساتية، العبيكان للنشر 2008، المملكة العربية السعودية، ص237.

[12] -Arezki Derguini,Vers quelles cohérence et quelle différenciation du système de l'enseignement supérieur, les cahiers du CREAD- algérien "Etude Sur L'université Algérienne" N° 77/2006, page 53.

[13] -Nacera Mezache, Les Enseignants Universitaires de Rang Magistral et les taches de gestion, les cahiers du CREAD- algérien" Etude Sur L'université Algérienne" N° 77/2006, page 113.

[14] - موقع جامعة ورقلة، www.ouargla-univ.dz ، صفحة نبذة عن الجامعة، 2012/05/25

[15] - موقع جامعة ورقلة، مرجع سابق.

[16] - أهم هذه المراجع هي :

- بيتر دركر " مطور الفكر الإداري"، جون إي فلا هرتي، تعريب مروان أبو جيب، دار العبيكان للنشر، المملكة العربية السعودية. 2004.
- ديانا جي أوبلنغر ورتشارد إن كاتز، تعريب سميح أبو فارس، تجديد الإدارة " تهيئة الكليات والجامعات للقرن الحادي عشر"، دار العبيكان للنشر، المملكة العربية السعودية. 2006.
- محمد محمود الحيلة، تصميم التعليم "نظرية وممارسة"، دار المسيرة للنشر والتوزيع ، عمان الأردن، 2005.
- حسن الحسين البيلاوي وآخرون، الجودة الشاملة في التعليم "مؤشرات التميز ومعايير الاعتماد، الأسس والتطبيقات"، دار المسيرة للنشر والتوزيع ، عمان الأردن، 2006.
- عبد المحسن إبن محمد السميح، دراسات في الإدارة الجامعية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2010.

دور التحسين المستمر في تفعيل جودة الخدمات الصحية (حالة المؤسسة الاستشفائية محمد بوضياف بورقلة)

دبون عبد القادر *
جامعة قاصدي مرباح، ورقلة - الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

ملخص : تواجه المؤسسات الصحية العديد من التحديات من أبرزها ارتفاع التكاليف وتبني أساليب غير فعالة لتحقيق الأهداف المسطرة إلى جانب تدني مستوى الرضا لدى المستفيدين ولدى الموارد البشرية في المؤسسة، لذلك يعتبر منتوج المؤسسات الصحية أكثر حساسية نظرا لطبيعة المنفعة التي تستفيد منها كل المجتمعات بصورة لا تستلزم التأجيل والانتظار وتدرك المؤسسة أن الإنسان هو العامل الأساسي لعمليات التنمية و يعتمد عليه في نجاح هذه العمليات واستقرارها،

في هذا الإطار تبرز أهمية الموضوع في تزايد الاهتمام بضرورة تحسين الخدمات الصحية من قبل المؤسسات الاستشفائية نظرا لكون هذه المؤسسات تعرف تغيرا ملحوظا في سلوك المستفيدين من الخدمات الصحية وكذلك الرغبة في المشاركة في حيثيات الرعاية الصحية والمطالبة بتحسين هذه الخدمة لذلك تزايد الاهتمام بسبل رفع كفاءة المؤسسات الصحية وتحسين جودة الخدمات التي تقدمها.

وفي هذا السياق جاء هذا المقال ليستعرض فعالية تحسين الخدمة الصحية من خلال التطرق إلى جودة الخدمة الصحية كمؤشر أساسي لفعالية الخدمة الصحية لأن الأمر يتعلق بالمنتوج الصحي الذي تقدمه المؤسسة للأفراد والجماعات.

الكلمات المفتاح : الخدمة الصحية، المؤسسة الاستشفائية، الأداء الصحي

تمهيد : صحة أفراد المجتمع هي أحدى عوامل التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وهي مطلوبة بكل أبعادها وخصائص ومميزات جودتها، فالجودة مفهوم نسبي لها عدة معاني تتغير بتغير الموضوع المستخدمة فيه ففي مجال الصحة يمكن النظر إلى مفهوم الجودة من ثلاثة جوانب، الأول تقني وهو تعريف مطلق لجودة الرعاية الصحية، أما الثاني فيتعلق بمدى تلبية احتياجات وتوقعات المرضى، في حين يتعلق الجانب الثالث بتعريف المجتمع بجودة الرعاية الصحية من حيث توفير العدالة والكفاءة والفعالية في تقديم مختلف الخدمات. وقد يضاف في بعض الأحيان البعد التنظيمي في تقويم جودة الخدمات الصحية وبذلك مفهوم الجودة يهدف إلى التحسين المستمر على مستويات ووظائف المؤسسات الصحية ويعتمد على مشاركة ومساندة كل هذه المستويات.

وتنشط المؤسسات الصحية عموما في بيئة توصف بسرعة التحولات والمتشابكة نظرا لمكانة قطاع الخدمات الصحية الخاصة والصلة المباشرة بصحة الأفراد، وقد تزايد الاهتمام بأساليب الرفع من كفاءة وتحسين جودة الخدمات الصحية التي تقدمها هذه المؤسسات. وقد سعت الجزائر باستمرار إلى تطوير جودة الخدمات المقدمة والمتمثلة في إصلاح النظام الصحي. وفي هذا يمكن طرح التساؤل التالي :

إلى أي مدى يمكن تفعيل جودة الخدمة الصحية بالتحسين المستمر؟

بمعنى آخر :
ما هي المفاهيم الأساسية للتحسين المستمر؟
كيف يمكن إبراز جودة الخدمات الصحية من أجل تقييم الأداء في المؤسسات الصحية ؟
ما هو واقع التحسين المستمر في تفعيل جودة الخدمة الصحية في المؤسسة العمومية الاستشفائية ؟
سنقدم معالجة لهذا الموضوع في محورين حيث نقدم في الأول المفاهيم الأساسية المتعلقة بالتحسين المستمر ؛ ونقدم في الثاني بعض ما توصلنا إليه من نتائج لدراسة ميدانية في هذا الشأن يمكن للمؤسسات العمومية الصحية الاستفادة منها لتقويم الأخطاء الحاصلة في الواقع العملي.

1. المفاهيم الأساسية المتعلقة بالتحسين المستمر وجودة الخدمة الصحية

مبدئيا، يوجد تطور لمفهوم التحسين المستمر، ويمكن تقييم الأداء في المؤسسات الصحية من خلال جودة الخدمات الصحية، كما أن للتحسين المستمر دورا في تفعيل جودة الخدمات الصحية في المؤسسة العمومية الاستشفائية. وتعتبر جودة الخدمة الصحية جانب تنافسي هام بالنسبة للمؤسسة ويؤدي تحسينها إلى زيادة جودة الخدمة الصحية المدركة ورضاء العملاء عن الخدمة مما يؤذي إلى احتفاظ المؤسسة بعملائها الحاليين وجذب عملاء جدد وزيادة إيراداتها

* debboune@yahoo.fr

وحصتها السوقية وأرباحها هذا من ناحية ومن ناحية أخرى تحسين جودة الخدمة يخفض من تكاليف إنتاجها وبالتالي تزداد أرباح المؤسسة أيضا.

1.1. خصائص الخدمة الصحية : تعتبر الخدمة الصحية نتاج عملية شاملة متعددة الأطراف داخل المؤسسة بدءا من عملية تحديد الأهداف وتوفير وتوجيه الموارد إلى غاية تحقيق هذه الأهداف وتقويمها من أجل تصحيح أو تطوير الوضعية، لذلك سنتطرق إلى إبراز الإطار المفاهيمي للخدمة الصحية.

وقد اختلفت وجهات النظر حول تعريف الخدمة، كإطار يدخل في تحديد مفهوم الخدمة الصحية، باختلاف الكتاب ومن التعريفات التي يمكن تقديمها نذكر ما يلي :

عرفت الخدمة على أنها " أي فعل أو أداء يمكن أن يحققه طرف ما إلى طرف آخر، ويكون جوهره غير ملموس، ولا ينتج عنه أي نقل للملكية وإنتاجه قد يكون مرتبطا بإنتاج مادي أو قد لا يكون"[1].
كما يمكن تعريف الخدمات بأنها "عبارة عن تصرفات أو أنشطة أو أداء يقدم إلى طرف آخر، وهذه الأنشطة تعتبر غير ملموسة، ولا يترتب عليها نقل ملكية أي شيء، كما أن تقديم الخدمة قد يكون مرتبط أو غير مرتبط بمنتج مادي ملموس"[2].

وعرفت جمعية التسويق الأمريكية الخدمات بأنها " منتجات غير ملموسة أو على الأقل هي كذلك إلى حد كبير، فإذا كانت بشكل كامل غير ملموسة فإنه يتم تبادلها مباشرة من المنتج إلى المستعمل، ولا يتم نقلها أو خزنها، وهي تقريبا تفنى بسرعة، فسلع الخدمات يصعب في الغالب تحديدها ومعرفتها لأنها تظهر للوجود بنفس الوقت التي يتم شراؤها واستهلاكها، فهي تتكون من عناصر غير ملموسة متلازمة وغالبا ما تتضمن مشاركة الزبون بطريقة هامة، حيث لا يتم بيعها بمعنى نقل الملكية وليس لها لقب أو صفة.[3]

يمكن أن نحدد من التعريفات السابقة الخصائص الأساسية للخدمات فيما يلي :
- **غير ملموسة :** لا يترتب على بيعها أي نقل للملكية من البائع إلى المشتري.

- **التلازم :** عدم الانفصال والتلازم بين إنتاجها واستهلاكها أي أن إنتاجها واستهلاكها يحدث في نفس الوقت.

- **التباين :** التباين في مستوى أدائها من وقت إلى آخر ومن زبون إلى آخر ومن مؤسسة إلى أخرى

- **الفناء :** عدم قابليتها للتخزين.

- **الملكية :** يعود عدم القدرة على امتلاك خدمة ما إلى عدم كونها ملموسة ففي شراء السلع يكسب المشترون ملكية السلعة موضع البحث ونتيجة لذلك يستطيعون أن يفعلوا ما يشاءون بها. ومن جهة أخرى عند تأدية خدمة لا يتم نقل الملكية من البائع إلى المشتري، فالمشتري يشتري فقط الحق في عملية خدمة. بعبارة أخرى نقصد بعدم التملك أن الخدمة يمكن الانتفاع بها ولا يمكن التمتع بحق امتلاكها عند الحصول عليها.

- **اشتراك المشتري :** هناك العديد من الخدمات التي تتسم بوجود درجة عالية من الاتصال والتفاعل بين مقدمي الخدمة والزبائن، بحيث يعتبر متلقي الخدمة أحد المدخلات الرئيسية لنظام تحويل الخدمات، وهو في نفس الوقت أحد المخرجات الرئيسية ولكن بعد تغيير حالته.

يمكن أن نضيف التعريفين الهامين التاليين للخدمة الصحية حيث :
- تعرف الخدمة الصحية بأنها جميع الخدمات التي تقدمها المؤسسات الصحية سواء كانت علاجية موجهة للفرد أو وقائية موجهة للمجتمع والبيئة أو إنتاجية مثل إنتاج الأدوية والمستحضرات الطبية والأجهزة الطبية وغيرها بهدف رفع المستوى الصحي للأفراد وتلبية الرغبات المرتبطة بهذه الخدمة[4].

- تعرّف كذلك باستعمال لفظ "المنتج الصحي " على أنها : مزيج متكامل من العناصر المادية الملموسة والأخرى غير الملموسة والتي تحقق مستوى من الإشباع للمستفيد[5].

كما تتميز الخدمة الصحية بعدة خصائص أخر أهمها :
- قلة التنميط والتوحيد للخدمة الصحية : تعتبر صناعة الخدمة الصحية نتيجة حيث يتواجد الأفراد، ونظرا لاختلاف الوضعية الصحية والاجتماعية والنفسية فإن الخدمة تتنوع من فرد لآخر، حتى للفرد الواحد فإنه يحصل على خدمة الجراحة والعيون والقلب والصدر ...الخ ونفس الشيء بالنسبة للوحدات التي تنتج الخدمة فإنها تتنوع باختلاف الأمراض والتخصصات وهذا الأمر يتطلب تقدير الطلب على كل تخصص عند تقدير الطلب على الخدمة الصحية.

- التنبؤ بالطلب على الخدمات الصحية : يؤدي عدم تجانس الخدمة وتباينها، من فرد لآخر طبقا لحاجاته الشخصية، إلى تفاوت مخرجات المؤسسة الخدمية الواحدة، وكذلك تباين الخدمات التي يقدمها العاملون بمؤسسة الخدمة من وقت لأخر

إلى صعوبة التنبؤ بالطلب على المؤسسات الخدمة بالإضافة إلى ذلك فإن صعوبة التنبؤ بالطلب على الخدمات تكون نتيجة لما يتميز به هذا الطلب من عدم ثبات وعدم استقرار فقد يحدث الطلب مرة واحدة في العام أو لفترة زمنية قصيرة خلال العام أو في مواسم معينة كما قد يتنوع الطلب خلال الشهر أو الأسبوع الواحد أو حتى في اليوم الواحد.

- الخدمة الصحية منتوج غير ملموس: نظرا لطبيعة المنتوج الصحي الذي يستوجب ضرورة وجود اتصال مباشر قوي وفعال بين مقدم الخدمة (المؤسسة الصحية) والمستفيد منها حتى تتحقق الاستفادة الكاملة من هذه الخدمات، فإنها تملي على مقدم الخدمة ضرورة التأكد بصفة مستمرة عن طريق أساليبها الخاصة من تحقيق هذا الاتصال لتضمن تحقيق خدمة فعالة للمستفيدين من خدماتها حيث لا يمكن فصل مقدم الخدمة الصحية عن المستفيد منها.

- الخدمات الصحية غير قابلة للتأجيل : تتطلب الخدمات الصحية في غالبيتها السرعة في تقديمها فالإصابة بمرض معين على سبيل المثال يقتضي سرعة علاجه للقضاء عليه عند ظهور الأعراض.

ويضيف بعض الكتاب مجموعة من الخصائص يسمونها بالاقتصادية ترجع إلى وضعية السوق التي تقدم فيه هذه الخدمة فنجد :

- جانب الطلب وتتمثل في :[6]

- الخدمات الصحية تعد سلعا جماعية : فالسلع الجماعية هي تلك السلع التي يرى المجتمع أنها تقدم منافع لكل أفراده وليس فقط للفرد الواحد الذي يستهلكها وهذا ما ينطبق على الخدمات الصحية إذ أن تحسن صحة الفرد لا تفيد هذا الفرد فقط ولكنها تفيد محيطه البشري وهو ما يطلق عليه بآثار الانتشار الخارجية الموجبة للخدمات الصحية.

- الطلب على الخدمات الصحية يعد طلبا مشتقا : إن كل الخدمات الصحية يمكن اعتبارها كمدخلات لإنتاج الصحة وبالتالي يكون الطلب على الخدمات الصحية طلبا مشتقا من الطلب على الصحة ككل.

- الخدمات الصحية تعد إنفاقا استهلاكيا : تعتبر السلع الاستهلاكية تلك السلع التي يشتريها المستهلك عادة من أجل المنفعة التي تقدمها إما بصفة مباشرة أو في صورة تدفق خدمات وهذا ما ينطبق على الخدمات الصحية إذ أن شراء المستهلك للأدوية واستهلاكها يعطي إشباعا مباشرا بينما شراء جهاز لقياس السكر أو جهاز لقياس الضغط الشخصي مثلا يقدم خدمات على مدى فترة زمنية ممتدة.

- جانب العرض ويتمثل في :[7]

- تخضع أسواق الخدمات الصحية إلى جانب كبير من التدخل والتنظيم الحكومي ويتعلق الأمر بتحديد منهج عملها والقواعد المهنية في مجال تقديم الخدمات الصحية كما يتسع هذا التدخل لتقوم بالإنتاج المباشر لهذه الخدمات من خلال ملكيتها لأغلب وحدات إنتاج الخدمات الصحية.

- انخفاض مرونة عرض الخدمات الصحية في الأجل القصير : يتسم عرض الخدمات الصحية بانخفاض المرونة في الأجل القصير وذلك لأن بناء المستشفيات وتجهيزها بالإضافة إلى تدريب الأطباء والمهنيين يحتاج إلى سنوات عديدة ومن ثم فان العرض غير مرن لبعض مدخلات إنتاج الخدمات الصحية في الأجل القصير يجعل من هذه الخدمات كمنتج نهائي غير مرن في الأجل القصير.

- كثافة استخدام عنصر العمل: من الخصائص الهامة التي تميز الخدمة الصحية كثافة عنصر العمل في صناعتها حيث تعتمد على العديد من الموارد البشرية ذات التخصص المتفاوت والذي يبين مدى التكامل ودرجة الاعتماد بينها مثل الطبيب المتخصص والطبيب العام والممرض والإداري...إلخ.

2.1. تقويم الأداء في المؤسسات الصحية

يرتبط تقويم الأداء في المؤسسات الصحية إلى حد كبير بمدى قدرة هذه المؤسسات على تحقيق أهداف الرعاية الصحية التي تسعى إلى بلوغها من حيث إعداد البرامج الصحية (التخطيط الصحي) ومستوى تنوع الخدمات الصحية المقدمة، وتعكس إستراتيجيتها وأهدافها في النتائج المحققة من سير عملها.

إذن فتقويم الأداء في المؤسسات الصحية ينصب نحو تحسين البرامج والخدمات الصحية المقدمة في حدود ما هو متاح من موارد، ويعتمد على نظام المعلومات ويرتبط به ارتباطا وثيقا. ترجع أهمية تقويم أداء الخدمات في المؤسسات الصحية على الاعتبارات الآتية :[8]

أهمية وحيوية الأهداف المتعددة التي تقوم بها المستشفيات في العصر الحديث ؛

الدور الاجتماعي الذي يقوم به المستشفى في العلاج والوقاية وتنظيم الأسرة والسكان وخاصة في الدول النامية ؛

إن صعوبة وضع مقاييس كمية لتقييم أداء بعض الأنشطة الطبية، تتيح الفرصة لإجراء مزيد من الدراسات والأبحاث العملية في مجال تقييم أداء هذه المؤسسات؛

تطور مفهوم إدارة وتنظيم الخدمات الطبية من التركز على الخدمات الصحية على التركيز على المرضى الحاليين والمرتقبين ووضع نظام متكامل لتقديم هذه الخدمات بما يحقق حاجات المرضى؛

الاهتمام بتفاعل المؤسسات الصحية على البيئة المحيطة بها، وتحديد المشاكل الصحية التي تعاني منها البيئة مثل الأمراض وتلوث الجو وانخفاض مستوى الصحة العامة للسكان ...الخ ؛

انعكاس نتائج تقييم الأداء على تحسين الأداء الطبي في المؤسسات الصحية وجعل المؤسسة الصحية نظاما ديناميكيا يتفاعل مع المؤثرات الخارجية والداخلية ؛

تتميز الموارد الصحية وخاصة في الدول النامية بندرتها وعدم كفايتها لمتطلبات واحتياجات الأفراد، وهذا يؤدي على الاهتمام بفاعلية وكفاءة إدارة هذه الموارد على أحسن وجه ممكن، بما يحقق اكبر فوائد ممكنة، مثل الوقاية والنهوض بالصحة العامة، وتأثير ذلك على التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول النامية.

3.1. أبعاد جودة الخدمة الصحية وطرق قياسها

1.3.1. مفهوم جودة الخدمة الصحية : بالرغم من الاهتمام المتزايد بجودة الخدمات الصحية وشيوع استخدام مصطلح "الجودة" في الأدبيات المتخصصة وفي الحياة العامة، فإنه من الصعب إيجاد تعريف لهذا المفهوم يتفق عليه الجميع ويرجع ذلك في الأساس إلى أن مفهوم الجودة يخضع لتقدير الأفراد، ويختلف باختلاف اهتماماتهم وأولوياتهم وأهدافهم.
ويمكن عرض مجموعة من التعريفات كالتالي :
تعرف الرعاية الطبية الجيدة على أنها : تلك التي تمارس وتدرس من قبل قادة مهنة الطب في فترة معينة من التطور الاجتماعي والثقافي والمهني في مجتمع معين[9].

تعرف الهيئة الأمريكية المشتركة لاعتماد مؤسسات الرعاية الصحية الجودة بأنها : درجة الالتزام بالمعايير المتعارف عليها لتحديد مستوى جيد من الممارسة ومعرفة النتائج المتوقعة لخدمة أو إجراء أو تشخيص أو معالجة مشكلة طبية معينة[10].

وتعرف الجودة من خلال مدى تحقيقها لاحتياجات المريض على النحو التالي : درجة تمكن الرعاية الصحية من تلبية جميع احتياجات المريض، على أن تكون هذه الرعاية سهلة المنال، منخفضة التكاليف وموثقة جدا.

وتعرف جودة الخدمات الصحة : "بأنها جميع الأنشطة الموجهة نحو الوقاية من الأمراض أو علاج هذه الأمراض بعد حدوثها ثم الأنشطة التأهيلية التي قد يتطلبها استكمال التخلص من آثار المرض، أو هي الرعاية التي تقدم للمريض والتي تتضمن فحصه وتشخيص مرضه وإلحاقه بإحدى المؤسسات الصحية وتقديم الدواء اللازم لعلاجه والغذاء الجيد الملائم لحالته مع حسن معاملة الفريق العلاجي له لمساعدته على استعادة صحته.

وعرفت جودة الخدمات الصحية بأنها : تحقيق أفضل نتيجة لكل مريض وتجنب المضاعفات التي قد يسببها الطبيب المعالج ثم الاهتمام بالمريض وذويه بصورة تحقق التوازن بين ما أنفقه المريض وما حصل عليه من فوائد إضافة إلى ضرورة التوثيق المفعول للعملية التشخيصية والعلاجية[11].

2.3.1. أبعاد جودة الخدمة الصحية : توجد جملة من الأبعاد لجودة الخدمة الصحية حيث تعتبر الإطار الذي يساعد مقدمي الخدمة على تحديد وتحليل المشاكل وقياس مدى تطابق الأداء مع المعايير المتفق عليها. ويمكن عرض هذه الأبعاد في العناصر التالية :

التمكن الفني : ويعنى المهارات والقدرات ومستوى الأداء الفعلي للمدير ومقدم الخدمة ومساعديهم بالدقة المطلوبة والتوافق وبصفة مستمرة بما يشبع رغبات المرضى والمصابين؛

الإمكانيات المادية للمستشفى : ويقاس هذا البعد من خلال تقييم العميل لمباني المستشفى ومعداتها وأجهزتها، والإمكانيات والتسهيلات المادية الأخرى، وموقع المستشفى ومظهر المستشفى من الداخل والخارج من حيث المظهر ومدى توافر أماكن انتظار السيارات، ومظهر الأطباء والفنيين والإداريين والعاملين وطرق وأدوات الاتصال ومصادر المعلومات التي يحصل منها العملاء على المعلومات اللازمة لهم ؛

الأمان : ويعنى أن يشعر الفرد أنه دائما تحت مظلة من الرعاية الصحية لا نعلم متى سيحتاج إليها.ويعنى كذلك تقليل مخاطر الإصابة بالعدوى والمضاعفات الجانبية سواء تعلق الأمر بمقدم الخدمة أو المستفيد منها؛

الاستمرارية : وتعنى تقديم الخدمات الصحية دون توقف أو انقطاع، على أن تصمم هذه الخدمات على أساس مبدأ الاستمرارية وأن يحصل عليها المريض مباشرة عند الحاجة وأن تتوفر السجلات الطبية التي تسهل لمقدم الخدمة التعرف على التاريخ الصحي للمستفيد، وغياب الاستمرارية قد يضعف تأثير وفعالية وكفاءة الخدمة ويقلل من ضمان الجودة؛

الفعالية والكفاءة : فالفعالية تعني درجة فعالية تقديم الخدمة للحصول على النتائج المرجوة، أي أن هذا البعد يهتم بان يتم الإجراء بطريقة صحيحة، أما الكفاءة فتعني تقديم أفضل خدمة في ظل الموارد المتاحة، أي أن هذا البعد يهتم بالعلاقة بين مردود الخدمة والتكلفة؛

الاعتمادية : وهي تعبر عن درجة ثقة الزبون (المريض) في المؤسسة الصحية ومدى اعتماده عليها في الحصول على الخدمات الطبية التي يتوقعها ويعكس هذا العنصر مدى قدرة المؤسسة على الوفاء بتقديم الخدمات الطبية في المواعيد المحددة وبدرجة عالية من الدقة والكفاءة ومدى سهولة وسرعة إجراءات الحصول على تلك الخدمات و يرفع هذا من مستوى مصداقية المنتوج (الخدمة الصحية) وتتلخص هذه المجموعة في العناصر التالية :

- الوفاء في تقديم الخدمة في الموعد المحدد ؛

- الحرص المخلص على حل مشكلات الزبون ؛

- أداء الخدمة بدقة وبدون أخطاء التشخيص ؛

- الثقة في الأطباء والفنيين وكفاءتهم وشهرتهم.

يتبين مما سبق أن جودة الخدمات الصحية لها جانبين : فني وإنساني، حيث أن هذا الجانب يكون في نفس درجة الأهمية للجانب الفني والمتمثل في تطبيق العلم والتقنية الطبية.

3.3.1. قياس جودة الخدمة الصحية : أصبح قياس جودة الخدمات الصحية ضرورة ملحة، ولكن عند اختيار القياسات يجب أن يؤخذ بعين الاعتبار الغرض من القياس وأنواع القياسات وأنواع المتغيرات التي سوف نقيسها.

وفي حدود علم الباحث توجد طريقتين لقياس جودة الخدمات الصحية، الأولى وصفت بأنها تقليديه والثانية حديثة.

تشمل الطريقة التقليدية ثلاث أنواع من المقاييس هي :

أ- المقاييس الهيكلية (قياسات البنية) : إن مقاييس الرعاية الصحية مرتبط بالأفراد والتسهيلات المقدمة في تقديم وتزويد الخدمات والطريقة التي تنظم بهاو لذا فإن أبعاد المقاييس الهيكلية تشمل التنظيم والأفراد والتسهيلات المتاحة في المستشفى؛

ب- مقاييس الإجراءات : تسمى كذلك مقاييس العمليات ويدل مفهوم العمليات على تتابع خطوات العمل لتقديم أو وصول الخدمة الصحية وهي التي تتسبب في الوصول إلى النتائج (المخرجات).

وتعتمد كل المداخل المتصلة بتقويم الإجراءات على إصدار معايير مقبولة للرعاية الجيدة ودراسة تطبيقات هذه المعايير على حالات من المرض، ومثال ذلك قياس إجراءات تصفية كلى المرضى أو مدة انتظار المرضى ؛

ج- مقاييس النواتج : يعكس التغيرات الصافية في الحالة الصحية كناتج للرعاية الصحية ومن المؤشرات التي يتم استخدامها في ذلك ما يلي:

- الحالة الصحية العامة : والتي يعبر عنها بمجموعة من المقاييس مثال معدلات الوفيات أو أحد الأمراض كمقياس ويكمن ذلك في استخدام ملامح تأثير المرض.

- مؤشرات النواتج لأمراض بالتحديد : وذلك بما تشمله من معدلات الوفيات لأمراض معينة أو وجود أعراض معروفة مصحوبة بالمرض، أو معوقات سلوكية مرتبطة بأمراض معينة.

كما نشير إلى ضرورة وجود نظام معلومات بالمؤسسات الصحية تحدد من خلال الإجراءات الفعلية بجمع وتحليل وتوزيع المعلومات من أجل اتخاذ القرار المناسبة وفي الوقت المناسب .

أما المدخل الحديث فيرى أن التركيز على الجودة ورقابتها يجب أن يوجه ليس فقط في ملامح محددة للمخرجات والعمليات أو الهيكل ولكن في كل مؤسسة الخدمة الصحية.

كما يمكن قياس جودة الخدمات الطبية والصحية من خلال[12] :

1- دراسة وتحديد توقعات المرضى المستفيدين من خدمات المؤسسات الصحية؛

2- وضع مواصفات محددة ومعلنة ومدروسة على كل مستوى من مستويات المؤسسات الصحية وذلك كأداة رئيسية لتصميم الخدمات التي تتماشى مع توقعات المرضى والمترددين على المستشفى؛

3- تقييم الأداء الفعلي أولا بأول للتعرف على مدى مقابلة الخدمة لتطلعات وتوقعات طالبي الخدمة الصحية.

ويمكن قياس الخدمة في الجوانب غير القابلة للقياس، وذلك من خلال توجيه قوائم الاستقصاء للعملاء مثلما يحدث في المطاعم الكبيرة أو الفنادق ويجب أن تكون الأسئلة سهلة وبسيطة ومحدده ووثيقة الصلة بموضوع الخدمة حيث يمكن تحليلها تحليلا ملائما، وقد تكون جودة الخدمة أو ضمان جودة الخدمة أكثر صعوبة من ضمان الجودة بالنسبة للسلع والمنتجات الملموسة، وذلك راجع لخصائص الخدمات والتي سبق توضيحها.

إن تحقيق جودة عالية في مجال الخدمات الصحية أمر هام وعنصر جوهري في أي مؤسسة صحية، إلا أن هناك صعوبة في قياس الجودة والرقابة عليها في مجال الخدمات مقارنة بمجال الإنتاج، وذلك راجع للعوامل أو الخصائص التي يصعب قياسها كميا في الخدمة.

2. الإطار العام للتنظيم داخل المؤسسة محل الدراسة

مقر مستشفى محمد بوضياف في مدينة ورقلة وهو مؤسسة عمومية ذات طابع صحي استشفائي تم إنشاؤها طبقا للمرسوم التنفيذي رقم466 المؤرخ في 1987/12/2 المحدد لقواعد إنشاء وتنظيم وتسيير القطاعات الصحية فهو قطاع تابع لوزارة الصحة والسكان، بدأ العمل به في 1989/03/22 حيث كان قطاع صحي إلى غاية 2008 حيث أصبح مؤسسة عمومية للصحة الاستشفائية. يقع في وسط المدينة ويتربع على مساحة إجمالية قدرها 18199 متر مربع وتبلغ قدرة استيعابه حوالي 625 سرير، وله دور هام في المنطقة حيث يقدم مختلف الخدمات العلاجية والصحية العمومية للمجتمع المحيط به إذ يتكون من عدة تخصصات تتمثل في :

مجموعة الاختصاصات الجراحية، مجموعة الاختصاصات الطبية، بالإضافة إلى مجموعة تضم مصلحة الاستعجالات، المخابر، مصلحة الأشعة،...إلخ.

ويعتبر تقديم وتحسين الخدمات الصحية الهدف الأساسي للمؤسسة بغية تحقيق رضا المرضى، وتندرج من خلاله عدة أهداف أخرى نذكر منها :

- المساهمة في تحسين التنمية المحلية من خلال تقديم الخدمات الصحية؛

- وضع نمط تكويني متواصل للموارد البشرية داخل المؤسسة؛

- ترشيد استهلاك الأدوية والمنتجات الصيدلانية؛

- احترام إجراءات التوظيف والامتحانات المهنية؛

- تحسين معدل التغطية الصحية في الوسط المدرسي.

1.2. النشاطات العلاجية للمؤسسة : يقوم بالنشاطات التالية :
نشاط الفحص الخارجي : ويشمل الفحوصات الطبية العامة والمتخصصة،علاج وجراحة الأسنان والعلاجات العامة ؛

نشاط الاستعجالات : يضم فريق من المراقبين والأطباء يعملون على مدار اليوم بأسلوب المناوبة في العمل؛

نشاط الكشف : يتم فيه إعداد التحاليل الطبية والمخبرية، الكشف بمختلف أنواع الأشعة السينية والكشف بجهاز الموجهات الصوتية؛

نشاط مصلحة تصفية الدم : يقوم بإجراء حصص تصفية الدم لعدد من المرضى.

نشاط مصلحة العظام : يقوم بإجراء حصص الترويض للمرضى

وكغيرها من المؤسسات تتميز المؤسسة الاستشفائية بشكل معين من التنظيم يعكس نشاطها الخدمي العمومي والذي يتمثل أساسا في الإدارة العليا التي تسهر على تحديد الأهداف ومتابعة انجازها وتقييم الأنشطة، والإدارة الوسطى التي تشرف على تقديم الخدمات الصحية وإجراء مختلف عمليات التقييم مثل الدخول والاستشفاء الداخلي والخروج والرقابة الطبية، بالإضافة إلى توجيه الموارد داخل المؤسسة

2.2. تحسين الخدمات بالمؤسسة : لمؤسسة دورا هاما في تقديم الخدمات الصحية على مستوى المنطقة ولتحقيق هذا الدور تبنت المؤسسة نظام التسيير في تقديم خدماتها تسعى من خلاله إلى تقديم أحسن الخدمات لزبائنها ومن أهم النقاط الأساسية التسييرية التي تقوم بها المؤسسة لغرض تحسين خدماتها الصحية ما يلي :

- يكون تحديد الهدف العام والأساسي للمؤسسة هو تقديم أحسن خدمة صحية بأقل تكلفة ممكنة ، كما يكون تحديد الأهداف على مستوى المديريات الفرعية للمؤسسة عن طريق الاجتماع السنوي الذي يعقده المدير العام و رؤساء هذه المديريات وذلك لتحديد الأهداف على مستوى كل مديرية؛

- تحديد العمليات الرئيسية التي يتم القيام بها على مستوى كل مصلحة أو قسم من أقسام المؤسسة

ويكون على رأس المصلحة أو القسم رئيس مصلحة من مهامه :

* تحديد الاحتياجات من المستلزمات الطبية والتشغيلية للمصلحة المسؤول عنها؛

* المشاركة في تقييم العمال الذين يعملون في إطار المصلحة المسؤول عنها؛

* وضع على مستوى كل مصلحة دفتر الملاحظات وشكاوى المرضى وذويهم، ومن حق أي مريض أو أحد ذويه الاطلاع على الدفتر وكتابة ملاحظاته فيه؛

- المراقب الطبي العام أو منسق للأنشطة الصحية مهنته الأساسية هي التنسيق بين مختلف المصالح الاستشفائية بالمؤسسة؛

- يكون تقييم العمال والموظفون عن طريق اجتماع يعقده المدير العام مع المراقب الطبي ورئيس المصلحة التي تعمل فيها العمال، يتم فيه تقييم أداء العمال واتخاذ الإجراءات اللازمة على ضوء ذلك؛

- تقوم مصلحة الأنشطة الصحية بإعداد الاستمارات التقييمية توزع على المرضى يستنتج منها مدى رضا المريض بالخدمة المقدمة له؛

- يكون تحديد الوجبة الغذائية للمريض على أساس قانون الحمية الذي يعطيها الطبيب للمريض، وقد تم تطوير سعر الوجبات وهذا بسبب مجهودات المؤسسة في تطوير الوجبات والاعتمادات المالية المقدمة من طرف السلطة الوصية؛

- يقوم المدير العام و رؤساء المديريات الفرعية بإعداد تقارير شهرية وثلاثية وسنوية وتتضمن تقييم عام لأهم الأعمال المنجزة في المؤسسة، ويتم توجيه نسخة من هذه التقارير لمديرية الصحة الولائية والوصية على المؤسسة.

3.2. تحليل الاستبيان : نهدف إلى التعرف على مستوى الخدمات الصحية في هذه المؤسسة، ولهذا الغرض اعتمدنا في جمع المعلومات على طريقة الإستبيان، حيث طرحنا مجموعة من الأسئلة حول تحسين وجودة الخدمات الصحية ؛ تم توزيع الاستبيان على أربعين عاملا إلا أن الرد كان من ثلاثين، (12 ؛ 40%) منهم إناث والباقي(18 ؛ 60%)ذكور ؛ وأن 50% من المجموع تراوحت أعمارهم بين 25 و 34 سنة، و37% تراوحت أعمارهم بين 35 و 44% ؛ وقد كان عدد الأطباء العامون(9 ؛ 30%) وطبيب مختص (4 ؛ 13.3%) ومثل عدد الممرضين (18 ؛ 56.7%).

ويمكن أن يؤشر هذا على قدرة المستخدمين على استيعاب كل ما هو جديد من أساليب وأدوات تكنولوجية لتحسين الأداء.

- يبذل المسؤولون في المؤسسة مجهودا لتحسين الخدمات الصحية، وعن دور التحسين في تفعيل هذه الخدمات في نظر أفراد العينة ومعرفة مدى استيعابهم لأسلوب التحسين.

مستوى الرضا عن الوظيفة : تبين أن (27 ؛ 90%) من أفراد العينة راضون عن وظائفهم، بينما الباقي (3 ؛ 10%) من العينة غير راضية.

فرصة الحصول على تكوين مستمر : تبين أن (17 ؛ 57%) من أفراد العينة استفادوا من فرص الحصول على التكوين المستمر، بينما الباقي (13 ؛ 43%) من العينة لم يحصل على هذه الفرصة.

تحديد المهام : تبين أن (25 ؛ 83%)من أفراد العينة يرون أن تحديد المهام واضحة جدا، أما (5 ؛ 17%) ترى أن تحديد المهام واضح.

ظروف العمل : تبين أن (22 ؛ 73%) من أفراد العينة غير راضين عن ظروف العمل، وأن (8 ؛ 27%) راضون عن ظروف العمل.

توفر وسائل العمل : نلاحظ أن (17 ؛ 57%) من العينة ترى أن هناك توفر الوسائل قليل أما (13 ؛ 43%) ترى أن وسائل العمل متوفرة.

طبيعة الحوافز المقدمة من طرف المؤسسة : نلاحظ أن (20 ؛ 67%) من حجم العينة ترى أن الحوافز المقدمة هي حوافز مادية أما بقية النسبة ترى أن الحوافز المقدمة تكون معنوية.

مستوى النظافة : نلاحظ أن (10 ؛33%)من العينة ترى أن مستوى النظافة مرتفع جدا، بينما (16 ؛ 53%) ترى أن مستوى النظافة مرتفع، ويرى باقي أفراد العينة (4 ؛ 14%) أن النظافة رديئة.

مستوى الإطعام بالمؤسسة : نلاحظ أن (16 ؛ 53%) من حجم العينة يرون أن مستوى الإطعام المقدم من طرف المؤسسة كاف للمرضى، بينما (14 ؛ 27%) من حجم العينة يرون عكس ذلك.

اقتراحات لتحسين مستوى أداء الخدمات التي تقدمها المؤسسة : نلاحظ أن (10 ؛ 33%) من حجم العينة ترى أنه لتحسين مستوى أداء الخدمات الصحية بالمؤسسة لابد من توفير وتحسين المعدات الطبية، كذلك (10 ؛ 33%) ترى أن العمل على استقطاب الاختصاصيين يعد الاقتراح الأمثل لتحسين مستوى أداء الخدمات، أما (5 ؛ 17%) ترى أن تحسين وترقية استقبال المرضى هي الوسيلة لتحسين مستوى أداء الخدمات، وكذلك (5 ؛ 17%) ترى أن العمل على تطبيق بعض النماذج الطبية في المؤسسة هي الوسيلة الأنجع لتحسين مستوى أداء الخدمات الطبية. وللأسف لم تُقدم أي اقتراحات أخرى من طرف أفراد العينة.

استخلاص النتائج

من خلال وقوفنا على واقع تقديم الخدمات في المؤسسة محل الدراسة تبين لنا عن طريق تحليل الاستبيان ما يلي :

- أظهر ثلثي العينة رضاهم عن وظائفهم في المؤسسة محل الدراسة؛

- عبر أكثر من نصف العينة عن عدم حصولهم على فرص للتكوين المستمر؛

- عبرت أغلبية العينة عن الوضوح الجيد لتحديد المهام وهذا يسهل سيرورة العمل؛

- أقرت نسبة كبيرة عن عدم الرضا بظروف العمل؛

- أقرت نسبة كبيرة من العينة بقلة توافر وسائل العمل بالمؤسسة؛

- أظهرت الدراسة أن ثلثي العينة ترى أن الحوافز المقدمة من طرف المؤسسة ذات طبيعة مادية؛

- هناك شبه إجماع من قبل العينة على ارتفاع مستوى النظافة في المؤسسة؛

- هناك تقارب في النسب حيث أن نسبة 53.33% ترى أن مستوى الطعام كافي و نسبة 46.66% ترى أن مستوى الطعام غير كافي؛

- اختلفت وجهات النظر نحو مشروع تحسين مستوى أداء الخدمات حيث اقترح البعض توفير وتحسين المعدات الطبية والعمل على استقطاب الاختصاصيين في حين اقترح البعض الآخر تحسين وترقية استقبال المرضى والعمل على تطبيق النماذج الطبية في المؤسسة.

نخلص من خلال الدراسة التطبيقية قصد معرفة دور تحسين الخدمة الصحية المقدمة من طرف المؤسسة من أجل إشباع رغبة الزبائن ما يلي :

- نعتبر تحقيق رضا المرضى الهدف الأساسي للمؤسسة؛

- إن درجة تحسين الخدمات تعتبر مقبولة مع الإمكانيات المتاحة للمؤسسة و الضغط المتواصل على إمكانياته وباعتباره يمثل خدمة عمومية تؤدى بأسعار رمزية و مجانا في أغلب الأحيان؛

- وجود بعض العراقيل لتحسين جودة الخدمات الصحة منها :

*ضعف الاعتمادات المالية للمؤسسة؛

*الضعف المستمر في خدمات المؤسسة مع وجود بعض المشاكل التي تعاني منها المنظومة ككل،كنقص الإطارات الطبية و ضعف هياكل التكوين؛

*عدم الحرية في اتخاذ القرارات الرئيسية للمؤسسة وذلك لوجود مديرية وصية ومن بعدها وزارة تقوم بالتدخل في اتخاذ هذه القرارات.

الخلاصة : حاولنا في هذه الدراسة التعرف على الخدمة الصحية وتقويم الأداء في المؤسسات الصحية الذي يعتبر حلقة جوهرية لأهم وظائف الإدارة في المؤسسات الصحية ويعبر عن قدرة هذه الأخيرة في تحقيق أهداف الرعاية الصحية (الطبية)، كما تطرقنا إلى جودة الخدمة الصحية حيث تختلف باختلاف موقع الفرد من النظام الصحي فهناك منظور طبي على أساس تقديم أفضل الخدمات وفق أحدث التطورات العلمية ومنظور المستفيد الذي يركز على طريقة الحصول على الخدمة ونتيجتها النهائية،في حين تعني من الناحية الإدارية كيفية استخدام الموارد المتوفرة والقدرة على جذب المزيد من الموارد لتغطية الاحتياجات اللازمة لتقديم خدمة متميزة.

ومن أجل ضمان مستوى عال لفعالية الخدمة الصحية وجب تحقيق مستوى عال من جودة هذه الخدمة.فقياس جودة الخدمة الصحية يتطلب وجود مقاييس تعبر عن مستوى الأداء الفعلي،في هذا الإطار يوجد مدخل تقليدي وآخر حديث لقياس الجودة، حيث يبين المنظور الحديث عدم كفاية توجيه الاهتمام فقط بملامح محددة من المخرجات أو العمليات أو الهيكل بل يتعدى ذلك كل المستويات والعناصر في المؤسسة الصحية وهو المنظور الذي تدعو إليه فلسفة إدارة الجودة الشاملة في المؤسسة التي تأخذ بعين الاعتبار المورد البشري كأساس النجاح بالإضافة إلى العامل التنظيمي والعملياتي والمعلوماتي في إطار النظرة الإستراتيجية للمؤسسة.

اقتصر مفهوم الجودة في المؤسسة العمومية الاستشفائية "محمد بوضياف في مدينة ورقلة"على تحسين الخدمات الصحية وذلك بتبني بعض الجوانب التسييرية والتنظيمية في إدارته التي تساهم في هذا التحسين،ولهذا عند محاولتنا لإسقاط الدراسة النظرية على المؤسسة قمنا بتحديد بعض العناصر التسييرية في المؤسسة لتحسين الخدمات وقمنا أيضا بإجراء دراسة استبيانيه على عينة من المستخدمين وذلك لمعرفة مستوى تحسين الخدمة الصحية.

الإحالات والمراجع :

[1]- تامر ياسر البكري، إدارة المستشفيات، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، 2005، ص56.

[2]- عوضبدير الحداد، تسويق الخدمات المصرفية، البيان للطباعة والنشر، ط1، القاهرة، 1999، ص48.

[3]- شفيق حداد، نظام سويدان، أساسيات التسويق، مكتبة الحامد للنشر والتوزيع ط1، عمان، 1998، ص25.

[4]- عدمان مريزق، واقع جودة الخدمات في المؤسسات الصحية العمومية، دراسة حالة المؤسسات العمومية بالجزائر العاصمة، أطروحة دكتوراه في علوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2008، ص19.

[5]- فوزي مذكور، تسويق الخدمات الصحية، ايتراك للنشر والتوزيع، ط1، القاهرة، مصر، 1998، ص 198.

[6]- فوزي مذكور، المرجع السابق، ص 185.

[7]- إبراهيم طلعت الدمرداش، اقتصاديات الخدمة الصحية، دار الكتب المصرية، ط2، مصر، 2000، ص 29.

[8]- محمد سيد جاد الرب، إدارة المنظمات الطبية والصحية منهج متكامل في إطار مفاهيم الإدارية الحديثة، دار النهضة العربية، القاهرة،1997، صص 307–306.

[9]- عدمان مريزق، مرجع سابق، ص35.

[10]- عبد العزيز مخيمر، محمد الطعامنة، الاتجاهات الحديثة في إدارة المستشفيات، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 2003، ص187.

[11]- عبد العزيز مخيمر، محمد الطعامنة، المرجع السابق، ص187.

[12]- سيد محمد جاد الرب، مرجع سابق، ص187.

ميزان المدفوعات الجزائري في ظل السعي للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة
La balance des paiements algérienne dans le contexte d'adhésion de l'Algérie à l'OMC

د/ جميلة الجوزي
جامعة الجزائر 3
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

الملخص : سارعت مختلف دول العالم منذ ميلاد المنظمة العالمية للتجارة بتقديم طلبات الانضمام إليها، خاصة تلك التي كانت مهمشة في الاقتصاد العالمي بفعل سياساتها الاقتصادية والتجارية غير المنسجمة مع منطق اقتصاد السوق. وباعتبار الجزائر إحدى تلك الدول، فقد سارعت بتقديم طلب رسمي إلى سكرتارية المنظمة للانضمام إليها بغية الاستفادة من المزايا التي تمنحها المنظمة للدول النامية والاندماج في النظام التجاري العالمي الجديد.

ولمعرفة سيرورة أداء ميزان المدفوعات الجزائري خلال مراحل سعيها للانضمام للمنظمة التجارة العالمية جاء هذا المقال ليبين:

- أن انضمام الجزائر إلى المنظمة التجارة العالمية سوف يساعد على زيادة اندماجها في الاقتصاد العالمي، ويؤدي إلى خلق الظروف المواتية لجذب الاستثمارات الأجنبية إلى السوق الجزائرية، هذا بالإضافة إلى المساهمة في إمكانية وصول المنتجات الجزائرية إلى الأسواق العالمية، مما ينعكس إيجابا على ميزان المدفوعات.
- في المقابل يفرض انضمام الجزائر إلى المنظمة التجارة العالمية تحديات كثيرة تخلق ضغوطاً على المنتجات الوطنية، وتتطلب الاستعداد لمواجهتها بسوق أكثر كفاءة ومنتجات أكثر تنافسية.

كلمات مفتاحية : المنظمة العالمية للتجارة، ميزان مدفوعات، الاندماج العالمي، استثمار أجنبي.

Résumé : Depuis la création de l'Organisation mondiale du commerce, une vague de demande d'adhésion a été observé en particulier par les pays qui ont été marginalisés dans l'économie mondiale en raison de leurs politiques économiques et commerciales incompatibles avec la logique de l'économie de marché. Et l'Algérie comme tant d'autres, s'est empressé de présenter une demande officielle au prêt du Secrétariat de l'Organisation, ceci afin de bénéficier des avantages accordés par cette dernières aux pays en voie de développement et d'intégration dans la nouvelle organisation commerciale mondiale.

Dans cette perspective, l'article ci dessous vient montrer la performance du processus sur la balance de paiement, à travers les étapes de la quête algérienne pour l'adhésion à l'Organisation mondiale du commerce:

- Que l'adhésion de l'Algérie à l'organisation du commerce mondial aidera à améliorer son intégration dans l'économie mondiale, et fournir des conditions favorables aux investissements étrangers, en plus de contribuer à l'exportation des produits algériens sur marchés mondiaux, ce qui reflètera positivement sur la balance des paiements.

- D'autre part, l'adhésion de l'Algérie à l'Organisation mondiale du commerce se confrontera à de nombreux défis qui feront pression sur les produits nationaux, et nécessiteront une préparation à un affrontement avec des marchés plus efficaces et des produits plus concurrentiels.

Mots clés : OMC, balance des paiements, intégration mondiale, investissement étranger.

تمهيد : جاء طلب انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة ضمن سلسلة الإصلاحات التي باشرتها الجزائر منذ منتصف الثمانينات من القرن العشرين، وعزمها انتهاج نظام اقتصاد السوق والانفتاح على الاقتصاد العالمي. ولقد عرفت مفاوضات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة تغييرات في أداء الاقتصاد الجزائري، من شأنها التأثير على وضعية ميزان المدفوعات. وفي هذا الإطار يمكن طرح الأسئلة التالية :

ما هي وضعية ميزان المدفوعات خلال فترة المفاوضات ؟ وإلى ماذا تعزى هذه الوضعية ؟ وما هي الآثار المحتملة عليه في حال الانضمام ؟

سنحاول الإجابة على هذه الأسئلة وفق المحاور التالية :

أولا- إطلالة على المنظمة العالمية للتجارة ؛
ثانيا- علاقة الجزائر بالمنظمة العالمية للتجارة ؛
ثالثا- ميزان مدفوعات الجزائر إبان مفاوضات الانضمام ؛
رابعا- الآثار المحتملة على ميزان المدفوعات بعد الانضمام.

أولا- إطلالة على المنظمة العالمية للتجارة

يرجع الفضل في إنشاء منظمة التجارة العالمية إلى النجاح الذي أحرزته جولة الأورجواي، حيث حولت اتفاقية الجات والسكرتارية التي كانت تنظمها، من مجرد اتفاق متعدد الأطراف إلى منظمة عالمية تنظم عمليات تحرير التجارة الدولية وتطبق الاتفاقيات الثماني والعشرين التي أقرت في جولة الأورجواي وبالتالي أصبحت منظمة التجارة العالمية تقف جنبا إلى جنب مع صندوق النقد الدولي والبنك العالمي في مجال تنظيم الاقتصاد العالمي.

تعرف المنظمة العالمية للتجارة نفسها على أنها المنظمة الدولية الوحيدة التي تهتم بالقواعد المنظمة للتجارة بين الدول. وفي داخل المنظمة توجد اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة المتفاوض عليها والموقعة من قبل معظم القوى التجارية العالمية والمصادق عليها من قبل برلماناتها. والهدف هو مساعدة منتجي السلع والخدمات، والمصدرين والمستوردين على القيام بأنشطتهم[1].

جاءت منظمة التجارة العالمية لتحل محل سكرتارية الجات بعد انتهاء جولة الأورجواي في أول جانفي 1995. أما فكرة إنشاء منظمة التجارة العالمية فقد نبعت لأول مرة من قبل الولايات المتحدة الأمريكية قبل بدء عمل سكرتارية الجات، حيث أعدت الحكومة الأمريكية في عام 1945 مشروعا لإنشاء هذه المنظمة بالإضافة إلى إنشاء صندوق النقد الدولي والبنك العالمي في إطار اتفاقية بريتين وودز، إلا أن هذا المشروع لم ير النور بسبب اعتراض الكونجرس الأمريكي عليه. ولكن نتيجة التطورات الاقتصادية المتسارعة في نهاية الثمانينات وبداية التسعينات من القرن العشرين، برزت أهمية إيجاد منظمة التجارة العالمية من جديد وبدأت المطالبة بإحياء هذه الفكرة خلال جولة الأورجواي التي بدأت عام 1986، وبعد مناقشتها والاتفاق عليها تم الإعلان عن المنظمة العالمية للتجارة في مراكش بالمغرب عام 1994 لتبدأ العمل في أول جانفي[2] 1995.

1.1. أهداف منظمة التجارة العالمية : الهدف الأساسي للمنظمة العالمية للتجارة هو تحرير التجارة بين دول العالم. وإلى جانب هذا الهدف هناك أهداف أخرى يمكن تلخيصها كما يلي :
- تقوية الاقتصاد العالمي بتحرير التجارة ورفع مستوى الدخل الوطني الحقيقي للدول الأعضاء، وتسهيل الوصول إلى الأسواق الدولية.
- التعاون مع صندوق النقد الدولي والبنك العالمي لتنسيق السياسات التجارية والمالية والنقدية.
- محاولة إدماج اقتصاديات دول أوروبا الشرقية والدول النامية في الاقتصاد العالمي والاستفادة من الإمكانيات المادية والبشرية والطبيعية المتاحة لديها[3].
- منح الدول النامية معاملة تفضيلية خاصة بمنحها فترة سماح أطول من تلك الفترة الممنوحة للدول المتقدمة للسماح لها بالاندماج في اقتصاد السوق.
- إيجاد هيكل خاص بفض النزاعات التجارية التي قد تنشأ بين الدول الأعضاء.
- توفير الحماية المناسبة للسوق الدولي لجعله يعمل في بيئة مناسبة لمختلف مستويات التنمية.
- إيجاد التشريع القانوني والمؤسساتي لتنفيذ اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة[4].
- توسيع وخلق أشكال جديدة لتقسيم العمل الدولي وزيادة نطاق التجارة الدولية.
- السعي إلى تحقيق الاستخدام الأمثل للموارد مع الحفاظ على البيئة وحمايتها ودعم الوسائل الكفيلة بتحقيق ذلك.
- خلق منافسة في التجارة الدولية تعتمد على الكفاءة الاقتصادية في تخصيص الموارد.

2.1. وظائف المنظمة العالمية للتجارة : حددت الوثيقة الختامية لجولة الأورجواي في مادتها الثالثة وظائف المنظمة العالمية للتجارة على النحو التالي :
- تيسير متابعة تنفيذ وإدارة أعمال الاتفاقية الخاصة بجولة الأورجواي والسعي إلى تحقيق أهدافها.
- متابعة السياسات التجارية المحلية للدول الأعضاء.
- تهيئة الأطراف الدولية للتفاوض حول الإجراءات التي تحكم وتنظم تسوية المنازعات.
- القيام بالمشاورات داخل المنظمة حول الشكل المناسب لأوجه التعاون مع المنظمات الدولية (صندوق النقد الدولي، والبنك العالمي) لتنسيق سياسات إدارة شؤون الاقتصاد العالمي شاملا جوانبه المالية والنقدية والتجارية[5].

3.1. مبادئ المنظمة العالمية للتجارة : يمكن تلخيص مبادئ المنظمة العالمية للتجارة في النقاط التالية[6] :

- **عدم التمييز في المعاملات التجارية** : حيث تتعهد الدولة العضو في المنظمة بأن تمنح جميع الدول الأعضاء في المنظمة نفس المزايا، سواء فيما يتعلق بقيام اتحادات جمركية أو مناطق حرة أو أي معاملات خاصة أخرى.
- **مبدأ الحماية من خلال التعريفة الجمركية** : إذا اقتضت الضرورة يمكن للدولة أن تحمي تجارتها عن طريق التعريفة الجمركية، وليس بإجراءات تقييدية أخرى كالقيود الكمية.
- **مبدأ إعطاء امتيازات للدول النامية** : وذلك لزيادة حصة الدول النامية في التجارة الدولية، وتحفيز سعيها للوصول إلى الأسواق العالمية.
- **مبدأ المشاورات والمفاوضات التجارية :** تعمل المنظمة على حل المشاكل عن طريق المفاوضات التجارية وذلك لدعم النظام التجاري العالمي على أساس جماعي.
- **مبدأ الشفافية** : ويقصد به ضرورة اعتراف أعضاء المنظمة بأعمال الكشف والإفصاح عن القرارات الحكومية ذات الصلة بالتجارة، سواء تعلق الأمر باقتصاديات الدول الأعضاء أو النظام التجاري متعدد الأطراف[7].
- **مبدأ الالتزام بالتعريفة الجمركية :** لا يتم فرض رسوم جمركية مرتفعة تضر بالدول الأعضاء

4.1. شروط الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة[8] : تنقسم شروط الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة إلى شروط موضوعية وأخرى شكلية.

أ- الشروط الموضوعية : على الدولة التي تريد الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة:

- أن توافق على الإعلان النهائي لجولة الأورجواي الذي صدر في مراكش في 15 أفريل 1994، وهذا يعني الموافقة على الاتفاقيات الملحقة به.
- تكييف التشريعات الداخلية وفقا لقانون المنظمة وقواعدها التجارية.
- عدم التمييز بين الدول في المعاملات التجارية.
- فتح أسواقها أمام التجارة العالمية.
- تقديم تنازلات تجارية بالنسبة لوارداتها من السلع الصناعية أو تخفيض رسومها الجمركية.

ب- الشروط الشكلية : تتمثل الشروط الشكلية للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة في الإجراءات التالية:

- تقديم طلب إلى المدير العام للمنظمة العالمية للتجارة، يوزع على جميع الدول الأعضاء بالمنظمة.
- يقوم بعدها المجلس العام للمنظمة بالنظر في الطلب وتحويله إلى لجنة مجموعة عمل تكلف بدراسة مدى مطابقة الشروط وتوفرها لدى مقدم طلب الانضمام.
- الدخول في مفاوضات شاقة والالتزام بقبول جميع شروط المنظمة.
- يتم قبول الانضمام خلال المؤتمر الوزاري الذي يعقد كل سنتين وذلك بعد موافقة أغلبية الأعضاء التي تتمثل في ثلثي أعضاء المنظمة على الأقل*.

ثانيا- علاقة الجزائر بالمنظمة العالمية للتجارة

تعتبر الجزائر من الدول النامية التي ترغب في تحسين وتطوير قطاعاتها الحساسة، للرفع من المستوى المعيشي لأبنائها، وهو ما جعلها ترغب في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة والاستفادة من الامتيازات والفرص التي تقدمها المنظمة للبلدان النامية.

1.2. تقديم طلب الانضمام : قررت الأطراف المتعاقدة في جولة الأورجواي، في 1986، أن تسمح للدول النامية، التي كانت تشارك في الجولات السابقة كعضو ملاحظ، أن تشارك في مجريات جولة الأورجواي مع شرط أن تبلغ بنية التعاقد في الاتفاقية قبل 30 أفريل 1987، وهذا عكس الجولات السابقة التي شاركت فيها بعض الدول – منها الجزائر- كعضو ملاحظ دون أي شرط. وبالفعل قدمت الجزائر طلب التعاقد إلى سكرتارية الجات في 30 أفريل 1987[9]، وفي جويلية من نفس السنة تم تأسيس فوج عمل لدراسة ملف طلب الجزائر للتعاقد في الاتفاقية، وبالتالي شاركت الجزائر في جولة الأورجواي كعضو ملاحظ.

وعند ظهور المنظمة العالمية للتجارة في 1 جانفي 1995 تم الاتفاق بين الجزائر والأطراف المتعاقدة في الجات التي أصبحت تمثل الأعضاء الأصليين في المنظمة، على إنشاء لجنة مشتركة تتكفل بتحويل ملف طلب التعاقد إلى المنظمة العالمية للتجارة، وقدمت الجزائر بصفة رسمية مذكرة الانضمام تشرح فيها سياستها الخارجية بتاريخ 05 جوان 1996. وكانت المذكرة تتضمن النقاط التالية[10] :

- شرح الخطوط العريضة للنظام الاقتصادي الذي انتقل من التخطيط المركزي إلى اقتصاد السوق.
- تقديم جميع المعلومات ذات الطابع العام المتعلقة بسياسة المؤسسات الجزائرية وتنظيمها.
- شرح وتوضيح تجارة السلع من خلال تنظيم الصادرات والواردات في المجال الصناعي.
- تقديم عرض عن تجارة الخدمات وحقوق الملكية الفكرية.

2.2. الإجراءات التي اتخذتها الجزائر لتحضير عملية الانضمام : قامت الجزائر باتخاذ عدة إجراءات لتسهيل وتسريع عملية الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، أهمها :

أ- تعديل المنظومة القانونية : تمت مراجعة قانون التعريفة الجمركية لتسهيل عملية التفاوض، وذلك لما للتعريفة الجمركية من أهمية في المفاوضات، وتسهيل عملية الاندماج في الاقتصاد العالمي والمساهمة في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر. وفي هذا الصدد قامت الجزائر بإصدار أمر رئاسي في أوت 2001 يتضمن قانون الاستثمار. ومن جهة أخرى وقعت الجزائر على اتفاقية حقوق الملكية الفكرية المتعلقة بالتجارة، كما صادقت على اتفاقية بيرن "المتعلقة بحماية الأعمال الأدبية والفنية سنة 1997"، مما أعطى القوانين الجزائرية مرجعية دولية[11].

ب- التحرير الجزئي للتجارة الخارجية[12] : يعتبر إعادة الاعتبار لتجار الجملة في قانون المالية التكميلي لسنة 1990 أول إجراء رسمي ملموس فيما يخص تحرير التجارة الخارجية، حيث سمح باستيراد البضائع لإعادة بيعها وتم إعفائها من إجراءات مراقبة التجارة والصرف.

تضمن برنامج الإصلاح الاقتصادي الذي باشرته السلطات الجزائرية سنة 1994 عدة تدابير لتحرير التجارة الخارجية، حيث تم فتح المجال لزيادة الصادرات وتنويعها، وتمكين القطاع الخاص من الحصول على العملة الصعبة.

تم التركيز على إعادة هيكلة التعريفة الجمركية بما يتناسب ومستويات الدول المجاورة في إطار برنامج التعديل الهيكلي 1998/1995، وجاء قانون المالية لسنة 1996 ببعض التعديلات التي مست التعريفة الجمركية لسنة 1992، كما نص على إعفاء مؤقت لمدة 5 سنوات من الضريبة على أرباح الشركات والإعفاء من الدفع الجزافي لصالح المؤسسات التي تقوم بتصدير السلع والخدمات، وابتداء من جوان 1996 أصبح نظام التجارة الخارجية خاليا من كل القيود الكمية، كما تم تحرير أسعار العديد من المواد؛ مما يسمح للأسعار بأداء دورها المتمثل في الملاءمة بين العرض والطلب من جهة والقضاء على الاحتكار وتطوير ميكانيزمات المنافسة من جهة أخرى .

3.2. عراقيل وصعوبات انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة : رغم سعي الجزائر للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة مبكرا ، أي منذ 1996، إلا أنها فشلت في تحقيق ذلك، نتيجة مجموعة من العوائق يمكن اجمالها فيما يلي :

- عدم وضوح شروط الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، حيث يتم التفاوض مع أعضائها وفق المادة 12، التي لا تحتوي على شروط محددة، مما فتح المجال لشروط مختلفة بخصوص عدة قطاعات لها علاقة بالتجارة. وبالتالي فالدولة الراغبة في الانضمام حاليا تتحمل التزامات تفوق تلك الالتزامات التي قدمتها الدول التي انضمت خلال جولة الأورجواي.
- صعوبة الحصول على صفة الدولة النامية: أصبحت صفة الدولة النامية لا تمنح بسهولة حتى لو كانت الدولة نامية، حيث يتم التفاوض مع الدولة النامية الراغبة في الانضمام من أجل أن تتخلى على وضعها كدولة نامية، مثل ما طلب من الصين والسعودية فرفضتا وتمسكتا بهذه الصفة.
- عدم وجود خطة واضحة تسير الجزائر وفقها للتفاوض، وإتباعها لأسلوب واحد في مفاوضاتها مع الاتحاد الأوروبي.
- تضييق الخناق على المفاوض الجزائري وتقليص صلاحياته بحيث يغلب الجانب السياسي على الجانب الاقتصادي في مفاوضاته. الشيء الذي طرح على طاولة المفاوضات مع الاتحاد الأوروبي فيما يخص اتفاقية الشراكة. وعليه يمكن تحقيق نتائج إيجابية في المجال السياسي ولا يمكن ضمان نفس النتائج في المجال الاقتصادي.

- عدم قدرة الجزائر على تحديد خيارات اقتصادية دقيقة بسبب المشاكل السياسية والاقتصادية التي عانت منها في عشرية التسعينيات من القرن العشرين، والتي أدت إلى التغيير المستمر للحكومات و عدم استقرار القوانين فضلا عن اختلاف المعطيات والبيانات المقدمة إلى المنظمة، مما كبح من مسار الانضمام.

ثالثا- ميزان مدفوعات الجزائر إبان مفاوضات الانضمام

قبل تحليل وضعية ميزان المدفوعات الجزائري، من المفيد التعرف على خصائصه.

1.3. خصائص ميزان المدفوعات الجزائري : يتميز الاقتصاد الجزائري - وبالتالي ميزان مدفوعاته – بخصائص سلبية متكاملة ومتفاعلة فيما بينها، منها ما هو نتاج عملية تطور تاريخي طويل ومعقد، أدى الاستعمار دورا أساسيا في تكوينها. وتبرز الخصائص الموروثة عن الوضع الاستعماري في :[13]

- التخلف الاقتصادي وتشوه البنية الاقتصادية. - التبعية الاقتصادية للدول المتقدمة.

ومنها ما هو نتاج العلاقات الاقتصادية العالمية الحالية غير المتكافئة بين الدول الصناعية الكبرى والدول النامية ومنها الجزائر، والتي يمكن ابرازها فيما يأتي :

أ- عدم استقرار أسعار الصادرات : تعتبر الجزائر من الدول أحادية التصدير، حيث تمثل المحروقات نسبة تفوق 90 % من صادراتها. وبالتالي تخلق خصائص العرض والطلب على هذه المنتجات مشكلات خاصة فيما يتعلق بعدم استقرار أسعارها، حيث كلما كانت أسعار المحروقات أكثر تعرضا لتقلبات الأسعار كلما زاد احتمال تعرض ميزان المدفوعات للعجز. مما يستوجب على الدولة تكوين احتياطات دولية أكبر مما لو تمتعت الصادرات بدرجة عالية من الاستقرار، وذلك لمواجهة العجز المحتمل في ميزان المدفوعات.

لا تقف خطورة تقلبات أسعار الصادرات على ظهور العجز في ميزان المدفوعات فحسب بل يمتد ذلك إلى عدة متغيرات اقتصادية هامة كمستوى الدخل، ومستوى التشغيل والاستهلاك والادخار والاستثمار، وعل حصيلة الضرائب ناهيك عن تأثير ذلك عن طاقة الدولة على الاستيراد. إذ تتوقف قدرة الدولة على الاستيراد - في المدى الطويل- على قدرتها على التصدير[14]. كما يؤثر تذبذب حصيلة الصادرات على ميزان المدفوعات تأثيرا سلبيا، حيث ينتقل هذا الأثر من خلال أثر تذبذب حصيلة الصادرات على العملات الأجنبية المتاحة للدولة، وذلك باعتبار أن تيارات دخول وخروج رؤوس الأموال وعوائدها تؤثر على ميزان المدفوعات، فلما يفوق تيار خروج الأموال للاستثمار في الخارج، في فترة ما، تيار دخول عوائد الاستثمار بالخارج، فإن هذا يشكل ضغطا عليه.

تؤدي زيادة حصيلة الصادرات إلى زيادة الواردات، وذلك استجابة للضرورة التنموية ولإشباع حاجيات الاستهلاك المتزايد، ويتم هذا عن طريق زيادة الدخل الوطني الناتج عن تزايد حصيلة الصادرات. وبما أن الواردات دالة تابعة للدخل فإن ذلك يؤدي إلى زيادة الواردات. أما الانخفاض المفاجئ في حصيلة الصادرات الناتج عن تدهور الأسعار الدولية فيؤدي إلى انخفاض أقل من انخفاض حصيلة الصادرات الناتج انخفاض عن حجم الصادرات ، وهذا راجع إلى ارتفاع الميل الحدي للاستيراد. وهكذا فإن انخفاض حصيلة الصادرات تؤدي إلى العجز في ميزان المدفوعات[15].

ب- انخفاض معدل التبادل الدولي : يعرف معدل التبادل الدولي على أنه النسبة بين أسعار الصادرات وأسعار الواردات (أي Px/Pm). ويمكن تلخيص أسباب تدهور معدل التبادل الدولي للدول النامية عموما فيما يلي[16] :

- مرونة الطلب على السلع الأولية (صادرات الدول النامية).
- المنافسة الشديدة بين صادرات الدول النامية نتيجة تماثلها، مما يؤدي بالضرورة إلى انخفاض أسعارها،
- اختلاف هيكل السوق الدولي للسلع الأولية والسلع الصناعية، حيث أن سوق السلع الأولية عالي المنافسة، مما يؤدي في الحال إلى انخفاض الأسعار، بخلاف سوق السلع الصناعية أقل تنافسية، ومن ثم بمقدور المنتجين مقرري الأسعار مقاومة ذلك الضغط التنازلي للأسعار.

ومن هنا يرى سمير أمين أن تدهور معدل التبادل الدولي لغير صالح الدول النامية يمثل أحد القوانين الاقتصادية الموضوعية في علاقات التبادل اللامتكافئ في الاقتصاد الرأسمالي العالمي بين الدول النامية والدول المتقدمة، والذي يتسنى من خلاله استغلال ثروات الدول النامية وتعرض موازين مدفوعاتها لاختلال مستمر[17].

لقد أسفرت جولة الأورجواي عن مجموعة من التدابير تؤثر سلبا على معدل التبادل للجزائر، وأهم هذه التدابير :

- إلغاء الدعم الموجه للصادرات الزراعية، وهذا ما سوف يؤدي إلى ارتفاع أسعارها مما يؤدي إلى ارتفاع فاتورة الغذاء بالنسبة لهذه الدول.
- اتفاقية حماية الملكية الفكرية تجعل الدول النامية غير قادرة على اللجوء إلى أساليب الانتحال أو التقليد، وهي الأساليب التي اعتمدتها سابقا بعض الدول النامية لتحقيق الإقلاع الصناعي كما كان حال دول شرق آسيا. وأمام ضعف ميزانية البحث والتطوير في الدول النامية تجد نفسها مجبرة على تحمل تكاليف كبيرة للحصول على التكنولوجيا.

ت- ضعف القاعدة الإنتاجية[18] **:** تتسم القاعدة الإنتاجية في الدول النامية عامة بعدم التنوع وبالأحادية في العديد من هذه الدول مثل الجزائر، مما يجعل هذه الاقتصاديات عرضة لتقلبات أسعار صادراتها - كما سبق الإشارة إلى ذلك - وبالتالي ضعف قدرتها التنافسية سواء في السوق الداخلي أو الدولي.

ويترجم ضعف أداء القطاع الصناعي عدة أمور، منها هيمنة الصناعات الاستخراجية عليه، وهي صناعات ترتكز على المواد الأولية، مما يجعل أداء هذا القطاع مرتبط بالتطورات في الأسعار والطلب العالميين على هذه المواد. كما أن الصناعات التحويلية غير البتروكيماوية ترتكز على صناعة خفيفة. وهكذا فإن إنتاجية الجزائر تعتبر ضعيفة.

أما بالنسبة للقطاع الزراعي فهو يشبه القطاع الصناعي في تذبذبه الملحوظ في أدائه والانخفاض الكبير في معدلات الإنتاجية فيه مقارنة بالمعدلات العالمية، ففي مجال إنتاج الزراعة المطرية، على سبيل المثال، تبلغ الإنتاجية في الجزائر نصف الإنتاجية على المستوى العالمي في بعض الحبوب وتقل عن ذلك في البعض الآخر. وهذا يعود إلى ضآلة رقعة الأراضي المزروعة، حيث لا تتعدى ثلث الأراضي القابلة للزراعة، كما أن الاعتماد الكبير على الزراعة المطرية يرتكز على الأساليب التقليدية في الإنتاج والتي تتسم بضعف مرافقها، بالإضافة إلى افتقارها لوسائل الإنتاج الحديثة.

2.3. تطور وضعية ميزان المدفوعات وأرصدته خلال تسعينات القرن العشرين : من المهم أن نشير إلى أن فترة التسعينات عرفت جهدا مبذولا في اتجاه إصلاح الاقتصاد الجزائري باعتماد برامج إصلاح مدعومة من قبل المنظمات الدولية. فضلا عن كون الفترة كانت مجالا لتقلبات اقتصادية عديدة مست مختلف قطاعات الاقتصاد الجزائري. وكانت الإصلاحات تدور في النهاية حول الطريقة المثلى لنقل الاقتصاد الجزائري إلى اعتماد آليات السوق بديلا عن آليات التخطيط المركزي. ولقد مس الإصلاح[19] :

- النظام الجبائي بتبسيطه وتكييفه مع الأنظمة الضريبية في دول الجوار؛

- نظام النقد والبنوك بإعطاء الاستقلالية للسلطة النقدية في وضع وإدارة الساسة النقدية وإبعاد الخزينة العمومية عن دائرة الائتمان وتمكين البنك المركزي من القيام بأدواره التقليدية،

- نظام الاستثمار بتكريس مبدأ حرية الاستثمار وإزالة التمييز بين الاستثمار الوطني و الأجنبي من جهة وبين العمومي والخاص من جهة ثانية. ومنحه مجموعة من الحوافز الجبائية والمالية والقانونية وتبسيط الإجراءات المتعلقة به، لتشجيع القطاعات خارج المحروقات بهدف زيادة مساهمتها في الناتج المحلي الخام،

- اعتماد مبدأ خوصصة المؤسسات العمومية كوسيلة للاندماج في اقتصاد السوق والتخلص من أعباء المؤسسات العمومية ضعيفة الأداء وهذا بهدف إعادة هيكلة الاقتصاد الوطني لتمكينه من المنافسة وتجاوز الاحتكار والبيروقراطية في المجال الاقتصادي.

ولقد أسفرت هذه الإصلاحات على نتائج هامة على المستوى الكلي يمكن إبرازها فيما يلي :

- العودة إلى النمو الاقتصادي؛
- التحكم في التضخم وتحقيق استقرار الأسعار؛
- إعادة تكوين الاحتياطي من العملة الأجنبية؛

- تقليص مخزون الدين الخارجي والوصول بخدماته إلى مستويات مقبولة.

ورغم هذه النتائج فإن هذه الإصلاحات لم تستطع تغيير بنية الاقتصاد الجزائري بحيث لم يستطع التخلص من هيمنة المحروقات عليه على مستوى بنية الناتج المحلي الخام. وهو ما انعكس على وضعية ميزان المدفوعات التي بقيت رهينة تقلبات السوق النفطية العالمية.

نسجل انطلاقا من سلسلة موازين المدفوعات المبينة في الجدول (1) ما يلي :

1.2.3. على مستوى الميزان التجاري : نلاحظ أن الميزان عرف رصيدا موجبا في كل السنوات باستثناء سنة 1994 أين عرف رصيدا سالبا. ويمكن تفسير ذلك بتقسيم المرحلة إلى فترتين:
- الفترة 90-94 : ففي هذه الفترة سجل تناقص في حصيلة الصادرات الجزائرية، حيث تراجعت الصادرات النفطية نتيجة انخفاض سعر البرميل من النفط. مع استقرار في الصادرات غير النفطية والتي تعتبر قيمتها ضئيلة جدا.
كان لهذا الانخفاض في عوائد الصادرات تأثير على قيمة الواردات التي تراجعت ما بين 1990 إلى 1993، ثم عاودت الارتفاع سنة 1994 إلى 9,2 مليار دولار. وفي ظل هذه الأوضاع حافظ الميزان التجاري على وضع إيجابي رغم التراجع في الرصيد إلى غاية سنة 1994 أين سجل الميزان التجاري عجزا وصل إلى 0,3 مليار دولار.

- الفترة 95-99 : نلاحظ في هذه الفترة الارتفاع المحسوس في الصادرات النفطية باستثناء سنة 1998. وكان ذلك راجع إلى ارتفاع أسعار النفط على التوالي إلى 17,6، 19,8 و21,7 دولار للبرميل الواحد هذا ما جعل الصادرات النفطية تصل حصيلتها سنة 1997 إلى ما يقرب 14 مليار دولار.

وبالرغم من السعي إلى تشجيع الصادرات خارج المحروقات إلا أنها لم تعرف نموا محسوسا نتيجة الهيكل الاقتصادي الجزائري وصعوبة اقتحامه الأسواق الخارجية. ولهذا بقيت حصيلة الصادرات متوقفة على أسعار البترول. ونظرا لتراجع أسعار النفط سنة 1998 إلى 12,94 دولار للبرميل تراجعت حصيلة الصادرات في تلك السنة إلى 10,15 مليار وعرفت هذه الفترة تراجعا أو على الأقل تحكما في الواردات نتيجة التخفيض الذي عرفه الدينار الجزائري، الأمر الذي انعكس في صورة ارتفاع للأسعار الداخلية للواردات. مما أدى إلى تراجع الطلب عليها. وعزز الاتجاه نحو هذا الانخفاض، تراجع الطلب على بعض المدخلات الصناعية نتيجة حل بعض المؤسسات العمومية، وقيود التمويل المفروضة على المؤسسات الأخرى باعتبار البنوك أصبحت تتعامل معها تعاملا تجاريا.

وكان لهذه الظروف أثر إيجابي على الميزان التجاري إذ انتقل الفائض فيه من 0,2 مليار دولار سنة 1995 إلى 5,69 مليار دولار سنة 1997 ويبقى رصيد سنة 1998 متأثرا بتراجع الصادرات حيث تراجع الفائض فيها إلى 1,28 مليار دولار، ليرتفع مرة أخرى إلى 3,36 مليار دولار سنة 1999 .
2.2.3. على مستوى صافي خدمات غير العوامل ودخل العوامل ومدفوعات الفوائد : سجلت خدمات غير العوامل وضعا شبه مستقر تراوح في عمومه مابين (-1) و(-1,84) مليار دولار كصافي سلبي يعكس أن مستوى التدفقات الخارجية من الجزائر أكبر من تلك الداخلة إليها، وهذا يؤشر على الطبيعة المختلفة للعلاقات المالية للجزائر مع الخارج. ذلك أن التدفقات الداخلة بالكاد وصلت مليار دولار خلال طول الفترة، لنجد الخارجة وصلت إلى 2,56 مليار دولار.
ونسجل نفس الاختلال على مستوى دخل العوامل، ذلك أن حجم التوظيفات المقيمة في الخارج ضئيلة بالمقارنة مع حجم التوظيفات الأجنبية بالنظر إلى عجز رأس المال المحلي على المنافسة في مجال التوظيف في الخارج. ومثل هذا الوضع يعكس حجم التسرب والتحويل العكسي للموارد تجاه الخارج، خاصة مع تنامي حجم الاستثمارات الأجنبية في قطاع المحروقات.
تجاوزت المداخيل المحولة إلى الخارج حدود المليارين في حين أن الداخلة لم تستطيع تجاوز ربع المليار في أفضل الأحوال باستثناء سنة 1998. وإذا أضيف إلى هذا التحويل مدفوعات الفوائد على القروض التي وصلت 2,4 مليار دولار سنة 1992 لتعرف تراجعا قي السنوات 1993، 1994 و1995(نتيجة عملية إعادة الجدولة) لتعرف بعد ذلك عودة إلى الارتفاع. تعكس هذه الوضعية حالة من الاستنزاف للاقتصاد الجزائري يمتص الجهود المحلية للإنتاج وثمار التصدير.

3.2.3. على مستوى ميزان حساب رأس المال : عرف ميزان حساب رأس المال تدهورا من سنة 1990 إلى1991 ليتحسن بالرغم من رصيده السلبي سنتي 1992 و1993، ليدخل مرحلة التفاقم سنتي 1994-1995 ليعرف نوعا من

التحسن في السنوات اللاحقة، ويعزى هذا التحسن إلى انخفاض صافي التدفقات الرأسمالية إلى الخارج، ولقد كان هذا التحسن محسوسا، حيث قدر بـ 0,8 مليار دولار ما بين 1995-1996 و1,01 مليار ما بين 1996-1997 ليتعزز أكثر سنة 1998 ويصل إلى 1,63 مليار دولار.

4.2.3. على مستوى الاحتياطات الخارجية الرسمية : لقد شكلت الاحتياطات الخارجية في بداية التسعينات تهديدا كبيرا للاقتصاد الجزائري، إذ نزلت في سنة 1990 إلى أقل من شهر واردات، وكان هذا يعكس إلى حد بعيد الوضعية المتدهورة التي كان يمر بها الاقتصاد الجزائري والناتجة عن ضغط المديونية الخارجية وتراجع الصادرات في السنوات اللاحقة. إلا أنه بعد إعادة جدولة الدين الجزائري وبدءا من سنة 1996 بدأ تحسن محسوس في مستوى الاحتياطات بلغ أوجه سنة 1997، إذ وصل إلى 12 شهر واردات تقريبا، إلا أن تدهور أسعار النفط سنة 1998 أثر على هذه الاحتياطات بالانخفاض بنسبة 15 **%** حيث تم استخدامها لمواجهة الالتزامات الخارجية للجزائر.

يتوقف مستوى الاحتياطات الخارجية في الجزائر على ثلاثة عوامل رئيسية هي:حجم المداخيل من الصادرات النفطية، مستوى خدمات الدين الخارجي السنوية والرصيد الإجمالي لميزان المدفوعات.

بقي لنا أن نشير في الختام أن الميزان الكلي عرف وضعية غير مستقرة. انتقل فيها من الفائض إلى العجز، إلا أن أسوأ سنتين في هذه الفترة كانتا 1994-1995 أين بلغ العجز على التوالي 4,4 ، 6,6 مليار دولار أمريكي. وهي السنوات التي انخفض فيها سعر البرميل من النفط بشكل حاد.

3.3. تطور وضعية ميزان المدفوعات الجزائري خلال السنوات 2000-2010 : تميزت هذه الفترة بتمكن الجزائر من التسديدات المسبقة الكبيرة للدين الخارجي التي رافقت استمرار تراكم احتياطات الصرف، مما جعل الاقتصاد الوطني يتخلص من هشاشته أمام الصدمات الخارجية.

نلاحظ من بيانات الجدول (2) تحسن مستمر لوضعية ميزان المدفوعات الجزائري منذ سنة 2000، وذلك يعود إلى التحسن في أسعار البترول، الذي انجر عنه ارتفاع حصيلة الصادرات البترولية من 21,06 مليار دولار سنة 2000 إلى 77,19 مليار دولار سنة 2008.
وفي سنة 2009 بالنظر إلى التقلص القوي في إيرادات المحروقات، الذي يعود إلى انخفاض سعر البترول بنسبة 37.73% مقارنة بـ 2008، بصفته يمثل القناة الرئيسية لانتقال الأزمة المالية العالمية إلى الجزائر، تقهقر رصيد ميزان المدفوعات إلى 3.86 مليار دولار مقارنة بـ36.99 مليار دولار في 2008. وتترجم وضعية ميزان المدفوعات لسنة 2010 إلى حد ما، نتائج تسيير حذر أمام محيط دولي لا يزال مريبا.

أما الصادرات خارج المحروقات فعلى الرغم من اتجاهها التدريجي نحو الارتفاع إلا أن مستواها يبقى ضعيفا، حيث بالكاد بلغت 1,40 مليار دولار في أحسن الأحوال وذلك في سنة 2008، وهذا إن دل على شيء فإنه يدل على عدم تنافسية الاقتصاد الوطني إضافة إلى الضعف الحاد في ديناميكية النشاط الاقتصادي في الحقل الإنتاجي خارج المحروقات.

ومع بدء سريان اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي اعتبارا من سبتمبر 2005 وآفاق الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، أصبحت ضرورة تنمية الصادرات خارج المحروقات العنصر الوحيد الذي يسمح للاقتصاد الجزائري بالاستفادة من فرص اندماجه في المبادلات الجهوية والدولية.

إن العجز في حساب رأس المال والعمليات المالية، الذي ما فتئ يتوسع باستمرار منذ سنة 2002، والذي وصل إلى 11,22 مليار دولار في سنة 2006 إثر التسديدات المسبقة للدين الخارجي التي بلغت 10,93 مليار دولار في تلك السنة. ويتسم التوسع في الاستثمارات الأجنبية بالاستمرار منذ 2004، لاسيما وأن قيمة هذه الاستثمارات في 2006 تمثل ثلاث مرات المبلغ المسجل خلال سنة 2003، وهذا إن دل على شيء إنما يدل على مدى جاذبية السوق الجزائرية بالنسبة للمستثمرين الأجانب.

تجدر الإشارة إلى أن سنة 2008 تعتبر المرة الأولى التي يكون فيها رصيد حساب رأس المال والعمليات المالية موجبا، وهذا تحت تأثير الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي قدرت بمبلغ 2,33 مليار دولار في سنة 2008، بينما سجلت سنة 2007 مبلغ 1,37 مليار دولار فقط كاستثمارات أجنبية مباشرة. وبالرغم من التسديدات المسبقة الكبيرة التي تمت في سنة 2006 والتي ترتب عنها بلوغ العجز في حساب رأس المال مستوى قياسيا، فإن ميزان المدفوعات واصل تسجيل فائض إجمالي قدره 17,73 مليار دولار، بارتفاع قدره 4,7**%** مقارنة بسنة 2005. كما تواصل الفائض وانتقل من 29,55 مليار دولار سنة 2007 إلى 36,99 مليار دولار سنة 2008.

تزايدت الاحتياطات الرسمية للصرف حيث انتقلت من 11,90 سنة 2000 إلى أكثر من عشر أضعاف سنة 2010 أي 162.22 مليار دولار، وجاءت هذه الزيادات المتتالية بفعل فائض الرصيد الإجمالي لميزان المدفوعات.

رابعا- الآثار المحتملة على ميزان المدفوعات بعد الانضمام

يعتمد التنبؤ بميزان المدفوعات ووضعيته على مدى القدرة على توفير المعلومات الاقتصادية، وتحديد العلاقات السلوكية بين مختلف المجاميع الاقتصادية، وبالنظر إلى حجم المتغيرات الداخلية في ميزان المدفوعات والقادرة على التأثير فيه، فإن المعلومات المحتاج إليها ذات طبيعة غير متجانسة ومصادرها متباينة. وتنبع أهمية المعلومات الاقتصادية من كونها وسيلة لاستقراء التطورات المختلفة للمتغيرات الخارجة عن سيطرة البلد كأسعار الواردات والصادرات والفائدة. فضلا عن كونها وسيلة لتحديد الأهداف على ضوء الواقع والإمكانيات.

1.4. مشاكل التنبؤ بميزان المدفوعات الجزائري : تعترض إعداد ميزان مدفوعات الجزائر والتنبؤ بوضعيته المستقبلية بعض الصعوبات التي نشير إلى أهمها فيما يلي :

أ- ضعف نظام المعلومات الاقتصادية الكلي وتأخر نظام الحسابات القومية : تتميز المعلومات في الجزائر بالكثير من النسبية وعدم الدقة، بما يجعل السياسات المبنية عليها تطرح الكثير من اعتبارات المصداقية، لأن هذه الأخيرة لا يمكن تحقيقها إلا إذا تأكد الأعوان الاقتصاديون من أن السلطات الاقتصادية لن تقوم بمراجعة تصرفاتها.

تعاني السياسات المتعلقة بميزان المدفوعات من مشكلة المصداقية وذلك لكون المعلومات في الجزائر تعاني من جوانب قصور عديدة أبرزها عدم القدرة على تقدير التغيرات والتقلبات العشوائية التي تتعرض لها المقادير الاقتصادية الكلية بالنظر إلى المدة الزمنية الكبيرة التي يستغرقها إعداد البيانات. وهكذا يظهر عدم اتساق بين تغيرات الهيكل الاقتصادي شديد الحساسية لتقلبات السوق العالمية من جهة، وطريقة التوصل إلى المعلومات من جهة أخرى؛ ذلك أن نظام المحاسبة الوطنية الجزائري الحالي غير قادر على إعداد بعض الجداول، كجدول العمليات المالية أو التأخر في انتاج بعض الجداول المركزية الأخرى كجدول المدخلات والمخرجات. وقد يصل هذا التأخر في بعض الأحيان إلى مدد تتجاوز ا العشر سنوات. ومما يؤثر على إنتاج المعلومات في الجزائر وفق المعايير الدولية، عدم موافقة نظام الحسابات الوطنية الجزائري للأنظمة المحاسبية الدولية، إذ أن النظام المحاسبي الوطني الجزائري لا زال يستلهم الكثير من جوانبه من القواعد التي تحكم المحاسبة للناتج المادي بالرغم من شروع الجزائر في التحول إلى اقتصاد السوق الحر. وهو تحول يتطلب تغيير الأساليب الإدارية المستخدمة في الإدارة المركزية للاقتصاد، وتكوين مؤسسات وآليات ذات طابع سوقي مع تفعيل لنظم المعلومات المستخدمة كأساس لاتخاذ القرار.

ب- صعوبة معرفة المتغيرات المؤثرة في سلوك المؤسسات وأداء ميزان المدفوعات الجزائري : يعتمد التنبؤ بصفة أساسية على مدى القدرة على تحديد المتغيرات المحددة لسلوك المؤسسات، بما يساعد على نمذجتها. وقد تتداخل هذه المتغيرات فيما بينها، فقد يؤثر حجم الواردات المحلية على أسعارها، فضلا عن تأثير أسعار الصرف عليها بالإضافة إلى مدى تشاؤم أو تفاؤل الأعوان المتدخلين على مستوى الأسواق العالمية.

وباعتبار ميزان المدفوعات سجلا شاملا لمختلف التعاملات مع الخارج، فإنه يمكننا الإشارة إلى بعض المشكلات، التي تعترض التنبؤ به، على النحو التالي:

- صعوبة إدراك المتغير الأساسي الذي يتحكم في الحصيلة من النقد الأجنبي. هل هو سعر النفط أم كمية النفط المصدرة، أم مستوى الواردات أم هذه المتغيرات جميعا وإن كان الأمر كذلك، فما هو حجم إسهام كل منها.

- صعوبة تحديد القدرة التنافسية للاقتصاد الجزائري أخذا بعين الاعتبار الأسعار الداخلية مقارنة بالأسعار الخارجية لما لذلك من ارتباط بالدورات الاقتصادية في البلدان من جهة، وبتحركات وتقلبات أسعار الصرف المعومة من جهة أخرى.
- صعوبة معرفة نصيب تأثير كل من سياسات العرض وسياسات الطلب على ميزان المدفوعات لما لهما من تداخل في النهاية، بما يجعل الاختيار بين إحدى السياستين صعبا لما تكون إدارة السياستين معا في آن واحد مستحيلة.
- عدم اتساق البيانات بالنظر إلى اختلاف مصادرها، فضلا عن مدى مصداقيتها، و مدى القدرة على تحديد أيها أولى بالاعتبار.

2.4. انعكاسات الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة على ميزان المدفوعات : يعمل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة على افراز مجموعة من الانعكاسات على ميزان المدفوعات، يمكن تصور بعضها على النحو التالي:

- توسع نطاق التبادل التجاري بين الجزائر والدول الأخرى الأعضاء وانفتاح الاقتصاد الجزائري على الاقتصاد العالمي بشكل أكبر، بحيث تتمكن الصادرات الجزائرية من النفاذ بسهولة إلى أسواق الدول الأعضاء في المنظمة، لأن الرسوم الجمركية ستكون منخفضة أو ملغاة مع عدم التمييز في المعاملة بينها وبين منتجات أي عضو آخر، وعلى هذا فإن الصادرات الجزائرية سوف تزداد إلى الأسواق العالمية،

- إن انضمام الجزائر إلى المنظمة سيحسن مناخ الاستثمار ويدعم برنامج الإصلاح الاقتصادي الذي تنفذه الحكومات المتعاقبة، لأنها ستجد نفسها ملزمة بتطبيق مبادئ المنظمة ومن ضمنها مبدأ الشفافية، ووضوح الأنظمة والإجراءات، وتوفير الحماية اللازمة، ومنها حماية الحقوق الملكية الفكرية، وهو ما سوف يحفز الابتكار والإبداع، مما يؤثر إيجابا على ميزان المدفوعات.

الخلاصة : قررت الجزائر الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، لخلق بيئة تجارية أكثر انفتاحا وتحررا، من أجل الاندماج في الاقتصاد العالمي والاستفادة من التطورات التي بلغها. ورغم كل الجهود التي بذلتها الجزائر من أجل الانضمام، إلا أن مسعى الانضمام لم يتحقق بعد.

وعليه فإن الحديث عن مدى استفادة ميزان المدفوعات الجزائري من المزايا التي تمنحها المنظمة ومواجهة آثارها السلبية لن يكون إلا بالقيام بالعديد من الإصلاحات والاستراتيجيات التي تعمل على رفع كفاءة القطاعات الاقتصادية وتطويرها وتحديثها وإعدادها لمرحلة الانفتاح والتحرر التجاري.

ملحق الجداول

الجدول (1) : تطور وضعية ميزان المدفوعات وأرصدته خلال التسعينات الوحدة : مليار دولار أمريكي.

البيان	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
ميزان العمليات الجارية	**1,35**	**2,39**	**1,3**	**0,8**	**1,8-**	**2,2-**	**1,2**	**3,45**	**1,12-**	**0,02**
الميزان التجاري	3,11	4,67	3,2	2,4	0,3-	0,2	4,1	5,69	1,28	3,36
الصادرات (فوب)	12,88	12,44	11,51	10,41	08,89	10,25	13,20	13,82	10,15	12,32
محروقات	12,35	11,97	11,0	9,9	8,6	9,7	12.6	13.18	9,77	11,91
أخرى	0,53	0,47	0,5	0,6	0,3	0,5	0,6	0,64	0,38	0,41
الواردات	9,77-	7,77-	8,3-	8,0-	9,2-	10,1-	9,1-	8,13-	8,87-	8,96-
صافي خدمات غير العوامل	1,20-	1,35-	1,1-	1,0-	1,2-	1,3-	1,4-	1,08-	1,5-	1,84-
دائن	0,51	0,42	0,6	0,6	0,7	0,7	0,8	1,07	0,74	0,72
مدين	1,71-	1,77-	1,8-	1,6-	1,9 -	2,0-	2,2-	2,15-	2,24-	2,56-
صافي دخل العوامل	2,09-	2,21-	2,2-	1,8-	1,7-	2,2-	2,4-	2,22-	2,00-	-2,29
دائن	0,07	0,07	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,26	0,37	0,22
مدين	-	-	-	-	1,84-	2,31-	2,56-	2,47-	2,37-	2,51-
مدفوعات الفوائد	2,16-	2,29-	2,4	1,9-	1,8-	1,3-	2,6-	2,11-	1,95-	-
صافي التحويلات	1,53	1,29	1,4	1,1	1,4	1,1	0,9	1,06	1,09	0,79
ميزان حساب رأس المال	**1,57-**	**1,89-**	**1,1-**	**0,8-**	**2,5-**	**4,1-**	**3,3-**	**2,29-**	**0,66-**	**2,40-**
الاستثمار المباشر(صافي)	0,04-	0,08-	0,00	0,00	0,00	0,00	0,3	0,26	0,47	0,46
رأس العام (صافي)	0,44-	1,23-	0,1	0,3-	2,4-	3,9-	3,4-	2,51-	1,33-	1,97-
السحب	6,29	6,00	6,9	6,5	4,7	3,2	1,8	1,69	1,83	1,08
السداد	6,73-	7,22-	6,8-	6,9-	7,1-	7,1-	5,2-	4,2-	3,16-	-3,04
قروض قصيرة الأجل والسهو والخطأ	1,03-	0,56-	1,2-	0,5-	0,1-	0,3-	0,2-	0,04-	0,2-	-0,89
قروض قصيرة الأجل	1,03-	0,56-	0,2	0,5-	0,1-	0,1-	0,2-	0,16-	-	-

السهو والخطأ	-	-	1,3-	0,00	0,00	0,2-	0,00	-	-	-
الميزان الكلي	0,22-	0,5	0,2	0,00	4,40-	6,30-	2,10-	1,16	1,78-	2,38-
التمويل	-	-	0,2-	0,00	4,4	6,3	2,1	1,16-	1,78	2,38
التغير في الاحتياطات الإجمالية	0,22	0,5	0,1	-	1,1-	0,5	2,10-	3,83-	1,21	2,40
إعادة الشراء من الصندوق	0,09	0,84-	0,20-	0.3-	0,70	0,3	0,60	0,35-	0,45-	0,36-
التغير في الالتزامات الأخرى بنك الجزائر	-	-	0,30	0,00	0,00	0,10-	0,10-	0,00	-	0,05-
الديون المعاد جدولتها	-	-	-	-	4,4	4,9	3,5	2,22	0,52	0,00
ميزان المدفوعات المدعم المتعدد الأطراف	-	-	-	-	0,44	0,60	0,94	0,80	0,13	0,08
الاحتياطات من غير الذهب	0,80	1,60	1,50	1,50	2,60	2,10	4,20	8,04	6,84	4,40
المصدر : بنك الجزائر.										

الجدول (2) : وضعية ميزان المدفوعات خلال الفترة 2000-2010 : الوحدة : مليار دولار

البيان	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ميزان العمليات الجارية	**8,93**	**7,06**	**4,36**	**8,84**	**11,12**	**21,18**	**28,95**	**30,54**	**34,45**	**0.41**	**12.16**
الميزان التجاري	12,30	9,61	6,70	11,14	14,27	26,47	34,06	34,24	40,60	7.78	18.2
الصادرات (فوب)	21,65	19,09	18,71	24,46	32,22	46,33	54,74	60,59	78,59	45.18	57.09
محروقات	21,06	18,53	18,11	23,99	31,55	45,59	53,61	59,6 1	77,19	44.41	56.12
أخرى	0,59	0,56	0,60	0,47	0,67	0,74	1,13	0,98	1,40	0.77	0.97
الواردات	9,35-	9,48-	12,01-	13,32-	17,95-	19,86-	20,68-	26,35-	37,99-	37.4-	38.9-
صافي خدمات غير العوامل	1,45-	1,53-	1,18-	1,35-	2,01 -	2,27 -	2,20 -	4,09 -	7,59-	8.69-	8.33-
دائن	0,91	0,91	1,30	1,57	1,85	2,51	2,58	2,84	3,49	2.99	3.57
مدين	2,36-	2,44-	2,48-	2,92-	3,86-	4,78-	4,78-	6,93-	11,08-	11.68-	11.9-
صافي دخل العوامل	2,71-	1,69-	2,23-	2,70-	3,60-	5,08-	4,52-	1,82-	1,34-	1.31-	0.36.-
دائن	0,38	0,85	0,68	0,76	0,99	1,43	2,42	3,82	5,13	4.74	4.60
مدين	3,09-	2,54-	2,91-	3,46-	4,59-	6,51-	6,94-	5,64-	6,47-	6.05-	4.96-
مدفوعات الفوائد	-	-	-	1,18-	1,29-	1,03-	0,76-	0,23-	0.19-	0.17-	0.11-
صافي التحويلات	0,79	0,67	1,07	1,75	2,46	2,06	1,61	2,22	2,78	2.63	2.65
ميزان حساب رأس المال	**1,36-**	**0,87-**	**0,71-**	**1,37-**	**1.87-**	**4,24-**	**11,22-**	**0,99-**	**2,54**	**3.45**	**3.42**
الاستثمار المباشر(صافي)	0,42	1,18	0,97	0,62	0,62	1,06	1,76	1,37	2,33	2.54	3.47
رأس العام (صافي)	1,96-	1,99-	1,32-	1,99-	2,23-	3,05-	11,89-	0,77-	0,43-	1.30	0.44
السحب	0,80	0,91	1,60	1,65	2,12	1,41	0,98	0,51	0,84	2.19	0.55
السداد	2,76-	2,90-	2,92-	3,03-	4,35-	4,46-	12,87-	1,28-	1,27-	0.89-	0.11-
قروض قصيرة الأجل والسهو والخطأ	0,18	0,06-	0,36-	-	-	-	-	-	-	-	-
قروض قصيرة الأجل	-	-	-	-	-	-	0,06	1,13-	-	-	-
السهو والخطأ	-	-	-	0,61-	0,26-	2,25-	1,08-	1,59-	0,64	0.39-	0.49-
الميزان الكلي	**7,57**	**6,19**	**3,65**	**6,86**	**8,99**	**16,94**	**17,73**	**29,55**	**36,99**	**3.86**	**15.58**
التمويل	**7,57-**	**6,19-**	**3,65-**	**7,47-**	**9,25-**	**16,94-**	**17,73-**	**29,55-**	**36,99-**	**3.86-**	**15.58-**
التغير في الاحتياطات الإجمالية	7,51-	6,05-	3,39-	7,03-	8,88 -	16,31-	17,73-	28,27-	36,53-	2.28-	15.25-
إعادة الشراء من الصندوق	0,10-	0,14-	0,30-	0,44-	0,37-	0,63-	0,00	0,00	0,00	0.00	0.00
التغير في التزامات أخرى لبنك الجزائر	0,00	0,00	0,00	-	-	-	-	1,28-	0,46-	0.09	0.08-
الاحتياطات من غير الذهب	11,90	17,96	23.11	32,92	43,11	56,18	77,78	110,18	143,10	147.22	162.22
المصدر : بنك الجزائر،التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر، التقارير السنوية لعدة سنوات											

قائمة المراجع والإحالات :

[1] - موقع المنظمة العالمية للتجارة على الانترنت www.wto.org ، تاريخ الاطلاع : 2012/60/10

[2] - الجوزي جميلة، مظاهر العولمة الاقتصادية وانعكاساتها على اقتصاديات الدول العربية،أطروحة دكتوراه في الاقتصاد، جامعة الجزائر، 2007، ص 97.

[3] - بقة شريف،" المنظمة العالمية للتجارة والاقتصاد الجزائري"، في مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد 20، صيف 2000، السنة التاسعة، ص 84.

[4] - عياش قويدر، إبراهيمي عبد الله، "أثر انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة بين التفاؤل والتشاؤم"، في مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 2، جامعة الشلف، 2005، ص 58

[5] - الغفوري عبد الواحد، العولمة والجات (التحديات والفرص)، مكتبة مدبولي، القاهرة،1997، ص 65.

[6] - عبد الحميد عبد المطلب، الجات وآليات منظمة التجارة العالمية، الدار الجامعية، الإسكندرية،2003، ص 186.

[7] - محجوب بسمان فيصل، "رؤية إستشرافية لأثر منظمة التجارة العالمية على أداء المنشآت الصغيرة في الوطن العربي"، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 02، سنة 2003، جامعة سطيف، ص 51.

[8] - بن موسى كمال، المنظمة العالمية للتجارة والنظام التجاري العالمي الجديد، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2005، ص ص 131-133.

(*) حسب ما حددته الفقرة(02) من المادة (12) من اتفاقية تأسيس المنظمة العالمية للتجارة.

[9] - ناصر دادي عدون، متناوي محمد، الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة، دار المحمدية العامة الجزائر، 2003، ص132.

[10] - انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة –الأهداف والعراقيل http://kanz-redha.blogspot.com/2011/05/blog-post_9116 تاريخ الاطلاع 2012/07/02.

[11] - نفس المرجع السابق.

[12] - بن موسى كمال، مرجع سابق، صفحات مختلفة.

[13] - كاظم حبيب،" الاقتصاد العربي بين التعثر والوحدة"، بحوث اقتصادية عربية، العدد الأول، خريف 1992، ص32.

[14] - رمزي زكي، أزمة الديون الخارجية، رؤية من العالم الثالث، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، 1978، ص81-82

[15] - زعباط عبد الحميد، الأسعار الدولية للمواد الأولية، وأثرها على تنمية الدول المصدرة، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر،1996/1995، ص ص217-218.

[16] - جون هدسون ومارك هرندر، العلاقات الاقتصادية الدولية، ترجمة طه عبد الله منصور ومحمد عبد الصبور محمد علي، دار المريخ، الرياض، 1987، ص665.

[17] - لمزيد من التفاصيل أنظر سمير أمين، الاقتصاد العربي المعاصر، ترجمة إدريس غسان، دار الحقائق، 1984.

[18] - الجوزي جميلة، ميزان مدفوعات الدول النامية في ظل العولمة الاقتصادية، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، 2000، ص ص 89-90.

[19] - قدي عبد المجيد، الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر : محاولة تقويمية، في les cahiers de cread N° 61, 3° trimestre 2002, p15

Le Contrôle de gestion, en tant que mécanisme de gouvernance des entreprises, et la rentabilité : cas des sociétés marocaines

Azzouz Elhamma*
Professeur agrégé en économie & gestion, Maroc

Fatma Ben Slama**
Université de la Manouba, Tunisie

Résumé : La crise financière qui secoue le monde actuellement et les défaillances successives des entreprises conduisent à remettre en cause le rôle de l'audit externe dans la bonne gouvernance, et à présenter le contrôle interne, notamment le contrôle de gestion comme mécanisme alternatif pouvant résoudre les problèmes d'agence. L'article met en évidence, à partir d'une étude empirique réalisée auprès de 62 entreprises installées au Maroc, le rôle du contrôle de gestion dans la gouvernance des entreprises. Nos résultats montrent que les entreprises marocaines adoptent un suivi budgétaire qui peut être qualifié comme « développé », par contre la rémunération des dirigeants n'est pas totalement indexée à l'atteinte des objectifs budgétaires et ne peut donc pas être considérée comme un mécanisme de gouvernance qui joue pleinement son rôle. On a pu également montrer qu'un suivi des écarts budgétaires développé et détaillé et un système de rémunération basé sur l'atteinte des objectifs budgétaires sont susceptibles d'améliorer significativement la rentabilité des entreprises, le principal souci des actionnaires.

Mots clés : Gouvernance d'entreprise, Contrôle de gestion, Suivi budgétaire, Evaluation budgétaire des dirigeants, Rentabilité.

Introduction : La dernière décennie a été marquée par une série de désastres financiers qui ont débuté avec Enron en 2001 et la disparition du cabinet d'audit Arthur Andersen qui lui a été consécutive en 2002, et qui se sont poursuivis et accentués en 2008 avec la faillite de banques de renommée comme Lehman Brothers, l'affaire Madoff et l'affaire du courtier de la Société générale qui a occasionné une perte nette de 5 milliards d'euros à cette banque. Ce sont des exemples non exhaustifs qui ont témoigné de la possible non efficience des systèmes de gouvernance en place, premiers responsables du contrôle externe et interne de la gestion de l'entreprise. Depuis ces événements, plusieurs efforts ont été faits en la matière au sein des pays développés mais aussi de plusieurs pays en développement afin de mettre en place des systèmes de gouvernance adaptés aux besoins des environnements concurrentiels de ces pays. A titre d'exemple, au Maroc, il y a eu récemment la publication du Code Marocain de Bonnes Pratiques de Gouvernance d'Entreprise[1] aligné sur les benchmarks internationaux et largement inspiré des principes de gouvernement d'entreprise de l'OCDE. Les principales dispositions de ce code s'intéressent à la réglementation des relations entre les actionnaires et les dirigeants d'entreprises et tentent de promouvoir les pratiques de bonne gouvernance au sein des entreprises des secteurs public et privé notamment en ce qui concerne les missions d'audit. Toutefois, le contrôle interne dans les entreprises marocaines, plus spécifiquement le contrôle de gestion, n'a pas fait l'objet d'un intérêt particulier malgré son importance.

Pigé (2009)[2] considère l'audit et le contrôle interne comme les piliers qui soutiennent la crédibilité de l'information comptable et financière ; l'audit parce qu'il constitue un regard externe et le

* elhamma_azzouz@yahoo.fr
** benslama_fatma@yahoo.fr

contrôle interne car il regroupe l'ensemble des procédures et mécanismes employés pour s'assurer de la pertinence des processus de collecte, de traitement et de diffusion de l'information. Le contrôle externe, notamment par le biais de l'audit externe, a fait preuve d'inefficacité parce qu'il n'a pas pu protéger les intérêts des actionnaires des entreprises, ni les alerter, de la dégradation de la situation de leurs firmes. Il n'a donc pas pu résoudre les conflits d'agence. Ceci pourrait être expliqué par les difficultés rencontrées par l'auditeur légal dans l'exercice de sa mission de contrôle, et notamment de sa mission la plus connue et qui porte directement sur l'information financière à savoir l'audit financier (Bertin et al. 2002)[3]. On distingue, dans le cadre de l'audit financier, entre l'audit légal et l'audit contractuel. C'est le commissaire aux comptes qui réalise le premier dans le cadre de sa mission telle qu'elle est définie par la loi[4], il a pour principale fonction de certifier que les comptes annuels sont réguliers et sincères et qu'ils donnent une image fidèle du résultat de l'exercice, du patrimoine et de la situation financière de l'entreprise à la clôture de l'exercice.

L'aspect du contrôle le plus étudié dans les recherches portant sur la gouvernance de l'entreprise est l'audit légal qui a fait preuves de deux principales limites. La première concerne la vision restrictive de la gouvernance axée sur la rentabilité et la résolution des conflits entre dirigeants et actionnaires (Watts et Zimmermann, 1983)[5] alors que d'autres parties prenantes au sein de l'organisation (salariés) ou externes (clients, créanciers) doivent être également satisfaites (Cornell et Shapiro, 1987)[6]. La seconde critique à l'encontre de l'audit légal est relative à la défaillance de la mission même d'un auditeur légal qui peut faire preuve d'opportunisme en choisissant de ne pas engager toutes les ressources et les efforts nécessaires à un audit efficace puisque le client n'est pas en mesure d'observer l'effort de l'audit engagé (Bertin et al. 2002)[7]. Ajoutée à cela une difficulté de mesurer la qualité d'audit liée à la compétence et à l'indépendance de l'auditeur. Si l'audit externe a fait preuve d'inefficacité, il nous semble pertinent de nous intéresser au contrôle interne en tant que deuxième pilier de la gouvernance d'entreprise sans lequel cette dernière risque de s'effondrer.

L'audit légal s'inscrit dans une approche restrictive de la gouvernance de l'entreprise. En adoptant une vision multicritère et multidimensionnelle de la gouvernance, qui émane de la philosophie européenne et qui rompt avec la vision financière réductionniste de la gouvernance, nous intéressons au rôle du contrôle interne, spécifiquement du contrôle de gestion. Bouquin (2005)[8] considère le contrôle de gestion à la fois comme un dispositif de gouvernement d'entreprise, une représentation des missions des managers ainsi qu'une grille d'analyse des processus organisationnels. Le contrôle de gestion intervient dans trois phases (Bouquin, 1994)[9]. La première a lieu avant l'action. Elle consiste à définir les finalités et à les traduire en objectifs quantifiés sur un horizon déterminé (le plus souvent l'année), c'est la phase de la « finalisation ». La seconde phase est celle qui concerne le déroulement de l'action. Il s'agit d'assurer le suivi du déroulement et de proposer les actions correctives des déviations éventuelles, c'est la phase de « pilotage ». La troisième phase intervient une fois l'action prévue terminée. Il s'agit de mesurer les résultats afin de sanctionner positivement ou négativement les responsables, cette phase est souvent appelée « post-évaluation ». Dans cette recherche, notre attention sera focalisée sur la seconde (suivi des écarts budgétaires) et la troisième phase (rémunération des dirigeants en fonction de l'atteinte des objectifs budgétaires).

Pigé et Lardy (2003)[10], dans cette perspective de gouvernance d'entreprise, considèrent que le système de contrôle budgétaire permet d'alimenter les membres du conseil d'administration, pour lesquels les actionnaires ont transféré le pouvoir de contrôle et de fixation des orientations stratégiques de la firme, en informations leur permettant de mieux évaluer le respect des intérêts des actionnaires, ainsi que le maintien et le développement de la performance de la firme. Ces

auteurs évoquent le fait que cette dimension et son importance soit souvent sous-évaluée dans l'étude de la gouvernance d'entreprise et de la relation d'agence. Ce qui nous encourage à aborder la problématique de la gouvernance d'entreprise dans cette dimension de contrôle budgétaire et de son rôle en tant que mécanisme de contrôle et d'incitation des dirigeants dans l'amélioration de la performance des entreprises. Dans cet article, nous tentons de répondre à la question suivante : dans quelle mesure le contrôle de gestion, en tant que dimension de la gouvernance d'entreprise, contribue-t-il à l'amélioration de la rentabilité des entreprises marocaines? Autrement dit, ce contrôle de gestion, appréhendé à travers la qualité du contrôle budgétaire a-t-il un impact significatif sur la rentabilité des entreprises marocaines? Et dans quelles mesures l'utilisation des données budgétaires dans l'évaluation des performances des managers permet-elle de favoriser ladite rentabilité ?

Cet article est structuré ainsi : tout d'abord, nous présentons notre développement des hypothèses de l'étude. Par la suite, nous mettons en exergue les outils méthodologiques mis en œuvre pour tester les hypothèses. Enfin, nous présentons les principaux résultats, interprétations et conclusions.

1. Développement des hypothèses

Dans le cadre de cette étude, nous nous intéressons au rôle du contrôle de gestion dans l'amélioration des la rentabilité des entreprises. Nous présentons tout d'abord, le lien entre contrôle de gestion et gouvernance d'entreprise. Par la suite nous essayons de développer l'hypothèse relative au lien entre contrôle budgétaire et rentabilité de l'entreprise. Enfin, nous mettons en relief le lien théorique qui pourrait exister entre rémunération des dirigeants en fonction de l'atteinte des objectifs budgétaires et la rentabilité de l'entreprise.

1. 1. Le contrôle de gestion et la gouvernance des entreprises : Pigé (2009)[11] considère que derrière l'audit et le contrôle interne, c'est la gouvernance des entreprises qui figure en toile de fond. Comme nous nous intéressons au contrôle de gestion, nous tentons tout d'abord de définir le contrôle de gestion et ensuite, d'étudier les rôles qu'il peut jouer dans la gouvernance des entreprises.

1.1.1. Qu'est ce qu'on entend par contrôle de gestion ? Depuis son essor et son développement durant les années 1920 chez General Motors, le contrôle de gestion s'est toujours avéré délicat à définir (Bouquin, 1996)[12]. Il est surprenant de remarquer qu'il n'existe toujours pas de définition consensuelle. La définition formelle la plus répandue reste toujours celle donnée par Robert Anthony au début des années 1960[13] selon laquelle, « le contrôle de gestion est le processus par lequel les dirigeants s'assurent que les ressources sont obtenues et utilisées avec efficacité (par rapport aux objectifs) et efficience (par rapport aux moyens employés) pour réaliser les objectifs de l'organisation». Les deux aspects du contrôle budgétaire qui nous intéressent dans le cadre de cette étude sont la phase de pilotage à travers le suivi des écarts budgétaires et la phase de post-évaluation qui consiste à récompenser ou à sanctionner les responsables en fonction de la réalisation des objectifs pré-fixés, il s'agit précisément de la rémunération des dirigeants en fonction de l'atteinte des objectifs budgétaires.

1.1.2. Importance du contrôle de gestion dans la gouvernance des entreprises : Le contrôle de gestion prend toute son importance en tant qu'outil de la bonne gouvernance, car il constitue une pièce centrale du contrôle interne. Le contrôle interne pourrait être défini comme « l'ensemble des systèmes de contrôle, établis par les dirigeants pour conduire l'activité de l'entreprise d'une manière ordonnée, pour assurer le maintien et l'intégrité des actifs et fiabiliser autant que possible les flux d'information. Le concept de contrôle interne comprend les matières comptables et financières ainsi que la sauvegarde des actifs de l'entreprise, mais il inclut également les contrôles

destinés à améliorer l'efficience opérationnelle et à renforcer l'adhésion à la politique stratégique de l'entreprise » (Pigé 2009, p10)[14]**.**

La dernière phrase de la définition nous renvoie au contrôle de gestion entant que contrôles qui améliorent l'efficience opérationnelle et qui renforcent l'adhésion à la politique stratégique de l'entreprise. Les fonctions de contrôleurs de gestion ou d'auditeurs sont apparues dans les grandes entreprises où il y a séparation entre actionnaires et dirigeants. Ces entreprises se caractérisent par une nette distinction entre les fonctions de direction et de contrôle (Fama et Jensen 1983)[15], ce qui entraine une relation d'agence. Généralement, cette relation se caractérise par deux problèmes : la divergence des intérêts du principal et de l'agent et l'asymétrie d'informations entre ces deux parties. Le principal est généralement moins informé que les agents. Pour faire face à cette situation, il tente de construire un système d'incitation et de surveillance qui empêche l'agent d'avoir un comportement susceptible de léser ses intérêts (Charreaux, 1999)[16]. Le contrôle de gestion intervient dans ce système aussi bien dans les mesures de contrôle (suivi des écarts budgétaires) que dans les mesures d'incitation (rémunération des dirigeants en fonction de leurs résultats) en s'inscrivant dans une logique de gouvernance d'entreprise. Nous commençons dans ce qui suit par présenter la première notion de gouvernance d'entreprise à laquelle nous nous intéressons dans le cadre de cette étude qui est la notion de contrôle budgétaire *;* par la suite, nous mettons en exergue, la notion de mesures incitatives qui permettent de contrôler les comportements des dirigeants à travers leur rémunération.

1.2. Le contrôle budgétaire en tant que mesure du contrôle de gestion : Selon Pigé et Lardy (2003, p19)[17], « le contrôle budgétaire recouvre l'ensemble des systèmes et procédures qui vont de l'établissement des budgets à la collecte et au contrôle des réalisations par confrontation avec les prévisions. Le contrôle budgétaire constitue un instrument essentiel du contrôle de gestion, tant par son aptitude à fournir des informations clés pour l'application et le suivi de la stratégie, que par sa capacité à intégrer les problèmes de délégation de responsabilité, de contrôle et d'incitation des individus ». Cette définition tire son importance à notre avis du fait qu'elle évoque l'importance du contrôle budgétaire en tant que composant du contrôle de gestion et en tant que mesure d'incitation pour les dirigeants. Berland (2001)[18] estime que « le contrôle budgétaire compare l'état réel du système à son état prévu ».

Dans ce sens, nous nous référons aux développements de Bouquin (2001)[19] qui distingue entre trois niveaux de contrôle interne. Un premier niveau stratégique et d'ailleurs, nous estimons que la formulation de la stratégie est l'affaire des dirigeants qui une fois approuvée par l'actionnaire, elle doit être mise en œuvre et déployée le plus efficacement et le plus rapidement possible. Un deuxième niveau, qui concerne le contrôle de moyen terme qui s'appuie principalement sur les budgets et les tableaux de bords (Pigé, 2001)[20]. Pour ce faire, les dirigeants disposent des outils permettant la mise en œuvre des actions d'amélioration des performances. Parmi ces outils, on trouve le suivi budgétaire qui identifie les écarts pouvant exister par rapport aux objectifs initiaux fixés par les actionnaires. Un troisième niveau de contrôle interne qui concerne le contrôle opérationnel ou contrôle des procédures internes.

Le contrôle budgétaire apparaît donc comme un moyen dont disposent les propriétaires pour s'assurer que leurs intérêts sont servis par les actions des membres de l'organisation. Il leur permet de suivre et d'orienter les actions des dirigeants et d'améliorer donc la performance ou la rentabilité de l'entreprise. Ce procédé de contrôle est considéré donc comme un moyen pour réduire la latitude discrétionnaire des dirigeants (Charreaux, 2000)[21]. Il s'appuie sur des comparaisons assez permanentes entre les réalisations et les prévisions chiffrées contenues dans les budgets dans un objectif de dégager les origines des écarts, d'en informer les différents niveaux hiérarchiques et

comme finalité de procéder à des mesures correctives si possible afin d'améliorer la performance de l'entité en permettant d'apprécier en même temps la performance des responsables budgétaires Gervais (1990)[22]. En suivant ce raisonnement, plus le suivi des écarts budgétaires est efficace, plus la performance de la firme augmente. Ce qui nous amène à formuler la première hypothèse de l'étude qui est :

Hypothèse H1: la rentabilité des entreprises est d'autant plus élevée que le suivi des écarts budgétaires est détaillé et développé.

1.3. Le contrôle budgétaire en tant que mécanisme d'incitation des dirigeants : Nous nous intéressons dans le cadre de cette partie au contrôle budgétaire dans une perspective d'évaluation des performances des dirigeants et comme mécanisme d'incitation ou de sanction de ces derniers. Parmi les mesures incitatives des dirigeants, Holmström (1979)[23] suggère d'utiliser une ou plusieurs mesures de la performance organisationnelle et d'associer une partie de leur rémunération à cette performance. En se référant à Smith et Watts (1983)[24] nous identifions trois catégories de systèmes de rémunération des dirigeants :

- les rémunérations fixes qui sont indépendantes de la performance de la firme ou du dirigeant.

- les rémunérations liées à la performance comptable de la firme. Ce type de rémunérations permet théoriquement de résoudre les conflits entre les parties prenantes. Toutefois, il présente le problème de la manipulation de l'information comptable par les dirigeants.

- les rémunérations liées à la valeur de marché des titres : ce type de rémunérations est basé sur la performance boursière des sociétés.

Dans cette recherche, notre attention sera focalisée sur le second type de rémunérations à savoir les rémunérations liées à la performance comptable de la firme. En contrôle de gestion, plusieurs travaux de recherche se sont intéressés à l'utilisation des données comptables et budgétaires dans la mesure de la performance individuelle des managers (RAPM : *Reliance on Accounting Performance Measures*). Harisson (1993)[25] définit la RAPM comme « … l'intérêt et l'importance accordés par le manager à l'utilisation des données budgétaires pour l'évaluation de la performance». Selon Hopwood (1972)[26], les données budgétaires peuvent être utilisées selon trois formes dans l'évaluation des performances des managers. Premièrement, le « management sous contrainte du budget » («*budget constrained* »), les données budgétaires constituent le seul critère utilisé dans l'évaluation du manager. Deuxièmement, le « management à long terme du profit » (« *profit conscious* ») et dans ce cas les données budgétaires sont utilisées dans l'évaluation de la performance du manager responsable d'une manière flexible et avec prudence et troisièmement, le « management sans la comptabilité («*non-accounting*»), les données budgétaires n'ont aucun rôle dans l'évaluation du manager. Cette dernière est totalement subjective. Nous pouvons formuler l'hypothèse suivante :

Hypothèse H2: la rentabilité des entreprises est d'autant plus élevée que l'évaluation budgétaire du manager est stricte.

2. Méthodologie de l'étude empirique

Notre étude de la relation entre contrôle de gestion en tant que mécanisme de gouvernance et rentabilité des entreprises met en relation trois concepts fondamentaux qui sont les deux mesures

du contrôle de gestion : contrôle budgétaire et évaluation budgétaire du manager et de l'autre côté la rentabilité.

Nous avons choisi de mesurer ces concepts en se basant sur leur perception par les responsables dans l'entreprise. Pour chacun des concepts, nous avons tenu compte d'un ensemble d'aspects sur lesquels le responsable émet son avis sur une échelle allant de « 1= importance très faible » à « 5= importance très forte ». En fonction des réponses au questionnaire nous constituons notre mesure de chacun des concepts.

2.1. Echantillon et procédure d'administration du questionnaire : Afin de mener notre étude, un questionnaire a été construit et adressé à 422 entreprises installées au Maroc. Après une relance téléphonique et contacts physiques, soixante-seize (76) questionnaires ont été reçus, donc un taux de réponse brut de 18%. De ce nombre, 14 questionnaires ont été éliminés pour diverses raisons, notamment les questionnaires incomplets, illisibles, ou des entreprises n'adoptant pas un contrôle de gestion, etc. Le taux de réponse final a été de 15%. Les questionnaires ont été remplis par 18 directeurs financiers (29%), 23 contrôleurs de gestion (37%), 17 comptables (27%) et 4 autres types de responsables (6%).

Le tableau 1 présente la répartition sectorielle des sociétés de l'échantillon. Notre échantillon se compose de 48 entreprises industrielles (77%), 6 entreprises du BTP (10%), 6 entreprises des services (10%) et 2 entreprises commerciales (3%). Concernant la taille, 48% de cet échantillon est constitué des PME et 52% des entreprises de grande taille.

2.2. Perception du degré de développement du suivi des écarts budgétaires : Pour étudier le suivi budgétaire et son développement, nous avons choisi d'adopter le cadre méthodologique figurant dans l'encadré 1.

Pour mettre en évidence la diversité des pratiques relatives au suivi budgétaire, nous avons utilisé l'analyse classificatoire. Elle permet de regrouper les pratiques similaires. Elle nécessite de choisir un algorithme de classification, c'est-à-dire de savoir la procédure adéquate pour regrouper convenablement des objets distincts dans des classes. Dans cette recherche, notre partition a été réalisée par la classification hiérarchique. Nous avons choisi l'algorithme de Ward comme un critère d'agrégation qui a pour but est de minimiser la variance interne de chaque classe et maximiser la variance entre classes. Cette technique a été adoptée récemment par plusieurs auteurs, notamment Sponem et Lambert (2010[27], 2008[28]).

2.3. Perception de l'évaluation budgétaire des dirigeants en fonction de l'atteinte des objectifs budgétaires : Pour opérationnaliser la variable relative à la rémunération des managers en fonction de l'atteinte des objectifs budgétaires, nous avons aussi opté pour l'analyse classificatoire en se basant sur les questions présentées dans l'encadré 3.

2.4. Perception de la contribution du suivi des écarts budgétaires sur la rentabilité de l'entreprise : Afin de tester l'hypothèse H 1 selon laquelle, la rentabilité des entreprises est d'autant plus élevée que le suivi des écarts budgétaires est détaillé et développé. Nous avons utilisé une approche perceptuelle à travers un nombre de questions posé aux mêmes responsables dans l'entreprise. Le détail de ces questions est fourni dans l'encadré 3.

Pour confirmer ou infirmer l'hypothèse H1, nous avons choisi d'utiliser la régression linéaire simple de la rentabilité en fonction du suivi budgétaire.

2.5. Perception de la contribution de l'évaluation budgétaire des dirigeants sur la rentabilité de l'entreprise : Afin de tester l'hypothèse 2 selon laquelle la rentabilité des entreprises est d'autant plus élevée que l'évaluation budgétaire du manager est stricte, nous avons recours à une régression simple qui met en relation le niveau de développement de l'évaluation budgétaire des dirigeants avec la rentabilité de l'entreprise.

3. Résultats et interprétations

3.1. Résultats de l'analyse classificatoire : degré de développement du suivi budgétaire : Les résultats de nos analyses classificatoires se présentent dans le cadre du tableau 2.

A la lumière des résultats dégagés, nous avons identifié quatre principaux groupes de suivi budgétaire : le premier groupe se caractérise par un suivi budgétaire très fortement développé. Il est adopté par 3,2% de l'échantillon. Le deuxième groupe contient 45,2% des entreprises enquêtées. Elles adoptent un suivi budgétaire fortement développé. Le troisième groupe se compose des entreprises adoptant un suivi budgétaire moyennement développé. Il contient 19,4% de l'échantillon et le quatrième groupe se caractérise par l'utilisation d'un suivi budgétaire faiblement développé. Ce style est adopté par plus de 32% des entreprises enquêtées.

3.2. Analyse univariée de l'impact du suivi budgétaire sur la rentabilité de l'entreprise : Les résultats relatifs au test de la régression qui met en relation la rentabilité de l'entreprise en fonction de l'importance du suivi budgétaire sont présentés dans le cadre du tableau 3.

Le développement du suivi budgétaire a un impact positif et significatif sur l'amélioration de la rentabilité des entreprises (β=0,393 ; p<1%). Le suivi budgétaire explique plus de 15% (R2) de la variation connue par la rentabilité. Le modèle identifié est significatif au seuil de 1% (F=10,989). Ces résultats nous permettent de valider l'hypothèse H1.

3.3. Résultats de l'analyse classificatoire de la rémunération des dirigeants en tant que mesure incitative de la gouvernance des entreprises : Les résultats de l'analyse classificatoires nous permettent d'identifier quatre groupes qui sont présentés dans le tableau 4.

Nous avons pu identifier quatre styles d'évaluation budgétaire. 21% des entreprises enquêtées utilisent une évaluation des performances individuelles basée très fortement sur l'atteinte des objectifs budgétaires. Une évaluation budgétaire forte est adoptée par 29% de l'échantillon. L'utilisation des résultats budgétaires dans l'évaluation individuelle est quasi-absente dans plus de 32% de l'échantillon et elle est jugée comme faible dans 17,7% des entreprises étudiées.

3.4. Impact de l'évaluation budgétaire des dirigeants sur la rentabilité de l'entreprise : Les résultats de la régression linéaire simple de la rentabilité en fonction de l'évaluation budgétaire des dirigeants sont résumés dans le tableau 5.

Un système de rémunérations basé sur l'atteinte des objectifs budgétaire a un impact positif et significatif au seuil de 5% sur l'amélioration de la rentabilité des entreprises (β=0,318 ; p<5%). Le modèle identifié est significatif (F=6,727 ; p<5%). L'hypothèse H2 est donc validée par les résultats de nos analyses. Pour améliorer la rentabilité, les actionnaires ont intérêt à mettre en place une rémunération indexée sur leur richesse. Cette indexation prend la forme d'un bonus qui varie en fonction de l'atteinte des objectifs budgétaires préalablement fixés. Cependant, les résultats obtenus devraient être utilisés avec précaution puisque, selon Charreaux (2000), « le dirigeant a intérêt à manipuler l'information comptable de façon à présenter la séquence de résultats qui lui permet de maximiser ses revenus ».

Conclusions : Cette recherche, réalisée auprès d'un échantillon de 62 entreprises installées au Maroc, montre que :

- Les entreprises étudiées adoptent un suivi budgétaire assez développé et détaillé. 32% seulement de l'échantillon dispose d'un système de suivi faiblement développé. Un système développé et détaillé de suivi des écarts budgétaires améliore significativement la rentabilité des entreprises et s'inscrit dans la bonne gouvernance des entreprises.

- 50% des entreprises enquêtées ont un système de rémunérations axé sur l'atteinte des objectifs budgétaires. Ce système contribue significativement dans l'amélioration de la rentabilité et donc il répond aux soucis de la bonne gouvernance des entreprises.

Les résultats obtenus doivent être interprétés avec prudence au vu des limites de notre recherche. Deux grandes limites d'ordre méthodologiques doivent être soulignées : la taille modeste de l'échantillon et le recours à une approche perceptuelle pour collecter les données. Il peut exister un décalage important entre les discours et les pratiques effectives.

Annexes :

Tableau 1. Répartition sectorielle des sociétés de l'échantillon

Nombre de sociétés	Pourcentage de l'échantillon	Secteur d'activité
48	77%	Industriel
6	10%	BTP
6	10%	Services
2	3%	Commercial
Total : 62	100%	

Encadré 1 : Cadre méthodologique relatif au suivi des écarts budgétaires

Pour étudier le degré de développement du suivi budgétaire, nous avons posé la question suivante : quelle importance accordez-vous aux opérations suivantes concernant le suivi budgétaire? Cinq items ont été choisis et qui sont : « calcul d'écarts entre réalisations et prévisions » ; « recherche des causes des écarts au travers de calculs de « sous-écarts » » ; « compréhension et explication des écarts » ; « détection de problèmes de coordination entre centres de responsabilités » ; « propositions d'actions correctives aux écarts ». Le répondant avait le choix, pour chaque item, entre cinq réponses (allant de « 1= importance très faible » à « 5= importance très forte »). Toute entreprise ayant un score global élevé, sera considérée comme une entreprise disposant un système de suivi budgétaire développé et détaillé et vice versa.

Encadré 2 : Cadre méthodologique relatif à la rémunération des dirigeants en fonction de l'atteinte des objectifs budgétaires

*Pour opérationnaliser la variable « évaluation budgétaire », nous avons choisi quatre items. Une échelle de Likert à cinq points*29*permet aux répondants d'indiquer dans quelle mesure ils sont d'accord avec chacune des affirmations suivantes : « l'évaluation du manager est basée sur sa capacité à atteindre les objectifs budgétaires » ; « vous accordez des primes pour les responsables arrivant à réaliser les budgets » ; « vous faites des promotions pour les responsables arrivant à concrétiser les budgets » et « vous sanctionnez les responsables non arrivant à concrétiser les budgets ». Plus le score est élevé, plus l'entreprise est considérée comme disposant d'un système d'évaluation basé principalement sur l'atteinte des objectifs budgétaires et vice versa.*

Encadré 3 : Cadre méthodologique relatif à la rentabilité générée par le suivi des écarts budgétaires

Pour collecter les données sur l'impact du suivi des écarts budgétaires sur la rentabilité des entreprises, nous avons posé la question suivante: comment trouvez-vous la contribution de votre système de suivi budgétaire dans l'amélioration de la rentabilité ? Le répondant avait le choix entre 5 réponses : de « 1 : contribution très faible » à « 5 : contribution très forte ».

Tableau 2 : Les principaux styles de suivi budgétaire des entreprises étudiées

Groupe	Caractéristiques	% d'entreprises
GROUPE 1	Suivi budgétaire très fortement développé	3,2%
GROUPE 2	Suivi budgétaire fortement développé	45,2%
GROUPE 3	Suivi budgétaire moyennement développé	19,4%
GROUPE 4	Suivi budgétaire faiblement développé	32,3%
Totale		100%

Tableau 3 : Les principaux résultats de la régression linéaire de la rentabilité en fonction du suivi budgétaire

Variable dépendante (Rentabilité)	Variable indépendante (suivi budgétaire)
β t (de Student)	0,393 3,315*
R^2	0,155
F	10,989*

(*) *Significatif au seuil de 1%*

Tableau 4 : Les principaux styles de l'évaluation budgétaire des entreprises étudiées

Groupe	Caractéristiques	% d'entreprises
GROUPE 1	Rémunération des dirigeants dépend très fortement de l'atteinte des objectifs budgétaires	21%
GROUPE 2	Rémunération des dirigeants dépend fortement de l'atteinte des objectifs budgétaires	29%
GROUPE 3	Rémunération des dirigeants dépend faiblement de l'atteinte des objectifs budgétaires	17,7%
GROUPE 4	Rémunération des dirigeants dépend très faiblement de l'atteinte des objectifs budgétaires	32,3%
Total		100%

Tableau 5 : Les principaux résultats de la régression linéaire de la rentabilité en fonction de l'évaluation budgétaire des dirigeants

Variable dépendante (Rentabilité)	Variable indépendante (évaluation budgétaire)
β t (de student)	0,318 2,594**
R2	0,101
F	6,727**

**Significatif au seuil de 5%*

Références :

[1] Avant la publication de ce code, un état des lieux a été élaboré à travers l'étude ROSC (ou RRNC) de la Banque Mondiale (2001- Mise à jour en 2003) et l'enquête menée par la CGEM sur la gouvernance d'entreprise au Maroc (2005).

[2] Pigé, B. (2009), Audit et contrôle interne, 3ème édition, éditions ems, management et société.

[3] Bertin, E., Jaussaud, J. et Kanie, A. (2002), Audit légal et gouvernance de l'entreprise, une comparaison France/Japon, Comptabilité Contrôle Audit/Numéro spécial-Mai, 117-138.

[4] La pratique de l'audit légal au Maroc est encadrée par des textes légaux et réglementaires, voir essentiellement : la loi 15-89 qui réglemente la profession d'expert comptable et crée l'Ordre des Experts Comptables ; la loi du 17 octobre 1996 sur les sociétés anonymes et la loi formant code de commerce du 1996 qui abroge le dahir de 1913.

[5] Watts, R. L. et Zimmerman, J. L. (1983), Agency problems, auditing, and the theory of the firm: some evidence, Journal of Law & Economics 26, October; 613-633.

[6] Cornell, B. et Shapiro, A.C. (1987), Corporate stakeholders and corporate finance, Financial Management.

[7] Bertin, E. et al. (2002), op. cit.

[8] Bouquin, H. (2005), Les grands auteurs en contrôle de gestion, éditions ems.

[9] Bouquin, H. (1994), Les Fondements du Contrôle de Gestion, Que sais-je?, PUF.

[10] Pigé, B. et Lardy, P. (2003), Reporting et contrôle budgétaire, éditions ems, management et société.

[11] Pigé, B. (2009), op. cit.

[12] Bouquin, H. (1996), Pourquoi le contrôle de gestion existe-t-il encore ?, Gestion, Vol.21, n°3, septembre.

[13] Anthony, R.N. (1965), Planning and control systems: a Framework for analysis, Harvard University.

[14] Pigé, B. (2009), op. cit.

[15] Fama, E.F. et Jensen, M.C. (1983), Separation of ownership and control, Journal of Law and Economics, Vol.26, 301-325.

[16] Charreaux, G. (1999), La théorie positive de l'agence : lecture et relecture, in G. Koenig (éd), De nouvelles théories pour gérer l'entreprise du XXIè siècle, Economica, 61- 141.

[17] Pigé, B. et Lardy, P. (2003), op. Cit.

[18] Berland, N. (2001), Les rôles du contrôle budgétaire: un modèle d'interprétation, Revue Française de Gestion, Septembre- Octobre.

[19] Bouquin, H. (2001), Le contrôle de gestion, 5ème édition mise à jour, PUF, collection Gestion.

[20] Pigé, B. (2001), Audit et contrôle interne, 2ème édition, éditions ems, management et société.

[21] Charreaux, G. (2000), Gouvernement d'entreprise et comptabilité, in Encyclopédie de Comptabilité Contrôle de Gestion et Audit, Economica.

[22] Gervais, M. (1990), Contrôle de gestion et planification de l'entreprise, Economica.

[23] Holmström, B. (1979), Moral Hazard and Observability", Bell Journal of Economics, Vol. 10, 74-91.

[24] Smith, C. et Watts R., (1983), The structure of executive compensation contracts and the control of management, Unpublished paper (University of Rochester, Rochester, NY).

[25] Harrison, G.L. (1993), Reliance on accounting performance measures in superior evaluation style – the influence of national culture and personality, Accounting, Organizations, and Society, 18, 319-339.

[26] Hopwood, A. (1972), An empirical study of the role of accounting data in performance evaluation, Journal of Accounting Research, Supplement, 156-182.

[27] Sponem S. et Lambert C. (2010), Pratiques budgétaires, rôles et critiques du budget Perception des DAF et des contrôleurs de gestion, Revue Comptabilité – Contrôle – Audit. Tome 16 - Volume 1- Avril 2010, p. 159-194.

[28] Sponem S. et Lambert C. (2008), Pratiques budgétaires : proposition d'une typologie, communication publiée dans "la comptabilité, le contrôle et l'audit entre changement et stabilité, France (2008) (http://hal.archives-ouvertes.fr/docs/00/52/59/87/PDF/p188.pdf).

[29] Pas du tout d'accord (chiffre 1), Plutôt pas d'accord (chiffre 2), Moyennement d'accord (chiffre3), Plutôt d'accord (chiffre 4), Totalement d'accord (chiffre 5).

Dix ans de recherche en Comptabilité, Contrôle et Audit au Maroc: une approche bibliographique.

Khalifa AHSINA *
Université Ibn Tofail
Faculté des sciences juridiques
Économiques et sociales Kenitra
Maroc.

Résumé : Les disciplines de La comptabilité, du contrôle et de l'Audit, forment un domaine de recherche assez récent bien que les origines des pratiques comptables remontent à des siècles, la recherche en gestion au Maroc quant à elle a débutée dans les années 90 du siècle dernier.

Toutefois le bilan de l'activité de recherche dans le domaine de gestion et plus spécialement de la comptabilité, le contrôle de gestion et l'Audit n'a jamais été réalisé d'où l'utilité de ce travail.

Ce travail est fondé sur le recensement exhaustif des thèses de troisième cycle (Diplôme des Etudes Supérieur, Doctorat National et Doctorat d'Etat) soutenues dans le domaine de la CCA dans les universités les plus productives au Maroc, au cours de la décade écoulée.
Ce travail s'articule autour de quatre principaux axes. En premier lieu, nous proposons dans un premier temps une revue succincte de la littérature puis la méthodologie sera présentée, dans un troisième point sera présentées les résultats et en dernier lieu nous conclurons sur les avenues de la recherche.

Mots clés : Comptabilité, Contrôle de gestion, Audit, Recherche bibliographique, facteur h.

Introduction

Les disciplines de La comptabilité, du contrôle et de l'Audit, forment un domaine de recherche assez récent bien que les origines des pratiques remontent à des siècles.

La recherche en gestion au Maroc quant à elle a débutée dans les années 90 la fin du siècle dernier.

Toutefois le bilan de l'activité de recherche dans le domaine de gestion et plus spécialement de la comptabilité, le contrôle de gestion et l'Audit n'a jamais été réalisé d'où l'utilité de ce travail.

Ce travail est fondé sur le recensement exhaustif des thèses de troisième cycle (Diplôme des Etudes Supérieur, Doctorat National et Doctorat d'Etat) soutenues dans le domaine de la CCA dans les universités les plus productives au Maroc, au cours de la décade écoulée.

Il s'articule autour de quatre principaux axes. En premier lieu, nous proposons une revue succincte de la littérature puis la méthodologie sera présentée, dans un troisième point sera présentées les résultats des analyses statistiques et en dernier lieu nous conclurons sur les avenues de la recherche.

* Email: k_ahsina@yahoo.fr

1. Etat de la recherche au Maroc

Cet état de l'art est dans ce cas très important et ce pour deux raisons principales. Tout d'abord, parce qu'il est, à notre connaissance, le premier article qui présente des analyses descriptives sur ces travaux couvrant les institutions ayant intégré des études de troisième cycle en comptabilité contrôle audit dans le contexte marocain Ensuite, parce qu'il tend à réfléchir sur le sujet à travers une analyse qualitative portant sur les principaux axes de recherche, les méthodologies utilisées et les Directeurs de recherche les plus productifs.

Mais avant de présenter les résultats de ces analyses, il est intéressant de situer la place du Maroc au niveau de la recherche scientifique en général, de délimiter le sujet de la recherche dans le domaine comptable et enfin de se poser la question sur l'existence d'une communauté de recherche dans ce domaine au Maroc.

1-1 La situation de Maroc au niveau de la recherche scientifique :

Dans le monde académique, la recherche conduit à un processus de création de connaissances publiées dans des revues scientifiques (Gordon et al., 1991) ou des livres, ce qui assure un contrôle de la qualité par les pairs qui « certifient » la robustesse des démarches scientifiques et la qualité des résultats par un processus de relecture en aveugle des articles proposés.
Qu'en est-il du Maroc ? , dans sa thèse sur l'institutionnalisation de la recherche scientifique au Maghreb[1], Paule Laberge pouvait conclure qu'en 1980, ce que l'on nommait un chercheur, au Maroc, était très souvent un enseignant ou un fonctionnaire qui faisait peu ou pas de recherche.

De même, pour Abdelali KAAOUACHI2, Dans le classement de Shanghai et celui de THES (Times Higher Education's), aucune université marocaine n'est classée dans les tableaux statistiques de toutes les éditions passées, du fait que les critères adoptes ne sont pas remplis par les universités marocaines. De même le projet Webometrics, l'édition de Juin 2010 a donner des positions très médiocres de neuf établissements marocains qui figurent dans le Tableau 1.

Donc, selon ce classement le Maroc est mal parti au niveau de la recherche scientifique international, la première université Marocaine ; l'Université Cadi Ayyad de Marrakech est classé au rang 2365, et sur les huit universités classés parmi les 100 universités africaines, l'Ucam arrive en 24ème position.

Toutefois on observe que sur les huit universités, la ville de Rabat accapare 50% des institutions cités, en effet la capitale garde toujours le monopole de la recherche vu que la plupart des universités étaient à leur création des annexes de l'Université Mohammed V Rabat.

1.2 La genèse des sciences de gestion et délimitation du champ de la recherche. [3]

Pour DE FOURNAS[4] L'histoire des sciences de gestion est, au regard des sciences exactes millénaires, très récente, La gestion est une discipline très jeune, qui n'a fait l'objet en France d'un enseignement académique dispensé par des enseignants spécialisés et d'une recherche que vers la fin des années 60 et au Maroc au début des années 90 du siècle dernier.

En France, les sciences de gestion, avant leur développement et leur autonomie, étaient une spécialité de l'économie et du droit. Les professeurs de gestion étaient des agrégés d'économie option entreprise.

La première difficulté pour cette revue de la littérature en CCA, tient à la délimitation du champ : il est particulièrement délicat de définir ce qu'est une thèse en CCA, tant sont nombreuses les thèses se situant à l'articulation de plusieurs disciplines. Pour Robert Reix [5]il n'y a pas unité du champ disciplinaire : « En conséquence, le regroupement actuel des recherches dans un ensemble comptabilité-contrôle semble découler davantage des héritages de l'histoire que d'une unité ontologique véritable ».

1-3 La recherche en CCA au Maroc

Il faudrait aussi signaler qu'au Maroc, nous ne disposons d'aucune source d'informations donnant de façon fiable et exhaustive la liste des travaux de recherche soutenus dans les différentes institutions et universités.

Concernant les programmes de recherche dans les disciplines économiques, N.El Aoufi N[6], nous fait remarquer que, les travaux réalisés procèdent davantage de tâtonnements individuels que d'un processus d'élaboration collective intégrant à la fois les enjeux de la globalisation et les avancées de la discipline au niveau international.

De même, R. M'RABET[7] Directeur de l'Institut Supérieure de Commerce et de Gestion, la première grande école de management au Maroc : « sollicités par une demande en consultation souvent plus rémunératrice, les enseignants ne consacrent pas toujours un temps suffisant aux activités de recherche. Dés lors, les activités de recherche et de publication, grandes mangeuses de temps, peuvent se voir ou non préférer parfois une activité de conseil, plus souvent une participation accrue à des activités …de formation continue »

Or, pour J. Jallais la réputation d'un IAE,[8]d'une Ecole, d'une Faculté, se bâtit plus sur la qualité de la recherche qui y prévaut, que sur ses enseignements, même si ces derniers restent essentiels. Il faut pour effectuer une recherche dans de bonnes conditions, disposer de bases de données, aussi bien bibliographiques, que relatives aux caractéristiques des entreprises ou des marchés étudiés.

Dresser alors un état des lieux de la recherche en CCA au Maroc n'est pas chose aisée. Les obstacles sont nombreux et seraient même décourageant, le recensement des thèses ne sont pas toujours disponibles. Les congrès, colloques et séminaires se déroulent sans que les communications ne soient éditées. De même qu'il n'a pas de communauté de recherche dans les disciplines de gestion, et que les chercheurs publiant au niveau international et les revues nationales existantes sont plutôt des revues généralistes, et ceci est due à ce qu'il n'a pas d'obligation pour les enseignants de publier dans des revues classées.

1-4 Expérience de l'AFC Section-Maroc et expériences à en tirer pour une structuration plus solide de la recherche :

Dans une vision poppérienne de la dynamique scientifique (POPPER, 1959)[9], la communauté académique s'accorde sur un certain nombre d'hypothèses à explorer, de sujets « chauds » qu'il est important de comprendre. La définition des questions de recherche considérées à un moment donné comme importantes par la communauté académique se construit de manière informelle, dans les conférences, les revues.
Ainsi, l'influence des chercheurs dépend à la fois de leur participation aux travaux scientifiques internationaux et de leur visibilité dans la communauté scientifique.

Pour Marc NIKITIN, [10] il serait dangereux de relâcher cette vigilance, tant la tentation de subordonner les énoncés scientifiques à des intérêts particuliers peut être forte. Entre le praticien, le consultant et le chercheur, il pourrait y avoir, en matière de méthodes de gestion, les mêmes rapports qu'entre le client, le fournisseur et l'association de consommateurs. Les sciences de gestion auraient d'une part un projet : rendre compte de la façon dont les choses se sont passées, et d'autre part une fonction : permettre de juger du sérieux des énoncés produits par les vendeurs de méthodes de gestion.

Ainsi, Gosselin[11], dans son article sur 10 ans de publication dans la revue CCA, les auteurs qui publient dans cette revue, la grande majorité 96.4%, sont français (83.1%) ou québécois (13.3%), Les autres auteurs proviennent de Suisse, des Etats-Unis, d'Allemagne, de Belgique et d'Afrique soit 3,4%.

Si l'American Accounting Association (AAA) a été créée en 1916[12] (sous le nom d'Association of University Instructors in Accounting), la première association marocaine de recherche dédiés aux sciences comptables a été crée en 2004 (Association Francophone de Comptabilité-Section Maroc) c'est à dire 88 ans plus tard !

Toutefois, selon BESSIRE et alii [13] la recherche francophone bat de l'aille, après que la section marocaine de l'AFC a disparu avec son fondateur et la création d'une section en Tunisie s'éloigne. Les collègues canadiens, belges et Suisse, quant à eux, ne considèrent la publication en français que comme un second best, la communauté des chercheurs marocains en CCA qui était constituée par une trentaine de membres s'est dissoute après le départ à la retraite de ses principaux fondateurs.

Les chercheurs marocains en gestion qui travaillent sur les thématiques de la comptabilité, le contrôle de gestion et l'Audit sont encore souvent isolés, peu sont rattachés à des équipes spécialisées. Il paraît important dès lors de rassembler ces chercheurs pour favoriser les échanges, capitaliser les savoirs et faire émerger les spécificités de cette recherche au niveau du Maroc et la rattacher à ce que ce fait au niveau international.

Toutefois, on remarque aujourd'hui, des tentatives de structuration de la recherche en CCA au niveau africain tel que le premier congrès en 2012, du COMREFAS en cote d'Ivoire (Consortium pour le Management de la Recherche Fondamentale et Appliquée en Afrique au Sud du Sahara) et l'engagement de la communauté francophone par le biais de l'Association Francophone de Comptabilité pour la réussite de ces programmes de recherche.

2. Méthodologie de recherche mobilisée : Une recherche bibliographique

Au Maroc, on ne dispose guère, pour la discipline économique comme pour les autres disciplines scientifiques, d'indicateurs sur la qualité des publications en termes à la fois d'impact interne (sur les chercheurs) et externe (sur l'environnement économique) et de classement international[14]. Vu le manque de bases de données sur ce champ de recherche, on a opté pour une méthodologie qualitative.

Notre méthodologie se fonde sur une étude qualitative faite sur la base d'une recherche bibliographique des thèses soutenues et sur des entretiens avec des professeurs qui ont lancés les formations dans les disciplines de la Comptabilité, le Contrôle de gestion et l'Audit au Maroc.

La méthodologie retenue consiste à recenser les thèses comportant la thématique de comptabilité contrôle de gestion ou Audit.

Notre première source d'information était les bibliothèques universitaires notamment celles des institutions ayant un diplôme de 3ème cycle en gestion spécialité en Comptabilité, Contrôle de gestion ou Audit.
Mais nous avons constaté que ces bibliothèques ne disposent pas nécessairement d'une liste actualisée des thèses et des mémoires soutenus. Nous remercions alors vivement les professeurs et les chercheurs qui nous ont aidés à actualiser, à compléter et à fiabiliser notre base.
L'horizon retenu a été de dix ans, de 1999 à 2009 inclus, comment justifier cette période ?
Il faut mentionner qu'à cette époque plusieurs programmes en gestion ont été lancés avec le concours de la Fondation Nationale pour l'Enseignement de la Gestion des Entreprises (France).
Parmi ces programmes, figurent la formation des formateurs des écoles nationales de commerce et de gestion, les écoles doctorales de gestion, et enfin la section marocaine de l'association francophone de gestion sise à l'école doctorale de gestion de Rabat-Agdal, etc.

Donc, cette base élaborée concerne les recherches qui s'inscrivent dans le cadre des travaux de recherche universitaires préparés pour l'obtention des diplômes des études supérieures (DES) de doctorat ou de doctorat d'Etat dans les spécialités sus mentionnées.

On a malheureusement exclus des thèses de DESA (diplôme des études supérieures approfondies), de Master et DESS (diplôme des études supérieures spécialisé) soutenus durant la même époque dans les différentes universités ou grandes écoles de commerce publiques ou privés a causse de manques de base de données informatisés.

Nous avons alors recensé 2 thèses de DES (diplôme des études supérieures), 22 Thèses de doctorat national et 7 thèses de doctorat d'Etat soutenus sur une période de 11 ans, ces 31 thèses ne concernent que les thèses soutenues dans les disciplines de la comptabilité, le contrôle de gestion, l'audit.

On remarque du tableau 2, que les thèses de DES et de Doctorat d'Etat ne représentent que 6% et 23% du total des thèses soutenus et cela est principalement à la réforme de 1997 et que ces deux thèses ont été remplacées par le nouveau diplôme de doctorat national.
On remarque aussi que l'université Mohammed 5 de Rabat-Agdal se positionne en tête avec 18 thèses soit 58%, vient en 2ème position l'Université Cadi Ayyad de Marrakech avec 6 thèses, puis l'Université Hassan 2 de Casablanca avec 4 thèses et en dernière position l'Université Mohammed 1 d'Oujda avec 3thèses.

Après la description la méthodologie d'obtention des données, on passera dans le point suivant, à l'analyse descriptive des travaux de recherche.

3. Les résultats des analyses statistiques thèses de recherche

Cette recherche qualitative portera sur analyse statistique descriptive et uni-variée selon les axes suivants :

- Institutionnelle,
- Par acteur ;
- Et enfin par discipline.

3.1 Analyse institutionnelle.

L'analyse institutionnelle concernera quatre grandes universités marocaines, à savoir l'université Mohammed V Rabat-Agdal, l'université Cadi ayyad de marrakech, l'université Hassan 2 Casablanca et l'université Mohammed 1èr de Oujda.

3.1.1 L'Université Mohammed V Rabat-Agdal

Première université du Maroc moderne crée en 1957, l'Université Mohammed V a formé la grande majorité des hauts responsables de l'Etat marocain ainsi que plusieurs centaines d'enseignants chercheurs actuellement en poste dans différents établissements d'enseignement supérieur.

Pour ce qui est de la répartition par Université, on constate une domination persistante de l'Université Mohammed 5 Rabat-Agdal (58% des thèses soutenues de 1999 à 2009, plus que les trois universités réunies).

A- Analyse par acteur.

On remarque que le professeur MR Sbihi le fondateur de l'AFC section Maroc, accapare le plus de thèses encadrées avec 6 thèses, c'est-à-dire 33% du total des produites de 1999 à 2009, et fait plus que double du challenger le professeur L Oulhaj.

B- Analyse par discipline.

Du l'observation de la figue 1, les thèses en comptabilité sont les plus dominantes avec 12 thèses sur les 10 années, suivi du contrôle de gestion, l'audit est mal étudié cela s'observe aussi dans d'autres pays comme la France.

3.1.2 L'Université Cadi Ayyad Marrakech

Créée en 1978, l'Ucam détient le deuxième rang en ce qui concerne la production de thèses en CCA au niveau national avec 8 thèses.

A- Analyse par acteur.

Concernant les directeurs de recherche les plus influents, on remarque le professeur A Ibenrissoul qui fait 50% de thèses encadrées, suivi par les autres professeurs avec chacun une thèse par décade ce qui dénote de la faible productivité.

B- Analyse par discipline.

Du l'observation de la figure 2, 6 thèses ont été produites en 10 ans par l'Ucam, trois en comptabilité et trois autre an contrôle de gestion, par contre l'audit est mal étudié.

3.1.3 L'Université Hassan 2 Casablanca

Créée en 1974, l'université Hassan 2 de Casablanca, détient le troisième rang en ce qui concerne la production de thèses en CCA au niveau national avec 4 thèses.

A- Analyse par acteur.

L'UH-2 avec trois chercheurs les plus productifs en CCA fait 4 thèses, El Mouatassim Z fait plus que le double des professeurs Rahj M et Aboueljaouad M.

B- Analyse par discipline.

On constate que la production total des thèses ne dépasse pas les 4 thèses sur dix ans, une productivité de 0.4 , ainsi on remarque que la productivité par encadrant est très faible, mais toute fois il ne faut pas oublier qu'un encadrant encadre en économie et aussi en gestion.

Pour ce qui concerne la répartition par disciplines, on remarquera la prédominance du domaine du contrôle de gestion avec une part 50%, suivi de la comptabilité 25% et de l'audit 25%.

3.1.3 L'Université Mohammed 1èr Oujda

Créée en 1979, l'université Mohammed 1èr d'Oujda, détient le dernier rang en ce qui concerne la production de thèses en CCA au niveau national avec 3 thèses.

A- Analyse par acteur.

L'université Mohammed 1èr d'Oujda avec deux chercheurs les plus productifs en CCA fait 3 thèses, Benabid Mohamed et Amamou Belkassem.

B-Analyse par discipline.

Pour ce qui concerne la répartition par disciplines, on remarquera la prédominance du domaine de la comptabilité avec une part 67%, suivi de contrôle de gestion pour 33% , l'audit quant à lui n'est pas bien étudié.

4. Discussion des résultats et avenues de la recherche

On discutera dans ce qui suit de la production des thèses de troisième cycle soutenus sur les dix années de 1999 à 2009, et aussi des disciplines de comptabilité, du contrôle et de l'Audit, en essayant d'expliquer les évolutions sur cette période.

Pour ce qui concerne la répartition par discipline (Tableau 8 en annexes), on remarquera la prédominance du domaine de la comptabilité et du contrôle de gestion avec une part de 97%, l'Audit est quant à lui mal étudié avec 1 seule thèse sur 10 ans.

Le tableau 9 indique que le nombre annuel moyen de thèses en CCA soutenues est de 3.1. La moyenne annuelle sur la période 1999-2002 est de 1.67, alors qu'elle est de 7.33 pour la période 2003-2006, et de 2 sur la période 2004-2009.

La vitesse de croisière à été atteint sur la période 2003-2006 avec la production de 22 thèses (Tableau 8), puis il y'a eu une chute de la production sur la période 2007-2009 avec à peine 4 thèses et ceci à causse du Départ Volontaire à la Retraite des principaux directeurs de recherche.

Comment expliquer ce niveau record de la production des thèses sur la période 2003-2006 ?

Il est à noter que cela est dû à notre avis à plusieurs facteurs :

- Premièrement, la période 1999-2002 à connue la création des Diplômes de troisième cycles en gestion, Oujda, Marrakech et Rabat avec des diplômes consacrés à la finances-Comptabilité (EDG Rabat-Agdal), en Audit-Contrôle de gestion (Université M1 Oujda) ou en Stratégie (UCAM Marrakech), ainsi cette première phase a été avec la production moyenne de 1.67 par an une période d'apprentissage et de maitrise du domaine de la recherche en CCA .
- De même l'engagement de la Fondation nationale pour l'Enseignement de la Gestion des Entreprises (FNEGE) à coté des universités marocaines pour la mise en place des diplômes dédiés à la gestion, l'échange des enseignants et de étudiants, ainsi que l'élaboration des programmes ont permis aux enseignants marocains et aux doctorants de partir sur de bonnes bases, et a donné un grand élan à la production de thèses.
- l'AFC (Association Française de Comptabilité) a aussi encouragée les chercheurs marocains à créer la section locale de l'AFC, qui s'est transformée en Association Francophone, et la participation de l'AFC dans l'organisation et l'animation de plusieurs journées de recherche à l'université de Rabat-Agdal.

Ainsi, la recherche en CCA est influencé par :

- la création de cycles de formation à la recherche et d'équipes homogènes dans un domaine donné,
- la création de structures d'accompagnement de la recherche, telles que la fnege (Fondation Nationale pour l'Enseignement de la Gestion des Entreprises),
- l'existence de communauté scientifique de recherche dans le domaine, telles que l'association francophone de comptabilité ou l'association internationale de management stratégique, et aussi l'organisation de conférences périodiques par ces associations,
- l'existence de bases de données électronique de recherche et nationaux et internationaux,
- Existence d'incitations morales et financières pour les chercheurs,

Une question se pose alors, quelle direction doit emprunter l'enseignant chercheur marocain dans le domaine de la CCA?

Il faut dire qu'actuellement avec l'obligation pour les jeunes enseignants de publier pour obtenir l'habilitation, nombre de chercheurs en CCA cherchent à publier d'ici et la, sans considération de leur spécialisation d'origine.

Donc, il y'a un besoin de créer une structure fédérative des enseignants-chercheurs marocains pour relancer la section marocaine de l'AFC, et de chercher les facteurs de sa continuité et ainsi de pérenniser son travail.

Conclusion

Dans ce travail nous avons essayé de dresser un premier état de l'art des recherches en comptabilité, contrôle de gestion et audit.

On a dégagé les directeurs et les institutions les plus influents, par année et par discipline, et que les domaines de recherche principaux sont le contrôle de gestion et la comptabilité.
Les principales institutions sont l'université Mohammed 5 de Rabat, suivi de l'université caddy Ayad de Marrakech.

Les conclusions dégagés concernent aussi l'inexistence ou la non structuration des recherches en gestion dans le domaine de la CCA , l'expérience de l'AFC section Maroc a permis de lancer des chantiers inachevés, et le besoin de sa remise en action devient urgent.

D'autre part l'inexistence de base de données des travaux de recherche dans le domaine de la gestion complique la tache du chercheur et l'oblige à utiliser une méthodologie telle qu'utilisé dans ce travail.

Annexes :

Tableau 1 : Rangs des universités marocaines au niveau Africain et mondial

Université ou Etablissement	Ville	Rang au niveau National	Rang en Afrique	Rang mondial
Université Cadi Ayyad	Marrakech	1	24	2365
Université Al Akhawayn	Ifrane	2	35	3288
Université Mohammed V Agdal	Rabat	3	48	4142
École Mohammadia d'Ingénieurs	Rabat	4	52	4301
Faculté des Sciences Rabat	Rabat	5	53	4324
Université Abdelmalek Essaâdi	Tanger	6	65	5178
Université Mohamed Premier	Oujda	7	73	5590
Université Mohammed V Souissi	Rabat	8	91	7037

Source :Classement Webometrics 2010.

Tableau 2 : Répartition des thèses par universités et type de diplôme

Type de diplôme	Université M5 Rabat	Université CAM Marrakech	Université M1 Oujda	Université H2 Casablanca	Total	%
DES	2	0	0	0	2	6%
Doctorat National	16	3	3	0	22	71%
Doctorat d'Etat	0	3	0	4	7	23%
Total	18	6	3	4	31	100%
Pourcentage	58%	19%	10%	13%	100%	

Source : Réalisé par moi-même.

Tableau 3 : Répartition des thèses par universités

Université	Date de création	Nombre de Thèses	%
Mohhamed 5 Rabat	1957	18	58%
Cadi Ayyad Marrakech	1979	6	19%
Hassan 2 Casablanca	1974	4	13%
Mohammed 1 Oujda	1979	3	10%
Total		31	100%

Source : Réalisé par moi-même.

Tableau 4 : Répartition des thèses par Directeurs de recherche Université M-5

Directeurs de Recherche	**Nombre Thèses**	**%**
SBIHI Mohammed Rachid	6	33%
OULHAJ Lahcen	3	17%
ZEKRI Ahmed	3	17%
AMRANI Mohammed Raja	2	11%
BOUSSETTA Mohamed	2	11%
ELAOUFI Noureddine	1	6%
LAKHDAR Ghazal Farid	1	6%
TOTAL	**18**	100%

Source : Réalisé par moi-même.

Tableau 5 : Répartition des thèses par Directeurs de recherche à l'Université Cadi Ayyad

Directeurs de Recherche	**Nombre Thèses**	**%**
Ibenrissoul Abdelmajid	3	50%
Louitri Abdenbi	1	17%
Bensalah Zemrani Anas	1	17%
Marzak Mohamed	1	17%
Total	6	100%

Source : Réalisé par moi-même.

Tableau 6 : Répartition des thèses par Directeurs de recherche à l'Université Hassan 2

Directeurs de Recherche	**Nombre Thèses**	**%**
EL MOUATASSIM Zakia	2	50%
Rahj Mohamed	1	25%
ABOUELJAOUAD Mohammed	1	25%
TOTAL	4	100%

Source : Réalisé par moi-même.

Tableau 7 : Répartition des thèses par Directeurs de recherche à l'Université Mohammed 1

Directeurs de Recherche	Nombre Thèses	%
Benabid Mohamed	2	67%
Amamou Belkassem	1	33%
Total	3	100%

Source : Réalisé par moi-même.

Tableau 8 : Nombre de thèses produites par disciplines et par période

Disciplines	**1999-2002**	**2003-2006**	**2007-2009**	**Total**
CDG	3	11	2	16
Comptabilité	2	11	1	14
Audit	0	0	1	1
Total	5	22	4	31

Source : Réalisé par moi-même.

Tableau 9 : Nombre de thèses produites CCA par période

Période	**Nombre de Thèses**	**Moyenne**
[1999-2002]	5	1.67
[2003-2006]	22	7.33
[2007-2009]	4	2.00
Total	31	3.1

Source : Réalisé par moi-même.

Fig.1 : Les disciplines les plus étudiées à L'Université Rabat-Agdal

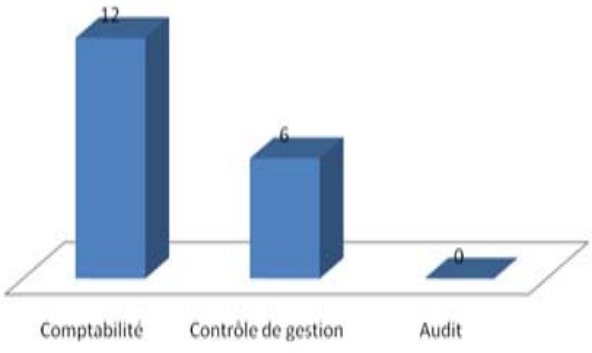


Fig.2 : Les disciplines les plus étudiées à L'Université Cadi Ayyad de Marrakech

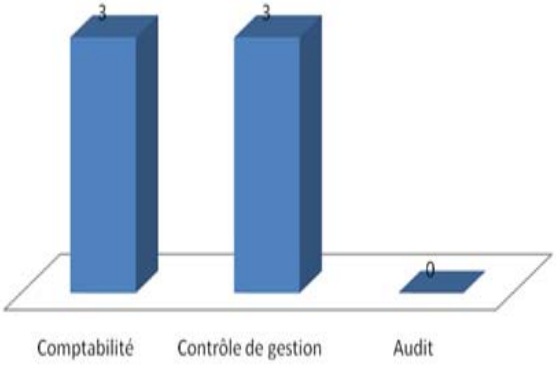


Fig.3 : Les disciplines les plus étudiées à L'Université Hassan II

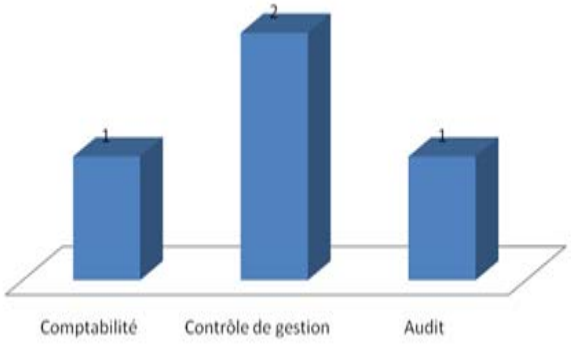
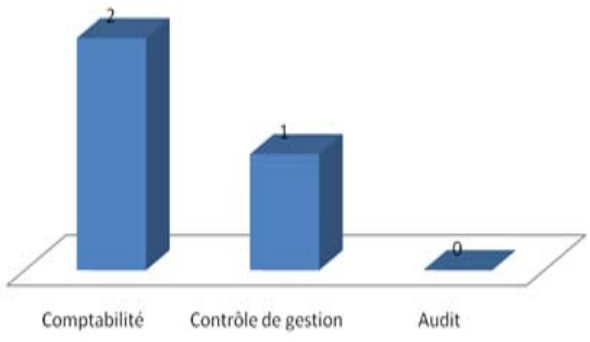


Fig.4 : Les disciplines les plus étudiées à L'Université Mohammed 1 Oujda



Références :

1- AYADI S D et KLIBI M F. (2006), « Etat de l'art des recherches en sciences comptables en Tunisie » 27ème congrès de l'Association Francophone de Comptabilité-Tunsie

2- BESSIRE D, LEVANT Y, NIKITIN M. (2009), « L'émergence et la structuration d'une communauté scientifique : le cas de l'AFC depuis 30 ans » Revue CCA

3- BESSIRE D. (2009), « Etat des thèses en comptabilité contrôle audit », 30ème Congrès annuel de l'Association Francophone de Comptabilité, Strasbourg, mai

4- BESSIRE D. (2004), « Etat des thèses récemment soutenues en comptabilité contrôle et audit », Anales des 17èmes journées des IAE, Lyon.

5- CHANTIRI-C R. et COLASSE B. (2003), Comptabilité générale, Economica.

6- COLASSE B (2010), « Cinq questions à propos de la recherche comptable francophone » Intervention aux États-généraux de la recherche comptable organisée par l'Autorité des Normes Comptables (ANC) à la Maison de l'Amérique Latine le 16 décembre 2010

7- COLASSE B. (1995), « A quoi sert la recherche comptable ? », Revue Française de Comptabilité, n° 264, février.

8- DE FOURNAS P.(2007) « Quelle identité pour les grandes écoles de commerce françaises? » 12 septembre 2007. 3 vol., 421 pages. Thèse de Doctorat en Economie et Sciences sociales, spécialité Gestion, Ecole Polytechnique.

9- DUPUY Y (1994), « Une lecture des recherches actuelles en comptabilité », Anales du management, 12èmes journées nationales des IAE, Montpellier 1994, p.38.

10- DUPUY Y., MALO J.L. et TELLER R. (2000), « Recherches et pratiques en comptabilité, contrôle et audit », in Recherches et pratiques en gestion, Instituts d'Administration des Entreprises, XVèmes Journées Nationales, Bayonne-Biarritz 2000, Dalloz – Réseau des IAE, pp. 29-41.

11- El AOUFI N (2009) « Economie: un état des recherches » Association Marocaine de Sciences Economiques WP N° 2009-04

12- GENSSE P. et DUPUY Y. (2002), « Présentation des thèses récentes en Comptabilité Contrôle Audit »,XVIèmes Journées Nationales des IAE, Paris, 2002.

13- GOSSELIN M. (2005) « Un bilan de dix ans de publication dans Comptabilité, contrôle et audit » Revue Comptabilité, Contrôle, Audit Paris

14- GORDON ME, PURVIS JE. (1991) "Journal Publication Records as a Measure of research Performance in Industrial Relations". Industrial and Labor Relation Review 45(1): 194-201

15- JALLAIS J. (2009), « Cinquante ans de recherche en gestion à l'IGR-IAE : d'une recherche utilitariste à l'impérieux besoin de la recherche fondamentale et libre » .Annuaire de la Recherche en Management 2007-2009.

16- KAAOUACHI A. (2008), « Les classements internationaux des universités : quels enjeux pour l'université marocaine? », Ecole Supérieure de Technologie Université Mohammed Premier, Oujda Prospectives Universitaires, n°1, pp. 159-173

17- LABERGE P. (1987) *« Politiques scientifiques du Maghreb : l'implantation du système scientifique dans les sociétés maghrébines de 1830 à 1980 ».* Phd, Université de Montréal, décembre. 1987.

18- MALO J.L. (1989), « Première approche d'un cadre méthodologique de recherche en comptabilité », Anales du congrès AFC, Reims 1989, p. 384.

19- M'RABET R. (2000), «Réflexions sur la recherche en gestion », Journée d'étude 23-02-2000 ISCAE, Management 2000 Paroles d'enseignants

20- NIKITIN M. (2003), **«** De la science des affaires aux sciences de gestion : un siècle de tâtonnements ? » Revue : Gérer et comprendre, Décembre 2003, N° 74

21- PETIT P. (2007), « Recherche : un pacte à revoir et à compléter », L'Economie politique, janvier

22- Popper K. (1959), La logique de la découverte scientifique, Paris, Payot.

23- REIX R., (1995), « Quelques réflexions sur l'identité de la recherche en comptabilité contrôle », in *Mélanges en l'honneur du Professeur Perrochon*, pp.461-473.

---

[1] LABERGE P. (1987) *« Politiques scientifiques du Maghreb : l'implantation du système scientifique dans les sociétés maghrébines de 1830 à 1980 ».* Phd, Université de Montréal, décembre. 1987.

[2] KAAOUACHI A. (2008), « Les classements internationaux des universités : quels enjeux pour l'université marocaine? », Ecole Supérieure de Technologie Université Mohammed Premier, Oujda Prospectives Universitaires, n°1, pp. 159-173

[3]

[4] DE FOURNAS P.(2007) « Quelle identité pour les grandes écoles de commerce françaises? » 12 septembre 2007. 3 vol., 421 pages. Thèse de Doctorat en Economie et Sciences sociales, spécialité Gestion, Ecole Polytechnique.

[5] Reix R., (1995), « Quelques réflexions sur l'identité de la recherche en comptabilité contrôle », in *Mélanges en l'honneur du Professeur Perrochon*, pp.461-473.

[6] El Aoufi N ; (2009) « Economie : un état des recherches », Association Marocaine de sciences Economiques, working paper N° 2009-04.

[7] M'RABET R. (2000), «Réflexions sur la recherche en gestion », Journée d'étude 23-02-2000 ISCAE, Management 2000 Paroles d'enseignants.

[8] JALLAIS J. (2009), « Cinquante ans de recherche en gestion à l'IGR-IAE : d'une recherche utilitariste à l'impérieux besoin de la recherche fondamentale et libre » .Annuaire de la Recherche en Management 2007-2009.

[9] POPPER K. (1959), La logique de la découverte scientifique, Paris, Payot.

[10] NIKITIN M. (2003), **«** De la science des affaires aux sciences de gestion : un siècle de tâtonnements ? » Revue Gérer et comprendre, Décembre 2003,N° 74

[11] GOSSELIN M. (2005) « Un bilan de dix ans de publication dans Comptabilité, contrôle et audit » Revue Comptabilité, Contrôle, Audit Paris

[12] Colasse B « Cinq questions à propos de la recherche comptable francophone » Intervention aux États-généraux de la recherche comptable organisée par l'Autorité des Normes Comptables (ANC) à la Maison de l'Amérique Latine le 16 décembre 2010

[13] BESSIRE D, LEVANT Y, NIKITIN M 2009 « L'émergence et la structuration d'une communauté scientifique : le cas de l'AFC depuis 30 ans » Revue CCA

14 Petit P. (2007), « Recherche : un pacte à revoir et à compléter », L'Economie politique, janvier

AL-BAHITH REVIEW

Number 11/2012

Contents

Le Contrôle de gestion, en tant que mécanisme de gouvernance des entreprises, et la rentabilité : cas des sociétés marocaines, *Azzouz Elhamma & Fatma Ben Slama* **1 - 11**

Dix ans de recherche en Comptabilité, Contrôle et Audit au Maroc: une approche bibliographique, *Khalifa AHSINA* **13 - 26**

Kasdi Merbah University of Ouargla - Algeria

EL-BAHITH REVIEW

Annual refereed journal of applied research in economic, commercial and management sciences

Printed in Kasdi Merbah University of Ouargla 2012

Number 11 - Legal deposit N° : 110/2002 - ISSN : 1112-3613