

# مجلة الباحث

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



القسم العربي



# مجلة الباحث

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

تصدر عن

جامعة قاصدي مرباح ورقلة - الجزائر

العدد الخامس عشر 2015/15  
القسم العربي



# مجلة الباحث

مدير المجلة : أ.د/ بوطرفاية احمد (مدير الجامعة)

مدير النشر : د/ خليفة عبد القادر

رئيس التحرير: د/ زرقون محمد

نائب رئيس التحرير: د/ علاوي محمد لحسن

## أعضاء هيئة التحرير :

|  |                                    |
|--|------------------------------------|
| أ.د/ قريشي محمد الجموعي (جامعة ورقلة)  | أ.د/ بختي ابراهيم (جامعة ورقلة)    |
| د/ دويس محمد الطيب (جامعة ورقلة)       | د/ بلال سمير (جامعة بومرداس)       |
| د/ عرابة الحاج (جامعة ورقلة)           | د/ بن عيشة باديس (جامعة الجزائر 3) |
| د/ غريب بولرباح (جامعة ورقلة)          | د/ بوعلام بوعمار (جامعة ورقلة)     |
| د/ مولاي لخضر عبد الرزاق (جامعة ورقلة) | د/ دبي علي (جامعة المسيلة)         |

## 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/ الجعارات خالد جمال، جامعة الشرق الأوسط - الأردن                   |
| أ.د/ حسيني خالد، جامعة بليموث - المملكة المتحدة                        |
| أ.د/ الداوي الشيخ، جامعة الجزائر 3 - الجزائر                           |
| أ.د/ راتول محمد، جامعة الشلف - الجزائر                                 |
| أ.د/ رحال علي، جامعة باتنة - الجزائر                                   |
| أ.د/ رفعت عودة الله الشناق، 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، جامعة ابن الطفيل بالقيظرة - 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/ قريشي محمد الجموعي، جامعة ورقلة - الجزائر                         |
| أ.د/ قويدري محمد، جامعة الأغواط - الجزائر                              |
| أ.د/ مارك تسلر، جامعة ميشيغان - الولايات المتحدة الأمريكية             |
| أ.د/ محفوظ احمد جودة، جامعة العلوم التطبيقية الخاصة - الأردن           |
| أ.د/ محمد أقاسم، كلية دنفر كولورادو - الولايات المتحدة الأمريكية       |
| أ.د/ مفتاح صالح، جامعة بسكرة - الجزائر                                 |
| أ.د/ ناصر دادي عدون، المدرسة العليا للتجارة - الجزائر                  |
| أ.د/ ناصر سليمان، جامعة ورقلة - 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 التنسيير، التي لم يتم نشرها سابقاً، والمعالجة بأسلوب علمي موثق؛ وهي موجهة لجميع الباحثين أينما وجنوا سواء في الكيانات البحثية أو الأكاديمية، الدوائر الحكومية أو المؤسسات الاقتصادية؛ وتنتشر فيها الأبحاث باللغات الثلاث: العربية، الإنجليزية والفرنسية؛ وتصدر المجلة سنوياً من خلال قسمين: قسم للأبحاث العربية وقسم للأبحاث الأجنبية.

ترسم سياسة المجلة من قبل المجلس العلمي للجامعة في إطار المخطط الوطني للبحث العلمي، ويتم الإشراف العلمي من طرف المجلس العلمي لكلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التنسيير، بمعية الهيئة العلمية الاستشارية، وهيئة تحرير المجلة.

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

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



1. البوابة العربية للمعلومات الإدارية "إبداع" التابعة للمنظمة العربية للتنمية الإدارية بجامعة الدول العربية:

<http://www.aradoportal.org>



2. بوابة التوزيع الإلكتروني لشركة المنهل:

<http://www.almanhal.com/Collections/JournalList.aspx?type=28>



3. قاعدة معلومات الاقتصاد والإدارة EcoLink:

<http://www.mandumah.com/ecolinkjournals>



4. قاعدة البيانات العربية الإلكترونية معرفة E-marefa:

<http://e-marifah.net>



5. موسوعة الاقتصاد والتمويل الإسلامي:

<http://iefpedia.com/arab/?cat=129>



6. مركز الإقتباس العلمي الإسلامي العالمي (ISC):

<http://ecc.isc.gov.ir/ShweJournals.aspx?q0=%D9%85&q1=1&q2=3&q3=1&q4=&q5=>



7. قاعدة فهرس المجلات Journalindex:

<http://www.journalindex.net/?qi=+El-BAHITH+REVIEW>



8. قاعدة بيانات Gobookee:

<http://www.gobookee.org/search.php?q=El-BAHITH+REVIEW>



9. قاعدة بيانات Researchbib:

<http://journalseeker.researchbib.com/?action=viewJournalDetails&issn=11123613&uid=33086>



10. قاعدة بيانات الجمعية الدولية لبحوث العلوم العالمية (EyeSource):

[http://isurs.org/master\\_list.php?topic\\_id=5](http://isurs.org/master_list.php?topic_id=5)



11. قاعدة بيانات Exalead:

<http://www.exalead.com/search/web/results/?q=+El-BAHITH+REVIEW>



12. قاعدة بيانات دليل مجلات البحوث المهرسة Drji:

<http://drji.org/Search.aspx?q=El-BAHITH+REVIEW&id=0>



13. قاعدة بيانات دليل المجلات المفتوحة الوصول PDOAJ:

<http://www.pdoaj.com/?ic=info&journal=325>



14. قاعدة بيانات مكتبة النشر الرقمي YUDUfree:

<http://free.yudu.com/item/details/1370804/-El-BAHITH-REVIEW>



15. قاعدة بيانات Wilbert:

<http://wilbert.kobv.de/simpleSearch.do?plv=1&query=+El-BAHITH+REVIEW&formsearch=✓>



16. قاعدة بيانات البحوث المفتوحة Sherpa:

<http://www.sherpa.ac.uk/romeo/search.php?source=journal&sourceid=25541&la=en&fidnum=&mode=advanced>



17. قاعدة بيانات Getcited:

<http://www.getcited.org/pub/103524971>

-  : NewJour بيانات 18  
<http://www.library.georgetown.edu/newjour/publication/revue-el-bahith>
-  : Jour Informatics بيانات 19  
<http://www.jourinfo.com/Journals/EBR.html>
-  : قاعدة بيانات المعهد الألماني للدراسات العالمية (GIGA) 20  
[http://opac.giga-hamburg.de/ezb/detail.phtml?bibid=GIGA&colors=7&lang=en&jour\\_id=201937](http://opac.giga-hamburg.de/ezb/detail.phtml?bibid=GIGA&colors=7&lang=en&jour_id=201937)
-  : قاعدة بيانات مفاتيح الأكاديمية لمجلات التعليم العالي في العلوم: 21  
[http://sciences.academickeys.com/jour\\_main.php/jour\\_main.php](http://sciences.academickeys.com/jour_main.php/jour_main.php)
-  : قاعدة بيانات حزمة البحث الأكاديمي: 22  
<http://pakacademicsearch.com/publishers>
-  : قاعدة بيانات النشر العلمي والمعلومات عبر الخط برومانيا (Scipio) 23  
<http://www.scipio.ro/en/web/el-bahith-review>
-  : قاعدة بيانات الفهرسة الأكاديمية للعلوم الإنسانية (ASOS) 24  
<http://www.asosindex.com/journal-view?id=402>
-  : قاعدة بيانات الإصدار الرقمي للمجلات العالمية (YUMPU) 25  
<http://www.yumpu.com/en/el-bahith+review/category/business+marketing>
-  : قاعدة بيانات تقرير تقييم الجودة للمجلات (JQER) 26  
<http://www.journalqer.com/index.php?begin=18&num=3&numBegin=1&af=naj>
-  : قاعدة بيانات Scientific Indexing Services (SIS) 27  
<http://sindex.org/?p=228/>
-  : قاعدة بيانات General impact factor 28  
<http://generalimpactfactor.com/jdetails.php?jname=El-BAHITH>
-  : قاعدة بيانات CiteFactor 29  
<http://citefactor.org/journal.aspx?search=El-Bahith%20Review>
-  : فهرس المجلات الأكاديمية المفتوحة (OAJI) 30  
<http://oaji.net/journal-detail.html?number=433>
-  : قاعدة بيانات دليل مجلات ذات الجودة (DJQF) 31  
<http://www.qualityfactor.org/journallist.html>
-  : فهرس المجلات العلمية Sjournals Index 32  
<http://sjournals.net/sjournalsindex/?p=834>
-  : فهرس خدمات التأثير الدولي للمجلات العلمية {IIFS} 33  
<http://impactfactorservice.com/home/journal/718>
-  : دليل الفهرسة ومعامل التأثير {DIIF} 34  
<http://www.diif.org/moreinfo.php?jid=52>
-  : قاعدة بيانات الإصدار الرقمي (ISSUU) 35  
<http://issuu.com/search?q=+El-BAHITH+REVIEW>
-  : فهرس المجلات العلمية المفتوحة {DOAJ} 36  
<https://doaj.org/toc/a5698e80f144485ab4658eeb91ad8fc5>
-  : فهرس الدليل الشامل {ULRICHSWEB} 37  
<http://www.ulrichsweb.com/>
-  : قاعدة بيانات (ProQuest) 38  
<http://www.proquest.co.uk/en-UK/>
-  : قاعدة بيانات البحث الأكاديمي (Base-Search) 39  
<http://www.base-search.net/Search/>
-  : قاعدة بيانات الفهرسة للعلوم (Pubicon) 40  
<http://www.pubicon.org/APUIIR.aspx?cmd=El-BAHITH%20REVIEW>
-  : قاعدة بيانات (SCRIBD) 41  
<http://fr.scribd.com/search?query=+El-BAHITH+REVIEW>
-  : قاعدة بيانات الفهرسة التركية (Turkish Education Index) 42  
<http://www.turkegitimindeksi.com/Journals.aspx?ID=167>
-  : قاعدة بيانات (Scholar Steer) 43  
<http://www.scholarsteer.com>
-  : قاعدة بيانات العلوم الزراعية (Efita) 44  
<http://www.efita.org/Agriculture/Agribusiness/El-Bahith-Revue-details-30826.html>



45. قاعدة بيانات (Gaudeamus Academia) : [http://gaudeamusacademia.com/groups/6554195:Group:55664?xg\\_source=msg\\_appr\\_group](http://gaudeamusacademia.com/groups/6554195:Group:55664?xg_source=msg_appr_group)
46. قاعدة البيانات الأوروبية للمواقع (Euro Internet) : <http://eiop.or.at/cgi-bin/eurolink.pl?keywords=El-BAHITH+REVIEW&cmd=Quick+Search>
47. قاعدة بيانات (IndianScience) : [http://indianscience.in/pubs/journalDetails.php?journal\\_id=696](http://indianscience.in/pubs/journalDetails.php?journal_id=696)
48. قاعدة بيانات البحث (GreenPilot) : <http://www.greenpilot.de>
49. قاعدة البيانات المفتوحة للمواقع (The Open Directory) : <http://theopendirectory.org/index.php/242-el-bahith-review>
50. فهرس تأثير {JIF} : [http://www.jifactor.org/journal\\_view.php?journal\\_id=1728](http://www.jifactor.org/journal_view.php?journal_id=1728)
51. فهرس المجالات (DAJI) : <http://www.daij.org/journal-detail.php?jid=70>
52. فهرس التأثير (ImpactFactor) : [http://impactfactor.pl/czasopisma/29191-el\\_bahith-review](http://impactfactor.pl/czasopisma/29191-el_bahith-review)
53. قاعدة بيانات (EBSCO) : <https://atoz.ebsco.com>
54. قاعدة الأرشيف المفتوح (HAL) : <https://halshs.archives-ouvertes.fr/search/index/?q=el+bahith+review>
55. قاعدة بيانات الناشرين العالميين (PublishersGlobal) : <http://www.publishersglobal.com/directory/publisher-profile/21987/>
56. فهرس تأثير المجالات (EsjIndex) : <http://esjindex.org/search.php?id=13>
57. فهرس تأثير {Cosmos.IF} : [http://www.cosmosimpactfactor.com/page/journals\\_details/49.html](http://www.cosmosimpactfactor.com/page/journals_details/49.html)
58. فهرس تأثير {IJI-thomsonreuters} : <http://www.iji-thomsonreuters.com/index.php>
59. فهرس تأثير المجالات العلمية {SJIF} : <http://www.sjif.inno-space.org/passport.php?id=1282>
60. فهرس التأثير الشامل {GIF} : <http://globalimpactfactor.com/el-bahith-review/>
61. فهرس التأثير العالمي {UIF} : <http://www.uifactor.org/JournalDetails.aspx?jid=1488>
62. الفهرس العلمي الدولي {ISI} : <http://isindexing.com/isi/journaldetails.php?id=146>
63. فهرس المجالات العلمية Sjournals Index : <http://isj.sjournals.net/index.php/EBR>
64. قاعدة بيانات معهد (i2or-ijrece) : <http://www.i2or-ijrece.com/pif.html>
65. فهرس تأثير الأبحاث (RIF) : [http://www.researchimpactfactor.com/evaluated\\_journal\\_list](http://www.researchimpactfactor.com/evaluated_journal_list)
66. فهرس مصفوفة المعلومات لتحليل المجالات {MIAR} : <http://miar.ub.edu/issn/1112-3613>
67. قاعدة بيانات الجمعية الدولية للأنشطة البحثية (ISRA) : [http://www.israjif.org/single.php?did=1112-3613\(p\)](http://www.israjif.org/single.php?did=1112-3613(p))
68. قاعدة بيانات InfoBase Index : <http://www.infobaseindex.com/journal-accepted.php>
69. فهرس العلوم المتقدمة Advanced Science Index : <http://journal-index.org/index.php/asi/article/view/498>
70. فهرس Perna (Society of Technical Education And Research) : <http://www.pernasociety.org/default.aspx?articleID=22>
- معامل التأثير: **2.781** لسنة 2012
- معامل التأثير: **0.395** لسنة 2012
- معامل التأثير: **0.452** لسنة 2013
- معامل التأثير: **1.0443** لسنة 2013
- معامل التأثير: **0.420** لسنة 2013
- معامل التأثير: **1.993** لسنة 2014
- معامل التأثير: **0.523** لسنة 2013
- معامل التأثير: **0.562** لسنة 2014
- معامل التأثير: **2.003** لسنة 2014
- معامل التأثير: **1.615** لسنة 2014
- معامل التأثير: **1.041** لسنة 2013
- معامل التأثير: **1.079** لسنة 2014
- معامل التأثير: **4.114** لسنة 2015
- معامل التأثير: **7.521** لسنة 2014
- معامل التأثير: **7.731** لسنة 2015
- معامل التأثير: **3.23** لسنة 2015
- معامل التأثير: **0.41** لسنة 2015
- معامل التأثير: **3.89** لسنة 2015

المجلة مُعرِّفة أيضا لدى العديد من محركات البحث الشهيرة مثل :



المجلة مُعرِّفة كذلك لدى العديد من المكتبات الجامعية العالمية:





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

المجلة غير تجارية ولا تفرض رسوم على قبول النشر والطبع والتحكيم. مرخصة بموجب رخصة المشاع الإبداعي نسب المصنّف - غير تجاري - منع الاشتقاق 4.0 دولي (CC BY-NC 4.0) .

يحق لكل صاحب مقال منشور، الحصول على نسخة من المجلة الورقية مجاناً، بالإضافة إلى شهادة النشر، علماً أن إدارة المجلة لا تتحمل مصاريف التوزيع. ويمكن تحميل النسخة الرقمية الكاملة من موقعها الرسمي بالجامعة :

<http://revues.univ-ouargla.dz/index.php/acceill/revue-el-bahith>

ويمكن تحميلها أيضاً من خلال الرابط التشعبي الجنييس : <http://rcweb.luedld.net>

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 أعداداً 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 اليمين 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؛ ضرورة وجود ملخصين 02 باللغة العربية وكذا الإنجليزية بالنسبة للمقالات باللغة العربية وباللغة الإنجليزية؛ أما المقالات باللغة الفرنسية ضرورة وجود ثلاثة 03 ملخصات (الفرنسية، العربية، الإنجليزية) (نوع الخط : Times New Roman، مقاسه : 13)، مع ضرورة إدراج الكلمات المفتاحية (Keywords) التي لا يجب أن 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 أتبعته بكلمة أو نص.
- ج- يجب ترك مسافة قبل وبعد علامات الضبط المركبة كالنقطة الفاصلة (؛) و النقطتين (:) و علامة التعجب (!) و علامة الإستفهام (?).

5- يفضل تحرير المقال وفق النمط **IMRAD** بحيث يشمل على (تمهيد، الطريقة، النتائج ومناقشتها، الخلاصة، الملاحق، الإحالات والمراجع)، لمزيد من التوضيح أنظر أحد الرابطين التاليين :

<http://fr.knowledger.de/00347332/IMRAD>

<http://en.wikipedia.org/wiki/IMRAD>

- للمساعدة في التحرير العلمي يمكنكم تحميل المقال الموسوم بـ : "أسلوب الكتابة العلمية للمقال وفق طريقة IMRAD" من الرابط التالي : [http://rcweb.luedld.net/Article\\_IMRAD\\_BB.pdf](http://rcweb.luedld.net/Article_IMRAD_BB.pdf)

6- يجب تصنيف المقال حسب الترميز Jel، لمزيد من التوضيح أنظر أحد الرابطين التاليين :

[http://www.aeaweb.org/journal/jel\\_class\\_system.php](http://www.aeaweb.org/journal/jel_class_system.php)

[http://fr.wikipedia.org/wiki/Classification\\_JEL](http://fr.wikipedia.org/wiki/Classification_JEL)

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

8- ترفق المادة المقدمة للنشر بنبذة عن الباحث متضمنة اسمه بالعربية وباللاتينية مع عنوان بريده الإلكتروني الشخصي، والمؤسسة الجامعية المنتمي إليها، وإسم 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 للكاتب : 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](mailto:rcweb@luedld.net)

## أخلاقيات النشر

تنشر مجلة الباحث المقالات العلمية الأصيلة والمحكمة، بهدف توفير جودة عالية لقراءها من خلال الالتزام بمبادئ مدونة أخلاقيات النشر ومنع الممارسات الخاطئة.

تصنف المدونة الأخلاقية ضمن لجنة أخلاقيات النشر (COPE : Committee on Publication Ethics) وهي الأساس المرشد للمؤلفين والباحثين والأطراف الأخرى المؤثرة في نشر المقالات بالمجلة من محكمين، مستشارين، منقحين وناشرين، بحيث تسعى المجلة لوضع معايير موحدة للسلوك ؛ وتسهر المجلة على أن يقبل الجميع بقوانين المدونة الأخلاقية إتفاقاً، وبذلك فهي ملتزمة تماماً بالحرص على تطبيقها في ظل القبول بالمسؤولية والوفاء بالواجبات والمسؤوليات المسندة لكل طرف :

### 1- مسؤولية الناشر:

- **قرار النشر:** يجب مراعاة حقوق الطبع وحقوق الاقتباس من الأعمال العلمية السابقة، بغرض حفظ حقوق الآخرين عند نشر المقالات بالمجلة، و يعتبر رئيس التحرير مسؤولاً عن قرار النشر والطبع ويستند في ذلك إلى سياسة المجلة والتقييد بالمتطلبات القانونية للنشر، خاصة فيما يتعلق بالتنشيط أو الفذف أو انتهاك حقوق النشر والطبع أو القرصنة، كما يمكن لرئيس التحرير استشارة أعضاء هيئة التحرير أو المراجعين في اتخاذ القرار.
- **النزاهة:** يضمن رئيس التحرير بأن يتم تقييم محتوى كل مقال مقدم للنشر، بغض النظر عن الجنس، الأصل، الاعتقاد الديني، المواطنة أو الانتماء السياسي للمؤلف.
- **السرية:** يجب أن تكون المعلومات الخاصة بمؤلفي المقالات سرية للغاية وأن يُحافظ عليها من قبل كل الأشخاص الذين يمكنهم الاطلاع عليها، مثل رئيس التحرير، أعضاء هيئة التحرير، أو أي عضو له علاقة بالتحرير والنشر وباقي الأطراف الأخرى المؤتمنة حسب ما تتطلب عملية التحكيم.
- **الموافقة الصريحة:** لا يمكن استخدام أو الاستفادة من نتائج أبحاث الآخرين المتعلقة بالمقالات غير القابلة للنشر بدون تصريح أو إذن خطي من مؤلفها.

### 2- مسؤولية المحكم:

- **المساهمة في قرار النشر:** يساعد المحكم (المقيّم) رئيس التحرير وهيئة التحرير في اتخاذ قرار النشر وكذلك مساعدة المؤلف في تحسين المقال وتصويبه.
- **سرعة الخدمة والتقييد بالأجال:** على المحكم المبادرة والسرعة في القيام بتقييم المقال الموجه إليه في الأجل المحددة، وإذا تعذر ذلك بعد القيام بالدراسة الأولية للمقال، عليه إبلاغ رئيس التحرير بأن موضوع المقال خارج نطاق عمل المحكم، تأخير التحكيم بسبب ضيق الوقت أو عدم وجود الإمكانيات الكافية للتحكيم.
- **السرية:** يجب أن تكون كل معلومات المقال سرية بالنسبة للمحكم، وأن يسعى المحكم للمحافظة على سريتها ولا يمكن الإفصاح عليها أو مناقشة محتواها مع أي طرف باستثناء المرخص لهم من طرف رئيس التحرير.
- **الموضوعية:** على المحكم إثبات مراجعته وتقييم الأبحاث الموجهة إليه بالحجج والأدلة الموضوعية، وأن يتجنب التحكيم على أساس بيان وجهة نظره الشخصية، الذوق الشخصي، العنصري، المذهبي وغيره.
- **تحديد المصادر:** على المحكم محاولة تحديد المصادر والمراجع المتعلقة بالموضوع (المقال) و التي لم يهملها المؤلف، و أي نص أو فقرة مأخوذة من أعمال أخرى منشوره سابقاً يجب تهميشها بشكل صحيح، وعلى المحكم إبلاغ رئيس التحرير وإنذاره بأي أعمال متماثلة أو متشابهة أو متداخلة مع العمل قيد التحكيم.
- **تعارض المصالح:** على المحكم عدم تحكيم المقالات لأهداف شخصية، أي لا يجب عليه قبول تحكيم المقالات التي عن طريقها يمكن أن تكون هناك مصالح للأشخاص أو المؤسسات أو يلاحظ فيها علاقات شخصية.

### 3 مسؤولية المؤلف :

- **معايير الإعداد:** على المؤلف تقديم بحث أصيل وعرضه بدقة وموضوعية، بشكل علمي متناسق يطابق مواصفات المقالات المحكمة سواء من حيث اللغة، أو الشكل أو المضمون، و ذلك وفق معايير و سياسة النشر في المجلة، وتبيان المعطيات بشكل صحيح، و ذلك عن طريق الإحالة الكاملة، ومراعاة حقوق الآخرين في المقال ؛ وتجنب إظهار المواضيع الحساسة وغير الأخلاقية، الذوقية، الشخصية، العرقية، المذهبية، المعلومات المزيفة وغير الصحيحة وترجمة أعمال الآخرين بدون ذكر مصدر الاقتباس في المقال.
- **الأصالة و القرصنة:** على المؤلف إثبات أصالة عمله وأي اقتباس أو استعمال فقرات أو كلمات الآخرين يجب تهميشه بطريقة مناسبة وصحيحة ؛ و **مجلة الباحث** تحتفظ بحق استخدام برامج اكتشاف القرصنة للأعمال المقدمة للنشر.
- **إعادة النشر:** لا يمكن للمؤلف تقديم العمل نفسه (المقال) لأكثر من مجلة أو مؤتمر، وفعل ذلك يعتبر سلوك غير أخلاقي وغير مقبول.
- **الوصول للمعطيات والاحتفاظ بها:** على المؤلف الاحتفاظ بالبيانات الخاصة التي استخدمها في مقاله، و تقديمها عند الطلب من قبل هيئة التحرير أو المقيّم.
- **الإفصاح:** على المؤلف الإفصاح عن أي تضارب للمصالح، مالي أو غيره والذي قد يؤثر على نتائج البحث و تفسيرها، ويجب الإفصاح عن مصدر كل دعم مالي لمشروع مقاله.
- **مؤلفي المقال:** ينبغي حصر (عدد) مؤلفي المقال في أولئك المساهمين فقط بشكل كبير وواضح سواء من حيث التصميم، التنفيذ والتفسير، مع ضرورة تحديد المؤلف المسؤول عن المقال وهو الذي يؤدي دوراً كبيراً في إعداد المقال والتخطيط له، أما بقية المؤلفين يُذكرون أيضاً في المقال على أنهم مساهمون فيه فعلاً، ويجب أن يتأكد المؤلف الأصلي للمقال من وجود الأسماء والمعلومات الخاصة بجميع المؤلفين، وعدم إدراج أسماء أخرى لغير المؤلفين للمقال ؛ كما يجب أن يطلع المؤلفون بأجمعهم عن المقالة جيداً، وأن يتفقوا صراحة على ما ورد في محتواها ونشرها بذلك الشكل المطلوب في قواعد النشر.
- **الإحالات والمراجع:** يلتزم صاحب المقال بذكر الإحالات بشكل مناسب، ويجب أن تشمل الإحالة ذكر كل الكتب، المنشورات، المواقع الإلكترونية و سائر أبحاث الأشخاص في قائمة الإحالات والمراجع، المقتبس منها أو المشار إليها في نص المقال.
- **الإبلاغ عن الأخطاء:** على المؤلف إذا تنبّه وإكتشف وجود خطأ جوهرياً و عدم الدقة في جزئيات مقاله في أي زمن، أن يشعر فوراً رئيس تحرير المجلة أو الناشر، ويتعاون لتصحيح الخطأ.



محتويات - القسم العربي -

- 19 - 30 مؤشرات الأداء المجسدة للأولويات الاستراتيجية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، شريفة رفاع & يوسف قريشي & منى مسغوني
- 31 - 41 أهمية الترتيب الداخلي في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة (تصميم ترتيب داخلي لقسم الشبكة في الشركة الجزائرية للبناءات المعدنية (SACM)، علي يوسفات
- 43 - 57 أهمية المسؤولية المجتمعية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في تحقيق التنمية المستدامة (دراسة ميدانية لعينة من م.ص.م. بولاية باتنة)، زكية مقري & شوقي مانع
- 59 - 68 تطبيق بطاقة الأداء المتوازن على شركات الوساطة المالية الأردنية، هاني عبد الحافظ العزب
- 69 - 78 استخدام التحليل في مركبات أساسية و التحليل التصنيفي لتحديد مستوى إدارة المعرفة و أثره على الأداء (بالاستعانة بسلم أندرسن و بطاقة الأداء المتوازن) - دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات بولاية سعيدة - ، أمينة مولاي & ميمون كافي
- 79 - 89 منظومة التعليم في الجزائر و مساهمتها في بناء اقتصاد المعرفة، ناصر الدين قريبي & سفيان الشارف بن عطية
- 91 - 102 تأثير تغيير صورة واسم العلامة التجارية على سلوك المستهلك - حالة العلامة التجارية أوريدو - (قراءة لآراء عينة من متعلمي الهاتف النقال أوريدو بمنطقة ورقلة)، حكيم بن جروة & العربي عطية
- 103 - 112 الأداء التسويقي البيئي في المؤسسة الاقتصادية الجزائرية - دراسة حالة مؤسسة سوناطراك-، حليلة السعدية قريشي
- 113 - 126 أثر تطبيق إستراتيجية رأس المال الفكري على تحسين كفاءة الموارد البشرية - دراسة ميدانية على جامعة عين شمس -، ممدوح عبد العزيز رفاعي & أحمد خليل خير الله
- 127 - 137 أثر العلاقات الإنسانية على الأداء الوظيفي للعاملين - دراسة ميدانية: المركب المنجمي للفوسفات بجبل العنق ولاية تبسة -، محمد العيفة
- 139 - 150 محددات الأداء الوظيفي للعاملين بالقطاع الصحي - دراسة ميدانية بالمؤسسة العمومية الاستشفائية سليمان عميرات ببريكة -، الزهرة بن بريكة & طارق بن قسبي
- 151 - 159 تقييم شرعية المعايير الدولية للتقارير المالية: وجهة نظر تحليلية، أمال مهاوة
- 161 - 170 سلوك إدارة الأرباح في الكيانات الاقتصادية الجزائرية في سياق تطبيق النظام المحاسبي المالي، فؤاد صديقي
- 171 - 178 أثر القياس المحاسبي المستند إلى القيمة العادلة على الخصائص النوعية للمعلومات المحاسبية للشركات الناشطة في الجنوب الشرقي - دراسة تطبيقية -، محمد حسان بن مالك & محمد بشير غوالي
- 179 - 190 قياس الأداء المالي باستخدام مؤشر القيمة الاقتصادية المضافة - دراسة حالة المؤسسات المدرجة في مؤشر CAC40 خلال الفترة (2008-2013) -، حسنية صيفي & نوال بن عمارة
- 191 - 203 محاولة لاستخدام نموذج البرمجة الخطية بالأهداف في اتخاذ القرار الإنتاجي - دراسة حالة المؤسسة الجزائرية للنسجة الصناعية والتقنية (EATIT) بالمسيلة -، مفيدة يحيوي & خالد بوشارب

- 215 - 205 كفاءة الطاقة كآلية لاستدامة قطاع النقل في الجزائر، أمال رحمان
- 230 - 217 واقع توجه البنوك الإسلامية نحو تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر - دراسة حالة بنك البركة الجزائري -، عصام بوزيد & عبد المجيد قدي
- 243 - 231 الزكاة كأداة من أدوات السياسة المالية وأثرها على بعض مؤشرات النشاط الاقتصادي- نحو مقاربة تحليلية وقياسية للتجربتين الجزائرية والماليزية-، عبد القادر خليل & إدريس عبدلي
- 258 - 245 أثر التصكيك في تحسين أداء المصارف الإسلامية، سميرة مشراوي
- 272 - 259 العوامل المؤثرة على تبني الصيرفة الالكترونية من وجهة نظر الادارة البنكية: حالة عينة من البنوك التجارية النشطة بالجزائر، عبد الهادي مسعودي
- 281 - 273 تطبيق مجلس العملة كنظام صرف للجزائر، سمير آيت يحيى
- 291 - 283 أثر تحرير التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1980-2011)، عبد الغفار غطاس & محمد زوزي & عبد الوهاب دادن
- 303 - 293 تقدير تأثير الأساليب الحمائية المقنعة في ظل اتفاقية الشراكة الأورو متوسطية - دراسة حالة تونس و المغرب (2009-2010) -، حسينة محزم
- 316 - 305 دراسة إحصائية لمساهمة قطاع الزراعة في الاقتصاد الجزائري خلال الفترة (1974-2012)، أحمد تيجاني هيشر
- 329 - 317 التركيز الموسمي للطلب السياحي الدولي في الجزائر: قياس وتحليل حسب الجنسيات للفترة (2000-2013)، صفية درويش & محمد البشير مبيروك
- 346 - 331 ملخصات محتويات القسم الأجنبي

محتويات - القسم الأجنبي -

- 19 - 30 أثر مكونات المخاطر القطرية على جاذبية الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر(1990-2012)،  
سيبساني ميدون & بلقاسم زايري
- 31 - 40 اختبار العدوى باستخدام السببية: دراسة حالة خمس دول عربية، صفية صديقي
- 41 - 53 مدى استخدام الإنترنت في الإبلاغ المالي عبر الشركات المدرجة في بورصة الجزائر، مليكة شبايكي &  
عبد العالي محمدي
- 55 - 71 الصعوبات التي تواجهها البنوك الأردنية فيما يخص الاعتمادات المستندية الصادرة، إيمان بوقرة &  
سليمان بلعور
- 73 - 84 استعمال رأس المال المخاطر لتمير أموال الزكاة، محمد براق & محمد شريف بن زواي
- 85 - 100 أثر الالتزام التنظيمي على سلوكيات المواطنة التنظيمية: دراسة ميدانية في البنوك التجارية الأردنية،  
جوهرة أقتي
- 101 - 113 تطور إقتصاد المعرفة في الجزائر و دفع نموذج النمو الإقتصادي، رضا يونس بوعصيدة & برنارد  
أودفيل
- 115 - 131 المؤسسة العمومية الجزائرية و تحديات اقتصاد المعرفة : دراسة تحليلية بواسطة النظريات التعاقدية،  
حكيمه سوكي & ليلي ملبوسي
- 133 - 148 حول جذور الطابع الريعي للإقتصاد الجزائري، مراد أوشيشي
- 149 - 160 هل يمكن للنماذج النقدية أن تشرح سلوك سعر الصرف في الجزائر؟، راضية بن زيان
- 161 - 173 ادراة علاقة العملاء في البنوك: أداة لولاء العميل، ليلي شارف
- 175 - 186 ما هي المسافة الأمثل لحل ظاهرة Nimby في المدن الجزائرية: حالة خدمة النفايات، ابراهيم جمعاسي
- 187 - 199 واقع تنظيم شعبة تربية الدواجن في الجزائر - حالة ولاية بجاية -، لياس كيرواني
- 201 - 211 سير شعبة التمور في منطقة تقرت جنوب شرق الجزائري، لونس موشي & بوعلام بوعمار
- 213 - 240 ملخصات محتويات القسم العربي



## مؤشرات الأداء المعسدة للأولويات الاستراتيجية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

شريعة رفاع (\*) & يوسف قريشي (\*\*\*) & منى مسغوني (\*\*\*)  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
جامعة قاصدي مرباح، ورقلة - الجزائر

**ملخص:** تهدف هذه الدراسة الى معرفة الأولويات الاستراتيجية التي تنتهجها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من خلال الكشف عن مؤشرات الأداء المالية وغير المالية المستخدمة من طرف مسيري هذه المؤسسات، و البحث عن علاقة رافعات الأنشطة الإستراتيجية المرتكز عليها والمحقة لبعض مؤشرات الأداء، حيث يكتسي هذا الجانب أهمية كبيرة تتبع من وجود تنامي ظاهرة وفيات هذا النوع من المؤسسات، إذ قدر عدد وفياتها في الجزائر سنة 2012 بـ 2182 مؤسسة. ومن ثم نحاول من خلال هذه الدراسة المساهمة في الحيلولة دون وقوع هذه المؤسسات في التعثر والفشل الاقتصادي والمالي والمعبر عنه بعوائد منخفضة عن المعدلات السائدة في السوق، أو تحقيق أداء سلبي مع تراجع مؤشرات جدوى الاستثمار فيه مما يترتب عليه عدم قدرة هذا النوع من المؤسسات على سداد التزاماتها، وكذا عدم قدرة المؤسسة على التنويع في العملاء.

يتشكل مجتمع الدراسة من جميع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المسجلة في هذا القطاع، وقد تم توزيع الاستبيان خلال 10 أشهر، إلا أن عينة الدراسة شملت على 51 مؤسسة قابلة للاستغلال والتحليل نظرا لصعوبة الحصول على البيانات بشكل وافر أو عدم تمامها. معتمدين على أسلوب تحليل التباين المتعدد MANOVA وفق اختبار Wilks' Lambda لتحديد العلاقة الارتباط الجزئية بين متغيرات الدراسة. وقد خلصت نتائج الدراسة إلى أن هذه المؤسسات لا تملك استراتيجية بالمفهوم العام، بل تنتهج بعض الأولويات الإستراتيجية وتهمل البعض الآخر، كما كشفت نتائج تحليل التباين على وجود علاقة ارتباط جزئية بين رافعات الأنشطة وتيرة استخدام مؤشرات الاداء المالي وغير المالي. وهذا ما سمح لنا بتحديد رافعات الأنشطة الاستراتيجية وفق الأولوية الاستراتيجية المعسدة فعلا على أرض الواقع والمؤثرة بصفة جزئية على مؤشرات الاداء وكذا تحديد الرفعات المهمة من طرف هذه المؤسسات، وبناء نموذج بطاقة الاداء المتوازن والتي توضح المؤشرات المالية وغير المالية المعتمدة والموزعة وفق المحاور الاربعة المكونة لهذا النموذج.

**الكلمات المفتاح:** أداء، مؤسسات صغيرة ومتوسطة، أولويات استراتيجية، رافعات أنشطة، مؤشرات مالية وغير مالية، بطاقة أداء متوازن.

تصنيف JEL: M10، D24

### I. تمهيد:

حظي موضوع أداء المؤسسات بأهمية بالغة لدى الدارسين والمختصين في مجال علوم التسيير، ولقد كثرت الدراسات التي تناولته منذ ثمانينات القرن الماضي، من خلال مساهمات كل من (Mc) (Holme Et Nichols, 1988)؛ (Mahon Et Holmes 1991)؛ (Chapellier 1994)، حيث تمحورت بحوثهم حول مفهوم الأداء وتحليله وفق مختلف المتغيرات المشكلة له ومنها: المتغيرات الهيكلية للمؤسسة كالإستراتيجية والتنظيم، استعمال أنظمة المعلومات أكثر تطورا، قدرة مواجهة عدم التأكد المرتبط بالبيئة... الخ، إضافة لتحليل الأثر المركب لتلك العناصر على الأداء الكلي للمؤسسة. لكن معظم هذه البحوث عمدت إلى دراسة الأداء كمخرجات من الزاوية المالية فقط، في حين أن تطور المؤسسات مرتبط بمحيط معقد ما يجعل الأداء المعبر عنه بمؤشرات مالية غير كاف حسب (Kaplan Norton, 1996؛ Ittner Et Larcker 1998؛ Otley 1999)، خاصة مع زيادة حدة المنافسة بين المؤسسات وصعوبة التنبؤ ومضاغفة المخاطر التي تواجهها. في نفس السياق يؤيد ذلك كل من (Caon, Correa, 2002) ان أنظمة الاداء التي تركز على المؤشرات المالية لا تدعم المسؤولين لاتخاذ القرارات بشكل كاف، فهي لا تعكس المستوى الذي يمكن ان يجعل المؤسسة قادرة او غير قادرة على بلوغ الأهداف الاستراتيجية المسطرة! لذا فإن الأداء الكلي للمؤسسة لا يمكن تلخيصه في تعظيم الأرباح أو رفع مردودية الأموال المستثمرة فقط، و التي تكتسي طابع مالي قصير المدى، بل يحتاج إلى إيجاد نموذج متكامل لقياس الأداء يحتوي في نفس الوقت أبعادا مالية وأبعادا غير مالية (كرضا الزبائن، تطور الإجراءات الداخلية، الابتكار...) وترتبط بفرص نمو المؤسسة.

لتجاوز هذا القصور في تقييم وتحليل أداء المؤسسات إقترح الباحثان (Kaplan, Norton) نموذجا حديثا اعتبر نقلة نوعية ضمن النماذج المساعدة في تقييم الأداء الكلي بالتركيز على المدخلات الكمية والنوعية والمسماة بطاقة الأداء المتوازن؛ يتداخل فيه البعد المالي والبعد غير المالي ومجمل المتغيرات الهادفة لقياسه<sup>2</sup>. وقد تم استخدام هذا النموذج

eMail : (\*) Refaa.ch@univ-ouargla.dz & (\*\*) Y\_korichi.youcef@univ-ouargla.dz & (\*\*\*) Mesghouni.mouna@univ-ouargla.dz

بنجاح لقياس الأداء في عدة مؤسسات كبيرة عبر مختلف الدول باختلاف توجهاتها الاقتصادية، James & Hoque 2000<sup>3</sup>؛ إلا أن اهتمام المؤسسات الكبيرة باستخدام بطاقة الأداء المتوازن قابله ضعف في استخدامه لقياس أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة<sup>4</sup>، رغم ما لهذه الأخيرة من أهمية في تحقيق التنمية الاقتصادية ودورها الفعال في تكريس استراتيجيات النمو لاقتصاديات الدول ومساهمتها في زيادة فرص التوظيف ومواجهة البطالة وإعادة توزيع الدخل وزيادته، ناهيك عن اعتبارها مصدرا مهما للإبداع التكنولوجي والريادة في الأعمال، كلما توفرت لها البيئة الملائمة للنمو في ظل التوجهات الدولية لعولمة الأنشطة الاقتصادية وتحقيق الانفتاح بين الأسواق.

على ضوء ما سبق، تبرز إشكالية هذا البحث في ما يلي :

**ما مدى كفاءة نموذج تحليل الأداء في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية من منظور العلاقة الواجب إرساؤها بين الأهداف الإستراتيجية، والرافعات او الدعام المنشئة للأداء؟**

لمعالجة هذه الإشكالية نتطرق أولا إلى أهمية تحليل متغيرات الأداء في المؤسسات من خلال الدراسات السابقة، ثم نعرض في المحور الموالي الأبعاد المنشئة للأداء في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفي المحور الأخير نحاول إسقاط وتحليل هذا النموذج وتطبيقه على المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية.

## 1- أهمية البعد الاستراتيجي في تحليل الأداء من خلال الدراسات السابقة

يعد نظام مراقبة التسيير نظاما يسمح بالتأثير على سلوكيات الأفراد من أجل تحقيق أهداف إستراتيجية المؤسسة (Langfiels- Smith; 1997)، وتشكل مؤشرات الأداء أحد مخرجاته حيث أجريت العديد من الدراسات لإعداد و تحليل مؤشرات الأداء بالإعتماد بالدرجة الأولى على *contingent theory's* أو نظرية *la contingente*، والعمل على تحليل تأثير بعض المتغيرات الخاصة بالمحيط الداخلي أو الخارجي للمؤسسة على مخرجات هذا النظام (المؤشرات)<sup>5</sup>، نذكر من هذه الدراسات الآتي:

دراسة قام بها الباحثان (Perero and Poole; 1997) بتحليل العلاقة بين إستراتيجية التنوع واستخدامات نظام المعلومات من أجل متابعة الأداء بمفهومه الواسع (من خلال المؤشرات المالية وأخرى غير مالية)، وقد تم التوصل إلى وجود علاقة بين إستراتيجية التنوع ونوع المؤشرات المستخدمة، لكن لم تتضح العلاقة بين استخدام نظام المعلومات وتحسين الأداء. كما نجد أن دراسة لـ (Abernathy and Lilis; 1995) توصلت إلى نفس النتائج وأكدت أن المؤسسات التي لها إستراتيجية واضحة رسمية تسمح لها بمواجهة طلب العملاء بشكل سريع وملئم، ويساعدها ذلك على التوجه نحو إستراتيجية التنوع بسهولة؛ كما تنجح إلى استخدام أقل للمؤشرات المالية التقليدية وتعويضها بمؤشرات ذات طبيعة نوعية وغير مالية<sup>6</sup>.

وفي دراسة لـ (Chenhall and Mia ; 1994) تم التركيز على العلاقة بين نظام المعلومات الموسع ومؤشرات الأداء (المالي وغير المالي)، أخذين بعين الاعتبار هدف التمييز في وظيفتي الإنتاج والتسويق. وقد توصلوا إلى أن استخدام المؤشرات المالية وغير المالية يرفع من الأداء التسويقي للمؤسسة<sup>7</sup>.

كما أثبت الباحث (Chong ; 1996) من خلال دراسته، أنه عند وجود مخاطر مرتفعة في المحيط، يرتفع مستوى أداء المسيرين عندما يكون بحوزتهم مؤشرات أداء مالي وغير مالي وفق نموذج موحد يسمى (جدول بطاقة الأداء المتوازن) يعمل على تجميع المؤشرات كوسيلة لتسيير المخاطر (الإستراتيجية، العملية، المالية) بالاعتماد على مضمون العامل لاستراتيجية ومفاتيح نجاح المؤسسة أو ما يسمى بالأنشطة المفتاحية؛ حيث تنبه هذه المؤشرات في الوقت المناسب عن الظواهر المؤثرة بالسلب، مما يسمح بالقيام بردود أفعال سريعة لتدارك المخاطر.

في هذا الإتجاه، ومن خلال استقراننا للعديد من الأبحاث في هذا المجال، وجدنا أن معظم الباحثين يتفقون على أن "بطاقة الأداء المتوازن" كنموذج لتقييم الأداء الكلي والجزئي للمؤسسة يساعد على تصميم إستراتيجية المؤسسة، ووسيلة اتصال وتحديد الأهداف؛ ويسعى إلى ضبط توافق الأنشطة المنشئة للأداء وتقوية التغذية العكسية لمختلف الخبرات ومتابعة تنفيذ الإستراتيجية. غير أن الدراسة التي توصل إليها الباحث (Jarvis; 1996) تؤكد على أنه لا يوجد نموذج عام عالمي موحد لبطاقة الأداء المتوازن TBP<sup>8</sup>، بل لكل مؤسسة مؤشرات أداء خاصة بها، ترتبط بالأهداف التي تسعى إليها حسب الإستراتيجية المتبعة ومميزات المحيط الذي تعمل فيه. وبالتالي فنموذج Kaplan (Norton; 1996)<sup>9</sup> لا يحدد المؤشرات الواجب تقديرها وتقييمها بل يقدم الأبعاد الأربعة المحددة للأداء الكلي والتي تسمح بتحديد المؤشرات الجزئية للأداء، معتمدين على فرضية رئيسية تم إثباتها؛ والتي مفادها أن تصميم نموذج بطاقة الأداء المتوازن بشكل سليم يؤدي بشكل تلقائي وأكد إلى رفع الأداء المالي.

## 2- البعد الاستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال الدراسات السابقة

أجريت العديد من الدراسات حول إشكالية أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، و على ضوء نتائج تلك الدراسات تم تصنيف مجموعة العوامل المنشئة لأدائها، والمتمثلة في:

**1-2 خصوصية التسيير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :** يرتكز التسيير الاستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الموارد الاجتماعية، المعرفية والإنسانية والتنظيمية في محفظة نشاطات المؤسسة، من أجل

إنشاء الأداء. إلا أن ما يميز ذكاء وأداء المديرين في هذا النوع من المؤسسات و مواجهة المشاكل حسب (Lauriol1998) هي دقة التقدير والتوقع، الإبداعية في الأفكار والحلول، والتوافق في أهداف وغايات المؤسسة ؛ فمفهوم الإبداعية، والمرونة، تبادلية النشاطات، وقدرة التكيف، والبساطة كلها تمثل نوعا من الجوارية الزمنية<sup>10</sup>.

وضمن هذه الخصوصية، يمكن للمؤسسة استغلال الفرص والموارد المحلية من أجل الاستفادة من تحولات السوق. وحسب (Courault;1993) فإن المرونة في التعامل مع محيط ذي طابع محلي تعتبر عملا مرتجلا وليست مهارة دقيقة ومحكمة. ويقترح مجموعة من الباحثين (Keebleand Al; 1998)(Torres; 1999 وJohannisson; 1994) على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بان تتبنى نظرية العومحلية وهو جمع بين العالمية والمحلية، وترتكز هذه النظرية على مبدأ مفاده أن الجوارية لها دور فعال في الإدماج العالمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فأدائها يتوقف على وفرة وتنوع الموارد المحلية.

وتعتبر عملية التسيير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلية حركية تتفاعل مع القوى الخارجية تؤثر وتتأثر بها، ويرى (Julien and Marchesnay; 1988) بأنه لا بد أن تتوفر ثلاثة أنواع من المرونة لدى هذه المؤسسات هي<sup>11</sup>:

**المرونة العملية** تناسب الموارد الداخلية المؤسسة، حيث تعدد القيم للموارد البشرية مما يسمح بالتكيف بشكل عام مع احتياجات المدى القصير للمؤسسة، **المرونة التنظيمية** وتتعلق بقبالية التكيف بدلالة الوضعيات المختلفة، فهي تتواجد في المستويات العليا وتخص الوظائف الأساسية أكثر من المهام التنظيمية، **المرونة الاستراتيجية** وتقاس بدرجة الحرية التي تمتلكها المؤسسة في تحديد انجاز الأهداف، ويتم تحليل هذه المرونة على المدى الطويل، وترتبط بين قدرات المؤسسة ومتطلبات المحيط.

**2-2 سلوك المسيرين في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :** إن الدور الذي يمثله المسير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعتبر حاسما في حياتها وخيراتها الاستراتيجية المستقبلية، وهو يختلف وفق عدة عوامل ( الكفاءة، الخبرة، الثقافة، نظام القيم، طبيعة النشاط، الشكل القانوني..). وقد تعددت وجهات النظر في تحديد معالم ومميزات صاحب القرار في هذا النوع من المؤسسات، وحسب (Miles and Snow;1978) تم وضع تصنيف حول سلوك المديرين في المؤسسات كالتالي<sup>12</sup>:

- **المدير الميراثي أو المقلد :** هو الذي يوجه عملية التسيير نحو هدف البقاء والاستقلالية والنمو، وغالبا ما يستخدم رأسماله الشخصي والعائلي عند الضرورة، ويكون نمو المؤسسة معتدلا وموakبا لتغيرات السوق، ويكون الإبداع غير مرغوب فيه، وبالتالي الاستثمارات المادية وغير المادية تبقى ضعيفة ومحدودة.

- **المدير المقاول أو الرائد :** هو الذي يبني قيادة المؤسسة على ثلاثة مبادئ هي النمو والاستقلالية وتحقيق العوائد ، أين يكون الإبداع مطلوبا بكثافة ويؤدي إلى استثمارات معتبرة. ولبلوغ هذا الهدف يتيح لهذا النوع من المدراء الحصول على مصادر تمويل خارجية وفتح رؤوس أموالهم.

- **المدير التسييري :** هو الذي ينسجم مع المفهوم الكلاسيكي لتسيير المؤسسات الكبيرة، يكون تركيز المدير في البحث على الأداء المرتفع من خلال سيرورة القرارات العقلانية، ويفضل الإبداع لكن مع التحكم النسبي في الجوانب المالية.

وقد توصل الباحثان (Langfielsand Smith; 1997) إلى أنه من نقاط الضعف الشائعة في قياس استراتيجية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هو تصميم الاستراتيجية من قبل المسير، حيث يعتبر في نفس الوقت المالك والمدافع والمنفذ. وقد أكد (Gelinas; 1997) من جهته أن استراتيجية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي نتيجة تأقلم مع المحيط، و التخطيط الاستراتيجي على مستواها لا يتعدى سنتين، وبالمقابل نجد أن المرونة التي يتمتع بها هذا النوع من المؤسسات، تجعل الاعتماد على تقييم استراتيجية المؤسسة من حيث نجاحها أو فشلها إشكالية واضحة<sup>13</sup>.

**3-2 الاستراتيجيات التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :** يمكن تجميع الخيارات الاستراتيجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ثلاثة مجموعات من الاستراتيجيات، والتي يتفق عليها العديد من الباحثين على النحو التالي<sup>14</sup>:

**1- استراتيجيات الاستقرار :** تكون المؤسسة في حالة سكون إما لأنها ليست على علم بما يتغير في محيطها، أو لان لها الثقة بامتلاك القدرة الكافية على الرد والتحكم في محيطها، وتعتبر هذه الاستراتيجية بمثابة استراتيجيات تهرب. فالقاعدة الأساسية هي ترك الحال على وضعه، ويفضل هذا النوع من الاستراتيجيات إذا كانت تضمن للمؤسسة تحقيق عائدات كافية.

**2- الاستراتيجيات التفاعلية :** أين المؤسسة تكيف وتعديل عملها الداخلي سواء تعلق الأمر بالتسيير أو بالهيكل أو بالتكنولوجيا.. الخ. وذلك بالاعتماد على استراتيجيات دفاعية، كالتخصص مما يسمح لها بالعمل في ظل حالة الاضطراب كندرة الموارد في بعض أقسام النشاطات أو شدة المنافسة أو تزايد المراقبة.

**3- استراتيجيات التفعيل :** أين المؤسسة تعدل وتكيف محيطها وتحاول السيطرة على مستويات الاضطراب بالاعتماد على استراتيجيات هجومية كالإبداع، والتي تمكنها من الحصول على الموارد التي تحتاجها لتنفيذ مهامها. ويمكن أن نميز هنا بين نوعين من الاستراتيجيات :

- الأولى تركز على القدرات المقاولاتية للهيكل الصغيرة، فيمكنها أن تبذل بطريقة تسمح بتغيير قطاع نشاطها، وتتبنى استراتيجية أساسها المخاطرة والتفعيل. ويسمح تقديم منتجات جديدة بتغيير سلوكها من المجال الضيق للنشاط أو مساهمة باستمرار تغييرات محيطها.

- تركز الثانية على إمكانيات التحالف والتعاون، والتي تسمح لها بتهيئة محيطها بتعزيز قدراتها ومواجهة الفرص والتهديدات المتاحة، وهذا بدخول أسواق جديدة، وتكنولوجية وتطوير الإبداعات، ويسمح هذا التعاون بمضاعفة الموارد والكفاءات بفعل التكامل.

**4-2 التخطيط الاستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :** أثبتت نتائج الدراسات التجريبية المتعلقة بالعلاقة بين أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتخطيط الاستراتيجي لهذه المؤسسات أن هذا الأخير يساعد على تنسيق القرارات وترابطها لتحقيق الأهداف، وتحسين أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومهاراتها الإدارية. فبالنسبة لـ (Foley; 1985) يلاحظ أن التخطيط الكتابي هو عامل لنجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، في حين حسب Al Ackelsberg; (1988) فإن التخطيط المهيكلي له تأثير إيجابي على الأداء. بالإضافة إلى ذلك فان (Wheatley; 1985) يرى أن التخطيط اللاشكلي يؤثر أكثر في أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير أن كل من (and Hornadau; 1986) يناقضان هذه النتائج ويؤكدان أن الوضع الشكلي للأهداف ليس له علاقة مع الأداء. فضلا عن ذلك ولتأكيد تأثير المتغيرات المحتمل حدوثها وجد (Miller; 1987) أن التخطيط الاستراتيجي له تأثير إيجابي على الأداء بالنسبة للمؤسسات التي تتبنى هيكل تنظيمية شكلية ومتكاملة<sup>15</sup>. ومن ثم فقد خلصت هذه الدراسات إلى أن التخطيط لا يؤدي بالضرورة إلى الأداء المرغوب فيه من قبل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وحسب دراسات كل من (Kotey and Meredith; 1997), (Chaston and Mangles; 1997), (Biggs; 1996) توصلت إلى أن تحقيق الأداء في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يعتمد أكثر وبشكل خاص على مصادر محددة : ( الإبداع، جودة المنتجات، جودة خدمة العملاء). وهذا بالنظر، إلى السياق التنافسي الذي تعمل فيه هذه المؤسسات. كما أكدوا أن عنصر التكاليف، النوعية، سرعة التنفيذ والإبداع " تشكل عوامل مصيرية لنجاح هذه المؤسسات<sup>16</sup>.

وبشكل عملي، توصل معظم الباحثين المتخصصين (Waterhouse and Svendsen; 1998) إلى أن قياس الأهداف والمعبر عنه بالأولويات الاستراتيجية قد عوض قياس الاستراتيجية على مستوى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما يعد حلا لإشكالية تقييم أداء هذه المؤسسات.

### 3- الأولويات الاستراتيجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

في ظل التحديات التي يفرضها المحيط الجديد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بما يتصف به من تعقيد وتغير سريع وزيادة حدة المنافسة، بالإضافة إلى خصائص هذه المؤسسات من صغر الحجم، محلية النشاط، ومحدودية السوق..... الخ ؛ والتي تجعل تأثيرها في المحيط ضعيفا وتأثيرها به كبيرا، فإنها غالبا ما تبقى خاضعة لسياقه، بتبني نشاط استراتيجي رد فعلي (استراتيجيات طارئة) وفق التصور الذي قدمه (Mintzberg)؛ وذلك على اعتبار أن إمكانياتها لا تسمح لها بتبني استراتيجيات معتمدة، وتنفيذها وفق التصور الذي ترغب فيه. إلا أنه يقترح على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للحفاظ على بقائها وديمومتها اعتماد استراتيجيات التركيز وفقا لمفهوم M.Porter<sup>17</sup>. ورغم أن مرونة هذه المؤسسات تسمح لها بالمنورة في هذه الظروف، إلا أن ذلك لا يعطيها فرصة لتحديد استراتيجية واضحة وثابتة.

أما فيما يخص المدى الزمني لها فهو المدى القصير، وهي تخضع للنظرة الخاصة للمسير، هذا الأخير الذي يستطيع أن يتلمس تغييرات المحيط ويميز الفرص والتهديدات دون أن يكون بالضرورة كفؤا لتقديم الأسباب والتحليل وبالتالي يمكن التعبير عن هذه الوضعية بالحدس الاستراتيجي بدل التخطيط الاستراتيجي مع المرونة الكبيرة في هذا التخطيط<sup>18</sup>.

وعليه، إن الصبغة العامة للاستراتيجية المعتمدة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي استراتيجية ضمنية وحسية، غير رسمية وتكون على المدى القصير، مرنة وسهلة التغيير. ويمكن تلخيص التصور الاستراتيجي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال الشكل رقم (1).

ومن ثم، فإن تصميم بطاقة الأداء المتوازن لتقييم أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يعتمد على خيار استراتيجي معين، بل يعتمد على الأولويات الاستراتيجية العامة والمعبر عنها بارتفاع الأنشطة، والتي تأخذ بعين الاعتبار خصوصية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (Waterhouse Et Svendsen; 1998) Ittnerand Larcher) وتنقسم إلى سبعة أولويات هي<sup>19</sup> :

- الفعالية في التشغيل الداخلي.



- السيرورة النسبية لرأس المال المعرفي واقتناء المعرفة؛
- قدرة المؤسسة على الإبداع واستجابة للطلب؛
- نوعية المنتجات أو الخدمات وتقبلها من طرف الأسواق؛
- العلاقة مع العملاء؛
- العلاقة مع المستثمرين، والشركاء، والمساهمين (الأطراف الأخذة)؛
- المحيط والاستخدامات في مجال الصحة والأمن،

وصولاً إلى هذه الجزئية ، لا يسعنا إلا أن نذكر بأوجه إختلاف دراستنا عن الدراسات السابقة التي ذكرناها و متمثلة في احتوائها على الأولويات الاستراتيجية التي تسعى إلى تحقيقها مجمل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العالم من جهة، والسعي لاختبار علاقة الارتباط الأساسية للأنشطة الرافعة بمؤشرات الأداء المقاسة من جهة أخرى، ومحاولة تحديد وتيرة تطبيق مقاييس الأداء بنوعيتها على مستوى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية. بغرض التوصل إلى تحديد المجالات التي تركز عليها والتي اغفلت عنها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في تسييرها الاستراتيجي وتحديد ملامح نظام تقييم الأداء المطبق على مستوى هذه المؤسسات ومدى تكامل المقاييس المالية وغير المالية في ظل الصناعة الجزائرية.

## II. الطريقة :

تعتمد الفرضية الأساسية للدراسة على محاولة اختبار وجود علاقة توافق بين الأولويات الاستراتيجية الخاصة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ومؤشرات الأداء المالي وغير المالي المستخدمة من طرف مسيري هذه المؤسسات. حيث قمنا بإسقاط الدراسة على عينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، و تم الاعتماد على الاستبيان كأداة لجمع البيانات.

قمنا بمعالجة مشكلة الدراسة من خلال الاعتماد على مجموعة من المتغيرات والتي تمثل رافعات الأنشطة للأولويات الاستراتيجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و المرتبطة بمؤشرات الأداء المالية وغير المالية لدى هذه المؤسسات والموضحة في الجدول (1).

تم توزيع الاستبيان على مجتمع الدراسة واسترداده خلال 10 شهر (من شهر جويلية من سنة 2011 إلى غاية شهر أفريل سنة 2012) وهذا عن طريق البريد الإلكتروني عبر الموقع <http://www.survs.com>، وعن طريق المقابلة لبعض المؤسسات المتواجدة عبر التراب الوطني. حيث تتكون عينة الدراسة الإجمالية من 110 مؤسسة من مجموع الاستبيانات المسترجعة، وقد قمنا بإلغاء 59 استبيان لعدم تعيبتها بشكل تام، وبقي بحوزتنا 51 استبيان قابل للاستغلال والتحليل. ويمكن اعتبار أن هذه العينة هي عينة عشوائية بسيطة.

تم قياس صدق وثبات أداة هذه الدراسة باستخدام الحزمة الاحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS) Statistical Package For Social Sciences عن طريق استخراج معامل الاتساق الداخلي لفقرات المقياس (كرونباخ ألفا) Cronbach's Alpha، حيث يتضح أن معاملات الثبات لمكونات أداة القياس كلها مرتفعة كونها أكبر من 0.60 وهذا يمثل قيمة جيدة لثبات الاتساق الداخلي. فضلا عن أن الثبات الكلي لقائمة المؤشرات الكلية بلغت 0.879 مما يعطي مؤشرا قويا على استقرار نتائج الأداة واتساقها.

توزعت عينة الدراسة على مختلق قطاعات النشاط التي تنتمي إليها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ما عدا أربعة قطاعات تتمثل في قطاع صناعة الخشب والفلين والورق، وقطاع المؤسسات المالية وقطاع المياه والطاقة وقطاع المناجم والمحاجر. إلا أن المؤسسات محل الدراسة تنتمي بنسبة كبيرة لقطاع البناء والأشغال العمومية حيث قدرت بـ 19.2 %، ويمكن تفسير توجه أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لهذا القطاع إلى سياسة الدولة الرامية إلى تدارك التأخر في المشاريع الخاصة بهذا القطاع ولاسيما في مجال بناء السكنات، مما شجع على قيام مقاولات خاصة في هذا الشأن، كذا نظرا لضخامة حجم المشاريع المسجلة في إطار برنامج الإنعاش الاقتصادي. ثم تليها قطاع التجارة بنسبة 9.6 % وقطاع خدمات للمؤسسات بنسبة 5.8 % لقطاع خدمات العائلات. ثم يليها قطاع النقل والاتصال والنشاط الفلاحي سواء من حيث الأهمية في النسيج الاقتصادي الوطني، أو من حيث نسبة المساهمة في قطاع النشاط.

تم إجراء ودراسة التحليل الوصفي لجميع متغيرات الدراسة وفقا لإجابات أفراد عينة الدراسة على الفقرات الواردة في الاستبيان. وقد تم احتساب قيم الوسط الحسابي والانحراف المعياري لكل سؤال من أسئلة الاستبيان، وذلك بهدف التعرف على اتجاهات المستجيبين للدراسة ومدى قبولهم أو رفضهم. وتم ترتيبها تنازليا حسب أهميتها النسبية وفقا لقيمة المتوسط الحسابي مع الأخذ بعين الاعتبار تدرج المقياس ليكرات المستخدم في الدراسة. واستنادا لذلك فإن قيم المتوسطات الحسابية التي تم التوصل إليها، اعتمدنا على المعيار التالي لتفسير النتائج (1 إلى 1.79) منخفض جدا، (1.80 إلى 2.59) منخفض، (2.60 إلى 3.39) متوسط، (3.40 إلى 4.19) مرتفع، (4.20 إلى 5) مرتفع جدا.

تم الاعتماد في دراستنا هذه على اختبار تحليل التباين المتعدد MANOVA وفق اختبار Wilks' Lambda لدراسة العلاقة بين متغيرات الأولويات الاستراتيجية أي الأنشطة الرافعة ومؤشرات الأداء للمؤسسات الصغيرة

والمتوسطة في الجزائر. وقد قمنا بإجراء هذا الاختبار بالاعتماد على الصيغة التالية لفرضية العدم والفرضية البديلة عند مستوى المعنوية (0.05) :

(H<sub>0</sub>) الفرضية العدم : لا توجد علاقة تأثير ذات دلالة إحصائية بين متغيرات الأولويات الاستراتيجية ومؤشرات الأداء للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

(H<sub>1</sub>) الفرضية البديلة : توجد علاقة تأثير ذات دلالة إحصائية بين متغيرات الأولويات الاستراتيجية ومؤشرات الأداء للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

### III. النتائج ومناقشتها :

#### 1- التحليل الإحصائي الوصفي لرافعات الأولويات الاستراتيجية المعتمدة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة

تبين النتائج الواردة في الجدول (1)، حسب تحليل الإحصاء الوصفي لعينة الدراسة أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تستجيب للأولوية الاستراتيجية الأولى (الفعالية في التشغيل الداخلي) من خلال موافقتها لاستعمال رافعات الأنشطة الخاصة بها ، حيث تراوح المتوسط الحسابي ما بين 4.023 و3.558 لكل فقرات المتغير (رافعات )، وهي قيم مرتفعة تدل على تأكيد تبني هذه الأولوية؛ من خلال ممارسة: رقابة صارمة على كافة النفقات والتكاليف، سعي المؤسسة الاعتماد على تقنيات الإنتاج متطورة والاهتمام بموضوع زيادة إنتاجية الأفراد، الموقع الجغرافي للمؤسسات وتنوع الطلب و تنافسية منتج المؤسسة من خلال الابتكار والتحسين، وتؤكد أفراد عينة الدراسة بنسب مرتفعة على اعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة على البرامج التدريبية الهادفة إلى تحسين الأداء ومراحل الجودة، حيث قدر المتوسط الحسابي على التوالي (4.069، 3.883).

من خلال الجدول (1)، يتضح أن أفراد عينة الدراسة تؤكد اهتمام مؤسساتهم للأولوية الاستراتيجية الثانية المتعلقة بالسيرورة النسبية لرأس المال المعرفي واقتناء المعرفة، وهذا من خلال اختيار الموردين على أساس معايير ومواصفات الجودة العالمية وكذا العمل على إعاقة دخول منافسين جدد من خلال التركيز على الجودة و استخدام تكنولوجيا جديدة مقارنة بالمنافسين، حيث قدرت المتوسطات الحسابية لهذه الفقرات على التوالي بـ (3.930، 3.97، 3.604).

تبرز نتائج التحليل الإحصائي لفقرات الأولوية الاستراتيجية الثالثة والمتعلقة بقدرة المؤسسة على الإبداع واستجابة للطلب أن هناك استجابة متفاوتة لهذه الفقرات. حيث قدر المتوسط الحسابي الخاص بالمتغير تأثير الطلب المحلي على منتجات المؤسسة نتيجة استيراد المنتجات الأجنبية بـ 3.255 وهي قيمة متوسطة، في حين أن المؤسسة تدرك أن القدرة على فهم حاجات المستهلك تحقق التميز. حيث بلغ متوسط الحسابي 3.953 وهي قيمة مرتفعة.

يتضح من خلال الجدول (1)، أن نسبة الموافقة على رافعات الأولوية الاستراتيجية الرابعة (نوعية المنتجات أو الخدمات وتقبلها من طرف الأسواق) مرتفعة، حيث تراوحت المتوسطات الحسابية لهذه الرافعات بين 4.441- 3.534 : تركيز أهداف المؤسسة على رضا المستهلك حيث بلغ المتوسط الحسابي 4.441 وهي تعتبر مرتفعة جدا، اعطاء المؤسسة أهمية كبرى لتحسين منتجاتها وخدماتها لدى الزبائن بمتوسط حسابي مرتفع جدا 4.395. في حين نجد باقي الفقرات قدر المتوسط الحسابي لها بنسب مرتفعة فقط (أهمية المنتج يساهم في زيادة الطلب على منتجات المؤسسة (3.558) ، قدرة المنتج على المنافسة ساهم في تنشيط الطلب على منتجات المؤسسة (3.534)، استخدام المؤسسة تكنولوجيا جديدة مقارنة بالمنافسين (3.604)، تحقق المؤسسة السيطرة على التكاليف في حالة خدمة سوق محدد ((3.767).

بينت نتائج التحليل الإحصائي، مدى اهتمام المؤسسات محل الدراسة بعلاقتها مع العملاء (الأولوية الإستراتيجية الخامسة) من خلال الرافعات: تعميق المؤسسة علاقتها مع الزبائن للحد من دخول منافسين جدد ، وتقديم المؤسسة منتجات تحافظ على استمرارية زبائنها، وهذا ما تبرزه النتائج حيث قدرت المتوسطات الحسابية لهذه الفقرات على التوالي بـ (3.953، 4.186).

تشير نتائج الإحصاء الوصفي الواردة في الجدول (1)، إلى إقرار أفراد عينة الدراسة بعدم الموافقة الشديدة على توفير الحكومة البيئة الاستثمارية المناسبة لتنافسية في ميدان النشاط (الأولوية الإستراتيجية السادسة) حيث قدر المتوسط الحسابي بـ 2.674، وهذا يدل على أن البرامج والسياسات المنتهجة من طرف الحكومة لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نحو تحسين أداءها كرافعة لم يكن كافيا لتستفيد منه هذه المؤسسات. إلا انه تؤكد المؤسسات محل الدراسة أن الظروف السياسية تعتبر عاملا مهما لزيادة الطلب على منتجاتهم وان الطلب المحلي يلعب دورا مهما في تحسين الإنتاج الوطني و نظام السوق وحرية الدخول والخروج منه اثر ايجابي على قطاع النشاط. كما تدرك المؤسسة أن الدخول في تكتلات مع مؤسسات متشابهة أمر ضروري وهذا لمواجهة المنافسة الوطنية والدولية. مما يؤكد الاستجابة الايجابية للأولوية الاستراتيجية السادسة المنتهجة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة، والمتعلقة بالعلاقة مع المستثمرين، والشركاء، والمساهمين (الأطراف المعنية).

## 2- التحليل الإحصائي الوصفي لمؤشرات الأداء المالي وغير المالي المعتمدة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة

تشير نتائج الإحصاء الوصفي الواردة في الجدول (2)، إلى إقرار أفراد عينة الدراسة أن مؤشرات الأداء أخذت اتجاه متوسط بشكل عام، حيث تراوح المتوسط الحسابي لمؤشرات الأداء بين 2.581 كأقل نسبة و 3.372 كأعلى نسبة. في حين نجد مؤشر نمو الحصة السوقية في السوق الأجنبية و المكانة المميزة للمؤسسة في السوق الدولية ضعيفة جداً، وهذا يدل على عدم قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة الدخول إلى الأسواق الدولية ومواجهة المنافسة العالمية كما توصلنا إلى أن مؤشر تحقيق براءة الاختراع اخذ نسبة منخفضة بمتوسط حسابي قدر بـ 2.581 مقارنة بمؤشرات الأداء الأخرى.

### 3- تحليل التباين بين الرافعات الخاصة بالأولويات الاستراتيجية ومؤشرات الأداء

يلاحظ من خلال جدول تحليل التباين (1)، أن هناك بعض من رافعات الأنشطة كمتغيرات الأولويات الاستراتيجية المتبناة من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لها تأثير على بعض مؤشرات الأداء المالية وغير المالية. فمن خلال النتائج التي يشير إليها الجدول نلاحظ أن كلا من الرافعة (ممارسة المؤسسة رقابة صارمة على كافة النفقات والتكاليف واهتمام المؤسسة كثيراً بموضوع زيادة إنتاجية الأفراد) لا يساهم في وتيرة استخدام مؤشرات الأداء لهذه المؤسسات. ومن ثم عنصر التحكم في النفقات والتكاليف كرافعة ليس له أثر كبير في تطور أو تراجع استخدام مؤشرات أداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. كذا أن رافعة استخدام تكنولوجيا جديدة مقارنة بالمنافسين وتأثر الطلب على منتجات المؤسسة نتيجة استيراد المنتجات الأجنبية ليس لها دلالة إحصائية وهذا يعني عدم مساهمتها في التأثير على مؤشرات الأداء لهذه المؤسسات. في حين نجد أن باقي المتغيرات والمتعلقة بالأولويات الاستراتيجية لها تأثير على استخدام بعض مؤشرات الأداء المالية وغير المالية وبشكل متفاوت وهذا ما يسمح لنا بتحديد الأولويات الاستراتيجية التي تؤثر على مؤشرات الأداء المستخدمة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة.

### 4- الرافعات الاستراتيجية المؤثرة على مؤشرات الأداء في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة

من خلال نتائج تحليل التباين الذي يوضح علاقة الارتباط الجزئية بين مؤشرات الأداء المالية وغير المالية والرافعات الاستراتيجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة خلصنا إلى:

- وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين الأولوية الاستراتيجية المتعلقة بالفعالية في التشغيل الداخلي و استخدام بعض مؤشرات الأداء المالية وغير المالية والمتمثلة في: نمو القيمة المضافة، تحسين في معدلات العائد على الاستثمار، نمو المبيعات بشكل عام، اختراق أسواق جديدة، نمو معدلات إنتاجية العاملين، طرح أكثر من منتج ابتكار منتجات جديدة. والموضحة في الشكل (2). إلا أن هناك بعض رافعات الأنشطة لبعض الأولويات الاستراتيجية ليست لها دلالة إحصائية مما يعني عدم وجود علاقة ارتباط جزئية بينها وبين استخدام مؤشرات الأداء.

- وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين الأولوية الاستراتيجية المتعلقة بالسيولة النسبية لرأس المال المعرفي واقتناء المعرفة وبعض مؤشرات الأداء المالية وغير المالية والمتمثلة في: نمو القيمة المضافة، تحسين في معدلات العائد على الاستثمار، نمو المبيعات بشكل عام، ارتفاع معدلات الأرباح، نمو معدلات إنتاجية العاملين، تنوع وتجدد طرق وأساليب العمل، تحقيق براءة الاختراع. في حين الرافعة الاستراتيجية المتعلقة بـ (سعي المؤسسة في استخدام تكنولوجيا جديدة مقارنة بالمنافسين) ليست لها دلالة إحصائية مما يعني عدم وجود علاقة ارتباط جزئية بينها ومؤشرات الاداء المستخدمة.

- وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين الأولوية الاستراتيجية المتعلقة بقدرة المؤسسة على الإبداع واستجابة للطلب، وبعض مؤشرات الأداء المالية وغير المالية والمتمثلة في: تحسين في معدلات العائد على الاستثمار، تنوع وتجدد طرق وأساليب العمل. إلا أنه هناك الرافعة الاستراتيجية (تأثر الطلب المحلي على منتجات المؤسسة نتيجة استيراد المنتجات الأجنبية) ليست لها دلالة إحصائية واستخدام مؤشرات الأداء المرتبطة بها مما يعني إهمال المؤسسات محل الدراسة لهذه الرافعة.

- وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين الأولوية الاستراتيجية المتعلقة بنوعية المنتجات أو الخدمات وتقبلها من طرف الأسواق، وبعض مؤشرات الأداء المالية وغير المالية والمتمثلة في: نمو القيمة المضافة، ارتفاع معدلات الأرباح، نمو الحصة السوقية في السوق الأجنبية، المكانة المميزة للمؤسسة في السوق المحلية، المكانة المميزة للمؤسسة في السوق الدولية، تنوع وتجدد طرق وأساليب العمل.

- وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين الأولوية الاستراتيجية المتعلقة بالعلاقة مع العملاء، وبعض مؤشرات الأداء المالية وغير المالية والمتمثلة في: ارتفاع معدلات الأرباح، نمو المبيعات بشكل عام، نمو معدلات إنتاجية العاملين، طرح أكثر من منتج، تنوع وتجدد طرق وأساليب العمل.

- وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين الأولوية الاستراتيجية المتعلقة بالعلاقة مع المستثمرين، الشركاء، المساهمين (الاطراف الأخذة) وبعض مؤشرات الأداء المالية وغير المالية المستخدمة والمتمثلة في: نمو القيمة

المضافة، ارتفاع معدلات الأرباح نمو المبيعات بشكل عام، تحسين في معدلات العائد على الاستثمار، نمو معدلات إنتاجية العاملين، تنوع وتجدد طرق وأساليب العمل، اختراق أسواق جديدة، طرح أكثر من منتج، نمو الحصة السوقية في السوق الأجنبي، المكانة المميزة للمؤسسة في السوق الدولي. إلا أن هناك الرافعة الاستراتيجية (توفر الحكومة البيئة الاستثمارية المناسبة لتنافسية في ميدان النشاط) ليست لها دلالة إحصائية مما يعني إهمالها ضمن استخدامات مؤشرات الأداء و عدم إعطائها أهمية .

من خلال تلخيص هذه النتائج، قمنا باستنتاج الأولويات الاستراتيجية المنتهجة حقا و كذا رافعات الأنشطة المجددة فعلا لأداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة و بناء نموذج بطاقة الأداء المتوازن، والتي توضح المؤشرات المالية وغير المالية المعتمدة في هذه المؤسسات والموزعة وفق المحاور الأربعة المكونة لهذا النموذج والمبينة في الشكل (3).

#### IV. الخلاصة :

من خلال الدراسة تم التوصل إلى مجموعة من النتائج يمكن عرضها بشكل موجز على النحو التالي :

- هناك إجماع تام بين المسيرين المشاركين في الدراسة بأن استخدام مؤشرات غير مالية بجانب المؤشرات المالية من شأنه مساعدتهم على تقييم ادائهم و اتخاذ قرارات صائبة وهم يطبقونها فعلا في قياساتهم.

تسعى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة إلى تحقيق العديد من الأولويات الإستراتيجية والعديد من الأهداف دفعة واحدة وتحمل الرافعة الخاصة أهمية الطلب المحلي في تحسين الإنتاج الوطني المرتبة الأولى من خلال مساهمته في التأثير على معظم مؤشرات الاداء المالية وغير المالية المستخدمة في المؤسسات محل الدراسة.

تعتبر الأولوية المرتبطة بالمحيط والاستخدامات في مجال الصحة والأمن، من الأولويات الإستراتيجية التي لا تسعى إلى تحقيقها المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية و يرجع السبب في ذلك إلى لعدم وجود ثقافة بيئية لدى مسيري هذه المؤسسات لادماج البعد البيئي ضمن اولوياتها الاستراتيجية.

رغم أهمية الرافعة المتعلقة بمراقبة سيرورة التكاليف، إلا ان مسيري المؤسسات محل الدراسة يؤكدون عدم استخدامها في تقييم أداء المؤسسات، ونفسر هذا السبب لعدم وجود دراية علمية كافية من قبل واضعي نظام تقييم الأداء بهذه المؤسسات.

بالرغم من توفر تطبيق و مرونة في تقييم الأداء على مستوى المؤسسات الصغيرة و المتوسطة الجزائرية إلا أن عدم توفر مقاييس مرجعية في البيئة الجزائرية موثوق منها تساعد المسيرين على تحديد المجالات الحرجة للأداء غير المقبول مقارنة بمؤسسات المتميزة في الجزائر أو في بيئات المشابهة يجعل فعالية تحديد الأولويات وتقييم الأداء في تحسين الأداء المالي والإقتصادي لهذه المؤسسات محدود.

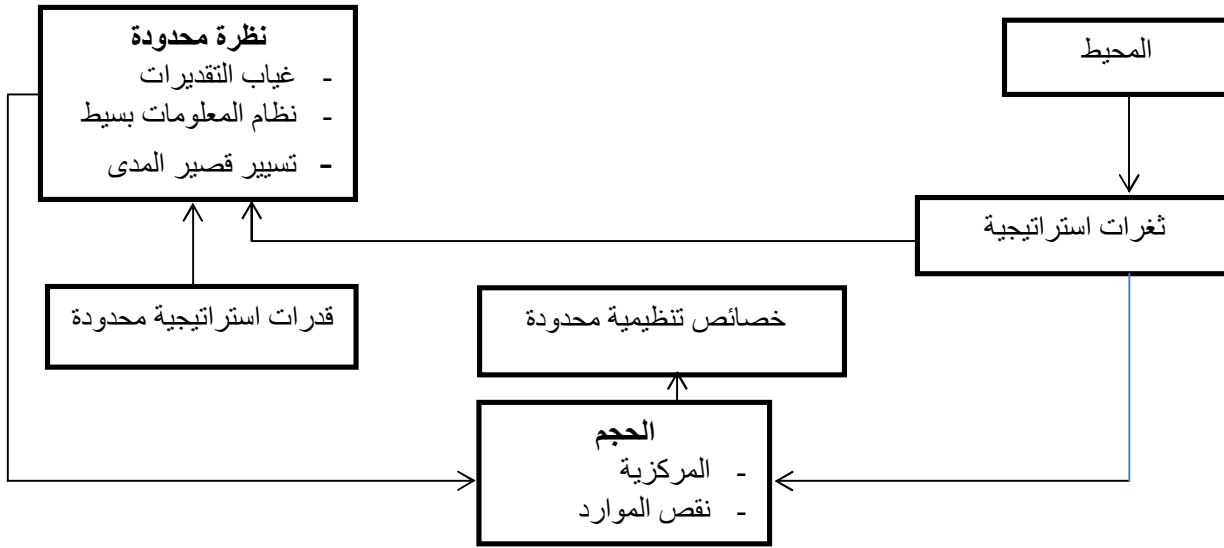
- كشفت نتائج التحليل الإحصائي لرافعات الأنشطة الاستراتيجية الاستجابة القوية لعينة الدراسة لتبني الأولويات الاستراتيجية الستة والمتعلقة ب: (الفعالية في التشغيل الداخلي، السيرورة النسبية لرأس المال المعرفي واقتناء المعرفة وقدرة المؤسسة على الإبداع واستجابة للطلب، نوعية المنتجات او الخدمات وتقلبها من طرف الاسواق، العلاقة مع العملاء، العلاقة مع المستثمرين، الشركاء، المساهمين (الاطراف الأخذة). في حين مؤشرات متابعة تسير رأس المال المعرفي ومؤشرات متابعة والتنبؤ بالإبداع والتطور البيئي غير مستعملة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية محل الدراسة أي عدم تبني الأولوية الإستراتيجية السابعة (المحيط والاستخدامات في مجال الصحة والأمن).

- أكدت نتائج التحليل الإحصائي لمؤشرات الأداء المالية وغير المالية، على استعمال المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة هذه المؤشرات بمستويات متوسطة ومتفاوتة بين مؤشرات الأداء المالي وغير المالي لتقييم أداء هذه المؤسسات. في حين أكدت نتائج الدراسة على عدم استعمال بعض المؤشرات غير المالية في عملية تقييم الأداء والمتمثلة في: (نمو الحصة السوقية في السوق الاجنبية، المكانة المميزة للمؤسسة في السوق الدولية، تحقيق براءة الاختراع).

وبناء على نتائج الدراسة، لا يمكن اعتبار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نموذج مصغر من المؤسسات الكبيرة، بل لديها خصوصية في تسيرها وانتهاج الاستراتيجية و رافعات الأنشطة الملائمة لها. إن تطوير ونمو القدرة التنافسية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مرتبط بشكل كبير بمدى توافق الأولويات الاستراتيجية لهذه المؤسسات ومعايير الأداء المستخدمة. كما خلصنا إلى أن المؤشرات غير المالية مستعملة حقا في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي متوافقة مع السياق الاستراتيجي. إلا أننا وجدنا إهمالا في التنبؤ ومتابعة الأداء المالي و غير المالي المتعلق بتسيير رأس المال المعرفي والقدرة على الإبداع ومتابعة تطورات الأداء البيئي.

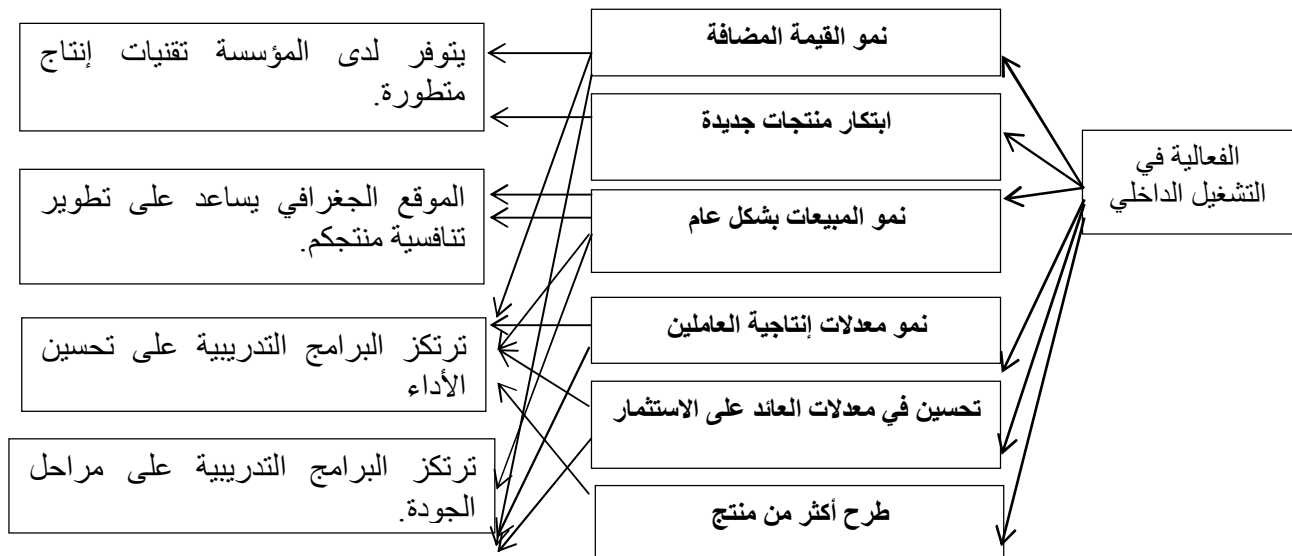
**- ملحق الجداول والأشكال البيانية :**

**الشكل (1) : التصور الاستراتيجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.**



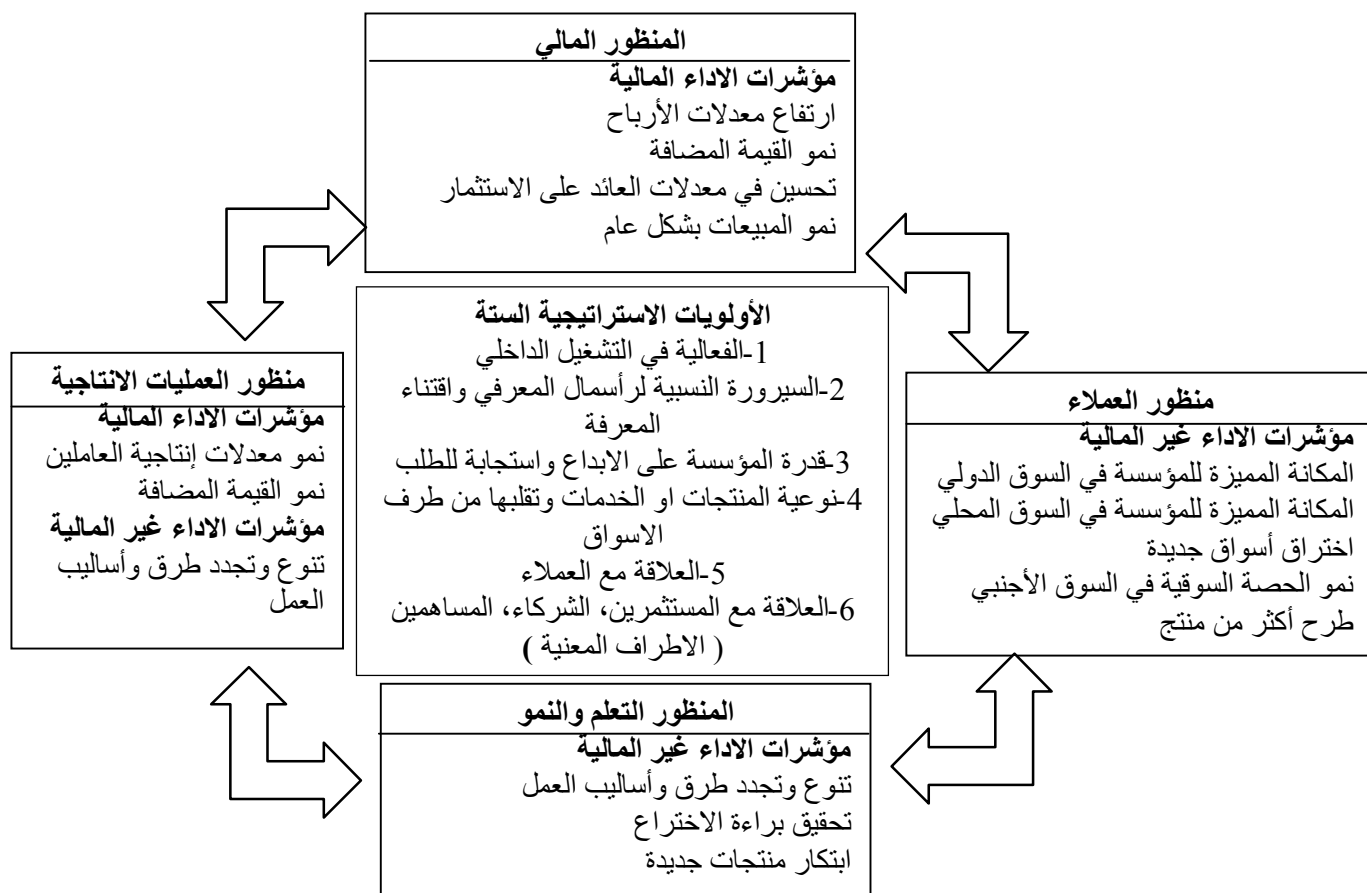
**Source:** Gueguen G., Environnement et Management Stratégique des PME «Le cas du secteur Internet», Thèse de doctorat en sciences de gestion, France Université Montpellier1, 2001, p.97.

**الشكل (2) : علاقة الارتباط بين الأولوية الاستراتيجية الأولى للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة ومؤشرات الأداء**



**المصدر:** من إعداد الباحثين انطلاقاً من نتائج الدراسة

الشكل (3): نموذج بطاقة الاداء المتوازن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة



المصدر: من إعداد الباحثين انطلاقاً من نتائج الدراسة

الجدول (1) : يوضح نتائج الإحصائي الوصفي وتحليل التباين لمتغيرات الأولويات الاستراتيجية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة

| P.Value      | F     | المتغير التابع الذي له دلالة إحصائية مع المتغير المستقل | الانحراف المعياري | المتوسط الحسابي | المتغيرات المستقلة للأولويات الاستراتيجية                    |
|--------------|-------|---|-------------------|-----------------|--|
| أكبر من 0.05 | --    | ليس له دلالة إحصائية مع متغيرات الأداء                  | 0.157             | 4.023 مرتفع     | تمارس المؤسسة رقابة صارمة على كافة النفقات والتكاليف.        |
| أكبر من 0.05 | --    | ليس له دلالة إحصائية مع متغيرات الأداء                  | 0.148             | 3.767 مرتفع     | تهتم المؤسسة كثيرا بموضوع زيادة إنتاجية الأفراد.             |
| 0.044        | 3.277 | نمو القيمة المضافة                                      | 0.151             | 3.674 مرتفع     | يتوفر لدى المؤسسة تقنيات إنتاج متطورة.                       |
| 0.001        | 8.093 | ابتكار منتجات جديدة                                     |                   | 3.558 مرتفع     | الموقع الجغرافي يساعد على تطوير تنافسية منتجكم.              |
| 0.042        | 3.291 | نمو المبيعات بشكل عام                                   | 0.183             | 3.976 مرتفع     | ترتكز البرامج التدريبية على تحسين الأداء                     |
| 0.020        | 4.131 | اختراق أسواق جديدة                                      |                   |                 |  |
| 0.033        | 3.926 | نمو معدلات إنتاجية العاملين                             | 0.135             | 3.883 مرتفع     | ترتكز البرامج التدريبية على مراحل الجودة.                    |
| 0.001        | 8.858 | نمو القيمة المضافة                                      |                   |                 |  |
| 0.025        | 4.306 | تحسين في معدلات العائد على الاستثمار                    |                   |                 |  |
| 0.012        | 5.402 | نمو المبيعات بشكل عام                                   | 0.170             | 3.930 مرتفع     | يتم اختيار الموردين على أساس معايير ومواصفات الجودة العالمية |
| 0.016        | 4.916 | طرح أكثر من منتج  |                   |                 |  |
| 0.006        | 5.224 | نمو معدلات إنتاجية العاملين                             | 0.125             | 3.883 مرتفع     |  |
| 0.001        | 8.093 | نمو القيمة المضافة                                      |                   |                 |  |
| 0.043        | 3.165 | تحسين في معدلات العائد على الاستثمار                    |                   |                 |  |
| 0.037        | 3.308 | نمو المبيعات بشكل عام                                   | 0.170             | 3.930 مرتفع     |  |
| 0.022        | 3.665 | نمو القيمة المضافة                                      |                   |                 |  |
| 0.016        | 4.038 | تحقيق براءة الاختراع                                    |                   |                 |  |

|              |       |   |       |                    |  |
|--------------|-------|---|-------|--------------------|--|
| 0.017        | 3.945 | تنوع وتجدد طرق وأساليب العمل            |       |                    |  |
| 0.006        | 4.747 | نمو القيمة المضافة                      | 0.157 | 3.97<br>مرتفع      | تعمل المؤسسة على إعاقة دخول منافسين جدد من خلال التركيز على الجودة |
| 0.022        | 3.495 | تحسين في معدلات العائد على الاستثمار    |       |                    |  |
| 0.002        | 5.675 | نمو المبيعات بشكل عام                   |       |                    |  |
| 0.002        | 5.722 | ارتفاع معدلات الأرباح                   |       |                    |  |
| 0.05 أكبر من | --    | ليس له دلالة إحصائية مع متغيرات الأداء  | 0.166 | 3.604<br>مرتفع     | تعتبر المؤسسة الأولى في استخدام تكنولوجيا جديدة مقارنة بالمنافسين  |
| 0.05 أكبر من | --    | ليس له دلالة إحصائية مع متغيرات الأداء  | 0.208 | 3.255<br>مرتفع     | يتأثر الطلب المحلي على منتجاتكم نتيجة استيراد المنتجات الأجنبية    |
| 0.009        | 4.861 | تحسين في معدلات العائد على الاستثمار    | 0.144 | 3.953<br>مرتفع     | تدرك المؤسسة أن القدرة على فهم حاجات المستهلك يحقق التميز          |
| 0.043        | 3.159 | تنوع وتجدد طرق وأساليب العمل            |       |                    |  |
| 0.010        | 6.218 | تنوع وتجدد طرق وأساليب العمل            | 0.101 | 4.441<br>مرتفع جدا | تتركز أهداف المؤسسة على رضا المستهلك                               |
| 0.029        | 4.312 | نمو الحصة السوقية في السوق الأجنبي      | 0.115 | 4.395<br>مرتفع جدا | تعطي المؤسسة أهمية كبرى لتحسين منتجاتها وخدماتها لدى الزبائن       |
| 0.016        | 4.885 | نمو القيمة المضافة                      | 0.142 | 3.558<br>مرتفع     | أهمية المنتج ساهم في زيادة الطلب على منتجاتكم                      |
| 0.010        | 5.730 | المكانة المميزة للمؤسسة في السوق المحلي |       |                    |  |
| 0.002        | 8.720 | نمو القيمة المضافة                      | 0.160 | 3.534<br>مرتفع     | قدرة المنتج على المنافسة ساهم في تنشيط الطلب على منتجاتكم          |
| 0.049        | 3.369 | ارتفاع معدلات الأرباح                   |       |                    |  |
| 0.038        | 3.702 | المكانة المميزة للمؤسسة في السوق الدولي |       |                    |  |
| 0.030        | 3.425 | تنوع وتجدد طرق وأساليب العمل            | 0.132 | 3.767<br>مرتفع     | تحقق المؤسسة السيطرة على التكاليف في حالة خدمة سوق محدد            |
| 0.033        | 3.431 | نمو معدلات إنتاجية العاملين             | 0.124 | 3.953<br>مرتفع     | تعمق المؤسسة علاقتها مع الزبائن للحد من دخول منافسين جدد           |
| 0.048        | 3.055 | نمو المبيعات بشكل عام                   |       |                    |  |
| 0.014        | 4.320 | ارتفاع معدلات الأرباح                   |       |                    |  |
| 0.039        | 3.256 | طرح أكثر من منتج                        |       |                    |  |
| 0.027        | 3.482 | تنوع وتجدد طرق وأساليب العمل            | 0.134 | 4.186<br>مرتفع     | تقدم المؤسسة منتجات تحافظ على استمرارية الزبائن                    |
| 0.05 أكبر من | --    | ليس له دلالة إحصائية مع متغيرات الأداء  | 0.209 | 2.674<br>متوسط     | توفر الحكومة البيئة الاستثمارية المناسبة لتنافسية في ميدان النشاط. |
| 0.042        | 2.832 | نمو القيمة المضافة                      | 0.163 | 3.372<br>مرتفع     | تدرك المؤسسة أن الدخول في تكتلات مع مؤسسات متشابهة أمر ضروري       |
| 0.012        | 3.871 | تحقيق براءة الاختراع                    |       |                    |  |
| 0.38         | 3.494 | نمو القيمة المضافة                      | 0.218 | 3.627<br>مرتفع     | تشكل الظروف السياسية عاملا مهما لزيادة الطلب على منتجاتكم          |
| 0.038        | 3.7   | نمو الحصة السوقية في السوق الأجنبي      |       |                    |  |
| 0.022        | 4.483 | نمو المبيعات بشكل عام                   |       |                    |  |
| 0.012        | 5.324 | ارتفاع معدلات الأرباح                   |       |                    |  |
| 0.008        | 5.945 | نمو القيمة المضافة                      | 0.164 | 3.976<br>مرتفع     | يلعب الطلب المحلي دورا مهما في تحسين الإنتاج الوطني                |
| 0.029        | 4.077 | تحسين في معدلات العائد على الاستثمار    |       |                    |  |
| 0.004        | 7.207 | ارتفاع معدلات الأرباح                   |       |                    |  |
| 0.006        | 6.524 | اختراق أسواق جديدة                      |       |                    |  |
| 0.003        | 7.836 | طرح أكثر من منتج                        |       |                    |  |
| 0.041        | 3.608 | المكانة المميزة للمؤسسة في السوق الدولي |       |                    |  |
| 0.023        | 4.4   | تنوع وتجدد طرق وأساليب العمل            | 0.181 | 3.674<br>مرتفع     | نظام السوق وحرية الدخول والخروج له اثر ايجابي على قطاع النشاط      |
| 0.011        | 4.072 | نمو معدلات إنتاجية العاملين             |       |                    |  |
| 0.045        | 2.837 | طرح أكثر من منتج                        |       |                    |  |
| 0.018        | 3.630 | تحقيق براءة الاختراع                    |       |                    |  |

المصدر: من إعداد الباحثين انطلاقا من نتائج الاستبيان.

الجدول (2): نتائج الإحصائي الوصفي لمؤشرات الأداء لرافعات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية

| مؤشرات الأداء                           | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | المستوى بالنسبة للمتوسط الحسابي |
|---|-----------------|-------------------|---------------------------------|
| نمو معدلات إنتاجية العاملين             | 3.139           | 0.122             | متوسط                           |
| نمو القيمة المضافة                      | 3.302           | 0.139             | متوسط                           |
| تحسين في معدلات العائد على الاستثمار    | 3.139           | 0.147             | متوسط                           |
| نمو الحصة السوقية في السوق الأجنبية     | 1.90            | 0.158             | منخفض                           |
| نمو المبيعات بشكل عام                   | 3.186           | 0.126             | متوسط                           |
| ارتفاع معدلات الأرباح                   | 3.093           | 0.136             | متوسط                           |
| اختراق أسواق جديدة                      | 2.814           | 0.163             | متوسط                           |
| ابتكار منتجات جديدة                     | 2.93            | 0.174             | متوسط                           |
| طرح أكثر من منتج                        | 3.279           | 0.344             | متوسط                           |
| المكانة المميزة للمؤسسة في السوق المحلي | 3.372           | 0.145             | متوسط                           |
| المكانة المميزة للمؤسسة في السوق الدولي | 2.116           | 0.182             | منخفض                           |
| تحقيق براءة الاختراع                    | 2.581           | 0.194             | منخفض                           |
| تنوع وتجدد طرق وأساليب العمل            | 2.88            | 0.138             | متوسط                           |

المصدر: من إعداد الباحثين انطلاقا من نتائج الاستبيان

### الإحالات والمراجع :

- Frederico, Guilherme Francisco, The Measurement of Organizational Performance with a Focus on Stakeholders, POMS 20th Annual Conference Orlando, Florida U.S.A, 2009, P 05.
- R.S Kaplan &D.P.Norton: The Balanced Scorecard; measures that drive performance; Harvard Business Review; ;1992, January –February; P71.
- Hoque. Z, &James.W., "Linking Balanced Scorecard Measures to Size and Market Factors :Impact on Organizational Performance", Journal of Management Accounting Review, Vol.12,USA, 2000p .17
- نعيمة يحيوي، خديجة لدرع، بطاقة الاداء المتوازن BSC اداة فعالة لتقييم الشامل لاداء المنظمات (دراسة ميدانية) ، الملتقى الدولي الثاني حول الاداء المتميز للمنظمات والحكومات، الطبعة الثانية : نمو المؤسسات والاقتصاديات بين تحقيق الاداء المالي وتحديات الاداء البيئي ، جامعة ورقلة، يومي 22 و 23 نوفمبر 2011، ص 81
- Hélène Bergeron, Les indicateurs de performance en contexte PME, quel modèle appliquer?http://hal.archives-ouvertes.fr/docs/00/58/74/25/PDF/BERGERO.pdf\_P 04. consulté le : 23/12/2013
- Hélène Bergeron, op cit .
- Hélène Bergeron, op cit \_P 05.
- TBP
- R. Kaplan &D.P. Norton ;Le tableau de bord prospectif ; ed organisation ; Paris, 1998, P 159.
- الحاج مداح عرايبي، التسيير الاستراتيجي وتنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، يوم 17-18 أبريل 2006، ص.ص 1064-1065.
- المرجع السابق، 1063.
- المرجع السابق، ص1061.
- Hélène Bergeron, op-cit, P16.
- المرجع السابق، ص.ص 1070-1071.
- Goy HERVE, De la nécessité de poursuivre la recherchesur la panificationstratégique des PME, http://www.strategie-aims.com/events/conferences/15-viiieme-conference-de-l-aims/communications/2302-de-la-necessite-de-poursuivre-la-recherche-sur-la-planification-strategique-des-p-m-e/download, P04, consulté le : 10/10/2011
- Hélène Bergeron ,opcit, P17
- Jhonson G.; Scholes H., Stratégique, 5eme édition, Paris : éd. Publi-Union, 2000, p. 46.
- Torres Olivier, les pme, (France: Dominos Flammarino,1999), p.27.
- Hélène Bergeron ,opcit, P17.



## أهمية الترتيب الداخلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (تصميم ترتيب داخلي لقسم السباكة في الشركة الجزائرية للبناءات المعدنية SACM)

علي يوسفات (\*)

دار المقاولاتية

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

جامعة أدرار - الجزائر

**ملخص:** تهدف هذه الدراسة إلى التعريف بأساليب الترتيب الداخلي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطبيقاتها، كما تبرز أهمية البحث من خلال مساعدة أصحاب المشاريع على الاستغلال الأمثل لمساحات منشآتهم، والتقليل من تكلفة نقل المواد بين ورشآتها، وتحسين ظروف العمل... الخ، ولقد طبقت ثلاثة طرق لوضع ترتيب داخلي جديد على مؤسسة صناعية متوسطة الحجم، وكانت نتائج تؤكد ضرورة تغيير الترتيب الداخلي الحالي للمصنع، مما ينعكس إيجاباً على الزيادة في كفاءة وفعالية أداء المؤسسة الصناعية.

**الكلمات المفتاح:** مؤسسات صغيرة ومتوسطة، ترتيب داخلي، كفاءة، فعالية.

**تصنيف JEL:** C9، L23.

### I. تمهيد:

شهدت الجزائر خلال العقدین الأخيرین اهتماماً كبيراً بدعم إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والذي ترجم في مجموعة من القوانين التحفيزية والتسهيلات المالية المهمة تديرها مجموعة من الوكالات الوطنية بالتنسيق مع البنوك العامة، كما أن هذه الإجراءات والتدابير جاءت في إطار خلق تنمية وطنية مستدامة خارج قطاع المحروقات، وتحويل الجزائر من الدولة الريعية إلى الدولة المصنعة.

وتعد المؤسسات الصغيرة حسب القانون الجزائري هي كل المؤسسات التي تشغل من 1 إلى 9 عمال، أما المؤسسات المتوسطة بين 10 إلى 199 عامل<sup>(1)</sup>، ولقد ركزنا خلال هذا البحث على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بسبب دورها الكبير الذي تلعبه في الاقتصاديات العالمية، كمؤسسات منتجة ومؤسسات داعمة للمؤسسات الكبرى، إلا أن هذه المؤسسات الصغيرة تسعى بشكل كبير نحو تبنى طرق إنتاج الأقل كلفة والأعلى جودة، واعتماد ترتيب داخلي يلبي احتياجات المؤسسة، ولكن في إطار ميزانيات محدودة.

**مشكلة الدراسة:** يمثل الترتيب الداخلي ما بين 20% إلى 50% من النفقات التشغيلية الكلية ضمن الصناعة، كما أن الترتيب الفعال يمكن أن يخفض هذه التكاليف على الأقل ما بين 10% إلى 30%<sup>(2)</sup>. وبما أن الترتيب الداخلي للمصنع أو الورشات من بين أهم آليات التحكم في التكلفة والرفع من جودة طرق العمل والمنتج، لذا كان لازماً على صاحب المؤسسة الصغيرة والمتوسطة وضع ترتيب داخلي يحقق له هذه الميزات، وبالتالي تلخص إشكالية هذا البحث في:

**كيف يتم وضع ترتيب داخلي (Layout of facilities or Internal layout) للمؤسسات الصناعية الصغيرة والمتوسطة يضمن لها الكفاءة والفعالية لنظامها الإنتاجي؟**

**أهمية الدراسة:** يعد قرار الترتيب الداخلي للمصنع من أبرز القرارات الاستراتيجية الوظيفية على مستوى إدارة الإنتاج والعمليات في المنظمة بجانب اختيار الموقع، وتصميم المنتج ونظام الجودة، والتكامل الرأسي، وتكمن أهمية القرارات الاستراتيجية الوظيفية في تأثيراتها الطويلة المدى على حياة المنظمة والتكاليف العالية للتبني والتخلي عن هذا القرار.

كما هو معلوم أن الترتيب الداخلي للمصانع الكبيرة لا إشكال فيها بسبب التصميم المبرمج والمدروس للمصنع من طرف الشركة المصنعة التي توريده، ولكن بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تعتمد في الأغلب على الترتيب الداخلي على أساس العمليات، أي تعدد الآلات والمعدات العامة فالأمر يختلف، إذ أن صاحب المؤسسة هو المسؤول عن وضع ترتيب داخلي لمصنعه وكيف توضع الآلات وكذا طرق العمل داخله، أو يلجأ إلى مكاتب استشارات في نظم التصنيع، ولكن هذا الأمر تترتب عنه نفقات ممكن عدم القدرة على تحملها.

**أهداف الدراسة:** يهدف هذا البحث إلى التعريف بأبرز الطرق العلمية للترتيب الداخلي الجيد للمواقع والمنشآت الصناعية بشكل خاص (موضوع الدراسة) وكيفية تطبيق هذه الأساليب على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا

قصد الوصول إلى ترتيب داخلي يضمن مجموعة من الأهداف والتي من أبرزها: تخفيض تكلفة نقل و مناولة المواد بين محطات الإنتاج أو الورشات، وتحسين ظروف العمل، الاستخدام الأمثل للمساحات المنشأة وتخفيض تكلفة التخزين والإيجار... الخ ، وبالتالي تحقيق الكفاءة والفعالية للنظام الإنتاجي، وتحقيق الرشادة في إدارة المصنع وتقليل الهدر بكل أنواعه، وكذا تعظيم الإيرادات، بالإضافة إلى مساعدة أرباب المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على وضع ترتيب داخلي للمكانن و المعدات و الآلات بطرق علمية بسيطة، بعيداً عن التخمينات و التكهّنات و العمل بطريقة ارتجالية، وتدريب فريق العمل على تبني أساليب الإنتاج الأكثر فعالية وكفاءة.

#### الدراسات السابقة:

1- دراسة (هاشم، هاشم، 2008) بعنوان : بدائل الترتيب الداخلي للعمليات " دراسة تطبيقية في مستشفى البصرة العام، حول بدائل الترتيب الداخلي للعمليات في مستشفى البصرة وكانت النتائج هي تحديد بدائل الترتيب الداخلي الممكنة، والتي تحقق خفض التدفقات الكلية وضمان حصول على خدمة بسرعة وكفاءة للمراجعين<sup>(3)</sup>.

2- دراسة (البياتي وجواد، 2010) بعنوان : الترتيب الداخلي – دراسة تطبيقية في شركة الصناعات الخفيفة، حيث تم رفع من مستوى كفاءة خط إنتاج المجمدة، من خلال زيادة كفاءة التدفق المستمر في خط الإنتاج والتقليل الوقت التوقف ومعالجة الاختناقات وتخفيض الوقت الكلي للإنتاج، قد تم اعتماد على خفض تكلفة النقل بين الوحدات الإنتاجية<sup>(4)</sup>.

3- دراسة (Najy, 2014) بعنوان : Design Technology for Layout، حول تكنولوجيا تصميم الترتيب الداخلي، في دراسة على الشركة العامة لصناعة السيارات، وكيف أن التكنولوجيا تساهم في تصميم الترتيب الداخلي من خلال تقنية التسهيلات الموقعية النسبية المحوسبة (CRAFT) والتي تهدف إلى خفض تكاليف النقل الكلي بين أقسام مصنع السيارات بالتالي الوصول إلى أفضل ترتيب داخلي داخل أقسام الشركة<sup>(5)</sup>.

## II. الإطار النظري لأهمية الترتيب الداخلي في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:

1- التعريف بالترتيب الداخلي للمصنع (Layout of facilities or Internal layout): هو الكيفية التي بموجبها يتم ترتيب الأقسام الإنتاجية وأقسام الخدمات المساعدة داخل المصنع و ترتيب الآلات و المعدات داخل الأقسام، وبشكل أدق يمكن القول بأن الترتيب الداخلي للمصنع هو عملية ترتيب مسالك إنتاج مكونات المنتج التام، وكل عملية من العمليات الصناعية التي تتكون منها العملية الإنتاجية، من أجل تحقيق أعلى كفاءة إنتاجية وكيفية الترتيب هذه الأخيرة لها تأثير كبير على مستوى أداء الأنشطة التالية في المصنع<sup>(6)</sup>:

- الطريقة التي تستخدم في مناولة المواد ( توزيع المواد و اللوازم داخل المصنع).
- مستوى استخدام المكانن و المعدات.
- مستوى المخزون .
- التأثير على معنويات وإنتاجية العاملين.

### 2- الأسباب الشائعة لإعادة تصميم الترتيب الداخلي للمصنع<sup>(7)</sup>:

1. وجود عمليات منخفضة الكفاءة (مثل التكلفة المرتفعة، الاختناقات) ؛
2. الحوادث أو الأمور المتعلقة بالأمن و السلامة ؛
3. حدوث تغييرات في تصميم المنتجات أو الخدمات ؛
4. تقديم منتجات أو خدمات جديدة ؛
5. حدوث تغييرات في حجم الإنتاج أو مزيج المخرجات ؛
6. حدوث تغييرات في الأساليب أو المعدات الإنتاج ؛
7. تغييرات في الظروف البيئية ( بيئة الأعمال) أو المتطلبات القانونية ؛
8. وجود مشاكل متعلقة بالروح المعنوية و ضعف في التواصل الفعال بين العمال.

### 3- أهداف الترتيب الداخلي للمصنع<sup>(8)</sup>:

1. تخفيض تكلفة نقل و مناولة المواد ؛
2. زيادة معدل الدوران للنظام الإنتاجي من خلال منع نقاط الاختناق والتأخير والتكدس ؛
3. تحقيق الاستخدام الأمثل للمساحة الكلية و العمالة المتاحة ؛
4. رفع معنويات العاملين ؛
5. التنسيق و الاتصال الفعال و المباشر بين الوحدات و الأفراد ؛
6. تحقيق الأمن و السلامة للعاملين بتقليل المخاطر (الحوادث و الإصابات)

4- الأنواع الرئيسية لترتيب الداخلي للموقع : حسب الدكتور محمد توفيق ماضي (من المتخصصين في إدارة الإنتاج والعمليات) هناك أربعة أنواع أساسية لترتيب الداخلي للمواقع أو المنشآت<sup>(9)</sup> وهي:

أ - الترتيب على أساس المنتج **Product Layouts (خط الإنتاج)**: يستخدم لإنجاز تدفق انسيابي وسريع لكميات كبيرة من المنتجات أو الزبائن من خلال نظام إنتاجي معين، ويتم ذلك من خلال منتجات على درجة عالية من النمطية، بحيث يتم تقسيم العمل إلى سلاسل من المهام النمطية، مما يتطلب تخصص كل من العمالة والمعدات، فإنه من الضروري جداً استثمار مبالغ كبيرة من المال في المعدات وتصميم العمل ومن الأمثلة الشائعة لهذا النوع من الترتيب : صناعة السيارات، صناعة تعبئة وحفظ المواد الغذائية ، وصناعة الأجهزة الكهربائية المنزلية ، وهذا عموماً في أغلبية المصانع ذات الإنتاجية الكبيرة.

ويمتاز هذا الترتيب بمعدلات مرتفعة من المخرجات، وانخفاض كلفة الوحدة نظراً لحجم الإنتاج الكبير، وتكلفة مناولة منخفضة، وعمالة جد متخصصة، وجود درجة معقولة من التكرارية في عمليات المحاسبة والشراء ومراقبة المخزون، أما جدولة الإنتاج ومسارات التشغيل فتوجد في المخطط المبدئي لنظام الإنتاج.

من أبرز خصائص هذا الترتيب :

1. وجود وسائل مناولة آلية على سيور متحركة بين محطات التشغيل المختلفة ؛
2. تنوع محدود للمنتجات ؛
3. التحكم الآلي في سرعة خط الإنتاج ( تحكم كلي أو جزئي) ؛
4. الاعتماد على العمالة عالية التخصص والمهارة في عمليات الصيانة وإصلاح خط الإنتاج ؛
5. وجود حجم محدود جداً من المخزون تحت التشغيل بين مراحل الإنتاج المختلفة ؛
6. وجود حاجة محدودة إلى عمليات تخطيط وجدولة الإنتاج بشكل تفصيلي ؛
7. استخدام الآلات المتخصصة بدرجة كبيرة و بالتالي عدم مرونة استخدامها في أغراض أخرى ؛
8. التداخل و التكامل بين عمليات الفحص و الرقابة على الجودة و بين خط الإنتاج ذاته ؛
9. وجود تدفق ثابت لكل وحدات الإنتاج ؛
10. التداخل و التكامل بين عمليات الفحص و الرقابة على الجودة و بين خط الإنتاج ذاته.

ب - الترتيب على أساس العمليات (الوظيفي) **Process Layouts**: يصمم الترتيب على أساس العمليات بغرض تسهيل منتجات أو الخدمات تحتاج إلى مجموعة متنوعة من عمليات التشغيل، ويأخذ الترتيب شكل إدارات أو مجموعات وظيفية ( ورشات، أقسام ... ) حيث تؤدي أنواع متشابهة من الأنشطة داخل كل وحدة ( مثل الغزل ، النسج ، التجهيز ... ) من الأمثلة الشائعة لهذا النوع من الترتيب : صناعة السباكة حيث توجد وحدة لصهر المعادن ، ووحدة لتشكيل المعادن، ووحدة تلميع المعادن ..... الخ.

و يمتاز هذا الترتيب بإمكانية التعامل مع مجموعة متنوعة من متطلبات التشغيل ، و كذلك ليس عرضة للتغيير أو التعديل في حالة عطل الآلات ، وغالباً ما تكون الآلات عامة الغرض أقل تكلفة من الآلات متخصصة المستخدمة في الترتيب على أساس المنتج، كما أنها أسهل وأقل تكلفة عند صيانتها، مع إمكانية استخدام نظم الحوافز الفردية .

ومن أبرز خصائص هذا الترتيب :

1. استخدام آلات ومعدات عامة متعددة الأغراض ؛
2. الاعتماد على عمالة أكثر و ذات مهارة مرتفعة ؛
3. تغيير جداول التشغيل بشكل متكرر حسب نوعية الطلبات الواردة و عملية الجدولة نتيجة لاستخدام أكثر من أمر لنفس الوحدة الإنتاجية ؛
4. وجود تدفق مختلف ومتنوع من الإنتاج وفقاً لمواصفات الأوامر الإنتاجية محل التشغيل.

ج - الترتيب على أساس الموقع الثابت للمنتج **Fixed Position Layouts**: في هذا النوع من الترتيب يكون فيه المنتج أو المشروع المعين في موقع ثابت، ويتم إحضار الآلات والمعدات والعمالة والمواد اللازمة للقيام بعملية الإنتاج في نفس الموقع، ومن الأمثلة على ذلك غرفة عمليات جراحية، بناء السفن، الطائرات، ومواقع البناء والتشييد.

د - توليفة الترتيب الداخلي **Mixed Layouts**: على الرغم من وجود ثلاثة أشكال رئيسية لترتيب الداخلي للمصنع ، إلا أن بعض المنشآت قد تستخدم أكثر من أساس واحد للترتيب الداخلي للموقع، على سبيل المثال تتبع المستشفيات الترتيب على أساس العملية في أقسامها العلاجية المختلفة، و رغم ذلك فإنها تستخدم الترتيب على أساس الموقع الثابت في قسم الجراحة حيث يتم تجميع كل التسهيلات اللازمة لإجراء العملية في موقع إجراء الجراحة ( أجهزة، أطباء، ممرضات، معلومات ) .

5 - الأشكال الحديثة للترتيب الداخلي: ظهرت الحاجة إلى أنواع جديدة من ترتيبات داخلية للمواقع والمنشآت بكل أنواعها، وهذا بسبب تعقد العمليات الإنتاجية وتزايد السرعة لمستويات التكنولوجيا، وقصد التغلب على عيوب الأشكال

التقليدية لترتيبات الداخلية للمواقع والمنشآت، والرفع من كفاءة النظم الإنتاجية من خلال الاعتماد على الحواسيب والتكنولوجية العالية، ظهرت العديد من الترتيبات الداخلية الحديثة من أبرزها خلايا التصنيع (Cellular Manufacturing)، ونظم التصنيع المرنة (Flexible Manufacturing Systems)، تكنولوجيا المجموعة (Group Technology) وغيرها، ولكن من أبرز عيوبها ارتفاع تكاليف اعتمادها وتدريب العمال عليها، فهي تصلح بشكل كبير للمصانع الكبيرة<sup>(10)</sup>.

- **خلايا التصنيع (Cellular Manufacturing):** تتكون من عدد من محطات العمل المرتبطة بشكل متسلسل، والمنتجات تتبع التوجيه الثابت بين محطات العمل، وفي كل محطة العمل يتم تنفيذ مهمة واحدة. وقد تم تخصيص محطات العمل لمجموعة محددة من المنتجات. يتم تنفيذ العمليات المساندة مثل التخزين والمناولة، وضمان الجودة، وتخطيط العمليات في الخلايا<sup>(11)</sup>.

- **نظم التصنيع المرنة (FMS):** يرتبط محطات العمل في هذا النظام بشكل متسلسل عن طريق نظام المناولة المواد الآلي، ويقدم النظام أيضا كمنطقة عازلة بين محطات العمل التي قد يتم تخزين المنتجات فيها. أما توجيه المنتجات بين محطات العمل فهو متغير. كما أن إدارة الأدوات والآلات مؤتمت، ويتم تنفيذ تخطيط العمليات خارج FMS في الإدارة المركزية. تنسيق الأنشطة وضمان الجودة تتم داخليا في القسم<sup>(12)</sup>.

### III. الإطار التطبيقي: تصميم ترتيب داخلي جديد لشركة البناءات المعدنية (SACM) (قسم السباكة):

**1- وصف عام للمؤسسة:** ولقد اعتمادنا في هذا البحث على دراسة ميدانية لحالة الشركة الجزائرية للبناءات المعدنية SACM، وهي مؤسسة متوسطة الحجم إذ يبلغ عدد عمالها 198 عامل، وهي تتواجد على مستوى المنطقة الصناعية وهران السانبا - الجزائر، متخصصة في السباكة وأعمال البناءات المعدنية، واقتصرنا في هذه الدراسة على قسم السباكة لأنه القسم الأساسي والمحرك للشركة، محاولين من خلاله وضع ترتيب داخلي جديد لهذه الشركة، ومقارنته مع ترتيبها الداخلي الحالي.

أولا يجب أن نميز بين تصميم ترتيب داخلي على أساس المنتج (خط الإنتاج)، وتصميم ترتيب داخلي على أساس العمليات (الوظيفي)، والذي يهمننا من هذا البحث هو الترتيب الداخلي على أساس العمليات وهذا راجع للأسباب التالية:

أ- الترتيب الداخلي على أساس المنتج (خط الإنتاج) يكون عادة مصنع متكاملًا يتم شراءه من الشركات المتخصصة في صناعة الآلات المصنعة، و يكون هذا الخط الإنتاجي ذو كفاءة وإنتاجية عالية، بسبب الدراسات والبحوث التي أجريت عليه من قبل الشركة المصنعة.

ب- تمتاز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الغالب بأنها مؤسسات تضم مجموعة الورشات والإدارات الوظيفية التي تقوم بمجموعة مختلفة من العمليات، و تتعامل مع مجموعة كبيرة من المنتجات والمعدات وبكمية محدودة من الإنتاج، أي أنها لها ترتيبات داخلية على أساس العمليات، على عكس المؤسسات الكبيرة التي تعتمد على خطوط الإنتاج والتي تكون مخرجات محددة وبكميات ضخمة.

ج- الشركة قيد الدراسة لها ترتيب داخلي على أساس العمليات.

**2- وصف عمليات تدفق المواد و المنتجات بين ورش قسم السباكة:** من خلال زيارتنا إلى القسم السباكة وبالإستعانة بمهندس السباكة بالقسم كان الوصف كالآتي (أنظر الشكل 1):

1- تقوم الإدارة العليا في حالة وجود:

- ◀ منتج جديد في السوق.
- ◀ مواصفات جديدة للمنتجات القديمة.
- ◀ حسب طلب الزبون.

بإرسال المواصفات أو الزبون إلى مكتب الدراسات التقنية للاتفاق حول أبعاد و قياسات و شكل المنتج المراد تصنيعه على مستوى المصنع، والذي بدوره يُعد الرسوم الهندسية الخاصة بالمنتج، وبعدها يتم إرسالها إلى ورشة صنع النماذج (Modelage)، في بعض الأحيان تقوم الإدارة العليا (المدير، أو نائب المدير...) بزيارة إلى ورشة صنع النماذج للوقوف على إخراج المنتج الجديد، كذا الاهتمام المباشر بطلبات الزبائن الرئيسيين.

2- بعد الانتهاء من عملية صنع النموذج (الخشب، أو الالمنيوم...)، يتم إرسال هذا النموذج على ورشة الكابيس الآلي (Moulage) لصنع قوالب بالاعتماد على هذا النموذج، حيث يتم ملء القالب برمل خاص وكبسه بالكابيس الآلي لزيادة رص الرمل في القالب، قصد إخراج قطعة معدنية متقنة الصنع، هذا بالنسبة للنموذج الكبير كسداة مجاري الصرف الصحي، أما النموذج الصغير فيتم رصه يدوياً كقطع الزينة المستعملة على الأبواب المعدنية.

في حالة وجود نموذج مجوف من الداخل، فيتم إرسال النموذج إلى ورشة صنع نواة القالب (Noyaute) لصنع قالب داخلي من رمل الخاص النقي، ليساعد في عملية سبك هذه القطعة المجوفة.

3- بعد رص الرمل الخاص بواسطة الكابس الآلي (Moulage)، يأتي دور خطوط الإنتاج الآلية واليدوية، حيث يتم تحريك القوالب المملوئة برمل المكبوس على خط معدني يشبه خط السكة الحديدية، وهذا بغرض صب الحديد أو الفولاذ أو الالمينيوم المنصهر في هذه القوالب الجاهزة.

يتم نقل هذه الصهارة في أوعية معدنية تتحمل درجات حرارة مرتفعة، حيث تنتقل من المسبك أو فرن الصهر بواسطة جسور معدنية قوية تتحمل أوزان من 3 أطنان إلى 5 أطنان، توجد هذه الجسور في سقف المصنع مرتكزة على أساساته المعدنية المتينة.

بعد صب الصهارة في القوالب تترك لتبرد على خط الإنتاج (لبضع دقائق أو ساعات حسب المنتج).

4- تمر القوالب الجاهزة لتفكيك على آلة نزع الرمل (Sablerie)، حيث يتم على مستواها نزع الرمال المتعلقة بالمنتج عن طريق توليد اهتزازات قوية تسهل تفتيت هذا الرمل العالق، وبهذا تتخلص القطعة الجديدة (المنتج) من الرمل والشوائب دون الحاجة إلى غسلها، وكما تساعد هذه الآلة على جمع الرمل وإمكانية إعادة استخدامه.

5- تنقل القطع الجديدة إلى ورشة الصقل (Ebarbage)، حيث يتم صقلها، وقطع الزوائد الغير المرغوب فيها، وتجميع المنتجات التي تتكون من عدة قطع، أما المنتجات المعيبة فيتم إرسالها إلى المسبك أو أفران الصهر للاستفادة منها مرة أخرى.

يتم تلخيص هذه التدفقات في الشكل رقم 2 (أنظر الشكل 2):

- تصميم ترتيب داخلي جديد لقسم السباكة: تم اختيار قسم السباكة لإجراء هذه الدراسة، كون هذا القسم هو العمود الفقري للشركة، كما يقدم أبرز منتجات الشركة، بالإضافة إلى شغله أكبر حيز من مساحتها، ويستخدم العدد الأكبر من العمالة.

الترتيب الداخلي في قسم السباكة هو توليفة من الترتيب الداخلي حسب المنتج (خط الإنتاج) والترتيب الداخلي حسب العمليات، ويتضح ذلك من خلال:

1- خط الإنتاج اليدوي و الآلي- آلة الكبس الآلي (Moulage) آلة نزع الرمال (Sablerie)، تعتمد على خط الإنتاج أو الترتيب الداخلي حسب المنتج (في مفهومه الضيق).

2- أما بقية الورشات فهي تعتمد على الترتيب الداخلي حسب العمليات وهذا راجع إلى:

- استخدام الآلات ومعدات عامة متنوعة الاستخدام.
- عمالة ذات مهارة عادية.
- تغيير جداول الإنتاج بشكل متكرر لمواجهة الطلبات.
- وجود تدفق مختلف و متنوع من المنتجات.

وعليه سنحاول تصميم ترتيب داخلي جديد للقسم بالاعتماد على الأساليب التالية :

- أسلوب الأهمية النسبية لتجاوز المواقع أو طريقة «Muther»: لتصميم الترتيب الداخلي الجديد<sup>(13)</sup>.

- طريقة تتابع العمليات: لتعديل التصميم الجديد ليتلائم مع الموقع الجغرافي للمصنع<sup>(14)</sup>.

- أسلوب تحليل المسافات - الأحمال: قصد اختبار التصميم الجديد، وذلك من خلال مقارنته مع التصميم الحالي من حيث تكلفة النقل بين الورشات<sup>(15)</sup>.

- هدف التصميم الجديد:

1. إبعاد ورشات كالمسبك، آلة الكبس الآلي... إلى داخل المصنع بسبب ارتفاع نفائاتها والضجيج الناجم عن عملها، والذي بدوره يؤثر على عمل الإدارة العليا ومكتب الدراسات التقنية.
2. تقريب الورشات كورشة صنع النماذج Modelage، من الإدارة العليا ومكتب الدراسات التقنية قصد الوقوف على سير تصميم النموذج المنتج الجديد، وكذلك ورشة الصقل Ebarbage من مكتب الدراسات لتتبع إخراج المنتجات ومراقبتها.
3. ضرورة تجاوز المسبك و خط الإنتاج الآلي و اليدوي و آلة كبس القوالب و آلة نزع الرمل حتى لا يتوقف العمل في القسم، ومن أجل زيادة فعالية القسم.
4. مخزن المواد الأولية يجب أن يكون بعيداً عن الورشات، والإدارات حتى نتجنب النفائا والغبار المضران بالصحة.
5. ضرورة تقريب مكتب الدراسات و ورشة صنع النماذج، وهذا حتى يستطيع الزبون المشاركة في تصميم المنتج الجديد، أو الوقوف على سير العمل فيه، و ثانياً يجب أن يكونا بعيدين نوع ما عن ضوضاء وأوساخ المصنع.

### 1- طريقة أسلوب الأهمية النسبية لتجاوز المواقع أو "Muther" :

تهدف هذه الطريقة إلى معرفة العلاقات الموجودة بين الورشات و الإدارات الوظيفية داخل المواقع أو المنشآت، و على أساسها سوف يتم بناء مصفوفة العلاقات، والتي تبين التجاور و التقرب و التباعد بين الورشات و الإدارات الوظيفية، و حاولنا وصف عمليات تدفق المواد و المنتجات بين ورشات قسم السباكة، و ذلك لمعرفة العلاقات بين مختلف الورشات، و التي ستساعدنا في وضع التصميم الجديد لقسم السباكة.

بالاعتماد على رموز التالية يتم إعداد مصفوفة العلاقات: **ض:** ضروري على الإطلاق، **هـ:** هام جداً، **م:** مهم، **ع:** عادي، **غ:** غير هام، **غـ:** غير مرغوب. وكانت نتائج المصفوفة مبينة في الشكل (4).

### 2- طريقة تتابع العمليات (للوصل الترتيب الأحسن):

بعد بناء مصفوفة طريقة "Muther" أو مصفوفة العلاقات، و التي لخصناها في الجدول التالي، و هذا قصد تسهيل عملية بناء التصميم الجديد، حيث نهتم فقط على بالعلاقتين (ض) ضروري جداً، (غ) غير مرغوب.

**ض:** (2-1)، (3-1)، (3-2)، (4-3)، (5-4)، (6-4)، (10-8)، (11-10)، (6-5).  
**غـ:** (5-1)، (7-2)، (7-3)، (6-5)، (9-8)، (2-9)، (3-9)، (4-9)، (5-9)، (6-9)، (7-9)، (10-9)، (9-9)، (11)، (1-10)، (2-10)، (3-10)، (4-10)، (1-11)، (2-11)، (3-11)، (4-11)، (5-11)، (6-11)، (7-11).

بالاعتماد على العلاقات السابقة نرسم التصميم الأولي لقسم السباكة أنظر الشكل (5)، ثم نقوم بتعديلات باستخدام طريقة " تتابع العمليات"، لدينا:

- العلاقة (5-2)، (5-3) علاقة هامة جداً
- الورشة 7 الأفضل أن تكون من الناحية السفلى ( لقرب من بوابة المصنع، و من فارغات التخزين )
- جعل من شكل القسم مستطيلاً للاقتصاد في مساحة المصنع، و استغلاله بشكل أكثر كفاءة.
- نأخذ في الاعتبار كل من وجود مصنع مجاور للشركة، و مرور الطريق الصناعي بمحاذاة البوابات الخارجية للمصنع و مرور الطريق المؤدي إلى الجامعة بمحاذاة المدخل الأمامي للشركة.
- ومنه يصبح الشكل كالاتي أنظر الشكل (6)، و يمكن تحويل الشكل المنجز بطريقة " تتابع العمليات " إلى التصميم التالي في الشكل (7).

إن وجود فراغ بين الورشات 7-8-10، حتى يتم استخدامها لعرض المنتجات الجاهزة (التي تم صقلها) على مستوى ورشة الصقل (7) لزبائن مكتب الدراسات (10) أو الإدارة العليا (11) دون الحاجة إلى الدخول إلى قلب المصنع (قذرات، ضوضاء).

أما التصميم الحالي للمصنع فهو على الشكل الآتي: أنظر الشكل (8).

**3- أسلوب تحليل المسافات – الأحمال:** (اختبار التصميم الجديد) تهدف هذه الطريقة إلى المقارنة بين ترتيبين على أساس تكلفة النقل و المناولة بين ورشات الترتيبين، و لهذا سنحاول من خلال هذه الطريقة المقارنة بين ترتيب الداخلي لقسم السباكة الحالي و الجديد على أساس تكلفة النقل بين ورشات الشركة.

**3-1- بناء مصفوفة الترتيب الداخلي:** لابد من الرجوع إلى التصميم المنجز للترتيب الداخلي الجديد و الحالي لقسم السباكة، و هذا قصد بناء مصفوفات أسلوب تحليل – الأحمال، يمكن التنشيط على الخانات التي تمثل ورشات أو إدارات تابعة إلى أقسام أخرى من المصنع، أو هي مجرد فراغات في موقع المصنع

أ- الترتيب الداخلي الجديد لقسم السباكة:

|   |   |   |   |   |    |    |
|---|---|---|---|---|----|----|
| 1 | 3 | 4 | 6 | 8 |    |    |
|   | 2 | 5 | 7 |   | 10 | 11 |

ب- الترتيب الداخلي الحالي لقسم السباكة:

|   |   |   |   |    |    |
|---|---|---|---|----|----|
| 7 | 1 | 2 | 3 | 6  |    |
| 8 |   | 5 | 4 | 10 | 11 |

**3-2- جدول الحركة/ المسافة بين الورشات:** لإنشاء هذا الجدول لا بد من معرفة سيرورة العمل داخل قسم السباكة، أي بمعنى آخر، المعرفة التقنية بتسلسل العمليات الإنتاجية داخل هذا القسم، للحصول في نهاية الأمر على المخرجات المطلوب إنجازها.

لقد شرحنا خلال دراستنا لقسم السباكة، كيف يتم تشغيل العمليات الإنتاجية فيه، و ذلك عند تحليلنا للمخطط التصميمي للشركة.

لدينا: 1- المسبك (فرن الصور)، 2- الخط اليدوي، 3- الخط الآلي، 4- آلة كبس القوالب، 5- آلة نزع الرمال، 6- ورشة صنع نواة القوالب، 7- ورشة صقل المنتجات، 8- ورشة صناعة النماذج، 9- مخزون المواد الأولية، 10- مكتب الدراسات التقنية، 11- الإدارة العليا. **أنظر الجدول (1).**

### 3-3- حساب تكاليف النقل بين الورشات لكل منتج حسب الترتيبات الداخلية للقسم :

أ- حساب المسافة الكلية لكل منتج: اخترنا من جمل منتجات قسم السباكة منتجين الأكثر طلباً وهما:  
- الحرف A يمثل " سدادات المجاري الصرف الصحي"، من النوع الكبير التي توضع في الطرق المعبدة (Regard de chaussée).

- الحرف يمثل B " زخارف معدنية"، وهي الزينة التي توضع على الأبواب الحديدية. (Motifs)

نرمز بـ 'A' و 'B' إلى نفس المنتجات سابقة الذكر، مع افتراض أنها منتجات جديدة لم يسبق للقسم إنتاجها، أي بمعنى آخر، أنها تمر أولاً بمكتب الدراسات التقنية ثم إلى ورشة صنع النماذج، وأخيراً يدخل المنتج إلى الدورة الإنتاجية. أنظر الجدول (2).

ب - حساب تكلفة النقل بين الورشات: الهدف من حساب تكلفة النقل بين الورشات، وهو تبيان أي الترتيبات الداخلية الأكثر فعالية واقتصادية، وأكثر اقتصاداً للوقت، نفترض أن تكلفة النقل لمسافة 1 وحدة هو 1 دج. وتكون النتائج كالآتي أنظر الجدول (3).

من خلال الجدول تكلفة النقل بين الورشات نلاحظ الاختلاف الملحوظ بين تكاليف النقل في الترتيب الداخلي الجديد والتي قدرت بـ 280 دج، أما الترتيب الداخلي الحالي فقد قدرت بـ 480 دج، بفارق يقدر بـ 200 دج، مما يبين كفاءة وفعالية الترتيب الداخلي الجديد للمصنع.

#### IV. الخلاصة :

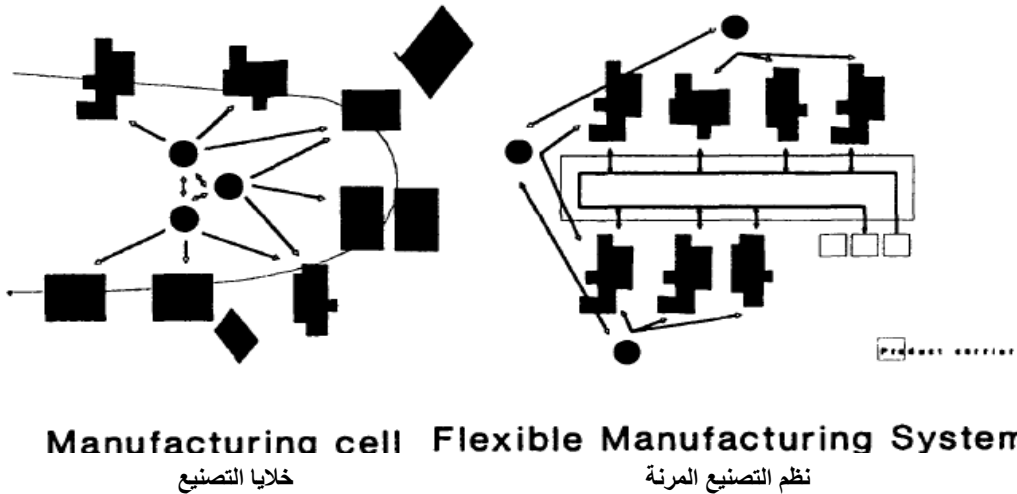
كان لوضع الترتيب الداخلي الجديد لقسم السباكة آثار كبيرة على تخفيض تكاليف النقل بين الورشات إلى أقل كلفة ممكنة، وبالتالي الاقتصاد في مصاريف النقل والمناولة، والزيادة في الكفاءة وفعالية التشغيلية للقسم، والاستغلال الأمثل للمساحات الموجودة في المصنع، أما النتائج الحقيقية لهذا التصميم فيمكن تقييمها على المدى المتوسط والطويل من خلال ملاحظة انخفاض تكاليف التشغيلية لقسم السباكة، مما يعكس على أداء المؤسسة، ويزيد من قدرتها على التحكم في تكاليفها بالتالي على الربحية، وكذا إمكانية بقائها واستمرارها في السوق، وهذا ما يحتم على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الأخذ بعين الاعتبار وضعية الترتيب الداخلي للمنشأة كأحد القرارات الإستراتيجية الجد هامة، والتي يجب الاهتمام بها، من خلال اعتماد أساليب بسيطة وفعالة.

لقد خرجنا مجموعة من التوصيات التي تفيد أرباب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وهي:

- الاعتماد على أساليب كمية بسيطة للتطوير أداء المنشأة.
- السعي الدائم لتحسين أداء المنشأة وتقييم أدائها.
- تخفيض الهدر في الوقت والجهد والمساحات والطاقة في المنشأة.
- عقد اجتماعات بشكل دوري بين رؤساء الأقسام والعمال من أجل طرح وحل مشاكل الإنتاج.

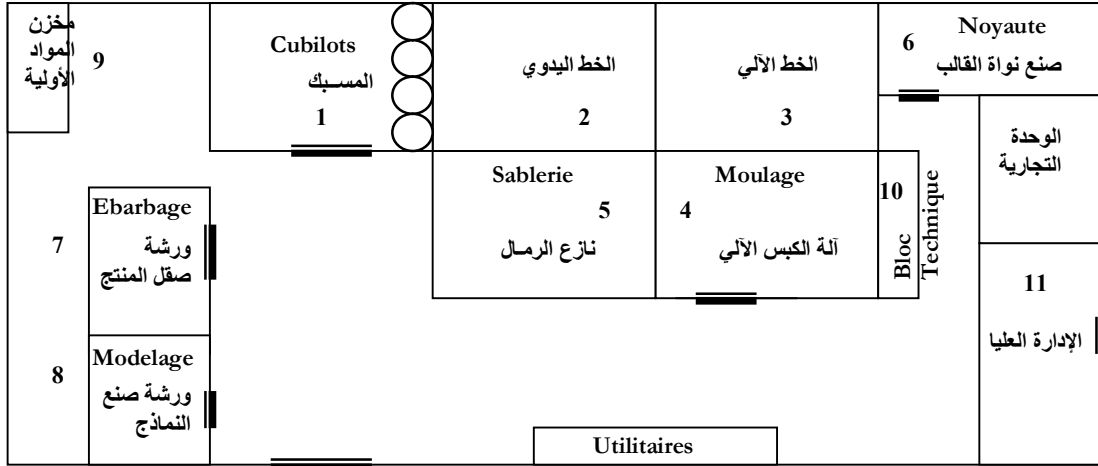
#### - ملحق الجداول والأشكال البيانية :

الشكل(1): أنواع طرق الإنتاج الأساسية



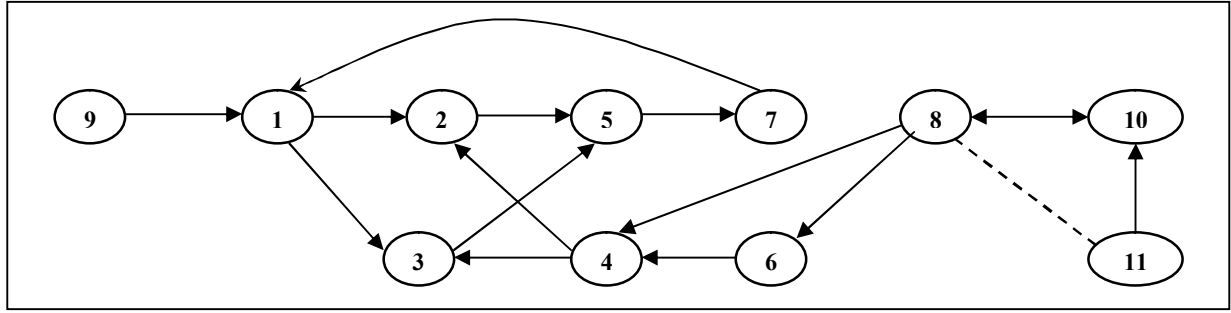
المصدر: Okino, Norio, & Tamura, Hiroyuki & Fujii, Susumu, (1998). *Advances in Production Management Systems Perspectives and future challenges*. Springer. p174.

الشكل (2): المخطط التصميمي لقسم السباكة وبعض الوحدات القريبة منه.



المصدر: من المخطط العام للشركة

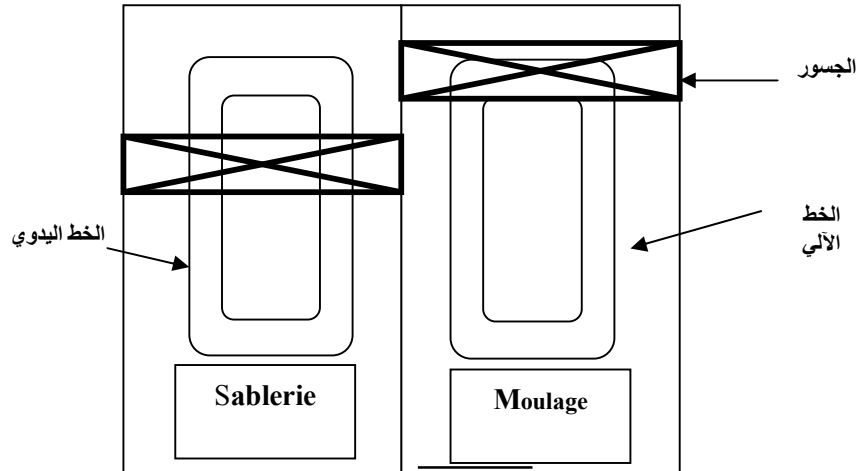
الشكل (3): المخطط التلخيصي لتدفق المنتجات و المواد بين ورش قسم السباكة



↔ : علاقة تبادلية بين مكتب الدراسات و ورشة صنع النماذج  
 - - - : زيارات التقديرية للإدارة العليا.  
 ← : اتجاه المواد أو المنتجات أو القوالب.

المصدر : من وضع الباحث استنادا إلى معلومات مهندس السباكة

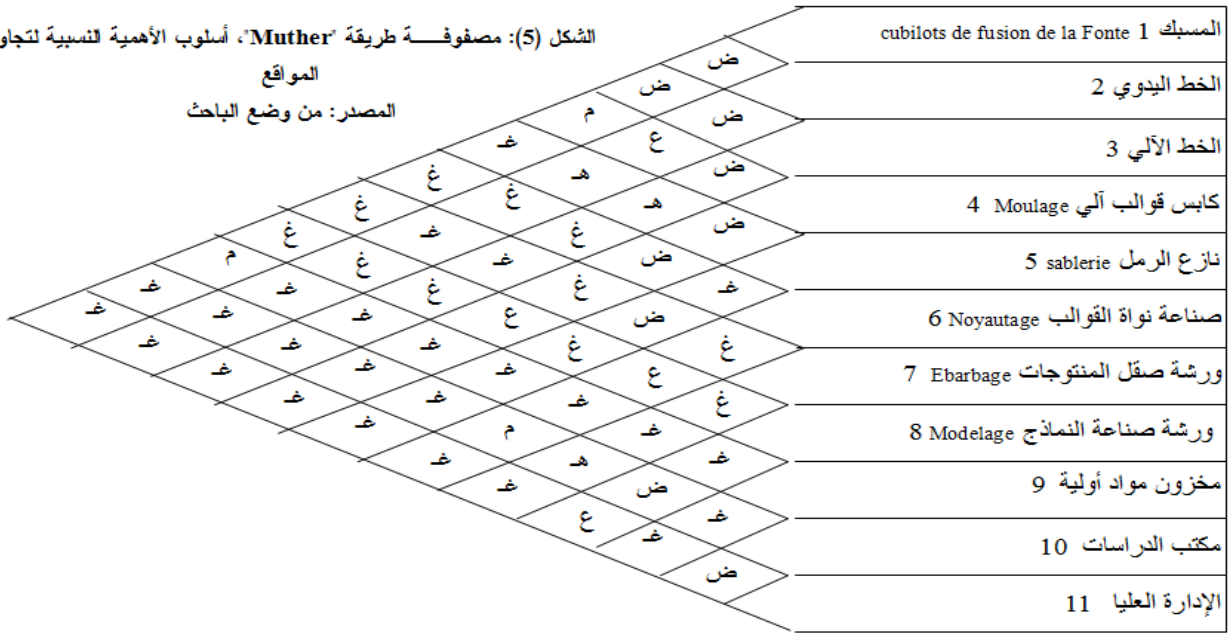
الشكل (4): خطوط الإنتاج في قسم السباكة



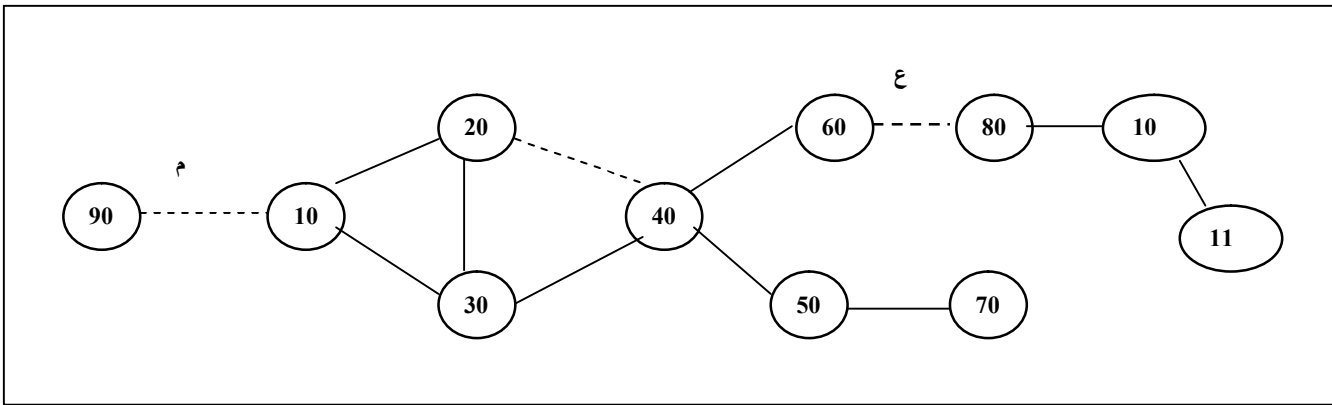
المصدر : قسم السباكة



الشكل (5): مصفوفة طريقة "Muther"، أسلوب الأهمية النسبية لتجاوز

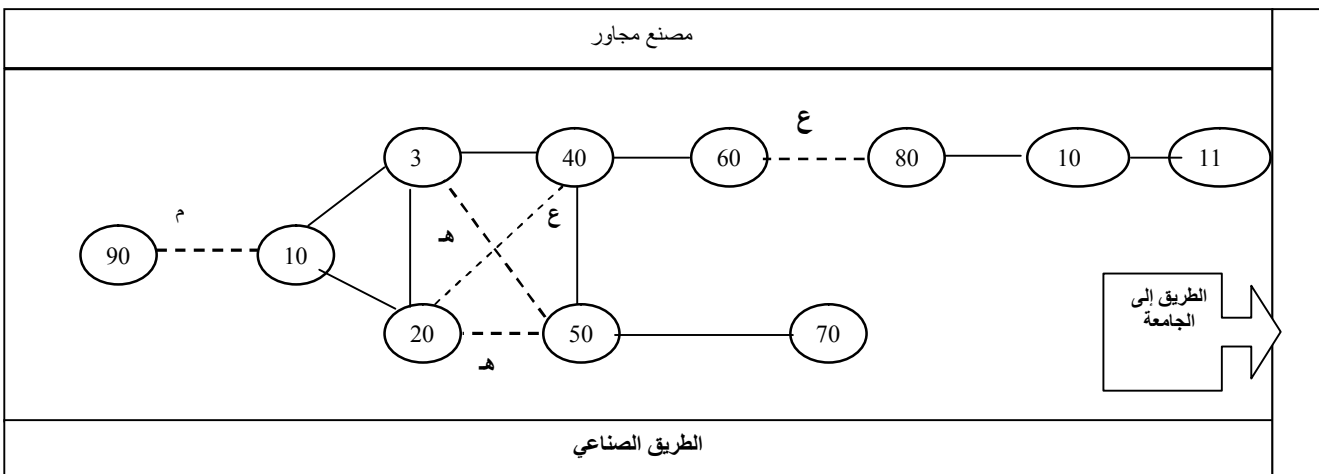


الشكل (6): نتائج مصفوفة العلاقات

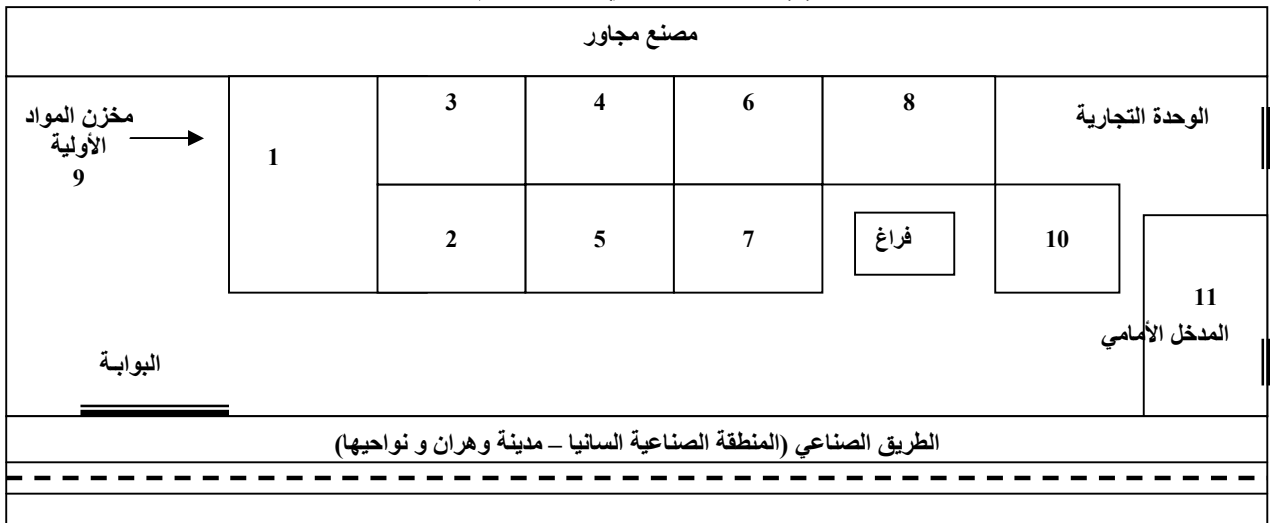


المصدر: من وضع الباحث

الشكل (7): نتائج مصفوفة العلاقات بعد تعديلها بطريقة "تتابع العمليات"

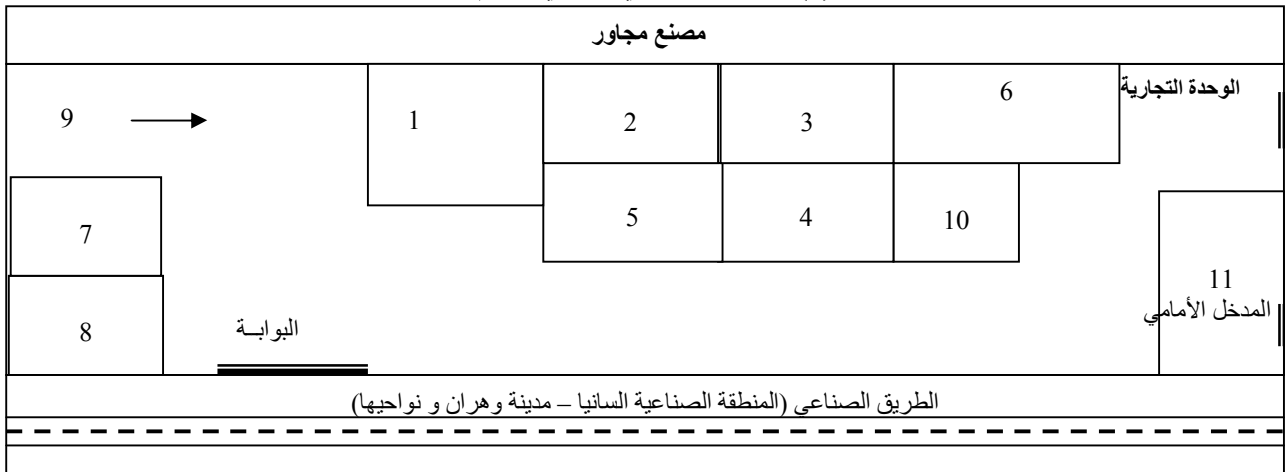


الشكل (8): الترتيب الداخلي الجديد لقسم السباكة



المصدر : من وضع الباحث.

الشكل (9): الترتيب الداخلي الحالي لقسم السباكة



المصدر : من المخطط التصميمي للشركة (قسم السباكة)

جدول (1): الحركة/المسافة بين الورشات (وحدة)

| المسافة بين الورشات |                | الحركة بين الورشات |
|---------------------|----------------|--------------------|
| الترتيب الحالي      | الترتيب الجديد |                    |
| 10                  | 10 وحدة        | 2-1                |
| 20                  | 10             | 3-1                |
| 10                  | 10             | 4-3                |
| 10                  | 10             | 5-2                |
| 20                  | 20             | 5-3                |
| 20                  | 10             | 4-6                |
| 40                  | 20             | 8-10               |
| 30                  | 20             | 4-8                |
| 50                  | 10             | 6-8                |
| 30                  | 40             | 2-8                |
| 30                  | 10             | 7-5                |

المصدر: من إعداد الباحث

## الجدول (2): حساب المسافات الكلية لكل منتج

| حساب المسافة لكل منتج                |                                      | تسلسل العملية الإنتاجية                             | المنتجات |
|--------------------------------------|--------------------------------------|---|----------|
| الترتيب الحالي                       | الترتيب الجديد                       |   |          |
| +20+20+10+20+30+50+40<br>وحدة 220=30 | 20+10+10+10+20+10+20<br>وحدة 110=10+ | (3-4)،(4-6)،(4-8)،(6-8)،(8-10)<br>(7-5)،(5-3)،(3-1) | A'       |
| وحدة 130=30+10+10+30+40              | وحدة 90=10+10+10+40+20               | (7-5)،(5-2)،(2-1)،(2-8)،(8-10)                      | B'       |
| 80=30+20+20+10                       | 50=10+20+10+10                       | (7-5)،(5-3)،(3-1)،(3-4)                             | A        |
| 50=30+10+10                          | 30=+10+10+10                         | (7-5)،(5-2)،(2-1)                                   | B        |

المصدر: من إعداد الباحث

## الجدول (3): حساب تكلفة النقل بين الورشات

| التكلفة        |                | المسافة بين الورشات |                | المنتجات |
|----------------|----------------|---------------------|----------------|----------|
| الترتيب الحالي | الترتيب الجديد | الترتيب الحالي      | الترتيب الجديد |          |
| 220 دج         | 110 دج         | 220                 | 110            | A'       |
| 130 دج         | 90 دج          | 130                 | 90             | B'       |
| 80 دج          | 50 دج          | 80                  | 50             | A        |
| 50 دج          | 30 دج          | 50                  | 30             | B        |
| 480 دج         | 280 دج         | إجمالي المبالغ      |                |          |

المصدر: من إعداد الباحث

## الإحالات والمراجع:

- 1- دادبي عدون، ناصر، 1998، اقتصاد المؤسسة، الجزائر: دار المحمدية العامة، ص:72.
- 2- نجم، نجم، 1421، إدارة العمليات، النظم و الأساليب و الاتجاهات الحديثة، الرياض: مركز البحوث، معهد الادارة العامة، مكتبة الملك فهد الوطنية، ص325.
- 3- هاشم، هاشم، (2008)، بدائل الترتيب الداخلي للعمليات " دراسة تطبيقية في مستشفى البصرة العام"، العراق: مجلة التقني، هيئة التعليم التقني، 65-75.
- 4- البياتي، فائز وجواد، كاظم، 2010، الترتيب الداخلي - دراسة تطبيقية في شركة الصناعات الخفيفة، العراق: مجلة الادارة والاقتصاد، الجامعة المستنصرية، 186-206.
- 5 - Najy, Raqeyah (2014). Design Technology for Layout, Iraq: Journal of Babylon University/Engineering Sciences/ No.(4)/ Vol.(22), 833-844.
- 6- عقيلي، عمر، و آخرون، 1996، وظائف منظمات الأعمال، عمان: دار الزهران للنشر والتوزيع، ص 106.
- 7- مرسي، نبيل، 2002، استراتيجية الإنتاج و العمليات، الإسكندرية: دار الجامعة الجديدة، ص 151.
- 8- نفس المصدر، ص 151.
- 9- ماضي، محمد، 1999، إدارة الإنتاج و العمليات (مدخل اتخاذ القرارات)، الإسكندرية: الدار الجامعية، ص200.
- 10- عقيلي، عمر، مصدر سبق ذكره، ص 106. و نجم، نجم، مصدر سبق ذكره، ص235.
- 11 - Okino, Norio & Tamura, Hiroyuki & Fujii, Susumu, (1998). Advances in Production Management Systems Perspectives and future challenges, Springer, p174.
- 12 - Ibidem.
- 13- البكري، سونيا، 1999، إدارة الإنتاج و العمليات (مدخل النظم)، الإسكندرية: الدار الجامعية، ص333.
- 14- نفس المصدر، ص335.
- 15- مرسي، نبيل، مصدر سبق ذكره، ص196.



## أهمية المسؤولية المجتمعية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في تحقيق التنمية المستدامة (دراسة ميدانية لعينة من م.ص. م. بولاية باتنة)

زكية مقري (\*) & شوقي مانع (\*\*)

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
جامعة الحاج لخضر، باتنة - الجزائر

**ملخص :** هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على أهمية المسؤولية المجتمعية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية كخيار استراتيجي للوصول إلى تحقيق التنمية المستدامة. وقد تم توزيع استبيان على عينة مكونة من 50 مؤسسة صناعية تمثل مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية الموزعة على المنطقة الصناعية ومختلف مناطق النشاط بمدينة باتنة، 40 مؤسسة منها قامت بالإجابة على الأسئلة المطروحة كما تم الاعتماد على برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS) لمعالجة البيانات. وأثبتت النتائج أن الالتزام بالمسؤولية المجتمعية من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يؤثر على أدائها البيئي والاجتماعي مما يؤدي إلى تحقيق التنمية المستدامة.

**الكلمات المفتاح :** مسؤولية مجتمعية، مؤسسات صغيرة ومتوسطة، تنمية مستدامة، أداء بيئي، أداء اجتماعي.

**تصنيف JEL:** M14, L26, Q56

### I. تمهيد:

يشهد قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تطورا كبيرا، فهو يستحوذ على 90% من إجمالي المؤسسات في البلدان المتقدمة وتصل هذه النسبة إلى 95% في البلدان النامية. وتعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أساس التنمية الاقتصادية والاجتماعية، حيث تساهم في تحسين مستوى المؤشرات الاقتصادية الكلية كزيادة معدلات الاستثمار، وتعبئة المدخرات وتوسيع الصادرات وتوفير فرص العمل. إن إجمالي الوظائف التي توفرها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اليابان 56% الهند 88% الولايات المتحدة الأمريكية 58% إضافة إلى دورها في تحقيق التكامل بين الأنشطة الاقتصادية.

إن قيام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدورها في تحقيق التنمية المستدامة مرهون بمستوى الأداء الذي تبديه هذه المؤسسات. ففي ظل التحولات في أنماط التنمية وما تفرزه من تأثيرات على طرق الإنتاج المحلية واشتداد التنافس في السوق العالمي، يفترض أن تحقق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مستويات عالية في الأداء البيئي والاجتماعي إضافة إلى الأداء الاقتصادي من خلال إيجاد منتجات صديقة للبيئة.

إن النهوض بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتمكينها من مواكبة التطورات الحاصلة في المحيط الاقتصادي وتحسين دورها في تحقيق التنمية المستدامة لا يتوقف فقط على الدعم الفني والوصول إلى الاعتمادات والحوافز الضريبية والأسواق، بل يتعدى ذلك إلى احترام المسؤولية المجتمعية في المؤسسة الصغيرة والمتوسطة، فالاهتمام بالأداء البيئي والاجتماعي كما دلت تجارب البلدان الرائدة في هذا المجال هو الكفيل بتحسين الأداء الكلي للمؤسسة، واستيعاب تحولات المحيط وفتح سوق واعدة، وهو أيضا أحد المتطلبات المهمة لتحقيق التنمية المستدامة.

**مشكلة الدراسة:** أمام التحديات التي فرضتها التنمية المستدامة على المحيط الاقتصادي، والتحولات التي صاحبت هذا المفهوم، تحاول الدراسة الإجابة على السؤال الآتي:

**كيف يساهم إدماج مفهوم المسؤولية المجتمعية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية المستدامة ؟**

- إن دراسة وتحليل المشكلة السابقة سيتم من خلال الأسئلة الفرعية التالية :
- ما هو واقع المسؤولية المجتمعية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ؟
  - فيما تتمثل محفزات إدماج المسؤولية المجتمعية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ؟
  - ما هي القيود التي تعيق إدماج المسؤولية المجتمعية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ؟
  - كيف تساهم المسؤولية المجتمعية في تحسين الأداء البيئي والاجتماعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؟
- فرضيات الدراسة :** للإجابة على الأسئلة المدرجة أعلاه، تم الاعتماد على الفرضيات التالية :
- الاهتمام بالمسؤولية المجتمعية ضعيف جدا في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية ؛

- التشريعات والقوانين هي أهم محفزات الاهتمام بالمسؤولية المجتمعية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية؛
- يمثل نقص المعلومات حول المسؤولية المجتمعية لدى رؤساء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ونقص الموارد الضرورية أهم العوائق أمام تبني هذا المفهوم في مؤسساتهم؛
- يؤثر الالتزام بالمسؤولية المجتمعية من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أدائها البيئي والاجتماعي وبالتالي مساهمتها في تحقيق التنمية المستدامة.

**منهج البحث :** إن ارتباط البحث العلمي بأبعاد زمنية ومكانية متعددة وسعيه لتحقيق أهداف مختلفة، يتطلب تعدد أساليب تطبيقه. تم اختيار المنهج الوصفي، في هذه الدراسة، والهدف من تطبيقه هو معرفة واقع تبني مفهوم المسؤولية المجتمعية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والخروج بتوصيات تسمح بتصويب الانحرافات الموجودة. إن تطبيق البحث المسحي لدراسة المسؤولية المجتمعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكن الباحثين من الوقوف مباشرة على آراء مسيري المؤسسات واتجاهاتهم.

**أهداف الدراسة :** تكشف أهداف الدراسة مدى مساهمة البحث في حل المشكلة المطروحة وهي الإجابة على السؤال: لماذا يجري البحث، ويمكن تحديد أهداف هذه الدراسة في :

- تشخيص واقع المسؤولية المجتمعية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال آراء مسيري هذه المؤسسات حول هذا المفهوم ومعرفة اتجاهاتهم؛
- التعرف على الرصيد العلمي لمسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حول هذا المفهوم وأدوات تطبيقه؛
- التعرف مدى تطبيق جوانب هذا المفهوم في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على الصعيدين الداخلي والخارجي؛
- تحديد المحفزات التي يمكن أن تدفع مسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى تبني هذا المفهوم ومعرفة العوائق التي تحول دون ذلك؛
- التعرف على مدى مساهمة هذا المفهوم في تنمية الاهتمامات البيئية والمجتمعية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال التقارير التي تعدها في هذا المجال؛
- محاولة استعراض الأطر والمفاهيم النظرية (من خلال ما جاء في الأدبيات) للمسؤولية المجتمعية للمؤسسة بصفة عامة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بصفة خاصة؛
- إثراء المكتبة الجزائرية بشكل خاص نظرا لقلّة البحوث في هذا المجال لا سيما باللغة العربية.

**أهمية الدراسة :** تساهم أهمية البحث في إبراز القيمة الحقيقية المرجوة من البحث فهي توضح حجم المشكلة المبحوثة وجديتها. وتبرز أهمية هذه الدراسة في:

- تسليط الضوء على حالة قطاع حيوي جدا في الحياة الاقتصادية للبلاد؛
- إعادة الاعتبار لهذا النوع من المؤسسات ومحاولة التعرف على المشاكل التي تواجهها، والسعي إلى تطويرها والرفع من مساهمتها في تحقيق التنمية المستدامة في الوطن؛
- تزداد أهمية هذه الدراسة لأنها تعد من الدراسات القلائل التي تعرضت لواقع المسؤولية المجتمعية في هذا القطاع الهام جدا وهو قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

#### الدراسات السابقة:

- **دراسة لوش وميشوت (Céline Louche and Emmanuelle Michotte) (2011)**، بعنوان "المسؤولية الاجتماعية للشركات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة : مراجعة الأدبيات 2006-2009 واستراتيجيات البحث"، هدفت الدراسة إلى تقييم المعرفة المتوفرة حول المسؤولية الاجتماعية للشركات في الشركات الصغيرة والمتوسطة من أجل تحديد الثغرات وصياغة استراتيجيات البحث. واعتمدت الدراسة في ذلك على تحليل 52 منشور في المجلات الأكاديمية بين عامي 2006 و أبريل 2009. وركزت الدراسة على ثلاثة أسئلة بحثية لاستكشاف 'ماذا'، 'لماذا' و'كيف' تطبيق مفهوم المسؤولية الاجتماعية للشركات في الشركات الصغيرة والمتوسطة. كشف التحليل أن عدد المنشورات ارتفع بشكل ملحوظ في السنوات الأخيرة، وهذا يعكس الاهتمام المتزايد لهذا الحقل من البحث. ومع ذلك، لا تزال البحوث حول المسؤولية الاجتماعية للشركات في الشركات الصغيرة والمتوسطة في مراحلها الأولى وأسئلة كثيرة لا يزال يتعين استكشافها والمساهمة النظرية لم يتم بعد وضعها.<sup>1</sup>
- **دراسة Pia Imbs & Lovanirina Ramboarison-Lalao (2012)**، بعنوان "تفعيل المسؤولية الاجتماعية للشركات في الشركات الصغيرة والمتوسطة : أي ممارسات في إدارة الموارد البشرية المسؤولة اجتماعيا؟"، قدمت الدراسة مقارنة نظرية وميدانية وأبرزت النتائج المتعلقة بممارسات إدارة الموارد البشرية في الشركات الصغيرة والمتوسطة المسؤولة اجتماعيا. واستندت الدراسة إلى الاستماع لسرد واقع يعمل به المبحوثين في مؤسساتهم، حيث وجهت أسئلة من خلال بحث استكشافي لخمسة أشخاص من مديري الموارد البشرية ومديري الشركات الصغيرة والمتوسطة على ممارسات إدارة الموارد البشرية التي تنفذ لتفعيل المسؤولية الاجتماعية

- للشركات. كشفت النتائج على تنوع الممارسات وأكدت على الأهمية الحاسمة للالتزام الشركات الصغيرة والمتوسطة على وجه الخصوص نحو ترقية إدارة الموارد البشرية مسؤولة اجتماعياً<sup>2</sup>
- دراسة حسن عوض هديان الرشيدى (1996)، بعنوان "ممارسة المسؤولية الاجتماعية في المنشآت الصناعية بالقطاع الخاص بدولة الكويت"، ركز الباحث مشكلة بحثه على التساؤل حول مدى ممارسة المنشآت الصناعية في القطاع الخاص بدولة الكويت للجوانب الخاصة بالمسؤولية الاجتماعية. وقد خلصت الدراسة إلى إثبات الفروض التي تقوم عليها، وهي: أن ضعف مستوى إدراك المسؤولين بالمنشآت الصناعية في القطاع الخاص بدولة الكويت لمفهوم المسؤولية الاجتماعية يؤثر سلباً على وفاء تلك المنشآت بمسؤوليتها الاجتماعية؛ كما يؤثر أسلوب تناول الحكومة لموضوع المسؤولية الاجتماعية بصورة سلبية على مدى التزام الشركات الخاصة لمختلف جوانب المسؤولية الاجتماعية<sup>3</sup>
- دراسة زكريا مطلق الدوري وأبو بكر أحمد ابوسالم (2012)، بعنوان "المسؤولية الاجتماعية والبيئية كمدخل لتحقيق التنمية المستدامة: في عينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية"، سعت الدراسة إلى البحث في واقع المسؤولية الاجتماعية والبيئية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية، وتوصلت الدراسة إلى أن واقع المسؤولية الاجتماعية في المؤسسات المبحوثة متوسط في حين كان واقع المسؤولية البيئية في نفس المؤسسات متدن<sup>4</sup>
- دراسة إبراهيم بختي، الطاهر خامرة (2008)، بعنوان "المسؤولية الاجتماعية والبيئية للمؤسسة ودورها في تحقيق التنمية المستدامة"، يتمحور موضوع الدراسة حول دراسة مدى مساهمة المؤسسة الاقتصادية في تحقيق التنمية المستدامة من خلال الالتزام بالمسؤولية الاجتماعية والبيئية. وقد توصل الباحثان إلى عدة نتائج أهمها: أن المسؤولية الاجتماعية والبيئية تستمد قبولها وانتشارها من طبيعتها التطوعية، في ظل غياب مفهوم محدد لها تكتسب بموجبه قوة إلزامية قانونية؛ أنه لا يوجد نموذج محاسبي محدد يتم من خلاله قياس مدى التزام المؤسسة الاقتصادية اتجاه المجتمع والبيئة، ليبقى الأساس الوحيد هو ما تتحمله المؤسسة من تكاليف في هذا المجال<sup>5</sup>
- دراسة نتالي فريرا، بلاندين لابرش (Nathalie FERREIRA & Blandine LAPERCHÉ) (2007)، بعنوان "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المسؤولة اجتماعياً - دراسة حالة"، تضم هذه الدراسة 28 تجربة إيجابية في مجال تطبيق المسؤولية المجتمعية على مستوى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفرنسية. وقد توصلت الدراسة إلى وجود نوعين من المؤسسات في مجال المسؤولية المجتمعية: المؤسسات المبادرة والتي تجعل من المسؤولية المجتمعية مجال نشاط لها منذ البداية، والمؤسسات التفاعلية والتي وضعت إستراتيجية للنشاط بعد عدة سنوات من وجودها<sup>6</sup>

### 1- مفهوم المسؤولية المجتمعية للمؤسسة :

المسؤولية المجتمعية للمؤسسة هي ترجمة للمصطلح الإنجليزي Corporate Social Responsibility. وقد وردت العديد من المحاولات لتعريف هذا المصطلح، من بينها تعريف مجلس الأعمال العالمي للتنمية المستدامة فيعرفها بأنها: "الالتزام المستمر من قبل منظمات الأعمال بالتصرف أخلاقياً والمساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية والعمل على تحسين نوعية الظروف المعيشية للقوى العاملة وعائلاتهم، إضافة إلى المجتمع المحلي والمجتمع ككل"<sup>7</sup>.

أما أبعاد المسؤولية المجتمعية، فيذكر Carroll أن للمسؤولية المجتمعية أربعة أبعاد تتمثل في:

- أ- **المسؤولية الاقتصادية:** يمثل هذا البعد مجموعة من المسؤوليات التي يجب أن تتحملها المؤسسة، كإنتاج سلع وخدمات ذات قيمة للمجتمع بنوعية جيدة وبأسعار معقولة، من خلال تبني طرق إنتاج حديثة تقلل الضائع من المواد الأولية والمنتجات ويخفض التكاليف، وتمكن المؤسسة من تحقيق العائد الكافي لاستمرارها وتلبية حاجات المساهمين. إضافة إلى مكافحة الممارسات التي قد تضر بالمستهلكين مثل احتكار السلع والرفع من أسعارها، وعدم احترام قواعد المنافسة الشريفة والإضرار بالمنافسين بطريقة غير شرعية، ما قد يؤدي إلى فقدان عمال هذه الأخير لمناصب شغلهم. ويندرج ضمن هذا البعد كذلك توفير البيئة الملائمة للعمل، والعدالة الوظيفية وإتاحة فرص التقدم للعمال والحفاظ على أمنهم وسلامتهم؛ وكذلك العمل على المحافظة على البيئة والاستغلال المستدامة للمواد الأولية والموارد الطبيعية من خلال استخدام تكنولوجيات حديثة وغير ملوثة.
- ب- **المسؤولية القانونية:** يعمل البعد القانوني على حماية المؤسسات من بعضها، وحماية العمال الذين يشتغلون فيها مثل القوانين المتعلقة بسلامة العمال وظروف العمل، وكذا حماية المستهلكين، إضافة إلى حماية البيئة كما يتضمن هذا البعد حق المساهمة، وهو حق الأطراف ذات المصلحة في طلب توضيحات من المسيرين حول كيفية استخدام صلاحياتهم وتقبل الانتقادات الموجهة إليهم وتحمل المسؤولية عن الفشل أو عدم الكفاءة أو الخداع والغش<sup>8</sup>.
- ت- **المسؤولية الأخلاقية:** الأخلاق هي الضوابط والمعايير التي تستند إليها المؤسسة لتحديد ما هو صحيح وما خاطئ، وبما أن القيم والأخلاق أصبحت من الدعائم التي يقوم عليها الاقتصاد اليوم، ولم تعد مسألة هامشية، فعلى المؤسسة أن تستوعب الجوانب الأخلاقية والقيمية للمجتمع، وتمارس أعمالها ضمن قواعد وضوابط هذه القيم ومنها احترام حقوق الإنسان، واحترام عادات وتقاليد المجتمع وتقديم ما يتوافق معها من منتجات<sup>9</sup>.
- ث- **المسؤولية الخيرية (الإنسانية):** هي خدمة تلزم المؤسسة طواعية بتقديمها للمجتمع من خلال تحسين جوانب الحياة فيه والمساهمة في حل مشاكله، ودعم القضايا البيئية كاستخدام مواد صديقة للبيئة، وتبني أنظمة إنتاج خضراء مثل نظام الإنتاج الأنظف، ودعم مؤسسات المجتمع المدني<sup>10</sup>.

## 2- المسؤولية المجتمعية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

تعرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفقا للقانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصادر سنة 2001، على أنها: "كل مؤسسة لإنتاج السلع والخدمات، مهما كانت طبيعتها القانونية، تضم ما بين 1 و250 عاملا، ولا يتجاوز رقم أعمالها 2 مليار دينار أو لا تتعدى حصيلتها السنوية الإجمالية 500 مليون دينار جزائري، وتحترم معيار الاستقلالية".<sup>11</sup>

وأما خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فيمكن إجمالها في النقاط الآتية :

- أ- **الطابع الشخصي للخدمات المقدمة للعميل :** المشروع الصغير يتميز بقلّة عدد العاملين فيه، ومحلية النشاط. هذا يؤدي إلى وجود نوع من الألفة والمودة والعلاقات الطيبة بين المنظمة والعاملين، وحتى عملاء المشروع الصغير يتكون فيما بينهم علاقات شخصية تأخذ طابع الود والصداقة.
- ب- **مرونة الإدارة :** المشروعات الصغيرة والمتوسطة لها القدرة على التكيف مع ظروف العمل المتغيرة، إضافة إلى الطابع الغير رسمي في التعامل إضافة إلى بساطة هيكلها التنظيمي ومركزية القرارات حيث لا توجد لوائح جامدة تحكم عملية اتخاذ القرارات إلا أن الأمر يرجع إلى خبرة صاحب المشروع وتقديره للمواقف.
- ت- **قوة العلاقات بالمجتمع :** من أهم ما يميز المشروعات الصغيرة والمتوسطة العلاقات القوية بالمجتمع المحلي المحيط بها، وتستفيد المشروعات الصغيرة والمتوسطة من تناقل أخبارها بواسطة أهل المنطقة المحيطة وبالتالي فهم يشكلون فريق الترويج لمنتجاتها.
- ث- **من البدايات الصغيرة :** إن التطور الاقتصادي في كثير من بلدان العالم نتج عن جهود المشروعات الصغيرة والمتوسطة، حيث أن الكثير من الشركات الكبرى في الوقت الحاضر كانت عبارة عن مشروعات صغيرة فعلى سبيل المثال شركة "فورد" للسيارات نسبة إلى مؤسسها "فورد" فقد كان هذا الأخير ميكانيكيا في ورشة صغيرة للحدادة فصنع أولى تلك السيارات في تلك الورشة لتكون نقطة البداية.
- ج- **الآثار الاجتماعية :** المشروعات الصغيرة والمتوسطة تساهم بشكل كبير في امتصاص البطالة ومحو آثار الفقر على الكثير من الأسر والجماعات وتحسين المستوى المعيشي للعديد من العائلات.
- ح- **المنهج الشخصي في التعامل مع العاملين :** من المزايا الهامة التي تتمتع بها المشروعات الصغيرة والمتوسطة التي تجعلها تتفوق بها على المشروعات الكبيرة. هي العلاقات الشخصية القوية التي تربط صاحب العمل بالعاملين نظرا لقلّة العاملين وأسلوب وطريقة اختيارهم. كذلك الإشراف المباشر لصاحب المشروع يسمح بوضوح الرؤية وسير الأمور بشكل صحيح.

نظرا للخصائص التي تتمتع بها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تميزها عن غيرها من المؤسسات، فإن المسؤولية المجتمعية في هذا النوع من المؤسسات لها خصائصها التي تتميز بها. ومن بين هذه الخصائص نجد:<sup>12</sup>

- **مسير المؤسسة هو المسؤول الأول عن إدماج المسؤولية المجتمعية، ومتابعة تنفيذها:** يلعب مسير المؤسسة دورا حاسما في تبني مفهوم المسؤولية المجتمعية، والذي تتبع قراراته غالبا عن قناعات شخصية، وبشكل أعم من فكرة أن مؤسسته يجب أن تستجيب لمطالب الأطراف ذات المصلحة الخارجيين. حيث يؤخذ مسير المؤسسة الصغيرة والمتوسطة على عاتقه عملية الاتصال ومتابعة الأنشطة المتعلقة بالمسؤولية المجتمعية.
- **تنوع المجالات التي تشملها المسؤولية المجتمعية، وبروز البعد القطاعي بقوة:** تنتوع مجالات المسؤولية المجتمعية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب نوع الضغوط التي أدت إلى تبني هذا المفهوم، وهي بالتالي منسقة وفق خصائص القطاع الذي تعمل فيه المؤسسة. فالانتماء إلى قطاع معين مهم جدا لأن ظهور فكرة ما في أي مؤسسة ينتقل بسرعة إلى بقية المؤسسات، غير أن المبادر في هذا القطاع يستفيد من آثار إيجابية أكثر من المؤسسات الأخرى.
- **إضفاء الطابع الرسمي للمسؤولية المجتمعية، واللجوء إلى أدوات التقييس ضعيف :** حيث أن هناك عدم ثقة كبيرة في أدوات التقييس في مجال المسؤولية المجتمعية، فمعايير التقييس مثل ISO 26000 غير معروفة بشكل جيد، وبالتالي فهي مرفوضة من أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- **عملية الاتصال في المؤسسة هي عملية شخصية أكثر منها إستراتيجية:** عادة ما ينظر إلى عملية الاتصال في المؤسسة على أنها إستراتيجية، حيث يتطلب تطبيق المسؤولية المجتمعية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تسويقا جيدا لتسيير الحوار مع الأطراف ذات المصلحة بشكل أفضل. غير أن القليل من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكنها إرضاء جميع الأطراف، وبالتالي فهي تنزع إلى التصرف بسرية مقارنة بالمؤسسات الكبيرة. فالدعاية والإعلان يبقى على المستوى المحلي مستعملا العلاقات الشخصية، نظرا لوجود عدم ثقة مرتبط بإمكانية الوقوع في الخطأ.
- **إدراك المسيرين لأهمية المسؤولية المجتمعية له تأثير كبير على تطبيقها في المؤسسة :** إن إدماج المسؤولية المجتمعية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يتأثر وبشكل متزايد بمدى إدراك مسيري هذه الأخيرة وإحساسهم بمسؤوليتهم اتجاه المجتمع والبيئة.
- **المسؤولية المجتمعية قريبة من مفهوم الإدارة بالقيم :** يسترشد تطبيق المسؤولية المجتمعية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمبادئ الإدارة بالقيم، ولاسيما في المؤسسات الأكثر إبداعا وابتكارا.



- **يلعب الأطراف ذات المصلحة دورا رئيسيا :** على مستوى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تؤثر الأطراف ذات المصلحة بشكل كبير، إيجابيا أو سلبيا، على عملية إدماج المسؤولية المجتمعية. فمن جهة تشجع المؤسسات على تبنيها من خلال الضغط عليها، ومن جهة أخرى تثبطها نتيجة كثرة مطالبها.
- **المسؤولية المجتمعية لها تأثير على حالة قطاع الأعمال :** نظرا لبعدها المستقبلي، تمنح المسؤولية المجتمعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إمكانية طرح منتجات خاصة بها في السوق.
- **يلعب العمال دورا مهما في إدماج المسؤولية المجتمعية :** حيث يعتبر العمال هم أصحاب المصلحة الرئيسيين في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، من حيث التأثير في نشاطها والتأثر به.
- **المسؤولية المجتمعية تؤثر على سمعة المؤسسة، وتمنحها رخصة للعمل :** يحسن تبني المسؤولية المجتمعية من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من صورتها وسمعتها وسط المجتمع الذي تعمل فيها، وهو الأمر الذي يمنحها رخصة للعمل ويمكنها من الاندماج بسلاسة في المجتمع.

### 3- عوائق إدماج المسؤولية المجتمعية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

لقد بينت Sandrine Berger-Douce من خلال الدراسة التي أجرتها، أن هناك نوعين من العقبات :

أ- **عوائق مرتبطة بخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :** للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مميزات خاصة، والتي يشكل بعضها عائق أمام تبني مفهوم المسؤولية المجتمعية :

- **صعوبة تعبئة الموارد الضرورية:** تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نقصا في الموارد الضرورية لإدماج المسؤولية المجتمعية، وهذه الموارد متعددة فلا يتعلق الأمر بالموارد المالية فقط وإنما هناك أيضا الموارد البشرية إضافة إلى الوقت. وبالنسبة للموارد المالية، أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تملك الإمكانيات اللازمة لتحمل تكاليف مبادرات المسؤولية المجتمعية مثل وضع نظام رسمي لإدارتها والتقرير عنها. فالحصول على شهادة الإيزو مثلا يشكل مخاطر مرتبطة بتكاليفها الغير قابلة للاسترداد، والتي يتمثل الجزء الظاهر منها في اللجوء إلى مكاتب استشارة لوضع نظام للتقييس، وفي بعض الأحيان توظيف مسؤول للتنمية المستدامة. كما يضيف Olivier Torrès تكاليف خفية متعلقة بإشراك جميع عمال المؤسسة ومسيريها.<sup>13</sup>

وبعيدا عن العوائق المالية، يجب الأخذ بعين الاعتبار عامل الوقت، فحسب Marchesnay Michel المورد الأكثر ندرة والذي يلعب دورا محوريا هو الوقت. حيث من المعلوم أن عملية إدماج المسؤولية المجتمعية، أو إجراءات التقييس تتطلب وقتا (بين 18 إلى 24 شهر)، في حين أن مسيري المؤسسات ليس لديهم الوقت عادة لمتابعة المسألة وتحديد الدعائم والأدوات المناسبة لها<sup>14</sup>، فعادة ما يكون عليهم متابعة جميع أنشطة المؤسسة: المشتريات، التمويل، الموارد البشرية، العلاقات العامة وغيرها.

إضافة إلى ضيق الوقت، لا تضم أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة موارد بشرية مختصة في مجال المسؤولية المجتمعية، ما يحول دون قدرتها على إدماج هذا المفهوم. فعلى المسير أن يكون المروج لعملية التغيير الثقافي في المؤسسة، والمسؤول عن شرح الأسباب التي دفعت المؤسسة للسعي إلى تبني هذا النهج، والحرص على أن يفهم الجميع الاتجاهات الجديدة الواجب إتباعها. إذن فعليه أن يضمن التسيير الجيد للمؤسسة وفي نفس الوقت المشاركة الفعالة في التغييرات التنظيمية التي يتطلبها تطبيق المسؤولية المجتمعية في نفس الوقت، وهو ما لا يستطيع المسيرون تنفيذه في الغالب. هناك عقبة أخرى، تتمثل في نقص المعلومات المتعلقة بالمسؤولية المجتمعية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فتركيز أغلب الدراسات على تجارب المؤسسات الكبرى جعل مسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يشعرون أنهم غير معنيين بهذا الأمر.

- **عدم تناسب الخصائص التنظيمية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع متطلبات المسؤولية المجتمعية :** يتمركز تنظيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حول مسيريها؛ وبالتالي فمن خلالهم تأتي الإرادة لتطبيق سياسات تتعلق بالمسؤولية المجتمعية. وعليه فالممول الشخصية للمسيرين تمثل العامل الأكثر تأثيرا والذي يحدد مدى ونوع النشاطات المسؤولة التي يجب أن تقوم بها المؤسسة، كما أن اجتماع الملكية والتسيير في شخص واحد، في أغلب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يجعله بعيدا عن ضغوط المساهمين في ما يتعلق بالمسؤولية المجتمعية.<sup>15</sup>

علاوة على ذلك، فالنقابات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة نادرة، ما يعني انعدام أي تأثير من هذا الجانب على مسيري المؤسسة لإتباع منهج المسؤولية المجتمعية، فلا يمكن تطبيق هذا المفهوم ما لم يكن للعمال إمكانية للتعبير عن مطالبهم. وعليه فإدماج المسؤولية المجتمعية يعتمد بشكل كامل على الفئات الشخصية لرؤساء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.<sup>16</sup>

### ب- عوائق مرتبطة بتقييم المسؤولية المجتمعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تبعاً للكتاب الأخضر حول المسؤولية المجتمعية الموضوع من طرف اللجنة الأوروبية سنة 2001، تحتاج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى أدوات خاصة لتقييم نفسها، تتلاءم مع حجمها وإمكاناتها، من أجل تقييم وإصلاح نشاطاتها الاجتماعية والبيئية. في حين أن الأدوات الموجودة في هذا المجال قليلة وغير كاملة نظرا لقلة تجربتها؛ إن هذا النقص في الأدوات المتعلقة بالمسؤولية المجتمعية لا يشجع رؤساء المؤسسات على تبني هذا المفهوم.

ومن هذه الأدوات:

- دليل الأداء العام (Le guide de la performance globale) : وضع سنة 2002 من أجل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وقد تمت تجربته في 400 مؤسسة سنة 2003/2002. هذا الدليل سهل ويتكون من 100 سؤال، مقسمة على ثمانية فصول، تعالج مبادئ: الحوكمة، العملاء، العمال، الموردين، المساهمين، الأداء الاقتصادي، النشاطات اتجاه البيئة والمجتمع.
- الميزانية المجتمعية (Bilan Sociétal) : أنشأ في 1996، هذه الأداة هي أكثر ثقلاً ولكنها أكثر طموحاً؛ فهي تهدف إلى إدراج جميع الأطراف ذات المصلحة، وهي تتكون من 320 سؤال على الأكثر مقسمة إلى تسع مجالات.
- أداة أفنور (Afnor) : تم وضعها سنة 2003، و SD 21000 غير مكلفة (73 أورو) وموجهة لرؤساء المؤسسات مهما كان حجمها أو مجال نشاطها؛ حيث تضم التحديات الكبرى للتنمية المستدامة، وهي مكونة من ثلاثة أقسام. الأول يتعلق بتقييم المؤسسة؛ والثاني يعالج مسألة تطبيق المسؤولية المجتمعية، ويهدف إلى تسهيل خيارات المؤسسة؛ أما الثالث فيقترح توصيات لوضع نظام إدارة مسؤول اجتماعياً.
- دليل المسؤولية المجتمعية (Le guide CSR Europe-Alliances) : يهدف إلى مساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على وضع نظام إدارة مسؤول اجتماعياً، من خلال توضيح أن الأنشطة المسؤولة اجتماعياً تساهم في تحسين أداء المؤسسة، وقد وضع بطلب من اللجنة الأوروبية<sup>17</sup>.
- القوانين التوجيهية (Codes de conduit) : تعتبر القوانين التوجيهية الأداة الأكثر استخداماً في مجال المسؤولية المجتمعية للمؤسسة، ويمكن القول أنها مجموعة من المبادئ، السياسات أو المعايير الخاصة التي تبادر المؤسسة طواعية لإتباعها.<sup>18</sup> وقد حدد تقرير كندي حول القوانين التوجيهية أربعة عوامل تبين الفوائد من تطبيق هذه القوانين:<sup>19</sup>

- جارية هذه القوانين مقارنة بالقوانين المركزية للمؤسسات ؛
- التوجهات المذهبية للمؤسسات ؛
- وجود آليات تالية و/أو مكملة ؛
- القراءة الإستراتيجية لاحتمالات عرض القواعد.

- **شهادات التقييم البنينة والاجتماعية:** تأخذ هذه الشهادات شكل علامة تجارية أو شعار أو نص يهدف إلى تمييز المنتج، الخدمة أو المؤسسة المعنية. وفي الغالب، تقوم هذه العلامة بتعريف خصائص المنتج الاجتماعية والبيئية للمستهلكين أو الشركاء التجاريين المستقبليين. وتنقسم هذه الشهادات إلى قسمين: الأولى تسعى إلى تقييم المؤسسة من خلال التأكد من احترامها للقوانين الأساسية للعمل، أما الثاني فتقوم بتقييم المنتجات مباشرة.
- **الاستثمار المسؤول اجتماعياً:** يعرف الاستثمار المسؤول اجتماعياً على أنه نوع من الاستثمار يقوم بمراعاة الاعتبارات الأخلاقية والاجتماعية إضافة إلى الأهداف المالية التقليدية، من خلال استخدام سياسات وأدوات الإدارة. بمعنى الاستثمار الذي يحقق التوافق بين الأهداف المالية والمبادئ المجتمعية، الأخلاقية والبيئية.<sup>20</sup>
- **تقرير المسؤولية المجتمعية:** تعالج هذه التقارير العديد من المواضيع مثل: الأداء المالي، نشاط مجلس الإدارة، العلاقة مع المجتمع والعمال إضافة إلى الجهود المبذولة في مجال البيئة. كما تضم عادة كلمة الإدارة العليا تعرف فيها بالتقرير والهدف من إعداده إضافة إلى مهمة المؤسسة.<sup>21</sup>

#### 4- التنمية المستدامة والأداء البيئي والاجتماعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

بالرجوع إلى المعنى اللغوي نجد أن التنمية المستدامة هي ترجمة للمصطلح الانجليزي Sustainable development، وتعني الدوام أو الإدامة، والمأخوذة في اللغة العربية من فعل دام يوم، الذي جاء بمعان عدة في لسان العرب، منها: التأي في الشيء، طلب دوامه والمواظبة عليه.

أما اصطلاحاً، فيمثل التعريف الذي أطلقته اللجنة العالمية للبيئة والتنمية من خلال تقرير "مستقبلنا المشترك" الذي نشرته سنة 1987، حيث يعتبر أول استخدام رسمي لهذا المصطلح، ويعتبر هذا التقرير أن التنمية المستدامة: "هي التنمية التي تلبى احتياجات الحاضر دون الإضرار بقدرة الأجيال القادمة على تلبية حاجاتها".<sup>22</sup> لقد حدد مؤتمر القمة العالمي للتنمية المستدامة المنعقد في جوهانسبرج عام 2002 ثلاثة أبعاد رئيسية للتنمية المستدامة هي: البعد الاقتصادي، الاجتماعي والبيئي.

إن التعرف على مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تحقيق التنمية المستدامة من خلال احترامها للمسؤولية المجتمعية يفرض علينا قياس أدائها البيئي والاجتماعي، بالرغم من الاتفاق على أهمية قياس الأداء البيئي والاجتماعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلا أنه لم يتم تحديد نموذج موحد يتم من خلاله هذا القياس، غير أن المنفق عليه أنه يتطلب الأخذ في الاعتبار المعايير الثلاثة التالية:

- أ- **الشمولية:** ينبغي أن يعكس النموذج الجوانب المختلفة للأداء البيئي والاجتماعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبهذا يعتبر معيار الشمولية مؤشر لدرجة احتواء النموذج للأنشطة ذات المضمون البيئي والاجتماعي.
- ب- **أسلوب القياس :** يعتبر أسلوب القياس الكمي أكثر أساليب القياس موضوعية مقارنة بأسلوب القياس الوصفي لذلك يعتبر مؤشر لموضوعية المعلومات التي يحتويها النموذج.

ت- **إمكانية التطبيق**: يواجه تطبيق المحاسبة في مجال المسؤولية المجتمعية عدة صعوبات، وتعتبر سهولة إعداد النموذج وقابلية ما يحتويه من معلومات للفهم مؤشر لإمكانية تطبيقه.

بناء على هذه المعايير يمكن قياس الأداء البيئي والاجتماعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك من خلال قياس الأبعاد المختلفة للمساهمات البيئية والاجتماعية الإيجابية والسلبية التي تترتب عن الالتزام الإجمالي أو الطوعي بقيام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالعمليات البيئية والاجتماعية التي تدخل في مجالات هذه المسؤولية؛ وفصل النظام المحاسبي الاجتماعي عن النظام المحاسبي المالي التقليدي.<sup>23</sup>

هناك العديد من النماذج التي حاولت قياس الأداء البيئي والاجتماعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نذكر منها:

أ- **نموذج قائمة العمليات الاقتصادية والاجتماعية (Linowes)**: اقترح Linowes قائمة تلخص الأداء الاجتماعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أطلق عليها قائمة العمليات الاقتصادية والاجتماعية. ويركز هذا النموذج على ثلاث مجالات للمسؤولية المجتمعية هي: الموارد البشرية، الموارد الطبيعية والمنتج؛ والتي تقسم عناصرها حسب تأثيرها إلى تحسينات وهي الآثار الإيجابية وأضرار وهي الآثار السلبية. ويعاب على هذا النموذج انه يركز على عناصر العمليات البيئية والاجتماعية ويهمل المنافع المترتبة عنها، نظراً لصعوبة قياسها وهو ما يؤثر على شموليته.

ب- **نموذج (AAA)**: تم اقتراح هذا النموذج من طرف لجنة التأثيرات البيئية لسلك المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التابعة لجمعية المحاسبة الأمريكية، ويضيف هذا النموذج للقوائم المالية المنشورة ملاحظات هامشية تتعلق بنشاطات المؤسسات البيئية. وذلك للإفصاح عما يلي:<sup>24</sup>

- المشاكل البيئية الرئيسية، فيما يخص بالتلوث والمعايير المسموح بها والعقوبات المترتبة عنه؛
- خطط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للحد من المشاكل البيئية والتخفيف من التلوث، ووضع الجدول الزمني لتنفيذها وتقدير التكاليف المتعلقة بها؛
- التقدم الذي حققته المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مجال البيئة؛
- تأثير البيئة على المركز المالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وعلى نتيجة عملياتها.

غير أن اقتصر هذا النموذج على مشكلة التلوث البيئي فقط جعله محل انتقاد لأن ذلك يجعله غير مفيد في التقييم الشامل للأداء البيئي والاجتماعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ت- **قائمة التأثيرات المجتمعية (نموذج Estes)**: يقوم هذا النموذج على فرضية أساسية مفادها أن التوزيع الأمثل للموارد يجب أن يركز على بيانات ومعلومات يتم إعدادها من وجهة نظر المجتمع. كما قدم Estes قائمة للتأثيرات المجتمعية، تعتمد على:<sup>25</sup>

- التفرقة بين التكاليف المجتمعية (وتمثل الأضرار التي يسببها نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للمجتمع) والمنافع المجتمعية (وهي المزايا التي حصل عليها المجتمع جراء نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة)؛
- تقييم جميع عناصر النموذج بشكل نقدي؛
- عرض المنافع والتكاليف لكل عملية بشكل منفصل دون إجراء مقاصة للتعرف على إجمالي كل منهما؛
- مقابلة إجمالي المنافع بإجمالي التكاليف والفرق بينهما هو صافي الفائض أو العجز الذي تحقق للمجتمع.

ث- **نموذج (Scovill Manufacturing Company)**: تم وضع هذا النموذج من طرف مؤسسة Scovill، ويعتمد على تقسيم الأنشطة المجتمعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة إلى مجموعتين رئيسيتين: تشمل الأولى الأنشطة التي لها آثار موجبة على المجتمع والبيئة، بينما تحتوي الثانية على الأنشطة ذات الآثار السلبية. تشمل القائمة أربع مجالات رئيسية، وهي: فرص العمل، نظم الرقابة البيئية، المضمون المجتمعي ومجال خدمة المستهلك. وجهت إلى هذا النموذج عدة انتقادات أهمها تتعلق بطريقة العرض المستخدمة حيث أن القائمة في شكل ميزانية، وهذه الأخيرة تفتقد للخصائص الأساسية لها، كما أن العناصر التي تحتويها لم يتم التعبير عنها بصورة نقدية تسمح بقابليتها للتجميع لإظهار تساوي عناصر الأصول بعناصر الخصوم.<sup>26</sup>

ج- **نموذج EGFA (Eastern Gas and Fuel Associates)**: يقوم هذا النموذج على توفير معلومات كمية في أربع مجالات تتمثل في: الأمن الصناعي، تشغيل الأقليات، المساهمات الخيرة والمعاشات، ويتم مقارنتها بمثيلاتها بالنسبة للدورة السابقة. أما عن الانتقادات التي يواجهها هذا النموذج تتمثل في عدم شموليته، إذ اقتصر على مجالين فقط ذلك أن أنشطة الأمن الصناعي وتشغيل الأقليات والمعاشات ترتبط بمجال الموارد البشرية مما أدى بالمطالبة بأخذ مجال المساهمات البيئية ومجال المنتج بعين الاعتبار.<sup>27</sup>

ح- **نموذج (Abt)**: يعتمد هذا النموذج على قائمتين رئيسيتين: قائمة الميزانية المجتمعية وقائمة الدخل المجتمعي، وبذلك يتم الربط بين الأنشطة المالية والمجتمعية. ويتم التعبير عن كافة الأنشطة في صورة نقدية، ويتم إعداد القائمتين وفقاً للإجراءات التالية:<sup>28</sup>

- تحديد الأطراف المستفيدة وتتمثل في حملة الأسهم والعاملين والعملاء والهيئات العامة والتعرف على عناصر الأنشطة البيئية والاجتماعية التي تهم هذه الأطراف؛
- تقييم العمليات المرتبطة بالأنشطة البيئية والاجتماعية التي تم تحديدها بقيم نقدية؛

- تحديد صافي الأرباح المجتمعية بمقارنة المنافع البيئية والاجتماعية المرتبطة بكل طرف من الأطراف المستفيدة بالتكاليف الخاصة به، ويفترض أن هذه القيمة تم توزيعها بالكامل لذلك فإن الميزانية المجتمعية لا تظهر أي شيء من الأرباح المجتمعية؛
- تتحدد حقوق المجتمع في الميزانية المالية المجتمعية كمتهم حسابي لجانب الخصوم، أي الفرق بين قيمة الأصول والتزامات المجتمعية.

على الرغم مما قدمه هذا النموذج الذي كان نتاج دراسة استغرقت خمس سنوات، يعاب عليه أنه لم يحدد طريقة تقييم الأنشطة البيئية والاجتماعية التي يضمنها وخاصة تلك المتعلقة بالعناصر التي لا تدخل في مجال القياس المحاسبي.

## 5- عرض الأداء البيئي والاجتماعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة :

يلعب التقرير البيئي والاجتماعي دورا كبيرا في سياسة التنمية المستدامة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأهم خصائصه ما يلي: <sup>29</sup>

- أ- **التقرير أداة للقيادة الإستراتيجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة :** يعطي التقرير فرصة لإعطاء نظرة جديدة على أهمية وجود المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في المجتمع ويضع أسس لإستراتيجية التنمية المستدامة (التوعية، الشهادات، السياسة الاجتماعية...)، ويسمح للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بتحليل الفائدة الاقتصادية لهذه الإستراتيجية والعلاقة بين أدائها الاجتماعي والبيئي وأدائها المالي.
- ب- **التقرير أداة للاتصال والتسويق :** يسمح التقرير للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بمعرفة وفهم الرهانات المستقبلية لنشاطها والاحتياط للأزمات المحتملة، ذلك أن التقرير يعكس النزاعات بين المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمتعاملين بشأن الالتزام بالمسؤولية المجتمعية.
- ت- **التقرير وسيلة للربط بين الأداء الاجتماعي والبيئي والاقتصادي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة :** بنفس الطريقة التي يتناول بها تقرير نشاط الأداء المالي يجب أن يتناول تقرير التنمية المستدامة مبرزا الأداء البيئي (التلوث، نهاية حياة المنتجات، سياسة شراء الخضراء، تأثير وسائل النقل... الخ)، الأداء الاجتماعي (أجور، عدم التمييز، أمن، سياسة شراء مسؤولة اجتماعيا، عمل الأطفال، حقوق الإنسان...)، الأداء الاقتصادي (سياسة الاستثمار، الفساد...).
- ث- **التقرير يعكس نمط التسيير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة :** يمكن للمتعاملين من خلال تقرير الأداء البيئي والاجتماعي الاطلاع على نمط التسيير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا من شأنه أن يقدم العديد من الإجابات المطروحة بشأن تبني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمسؤوليتها المجتمعية، ويتضح من هذا أن التقرير يبين مدى إدماج أبعاد التنمية المستدامة في نمط تسيير هذه المؤسسات.

## II. الطريقة و الأدوات المستخدمة:

**1- مجتمع وعينة الدراسة وأداة جمع البيانات:** يتمثل المجتمع الكلي لهذه الدراسة في جميع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لولاية باتنة بما فيها المصغرة وبلغ عددها 7280 أغلبها في قطاع الخدمات (3268)، يليها قطاع البناء والأشغال العمومية (2875)، وقطاع الصناعة (919)، ثم الفلاحة والصيد البحري (180)، وأخيرا خدمات ذات صلة بالصناعة 12 (88,95% مؤسسات مصغرة، 9,13% مؤسسات صغيرة، 1,92% مؤسسات متوسطة). أما المجتمع الذي يمكن التعرف عليه فيتمثل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مدينة باتنة وهي 804 مؤسسة صغيرة ومتوسطة.

وقد أجريت الدراسة على عينة نسبة إلى المجتمع الذي يمكن التعرف، وهي مكونة من 50 مؤسسة (وتمثل 0,062 من المجتمع) باستعمال أسلوب الاختيار بالمصادفة (العينة العشوائية)، وقد تمت الإجابة على 40 استمارة، واستبعدت 10 استمارات.

أما عن أداة جمع المعلومات فقد تم من خلال الاستبيان، الذي تضمن 67 سؤالاً موزعة على 5 محاور، وهي:

المعلومات العامة (4 أسئلة)؛ مفهوم المسؤولية المجتمعية (12 سؤال)؛ واقع المسؤولية المجتمعية في المؤسسة (33 سؤال)؛ إدماج المسؤولية المجتمعية في المؤسسة (12 سؤال)؛ قياس وعرض الأداء البيئي والاجتماعي للمؤسسة (6 أسئلة).

وتم الاعتماد في تحليل النتائج على نظام **SPSS 11**، أما لاختبار الفرضيات فقد تمت الاستعانة باختبار T للعينة الواحدة بالنسبة للفرضية الأولى، الانحدار الخطي المتعدد في تقييم الفرضية الرابعة. أما فيما يتعلق بالفرضية الثانية والثالثة فقد تم استخدام اختبارات الإحصاء الوصفي لتقييمها.

**2- صدق وثبات أداة القياس:** للتأكد من مدى ثبات نتائج الاستبيان وتوافقها إذا طبقت أكثر من مرة في ظروف مماثلة، تم الاعتماد على معامل ألفا كرونباخ (Coefficient Alpha Cronbach)، وهو مقياس يستعمل لقياس مدى الاتساق والتناسق بين إجابات المستجوبين على كل الأسئلة الموجودة في الاستبيان. وقد كانت قيمة معامل ألفا كرونباخ تساوي 0,901، وهي قيمة أعلى من المقياس المتعارف عليه وهو 0,60، مما يؤكد ثبات وتناسق الأسئلة داخل الاستبيان.

## 3- التحليل الإحصائي واختبار الفرضيات:

## أ- خصائص عينة الدراسة:

- الطبيعة القانونية: أغلب المؤسسات محل الدراسة هي عبارة عن شركات ذات مسؤولية محدودة حيث تمثل نسبة 77.5%، أما الشركات ذات أسهم فتمثل 20%، في حين مثلت شركات التضامن 2.5%.
- عدد العمال: تنقسم عينة البحث إلى فئتين حسب عدد العمال: الفئة الأولى تمثل المؤسسات الصغيرة والتي يتراوح عدد عمالها بين 10 و 49 عامل، والتي تشكل 57.5% من عينة البحث، والفئة الثانية من 50 إلى 249 عامل وتمثل المؤسسات المتوسطة وهي تشكل 42.5% من مجموع المؤسسات المستجوبة.
- رقم الأعمال السنوي: إن رقم الأعمال السنوي للمؤسسات المشكلة للعينة مقسم إلى ثلاثة فئات: فئة أقل من 20 مليون دج والتي تمثل 5% من مجموع المؤسسات المستجوبة، فئة من 20 إلى 200 مليون دج والتي تمثل 57.5% وأخيراً فئة أكبر ممن 200 مليون دج وتمثل 37.5%.
- تموقع المؤسسة: تنقسم المؤسسات محل الدراسة، حسب السوق الذي تنشط فيه، إلى ثلاثة فئات: الفئة الأولى تضم المؤسسات المحلية والتي تمثل نسبة 27.5% من المؤسسات والفئة الثانية تضم المؤسسات التي تنشط على المستوى الوطني بنسبة 65% والفئة الثالثة تضم المؤسسات التي تنشط في الأسواق الدولية وتمثل نسبة 7% من مجموع مؤسسات العينة

ب- اختبار الفرضيات: يهدف اختبار الفرضيات إلى تقييم فرضيات الدراسة من خلال استخدام الأدوات الإحصائية المناسبة، كما تمت الإشارة إليه سابقاً.

- الفرضية الأولى: وتنص على أن: "الاهتمام بالمسؤولية المجتمعية ضعيف جداً في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية"

بهدف تقييم هذه الفرضية لا بد من التطرق إلى تقييم الفرضيات الجزئية التالية:

H<sub>1</sub>. هناك فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسط درجة الالتزام بالمسؤولية المجتمعية على الصعيد الداخلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبين المتوسط الطبيعي للالتزام بهذا البعد.

إن النتائج المحصل عليها والمتعلقة بتقييم هذه الفرضية باستعمال اختبار T للعينة البسيطة موضحة في الجدولين (1) و(2)، إذ يلاحظ من الجدولين أن قيمة المتوسط الحسابي بلغت 2.32 بانحراف معياري قدره 0.52، وهذا يدل على أن متوسط مدى التزام المؤسسات بالمسؤولية المجتمعية على المستوى الداخلي كان أكبر من المتوسط الافتراضي المقدر بـ (2)، ويلاحظ أن قيمة T موجبة وتقدر بـ 3.91 وهي قيمة كبيرة وذات دلالة معنوية عند مستوى الثقة 95% ( $0.05 < Sig$ )، وبالتالي فإن متوسط مدى التزام المؤسسات محل الدراسة بالمسؤولية المجتمعية على المستوى الداخلي هو أعلى من المتوسط الطبيعي.

H<sub>2</sub>. هناك فرق ذو دلالة إحصائية بين متوسط درجة الالتزام بالمسؤولية المجتمعية على الصعيد الخارجي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبين المتوسط الطبيعي للالتزام بهذا البعد.

إن النتائج المحصل عليها والمتعلقة بتقييم هذه الفرضية باستعمال اختبار T للعينة البسيطة موضحة في الجدولين (3) و(4)، إذ يلاحظ من الجدولين أن قيمة المتوسط الحسابي بلغت 2.22 بانحراف معياري قدره 0.42، وهذا يدل على أن متوسط مدى التزام المؤسسات بالمسؤولية المجتمعية على المستوى الخارجي كان أكبر من المتوسط الافتراضي المقدر بـ (2)، ويلاحظ أن قيمة T موجبة وتقدر بـ 3.36 وهي قيمة كبيرة وذات دلالة معنوية عند مستوى الثقة 95% ( $0.05 < Sig$ )، وبالتالي فإن متوسط مدى التزام المؤسسات محل الدراسة بالمسؤولية المجتمعية على المستوى الخارجي هو أعلى من المتوسط الطبيعي.

من كل ما سبق يلاحظ أن التزام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة بالمسؤولية المجتمعية فوق المتوسط، أي أن هناك اهتماماً بالمسؤولية المجتمعية لدى المؤسسات المكونة لعينة الدراسة، غير أن هذا الاهتمام يبقى ناتجاً عن مبادرات شخصية لأصحاب المؤسسات، ولا توجد أي سياسات واضحة في هذا المجال، وعليه فإن نتائج الدراسة تعمل على نفي الفرضية الأولى.

- الفرضية الثانية: تنص على أن "التشريعات والقوانين هي أهم محفزات الاهتمام بالمسؤولية المجتمعية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية"

لقد أثبتت الدراسة أن القوانين والتشريعات تأتي في مقدمة محفزات تبني مفهوم المسؤولية المجتمعية في المؤسسات المكونة للعينة بنسبة 57.5%، يليها الإحساس بأهمية الدور الذي تلعبه المؤسسة في المجتمع بنسبة 22.5%، ثم السعي للحصول على الإعفاءات الضريبية بنسبة 20%. وهو ما يثبت صحة الفرضية الثانية. والجدول (5) يوضح ذلك.

- الفرضية الثالثة: وتنص على أن "يمثل نقص المعلومات حول المسؤولية المجتمعية لدى رؤساء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ونقص الموارد الضرورية أهم العوائق أمام تبني هذا المفهوم في مؤسساتهم".

لقد أكدت الدراسة أن العوائق التي تواجه المؤسسات في مجال تبني المسؤولية المجتمعية هي على قسمين ، أولها نقص المعلومات بنسبة 65% وهي الفئة الغالبة كما تمت ملاحظته سابقا فأغلب المسيرين لا يملكون معلومات حول مفهوم المسؤولية المجتمعية أو أدوات تطبيقها، والثاني نقص الموارد المالية الضرورية بنسبة 35%. وهو الأمر الذي يثبت صحة الفرضية الثالثة. وهذا ما هو مبين في الجدول رقم (6).

#### - الفرضية الرابعة: وتنص على أن: "يؤثر الالتزام بالمسؤولية المجتمعية من طرف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على أدائها البيئي والاجتماعي وبالتالي مساهمتها في تحقيق التنمية المستدامة"

إن النتائج المحصل عليها والمتعلقة بتقييم هذه الفرضية باستعمال اختبار الانحدار الخطي المتعدد، موضحة في الجداول من (7) إلى (12)، حيث يظهر الجدول (7) نتائج اختبارات الإحصاء الوصفي، والتي تتضمن المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية للمتغير التابع (الأداء البيئي والاجتماعي) والمتغيرات المستقلة ( البعد الداخلي للمسؤولية المجتمعية، البعد الخارجي للمسؤولية المجتمعية، توفر المعلومات حول المسؤولية المجتمعية).

نجد أن قيمة المتوسط الحسابي للمتغير التابع تقدر بـ 1,45 بانحراف معياري قدره 0,67، أما المتوسط الحسابي للمتغير المستقل الأول (البعد الداخلي للمسؤولية المجتمعية) فقيمته 2,32 بانحراف معياري قدره 0,52، وتقدر قيمة المتوسط الحسابي للمتغير المستقل الثاني (البعد الخارجي للمسؤولية المجتمعية) بـ 2,22 بانحراف معياري قيمته 0,42، وتتمثل قيمة المتغير المستقل الثالث (توفر المعلومات حول المسؤولية المجتمعية) في 1.22 بانحراف معياري قدره 0.48.

يظهر الجدول (8) مصفوفة معاملات الارتباط بين جميع المتغيرات المستقلة والمتغير التابع، والتي من خلالها يمكن تحديد أي المتغيرات المستقلة له تأثير أكبر على المتغير التابع. فنجد أن المتغير المستقل الأول (البعد الداخلي للمسؤولية المجتمعية) له الأثر الأكبر على المتغير التابع (الأداء البيئي والاجتماعي للمؤسسة) بقدره ارتباط تساوي 51%، ويليه المتغير المستقل الثاني (البعد الخارجي للمسؤولية المجتمعية) بقوة ارتباط تقدر بـ 44,3%، في حين أن المتغير المستقل الثالث (توفر المعلومات حول مفهوم المسؤولية المجتمعية) ويحظى بقوة ارتباط تقدر بـ 39,1% وهو الأقل تأثيراً من بين المتغيرات المستقلة الثلاث. علماً أن قيم معاملات الارتباط كلها ذات دلالة إحصائية وهي موجبة، أي أن المتغير التابع يتغير بصفة طردية مع تغيير المتغيرات المستقلة.

يلخص الجدول رقم (10) التحليل الذي تظهر فيه قيمة الارتباط (R) بين المتغير التابع وجميع المتغيرات المستقلة، والمقدرة بـ 59,4%، كما يظهر هذا الجدول قيمة R<sup>2</sup> و R<sup>2</sup> المعدلة اللتين تدلان على قدرة المتغيرات المستقلة على التنبؤ بقيم المتغير التابع، من خلال معطيات الجدول يلاحظ أن المتغيرات المستقلة قادرة على التنبؤ بما مقداره 29,8% من قيمة المتغير التابع بخطأ معياري قدره 0,56. كما يبين هذا الجدول التغير في قيمة R<sup>2</sup> والمقدرة بـ 35,2%، وهي تدل على أن كل متغير مستقل يساهم بنسبة 35,2% في تفسير تباين المتغير التابع. كما يتضمن هذا الجدول قيمة الإحصائية F المستخدمة لاختبار دلالة قيم التغير في R<sup>2</sup> الخاصة بكل متغير من المتغيرات المستقلة، وفي هذا الجدول يتضح أن قيمة Sig تساوي 0,001 وهي أقل من 0,05، وبالتالي فإن التغير في R<sup>2</sup> دال إحصائياً.

يوضح الجدول (11) تحليل تباين الانحدار الذي من خلاله يتم اختبار دلالة R الكلية حيث يستدل على نسبة التباين الذي تفسره المتغيرات المستقلة من المتغير التابع، ويلاحظ في هذا الجدول أن مستوى الدلالة Sig يساوي 0,001 وهي أقل من 0,05 وبالتالي فإن هذه النسبة مقبولة إحصائياً ويمكن الاعتماد على هذه المتغيرات للتنبؤ بقيم المتغير التابع.

يوضح الجدول (12) نتيجة تحليل الانحدار المتعدد الذي يحتوي على ما يلي:

- معاملات المتغيرات المستقلة الموجودة في العمود B.
- الخطأ المعياري لكل معامل في العمود Std. Error.
- معاملات المتغيرات المستقلة بعد تحويلها إلى علامات معيارية الموجودة في العمود Beta.

ومن خلال هذا العمود (T) يمكن معرفة أي المتغيرات لها تأثير أكبر على المتغير التابع من خلال قيمة Beta المقابلة لكل متغير، وهي على الترتيب حسب قوة التأثير: البعد الداخلي للمسؤولية المجتمعية، البعد الخارجي للمسؤولية المجتمعية، توفر المعلومات حول مفهوم المسؤولية المجتمعية. وتظهر قيمة الإحصائية T ومستوى الدلالة الخاصة باختبار قيم Beta في العمودين الأخيرين من الجدول.

إن نتائج الدراسة تعمل على إثبات الفرضية المتضمنة: " يؤثر التزام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالمسؤولية المجتمعية على أدائها البيئي والاجتماعي وبالتالي مساهمتها في تحقيق التنمية المستدامة."

### III. النتائج ومناقشتها:

1- النتائج ومناقشاتها وفقاً لأسئلة البحث : إن أهم النتائج المستخلصة من الدراسة الميدانية سيتم عرضها وفقاً لأسئلة البحث الرئيسية.

أ- السؤال الأول: ما هو واقع المسؤولية المجتمعية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ولاية باتنة ؟ سيتم إبراز واقع المسؤولية المجتمعية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ولاية باتنة من ثلاثة جوانب:

**الجانب الأول: إدراك مسيري المؤسسات لمفهوم المسؤولية المجتمعية :** أوضحت البيانات التي جمعت من الدراسة الميدانية حول إدراك مسيري المؤسسات لمفهوم المسؤولية المجتمعية حقائق أهمها :

- أغلب مسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا يملكون أي معلومات حول المسؤولية المجتمعية، أو يملكون معلومات قليلة في هذا المجال ؛
- أن المسيرين الذين يملكون معلومات حول هذا المفهوم هم من ذوي المستوى التعليمي العالي ؛
- أوضح البحث الميداني حقيقة أخرى هي أن المسيرين الذين يملكون معلومات حول المسؤولية المجتمعية هم من المستعملين الدائمين للإنترنت ؛
- أن أغلب المسيرين يرون أن المسؤولية المجتمعية هي عملية تطوعية من طرف المؤسسة، كما ترى فئة أخرى أنها مفروضة من طرف القانون ؛
- أن جميع المسيرين المستجوبين لا يملكون معلومات حول أدوات المسؤولية المجتمعية، وتتركز معلومات القلة القليلة الباقية في معايير ISO 14000 و OHSAS 18000.

**الجانب الثاني: حصول المؤسسات محل الدراسة على شهادات التقييس في هذا المجال :** إن نتائج الدراسة الميدانية حول حصول المؤسسات محل الدراسة على شهادات التقييس في هذا المجال أوضحت حقائق عديدة هي :

- كل المؤسسات التي تم استجوابها لا تملك شهادة تقييس واحدة تتعلق بالجانب الاجتماعي أو البيئي، كما أن أغلب المسيرين لم يسمع قط بهذه الشهادات؛
- اعتبار أغلب المسيرين أن هذه الشهادات مضيعة للوقت والمال، خاصة أن السوق الوطنية لا تفرض هذا الأمر، وأصبح تركيزهم على التقييس في مجال الجودة (ISO 9001) الذي أصبح شبه ضروري في هذا الوقت.

**الجانب الثالث: مدى التزام هذه المؤسسات بمعايير المسؤولية المجتمعية على الصعيدين الداخلي والخارجي :**

إن نتائج الدراسة الميدانية حول حصول المؤسسات محل الدراسة على شهادات التقييس في هذا المجال أوضحت حقائق عديدة هي :

- إن تطبيق المؤسسات محل الدراسة لمعايير المسؤولية المجتمعية يعتبر عفويا ونابعا من مبادرات شخصية لأصحاب أو مسيري هذه المؤسسات ولا تملك سياسات أو استراتيجيات واضحة في هذا المجال ؛
- تلتزم المؤسسة عادة بتطبيق المعايير التي تكون مفروضة من طرف القانون أو يحث عليها ديننا وعادات وتقاليده المجتمع مثل تأمين العمال واحترام قواعد الصحة والسلامة المهنية، أو احترام القوانين والتشريعات المتعلقة بحماية البيئة، أو تقديم إعانات للمحتاجين ؛
- في حين لا تهتم بالمبادرات التي تكون غير مفروضة أو بعيدة عن مجال نشاطها مثل توعية المواطنين أو محاربة الأفات التي يعاني منها المجتمع أو إعانة جمعيات المجتمع المدني.

**ب- السؤال الثاني: فيما تتمثل محفزات إدماج المسؤولية المجتمعية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ؟**

خلصت الدراسة إلى أن جميع مسيري المؤسسات محل الدراسة أجمعوا على وجود محفزات يمكن أن تدفعهم إلى تبني هذا المفهوم، وهي حسب الأهمية: الاستجابة للقوانين والتشريعات، الإحساس بأهمية الدور الذي تلعبه المؤسسة في المجتمع والسعي للحصول على الإعفاءات الضريبية وتجنب الجباية البيئية.

**ت- السؤال الثالث: ما هي القيود التي تعيق إدماج المسؤولية المجتمعية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ؟**

في هذا الجانب تمحورت آراء الأفراد المستجوبين حول حقيقة مهمة مفادها أن نقص المعلومات حول مفهوم المسؤولية المجتمعية يشكل أكبر عائق أمام تبنيه في مؤسساتهم، كما أن نقص الموارد المالية والإطارات المختصة في هذا المجال يجعل من الصعب جدا التفكير في ذلك.

**ث- السؤال الرابع: كيف تساهم المسؤولية المجتمعية في تحسين الأداء البيئي والاجتماعي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؟**

بينت الدراسة أن إدراك مسيري المؤسسات لأهمية الالتزام بالمسؤولية المجتمعية، جعلهم يهتمون أكثر بالجوانب البيئية والاجتماعية من خلال تبني سياسات لحماية البيئة وتنمية المجتمع والرفع من مستواهم المعيشي، بالرغم من أن عدد هذه المؤسسات يكاد لا يذكر. كما أثبتت الدراسة أن التزام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محل الدراسة بالجوانب الداخلية والخارجية للمسؤولية المجتمعية ومدى إدراك مسيري هذه المؤسسات لهذا المفهوم يؤثر تأثيرا طرديا على أدائها البيئي والاجتماعي، أي كلما تزايد التزام المؤسسات بجوانب المسؤولية المجتمعية (الداخلي والخارجي) وتزايد إدراك مسيريهما لهذا المفهوم كلما تحسنت فعاليتها البيئية والاجتماعية، وبالتالي تنامت مساهمتها في تحقيق التنمية المستدامة.

**2- النتائج وفقا لفرصيات البحث :** توصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

- فيما يتعلق بإطلاع مسيري المؤسسات على مفهوم المسؤولية المجتمعية، أظهر البحث أن معظم المسيرين لا يملكون أية معلومة حول هذا المفهوم، بدليل أن أغلب المسيرين لم يسمعوا بهذا المفهوم من قبل، كما أنهم لا يملكون أي فكرة حول أدوات المسؤولية المجتمعية عدا بعض المعلومات القليلة حول معايير الإيزو.

- وقد تبين من خلال البحث أن جميع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية في مدينة باتنة لا تملك أي شهادة من شهادات التقييم في مجال حماية البيئة وتنمية المجتمع.
- وبالنسبة لأنشطة المؤسسات في مجال المسؤولية المجتمعية على المستوى الداخلي والخارجي، فقد اتضح من خلال البحث أن جميع الأنشطة التي تقوم بها المؤسسات في هذا المجال هي أنشطة تابعة من المبادرات الشخصية لمسيري المؤسسات والتي يدفعهم إليها إما الوازع الديني أو العادات والتقاليد المنتشرة في المجتمع.
- أما الأداء البيئي والمجتمعي للمؤسسات فهو فوق المتوسط نظرا لالتزام هذه المؤسسات ببعض معايير المسؤولية المجتمعية خاصة الداخلية وعدم التزامهم بمعايير أخرى والتي ليس لها مردود مادي قصير المدى، بسبب نقص المعلومات أو قلة الموارد المالية الضرورية. ويتجلى ذلك في عدم إعداد أغلب هذه المؤسسات لتقارير عن أدائها البيئي والاجتماعي.

#### IV. الخلاصة :

- انطلاقا من الحقائق الملموسة في الواقع وتحليل المعطيات والمعلومات وحوصلة النتائج يمكن تقديم بعض التوصيات:
- التكفل بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة من الناحية المالية والتقنية، وتوفير مناخ الاستثمار المناسب ؛
  - وضع إطار قانوني يفرض على المؤسسات الأخذ بعين الاعتبار الجوانب البيئية والاجتماعية أثناء نشاطها ؛
  - إقامة دورات تدريبية وتكوينية لمسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قصد تعريفهم بمفهوم المسؤولية المجتمعية والفوائد التي يمكن أن تجنيها المؤسسة من إدماجها ؛
  - تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على إدماج المسؤولية المجتمعية في استراتيجياتها من خلال تقديم إعفاءات ضريبية وجبائية للمؤسسات التي تعمل في هذا المجال ؛
  - دفع المؤسسات إلى الحصول على شهادات التقييم في المجال البيئي والاجتماعي من خلال اشتراطها أثناء تقديم التمويل ؛
  - إقامة مؤسسات مستقلة لمراقبة الأداء البيئي والاجتماعي لهذه المؤسسات، والتكفل بها في هذا المجال ؛
  - التقرب من مسيري المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وفتح باب الحوار بينهم وبين الجهات المسؤولة عن هذا القطاع في الدولة ؛
  - إدماج هذا المفهوم في عمليات التأهيل التي تقوم بها الدولة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؛
  - توعية أفراد المجتمع المحلي بأهمية المحافظة على البيئة وكيفية مساهمتهم في ذلك ؛
  - محاولة توجيه استثمارات هذه المؤسسات نحو حماية البيئة وخدمة المجتمع من خلال إعطاء الأولوية للاستثمارات المسؤولة اجتماعيا، خاصة في عملية التمويل ؛
  - الاهتمام بإعداد ونشر البحوث والدراسات العلمية في مجال المسؤولية الاجتماعية ؛
  - تقديم الدعم للجمعيات التي تعمل في مجال حماية البيئة وحماية المستهلك للقيام بالدور المنوط بها.

#### - ملحق الجداول والأشكال البيانية :

جدول رقم (1): قيمة المتوسط الطبيعي والانحراف المعياري للبعد الداخلي للمسؤولية المجتمعية

| الخطأ المعياري للمتوسط | الانحراف المعياري | المتوسط الطبيعي | حجم العينة | البعد الداخلي للمسؤولية المجتمعية |
|------------------------|-------------------|-----------------|------------|-----------------------------------|
| 0,083                  | 0,526             | 2,325           | 40         |                                   |

المصدر: تم إعداده بالاعتماد على نتائج SPSS

جدول رقم (2): قيمة T للبعد الداخلي للمسؤولية المجتمعية

| مستوى الثقة 95% |           | المتوسط الافتراضي = 2 |                 |       |       |               |
|-----------------|-----------|-----------------------|-----------------|-------|-------|---------------|
| أدنى قيمة       | أعلى قيمة | Sig- 54 -             | Mean Difference | df    | T     | البعد الداخلي |
| 0,157           | 0,493     | 0,000                 | 39              | 0,325 | 3,911 |               |

المصدر: تم إعداده بالاعتماد على نتائج SPSS

جدول رقم (3): قيمة المتوسط الطبيعي والانحراف المعياري للبعد الخارجي للمسؤولية المجتمعية

| الخطأ المعياري للمتوسط | الانحراف المعياري | المتوسط الطبيعي | حجم العينة | البعد الخارجي للمسؤولية المجتمعية |
|------------------------|-------------------|-----------------|------------|-----------------------------------|
| 0,067                  | 0,423             | 2,225           | 40         |                                   |

المصدر: تم إعداده بالاعتماد على نتائج SPSS



جدول رقم (4): قيمة T للبعد الخارجي للمسؤولية المجتمعية

| مستوى الثقة 95% |           | المتوسط الافتراضي = 2 |                 |    |       |               |
|-----------------|-----------|-----------------------|-----------------|----|-------|---------------|
| أدنى قيمة       | أعلى قيمة | Sig- 55 -             | Mean Difference | df | T     | البعد الخارجي |
| 0,90            | 0,36      | 0,002                 | 0,225           | 39 | 3,365 |               |

المصدر: تم إعداده بالاعتماد على نتائج SPSS

جدول رقم (5): حوافز إدماج المسؤولية المجتمعية في المؤسسة

| المتجمعة % | السليمة % | %     | التكرار |                               |
|------------|-----------|-------|---------|-------------------------------|
| 22,5       | 22,5      | 22,5  | 9       | أهمية المسؤولية المجتمعية     |
| 80,0       | 57,5      | 57,5  | 23      | الاستجابة للتشريعات والقوانين |
| 100,0      | 20,0      | 20,0  | 8       | الحصول على الإعفاءات الضريبية |
|            | 100,0     | 100,0 | 40      | المجموع                       |

المصدر: تم إعداده بالاعتماد على نتائج SPSS

جدول رقم (6): عوائق إدماج المسؤولية المجتمعية في المؤسسة

| المتجمعة % | السليمة % | %     | التكرار |                     |
|------------|-----------|-------|---------|---------------------|
| 65,0       | 65,0      | 65,0  | 26      | نقص المعلومات       |
| 100,0      | 35,0      | 35,0  | 14      | نقص الموارد المالية |
|            | 100,0     | 100,0 | 40      | المجموع             |

المصدر: تم إعداده بالاعتماد على نتائج SPSS

جدول رقم (7): نتائج اختبارات الإحصاء الوصفي

| حجم العينة | الانحراف المعياري | المتوسط الحسابي |  |
|------------|-------------------|-----------------|--|
| 40         | 0,6775            | 1,450           | الأداء البيئي والاجتماعي               |
| 40         | 0,5256            | 2,325           | البعد الداخلي للمسؤولية المجتمعية      |
| 40         | 0,4229            | 2,225           | البعد الخارجي للمسؤولية المجتمعية      |
| 40         | 0,4797            | 1,225           | توفر المعلومات حول المسؤولية المجتمعية |

المصدر: تم إعداده بالاعتماد على نتائج SPSS

جدول رقم (8): مصفوفة معاملات الارتباط بين المتغير التابع والمتغيرات المستقلة

|              |  | الأداء البيئي والاجتماعي | البعد الداخلي للمسؤولية المجتمعية | البعد الخارجي للمسؤولية المجتمعية | توفر المعلومات حول مفهوم المسؤولية المجتمعية |
|--------------|--|--------------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|--|
| معامل بيرسون | الأداء البيئي والاجتماعي                     | 1,000                    | 0,515                             | 0,443                             | 0,391  |
|              | البعد الداخلي للمسؤولية المجتمعية            | 0,515                    | 1,000                             | 0,470                             | 0,211  |
|              | البعد الخارجي للمسؤولية المجتمعية            | 0,443                    | 0,470                             | 1,000                             | 0,629  |
|              | توفر المعلومات حول مفهوم المسؤولية المجتمعية | 0,391                    | 0,211                             | 0,629                             | 1,000  |
| Sig.         | الأداء البيئي والاجتماعي                     | .                        | 0,000                             | 0,002                             | 0,006  |
|              | البعد الداخلي للمسؤولية المجتمعية            | 0,000                    | .                                 | 0,001                             | 0,096  |
|              | البعد الخارجي للمسؤولية المجتمعية            | 0,002                    | 0,001                             | .                                 | 0,000  |
|              | توفر المعلومات حول مفهوم المسؤولية المجتمعية | 0,006                    | 0,096                             | 0,000                             | .  |
| حجم العينة   | الأداء البيئي والاجتماعي                     | 40                       | 40                                | 40                                | 40   |
|              | البعد الداخلي للمسؤولية المجتمعية            | 40                       | 40                                | 40                                | 40   |
|              | البعد الخارجي للمسؤولية المجتمعية            | 40                       | 40                                | 40                                | 40   |
|              | توفر المعلومات حول مفهوم المسؤولية المجتمعية | 40                       | 40                                | 40                                | 40   |

المصدر: تم إعداده بالاعتماد على نتائج SPSS

جدول رقم (10): تحليل الانحدار

| R     | 2R    | 2R المعدلة | الخطأ المعياري | التغير الإحصائي   |                  |     |     |         |
|-------|-------|------------|----------------|-------------------|------------------|-----|-----|---------|
|       |       |            |                | التغير في قيمة R2 | التغير في قيمة F | df1 | df2 | Sig. DF |
| 0,594 | 0,352 | 0,298      | 0,56747        | 0,352             | 6,529            | 3   | 36  | 0,001   |

المصدر: تم إعداده بالاعتماد على نتائج SPSS

جدول رقم (11): تحليل تباين الانحدار

| Sig.  | F     | Mean Square | Df | Sum of Squares |            |
|-------|-------|-------------|----|----------------|------------|
| 0,001 | 6,529 | 2,102       | 3  | 6,307          | Regression |
|       |       | 0,322       | 36 | 11,593         | Residual   |
|       |       |             | 39 | 17,900         | Total      |

المصدر: تم إعداده بالاعتماد على نتائج SPSS

جدول رقم (12): نتيجة تحليل الانحدار المتعدد

| المتغيرات                              | المعاملات غير القياسية |       | المعاملات القياسية | T      | Sig.  |
|--|------------------------|-------|--------------------|--------|-------|
|  | B                      |       | Beta               |        |       |
| المتغير التابع                         | 0,559-                 | 0,530 |                    | -1,055 | 0,298 |
| البعد الداخلي للمسؤولية المجتمعية      | 0,541                  | 0,197 | 0,420              | 2,743  | 0,009 |
| البعد الخارجي للمسؤولية المجتمعية      | 0,148                  | 0,308 | 0,092              | 0,479  | 0,635 |
| توفر المعلومات حول المسؤولية المجتمعية | 0,345                  | 0,245 | 0,244              | 1,403  | 0,169 |

المصدر: تم إعداده بالاعتماد على نتائج SPSS

### الإحالات والمراجع :

1. C. Louche & E. Michotte, «La Responsabilité Sociale des Entreprises dans les Petites et Moyennes Entreprises : Revue de la littérature 2006-2009 et stratégies de recherche», CEB Working Paper, N° 11/003, Université Libre de Bruxelles - Solvay Brussels School of Economics and Management Centre Emile Bernheim, 2011, consulté 13-02-2013, <https://dipot.ulb.ac.be/dspace/bitstream/2013/75242/1/wp11003.pdf>
2. Pia Imbs, Lovanirina Ramboarison-Lalao, «Opérationnaliser la RSE dans les PME : quelles pratiques de GRH socialement responsables ?», 2012, consulté 13-02-2013, <http://www.reims-ms.fr/agrh/docs/actes-agrh/pdf-des-actes/2012-imbs-ramboarisonlalao.pdf>
3. حسن عوض هديان الرشيدى، "ممارسة المسؤولية الاجتماعية في المنشآت الصناعية بالقطاع الخاص بدولة الكويت"، رسالة ماجستير، كلية الاقتصاد والإدارة، جامعة الملك عبد العزيز، المملكة العربية السعودية، 1996.
4. زكريا مطلق الدوري & أبو بكر أحمد ابوسالم، "المسؤولية الاجتماعية والبيئية كمدخل لتحقيق التنمية المستدامة: في عينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية"، الملتقى الدولي الثالث حول منظمات الأعمال والمسؤولية الاجتماعية، جامعة بشار (الجزائر)، 14-15 فيفري 2012.
5. إبراهيم بختي & الطاهر خامرة، "المسؤولية الاجتماعية والبيئية للمؤسسة ودورها في تحقيق التنمية المستدامة"، الملتقى الدولي حول التنمية المستدامة والكفاءة الاستخدامية للموارد المتاحة، جامعة فرحات عباس سطيف 08\_07. أبريل 2008.
6. Nathalie Ferreira & Blandine Laperche, «Pme Socialement Responsables. Etudes De Cas», Cahiers Du Lab. Rii, No 162, 2007, Laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation Université du Littoral Côte d'Opale, septembre, consulté 13-02-2013, <http://riif.univ-littoral.fr/wp-content/uploads/2007/09/doc%20162.pdf>
7. «World Business Council for Sustainable Development (WBCSD)». Meeting changing expectations: Corporate social responsibility, 1999, p. 3.
8. سعيد علي الراشدي، "الإدارة بالشفافية"، دار كنوز المعرفة، ط 1، الأردن، 2007، ص. 20.
9. طاهر محسن الغالبي & وائل محمد صبحي إدريس، "الإدارة الإستراتيجية منظور منهجي متكامل"، دار وائل، ط 1، الأردن، 2007، ص. 531.
10. طاهر محسن منصور الغالبي & صالح مهدي محسن العامري، "المسؤولية الاجتماعية وأخلاقيات الأعمال: الأعمال والمجتمع"، دار وائل، الأردن، 2005، ص. 84.
11. المؤسسة المستقلة هي التي لا يكون رأس مالها مملوكا بأكثر من 25% لمؤسسة أخرى؛ وأيضا المواد رقم 5-6-7 من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 01-18، الجريدة الرسمية عدد 77، الصادرة بتاريخ 15-12-2001.
12. Anne Peeters, «La Responsabilité Sociale des Entreprises dans les Petites et Moyennes Entreprises :Revue des documents publics et privés de nature non académique», Observatoire social européen (OSE), pp. 55-60.

- <sup>13</sup> Olivier Torrès, «PME : de nouvelles approches », Economica, 1998, p. 136.
- <sup>14</sup> . Olivier Torrès, «Les PME», éditions flammariion, collection dominos, 1999, p. 65.
- <sup>15</sup> . Alain Lapointe, Corinne Gendron, «La responsabilité sociale d'entreprise dans la PME : option marginale ou enjeu vital? », Les cahiers de la Chaire – collection recherche, N°6, 2005, p. 18.
- <sup>16</sup> . Olivier Torrès, «ME : de nouvelles approches », économisa, collection recherche en gestion, octobre 1998, p. 138.
- <sup>17</sup> . «La responsabilité sociale des entreprises», Alternatives économiques , hors-série n°20, septembre 2005, p.102.
- <sup>18</sup> . Emilie Villemure, «La convention collective : un instrument de responsabilité sociale des entreprises », Mémoire présenté à la Faculté des études supérieures en vue de l'obtention du grade de Maître ès sciences, Université de Montréal, 2009, p. 28.
- <sup>19</sup> . Guylaine Vallée & autres, «Les codes de conduite des entreprises multinationales canadiennes : aux confins de la régulation privée et des politiques publiques du travail », Conseil de recherches en sciences humaines et Commission du droit, Canada, 2003, p.5.
- <sup>20</sup> . Corinne Gendron, «Envisager la responsabilité sociale dans le cadre des régulations portées par les Nouveaux mouvements sociaux économiques », Chaire de responsabilité sociale et de développement durable, Montréal, École des sciences de la gestion, UQAM, no 01-2002.
- <sup>21</sup> . Corinne Gendron, « Les rapports de responsabilité sociale et de développement durable des entreprises financières d'économie social ». Une analyse préliminaire, Chaire de responsabilité sociale et de développement durable, Montréal, École des sciences de la gestion, UQAM, no 10-2006.
- <sup>22</sup> . Corinne Gendron, «Le développement durable comme compromis-La modernisation écologique de l'économie à l'ère de la mondialisation», Presses de l'Université du Québec, Québec, 2006, p.166.
- <sup>23</sup> . محمد عباس بدوي، "المحاسبة عن التأثيرات البيئية والمسؤولية الاجتماعية للمشروع"، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2000، ص. ص. 159 - 198.
- <sup>24</sup> . المرجع نفسه ، ص. 11.
- <sup>25</sup> . أمين السيد أحمد لطفي، "المراجعة البيئية"، الدار الجامعية، مصر، 2005، ص. 99.
- <sup>26</sup> . المرجع نفسه، ص. 93.
- <sup>27</sup> . محمد عباس بدوي، مرجع سبق ذكره، ص. 100.
- <sup>28</sup> . أمين السيد أحمد لطفي، مرجع سبق ذكره، ص. 98.
- <sup>29</sup> . Beate Born, «Le Développement Durable et Entreprises du 20 Siècle », Mémoire de DESS Gestion des Entreprises, Paris, 2004, p.123.



## تطبيق بطاقة الأداء المتوازن على شركات الوساطة المالية الأردنية

هاني عبد الحافظ العزب (\*)

جامعة البلقاء التطبيقية - الأردن

**ملخص:** هدفت هذه الدراسة إلى معرفة مدى تطبيق مؤشرات بطاقة الأداء المتوازن غير المالية لغايات تقييم أداء شركات الوساطة المالية بشكل شمولي، وأثر تطبيق هذه المؤشرات على أداء الشركات، إضافة على التعرف على معيقات التطبيق. وتوصلت الدراسة إلى أن شركات الوساطة المالية تتبنى تطبيق المقاييس المتعلقة بمؤشر كفاءة أداء العمليات الداخلية، والمقاييس المتعلقة بمؤشر تعلم ونمو الشركة والمقاييس المتعلقة بمؤشر العملاء، كما تم التعرف على أكثر المقاييس تطبيقاً وأكثرها أهمية. وتوصلت الدراسة كذلك إلى أن أهم عامل يُعيق تطبيق مقاييس الأداء غير المالية لدى شركات الوساطة المالية هو عدم وضوح رؤية وإستراتيجية الشركة وبالتالي صعوبة تحديد مقاييس منبثقة من الرؤيا والإستراتيجية، ويُعتبر كل من مقاومة التغيير وصعوبة إعطاء أوزان نسبية لأهمية كل مقياس غير مالي من العوامل التي تُعيق تطبيق مقاييس الأداء غير المالية.

**الكلمات المفتاح:** بطاقة الأداء المتوازن، شركات الوساطة المالية، مقاييس الأداء غير المالية.

**تصنيف JEL:** M10 ، G24

### 1. تمهيد:

جاء نظام بطاقة الأداء المتوازن للاعتراف بأثر المعلومات على المنظمات وخاصة الخدمية منها، وللتأكيد أن بيئة عصر المعلومات تتطلب من المنظمات إمكانات جديدة للنجاح التنافسي. وإن قدرة الشركة على تحريك و استغلال موجوداتها غير الملموسة أو غير المرئية أصبحت أكثر فائدة من الاستثمار وإدارة الموجودات الثابتة<sup>1</sup>.

ويُمكن تعريف نظام بطاقة الأداء المتوازن بأنه نظام إستراتيجي يعمل على ترجمة إستراتيجية المنظمة إلى أهداف واضحة، ومقاييس، وأهداف قصيرة الأجل targets ، ومبادرات منظمة بأربعة أبعاد هي: البعد المالي، وبعد العملاء، وبعد كفاءة العمليات التشغيلية، وبعد تعلم ونمو المنظمة<sup>2</sup>.

اعتبر نظام الأداء المتوازن المقاييس المالية التقليدية غير كافية لوحدها لتقييم أداء المنظمات، كونها توضح نتائج الأداء الماضي للمنظمات، لذلك تم إضافة مقاييس تعتبر محركات للأداء المستقبلي للمنظمات، وهذه المقاييس تظهر أداء المنظمات من أربعة أبعاد: المالي، والعملاء، والعمليات الداخلية، والتعلم والنمو، ويحتوي النظام إطاراً لترجمة إستراتيجية المنظمة، ويُظهر الشكل رقم 1 أبعاد نظام الأداء المتوازن (انظر الملحق).

**مشكلة الدراسة:** تلعب شركات الوساطة المالية دوراً بارزاً في سوق رأس المال، إذ تُعتبر القناة الرئيسية التي يتم من خلالها الاستثمار في الأوراق المالية، حيث يتم تداول الأوراق المالية في البورصة من خلال هذه الشركات، ونظراً لأهمية هذا القطاع ودوره الاقتصادي فلا بد ان يتم باستمرار تقييم أدائه باستخدام الأدوات المختلفة بهدف العمل على تطويره وتلافي المشكلات والتغلب على الصعوبات والعوائق التي تعترض سبيل انجازه وأدائه.

تتبع أهمية وضرورة استخدام مؤشرات الأداء غير المالي، من خلال وجود نواحي قصور مؤشرات الأداء المالي في حالة الاعتماد عليها وإهمال مؤشرات الأداء غير المالي لتقييم أداء المنظمات<sup>3</sup>.

وبذلك فإن الغرض من هذه الدراسة هو قياس مدى إمكانية تطبيق استخدام المؤشرات غير المالية لتقييم الأداء شركات الوساطة المالية الأردنية.

**عناصر مشكلة الدراسة:** تكمن مشكلة الدراسة في التساؤلات التالية:

- 1- ما هي مؤشرات قياس الأداء غير المالي التي تُستخدم من قبل شركات الوساطة المالية الأردنية؟
- 2- ما هي العوامل التي تُعيق استخدام المؤشرات غير المالية لقياس أداء شركات الوساطة المالية الأردنية؟
- 3- هل يوجد ارتباط بين مؤشرات قياس الأداء غير المالي لشركات الوساطة المالية الأردنية؟

**فرضيات الدراسة:-**

**الفرضية الرئيسية الأولى:** لا تستخدم شركات الوساطة المالية الأردنية مؤشرات قياس أداء غير مالي تتعلق بالعملاء والعمليات الداخلية وتعلم ونمو الشركة.

حيث سيتم اختبار الفرضية الأولى من خلال اختبار الفرضيات الفرعية التالية:-

◀ **الفرضية الفرعية الأولى:** لا تستخدم شركات الوساطة المالية المؤشرات غير المالية المتعلقة بمؤشر العملاء لتقييم أدائها.

◀ **الفرضية الفرعية الثانية:** لا تستخدم شركات الوساطة المالية المؤشرات غير المالية المتعلقة بكفاءة عملياتها الداخلية لتقييم أدائها.

◀ **الفرضية الفرعية الثالثة:** لا تستخدم شركات الوساطة المالية المؤشرات غير المالية المتعلقة بتعلم ونمو الشركة لتقييم أدائها.

**الفرضية الرئيسية الثانية:** لا يرتبط أداء شركات الوساطة المالية الأردنية بمدى استخدامها وقياسها لمعلومات تتعلق بمجموعة متنوعة من مؤشرات الأداء غير المالي.

**الفرضية الرئيسية الثالثة:** لا توجد عوامل تُعيق استخدام المؤشرات غير المالية لتحسين أداء شركات الوساطة المالية الأردنية.

**الفرضية الرئيسية الرابعة:** لا يوجد ارتباط بين تطبيق مؤشرات الأداء غير المالية لقياس أداء شركات الوساطة المالية.

**أهمية الدراسة:** تنبع أهمية الدراسة في كونها من أوائل الدراسات الموجهة لقطاع الخدمات المالية في الأردن، فلذلك من الممكن أن تسهم هذه الدراسة مساهمة إيجابية في هذا القطاع الحيوي، حيث ستوفر هذه الدراسة للمهتمين مؤشرات غير مالية تُساهم في مساعدتهم على تقييم أداء هذه الشركات بشكل شمولي، وبالتالي زيادة كفاءة وفعالية هذه الشركات، مما سينعكس إيجابياً على سوق رأس المال الأردني.

**الدراسات السابقة:** قد تناولت دراسات عديدة موضوع قياس الأداء باستخدام مؤشرات غير مالية، وأشارت العديد من هذه الدراسات إلى أهمية القيام بالمزيد من الدراسات حول الموضوع.

ففي دراسة (أبو شرح 2012)<sup>4</sup> والتي تم تطبيقها على الجامعة الإسلامية في غزة فقد توصلت ان الجامعة تعمل على مواكبة التطور العلمي من خلال تطوير برامج أكاديمية الأمر الذي يمكنها من تطبيق بطاقة الاداء المتوازن.

أما دراسة (Wiersma 2009)<sup>5</sup> فتوصلت الى اهمية بطاقة الاداء المتوازن لجميع المنشآت باعتبارها بطاقة لرصد ناتج تعاملات المنشأة.

في حين ان دراسة (Jakobsen 2008)<sup>6</sup> فقد طبقت على الشركات الهندسية وتوصلت ان تطبيق بطاقة الاداء المتوازن يؤدي الى تحسين جوهري في العمليات الداخلية واهمية الاعتماد على آراء الموظفين في تطوير البطاقة.

أما دراسة (الفلاحات 2005)<sup>7</sup> فقد توصلت إلى أن الشركات الصناعية المساهمة العامة تتبنى نموذجاً مالياً وغير مالي لتقييم أدائها من وجهة نظر عملائها، وعملياتها الداخلية، وأداء موظفيها ومسؤوليتها الاجتماعية، إضافة إلى تقييم الأداء المالي، وكانت إحدى نتائج دراسته أن الشركات المساهمة العامة الصناعية في الأردن تواجه عدداً من المعوقات التي تقف عائقاً أمام تحقيق تطبيق النموذج المتوازن، وبرزت هذه المعوقات مقاومة التغيير وسوء التنظيم الذي يُعيق عملية جمع البيانات وعدم وجود الكفاءات القادرة على تجميع وتحليل البيانات، كما أن البيئة السياسية والاقتصادية والثقافية تُشكل عائقاً، إضافة إلى نمط التعامل بين الرئيس والمرووسين في هذه الشركات (تباعد السلطة) والتكلفة المادية العالية التي تُعد عائقاً أمام تطبيق وتصميم النموذج المتوازن لقياس الأداء.

أما دراسة (Chow & Stede 2006)<sup>8</sup> هدفت إلى معرفة مدى استخدام مقاييس الأداء غير المالية لدى الشركات الصناعية الأمريكية، واستخدمت هذه الدراسة الاستبانة حيث تم توجيه (128) استبانة لمديري شركات صناعية أمريكية، وأشارت نتائج الدراسة إلى أن جميع الشركات في العينة لها نظم قياس أداء تحتوي مقاييس متنوعة بتركيز أكبر على المقاييس التشغيلية والمالية وبتركيز أقل على مقاييس الموظفين والزبائن.

كما توصلت الدراسة إلى أن الشركة التي تهتم بشكل أكبر بالجودة تستخدم مقاييس غير مالية أعلى (وخاصة فيما يتعلق بالعمليات الداخلية والموظفين) ومقاييس موضوعية، وأن المقاييس غير المالية لا تستخدم كبديل للمقاييس المالية.

## II. الطريقة و الأدوات المستخدمة:

**1- مجتمع الدراسة وعينتها:** يتمثل مجتمع الدراسة لغاية معرفة مدى تطبيق المؤشرات غير المالية لدى شركات الوساطة المالية، ولمعرفة معوقات تطبيق مؤشرات الأداء غير المالية، في المديرين العامين لشركات الوساطة المالية الممارسة والذي يبلغ عددها (62) كما في نهاية عام 2014، حيث تم الرجوع إلى سجلات دائرة الترخيص والتفتيش في هيئة الأوراق المالية للحصول على هذه المعلومة، أما فيما يتعلق بعينة الدراسة فقد تكونت من (53) شركة وساطة عاملة وهي تمثل ما نسبته (85.5%) من مجتمع الدراسة، وكانت أعداد الاستبانات الموزعة والمستردة والمعتمدة لغايات التحليل (49) استبانة وهي تشكل ما نسبته (92%) من الاستبانات الموزعة.

2- **أداة القياس:** تم تصميم استبانته خاصة لتحقيق أغراض الدراسة المتعلقة بمعرفة مدى تطبيق المؤشرات غير المالية لدى شركات الوساطة المالية، وتم توجيه هذه الاستبانة على المديرين العاملين لشركات الخدمات المالية.

3- **ثبات أداة القياس:** تم احتساب معامل الثبات كرونباخ ألفا (Cronbach Alpha) حيث تبين بعد تحليل البيانات المجمعة من الاستبانات أن قيمة كرونباخ ألفا والتي تقيس التباين العام لأسئلة الاستبانة الرئيسية والتباين الخاص لكل سؤال من أقسام الاستبانة إضافة إلى وسط الاستبانة ككل زادت عن 60% وهي أقل نسبة مقبولة إحصائياً لاختبار ثبات أدوات الدراسة، انظر جدول رقم 5:

4- **ديمغرافية عينة الدراسة:** أظهرت الاستبانة المستوى الدراسي لمديري شركات الوساطة في عينة الدراسة أن جميع أعضاء عينة الدراسة حاصلون على درجات جامعية، فقد شكلت درجة البكالوريوس ما نسبته (65.3%) ودرجة الماجستير (32.7%) والدكتوراه (2%) مما يُعطي مؤشراً جيداً على قدرة العينة على الإجابة بدقة أعلى.

أما خبرة مديري شركات الوساطة في عينة الدراسة وأعمار شركاتهم فقد تراوحت خبرة عينة الدراسة من (1) سنة وحتى (30) سنة، بمتوسط (9.43) سنة.

في حين تراوحت أعمار شركات الوساطة المالية في عينة الدراسة من (1) سنة إلى (29) سنة بمتوسط (6.4) سنة، وهذا يُعطي مؤشراً إلى وجود خبرة معقولة لدى شركات الوساطة المالية الخاضعة للدراسة.

5- **أساليب تحليل البيانات:** فيما يتعلق بالجانب الإحصائي، تم استخدام الأساليب الإحصائية التي تلائم مجال الدراسة منها اختبار (T) للعينة الواحدة ولكل بند من بنود الاستبانة الموزعة بحيث يتم احتساب الوسط الحسابي وقيم (T) والقيمة المعنوية لكل بند من بنود الاستبانة ومن ثم تحديد البنود الأكثر تطبيقاً وأهمية، والتي يكون وسطها الحسابي أكبر من وسط الاختبار وباختلاف معنوي ذي دلالة إحصائية.

ويتم الحكم على الاختلاف بين الأوساط ( إذا كان جوهرياً وذا دلالة إحصائية ) بالرجوع إلى القيمة المعنوية (significance)، فإذا كانت القيمة تساوي أو أقل من 0.05 أي بمستوى ثقة 95% أو أكثر فإن الاختلاف بين الأوساط يعتبر معنوياً والعكس صحيح وستكون النتائج ايجابية عندما يكون وسط الإجابات أعلى من وسط الاختبار وباختلاف جوهري ذي دلالة إحصائية.

### III. النتائج ومناقشتها:

1- **النتائج ومناقشتها وفقاً لأسئلة البحث:** من واقع تحليل إجابات عينة الدراسة عن الأسئلة الواردة بالاستبانة باستخدام برنامج SPSS، تُشير نتائج الدراسة إلى ما يلي:-

#### أ. **وضوح المهمة والرؤيا والإستراتيجية**

نتائج السؤال الخاص بالمهمة والرؤيا والإستراتيجية يمكن تلخيصه بما يلي:

- 1- كانت إجابات نسبة (47%) من عينة الدراسة ايجابية بخصوص ذكر المهمة الأساسية للشركة، وبيّنوا المهمة الخاصة بهم، وكذلك الحال فقد بيّن (51%) من عينة الدراسة الرؤيا الخاصة بهم، بينما لم يستطع (53%) و (49%) على التوالي من العينة ذكر المهمة الخاصة بهم أو الرؤيا الخاصة بهم على التوالي.
- 2- فيما يتعلق بتبني الشركة إستراتيجيات واضحة ومعممة على الموظفين، أشار (77%) من عينة الدراسة الى تبني شركاتهم لاستراتيجيات واضحة ومعممة على الموظفين، في حين أشار (22.4%) الى عدم تبني شركاتهم لمثل هذه الاستراتيجيات.

#### ب. **مدى تطبيق مقاييس بطاقة الأداء المتوازن في شركات الوساطة المالية والأهمية النسبية لهذه المقاييس**

##### ← **المقاييس المتعلقة بعملاء الشركة**

قيم متوسطات إجابات عينة الدراسة كانت أعلى من متوسط أداة القياس (3) لتطبيق جميع مقاييس الأداء المتعلقة بعملاء الشركة باستثناء مقياسين اثنين (استبانة رضا العميل والمسح التلغوني لقياس الرضا).

وبلغ المتوسط العام لمؤشر العملاء (3.4)، وهذا يُشير إلى الاستخدام المتوسط لمقاييس مؤشر العملاء بشكل عام من قبل شركات الوساطة المالية.

يتضح (الجدول رقم 1/الملحق) إلى انه وبالرغم من متوسطات إجابات تطبيق مقاييس العملاء كانت أقل من المتوسط وأعلى من المتوسط بشكل بسيط لأربعة مقاييس، إلا أن إجابات الأهمية جاءت لتشير إلى أهمية المقاييس جميعها من وجهة نظر شركات الوساطة المالية، مما يزيد من أهمية تطبيق مقاييس العملاء، ومما يدل إلى وجود عوامل وصعوبات تقف أمام تطبيق مؤشر العملاء رغم قناعة عينة الدراسة بأهميته النسبية، وهذا يتضح عند مقارنة نسبة تطبيق مؤشر العملاء (68%) مع نسبة أهميته من وجهة نظر العينة (84%).

### المقاييس المتعلقة بقياس كفاءة عمليات الشركة الداخلية

يُلاحظ ( الجدول رقم 2/الملحق) أن جميع الإجابات المتعلقة بتطبيق مقاييس العمليات الداخلية (باستثناء نسبة مصاريف البحث والتطوير) لها متوسطات أعلى من متوسط أداة القياس (3)، مما يُشير إلى تطبيق هذه المقاييس من قبل عينة الدراسة، وبلغ المتوسط العام لمؤشر كفاءة أداء العمليات الداخلية (3.7) مما يُشير إلى أن شركات الوساطة المالية تهتم بتطبيق هذا المؤشر.

يتبين (الجدول رقم 3/الملحق) أن جميع المقاييس تُشكل أهمية بالنسبة لعينة الدراسة بما فيها المقاييس محدودة التطبيق، وجاءت نسبة العملاء الذين يُسددون مبكراً بالمرتبة الأولى من حيث الأهمية مما يُشير إلى وعي شركات الوساطة المالية إلى أن هناك مخاطر مرتبطة بالذمم المدينة لعملاء شركات الوساطة المالية.

ويُستدل عند مقارنة نسبة تطبيق مؤشر كفاءة العمليات الداخلية ونسبة أهميته من وجهة نظر عينة الدراسة إلى وجود عوامل وصعوبات تقف أمام تطبيق مؤشر كفاءة العمليات الداخلية رغم قناعة عينة الدراسة بأهميته النسبية، حيث بلغت نسبة تطبيق مؤشر كفاءة العمليات الداخلية (75%) في حين بلغت نسبة أهميته من وجهة نظر العينة (87%).

### المقاييس المتعلقة بتعلم ونمو الشركة

يُلاحظ (الجدول رقم 4/الملحق) أن جميع المقاييس الخاصة بتعلم ونمو شركات الخدمات المالية حققت قيم متوسطات أعلى من متوسط أداة القياس (3) لكنها لم تصل (4) باستثناء مقياس استبانة رضا الموظفين حيث حققت متوسط أقل من متوسط أداة القياس مما يُشير إلى الاستخدام المحدود لهذا المقياس، إلا أن المتوسط العام لمؤشر التعلم والنمو بلغ (3.4) مما يُشير إلى الاستخدام المتوسط لهذا المؤشر لدى شركات الوساطة المالية.

يُلاحظ (الجدول رقم 5/الملحق) أنه وبرغم التطبيق المتوسط والقليل لبعض مقاييس تعلم ونمو الشركة، إلا أن جميع المقاييس حققت أهمية كبيرة من وجهة نظر مديري شركات الوساطة المالية، مما يُشير إلى الاقتناع بأهمية هذه المقاييس رغم الاستخدام المتوسط لها.

ويُستدل عند مقارنة نسبة تطبيق مؤشر التعلم والنمو لدى شركات الوساطة المالية ونسبة أهمية هذا المؤشر من وجهة نظر عينة الدراسة إلى وجود عوامل وصعوبات تقف أمام تطبيق هذا المؤشر رغم قناعة عينة الدراسة بأهميته النسبية، حيث بلغت نسبة تطبيق مؤشر التعلم والنمو لدى شركات الوساطة المالية (69%) في حين بلغت نسبة أهميته من وجهة نظر العينة (86%).

### ج. العوامل والصعوبات التي تعيق تطبيق مقاييس الأداء غير المالية من قبل شركات الوساطة المالية

يتضح أن جميع العوامل المذكورة بالجدول من وجهة نظر مديري شركات الوساطة المالية تؤثر على استخدام مقاييس الأداء غير المالية لقياس الأداء، حيث بلغت متوسطات جميع هذه العوامل قيمة أكبر من قيمة متوسط أداة القياس، إلا أن عدم وضوح رؤية وإستراتيجية الشركة، وصعوبة إعطاء أوزان نسبية لأهمية المقاييس غير المالية ومقاومة التغيير، من أكثر العوامل التي تعيق استخدام المقاييس غير المالية لدى شركات الوساطة المالية.

**2- النتائج وفقاً لفرضيات البحث :** لغاية اختبار الفرضيات تمّ استخدام اختبار One Sample T-test، وتمّ رفض أو قبول الفرضيات بناءً على مستوى الدلالة لقيمة T، فإذا كان مستوى الدلالة أقل من (0.05) فإننا نرفض الفرضية العدمية، ونقبل الفرضية البديلة، والعكس صحيح، في حين تمّ استخدام اختبار معامل الارتباط بالنسبة لفرضيات الدراسة الثانية والرابعة.

#### أ. الفرضية الرئيسية الأولى

فيما يتعلق باختبار الفرضية الرئيسية الأولى والتي تنص على: " لا تستخدم شركات الوساطة المالية الأردنية مؤشرات قياس أداء غير مالية تتعلق بالعملاء والعمليات الداخلية وتعلم ونمو الشركة.

تم اختبار هذه الفرضية من خلال اختبار الفرضيات الفرعية التالية:-

1- لا تستخدم شركات الوساطة المالية المقاييس غير المالية المقترحة المتعلقة بمؤشر العملاء لتقييم أدائها " ويتضح من الجدول (10) أن مستوى الدلالة لقيمة T بلغ 0.02 (أقل من "0.05")، وعليه فإننا نرفض الفرضية العدمية ( $H_0$ ) ونقبل الفرضية البديلة ( $H_a$ )، وهذا يعني أن شركات الوساطة المالية تستخدم المؤشرات غير المالية المتعلقة بعملائها لتقييم أدائها.

2- لا تستخدم شركات الوساطة المالية المؤشرات غير المالية المتعلقة بكفاءة عملياتها الداخلية لتقييم أدائها " ويتضح من الجدول (11) أن مستوى الدلالة لقيمة T بلغ 0.001 (أقل من "0.05")، وعليه فإننا نرفض الفرضية العدمية ( $H_0$ ) ونقبل الفرضية البديلة ( $H_a$ )، وهذا يعني أن شركات الوساطة المالية تستخدم المؤشرات غير المالية المتعلقة بكفاءة عملياتها الداخلية لتقييم أدائها.



3- لا تستخدم شركات الوساطة المالية المؤشرات غير المالية المتعلقة بتعلم ونمو الشركة لتقييم أدائها " ويتضح من الجدول رقم (12) أن مستوى الدلالة لقيمة T بلغ صفر (أقل من "0.05")، وعليه فإننا نرفض الفرضية العدمية ( $H_0$ ) ونقبل الفرضية البديلة ( $H_a$ )، وهذا يعني أن شركات الوساطة المالية تستخدم المؤشرات غير المالية المتعلقة بتعلم ونمو الشركة لتقييم أدائها.

وبناءً على ما سبق فإننا نرفض الفرضية الرئيسية الأولى والتي تنص على: " لا تستخدم شركات الوساطة المالية المؤشرات غير المالية لتقييم أدائها" ونقبل الفرضية البديلة، بمعنى أن شركات الخدمات المالية تستخدم المؤشرات غير المالية لتقييم أدائها.

#### ب. الفرضية الرئيسية الثانية

أما لاختبار الفرضية الرئيسية الثانية والتي تنص على " لا يرتبط أداء شركات الوساطة المالية بمدى استخدامها وقياسها لمعلومات تتعلق بمجموعة متنوعة من مؤشرات الأداء غير المالية"، فقد تم استخدام اختبار الارتباط Correlation لمعرفة إن كانت هناك علاقة بين درجة استخدام المؤشرات غير المالية وأداء الشركة، وأظهرت النتائج وجود علاقة موجبة ذات دلالة إحصائية بين درجة استخدام كل من مؤشر تعلم ونمو الشركة ومؤشر العمليات الداخلية ومؤشر العملاء وبين أداء الشركة، في حين تظهر النتائج عدم وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين مؤشر التشريعات وخدمة المجتمع وأداء الشركة، ويتضح من الجدول رقم (13) معامل ارتباط بيرسون ومستوى الدلالة حيث بلغ مستوى الدلالة 0.000 (أقل من 0.01) للعلاقة بين مؤشر تعلم ونمو الشركة وأداء الشركة و مؤشر العمليات الداخلية وأداء الشركة و مؤشر العملاء وأداء الشركة وكذلك بلغ معامل ارتباط بيرسون قيمة مرتفعة نسبياً كما يتضح من الجدول أدناه، وبالتالي فإن النتيجة النهائية هي رفض الفرضية العدمية وقبول الفرضية البديلة، أي أن هناك علاقة بين درجة استخدام المؤشرات غير المالية المقترحة وأداء شركات الخدمات المالية.

#### ج. الفرضية الرئيسية الثالثة

بخصوص اختبار الفرضية القائلة "لا توجد عوامل تُعيق استخدام المؤشرات غير المالية لتحسين أداء شركات الوساطة المالية"، فيتضح من الجدول رقم (16) أن مستوى الدلالة لقيمة T بلغ صفر (أقل من "0.05")، وعليه فإننا نرفض الفرضية العدمية ( $H_0$ ) ونقبل الفرضية البديلة ( $H_a$ )، وهذا يعني أنه توجد عوامل تُعيق استخدام المؤشرات غير المالية لتحسين أداء شركات الخدمات المالية.

#### د. الفرضية الرئيسية الرابعة

أما لاختبار الفرضية الرابعة والتي تنص على " لا يوجد ارتباط بين تطبيق مؤشرات الأداء غير المالية لقياس أداء شركات الوساطة المالية" فقد تم استخدام اختبار الارتباط Correlation لمعرفة إن كان هناك ارتباط بين تطبيق مؤشرات الأداء غير المالية لقياس أداء شركات الخدمات المالية، وأظهرت النتائج وجود ارتباط قوي بين درجة تطبيق مؤشر العملاء من جهة وبين درجة تطبيق مؤشر تعلم ونمو الشركة (بلغ الارتباط 0.845 بمستوى دلالة 0.001) ومؤشر العمليات الداخلية (بلغ الارتباط 0.770 بمستوى دلالة 0.001) من جهة أخرى، كذلك وجد ارتباط قوي بين درجة تطبيق مؤشر العمليات الداخلية من جهة وتطبيق مؤشر تعلم ونمو الشركة (بلغ الارتباط 0.826 بمستوى دلالة 0.001) في حين كان الارتباط ضعيفاً بين درجة تطبيق مؤشر العمليات الداخلية وبين مؤشر الالتزام بالتشريعات وخدمة المجتمع (بلغ الارتباط 0.471 بمستوى دلالة 0.001)، في حين لم توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين درجة تطبيق مؤشر الالتزام بالتشريعات وخدمة المجتمع وبين مؤشر العملاء وتعلم ونمو الشركة، وعليه فإننا نرفض الفرضية العدمية ( $H_0$ ) ونقبل الفرضية البديلة ( $H_a$ )، وهذا يعني وجود ارتباط بين تطبيق مؤشرات الأداء المالية لقياس أداء شركات الوساطة المالية.

### IV. الخلاصة:

- بيّنت نتائج الدراسة على شركات الوساطة المالية في الأردن ما يلي:-
- 1- لوحظ في بعض شركات الوساطة المالية، عدم وضوح ماهية الرؤيا والمهمة الأساسية، وعلاقتها بالاستراتيجيات الخاصة بالشركات.
  - 2- تتبنى شركات الوساطة المالية المقاييس غير المالية أولها مقاييس كفاءة العمليات الداخلية يليها مقاييس تعلم ونمو الشركة، يليها مقاييس العملاء، أما المقاييس الخاصة بالالتزام بالتشريعات وخدمة المجتمع فتأتي في المرتبة الأخيرة من حيث التطبيق.
  - 3- بشكل عام كانت أهمية المؤشرات غير المالية عالية نسبياً من وجهة نظر شركات الوساطة المالية رغم أن بعضها كان متوسطاً أو محدود الاستخدام لديها، فجميع المؤشرات غير المالية كانت ذات أهمية عالية وبنسبة زادت على (80%).
  - 4- تطبق شركات الوساطة المالية مؤشر كفاءة العمليات الداخلية، وأن مقاييس سرعة تجهيز الفواتير والشيكات وسرعة معالجة أخطاء التداول وإعلام العملاء عن عمليات البيع والشراء جاءت بالمراتب الثلاث الأولى تبعاً، في حين أن مقياس نسبة العملاء الذين يسددون مبكراً جاء بالمرتبة الرابعة - حققت كل المقاييس السابقة متوسط

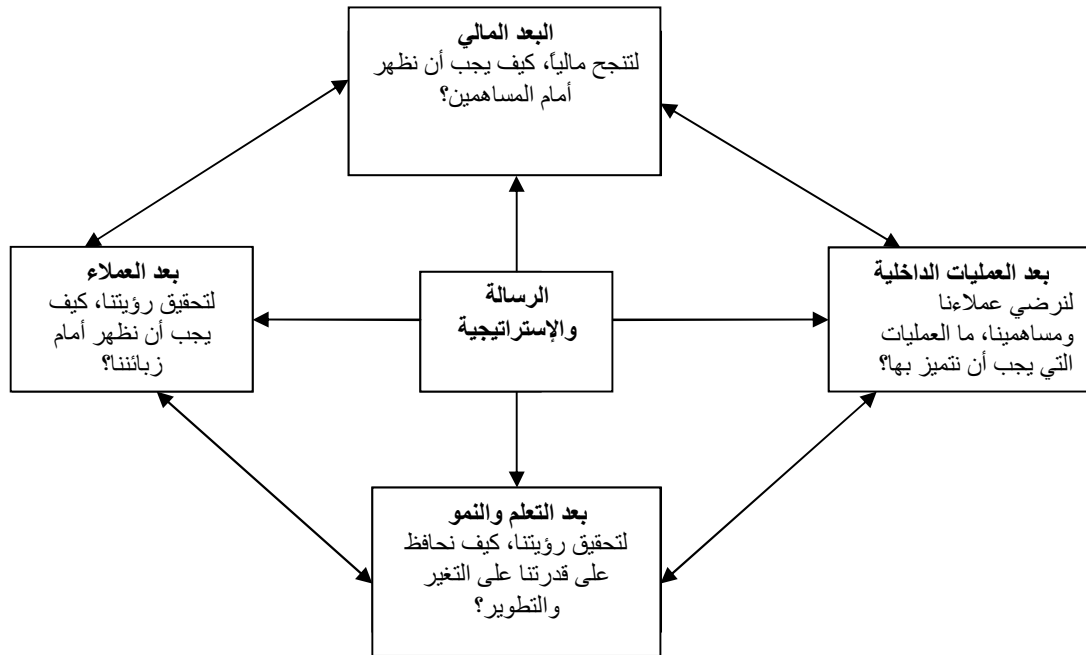
- إجابات زاد على (4) متبوعاً بمقياس كفاءة العمليات ونسبة أخطاء التداول ودورة الوقت ونسبة الإيرادات من الخدمات المالية الجديدة والخدمات الجديدة المدخلة مقارنة بالمخطط والخدمات الجديدة المدخلة مقارنة بالمنافسين على التوالي، في حين أن مقياس عدد الأوامر المنفذة أسبوعياً ونسبة مصاريف البحث والتطوير من إجمالي المصاريف جاءت بالمرتبتين الأخيرتين على التوالي.
- 5- تطبق شركات الوساطة المالية مؤشر تعلم ونمو الشركات، وان مقياس المؤشر مرتبة تنازلياً من الأكثر تطبيقاً إلى الأقل كانت كما يلي: التخطيط لتخفيض أخطاء التداول، وإنتاجية الموظفين، وقياس ملاءمة نظام المعلومات لحاجات الشركة وارتباط نظام الحوافز مع تحقيق أهداف الشركة، وعدد المقترحات المقدمة من الموظفين، وعدد الأنظمة الموضوعية لتلبية حاجات العميل، وعدد المقترحات المنفذة، ودرجة استخدام فرق العمل، ومعدل دوران الموظفين، واستبانة قياس رضا الموظفين (غير مطبقة).
- 6- جاءت الأهمية حيال كل مقياس من مقياس مؤشر تعلم ونمو الشركات من وجهة نظر شركات الخدمات المالية مرتبة تنازلياً من الأكثر أهمية إلى الأقل أهمية كما يلي: التخطيط لتخفيض أخطاء التداول (في المرتبة الأولى من حيث التطبيق والأهمية، ارتباط نظام الحوافز مع تحقيق أهداف الشركة (رغم احتلاله المرتبة الرابعة من حيث التطبيق) وإنتاجية الموظفين، قياس ملاءمة أنظمة الشركة لحاجاتها، معدل دوران الموظفين، عدد المقترحات المقدمة من الموظفين، عدد المقترحات المنفذة، عدد الأنظمة الموضوعية لتلبية حاجات العملاء، درجة استخدام فرق العمل.
- 7- شركات الوساطة المالية تطبق مؤشر العملاء، وان مقياس الاحتفاظ بالعملاء وربحية العميل، حققاً متوسط إجابات زاد على (4) والحصة السوقية في المراتب الثلاث الأولى على التوالي، تبعها مقياس مقابلات مع العملاء لقياس رضاهم وعدد العملاء الجدد ونسبة العملاء الجدد من إجمالي العملاء وعدد شكاوي العملاء على التوالي، في حين كان مقياس عدد مقترحات العميل ومقياس عدد الاقتراحات المنفذة قريبة جداً من المتوسط (3.07 و3.02) مما يشير إلى التطبيق شبه المحدود لهذه المقاييس، في حين أن النتائج جاءت لنشير إلى عدم تطبيق استبانة رضا العميل والمسح التلفوني لقياس الرضا لدى شركات الخدمات المالية.
- 8- جاءت الأهمية من وجهة نظر شركات الوساطة المالية حيال مقياس مؤشر العملاء مرتبة من الأكثر أهمية من وجهة المبيين إلى الأقل أهمية كالتالي: الاحتفاظ بالعملاء، ربحية العميل، عدد شكاوي العملاء، مقابلات مع العملاء لقياس رضاهم، الحصة السوقية، عدد مقترحات العملاء، عدد العملاء الجدد، نسبة العملاء الجدد من إجمالي العملاء، عدد المقترحات المنفذة، استبانة رضا العملاء، المسح التلفوني لقياس رضا العملاء.
- 9- وتساوت وجهة نظر مديري شركات الوساطة المالية حيال أهمية كل من مقياس المبالغ المرصودة لدعم الأنشطة الاجتماعية والثقافية ومقياس المبالغ المرصودة لدعم البنية التحتية.
- 10- توجد عوامل تعرقل عملية تطبيق مقاييس الأداء غير المالية لقياس الأداء جنباً إلى جنب مع المقاييس المالية.

#### التوصيات:

- يُمكن تلخيص أهم التوصيات لشركات الوساطة المالية وللجهات ذات العلاقة بعملها بما يلي:-
- 1- الاهتمام بتطبيق المؤشرات غير المالية التالية: مؤشر لتحديد العلاقات مع العملاء، ومؤشر كفاءة العمليات الداخلية، ومؤشر تعلم ونمو الشركة، ومؤشر الالتزام بالالتزام بالالتزامات وخدمة المجتمع، جنباً إلى جنب مع المؤشر المالي لقياس أداء شركات الوساطة المالية، ومن الممكن للشركات الاعتماد على نظام الأداء المتوازن (Balanced Scorecard) لقياس الأداء، مع التركيز على أن تطوير نظام الأداء المتوازن قد يختلف من شركة لأخرى تبعاً لرويتها ورسالتها واستراتيجيتها وظروفها.
  - 2- زيادة الاهتمام بمؤشرات الأداء غير المالية (مؤشرات العملاء والعمليات الداخلية وتعلم ونمو الشركة) لقياس الأداء، حيث وجد علاقة ارتباط إيجابية قوية بين درجة تبني مؤشرات أداء غير مالية متعلقة بنمو الشركة والعمليات الداخلية والعملاء وبين أداء الشركة.
  - 3- الاهتمام بقياس أداء شركات الوساطة المالية باستخدام مؤشر تعلم ونمو الشركة، من خلال استخدام المقاييس العامة المقترحة بالدراسة، مع ضرورة توفير نظام للمعلومات يوفر المعلومات اللازمة لاتخاذ القرار بسرعة، وربط نظام الحوافز بما يتلاءم مع تطوير الأداء، وتوفير الدورات التدريبية لتنمية مهارات العاملين، وتشجيع الإبداع، والسعي إلى تحقيق الرضا الوظيفي للعاملين، مع ضرورة مواكبة التطورات التكنولوجية التي تطرأ لتحسين الأداء، حيث أكدت نتائج الدراسة بان مؤشر تعلم ونمو الشركة هو المؤشر الأكثر ارتباطاً بأداء الشركة.
  - 4- زيادة اهتمام شركات الوساطة المالية بإشراك العملاء والاعتماد على آرائهم في تقديم الخدمة التي تلبى احتياجاتهم.

## - ملحق الجداول والأشكال البيانية :

شكل رقم (1): أبعاد نظام الأداء المتوازن



المصدر: Kaplan &amp; Norton 1997, p9

جدول رقم (1): المقاييس المتعلقة بتحديد العلاقات مع عملاء الشركة مرتبة حسب درجة الاستخدام

| النسبة المئوية للتطبيق                    | الانحراف المعياري | المتوسط | المقياس                              |
|---|-------------------|---------|--------------------------------------|
| 87.8%                                     | .837              | 4.39    | الاحتفاظ بالعملاء                    |
| 80%                                       | .989              | 4.00    | ربحية العميل                         |
| 76.2%                                     | 1.283             | 3.81    | الحصة السوقية                        |
| 73.4%                                     | 1.144             | 3.67    | مقابلات مع العملاء لقياس رضاهم       |
| 72.6%                                     | 1.074             | 3.63    | عدد العملاء الجدد                    |
| 67.4%                                     | 1.131             | 3.37    | نسبة العملاء الجدد من إجمالي العملاء |
| 66.6%                                     | 1.435             | 3.33    | عدد شكاوي العملاء                    |
| 61.4%                                     | 1.272             | 3.07    | عدد مقترحات العملاء                  |
| 60.4%                                     | 1.125             | 3.02    | عدد مقترحات العملاء المنفذة          |
| 56%                                       | 1.338             | 2.80    | المسح التلغوني لقياس رضا العملاء     |
| 47.8%                                     | 1.455             | 2.39    | استبانه رضا العملاء                  |
| متوسط تطبيق مؤشر العملاء 3.41 بنسبة (68%) |                   |         |                                      |

المصدر: إعداد الباحث

جدول رقم (2): المقاييس المتعلقة بكفاءة أداء العمليات الداخلية لدى شركات الوساطة المالية مرتبة حسب درجة الاستخدام

| النسبة المئوية للتطبيق | الانحراف المعياري | المتوسط | المقياس  |
|------------------------|-------------------|---------|--|
| 91.4%                  | .677              | 4.57    | سرعة تجهيز الفواتير والشيكات                   |
| 88.8%                  | .897              | 4.44    | سرعة معالجة أخطاء التداول                      |
| 87.8%                  | .671              | 4.39    | إعلام العملاء عن عمليات البيع والشراء          |
| 83.2%                  | 1.028             | 4.16    | نسبة العملاء الذين يسددون مبكراً               |
| 79.2%                  | 1.172             | 3.96    | كفاءة العملية (وقت تنفيذ العملية/ الوقت الكلي) |
| 76%                    | 1.307             | 3.80    | نسبة أخطاء التداول                             |
| 73%                    | 1.052             | 3.65    | دورة الوقت Cycle time                          |
| 69.8%                  | 1.340             | 3.49    | نسبة الإيرادات من الخدمات المالية الجديدة      |
| 66.6%                  | 1.345             | 3.33    | الخدمات المالية الجديدة المدخلة مقارنة بالمخطط |

|                  |       |      |   |
|------------------|-------|------|---|
| 65.4%            | 1.335 | 3.27 | الخدمات المالية الجديدة المدخلة مقارنة بالمنافسين |
| 60.8%            | 1.499 | 3.04 | عدد أوامر البيع والشراء المنفذة أسبوعياً          |
| 57.6%            | 1.252 | 2.88 | نسبة م.البحث والتطوير من إجمالي المصاريف          |
| 3.74 بنسبة (75%) |       |      | متوسط تطبيق مؤشر العمليات الداخلية                |

المصدر: إعداد الباحث

## جدول رقم (3): المقاييس المتعلقة بتحديد العلاقات مع عملاء الشركة مرتبة حسب أهميتها

| النسبة المئوية للأهمية | الانحراف المعياري | المتوسط | المقياس                              |
|------------------------|-------------------|---------|--------------------------------------|
| 93.4%                  | .474              | 4.67    | الاحتفاظ بالعملاء                    |
| 92.6%                  | .570              | 4.63    | ربحية العميل                         |
| 87.8%                  | .759              | 4.39    | عدد شكاوي العملاء                    |
| 85.8%                  | .866              | 4.29    | مقابلات مع العملاء لقياس رضاهم       |
| 84%                    | 1.020             | 4.20    | الحصة السوقية                        |
| 83%                    | .807              | 4.15    | عدد مقترحات العملاء                  |
| 82.4%                  | .904              | 4.12    | عدد العملاء الجدد                    |
| 80.4%                  | .803              | 4.02    | نسبة العملاء الجدد من إجمالي العملاء |
| 80%                    | .885              | 4.00    | عدد مقترحات المنفذة                  |
| 79.6%                  | 1.031             | 3.98    | استبانة رضا العملاء                  |
| 76.8%                  | 1.124             | 3.84    | المسح التلغوني لقياس رضا العميل      |
| 4.21 بنسبة (84%)       |                   |         | متوسط أهمية مؤشر العملاء             |

المصدر: إعداد الباحث

## جدول رقم (4): المقاييس المتعلقة بكفاءة أداء العمليات الداخلية لدى شركات الوساطة المالية مرتبة حسب أهميتها

| النسبة المئوية للأهمية | الانحراف المعياري | المتوسط | المقياس   |
|------------------------|-------------------|---------|---|
| 96%                    | .456              | 4.80    | نسبة العملاء الذين يسددون مبكراً                  |
| 95.6%                  | .511              | 4.78    | سرعة معالجة أخطاء التداول                         |
| 94.6%                  | .531              | 4.73    | سرعة تجهيز الفواتير والشيكات                      |
| 93.4%                  | .555              | 4.67    | كفاءة العملية (وقت تنفيذ العملية/ الوقت الكلي)    |
| 92.6%                  | .602              | 4.63    | نسبة أخطاء التداول                                |
| 92%                    | .610              | 4.60    | إعلام العملاء عن عمليات البيع والشراء             |
| 87.4%                  | .859              | 4.37    | دورة الوقت Cycle time                             |
| 84.4%                  | .941              | 4.22    | نسبة الإيرادات من الخدمات المالية الجديدة         |
| 81.6%                  | .932              | 4.08    | الخدمات المالية الجديدة المدخلة مقارنة بالمنافسين |
| 80.4%                  | .989              | 4.02    | الخدمات المالية الجديدة المدخلة مقارنة بالمخطط    |
| 78%                    | 1.104             | 3.90    | عدد أوامر البيع والشراء المنفذة أسبوعياً          |
| 72.6%                  | 1.035             | 3.63    | نسبة م.البحث والتطوير من إجمالي المصاريف          |
| 4.37 بنسبة (87%)       |                   |         | متوسط أهمية مؤشر العمليات الداخلية                |

المصدر: إعداد الباحث

## جدول رقم (5): المقاييس الخاصة بالتعلم والنمو لدى شركات الوساطة المالية مرتبة حسب درجة استخدامها

| النسبة المئوية للتطبيق | الانحراف المعياري | المتوسط | المقياس                                   |
|------------------------|-------------------|---------|---|
| 86.6%                  | .966              | 4.33    | التخطيط لتخفيض أخطاء التداول              |
| 78.8%                  | 1.162             | 3.94    | إنتاجية الموظفين                          |
| 72.2%                  | 1.412             | 3.61    | ارتباط نظام الحوافز مع تحقيق أهداف الشركة |
| 72.2%                  | 1.288             | 3.61    | قياس ملاءمة نظام المعلومات لحاجات الشركة  |
| 68.2%                  | 1.059             | 3.41    | عدد المقترحات المقدمة من الموظفين         |
| 67.8%                  | 1.441             | 3.39    | عدد النظم الموضوعه لتلبية حاجات العميل    |
| 65.4%                  | 1.132             | 3.27    | عدد المقترحات المنفذة                     |
| 62.8%                  | 1.291             | 3.14    | درجة استخدام فرق العمل                    |

|                                   |        |       |             |
|-----------------------------------|--------|-------|-------------|
| معدل دوران الموظفين               | 3.12   | 1.398 | 62.4%       |
| استبانة قياس رضا الموظفين         | 2.55   | 1.355 | 51%         |
| متوسط تطبيق مؤشر تعلم ونمو الشركة | 3.4367 |       | بنسبة (69%) |

المصدر: إعداد الباحث

جدول رقم (6): المقاييس الخاصة بالتعلم والنمو لدى شركات الوساطة المالية مرتبة حسب أهميتها

| النسبة المئوية للأهمية | الانحراف المعياري | المتوسط | المقياس                                   |
|------------------------|-------------------|---------|---|
| 96.4                   | .391              | 4.82    | التخطيط لتخفيض أخطاء التداول              |
| 92.6                   | .698              | 4.63    | ارتباط نظام الحوافز مع تحقيق أهداف الشركة |
| 92.6                   | .528              | 4.63    | إنتاجية الموظفين                          |
| 87.8                   | .606              | 4.39    | قياس ملاءمة نظام المعلومات لحاجات الشركة  |
| 85.8                   | .935              | 4.29    | معدل دوران الموظفين                       |
| 84.8                   | .723              | 4.24    | عدد المقترحات المقدمة من الموظفين         |
| 83.6                   | .834              | 4.18    | استبانة قياس رضا الموظفين                 |
| 82.8                   | .736              | 4.14    | عدد المقترحات المنفذة                     |
| 82.4                   | 1.111             | 4.12    | عدد الأنظمة الموضوعية لتلبية حاجات العميل |
| 74.6                   | 1.132             | 3.73    | درجة استخدام فرق العمل                    |
|                        |                   | 4.32    | متوسط أهمية مؤشر تعلم ونمو الشركة         |

المصدر: إعداد الباحث

جدول رقم (7): درجة الاستخدام والأهمية لمؤشرات قياس الأداء المقترحة في الدراسة

| المؤشر           | متوسط الاستخدام | نسبة الاستخدام | متوسط الأهمية | نسبة الأهمية |
|------------------|-----------------|----------------|---------------|--------------|
| العمليات         | 3.7438          | 75%            | 4.3691        | 87%          |
| نمو وتعلم الشركة | 3.4367          | 69%            | 4.317         | 86%          |
| العملاء          | 3.4072          | 68%            | 4.2081        | 84%          |

المصدر: إعداد الباحث

جدول رقم (8): جدول يبين العوامل أو الصعوبات التي تُعيق تطبيق مقاييس الأداء غير المالية مرتبة حسب أهميتها

| العامل  | المتوسط | الانحراف المعياري | النسبة المئوية |
|---|---------|-------------------|----------------|
| عدم وضوح رؤية وإستراتيجية الشركة                                  | 3.98    | 1.199             | 79.6%          |
| صعوبة إعطاء أوزان نسبية لأهمية كل مقياس غير مالي                  | 3.94    | .953              | 78.8%          |
| مقاومة التغيير لتطبيق مقاييس أداء غير مالية                       | 3.94    | 1.069             | 78.8%          |
| صعوبة إيجاد رابط سببي بين المقياس غير المالي والأداء              | 3.76    | 0.947             | 75.2%          |
| صعوبة تجميع البيانات المتعلقة بمقاييس الأداء غير المالية          | 3.73    | 1.036             | 74.6%          |
| عدم وجود كفاءات قادرة على تجميع وتحليل البيانات                   | 3.71    | 1.173             | 74.2%          |
| التكلفة المالية المرتبطة بتطبيق نموذج مالي وغير مالي لقياس الأداء | 3.29    | 0.957             | 65.8%          |
| التكلفة المالية المرتبطة بتصميم نموذج مالي وغير مالي لقياس الأداء | 3.22    | 0.941             | 64.4%          |

المصدر: إعداد الباحث

جدول رقم (9): قيمة كرونباخ ألفا لأسئلة الاستبانة

| البيان  | قيمة كرونباخ ألفا (قياس الثبات) |
|---|---------------------------------|
| استخدام مؤشرات العملاء  | 0.844                           |
| أهمية مؤشرات العملاء  | 0.792                           |
| استخدام مؤشرات العمليات الداخلية                                    | 0.829                           |
| أهمية مؤشرات العمليات الداخلية                                      | 0.737                           |
| استخدام مؤشرات تعلم ونمو الشركة                                     | 0.911                           |
| أهمية مؤشرات تعلم ونمو الشركة                                       | 0.749                           |
| العوامل والصعوبات التي تُعيق استخدام مؤشرات غير مالية لتقييم الأداء | 0.879                           |
| تقييم أداء الشركة مقارنة بالمنافسين                                 | 0.924                           |

المصدر: إعداد الباحث

جدول رقم (10): اختبار الفرضية الفرعية الأولى/الفرضية الرئيسية الأولى

| النتيجة             | المتوسط العام | SIG.  | T المحسوبة |
|---------------------|---------------|-------|------------|
| رفض الفرضية العدمية | 3.4218        | 0.002 | 3.827      |

المصدر: إعداد الباحث

جدول رقم (11): اختبار الفرضية الفرعية الثانية/الفرضية الرئيسية الأولى

| النتيجة             | المتوسط العام | SIG.  | T المحسوبة |
|---------------------|---------------|-------|------------|
| رفض الفرضية العدمية | 3.7438        | 0.001 | 7.418      |

المصدر: إعداد الباحث

جدول رقم (12): اختبار الفرضية الفرعية الثالثة/الفرضية الرئيسية الأولى

| النتيجة             | المتوسط العام | SIG.  | T المحسوبة |
|---------------------|---------------|-------|------------|
| رفض الفرضية العدمية | 3.4367        | 0.000 | 3.268      |

المصدر: إعداد الباحث

جدول رقم (13): اختبار T test للفرضية الثانية

| النتيجة             | المتوسط العام | SIG.  | T المحسوبة |
|---------------------|---------------|-------|------------|
| رفض الفرضية العدمية | 3.664         | 0.001 | 6.383      |

المصدر: إعداد الباحث

جدول رقم (14): نتيجة اختبار معامل الارتباط بيرسون للفرضية الثالثة

| النتيجة                      | مستوى الدلالة | معامل ارتباط بيرسون | البيان  |
|------------------------------|---------------|---------------------|---|
| يوجد علاقة ذات دلالة احصائية | 0.001         | .757                | العلاقة بين مؤشر تعلم ونمو الشركة وأداء الشركة  |
| يوجد علاقة ذات دلالة احصائية | 0.001         | .667                | العلاقة بين مؤشر العمليات الداخلية وأداء الشركة |
| يوجد علاقة ذات دلالة احصائية | .001          | .656                | العلاقة بين مؤشر العملاء وأداء الشركة           |

المصدر: إعداد الباحث

## الإحالات والمراجع :

- Kaplan, Robert, And Norton, David (1996)"Using the balanced scorecard as a strategic management system", Harvard business Review, January-February, PP 75-85.
- Anthony, Banker. Rajiv, Kaplan. Robert, And Young. S, (2001), "Management Accounting", 3<sup>rd</sup> edition, Prentice Hall. PP.55.
- Karathanos, Demetrius, And Karathanos, Patrica (2005)"Applying the balanced scorecard to education", Journal of education for business, March/April, PP.222-230.
- أبو شرح, جمال (2012), مدى إمكانية تقويم أداء الجامعة الإسلامية بغزة باستخدام بطاقة الاداء المتوازن (دراسة ميدانية من وجهة نظر العاملين), اطروحة ماجستير, الجامعة الإسلامية/غزة.
- Wiersma The Balanced Scorecard: "translating study in to action", Boston: HBS Press2009, P 9.
- Jakobsen (2008), "Assessing empirical research in managerial accounting: a value-based management perspective", Journal of Accounting and Economics, 32, PP349-410.
- فلاحات, محمود فلاح (2005). " استراتيجية مقترحة لتطبيق النموذج المتوازن لقياس الاداء لتطوير فعالية التخطيط والرقابة في الشركات الصناعية المساهمة العامة الاردنية", اطروحة دكتوراه غير منشورة, جامعة عمان العربية للدراسات العليا.
- Chow. Chee, And Stede. Wim (2006), "The Use & Usefulness of Non financial performance Measures", "Management Accounting Quartly, spring, Vol.7, No.3 pp1-8.

## استخدام التحليل في مركبات أساسية والتحليل التصنيفي لتحديد مستوى إدارة المعرفة و أثره على الأداء (بالاستعانة بسلم أندرسن وبطاقة الأداء المتوازن) - دراسة ميدانية لعينة من المؤسسات بولاية سعيدة -

أمينة مولاي (\*) & ميمون كافي (\*\*)

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
جامعة د. مولاي الطاهر، سعيدة - الجزائر

**ملخص:** تهدف الدراسة التالية إلى إبراز العلاقة بين مستوى إدارة المعرفة و الأداء في المؤسسة. حيث يتعين كمرحلة أولى قياس الأداء في المؤسسات محل الدراسة باستخدام بطاقة الأداء المتوازنة و حصر عدد أبعاد الأداء من خلال تقنية التحليل في مركبات أساسية ثم باستخدام التحليل التصنيفي نحاول تصنيف المؤسسات محل الدراسة تبعا لمستوى أدائها و محاولة مطابقة هذا التصنيف مع التصنيف المقترح من طرف سلم أندرسن لمستوى إدارة المعرفة. لتلخص الدراسة بتحديد مقدار تأثير مستوى إدارة المعرفة على الأبعاد المختلفة للأداء من خلال عينة مؤسسات جزائرية ناشطة بولاية سعيدة وذلك باستخدام برنامج SPSS v 19.

**الكلمات المفتاح:** أداء، بطاقة الأداء المتوازن، إدارة المعرفة، سلم أندرسن، تحليل في مركبات أساسية، تحليل تصنيفي.

**تصنيف JEL:** C02, J24, L25

### I. تمهيد:

تزامنا مع التقدم التكنولوجي الهائل و تطور المعلومات و التعامل مع مجتمعات متعلمة استوجب على المؤسسات تحديث الأنظمة و المفاهيم لمواكبة هذه التطورات لتحسين الأداء و الارتقاء به للرفع من القدرات التنافسية للمؤسسة التي أصبحت تعتمد بشكل متزايد على عنصر المعرفة و هذا مما عزز اعتماد المؤسسات على منهج إدارة المعرفة.

نظرا لأهمية هذا المنهج من جهة و ضرورة قياسه لغرض تسييره من جهة أخرى تم ابتكار سلم أندرسن للقيام بذلك. كما أن قياس الأداء كان و لا يزال الشغل الشاغل للمؤسسات التي استحدثت العديد من الطرق للقيام بذلك و التي من بينها بطاقة الأداء المتوازن (المعدلة).

باعتبار إننا في مثل هذه الدراسات التي تستوجب قياس مستوى تطبيق إدارة المعرفة و قياس الأداء من عدة منازير نتعامل مع كم كبير من المتغيرات التي نحتاج إلى اختزالها وتبسيطها و تصنيفها فان الطرق التقليدية لا تعد ذات كفاءة و إنما نلجأ في هذه الحالة إلى تحليل البيانات.

**الإشكالية:** كلما تطور محيط المؤسسة و تغير سعت إلى مواكبته و التأقلم معه لضمان استمرارها و بقائها. و نظرا للثورة المعلوماتية و التكنولوجية الهائلة التي يشهدها العالم أصبحت المعرفة إحدى العناصر الهامة التي تعتمد عليها المؤسسة في نشاطها، الأمر الذي أدى إلى استحداث مناهج من شأنها التعامل مع هذه الثروة و استثمارها و الذي يعرف بإدارة المعرفة و الذي يؤدي كأي استثمار آخر إلى تحسين أداء المؤسسة. من هذا المنطلق تبرز أمامنا الإشكالية التالية: **ما هو أثر تطبيق إدارة المعرفة على أداء المؤسسات؟**

**أهمية الدراسة:** تكتسب الدراسة أهميتها من خلال:

- تناولها لموضوع إدارة المعرفة الذي يعد من المواضيع الحديثة التي لا تزال تستحوذ على الكثير من الاهتمام من الناحية النظرية و التطبيقية؛
- تسليط بعض الضوء على درجة تطبيق المؤسسات محل الدراسة لإدارة المعرفة؛
- تحديد أثر تطبيق إدارة المعرفة على أداء مؤسسات العينة.

**أهمية الدراسة:** تكتسب الدراسة أهميتها من خلال:

- تناولها لموضوع إدارة المعرفة الذي يعد من المواضيع الحديثة التي لا تزال تستحوذ على الكثير من الاهتمام من الناحية النظرية و التطبيقية؛
- تسليط بعض الضوء على درجة تطبيق المؤسسات محل الدراسة لإدارة المعرفة؛
- تحديد أثر تطبيق إدارة المعرفة على أداء مؤسسات العينة.

**فرضيات الدراسة:** انطلاقا من التساؤلات المطروحة يمكن اقتراح الفرضيات التالية:

**الفرضية الرئيسية:** " يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية بين إدارة المعرفة و أداء المؤسسة "

**الفرضيات الفرعية:** و تندرج ضمن الفرضية الرئيسية مجموعة من الفرضيات الفرعية التي تخص كل جانب من جوانب الأداء:

- H<sub>1</sub>: يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية بين إدارة المعرفة و أداء المؤسسة في جانبه المالي.
- H<sub>2</sub>: يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية بين إدارة المعرفة و أداء المؤسسة من منظور العملاء.
- H<sub>3</sub>: يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية بين إدارة المعرفة و أداء المؤسسة من منظور العمليات الداخلية.
- H<sub>4</sub>: يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية بين إدارة المعرفة و أداء المؤسسة من منظور النمو و التعلم.
- H<sub>5</sub>: يوجد تأثير ذو دلالة إحصائية بين إدارة المعرفة و أداء المؤسسة من منظور المجتمعي و البيئي.

#### الدراسات السابقة:

- دراسة سليمان الفارس (2010)، دور ادارة المعرفة في رفع كفاءة أداء المنظمات دراسة ميدانية على شركات الصناعات التحويلية الخاصة بدمشق: هدفت هذه الدراسة الى التعرف على دور إدارة المعرفة في تحسين الأداء من خلال تحديد العناصر التي تركز عليها إدارة المعرفة من عمليات، تقانة و فريق. استعان الباحث بالمنهج الوصفي التحليلي و قام بجمع البيانات عن طريق الاستبيان بالإضافة الى المقابلات الشفوية كما بين الدراسة العملية وجود علاقة ارتباط قوية و ذات دلالة إحصائية بين متغيري إدارة المعرفة و الأداء.

- دراسة بكر فواز عبد الله (2012)، اثر تنظيم المعرفة في فاعلية أداء البنوك التجارية الأردنية – دراسة تطبيقية في قطاع البنوك التجارية الأردنية: هدفت الدراسة الى التعرف على مستوى تنظيم المعرفة و اثر تطبيقها في فاعلية الأداء في البنوك التجارية الأردنية. حيث اعتمد الباحث على المنهج الوصفي التحليلي و جمع البيانات من خلال استبيان موجه إلى عينة من البنوك التجارية الأردنية. وتوصل إلى وجود اثر ذو دلالة إحصائية بين توفير المعرفة و تطوير أداء المنظمات وهذا من شأنه ان يساهم في إيجاد إجراءات للعمل يمكن ان يستخدمها الموظفون في مختلف المستويات.

- دراسة زيني فريدة (2011)، اثر إدارة المعرفة على رفع كفاءة الأداء في منظمات الأعمال – دراسة ميدانية على الشركة الوطنية للاتصالات بالجزائر: تسعى الدراسة الى معرفة مدى إدراك المسؤولين لمفهوم و أهمية إدارة المعرفة و اثرها في كفاءة الأداء مستعملة المنهج الوصفي التحليلي و جمع البيانات استخدمت الاستبيان بالإضافة إلى المقابلات مع ذوي الاختصاص و المديرين في المستوى الأعلى و الأوسط في التنظيم. فبالإضافة إلى ان الدراسة خلصت لوجود علاقة ارتباط قوية و ذات دلالة إحصائية بين متغيري إدارة المعرفة و الأداء التنظيمي استنتجت الباحثة ان إدارة المعرفة تمثل حقلا علميا حديثا و لاسيما في جانبه التطبيقي.

- أوجه التميز للدراسة الحالية: اختلفت الدراسة الحالية عن الدراسات السابقة بمايلي:

- توضيح اثر إدارة المعرفة على أداء المؤسسة من خلال أبعاد بطاقة الأداء المتوازن المعدلة؛
- اعتمادها في تحديد مستوى إدارة المعرفة في المؤسسات محل الدراسة على مقياس أندرسن؛
- تميزت عن الدراسات السابقة باستخدام تقنية التحليل في مركبات أساسية و التحليل التصنيفي في دراسة هذا الأثر.

#### 1- مفهوم إدارة المعرفة و قياسها:

**1-1- تعريف إدارة المعرفة:** لا يوجد تعريف موحد لإدارة المعرفة وذلك لاتساع ميدانها و تنوع مجالاتها ويمكن إيراد بعض التعاريف التالية للإلمام

يعرف **Wiig** إدارة المعرفة على أنها تخطيط و تنظيم ورقابة و تنسيق وتوليف المعرفة و الأصول المرتبطة برأس المال الفكري و العمليات و القدرات و الإمكانيات الشخصية و التنظيمية بحيث يجري اكبر قدر ممكن من التأثير الايجابي من النتائج على الميزة التنافسية<sup>1</sup>.

ويرى **LAUDON** ان إدارة المعرفة هي عملية إدارة المعلومات المخزنة بصورة نظامية و كفاءة<sup>2</sup>.

ويمكن القول أنها مجموعة العمليات والأساليب المستخدمة في التخطيط الذي يساعد المؤسسات على اختيار الخبرات القادرة على تحويل المعلومات الهامة إلى معرفة كما أنها تساعد في تنظيم و نشر و استخدام هذه الأخيرة في اتخاذ قرارات قادرة على حل المشكلات و كذا لتحقيق ميزة تنافسية.

#### 1-2- أهمية إدارة المعرفة: من أبرز أهدافها:

- نشر المعلومات و المعرفة بين جميع أفراد المؤسسة لزيادة تمكين العاملين و رفع مستوى الأداء و تحقيق كفاءة و فعالية الانجاز المستهدف؛
- دعم المنظمة في تحقيق أهدافها في مختلف المدد الزمنية<sup>3</sup>؛
- تطبيق المعرفة في المواقف المناسبة و ضبط استخدامها لتحسين فعاليتها<sup>4</sup>؛
- حل المشاكل المؤسسة بجذب رأس مال فكري أكبر<sup>5</sup>؛
- تمكين المؤسسة من البقاء في صدارة المنافسة؛
- بناء ذاكرة معرفية قوية للمؤسسة.



**3-1- قياس إدارة المعرفة:** أكبر تحد واجه هذه الإدارة في بداية ظهورها هو صعوبة قياسها خاصة أننا نتعامل مع موجودات غير ملموسة، حيث أثمرت بعض الجهود مثل البنك الكندي للتجارة (CIBC) في قياس هذه الإدارة من خلال فهمه للمنظمة كونها منظمة تعليمية و أن معيار نجاحها هو معدل تعلم الأفراد و المجموعات و المنظمة جميعها مساو أو يتجاوز معدل التغيير في البيئة الخارجية. كما وضع **Dorrah** مقياسا لإدارة المعرفة يتمثل في استبيان يحتوي على 97 بند (37 اكتساب المعرفة، 29 نشر المعرفة، 31 الاستجابة للمعرفة). أما **Gupta** و **Govindarajan** فقد طوروا مقياسا من مجموعة من الأسئلة لقياس تدفق المعرفة الداخلي و الخارجي بين وحدة المصدر ووحدة الهدف، يقيس محددات انتقال المعرفة من خلال سلم أندرسن السباعي<sup>6</sup>.

**مقياس مستوى إدارة المعرفة (سلم أندرسن)<sup>7</sup>:** طور آرثر أندرسن بالتعاون مع المركز الأمريكي للإنتاج و الجودة أداة لاختبار قدرة المؤسسة على إدارة المعرفة أطلق عليها اسم أداة تقييم إدارة المعرفة **KMAT : Knowledge Management Assessment Tool** و هي عبارة عن عشر أسئلة مع سلم ليكارت الخماسي تم ترميزها من 0 إلى 4 ليتم بعد ذلك جمع نقاط كل مؤسسة و تحديد مستوى تطبيق إدارة المعرفة حسب التصنيف التالي:

- (1- 9) نقطة: المؤسسة تحتاج إلى تحسين مستمر.
- (10- 19) نقطة: المؤسسة تسير في الاتجاه الصحيح.
- (20 - 30) نقطة: المؤسسة تسير في الاتجاه الصحيح.
- (31 - 40) نقطة: المؤسسة رائدة في ميدان المعرفة.

## 2- مفهوم أداء المؤسسة و قياسه:

**1-2- تعريف الأداء:** يعرف الأداء حسب **Druker** على انه قدرة المؤسسة على الاستمرار و البقاء محققة التوازن بين رضا المساهمين و العمال<sup>8</sup>. أما **Thomas Gillert** يعرفه على انه التفاعل بين السلوك و الانجاز أي انه مجموع السلوك و النتائج التي تحققت معا على ان تكون هذه النتائج قابلة للقياس<sup>9</sup>. ويرى **أحمد سيد مصطفى** انه درجة بلوغ الفرد الفرد أو الفريق أو المنظمة للأهداف المخططة بكفاءة و فعالية. ومنه يمكن القول أن الأداء هو الطريقة أو الكيفية التي تعتمدها المؤسسة لاستغلال مواردها من راس المال، المعرفة... بطريقة كفنة تمكنها من الوصول إلى الأهداف المسطرة<sup>10</sup>.

**2-2- نماذج قياس الأداء:** الحاجة لقياس الأداء معروفة فكل مالا يمكن قياسه لا يمكن إدارته أو تحسينه، ومن هنا ظهرت العديد من نماذج قياس الأداء متفاوتة في توجهاتها و تركيزها و درجة تعقيدها و نذكر منها:

**1- نموذج قياس الأداء باستخدام محاسبة المسؤولية (مراكز المسؤولية):** و التي تعتبر نظاما محاسبيا يبتغي الرقابة على الأداء و تقييمه في ضوء قيام الأفراد أو المسؤولين بتنفيذ واجباتهم بحدود الصلاحيات المفوضة لهم وفق مبدأ التكلفة المناسبة في الوقت المناسب، وذلك بربط التقارير المحاسبية بفعالية العاملين<sup>11</sup>. و يتسنى ذلك بتحديد الصلاحيات و تقسيم الأعمال بتحديد مراكز المسؤولية المتمثلة في مراكز الراسمالية لتكلفة، مراكز الإيراد، مراكز الربحية و مراكز الاستثمار.

**ب- قياس الأداء باستخدام معيار القيمة الاقتصادية المضافة:** يعتبر مقياس شامل لأداء يربط بين التخطيط المالي و الموازنة و تحديد الأهداف و العلاقة و الاتصال مع حملة الأسهم و قياس الأداء و نظم التعويضات و التحفيز و يوضح كيف يمكن لهذه المتغيرات مجتمعة إلى زيادة قيمة المؤسسة<sup>12</sup>.

**ت- قياس الأداء باستخدام Six Sigma:** تعد طريقة نظامية تركز على المعلومات من اجل تقليل التلف أو الضياع و تحسين العمليات مع التركيز على النتائج التي يمكن قياسها من الناحية المالية مستهدفة زيادة رضا الزبون<sup>13</sup>.

**3-2- قياس الأداء باستخدام بطاقة الأداء المتوازن BSC:** ظهر مفهوم قياس الأداء المتوازن سنة 1992 المعتمد على الجوانب المالية و غير المالية. و يمكن تعريفها على أنها نظام إداري يهدف إلى مساعدة الملاك و المديرين على ترجمة رؤية و استراتيجيات مؤسساتهم إلى مجموعة من الأهداف و القياسات الإستراتيجية المترابطة من جهة و خلق منشأة معتمدة على التعلم من جهة أخرى.

**4-2- مكونات بطاقة الأداء المتوازن:** لخص **Kaplan** و **Norton** أبعاد بطاقة الأداء المتوازن في أربعة أبعاد رئيسية:

**أ. المنظور المالي و مؤشرات قياسه:** يؤكد **Kaplan** و **Norton** على أن الأساليب المالية يمكن استخدامها بالارتباط مع أي إستراتيجية عامة سواء في مرحلة النمو، الاستقرار أو النضج و لكن قد تختلف المقاييس باختلاف إستراتيجية كل وحدة نشاط. إذ يتم الاعتماد على النسب المالية كمؤشرات لقياس الأداء في جانبه المالي.

**ب. منظور العملاء و مؤشرات قياسه:** تقوم معظم المؤسسات على تلبية حاجات عملاءها و جعلها من أولوياتها الإستراتيجية الأمر الذي يؤدي إلى نجاح المؤسسة في المنافسة و بقاءها و استمرارية نشاطها. و هذا ما تراعيه بطاقة الأداء المتوازن و احتواءها على مقاييس تتعلق بالعملاء الحاليين و المستهدفين. و يتم قياس هذا المنظور بعدة مؤشرات منها: عدد العملاء، الشكاوى، الحصة من السوق، درجة الاحتفاظ بالعميل، مؤشرات رضا العملاء... الخ.

**ت. منظور العمليات الداخلية و مؤشرات قياسه:** تمثل العمليات الداخلية كافة الأنشطة الداخلية التي تقوم بها المؤسسة و التي تتميز بها عن غيرها. حيث تؤدي هذه الأنشطة إلى إشباع حاجات العملاء و تحقيق أهداف المؤسسة و تتكون العمليات الداخلية من ثلاث عمليات فرعية هي: عمليات الإبداع، عمليات التشغيل و خدمات ما بعد البيع. و يتم قياس الاداء من منظور العمليات من خلال جملة من المؤشرات من بينها: المصروفات الإدارية/إجمالي الإيرادات، التسليم في الوقت المحدد، معدد الأداء اليومي للعامل، دوران المخزون...

**ث. منظور التعلم و النمو و مؤشرات قياسه:** يعتبر التعلم و النمو الشرط الأساسي لتجدد المؤسسة و استمرارها و يهدف هذا البعد إلى توجيه الأفراد نحو التطوير و التحسين المستمر الضروري للبقاء. و يتم قياسه من خلال: مصروفات البحوث و التطوير/المصروفات الكلية، معدل التأخير، معدلات التوظيف، مؤشر رضا العاملين، الاستثمار في البحوث... وغيرها.

**ج. المنظور المجتمعي (البيئي و الاجتماعي):** يقصد بالأداء البيئي كل النشاطات و العمليات التي تقوم بها المؤسسة و التي من شأنها منع الإضرار بالبيئة الناتجة عن نشاطاتها الإنتاجية أو الخدمية أو التخفيف منها. و لقد تم تحديد مؤشرات تقييم الأداء البيئي بمبادرات كل من الأيزو 14031 و إرشادات مبادرة إعداد التقارير العالمية GRI و إرشادات الكفاءة البيئية لمجلس الأعمال العلمي للتنمية المستدامة و من أهمها: انبعاث الغازات، استهلاك الماء، مخرجات المخلفات، معامل مقياس مدى مكافئة العمال، مساهمة المؤسسة في التطوير الفني... الخ.

### 3- اثر إدارة المعرفة على الأداء في المؤسسة:

يمكن توضيح هذا الأثر من خلال أبعاد الأداء المتوازن المذكورة سابقا كما يلي:

- 3-1- اثر إدارة المعرفة على الأداء المالي:** تؤثر إدارة المعرفة على الأداء المالي بطرق مختلفة منها:
- 1- توليد المعرفة الجديدة و خزنها و توزيعها و تطبيقها تسهل العمل داخل المؤسسة حيث تقود لتحقيق التناسق و التناغم فيما بينها و الذي يؤدي إلى تخفيض التكاليف الإجمالية بتقليل تكاليف الهدر و الإنتاج المعيب و تكاليف سوء التعامل مع التقنيات الجديدة و وسائل العمل و بالتالي تحسين الإنتاجية<sup>14</sup>؛
  - 2- تساهم في تطوير نوعية المنتجات المقدمة للزبون و ذلك بامتلاك القدرات المعرفية و الذي يقود إلى زيادة العوائد على راس مالها المستثمر و كذا أرباحها<sup>15</sup> حيث أكد **فريدريك وتشلهيد** أن أرباح الشركة دالة لدرجة ولاء الزبون<sup>16</sup>.

### 3-2- اثر إدارة المعرفة على بعد العملاء:

- 1- تحقق المعرفة الشاملة بالزبون مما يساعد المؤسسة على تحديد أنماط الزبائن و صفاتهم الشخصية و كيفية التعامل معهم و بالتالي التنبؤ بسلوكهم و توقعه مما يعزز اواصر الثقة و الانسجام بينهم و بين المؤسسة؛
- 2- الحفاظ على مبدأ إدامة العلاقة مع الزبون؛
- 3- المحافظة على ولاء الزبائن و إرضائهم و الذهاب إلى إبهاجهم.

### 3-3- اثر إدارة المعرفة على بعد العمليات الداخلية: من خلال:

- 1- المساعدة في انجاز العمليات بشكل ملائم و مناسب وفقا للأهداف المسطرة مسبقا و الذي يعني زيادة فعالية العمليات؛
- 2- زيادة كفاءة العمليات من خلال تبسيط العمليات و خفض التكاليف؛
- 3- انجاز العمليات بصورة مبدعة و حديثة و ذلك بالاعتماد المتزايد على المعرفة المشتركة بين العاملين من أجل إيجاد حلول مبتكرة في المؤسسة حيث وجدت إدارة المعرفة كأداة مساعدة على العصف الذهني<sup>17</sup>.

### 3-4- اثر إدارة المعرفة على بعد التعلم و النمو:

- 1- تقوم ادارة المعرفة بجلب العنصر البشري القادر على توليد المعرفة اي يقع على عاتقها مسؤولية جلب الكفاءات البشرية و إعدادها و تهيئتها للعمل المعرفي؛
- 2- تسهيل عملية التعلم لدى الموظفين و ذلك بإنشاء ثقافة تنظيمية تشجع على تقاسم المعرفة و تشجع على الانخراط في برامج التدريب؛
- 3- اكتشاف و خلق المبادرات المبدعة بين العاملين؛
- 4- جعل الموظفين أكثر مرونة و شعورا بالرضا؛
- 5- يصبح الموظفون أكثر وعيا و أفضل خبرة فيما يتعلق بعمليات التشغيل؛
- 6- تجعل الموظفين قادرين على التعاون فيما بينهم بصورة أفضل<sup>18</sup>.

### 3-5- اثر إدارة المعرفة على البعد البيئي و المجتمعي:

مواكبة للتطورات الحاصلة في بيئة الأعمال تم استحداث هذا البعد

- 1- تعد إدارة المعرفة نقطة البداية في مراجعة المسائل البيئية المتعلقة بالقوانين و المعايير ومتطلبات العملاء و المنظمات البيئية و الذي يؤدي الى تخفيض المطروحات البيئية؛
- 2- تعزيز الكفاءة الإنتاجية من خلال الاستغلال الأمثل للموارد الطبيعية؛
- 3- تجنب او تقليل او التحكم في التلوث<sup>19</sup>؛
- 4- تدريب العاملين و تعليمهم الواجبات و المسؤوليات البيئية<sup>20</sup>.

## II. الطريقة و الأدوات المستخدمة:

1- **عينة و أدوات الدراسة:** بما أن الدراسة تهتم بالمستويات المختلفة لإدارة المعرفة فان جميع المؤسسات الناشطة في ولاية سعيدة تمثل مجتمع الدراسة و العينة التي تم اختيارها بشكل عشوائي ممثلة في الجدول الأول في الملاحق.

2- **أدوات جمع البيانات:** تم جمع البيانات باستخدام استبيان مكون من ثلاث أقسام:

- **القسم الأول:** يضم بيانات تعريفية خاصة بالمؤسسة؛
- **القسم الثاني:** تمثل في مقياس مستوى إدارة المعرفة في المؤسسات لآرثر أندرسن؛
- **القسم الثالث:** يتمثل في المؤشرات الخاصة بالأبعاد الخمسة لبطاقة الأداء المتوازن الموضحة في الجدول الثاني في الملاحق.

3- **التحليل في مركبات أساسية (Analyse en composantes principales):** يعتبر التحليل في مركبات أساسية احد تقنيات التحليل العاملي تعود فكرته إلى العالم البريطاني "Spearman" في أوائل القرن العشرين ثم طورت عن طريق العديد من العلماء و يعتمد جوهر هذا التحليل على:

- تبسيط جدول البيانات الخام الذي يكون في مجمل الدراسات ذو عدد كبير من المتغيرات و المفردات الإحصائية إلى جدول مختزل من الوحدات الجديدة المكونة عن طريق تجميع البيانات الخام؛
- في الجداول ذات عدد المتغيرات و الوحدات الكبيرة لا يمكن قراءة و تفسير هذه البيانات كما انه لا يمكن معرفة هيكل هذه البيانات و لذا يتم اللجوء إلى هذه التقنية لخصر الأبعاد و تسهيل قراءة البيانات الخام.

4- **التحليل التصنيفي (Analyse typologique):** يعد من الأساليب المهمة في تحليل البيانات يقوم بتصنيف و دراسة تجمعات البيانات بغية الوصول إلى وصف دقيق يستخدم هذا التحليل لتجميع المفردات الإحصائية بشكل عناقيد بالاعتماد على مقدار التشابه بينها (العنقود هو مجموعة من الملاحظات المتجانسة) و يتم تجميع المفردات الإحصائية بطريقة عنقودية بربطها مع بعض أو بطريقة غير عنقودية بدون وضع الروابط بينها.

5- **تحديد مستوى إدارة المعرفة في المؤسسات محل الدراسة:** بعد حساب مجموع النقط المحصل عليها وفقا لمقياس أندرسن و المكون للجزء الأول من الاستبيان كما ذكرنا سابقا كانت النتائج ممثلة في الجدول رقم 11 في قائمة الملاحق

- مؤسسات تحتاج إلى تحسين متميز عددها خمسة مؤسسات؛
- ثلاث مؤسسات تسير في الاتجاه الصحيح؛
- اثنا عشرة مؤسسة تسير في المقدمة؛
- لا يوجد أي مؤسسة رائدة في ميدان المعرفة.

## III. النتائج ومناقشتها :

### ◀ التحليل في مركبات أساسية لاختزال بيانات الأداء:

- 1- **التحليل في مركبات أساسية ACP1:** باستخدام قاعدة البيانات المستخرجة من وثائق المؤسسات محل الدراسة والتحقق من شروط تطبيق ACP المتمثلة في :
  - محدد مصفوفة الارتباط يؤول إلى الصفر؛
  - مؤشر KMO يساوي 0.259 و هو مؤشر غير جيد؛
  - اختبار Bartlett نو دلالة حيث  $sig=0.000$
 يمكننا تطبيق ACP وذلك لتوفر شرطين على الأقل.

من جدول نوعية التمثيل المدرج في الملاحق نلاحظ أن نوعية التمثيل اقل من 0.4 لبعض المتغيرات و الذي يتوجب حذفها و إعادة إجراء التحليل بالعناصر المتبقية.

- 2- **التحليل في ACP2:** تم إجراء التحليل بالإبقاء على المتغيرات ذات نوعية التمثيل الأكبر من 0.4 ثم التأكد من متغيرات التحليل كما يلي:
  - المحدد يؤول إلى الصفر؛

- مؤشر KMO يساوي 0.6 و هو مؤشر جيد؛
- اختبار Bartlett ذو دلالة حيث  $\text{sig}=0.000$

و من مصفوفة الارتباط نلاحظ وجود معاملات ارتباط مهمة.

من جدول نوعية التمثيل نلاحظ أن كل المتغيرات المتبقية ذات نوعية تمثيل جيدة.

◀ **التباين المشروح:** من جدول التباين المشروح نلاحظ أن المحور الأول يفسر ما قيمته 34.358% من قيمة المعلومات الموجودة في جدول البيانات الخام. أما المحور الثاني فيفسر 30.286% و بالتالي إذا تم استعمال المحورين في اختزال البيانات يكون حجم المعلومات 64.64%. بينما يفسر المحور الثالث 12.103% أي بمجموع 76.75% وبالنسبة لتعريف المحاور فانه تم الاستناد إلى المنحنى الأول المدرج في الملاحق.

من خلال المنحنى نلاحظ ان المتغيرات  $\text{mTE}$ ,  $\text{mTR}$ ,  $\text{mTC}$ ,  $\text{mPM}$ ,  $\text{mCAA}$  أما في المحور الثالث فنلاحظ تموضع المتغيرتين  $\text{mTE}$ ,  $\text{mTUE}$ . بالإجمال يمكن القول أن المؤسسات محل الدراسة توجز أدائها في عنصرين الأول يتعلق بالمبيعات و معدل التاطير أما العنصر الثاني فيتعلق باستهلاك المؤسسة للموارد (معدلات التوظيف، استهلاك الماء، الطاقة، التحسين في الإنتاجية و التي ينطوي ضمنها عنصر استغلال المورد بشكل جيد) (تعريف المتغيرات في الجدول 10 في الملاحق).

بعد تعريف المحاور تم إسقاط المؤسسات في المنحنى المستخرج. من خلال المنحنى نلاحظ أن عددا كبيرا من المؤسسات يعاني من مشكلة عدم تحقيق المبيعات المطلوبة أو عدم التحكم في التكاليف أو كلاهما معا .

◀ **التحليل التصنيفي:** من خلال المتغيرات المجموعة المستخرجة من التحليل في مكونات أساسية قمنا بإجراء التحليل التصنيفي غير العنقودي في ثلاث مجموعات كما هو موجود في الجداول الإحصائية في الملحق 4 و بمطابقتها مع المجموعة التي تنتمي إليها المؤسسة من حيث مستوى إدارة المعرفة تم المطابقة بين التصنيفين و بلغت نسبة التوافق بينهما 45% أي أن مستوى إدارة المعرفة متطابق مع مستوى الأداء الموضوع. أي أن التوافق بين مستوى إدارة المعرفة (وفق سلم أندرسن) و مستوى الأداء لكل بالاعتماد على الجدول رقم 12 في الملاحق كان كالآتي:

- الأداء المالي بنسبة 35% و هذا ما يثبت الفرضية الفرعية الأولى؛
- الأداء من منظور العملاء 30% و هذا ما يثبت الفرضية الفرعية الثانية؛
- من منظور العمليات الداخلية 30% و هذا ما يثبت الفرضية الفرعية الثالثة؛
- من منظور النمو و التعلم بـ 25% و هذا ما يثبت الفرضية الفرعية الرابعة؛
- من منظور الأداء البيئي و المجتمعي بـ 10% و هذا ما يثبت الفرضية الفرعية الخامسة.

#### IV. الخلاصة:

لقد أدركت المؤسسات في وقتنا الحالي طبيعة التحولات التي غيرت من واقع نظام الأعمال، وتفهمت شدة المنافسة و تأثيرها في تغيير موافق هذه المؤسسات، خاصة بعد أن أصبح الاقتصاد مبني على المعرفة و هذا الأمر جعل أسلوب إدارة المعرفة من أهم أساليب الإدارة المعاصرة لتحقيق أهداف المؤسسات. و على ضوء ما تم تقديمه في هذه الدراسة يتبين لنا:

- أن لإدارة المعرفة دورا محوريا و تأثيرا واضحا على كفاءة و فعالية أنشطة المنظمات. بالإضافة إلى أن المؤسسات محل الدراسة لا زالت تعنى بالأداء من المنظور الكلاسيكي فقط. مع عدم الاستغلال الجيد للمعرفة المتوفرة؛
- غياب المنافسة باعتبارها المحرك الرئيسي الدافع لتحسين الأداء في المؤسسة و بالتالي عدم الاهتمام بالمناهج الحديثة التي من شأنها تحسين الإنتاج؛
- كما نلاحظ من خلال عينة الدراسة في ما يخص أسئلة مقياس إدارة المعرفة انه يوجد إهمال من قبل المؤسسات للمعرفة الداخلية للموظفين و التي تعتبر من أهم أسلحة البقاء و النمو و ما يؤكد ذلك متوسط السؤال 8 الذي يساوي 1.15 و هو اصغر من المتوسط النظري (1.6) و عدم تبني ثقافة تنظيمية تدعم تبادل المعرفة بين الأفراد و المشاركة بينهم (متوسط السؤال 9 (1.2) اصغر من 1.6).
- تركيز المؤسسات محل الدراسة على جانب محدود من الأداء متعلق بحجم المبيعات.

#### التوصيات:

- إعطاء أهمية أكبر لتطبيق إدارة المعرفة من طرف الإدارة باعتبارها ضرورة حتمية في عالم الأعمال؛
- العمل على خلق ثقافة محفزة و مشجعة و داعمة لإنتاج المعرفة و مشاركتها؛
- استثمار المعرفة التي يمتلكها العاملون و جعلها ذات قيمة من خلال مشاركتها و الأخذ بأرائهم؛
- العمل على توفير المعرفة و تجديدها بصفة مستمرة و استخدامها لتسهيل، خزن و نقل المعرفة؛
- استقطاب و تعيين موظفين مؤهلين و قادرين على أداء أدوارهم المعرفية.

## ملحق الجداول والأشكال البيانية :

الجدول (1): عينة الدراسة

| الرمز | المؤسسة  | الرمز | المؤسسة  |
|-------|--|-------|--|
| E1    | مجمع الرياض مطاحن سعيدة SEMPAC                         | E11   | البنك الخارجي الجزائري BEA                       |
| E2    | شركة توزيع الحليب و مشتقاته OROLAIT                    | E12   | البنك الوطني الجزائري BNA                        |
| E3    | تعاونية الحبوب و الخضر الجافة OAIC                     | E13   | مؤسسة الماء المعدني سعيدة Eau minérale SAIDA     |
| E4    | مؤسسة موبيليس MOBILIS                                  | E14   | مقاوله البناءات الحديدية لولاية سعيدة ECOMET     |
| E5    | شركة مقالع الحجاره CASIM                               | E15   | الشركة الوطنية لإنتاج الاسمنت SNMC               |
| E6    | شركة توزيع المياه ADEU                                 | E16   | شركة توزيع الكهرباء و الغاز SONELGAZ             |
| E7    | مؤسسة ناقطال لتوزيع الغاز NAFTAL GPL                   | E17   | الشركة الوطنية للأكياس                           |
| E8    | مؤسسة نפטال لتوزيع و تسويق المواد البترولية NAFTAL CPL | E18   | الشركة الوطنية لصناعة الورق المقوى SONIC REBAHIA |
| E9    | بنك القرض الشعبي الجزائري CPA                          | E19   | شركة المواد الكاشطة ENAVA                        |
| E10   | بنك التنمية المحلية BDL                                | E20   | المؤسسة الوطنية لمواد التنظيف ENAD               |

المصدر: من إعداد الباحثين

الجدول (2): مؤشرات بطاقة الأداء المتوازن

| المؤشر                                   | الصيغة                                   |
|--|--|
| 1. المنظور المالي                        | معدل دوران الأصول                        |
|  | صافي المبيعات/إجمالي الأصول              |
|  | معدل العائد على رأس المال المستثمر       |
| 2. منظور العملاء                         | مؤشر تخفيض التكاليف و تحسين الإنتاجية    |
|  | الحصة من السوق                           |
|  | درجة الاحتفاظ بالعميل و اكتساب عملاء جدد |
| 3. منظور العمليات الداخلية               | تكاليف التسويق                           |
|  | معدل دوران المخزون                       |
|  | معدل الأداء اليومي للعامل                |
| 4. منظور التعلم و النمو                  | التحسين في الإنتاجية                     |
|  | معدل التناظر                             |
|  | معدل التوظيف                             |
| 5. المنظور المجتمعي (الاجتماعي و البيئي) | مؤشر رضا العاملين                        |
|  | معدل استهلاك الماء                       |
|  | معدل استهلاك الطاقة                      |
|  | معدل طرح النفايات                        |
|  | مؤشر مساهمة المؤسسة في المجال الاجتماعي  |

المصدر: عريوة محاد، دور بطاقة الأداء المتوازن في قياس و تقييم الأداء المستدام بالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة لصناعات الغذائية دراسة مقارنة بين ملبنة الحضنة بالمسيلة و ملبنة التل بسطيف، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، 2010، ص113

الجدول (3): مصفوفة الارتباط

|          |      | مصفوفة الارتباط |       |       |        |       |       |     |      |      |
|----------|------|-----------------|-------|-------|--------|-------|-------|-----|------|------|
|          |      | mCAA            | mTR   | mPM   | mCM    | mAP   | mTC   | mTE | mTUE | mTRE |
| الارتباط | mCAA | 1               |       |       |        |       |       |     |      |      |
|          | mTR  | , 295           | 1     |       |        |       |       |     |      |      |
|          | mPM  | , 393           | , 692 | 1     |        |       |       |     |      |      |
|          | mCM  | , 247           | , 284 | , 152 | 1      |       |       |     |      |      |
|          | mAP  | -, 029          | , 402 | , 472 | -, 454 | 1     |       |     |      |      |
|          | mTC  | , 397           | , 777 | , 549 | , 367  | , 233 | 1     |     |      |      |
|          | mTE  | -, 174          | , 217 | , 144 | -, 226 | , 506 | , 121 | 1   |      |      |

|      |       |       |       |       |      |       |      |      |   |
|------|-------|-------|-------|-------|------|-------|------|------|---|
| mTUE | -,263 | -,090 | -,007 | -,231 | ,358 | -,058 | ,682 | 1    |   |
| mTRE | -,029 | ,047  | ,144  | -,453 | ,801 | ,089  | ,424 | ,391 | 1 |

المصدر: مخرجات SPSS V19

**الجدول (4): شروط تطبيق التحليل في مكونات اساسية**

| اختبار Bartlett و مؤشر KMO                                     |   |        |
|--|---|--------|
| Mesure de précision de l'échantillonnage de Kaiser-Meyer-Olkin | ,600                                    |        |
| Test de sphéricité de Bartlett                                 | Khi-deux approximé                      | 85,765 |
|  | Ddl درجة الحرية                         | 36     |
|  | Signification de Bartlett مستوى الدلالة | ,000   |

المصدر: مخرجات SPSS V19

**الجدول (5): جودة التمثيل**

| جودة التمثيل Qualité de représentation |                 |                      |
|--|-----------------|----------------------|
|  | الأولية Initial | المستخرجة Extraction |
| mCAA                                   | 1,000           | ,513                 |
| mTR                                    | 1,000           | ,826                 |
| mPM                                    | 1,000           | ,716                 |
| mCM                                    | 1,000           | ,771                 |
| mAP                                    | 1,000           | ,918                 |
| mTC                                    | 1,000           | ,772                 |
| mTE                                    | 1,000           | ,815                 |
| mTUE                                   | 1,000           | ,792                 |
| mTRE                                   | 1,000           | ,784                 |

المصدر: مخرجات SPSS V19

**الجدول (6): التباين الكلي المشروح**

| المكونات<br>Composante | Valeurs propres initiales<br>القيم الذاتية المبدئية |                               |                        | مجموع مربع العوامل المستخرجة بعد التدوير<br>Somme des carrés des facteurs retenus<br>pour la rotation |                             |                      |
|------------------------|---|-------------------------------|------------------------|---|-----------------------------|----------------------|
|                        | Total<br>الكلي                                      | % de la variance<br>% التباين | %cumulés<br>% المتراكم | Total<br>الكلي  | % de la variance<br>التباين | %cumulés<br>المتراكم |
| 1                      | 3,092   | 34,358                        | 34,358                 | 2,899   | 32,214                      | 32,214               |
| 2                      | 2,726   | 30,286                        | 64,643                 | 2,161   | 24,013                      | 56,228               |
| 3                      | 1,089   | 12,103                        | 76,746                 | 1,847   | 20,518                      | 76,746               |
| 4                      | 694,  | 7,713                         | 84,459                 |   |                             |                      |
| 5                      | 492,  | 5,470                         | 89,929                 |   |                             |                      |
| 6                      | 402,  | 4,463                         | 94,392                 |   |                             |                      |
| 7                      | 288,  | 3,203                         | 97,595                 |   |                             |                      |
| 8                      | 154,  | 1,709                         | 99,304                 |   |                             |                      |
| 9                      | 063,  | 696,                          | 100,000                |   |                             |                      |

Méthode d'extraction : Analyse en composantes principales.

طريقة الاستخراج: التحليل في مكونات اساسية

المصدر: مخرجات SPSS V19

**الجدول (7): مراكز المجموعات النهائية**

| مراكز الفئات النهائية<br>Centres de classes finaux | المجموعات<br>Classe |         |         |
|--|---------------------|---------|---------|
|  | 1                   | 2       | 3       |
| 4REGR factor score 1 for analysis                  | 33386,-             | 99124,  | 28222,- |
| 4REGR factor score 2 for analysis                  | 30049,-             | 12846,  | 3,56460 |
| 4REGR factor score 3 for analysis                  | 18805,              | 78595,- | 1,29708 |

المصدر: مخرجات SPSS V19

الجدول (8): عدد المفردات الإحصائية في كل مجموعة

| عدد المشاهدات في كل مجموعة |   |        |
|----------------------------|---|--------|
| Classe                     | 1 | 14,000 |
| المجموعات                  | 2 | 5,000  |
|                            | 3 | 1,000  |
| Valides (الموجودة)         |   | 20,000 |
| Manquantes (المفقودة)      |   | 000,   |

المصدر: مخرجات SPSS V19

الجدول (9): تعريف متغيرات الدراسة

| المتغير | البند                                 | المتغير | البند                     |
|---------|---------------------------------------|---------|---------------------------|
| Mcaa    | معدل دوران الاصول                     | mAP     | معدل التحسين في الانتاجية |
| mTR     | معدل العائد على راس المال المستثمر    | mTC     | معدل التاثير              |
| Mirc    | معدل تخفيض التكاليف و تحسين الانتاجية | mTE     | معدل التوظيف              |
| mPM     | معدل الحصة من السوق                   | mTIS    | معدل رضا العملاء          |
| mDFC    | معدل الاحتفاظ بالعمالين               | Mtue    | معدل استهلاك الماء        |
| mCM     | معدل تكاليف التسويق                   | mTRE    | معدل استهلاك الطاقة       |
| mRC     | معدل دوران المخزون                    | mTED    | معدل طرح النفايات         |
| mMF     | معدل الاداء اليومي للعامل             | Mci     | معدل المساهمة الاجتماعية  |

المصدر: مخرجات SPSS V19

الجدول (10): مستوى إدارة المعرفة في المؤسسات محل الدراسة

| عدد المؤسسات | مجموع النقط  | مستوى ادارة المعرفة            |
|--------------|--------------|--------------------------------|
| 5            | من 1 الى 9   | المؤسسة تحتاج الى تحسين        |
| 3            | من 10 الى 19 | المؤسسة تسير في الاتجاه الصحيح |
| 12           | من 20 الى 30 | المؤسسة تسير في المقدمة        |
| 0            | من 31 الى 40 | المؤسسة رائدة في ميدان المعرفة |

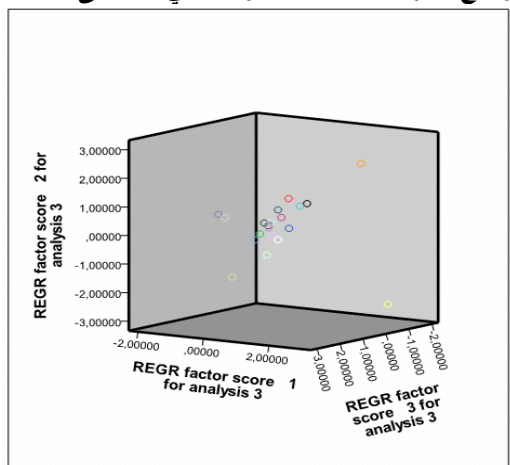
المصدر: من اعداد الباحثين

الجدول (11): التحليل التصنيفي

| المتغيرات المجمعة | الاداء المالي | جانب العملاء | جانب العمليات | النمو و التعلم | المنظور المجتمعي |
|-------------------|---------------|--------------|---------------|----------------|------------------|
| E1                | 1             | 1            | 1             | 1              | 1                |
| E2                | 2             | 2            | 2             | 1              | 2                |
| E3                | 1             | 2            | 1             | 1              | 2                |
| E4                | 2             | 3            | 2             | 1              | 1                |
| E5                | 3             | 1            | 1             | 1              | 1                |
| E6                | 1             | 1            | 1             | 2              | 2                |
| E7                | 1             | 2            | 1             | 1              | 2                |
| E8                | 1             | 1            | 1             | 1              | 2                |
| E9                | 2             | 2            | 1             | 2              | 2                |
| E10               | 1             | 1            | 1             | 1              | 2                |
| E11               | 3             | 1            | 1             | 1              | 1                |
| E12               | 1             | 1            | 1             | 1              | 2                |
| E13               | 2             | 1            | 2             | 1              | 2                |
| E14               | 1             | 1            | 1             | 1              | 1                |
| E15               | 2             | 2            | 1             | 1              | 2                |
| E16               | 1             | 1            | 1             | 1              | 2                |
| E17               | 1             | 1            | 1             | 1              | 2                |
| E18               | 1             | 1            | 1             | 1              | 2                |
| E19               | 1             | 1            | 1             | 1              | 2                |
| E20               | 1             | 1            | 1             | 1              | 2                |

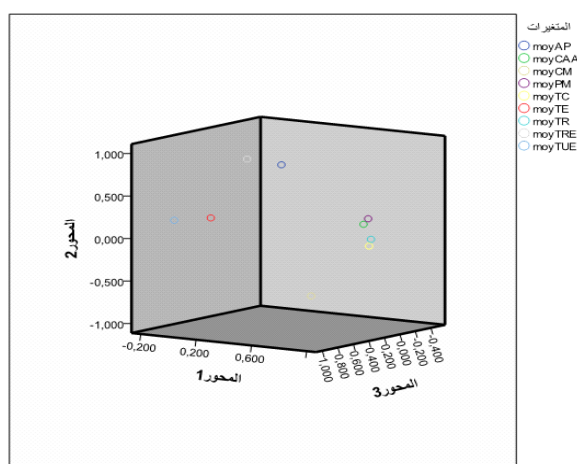
المصدر: مخرجات SPSS V19

الشكل (2): تموضع المؤسسات محل الدراسة في المنحنى



المصدر: مخرجات SPSS V19

الشكل (1): توزيع مؤشرات الاداء



### الإحالات والمراجع :

1. إعلان محمد خليل عثمان، مذكرة لنيل شهادة الماجستير اتجاهات مديري المدارس الحكومية الثانوية نحو تطبيق إدارة المعرفة في المحافظات الشمالية في فلسطين، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2010، ص28.
2. سليمان الفارس، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية و القانونية، دور إدارة المعرفة في رفع كفاءة أداء المنظمات، جامعة دمشق، سوريا، العدد الثاني، 2010، ص68.
3. خضير كاظم حمود، منظمة المعرفة، دار صفاء، عمان، الأردن، 2010، ص58.
4. Marray Jennex, case studies in knowledge management, IDEA group, united states of America, 2005, p2.
5. Kimiz Dalkir ,knowledge management in theory and practice, Elsevier INC, united states of America, 2005, p20.
6. سليمان الفارس، مرجع سبق ذكره، ص69.
7. محمد عواد الزيادات، اتجاهات معاصرة في إدارة المعرفة، دار صفاء، عمان، الأردن، 2008 ص109
8. الشيخ الداوي، "تحليل الأسس النظرية لمفهوم الأداء"، مجلة الباحث، العدد السابع، جامعة الجزائر، الجزائر، ص218.
9. بعجي سعاد، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير تقييم فعالية نظام تقييم أداء العاملين في المؤسسة الاقتصادية الجزائرية دراسة حالة مؤسسة توزيع و تسويق المواد البترولية المتعددة نפטال مسيلة، جامعة مسيلة، الجزائر، 2006، ص9.
10. حمد سليمان، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير الابتكار التسويقي و أثره على تحسين أداء المؤسسة دراسة حالة مؤسسة ملبنة الحضنة بالمسيلة، الجزائر، 2006، ص115
11. كامل يوسف بركة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير دور أساليب المحاسبة الإدارية في تفعيل حوكمة الشركات دراسة تطبيقية على الشركات الصناعية العاملة في قطاع غزة، الجامعة الإسلامية، غزة، فلسطين، 2012، ص51.
12. رضا إبراهيم صالح، رأس المال الفكري و دوره في تحقيق الميزة التنافسية للمنظمات، المؤتمر الدولي للتنمية الإدارية نحو أداء متميز في القطاع الحكومي، معهد الإدارة العامة، المملكة العربية السعودية، 2009، ص12.
13. إيثار عبد الهادي الفيحان و آخرون، "تحسين العملية باستخدام ستة سيجمدا دراسة حالة الشركة العامة لتجارة الحبوب (فرع بابل)"، مجلة العلوم الاقتصادية و الإدارية، العدد 37، جامعة بغداد، العراق، 2005، ص6.
14. زنيني فريدة، اثر ادارة المعرفة على رفع كفاءة الاداء في منظمات الاعمال - دراسة ميدانية على الشركة الوطنية للاتصالات بالجزائر، ملتقى دولي حول راس المال الفكري في منظمات الأعمال العربية في الاقتصاديات الحديثة، جامعة شلف، 2011، ص8.
15. احمد طرطار، اثر تطبيق إدارة المعرفة على وظيفة الإبداع في منظمات الأعمال، ملتقى دولي حول راس المال الفكري في منظمات الأعمال العربية في الاقتصاديات الحديثة، جامعة شلف، 2011، ص16.
16. حسين عجلان حسن، استراتيجيات الإدارة المعرفية في منظمات الأعمال، اثر النشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2008، ص137.
17. خضر مصباح إسماعيل الطيبي، ادارة المعرفة التحديات و التقنيات و الحلول، دار الحامد للنشر و التوزيع، عمان، الأردن ص122.
18. سامي حنونة، رافت محمد العوضي، تطبيقات إدارة المعرفة في مؤسسات التعليم العالي- اطار فكري-، مؤتمر التعليم الإلكتروني و اقتصاديات المعرفة، جامعة القدس المفتوحة، فلسطين، 2011، ص11.
19. نادية راضي عبد الحليم، مجلة العلوم الاقتصادية و الإدارية، دمج مؤشرات الأداء البيئي في بطاقة الأداء المتوازن لتفعيل دور منظمات الأعمال في التنمية المستدامة، العدد الثاني، القاهرة، مصر، 2005، ص2.



## منظومة التعليم في الجزائر ومساهمتها في بناء اقتصاد المعرفة

ناصر الدين قريبي (\*) & سفيان الشارف بن عطية (\*\*)  
كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير  
جامعة وهران 2- الجزائر

**ملخص :** تهدف هذه الدراسة إلى تحليل واقع النظام التعليمي في الجزائر من خلال إبراز دور التعليم في تدفق رأس المال البشري و في بناء اقتصاد المعرفة، و الذي يستدعي من الجزائر أن تعمل على تنمية رأس المال البشري و خاصة على المستوى النوعي، بانتهاج المزيد من الإصلاحات في قطاع التعليم و ربطه بسوق العمل و رفع العائد منه، فالتعليم الجيد هو السبيل الوحيد للارتقاء بالمجتمع، و هو الذي يهيئ الأرضية الخصبة و الملائمة لتطوير الاقتصاد الوطني و تحقيق التنمية المستدامة من خلال توفير اليد العاملة المؤهلة و التي تساهم في رفع الإنتاجية و بالتالي زيادة النمو، و هو التحدي الذي يجب أن يميز المرحلة القادمة.

**الكلمات المفتاح :** نظام تعليمي، تعليم، رأس المال البشري، اقتصاد المعرفة، تنمية مستدامة.

**تصنيف JEL:** I20، A20

### 1. تمهيد:

لقد بدأ القرن الحادي و العشرين بتغيرات جذرية هامة تطرح العديد من التحديات و الفرص و ليس الاقتصاد الجزائري بعيدا عن هذه التغيرات، فضلا عن تعاضد أهمية المعرفة و التكنولوجيا إحدى أهم عناصرها في الاقتصاد، حيث أصبحت المعرفة سمة الاقتصاد الحادي و العشرين (Knowledge - Based Economic)، و يعتبر التعليم من العوامل الأساسية التي يقوم عليها اقتصاد المعرفة و أهم مصادر تعزيز التنافس الدولي خاصة في مجتمع المعلومات، باعتبار أن التعليم هو مفتاح المرور لدخول عصر المعرفة و تطوير المجتمعات من خلال تنمية حقيقية لرأس المال البشري الذي هو محور العملية التعليمية، بما يعني أن مجتمع و اقتصاد المعرفة مرتبط بمفهوم مجتمع التعليم، حيث أن هذا الأخير يعتبر أساس التقدم و تحقيق الذات، بمعنى أن الفرد يتعلم كي يعرف و يتعلم كي يعمل و يتعلم كي يعيش مع الآخرين و يحقق ذاته، و لمعالجة هذا الموضوع نطرح الإشكالية التالية :

#### ما مدى أهمية و مساهمة منظومة التعليم في الجزائر في بناء اقتصاد المعرفة ؟

**أهمية الدراسة :** تكمن أهمية الدراسة في كون أن المعرفة تتزايد بشكل سريع و من غير الممكن أن نبني مؤسسات قوية من دون المعرفة، فالموارد المالية لم تعد كافية لتحقيق مخرجات الإنتاج الجديدة سواء من الناحية الاقتصادية أو من الناحية العلمية، و بالتالي فالمؤسسات المسيطرة و التي تملك أصولا معرفية هي التي تسيطر على صناعة المعرفة بما في ذلك التعليم بكل مراحلها.

**أهداف الدراسة :** نهدف من خلال دراستنا إلى :

- إلقاء الضوء على الاقتصاد المعرفي و أهميته و معرفة ركائزه الأساسية لغرض توفير البنى التحتية اللازمة له؛
- معرفة واقع المنظومة التعليمية في الجزائر و ما مدى مساهمتها في ترقية و تطوير أداء الاقتصاد المعرفي.

**الدراسات السابقة :** هناك العديد من الدراسات السابقة التي اهتمت بموضوع التعليم و مساهمته في بناء اقتصاد المعرفة نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر :

- دراسة **جمال سالم (جوان 2005) بعنوان : "سبل اندماج الجزائر في اقتصاد المعرفة"**، حيث حاول فيها الباحث تحليل معوقات اندماج الجزائر في اقتصاد المعرفة، و خلصت الدراسة إلى اقتراح بعض السبل لتيسير تسريع اندماج الجزائر في اقتصاد المعرفة كزيادة مستخدمي شبكة الأنترنت، تطوير نظم التعليم و البحث و الابتكار، و إعطاء أهمية أكبر لرأس المال الفكري، و كذا الاهتمام بالتعلم مدى الحياة، و تبيين دور التعليم النظامي و تشجيع الاستثمارات الأجنبية في التكنولوجيات الجديدة للإعلام و الاتصال<sup>1</sup>.

- دراسة مقدمة من طرف معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية (2006) بعنوان : **"نحو سياسات تعليم لتحفيز اقتصاد معرفة تنافسي في الأراضي الفلسطينية"**، حيث تستعرض هذه الدراسة اقتصاد المعرفة و أهميته لمواكبة التحولات الاقتصادية العالمية، من خلال تحليل منظومة التعليم الفلسطينية، و خلصت هذه الدراسة إلى استنتاج رئيسي مفاده أن رأس المال البشري الفلسطيني يشكل القاطرة الرئيسية للتنمية، و أكدت الدراسة على أن تنافسية الاقتصاد الفلسطيني ستوقف بالأساس على وفرة وجود رأس المال البشري، و ذلك من خلال الاهتمام بالتعليم في جميع مستوياته<sup>2</sup>.

- دراسة محمد سيد أبو السعود جمعة (مارس 2009) بعنوان : "تطوير التعليم و دوره في بناء اقتصاد المعرفة"، حيث اقترح فيها الباحث إطارا نظريا لبعض السياسات الخاصة بتطوير منظومة التعليم في الدول العربية لبناء اقتصاد المعرفة، من خلال توظيف تكنولوجيا المعلومات و الاتصالات، لما لهما من تأثير على مخرجات الاقتصاد بشكل خاص و الحياة الاجتماعية بشكل عام<sup>3</sup>.

- دراسة محمد إمام سالم (2014) بعنوان : " The Role Of Universities In Building A Knowledge-Based Economy In Saudi Arabia " حيث بينت الدراسة الدور الهام الذي تلعبه الجامعات في بناء اقتصاد قائم على المعرفة من خلال الابتكار و تسويق البحوث و نقل التكنولوجيا و سياسات التنمية الاقتصادية، حيث قام الباحث بإجراء تحقيق حول دور الجامعات في بناء اقتصاد قائم على المعرفة في المملكة العربية السعودية، و أكدت الدراسة على أن المملكة العربية السعودية تولي اهتماما كبيرا بالجامعات و التي تعتبرها كيانا مهما جدا بالنسبة للاقتصاد السعودي لتحقيق النمو و التنمية المستدامة<sup>4</sup>.

## II. مفهوم مجتمع و اقتصاد المعرفة

**1- مفهوم مجتمع المعرفة :** لقد ظهر مفهوم مجتمع المعرفة لأول مرة في منتصف الستينيات عندما كانت تحدث مناقشات و جدال بخصوص العيوب و التناقضات أو العقبات التي كانت تواجه المجتمع الصناعي مثل التناقضات الخاصة بالموضة التي تناسب المجتمع الصناعي، و من هنا بدأ المجتمع الحديث في التركيز على المعرفة و وظيفتها<sup>5</sup>، و لقد شاع استخدام مفاهيم متصلة بمجتمع المعرفة مثل (الصناعة و التكنولوجيا المعرفية)، و كلما مر الوقت دخلنا في مجتمع المعرفة بصورة و عمق أكبر، فالميلاد المعرفي -الفعلي- لمجتمع المعرفة يعود إلى أواخر التسعينيات من القرن الماضي، خاصة بعد أن بذلت اليونيسكو جهدا كبيرا في مجال التعريف به، فمجتمع المعرفة هو حالة من الامتياز الفكري و المعرفي و التقني، و من التقدم العلمي و البشري، الأمر الذي شجع بعض المختصين على وصفه بالثورة المتعددة المعاني و الاتجاهات<sup>6</sup>، و هناك بعض المحاولات لتعريف مجتمع المعرفة منها : أنه ذلك المجتمع الذي يقوم أساسا بنشر المعرفة و إنتاجها و توظيفها بكفاءة في جميع مجالات النشاط المجتمعي : الاقتصاد، و المجتمع المدني، و السياسة و الحياة الخاصة، وصولا لترقية الحالة الإنسانية باطراد، أي إقامة التنمية الإنسانية، و بلغة الاقتصاد تعني إقامة مجتمع المعرفة تأسيس نمط إنتاج المعرفة عوضا عن هيمنة نمط الإنتاج الريعي الذي تشتق القيمة الاقتصادية فيه أساسا من نزوب المواد الخام، القائم الآن في معظم البلدان العربية إما مباشرة في البلدان العربية النفطية أو اشتقاقا في غيرها نتيجة للاعتماد على المعونات و تحويلات العاملين من الأولى<sup>7</sup>، و بشكل عام يمكن القول أن مجتمع المعرفة هو مجتمع تشكل فيه المعرفة مطلبا أوليا في البناء الاجتماعي، و أنه يتميز بنبول طبقة جديدة من المشغلين بمجالات إنتاج و نشر و توظيف المعرفة، و أنه يهتم بإعطاء قيمة اقتصادية للمعرفة<sup>8</sup>.

**2- مفهوم اقتصاد المعرفة :** إن بدايات الاقتصاد المعرفي قد نشأت خلال الخمسينيات على يد الاقتصادي فيرتز ماكلوب (Firtz Machlup)، حيث قام بدراسات على إنتاج المعرفة، فالدراسات السابقة التي قام بها الاقتصاديون اقتصرت على أنواع أخرى من المنتجات مثل : المنتجات الزراعية و البترولية و غيرها، و كان الاهتمام بمنتجات المعرفة ضعيفا<sup>9</sup>، و مع زيادة الاهتمام بمنتجات المعرفة بالاعتماد على المعارف الجديدة في النمو الاقتصادي أصبح الاستثمار في رأس المال البشري أمرا بالغ الأهمية للنمو الاقتصادي وخاصة من خلال التكنولوجيا الجديدة و التي يتم نشرها عن طريق التعليم، المحدثة من قبل الاقتصاديين أمثال: رومر (Romer)، لوكاس (Lucas)، بارو (Barro)، مانكيو (Mankiw)، و آخرون<sup>10</sup>، فأهمية التعليم كعامل أساسي لبناء اقتصاد المعرفة جعل مختلف الدول النامية منها و المتطورة تتفق نسبيا معتبرة من ناتجها المحلي على التعليم<sup>11</sup>.

و يعرف اقتصاد المعرفة بأنه ذلك الاقتصاد الذي يقوم على أساس إنتاج المعرفة و استخدام نتائجها، و ثمارها و إنجازاتها و استهلاكها بالمعنى الاقتصادي لمفهوم المستهلك، و بذلك تشكل المعرفة بمفهومها الحديث جزءا أساسيا من ثروة المجتمع المنظور و من رفايته الاجتماعية، و هناك من يعرف اقتصاد المعرفة على أنه الاقتصاد المبني أساسا على إنتاج و نشر و استخدام المعرفة و المعلومات<sup>12</sup>، فاقصاد المعرفة يعني التحول من التركيز على المواد الأولية و المعدات الرأسمالية إلى التركيز على المعلومات و المعرفة و مراكز التعليم و البحث<sup>13</sup>، و بشكل عام يمكن تعريف اقتصاد المعرفة بأنه نمط اقتصادي متطور يقوم على الاستخدام واسع النطاق للمعلوماتية و شبكات الانترنت في مختلف الأنشطة الاقتصادية و بصفة خاصة في التجارة الإلكترونية، مرتكزا على المعرفة و الإبداع و التطور التكنولوجي، خاصة ما يتعلق بالتكنولوجيات الجديدة في الإعلام و الاتصال<sup>14</sup>.

## III. محاور بناء مجتمع المعرفة

يمكن تحديد المحاور الرئيسية لبناء مجتمع المعرفة وفقا للآتي :

- الاستعداد الرقمي و الذي يعني إيصال خدمات الاتصالات لجميع الأطراف في جميع أنحاء النظام المؤسسي؛
- الإدارة الإلكترونية و التي تهدف للعمل على تقديم الخدمات لجميع العاملين في مكان وجودهم بالسرعة و الكفاءة المطلوبة؛

- الأعمال الإلكترونية التي تهدف إلى بناء مجتمع معرفي لا وركي، والعمل في هذا المحور يتم على عدة مراحل تشمل البيئة الأساسية ثم البيئة التشريعية ثم البيئة التنظيمية لتطبيقات الأعمال الإلكترونية وأخيرا العمل على التوعية بأهمية هذه الأعمال داخل النظام المؤسسي؛
- التعليم الإلكتروني لرفع القدرات التنافسية لقوة العمل المؤسسي، باستخدام النظم الإلكترونية التفاعلية الحديثة عبر شبكات المعلومات؛
- تنمية صناعة تكنولوجيا الاتصالات و المعلومات بهدف تعميم خدمات تكنولوجيا المعلومات و الاتصالات بالمؤسسة و جذب المؤسسات العالمية لتطوير المعرفة و التكنولوجيا<sup>15</sup>.

كما و يقوم مجتمع المعرفة على أركان أساسية و هي :

- حرية الرأي و التعبير دعما للديمقراطية؛
  - نشر و تعميم و سد الفجوة المعلوماتية؛
  - إنتاج المعرفة و توظيفها بكفاءة في النسيج المجتمعي؛
  - إبداع نموذج معرفي ذو خصوصية ثقافية.
- و لا شك أن التعليم هو أهم أدوات الدخول إلى هذا العصر و بناء مجتمع المعرفة و هو ما يتطلب توافر مجموعة من الأسس و الأدوات أهمها :

- الاتصال و الاعلام، ثقافة مجتمع المعرفة و علومه و أركانه، رأس مال بشري، مستوى تعليم راق.
- و لتفعيل منظومة المعرفة داخل منظومات المجتمع يجب تفعيل عناصر اكتساب المعرفة و تتمثل في عدة خطوات هي :

- النفاذ إلى مصادر المعرفة؛
- استيعاب المعرفة؛
- استخلاص المعرفة و تنظيمها؛
- توظيف المعرفة؛
- توليد المعرفة الجديدة؛
- إهلاك المعرفة القديمة أو إحلالها بالجديد<sup>16</sup>.

و يمكن القول أن جهود الجزائر تتوقف عند مرحلة اقتناء المعرفة دون استيعابها و توظيفها و هما أهم مراحل اكتساب المعرفة.

#### IV. واقع النظام التعليمي في الجزائر و دوره في بناء اقتصاد المعرفة

لقد أولت الجزائر اهتماما متزايدا بقطاع التربية و التعليم منذ الاستقلال مع بداية البرامج الإنمائية إلا أن الاهتمام بالنظام التعليمي في الجزائر قد انحصر على نسبة الإنفاق على التعليم إلى إجمالي الإنفاق بدلا من الاهتمام بنوعية التعليم، مع استمرار النظرة للإنفاق شأنه شأن الإعانات في الموازنات الجارية والذي يتميز بالارتفاع النسبي، و رافق ذلك إهمالا في تحسن نوعية المدرسين و الكتب المدرسية و المختبرات، و بالتالي كان من نتيجة ذلك اختلال ما بين مخرجات مؤسسات رأس المال البشري (خاصة التعليم) و طلب سوق العمل و تفاقم مشكلة البطالة، بالإضافة إلى غياب النظرة التنموية طويلة الأجل لدور رأس المال البشري في تنظيم معدل النمو و في ردم فجوة سوء توزيع الدخل.

و بالتالي فإن الإنفاق على التعليم لا يعتبر مؤشرا ذو دلالة على تطوير التعليم، بل إن المؤشر الحقيقي لتطوير التعليم و بالتالي رأس المال البشري هو المحتوى العلمي للبرامج التعليمية، و يرجع سبب التراخي في بناء رأس المال البشري (خاصة في قطاع التعليم) إلى عوامل عديدة منها: البحث عن الربح الذي لا يقابله إنتاج حقيقي و غياب الرقابة الحازمة و الحقيقية على المؤسسات التعليمية و الصحية و عدم وجود أنظمة لرصد و تقييم المخرجات التعليمية، حتى إن أولياء الأمور لا يهتمون بذلك لأنهم يرغبون في حصول أبنائهم على شهادات فقط لتمكنهم من الحصول على راتب شهري مغري<sup>17</sup>، بالإضافة إلى عدم وجود الحافز للتعليم الذي يعتبر في نظرية النمو الحديثة من أهم محركات النمو المستدام و هذا ما أكدته تجارب دول جنوب شرق آسيا<sup>18</sup>.

غير أن التعليم الجيد لا يعني ضمان تحقيق التنمية الاقتصادية، إذ تنتج عن وجود قوة عمل متعلمة في بيئة اقتصادية متخلفة معدلات بطالة عالية لا تحقيق معدلات نمو عالية و أجور مرتفعة، و بالتالي فإن توفر رأس المال البشري يهيئ الآلية الخصبة و الملائمة لتطوير اقتصاد المعرفة و تحقيق النمو الاقتصادي من خلال توفر الباحثين و اليد العاملة المؤهلة و التي تساهم في رفع الإنتاجية و بالتالي زيادة النمو المحقق<sup>19</sup>.

و تشهد الجزائر مؤخرا مؤشرات إيجابية ينتظر أن تساهم بإيجابية في بناء و تطوير اقتصاد المعرفة، حيث أصبحت الجزائر الآن تراهن على رأس المال البشري كمورد للتنمية عن طريق الاستثمار بكثافة في التعليم و مدارس التكوين المهني لتطوير إنتاجية العمال و تحسين مهاراتهم لمواكبة التطورات العالمية، و هكذا ارتفعت نسبة الإنفاق على التعليم من 1726 مليون دولار و بنسبة 4.07% من الناتج المحلي الإجمالي سنة 1980 لتصل إلى 8953 مليون دولار و بنسبة 4.38% من الناتج المحلي الإجمالي سنة 2012، حيث تضاعفت بأكثر من خمس مرات منذ سنة 1980<sup>20</sup>، كما

أولت الحكومة الجزائرية التدريب و التكوين المهني اهتماما كبيرا مع التركيز على العلوم و التكنولوجيا، و بلغ عدد الطلبة الذين يتابعون دراساتهم في الشعب التقنية و العلمية حوالي 51% من مجموع الطلبة، أما مؤشر الطاقة الابتكارية و توطین التقانة فبلغ 0.16 و تحتل الجزائر المرتبة 24 من بين 30 دولة مدرجة في هذا المؤشر سنة 2011<sup>21</sup>، و عملت الدولة على ابتعاث عدد كبير من الطلبة و الموظفين للدراسة و التدريب في الخارج، أما فيما يخص مؤشر التنمية البشرية فقد احتلت الجزائر فيما يخص هذا المؤشر المرتبة 93 من مجموع 187 دولة و بقيمة 0.713 في سنة 2012، و بلغ المتوسط السنوي لمعدل نمو دليل التنمية البشرية 1.10% سنويا في الفترة من 2000 إلى 2012<sup>22</sup>.

و من أهم مؤشرات اقتصاد المعرفة في الجزائر ما يلي :

**1. مؤشر التنمية البشرية :** يتم حساب مؤشر التنمية البشرية بالاعتماد على ثلاث مؤشرات رئيسية هي : دليل متوسط العمر المتوقع عند الولادة، دليل التعليم و كذلك دليل الناتج الداخلي الخام.

**1.1. تطور عدد السكان في الجزائر :** نلاحظ من الجدول (1) تطور عدد السكان في الجزائر مع وجود ارتفاع طفيف في معدل النمو الطبيعي، كما أن هناك ارتفاعا طفيفا لمتوسط العمر المتوقع عند الولادة حيث بلغ 77 سنة في 2013، و هو ما يمكن أن نفسره بتحسين الظروف الاجتماعية و الصحية و الاقتصادية للمجتمع الجزائري على العموم، و يتميز المجتمع الجزائري بوجود طاقة شبابية كبيرة و التي يتراوح أعمارها ما بين 15 و 59 سنة حيث أنها تمثل أكثر من 63.6% من مجموع السكان، و تشكل هذه الفئة موردا بشريا هاما و هو ما يحتم على الدولة الجزائرية العمل على الاستغلال الأمثل لهذه الفئة لتحقيق النمو الاقتصادي المنشود، و يكون ذلك من خلال العمل على توفير جميع الإمكانيات لتعليمها و تكوينها.

**2.1. تطور التعليم في الجزائر :** بغية الرفع من كفاءة الفئة الشابة في المجتمع الجزائري فقد عملت الدولة على تحسين أنظمة التعليم، و هذا ما يؤدي بنا إلى تحليل وضعية التعليم في الجزائر، فقد ورثت الجزائر حالة كارثية عن الاستعمار الفرنسي حيث فاقت نسبة الأمية بعد الاستقلال 95%، و هو ما حثم على الحكومات الجزائرية المتعاقبة محاربة هذه الظاهرة من خلال رفع نسبة التعليم عن طريق إنشاء المدارس و الجامعات و المعاهد، حيث أن نسبة الالتحاق الإجمالي بالمدارس الابتدائية هي نسبة الالتحاق الإجمالي- بصرف النظر عن العمر- إلى تعداد السكان في الفئة العمرية الموافقة رسمياً لمرحلة التعليم المبينة، و يتيح التعليم الابتدائي للأطفال أساسيات القراءة و الكتابة و المهارات الحسابية.

من خلال الشكل (1)، نلاحظ أن نسبة الالتحاق بالمدارس الابتدائية أخذت منحنا تصاعديا و هو ما نفسره على أساس الجهود المبذولة من طرف الحكومة في القضاء على الأمية من خلال فتح العديد من المدارس على مستوى جميع مناطق الوطن، و نظرا لأهمية التعليم في بناء الدولة الجزائرية الحديثة، فقد اتخذت الحكومة سياسة مجانية و إجبارية التعليم على كل طفل بلغ 6 سنوات، و في السنوات الأخيرة أقر قانون يُجرّم كل أب لا يسمح لابنه البالغ 6 سنوات بالالتحاق بالمدرسة الابتدائية، حيث ساهمت هذه الإجراءات بشكل فعال في رفع نسبة المتدربين إلى أن وصلت إلى 98% في سنة 2011.

كما شهد التعليم الثانوي في الجزائر قفزة نوعية في عدد المتدربين بالثانويات الجزائرية، فيعد أن كان أدنى من المعدل العربي قبل سنة 1983، فإنه ارتفع بعد هذه السنة ليتجاوز المعدل العربي إلى أن بلغ 81% سنة 2004، كما وصل عدد التلاميذ المتدربين في الفترة الممتدة ما بين 2009 و 2010 إلى حوالي 1170645 تلميذ، و هذا نتيجة للإجراءات السالفة الذكر.

و قد عرف قطاع التعليم العالي في الجزائر تطورا كبيرا سواء من حيث عدد الطلبة المسجلين في مختلف التخصصات أو من حيث عدد الجامعات والمعاهد و هذا حسب الشكل (2)، حيث بلغت نسبة الطلبة المسجلين 88% سنة 2000 و ارتفعت خلال عشر سنوات إلى 98%، و تضم الشبكة الجامعية الجزائرية اثنان و تسعون (92) مؤسسة للتعليم العالي، و أكثر من ألف (1000) مخبر بحث، و تضم ثلاثين (30) مركز بحث، و 47000 أستاذ، و 1.300.000 طالب و هذا في سنة 2012<sup>23</sup>.

**3.1. تطور مؤشر الناتج الداخلي الخام :** من خلال الشكل (3) نلاحظ تطورا ملحوظا للناتج الداخلي الخام، حيث تضاعف بأكثر من ثلاث مرات خلال عشر سنوات حيث وصل في سنة 2013 إلى ما يقارب 16569 مليار دينار جزائري و يرجع ذلك أساسا إلى تطور المحيط الاقتصادي و الاجتماعي للجزائر، و هذا ناتج أساسا عن ارتفاع مداخيل الدولة من صادرات المحرقات التي عرفت طفرة في الأسعار، أما نصيب كل فرد من الناتج الداخلي الخام في الجزائر و من خلال ملاحظة الشكل (4) فإن نصيب الفرد الجزائري من الناتج الداخلي الخام قد شهد تطورا ملحوظا حيث تضاعف بحوالي ثلاث مرات خلال عشر سنوات ليبلغ 395637,1 دينار جزائري في 2011، و ليصل إلى 432651,9 دينار جزائري سنة 2013، و ذلك راجع لزيادة مداخيل الأفراد نتيجة تحسن الظروف المعيشية و ارتفاع مداخيل الدولة.

## 2. الحافز الاقتصادي والنظام المؤسسي :

**1.1. النوعية التنظيمية :** حيث يمثل الشكل (5) تطور معدل النوعية التنظيمية في الجزائر، و هو يعبر عن تصورات لقدرة الحكومة على صياغة و تنفيذ السياسات السليمة و التنظيمية التي تسمح بتعزيز و تنمية القطاع الخاص.

حيث عرف هذا المؤشر في الجزائر تذبذبا، حيث ارتفع إلى 38% سنة 2005 و انخفض إلى أدنى مستوياته سنة 2012 ليبلغ 8%، و هو ما يمكن تفسيره بحالة عدم الاستقرار بالنسبة لسياسة الحكومة الجزائرية فيما يخص قدرتها على ضبط و تنفيذ سياسات تنظيمية و التي من شأنها دعم و تنمية القطاع الخاص.

**2.2. سيادة القانون :** تتمثل في مدى ثقة المتعاملين في الالتزام بالقواعد التي يضعها المجتمع، و خاصة نوعية تنفيذ العقود و حماية حقوق الملكية و تنفيذ القرارات الصادرة عن المحاكم، فضلا عن مؤشرات احتمال الجريمة و العنف.

فيما يخص سيادة القانون، فقد عرف هذا المؤشر في الجزائر تطورا و إن كان طفيفا، و هو ما نفسره من خلال سعي الحكومة لإنشاء دولة القانون من خلال تطوير مؤسساتها كالمعمل على تحرير السلطة القضائية و تطوير أجهزة أمن الدولة. أنظر الشكل (06).

## 3. مؤشر تكنولوجيات الإعلام و الاتصال :

**1.3. عدد الخطوط الهاتفية و تطور عدد مستخدمي الهاتف الثابت و المحمول :** نظرا لارتفاع المستوى التعليمي و الثقافي للمجتمع الجزائري، فإن ذلك ساهم بشكل مباشر في ارتفاع اشتراكات الهاتف الثابت حيث أن مساهمات الدولة في بناء قاعدة تكنولوجية متينة جعلت عدد المشتركين يرتفع من 1761327 مشترك إلى ما يقارب ثلاث ملايين خلال عشر سنوات. أنظر الشكل (7). كما عرف قطاع الاتصالات الخلوية طفرة نوعية من حيث الاشتراكات رغم حداثة هذا القطاع حيث و خلال فترة لا تتجاوز عشر سنوات تضاعف عدد المشتركين بمعدل قارب 400 ضعف خلال عشر سنوات أي انتقل عدد المشتركين من 86.000 مشترك سنة 2000 إلى ما يقارب 33 مليون مشترك سنة 2010. أنظر الشكل (8). هذا الارتفاع هو نتيجة لانفتاح الجزائر على القطاع الخاص الوطني و الدولي و كذلك لارتفاع المستوى الاقتصادي و الاجتماعي للدولة.

**2.3. تطور عدد مستعملي الانترنت :** من خلال الجدول (2) نلاحظ أن عدد مستعملي الانترنت تضاعف 25 مرة خلال عشر سنوات، و ذلك نتيجة للجهود المبذولة من طرف الدولة في بناء قاعدة تكنولوجية متينة التي مكنت من إيصال التكنولوجيا إلى مختلف مناطق الوطن و خصوصا المدارس و الجامعات و هو ما ساهم في تحسين المستوى الثقافي للأفراد، كلها عوامل ساعدت الحكومة على تبني خطوات عملية من شأنها فتح الأبواب من أجل الاندماج في اقتصاد المعرفة.

## 4. مؤشر نظام الإبداع :

**1.4. عدد الباحثين لكل مليون شخص :** بلغ عدد الباحثين في الجزائر حسب مدير البحث العلمي و التطور التكنولوجي 480 باحث لكل مليون نسمة سنة 2010، و هو رقم ضئيل مقارنة بالتطور الهائل الذي تشهده معظم دول العالم خصوصا المتطورة منها حيث أن المتوسط الدولي لعدد الباحثين لكل مليون نسمة هو 1080.

**2.4. براءات الاختراع :** نلاحظ من الشكل (9) أن عدد براءات الاختراع في الجزائر ضعيف جدا حيث لم تتجاوز خلال 13 سنة 6841 طلبا، و هو ما يعني ضعف الطاقات الإنتاجية الفكرية في الجزائر، و ذلك بالرغم من الجهود المبذولة من طرف الحكومة من أجل تشجيع البحث العلمي من خلال زيادة عدد مخبر البحث.

**3.4. المقالات العلمية :** بلغ عدد المقالات العلمية المنجزة من طرف الباحثين الجزائريين خلال الفترة ما بين 2003 إلى 2012 حوالي 15540 مقال، أي بنسبة 30.62% من إنتاج المغرب العربي و 9.33% من الإنتاج العربي<sup>24</sup>، و هي نسبة ضعيفة مقارنة بالدول الناشطة في هذا المجال و ذلك بسبب قلة المجالات المحكمة و المتخصصة، إلا أن هناك بوادر لرغبة الجزائر في البروز في هذا الميدان من خلال وضعها لعدة مشاريع بحث تهدف إلى رفع القدرات على كتابة العديد من المقالات في مختلف المجالات العلمية، و من أهم هذه المشاريع :

البرامج الوطنية للبحث (PNR)، مشاريع الإبداع (Projet d'Innovation)، مشاريع فرق البحث (CNEPRU).

و تحتل الجزائر مرتبة متأخرة فيما يخص مؤشر رأس المال البشري، فهي تحتل المرتبة 25 من بين 30 دولة مدرجة في هذا المؤشر<sup>25</sup>، و بالتالي فهذا يستدعي من الجزائر أن تعمل على تنمية رأس المال البشري و خاصة على المستوى النوعي بالاهتمام بالجانب التعليمي من خلال تحسين التعليم و ربطه بسوق العمل و رفع العائد منه و دعم بناء الطاقة الابتكارية الوطنية، دعم الأبحاث العلمية و ترجمتها إلى الواقع العملي و تنمية روح المقاولة لدى الشباب لدعم التوسع في الأنشطة الإنتاجية، و تنمية الحافز على التعليم و الذي يعتبر من أهم محركات النمو المستدام عن طريق إقامة دورات تكوينية و تدريبية في التنمية البشرية للأساتذة و للطلبة على حد سواء من قبل خبراء و مختصين في هذا المجال.

## V. التحديات التي تواجه التعليم في الجزائر في ظل الاقتصاد المبني على المعرفة

- تواجه الجزائر كغيرها من الدول العربية مجموعة من التحديات في مجال النظام التعليمي و يمكن تلخيص أهم التحديات التي تواجهها الجزائر في ظل الاقتصاد المبني على المعرفة فيما يلي :
- يمثل التحدي الأول الذي يواجه نظام التعليم في الدول العربية و منها الجزائر في توفير عرض مناسب من الخبرات و المهارات التي تتوافق مع متطلبات الاقتصاد القائم على المعرفة، و الحرص على الارتقاء بمستوى هذا العرض بصورة مستمرة؛
  - هجرة الكفاءات و عدم بقائها في الداخل للمساهمة في التأسيس و تكوين و تنمية البلاد، و ذلك نتيجة عدم توفر البيئة الملائمة لذلك؛
  - كيفية حل المشكلات الأكاديمية و الإدارية التي تواجه مؤسساتنا التعليمية؛
  - ضرورة تبني هياكل جديدة للبرامج الدراسية ذات محتوى يتناسب مع طبيعة المراحل المقبلة و يرتكز على تنمية جوانب الإبداع لدى التلاميذ مثل استخدام الوسائل الرقمية الحديثة؛
  - مشكلة توفير الخدمة التعليمية على نطاق واسع لعدد متزايد من المواطنين و في الوقت ذاته توفير مستوى مرتفع من التدريب و كذلك البحوث سواء على المستوى الجامعي أو الدراسات العليا، مثل الاستعانة بالتعليم المفتوح أو التعليم عن بعد كبديل و أحيانا كمكمل للدراسة التقليدية على اعتبارهما وسيلة اقتصادية لنشر التعليم و الذي نشهد تطبيقه اليوم في بعض الجامعات الجزائرية.
- و بالتالي فإن تطوير استراتيجية مناسبة للمعرفة يتطلب ما يلي :
- توافر نظام اقتصادي و مؤسسي يوفر الحوافز المناسبة للاستخدام الكفء للمعرفة الحالية و خلق معارف جديدة؛
  - قوى بشرية ترتفع مستوياتها التعليمية و مهاراتها بما يمكنها من خلق و نشر و المشاركة في استخدام المعرفة؛
  - بنية معلوماتية ديناميكية لتسهيل الانتقال الفعال و نشر و معالجة المعلومات بصورة مناسبة؛
  - نظام فعال لتشجيع الابتكار و مراكز البحث، و اللذان يمكن أن يساعدا بشكل كبير في تشكيل ثقافة مجتمع قادر على تشجيع و احتضان المعرفة و التقنيات الجديدة<sup>26</sup>.
- و لتطوير التعليم هناك ثلاث توجهات استراتيجية تتمثل بالآتي :
- بناء رأس مال بشري راقي النوعية من خلال : النشر الكامل للتعليم الأساسي مع إطالة مدته الإلزامية، استحداث نسق مؤسسي لتعليم الكبار مستمر مدى الحياة فائق المرونة و مواكب للتطور، إيجاد وسائل داخل جميع مراحل التعليم تكفل ترقية نوعية التعليم بما يؤدي إلى تبلور مسار للحداثة و التمييز و الإبداع؛
  - صياغة علاقة تضافر قوية بين التعليم و المنظومة الاجتماعية الاقتصادية و هذا يستلزم زيادة كفاءة التخطيط و الجهود التعاونية بين قطاعات المجتمع كافة؛
  - إقامة برنامج لتطوير التعليم للموائمة بين التعليم و العمل<sup>27</sup>.
  - بالإضافة إلى دور التكنولوجيا في تطوير التعليم، فكما غيرت التكنولوجيا القطاعات الأخرى استطاعت وسائلها المتنوعة تغيير دفة التعليم و طريقة التعلم في العصر الحديث، و من أهم المظاهر التي أحدثتها التكنولوجيا في ميدان التعليم هي :
- ◀ الوسائط المتعددة : و هي التي حطمت الحواجز بين وسائط المعلومات و الاتصال و الإعلام المختلفة؛
  - ◀ التكنولوجيا النقلة : و هي التي حررت الأفراد من قيود التواجد في مكان معين للاتصال و النفاذ إلى المعلومات العلمية و حيازتها و جعلت بإمكان الأفراد في المناطق النائية أن ينفذوا إلى أرقى المؤسسات التعليمية؛
  - ◀ الأنترنت : و هي التي غيرت شروط التبادل بين الأفراد و سهلت النفاذ إلى المعلومات و الاطلاع على المعرفة؛
  - ◀ ثورة الاتصالات : و هي التي تسمح بمواكبة أكبر فأكبر من المعلومات كل يوم عبر شبكة معقدة مما يوفر الإمكانية الواقعية لنقل كمية هائلة من المعلومات، و من المعروف أن تقنيات المعلومات و صناعة الاتصالات المتقدمة هي أساس اقتصاد المعرفة حيث يجب على العمال أن يكونوا قادرين على تجميع و معالجة و تفسير المعطيات و المعلومات<sup>28</sup>.
- و الجزائر قطعت شوطا كبيرا فيما يخص تكنولوجيا المعلومات حيث خصصت مبالغ مالية هامة لدعم اقتصاد المعرفة حيث أصبحت الجزائر الآن تنفق لتطوير تكنولوجيات جديدة و خصوصا في مجال تقنية المعلومات و الطاقات المتجددة و أضحت تولي اهتماما كبيرا بتطوير الجامعة نظرا لدورها في تعزيز المعرفة ببرامج و أنشطة البحث و التطوير (R&D)، حيث خصصت الحكومة الجزائرية لذلك غلاف مالي يقدر ب 250 مليار د.ج لتطوير اقتصاد المعرفة ضمن برنامج الإنعاش الخماسي (2010-2014)<sup>29</sup>.

**VI. الخلاصة :**

- من خلال هذه الدراسة المتعلقة بمنظومة التعليم في الجزائر و مساهمتها في بناء اقتصاد المعرفة تبين لنا ما يلي :
- إن بناء اقتصاد المعرفة يعتبر هدفا من أهداف السياسة الحكومية في أي بلد و يمكن تحقيق هذا الهدف من خلال توافر مجتمع متعلم تتواجد فيه الخدمات الصحية المتطورة و القدرة على استيعاب الأجيال القادمة في وظائف حيوية ضمن قطاعات ابتكاره عالية الإنتاجية و الاعتماد على المعرفة و التكنولوجيا (التحكم في الصناعة الرقمية و صناعة المعرفة) لرفع القدرة الإنتاجية للمؤسسات و القطاعات باختلافها، فالإقتصاديات المدفوعة بالابتكار تحقق أعلى مستويات الازدهار و ذلك بالاهتمام بالجامعة نظرا لدورها في تعزيز المعرفة ببرامج و أنشطة البحث و التطوير؛
  - لقد أكدت العديد من الدراسات الحديثة حول التنمية الاقتصادية بأن السبب في تزايد الفجوة بين الدول المتقدمة و الدول النامية و منها الجزائر يعود إلى عدم توفر هذه الأخيرة على مؤسسات جيدة و دولة قوية تفرض احترام حقوق الملكية الفكرية و حماية المنافسة و انتهاء نظام تعليمي و اقتصادي كفاء يقوم على تنفيذ سياسات مصممة لغرض تحقيق التوازن بين مخرجات التعليم و احتياجات سوق العمل؛
  - فيما يخص اتجاه الجزائر نحو اقتصاد المعرفة، فإننا نلاحظ أن هناك تطورا ملحوظا بالنسبة لتطور مؤشر التنمية البشرية وهذا عن طريق التطور الملحوظ في التعليم، كذلك مؤشر نظام الابداع و هذا من خلال ارتفاع عدد الأبحاث العلمية المنشورة، و خصوصا التوسع الكبير لاستعمال تكنولوجيايات الإعلام و الاتصال المتمثلة في ارتفاع عدد مستعملي الهاتف و الانترنت؛
  - يمكن القول أن منظومة التعليم في الجزائر قد أعطت نتيجة عن دورها الفعال في بناء اقتصاد المعرفة، لكن هذه النتيجة لم تكن في المستوى المطلوب خصوصا في مجال المخرجات النوعية لمنظومة التعليم، و هذا مقارنة مع تطور عدد الباحثين على المستوى العالمي.

**التوصيات:**

و من أهم التوصيات المقترحة :

- تطوير المناهج الدراسية في المراحل المختلفة لكي تتوافق و التحديات الجديدة و التطورات التي حدثت في اقتصاد المعرفة؛
- زيادة الموارد السنوية المخصصة لتطوير منظومة التعليم و اقتصاد المعرفة، بهدف تحديث المدارس و الجامعات بناء و تجهيزا، و الاعتماد على التطوير التكنولوجي؛
- تفعيل دور الإعلام في مجال التوجيه المهني و الإرشاد النفسي و هي خدمة أساسية للمساهمة في توجيه القبول لخدمة التنمية و الموازنة بين رغبات الأفراد و احتياجات المجتمع؛
- تطوير آليات لرعاية المتفوقين و المتميزين من الطلبة، من خلال تخصيص مؤسسات تعليمية خاصة بهم و تشجيع الابتكار؛
- الربط بين التعليم و التدريب و سوق العمل و ذلك للتأكد من وجود تناسب بين مناهج التعليم و متطلبات سوق العمل؛
- وضع الاستراتيجيات المناسبة لتحويل الصناعات القائمة على الأساليب التقليدية إلى أساليب اقتصاد المعرفة، من خلال تقديم مساعدات للمؤسسات و الصناعات الوطنية لتقارن بين قدراتها الحالية و ما طرأ من تطور في تكنولوجيا المعرفة، و من ثم كيفية استفادة هذه المؤسسات و الصناعات من هذا التطور المعرفي.

**- ملحق الجداول والأشكال البيانية :****الجدول (01) : التطور الكلي للسكان المقيمين و النمو الطبيعي بالجزائر**

| السنوات                | 2000  | 2008  | 2009  | 2010  | 2011  | 2012  | 2013  |
|------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| عدد السكان (بالآلف)    | 30416 | 34591 | 35268 | 35278 | 36717 | 37495 | 38297 |
| النمو الطبيعي (بالآلف) | 449   | 663   | 690   | 731   | 748   | 808   | 795   |
| معدل النمو الطبيعي %   | 1.48  | 1.92  | 1.96  | 2.03  | 2.04  | 2.16  | 2.07  |

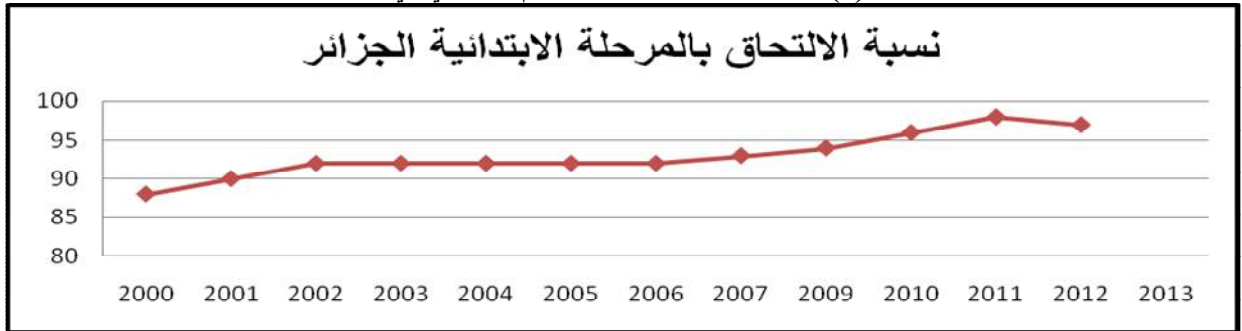
المصدر: الديوان الوطني للإحصاء بالجزائر (ONS - Démographie algérienne, 2015).

**الجدول (2) : تطور نسبة مستعملي الانترنت في الجزائر**

| السنوات                              | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008  | 2010  | 2011  | 2012  | 2013  |
|--------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| نسبة الافراد الذين يستخدمون الانترنت | 0.49 | 0.65 | 1.59 | 2.20 | 4.64 | 5.85 | 7.38 | 9.45 | 10.18 | 11.23 | 12.50 | 14.00 | 15.23 |

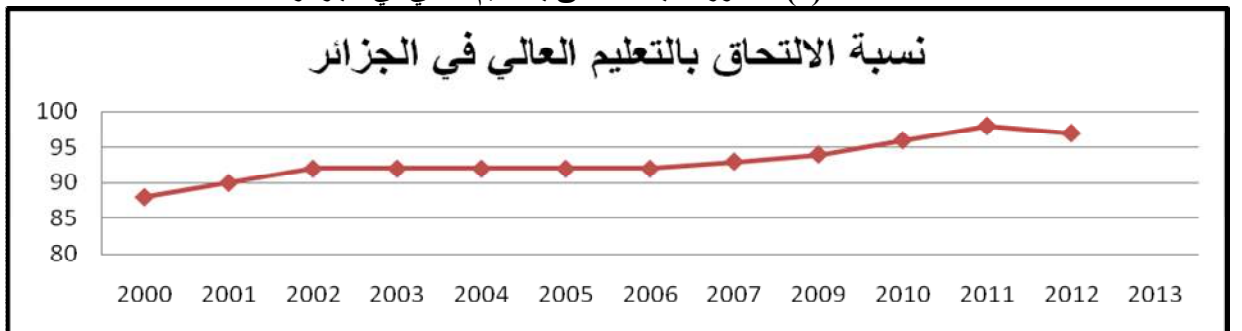
المصدر: من إعداد الباحثان بالاعتماد على بيانات الاتحاد الدولي للاتصالات، 2014.

الشكل (1) : تطور نسبة الالتحاق بالتعليم الابتدائي في الجزائر



المصدر: من إعداد الباحثان بالاعتماد على بيانات البنك الدولي، 2015.

الشكل (2) : تطور نسبة الالتحاق بالتعليم العالي في الجزائر



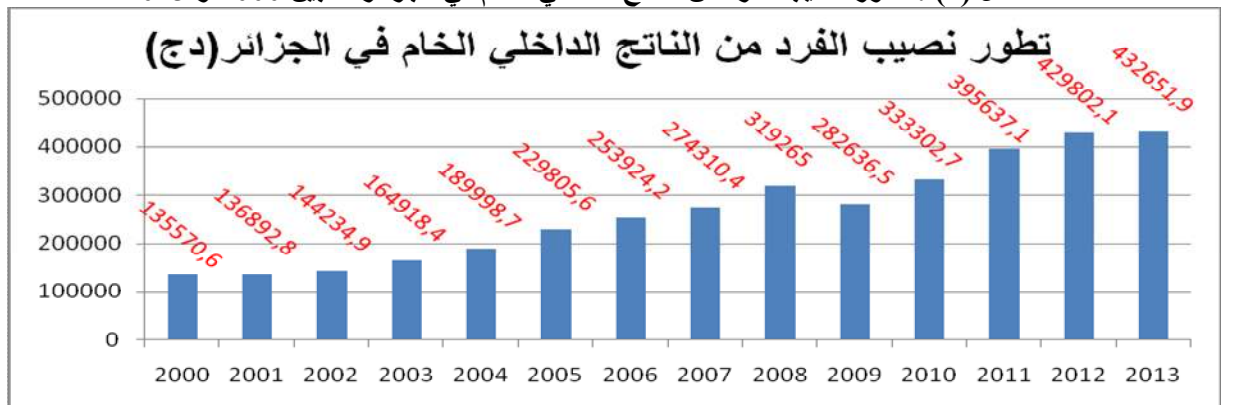
المصدر: من إعداد الباحثان بالاعتماد على بيانات البنك الدولي، 2015.

الشكل (3) : تطور الناتج الداخلي الخام في الجزائر



المصدر: من إعداد الباحثان اعتمادا على إحصائيات بنك الجزائر، 2015.

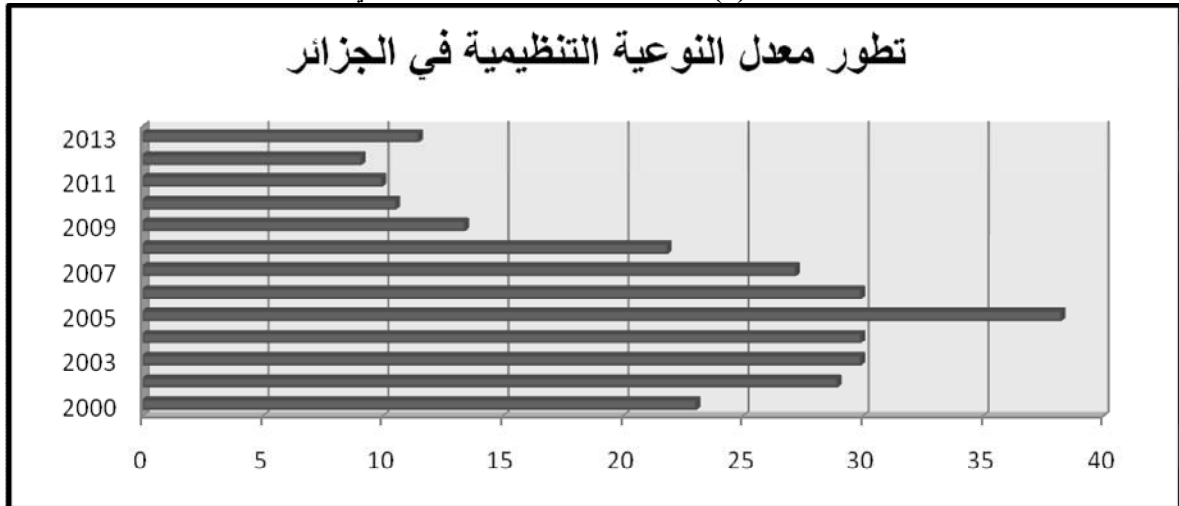
الشكل (4) : تطور نصيب الفرد من الناتج الداخلي الخام في الجزائر ما بين 2000 و 2013



المصدر: من إعداد الباحثان اعتمادا على إحصائيات الديوان الوطني للإحصاء، الجزائر، 2015.

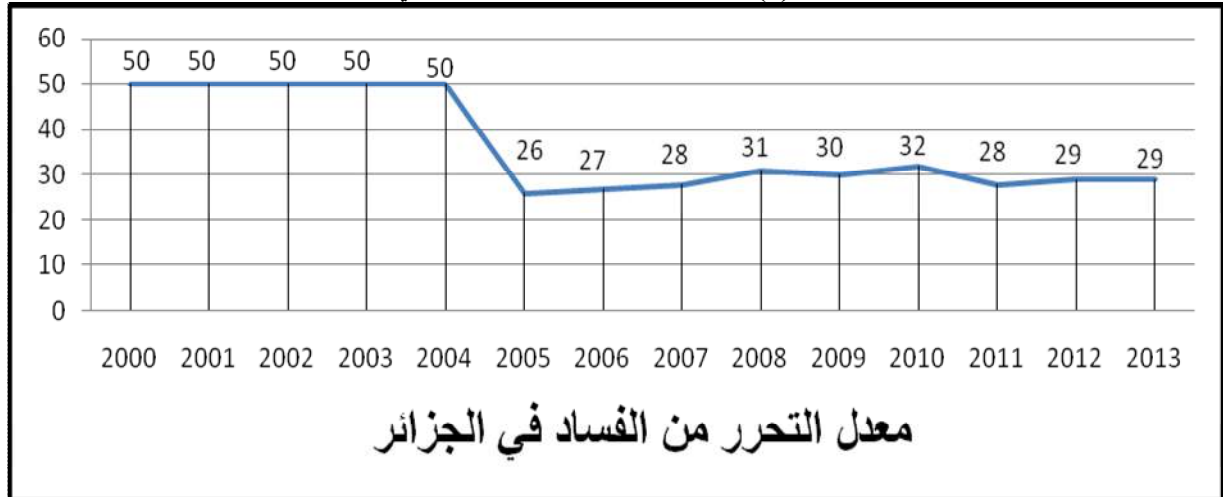


الشكل (5) : تطور معدل النوعية التنظيمية في الجزائر



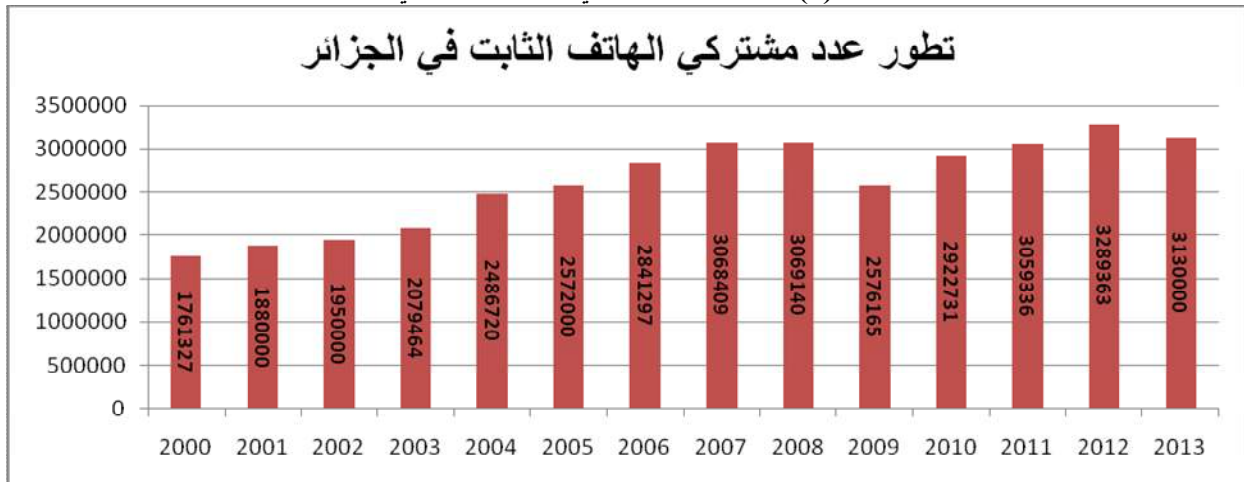
المصدر : من إعداد الباحثان اعتمادا على إحصائيات the World wide Governance Indicators ( <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#reports> ).2015

الشكل (6) : تطور معدل التحرر من الفساد في الجزائر



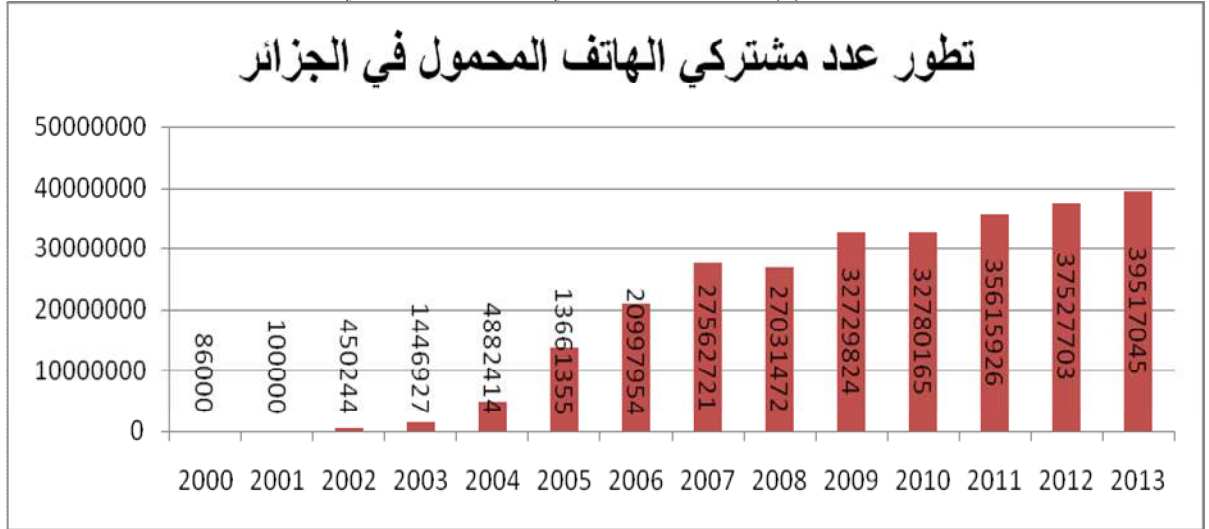
المصدر: من إعداد الباحثان اعتمادا على إحصائيات Foundation Heritage، 2015 ( <http://www.heritage.org/index/explore> )

الشكل (7) : تطور عدد مشتركى الهاتف الثابت في الجزائر



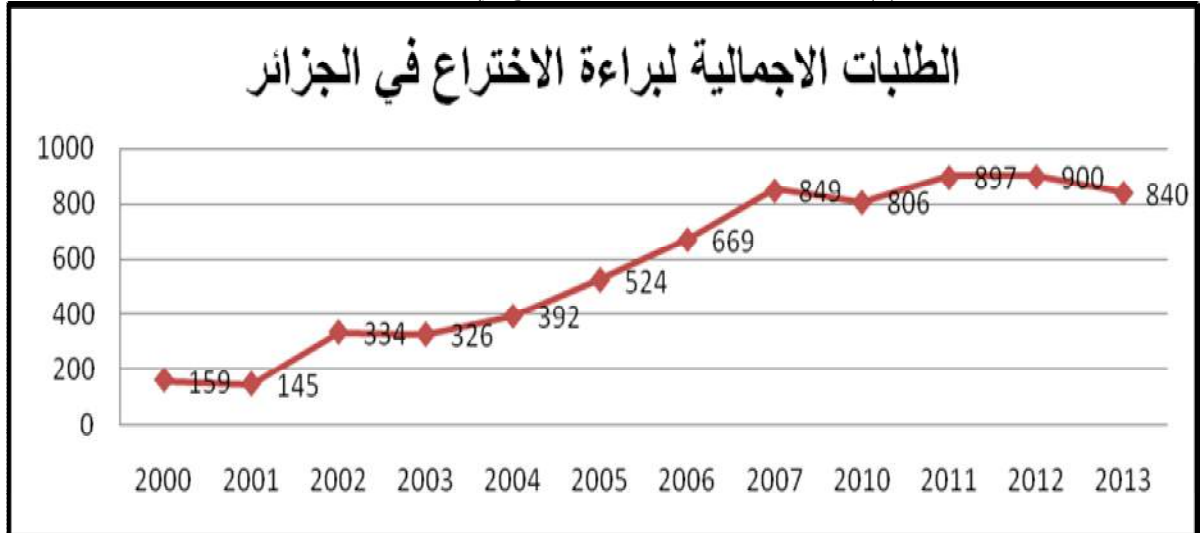
المصدر: من إعداد الباحثان بالاعتماد على بيانات الاتحاد الدولي للاتصالات، 2014.

الشكل (8) : تطور عدد مشتركى الهاتف المحمول في الجزائر



المصدر: من إعداد الباحثان بالاعتماد على بيانات الاتحاد الدولي للاتصالات، 2014.

الشكل (9) : إحصائيات طلبات براءة الاختراع في الجزائر ما بين 2000 و 2013



المصدر : من إعداد الباحثان اعتمادا على إحصائيات wipo، 2015.

### الإحالات والمراجع :

- <sup>1</sup> - جمال سالمى، "سبل اندماج الجزائر في اقتصاد المعرفة"، مجلة العلوم الإنسانية، العدد الثامن، جامعة بسكرة، الجزائر، جوان 2005، متاح على الموقع : [www.webreview.dz/IMG/pdf/7\\_\\_\\_\\_\\_.pdf](http://www.webreview.dz/IMG/pdf/7_____.pdf) - تاريخ التصفح: 03 أبريل 2015.
- <sup>2</sup> - معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني، " نحو سياسات تعليم لتحفيز اقتصاد معرفة تنافسي في الأراضي الفلسطينية"، رام الله، فلسطين، 2006، متاح على الموقع التالي:
- <sup>3</sup> - محمد سيد أبو السعود جمعة، "تطوير التعليم و دوره في بناء اقتصاد المعرفة"، بحث مقدم للمؤتمر الدولي الأول للتعليم الالكتروني والتعلم عن بعد : صناعة التعلم للمستقبل، الرياض، المملكة العربية السعودية، مارس 2009.
- <sup>4</sup> - Mohamed Imam Salem, "The Role Of Universities In Building A Knowledge-Based Economy In Saudi Arabia", International Business & Economics Research Journal – September/October , Volume 13, Number 5, 2014.
- <sup>5</sup> - محمد سيد أبو السعود جمعة، "تطوير التعليم و دوره في بناء اقتصاد المعرفة"، مرجع سابق، ص04.

- <sup>6</sup>- ربحي مصطفى عليان، "مجتمع المعرفة : مفاهيم أساسية"، ورقة مقدمة للمؤتمر الثالث والعشرين للاتحاد العربي للمكتبات و المعلومات، خلال الفترة 18-20 نوفمبر 2012، الدوحة، قطر، 2012، ص ص21-32. متاح على الموقع : arab-  
aflfi.org/shared/emad/aflfi23/.../AFLI23-2012\_Rabhy.pdf، تاريخ التصفح : 03 أبريل 2015.
- <sup>7</sup>- تقرير التنمية الإنسانية العربية للعام 2003، "نحو إقامة مجتمع المعرفة في البلدان العربية"، برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، 2003، ص ص39-40. متاح على الموقع :
- <sup>8</sup>- محمد بابكر عوض، "الواقع التطبيقي لنموذج مجتمع المعرفة و انعكاساته على البيئات العربية"، ورقة مقدمة للملتقى العلمي حول مجتمع المعرفة في الوطن العربي، الرياض، المملكة العربية السعودية، خلال الفترة 22-24 أبريل 2014، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2014، ص ص04. متاح على الموقع :
- <sup>9</sup>- محمد عواد الزيانت، "اتجاهات معاصرة في إدارة المعرفة"، دار صفاء للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2008، ص ص237.
- <sup>10</sup>- World Bank Report, "Lifelong Learning in the Global Knowledge Economy : Challenges for Developing Countries", The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, Washington, 2003, p4.
- <sup>11</sup>- André GAMBLIN, "Images économiques du monde 2004", édition Armand colin, Paris, France, 2004, p.36.
- <sup>12</sup>- بشير عامر، "دور الاقتصاد المعرفي في تحقيق الميزة التنافسية للبنوك - دراسة حالة الجزائر"، أطروحة دكتوراه غير منشورة في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، الجزائر، 2012، ص ص33.
- <sup>13</sup>- جمال يوسف بدير، "اتجاهات حديثة في إدارة المعرفة و المعلومات"، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2013، ص ص151.
- <sup>14</sup>- جمال سالم، "سبل اندماج الجزائر في اقتصاد المعرفة"، مرجع سابق.
- <sup>15</sup>- ياسر الصاوي، "إدارة المعرفة و تكنولوجيا المعلومات"، دار السحاب للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، القاهرة، مصر، 2007، ص ص65-66.
- <sup>16</sup>- أحمد عبد الوونيس، مدحت أيوب، "اقتصاد المعرفة"، مركز دراسات و بحوث الدول النامية، القاهرة، مصر، 2006، ص ص212.
- <sup>17</sup>- أحمد الكواز، "هل أضاعت البلدان العربية فرصة التنمية؟"، العدد رقم 20، سلسلة اجتماعات الخبراء "ب"، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2006، ص ص47-48.
- <sup>18</sup>- ربيع نصر، "رؤية للنمو الاقتصادي المستدام في سوريا"، جمعية العلوم الاقتصادية في سوريا، سوريا، 2004، ص ص20.
- <sup>19</sup>- البنك الدولي، "التعليم في منطقة الشرق الأوسط و شمال إفريقيا: إستراتيجية نحو التعلم من أجل التنمية"، واشنطن، الولايات المتحدة الأمريكية، 1999، ص ص19.
- <sup>20</sup>- البنك الدولي، إحصائيات من الموقع : data.albankaldawli.org، تاريخ التصفح : 04 أبريل 2015.
- <sup>21</sup>- المعهد العربي للتخطيط، "تقرير التنافسية العربية"، الإصدار الرابع، الكويت، 2012، ص ص53.
- <sup>22</sup>- تقرير التنمية البشرية، "نهضة الجنوب : تقدم بشري في عالم متنوع"، برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، نيويورك، الولايات المتحدة الأمريكية، 2013، ص ص161.
- <sup>23</sup>- وزارة التعليم العالي و البحث العلمي، "التعليم العالي و البحث العلمي في الجزائر (1962-2012)"، الجزائر، ص ص05، متاح على الموقع : https://www.mesrs.dz/ar/accueil، تاريخ التصفح : 01 أبريل 2015.
- <sup>24</sup>- موزه بنت محمد الربان، "البحث العلمي في الجزائر"، منظمة المجتمع العلمي العربي، متاح على الموقع :  
http://www.arsco.org/detailed/823ef7f1-2378-4e6b-a50f-1e7f028ac355 تاريخ النشر: 09 ماي 2013، تاريخ التصفح : 15 فيفري 2015.
- <sup>25</sup>- المعهد العربي للتخطيط، "تقرير التنافسية العربية"، مرجع سابق، ص ص53.
- <sup>26</sup>- يوسف حمد الإبراهيم، "تنمية الموارد البشرية في اقتصاد مبني على المعرفة"، مركز الإمارات للدراسات و البحوث الاستراتيجية، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، 2004، ص ص108-110.
- <sup>27</sup>- محمد عواد الزيانت، "اتجاهات معاصرة في إدارة المعرفة"، مرجع سابق، ص ص268.
- <sup>28</sup>- جمال داود سليمان، "اقتصاد المعرفة"، دار اليازوري العلمية للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2009، ص ص157-158.
- <sup>29</sup>- ناصر الدين قريبي، "أثر الصادرات على النمو الاقتصادي - دراسة حالة الجزائر"، مذكرة ماجستير غير منشورة في العلوم الاقتصادية، جامعة وهران، الجزائر، 2014، ص ص115.



## تأثير تغيير صورة واسم العلامة التجارية على سلوك المستهلك - حالة العلامة التجارية أوريدو - (قراءة لأراء عينة من متعاملي الهاتف النقال أوريدو بمنطقة ورقلة)

حكيم بن جروة (\*) & العربي عطية (\*\*)

مخبر متطلبات تأهيل وتنمية الاقتصاديات  
النامية في ظل الانفتاح الاقتصادي العالمي  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
جامعة قاصدي مرباح، ورقلة - الجزائر

**ملخص :** تهدف هذه الدراسة إلى تقديم قراءة لمدى تأثير تغيير صورة واسم العلامة التجارية على سلوك مستهلك منتجات مؤسسة أوريدو (نجمة سابقا) للاتصالات الهاتف النقال، إضافة إلى تحديد والتعرف على أهم التأثيرات الإيجابية والسلبية التي قد تنجم عن هذا التغيير، وما هو رأي المستهلك ومدى تقبله لهاته العلامة الجديدة، إضافة إلى تقديم نظرة أولية لمفهوم هاته العلامة الجديدة على الصعيد التجاري. ولغرض تحقيق أهداف الدراسة قام الباحث بتصميم وتوزيع استمارة أسئلة متعلقة بموضوع البحث والتي شملت على (15) فقرة حول العلامة التجارية أوريدو الجديدة والعلامة القديمة لها (نجمة)، وذلك من أجل جمع البيانات وتحليلها واختبار فرضيات الدراسة باستخدام الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS)، وقد تكونت عينة الدراسة من (416) متعامل لمنتجات وخدمات العلامة أوريدو، كما تم استخدام العديد من الأساليب الإحصائية لتحقيق أهداف الدراسة، وبعد إجراء عملية التحليل تم التوصل إلى أن تغيير صورة واسم العلامة التجارية يؤثر على سلوك المستهلك.

**الكلمات المفتاح :** علامة تجارية، مستهلك، أوريدو.

**تصنيف JEL:** M31، M37.

### I. تمهيد:

إن المميز للبيئة الاقتصادية اليوم هو التغيرات السريعة التي تشهدها على الصعيدين الدولي والوطني، والذي يرجع في المقام الأول إلى المنافسة الشديدة والحادة بين العديد من المؤسسات التي تحمل علامات تجارية مشهورة وتمتيزة في الأسواق الوطنية وحتى العالمية، والتي نتج عنها اتساع نظرة ورؤية المستهلك للخيارات الناتجة عن تنوع وتعدد العلامات التجارية للمنتجات المعروضة في السوق.

ومع تسارع ونمو العلامات التجارية وزيادة المنافسة فقد أصبحت العلامة التجارية من أهم وأقوى الأصول غير الملموسة قيمة، فقد ازدادت أهميتها في المجال التسويقي نتيجة لزيادة تعقد سلوك المستهلك وتطلعه لاقتناء أجود المنتجات ضمن وقت أقل في التسوق، فالمستهلك لا يقوم بشراء المنتجات دائما وفقا لخصائصها الملموسة بل قد يقوم بالشراء أحد المنتجات متأثرا بالصورة التي تعكس العلامة التجارية للمنتج.

هذا وتعد العلامة التجارية من بين أهم وأنجع الطرق والوسائل المرشدة والمساعدة على اتخاذ قرار الشراء لدى المستهلك، ففي الأداة التي تستخدمها العديد من المؤسسات لبناء وخلق صورة ذهنية وعلاقات قوية ومميزة وطويلة المدى مع مستهلكيها، إلا أن تلك العلاقة لن يكتب لها النجاح إلا إذا توفرت وتميز ببعض الخصائص الفريدة من نوعها والتي قد تتصف بالدرجة العالية من الجودة التي يدركها المستهلك بشكل مختلف تماما عن العلامات المنافسة لها، والتي تساعد بل وتجعله يتخلى ولا يفكر مطلقا في التحول إلى أي علامة تجارية أخرى.

لذلك فإن من بين أهم الأولويات الإستراتيجية لأي نشاط تسويقي لأي مؤسسة هو حرصها وبحثها الدائم عن إنشاء وخلق صورة أو علامة تجارية تتميز بها عن منافسيها وتقترب بها أكثر من زبائنها وهذا كله من أجل الحفاظ عليه وتحقيق الرضا له ومن تم الوصول إلى درجة الولاء التام لمنتجاتها.

ومن أجل ما تقدم جاءت هذه الدراسة التي تهدف إلى دراسة تأثير العلامة التجارية على سلوك المستهلك، ومن ثم معرفة مدى تقبل المستهلك لصورة المؤسسة إضافة إلى تحديد ومعرفة أهم التأثيرات الناتجة لدى المستهلك في حال غيرت المؤسسة لشكل أو لصورة العلامة التجارية لها، ولأجل كل هذا سيتم معالجة الدراسة ضمن أربعة محاور يتناول الأول منها الإطار العام للدراسة فيما تضمن المحور الثاني الإطار النظري للدراسة وخصص المحور الثالث إلى اختبار فرضيات الدراسة واختتمت الدراسة بالمحور الرابع والخاص بتقديم أهم الاستنتاجات.

- **مشكلة الدراسة :** تنبع مشكلة الدراسة نتيجة لما تشهده الساحة الاقتصادية من اشتداد المنافسة بين المؤسسات التي أصبحت كل منها تسعى للوصول إلى مستهلكيها من خلال توفير معظم احتياجاته ورغباته، ولكي تتمكن من ذلك

فإنه ينبغي عليها التفكير في الطريقة والوسيلة التي من خلالها تضمن ولاء المستهلك لها، ولعل من بين أهم الطرق المساعدة في التقرب من المستهلك هو بناء صورة ذهنية ملائمة لتطلعاتها والتمثلة في العلامة التجارية، التي تضمن رسم الطريق للمؤسسات بغرض تحقيق الريادة والوصول إلى كسب ثقة مستهلكيها، حيث يعود للعلامة التجارية التي تتبناها المؤسسات الفضل الكبير في التعريف بها ومنتجاتها بالإضافة إلى ذلك تمييز منتجاتها عن بقية المنافسين، لهذا سيتم معالجة هاته الدراسة من خلال طرح التساؤل التالي :

### كيف يؤثر تغيير صورة واسم العلامة التجارية أوريدو على سلوك مستهلكي خدماتها ؟

- **أهمية الدراسة :** تستند الدراسة أهميتها من كونها تمثل إطارا شاملا لتحديد واختبار الأثر الناجم عن تغيير أوريدو لعلامتها التجارية، حيث ينظر للعلامة التجارية بأنها الشعور والوسيلة التي بها تتمكن المؤسسة من التعريف بنفسها من خلال بناء الصورة الذهنية لها لدى المستهلك وسلوكه، فهي إذا أسلوب تتمكن المؤسسة من خلاله من تحقيق التميز نتيجة لتحقيقها لأهدافها والتي في مقدمتها تحقيق وفاء المستهلك لمنتجاتها نتيجة لتلبية المؤسسة لرغباته واحتياجاته، إضافة لذلك فإن أهمية الدراسة تنبع من خلال الآتي :

- تتبثق أهمية الدراسة من ضرورة التوصل إلى فهم أعمق ودقيق لكل من العلامة التجارية، وسلوك المستهلك؛  
- الأهمية التي تتبناها العلامة التجارية في تحقيق المؤسسة للتميز عن منافسها ؛  
- أهمية الدراسة تكمن في سعيها إلى تعريف المؤسسات وبالأخص مسؤولي النشاطات التسويقية بمختلف المفاهيم المتعلقة بالعلامة التجارية وسلوك المستهلك لاسيما وأنها يعتبران أحد أهم الركائز والعناصر الأساسية التي تعزز من الأداء والنشاط التسويقي لأي مؤسسة تهتم بهما ؛  
- الأهمية التطبيقية لهذه الدراسة تنبع من خلال تحديد تأثير العلامة التجارية على سلوك المستهلك، إضافة إلى دراسة أثر تغيير العلامة على سلوك كل من المؤسسة ومستهلكيها.

- **هدف الدراسة :** انطلاقا من الاشكالية المطروحة في الدراسة، التي تهدف إلى تحديد واختبار الأثر الذي ينجم عن تغيير مؤسسة أوريدو لعلامتها التجارية على سلوك مستهلكيها، إضافة لذلك فإن الدراسة تهدف أيضا إلى :  
- توضيح العلاقة بين مفهوم العلامة التجارية وتأثيره على سلوك المستهلك مع دراسة طبيعة تلك العلاقة وتفسيرها ؛

- معرفة أثر تغيير العلامة التجارية على سلوك المستهلك ؛  
- دراسة ومعرفة سلوك المستهلك وكذا معرفة نوعية اتجاهات المستهلك والعوامل التي تؤثر على سلوكه لاسيما العلامة التجارية أثناء اتخاذ لقرار الشراء ؛  
- معرفة دوافع المستهلك وسلوكه وكذا اهتماماته أثناء اختياره للعلامة التجارية ؛  
- معرفة مدى تأثير واستخدام المؤسسة محل الدراسة للعلامة التجارية على أدائها ومدى فعالية ذلك التأثير من وجهة نظر المستهلك المتعاملين معها ؛  
- تقديم مجموعة من الاقتراحات والاستنتاجات والتوصيات التي تساعد المؤسسات على التبنّي الجيد والسليم لمفهوم العلامة التجارية.

- **فرضيات الدراسة :** بناء على الاشكالية المطروحة في الدراسة فقد تم صياغة الفرضيات التالية :  
- لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين صورة واسم العلامة التجارية وسلوك المستهلك ؛  
- لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين تغيير صورة واسم العلامة التجارية وسلوك المستهلك ؛  
- توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين المتغيرات الديمغرافية وتغيير صورة واسم العلامة التجارية للمستهلك.

- **منهجية الدراسة :** من أجل القيام بتقديم دراسة شاملة وافية ومتميزة فإنه سيتم الاعتماد في معالجة هاته الدراسة على كل من المنهج الاستنباطي والاستقرائي، بحيث يستخدم المنهج الاستنباطي من خلال تطبيق الأسلوب الوصفي الذي يعتمد على وصف وسرد الحقائق المتعلقة بموضوع الدراسة ليتم بذلك تقديم مختلف المفاهيم ذات الصلة المباشرة وغير مباشرة بالموضوع والمتعلقة بدراسة كل من العلامة التجارية وسلوك المستهلك، في حين يعتمد المنهج الاستقرائي على استخدام الأسلوب التحليلي وهذا انطلاقا من القيام بعرض مختلف النتائج الخاصة بتأثير تغيير العلامة التجارية على سلوك المستهلك ومن تم استخلاص بعض النتائج والتوصيات التي تخدم أغراض البحث.

- **الدراسات السابقة :** قبل التطرق بالدراسة لتأثير تغيير صورة واسم العلامة التجارية على سلوك المستهلك تم معاينة ومراجعة بعض الدراسات التي تناولت الموضوع ضمن احد شقيه سواء العلامة التجارية أو سلوك المستهلك والتي منها نذكر ما يلي:

- دراسة **Yi Zhang**<sup>1</sup> : والموسومة بـ: **The Impact of Brand Image on Consumer Behavior**، " تأثير صورة العلامة التجارية على سلوك المستهلك "، أين استعرضت هذه الدراسة المراجع والدراسات الأدبية الموجودة حول مدى تأثير صورة العلامة التجارية على المستهلك لاسيما وأن مفهوم العلامة التجارية لقي اهتمام العديد من الأكاديميين والممارسين له ضمن أنشطة التسويق.

- دراسة **Andrea Rubini** <sup>2</sup> : والموسومة بـ: **The Role of Brand in Consumer Behavior** ، " دور العلامة التجارية في سلوك المستهلك، حيث كان الغرض الرئيسي من هذه الدراسة هو تحليل دور العلامة التجارية في المستهلك وكيف تؤثر على قراره الشرائي مع إدراج مفهوم الميل للعلامة التجارية كأحد مظاهر تحقيق الولاء، وقد تم تطبيق الدراسة من خلال تقديم استبيان يوضح ويتعرف على العوامل الرئيسية للعلامة التجارية والتي تؤثر على العملية الشرائية للمستهلك ومنه تحقيق الولاء لها، أين خلصت الدراسة على أن الاهتمام والوعي بمفهوم ودور العلامة التجارية يؤثر على قرار الشراء النهائي للمستهلك.
- دراسة **محمد وهاب** <sup>3</sup> : والموسومة بـ: " تقييم صورة المؤسسة وأثرها على سلوك المستهلك "، وقد هدفت الدراسة إلى تحديد كيفية استحضار المستهلك صورة المؤسسة والعناصر المكونة لها وكيفية تشكيلها وقياسها وإلى مدى تؤثر الصورة على قرار الشراء، وقد توصلت الدراسة على أن عناصر الصورة التي يستحضرها المستهلك تتمثل في اسم المؤسسة كمركز لهذه الصورة أما الشبكة المكونة فتتمثل في العملية الانتاجية للخدمة والمعيشة وسياسات الاتصال.
- دراسة **مؤيد حاج صالح** <sup>4</sup> : والموسومة بـ: " أثر مواصفات المنتج والعوامل الشخصية والاجتماعية للمستهلك نحو الولاء للعلامة التجارية "، بحيث هدفت الدراسة إلى البحث عن أثر مواصفات المنتج والعوامل الشخصية والاجتماعية للمستهلك نحو الولاء للعلامة التجارية من خلال تقديم دراسة ميدانية لمشتري أجهزة الهاتف المحمول في مدينة دمشق، وقد تم التوصل إلى وجود علاقة ارتباط متقاربة بين كل من مواصفات المنتج والعوامل الشخصية والولاء للعلامة التجارية.
- دراسة **عبادة محمد** <sup>5</sup> : والموسومة بـ: " تطوير صورة العلامة التجارية أداة من أدوات تحقيق الميزة التنافسية "، هدفت الدراسة إلى التطرق لوظيفة تسيير هوية العلامة التجارية عن طريق دراسة الصورة الذهنية التي يحملها المستهلك لها، أين تهتم الدراسة بالتطرق لأهم الوسائل المتعلقة بالعلامة التجارية وصورتها ومدى تطورها انطلاقاً من عملية انتاجها ووصولاً لتسييرها، مع الاستعانة بنموذج خاص بتحليل الوضعية التنافسية لصورة العلامات التجارية المتخصصة في انتاج أجهزة التلفاز.
- دراسة **عبد الله ترابي وآخرون** <sup>6</sup> : والموسومة بـ: " تأثير تبني العلامة التجارية المستوردة في السوق الفلسطيني على سلوك المستهلك "، وقد هدفت الدراسة إلى التعرف على مدى تبني العلامة التجارية المستوردة الى السوق الفلسطيني على سلوك المستهلكين في قطاع الالبسة، أين خلصت الدراسة إلى أن تأثير تبني العلامة التجارية المستوردة في السوق الفلسطيني على سلوك المستهلكين في قطاع اللبسة تأثير عالي جدا وهذا بطبيعة الحال حسب نتائج العينة المختارة في الدراسة.

ومن خلال العرض الذي تم القيام به لمجموعة من الدراسات السابقة يمكن القول بأن ما تتميز به الدراسة الحالية عن سابقتها، هو أنها تحاول البحث عن مدى تأثير تغيير المؤسسة لاسم وصورة العلامة التجارية الخاصة بها على سلوك مستهلكيها وما هي درجة التأثير الممكن إيجادها، كما تتميز الدراسة بأنها تحاول تحديد أهم الأسباب وراء تغيير أو تطوير المؤسسة لاسم وصورة علامتها التجارية وهو ما لم نلمسه في الدراسات التي تم التعرض لها، فهي في معظمها تتحدث عن أهمية ودور العمة التجارية ومدى تأثيرها على القرار الشرائي لمستهلكيها ومن دون التطرق للحالت أو النتائج التي قد تنجم عن تغيير المؤسسة لاسم أو صورة علامتها التجارية، وهو ما نحاول تقديمه في هاته الدراسة.

**1. تحديد مفهوم العلامة التجارية :** يعد التمييز من بين أهم الوسائل التي تتبعها المؤسسات عموماً والإدارة التسويقية على وجه الخصوص لتحديد ما تقدمه للسوق من منتجات وخدمات، وذلك لغرض توجيه وإرشاد المستهلك إلى السلعة والتعرف عليها ومن ثمة تمييزها عن منافسيها، وكما يمكن تحقيق التمييز أيضاً بين منتجات المؤسسة في حد ذاتها، لذلك فإنه كي تحقق المؤسسات ذلك يتم اللجوء إلى استخدام العلامة التجارية كأحد أهم أدوات التمييز وأحد أهم العناصر الإستراتيجية بالنسبة لرجل التسويق.

هذا ويمكن اعتبار العلامة على وجه التحديد من بين العناصر الفعالة في الإستراتيجية التسويقية كونها ترتبط ارتباط وثيق بإستراتيجية المنتج، كما تساهم بقدر كبير في الرفع من قيمة هذا المنتج وبناء عليه فإن يمكن النظر للعلامة من أربع زوايا أساسية فمن الناحية التجارية هي: اسم، إشارة، رمز، رسم أو كل توليفة من هذه العناصر تهدف إلى تعريف المنتج وتمييزه عن منتجات المنافسة، ومن الناحية الاقتصادية هي إشارة تمييز لتحقيق أرباح احتكارية، أما تسويقياً فهي تشير إلى تمييز المنتجات والتعبير عن مبيعات مستقبلية موجودة في لا شعور الألاف من الأشخاص، وقانونياً هي إشارة لتمييز المنتج عن المنتجات المنافسة مع إعطائه الحماية القانونية في حالة التقليد.<sup>7</sup>

**2. تعريف العلامة التجارية :** إن سمة التعقيد التي تتميز بها العلامة التجارية أدت إلى تعدد تعاريفها، إضافة إلى كونها أداة لتمييز المنتجات، فهي أداة اتصال وأداة تسيير وهي منتج من وجهة نظر أخرى، إلا أن هذا الاختلاف في تحديد ماهية العلامة لا يعني وجوب تضارب في المفاهيم ما دامت هناك إمكانية الجمع بينهما، فالسعي إلى جمع هذه المفاهيم في مفهوم موحد يتيح للمؤسسة العمل في إطار نموذجي إلى حد ما،<sup>8</sup> وعلى العموم يمكن تعريف العلامة التجارية على أنها : «اسماً أو رمزاً أو تصميماً أو صورة، أو لونا مميزاً أو حروفاً مكتوبة مميزة، أو توليفة من هذه العناصر، تستخدم للتعرف على منتج معين، وتمييزه عن غيره من المنتجات المنافسة، كما يجب أن تتمتع بحماية قانونية»<sup>9</sup> كما تعرف العلامة التجارية أيضاً على أنها : «الرمز أو الشكل الذي يختاره المنتج لمنتجاته حتى يسهل على

المتعاملين تمييزه ومعرفته بمجرد النظر، ومن الضروري أن تكون العلامة جذابة وجميلة، سهلة التمييز والتعبير عنها، لأن التمييز السليم هو الطريق إلى ولاء المستهلك»<sup>10</sup> وينظر لها أيضا على أنها : «وسيلة تحديد المنتج واتصال المؤسسة مع الزبائن، وهي تمثل عنصرا أساسيا ذات أهمية بالغة في إستراتيجية المؤسسة وهي بدورها تتكون من عناصر من بينها الاسم الذي يجعلها بمثابة بطاقة تعريف المنتج، يعطي لها أهلية من الناحية القانونية والتسويقية كما تعتبر الحبل الواصل بين المؤسسة وزبائنها، سواء كانوا موزعين أو مستهلكين»،<sup>11</sup> وقد تم تعريف العلامة التجارية على أنها : «هي إحدى المزايا الأساسية للمنتج، فهي تسمح بخلق مفاضلات وكسب ولاء المستهلكين، وهي العنصر الأساسي الذي يشكل إستراتيجية المؤسسة كونها تساهم في زيادة قيمة العرض، كما أنها تحتوي على مضمون رمزي معقد، وهي أسلوب لحماية المنتج في عالم رمزي يربطه بمجموعة من المنافع الملموسة وغير الملموسة، وبمجموعة من الأفكار، العواطف والقيم»،<sup>12</sup> وحسب كوتلر فإن مفهوم العلامة التجارية يعالج مجموعة من النقاط أو المحاور الأساسية، فهي بمثابة مجموعة من الإيجابيات الوظيفية والعاطفية، وهي مجموعة من القيم والثقافات لها شخصية وذات فائدة للمستعمل فلكل علامة تجارية مستهلكها أو زبونها الخاص.<sup>13</sup>

**3. أهمية العلامة التجارية وخصائصها :** تعتبر عملية تمييز المنتجات من الأمور المهمة التي تهدف إلى إعطاء المستهلك فرصة جيدة للتمييز بين المنتجات المتشابهة في صفاتها المادية أو في منافعها الاستعمالية، لذلك فإن وجود العلامة التجارية لأي منتج أو خدمة يعود بالفائدة على المؤسسة التي وضعت العلامة وكذلك على المستهلك حيث من بين أهم الفوائد نذكر الآتي:<sup>14</sup>

- جعل عملية تحديد المنتجات مريحة فالمستهلك يطلب المنتج باسمه بدلا من وصفه ؛
- بعث الطمأنينة لدى المستهلك عند طلب المنتج الذي يريد لأن المنتج سيكون هو نفسه الذي يعرفه ويعرف مستوى جودته حيث سبق وأن طلبه بنفس الاسم من قبل ؛
- تميز بعلامة تجارية يعزز فرصة المقارنة بين المنتجات بعلامتها التجارية بدلا من المقارن بينها بأسعارها، مما يساعد المؤسسات في الحفاظ على مستوى أسعارها ؛
- يساعد التمييز المؤسسة المنتجة في عمل الاعلانات الفعالة عن منتجاتها، لأنها تربط العلامة التجارية بما يرغبه المستهلك في رسالتها الاعلانية ؛
- تمييز المنتجات بعلامة تجارية مميزة يساعد المؤسسة عند إدخال منتجات جديدة للسوق وذلك بالاعتماد على العلامة التجارية المعروفة لنفس المؤسسة مما يبعث الثقة في المنتج الجديد.

كما تتصف العلامة التجارية بمجموعة من المميزات والخصائص وهي: التواصل بمعنى أن العلامة في تواصل مستمر مع بيئتها فهي في عملية تطوير وتحسين مستمر لاسيما وأن تقلص عملية التواصل سيؤثر سلبا على صورة المنتج أو المؤسسة، ومن خصائص العلامة التجارية التفاعل الذي يتميز بالاستمرارية والتركيز على جميع عناصر العلامة دون غيرها كي لا يؤدي ذلك إلى حدوث أي خلل في هوية العلامة، ومن خصائص العلامة أيضا نجد الديناميكية وذلك نتيجة للتغذية الراجعة الناتجة عن عمليتي التواصل والتفاعل المستمرين والذين يجعل من العلامة في تغيير مستمر والذي هدفه هو الحفاظ على العلامة لدى جميع الأطراف التي لها علاقة بالمؤسسة، ومن خلال خصائص العلامة التجارية السالفة الذكر تتضح لنا درجة التعقيد التي تتصف به العلامة لذلك على المؤسسات السعي دوما إلى تخفيض عنصر عدم التأكد وعم السعي إلى السيطرة المطلقة على نظام العلامة التجارية.<sup>15</sup>

**4. تعريف سلوك المستهلك :** تولي المؤسسة أهمية كبيرة لألية تحقيق الولاء لمستهلكيها لاسيما وأن ذلك يساعدها على تعظيم أرباحها والمحافظة على بقائها في السوق، خاصة عند زيادة تعدد حاجاتهم ورغباتهم فالمستهلك أصبح أكثر استيعابا ووعيا لما يريده، لذلك فقد أصبح لزاما على المؤسسة السعي للعثور على مستهلكين أوفياء لمنتجاتها، وبذلك فإن سلوك المستهلك يشير إلى دراسة المستهلكين عندما يقومون بتبادل شيء ذو قيمة بالسلعة أو الخدمة التي تشبع حاجاتهم، فهو السلوك الذي يقوم به المستهلك عندما يبحث ويشترى ويستعمل ويقيم ويتخلص من السلع والخدمات (بعد استعمالها) والتي يتوقع أنها تشبع حاجاته،<sup>16</sup> وعليه تعتبر دراسة المستهلك وتفهم سلوكياته مرحلة أساسية لمسعى التسويق والذي يمثل في إرضاء هذه الحاجيات، فالمستهلكين تختلف أذواقهم من فرد لآخر ومن مجموعة إلى أخرى فيصعب علينا تحديد هذه الحاجيات ولهذا فرجل التسويق لأبد عليه من دراسة السلوك الشرائي للمستهلك،<sup>17</sup> لأن ذلك يعتبر سر نجاح العملية التسويقية في أي مؤسسة هو الاهتمام بالمستهلكين، فإذا لم تنجح المؤسسة في إشباع حاجاتهم ورغباتهم فإن مصيرها يكون الفشل، وهذا ما أدى إلى فشل العديد من السلع والخدمات عند طرحها في الأسواق، لذا أصبحت الحاجة ماسة لدراسة سلوك المستهلك، وحتى نفهم سلوك المستهلك فلا بد من معرفة جميع المعلومات المتعلقة بهذا السلوك وكما يقال أن سلوك المستهلك شبيهة بالصندوق الأسود.<sup>18</sup>

كما يطلق مفهوم المستهلك على الشخص الذي يشتري، أو لديه القدرة على شراء السلع والخدمات المعروضة للبيع، والذي يهدف من ذلك إلى إشباع الحاجات والرغبات الشخصية أو العائلية، وعليه فإن كل شخص يعتبر مستهلك إذا كان دافعه الأساسي في ذلك إشباع حاجاته ورغباته حسب ما هو متاح ومتوفر من ناحية، وحسب إمكانياته وقدراته الشرائية من ناحية أخرى، وهو أيضا مجموعة من الرغبات والميول والتفضيلات التي تتحول إلى طلب فعال، تجاه سلعة أو خدمة معينة، وأن هذا المستهلك يتأثر بعدد من المحددات الاقتصادية، الاجتماعية، النفسية، البيئية، وأسلوب التنشئة التربوية.<sup>19</sup>



**5. العلامة التجارية وسلوك المستهلك :** تعتبر العلامة التجارية ذات بعد مهم في المفهوم السلعي، وبالنظر إلى ما يمكن أن تضيفه على المنتج من قيم مادية أو رمزية يسعى المستهلك إليها، إضافة إلى أن الكثير من المستهلكين يستخدمون هذه العلامة وخاصة الاسم التجاري كأداة لتقييم السلعة التي تحملها، ومقارنتها بغيرها من السلع المنافسة، ودورها في تحديد الاختيار الاستهلاكي المناسب، كما أن العلامة التجارية توحى للمستهلك بالكثير من المعايير التي يمكن استخدامها عند الاختيار، لأنها تشير إلى مستوى معين من الجودة التي ترتبط بالمنتج، أو إلى المكانة الاجتماعية للشخص المستخدم لها، وقد تأخذ العلامة التجارية شكل صورة أو رمز يعبر عن السلعة ولا يتم النطق به، وعلى العموم فإن الوظائف التي تمارسها العلامة التجارية تحقق مجموعة من الفوائد بالنسبة للمستهلك يمكن إيجازها على النحو التالي:<sup>20</sup>

- تلعب العلامة التجارية دورا بارزا في الاستدلال على جودة السلعة ونوعيتها ؛  
- رفع كفاءة عملية التسويق التي تشير إلى عدد الأصناف التي يمكن أن يشتريها المستهلك في فترة زمنية معينة ولتحقيق مستوى معين من الإشباع ؛  
- تساعد في لفت انتباه المستهلك للسمات والخصائص التي يمكن أن تتصف بها السلع وخاصة الجديدة منها ؛  
- تعريف المستهلكين الجدد بالسلع التي يشترونها، وهذا يقلل من المخاطر الاجتماعية والنفسية المدركة والمرافقة لشراء هذه المنتجات ؛

- التأكد من عدم الاختلاف في الموصفات من وحدة إلى أخرى من نفس المنتج الذي يحمل نفس العلامة، كما أنها تساعد في التعرف على المنتج وبالتالي تسهيل عملية التسوق والشراء، إضافة على أن المنتجات التي تحمل علامات تجارية تخضع لتطويرات وتحسينات من وقت لآخر والتي تهدف إلى تحسين الوضع التنافسي لها في السوق، ولا شك أن المستهلك هو المستفيد من تلك التطورات والتحسينات، مع إمكانية تحقيقها لنوع من الإشباع النفسي للمستهلك والناجم من شعوره بالتميز عن غيره ممن لا يستخدمون نفس العلامة.<sup>21</sup>

**6. الأسباب والعوامل المؤدية إلى تغيير وتطوير العلامة التجارية وسلوك المستهلك :** مع نمو المؤسسات فإنه من المحتمل أن تصبح العلامة التجارية لها جزءا هاما من استراتيجيتها التسويقية وبصورة متزايدة، إلا أن التمييز بالعلامة التجارية في جوهره يتعلق بسمعة البائع أو مقدم الخدمة سواء اكتسبها بالخبرة أو بمساعدة الاستراتيجية التسويقية للمؤسسة، بحيث اسمه يكون فعليا علامة تجارية،<sup>22</sup> وإذا تم التوجه إلى المستهلك فإنه ينظر للعلامة التجارية على أنها جزءا هاما من أجزاء الصنف أو السلعة ويعتقد أن العلامة تضيف مزيدا من القيمة للمنتج فاختيار العلامة التجارية يعتبر عنصرا أساسيا في تحديد سياسة المنتج أو المزيج السلعي، أين تلعب العلامة التجارية دورا إضافيا في تحديد وتسويق السلعة المعروضة من قبل منتج أو موزع معين.<sup>23</sup>

وكطبيعة أي منتج أو خدمة كي يتصف بالتميز عليه دوما أن يقوم بتطوير وتحسين نفسه، وهو نفس الأمر بالنسبة للعلامة التجارية، لاسيما وأن التطوير الناجح لها يعد أم ضروري ومعقد على حد سواء، فقد تحتاج المؤسسة إلى القيام بتحليل للسوق الذي تنشط فيه، وللتنافس والفئة التي تستهدفها العلامة التجارية الجديدة،<sup>24</sup> وعليه فعند تطوير أو اختيار المؤسسة لعلامة جديدة يجب الأخذ بعين الاعتبار عدة عوامل أساسية هي:<sup>25</sup>

- **عوامل أساسية تتعلق بالمنتج :** حيث أن أهم عامل في نجاح واستمرار العلامة التجارية هو تقديم قيمة جديدة للمستهلك من خلال المنتج أو الخدمة المرتبطة بها، فتقديم قيمة يحتاجها المستهلك هو شرط نجاح العلامة واستمرارها الذي لا يمكن تعويضه بأي عامل آخر، خاصة في زمن أصبحت فيه الأسواق مليئة بالمنتجات المتنافسة القادمة من أسواق عديدة ؛

- **عوامل قانونية :** يجب الأخذ بعين الاعتبار أن هناك شروط معينة مرتبطة بذاتية العلامة من حيث هي رمز أو شكل أو كلمة... الخ يجب توفرها من أجل أن يكون هذا الرمز مقبولا قانونيا للاستخدام كعلامة ؛

- **هل يراد استخدام العلامة لمنتج أو لخدمة :** قانونيا، لا فرق بين العلامة الموضوعية على منتج، مهما كان نوعه صناعي أو زراعي... الخ، والعلامة المستخدمة للخدمات من الناحية العملية، ومن وجهة نظر الشركة التي تريد اتخاذ علامة جديدة و تطويرها، هناك فرق بين العلامتين مرتبط بالفرق بين تقديم المنتج للمستهلك وأداء الخدمة له بحسب طبيعة الخدمات، فإن العلامات المرتبطة بتأدية الخدمات تكون عادة غير ملموسة بشكل مباشر مع تقديم الخدمة، بمعنى أن علامة المنتج تكون موجودة ومشاهدة عند شرائه أو استهلاكه أو بمجرد رؤيته، بينما الأمر ليس كذلك بالنسبة للخدمة التي تؤدي للمستهلك أيضا بحسب طبيعتها، فإن الخدمات لا يمكن تخزينها بل هي تظهر للوجود في وقت أدائها واستهلاكها ؛

- **هل العلامة هي نفسها اسم الشركة ؟ :** إن أحد أهم القرارات التي يتوجب على الشركة أن تتخذها عند وضع علامة للمنتجات هي هل تستخدم كعلامة للمنتجات، أو الخدمات، نفس الاسم الذي تستخدمه كاسم للشركة نفسها، أم تتخذ اسم مختلف عنه للعلامات ؟ ويتفرع عن هذا السؤال أيضا السؤال هل تأخذ اسم يجمع بين الاثنين معا ؟ ؛

- **التوسع في استخدام العلامة الموجودة :** لأسباب كثيرة، قد تختار الشركة أن تتوسع في استخدام علامة موجودة على منتجات جديدة تريد طرحها في السوق، حيث من أهم هذه الأسباب أن تكون العلامة ناجحة وقوية وتقدر

الشركة أنه بالإمكان توسيع الاستفادة من هذا النجاح يضاف الى ذلك توفير كلفة ايجاد علامة جديدة والحفاظ عليها، كما أن التوسع قد يكون بإستخدام العلامة لمنتجات تشابه المنتج الأساسي الموجود بالسوق، أو أنها تنتمي الى نفس العائلة ؛

- **تطوير علامة دولية :** العلامة الدولية هي علامة نجحت في أسواق إضافية للسوق المحلي التي نشأت فيها وكسبت سمعة لدى المستهلكين في هذه الأسواق الخارجية، ومما لا شك فيه بأن تطوير علامة دولية ناجحة هو هدف هام لكل الشركات التي تتوجه بمنتجاتها وخدماتها لزبائن في دول متعددة، وهذه الشركات أصبحت كثيرة في زمن العولمة الحالي بنفس الوقت، فإن إيجاد علامة دولية هو مسألة معقدة ومكلفة ونجاحها يعتمد على توافر العديد من العوامل من أهمها: ارتباط المنتجات بنمط الحياة؛ علاقة المنتج ببلد المنشأ؛ الاسم أو الشكل المناسب للعلامة الدولية؛ البلد أو البلدان المناسب لبدء طرح العلامة الدولية الجديدة.

## II. الطريقة و الأدوات المستخدمة:

**1. منهجية وخطوات الدراسة المتبعة :** إن من بين أهم الوسائل التي يمكن من خلالها معرفة توجهات، آراء، مواقف، دوافع، وجهات نظر وسلوك زبائن أي مؤسسة تجاه منتج أو خدمة معينة، أو إعلان أو رسالة إعلانية معينة، وهذا كله حرصاً من كل المؤسسة تهدف إلى تلبية رغبات زبائنهم والوصول إلى أكبر حصة سوقية، نجد الاستبيان الذي يساعد أيضاً من التأكد من صحة فرضيات الدراسة المقدمة من عدمها.

ومن أجل القيام بالاستبيان هناك طرق وأدوات عدة يمكن الاعتماد عليها في ذلك كالمقابلة، المراسلة بالبريد، الهاتف، الانترنت ... الخ، لذلك وقيل الانطلاق في عملية الاستبيان وجب على متبنيها القيام بإعداد وبعناية فائقة أهم أدوات الاستبيان وهي قائمة الأسئلة، والتي من خلالها يتم توجيه مجموعة من الأسئلة لعينة من مجتمع الدراسة المراد جمع المعلومات منه (المستقصى منهم) وذلك لغرض الإجابة عنها، لذلك فمن الضروري أن يتأكد الباحث من أن الأسئلة المختارة تتناسب وطبيعة المشكل المطروح للمعالجة والتساؤلات التي تثيرها الدراسة وأهدافها، كما أنه أثناء إعداد وتوزيع وتحليل ومناقشة نتائج الاستبيان هناك العديد من المعلومات والخطوات التي يجب تحديدها والتعرف عليها لتيسير عملية الدراسة والوصول إلى نتائج ذات مصداقية.

**1.1. مجتمع وعينة الدراسة :** كون أن الدراسة التي يتم معالجتها تتعلق بالعلامة التجارية وتأثير تغييرها على سلوك المستهلك، فإن المجتمع المحدد للدراسة يمثل في مختلف متعاملين خط الهاتف النقال لأوريدو - نجمة سابقا - والذين يتواجدون بمنطقة ورقلة وهي منطقة تواجد الباحث، ونظراً لاتساع عدد المتعاملين لأوريدو في المنطقة والتي لا يمكن تقديرها في الوقت الحالي فقد تم الاستعانة بعينة بلغ عددها الـ: 500 فرد في بداية الأمر إلا أنه بعد عملية التوزيع والاسترجاع فقد تم الاعتماد على 416 فرد في عملية التحليل والمعالجة، وذلك نتيجة لعدم استرجاع بعض الاستبيانات الموزعة واستثناء البعض من الدراسة نتيجة وجود خلل في إجاباتهم، وقد تم تحديد الطريقة التي يمكن من خلالها سحب العينة التي سيتم توزيع وإجراء الاستبيان عليها بالاعتماد على الطريقة غير العشوائية (غير الاحتمالية)، وهذا لغياب قاعدة البيانات حول المجتمع المدروس من جهة، ولكونها ميسرة بالنسبة للقائم بالبحث ونظراً لسهولة اختيار مفردات العينة من مجتمع الدراسة من جهة أخرى والجدول رقم (1) يوضح ذلك.

**2.1. أداة الدراسة :** تمثلت الأداة المستخدمة لجمع البيانات والمعلومات من عينة الدراسة في الاستبيان، الذي احتوى على 15 فقرة مقسمة إلى جزأين حسب فرضيات الدراسة إضافة إلى البطاقة الشخصية التي تم استخدامها في الفرضية الثالثة للدراسة، كما تجدر الإشارة إلى أنه قبل الطرح النهائي للاستبيان تم اختياره عن طريق طرحه في بداية الأمر على عينة من أفراد العينة ليتم إعادة صياغة فقراته بتعديل وحذف وإضافة وتقديم بعضها، لاسيما وأنه خضع أيضاً لاختبار الصدق الظاهري من خلال عرضه على عدد من الأساتذة المحكمين والمختصين في مجال التسويق، وبعدها تم طرحها للدراسة.

**3.1. الأساليب الإحصائية المستخدمة :** بغرض تسهيل عملية تحليل ومناقشة النتائج تم الاستعانة ببرنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية الـ: SPSS 20.0 لمعالجة البيانات وتحليلها واستخراج نتائج الدراسة، وقد تم أيضاً استخدام عدد من الأساليب الإحصائية والتي تتناسب ومتغيرات الدراسة كما يلي :

- معامل الثبات (Cronbach's Alpha) ألفا كرونباخ لقياس درجة الاتساق الداخلي لفقرات الاستبيان ؛
- التكرارات والنسب المئوية لإظهار نسب إجابات مفردات عينة الدراسة ؛
- المتوسطات الحسابية، لمعرفة درجة موافقة العينة المدروسة عن أسئلة الاستبيان ؛
- استخدام الانحرافات المعيارية، لقياس درجة تشتت قيم إجابات عينة الدراسة عن وسطها الحسابي ؛
- اختبار (One-Simpelt Teste)، لمقارنة المتوسط الحسابي للإجابات ؛
- اختبار (T-Test)، لمعرفة ما إذا كان هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين متغيرات الظاهرة المدروسة ؛
- اختبار تحليل التباين الأحادي (ANOVA)، لقياس وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين المتغيرات الديمغرافية.

**4.1. قياس صدق وثبات أداة الدراسة :** قصد معرفة مدى جاهزية استمارات أسئلة الاستبيان لمعالجة المشكل المطروح سيتم اختبار أداة القياس من خلال دراسة معامل الاتساق الداخلي، بغرض دراسة صدق وثبات الاستبيان وهي

مرحلة يراد منها تقييم الأداة المستعملة في الدراسة، حيث من بين أهم المعاملات المستعملة في ذلك نجد معامل "Cronbach's Alpha" (كرونباخ  $\alpha$ ) الذي يأخذ القيمة من 0 - 1 والتي تعبر عن نسبة الثبات للعينة المختارة والذين يعيدون نفس الاجابة إذا أعيد استجوابهم في نفس الظروف، وقد بلغت قيمة معامل ألفا كرونباخ (0.875)، وهي نسبة مقبولة جدا في حين قيمة معامل الصدق بلغت (0.935) وهذا ما يبين أن إجابات أفراد عينة الدراسة تتصف بالثبات والصدق، وعلى العموم الجدول رقم (2) يوضح نتائج الاختبار.

**2. وصف البطاقة الشخصية لأفراد عينة الدراسة :** من الجدول رقم (3) يتضح لنا أن عدد الذكور أكبر من الإناث بكثير، حيث بلغت نسبة الذكور (73.6%) مقابل (26.4%) بالنسبة للإناث وقد يعود ذلك إلى طبيعة وطريقة عملية التوزيع الغير عشوائي، بينما السن فيظهر جليا أن أكبر عدد من أفراد العينة سنهم يتراوح بين الـ 25 و 35 سنة وذلك بنسبة (51.2%)، يليه بعد ذلك الفئة العمرية الأقل من 25 سنة بنسبة (45.2%)، وهذا ما يشير إلى أن الفئة العمرية الفنية (الشبابية) هي من كانت محل الدراسة وهي أيضا الفئة المستهدفة لدى المؤسسات لتحقيق وتلبية احتياجاتها ورغباتها ومنه الوصول إلى الرضا والولاء لمنتجات وخدمات المؤسسة، وفيما يخص الوظيفة الحالية لعينة الدراسة فقد أظهرت النتائج أن أفراد العينة من الكوادر والإطارات إما موظفين أو طلبة جامعيين أو أصحاب مهن حرة وذلك بنسب (57%، 33.4% و 9.6%) على الترتيب، وهذا ما يؤكد على ملائمة العينة للدراسة، أما بالنسبة للمستوى التعليمي فإن غالبية أفراد عينة الدراسة من حملة الشهادات الجامعية بنسبة 93.6% وهذا ما يشير إلى أن العينة تمتلك مؤهلات علمية تساعد الدراسة في تحقيق أهدافها، ومن نتائج الجدول يتبين لنا بأن الدخل الشهري لغالبية أفراد العينة متنوع حسب الاختيارات التي تم تقديمها وهي تتراوح بين (28% و 20%)، وعليه فالدراسة قد شملت مختلف الاختيارات وهذا ما سيساعد على أخذ جميع أفراد العينة حسب دخلهم بعين الاعتبار في تحقيق أهداف الدراسة.

### III. النتائج ومناقشتها :

**1. تحليل نتائج أسئلة الاستبيان والخاصة بمحاور فرضيات الدراسة :** من خلال تتبع نتائج الجدول رقم (4) يتضح لنا بأن قيمة النتيجة الاجمالية العامة لفقرات جميع محاور متغيرات الدراسة، والبالغ عددها 15 فقرة قد بلغت (2.9267) وبتباين معياري قدر بـ: (0.81701)، حيث يمكن تفسير تلك النتيجة أن العينة المدروسة لم تكن تولى اهتمام كبير لصورة واسم العلامة التجارية لنجمة قبل تغييرها إلى العلامة الدولية أوريديو، وإنما كان اهتمامهم الكبير بالخدمات والنتائج التي من الممكن والمتوقع الاستفادة منها بعد تعاملهم مع المؤسسة، هذا وبالرجوع إلى نتائج الجدول رقم (4) نلاحظ أن فقرات الفرضية الأولى تحصلت على متوسط حسابي قدر بـ: (3.1214)، حيث يمكن تفسير ذلك بأنه هناك علاقة وتأثير لصورة واسم العلامة التجارية على سلوك المستهلك، فبين أنه وبتتبع نتائج وفقرات الفرضية الثانية والتي قدر متوسطها الحسابي بـ: (3.0974)، والذي يمكن تفسيره بأن تغيير نجمة لصورة واسم علامتها التجارية كان له تأثير كبير من خلال اهتمام ولفت انتباه الفئة المدروسة والتي قامت بالبحث عن سبب وسر ذلك التغيير والذي حفزه كذلك للتعامل أكثر مع المؤسسة، وعلى العموم فإنه بعد ملاحظة وتفحص نتائج تحليل الاستبيان بفرضياته الثلاث يتضح لنا بأن العينة المدروسة تولى اهتمام كبير لصورة واسم العلامة التجارية للمؤسسة المتعامل معها وللخدمات المقدمة من طرفها.

**2. اختبار فرضيات الدراسة :** بعد عملية جمع وتفريغ وتحليل نتائج الاستبيان سيتم اختبار فرضيات الدراسة من خلال قبول أو رفض فرضية العدم وقبول الفرضية البديلة، علما أن مجال الثقة المعتمد في الدراسة هو (95%)، وبناءا عليه فالفرضيات هي :

- قبول فرضية العدم  $H_0$  إذا كان مستوى الدلالة الإحصائية أكبر من (0.05) ؛

- رفض فرضية العدم  $H_0$ ، وقبول الفرضية البديلة  $H_1$  إذا كان مستوى الدلالة الإحصائية أقل أو يساوي (0.05).

**1.2. اختبار الفرضية الأولى :** والتي مفادها أنه لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين صورة واسم العلامة التجارية وسلوك المستهلك، وبناءا عليه ومن خلال عملية التفريغ والتحليل لنتائج الاستبيان والتي تم توضيحها في الجدول رقم (4) يتبين لنا أن أجوبة أفراد عينة الدراسة للفقرات المتعلقة بالفرضية الأولى (من الفقرة 01 إلى الفقرة 07) ذات مستوى دلالة أقل من (0.05)، بمعنى أنها ذات دلالة إحصائية والتي احتلت فيها الفقرة (04) المرتبة الأولى بمتوسط حسابي قدر بـ: (3.7067) وبتباين معياري يساوي (0.97958)، في حين بلغ أقل متوسط حسابي في هذه المجموعة (2.7788) وبتباين معياري يساوي (1.45425) والذي يتعلق بالفقرة (02)، كما نلاحظ أن المتوسط الحسابي لفقرات الفرضية الأولى ككل قدر بـ: (3.2438) وبتباين معياري يساوي (1.1224)، وإذا ما تم تتبع نتائج اختبار  $t$  (One-sample test) والمبينة في الجدول رقم (4) والتي تشير إلى أن النتائج المقدمة من طرف عينة الدراسة على فقرات الفرضية ذات دلالة إحصائية، وهذا نتيجة لقيمة  $t$  المقدر بـ: (30.649) وبمستوى دلالة يساوي (0.000) وهو أقل من مستوى الدلالة المعتمد في الدراسة (0.05)، وعليه فإن أفراد عينة الدراسة يرون بأن هناك علاقة بين صورة واسم العلامة التجارية وسلوك المستهلك.

ومنه سيتم رفض فرضية العدم  $H_0$  القائلة بأنه لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين صورة واسم العلامة التجارية وسلوك المستهلك، وقبول الفرضية البديلة التي تشير إلى وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين العلامة التجارية

وسلوك المستهلك، ومنه نستنتج أن المستهلك يهتم ويقبل على المؤسسة ومنتجاتها انطلاقاً من صورة واسم علامتها التجارية.

**2.2. اختبار الفرضية الثانية :** والتي مفادها أنه لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين تغيير صورة واسم العلامة التجارية وسلوك المستهلك، فمن خلال تتبع نتائج التوبوب والتفريغ وكذا بعد عملية التحليل للاستبيان والموضحة دائماً في الجدول رقم (4) يمكن الإشارة إلى أن أجوبة أفراد عينة الدراسة للفقرات المتعلقة بالفرضية الأولى (من الفقرة 08 إلى الفقرة 15) أيضاً ذات مستوى دلالة أقل من (0.05)، بمعنى أنها ذات دلالة إحصائية أين احتلت فيها الفقرة (08) المرتبة الأولى بمتوسط حسابي قدر بـ: (3.5240) وبانحراف معياري يساوي (1.06393)، بينما حصلت الفقرة (12) على أقل متوسط حسابي في هذه المجموعة والمقدر بـ: (2.4928) وبانحراف معياري يساوي (1.05736)، إضافة لذلك فإن المتوسط الحسابي لفقرات الفرضية الثانية ككل قدر بـ: (3.0974) وبانحراف معياري يساوي (0.85420)، كما أنه من خلال ملاحظة نتائج اختبار t (One-sample test) والمبينة دوماً في الجدول رقم (4) تشير إلى أن النتائج المقدمة من طرف عينة الدراسة على فقرات الفرضية الثانية ذات دلالة إحصائية، وهذا نتيجة لقيمة t المقدر بـ: (26.202) ولمستوى الدلالة المساوي لـ: (0.000) والذي هو أقل من مستوى الدلالة المعتمد في الدراسة (0.05)، وبناءً عليه فإن أفراد عينة الدراسة يرون بأن هناك علاقة أيضاً بين تغيير اسم وصورة العلامة التجارية وسلوك المستهلك.

وانطلاقاً من النتائج المتحصل عليها سيتم أيضاً رفض فرضية العدم  $H_0$  القائلة بأنه لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين تغيير صورة واسم العلامة التجارية وسلوك المستهلك، وقبول الفرضية البديلة التي تشير وتقر بوجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين تغيير صورة واسم العلامة التجارية وسلوك المستهلك، ومنه نستنتج أن المستهلك يهتم وبحث عن اسباب وتداعيات وكذا النتائج التي قد ينجم عنها تغيير المؤسسة لصورة واسم علامتها التجارية.

**3.2. اختبار الفرضية الثالثة :** والتي تشير إلى أنه توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين متغيرات الدراسة الديمغرافية (الجنس، السن، الوظيفة، المستوى التعليمي، الدخل) وتغيير صورة واسم العلامة التجارية للمستهلك، حيث سيتم اختبارها عن طريق استخدام كل من اختبار الفرق T-Test واختبار الفروق في مستوى تغيير صورة واسم العلامة التجارية بين الذكور والإناث، واختبار تحليل التباين الأحادي (ANOVA) لاختبار الفروق في مستوى تغيير صورة واسم العلامة التجارية وسلوك المستهلك لبقية المتغيرات الديمغرافية (السن، الوظيفة، المستوى التعليمي والدخل)، وذلك بالاعتماد على قاعدة القرار التالية :

- نقبل الفرضية الصفرية  $H_0$  إذا كانت قيمة (F) أقل من قيمتها الجدولية وقيمة (مستوى المعنوية : Sig) أكبر من مستوى المعنوية (0.05) المطلوب ؛  
- نرفض الفرضية الصفرية  $H_0$  إذا كانت قيمة (F) أكبر من قيمتها الجدولية وقيمة (مستوى المعنوية : Sig) أقل من مستوى المعنوية (0.05) المطلوب.

ومن خلال تحليل الاستبيان يمكن توضيح واختبار نتائج اختبار الفرضية كما يلي :

- بالنسبة لمتغير الجنس تشير النتائج الواردة في الجدول رقم (5) إلى عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة الإحصائية ( $0.05 = \alpha$ ) بين المتوسطين الحسابيين لإجابات أفراد الفئتين وهما فئة الذكور وفئة الإناث، فقد كانت مستوى الدلالة في جميع المجالات أقل من (0.05)، وبالتالي فهي دالة إحصائية وعليه نرفض الفرضية الصفرية  $H_0$  التي تقر بوجود فروقات ذات دلالة إحصائية لعلاقة صورة واسم العلامة التجارية وسلوك المستهلك ما بين الذكور والإناث.

- أما بالنسبة لبقية المتغيرات فتشير النتائج الواردة في الجدول رقم (6) أيضاً إلى عدم وجود علاقة ذات دلالة إحصائية لبقية المتغيرات (السن، الوظيفة، المستوى التعليمي والدخل)، تعزي العلاقة بين تغيير صورة واسم العلامة التجارية وسلوك المستهلك، وذلك لكون القيمة الاحتمالية لهم أقل من القيمة الاحتمالية المعتمدة ( $Sig=0.05$ ) وبالتالي يتم رفض فرضية العدم والتي تنص على وجود فروق ذات دلالة إحصائية في اجابات أفراد العينة لعلاقة صورة واسم العلامة التجارية وسلوك المستهلك بالمتغيرات الديمغرافية المتمثلة في (السن، الوظيفة، المستوى التعليمي والدخل).

وبناءً على ما سبق من تحليل واختبار للفرضية الثالثة يتضح لنا أيضاً بأنه سيتم رفض فرضية العدم  $H_0$  القائلة بأنه توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين تغيير صورة واسم العلامة التجارية وسلوك المستهلك بالنسبة للمتغيرات الديمغرافية لعينة الدراسة، وقبول الفرضية البديلة التي تشير إلى عدم وجود علاقة ذات دلالة إحصائية لصورة واسم العلامة التجارية وسلوك المستهلك، ومنه نستنتج أن أفراد العينة المختارة للدراسة يهتمون ويبحثون عن اسباب وتداعيات وكذا النتائج التي قد ينجم عنها تغيير المؤسسة لصورة واسم علامتها التجارية.

**3. نتائج الدراسة النظرية والميدانية :** انطلاقاً من الدراسة النظرية والميدانية لاسيما بعد القيام بتحليل الاستبيان واختبار فرضيات الدراسة تم التوصل إلى النتائج التالية :

- تمثل العلامة التجارية بصمة أو اسم، أو شعار أو ختم على المنتج والذي بواسطته تتميز المؤسسة بمنتجاتها وخدماتها عن بقية منافسيها في الأسواق، وهي وسيلة أو أداة لحماية المؤسسة من التقليد أو السرقة والتشويه ؛

- تعتبر العلامة التجارية بالنسبة للمؤسسة رمزا للثقة ووسيلة لتعزيز تسويق المنتجات، كما تسهل عملية التعريف بالمنتج والترويج له، مع إمكانية بناء ولاء للعلامة من قبل المستهلكين ؛
- تتصف العلامة التجارية بمجموعة من المميزات والخصائص وهي: التواصل، التفاعل والديناميكية ؛
- سلوك المستهلك هو السلوك الذي يلقي الضوء على الأنشطة التي يبذلها الفرد بهدف الحصول على/ واستخدام السلع والخدمات التي تشبع حاجاته ؛
- كما أن جوهر دراسة سلوك المستهلك هو الإجابة عن الأسئلة المتعلقة بـ : ماذا يشتري المستهلك ؟ ولماذا يشتري ؟ وكيف يشتري ؟ ومتى يشتري ؟ ومن أين يشتري ؟ ومدى تكرار الشراء ؟ ؛
- عند تطوير أو اختيار المؤسسة لعلامة جديدة وجب الأخذ بعين الاعتبار عدة عوامل أساسية نذكر منها: عوامل أساسية تتعلق بالمنتج، عوامل قانونية، هل يراد استخدام العلامة لمنتج أو لخدمة، هل العلامة هي نفسها اسم الشركة؟، والتوسع في استخدام العلامة الموجودة ؛
- وفيما يخص اختبار فرضيات الدراسة، فالبنسبة للفرضية الأولى فقد أظهرت النتائج بأنه توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين سلوك المستهلك والعلامة التجارية، حيث يتبين لنا بأن سلوك المستهلك يتأثر بالعلامة التجارية فهو يهتم بها ويقبل على التعامل مع المؤسسة انطلاقا من اسم وصورة العلامة التجارية التي تستخدمها ؛
- وفيما يتعلق بالفرضية الثانية فقد أشارت النتائج إلى وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين تغيير صورة واسم العلامة التجارية وسلوك المستهلك، أي أن المستهلك يهتم ويتأثر بالتغيير الذي تقوم به المؤسسة تجاه صورة علامتها التجارية واسمها، فهو يهتم ويبحث دوما عن المؤسسة والعلامة التي تقدم له أحسن وأجود المنتجات والخدمات ؛
- ولقد أشارت نتائج اختبار الفرضية الثالثة إلى عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية فيما يتعلق بإجابات أفراد عينة الدراسة والخاصة بتغيير صورة واسم العلامة التجارية وسلوك المستهلك عند مستوى الدلالة (0.05) بالنسبة للعوامل الديمغرافية: (الجنس، السن، الوظيفة، المستوى التعليمي والدخل)، بمعنى أن العينة المختارة للدراسة تهتم وتبحث عن اسباب وتداعيات وكذا النتائج التي قد ينجم عنها تغيير المؤسسة لصورة واسم علامتها التجارية.
- من النتائج السابقة يتضح لنا فإنه يمكن تعميم نتائج الدراسة على بقية مجتمع العينة والقول بأن المستهلك يتأثر بشكل وصورة وكذا اسم العلامة التجارية للمؤسسة التي يتعامل معها، وبالتالي فإذا قامت المؤسسة بتغييرها أو تعديلها فإن ذلك أيضا سيؤثر على المستهلك وسلوكه تجاه تعامله مع المؤسسة.

#### IV. الخلاصة :

انطلاقا من الدراسة التي تم القيام بها والتي تركز في المقام الأول إلى تقديم قراءة حول تداعيات تغيير صورة واسم العلامة التجارية على سلوك المستهلك وقد تم أخذ متعاملين العلامة التجارية لخدمات متعامل الهاتف النقال أوريدو (نجمة سابقا)، أين تم تقديم دراسة تفصيلية لتحديد ومعرفة آراء عينة الدراسة حول العلامة التجارية لأوريدو قبل وبعد عملية التغيير في صورتها واسمها، لذا كانت هذه الدراسة التي تم القيام بها عن طريق تصميم وإعداد استبيان وجّه لعينة من الزبائن المتعاملين في خدمات خطوط الهاتف النقال لأوريدو بمنطقة ورقلة، وقد تمت دراسة وتحليل الاستبيان بغرض الإجابة على الإشكالية واختبار الفرضيات الخاصة بالدراسة والتي قد تم سردها سابقا، إلا أن الملاحظة الهامة في الدراسة تتلخص في تقديم الاستنتاج التالي وهو: أن تغيير صورة واسم العلامة التجارية للمؤسسة يؤثر بالفعل في سلوك المستهلك وهذا ما أكدته النتائج المتوصل إليها.

- ومن خلال الاستنتاج المقدم يمكن عرض وتقديم بعض التوصيات والموضحة كما يلي :
- الاهتمام بالمستهلك والتقرب منه قبل وأثناء وبعد تحديد طبيعة اسم وصورة العلامة التجارية للمؤسسة وذلك كي يتسنى لها المحافظة عليه والتأثير على قراراته الشرائية ؛
- ضرورة تقرب المستهلك من المؤسسة وتعريفها بمدلول ومغزى اسم وصورة العلامة التجارية مع إبراز الدور الذي تقوم به العلامة التجارية في تقرب المستهلك من المؤسسة ؛
- ضرورة حرص واهتمام المؤسسات بعلامتها التجارية مع القيام بتطويرها وتعديلها بما يتناسب ويتماشى والوضعية السوقية لها وللمستهلكيها ؛
- كي تحافظ المؤسسة على مكانتها وحصتها السوقية ينبغي عليها الاعتماد على الطرق والأساليب الحديثة في التعامل والتواصل مع سلوك مستهلكيها وذلك بالاهتمام باسم وصورة علامتها التجارية وتطويرها وتعديلها حسب ما تتطلب الظروف والبيئة المحيطة بها .

**ملحق الجداول والأشكال البيانية :**

**الجدول (2) : نتائج اختبار معامل  $\alpha$  كرونباخ لاستبيان الدراسة**

| قيمة معامل الصدق | قيمة معامل الثبات كرونباخ $\alpha$ | عدد فقرات الاستبيان |
|------------------|------------------------------------|---------------------|
| 0.935            | 0.875                              | 15                  |

المصدر : من إعداد الباحثين بناء على التحليل الاحصائي لنتائج الاستبيان باستخدام برنامج الـ SPSS

**الجدول (1) : عدد الاستبيانات الموزعة والمسترجعة والقابلة للمعالجة**

| النسبة | موظفي المؤسسات المدروسة | البيان                       |
|--------|-------------------------|------------------------------|
| %100   | 500                     | الاستبيانات الموزعة          |
| %84    | 420                     | الاستبيانات المسترجعة        |
| %83.2  | 416                     | الاستبيانات القابلة للمعالجة |

المصدر : من إعداد الباحثين

**الجدول (3) : توزيع أفراد عينة الزبائن حسب الجنس، المستوى التعليمي، السن، الوظيفة والدخل**

| المتغير الديمغرافي | الفئة   | التكرارات | النسبة |
|--------------------|---------|-----------|--------|
| الجنس              | ذكر     | 306       | %73.6  |
|                    | أنثى    | 110       | %26.4  |
|                    | المجموع | 416       | %100   |

| المتغير الديمغرافي | الفئة                | التكرارات | النسبة | المتغير الديمغرافي | الفئة                   | التكرارات | النسبة |
|--------------------|----------------------|-----------|--------|--------------------|-------------------------|-----------|--------|
| السن               | أقل من 25 سنة        | 188       | %45.2  | الدخل              | أقل من 20000 دج         | 109       | %26.2  |
|                    | من 25 سنة إلى 35 سنة | 213       | %51.2  |                    | بين 20001 دج و 40000 دج | 103       | %24.8  |
|                    | من 36 سنة إلى 46 سنة | 15        | %03.6  |                    | بين 40001 دج و 60000 دج | 87        | %20.9  |
|                    | أكثر من 47 سنة       | 00        | %00    |                    | أكثر من 60001 دج        | 117       | %28.1  |
|                    | المجموع              | 416       | %100   |                    | المجموع                 | 416       | %100   |
| المستوى التعليمي   | بكالوريا أو أقل      | 13        | %03.1  | الوظيفة الحالية    | موظف                    | 237       | %57    |
|                    | ليسانس               | 279       | %67.1  |                    | طالب                    | 139       | %33.4  |
|                    | ماجستير              | 81        | %19.5  |                    | مهنة حرة                | 40        | %09.6  |
|                    | دكتوراه              | 29        | %07    |                    | بدون عمل                | 00        | %00    |
|                    | أخرى                 | 14        | %03.4  |                    | مهنة أخرى               | 00        | %00    |
|                    | المجموع              | 416       | %100   |                    | المجموع                 | 416       | %100   |

المصدر : من إعداد الباحثين بناء على التحليل الاحصائي لنتائج الاستبيان باستخدام برنامج الـ SPSS

**الجدول (4) : المتوسط الحسابي والانحراف المعياري واختبار t لإجابات أفراد عينة الدراسة على فقرات الاستبيان**

| رقم الفقرة | محتوى الفقرات   | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | اختبار t (One-sample test) |            |              |
|------------|---|-----------------|-------------------|----------------------------|------------|--------------|
|            |   |                 |                   | قيمة الاختبار = 02         |            |              |
|            |   |                 |                   | قيمة t                     | df         | Sig          |
| 01         | تتميز شركة نجمة للاتصالات عن غيرها من الشركات بسرعة التعامل والتقرب من متعاملها؛                    | 3.1827          | 1.06660           | 22.616                     | 415        | 0.000        |
| 02         | إن السبب الأول الذي دفعني لاختيار التعامل مع اتصالات نجمة أوريدو هو شكل اعلاناتها وشهرتها العالمية؛ | 2.7788          | 1.45425           | 10.923                     | 415        | 0.000        |
| 03         | من بين أسباب التي دفعنتي للتعامل مع نجمة أوريدو هو شكل ونوع العلامة التجارية (الماركة) الخاصة بها؛  | 3.1899          | 1.12153           | 21.640                     | 415        | 0.000        |
| 04         | اسم وشكل العلامة (نجمة) يتلائم وطبيعة عمل المؤسسة؛  | 3.7067          | 0.97958           | 35.536                     | 415        | 0.000        |
| 05         | شكل علامة نجمة جلب اهتمامي وحفزني للتعامل والاشتراك في خطوط المؤسسة؛                                | 3.3053          | 1.08908           | 24.445                     | 415        | 0.000        |
| 06         | العلامة التجارية تساعد على اتخاذ قرار الشراء كما تحمي المؤسسة من التقليد والسرقة؛                   | 3.4832          | 1.15736           | 26.138                     | 415        | 0.000        |
| 07         | اختياري لنجمة والتعامل معها كان سبب في زيادة ثقتي بنفسي؛  | 3.0601          | 0.98849           | 21.874                     | 415        | 0.000        |
|            | <b>النتيجة الإجمالية للفرضية الأولى</b>   | <b>3.1214</b>   | <b>0.74627</b>    | <b>30.649</b>              | <b>415</b> | <b>0.000</b> |
| 08         | تغيير العلامة التجارية لشكلها الجديد لفت انتباهي وحفزني على التعامل والاشتراك في خطوط المؤسسة؛      | 3.5240          | 1.06393           | 29.217                     | 415        | 0.000        |
| 09         | إن شكل واسم العلامة التجارية الجديد لنجمة (أوريدو) مناسب وأحسن من الشكل القديم؛                     | 3.3462          | 1.26696           | 21.671                     | 415        | 0.000        |

|              |            |               |                |               |  |    |
|--------------|------------|---------------|----------------|---------------|--|----|
| 0.000        | 415        | 13.631        | 1.29850        | 2.8678        | الإعلان التعريفي للعلامة الجديدة لنجمة أوريبدو كان مناسباً ومحفزاً للتعامل مع المؤسسة؛                 | 10 |
| 0.000        | 415        | 20.815        | 1.15418        | 3.1779        | تغيير نجمة للعلامة التجارية الخاصة بها لم يؤثر على التعاملات والخدمات التي تقدمها المؤسسة؛             | 11 |
| 0.000        | 415        | 9.506         | 1.05736        | 2.4928        | شكل وصورة ورمز علامة نجمة تبين مدى جودة منتجات وخدمات المؤسسة؛   | 12 |
| 0.000        | 415        | 10.857        | 1.35474        | 2.7212        | بعد تغيير نجمة لعلامتها التجارية زادت قيمتها وساهمت في جلب العديد من المتعاملين لها؛                   | 13 |
| 0.000        | 415        | 16.075        | 1.04615        | 2.8245        | علامة أوريبدو اسما وشكلا وصورة ومضمونا تساعدني كمستهلك للتقرب من المؤسسة والتعامل والاشتراك في خطوطها؛ | 14 |
| 0.000        | 415        | 13.167        | 1.03886        | 2.6707        | تغيير العلامة التجارية الخاصة بنجمة له دور كبير في زيادة ولائي لمنتجاتها وخدماتها؛                     | 15 |
| <b>0.000</b> | <b>415</b> | <b>26.202</b> | <b>0.85420</b> | <b>3.0974</b> | <b>النتيجة الإجمالية للفرضية الثانية</b>   |    |
| <b>0.000</b> | <b>415</b> | <b>23.134</b> | <b>0.81701</b> | <b>2.9267</b> | <b>النتيجة الإجمالية العامة</b>  |    |

المصدر : من إعداد الباحثين بناء على التحليل الإحصائي لنتائج الاستبيان باستخدام برنامج الـ SPSS

#### الجدول (5) : نتائج تحليل اختبار T-Teste لعلاقة متغير الجنس بصورة واسم العلامة التجارية وسلوك المستهلك

| المتغير | المجموعة | المتوسط الحسابي | قيمة T | قيمة F المحسوبة | مستوى الدلالة Sig |
|---------|----------|-----------------|--------|-----------------|-------------------|
| الجنس   | ذكر      | 2.9755          | 33.977 | 7.114           | 0.008             |
|         | أنثى     | 2.7909          |        |                 |                   |

المصدر : من إعداد الباحثين بناء على التحليل الإحصائي لنتائج الاستبيان باستخدام برنامج الـ SPSS

#### الإحالات والمراجع :

- 1 - Yi Zhang , The Impact of Brand Image on Consumer Behavior: A Literature Review, Open Journal of Business and Management, 2015, 3, 58-62, Published Online January 2015 in SciRes. [http:// www.scirp.org/journal/PaperInformation.aspx?PaperID...](http://www.scirp.org/journal/PaperInformation.aspx?PaperID...), Page consulté le : 23-03-2015.
- 2 - Andrea Rubini, The Role of Brand in Consumer Behavior, Case : How Sneakers Have Turned into status symbols, Thèse ... Savonia University of Applied Sciences, 2010, Page consulté le : 23-03-2015.
- 3 - محمد وهاب، تقييم صورة المؤسسة وأثرها على سلوك المستهلك، دراسة حالة مؤسسة بريد الجزائر، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة سعد دحلب، البلدة، 2006.
- 4 - مؤيد صالح الحاج، أثر مواصفات المنتج والعوامل الشخصية والاجتماعية للمستهلك نحو الولاء للعلامة التجارية، دراسة ميدانية لمشتري أجهزة الهاتف المحمول في مدينة دمشق، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 26، العدد الأول، 2010.
- 5 - محمد عبادة، تطوير صورة العلامة التجارية أداة من أدوات تحقيق الميزة التنافسية، دراسة صنف منتجات التلفاز، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2010.
- 6 - عبد الله ترابي وآخرون، تأثير تبني العلامة التجارية المستوردة في السوق الفلسطيني على سلوك المستهلكين، مشروع تخرج غير منشورة، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2011.
- 7 - فتيحة ديلمي، تنمية العلاقة مع الزبون كأساس لبناء ولائه للعلامة، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الجزائر، 2008-2009، ص : 56.
- 8 - محمد عبادة، تطوير صورة العلامة التجارية أداة من أدوات تحقيق الميزة التنافسية، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة قاصدي مرباح - ورقلة، 2009، ص : 29.
- 9 - الجيلالي قالون، التسويق الحديث في خدمة المستهلك، (الجزائر، عالم المعرفة للنشر والتوزيع، 2011)، ص : 305.
- 10 - إبراهيم بلحيمر، أسس التسويق، (الجزائر، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، 2010)، ص : 165.
- 11 - عبد الله ترابي وآخرون، تأثير تبني العلامة التجارية المستوردة في السوق الفلسطيني على سلوك المستهلكين، مشروع تخرج، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2011، ص : 15.
- 12 - كاترين فيو، التسويق (معرفة السوق والمستهلكين، من الدراسات التسويقية إلى الخيارات الإستراتيجية، المزيج التسويقي)، ترجمة وردية واشد، (ط : 01، بيروت، لبنان، مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، 2008)، ص : 167.
- 13 - Philip Kotler & Bernard Dubois, Marketing Management, 10ème édition, Union Editions, Paris, France, 2000, P : 424.
- 14 - سميرة حداد، التسويق أساسيات ومفاهيم، (البويرة، الجزائر : الصفحات الزرقاء العالمية، 2009)، ص ص : 40 - 41.

- 15 - بتصريف الباحثين نقلا عن : محمد عبادة، مرجع سبق ذكره، ص : 34.
- 16 - عنابي بن عيسى، سلوك المستهلك (عوامل التأثير البيئية الجزء الأول)، (ط : 02، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 2010)، ص : 12.
- 17 - مليحة يزيد، أصول وفصول التسويق، (الجزائر، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، 2014)، ص : 111.
- 18 - زكرياء أحمد عزام، عبد الباسط حسونة، مصطفى سعيد الشيخ، مبادئ التسويق الحديث بين النظرية والتطبيق، (ط : 05، عمان، الأردن، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، 2014)، ص : 127.
- 19 - إياد عبد الفتاح النصور، مبارك بن فهيد القحطاني، سلوك المستهلك (المؤثرات الاجتماعية والثقافية والنفسية والتربوية)، (ط : 02، عمان، الأردن، دار صفاء للنشر والتوزيع، 2014)، ص ص : 39-40.
- 20 - إياد عبد الفتاح النصور، مبارك بن فهيد القحطاني، مرجع سبق ذكره، ص ص : 132-133.
- 21 - قالون الجيلالي، التسويق الحديث في خدمة المستهلك، (الجزائر، عالم المعرفة للنشر والتوزيع، 2011)، ص ص : 307-308.
- 22 - بتصريف الباحثين نقلا عن : أريان بالمر، مبادئ تسويق الخدمات، ترجمة بهاء شاهين، علاء أحمد إصلاح، دعاء شراقي، (القاهرة، مصر، مجموعة النيل العربية، 2009)، ص ص : 136-137.
- 23 - زكريا أحمد عزام، عبد الباسط حسونة، مصطفى سعيد الشيخ، مبادئ التسويق الحديث بين النظرية والتطبيق، (ط : 05، عمان، الأردن، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، 2014)، ص : 205.
- 24 - بتصريف الباحثين نقلا عن الموقع : <http://www.novagraaf.com> تاريخ التصفح : 2015/02/18  
<http://www.novagraaf.com/fr/services/les-marques-sont-omnipresentes-dans-notre-vie-quotidienne/developpement-des-marques-la-creation-d-une-marque>.
- 25 - كنعان الأحمر، الانتفاع بالعلامات التجارية كأداة للتنمية الاقتصادية، مداخلة ضمن فعاليات الندوة الوبو الوطنية عن الملكية الصناعية من أجل ريادة الأعمال والتجارة والبحث والتطوير، ص : 07، المنظمة العالمية للملكية الفكرية، دمشق 11 و 12 مايو /أيار 2004، نقلا عن الموقع : [www.wipo.int/edocs/mdocs/arab/ar/wipo.../wipo\\_ip\\_dam\\_04\\_7.pdf](http://www.wipo.int/edocs/mdocs/arab/ar/wipo.../wipo_ip_dam_04_7.pdf) ، تاريخ التصفح: 2015/02/18.



## الأداء التسويقي البيئي في المؤسسة الاقتصادية الجزائرية- دراسة حالة مؤسسة سوناطراك -

حليمة السعدية قريشي (\*)

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

جامعة قاصدي مرباح، ورقلة - الجزائر

**ملخص :** تهدف هذه الدراسة إلى إبراز أهمية الأداء التسويقي البيئي في المؤسسة الاقتصادية والعمل على ضرورة إدماج البعد البيئي ضمن عناصر مزيجها التسويقي، بالإضافة إلى رفع درجة الوعي البيئي للقوى العاملة في المؤسسة الاقتصادية، والذي بدوره سوف يؤثر بصورة مباشرة وغير مباشرة على تحسين الأداء البيئي والاقتصادي مما يؤدي إلى التخضير الفعال لعناصر المزيج التسويقي في المؤسسة. ولغرض تحقيق أهداف الدراسة قام الباحث بدراسة حالة مؤسسة سوناطراك سنة 2013، وقد خلصت الدراسة في الأخير إلى أن الأداء التسويقي البيئي يحقق لمؤسسة سوناطراك فوائد منها: تحسين سمعة المؤسسة، تحقيق ميزة تنافسية، تحقيق الأرباح، زيادة الحصة السوقية، تقديم المنتجات الأفضل بالإضافة إلى الحوافز الشخصية.

**الكلمات المفتاح :** تسويق بيئي، حماية البيئة، مؤسسة سوناطراك.

**تصنيف JEL:** M31 ، P48

### I. تمهيد:

إن الحفاظ على البيئة شعار اتفقت عليه جميع دول العالم متقدمة أم نامية بعد أن تنبعت بمدي خطورة الاختلال البيئي وما ترتب عليه من آثار سلبية تؤدي في النهاية إلى اختلال التوازن الاقتصادي، وأن التطورات السريعة والملاحظة التي حدثت للبيئة في العقود الماضية والتمثلة في تلوث الهواء الذي تنتفسه، والمياه التي نشربها والتلوث الذي بالمواد المشعة وزيادة نسبة الفضلات والمخلفات الناتجة عن الاستهلاك المفرط وما يترتب عليها من التلوث بالجراثيم والميكروبات قد أدت إلى زيادة الوعي البيئي للمستهلكين مما جعل الكثير من المؤسسات تنتبه لذلك وتدرج البعد البيئي ضمن سياستها الإنتاجية والإدارية، وظهر التسويق البيئي الذي يعمل على إحداث التوازن بين مصالح كل من المؤسسة والمستهلكين والمجتمع، لذا قد أدركت المؤسسات إن عدم تحملها المسؤولية تجاه البيئة وعدم إعطائها الاهتمام الكافي يؤدي إلى مقاطعة المستهلكين لمنتجاتها، مما يؤثر على استقرارها المالي وقدرتها على المنافسة في الأسواق التي تعمل فيها، وهذا ما دفع بالمدرء إلى الاهتمام بالأداء التسويقي الفعال باعتباره الشريان الرئيسي الذي يغذي المؤسسة.

- **مشكلة الدراسة:** نظراً لأهمية الدور الذي يقوم به التسويق البيئي في إحداث التنمية المستدامة، فإن هذه الورقة البحثية تهدف إلى توضيح الأداء التسويقي للمشروعات المتوافقة بيئياً وأهم المتغيرات المرتبطة به. وعليه تتلخص الإشكالية العامة للدراسة في طرح السؤال الرئيسي التالي:

**إلى أي مدى يمكن أن يساهم التسويق البيئي في مساعدة المؤسسات الاقتصادية على تحسين أدائها البيئي؟**

**فرضيات الدراسة:** بناء على الإشكالية المطروحة في الدراسة فقد تم صياغة الفرضيات التالية:

- إقبال المؤسسات العاملة في مجال إنتاج وتسويق المنتجات البترولية على تبني فكرة التسويق البيئي.
- يساهم التسويق البيئي في تحسين الأداء البيئي لشركة سوناطراك الجزائرية.

- **أهمية الدراسة:** تنبع الأهمية التي دفعت بالبحث في موضوع التسويق البيئي في المؤسسة البترولية (سوناطراك) ذات الصلة بمتطلبات البيئة بما يأتي:

- الاهتمام العالمي الكبير من خلال المنظمات البيئية والإنسانية بحماية البيئة وتجنب الضرر البيئي بأنواعه المختلفة؛
- حاجة المؤسسات الاقتصادية ذات الصلة بالبيئة إلى توجيهات واضحة تساعد على تقليل الضرر البيئي؛
- أهمية الدور الذي يمكن أن تؤديه مؤسسة سوناطراك في كشف مواقع الضرر البيئي ومعالجتها؛
- فتح الآفاق إلى دراسات جديدة حول التسويق البيئي والمسؤولية الاجتماعية وعلاقتها بالبيئة.

- **الدراسات السابقة:** يعتبر موضوع التسويق الأخضر من المواضيع الحديثة لذلك نجد أن الدراسات في هذا المجال قليلة جداً ولكن يمكن الإشارة إلى بعض الدراسات التي يمكن القول أن لها علاقة بموضوع التسويق الأخضر، نذكر منها ما يلي:

- دراسة Polonsky سنة (1991)<sup>1</sup>: أظهرت الدراسة إرشادات الحكومة الاسترالية لتوجيه التسويق البيئي، وذلك بتوضيح المنافع البيئية، وعدم المبالغة فيها، وأن تكون الادعاءات التسويقية البيئية مدعومة بالدليل العلمي. وتوصلت هذه الدراسة إلى أن الالتزام بهذه الإرشادات يؤدي إلى عدم تضليل التجار أو المستهلكين الذين يتعاملون في المنتج مما يزيد من الثقة بالمنتجات الخضراء، التشجيع على الابتكار والإبداع فيما يخص المنتجات الخضراء، تعتبر هذه الإرشادات بمثابة قاعدة يلتزم بها المسوقون المهتمون بالبيئة؛
- دراسة Davis سنة (1992)<sup>2</sup>: تبين هذه الدراسة أنه يمكن تطوير وتقديم المنتج الأخضر الذي يشبع حاجات ورغبات المستهلكين الحاليين مع الحفاظ على حق الأجيال القادمة في إشباع حاجاتهم ورغباتهم في بيئة نظيفة بتطبيق البعد الأخلاقي، ويعني أن تقوم المنظمة بتقييم كافة الادعاءات التسويقية البيئية قبل وضعها على عبوات المنتجات بحيث تتفق مع الحقائق العلمية والبعد المعياري، بمعنى أن تقوم المنظمة بتطوير منتجاتها بما يجعلها أكثر حساسية للمتطلبات البيئية، وقد يبرز هذا التطور نتيجة لتأثير المستهلكين، والجماعات البيئية والمنافسين مما ينتج عنه تشكيل سلوك معياري لجميع المنظمات التي تهتم بحماية البيئة؛
- دراسة Iyer and Banerjee سنة (1993)<sup>3</sup>: تناولت تأثير الإعلانات البيئية المطبوعة، وتوصلت إلى أن استخدام شعار " الحفاظ على الكوكب " بكثرة في عينة الإعلانات المدروسة، باعتباره هدفا للإعلان البيئي، وتم التركيز على الصورة الذهنية للمنظمة أكثر من التركيز على المنتج، من طرف القائمون بعملية الإعلان، والتأكيد في غالبية الإعلانات البيئية المدروسة على المواد الداخلة في الإنتاج، وطرق التخلص من العبوات؛
- دراسة Kilbourne سنة (1995)<sup>4</sup>: وقد استهدفت بيان طبيعة الإعلان البيئي، وتوصلت إلى أن هناك إعلان بيئي حقيقي إذا كان المنتج المعلن عنه يتضمن شيئا ما بيئيا، كما يمكن للإعلان البيئي أن يلعب دورا كبيرا في إحداث التغيير الاجتماعي، بشرط الابتعاد عن الإعلانات البيئية المضللة. يتوقف وجود الإعلان البيئي على بعدين أساسيين، يتمثل البعد الأول في التزام المنظمة بالمحافظة على البيئة، ويتمثل البعد الثاني في علاقة الأفراد بالبيئة، ورغبتهم في تغيير سلوكهم حتى يصبح سلوكا أخضرًا؛
- دراسة داليا عبد الفتاح طه<sup>5</sup>: تناولت الإطار الفكري للتسويق البيئي من خلال الفلسفات التسويقية والتحديات التي تواجه الفلسفة التسويقية التقليدية ، وتوصلت الدراسة إلى وجود فروق معنوية بين الشركات المتبنية وغير المتبنية للتسويق البيئي فيما يتعلق بالخصائص التالية وهي توافر حجم الاستثمارات اللازمة دون إدارة البحوث والتطوير وأهداف الشركة وأيضا فيما يتعلق بالمسؤولية الاجتماعية في حين لم يؤثر إيمان الشركة بمسئوليتها الاجتماعية اتجاه المجتمع . وجود فروق جوهرية بين الشركات المتبنية وغير المتبنية للتسويق البيئي فيما يتعلق بتأثيرها بالدعم الحكومي. عدم وجود فروق جوهرية بين الشركات المتبنية وغير المتبنية للتسويق البيئي فيما يتعلق بتأثيرها بالتشريعات والقوانين البيئية. وجود فروق جوهرية بين الشركات المتبنية وغير المتبنية بالتسويق البيئي المقدم من قبل المؤسسات والهيئات المصرفية والتشريعات الصادرة من قبل الحكومة حيث أن الدعم المالي المقدم من الهيئات كان له أثر في وجود فروق في استجابة الشركات لتبني التسويق البيئي . وجود فروق جوهرية بين الشركات المتبنية وغير المتبنية للتسويق البيئي فيما يتعلق بالمعوقات سواء من قبل الحكومة أو من قبل الشركات المسوقة للغاز الطبيعي.

## II. الإطار النظري للأداء التسويقي البيئي:

**1- تعريف التسويق البيئي:** رغم تعدد التعريفات التي تناولت التسويق البيئي فقد استخدم العلماء الذين ناقشوا هذا الموضوع مصطلحات مختلفة ، فمنهم من أطلق عليه التسويق الكوني ومنهم من أطلق عليه التسويق البيئي ومنهم من أطلق عليه التسويق الأخضر ومنهم من لم يفرق بين مصطلحي التسويق الأخضر أو البيئي ومنهم من أطلق عليه التسويق المستدام، وقد تسببت هذه المسميات المختلفة في وجود خلط وعدم تحديد تعريف موحد للتسويق البيئي ، وفيما يلي بعض التعريفات التي ناقشت التسويق البيئي :

عرف كل من Henion and Kinneer التسويق الكوني بأنه عبارة عن " الاهتمام بكل الأنشطة التسويقية التي ساهمت في خلق المشكلات البيئية والتي يمكن أن تساهم في إيجاد علاج لهذه المشكلات"<sup>6</sup>.

يتضح من التعريف السابق ، أن التسويق الكوني لا بد أن يهتم بدراسة الجوانب الإيجابية والسلبية للأنشطة التسويقية علي البيئة المحيطة ، خاصة المتعلقة بتلوث البيئة ونضوب الطاقة والموارد ، ولم يناقش التعريف أهداف المنظمة أو حاجات الأفراد .

بينما عرف كل من Stanton and Futrell التسويق البيئي أو الأخضر بأنه " مجموعة الأنشطة المصممة لإقامة وتسهيل عمليات التبادل التي تهدف إلي إشباع حاجات ورغبات الأفراد دون الإضرار بالبيئة الطبيعية"<sup>7</sup>.

ورغم أن هذا التعريف قد أخذ في اعتباره البيئة الطبيعية وحاجات الأفراد إلا أنه لم يتضمن أهداف المؤسسة.

عرف Button التسويق البيئي علي أنه " مجموعة من الاعتقادات والالتزامات بنمط معيشة يركز علي أهمية احترام الأرض وسكانها، والذي يستخدم من الموارد ما هو ضروري ومناسب فقط ، ويعترف بحق كل أنواع العناصر الحية في الحياة ، ويدرك أن كل الكائنات الحية هي كائنات متفاعلة ومتراصة"<sup>8</sup>.

أما Coddington عرف التسويق البيئي علي أنه " الأنشطة التسويقية التي تنظر إلى خدمة البيئة على أنها مسؤولية تطويرية لمنشآت الأعمال وفرص لنموها"<sup>9</sup>.

عرف كل من Mintu and Lozada التسويق البيئي علي أنه " تطبيق الأدوات التسويقية لتسهيل عملية التبادل التي تلبى أهداف المنظمة والأفراد بأسلوب يحافظ ويحمي البيئة الطبيعية"<sup>10</sup>.

يتضح من هذا التعريف أن التسويق البيئي ليس مجرد لأنشطة تهدف إلي بناء الصورة الحسنة عن المنظمة، بل هو أكثر من ذلك ، فهو يعني تكامل التفكير البيئي مع كل ممارسات المنظمة.

أما Peattie عرف التسويق الأخضر علي أنه " عملية الإدارة الكلية المسؤولة عن تحديد وتوقع وإشباع متطلبات العملاء والمجتمع بطريقة مربحة مع مراعاة مبدأ الاستدامة"<sup>11</sup>.

أما Menon and Menon عرفا التسويق البيئي بأنه " عملية صياغة وتنفيذ الأنشطة التسويقية النافعة والمسؤوليات البيئية التي تدر عائد عن طريق عمليات التبادل التي تحقق أهداف المنظمة والمجتمع"<sup>12</sup>.

بينما عرف Fuller حديثاً التسويق المستدام بأنه " عملية تخطيط وتنفيذ ورقابة وتطوير ، وتسعير ، وترويج ، وتوزيع المنتجات بطريقة تلبى حاجات الأفراد والمنظمة وتتفق مع النظم البيئية"<sup>13</sup>.

## 2 - مبادئ التسويق البيئي: يعتمد التسويق البيئي كما يري Peattie علي ثلاثة مبادئ أساسية هي<sup>14</sup>:

أ - مبدأ المسؤولية الاجتماعية : لقد ظهرت المسؤولية الاجتماعية للشركات في أوائل العشرينيات عندما نادى الرؤية الفلسفية للعالم Oliver Sheldon بضرورة قيام الشركات بتحقيق التوازن بين الكفاءة التكنولوجية وبين رفاهية المجتمع<sup>15</sup>.

يرى السيد أن المسؤولية الاجتماعية للشركات تعني ذلك الالتزام الذي يقع علي عاتقها بتعظيم تأثيرها الإيجابي وتخفيض تأثيرها السلبي علي المجتمع الذي تعمل فيه وتستطيع الشركات أن تحقق مسؤوليتها الاجتماعية عن طريق خلق التوازن بين مصالح أصحاب المصلحة المرتبطين بها<sup>16</sup>.

حدد Buchholz خمسة عناصر مشتركة في التعريفات الكثيرة للمسؤولية الاجتماعية هي<sup>17</sup>:

- 1- أن المسؤولية الاجتماعية للشركات هي مسؤولية أكبر من مجرد عملية إنتاج السلع والخدمات التي تحقق الربح؛
- 2- تتضمن المسؤولية الاجتماعية للشركات إيجاد حلول للمشكلات الاجتماعية خاصة التي تسببها أنشطة هذه الشركات؛
- 3- أن المسؤولية الاجتماعية للشركات مفهوم أشمل وأعم من مجرد الاهتمام بالبيئة والمجتمع المباشر الذي تمارس فيه هذه الشركات أعمالها، لأنه يمتد ليشمل كافة أصحاب المصالح للشركات مثل المستهلكين ، والمستثمرين والشركة الأم والمديرين والعاملين والمجتمع الصغير الذي توجد فيه الشركة، والمشرعين وجماعات الضغط والموردين، ووسائل الإعلام؛
- 4- أن أنشطة الشركات لها تأثيرات تتجاوز عمليات التسويق البسيطة؛
- 5- تتعلق المسؤولية الاجتماعية للشركات بالقيم الإنسانية أكثر من القيم الاقتصادية.

ب- مبدأ الشمولية : يري Wasik أن مبدأ الشمولية في التسويق البيئي يتضمن ضرورة أخذ البيئة الخارجية في الحسبان والتوجه بنظم التسويق المفتوحة ، والتي تنظر للشركة ليس من منظور اقتصادي تقني فقط ، ولكن كجزء من النظام البيئي الاجتماعي.

حدد Commoner أربعة مبادئ يقوم عليها علم البيئة كما يلي<sup>18</sup>:

- 1- كل شيء مرتبط بكل شيء آخر : ويعني ذلك أن العلاقة بين الكائنات الحية والبيئة المحيطة بها هي علاقة متداخلة مثل شبكة العنكبوت ، فإذا حدث خطأ لأحد خيوطها فإن الخيوط الأخرى تتأثر، والعلاقة بين الشركة والأطراف المتعاملة معها سواء كانت هذه الأطراف منافسون ، أو مساهمون ، أو موظفون ، أو عملاء، هي علاقة متداخلة تؤثر على بعضها البعض؛
- 2- كل شيء مصيره إلي مكان ما: يؤكد علم الفيزياء علي أن الطاقة والمادة لا تفني ولكن تذهب إلي مكان آخر لذلك تنصب اهتمامات أنصار البيئة حول المشكلات الناتجة عن مخرجات النظم الصناعية والتي غالباً ما تستقر في مكان معين مثل تأثير غاز الكلوروفلوروكربون علي طبقة الأوزون؛
- 3- الطبيعة تعرف أفضل: يتميز النظام الطبيعي بالتوازن والاستقرار، وبالتالي أي محاولة من الشركات لتغيير هذا التوازن من أجل الحصول علي مكاسب اقتصادية سوف يؤدي إلي نتائج عكسية؛
- 4- لا يوجد ما يسمى بالغاء المجاني: أن أي تدخل بشري في أعمال البيئة لا بد أن ينتج عنه تكاليف بطريقة أو بأخرى، وبالتالي فإن الأضرار البيئية المحققة لا بد وأن يتحملها أشخاص آخريين.

**ج - مبدأ الاستدامة :** يري بروكوب أن مفهوم التنمية المستدامة قد تم استخدامه من قبل اللجنة العالمية للبيئة والتنمية عام 1987 والتي عرفت بها بأنها " التنمية التي تفي بالاحتياجات الحالية دون أن تعرض قدرة الأجيال المستقبلية علي الوفاء باحتياجاتهم للخطر"<sup>19</sup>.

بينما يوضح موشيلت أنها عبارة عن " ضرورة إنجاز الحق في التنمية بحيث تتحقق على نحو متساوي مع الحاجات التنموية والبيئية لأجيال الحاضر والمستقبل"<sup>20</sup>.

يري Fuller أن التنمية المستدامة هي عبارة بسيطة لكنها ذات مضامين عميقة تعني أولاً وقبل كل شيء أن علينا أن نجعل أسلوب حياتنا قائماً على أساس توليد الدخل وليس استنفاد الأصول البيئية، ويعني ذلك أن استهلاك الموارد يجب أن يتم بمعدل يسمح بتجديدها وأن يخرج التلوث الناتج عن التصنيع والاستهلاك بمعدلات تستطيع الطبيعة استيعابه لأن ذلك سوف يخلق نظام اقتصادي عالمي مستدام يضمن عدم تحقيق مستوى معيشة للحاضر على حساب الأجيال القادمة"<sup>21</sup>.

والتنمية المستدامة لا تعني الفصل بين النظام الطبيعي والنظام الاقتصادي لأنه بدون تحقيق التقدم الاقتصادي سوف يزداد فقر الشعوب مما يجعلها تستمر في استغلال البيئة بدون مراعاة لمبدأ الاستدامة ، وبدون حماية البيئة فلن يكون هناك تقدم اقتصادي وذلك بسبب زيادة التكاليف المرتبطة بالمشكلات البيئية مثل استنزاف طبقة الأوزون وغيرها .

**3- استراتيجيات التسويق البيئي:** هناك مدخلين رئيسيين في تحديد الاستراتيجيات التسويقية الخضراء والمدخلان هما<sup>22</sup>:

● **المدخل الأول:** يضم هذا المدخل نوعين من الاستراتيجيات الخضراء التي من الممكن أن تستخدمها المؤسسات وهما:

أ- **الاستراتيجية الدفاعية :** تستخدمها العديد من المؤسسات من خلال العمل بالحد الأدنى لتجنب التأثيرات السلبية لعملياتها ونشاطاتها في البيئة . وكذلك بإمكان المؤسسات التفاعل مع التوجهات البيئية للمنافسين ومحاولة تقليدها ومسايرتها بالخطى نفسها. وأن هذه الاستراتيجية لا تضمن للمؤسسة زيادة في الاقبال التسويقي على منتجاتها وبالتالي فشلها في اثبات ذاتها أمام المنافسين؛

ب- **الاستراتيجية الهجومية :** باستخدام هذه الاستراتيجية تكون المؤسسة ذات حظ أوفر في تحقيق الميزة التنافسية وبالتالي هي المبادر الأول من خلال إنجاز العديد من النشاطات بطريقة تفوق مما تطلبه الحكومة والتشريعات القانونية الصادرة منها بالشكل الذي يفوق ما يتوقعه الزبائن وهذا يعني الاستجابة لدوافع السوق وحاجاته عوضاً عن الاستجابة للقواعد والقوانين الموضوعة.

● **المدخل الثاني :** يتضمن هذا المدخل أربع استراتيجيات، وتمثل هذه الاستراتيجيات رد فعل التسويق الأخضر كالاستجابة للمتطلبات البيئية وهي :

أ- **استراتيجية التخضير السلبي :** ان هذه الاستراتيجية لا تبحث عن الاسواق الخضراء ولا تسعى إلى تطوير الأداء البيئي لمنتجاتها فضلاً عن هذه الاستراتيجية تعالج المسائل البيئية من خلال انتظار لحين مواجهة الضغط كي تستجيب الأطراف المساهمة في المؤسسة لهذه التأثيرات. ومن خلال استجابة هذه الأطراف للتغيرات البيئية يبدأ تحرك المنظمة اتجاه هذه التغيرات، حيث تنظر المؤسسات إلى هذه التغيرات على أنها والتشريعات الحكومية ووكالات حماية البيئة وتزايد الوعي البيئي لدى الزبائن؛

ب- **استراتيجية التخضير الساكنة :** تختلف هذه الاستراتيجية عن السابقة على الرغم من تشابههما في عدم البحث عن الأسواق الخضراء فضلاً عن غياب الضغط الحكومي المسلط على عمليات التطوير البيئي للمنتجات، وبشكل عام فإن هذه التطورات تركز على التحسين المستمر وصولاً إلى جعل المنتجات أكثر التصاقاً بالبيئة انطلاقاً من الالتزام بمعايير ادارة الجودة الشاملة (TQM) وصولاً إلى إقامة ادارة الجودة الشاملة للبيئة (TQEM).

لا تتعامل المؤسسات مع البيئة باستخدام هذه الاستراتيجية بوصفها ميزة تنافسية وإنما بوصفها جزءاً من أعمال المؤسسة فهي تقاد من خلال التغير الحاصل في بيئة التسويق على تجنب المخاطر والعمل على معالجة المشاكل البيئية من خلال تقليد المنافسين سعياً وراء عدم الاضرار بسمعة المنظمة ومكانتها من دون محاولة تطويرها وتحسينها في أذهان الزبائن.

ت- **استراتيجية التخضير المناسب :** تعمل هذه الاستراتيجية على الاحتفاظ بأدبيات التسويق الأخضر فهي تتمسك بمدى استراتيجي ضيق وتمثل الحالة التي تهدف إلى الزبون مع تفضيلات بيئية قوية ، وتمثل الادارة البيئية

المفتاح الاستراتيجي للمؤسسات الباحثة عن تطبيق هذه الاستراتيجية. فهي تفتح مختلف الأسواق وتواجه بشكل تدريجي ضغطاً من المؤسسات التي تطبق استراتيجيات التخضير الساكن. وأن هذه الاستراتيجية قادرة على استيعاب ردود أفعال الزبائن ولكنها في الوقت نفسه أقل جاذبية من بقية الاستراتيجيات.

ث- **استراتيجية التخضير التعاونية** : تمثل هذه الاستراتيجية معرفة عدد من المؤسسات بالجودة والسمعة والمصداقية والاهتمام بردود فعل الزبائن الخضر بوصفهم مداخل لعمل تلك المؤسسات التي تبذل جهوداً واسعة لتهيئة الطريق الاستراتيجي الفاعل وهو ما يمثل مشكلة تتقاسمها العديد من المؤسسات. وتعمل المؤسسات بشكل متعاون من أجل حل المشكلات التي تواجهها فضلاً عن دعم الموردين والضغط عليهم ليكونوا أكثر قدرة في التعامل مع القضايا البيئية. وليمثلوا نقطة انطلاق المؤسسة في تطبيق مضامين هذه الاستراتيجية.

### III. الإطار التطبيقي: واقع التسويق البيئي في مؤسسة سوناطراك الجزائرية

يحقق التسويق البيئي مجموعة من الفوائد لشركة سوناطراك أهمها ما يلي :

**أولاً: تحسين سمعة الشركة** : تعبر سمعة الشركة عن التصورات التي يتبناها مجموعة الأطراف المتعاملة معها مثل المالك ، العملاء ، الموظفون ، الموردون ، البنوك ، المنظمات غير الحكومية، المجتمع المحلي والعالمي، الحكومة، وتعد سمعة الشركة من الأصول غير الملموسة التي تعتبر مصدراً هاماً للتفوق الاستراتيجي.

يري كل من Miles and Covin أن السمعة الجيدة للشركة تنشأ نتيجة اعتناقها لمجموعة من المبادئ في أنشطتها المختلفة مثل<sup>23</sup>.

- مبدأ المصداقية مع المستثمرين والعملاء والموردين؛
- مبدأ الثقة بين الشركة والموظفين والعملاء والمجتمع؛
- مبدأ الاعتمادية؛
- مبدأ المسؤولية البيئية والاجتماعية والمالية.

تلعب شركة سوناطراك دوراً أساسياً في الاقتصاد الوطني حيث تزود المجتمع بمجموعة من المنتجات البترولية ومشتقاتها، وبات واضحاً أن نشاطها يتضمن آثاراً بيئية واجتماعية يتطلب منها أخذ الإجراءات اللازمة للحد منها وإلا ستشكل هذه الآثار إختلالات بيئية يصعب التحكم فيها، لذا بادرت الشركة بمجموعة من المشاريع تهدف إلى حماية البيئة والاعتناء بالمجتمع ، كما يلي :

● استحداث نظام HSE<sup>24</sup>: من أجل الحفاظ على الموارد الطبيعية للأجيال القادمة، اتبعت سوناطراك نهج المسؤولية الاجتماعية وذلك من خلال تطوير نظام متميز لإدارة الصحة والسلامة والبيئة تم تصميمه لمراعاة جميع النواحي التي من شأنها أن تلعب دوراً في الصحة والسلامة والبيئة. وقد تم تزويد هذا النظام بألية تضمن على الدوام توفر المعلومات الحديثة واستخدام التقنية والأنظمة في سير عمليات الشركة. هذه الجهود جاءت لتحقيق التأزرية بين التنمية الاقتصادية والتنمية المستدامة، ويهدف هذا النظام إلى تحقيق ما يلي:

- المحافظة على حياة الإنسان وحماية البيئة؛
- التنبؤ وتخفيض أخطار الحوادث؛
- تحسين أداء المجموعات تجاه الجوانب المتعلقة بالصحة والسلامة والأمن والمحيط؛
- تحسيس العمال من خلال المعلومات والاتصالات وترقية الاستثمار البشري؛
- المساهمة في التنمية المستدامة.

● كما أعلنت سوناطراك شعاراً أساسياً لتحسين أدائها في هذا المجال وهو "لا حوادث، لا إصابات للعمال، لا تأثير على البيئة".

وتتحقق النتائج في هذه المجالات من خلال الاعتماد على عنصر أساسي توليه سوناطراك أهمية كبيرة وهو العنصر البشري، فهناك قاعدة أساسية لهذه الشركة وهي أن كل موظف عليه أن يتلقى على الأقل تكوين لمدة أسبوع كل سنة مهما كان سنه ومستواه بحيث أن 6% من الكتلة الأجرية مخصصة للتكوين. كما أن معدل دوران العمل منخفض مقارنة بالشركات الأخرى، لأن السياسة الأجرية لسوناطراك تقترب من السياسة الأجرية للمؤسسات العالمية الكبرى، ولعل من أهم المشاريع الكبرى في هذا المجال هو رغبة الشركة في خلق جامعة شاملة تركز على أسس المعهد الجزائري للبترول، سيتم إقامته بالتعاون مع شركاء في المعاهد الدولية، وهدفها هو تحسين الكفاءة.

● كما شرعت سوناطراك في تنفيذ برنامج في تسع مجالات (التكوين المهني، التعليم ومحو الأمية، فك العزلة، الزراعة والدعم الفلاحي، المياه، الصحة، البيئة، الصناعات التقليدية، الرياضة والثقافة). حيث تم الالتزام بخمسة مجالات وهي: التكوين، التعليم ومحو الأمية، فك العزلة، الفلاحة، الرياضة وعموماً نوجز هذه الانجازات فيما يلي:

- **مجال التكوين المهني:** من أجل تحسين البرنامج التدريبي أجريت بنسبة 79% في مراكز التدريب بالشركة، وبالتالي، أجريت 25895 مشاركة في التدريب في عام 2013، منها 20578 في مراكز التدريب بالشركة. تظهر حصيلة سنة 2013 مقارنة بحصيلة سنة 2012، زيادة قدرها ما يلي (أنظر الشكل رقم 1):

- 16% من حيث عدد المدربين (من 15478 إلى 18056 عامل)؛
- 147% على مستوى الجانب البيداغوجي (من 166256 إلى 411737 سا/اليوم)؛
- 72% من حيث التكاليف (من 2,29 إلى 3,96 مليار دينار).

يهدف إلى توفير للشباب والبنات بصفة خاصة ضحايا التسرب المدرسي فرصة للاندماج في سوق العمل حيث تم سنتي 2004 و2005 تجهيز 22 ورشة خياطة وحلاقة.

- **التعليم ومحو الأمية:** تمت هذه النشاطات على مستوى الجنوب، فاستفادت منها بلدية قصابي ببشار، وميه ونسه بالوادي بالإضافة إلى البلديات (الغيشة، البيضة وعين سيدي علي والحاج مشري) بولاية الأغواط وتمثلت في 06 حافلات مدرسية، كما استفادت أيضا ميه ونسه من كتب مدرسية وتجهيزات بيداغوجية لفائدة الطلبة المحتاجين.

- **فك العزلة:** استفادت 18 منطقة على مستوى ولايات أدرار، البيض، الجلفة، إليزي والأغواط وسوق أهراس من عمليات فك العزلة، وتمثلت المساهمات فيما يلي:

- الكهرباء الريفية وفتح الطرقات؛
- إعادة تهيئة محطة الوقود ببلدية شروين؛
- الربط بشبكة سونلغاز لقصور بلدية تالمين؛
- توفير مولد كهربائي لتوفير الكهرباء لأبار السقي والمنازل غير المربوطة بالشبكة الكهربائية.

كما استفادت بلديات (بلدول وسد رحال وعين الشهداء وسلمانة) بولاية الجلفة و(عين سيدي علي والحاج مشري) بولاية الأغواط وبلديات دائرة مراهنه بولاية سوق أهراس ودائرة جانيت وبلدية إليزي بولاية إليزي من عتاد للأشغال العمومية.

- **الفلاحة:** استفادت ولاية أدرار وبسكرة والوادي وتمنراست وغرداية من إنجاز آبار وخزانات تحت الأرض لتخزين مياه الأمطار وفتح طرق فلاحية وتوفير مدخات مياه وإنجاز بعض البيوت البلاستيكية، كما استفادت ولايات البيض، الجلفة، الأغواط الواقعة في المنطقة السهلية الشبه الجافة ذات الطابع الرعوي من إنجازات تمثلت في إيجاد نقاط مياه لقطعان الماشية والتزود بالمياه الصالحة للشرب للبدو الرحل وبحث عن مراعي وآبار على مستوى الطرقات، كما استفادت بلدية سيدي فرج ولاية سوق أهراس من تجهيزات فلاحية وقطعان من المواشي لـ 18 تعاونية.

- **المياه:** استفادت بلديات (تالمين، قصر قدور، تيناروكوك) بولاية أدرار و(الدوسن والبساسب) ولاية بسكرة و(وميه ونسه وبن قشة) بولاية الوادي وكراكة بولاية البيض من 06 آبار وتجهيزات لتخزين والتزويد بالماء الصالح للشرب، كما تم إدخال مضخة تعمل بطاقة الرياح كتجربة بولاية أدرار. أما بقية الأعمال فتمثلت في إنجاز وتجهيز مجموعة من مدخات المياه العاملة بالطاقة الكهربائية بالتزويد بالماء الصالح للشرب

- **الصحة:** تزويد الهياكل الصحية الموجودة على مستوى (عين قزام وتين زواتين وسيلي فقارة الزوى) بولاية تمنراست بأدوات (Radio Mobile) للتشخيص، استفادت أيضا البلديات قصابي ببشار و(القيشة البيضة، عين سيدي علي والحاج مشري) بالأغواط من 04 سيارات إسعاف، كما استفادت المنيع بولاية غرداية بتجهيزات طبية لفائدة عيادة الولادة، كما استفادت 33 قاعة علاج ببلديات (شروين وتالمين وقصر قدور وأولاد عيسى وتيناروكوك وبرج باجي مختار) بأدرار من مكيفات.

- **الصناعات التقليدية:** بهدف تنشيط الصناعات التقليدية والمحافظة على التراث تم توفير ماكينات خياطة ومواد أولية لفائدة جمعيات الصناعات التقليدية المتعلقة بأنشطتها:

- برج باجي مختار من أجل الصناعات الجلدية؛
- تيناروكوك بالنسبة لإنتاج الزرابي.

هذه النشاطات تدخل ضمن نقل هذا التراث للأجيال القادمة.

- **الشباب والرياضة:** تم إنشاء مجموعة من ساحات اللعب للبلديات المحرومة من مساحات الترفيه عين صالح بولاية تمنراست، مزيرة بولاية بسكرة وكراكة بولاية البيض قصابي بولاية بشار.

- **البيئة:** استفادت ولايات بشار وبسكرة في إطار الوقاية من الأمراض المتقلة عبر المياه وحماية البيئة من إنجاز وصيانة قناة ضخ المياه Compresseur لفائدة بلدية لغروس بسكرة، هذا كما استفادت بلدية قصابي ببشار من إنجاز حوض لمعالجة المياه المستعملة والموجهة للري والمحافظة على المياه الجوفية من التلوث. هذا بالإضافة إلى القيام بكثير من الأنشطة المتعلقة برعاية الطفولة، والنشاطات الثقافية والترفيهية، والتضامنية وعمليات تتعلق بتحليل مياه البحر.

وقد ساهمت وتساهم الشركة في المعارض المتخصصة لإتاحة الفرصة لجمهور المستهلكين لكي يرى بنفسه السلع المعروضة ومعرفة خصائصها ومدى ما تحققه من فوائد عند شرائهم لها فعلى سبيل المثال، تشهد الأبواب المفتوحة التي ينظمها مجمع سوناطراك كل عام إقبالا كبيرا للجمهور للإطلاع على أنشطته ومهام فروعها المختلفة ويمكن الهدف من إقامة هذه التظاهرات الإعلامية في تسليط الضوء على فروع المجمع ودور أنشطته في الحركة الاقتصادية للبلاد مع العمل على الترويج للثقافة الطاقوية في أوساط المواطنين وتقريبهم أكثر من هياكل سوناطراك وتعزيز معارفهم حول أعمالها المتعددة.

وتعرف هذه الأبواب المفتوحة مشاركة كبيرة للوحدات الإنتاجية والاستكشافية والتحويلية والتجارية لسوناطراك، إلى جانب مديريات الأمن الصناعي والموارد البشرية والخدمات الاجتماعية والصحية، والتي تعنى بعرض الوسائل والتجهيزات التقنية التي تتوفر عليها مختلف وحدات سوناطراك، إلى جانب تقديم نماذج وشروحات حول التكنولوجيات الحديثة المستعملة في إطار تطوير عملها المرتبط باستكشاف وإنتاج المواد الطاقوية. فقد سطر المنظمون في إطار هذه الأبواب المفتوحة برامج ثرية ومتنوعة تشمل سلسلة من الندوات حول إنتاج البترول والغاز ومدى تأثير مثل هذا النشاط الصناعي على البيئة مع تقديم لمحة عن الموارد البشرية لسوناطراك.

فطبق مفاهيم التسويق البيئي من طرف شركة سوناطراك والتعامل في منتجات مرتفعة الجودة، واستخدام وسائل الإعلان التي تتميز بالمصداقية، والتعامل بطريقة مسؤولة اجتماعياً وبيئياً، كما أن أسلوبها معروف في الوفاء بكافة التزاماتها تجاه الأطراف التي تتعامل معها، حقق لها ذلك لها سمعة جيدة في السوق جعلها تساعد رجال التسويق على حسن استغلال الفرص التسويقية المتاحة والتأثير الإيجابي في سلوك المستهلك الواعي بيئياً، مما أدى إلى زيادة المبيعات وارتفاع القيمة السوقية لأسهمها، وجعل المستثمرون يقبلون على الاستثمار فيها.

**ثانياً : تحقيق الميزة التنافسية :** ترى Ottman أن التسويق البيئي يساعد في تحقيق الميزة التنافسية للشركة عن طريق خلق قيم بيئية معينة للعملاء، ومن ثم انشاء قطاعات سوقية صديقة للبيئة مما يجعل الشركة سباقة على منافسيها من الناحية البيئية في السوق، وهذا ما حدث لشركة سوناطراك حيث وضعها على قمة الهرم التنافسي ومنحها القيادة في سوق المحلي والأسواق العالمية، فجعلها قريبة من عملائها خاصة الذين لديهم توجه بيئي، فضلا عن المحافظة على البيئة وترشيد استخدام الموارد الطبيعية، كما توجت سوناطراك بجائزة الامتياز 2012 حيث منحت هيئة البنك العالمي "غلوبال غاز فلارينغ ريدوكشين"، الشركة الوطنية سوناطراك جائزة الامتياز لسنة 2012، على هامش حفل نظم بمتحف لندن، للإعلان عن تنظيم المنتدى العالمي لتكثيف عمليات تقليص انبعاث الغازات المحروقة، الذي تم انعقاده يومي 24 و25 أكتوبر سنة 2012، اعترافا بجهودها المبذولة لتقليص انبعاث الغازات المحروقة بهدف حماية المحيط.

**ثالثاً : تحقيق أرباح كثيرة :** أن استخدام الأساليب الإنتاجية مرتفعة الكفاءة والتي تعتمد على مواد خام أقل أو مواد معادة التدوير، أو توفر في الطاقة من شأنه أن يحقق وفورات في التكلفة ومن ثم أرباح كثيرة.

بلغ حجم النفط المباع في عام 2013 إلى 145,4 مليون، ووصل حجم الصادرات في سنة 100,1 مليون، ووصلت قيمة التداول على الصادرات 63,5 مليار دولار أمريكي، وبلغ حجم الواردات حوالي 5مليون طن، منها 86% من كميات السولار والبنزين (أنظر الشكل رقم 2).

**رابعاً : زيادة الحصص السوقية :** ترى Ottman أنه في ظل المشكلات البيئية المتزايدة فإن ولاء المستهلكين للماركة سوف ينخفض بمرور الوقت، وسوف يتحول المستهلكون لشراء المنتجات والعبوات الصديقة للبيئة، وبالتالي هناك فرص أمام الشركات التي تتبنى التسويق البيئي لزيادة أنصبتها السوقية<sup>25</sup>.

وقد ترتب على تبني شركة سوناطراك لمدخل التسويق الأخضر زيادة حصتها السوقية على النحو التالي :

- أول شركة إفريقية؛
- رابع عشر شركة بترولية عالمي؛
- ثالث عشر شركة عالمية للمحروقات السائلة (الاحتياطات)؛
- سادس شركة عالمية في ما يخص الغاز الطبيعي (احتياطات و إنتاج)؛
- خامس و عشرون شركة بترولية من حيث عدد الموظفين؛
- خامس مصدر عالمي للغاز الطبيعي؛
- رابع مصدر عالمي للغاز الطبيعي المميع؛
- ثالث مصدر عالمي لغاز البترول المميع.

**خامساً : تقديم المنتجات الأفضل :** أن تبني الشركات للتسويق البيئي من شأنه أن يجعلها تسعى دائما لتقديم ما هو أفضل للمستهلكين الواعيين بيئياً ومن إجراء التحسينات البيئية المستمرة على منتجاتها سواء بخصوص الأسعار أو الأداء، أو الملائمة، أو الأمان حتى تحقق هذه المنتجات أفضل إشباع ممكن مع عدم الإضرار بالبيئة.

تهتم شركة سوناطراك دائما بأن تكون منتجاتها (سائبة ومعبأة) مطابقة للشروط البيئية وداخل الحدود المسموح بها ومن أمثلة ذلك : خلو البنزين من الرصاص ووجود أقل نسب كبريت في السولار والمازوت وسلامة عبوات الزيوت .. وهكذا.

بادرت سوناطراك بمجهودات و استثمارات هامة في إطار استعادة الغازات المحروقة في شتى مستويات سلسلة الإنتاج: المنبع (حقل إنتاج) المصب مصانع التميع، المصافي. انتقلت كميات حرق الغاز من 80% في سنة 1970 إلى قرابة 7% في سنة 2007 .

من أجل توافق المنشآت مع النظم الدولية و تحسين نوعية المنتجات البترولية، تم إدراج برنامج خاص لإعادة تأهيل المصافي. و الذي يسمح بتدعيم و تحديث وحدات المعالجة ، وضع نظام المراقبة الذاتي للإفرازات الهوائية و تحسين نوعية الوقود وذلك بخفض نسبة الكبريت و المواد الأروماتكية (العطرية). كما التزمت الشركة بإدراج نظام تسيير جذري لإزالة الفضلات السامة والخطرة الناتجة عن عمليات التحويل و الانتاج و ذلك بمعالجة النفايات السائلة ( المياه المستعملة، طين الحفر، ...).

كما أن هناك عدة مشاريع نموذجية تقوم بها سوناطراك بالتعاون مع شركات القطاعات المعنية الأخرى من أجل غرس الأشجار و الحفاظ على الطبيعة و البيئة. وتسعى شركة سوناطراك للحصول على أى تكنولوجيا متقدمة تساعد في ذلك . كما تعتبر جودة المنتجات في غاية الأهمية وأمر حتمى لا بد منه نظراً للمنافسة الشرسة السائدة وحيث يفضل المستهلكون أن تحمل المنتجات المسوقة المنافع المتوقعة دون حدوث أى مكروه لهم .

**سادساً : الحوافز الشخصية :** يقدم التسويق البيئي فرصة عظيمة للمسؤولين بالشركات حتى تتكامل قيمهم في مواقع العمل عن طريق المساهمة في تقديم المنتجات المتوافقة مع الطبيعة وهذا يمثل مساهمة شخصية منهم في الحفاظ علي البيئة للأجيال الحالية والقادمة .

يري كل من Palmar and Hartly أن الشركات التي تطبق التسويق البيئي لا بد أن تقوم بقياس الآثار البيئية لأنشطتها على المجتمع لأن ذلك يمكنها من تطبيق الخطط السليمة في الوقت المناسب مما يجنبها زيادة التكاليف<sup>26</sup>.

بادرت سوناطراك بمجهودات و استثمارات هامة في إطار استعادة الغازات المحروقة في شتى مستويات سلسلة الإنتاج: المنبع (حقل إنتاج) المصب مصانع التميع، المصافي.

#### IV. الخلاصة :

إن المشكلات البيئية في أي مجتمع هي مسؤولية مشتركة بين كل من الدولة، والمؤسسات و جماهير المجتمع ككل ، وأن الاعتراف بهذه المسؤولية المشتركة يعتبر من الأمور الهامة التي تساعد على الفهم الحقيقي لهذه المشكلات ، ومن ثم إيجاد الحلول الابتكارية لها هذا من جانب ، ومن جانب آخر نجد أن موضوع التسويق البيئي واتجاهات المستثمرين والمستهلكين الواعين بيئياً يعد من الموضوعات الهامة التي تعتبر في مرحلة المهد خاصة في المجتمع الجزائري، لذا يجب على جميع المؤسسات أن تدرج البعد البيئي في جميع أنشطتها بحيث يصبح جزء لا يتجزأ من استراتيجيتها العامة ، وأن تطبق التسويق البيئي في مؤسسة سوناطراك حقق لها فوائد كبيرة تمثلت في: تحسين سمعتها ، تحقيق ميزة تنافسية لها، زيادة حصتها السوقية، تقديم المنتجات الأفضل لزيائنها بالإضافة إلى الحوافز الشخصية. والتي انعكست إيجابياً علي أرباحها في الأجل الطويل، كما يجب علي المنشآت المتوافقة بيئياً أن تسعى إلى الابتكار والتجديد والتوصل إلى مواصفات بيئية متميزة خاصة بصناعتها من تلقاء نفسها وبصفة مستمرة وليس كرد فعل للقوانين واللوائح البيئية.

#### - ملحق الجداول والأشكال البيانية :

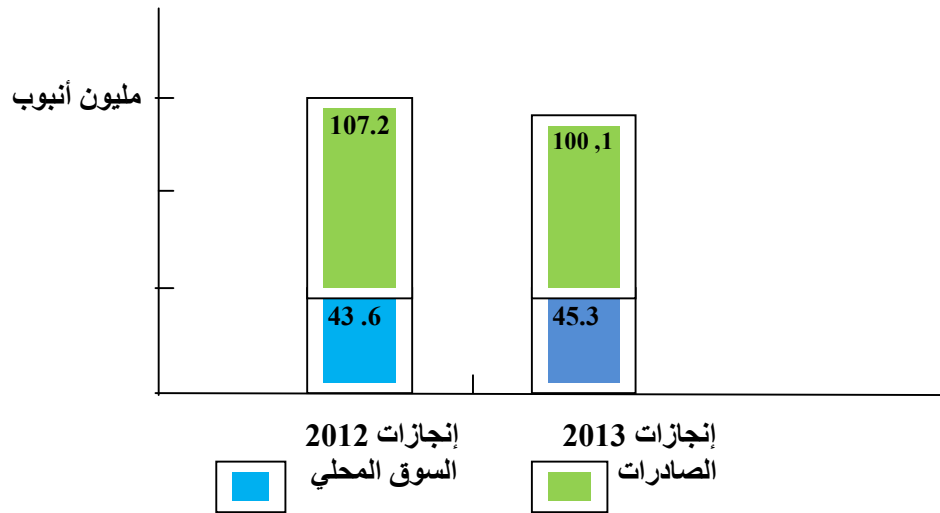
شكل رقم (1): حصيلة تخصصات التكوين لسنة 2013

| التخصصات                   | المشاركون | أيام التكوين | سا/اليوم |
|----------------------------|-----------|--------------|----------|
| إدارة الأشخاص              | 2639      | 1223         | 14541    |
| نظام المعلومات             | 1599      | 907          | 7752     |
| مراقبة التجهيز             | 1382      | 494          | 6553,5   |
| إدارة الصحة والسلامة وبيئة | 1167      | 941          | 6080     |
| الاقتصاد والحقوق           | 1123      | 377          | 4587     |
| المالية وتلمحاسبة          | 975       | 370          | 4377     |
| اللغات                     | 570       | 463          | 4085     |
| إدارة المشاريع             | 443       | 208          | 2206     |
| التكنولوجيا                | 322       | 203          | 2127     |
| إدارة الجودة               | 371       | 209          | 1384     |
| تسيير الموارد البشرية      | 152       | 95           | 910      |
| بيداغوجيا                  | 24        | 14           | 159      |
| استراتيجيات التسويق        | 17        | 10           | 85       |

المصدر : من إعداد الباحثة بناء على تقارير المؤسسة.



شكل رقم (2): إجمالي الإنتاج التسويقي



المصدر : من إعداد الباحثة بناء على تقارير المؤسسة.

### الإحالات والمراجع :

- <sup>1</sup>. Polonsky Michael Jay, Australia sets Guidelines for Green Marketing, Marketing News, 1991, October, vol 25, pp 6-8.
- <sup>2</sup>. Davis Joel J, Ethics and Environmental Marketing, Journal of Business Ethics, 11, 1992, pp 81 – 87.
- <sup>3</sup>. Iyer Easwar, Banerjee Bobby, Anatomy of Green Advertising, Advances in consumer Research, 1993, vol 20, pp 494-501.
- <sup>4</sup>. Kilbourne William E. Green, Advertising : Salvation or Oxymoron ? , Journal of Advertising, 1995, Summer, Vol 24, pp 7-19.
- <sup>5</sup> داليا طه عبد الفتاح العصامي، العوامل المؤثرة على تبني فكر التسويق البيئي بواسطة شركات المنتجات البترولية (دراسة تحليلية)، كلية التجارة جامعة عين شمس (رسالة ماجستير غير منشورة)، القاهرة، 2004، ص 32.
- <sup>6</sup>. Peattie Ken." Environmental Marketing Management, Meeting The Green Challenge", London, Pitman, 1995, P 28.
- <sup>7</sup> Polonsky Michael Jay "A Stakeholder Theory Approach to Designing Environmental Marketing Strategy", P 30.
- <sup>8</sup> محمد بكري عبد العليم، التسويق الأخضر، اللجنة العالمية الدائمة لإدارة الأعمال، 2001، ص ص: 30-.
- <sup>9</sup>. Coddington, Walter, " Environmental Marketing", McGraw-Hill, New York, 1993, PP 1-2.
- <sup>10</sup>. Mintu Alma T and Lozada, Hector R. "Green Marketing Education: A- Call For Action", Marketing Education Review, (Forthcoming, 1993). PP, 1-18.
- <sup>11</sup>. Peattie, Ken Op cit , p28 .
- <sup>12</sup>. Menon, Ajay and Menon, Anil, "The Emergence of Corporate Environmental Marketing Strategy: The Emergence of Corporate Environmentalism as Market Strategy" Journal of marketing (Vol. EL. Journary, 1997) P 54.
- <sup>13</sup>. Fuller Donald A. "Sustainable Marketing: Management Ecological Issues" , London: SAGE Publications, 1999 , P 3 .
- <sup>14</sup> Peattie, Ken Op Cit., PP 28-34.
- <sup>15</sup>. Ibid, P 28.
- <sup>16</sup> إسماعيل محمد إسماعيل، التسويق الأخضر المفهوم والتحديات وأثره على النشاط التسويقي للمنظمات، المؤتمر السنوي الثالث عن الإتجاهات الحديثة في إدارة الأعمال، جامعة القاهرة، أبريل 2000، ص 11.
- <sup>17</sup>. Peattie, Ken Op Cit., PP. 29.
- <sup>18</sup>. Wasik, John F. "Green Marketing and Management", (London: Blackwell, 1996), p 41.

<sup>19</sup>. ماريان ك باركوب، نحو عالم أخضر ، ترجمة عبد الحليم حزين وحزامة حبايب، (عمان: دار الكرمل للنشر والتوزيع، 1990)، ص 75.

<sup>20</sup>. موشيلت ف دوجلاس، مبادئ التنمية المستدامة، ترجمة بهاء شاهين، القاهرة: الدار الدولية للاستشارات الثقافية، الطبعة الأولى، 2000، ص 17.

<sup>21</sup>. Fuller, Donald A. Op Cit , p 15.

<sup>22</sup> طالب علاء فرحان، حبيب عبد الحسين ، فلسفة التسويق الأخضر، عمان: دار صفاء للنشر والتوزيع، 2009، ص ص 96-99.

<sup>23</sup>. Miles, Morgan P. and Covin, Joffrey G. Op Cit ,P 300.

<sup>24</sup>. H : Health , S :Security, E :Environment

<sup>25</sup>. Ottman, Jacquelyn A., "Green Marketing : Opportunity For Innovation" (Lincoln Wood, NTC Business Book, 1998), PP 12-17.

<sup>26</sup>. Palmer Adrian and Hartley, Bob "The Business and Marketing Environmental", (McGraw-Hill Publishing Company, 1999), P 276.

## أثر تطبيق إستراتيجية رأس المال الفكرى على تحسين كفاءة الموارد البشرية - دراسة ميدانية على جامعة عين شمس -

ممدوح عبد العزيز رفاعى (\*) & أحمد خليل خير الله (\*\*)

كلية التجارة، جامعة عين شمس، القاهرة - جمهورية مصر العربية

**ملخص :** عالج هذا البحث قضية إدارة رأس المال الفكرى وعلاقته بالقدرات التنافسية للجامعات الحكومية والتمثلة فى تحسين كفاءة الموارد البشرية، حيث سعت هذه الدراسة للتعرف على الأبعاد والجوانب المختلفة لرأس المال الفكرى ودوره فى تحقيق البقاء والنمو لمنظمات التعليم الحديثة القائمة على المعرفة والتكنولوجيا والعمل على التوصل إلى إطار مقترح لإدارة وتنمية الأصول الفكرية المتاحة لها بما يساهم فى تنمية القدرات الفكرية والإبداعية للعنصر البشرى بهذه المنظمات. وتكمن مشكلة البحث فى محاولة الإجابة على التساؤلين التاليين: أولهما ما هو دور إدارة رأس المال الفكرى بمكوناته الثلاثة (رأس المال البشرى ورأس المال الهيكلى ورأس المال العلاقتى) فى تحسين أداء الموارد البشرية فى جامعة عين شمس خصوصاً وفى الجامعات الحكومية عموماً؟ وثانيهما هل هناك علاقة بين كل مكون من مكونات رأس المال الفكرى وتحسين أداء الموارد البشرية بما يحقق رضاء العميل عن الخدمة التعليمية المؤداة؟ كما أن هذه الدراسة اعتمدت على المنهج الوصفي التحليلي للوصول إلى أهدافها المحددة، وقد بُني هذا المنهج على الجمع بين الدراسة النظرية والدراسة الميدانية، وقد إتضح أنه توجد علاقة إيجابية قوية بين المتغيرات الفرعية المستقلة والتي تمثل أبعاد رأس المال الفكرى (رأس المال البشرى - رأس المال الهيكلى - رأس المال العلاقتى)، والمتغير التابع المتمثل فى مستوى أداء الموارد البشرية فى جامعة عين شمس وإن كان التأثير نتج من متغيرين فقط هما رأس المال البشرى ورأس المال العلاقتى الأمر الذى يعكس ضرورة الإهتمام بهما لتطوير الأداء المؤسسى.

**الكلمات المفتاح :** رأس المال الفكرى، تحسين الكفاءة، أداء الموارد البشرية، رأس مال بشرى، رأس مال هيكلى، رأس مال علاقتى.

**تصنيف JEL:** J41، J24، M12، O15.

### I. تمهيد:

تمر منظمات الأعمال فى عالم اليوم بالعديد من التغيرات المتلاحقة حيث أصبحت المنظمات تعيش فى عصر الاقتصاد القائم على المعرفة Knowledge - Based Economy والذي يتميز بانتشار ظاهرة العولمة Globalization والمنافسة الحادة Hyper Competitive والثورة فى نظم المعلومات والاتصالات وقد أدت هذه التطورات إلى ظهور مشكلة حيوية تتمثل فى كيفية تحديد القيمة الحقيقية لمنظمات الأعمال، حيث تنطوي هذه المنظمات على نوعين من الأصول حتى يمكن لها أن تزاول نشاطها الأساسى وهما الأصول المادية الملموسة والأصول المعنوية غير الملموسة.

فرأس المال الفكرى عبارة عن محصلة التفاعل بين رأس المال البشرى للمنظمة (مجموع ما يتمتع به العاملون من معارف ومهارات وخبرات) ورأس المال الهيكلى (ويتضمن البنية الأساسية والعوامل التنظيمية التي تدعم إنتاجية العاملين) ورأس المال من العلاقات مع البيئة المحيطة بها (وتشمل العلاقات التي تنميها المنظمة مع العملاء والموردين).<sup>1</sup>

وإستعرض البحث الدراسات السابقة إستعراضاً زمنياً حيث:

هدفت دراسة (جاد الرب، 1998) إلى دراسة العقول البشرية عالية التميز بهدف تحليلها ومعرفة خصائصها وأهميتها وكيفية الاستفادة منها على اعتبار أنها أهم عناصر رأس المال الفكرى كما تهدف إلى معرفة كيفية بناء وتنمية هذه العقول وكيفية المحافظة عليها وكيف يمكن للمنظمات جذب مثل هذه العقول للعمل لديها.<sup>2</sup>

كما سعت دراسة (عبد المنعم، 2006) إلى تحديد العلاقة بين العناصر الرئيسية لرأس المال الفكرى وبين الفعالية التنظيمية، وتحديد أثر تلك العلاقة على الفعالية التنظيمية فى شركات السياحة المصرية محل الدراسة.<sup>3</sup>

كما هدفت دراسة (عبد العزيز، 2006) إلى وضع مفهوم محدد لرأس المال الفكرى، مع تحديد دقيق لمكوناته وعناصره الأساسية. بجانب الموازنة بين أهداف الإطار المحاسبى المالى وبين معالجة الأصول غير الملموسة من حيث القياس والتقييم والإفصاح. وتحليل العلاقة بين تكلفة الإستحواذ على المعرفة وبين احتمالات الربح المتولد من هذه المعرفة. وأخيراً وضع مؤشرات لتقييم رأس المال الفكرى بما يسمح بالمقارنة بين المنظمات، مع وضع أسس عامة مقترحة لقياس وعرض رأس المال الفكرى.<sup>4</sup>

وهدفت دراسة (كاظم، 2008) إلى التعرف على أثر أبعاد رأس المال الفكرى (البشرى، الهيكلى، العملاء) فى الإبداع التنظيمى فى الشركة العامة للصناعات الكهربائية منطوقاً من فرضية مفادها أن هناك أثر لرأس المال الفكرى فى الإبداع التنظيمى.<sup>5</sup>

وقد إستهدفت دراسة (سلمان، 2009) التعرف على طبيعة العلاقة بين إدارة المعرفة و رأس المال الفكرى، بجانب اختبار تأثير أبعاد إدارة المعرفة (الثقافة و المحتوى و العمليات والتكنولوجيا) على رأس المال الفكرى (البشرى و الهيكلى) فى المستشفيات<sup>6</sup>. وأخيراً وضع نموذج يوضح العلاقة بين إدارة المعرفة و رأس المال الفكرى بالمستشفيات.

كما سعت دراسة (إسماعيل، 2010) إلى الإجابة على التساؤلات الآتية: إلى أى مدى يمكن أن يساهم قياس رأس المال الفكرى فى تطوير الأداء فى المنظمات العامة؟ والكيفية التى يمكن من خلالها قياس رأس المال الفكرى للهئية العامة للإستعلامات المصرية.<sup>7</sup>

كما هدفت دراسة (محمد، 2010) إلى تحديد مدى تأثير مكونات رأس المال الفكرى على مراحل إدارة المعرفة و من ثم على التميز بالجامعات المصرية. بالإضافة إلى أن درجة ممارسة العاملين الأكاديميين لدور إدارة المعرفة فى تنمية الموارد البشرية الأكاديمية فى الجامعات الفلسطينية بقطاع غزة كانت بوزن نسبي 52%.<sup>8</sup>

وقد إستهدفت دراسة أخرى توضيح إتجاه الكشف عن رأس المال الفكرى على مدى ثلاث سنوات من 2008-2010 وذلك عندما تميزت بيئة الأعمال الماليزية بأحداث كبرى مثل الأزمة المالية العالمية 2008-2009 وحوكمة وإعادة هيكلة الشركات. وقد أظهرت النتائج إتجاهاً متزايداً لكشف رأس المال الفكرى وزيادة جوهرية عموماً فى العينة الناتجة من الشركات الماليزية، على أية حال فقد شهد رأس المال البشرى كشفاً متزايداً على مدار الوقت. 9 وفى التحديث الدولى لدوريات إدارة المعرفة ورأس المال الفكرى وخصوصاً المصنفة منها و التى تحتوى على ( تصنيف دولى) وقد شملت الدراسة 25 دورية أكاديمية متخصصة فى هذين المجالين، وقد إتضح أن هناك ست دوريات تعتبر فى المقدمة من حيث تناولت هذين الموضوعين وهى باللغة الإنجليزية

Journal of Knowledge Management, Journal of Intellectual Capital, The Learning Organization, Knowledge Management Research & Practice, Knowledge and Process ; and International and Journal of Knowledge Management.

الأمر الذى يعتبر إهتماماً مضطرباً بدور الموارد البشرية فى تنمية القدرات المعرفية والإبتكارية ومن ثم رأس المال الفكرى بصفة عامة والبشرى منه بصفة خاصة<sup>10</sup>.

وإستهدفت دراسة (Liang, et al., 2013) معرفة وإستقصاء أى الأنشطة الأعمالية التى تخلق القيمة وتولد رأسمالاً فكرياً متراكماً، وقد طبقت الدراسة على (Taiwanese Original Equipment Manufacturers (OEMs) منتجى المعدات التايوانية الأصل والمنشأ، Original Brand Manufacturers (OBMs) ومنتجى المعدات ذات العلامة التجارية الأصلية وذلك فى الصين. هذا وقد تبين أن كلا النوعين يتبنى نموذجاً للأعمال يختلف عن الآخر والذى بدوره يولد رأسمالاً فكرياً تراكمياً مختلفاً. حيث تبين أن الأولى إنخرطت فى أنشطة التصنيع والإبتكار بالإضافة إلى عملية خلق وإبتكار رأس المال. أما الثانية فقد قامت بتطوير قنوات التسويق والموارد البشرية ومراكز الإبتكار والشبكات الإجتماعية و التى جعلت رأسمال العمليات ورأس المال البشرى ورأسمال الإبتكار أكثر تزايداً<sup>11</sup>.

وقد أوضح (Gamerschlag, 2013) أن الغرض من بحثه هذا هو دراسة معلومات رأس المال البشرى المقدمة طوعاً من الشركات الألمانية والثيقة الصلة بالقيمة. وقد أظهرت النتائج أن معلومات رأس المال البشرى وثيقة الصلة بالقيمة، خصوصاً قضايا التأهيل والكفاءة ترتبط إيجابياً مع قيمة المنشأة وذلك فى الأجل الطويل<sup>12</sup>.

كما إستهدفت دراسة (Schivovone, et al., 2014) إستقصاء أثر موقع مجمع العلوم Science park على مستوى أداء رأس المال الفكرى بالمؤسسة، وقد أظهرت نتائج الدراسة أن مكان وجود الشركة بالقرب من مجمع العلوم يؤدى إلى تحسين أداء رأس المال الفكرى وذلك مع بقاء خصائص المؤسسة مثل الحجم والعمر والنفوذ عنصراً مؤثراً فى التنبؤ بأداء رأس المال الفكرى<sup>13</sup>.

أما دراسة (Villasalero, 2014) فقد إستهدفت دراسة العلاقة بين البحوث فى الجامعة ورأس المال الفنى المطور من خلال شركات مجمع العلوم (SCP) من أجل توضيح ما إذا كانت علاقة السببية ترجع للأثار غير المباشرة للبحوث المالية أو أنها ترجع إلى الأنشطة المالية لنقل التكنولوجيا. وقد أظهرت النتائج أن أداء براءات الإختراع لشركات مجمع العلوم يرتبط إيجابياً بمشروعات البحوث والتطوير التنافسية و التى تقوم بها وتشرف عليها الجامعات. بينما تلك المشاريع ترتبط سلبياً مع أنشطة نقل التكنولوجيا و التى تقوم بها الجامعات<sup>14</sup>.

وأخيراً إستهدفت دراسة (Khalique, Muhammed et al., 2015) تقييم العلاقات بين المكونات الفرعية لرأس المال الفكرى والأداء التنظيمى وذلك فى الشركات الصغرى والمتوسطة فى قطاع الصناعات الكهربائية والألكترونية فى باكستان. وقد أظهرت النتائج ملاءمة عناصر ومكونات رأس المال الفكرى وذلك فى درجة تأثيرها على الأداء التنظيمى وكانت النتائج معنوية، بينما المكون الوحيد وهو رأس المال البشرى لم يثبت تأثيره ولم يكن معنوياً فى التأثير على الأداء التنظيمى<sup>15</sup>.

وبالتالي تميزت الدراسة الحالية عن غيرها في أنها:

- 1- تناولت بالدراسة إحدى الجامعات الحكومية لبيان مدى وعي إدارتها، مستوياتها المختلفة، لأهمية رأس المال الفكري في أنشطتها التعليمية من حيث تحسين كفاءتها ودعم قيمتها العلمية، وأهميتها بالنسبة للمجتمع؛
- 2- تساعد في تحديد أوجه القصور في إدارة رأس المال الفكري في مجتمع العاملين بالجامعات الحكومية حيث تساهم هذه الدراسة في الكشف عن القيود والمعوقات التي تؤثر على إدارة وتنمية رأس المال الفكري في المجتمع موضع الدراسة وذلك بمكوناته الثلاثة رأس المال البشري ورأس المال الهيكلي ورأس المال العلاقتي؛
- 3- تتضح أهمية الدراسة أيضاً من أنها تتناول متغيرين هامين على مستوى الدراسات الاجتماعية والإنسانية، وهما ممارسات رأس المال الفكري بما يحويه من مكونات مختلفة أهمها رأس المال البشري، تحسين كفاءة الموارد البشرية في المنظمة.

وتكمن مشكلة البحث في محاولة الإجابة على التساؤلين التاليين:

- ما دور إدارة رأس المال الفكري ومنه رأس المال البشري في تحسين أداء الموارد البشرية في جامعة عين شمس خصوصاً وفي الجامعات الحكومية عموماً؟
- هل هناك علاقة بين كل مكون من مكونات رأس المال الفكري وتحسين أداء الموارد البشرية بما يحقق رضا العميل عن الخدمة التعليمية المؤداة؟

كما هدف البحث إلى ما يلي:

- 1- تأصيل مفهوم رأس المال الفكري وتحديد مكوناته الرئيسية والعمل على إيجاد مجموعة من المعايير والمؤشرات التي يمكن الاعتماد عليها في قياس هذا المفهوم بعناصره المختلفة؛
- 2- التعرف على مدى دعم الإدارة العليا بالجامعات الحكومية لعمليات الإبداع والابتكار؛
- 3- تحديد أهم جوانب القصور في إدارة رأس المال الفكري بالجامعة محل الدراسة من خلال الكشف عن القيود والمعوقات التي تؤثر على تنمية رأس المال الفكري بهذه المنظمات؛
- 4- التعرف على مدى إدراك المديرين والعاملين لأهمية رأس المال الفكري ودوره في تحقيق البقاء والنمو للجامعات الحكومية، بالإضافة إلى التعرف على مدى إدراكهم للأهمية النسبية لمكونات رأس المال الفكري.

محاولة التوصل إلى إطار مقترح لإدارة وتنمية رأس المال الفكري، بحيث يمكن من خلال تطبيقه المساهمة في تنمية القدرات التنافسية للجامعات الحكومية من خلال تحسين أداء الموارد البشرية.

مما سبق يمكن عرض متغيرات البحث كمايلي:

أ- المتغير المستقل: رأس المال الفكري بمكوناته الثلاثة: بشري - هيكلية - علاقتي .

ب- المتغير التابع: كفاءة الموارد البشرية في المنظمة والتي تحتوي على متغيرات فرعية هي تحقيق التميز - نجاح العملية البحثية - معدلات العائد على رأس المال البشري - قياس الأداء الكلي للمنظمة .

ومن ثم يمكن صياغة فروض الدراسة كما يلي:

- 1- توجد علاقة إيجابية ذات دلالة إحصائية بين عناصر رأس المال البشري وتحسين أداء الموارد البشرية بالمنظمة؛
- 2- توجد علاقة إيجابية ذات دلالة إحصائية بين إدارة رأس المال الهيكلي وتحسين أداء الموارد البشرية بالمنظمة؛
- 3- توجد علاقة إيجابية ذات دلالة إحصائية بين إدارة رأس المال العلاقتي وتحسين أداء الموارد البشرية بالمنظمة؛
- 4- يوجد تأثير إيجابي جوهري لمكونات رأس المال الفكري على تحسين كفاءة الموارد البشرية بالمنظمة.

وتكمن أهمية البحث في:

- ◀ أنه يتناول متغيرين هامين على مستوى الدراسات الاجتماعية والإنسانية، وهما ممارسات رأس المال الفكري، تحسين كفاءة الموارد البشرية في المنظمة؛
- ◀ ندرة هذه الدراسات في هذين المجالين معاً، وبالتالي فإن هذا البحث يأتي دعماً لغيره من الدراسات السابقة، ويضيف إليها دراسة متخصصة تساعد على تحسين كفاءة الموارد البشرية في المنظمة؛
- ◀ أنه يساهم في تأصيل مفهوم رأس المال الفكري وتحديد مكوناته الأساسية وكيفية قياسها، الأمر الذي يساعد على رسم صورة تفصيلية أكبر عن مسببات القيمة في الجامعات الحكومية؛
- ◀ أنه يساعد في تحديد أوجه القصور في إدارة رأس المال الفكري في مجتمع العاملين بالجامعات الحكومية حيث يساهم هذا البحث في الكشف عن القيود والمعوقات التي تؤثر على إدارة وتنمية رأس المال الفكري في المجتمع موضع الدراسة.

## II. الطريقة و الأدوات المستخدمة:

أعتمدت هذه الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي للوصول إلى أهدافها المحددة ، وقد بُني هذا المنهج على الجمع بين الدراسة النظرية والدراسة الميدانية، حيث اعتمد البحث في إعداد الدراسة الميدانية على قائمة استقصاء موجهة لمفردات العينة إلى جانب المقابلات الشخصية المتعمقة، وذلك لإختبار فروض البحث، بهدف التعرف على أثر ممارسات رأس المال الفكرى على تحسين كفاءة الموارد البشرية في المنظمة.

**وتمثل مجتمع البحث** في العاملين بجامعة عين شمس حيث أنها الجامعة الثانية من حيث عدد الطلاب على مستوى جمهورية مصر العربية ، كما أنها تمثل الريف والحضر في نفس الوقت فنجد بها كلية الزراعة في شبرا الخيمة ، والكليات النظرية في العباسية ، كما أن أكبر نسبة من الكليات والمعاهد التي تم إعتادها طبقاً لمعايير الجودة المتعارف عليها عالمياً كانت تابعة لجامعة عين شمس ، كما تم إختيار ثلاثة كليات لتمثل الجامعة ، منها الكليات ذات الأعداد الكبيرة وتمثلها كلية التجارة وكلية الحقوق والكليات ذات الأعداد الصغيرة وتمثلها كلية الألسن ، وإشتملت الدراسة ثلاثة فئات هي: (الهيئة التدريسية، والهيئة الإدارية، والطلاب) ، حيث أن أعضاء هيئة التدريس ، والهيئة الإدارية بالكليات موضع البحث يمكن توضيح أعدادها من خلال جدول رقم (1) بالملاحق .

**أما عينة البحث** فتم تحديدها على أساس أن نسبة 44% لكلية التجارة ، 16% لكلية الألسن ، 40% لكلية الحقوق ، مع مراعاة أن يكون نوع العينة (العشوائية الطبقيّة المتناسبة) ، ونظراً لأن مجتمع الطلاب كبير العدد فسوف يتم الإعتداد على عدد أعضاء هيئة التدريس ، والهيئة الإدارية وذلك في تحديد حجم العينة ، ثم يتم أخذ نسبة 70% لتمثل الهيئة التدريسية والتي هي العنصر الرئيسى في موضوع البحث ، 20% تمثل الهيئة الإدارية ، 10% الباقية تمثل الطلاب .

وقد تم استخدام المعادلة التالية في تحديد حجم العينة.<sup>16</sup>

ق(1-ق)

$$= 1 \text{ ن}$$

$$\frac{\text{ق(1-ق)}}{\text{ن}} - \left(\frac{\text{د}}{\text{د.م}}\right)^2$$

حيث:

ن : حجم العينة

ق : نسبة تواجد الظواهر محل البحث في العينة و قد اعتبرها الباحث (50%).

د : نسبة الخطأ المسموح به و قد اعتبرها الباحث في حدود ( + 5 %).

د.م : الدرجة المعيارية المقابلة لمعامل الثقة الذى تعمم به النتائج وهو (95%) ، و بذلك تكون الدرجة المعيارية (1.96).

ن : حجم مجتمع البحث ( 1290 عضو هيئة تدريس وموظف) .

ومن ثم يكون حجم العينة = 300 مفردة

وقد تم توزيع العينة المكونة من 300 مفردة بنسبة 70% من الهيئة التدريسية ، 20% من الهيئة الإدارية ، 10% من الطلاب ، ليكون توزيع عينة البحث كما هي موضحة فى جدول (2) بالملاحق :

حيث أن:

◀ عدد أعضاء هيئة التدريس =  $300 \times 70\% = 210$  عضو هيئة تدريس، توزيعهم كالاتى :

▪ من كلية التجارة =  $210 \times 44\% = 92$  عضو هيئة تدريس؛

▪ من كلية الألسن =  $210 \times 16\% = 34$  عضو هيئة تدريس؛

▪ من كلية الحقوق =  $210 \times 40\% = 84$  عضو هيئة تدريس.

◀ عدد أعضاء الهيئة الإدارية =  $300 \times 20\% = 60$  موظف، توزيعهم كالاتى :

▪ من كلية التجارة =  $60 \times 44\% = 26$  موظف؛

▪ من كلية الألسن =  $60 \times 16\% = 10$  موظف؛

▪ من كلية الحقوق =  $60 \times 40\% = 24$  موظف.

◀ عدد الطلاب =  $300 \times 10\% = 30$  طالب، توزيعهم كالاتى :

▪ من كلية التجارة =  $30 \times 44\% = 13$  طالب؛

▪ من كلية الألسن =  $30 \times 16\% = 5$  طالب؛

▪ من كلية الحقوق =  $30 \times 40\% = 12$  طالب.

**وفيما يتعلق باعتمادية وصلاحيّة أداة الدراسة** وللتعرف على مدى تأثير رأس المال الفكرى على تحسين كفاءة الموارد البشرية فى الجامعة محل الدراسة تم تصميم قائمة إستقصاء تحتوى على مجموعة من الأسئلة المستخدمة فى قياس الأبعاد المختلفة لرأس المال الفكرى متمثلة فى (رأس المال البشرى- رأس المال الهيكلى- رأس المال العلاقتى)، كذلك مجموعة الأسئلة المستخدمة فى قياس مستوى أداء الموارد البشرية بالمنظمة .

وقد تم إجراء دراسة استطلاعية على عينة مكونة من أربعين مفردة وذلك بهدف التحقق من مدى المصادقية على العناصر الأساسية التي تحويها أداة الدراسة والتي من المفترض أنها تستخدم فى قياس متغيرات الدراسة. وتم أيضاً

إستخدام اختبار ألفا كرونباخ Cronbach's Alpha الذى يوضح مدى تجانس بنود المتغيرات المستخدمة فى قياس ظاهرة معينة ، وفى ضوء هذا الاختبار تتوافر المصدقية Reliability لأداة جمع البيانات ، ويكون هناك تجانس واتساق كبير بين المتغيرات كلما اقتربت فيه  $\alpha$  (Alpha) من الواحد الصحيح ، بينما يكون هناك عدم تجانس كلما اقتربت فيه  $\alpha$  (Alpha) من الصفر.

وبالتالى فقد تم تقسيم قائمة الاستقصاء إلى أربع مجموعات كالاتى :

❖ **المجموعة الأولى :** مجموعة الأسئلة التى تستخدم لقياس رأس المال البشرى، وهى مقسمة كالاتى:

- أ. مجموعة الأسئلة التى تستخدم لقياس كفاءة الموارد البشرية؛
  - ب. مجموعة الأسئلة التى تستخدم لقياس خبرات الموارد البشرية؛
  - ج. مجموعة الأسئلة التى تستخدم لقياس الإبتكار؛
  - د. مجموعة الأسئلة التى تستخدم لقياس مهارات الموارد البشرية؛
  - هـ. مجموعة الأسئلة التى تستخدم لقياس معنويات الموارد البشرية.
- وتبين من جدول (3) أن جميع العناصر على درجة عالية من المصدقية حيث ظهر ذلك بوضوح فى معنوية جميع العناصر عند مستوى (01). وذلك خلال عرض نتائج الثبات الداخلى ، وقد أكد على ذلك أيضا قيم معاملات الصدق العاملى والتي تراوحت فيما بين (75 : 98)، مما يعكس وجود درجة عالية من المصدقية والصلاحية على مستوى جميع عناصر هذه المجموعة – أيضا أكدت ذلك قيمة معامل ألفا كرونباخ ، التى تم حسابها ( $\alpha = 97$ )، الأمر الذى يعكس أن جميع العناصر يمكن الاعتماد عليها فى قياس عناصر رأس المال الفكرى.

❖ **المجموعة الثانية :** مجموعة الأسئلة التى تستخدم لقياس رأس المال الهيكلى، وهى مقسمة كالاتى:

- أ. مجموعة الأسئلة التى تستخدم لتدعيم وتنفيذ التطوير التنظيمى؛
  - ب. مجموعة الأسئلة التى تستخدم لقياس مدى ملائمة الهيكل التنظيمى؛
  - ج. مجموعة الأسئلة التى تستخدم لقياس الكفاءة والسيطرة؛
  - د. مجموعة الأسئلة التى تستخدم لقياس مدى ملائمة بيئة العمل؛
  - هـ. مجموعة الأسئلة التى تستخدم لقياس أنظمة المعلومات؛
- وتبين من نتائج جدول (4) أن جميع العناصر على درجة عالية من المصدقية حيث ظهر ذلك بوضوح فى معنوية جميع العناصر عند مستوى (01). وذلك خلال عرض نتائج الثبات الداخلى ، وقد أكد على ذلك أيضا قيم معاملات الصدق العاملى والتي تراوحت فيما بين (81 : 96)، مما يعكس وجود درجة عالية من المصدقية والصلاحية على مستوى جميع عناصر هذه المجموعة – أيضا أكدت ذلك قيمة معامل ألفا كرونباخ ، التى تم حسابها ( $\alpha = 92$ )، الأمر الذى يعكس أن جميع العناصر يمكن الاعتماد عليها فى قياس عناصر رأس المال الهيكلى.

❖ **المجموعة الثالثة :** مجموعة الأسئلة التى تستخدم لقياس رأس المال العلاقتى، وهى مقسمة كالاتى:

- أ. مجموعة الأسئلة التى تستخدم لقياس رضا العملاء (الطلاب- أولياء الأمور- المجتمع المدنى)؛
  - ب. مجموعة الأسئلة التى تستخدم لقياس ولاء العملاء؛
  - ج. مجموعة الأسئلة التى تستخدم لقياس مدى الإحتفاظ بالعميل؛
  - د. مجموعة الأسئلة التى تستخدم لقياس مدى التعاون مع العميل ومشاركته فى الآراء؛
- وتبين من نتائج جدول (5) أن جميع العناصر على درجة عالية من المصدقية حيث ظهر ذلك بوضوح فى معنوية جميع العناصر عند مستوى (01). وذلك خلال عرض نتائج الثبات الداخلى ، وقد أكد على ذلك أيضا قيم معاملات الصدق العاملى والتي تراوحت فيما بين (84 : 95)، مما يعكس وجود درجة عالية من المصدقية والصلاحية على مستوى جميع عناصر هذه المجموعة – أيضا أكدت ذلك قيمة معامل ألفا كرونباخ ، التى تم حسابها ( $\alpha = 93$ )، الأمر الذى يعكس أن جميع العناصر يمكن الاعتماد عليها فى قياس عناصر رأس المال العلاقتى.

❖ **المجموعة الرابعة :** مجموعة الأسئلة التى تستخدم لقياس مستوى أداء الموارد البشرية بالمنظمة، وهى مقسمة كالاتى:

- أ. مجموعة الأسئلة التى تستخدم لقياس مدى تحقيق التميز والتفوق؛
  - ب. مجموعة الأسئلة التى تستخدم لقياس مدى نجاح العملية البحثية؛
  - ج. مجموعة الأسئلة التى تستخدم لقياس معدلات العائد على الإستثمار فى رأس المال البشرى؛
  - د. مجموعة الأسئلة التى تستخدم لقياس الأداء الكلى للمنظمة.
- وتبين من نتائج جدول (6) أن جميع العناصر على درجة عالية من المصدقية حيث ظهر ذلك بوضوح فى معنوية جميع العناصر عند مستوى (01). وذلك خلال عرض نتائج الثبات الداخلى ، وقد أكد على ذلك أيضا قيم

معاملات الصدق العاملى والتي تراوحت فيما بين (85, : 92) مما يعكس وجود درجة عالية من المصادقية والصلاحية على مستوى جميع عناصر هذه المجموعة - أيضا أكدت ذلك قيمة معامل ألفا كرونباخ ، التي تم حسابها ( $\alpha = 0,86$ ) الأمر الذي يعكس أن جميع العناصر يمكن الاعتماد عليها في قياس العناصر الخاصة بمستوى أداء الموارد البشرية بالمنظمة .

### III. النتائج ومناقشتها :

لإختبار فروض الدراسة تم إستخدام كل من أسلوب الإنحدار الخطى البسيط والإنحدار التدريجى وتحليل التباين ومعامل إرتباط بيرسون لتوضيح طبيعة العلاقة بين ممارسات رأس المال الفكرى و مستوى أداء الموارد البشرية فى المنظمة . وتم ذلك بإستخدام برنامج SPSS - Version 17 فى التحليل الإحصائى للتوصل لتأثير رأس المال الفكرى على مستوى أداء الموارد البشرية فى المنظمة لتحليل البيانات التى تم الحصول عليها من قائمة الاستقصاء بعد تجميعها ، هذا وقد تم إستخدام مقياس ليكرت الخماسى لتحقيق ذلك .

#### ❖ الفرض الأول : توجد علاقة إيجابية ذات دلالة إحصائية بين عناصر رأس المال البشرى و تحسين أداء الموارد البشرية بالمنظمة .

1- لإختبار هذا الفرض تم إدخال البيانات الخاصة بالمتغير المستقل الأول ( رأس المال البشرى ) ويعبر عنه بالرمز  $x_1$  ، والمتغير التابع ( مستوى أداء الموارد البشرية ) ويعبر عنه بالرمز  $y$  للبرنامج الإحصائى SPSS وكانت النتائج والتي يوضحها جدول (7) تحليل معاملات الإرتباط حيث إتضح أن قيمة معامل الإرتباط بلغت 0.991 مما يدل على أن هناك علاقة إرتباط طردى قوى بين كل من المتغير المستقل ( رأس المال البشرى ) والمتغير التابع ( مستوى أداء الموارد البشرية ) ، كما أن مستوى معنوية الإرتباط = 0.001 أى أنها اقل من 0.05 وبالتالي يتم قبول الفرض بأنه توجد علاقة إيجابية ذات دلالة إحصائية بين عناصر رأس المال البشرى و تحسين أداء الموارد البشرية بالمنظمة .

2- ولتحليل الإنحدار يوضح جدول (8) تحليل الإنحدار Model summary أن معامل التحديد (مربع معامل الإرتباط)  $R \text{ square} = 0.982$  ويعنى ذلك أن 98.2% من التغيرات التى تحدث فى المتغير التابع مستوى أداء الموارد البشرية ترجع إلى التغيرات التى تحدث فى المتغير المستقل رأس المال البشرى والنسبة الباقية 1.8% ترجع لمتغيرات عشوائية أخرى .

3- ولتحليل التباين يتضح من جدول تحليل التباين (9) أن القيمة الإحصائية (ف المحسوبة = 168.093 ) وهى أكبر من القيمة الجدولية أو القيمة الحرجة (5.32) والتي تم حسابها إحصائياً من جدول توزيع F ، مما يعنى قبول الفرض بوجود علاقة إرتباط إيجابية بين المتغيرين .

#### ❖ الفرض الثانى : توجد علاقة إيجابية ذات دلالة إحصائية بين عناصر رأس المال الهيكلى و تحسين أداء الموارد البشرية بالمنظمة .

1- لإختبار هذا الفرض تم إدخال البيانات الخاصة بالمتغير المستقل الثانى (رأس المال الهيكلى) ويعبر عنه بالرمز  $x_2$  ، والمتغير التابع ( مستوى أداء الموارد البشرية ) ويعبر عنه بالرمز  $y$  للبرنامج الإحصائى SPSS وكانت النتائج والتي يوضحها جدول (10) جدول تحليل الإرتباط أن قيمة معامل الإرتباط بلغت 0.994 مما يدل على أن هناك علاقة إرتباط طردى قوى بين كل من المتغير المستقل ( رأس المال الهيكلى ) والمتغير التابع ( مستوى أداء الموارد البشرية ) ، كما أن مستوى معنوية الإرتباط = 0.001 أى أنها اقل من 0.05 وبالتالي نقبل الفرض بأنه توجد علاقة إيجابية ذات دلالة إحصائية بين عناصر رأس المال الهيكلى و تحسين أداء الموارد البشرية بالمنظمة .

2- ولتحليل الإنحدار يوضح جدول تحليل الإنحدار (11) Model summary أن معامل التحديد (مربع معامل الإرتباط)  $R \text{ square} = 0.988$  ويعنى ذلك أن 98.8% من التغيرات التى تحدث فى المتغير التابع مستوى أداء الموارد البشرية ترجع إلى التغيرات التى تحدث فى المتغير المستقل رأس المال الهيكلى والنسبة الباقية 1.2% ترجع لمتغيرات عشوائية أخرى .

3- ولتحليل التباين يتضح من جدول تحليل التباين (12) أن القيمة الإحصائية (ف المحسوبة = 257.587 ) وهى أكبر من القيمة الجدولية أو القيمة الحرجة (5.32) والتي تم حسابها إحصائياً من جدول توزيع F ، مما يعنى قبول الفرض بوجود علاقة إرتباط إيجابية بين المتغيرين .

#### ❖ الفرض الثالث : توجد علاقة إيجابية ذات دلالة إحصائية بين عناصر رأس المال العلاقتى و تحسين أداء الموارد البشرية بالمنظمة .



1- لاختبار هذا الفرض تم إدخال البيانات الخاصة بالمتغير المستقل الثاني (رأس المال العلاقتي) ويعبر عنه بالرمز  $x_3$ ، والمتغير التابع (مستوى أداء الموارد البشرية) ويعبر عنه بالرمز  $y$ ، للبرنامج الإحصائي SPSS وكانت النتائج والتي يوضحها جدول (13) تحليل الارتباط أن قيمة معامل الارتباط بلغت 0.995 مما يدل على أن هناك علاقة ارتباط طردى قوى بين كل من المتغير المستقل (رأس المال العلاقتي) والمتغير التابع (مستوى أداء الموارد البشرية)، كما أن مستوى معنوية الارتباط = 0.00 أى أنها أقل من 0.05 وبالتالي نقبل الفرض بأنه توجد علاقة إيجابية ذات دلالة إحصائية بين عناصر رأس المال العلاقتي وتحسين أداء الموارد البشرية بالمنظمة.

2- ولتحليل الانحدار يوضح جدول تحليل الانحدار (14) Model summary أن معامل التحديد (مربع معامل الارتباط)  $R^2 = 0.987$  ويعنى ذلك أن 98.7% من التغيرات التي تحدث في المتغير التابع مستوى أداء الموارد البشرية ترجع إلى التغيرات التي تحدث في المتغير المستقل رأس المال العلاقتي والنسبة الباقية 1.3% ترجع لمغيرات عشوائية أخرى.

3- ولتحليل التباين يتضح من جدول تحليل التباين (15) أن القيمة الإحصائية (ف المحسوبة = 299.122) وهى أكبر من القيمة الجدولية أو القيمة الحرجة (5.32) والتي تم حسابها إحصائياً من جدول توزيع F، مما يعنى قبول الفرض بوجود علاقة ارتباط إيجابية بين المتغيرين.

❖ الفرض الرابع: يوجد تأثير إيجابي جوهري لمكونات رأس المال الفكري على تحسين كفاءة الموارد البشرية في جامعة عين شمس.

1- لاختبار هذا الفرض تم إدخال البيانات الخاصة بالمتغيرات المستقلة التي تمثل العناصر الرئيسية لرأس المال الفكرى ويعبر عنها بالرموز ( $x_1, x_2, x_3$ )، وكذلك المتغير التابع (مستوى أداء الموارد البشرية) ويعبر عنه بالرمز  $y$ ، وباستخدام البرنامج الإحصائي SPSS وتطبيق طريقة (Step Wise Backward) التي تقوم باستبعاد المتغيرات الأقل تأثيراً على المتغير التابع، والإبقاء على المتغيرات الأكثر تأثيراً، حيث يوضح جدول (16) تحليل الانحدار Model Summary أنه عند المفاضلة بين النماذج لا بد من اختيار النموذج صاحب أقل درجة خطأ معيارى وأكبر ارتباط، ومن ثم فإن النموذج الثانى هو أفضل النماذج حيث أن الخطأ المعيارى له (83.5) أقل من النموذجين الآخرين، كما أنه صاحب أكبر معامل تحديد (0.989)، كما أن النموذج جيد لأن مستوى المعنوية به (0.036) أقل من 5%، ويتضح أن النموذج قد استبعد المتغير الأقل تأثيراً وهو المتغير الثانى  $x_2$  والذي يمثل رأس المال الهيكلى، أما المتغيرين الآخرين وهما رأس المال البشرى ورأس المال العلاقتي فقد تم الاحتفاظ بهما.

2- كما يلاحظ من جدول تحليل التباين (17) أن النموذج الثانى أيضاً هو أفضل النماذج من حيث مستوى المعنوية، حيث أن مستوى المعنوية به (0.005) أقل من 5%.

3- كما أنه من جدول تحليل الانحدار (18)، وفي النموذج الثانى نجد أن ميل خط الانحدار = (0.277) وذلك بالنسبة للمتغير الأول  $x_1$ ، كما أن ميل خط الانحدار بالنسبة للمتغير الثالث ( $x_3$ ) = (0.893)، مما يعنى أن الميل موجب بالنسبة للمتغيرين، ومن ثم يعنى وجود علاقة طردية بين المتغيرين المستقلين رأس المال البشرى ( $x_1$ )، رأس المال العلاقتي ( $x_3$ )، وبين المتغير التابع مستوى أداء الموارد البشرية بجامعة عين شمس ( $y$ )، بمعنى أنه كلما زاد الإهتمام برأس المال البشرى، رأس المال العلاقتي كلما تحسن أداء الموارد البشرية بالجامعة محل الدراسة، ويمكن التعبير عن تلك العلاقة باستخدام المعادلة الآتية:

$$Y = -102.995 + 0.277 x_1 + 0.893 x_3$$

4- ويتضح من جدول (19) معاملات الارتباط بين المتغيرات المستقلة والمتغير التابع أن العلاقة بين المتغيرات المستقلة التي تمثل الأبعاد المختلفة لرأس المال الفكرى (رأس المال البشرى - رأس المال الهيكلى - رأس المال العلاقتي)، والمتغير التابع المتمثل في مستوى أداء الموارد البشرية بالمنظمة كلها علاقة طردية قوية. وبالتالي طبقاً للنتائج التي تم التوصل إليها يمكن القول أن هناك تأثير إيجابي جوهري لمكونات رأس المال الفكري على تحسين كفاءة الموارد البشرية في الجامعات الحكومية، ويعنى ذلك أنه كلما زاد كلا من (رأس المال البشرى - رأس المال العلاقتي) يزيد معه ويقوة مستوى أداء الموارد البشرية في المنظمة. ومن ثم يمكن قبول الفرض الرابع للدراسة وذلك بصورة جزئية.

من خلال الدراسة الميدانية تم التوصل للنتائج الآتية:

1- توجد علاقة إيجابية ذات دلالة إحصائية بين عناصر رأس المال البشرى وتحسين أداء الموارد البشرية بالمنظمة، بمعنى أنه كلما زاد الإهتمام في رأس المال البشرى كلما تحسن أداء الموارد البشرية بجامعة عين شمس ومن ثم

بالجامعات الحكومية. وقد إتفقت هذه النتيجة مع النتيجة التى توصل إليها كل من (كاظم، 2008)، (سلمان، 2009)، (Haji and Ghazali , 2012)، (Liang, et.al., 2013) ؛  
 ويعنى ذلك أنه على الجامعات الحكومية إن أرادت تحسين أداء الموارد البشرية بها وتحسين الأداء بشكل عام فعليها أن توجه إهتمامها إلى الاستثمار فى رأس المال البشرى من خلال الاهتمام ببرامج التدريب الموجهة إليهم والتي تؤدى إلى تنمية مهارات تلك الموارد ، وكذلك الاهتمام بالعناصر التى تؤدى إلى تحسين معنوياتهم ، والاهتمام بالاحتفاظ بالخبرات اللازمة من العنصر البشرى بما يؤدى لزيادة الإبتكار لدى المورد البشرى النادر والذى يتسبب فى تحقيق وإستدامة الميزة التنافسية. بينما إختلفت هذه النتيجة عما ورد فى دراسة (Khalique , Muhammed et al., 2015) حيث لم يكن رأس المال البشرى ذو تأثير معنوى على الأداء التنظيمى وذلك كأحد مكونات رأس المال الفكرى؛

- 2- توجد علاقة إيجابية ذات دلالة إحصائية بين إدارة رأس المال الهيكلى و تحسين أداء الموارد البشرية بالمنظمة . هذا وقد إتفقت هذه النتيجة مع بعض النتائج التى توصل إليها (عبد المنعم، 2006) بمعنى أنه كلما زاد الإستثمار فى رأس المال الهيكلى كلما تحسن أداء الموارد البشرية بالجامعات الحكومية، ومن ثم يجب عليها إن أرادت تحسين أداء الموارد البشرية بها فعليها أن توجه إهتمامها إلى محاولة تدعيم و تطوير الأداء التنظيمى والعمل على ملائمة الهيكل التنظيمى فى الجامعات الحكومية وذلك لتحقيق الكفاءة والسيطرة فى مجال عمل هذه المنظمات؛
- 3- توجد علاقة إيجابية ذات دلالة احصائية بين إدارة رأس المال العلاقتى و تحسين أداء الموارد البشرية بالمنظمة . وقد إتفقت هذه النتيجة مع بعض نتائج دراسات كل من (إسماعيل، 2010) ، (محمد، 2010) بمعنى أنه كلما زاد الإستثمار فى رأس المال العلاقتى كلما تحسن أداء الموارد البشرية بالجامعات الحكومية، ومن ثم يجب على الجامعات الحكومية إن أرادت تحسين أداء الموارد البشرية بها فعليها أن توجه إهتمامها إلى محاولة كسب رضا العملاء (الطلاب- أولياء الأمور- المجتمع المدنى)، وذلك لضمان ولائهم للمنظمة التعليمية التى ينتمون إليها مما يؤدى لزيادة الثقة المتبادلة بين الطرفين خاصة من خلال التعاون مع العميل ومشاركته فى الآراء .
- 4- عند دراسة العلاقة التأثيرية بين المتغيرات المستقلة التى تمثل الأبعاد المختلفة لرأس المال الفكرى (رأس المال البشرى- رأس المال الهيكلى- رأس المال العلاقتى)، والمتغير التابع المتمثل فى مستوى أداء الموارد البشرية بالمنظمة، وجد أن المتغيرين المستقلين الأول والثالث هما الأكثر تأثيراً على المتغير التابع، أما المتغير الثانى المتمثل فى رأس المال الهيكلى فوجد أن تأثيره غير معنوى على تحسين كفاءة الموارد البشرية فى جامعة عين شمس وبالتالي بالجامعات الحكومية .

**ومن ثم يمكن القول** أنه كلما زاد إهتمام الجامعات الحكومية بصفة عامة ، والمنظمات الجامعية بصفة خاصة بالعناصر المختلفة لرأس المال الفكرى، ومع زيادة الإستثمار فى تلك العناصر يؤدى ذلك إلى تحقيق التميز والنمو ، والارتقاء بالعملية البحثية ، وزيادة معدلات العائد على الإستثمار فى رأس المال البشرى لدى تلك المنظمات ، مما ينعكس ايجابياً على تحسين مستوى الأداء الكلى للجامعات الحكومية المصرية والتي تمثلها جامعة عين شمس محل الدراسة . كما أن البنية التحتية لإدارة المعرفة ومنها ( تكنولوجيا المعلومات ) متوفرة بدرجة جيدة فى الجامعة و على درجة عالية من الكفاءة و الفعالية .

**وختلاصة القول** أن الدراسة إستطاعت الإجابة على التساؤلين المحددين فى المشكلة وهما ما دور إدارة رأس المال الفكرى ومنه رأس المال البشرى فى تحسين أداء الموارد البشرية فى جامعة عين شمس خصوصاً وفى الجامعات الحكومية عموماً ؟ ثم هل هناك علاقة بين كل مكون من مكونات رأس المال الفكرى وتحسين أداء الموارد البشرية بما يحقق رضا العميل عن الخدمة التعليمية المؤداة ؟

#### IV. الخلاصة :

من النتائج التى تم التوصل إليها يوصى البحث بتبنى المنهجية التى وضعها للدراسة وخصوصاً فيما يتعلق بمكونات رأس المال الفكرى من الناحية النظرية بالإضافة إلى إدراك الأبعاد المختلفة لتحسين مستوى أداء الموارد البشرية حتى يمكن أخذها فى الاعتبار بكل مستويات الموارد البشرية بالجامعة، وقد إعتد البحث فى صياغته للتوصيات على النتائج المستخلصة من الدراسة الميدانية وخصوصاً تصنيف التوصيات وفقاً لمتغيرات الدراسة المستقلة والتابعة .

وقد راعى البحث عند وضع تلك التوصيات أن تكون قابلة للتطبيق وتخصيصه بصورة أكبر وفى نفس الوقت راعى المفاهيم والمصطلحات المتعلقة بتنمية المكونات المختلفة للموارد البشرية بكل كلية؛

- 1- إن مفهوم رأس المال الفكرى هو مفهوم دائم التجدد بسبب البيئة سريعة التغير المحيطة بالمجتمع ككل وبالتالي بالمؤسسات التعليمية بالمجتمع ، لذلك فإنه لا يزال فى مرحلة النمو والتطور ، لذلك يجب زيادة الإهتمام به حيث أنه يعبر عن الأصول المعرفيه ( الأصول غير المادية لمجتمع الجامعات المصرية ) وذلك بضمان الحد الأدنى من الحياة الكريمة حتى يمكن التفرغ للبحث العلمى وإيجاد حلول لمشكلات المجتمع؛

2- يوصى البحث بالمحافظة على رأس المال الفكري بشقيه الهيكلي والعلاقاتي عن طريق قيام إدارة الكليات المختلفة بالإهتمام بالمعرفة المخزونة في عقول الموظفين وأعضاء هيئة التدريس وجعلهم ينقلونها إلى الموظفين وأعضاء هيئة التدريس الجدد، وذلك من خلال التواصل العلمي بعمل مؤتمرات وندوات الأقسام العلمية السنوية والتي تعتبر فرصة حية لعرض أحدث المستجدات العلمية في المجال ومحاولة وضعها موضع التنفيذ من خلال دعوة رجال الأعمال والسياسيين لحضور تلك اللقاءات؛

3- مساهمة رأس المال البشري في تحسين إنتاجية العملية التعليمية للجامعات حيث أن تطبيق هذا المفهوم يؤدي إلى توفير وسائل عمل جديدة من شأنها زيادة كفاءة العاملين وأعضاء هيئة التدريس وبالتالي يعكس ذلك على المستوى العلمي للطالب في مرحلة البكالوريوس حتى يكون مؤهلاً بصورة مناسبة لسوق العمل هذا من ناحية ، ومن ناحية أخرى يعكس على مستوى الأداء البحثي لطالب الدراسات العليا أيضاً داخل هذه الجامعات؛

4- من الأهمية بمكان فهم وإدراك أهمية رأس المال الفكري من قبل إدارات الجامعات المصرية لما يمثله من قيمة خاصة لها ومن ثم السعي لتطبيق حوكمة إدارة المعرفة والتي يعرفها (Schroeder, et al., 2012)<sup>17</sup> بأنها الهياكل والعمليات والآليات المرتبطة والموضوعة للتوجيه والتنسيق والرقابة الواضحة والمفصلة لمبادرات إدارة المعرفة في المنظمة لتأصيل كيفية وطرق الاستفادة من المعرفة الضمنية التي بموجبها تولد الابتكارات فنية كانت أو تنظيمية ترفع من كفاءتها على المستوى المحلي والعالمي؛

5- ضرورة بناء قاعدته فكرية معرفية قوية في الجامعة للرفع من قيمتها وكفاءتها وذلك من خلال اتباع الخطوات التالية :

أ. وضع معايير عالية لأداء الموارد البشرية في الجامعة سواء أعضاء هيئة التدريس أو العاملين في الجامعة والعمل على تطويرها من خلال مقارنة الوضع الحالي للجامعة مع الهدف الذي تسعى للوصول إليه  
ب- استقطاب أعضاء هيئة تدريس ممن يمتلكون مواهب فكرية متنوعة تنعكس على المستوى العلمي والفكري للطالب ، بالإضافة إلى المحافظة على المعايير الموضوعية لترقية أعضاء هيئة التدريس وخصوصاً مايتعلق بالنشر الدولي وتطبيق ذلك على جميع التخصصات؛

ب. زيادة الاهتمام برأس المال الفكري وإدارته كما يدار أي موجود في الجامعات المصرية ، لكونه مصدراً مهماً للتوجه الاستراتيجي لتلك الجامعات وذلك عن طريق البحث عن القدرات المعطلة فيها وتحريكها لتكون فاعلة، وإنشاء إدارة تعمل جاهدة من أجل ضمان استثمار رأس المال الفكري تسمى إدارة المعرفة وتكون تبعيتها لعميد الكلية مباشرة؛

ج. ضرورة الإهتمام بصناعة رأس المال الفكري للجامعة من خلال إفراح المجال أمام العاملين فيها لإبداء آرائهم ومقترحاتهم حول تطوير العمل، وتطوير الفكر الإداري والتعليمي بالجامعة، مع تشجيع الحوار المباشر ما بين الإدارة والعاملين لغرض إنضاج الأفكار المبدعة ويتم ذلك من خلال إجتماعات ولقاءات ودية تمكن العاملين بالجامعة من إطلاق أفكارهم ، حيث تكون محصلة النتيجة النهائية لذلك الرفع من الكفاءة العلمية والإدارية للجامعات المصرية؛

د. العمل وبصورة مستمرة من أجل تطوير طرائق قياس ومعايير دقيقة للاستثمار في تكوين رأس المال الفكري ومنه البشري وبالاستناد إلى التطورات التقنية التي ترتبط بذلك وتتيحه. ومن ثم على مصممي طرق ونظم قياس رأس المال الفكري والاستثمار في تكوينه أن يأخذوا بعين الاعتبار النماذج التي تقبل القياس في المجالات المالية والتسويقية، واستخدام البيانات التي تجعل العوامل غير الملموسة قابلة للقياس، بالإضافة إلى توفير الدعم والمساندة والمساعدة بمختلف أشكالها من أجل أن تتوفر إمكانات مادية ومالية ومستلزمات فنية خصوصاً تقنية المعلومات التي تساعد الجامعات الحكومية وخاصة في الدول النامية على تطوير رأس المال الفكري لديها وزيادة استثماراتها في تكوينه؛

هـ. اعتماداً على النتيجة التي مفادها أن البنية التحتية لإدارة المعرفة (تقنية المعلومات) متوفرة بدرجة جيدة في الجامعة و على درجة عالية من الكفاءة والفعالية ، فإن البحث يوصى بأهمية التأكيد على ضرورة تبني منهجية خرائط وأطلس المعرفة (رفاعي، 2014)<sup>18</sup> وذلك للمجالات الوظيفية المكونة للتخصصات الرئيسية والفرعية بكل قسم علمي وكذا الإدارات الرئيسية وذلك بكل كلية. هذا بالإضافة إلى تبني ثقافة الإنفتاح من خلال الاتصالات المفتوحة وذلك على مستوى التخصصات الفرعية ومن ثم الموارد البشرية المسؤولة عن إنجازها من أعضاء هيئة التدريس والهيئة المعاونة، حتى تكون هذه الاتصالات في الإطار الرشيد والهادف لها من أجل الإنجاز الفعال والكفاء في نفس الوقت ومن ثم تحسين إنتاجية العمل المعرفي بصفة خاصة والإنتاجية البحثية والتعليمية بصفة عامة.

## - البحوث المستقبلية :

يمكن إقتراح عنوان دراسة إمتداداً لهذا الموضوع وهي " تأثير استخدام رأس المال البشري في تنمية الابتكار التنظيمي لدى الموارد البشرية "

**ملحق الجداول والأشكال البيانية :**

جدول رقم(1): عدد أعضاء الهيئة التدريسية والهيئة الإدارية والطلاب في بعض الكليات بجامعة عين شمس عام 2012

| الكلية   | المجتمع | أعضاء هيئة التدريس والهيئة المعاونة | الهيئة الإدارية | الإجمالي | النسبة |
|----------|---------|-------------------------------------|-----------------|----------|--------|
| التجارة  | 250     | 320                                 | 570             | 44%      |        |
| الألسن   | 160     | 150                                 | 210             | 16%      |        |
| الحقوق   | 210     | 300                                 | 510             | 40%      |        |
| الإجمالي | 620     | 770                                 | 1290            | 100%     |        |

المصدر: الشئون الإدارية لأعضاء هيئة التدريس، الهيئة الإدارية، شئون الطلاب بالكليات موضع البحث.

جدول رقم(2): عدد أعضاء الهيئة التدريسية والهيئة الإدارية والطلاب في بعض الكليات بجامعة عين شمس (بالنسب)

| م | الكلية      | الهيئة التدريسية | النسبة من اجمالي العينة | الهيئة الإدارية | النسبة | الطلاب | النسبة | الإجمالي | النسبة |
|---|-------------|------------------|-------------------------|-----------------|--------|--------|--------|----------|--------|
| 1 | التجارة 44% | 92               | 31%                     | 26              | 9%     | 13     | 4.5%   | 131      | 44%    |
| 2 | الألسن 16%  | 34               | 11%                     | 10              | 3%     | 5      | 1.5%   | 49       | 16%    |
| 3 | الحقوق 40%  | 84               | 28%                     | 24              | 8%     | 12     | 4%     | 120      | 40%    |
|   | الإجمالي    | 210              | 70%                     | 60              | 20%    | 30     | 10%    | 300      | 100%   |

المصدر: الشئون الإدارية لأعضاء هيئة التدريس، الهيئة الإدارية، شئون الطلاب بالكليات موضع البحث.

جدول رقم (3): اختبار مصداقية وثبات المجموعة الأولى الخاصة بقياس رأس المال البشرى

| م | المحور                       | عدد العبارات | الثبات | الصدق |
|---|------------------------------|--------------|--------|-------|
| 1 | قياس كفاءة الموارد البشرية   | 5            | 0.96   | 0.98  |
| 2 | قياس خبرات الموارد البشرية   | 6            | 0.70   | 0.84  |
| 3 | قياس الابتكار                | 5            | 0.69   | 0.83  |
| 4 | قياس مهارات الموارد البشرية  | 5            | 0.68   | 0.82  |
| 5 | قياس معنويات الموارد البشرية | 5            | 0.63   | 0.75  |

المصدر : من إعداد الباحثين بناء على التحليل الإحصائي لنتائج الاستبيان.

جدول رقم (4): اختبار مصداقية وثبات المجموعة الثانية الخاصة بقياس رأس المال الهيكلى

| م | المحور                          | عدد العبارات | الثبات | الصدق |
|---|---------------------------------|--------------|--------|-------|
| 1 | قياس تنفيذ التطوير التنظيمى     | 4            | 0.93   | 0.96  |
| 2 | قياس مدى ملائمة الهيكل التنظيمى | 4            | 0.65   | 0.81  |
| 3 | قياس الكفاءة والسيطرة           | 4            | 0.67   | 0.82  |
| 4 | قياس مدى ملائمة بيئة العمل      | 4            | 0.66   | 0.81  |
| 5 | قياس أنظمة المعلومات            | 5            | 0.75   | 0.87  |

المصدر : من إعداد الباحثين بناء على التحليل الإحصائي لنتائج الاستبيان.

جدول رقم (5): اختبار مصداقية وثبات المجموعة الثالثة الخاصة بقياس رأس المال العلاقتى

| م | المحور  | عدد العبارات | الثبات | الصدق |
|---|---|--------------|--------|-------|
| 1 | قياس رضا العملاء                              | 4            | 0.92   | 0.95  |
| 2 | قياس ولاء العملاء                             | 4            | 0.82   | 0.91  |
| 3 | قياس مدى الإحتفاظ بالعميل                     | 3            | 0.84   | 0.92  |
| 4 | قياس مدى التعاون مع العميل ومشاركته فى الآراء | 3            | 0.71   | 0.84  |

المصدر : من إعداد الباحثين بناء على التحليل الإحصائي لنتائج الاستبيان.

جدول رقم (6): اختبار مصداقية وثبات المجموعة الرابعة الخاصة بقياس مستوى أداء الموارد البشرية بالمنظمة

| م | المحور   | عدد العبارات | الثبات | الصدق |
|---|--|--------------|--------|-------|
| 1 | قياس مدى تحقيق التميز والتفوق للموارد البشرية        | 4            | 0.73   | 0.85  |
| 2 | قياس مدى نجاح العملية البحثية                        | 3            | 0.76   | 0.87  |
| 3 | قياس معدلات العائد على الإستثمار فى رأس المال البشرى | 4            | 0.85   | 0.92  |
| 4 | قياس الأداء الكلى للمنظمة                            | 7            | 0.83   | 0.91  |

المصدر : من إعداد الباحثين بناء على التحليل الإحصائي لنتائج الاستبيان.

جدول رقم (7): معاملات الارتباط بين رأس المال البشري ، و مستوى أداء الموارد البشرية

|                            |                     | رأس المال البشري | مستوى أداء الموارد البشرية |
|----------------------------|---------------------|------------------|----------------------------|
| رأس المال البشري           | Pearson Correlation | 1                | .991**                     |
|                            | Sig. (2-tailed)     |                  | .001                       |
|                            | N                   | 5                | 5                          |
| مستوى أداء الموارد البشرية | Pearson Correlation | .991**           | 1                          |
|                            | Sig. (2-tailed)     | .001             |                            |
|                            | N                   | 5                | 5                          |

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

المصدر : من إعداد الباحثين بناء على التحليل الإحصائي لنتائج الاستبيان.

جدول رقم (8): تحليل الإنحدار

| Model        | R     | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate | Change Statistics |          |     |     |               |
|--------------|-------|----------|-------------------|----------------------------|-------------------|----------|-----|-----|---------------|
|              |       |          |                   |                            | R Square Change   | F Change | df1 | df2 | Sig. F Change |
| dimension0 1 | .991a | .982     | .977              | 122.14400                  | .982              | 168.093  | 1   | 3   | .001          |

a. Predictors: (Constant), x1

المصدر : من إعداد الباحثين بناء على التحليل الإحصائي لنتائج الاستبيان.

جدول رقم (9): تحليل التباين ANOVA<sup>b</sup>

| Model |            | Sum of Squares | Df | Mean Square | F       | Sig.              |
|-------|------------|----------------|----|-------------|---------|-------------------|
| 1     | Regression | 2507810.526    | 1  | 2507810.526 | 168.093 | .001 <sup>a</sup> |
|       | Residual   | 44757.474      | 3  | 14919.158   |         |                   |
|       | Total      | 2552568.000    | 4  |             |         |                   |

a. Predictors: (Constant), x1

b. Dependent Variable: y

المصدر : من إعداد الباحثين بناء على التحليل الإحصائي لنتائج الاستبيان.

جدول رقم (10): معاملات الارتباط بين رأس المال الهيكلي، و مستوى أداء الموارد البشرية

|                            |                     | رأس المال الهيكلي | مستوى أداء الموارد البشرية |
|----------------------------|---------------------|-------------------|----------------------------|
| رأس المال الهيكلي          | Pearson Correlation | 1                 | .994**                     |
|                            | Sig. (2-tailed)     |                   | .001                       |
|                            | N                   | 5                 | 5                          |
| مستوى أداء الموارد البشرية | Pearson Correlation | .994**            | 1                          |
|                            | Sig. (2-tailed)     | .001              |                            |
|                            | N                   | 5                 | 5                          |

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

المصدر : من إعداد الباحثين بناء على التحليل الإحصائي لنتائج الاستبيان.

جدول رقم (11): تحليل الإنحدار ANOVA<sup>b</sup>

| Model        | R                 | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate | Change Statistics |          |     |     |               |
|--------------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|-------------------|----------|-----|-----|---------------|
|              |                   |          |                   |                            | R Square Change   | F Change | df1 | df2 | Sig. F Change |
| dimension0 1 | .994 <sup>a</sup> | .988     | .985              | 98.97202                   | .988              | 257.587  | 1   | 3   | .001          |

a. Predictors: (Constant), x2

b. Dependent Variable: y

المصدر : من إعداد الباحثين بناء على التحليل الإحصائي لنتائج الاستبيان.

جدول رقم (12): تحليل التباين ANOVA<sup>b</sup>

| Model |            | Sum of Squares | Df | Mean Square | F       | Sig.              |
|-------|------------|----------------|----|-------------|---------|-------------------|
| 1     | Regression | 2523181.616    | 1  | 2523181.616 | 257.587 | .001 <sup>a</sup> |
|       | Residual   | 29386.384      | 3  | 9795.461    |         |                   |
|       | Total      | 2552568.000    | 4  |             |         |                   |

a. Predictors: (Constant), x2

جدول رقم (12): تحليل التباين ANOVA<sup>b</sup>

| Model |            | Sum of Squares | Df | Mean Square | F       | Sig.              |
|-------|------------|----------------|----|-------------|---------|-------------------|
| 1     | Regression | 2523181.616    | 1  | 2523181.616 | 257.587 | .001 <sup>a</sup> |
|       | Residual   | 29386.384      | 3  | 9795.461    |         |                   |
|       | Total      | 2552568.000    | 4  |             |         |                   |

a. Predictors: (Constant), x2

b. Dependent Variable: y

المصدر : من إعداد الباحثين بناء على التحليل الإحصائي لنتائج الاستبيان.

جدول رقم (13): معاملات الارتباط بين رأس المال العلاقتى ، و مستوى أداء الموارد البشرية Correlations

|                            |                     | رأس المال العلاقتى | مستوى أداء الموارد البشرية |
|----------------------------|---------------------|--------------------|----------------------------|
| رأس المال العلاقتى         | Pearson Correlation | 1                  | .995**                     |
|                            | Sig. (2-tailed)     |                    | .000                       |
|                            | N                   | 5                  | 5                          |
| مستوى أداء الموارد البشرية | Pearson Correlation | .995**             | 1                          |
|                            | Sig. (2-tailed)     | .000               |                            |
|                            | N                   | 5                  | 5                          |

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

المصدر : من إعداد الباحثين بناء على التحليل الإحصائي لنتائج الاستبيان.

جدول رقم (14): تحليل الإنحدار Model Summary<sup>b</sup>

| Model      | R | R Square          | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate | Change Statistics |          |         |     |               |      |
|------------|---|-------------------|-------------------|----------------------------|-------------------|----------|---------|-----|---------------|------|
|            |   |                   |                   |                            | R Square Change   | F Change | df1     | df2 | Sig. F Change |      |
| dimension0 | 1 | .995 <sup>a</sup> | .990              | .987                       | 91.91730          | .990     | 299.122 | 1   | 3             | .000 |

a. Predictors: (Constant), x3

b. Dependent Variable: y

المصدر : من إعداد الباحثين بناء على التحليل الإحصائي لنتائج الاستبيان.

جدول رقم (15): تحليل التباين ANOVA<sup>b</sup>

| Model |            | Sum of Squares | Df | Mean Square | F       | Sig.              |
|-------|------------|----------------|----|-------------|---------|-------------------|
| 1     | Regression | 2527221.633    | 1  | 2527221.633 | 299.122 | .000 <sup>a</sup> |
|       | Residual   | 25346.367      | 3  | 8448.789    |         |                   |
|       | Total      | 2552568.000    | 4  |             |         |                   |

a. Predictors: (Constant), x3

b. Dependent Variable: y

المصدر : من إعداد الباحثين بناء على التحليل الإحصائي لنتائج الاستبيان.

جدول رقم (16): تحليل الإنحدار Model Summary<sup>d</sup>

| Model      | R | R Square          | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate | Change Statistics |          |        |     |               |      |
|------------|---|-------------------|-------------------|----------------------------|-------------------|----------|--------|-----|---------------|------|
|            |   |                   |                   |                            | R Square Change   | F Change | df1    | df2 | Sig. F Change |      |
| dimension0 | 1 | .997 <sup>a</sup> | .995              | .979                       | 115.60101         | .995     | 63.336 | 3   | 1             | .092 |
|            | 2 | .997 <sup>b</sup> | .995              | .989                       | 83.50454          | .000     | .044   | 1   | 1             | .036 |
|            | 3 | .995 <sup>c</sup> | .990              | .987                       | 91.91730          | -.004-   | 1.635  | 1   | 2             | .329 |

a. Predictors: (Constant), x3, x1, x2

b. Predictors: (Constant), x3, x1

c. Predictors: (Constant), x3

d. Dependent Variable: y

المصدر : من إعداد الباحثين بناء على التحليل الإحصائي لنتائج الاستبيان.

جدول رقم (17): تحليل التباين ANOVA<sup>d</sup>

| Model |            | Sum of Squares | Df | Mean Square | F       | Sig.              |
|-------|------------|----------------|----|-------------|---------|-------------------|
| 1     | Regression | 2539204.406    | 3  | 846401.469  | 63.336  | .092 <sup>a</sup> |
|       | Residual   | 13363.594      | 1  | 13363.594   |         |                   |
|       | Total      | 2552568.000    | 4  |             |         |                   |
| 2     | Regression | 2538621.982    | 2  | 1269310.991 | 182.032 | .005 <sup>b</sup> |
|       | Residual   | 13946.018      | 2  | 6973.009    |         |                   |
|       | Total      | 2552568.000    | 4  |             |         |                   |
| 3     | Regression | 2527221.633    | 1  | 2527221.633 | 299.122 | .006 <sup>c</sup> |
|       | Residual   | 25346.367      | 3  | 8448.789    |         |                   |
|       | Total      | 2552568.000    | 4  |             |         |                   |

a. Predictors: (Constant), x3, x1, x2

b. Predictors: (Constant), x3, x1

c. Predictors: (Constant), x3

d. Dependent Variable: y

المصدر : من إعداد الباحثين بناء على التحليل الإحصائي لنتائج الاستبيان.

جدول (18): Regression Coefficients<sup>a</sup>

| Model |            | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | T       | Sig. |
|-------|------------|-----------------------------|------------|---------------------------|---------|------|
|       |            | B                           | Std. Error | Beta                      |         |      |
| 1     | (Constant) | -60.483-                    | 228.185    |                           | -.265-  | .835 |
|       | x1         | .330                        | .393       | .451                      | .840    | .555 |
|       | x2         | -.259-                      | 1.242      | -.239-                    | -.209-  | .869 |
|       | x3         | 1.133                       | 1.290      | .789                      | .878    | .541 |
| 2     | (Constant) | -102.995-                   | 74.375     |                           | -1.385- | .300 |
|       | x1         | .277                        | .217       | .379                      | 1.279   | .329 |
|       | x3         | .893                        | .425       | .622                      | 2.102   | .170 |
| 3     | (Constant) | -119.518-                   | 80.622     |                           | -1.482- | .235 |
|       | x3         | 1.428                       | .083       | .995                      | 17.295  | .000 |

a. Dependent Variable: y

المصدر : من إعداد الباحثين بناء على التحليل الإحصائي لنتائج الاستبيان.

جدول رقم (19): معاملات الارتباط بين المتغيرات المستقلة والمتغير التابع

## Correlations

|    | Y                   | x1     | x2     | x3     |        |
|----|---------------------|--------|--------|--------|--------|
| Y  | Pearson Correlation | 1      | .991** | .994** | .995** |
|    | Sig. (2-tailed)     |        | .001   | .001   | .000   |
|    | N                   | 5      | 5      | 5      | 5      |
| x1 | Pearson Correlation | .991** | 1      | .990** | .984** |
|    | Sig. (2-tailed)     | .001   |        | .001   | .002   |
|    | N                   | 5      | 5      | 5      | 5      |
| x2 | Pearson Correlation | .994** | .990** | 1      | .997** |
|    | Sig. (2-tailed)     | .001   | .001   |        | .000   |
|    | N                   | 5      | 5      | 5      | 5      |
| x3 | Pearson Correlation | .995** | .984** | .997** | 1      |
|    | Sig. (2-tailed)     | .000   | .002   | .000   |        |
|    | N                   | 5      | 5      | 5      | 5      |

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

المصدر : من إعداد الباحثين بناء على التحليل الإحصائي لنتائج الاستبيان.

## الإحالات والمراجع :

1. أفندى، عطية حسين، فى سبيل البحث عن التميز – رأس المال الفكرى وإدارة المعرفة تحديد طبيعة العلاقة، مؤتمر تطوير رأس المال الفكرى 18-20 يناير 2010، وزارة الأوقاف- الكويت.
2. جاد الرب، سيد محمد، مقومات إدارة وتنمية العقول البشرية عالية التميز، دراسة ميدانية، المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة، كلية التجارة – جامعة عين شمس، العدد الأول، يناير 1998.
3. محمد، نبيل عبد المنعم، تأثير رأس المال الفكرى على الفعالية التنظيمية – دراسة تطبيقية على مجموعة من شركات السياحة المصرية، رسالة دكتوراه، المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة، جامعة القاهرة، 2006.
4. عبد العزيز، شهيرة محمود، علاقة رأس المال الفكرى بعملية خلق القيمة للمنظمة، مع التركيز على مدخل رأس المال الإنسانى، رسالة دكتوراه، المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة، كلية التجارة جامعة عين شمس، 2006.
5. كاظم، عبد الله، أثر رأس المال الفكرى فى الإبداع التنظيمى، رسالة دكتوراه، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة القادسية، 2008.
6. سلمان، أحمد عيسى، نموذج مقترح للعلاقة بين ادارة المعرفة ورأس المال الفكرى فى قطاع المستشفيات، رسالة دكتوراه، مكتبة كلية التجارة، جامعة عين شمس، 2009.
7. إسماعيل، عماد الدين، قياس رأس المال الفكرى كمدخل لتطوير الأداء فى المنظمات العامة مع التطبيق على الهيئة العامة للإستعلامات، رسالة دكتوراه، كلية الإقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، 2010.
8. محمد، أسماء عزمى عبد الحميد، علاقة رأس المال الفكرى بإدارة المعرفة وتأثير ذلك على نجاح إدارة الأعمال، العدد 130، سبتمبر 2010.
9. Haji, Abdifatah & Ghazali ,Nazli (2012), Intellectual capital disclosure trends: some Malaysian evidence, Journal of Intellectual Capital, Vol. 13, No. 3, pp. 377-397.
10. Serenko, Alexander & Bontis , Nick.(2013), Global ranking of knowledge management and intellectual capital academic journals: 2013 update, Journal of Knowledge Management. Vol.17 No. 2, pp. 307-326.
11. Liang, Chiung-Ju., Chen, Tzu-Yin., & Lin., Ying-Li (2013), How do different business models affect intellectual capital? , Journal of Intellectual Capital. Vol.14, Issue 2, pp.176-191.
12. Gamerschlag, Ramin, (2013), Value relevance of human capital information, Journal of Intellectual Capital, Vol. 14 No. 2, pp. 325-345.
13. Schiavone, Francesco; Meles, Antonio; Verdoliva, Vincenzo; & Del Giudice, Manlio(2014), Does location in a science park really matter for firms' intellectual capital performance?, Journal of Intellectual Capital. Vol. 15, No. 4, pp. 497-515.
14. Villasalero, Manuel (2014) University knowledge, open innovation and Technological capital in Spanish science parks. Research revealing or technology selling?, Journal of Intellectual Capital. Vol. 15, No. 4, pp. 479-496
15. Khalique , Muhammad; Bontis, Nick; Bin Shaari, Jamal Abdul Nassir; & Muhammad Isa, Abu Hassan (2015), Intellectual capital in small and medium enterprises in Pakistan , Journal of Intellectual Capital. Vol.16, No.1, pp.224-238.
16. على، محمد فتحي محمد، الإحصاء فى اتخاذ القرارات التجارية و بحوث العمليات، القاهرة: مكتبة عين شمس، 1981، ص 129.
17. Schroeder, A., Pauleen,D., & Huff,S (2012) KM governance: the mechanisms for guiding and controlling KM programs. Journal of Knowledge Management, Vol.16, No.1, pp.3-21.
18. رفاعى، ممدوح عبد العزيز، إدارة المعرفة (مدخل النظرية القائمة على الموارد)، القاهرة: كلية التجارة جامعة عين شمس، الطبعة السادسة 2014.



## أثر العلاقات الإنسانية على الأداء الوظيفي للعاملين - دراسة ميدانية: المركب المنجمي للفوسفات بجبل العنق ولاية تبسة -

محمد العيفة (\*)

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
جامعة الجزائر 3 - الجزائر

**ملخص :** تهتم هذه الدراسة بإبراز أثر العلاقات الإنسانية على الأداء الوظيفي للعاملين في المنظمة، وبالتحديد في المركب المنجمي للفوسفات بجبل العنق، وقد تم الاستعانة ببرنامج الرزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية SPSS بهدف التحليل الإحصائي للبيانات المستخرجة من عناصر مجتمع الدراسة المقدر بـ 1141 من الموظفين والعمال. توصلت الدراسة إلى أن العلاقات الإنسانية تؤثر على الأداء الوظيفي للعاملين في المركب المنجمي للفوسفات بجبل العنق، رغم أن مستوى العلاقات الإنسانية في المركب ضعيف، كما أفادت الدراسة بأن غالبية المبحوثين يرون بأن الانتماء القبلي والإقليمي يؤثر على العلاقات بين العاملين في المركب، الأمر الذي أدى إلى ظهور التكتلات والمجموعات غير الرسمية المبنية على أساس قبلي، وهي سبب كافٍ لنشوء الصراعات التنظيمية بين الأفراد والمجموعات، الأمر الذي يجعل العلاقات الإنسانية متوترة وغير سوية. إلا أن هذه الصراعات لا تؤثر على حجم الإنتاج كون المصنع يعمل بطاقة إنتاجية محددة يوميا.

**الكلمات المفتاح :** علاقات إنسانية، أداء وظيفي، جماعات غير رسمية، صراع تنظيمي.

**تصنيف JEL:** M12، J50، P27

### I. تمهيد:

تواجه المنظمات في الجزائر على اختلافها العديد من المشكلات، داخلية وخارجية، وذلك ما أثر بالسلب على أداء العاملين في تلك المنظمات، والتي أفلس الكثير منها وأعيدت هيكلتها ماليا ووظيفيا. إن الأساليب التي تتبناها الإدارة في تعاملها مع العاملين لها أثر كبير على مستوى العلاقات الإنسانية والأداء داخل المنظمة، إذ لا بد لها من العمل على خلق جو من التفاهم والتعاون، والثقة المتبادلة. وقد ترتفع معنويات الأفراد العاملين في المنظمة بقدر الدعم المادي، أو المعنوي لجهودهم، وإذا كان توافر العوامل المادية المحفزة واللازمة للإنتاج أمرا حيويا بالنسبة للمنظمة، فإن تلك العوامل لا تكفي بحد ذاتها لتحقيق أهدافها ما لم يتوفر المناخ الصالح لنشوء علاقات إنسانية محورها الاهتمام بالإنسان.

لقد احتل مفهوم العلاقات الإنسانية مساحة كبيرة في مجال الدراسات المعاصرة لأهميته البالغة بالنسبة للإنسان في مجال الإنتاج والتطوير، إذ يركز هذا المفهوم بشكل أساسي على المفاهيم والاتجاهات الاجتماعية والسلوكية التي توضح أهمية الفهم المتبادل بين المدير والعاملين،<sup>1</sup> ويقضي هذا الأمر فهم شخصية العاملين، وتحليل سلوكهم، والتعرف على دوافعهم وحاجاتهم، ورغباتهم واتجاهاتهم، وذلك حتى يمكن إيجاد جسر من التفاهم المتبادل، إذ يمكن تحقيق التعاون المشترك في العمل، وتعزيز روح الفريق المتكامل والمنسجم والقادر على تحقيق أهداف المنظمة.<sup>2</sup>

- **مشكلة الدراسة :** قد جاءت هذه الدراسة لتقييم واقع العلاقات الإنسانية والتعرف على مستوياتها والمؤثرات فيها وإبراز أثرها على الأداء الوظيفي للعاملين في المركب المنجمي للفوسفات بجبل العنق، وهذا يستوجب طرح السؤال الرئيسي الآتي : **ما مستوى العلاقات الإنسانية بين العاملين في المركب المنجمي للفوسفات بجبل العنق وما مدى تأثيرها على الأداء الوظيفي للعاملين به؟**

لذا اهتمت هذه الدراسة بمعرفة مستوى الأداء الوظيفي للعاملين في المركب المنجمي للفوسفات بجبل العنق، ومدى تأثير العلاقات الإنسانية على الأداء الوظيفي وعلى العوامل المؤدية له كالدافعية، والولاء الوظيفي، والمشاركة في صنع القرار لدى العاملين بالمركب المنجمي للفوسفات بجبل العنق، ومدى تأثير التنظيم غير الرسمي على أداء العاملين في المركب المنجمي للفوسفات.

- **فرضيات الدراسة :** تم الاعتماد على الفرضيات الآتية :

- يعد مستوى العلاقات الإنسانية كما هو موجود بين العاملين في المركب مرتفعا.
- يعد مستوى الأداء الوظيفي كما هو موجود في المركب المنجمي للفوسفات مرتفعا.
- للعلاقات الإنسانية تأثير على مستوى الأداء الوظيفي للعاملين في المركب المنجمي للفوسفات.
- يوجد أثر للتنظيمات غير الرسمية على الأداء الوظيفي للعاملين في المركب المنجمي للفوسفات بجبل العنق.

## - الدراسات السابقة :

تناولت العديد من الدراسات السابقة موضوع إشكالية البحث، حيث ركز Malcolm Patterson سنة 2000 على تأثير بعض عوامل العلاقات الإنسانية على الأداء التنظيمي لأعضاء هيئة التدريس بجامعة كالورنيا، وقد حددت الدراسة نوعين من العلاقات الإنسانية، الأول كان يتعلق بمحتوى العمل والثاني يتعلق بالأداء، ولتحقيق أهداف الدراسة تم الاعتماد على الاستمارة والتي اشتملت على أربعة محاور لنوعية الإنتاج والأداء، والعلاقات الإنسانية ومستويات الجهد ومحتوى العمل. وطبقت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي باستخدام عينة قوامها 42 عضو من هيئة التدريس، وتم تحليل البيانات باستخدام برنامج Spss وتوصلت الدراسة إلى أن هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين العلاقات الإنسانية وتدني مستوى الأداء التنظيمي بالجامعة محل الدراسة، كما أكدت النتائج أن هناك أثر ذو دلالة إيجابية بين العلاقات الإنسانية الإيجابية وارتفاع مستوى الأداء بين أعضاء هيئة التدريس. كما بينت النتائج أن هناك أنواع مختلفة من العلاقات الإنسانية داخل المنظمة الواحدة تؤثر على الأداء المؤسسي.<sup>3</sup>

كما اهتمت دراسة عبد الهادي سنة 2002 بالعلاقة بين العلاقات الإنسانية والصفات الشخصية والأداء الوظيفي للعاملين بالبنوك الحكومية الأردنية، وقد شملت عينة الدراسة 270 موظف يعملون في بنوك حكومية مختلفة في الأردن، واستخدمت الدراسة الاستبيان كأداة لجمع البيانات الميدانية باستخدام أسلوب المسح الاجتماعي. وتوصلت الدراسة إلى وجود عدة مستويات للعلاقات الإنسانية بين العاملين بالبنوك الحكومية الأردنية، تختلف باختلاف طبيعة الوظيفة، وعلاقة كل وظيفة بالوظائف الأخرى. ووجود علاقة إيجابية معنوية ذات دلالة إحصائية بين العلاقات الإنسانية والأداء الوظيفي لعينة الدراسة بالنسبة للعاملين في إدارات وأقسام واحدة. عدم وجود علاقة إيجابية ذات دلالة إحصائية بين العلاقات الإنسانية والأداء الوظيفي لأفراد العينة على أساس الصفات الشخصية وهي العمر ومدة الخدمة في البنك الحالي ومستوى التعليم.<sup>4</sup>

**1. تعريف العلاقات الإنسانية :** ينظر للعلاقات الإنسانية بأنها ذلك الميدان في الإدارة الذي يهدف إلى تحقيق التكامل بين الأفراد في محيط العمل. بالشكل الذي يدفعهم ويحفزهم إلى العمل بإنتاجية عالية، وتعاون تام مع حصولهم على إشباع حاجاتهم الطبيعية، والنفسية، والاجتماعية.<sup>5</sup>

كما تعرف العلاقات الإنسانية في مجال العمل الإداري بأنها وظيفة من وظائف الإدارة التي تُعنى بتحسين علاقات الأفراد في بيئة العمل بطريقة تحفزهم إلى العمل معا بأكثر إنتاجية،<sup>6</sup> مع تحقيق التعاون بينهم لإشباع حاجاتهم الشخصية التي يسعون إلى تحقيقها.<sup>7</sup>

**2. مفهوم الأداء الوظيفي :** يعتبر الأداء من المفاهيم التي نالت النصيب الأوفر من الاهتمام والتمحيص والتحليل في البحوث والدراسات الإدارية بشكل عام والمواضيع المتعلقة بالموارد البشرية بشكل خاص، وذلك نظرا لأهمية الموضوع على مستوى الفرد والمنظمة من جهة وتداخله مع العلوم والاتجاهات الفكرية المختلفة من جهة أخرى.<sup>8</sup> فقد أشار توماس جلبرت (Thomas Gilbert) في هذا الصدد إلى أنه لا يجوز الخلط بين السلوك وبين الإنجاز والأداء، ذلك أن السلوك هو ما يقوم به الأفراد من أعمال في المنظمة التي يعملون بها، كعقد الاجتماعات، أو تصميم نموذج، أو التفتيش، أما الإنجاز فهو ما يبقى من أثر أو نتائج بعد أن يتوقف الأفراد عن العمل، أي أنه مخرج أو نتاج أو نتائج، كتقديم خدمة محددة أو إنتاج سلعة ما.<sup>9</sup> أما الأداء فهو التفاعل بين السلوك والإنجاز، أي أنه مجموع السلوك والنتائج التي تحققت معا، على أن تكون هذه النتائج قابلة للقياس.<sup>10</sup>

ويمكن القول أن الأداء الوظيفي هو درجة تحقيق وإتمام المهام والمسؤوليات المختلفة المكونة للوظيفة التي يشغلها الفرد، وبما يحقق أهداف المنظمة، وهذا من خلال تحسين هذا الأداء من حيث الجودة والنوعية، بواسطة التدريب المستمر للعاملين.<sup>11</sup> ومن بين أهم المؤشرات التي تستعمل في قياس الأداء مؤشري الكفاءة والفعالية، حيث تشير الكفاءة إلى العلاقة النسبية بين المدخلات والمخرجات التي تفسر كيفية إنجاز العمل بالشكل الصحيح بإتباع أفضل الوسائل والخيارات الموصلة للأهداف.<sup>12</sup> أما الفعالية فهي تعبر عن العلاقة النسبية بين النتائج المحققة والأهداف المخططة التي تفسر القدرة على تحقيق الأهداف بالشكل الصحيح، بمقارنة الأداء المحقق بالنسبة إلى الأداء المطلوب.<sup>13</sup>

وحتى يأتي أداء الفرد على الوجه المطلوب من الكفاءة والفعالية يتوجب القيام بما يسمى بدراسة مكونات الأداء (تحليل الوظيفة)، من خلال التحديد الموضوعي للمهارات والقدرات التي يجب أن يتميز بها شاغل الوظيفة، إضافة إلى تحديد مسؤوليات الوظيفة وواجباتها، وأساليب العمل ومعدلات الأداء من حيث الكم والكيف، وحتى الظروف التي تؤدي فيها الوظيفة.<sup>14</sup>

## II. الطريقة و الأدوات المستخدمة:

**1. مجتمع الدراسة :** حسب المقاربة الميدانية لهذه الدراسة وارتباطها بأثر العلاقات الإنسانية على الأداء الوظيفي، وفي المركب المنجمي للفوسفات بجبل العنق تحديدا، البالغ عدد عماله 1141 عامل، منهم 161 يعملون في الإدارة، حسب مصلحة الموارد البشرية بالمركب، من المجموع الكلي للعاملين بالمركب 721 دأمنون و420 متعاقدون.

**2. عينة الدراسة :** نظرا لعدم إمكانية دراسة كافة أفراد المجتمع والذي يبلغ عدده 1141 عامل فقد تم اختيار عينة عشوائية مكونة من 100 عامل أي بنسبة 8.77 % من المجتمع.

3. **متغيرات الدراسة** : احتوت الدراسة على متغير مستقل هو العلاقات الإنسانية والأداء الوظيفي كمتغير تابع.

4. **طرق جمع البيانات** : اعتمد الباحث على جمع البيانات من المصادر الثانوية المتمثلة في الكتب والمراجع العلمية والدراسات السابقة المتعلقة بموضوع البحث، كما تم الحصول على البيانات الأولية عن طريق الاستبانة التي تم إعدادها لهذا الغرض.

5. **أداة الدراسة** : بغرض إتمام عمليات البحث تم الاستعانة بمجموعة من الأساليب اللازمة والمناسبة لكل مرحلة من مراحل البحث أهم هذه الوسائل ما يلي:

◀ **الاستمارة** : وهي من بين أدوات جمع المعلومات، وقد تم إعداد هذه الاستمارة بعدما تم تحديد أبعاد الموضوع ومكوناته، وإدراك أهمية المعلومات المطلوبة وعلاقتها بالموضوع، والتعرف على مجتمع الدراسة. وقسمت إلى قسمين: القسم الأول خاص بالأسئلة المتعلقة بالبيانات الشخصية كالعمر، والخبرة والمؤهل العلمي... الخ، بينما تناول القسم الثاني أربعة محاور مقسمة كما يلي:

- **المحور الأول** : العبارات الخاصة بقياس واقع العلاقات الإنسانية لموظفي المركب المنجمي للفوسفات، وضم 20 عبارة.

- **المحور الثاني** : العبارات الخاصة بقياس مستوى الأداء الوظيفي للعاملين في المركب المنجمي وضم 20 عبارة.

- **المحور الثالث** : العبارات الخاصة بقياس أثر العلاقات الإنسانية على مستوى الأداء الوظيفي للعاملين في المركب المنجمي، وضم 20 عبارة.

- **المحور الرابع** : العبارات الخاصة بقياس أثر التنظيمات غير الرسمية على الأداء الوظيفي للعاملين بالمركب، وضم عشرة (10) عبارات.

◀ **المقابلة** : استخدمت المقابلة تدعيماً للاستمارة في جمع البيانات والمعلومات اللازمة لموضوع الدراسة، وذلك لتفسير بعض العبارات لتسهيل فهمها من طرف العاملين، إضافة إلى مجموعة من المقابلات الحرة<sup>15</sup> مع المشرفين في المنظمة والعاملين، وهذا لمعرفة الظروف التي يعملون فيها.

6. **الأساليب الإحصائية المستخدمة** : لتحليل بيانات الاستمارة تم استخدام العديد من أساليب التحليل الإحصائي وذلك على النحو التالي :

- التكرارات والنسب المئوية لوصف الخصائص الديموغرافية (العمر، المؤهل العلمي، سنوات الخبرة... الخ) لعينة الدراسة.

- حساب المتوسط الحسابي والانحراف المعياري، وقيمة الوزن النسبي لتحديد استجابات أفراد عينة الدراسة تجاه عبارات الدراسة.

- حساب قيمة مربع كاي (**Chi Square**) لإيجاد الفروق بين استجابات مفردات عينة الدراسة.

- استخدام اختبار **T-test** في اختبار الفرضيات.

- استخدام اختبار الانحدار البسيط (**Simple Régression**) لإيجاد العلاقة بين المتغيرات.

قمنا بتصميم استبانة لدراسة أثر العلاقات الإنسانية على الأداء الوظيفي للعاملين في المركب المنجمي للفوسفات بجبل العنق، البالغ عدد عماله 1141 عاملاً منهم 161 يعملون في الإدارة، والجدول رقم 01 يبين توزيعهم حسب الفئات السوسيو مهنية، وبعد الحصول على موافقة مدير المركب المنجمي للفوسفات بجبل العنق على تطبيق الدراسة على العاملين داخل المركب، وزعت استمارة الدراسة على عينة تتكون من 100 من مجموع العاملين، والموزعين على أقسام المركب المنجمي، حيث تم استرجاعها كلها، وتم استبعاد 09 منها لعدم صلاحيتها للتحليل نتيجة عدم اكتمال إجاباتها أو تكرار الإجابات على نفس العبارة، فكانت عدد الاستمارات الصالحة للتحليل 91 بنسبة 7.97% من المجتمع الكلي.

- تم استخدام برامج الحزم الإحصائية للعلوم الاجتماعية (Statistical Package For Sosial Sciences) والذي يعد من أهم النظم المتوفرة لتحليل البيانات واستخلاص النتائج.

7. **صدق وثبات أداة القياس**: قبل الشروع في عملية التحليل واستخلاص النتائج تم التأكد من مدى صدق وثبات العبارات التي تضمنتها الاستمارة، حتى تكون النتائج ذات مصداقية وأكثر واقعية، حيث تم عرضها على مجموعة من المحكمين ذوي الخبرة والتخصص في مجال السلوك التنظيمي والموارد البشرية، وذلك لتحديد مدى وضوح العبارات ومدى انتمائها لمحاور الدراسة، وبناءً على ذلك تم تعديل بعض العبارات لتخرج في صورتها النهائية.

ولمعرفة مدى اتساق عبارات الاستمارة وصدقها تم حساب معامل ارتباط بيرسون (Pearson Correlation) بين درجة كل عبارة بالدرجة الكلية للمحور الذي تنتمي إليه، وبالدرجة الكلية للاستمارة وذلك كما يبينه الجدول رقم 02 الذي يتضح من خلاله أن قيم معامل ارتباط كل محور بالدرجة الكلية للاستمارة موجبة ودالة إحصائياً عند مستوى الدلالة

0.01 فأقل، مما يشير إلى أن جميع محاور الاستمارة تتمتع بدرجة صدق مرتفعة، وبناء عليه فالنتائج المتحصل عليها من خلال الجدول السابق، تبين صدق واتساق عبارات ومحاور أداة الدراسة وصلاحيتها للتحليل.

ولقياس مدى ثبات الاستمارة تم استخدام اختبار كرونباخ ألفا (Cronbach Alpha) لقياس مستوى الثبات، وجاءت نتائجه كما في الجدول رقم 03 الذي يلاحظ من خلاله أن قيمة كرونباخ ألفا لكامل الاستمارة مرتفع، حيث بلغ 0.62 كما تراوحت معاملات الثبات لمحاور الاستمارة بين 0.64 و0.73، وهذا يدل على أن الاستمارة بجميع محاورها تتمتع بدرجة عالية من الثبات، ويمكن الاعتماد عليها في الدراسة.

**8. خصائص عينة الدراسة:** للتعرف على توزيع مفردات الدراسة حسب الخصائص الديموغرافية، تم حساب التكرارات والنسب المئوية وجاءت النتائج كما يبينه الجدول رقم 04 إذ يظهر أن نسبة 34.1% من العينة تقل أعمارهم عن 30 سنة، وما نسبته 24.2% أعمارهم بين 30 و40 سنة، ونسبة 28.6% من العينة أعمارهم بين 40 و50 سنة، ونسبة 13.2% أعمارهم من 50 سنة فأكثر. أما فيما يتعلق بمتغير المؤهل العلمي فإن نسبة 17.6% من العينة يحملون شهادة التعليم الابتدائي، وما نسبته 22% يحملون شهادة التعليم المتوسط، ونسبة 37.4% من العينة تابعوا دراستهم الثانوية، ونسبة 23.1% يحملون شهادات جامعية. مما يضيف مصداقية على عينة الدراسة احتواؤها على مزيج متقارب النسب فيما يخص الفئات العمرية والمستوى التعليمي. وفيما يتعلق بمتغير الخبرة يظهر أن نسبة 41.8% من العينة خبرتهم أقل من 5 سنوات، و8.8% من عينة الدراسة خبرتهم من 5 إلى أقل من 10 سنوات، ونسبة 31.9% من العينة خبرتهم من 10 إلى أقل من 20 سنة، ونسبة 17.6% من أفراد العينة خبرتهم من 20 سنة فأكثر. ويلاحظ أن النسب كانت موزعة بشكل متباعد إلى حد ما، خاصة بين الفئة الثانية والأولى، والثانية والثالثة. أما بالنسبة للفئة الأولى والذين تقل مدة خبرتهم عن 5 سنوات فكانت نسبتهم 41.8% من العينة، ويرجع ذلك إلى أن غالبيتهم من الشباب إضافة إلى أن سنوات تكوينهم الأكاديمي تجعل غالبيتهم يوظفون بعد سن الخامسة والعشرون. وفيما يتعلق بمتغير الدورات التدريبية فيظهر أن نسبة 23.07% من أفراد العينة لم يتلقوا أي دورة تدريبية، ونسبة 24.17% التحقوا بدورة واحدة، وما نسبته 52.74% من أفراد العينة التحقوا بأكثر من دورة. وتكشف النسب السابقة الذكر أن أغلبية المبحوثين تلقوا أكثر من دورة تدريبية، وهذا ما سيكون له أثر هام على مستوى الأداء الوظيفي لهؤلاء العاملين، نتيجة المهارات والمعارف التي اكتسبوها من خلال الدورات التدريبية المقدمة لهم. أما بالنسبة لمتغير الأجر فيلاحظ أن نسبة 29.7% من أفراد العينة يتقاضون أجر يقل عن 30000 دج، ونسبة 69.2% يتقاضون أجرا بين 30000 و50000 دج، في حين أن شخص واحد يتقاضى أجرا يفوق 50000 دج بنسبة 1.1% من العينة. ويلاحظ أن أغلبية أفراد العينة تتراوح أجورهم بين 30000 و50000 دج وهم الأغلبية العاملة بالمنجم، إذ إن علاوة الخطر المقدمة ترفع من نسبة الأجر لديهم، في حين من يتقاضون أجرا يقل عن 30000 دج هم من عمال الإدارة والمتقاعدين.

### III. النتائج ومناقشتها :

**1. اختبار الفرضية الأولى :** الغرض من هذا الاختبار هو قياس مستوى العلاقات الإنسانية للعاملين في المركب المنجمي للفوسفات بجبل العنق، وكان مجموع العبارات المكونة لهذا المحور 20 عبارة، تم إفراغها وفق مقياس ليكرات الخماسي المعتمد إحصائياً، والذي يأخذ الدرجات: موافق بشدة ( 5 درجات)، موافق (4 درجات)، غير متأكد (3 درجات)، غير موافق (درجتين)، غير موافق بشدة ( درجة واحدة). حيث تم حساب التكرارات والنسب المئوية والمتوسطات الحسابية والانحراف المعياري لإجابات مفردات الدراسة على محور مستوى العلاقات الإنسانية بين العاملين في المركب المنجمي للفوسفات بجبل العنق. والنتائج موضحة في الجدول رقم 05. الذي يظهر من خلاله وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة 0.05 و0.01 فأقل، بين تكرارات استجابات أفراد العينة حول محور العلاقات الإنسانية. وقد بلغ متوسط توفره 2.84 من أصل 5 درجات، أي بنسبة تقارب 40% من الدرجة القصوى للمقياس، وانحراف معياري يساوي 0.31 مما يبين درجة التجانس العالية في الإجابات، وهذا يؤكد أن أغلبية أفراد الدراسة يرون أن مستوى العلاقات الإنسانية بين العاملين في المركب ضعيفة. كما يتضح من الجدول أن هناك تفاوت في رؤية أفراد الدراسة لمدى وجود العلاقات الإنسانية بين العاملين في المركب، ما بين متوفرة لحد كبير ومتوسطة وغير متوفرة، حيث تراوحت متوسطات رؤيتهم لمستوى العلاقات الإنسانية بين 1.71 و4.54. ويتبين أن قيمة P دالة إحصائياً عند جميع عبارات المحور عند مستوى الدلالة 0.01 و0.05 فأقل، مما يشير إلى عدم وجود اختلافات بين إجابات أفراد عينة الدراسة على محور العلاقات الإنسانية. وبالتالي فإن أغلبية أفراد الدراسة يرون أن مستوى العلاقات الإنسانية بين العاملين في المركب ضعيف، وأن الانتماء القبلي والإقليمي يؤثر على العلاقات بين العاملين في المركب، وهذا يؤدي إلى ظهور التكتلات والمجموعات المبنية على أساس قبلي، وهي تربة خصبة لنشوء الصراعات التنظيمية بين الأفراد والمجموعات، الأمر الذي يجعل العلاقات متوترة وغير سوية، وقد اتضح أيضاً أن إدارة المركب لا تهتم بالعلاقات الإنسانية داخل المركب، بل في أحيان كثيرة يتواطأ بعض المسؤولين في تغذية الصراعات القبلية لتحقيق مصالحهم الشخصية. وإن مثل هذه السلوكيات ينتج عنها هروب العاملين من المنظمة في أول فرصة تتاح لهم للعمل في مكان آخر، أو بقاءهم في المنظمة عالة عليها يغشون في أعمالهم وينعدم فيهم الولاء لها، وبهذا تم رفض الفرضية الأولى والقائلة بأن مستوى العلاقات الإنسانية لدى العاملين في إدارة المركب كما هو موجود يعد مرتفعاً.

**2. اختبار الفرضية الثانية :** الغاية من هذا الاختبار هو قياس مستوى الأداء الوظيفي للعاملين في المركب المنجمي للفوسفات بجبل العنق، وكان مجموع العبارات المكونة لهذا المحور 20 عبارة، تم حساب التكرارات والنسب

المئوية والمتوسطات الحسابية والانحراف المعياري لإجابات مفردات الدراسة على محور مستوى الأداء الوظيفي للعاملين في المركب المنجمي للفوسفات بجبل العنق. والنتائج موضحة في الجدول رقم 06، حيث يكشف عن وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة 0.05 و 0.01 فأقل، بين تكرارات استجابات أفراد العينة حول محور الأداء الوظيفي في المركب المنجمي للفوسفات بجبل العنق. وقد بلغ متوسط توفر مؤشرات الأداء 3.85 من 5 درجات بنسبة تقارب 60% من الدرجة القصوى للمقياس، كما كان الانحراف المعياري الكلي يساوي 0.29 مما يدل على درجة التجانس العالية في إجابات المبحوثين حول عبارات المحور. وهذا يدل على أن أغلبية مفردات الدراسة يرون بأن مستوى الأداء الوظيفي للعاملين بالمركب المنجمي مرتفع. كما يتضح أن هناك تفاوت في رؤية أفراد الدراسة لمستوى الأداء الوظيفي للعاملين في المركب المنجمي، ما بين مرتفع ومتوسط وضعيف. حيث تراوحت متوسطات رؤيتهم لمستوى الأداء الوظيفي للعاملين في المركب بين 1.43 و 4.64. ويبين الجدول السابق أن قيمة P دالة إحصائياً عند جميع عبارات المحور عند مستوى 0.01 و 0.05، مما يشير إلى عدم وجود اختلافات بين إجابات أفراد عينة الدراسة على محور الأداء الوظيفي. ويظهر من قراءة التكرارات والنسب لعبارات المحور وجود مؤشرات لارتفاع مستوى الأداء الوظيفي في المركب، بالتالي فإن الفرضية الثانية التي مفادها أن مستوى الأداء الوظيفي للعاملين في المركب كما هو موجود مرتفعاً، قد ثبتت صحتها، إذ وجد أن مستوى الأداء مرتفع لدى العاملين، وتوصلت الدراسة إلى أن السبب يعود إلى الخبرة والمهارة العالية التي يتمتع بها العاملون في المركب، إضافة إلى الدورات التدريبية المكثفة التي تقيّمها الإدارة لتحسين مستوى الأداء وزيادة الإنتاج بما يتوافق واحتياجات التصدير وتلبية رغبات العملاء.

**3. اختبار الفرضية الثالثة :** الفائدة من هذا الاختبار هو معرفة هل هناك تأثير للعلاقات الإنسانية على مستوى الأداء الوظيفي للعاملين في المركب المنجمي للفوسفات، ولاختبار الفرضية تم حساب التكرارات والنسب المئوية، والمتوسطات الحسابية، والانحراف المعياري، والدلالة الإحصائية لإجابات مفردات الدراسة على محور أثر العلاقات الإنسانية على أداء العاملين في المركب المنجمي للفوسفات بجبل العنق. ثم ترتيب العبارات وفق المتوسط الحسابي لكل عنصر من عناصر المحور، والنتائج موضحة في الجدول رقم 07، الذي يظهر أثر العلاقات الإنسانية على أداء العاملين في المركب المنجمي، حيث يتبين وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة 0.05 و 0.01 فأقل بين تكرارات استجابات أفراد العينة حول عبارات المحور. وقد بلغ متوسط توفرها 3.08 من 5 درجات، بنسبة تقارب 60% من الدرجة القصوى للمقياس. وكان الانحراف المعياري يساوي 0.26 مما يدل على درجة التجانس المرتفعة في إجابات المبحوثين. كما يتضح أن هناك تفاوت في رؤية أفراد الدراسة لمدى تأثير العلاقات الإنسانية على أداء العاملين في المركب، حيث تراوحت المتوسطات ما بين 1.55 و 4.82. ويظهر من النتائج أن أفراد الدراسة يرون أن للعلاقات الإنسانية تأثيراً على أداء العاملين في المركب. كما يتضح من الجدول السابق أن قيمة P دالة إحصائياً عند جميع عبارات المحور عند مستوى 0.01 و 0.05، مما يشير إلى عدم وجود اختلافات بين أفراد عينة الدراسة حول المحور. ولاختبار الفرضية تم استخدام اختبار T-Test وجاءت النتائج كما يبينه الجدول رقم 08، الذي يتضح من خلاله أن قيمة T تساوي 2.932 عند درجات حرية 90 ومستوى دلالة يساوي 0.004، ولأن الفرضية في اتجاه واحد يقسم مستوى الدلالة على 2 ليصبح 0.002، وهو أقل من مستوى الدلالة الحرج، لذلك تقبل الفرضية، أي أن للعلاقات الإنسانية تأثير دال إحصائياً على مستوى الأداء الوظيفي للعاملين في المركب المنجمي للفوسفات بجبل العنق.

**4. اختبار الفرضية الرابعة :** الفائدة من هذا الاختبار هو معرفة تأثير التنظيم غير الرسمي في تباين واختلاف العلاقات الإنسانية ومن ثم على الأداء الوظيفي. تم حساب التكرارات والنسب المئوية، والمتوسطات الحسابية والانحراف المعياري، والدلالة الإحصائية لإجابات مفردات الدراسة على المحور الرابع. ثم ترتيب العبارات وفق المتوسط الحسابي لكل عنصر من عناصر المحور والنتائج موضحة في الجدول رقم 09، الذي يظهر أثر التنظيمات غير الرسمية على الأداء الوظيفي للعاملين بالمركب، حيث تشير النتائج إلى وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة 0.05 و 0.01 فأقل بين تكرارات استجابات أفراد العينة حول المحور، حيث يرى أغلبية أفراد الدراسة أن هناك تأثير قوي للتنظيم غير الرسمي على الأداء الوظيفي، وقد بلغ المتوسط 3.61 من 5 درجات بنسبة تتجاوز 60% من الدرجة القصوى للمقياس، وبدرجة تجانس عالية في إجاباتهم بانحراف معياري يساوي 0.50. وقد تراوحت متوسطات رؤية المبحوثين بخصوص أثر التنظيم غير الرسمي على الأداء الوظيفي لدى العاملين فيه بين 2.64 و 4.55. كما يظهر من الجدول أن قيمة P دالة إحصائياً عند جميع عبارات المحور عند مستوى الدلالة 0.01 و 0.05، مما يشير إلى عدم وجود اختلافات بين إجابات أفراد عينة الدراسة على هذا المحور. ولاختبار الفرضية تم استخدام اختبار مربع كاي والنتائج موضحة في الجدول رقم 10، والذي تشير نتائجه إلى أن قيمة مربع كاي تساوي 33.648 عند درجات حرية 18 وبمستوى دلالة 0.014، وهو أقل من مستوى المعنوية الحرج 0.05، لذلك تقبل الفرضية الرابعة، والتي تفترض وجود تأثير دال إحصائياً للتنظيم غير الرسمي على الأداء الوظيفي.

#### **IV. الخلاصة :** لقد خلصنا لمجموعة من النتائج والتوصيات تتمثل فيما يلي :

◀ **النتائج :** بعد تطبيق الدراسة ميدانياً وتحليل نتائج الاستمارة التي وزعت على العاملين في المركب المنجمي للفوسفات بجبل العنق، وتحليل النتائج وتفسيرها باستخدام الأساليب الإحصائية المناسبة توصلت الدراسة إلى مايلي :

- أن هناك تأثير معنوي دال إحصائياً للعلاقات الإنسانية على الأداء الوظيفي للعاملين في المركب المنجمي للفوسفات بجبل العنق، رغم أنه وجد أن مستوى العلاقات الإنسانية في المركب ضعيف. وهذا يبين أن المناخ التنظيمي

الذي يساعد على تنمية الأداء غير متوفر في المركب، كما أنه لا توجد المقومات الإدارية اللازمة لتطوير الأداء، وعلى رأسها الحوافز التي بينت الدراسة أنها غائبة تماما وأن أغلبية المبحوثين يشعرون بأن الأجر الذي يتقاضونه غير عادل ولا يتناسب وحجم العمل المقدم وما يحققه المركب من أرباح صافية سنوية.

- وقد أفادت المقابلة التي أجريت مع بعض المبحوثين بأن الإدارة في أغلب الأحيان لا توزع الأرباح على العاملين، وإن وزعت فتكون هزيلة، بحيث تبعث في نفوس الكثير منهم خيبة الأمل. وقد تبين أيضا من خلال النتائج المتحصل عليها أن ما يقارب نصف عدد العمال في المركب متعاقدون، أي أنهم غير مستقرين وظيفيا، وهذا من شأنه أن يؤثر على علاقاتهم مع بقية زملائهم في العمل.

- كما أفادت الدراسة بأن غالبية المبحوثين يرون أن الانتماء القبلي والإقليمي يؤثر على العلاقات بين العاملين في المركب، وهذا يؤدي إلى ظهور التكتلات والمجموعات المبنية على أساس قبلي، وهي تربة خصبة لنشوء الصراعات التنظيمية بين الأفراد والمجموعات، الأمر الذي يجعل العلاقات متوترة وغير سوية، إلا أنها في حقيقة الأمر لا تؤثر على حجم الإنتاج كون المصنع يعمل بطاقة إنتاجية محددة يوميا، لذلك من الصعب بمكان مراقبة أداء كل عامل أو مجموعة على حدا. ومستويات الأداء المرتفعة تأتي نتيجة تلك التكتلات المبنية على أسس قبلية وإقليمية رغبة من كل مجموعة في تميزها، وهذا ما تفسره نظريات الصراع التنظيمي الهادف، الذي يؤدي إلى تحسين مستويات الأداء لكنه في نفس الوقت يجعل الجو بين العاملين مسموما.

- واتضح كذلك أن أغلبية الوظائف في المركب، تتم عملية التوظيف فيها بطريقة غير شفافة ولا منطقية تستند في المقام الأول على المنطق العشائري، ثم تليها المحسوبية والمحاباة وتدخل الإدارة العليا، مما يخلق جو من عدم التفاهم، خاصة من طرف العاملين نحو الإدارة، وهذا يؤدي إلى انعدام الثقة بين الطرفين، إضافة إلى نظرة المجتمع الذي تنتمي له المنظمة وغير الراضي، ومعاد في أحيانا كثيرة.

- وتبين أن أغلبية أفراد الدراسة في المركب المنجمي يرون أن أسلوب الإدارة في تسيير العلاقات الإنسانية بين العمال يتفق مع مبادئهم وأخلاقهم، وقد لاحظ الباحث من خلال جلساته مع المبحوثين أن هناك نوع من النفاق في الإجابات، فهم حين يلومون الإدارة على أسلوبها معهم وطريقة تسييرها للعلاقات الإنسانية بينهم، يتفقون معها في كون هذا الأسلوب يتماشى وأخلاقياتهم وقيمهم، وهنا الأمر لا يستوي. ودليل ذلك إجابات المبحوثين على السؤال رقم 17 من المحور الأول، إذ يرى أغليبيتهم أنه يجد صعوبة في مقابلة المسؤولين في المركب ورؤسائه في العمل، مما يبين عمق الهوة بين العامل والمسؤول.

- وتبين أن أغلبية أفراد الدراسة يجدون أن الاتصال بين العاملين خارج نطاق العمل يؤدي إلى تسيير العمل بشكل أفضل، وهذا يدعم السؤال رقم 03 من المحور الأول، إذ أنه من المعروف في المجتمع الجزائري إن العرف سابق لبقية القوانين الأخرى في حل المشاكل حتى ولو كانت داخل العمل وهو الحال في المنطقة أين يوجد المركب. إذ إن إجابة المبحوثين على السؤال رقم 03 من المحور الأول كانت على أساس خلفية قبلية بحتة تعتمد في المقام الأول على لقاءات شبه عائلية يتم حل المشاكل فيها بشكل ودي بين المجموعات المختلفة داخل المنظمة، وليس على أساس تنظيمي.

- ووجدت الدراسة أن غالبية المبحوثين منضبطين في أعمالهم وملتزمون بها، ومرد ذلك نظام العقوبات الصارم الذي تطبقه الإدارة، إضافة إلى أن نصفهم من المتعاقدين الذين يحق للإدارة فصلهم في أي وقت ودون أي تعويض، حسب ما نصت عليه بنود العقد، لذلك فهم ملتزمون خوفا من العقوبة لا أكثر. كما يرى المبحوثين أن معايير تقييم الأداء غير موضوعية وتفتقر للعدالة، إلا أن هذه النظرة بحسب ما لمسها الباحث تتعلق بناحية الأجر فقط، إذ يعتقد غالبيتهم أن تقييم أدائه هو منحه أجر عالي.

- واتضح أن غالبية أفراد الدراسة يجدون صعوبة في التأقلم مع القوانين والأنظمة المعمول بها ويرغبون دائما في العمل دون قيودها، نتيجة أن القوانين وإجراءات العمل الموضوعية، صيغت بعيدا عنهم ودون إشراكهم فيها، مما يدفعهم للتمرد عليها أحيانا، أو الامتناع منها دون رد فعل، لخوفهم من فقدان المنصب. وذلك يؤثر على نفسية العامل، مما يجعل قدراته حبيسة عدم الرضا والخوف، يتجلى أثره على الأداء بشكل مباشر.

- ويرى أغلبية المبحوثين أن الدورات التدريبية التي تقيمها إدارة المركب، تساهم بشكل فعال في تنمية مهارات العاملين وتحسين أدائهم. ومن إجابات المبحوثين وبعض المقابلات مع مهندسي المركب وإطاراته، وجد أن لدى المركب نظام اتصالات متطور جدا، يتوفر على أحدث ما توصلت له التقنيات الحديثة في مجال الاتصال، كلف المركب تركيبه وصيانتها أموال كبيرة، إلا أن أغلبية المبحوثين يرون بأنه غير مستغل بشكل جيد نتيجة عدم تدريبهم عليه بشكل كاف، وكذلك تجاهله في الكثير من الأحيان، خاصة في تسيير تنقل المعلومات بين أقسام المركب، مما يجعل وجوده في المركب عقيما لا يقدم شيئا لتطوير العمل. وقد تبين من الاطلاع على الموقع الإلكتروني للمجمع (فارفوس) بؤسه من الناحية الجمالية، إضافة إلى فقره الشديد للمعلومات، مما يجعله غير ذي شأن كأحد مصادر التسويق الحديث، والذي تلعب شبكة الأنترنت أحد أهم مصادره.

- كما يتضح من إجابات المبحوثين أن غالبيتهم غير راض عما يتقاضاه من أجر في عمله، إذ يربط بين ولائه لعمله وأجره بعلاقة تناسبية (أنظر إجابات السؤال الرابع من المحور الثالث) والملاحظ أن غالبية الإجابات على أسئلة المحور الثالث كانت فيها الكثير من المغالطات وعدم صحة الإجابات، وسبب ذلك أن الاستثمارات وزعت على العاملين من طريق إدارة المركب، الأمر الذي يجعل العامل غير موضوعي في إجاباته نتيجة خوفه من العواقب كما يظن.

- كما يتضح من خلال إجابات المبحوثين على أسئلة المحور الرابع أن الانتماءات القبلية والإقليمية هي السبب الرئيس في ظهور التنظيمات غير الرسمية (يطلق عليها في المنطقة المصطلح العامي ميعاد، وهم مجموعة من كبار السن العاملين في المركب الذين يقومون بحل المشاكل بين العاملين خارج نطاق إدارة المركب). كما يرى أغلبية المبحوثين أن ما يسمى بمجموعة المدير (أنظر إجابة السؤال 4 من المحور الرابع)، وهم الأشخاص الذين يتقربون من مدير المركب باستخدام أسلوب الوشاية بالآخرين ونقل كل صغيرة وكبيرة تحدث في المركب لمكتبه، هؤلاء يتسبون في خلق جو من عدم الثقة بين العاملين، ويؤثرون في قرارات المدير التي في غالب الأحيان تكون غير منطقية وتفقر للعدالة.

- ووجد أن استغلال الرؤساء لمنصبهم ومكانتهم الاجتماعية في التعامل مع العاملين، وكذلك وجود قنوات الاتصال غير الشرعية، والأخلاقيات السائدة، كانت سببا في وجود التنظيم غير الرسمي في المركب.

#### التوصيات : وعلى ضوء النتائج المستخلصة من الدراسة يمكن اقتراح مايلي :

- تفعيل الجانب الاجتماعي في المركب من خلال عقد دورات تدريبية وندوات ومحاضرات تعقد بصفة دورية عن طريق متخصصين في العلاقات الإنسانية، والتي سيكون لها دور في التقارب، وتشجيع التواصل والود وتبادل الآراء حول أفضل السبل لتحقيق الكفاءة والفعالية في العمل.

- وضع إستراتيجية للعلاقات الإنسانية من خلال ما يأتي:

- تقوية روابط العلاقات الإنسانية بين الموظفين، إذ يؤدي ذلك إلى وجود دافعية أكثر للعمل وولاء وظيفي، ووجود اتصال بين العاملين خارج فترات الدوام.

- التقليل من التعامل مع الزملاء بالمكاتب الرسمية كلما كان ذلك ممكنا من أجل محاربة نشوء تنظيم غير رسمي يؤدي إلى الالتفاف حول المدير ويؤثر على قراراته، وهذا يعتبر وسيلة اتصال فعالة بين الرئيس والمرؤوسين، وان وجد تنظيم غير رسمي سيكون هادفاً وإيجابياً.

- يجب وضع ضوابط تلغي ارتجالية قرارات منح الحوافز المادية والمعنوية لتحديد من يستحق ومن لا يستحق، والعمل على إشراك العمال في العوائد المالية والمعنوية وفقاً لمساهمة العاملين في تحقيقها، وكذلك وضع ضوابط وطرق تقييم ترشيح من سيتولى القرار في إدارة معينة وفق أسس علمية وأخلاقية.

- وضع إستراتيجية لتدعيم وتطوير مستوى الأداء الوظيفي للعاملين في المركب من خلال الآليات الآتية:

- معالجة الأداء المنخفض بإجراءات إيجابية، مما يترك أثراً إيجابياً ومعنوياً على نفسية العاملين في المنظمة.

- التعرف على المشكلات التي تعيق الأداء الوظيفي، سواء كانت تتعلق بتوفير الإمكانيات أو تحسين أساليب التعامل بين الرؤساء والمرؤوسين، ومعالجتها.

- السعي لتطوير معايير موضوعية لتقييم الأداء الوظيفي، وذلك من خلال استقصاء مزايا وعيوب المعايير الحالية إذ أنه من الضروري اختيار هذه المعايير قبل البدء بتطبيق برنامج التقييم لكل عمل، ففي الأعمال الإنتاجية تتم مقارنة نتائج الفرد مع المعايير الموضوعية عن طريق دراسة الوقت والحركة، وبنفس الطريقة فيما يتعلق بالأعمال المرتبطة بالمبيعات بصورة عامة، أما الأعمال الإدارية والإشرافية فيتم العمل عن طريق المخرجات، أي المنتج من طرف الموظف، إذ أن هذه المعايير تمثل منهجاً نموذجياً كتعبير عن الكفاءة في الأداء من حيث الاستخدام النمطي للموارد المتاحة.

- الوقوف على آراء العاملين بالمركب حول الأساليب الحالية، وما يشوبها من سلبيات، ومحاولة التخلص منها، وما تحمله من مزايا ومحاولة تنميتها.

#### - ملحق الجداول والأشكال البيانية :

الجدول (01) : توزيع العاملين حسب الفئات السوسيو مهنية في المركب للمجتمع والعينة

| الفئة السوسيو مهنية | الإطارات العليا |         | إطارات |         | أعوان التحكم |         | أعوان التنفيذ |         | المجموع |
|---------------------|-----------------|---------|--------|---------|--------------|---------|---------------|---------|---------|
|                     | العينة          | المجتمع | العينة | المجتمع | العينة       | المجتمع | العينة        | المجتمع |         |
| العدد الكلي         | 01              | 04      | 25     | 83      | 43           | 460     | 31            | 594     | 1141    |
| النسبة %            | 0.35            | 0.01    | 7.27   | 25      | 40.31        | 43      | 52.05         | 31      | 100     |

المصدر : من إعداد الباحث بناء على البيانات المقدمة من مصلحة الموارد البشرية بالمركب

**الجدول (02) : معامل الارتباط للمحاور بالدرجة الكلية للاستمارة**

| الدرجة الكلية | المحور   |
|---------------|--|
| **0.58        | قياس واقع العلاقات الإنسانية لعمال وموظفي المركب المنجمي للفوسفات          |
| **0.74        | الأداء الوظيفي لعمال المركب المنجمي  |
| **0.81        | أثر العلاقات الإنسانية على مستوى الأداء الوظيفي للعاملين في المركب المنجمي |
| **0.87        | أثر التنظيمات غير الرسمية على الأداء الوظيفي للعاملين بالمركب المنجمي      |

المصدر : من إعداد الباحث بناء على مخرجات برنامج spss

**الجدول (03) : معامل كرونباخ ألفا لقياس ثبات محاور الدراسة**

| ثبات المحور | عدد العبارات | محاور الاستمارة  |
|-------------|--------------|--|
| 0.64        | 20           | قياس واقع العلاقات الإنسانية لعمال وموظفي المركب المنجمي للفوسفات          |
| 0.73        | 20           | الأداء الوظيفي لعمال المركب المنجمي  |
| 0.66        | 20           | أثر العلاقات الإنسانية على مستوى الأداء الوظيفي للعاملين في المركب المنجمي |
| 0.69        | 10           | أثر التنظيمات غير الرسمية على الأداء الوظيفي للعاملين بالمركب المنجمي      |
| 0.62        | 70           | كامل الاستمارة   |

المصدر : من إعداد الباحث بناء على مخرجات برنامج spss

**الجدول (04) : توزيع أفراد عينة الدراسة وفقا للمتغيرات الديمغرافية**

| المتغير           | البيان                   | العدد     | النسبة %   |
|-------------------|--------------------------|-----------|------------|
| العمر             | أقل من 30 سنة            | 31        | 34.1       |
|                   | من 30 إلى أقل من 40 سنة  | 22        | 24.2       |
|                   | من 40 إلى أقل من 50 سنة  | 26        | 28.6       |
|                   | من 50 سنة فأكثر          | 12        | 13.2       |
|                   | <b>المجموع</b>           | <b>91</b> | <b>100</b> |
| المؤهل العلمي     | ابتدائي                  | 16        | 17.60      |
|                   | متوسط                    | 20        | 22.00      |
|                   | ثانوي                    | 34        | 37.40      |
|                   | جامعي                    | 21        | 23.10      |
|                   | <b>المجموع</b>           | <b>91</b> | <b>100</b> |
| سنوات العمل       | أقل من 5 سنوات           | 38        | 41.8       |
|                   | من 5 إلى أقل من 10 سنوات | 8         | 8.8        |
|                   | من 10 إلى أقل من 20 سنة  | 29        | 31.9       |
|                   | من 20 سنة فأكثر          | 16        | 17.6       |
|                   | <b>المجموع</b>           | <b>91</b> | <b>100</b> |
| الدورات التدريبية | لا توجد                  | 21        | 23.07      |
|                   | دورة واحدة               | 22        | 24.17      |
|                   | أكثر من دورة             | 48        | 52.74      |
|                   | <b>المجموع</b>           | <b>91</b> | <b>100</b> |
| الأجر             | أقل من 30000 دج          | 27        | 29.7       |
|                   | من 30000 إلى 50000 دج    | 63        | 69.2       |
|                   | أكثر من 50000 دج         | 1         | 1.1        |
|                   | <b>المجموع</b>           | <b>91</b> | <b>100</b> |

المصدر : من إعداد الباحث بناء على البيانات المقدمة من مصلحة الموارد البشرية بالمركب

**الجدول (05) : المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لإجابات مفردات الدراسة حول محور العلاقات الإنسانية**

| العبارة   | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | قيمة P  |
|---|-----------------|-------------------|---------|
| 1 مفهوم العلاقات الإنسانية واضح من وجهة نظري                          | 2.24            | 1.28              | ** 0.00 |
| 2 أطبق مفهوم العلاقات الإنسانية في العمل                              | 3.57            | 0.96              | ** 0.00 |
| 3 يؤدي الاتصال بين العاملين خارج نطاق العمل إلى تسيير العمل بشكل أفضل | 3.35            | 1.07              | ** 0.00 |
| 4 يحترم العاملون بعضهم البعض  | 2.15            | 1.05              | ** 0.00 |
| 5 أشعر بعدالة رؤسائي في العمل   | 2.14            | 0.79              | ** 0.00 |
| 6 يلبي المرؤوس دعوة رئيسه للمشاركة في اتخاذ القرار                    | 3.18            | 1.15              | ** 0.00 |
| 7 يتفق الأسلوب الإداري للمنظمة مع مبادئ وأخلاقياتي                    | 3.67            | 0.90              | * 0.02  |



|         |             |             |  |    |
|---------|-------------|-------------|--|----|
| ** 0.00 | 0.89        | 2.13        | يتم تقييم الأداء بطريقة عادلة  | 8  |
| ** 0.00 | 1.06        | 2.88        | يقدم العاملون يد المساعدة لزملائهم عند الحاجة                          | 9  |
| ** 0.00 | 0.75        | 1.71        | يهتم العاملون بتبادل الزيارات العائلية فيما بينهم                      | 10 |
| ** 0.00 | 0.89        | 3.02        | تتوفر في المنظمة قنوات اتصال واسعة بين العاملين و زملائهم              | 11 |
| ** 0.00 | 0.88        | 1.71        | يقدر الرؤساء مشاعر المرؤوسين ومتطلباتهم التي يودون إشباعها بطرق مشروعة | 12 |
| 0.06    | 0.65        | 4.54        | الانتماء القبلي أو الإقليمي يؤثر في العلاقات بين العاملين              | 13 |
| ** 0.00 | 0.99        | 2.37        | العلاقات بيني وبين زملائي لا تتعدى مجال العمل                          | 14 |
| * 0.02  | 1.06        | 2.96        | أحيانا لا أستجيب للظروف الخاصة بزملائي                                 | 15 |
| ** 0.00 | 0.55        | 4.27        | لا تهتم إدارة المركب بالعلاقات الإنسانية                               | 16 |
| 0.08    | 0.79        | 1.99        | أجد صعوبة في مقابلة رؤسائي في العمل                                    | 17 |
| ** 0.00 | 1.07        | 2.95        | أهتم بالتعرف على آراء ومقترحات الزملاء                                 | 18 |
| ** 0.00 | 1.18        | 2.69        | أحصل على التقدير والاهتمام في عملي                                     | 19 |
| ** 0.00 | 1.03        | 3.36        | أشعر بالرضا الوظيفي عن عملي  | 20 |
|         | <b>0.31</b> | <b>2.84</b> | <b>المتوسط الكلي لتوافر العلاقات الإنسانية بين العاملين</b>            |    |

\* دال إحصائيا عند مستوى الدلالة 0.05 فأقل. \*\* دال إحصائيا عند مستوى الدلالة 0.01 فأقل.

المصدر : من إعداد الباحث بناء على مخرجات برنامج spss

#### الجدول (06) : المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لإجابات مفردات الدراسة حول محور الأداء الوظيفي

| قيمة P  | الانحراف المعياري | المتوسط الحسابي | العبرة  |    |
|---------|-------------------|-----------------|---|----|
| ** 0.00 | 0.87              | 4.25            | أواظب على أوقات العمل الرسمي دون أي تأخير                                       | 1  |
| ** 0.00 | 1.11              | 3.05            | أواجه مشكلات تعيق أدائي الوظيفي   | 2  |
| ** 0.00 | 0.76              | 4.58            | أقوم بانجاز الأعمال التي كلفت بها في وقتها                                      | 3  |
| ** 0.00 | 1.16              | 3.03            | لا أجد مشكلة في أداء العمل حين انتقالي من قسم إلى آخر                           | 4  |
| ** 0.00 | 0.92              | 4.16            | أملك القدرة والمهارة على التكيف مع الحالات الطارئة                              | 5  |
| ** 0.00 | 0.60              | 4.03            | أتواصل مع الزملاء وأستشيرهم لأداء العمل بكفاءة                                  | 6  |
| * 0.03  | 1.01              | 3.34            | يعالج الأداء المنخفض بإجراءات سلبية   | 7  |
| ** 0.00 | 0.72              | 4.64            | أحرص على الانضباط والالتزام في العمل  | 8  |
| ** 0.00 | 0.51              | 4.41            | أراعي التوقيت المطلوب لأداء واجباتي ومهامي                                      | 9  |
| ** 0.00 | 0.58              | 4.49            | أحرص على تحسين مستوى أدائي  | 10 |
| ** 0.00 | 1.00              | 3.76            | أبتعد عن المجاملات في تقييم أداء الآخرين  | 11 |
| ** 0.00 | 0.86              | 3.76            | أحث الزملاء والأفراد على بذل أقصى طاقاتهم في العمل                              | 12 |
| * 0.02  | 0.82              | 4.35            | لا يوجد الدعم الكافي لتحسين مستوى الأداء  | 13 |
| ** 0.00 | 1.28              | 2.90            | لدي الاستعداد لتحمل المسؤولية الناتجة عن تصرفاتي الخاطئة                        | 14 |
| * 0.02  | 0.69              | 4.36            | أقدم يد العون والمساعدة لزملائي لتنفيذ الأعمال                                  | 15 |
| ** 0.00 | 0.68              | 4.46            | عندي الرغبة الكافية في أداء عملي على أحسن وجه                                   | 16 |
| 0.07    | 0.49              | 1.43            | يراعي الرؤساء دائما مشاكل العمال العلمية، والعملية، والاجتماعية ويسعون إلى حلها | 17 |
| ** 0.00 | 1.01              | 2.90            | أثناء أوقات العمل التزم بمكان عملي ولا أغادره لأضيق الوقت                       | 18 |
| ** 0.00 | 0.67              | 4.49            | معايير تقييم الأداء غير موضوعية   | 19 |
| ** 0.00 | 0.61              | 4.59            | أبذل قصارى جهدي في انجاز المهام المسندة إلي                                     | 20 |
|         | <b>0.29</b>       | <b>3.85</b>     | <b>المتوسط الكلي لمستوى الأداء الوظيفي</b>                                      |    |

\* دال إحصائيا عند مستوى الدلالة 0.05 فأقل. \*\* دال إحصائيا عند مستوى الدلالة 0.01 فأقل.

المصدر : من إعداد الباحث بناء على مخرجات برنامج spss

#### الجدول (07) : المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لإجابات مفردات الدراسة

##### حول محور تأثير العلاقات الإنسانية على الأداء الوظيفي

| قيمة P  | الانحراف المعياري | المتوسط الحسابي | العبرة   |   |
|---------|-------------------|-----------------|--|---|
| ** 0.00 | 1.07              | 3.85            | العلاقات الإيجابية بين العاملين في المنظمة تؤدي إلى تحسن مستوى الأداء الوظيفي              | 1 |
| ** 0.00 | 1.08              | 3.48            | المشاركة في صنع القرارات الصحيحة في المنظمة تعتمد على وجود العلاقات الإنسانية بيننا كزملاء | 2 |
| ** 0.00 | 0.70              | 4.08            | وجود العلاقات الإنسانية في المركب يؤدي إلى زيادة ولائنا له                                 | 3 |

|    |  |             |             |      |    |
|----|--|-------------|-------------|------|----|
| 4  | يرتبط ولائي لعملي بما أحصل عليه من مكافآت وحوافز مادية ومعنوية   | 4.82        | 0.52        | 0.00 | ** |
| 5  | تحكمني في أداء عملي عوامل أخلاقية وأشعر أن المركب وعامله جزء مني.  | 4.51        | 0.68        | 0.00 | ** |
| 6  | أتضايق من النظرة السلبية للمجتمع تجاه عملي   | 3.62        | 1.07        | 0.00 | ** |
| 7  | تتفق أخلاقياتي ومبادئ مع الأسلوب الإداري لإدارة المركب   | 3.95        | 1.10        | 0.02 | *  |
| 8  | النظرة الإيجابية من طرف رؤسائي في العمل تحفزني على تحسين الأداء  | 2.41        | 1.42        | 0.00 | ** |
| 9  | أغلبية العاملين في المركب لا يلتزمون بأخلاقيات المهنة  | 1.62        | 0.67        | 0.00 | ** |
| 10 | يوجد في المركب نظام عادل للحوافز وأشعر أنني أكافئ على قدر الجهد الذي أبذله   | 1.55        | 0.54        | 0.00 | ** |
| 11 | تسمح لي إدارة المركب بإبراز ذاتي وتقدر الأعمال الإبداعية التي أقدمها   | 1.88        | 0.71        | 0.00 | ** |
| 12 | يشارك المرؤوسين رؤسائهم في وضع الخطط وتنفيذها  | 3.45        | 0.89        | 0.00 | ** |
| 13 | يتم تحديد مجالات الأداء بالاشتراك بين الرؤساء والعمال في إدارة المركب  | 3.29        | 0.99        | 0.08 |    |
| 14 | تستمع إدارة المركب باهتمام لانفعالات عاملها وتحرص على تحسين أوضاعهم الاجتماعية   | 2.38        | 1.14        | 0.00 | ** |
| 15 | للعلاقة الجيدة بين الإدارة والعاملين دور كبير في تحسين الإنتاج وزيادته   | 2.71        | 1.48        | 0.02 | *  |
| 16 | يقوم الرؤساء في الإدارة بتفويض سلطات وصلاحيات لمساعدتهم تحفزهم على الأداء الجيد  | 3.45        | 1.17        | 0.00 | ** |
| 17 | يتمتع قادة المركب بقدر عالي من المسؤولية تجاه العاملين ويعاملونهم باحترام ويقدمون لهم المثل في الانضباط وإتقان العمل                 | 3.53        | 0.95        | 0.06 |    |
| 18 | تحرص إدارة المركب على بناء جسور الثقة بينها وبين العاملين  | 2.15        | 1.11        | 0.00 | ** |
| 19 | تبدل الإدارة جهودا في تدريب وتكوين عمالها من خلال الندوات والمحاضرات التي تطور قدراتهم وتؤدي إلى تماسكهم وتحسين مستوى أدائهم الوظيفي | 3.18        | 1.07        | 0.00 | ** |
| 20 | تخصص إدارة المركب الوقت للاجتماعات والمناقشات الودية بين العاملين بغرض تقديم الأفكار والمقترحات لتحسين الأداء                        | 1.71        | 0.70        | 0.00 | ** |
|    | <b>المتوسط الكلي لتأثير العلاقات الإنسانية على مستوى الأداء الوظيفي</b>  | <b>3.08</b> | <b>0.26</b> |      |    |

\* دال إحصائيا عند مستوى الدلالة 0.05 فأقل. \*\* دال إحصائيا عند مستوى الدلالة 0.01 فأقل.

المصدر : من إعداد الباحث بناء على مخرجات برنامج spss

#### الجدول (08) : نتائج اختبار T-Test

| قيمة المعيار=3 |              | قيمة T | أثر العلاقات الإنسانية على أداء العاملين |
|----------------|--------------|--------|--|
| مستوى الدلالة  | درجات الحرية |        |  |
| 0.004          | 90           | 2.932  |  |

المصدر : من إعداد الباحث بناء على مخرجات برنامج spss

#### الجدول (09) : المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لإجابات مفردات الدراسة حول محور أثر التنظيمات غير الرسمية على الأداء الوظيفي للعاملين بالمركب

| العبارة  | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | قيمة P  |
|--|-----------------|-------------------|---------|
| 1 تربطني علاقة عمل جيدة مع ذوي القربى أكثر من بقية العاملين في المركب                                      | 3.13            | 1.36              | **0.000 |
| 2 العلاقات الشخصية والقبلية تؤدي إلى تحسين مستوى الأداء الوظيفي  | 3.12            | 1.34              | *0.011  |
| 3 تؤثر العلاقة ومحدودية الشعور بالثقة بين الرئيس والمرؤوسين أوجد تنظيم غير رسمي مما أثر على الأداء الوظيفي | 3.56            | 1.11              | **0.00  |
| 4 التفاف مجموعة معينة من الموظفين حول الرئيس يؤثر على اتخاذ القرار   | 4.32            | 0.72              | **0.000 |
| 5 يعمل المرؤوسون على تقوية علاقتهم غير الرسمية مع الرؤساء  | 2.8             | 1.15              | **0.000 |
| 6 الأخلاقيات السائدة في المركب سبب رئيسي في إيجاد تنظيم غير رسمي فيه                                       | 3.87            | 0.98              | **0.001 |
| 7 قنوات الاتصال غير الرسمية والتي يتم من خلالها تداول الإشاعات تؤثر بشكل كبير على أداء العمال في المركب    | 3.92            | 1.10              | **0.000 |
| 8 استغلال الرؤساء في المركب لمكانتهم الاجتماعية في التعامل مع العاملين يؤثر على سير العمل في المركب        | 4.29            | 0.76              | **0.000 |
| 9 الانتماءات القبلية والإقليمية أدت لوجود تنظيم غير رسمي في العمل  | 4.55            | 0.73              | *0.019  |
| 10 أشعر بالارتياح والسعادة بمجرد ابتعادي عن جو العمل في المركب   | 2.64            | 1.23              | *0.001  |
| <b>المتوسط الكلي لعبارة المحور</b>   | <b>3.61</b>     | <b>0.50</b>       |         |

\* دال إحصائيا عند مستوى الدلالة 0.05 فأقل. \*\* دال إحصائيا عند مستوى الدلالة 0.01 فأقل.

المصدر : من إعداد الباحث بناء على مخرجات برنامج spss

الجدول (10) : نتائج اختبار مربع كاي لأثر التنظيم غير الرسمي على الأداء

| مستوى الدلالة | درجات الحرية | قيمة K | أثر التنظيم غير الرسمي على الأداء الوظيفي |
|---------------|--------------|--------|---|
| 0.014 دال     | 18           | 33.648 |   |

المصدر : من إعداد الباحث بناء على مخرجات برنامج spss

الإحالات والمراجع :

- <sup>1</sup> . نبيل الحسيني النجار وراغب مصطفى، إدارة الأفراد والعلاقات الإنسانية، القاهرة، الشركة العربية للنشر والتوزيع، 2004، ص. 90.
- <sup>2</sup> . محمود سلمان العميان، السلوك التنظيمي في منظمات الأعمال، عمان، دار وائل للنشر والتوزيع، ط2، 2004، ص. 45.
- <sup>3</sup> . Malcolm Patterson, Some Factors Influencing Interpersonal Faculty Members, Performance Concerning South Carolina University, Services PH. D University of South Carolina, 2001, P. 167.
- <sup>4</sup> . عبد الهادي، أحمد السيد، العلاقة بين العلاقات الإنسانية والصفات الشخصية والأداء الوظيفي للعاملين في البنوك الحكومية الأردنية دراسة ميدانية، مذكرة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية، الجامعة الأردنية، 2002، ص. 165.
- <sup>5</sup> . نوال سعد الطويرفي، العلاقات الإنسانية في السيرة النبوية، جدة، دار الأندلس الخضراء، 2002، ص. 46.
- <sup>6</sup> . نزار أحمد حسن، مبادئ الإدارة، دمشق، الدار الجامعية للنشر، 2004، ص. 57.
- <sup>7</sup> . مجدي محمد إسماعيل، العلاقات الإنسانية في أجهزة الشرطة، القاهرة، وزارة الداخلية، 2005، ص. 44.
- <sup>8</sup> . فاروق محمد السعيد راشد، التنظيم الصناعي والإداري، مصر، الدار الدولية للاستثمارات الثقافية، 2001، ص. 104.
- <sup>9</sup> . عبد البارئ إبراهيم درة، تكنولوجيا الأداء البشري في المنظمات، القاهرة، منشورات المؤسسة العربية للتنمية الإدارية، 2003، ص. 15.
- <sup>10</sup> . Lamia Berrah, L'indicateur de performance, Concepts et Application, Paris, Lepadué Edition, 2002, p. 27.
- <sup>11</sup> . Martory B, And Crozet D, Gestion des ressources humaines, Pilotage social et performance, Paris, Imprimerie Chirat, 2002, P. 160.
- <sup>12</sup> . Dimitri Weiss, Ressources Humaines, Paris, Deuxième édition, Edition D'organisation, 2003, P.78.
- <sup>13</sup> . مهدي مجبر، الأمانة في الأداء، جدة، مكتبة الخدمات الحديثة للطباعة والنشر، 1994، ص. 49.
- <sup>14</sup> . راوية حسن، إدارة الموارد البشرية رؤية مستقبلية، الإسكندرية، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، 2000، ص. 210.
- <sup>15</sup> . المقابلات الحرة هي مقابلات مع بعض العمال في أماكن عمومية خارج إطار العمل بهدف التعرف أكثر على حقيقة العلاقة بين العاملين، وقد ساعدت هذه المقابلات في إضافة وتعديل بعض الأسئلة في الاستمارة.



## محددات الأداء الوظيفي للعاملين بالقطاع الصحي - دراسة ميدانية بالمؤسسة العمومية الاستشفائية سليمان عميرات ببريكة -

الزهرة بن بريكة (\*) & طارق بن قسبي (\*\*)  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
جامعة محمد خيضر، بسكرة - الجزائر

**ملخص:** تهدف هذه الدراسة الى تقصي أثر كل من الثقافة التنظيمية، الاتصال التنظيمي، التدريب، و الحوافز في تحسين الأداء الوظيفي للعاملين في المؤسسات الإستشفائية وتحديد أكثرها تأثيرا في الأداء الوظيفي، وذلك بإجراء دراسة ميدانية لمستشفى عميرات سليمان بمدينة بريكة ولاية باتنة. ولتحقيق ذلك استخدم الباحثان المنهج الوصفي التحليلي لمعرفة وجهة نظر موظفي قطاع الصحة من أطباء ومساعدين طبيين وإداريين حيال أثر كل من الثقافة التنظيمية، الاتصال التنظيمي، التدريب، و الحوافز مجتمعة على الأداء الوظيفي. ولتحقيق هدف الدراسة فقد قام الباحثان باستخدام عدة أساليب احصائية منها ألفا كرونباخ للتأكد من الثبات، والتكرارات والنسب المئوية لوصف متغيرات الدراسة، والوسط الحسابي لتحديد مستوى الاجابة على متغيرات الدراسة. وللتعرف على أثر الثقافة التنظيمية، الاتصال التنظيمي، التدريب، و الحوافز على الأداء الوظيفي للعاملين تم استخدام تحليل الانحدار المتعدد بطريقة Stepwise، الذي أظهرت نتائجه وجود علاقة ارتباط قوية بين المتغيرات المستقلة المتمثلة في الثقافة التنظيمية، الاتصال التنظيمي، التدريب، و الحوافز والأداء الوظيفي للعاملين بالمستشفى، حيث كانت القدرة التفسيرية للنموذج 80.3% من التباين الكلي في درجات المتغير التابع (الأداء الوظيفي) وهي كمية كبيرة جدا من التباين المفسر بواسطة هذه المتغيرات المستقلة.

**الكلمات المفتاح:** ثقافة تنظيمية، إتصال تنظيمي، تدريب، حوافز، أداء وظيفي.

**تصنيف JEL:** M12.

### I. تمهيد:

تركز المنظمات الحديثة جهودها للارتقاء المستمر بمستوى أداء العاملين فيها، وذلك من خلال البحث عن العوامل المؤثرة في أداء وكفاءة العاملين، حيث يسعى المسؤولون إلى أن يصل العاملون في أدائهم إلى أقصى كفاءة ممكنة، ولتحقيق هذا الهدف تعمل هذه الإدارات على توفير العمالة الجيدة والمؤهلة وإكسابهم المهارات المطلوبة للقيام بأعمالهم.

ولأن العنصر البشري يعد أهم مورد من بين موارد المؤسسة، فإن إدارة وتسيير الموارد البشرية أصبحت تمثل مهمة ومسؤولية جد صعبة، هذا لأن تحقيق المؤسسة لأهدافها وعلى رأسها تحسين أدائها المرتبط بشكل كبير بتحسين أداء الأفراد العاملين بها، لأن التركيز على أداء كل موظف هو السبيل لتحسين وزيادة نجاح المؤسسة. ولبلوغ هذه الغاية لا بد من إدارة المؤسسة العمل على تنمية قدرات ومهارات ومواهب الأفراد وكذا خلق المناخ والجو الملائمين للإبداع البشري. ومن هنا تتمحور اشكالية الدراسة في السؤال الجوهرى التالي :

**ما هي أهم العوامل المؤثرة في الأداء الوظيفي للعاملين في المؤسسات الاستشفائية الجزائرية؟**

- أهمية الدراسة : تتبع أهمية الدراسة من كونها تحاول تسليط الضوء على محددات أداء المورد البشري في المؤسسات الاستشفائية، وهذا قصد الرفع من أداء الموظفين العاملين فيها، فالثقافة التنظيمية، والاتصال التنظيمي، والتدريب، و الحوافز لها أهمية كبرى لكل مؤسسة تسعى لتحقيق الرضا بين العاملين لديها حتى تستطيع من خلالها تحقيق أهدافها وتطلعاتها المستقبلية.

- أهداف الدراسة : تسعى الدراسة الى تحقيق الأهداف التالية :

- ✓ تحليل الواقع الفعلي للثقافة التنظيمية، الاتصال التنظيمي، التدريب، و الحوافز في المؤسسات الاستشفائية الجزائرية؛
- ✓ تقصي أثر كل من الثقافة التنظيمية، الاتصال التنظيمي، التدريب، و الحوافز في تحسين الاداء الوظيفي في المؤسسات الاستشفائية وتحديد أكثرها تأثيرا.

- الدراسات السابقة :

- دراسة عون مفيد عبد الله السقا بعنوان : الدوافع النفسية والحوافز وعلاقتها بأداء العاملين في حقل القطاع المصرفي في قطاع غزة (دراسة تطبيقية على بنك فلسطين م.ع.م)<sup>1</sup>. هدفت الدراسة الى التعرف على أثر الحوافز والدوافع على جودة أداء العاملين في بنك فلسطين في قطاع غزة، وذلك من خلال دراسة الحوافز

- والدوافع وأثرها على أداء العاملين في البنك، وقد تم اختيار عينة من 300 موظف من مجموع الموظفين العاملين في قطاع غزة والبالغ عددهم 466 موظفا وموظفة، وتم اعداد استبيان تم توزيعهم عليهم. وقد كانت أهم نتائج الدراسة وجود علاقة ذات دلالة احصائية للحوافز (المادية والمعنوية) وجودة أداء العاملين.
- **دراسة موسي سلامة اللوزي وعمر عطية الزهراني بعنوان : العوامل المؤثرة في الأداء الوظيفي للعاملين بإمارة منطقة الباحة والمحافظات التابعة لها بالمملكة العربية السعودية (دراسة تحليلية)**<sup>2</sup>. هدفت الدراسة إلى التعرف على العوامل المؤثرة في الأداء الوظيفي للعاملين في إمارة الباحة بالملكة العربية السعودية وتحديد أكثرها تأثيرا في الأداء الوظيفي، كذلك تحديد اختلاف تأثير هذه العوامل باختلاف العوامل الديموغرافية للعاملين (الحالة الاجتماعية، والعمر، ونوع الوظيفة، والخبرة، والمستوى التعليمي). وقد استخدم الباحثان الاستبيان كأداة لجمع البيانات من جميع أفراد مجتمع الدراسة والبالغ عددهم (1025) فردا، وتوصلت الدراسة إلى مجموعة من النتائج كان أهمها : وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين المتغيرات المستقلة مجتمعة (بيئة العمل، الاتصال الوظيفي، الحوافز، التدريب، القيادة الإدارية) والأداء الوظيفي، كذلك وجود علاقة ايجابية بين كل عامل وحده والأداء الوظيفي. كما أظهرت النتائج وجود فروق ذات دلالة إحصائية في أثر العوامل التنظيمية في الأداء الوظيفي تعزى للمتغيرات الديموغرافية (نوع الوظيفة، الخبرة، المستوى التعليمي)، بينما لم تظهر النتائج وجود فروق ذات دلالة إحصائية في أثر العوامل التنظيمية على الأداء الوظيفي تعزى للحالة الاجتماعية والعمر.
- **دراسة سامي نابتي بعنوان : دور برامج تدريب الموارد البشرية في تحسين نوعية الخدمة بالمؤسسة (محاولة دراسة حالة بالمركز الإستشفائي الجامعي الحكيم بن باديس بقسنطينة CHUC)**<sup>3</sup>. هدفت الدراسة إلى محاولة تبيان الدور الذي تقوم به برامج التدريب في تحقيق أهداف المؤسسة ومن ثم تحسين الأداء على الصعيدين الاقتصادي والاجتماعي. وقد اعتمد في ذلك على اجراء دراسة ميدانية بالمركز الاستشفائي الجامعي بولاية قسنطينة. وقد اظهرت نتائج الدراسة أن هناك دور إيجابي لبرامج تدريب الأطباء في تحسين نوعية الخدمات الصحية التي يقدمونها.
- **دراسة جلال الدين بو عطيظ بعنوان : الاتصال التنظيمي وعلاقته بالأداء الوظيفي (دراسة ميدانية على العمال المنفذين بمؤسسة سونلغاز بعنابة)**<sup>4</sup>. هدفت الدراسة إلى معرفة العلاقة بين الاتصال التنظيمي والأداء الوظيفي، بالإضافة إلى معرفة أثر المتغيرات الديموغرافية (السن، المستوى التعليمي) على الأداء الوظيفي لدى العمال التنفيذيين. ولتحقيق أهداف الدراسة قام الباحث بوضع فرضيات الدراسة واختبارها بتصميم استمارة اعتمدت كأداة بحث بعد عرضها على مجموعة من الأساتذة المحكمين واختبار ثباتها باتباع طريقة التطبيق وإعادة التطبيق باستخدام معامل الارتباط بيرسون. وقد أظهرت نتائج الدراسة وجود علاقة ارتباط موجبة متوسطة بين نوعي الاتصال (الصاعد والنازل) والأداء الوظيفي لدى العمال التنفيذيين، بالإضافة إلى عدم وجود تأثير للمتغيرات الديموغرافية على الأداء الوظيفي للعمال المنفذين.
- **الأدبيات النظرية** : تهدف هذه الدراسة إلى اظهار العلاقة بين متغيرات (الثقافة التنظيمية، الاتصال التنظيمي، التدريب، والحوافز) و الأداء الوظيفي، وفيما يلي استعراض لتلك المتغيرات.
- 1- الثقافة التنظيمية** : يعرف (Chuang et all, 2004) الثقافة التنظيمية على أنها : "نموذج للقيم المشتركة التي توضح كيفية السيطرة على الاتجاهات والسلوك، والتأسيس لما هو مهم لأفراد المنظمة". فالقيم المشتركة تعتبر أساسا لقيام المنظمة بوظائفها، لكونها هي التي تحافظ على المنظمة كوحدة مترابطة، وتعطيها هويتها التي تميزها عن غيرها من المنظمات الأخرى.<sup>5</sup> ويتضح من هذا أن الثقافة التنظيمية أحد عناصر البيئة الداخلية للمنظمة، وهي محصلة للعلاقات الاجتماعية المتكررة بين العاملين والتي تشكل أنماط سلوكية للنظام الاجتماعي التنظيمي.
- 2- الاتصال التنظيمي** : يعد الاتصال التنظيمي وسيلة من الوسائل التي تستخدمها المنظمة في تحقيق أهدافها، إذ أن كافة الأفراد العاملين في المنظمة يتعاملون مع بعضهم من خلال وسائل الاتصال المختلفة من أجل تسيير كافة الأنشطة المراد تحقيقها، إذ أن الاتصال يعد بمثابة الوسيلة الاجتماعية التي يحقق من خلالها الأفراد سبل التفاهم والتفاعل البناء في إطار تحقيق الأهداف المبتغى انجازها.<sup>6</sup>
- 3- التدريب** : يمكن تعريف التدريب بأنه محاولة لتغيير سلوك الأفراد بجعلهم يستخدمون طرقا وأساليب مختلفة في أداء عملهم، أي يجعلهم يسلكون بعد التدريب سلوك مختلف عما كانوا يتبعونه قبل التدريب.<sup>7</sup> ويعد الهدف الأساسي لأي منظمة هو المواءمة بين مواصفات منصب العمل ومواصفات شاغله. بيد أن هذا التطابق يكون نادر الحدوث إن لم نقل مستحيلا وجوده. ويمكن للتدريب أن يقلل قدر الإمكان من الهوة التي تظهر نتاج الاختلاف بين ما هو مطلوب من معارف ومهارات، وما هو موجود لدى الأفراد من قدرات.
- 4- الحوافز** : أشير إلى التحفيز على أنه الجهود الذي تبذله الإدارة لحث العاملين على زيادة إنتاجيتهم وذلك من خلال اشباع حاجاتهم الحالية، وخلق حاجات جديدة لديهم، والسعي نحو اشباع تلك الحاجات، شريطة أن يتميز ذلك بالاستمرارية والتجديد.<sup>8</sup> ويتم التحفيز عن طريق الطرق المادية أو المعنوية أو كليهما.
- 5- مفهوم أداء الموارد البشرية** : يشير الأداء إلى درجة تحقيق واتمام المهام المكونة لوظيفة الفرد. وهو يعكس الكيفية التي يحقق أو يشبع بها الفرد متطلبات الوظيفة. وغالبا ما يحدث لبس وتداخل بين الأداء والجهد. فالجهد يشير إلى

الطاقة المبدولة<sup>9</sup>، أما الأداء هو نتاج سلوك، فالسلوك هو النشاط الذي يقوم به الأفراد، أما نتائج السلوك فهي النتائج التي تمخضت عن ذلك السلوك، مما يجعل البيئة أو المحصلة النهائية مختلفة عما كانت عليه نتائج السلوك<sup>10</sup>.

أما الأداء الوظيفي، هو الأثر الصافي لجهود الفرد التي تبدأ بالقرارات، وإدراك الدور (المهام) ويعني هذا أن الأداء في موقف معين يمكن أن ينظر إليه على أنه نتاج العلاقة المتداخلة بين كل من: الجهد، القدرات، وإدراك الدور (المهام). ويشير الجهد الناتج عن حصول الفرد على التدعيم (الحوافز) إلى الطاقة الجسمانية والعقلية، التي يبذلها الفرد لأداء مهمته. أما القدرات فهي الخصائص الشخصية المستخدمة لأداء الوظيفة؛ ولا تتغير ولا تتقلب هذه القدرات عبر فترة زمنية قصيرة. ويشير إدراك الدور أو المهمة إلى الاتجاه الذي يوجه به الفرد جهده في العمل من خلاله؛ ويتمثل ذلك في مجموعة من الأنشطة والسلوكيات التي يقوم بها الفرد في أداء مهامه. ولتحقيق مستوى مرضي من الأداء، لا بد من وجود حد أدنى من الإتقان في كل مكون من مكونات الأداء<sup>11</sup>.

## II. الطريقة والأدوات المستخدمة:

1- أسلوب الدراسة : لتقصي أثر كلا من الثقافة التنظيمية، الاتصال التنظيمي، التدريب، و الحوافز على تحسين أداء العاملين بالمستشفى، توصل الباحثان إلى أن المنهج الملائم للدراسة الحالية هو المنهج الوصفي التحليلي، لغرض الإجابة عن تساؤلات الدراسة واختبار الفرضيات.

2- مجتمع وعينة الدراسة : يتكون مجتمع الدراسة من جميع موظفين العاملين بمستشفى عميرات سليمان بمدينة بركة ولاية باتنة، أما عينة البحث فقد تم اختيار عينة عشوائية تتألف من 68 موظف في المستويات الثلاثة (أطباء، مساعد طبيب، إداري).

3- أداة الدراسة : بناء على طبيعة البيانات التي يراد جمعها، وعلى المنهج المتبع في الدراسة، وجد الباحثان أن الأداة الأكثر ملائمة لتحقيق أهداف هذه الدراسة هي " الاستبيان " وذلك لعدم توفر المعلومات الأساسية المرتبطة بالموضوع، إضافة إلى صعوبة الحصول عليها عن طريق الأدوات الأخرى كالمقابلة، وعليه فقد قام الباحثان بتصميم الاستبيان وذلك بالاعتماد على :

- الاطلاع على الدراسات السابقة ذات الصلة بموضوع الدراسة، والاستفادة منها في بناء الاستبيان وصياغة فقراتها؛
- تحديد المجالات الرئيسية التي شملها الاستبيان؛
- تحديد الفقرات التي تقع تحت كل مجال؛
- خبرة الباحثان.

وقد تكون الاستبيان من قسمين :

◀ القسم الأول : وهو عبارة عن البيانات الشخصية والوظيفية عن المستجيب ( الجنس، العمر، الوظيفة، مدة الخدمة بالوظيفة الحالية، مدة الخدمة بالمؤسسة).

◀ القسم الثاني : يشمل قياس وتقييم العوامل المؤثرة في الأداء الوظيفي و يتكون من 38 عبارة مقسمة على جزئين :

- الجزء الأول : وهو عبارة عن مجال " العوامل المؤثرة في الأداء الوظيفي " ويتكون من 28 فقرة موزعة على أربعة محاور وهي : محور الثقافة التنظيمية؛ محور الاتصال التنظيمي؛ محور التدريب؛ محور الحوافز.
- الجزء الثاني : وهو عبارة عن مجال " الأداء الوظيفي " ويتكون من 10 فقرات .

تم استخدام مقياس ليكارت الثلاثي لقياس استجابات المبحوثين لفقرات الاستبانة كما يلي غير موافق (1)، محايد (2)، موافق (3). ولتفسير النتائج تم الاعتماد على المقياس التالي<sup>12</sup> :

- من 1 - 1.66 درجة متدنية في الإجابة؛
- من 1.67 - 2.33 درجة متوسطة في الإجابة؛
- من 2.34 - 3 درجة مرتفعة في الإجابة.

4- متغيرات الدراسة : تتكون الدراسة الحالية من المتغيرات التالية :

المتغيرات المستقلة : الثقافة التنظيمية، الاتصال التنظيمي، التدريب، الحوافز.

المتغير التابع : الأداء الوظيفي للعاملين في المستشفى.

5- الأدوات الإحصائية المستخدمة في الدراسة : قام الباحثان بتفريغ الاستبيان وتحليله من خلال برنامج SPSS

22، وقد تم استخدام الأدوات الإحصائية التالية :

- ✓ معامل ارتباط بيرسون لقياس درجة الارتباط، حيث يستخدم هذا لاختبار الصدق البنائي؛
- ✓ اختبار ألفا كرونباخ لمعرفة ثبات الاستبيان؛
- ✓ التكرارات والنسب المئوية وصف المتغيرات الديمغرافية لأفراد عينة الدراسة؛

- ✓ المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية بهدف الاجابة عن أسئلة الدراسة ومعرفة الأهمية النسبية لكل فقرة من أبعاد الدراسة؛
- ✓ تحليل الانحدار المتعدد بطريقة Stepwise لقياس أثر المتغيرات المستقلة (الثقافة التنظيمية، الاتصال التنظيمي، التدريب، الحوافز) على المتغير التابع (الأداء الوظيفي)؛

**6- صدق وثبات الأداة :** تم عرض الاستبيان على محكمين من ذوي الاختصاص وذلك لإبداء الرأي في كل مجال من مجالات الاستبيان، وإبداء الرأي حول فقراته وذلك من حيث ملائمة الفقرات لمجالات الدراسة ووضوحها، وسلامة الصياغة اللغوية. وقد تم أخذ بعين الاعتبار اقتراحاتهم المتمثلة في إعادة صياغة بعض الفقرات؛ وحذف فقرات أخرى؛ إضافة الى دمج بعض الفقرات في فقرة واحدة لاكتمال المعنى. كما تم الاعتماد على طريقة الصدق البنائي لمجالات الاستبيان؛ حيث تم حساب ارتباط كل مجال من مجالات الاستبيان بالدرجة الكلية لفقرات الاستبيان، ويظهر من خلال الجدول رقم (01) أن محتوى كل مجال من مجالات الدراسة له علاقة قوية بهدف الدراسة حيث تراوح معامل الارتباط بين (0.801 و 0.947). ولقياس ثبات الاستبيان تم استخدام معامل ألفا كرونباخ حيث أظهرت نتائجه قيم مرتفعة في جميع مجالات الدراسة حيث تتراوح بين (0.900، 0.977)، كما بلغ معامل ثبات الاستبيان بشكل شمولي 0.980 ، وتدل مؤشرات ألفا كرونباخ على تمتع أداة الدراسة بصورة عاملة بمعامل ثبات عال وبمقدرتها على تحقيق أغراض الدراسة.

### III. النتائج ومناقشتها :

**1- الوصف الاحصائي لمتغيرات الدراسة :** ورد في الجدول (03) تفصيل لعينة الدراسة حسب الجنس حيث فاقت نسبة الموظفين الإناث 60% بتكرار 41 موظفة في هذه الدراسة، بينما بلغت نسبة الموظفين الذكور أكثر من 39% بتكرار 27 موظف ويعود سبب زيادة عدد الموظفات عن الموظفين وهذا بحكم ميول المرأة لدراسة تخصصات الطب والصيدلة أكثر من الرجال. كما ورد في الجدول توزيع أفراد العينة حسب العمر حيث تشكل الفئة من 30 الى 40 سنة النسبة الأعلى حيث بلغت 35.3% بتكرار 24 موظف في هذه الدراسة، تليها فئة الموظفين أقل من 30 سنة حيث بلغت نسبتهم 25% ثم الذين تتراوح أعمارهم بين 41 و 50 سنة بنسبة 23.5%، في حين أن نسبة الموظفين الأكثر من 51 سنة هي الأقل وبلغت 16.2%. كذلك تم عرض المهنة لموظفي المستشفى في الجدول والتي وردت كما يلي : كانت نسبة المعاونين الطبيين النسبة الأكبر وبلغت 45.6% تليها الأطباء بنسبة 33.8%، أما نسبة الإداريين فبلغت 20.6% ولعل هذه النسب تتوافق مع متطلبات القطاع الصحي. كما تم عرض مدة الخدمة بالوظيفة الحالية للموظفين العاملين في المستشفى فكانت مدة الخدمة من 6-10 سنوات هي النسبة الأعلى حيث بلغت 33.8% تليها فئة من 11-15 سنة بنسبة 25%، ثم فئة الأقل من 5 سنوات وقدرت نسبتهم بـ 22%، ثم فئة من 16-20 سنة بنسبة بلغت 11.8%، أما نسبة العاملين لأكثر من 20 سنة فقد بلغت نسبتهم 7.4%، ويلاحظ أن العاملين في المستشفى يمتازون بخبرة مهنية عالية حيث تقدر نسبة الأفراد الذين تتجاوز خبرتهم عن 6 سنوات بـ 78% وهي نسبة جد معتبرة. كما تم عرض مدة الخدمة بالمستشفى فكانت نسبة الفئة من 6 الى 10 سنوات الأعلى حيث بلغت 30.9%، في حين بلغت نسبة الموظفين العاملين بالمستشفى من 16 الى 20 سنة بـ 23.5%، تليها فئة أقل من 5 سنوات بـ 17.6%، ثم فئة من 11 الى 15 سنة بنسبة بلغت 16.2%، أما النسبة الأقل فقد كانت فئة الأكثر من 20 سنة بنسبة بلغت 11.8%.

### 2- نتائج التحليل الاحصائي الوصفي لمتغيرات الدراسة :

**1-2 تحليل فقرات مجال " الثقافة التنظيمية "** : يظهر الجدول رقم (04) إجابات عينة الدراسة عن العبارات المتعلقة بالثقافة التنظيمية لدى العاملين في المستشفى، حيث تراوحت المتوسطات الحسابية لهذا المتغير بين ( 2.01-2.19) على مقياس ليكارت الثلاثي الذي يشير الى المستوى المتوسط للثقافة التنظيمية في المستشفى، إذ جاءت في المرتبة الأولى فقرة "تتوفر قواعد واضحة وصريحة في المستشفى" بمتوسط حسابي بلغ 2.19، في حين جاءت الفقرة رقم 5 التي تنص على " هناك رؤية مشتركة بين الموظفين على أن القيم هي محدد رئيسي لسلوكهم" في المرتبة الأخيرة بمتوسط حسابي بلغ 2.01، ولعل امتلاك المستشفى لثقافة تنظيمية قوية تكيفية وإيجابية من شأنه أن يمكن الموظفين من الالتزام واحترام الوقت، المشاركة في اتخاذ القرارات... ، مما يدفع بهم الى تحقيق أداء فردي وجماعي متميز يمكن المستشفى من تحقيق أهدافه.

**2-2 تحليل فقرات مجال " الاتصال التنظيمي "** : من خلال الجدول رقم (05) يظهر لنا أن المتوسطات الحسابية للفقرات التي تقيس الاتصال التنظيمي هي متوسطات مرتفعة ، ما عدا العبارة رقم 6 التي تشير الى درجة متوسطة، ويظهر من الجدول أن الفقرة رقم 5 والتي كانت تنص على " تصلك المعلومات من طرف الإدارة في الوقت المناسب" جاءت في المرتبة الأولى بمتوسط بلغ 2.57، بينما جاءت في المرتبة الأخيرة الفقرة رقم 6 والتي تنص على " المعلومات المقدمة من طرف الإدارة تفهم بسهولة" بمتوسط بلغ 2.32، وقد يعود سبب ذلك إلى أهمية الاتصال التنظيمي في تكوين شبكة يمكن من خلالها جمع المعلومات، وهي عملية ضرورية لصنع القرار الفعال فهو الوسيلة التي تنتقل عبرها المعلومات المتعلقة بالقرارات وهو أساس لتنفيذ القرارات. والاتصال التنظيمي يؤثر في الأداء في المستشفى سواء كان مكتوبا أو شفويا، رسميا أو غير رسمي، يكون متجها نحو تحقيق هدف من الأهداف الرئيسية التي تدخل ضمن



أولويات عمل المستشفى وضمان نجاحه. وبصورة عامة يقصد منه ضمان تحقيق الأداء على المستويات كافة وبأعلى معايير الجودة، بحيث ينتج عنه تنفيذ القرارات وتحقيق للأهداف التنظيمية الأخرى.

**2-3 تحليل فقرات مجال " التدريب " :** يظهر الجدول رقم (06) أن المتوسطات الحسابية للفقرات التي تقيس التدريب هي متوسطات مرتفعة تتراوح بين 2.60 و 2.44، حيث يظهر من الجدول أن الفقرة رقم 7 والتي تنص على "تقدم البرامج التدريبية مواضيع ذات طابع خاص مثل التسيير؛ استخدام الاعلام الآلي... الخ" جاءت في المرتبة الأولى بمتوسط حسابي بلغ 2.60، بينما جاءت في المرتبة الأخيرة الفقرة رقم 3 التي تنص على "تعالج برامج تدريب الأطباء كيفية تفادي الحوادث والمضاعفات الناتجة عن تقديم الخدمة العلاجية" بمتوسط حسابي بلغ 2.44، وقد يعود ذلك إلى أن للتدريب أثناء الخدمة أهمية كبيرة نظرا لما يهيئه التدريب للموظف من معارف ومهارات جديدة تتطلبها مهنته، أو من خلال تعرفه على أفضل الحلول للمشكلات التي يواجهها أثناء ممارسته لمهنته مما يزيد تمكنا في أدائه لعمله ويساعده على تجنب الأخطاء، كما يعد التدريب خيارا إستراتيجيا لأي جهة تتطلع إلى إعداد كوادر بشرية قادرة على تلبية حاجات العمل ومواكبة التطورات والتغيرات السريعة التي تحدثت في مجالات العمل.

**2-4 تحليل فقرات مجال " الحوافز المادية " :** يشير الجدول (07) إلى إجابات عينة الدراسة عن العبارات المتعلقة بالحوافز المادية لدى موظفي المستشفى، حيث تراوحت المتوسطات الحسابية لهذا المتغير بين (2.02 - 2.25) بمتوسط مقداره 2.16 الذي يشير إلى المستوى المتوسط للحوافز المعنوية في المستشفى، إذ جاءت في المرتبة الأولى فقرة "منحة المردودية التي أقتاضها تكون حسب الجهد الذي أبذله" بمتوسط حسابي بلغ 2.25، فيما حصلت الفقرة " يتناسب الراتب الذي أقتاضه مع الجهد الذي أبذله " على المرتبة الثالثة والأخيرة بمتوسط بلغ 2.02. وبشكل عام يتبين أن أثر الحوافز المادية في المستشفى محل الدراسة من وجهة نظر عينة الدراسة كان متوسطا.

ويرى الباحثان أن انعدام الحافز المادي وكذا الأجور المتدنية التي لا تفي بأبسط متطلبات الحياة، خاصة أجور العمل في المؤسسة يعد من أبرز عوامل الإهمال الوظيفي، وتفشي اليأس والإحباط في نفوس الكثير من الموظفين وينعكس ذلك على نفسياتهم وعلى سلوكهم.

**2-5 تحليل فقرات مجال " الحوافز المعنوية " :** أظهرت نتائج الجدول (08) إجابات عينة الدراسة عن العبارات المتعلقة بالحوافز المعنوية لدى موظفي المستشفى، حيث تراوحت المتوسطات الحسابية لهذا المتغير بين (2.19 - 2.30) بمتوسط مقداره 2.25 الذي يشير إلى المستوى المتوسط للحوافز المعنوية في المستشفى، إذ جاءت في المرتبة الأولى فقرة " تمنح شهادات التقدير لتشجيع الموظفين على العمل بكفاءة" بمتوسط حسابي بلغ 2.30، فيما حصلت الفقرة " تقدم لي عبارات الشكر والثناء الشفوي عند أداء مهامي بشكل جيد" على المرتبة الرابعة والأخيرة بمتوسط بلغ 2.19. وبشكل عام يتبين أن أثر الحوافز المعنوية في المستشفى محل الدراسة من وجهة نظر عينة الدراسة كان متوسطا.

**2-6 تحليل فقرات مجال " الأداء الوظيفي " :** من التحليل الجدول رقم (09) يظهر لنا أن المتوسطات الحسابية للفقرات التي تقيس الأداء الوظيفي هي متوسطات مرتفعة جدا ماعدا الفقرتين 2 و 3 حيث كانت درجة الاستجابة عليهما (أي الفقرتين 2 و 3) قد وصلت إلى درجة الموافقة المتوسطة، حيث يظهر من الجدول أن الفقرة رقم 1 والتي تنص على أن "أداؤك في العمل يوصف من قبل المشرف المباشر بالكفاءة" جاءت في المرتبة الأولى بمتوسط 2.57، بينما جاءت في المرتبة الأخيرة الفقرة رقم 3 والتي تنص على "حضورك لبرامج التدريب المتكررة يحسن من مستوى الأداء الوظيفي" بمتوسط بلغ (2.25)، ويشير ارتفاع المتوسطات الحسابية لفقرات الأداء الوظيفي إلى أهمية القيام بالمهام الوظيفية وأدائها على أكمل وجه، وضرورة العمل باستمرار على تحسين أساليب ومهارات الموظفين في أداء العمل لما لها من أثر كبير في تحسين نوعية الخدمات المقدمة.

### 3- نتائج اختبار العلاقة بين متغيرات الدراسة :

قصد اختبار الفرضية الأساسية تم إجراء تحليل الانحدار المتعدد بطريقة تحليل الانحدار المتدرج (Multiple Stepwise regression) من أجل التعرف على مدى تأثير المتغيرات : الثقافة التنظيمية، الاتصال التنظيمي، التدريب، الحوافز على الأداء الوظيفي للعاملين بالمستشفى. وجاءت نتائج تحليل الانحدار كما يلي :

- يعرض الجدول رقم (10) بالنتائج خطوات تحليل الانحدار المتعدد والمتغيرات المستقلة التي تم إدراجها في معادلة الانحدار المتعدد في كل خطوة، وذلك مرتبة على حسب أهميتها وقوة تأثيرها على المتغير التابع، ويتضح من هذا الجدول أن المتغير (الاتصال التنظيمي) تم إدراجه في الخطوة الأولى باعتباره أقوى المتغيرات المستقلة تأثيرا على المتغير التابع (الأداء الوظيفي)، بينما تم إدراج متغير (التدريب) في الخطوة الثانية باعتباره ثاني أقوى المتغيرات المستقلة تأثيرا، وتم إدراج متغير الثقافة التنظيمية في الخطوة الثالثة باعتباره ثالث أقوى المتغيرات المستقلة تأثيرا، وفي الأخيرة تم إدراج متغير الحوافز باعتباره رابع المتغيرات المستقلة في قوة التأثير على المتغير التابع.

- أما الجدول رقم (11) بالنتائج فيعرض ملخصا لنماذج تحليل الانحدار المتعدد الأربعة، وهذه النماذج تقابلها أربعة خطوات بطريقة Stepwise، ويتضح من هذا الجدول مربع معامل الارتباط المتعدد R square أو معامل التحديد في الخطوة الرابعة يساوي (0.803) وذلك في حالة النموذج الذي يحتوي على المتغيرات الأربعة (الاتصال التنظيمي،

التدريب، الثقافة التنظيمية، الحوافز)، وهذا يعني أن هذه المتغيرات تفسر مجتمعة 80.3% من التباين الكلي في درجات المتغير التابع (الأداء الوظيفي) وهي كمية كبيرة جدا من التباين المفسر بواسطة هذه المتغيرات المستقلة.

- والجدول رقم (12) يوضح نتائج تحليل تباين الانحدار المتعدد للنماذج الأربعة (أو الخطوات الأربعة)، حيث يتضح من هذا الجدول وجود تأثير دال احصائيا (عند مستوى أقل من 0.05) للمتغيرات المستقلة الأربعة (الاتصال التنظيمي، التدريب، الثقافة التنظيمية، الحوافز)، على المتغير التابع (الأداء الوظيفي).

- ويعرض الجدول (13) رقم معاملات معادلة الانحدار المتعدد والتي تتمثل في قيمة معامل الثابت B، والخطأ المعياري للمعامل B (Str.Error) وقيمة معامل Beta ثم قيمة t ودالاتها الإحصائية. ويتضح منه أن الثابت غير دال إحصائيا، وأن تأثير المتغيرات الأربعة على المتغير التابع دالة إحصائيا. ومن الجدول رقم (14) يمكن صياغة معادلة الانحدار المتعدد التي تعين على التنبؤ بدرجة (الأداء الوظيفي) بمعلومية درجات المستجيب على المتغيرات المستقلة الأربعة، وذلك في الصورة التالية :

$$\text{الأداء الوظيفي} = 0.366 * \text{الاتصال التنظيمي} + 0.281 * \text{التدريب} + 0.278 * \text{الثقافة التنظيمية} + 0.206 * \text{الحوافز}$$

ومعادلة الانحدار المتعدد السابقة تعين على التنبؤ بدرجات المتغير التابع (الأداء الوظيفي) من درجات المتغيرات المستقلة الأربعة (الاتصال التنظيمي، التدريب، الثقافة التنظيمية، الحوافز). كما تم ترتيب المتغيرات المستقلة في معادلة الانحدار المتعدد على حسب قوة تأثيرها على المتغير التابع، أي أن ترتيبها في معادلة الانحدار المتعدد يعكس أهمية وقوة تأثير كل منها على المتغير التابع.

- ويعرض الجدول رقم (15) المتغيرات المستبعدة من معادلة الانحدار المتعدد في كل خطوة من الخطوات، أي المتغيرات التي لم يتم إدراجها في معادلة الانحدار المتعدد، ويتضح منه أنه لم يتم استبعاد أي متغير من المتغيرات المستقلة من معادلة الانحدار المتعدد باعتبار أن تأثير هذه المتغيرات على (الأداء الوظيفي) قوي ودال إحصائيا، كما أنها تفسر كمية كبيرة من التباين في درجات المتغير التابع (الأداء الوظيفي).

- ويعرض الجدول (16) رقم اختبارات تشخيص ازدواج الخطي، ومنه يتضح أن أكبر قيمة لهذا المؤشر تساوي (21.682) وهي أقل من القيمة التي تشير إلى وجود ازدواج خطي، كما أن قيم معامل تضخم التباين للمتغيرات المستقلة الأربعة أصغر من القيمة التي تشير إلى وجود ازدواج خطي وهي القيمة (10)، مما يدل على عدم وجود ازدواج خطي بين المتغيرات المستقلة.

- أما الجدول رقم (17) فيعرض نتائج إحصاءات البواقي ومنه يتضح أن متوسط البواقي يساوي صفرا وانحرافها المعياري يساوي (0.31316) مما يشير إلى تحقق افتراض أو شرط ( أن يكون متوسط البواقي يساوي صفرا).

ورغم أن قيمة اختبار درين - واتسون تساوي (1.302) وهي قيمة منخفضة وتشير إلى عدم إمكانية اتخاذ قرار عن وجود أو غياب الارتباط الذاتي بين البواقي، إلا أن شكل الانتشار ( انظر الشكل (01) في الملحق) بين البواقي المعيارية وقيم المتغير التابع، يشير إلى أن نموذج الانحدار المتعدد يحقق بوجه عام افتراضات وشروط تحليل الانحدار المتعدد، حيث يتضح أن البواقي المعيارية لها توزيع اعتدالي بمتوسط يساوي الصفر، وأن النقاط تتوزع بشكل أفقي حول الصفر، وأن حوالي 95% من البواقي تقع داخل المدى (من 2 إلى -2).

كما أنه عند فحص الرسم البياني الاحتمالي الاعتدالي Normal Probability Plots (انظر الشكل (02) في الملحق)، يتضح منه أن معظم النقاط تقع على الخط المستقيم أو بالقرب منه، مما يدل على التوزيع الإعتدالي للبواقي المعيارية.

#### IV. الخلاصة :

يعد المورد البشري أعلى موارد المؤسسة باعتباره من أهم العوامل التي تساهم في تكيف المؤسسة مع التغيرات السائدة في بيئة أعمالها، ومن ثم قدرتها على تحقيق أهدافها المحددة، ولعل البحث في محددات الأداء الوظيفي للموارد البشرية والاهتمام بها بغية تحسينها، من شأنه أن يرفع من مستوى فعالية وأداء الموارد البشرية، الذي يؤدي بدوره إلى تحسين أداء المؤسسة والرفع من مردودها.

على ضوء النتائج المتوصل إليها يمكن اقتراح التوصيات التالية :

- توسيع ثقافة العمل بروح الفريق الواحد كحافز معنوي لوصول لمستويات الأداء المخطط لها؛

- تبني معايير واضحة في اختيار العاملين للمشاركة في الدورات التدريبية؛

- منح المكافآت والتحفيزات اللازمة بغرض إشباع الحاجات العمال، وتحقيق مستوى من الرضا الذي يدفعهم إلى

بذل جهود معتبرة، إضافة إلى ربط المكافآت بمستوى أداء الأفراد، مع مراعاة الفوارق الفردية والجهود المبذولة، ذلك

أن العدالة في منح المكافآت والحوافز يعتبر طريقة لتشجيع العمال المجتهدين على تقديم أداء مرضي، وبالمقابل يكون وسيلة لتحفيز العمال غير المجتهدين للرفع من مستوى أدائهم؛  
- الاهتمام بتدريب الموظفين على أحدث الوسائل التي تساهم في الرفع من مستوى أدائهم؛  
- إعطاء حرية أكبر للعاملين بالمؤسسة ليس فقط في اتصالهم بالإدارة وإيصال انشغالاتهم ولكن بضرورة اشراكهم في عملية اتخاذ القرارات داخل المؤسسة في إطار قوانين تنظم هذه الحريات.

### - ملحق الجداول والأشكال البيانية :

الجدول (01) : الصدق البنائي لمجلات الدراسة

| المحور            | معامل الارتباط بيرسون | قيمة الاحتمال |
|-------------------|-----------------------|---------------|
| الثقافة التنظيمية | *0.801                | 0.000         |
| الاتصال التنظيمي  | *0.935                | 0.000         |
| التدريب           | *0.873                | 0.000         |
| الحوافز           | *0.834                | 0.000         |
| الأداء الوظيفي    | *0.947                | 0.000         |

المصدر : من إعداد الباحثان بالاستعانة ببرنامج SPSS 22

الجدول (02) : اختبار الثبات بطريقة معامل الثبات ألفا كرونباخ

| المحور            | الفا كرونباخ |
|-------------------|--------------|
| الثقافة التنظيمية | 0.900        |
| الاتصال التنظيمي  | 0.915        |
| التدريب           | 0.944        |
| الحوافز           | 0.945        |
| الأداء الوظيفي    | 0.977        |
| الاستبيان ككل     | 0.980        |

المصدر : من إعداد الباحثان بالاستعانة ببرنامج SPSS 22

الجدول (03) : وصف عينة الدراسة

| القياس                      | التكرار        | النسبة % |
|-----------------------------|----------------|----------|
| الجنس                       | ذكر            | 39.7     |
|                             | أنثى           | 60.3     |
| العمر                       | أقل من 30 سنة  | 25.0     |
|                             | من 30-40 سنة   | 35.3     |
|                             | من 41-50 سنة   | 23.5     |
|                             | 51 سنة فما فوق | 16.2     |
| المهنة                      | طبيب           | 33.8     |
|                             | معاون طبي      | 45.6     |
|                             | اداري          | 20.6     |
| مدة الخدمة بالوظيفة الحالية | أقل من 5 سنوات | 22.0     |
|                             | من 6-10 سنوات  | 33.8     |
|                             | من 11-15 سنة   | 25.0     |
|                             | من 16-20 سنة   | 11.8     |
|                             | أكثر من 20 سنة | 7.4      |
| مدة الخدمة بالمستشفى        | أقل من 5 سنوات | 17.6     |
|                             | من 6-10 سنوات  | 30.9     |
|                             | من 11-15 سنة   | 16.2     |
|                             | من 16-20 سنة   | 23.5     |
|                             | أكثر من 20 سنة | 11.8     |

المصدر : أعد الجدول بالاعتماد على نتائج الاستبيان

**الجدول (04) : المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لإجابة أفراد عينة الدراسة على فقرات محور الثقافة التنظيمية**

| الدرجة | الرتبة | الانحراف المعياري | المتوسط الحسابي | الفقرة   |
|--------|--------|-------------------|-----------------|--|
| متوسطة | 1      | 0.83              | 2.19            | تتوفر قواعد واضحة وصريحة في المستشفى                             |
| متوسطة | 2      | 0.78              | 2.16            | هناك وصف وظيفي واضح والمسؤوليات واضحة في المستشفى                |
| متوسطة | 5      | 0.80              | 2.05            | يحب كل موظف عمله ويعتبره واجب مقدس                               |
| متوسطة | 4      | 0.83              | 2.07            | يعمل الموظف في القسم أو في الإدارة باعتباره جزء من الفريق        |
| متوسطة | 6      | 0.83              | 2.01            | هناك رؤية مشتركة بين الموظفين على أن القيم هي محدد رئيسي لسلوكهم |
| متوسطة | 3      | 0.82              | 2.11            | يوافقني زملائي على أن الإخلاص في العمل يحقق نتائج مرضية          |

المصدر : من اعداد الباحثان بالاستعانة ببرنامج SPSS 22

**الجدول (05) : المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لإجابة أفراد عينة الدراسة على فقرات محور الاتصال التنظيمي**

| الدرجة | الرتبة | الانحراف المعياري | المتوسط الحسابي | الفقرة  |
|--------|--------|-------------------|-----------------|---|
| مرتفعة | 3      | 0.79              | 2.44            | تعتبر الاجتماعات أحد وسائل الاتصال الفعال لإيصال التعليمات إليك   |
| مرتفعة | 4      | 0.79              | 2.39            | هناك اتصالات وجها لوجه بيني وبين الموظفين والمشرفين               |
| مرتفعة | 7      | 0.76              | 2.33            | أقوم بالتنسيق في العمل مع الجهات المختلفة                         |
| مرتفعة | 5      | 0.77              | 2.38            | أحيانا تلجأ الإدارة إليك لطلب رأيك حول مسائل تخص عملك             |
| مرتفعة | 1      | 0.65              | 2.57            | تصلك المعلومات من طرف الإدارة في الوقت المناسب                    |
| مرتفعة | 8      | 0.83              | 2.32            | المعلومات المقدمة من طرف الإدارة تفهم بسهولة                      |
| مرتفعة | 6      | 0.78              | 2.36            | كثرا ما تحل المشاكل المتعلقة بأداء عملك من خلال اتصالاتك بالإدارة |
| مرتفعة | 2      | 0.76              | 2.52            | الإدارة مهتمة باستقبال العمال للاستماع لشكاويهم                   |

المصدر : من اعداد الباحثان بالاستعانة ببرنامج SPSS 22

**الجدول (06) : المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لإجابة أفراد عينة الدراسة على فقرات محور التدريب**

| درجة الموافقة | الرتبة | الانحراف المعياري | المتوسط الحسابي | الفقرة   |
|---------------|--------|-------------------|-----------------|--|
| مرتفعة        | 3      | 0.72              | 2.55            | توفر لك البرامج التدريبية تشكيلة واسعة ومتنوعة من المعارف والمهارات الضرورية لأداء عملك          |
| مرتفعة        | 6      | 0.72              | 2.45            | توفر البرامج التدريبية معارف ومعلومات تساعد في وصف العلاج الأقل تكلفة                            |
| مرتفعة        | 7      | 0.74              | 2.44            | تعالج برامج تدريب الأطباء كيفية تفادي الحوادث والمضاعفات الناتجة عن تقديم الخدمة العلاجية        |
| مرتفعة        | 4      | 0.74              | 2.51            | تهتم البرامج التدريبية بالأسباب الرئيسية التي تؤدي بالأطباء الى الوقوع في الأخطاء الطبية الخطيرة |
| مرتفعة        | 2      | 0.67              | 2.58            | تسمح البرامج التدريبية من تحصيل معارف ومهارات لاستخدام الوسائل والتجهيزات الطبية                 |
| مرتفعة        | 5      | 0.67              | 2.45            | تسمح البرامج التدريبية من معرفة الأدوية المستحدثة وكذا الأدوية المسحوبة من النظام الصحي          |
| مرتفعة        | 1      | 0.71              | 2.60            | تقدم البرامج التدريبية مواضيع ذات طابع خاص مثل التسيير؛ استخدام الاعلام الآلي... الخ             |

المصدر : من اعداد الباحثان بالاستعانة ببرنامج SPSS 22

**الجدول (07) : المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لإجابة أفراد عينة الدراسة على فقرات محور الحوافز المادية**

| درجة الموافقة | الرتبة | الانحراف المعياري | المتوسط الحسابي | الفقرة   |
|---------------|--------|-------------------|-----------------|--|
| متوسطة        | 3      | 0.72              | 2.02            | يتناسب الراتب الذي أتقاضاه مع الجهد الذي أبذله                                       |
| موسطة         | 1      | 0.74              | 2.25            | منحة المر دودية التي أتقاضاها تكون حسب الجهد الذي أبذله                              |
| متوسطة        | 2      | 0.75              | 2.23            | يعمل المستشفى على منح الموظفين تعويض خلال تأديتهم لأي عمل إضافي أو خارج أوقات الدوام |

المصدر : من اعداد الباحثان بالاستعانة ببرنامج SPSS 22

الجدول (08) : المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لإجابة أفراد عينة الدراسة على فقرات محور الحوافز المعنوية

| الفقرة  | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | الرتبة | درجة الموافقة |
|---|-----------------|-------------------|--------|---------------|
| يتم ترشيح الموظفين المتميزين لأداء دورات تدريبية            | 2.27            | 0.75              | 2      | متوسطة        |
| تمنح شهادات التقدير لتشجيع الموظفين على العمل بكفاءة        | 2.30            | 0.81              | 1      | متوسطة        |
| يشرك المستشفى الموظفين المتميزين في عملية اتخاذ القرارات    | 2.27            | 0.80              | 3      | متوسطة        |
| تقدم لي عبارات الشكر والثناء الشفوي عند أداء مهامي بشكل جيد | 2.19            | 0.79              | 4      | متوسطة        |

المصدر : من اعداد الباحثان بالاستعانة ببرنامج SPSS 22

الجدول (09) : المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لإجابة أفراد عينة الدراسة على فقرات محور الأداء الوظيفي

| الفقرة   | المتوسط الحسابي | الانحراف المعياري | الرتبة | درجة الموافقة |
|--|-----------------|-------------------|--------|---------------|
| التنسيق مع الآخرين في انجاز الأعمال يزيد ويحسن مستوى الأداء الوظيفي                        | 2.35            | 0.78              | 8      | مرتفعة        |
| تتوفر لديك المعرفة الكاملة بمتطلبات الوظيفة التي تؤديها                                    | 2.38            | 0.79              | 6      | مرتفعة        |
| حضورك لبرامج التدريب المتكررة يحسن من مستوى الأداء الوظيفي                                 | 2.25            | 0.77              | 10     | متوسطة        |
| يتمتع الموظفون بالقدرة على حل مشاكل العمل  | 2.29            | 0.77              | 9      | متوسطة        |
| للموظفون القدرة على التعامل مع المواقف الحرجة  | 2.36            | 0.75              | 7      | مرتفعة        |
| تتوفر لدى الموظفون الجاهزية والقدرة والرغبة للعمل خارج أوقات الدوام الرسمي إذا اقتضى الأمر | 2.39            | 0.79              | 5      | مرتفعة        |
| تزيد البرامج التدريبية إحساسا بأهمية مسؤوليتك اتجاه المريض                                 | 2.54            | 0.76              | 3      | مرتفعة        |
| بعد المشاركة في دورات تدريبية مباشرة تشعر بأنك قادر على أداء خدمات ذات نوعية عالية         | 2.54            | 0.78              | 4      | مرتفعة        |
| تقوم بأداء الأعمال الموكلة إليك دون تأخير  | 2.55            | 0.76              | 2      | مرتفعة        |
| أداؤك في العمل يوصف من قبل المشرف المباشر بالكفاءة   | 2.57            | 0.75              | 1      | مرتفعة        |

المصدر : من اعداد الباحثان بالاستعانة ببرنامج SPSS 22

الجدول (10) : المتغيرات المستقلة المدرجة في نموذج الانحدار مرتبة حسب أهميتها وقوة تأثيرها على المتغير التابع (الأداء الوظيفي)

Variables Entered/Removed<sup>a</sup>

| Model | Variables Entered | Variables Removed | Method  |
|-------|-------------------|-------------------|---|
| 1     | الاتصال التنظيمي  | .                 | Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= .050, Probability-of-F-to-remove >= .100). |
| 2     | التدريب           | .                 | Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= .050, Probability-of-F-to-remove >= .100). |
| 3     | الثقافة التنظيمية | .                 | Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= .050, Probability-of-F-to-remove >= .100). |
| 4     | الحوافز           | .                 | Stepwise (Criteria: Probability-of-F-to-enter <= .050, Probability-of-F-to-remove >= .100). |

a. Dependent Variable: الأداء الوظيفي

المصدر : مخرجات برنامج SPSS 22

الجدول (11) : نماذج تحليل الانحدار المتعدد

Model Summary<sup>e</sup>

| Model | R                 | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate | Durbin-Watson |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|---------------|
| 1     | .846 <sup>a</sup> | .717     | .712              | .37804                     |               |
| 2     | .871 <sup>b</sup> | .758     | .751              | .35167                     |               |
| 3     | .887 <sup>c</sup> | .787     | .777              | .33256                     |               |
| 4     | .896 <sup>d</sup> | .803     | .790              | .32295                     | 1.302         |

a. Predictors: (Constant), الاتصال التنظيمي

b. Predictors: (Constant), الاتصال التنظيمي, التدريب

c. Predictors: (Constant), الاتصال التنظيمي, التدريب, الثقافة التنظيمية

d. Predictors: (Constant), الاتصال التنظيمي, التدريب, الثقافة التنظيمية, الحوافز

e. Dependent Variable: الأداء الوظيفي

المصدر : مخرجات برنامج SPSS 22

الجدول (12) : نتائج تحليل تباين الانحدار المتعدد  
ANOVA<sup>a</sup>

|   | Model      | Sum of Squares | Df | Mean Square | F       | Sig.              |
|---|------------|----------------|----|-------------|---------|-------------------|
| 1 | Regression | 23.840         | 1  | 23.840      | 166.818 | .000 <sup>b</sup> |
|   | Residual   | 9.432          | 66 | .143        |         |                   |
|   | Total      | 33.272         | 67 |             |         |                   |
| 2 | Regression | 25.234         | 2  | 12.617      | 102.019 | .000 <sup>c</sup> |
|   | Residual   | 8.039          | 65 | .124        |         |                   |
|   | Total      | 33.272         | 67 |             |         |                   |
| 3 | Regression | 26.194         | 3  | 8.731       | 78.946  | .000 <sup>d</sup> |
|   | Residual   | 7.078          | 64 | .111        |         |                   |
|   | Total      | 33.272         | 67 |             |         |                   |
| 4 | Regression | 26.702         | 4  | 6.675       | 64.005  | .000 <sup>e</sup> |
|   | Residual   | 6.571          | 63 | .104        |         |                   |
|   | Total      | 33.272         | 67 |             |         |                   |

a. Dependent Variable: الاداء الوظيفي

b. Predictors: (Constant), الاتصال التنظيمي

c. Predictors: (Constant), الاتصال التنظيمي, التدريب

d. Predictors: (Constant), الاتصال التنظيمي, التدريب, الثقافة التنظيمية

e. Predictors: (Constant), الاتصال التنظيمي, التدريب, الثقافة التنظيمية, الحوافز

المصدر : مخرجات برنامج SPSS 22

الجدول (13) : معاملات معادلة الانحدار المتعدد  
Coefficients<sup>a</sup>

| Model |                   | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | T       | Sig. | Collinearity Statistics |       |
|-------|-------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|---------|------|-------------------------|-------|
|       |                   | B                           | Std. Error | Beta                      |         |      | Tolerance               | VIF   |
| 1     | (Constant)        | .070                        | .188       |                           | .370    | .712 |                         |       |
|       | الاتصال التنظيمي  | .974                        | .075       | .846                      | 12.916  | .000 | 1.000                   | 1.000 |
| 2     | (Constant)        | -.157-                      | .188       |                           | -.838-  | .405 |                         |       |
|       | الاتصال التنظيمي  | .678                        | .113       | .589                      | 6.021   | .000 | .388                    | 2.578 |
|       | التدريب           | .373                        | .111       | .329                      | 3.357   | .001 | .388                    | 2.578 |
| 3     | (Constant)        | -.191-                      | .178       |                           | -1.073- | .287 |                         |       |
|       | الاتصال التنظيمي  | .510                        | .121       | .443                      | 4.215   | .000 | .301                    | 3.321 |
|       | التدريب           | .334                        | .106       | .294                      | 3.155   | .002 | .382                    | 2.619 |
|       | الثقافة التنظيمية | .257                        | .087       | .244                      | 2.947   | .004 | .486                    | 2.056 |
| 4     | (Constant)        | -.211-                      | .173       |                           | -1.219- | .227 |                         |       |
|       | الاتصال التنظيمي  | .366                        | .134       | .318                      | 2.720   | .008 | .230                    | 4.350 |
|       | التدريب           | .281                        | .106       | .247                      | 2.651   | .010 | .361                    | 2.766 |
|       | الثقافة التنظيمية | .278                        | .085       | .264                      | 3.267   | .002 | .480                    | 2.083 |
|       | الحوافز           | .206                        | .093       | .195                      | 2.206   | .031 | .401                    | 2.496 |

a. Dependent Variable: الاداء الوظيفي

المصدر : مخرجات برنامج SPSS 22

الجدول (14) : المتغيرات المستقلة المستبعدة من معادلة الانحدار المتعدد في كل خطوة من خطوات الانحدار  
Excluded Variables<sup>a</sup>

| Model |    | Beta In           | T     | Sig. | Partial Correlation | Collinearity Statistics |       |                   |
|-------|----|-------------------|-------|------|---------------------|-------------------------|-------|-------------------|
|       |    |                   |       |      |                     | Tolerance               | VIF   | Minimum Tolerance |
| 1     | CO | .276 <sup>b</sup> | 3.155 | .002 | .364                | .494                    | 2.024 | .494              |
|       | ST | .329 <sup>b</sup> | 3.357 | .001 | .384                | .388                    | 2.578 | .388              |
|       | MO | .223 <sup>b</sup> | 2.288 | .025 | .273                | .426                    | 2.347 | .426              |
| 2     | CO | .244 <sup>c</sup> | 2.947 | .004 | .346                | .486                    | 2.056 | .301              |
|       | MO | .162 <sup>c</sup> | 1.718 | .091 | .210                | .406                    | 2.464 | .294              |
| 3     | MO | .195 <sup>d</sup> | 2.206 | .031 | .268                | .401                    | 2.496 | .230              |

a. Dependent Variable: الاداء الوظيفي

b. Predictors in the Model: (Constant), الاتصال التنظيمي

c. Predictors in the Model: (Constant), الاتصال التنظيمي, التدريب

d. Predictors in the Model: (Constant), الاتصال التنظيمي, التدريب, الثقافة التنظيمية

المصدر : مخرجات برنامج SPSS 22

الجدول (15) : اختبارات تشخيص الازدواج الخطي  
Collinearity Diagnostics<sup>a</sup>

| Model | Dimension | Eigenvalue | Condition Index | Variance Proportions |                  |         |                   |         |
|-------|-----------|------------|-----------------|----------------------|------------------|---------|-------------------|---------|
|       |           |            |                 | (Constant)           | الاتصال التنظيمي | التدريب | الثقافة التنظيمية | الحوافز |
| 1     | 1         | 1.970      | 1.000           | .02                  | .02              |         |                   |         |
|       | 2         | .030       | 8.084           | .98                  | .98              |         |                   |         |
| 2     | 1         | 2.953      | 1.000           | .01                  | .00              | .00     |                   |         |
|       | 2         | .035       | 9.199           | .99                  | .13              | .09     |                   |         |
|       | 3         | .013       | 15.344          | .01                  | .87              | .91     |                   |         |
| 3     | 1         | 3.915      | 1.000           | .00                  | .00              | .00     | .00               |         |
|       | 2         | .047       | 9.114           | .60                  | .01              | .00     | .40               |         |
|       | 3         | .026       | 12.186          | .39                  | .10              | .29     | .49               |         |
|       | 4         | .012       | 18.275          | .00                  | .89              | .70     | .10               |         |
| 4     | 1         | 4.882      | 1.000           | .00                  | .00              | .00     | .00               | .00     |
|       | 2         | .047       | 10.172          | .53                  | .00              | .00     | .45               | .00     |
|       | 3         | .042       | 10.772          | .32                  | .01              | .01     | .21               | .39     |
|       | 4         | .018       | 16.291          | .15                  | .02              | .70     | .15               | .40     |
|       | 5         | .010       | 21.682          | .00                  | .97              | .29     | .18               | .21     |

a. Dependent Variable: الأداء الوظيفي

المصدر : مخرجات برنامج SPSS 22

الجدول (16) : نتائج احصاءات البواقي  
Residuals Statistics<sup>a</sup>

|                      | Minimum   | Maximum | Mean   | Std. Deviation | N  |
|----------------------|-----------|---------|--------|----------------|----|
| Predicted Value      | .9649     | 3.1793  | 2.4265 | .63130         | 68 |
| Residual             | -1.62321- | .69477  | .00000 | .31316         | 68 |
| Std. Predicted Value | -2.315-   | 1.193   | .000   | 1.000          | 68 |
| Std. Residual        | -5.026-   | 2.151   | .000   | .970           | 68 |

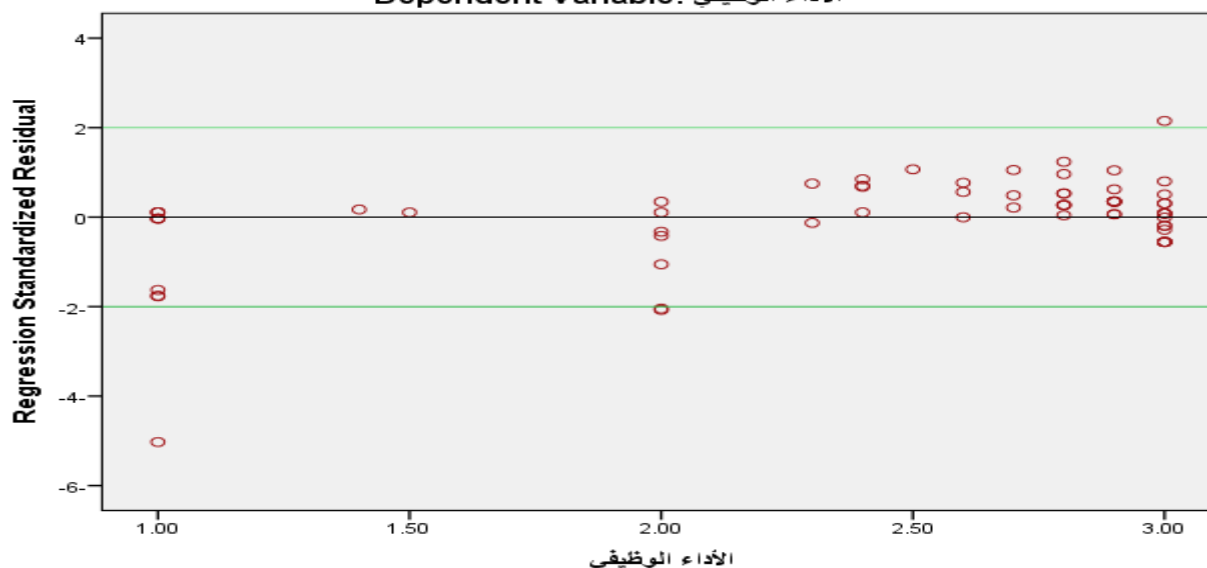
a. Dependent Variable: الأداء الوظيفي

المصدر : مخرجات برنامج SPSS 22

الشكل (01) : شكل الانتشار بين البواقي المعيارية وقيم المتغير التابع (الاداء الوظيفي)

## Scatterplot

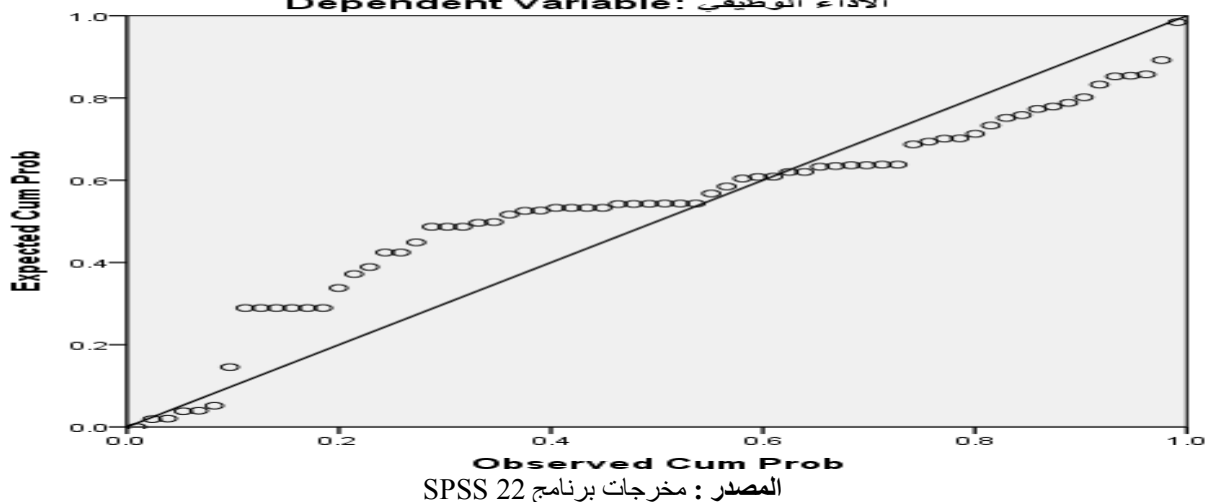
Dependent Variable: الأداء الوظيفي



المصدر : مخرجات برنامج SPSS 22

الشكل (02) : التوزيع الاعتدالي للبقاوي المعيارية

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual  
Dependent Variable : الأداء الوظيفي



**الإحالات والمراجع :**

1. عون مفيد عبد الله السقا، الدوافع النفسية والحوافز وعلاقتها بأداء العاملين في حقل القطاع المصرفي في قطاع غزة (دراسة تطبيقية على بنك فلسطين م.ع.م)، مذكرة ماجستير غير منشورة، الجامعة الإسلامية، غزة، 2013.
2. موسى سلامة اللوزي، عمر عطية الزهراني، "العوامل المؤثرة في الأداء الوظيفي للعاملين بإمارة منطقة الباحة والمحافظات التابعة لها بالمملكة العربية السعودية (دراسة تحليلية)"، مجلة دراسات، العلوم الإدارية، المجلد 39، العدد 1، 2012.
3. سامي نابتي، دور برامج تدريب الموارد البشرية في تحسين نوعية الخدمة بالمؤسسة (محاولة دراسة حالة بالمركز الإستشفائي الجامعي الحكيم بن باديس بقسنطينة CHUC)، مذكرة ماجستير غير منشورة، جامعة منتوري، قسنطينة، 2009/2008.
4. جلال الدين بو عطيطة، الاتصال التنظيمي وعلاقته بالأداء الوظيفي (دراسة ميدانية على العمال المنفذين بؤسسة سونلغاز بعنابة)، مذكرة ماجستير غير منشورة، جامعة منتوري، قسنطينة، 2009/2008.
5. Y.Chuang,R.Church, and J.Zikic," Organisationnel Culture , Group Diversity and Intra –group Conflict", Team Performance Management , Vol 10, No 1/2, 2004, pp 26-34.
6. خضير كاضم محمود، السلوك التنظيمي، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، ط1، 2002، ص 116.
7. علي السلمي، إدارة الأفراد والكفاءة الإنتاجية، دار غريب للطباعة، القاهرة، دون سنة نشر، ص 346.
8. موسى اللوزي، التطوير التنظيمي، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، 2003، ص 151.
9. راوية حسن، إدارة الموارد البشرية : رؤيا مستقبلية، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2004، ص 209.
10. إلياس سالم، تأثير الثقافة التنظيمية على أداء الموارد البشرية-دراسة حالة على الشركة الوطنية للألمنيوم-، مذكرة ماجستير غير منشورة، 2006، ص 44.
11. راوية حسن، مرجع سبق ذكره، ص 210.
12. وليد عبد الرحمن الفراء، تحليل بيانات الاستبيان باستخدام البرنامج الإحصائي SPSS، 1430هـ، ص 26.



## تقييم شرعية المعايير الدولية للتقارير المالية: وجهة نظر تحليلية

أمال مهاوة (\*)

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
جامعة قاصدي مرباح، ورقلة - الجزائر

**ملخص:** تهدف الدراسة إلى تقييم شرعية هيئة المعايير الدولية للتقارير المالية ومعاييرها. فالإشكالية الرئيسية لها تنصب على دراسة ما مدى التزام الهيئة بالأسس الشرعية في إعداد المعايير الدولية للتقارير المالية؟ وذلك بغرض إظهار أوجه قصور شرعية هيئة المعايير الدولية للتقارير المالية ومعاييرها، وخاصة أعقاب الأزمة العالمية 2007-2008 واستجابة الهيئة للأزمة، بنيت الدراسة على الفحص والتقييم النقدي. المساهمة الرئيسية لها هي تقييم شرعية هيئة المعايير الدولية للتقارير المالية ومعاييرها وتوفير إطار تحليلي جديد للشرعية "نموذج الشرعية".

**الكلمات المفتاح:** هيئة المعايير الدولية للتقارير المالية، شرعية المعايير الدولية للتقارير المالية، نموذج الشرعية.

**تصنيف JEL:** M41.

### I. تمهيد:

طرحت الأزمة المالية العالمية 2008 قضايا جديدة لتقييم المعايير الدولية للتقارير المالية لم تكن مطروحة في السابق أو على الأقل لم تكون مطروحة بالدرجة نفسها، جاء أهمها قضية شرعية المعايير الدولية للتقارير المالية. يعتبر مفهوم الشرعية مفهوم دخيل على علم المحاسبة. ولتحظى المعايير الدولية للتقارير المالية بالقبول والامتثال ومن ثم تحقيق أهداف التوافق الدولي يجب بنائه على الأسس اللازمة لبناء الشرعية.

**مشكلة الدراسة:** بناءً على ذلك تأتي هذه الدراسة لتقييم النموذج الدولي للمحاسبة على أساس متطلبات بناء الشرعية والنماذج الحديثة للشرعية التي تسعى لتحقيق أهداف التوافق والتنسيق المحاسبي الدولي. لذا سنحاول في هذه الدراسة الإجابة على السؤال التالي:

**إلى أي مدى تلتزم المعايير الدولية للتقارير المالية بالأسس الشرعية في بنائها؟**

**أهمية الدراسة:** تنبع أهمية الدراسة في كونها من الدراسات الحديثة التي تتناول موضوع شرعية المعايير الدولية للتقارير المالية على ضوء الانتقادات الموجهة لهذه المعايير.

**الدراسات السابقة:** انطلقنا في محورة إشكالية الدراسة ومحاورها بعد الإطلاع على جملة من الدراسات السابقة كان أهمها دراسة سنادا التي قدمت إطار تفسيري منظم لتوضيح مفهوم الشرعية في الدراسات المحاسبية، فرغم تناول قضايا تأسيس الشرعية في العديد من الدراسات المحاسبية الحديثة لكن معظم هذه الدراسات إكتسها الكثير من الغموض في تحديد واضح لهذا المفهوم، خاصة لارتباط مصطلح الشرعية بحقول المعرفة السياسية واعتباره دخيلا على حقول المعرفة المحاسبية، فضلا عن بناء سنادا لمفهوم الشرعية جاء من خلال وضع إطار مفاهيمي لحدود تأسيسها. وفي هذا السياق نجد كذلك دراسة برنار كولاس Bernard Colasse و آلان بورلود Alain BURLAUD الذي سلط الضوء على بعض أوجه قصور المعايير الدولية للتقارير المالية خاصة بعد توجيه أصابع الاتهام إليها في الأزمة العالمية لسنة 2008. فيما يلي عرض لبعض هذه الدراسات:

**أولا: دراسة ماساتسوجو سنادا " Masatsugu Sanada " (23 جانفي 2012) بعنوان Legitimacy of Global Accounting Standards: A New Analytical Framework**

الدراسة ورقة بحثية عبارة عن مقال نشر في مجلة الإلكترونية " شبكة بحث العلوم الاجتماعية " SSRN للمحاسبة المالية. الإشكالية الرئيسية للورقة هي مدى شرعية النموذج الدولي للمحاسبة. قدمت سنادا نموذج مقترح لبناء الشرعية وإطار لحدود تأسيس الشرعية. حدود هذا الإطار يكمن عند مستويين متكاملين: المستوى الإجرائي للشرعية (ويقصد بها شرعية المعايير الدولية للتقارير المالية) والمستوى الثاني هو الشرعية المؤسسية (ويقصد بها شرعية الهيئة ككل بمختلف هياكلها). تتحقق الشرعية الإجرائية وفق سنادا إذا تحقق ما يلي:<sup>1</sup>

**1. التبرير من خلال الفوائد (جلب الفوائد من تطبيق معايير التقارير المالية الدولية):** أي الآثار الإيجابية الملموسة للاعتماد IFRS ويمكن توضيحها على سبيل المثال أنه يمكن للشركات المتبنية IFRS تجنب مشكلة جعل البيانات المالية متعددة وفقا لمتطلبات وطنية متفاوتة؛ كما يمكن لهذه الشركات الوصول بسهولة إلى أسواق الأسهم في البلدان الأخرى التي تقبل باعتماد IFRS، فضلا عن زيادة في كفاءة سوق رأس المال العالمي وتحقيق الجودة من خلال انتشار القواعد المحاسبية عالية الجودة. تبرير تطبيق IFRS يصبح سلوكيات اقتصادية رشيدة؛

2. الاستفادة من قوة المنظمات الأخرى في التطبيق: الاستفادة من الهيئات والمنظمات الدولية مثل هيئة تداول الأوراق المالية في الولايات المتحدة SEC، المنظمة الدولية للبورصات العالمية IOSCO والاتحاد الأوروبي كقوات تنظيمية لفرض عملية الامتثال. وفي هذا الشأن تدرج علاقة الهيئة الواضحة للمعايير مع الهيئات الداعمة لها من خلال التعاون والاستفادة من قوتها السياسية بدلا من ممارسة سلطتهم عليها لكي لا تكون عملية وضع المعايير نتاج سياسي أكثر منه نتاج منطقي أو تجريبي؛

3. توفير المعلومات لاتخاذ القرارات المفيدة؛

4. الانساق النظري. وفي المستوى المؤسسي تتحقق الشرعية المقصود بتوفير فرصا لأصحاب المصلحة الذين لم يشاركوا مباشرة في وضع المعايير، وضمان مبدأ التمثيل والتعبير عن آرائهم لجعل عملية وضع معايير أكثر ديمقراطية.

**ثانيا: دراسة برنار كولاس Bernard Colasse و آلان بورلود Alain BURLAUD بعنوان معايير المحاسبة الدولية: عودة السياسة؟ Normalisation comptable internationale : le retour du politique ?**

الدراسة عبارة عن مقال نشر لإثراء المناقشة بمجلة CCA. سعى من خلاله الباحثان لتسليط الضوء على بعض أوجه قصور المعايير الدولية للتقارير المالية خاصة بعد توجيه أصابع الاتهام إليها في الأزمة العالمية لسنة 2008. جاءت الدراسة في ثلاثة محاور. تناول الأول الركائز الداعمة والإطار القائم لاكتساب هيئة المعايير الدولية للتقارير المالية للشرعية والتي حددها الباحثان في ثلاثة جوانب "الشرعية السياسية، الشرعية الإجرائية، الشرعية العلمية"، ويناقش المحور الثاني أوجه قصور اكتساب هذه الشرعية والتي كانت موجهة قبل الأزمة لكن عجلت الأزمة بظهورها. في حين يعالج المحور الثالث ما إذا كانت أصابع الاتهام التي وجهت للهيئة من طرف الهيئات العامة الحكومية تمثل تهديدا لشرعية الهيئة وإعلان لعود المحاسبة لميدان تنظيمه الحقيقي والمتمثل في الحقل السياسي.

للإجابة على تساؤل الدراسة قمنا بتقسيم محاورها كالتالي:

## II. ماهية الشرعية:

يورد وبر Weber (1978)<sup>2</sup> تعريف للشرعية من حيث طريقة وضع القواعد وكيفية اختيار الحكام لسن هذه القواعد. فينظر إلى الشرعية بأنها أي قاعدة تنشأ عن الاتفاق والإجماع بين أصحاب المصلحة، ينتج عنها الامتثال والطاعة دون أي ضوابط في إلزامية التطبيق والتنفيذ. أما هابرماس (1973) Habermas<sup>3</sup> يعرف الشرعية من حيث صياغة القواعد ومحتواها فيمكن إضفاؤها من خلال المشاركة في صياغة القواعد للتوصل إلى توافق في الآراء حول دوافع عقلانية لبناء هذه القواعد. والآراء المتفق عليها يجب أن تبنى على حجج وتبريرات توفر أساس منطقي لبعض وجهات النظر وينبغي أن تكون قوة الحجة الوسيلة الوحيدة التي من خلالها يجب أن يقتنع المشاركون الآخرون لتغيير مواقفهم. كما ينبغي أن يكون المشاركون على استعداد لتنفيذ أي نتائج بالرغم من أنها قد تكون ضد مصالحهم الخاصة لاعتمادهم على قوة الحجة في موافقة الآخرين لآرائهم، وبالتالي تحقيق الكفاءة والعدالة في توزيع المصالح. إلى جانب التعريفين السابقين للشرعية يضيف فرنك (1988) Franck جانب ثالث للشرعية من حيث قدرة القواعد لتعزيز المساواة والإنصاف والعدالة<sup>4</sup>. وبمعنى أشمل للشرعية يمكن تعريفها بأنها قاعدة تنشأ عن دافع في التأسيس ترقى إلى مستوى القبول العام والخضوع (الامتثال) الطوعي لها الناجم عن الاتفاق والإجماع.

## III. الأسس الشرعية لبناء نموذج دولي للمحاسبة :

الشرعية عدة مستويات أهمها: الشرعية المؤسسية، الشرعية الإجرائية والشرعية السياسية لئتم بعدها إسقاط الشرعية السياسية، كما سيتم شرحها لاحقا، والاتفاق على تصنيف الشرعية عند مستويين " الشرعية المؤسسية والشرعية الإجرائية". لذلك اعتمدت الباحثة على نموذج سنادا Sanada لسنة 2012 في بناء شرعية المعايير الدولية للتقارير المالية لشرح الشرعية عند هذين المستويين كما هو موضح في الشكل رقم (01).

**1. الشرعية المؤسسية :** تتحقق الشرعية المؤسسية من خلال استقلال الهيئة وهيكلها، فضلا عن عمليات صنع القرار، إذ وصف الاتحاد الدولي للمحاسبين<sup>5</sup> استقلال الهيكل بأنه عنصر أساسي لتحقيق الشرعية. في حين وصف زيمرمان، وآخرون<sup>6</sup> بأن الهياكل التنظيمية ينبغي أن تيسر عملية المساءلة والرقابة على العمليات والسلوكيات التي تنطوي عليها أنشطتها. فالشرعية عند هذا المستوى تتعامل مع كيفية اكتساب الهياكل التنظيمية ككل القبول من المجتمع ككل.

ويُعزى حاليا تعريف الشرعية إلى المربع الرباعي لأدوات الحوكمة\* التي وضعه إستي (2006) Esty حول<sup>7</sup> أحكام القانون الإداري في تحديد شروط إضفاء الشرعية المؤسسية. إذ يركز هذا المربع على أربعة أبعاد: السيطرة (الرقابة) على الفساد؛ وضع قواعد منهجية وسليمة، الشفافية والمشاركة العامة و تقاسم السلطة باختصار إضفاء الشرعية المؤسسية يكمن في تحقيق مبادئها الثلاث: مبدأ الاستقلالية، مبدأ التمثيل وأخيرا مبدأ الرقابة والمساءلة.

**2. الشرعية الإجرائية:** يمكن عرض عناصر الشرعية الإجرائية، وفق تقسيم ريتشاردسون وإبرلاين Richardson and Eberlein، باعتبارها عملية مكونة من ثلاث مراحل: شرعية المدخلات، شرعية المعالجة وشرعية المخرجات<sup>8</sup>. يجادل ريتشاردسون وإبرلاين شرعية المدخلات في مبدأ المشاركة أي مشاركة وتمثيل جميع الأطراف المتأثرة على قدم

المساواة ولا ينبغي فقط الاهتمام بكمية وتكافؤ فرص المشاركة ولكن أيضا بنوعية وتكلفة المشاركة. أما عن شرعية المعالجة يوضحها الباحثان على أنها نزاهة عملية تحويل المدخلات إلى مخرجات والصرامة في اتخاذ القرارات. وأخيرا تنجم شرعية المخرجات عن التحقيق الهادف لتلبية احتياجات مختلف أصحاب المصلحة على أن لا تفرض هذه الشرعية عبئا غير ضروري<sup>9</sup>. الشرعية الإجرائية تشمل خيار التعاون مع أصحاب المصلحة بشكل قوي في هياكل صنع القرار والاستجابة لاحتياجاتهم. وهي تخضع لثلاثة مبادئ: مبدأ الكفاءة، مبدأ التمثيل، مبدأ احتياجات المستخدمين.

#### IV. أسس بناء شرعية المعايير الدولية للتقارير المالية :

عقب انتقادات شرعية النموذج الدولي خلال الأزمة المالية العالمية 2007-2008 بدأت هيئة المعايير الدولية للتقارير المالية التفكير في إعادة النظر في أسس وقواعد بناء هذا النموذج شرعت إثرها إلى عقد العديد من الاجتماعات والتشاورات نجم عنها تحديد إطار جديد لبناء النموذج على المستوى الهيكلي والإجرائي على حد سواء<sup>10</sup>. حُدثت بعض القضايا التي لم تكن مطروحة قبل الأزمة أو على الأقل حدوث الأزمة أكد على أهميتها. وقد تضمن الإعداد لتجسيد أسس شرعية النموذج الدولي للمحاسبة معالجة القضايا المطروحة والعمل على الجانبين المؤسسي والإجرائي.

#### 1. هيكله المعايير الدولية للتقارير المالية

تم تعديل الهيكل التنظيمي للهيئة ستة (06) مرات منذ إعادة هيكلتها سنة 2001 وأخر ثلاثة مرات كانت منذ الأزمة المالية العالمية 2007-2008 وشملت التعديلات إنشاء مجلس المراقبة وتعزيز دور الأمناء وتوسيع عضوية المجلس مع إنشاء لجان استشارية إضافية. (أنظر الشكل رقم 02). يعكس الشكل هيكل الهيئة عند ثلاث مستويات لتحقيق متطلبات إضفاء الشرعية. وعند كل مستوى هناك جهة معينة بتجسيد ذلك كما سيتم شرحه في ما يلي:

International Organization of Securities Commissions

**1-1. مجلس المراقبة "MB" Monitoring Board:** عند المستوى الأول نجد إنشاء مجلس المراقبة للإشراف على تحقيق المساءلة والرقابة. تأسس المجلس في فيفري 2009 بعضوية مبدئية مشكلة من ستة أعضاء. شملت مفوض عن السوق الداخلية والخدمات في المفوضية الأوروبية، نائب مفوض للشؤون الدولية من الوكالة اليابانية للخدمات المالية (JFSA) Japanese Financial Services Agency، مفوض من الوكالة اليابانية للخدمات المالية (JFSA)، رئيس هيئة تداول الأوراق المالية (SEC) Securities and Exchange Commission، ممثل عن لجنة الأسواق الناشئة لمنظمة International Organization of Securities Commissions

(IOSCO) النائب التنفيذي لمجلس الخدمات المالية، ممثل عن مجلس IOSCO ورئيس لجنة الأوراق المالية والاستثمارات الأسترالية عضو ممثل بصفة مراقب. ليتم إضافة عضوين آخرين في سنة 2014 (رئيس لجنة الأوراق المالية البرازيلية ورئيس لجنة الخدمات المالية بكوريا)<sup>11</sup>.

يشرف مجلس المراقبة MB ويناقش مختلف القضايا المتعلقة بالمساءلة والرقابة والإجراءات الواجبة في وضع المعايير، فضلا عن القضايا المتعلقة بضمان التمويل العام المستقر والملائم للهيئة بما يضمن للهيئة الاستقلالية المالية بقدر الإمكان عن الجهات التي قد تمارس عليها ضغوطا. وقد نجحت الهيئة في ذلك إلى حد ما بفرض ضرائب على الشركات المدرجة في البورصة والمطبقة للمعايير الدولية للتقارير المالية<sup>12</sup>.

وفي سياق دعوة الهيئة لتقارب المعايير، تقارب المعايير الدولية للتقارير المالية IFRS ومبادئ المحاسبة المقبولة عموما US GAAP (US Generally Accepted Accounting Principles)، يكشف تقرير Financial Crisis Advisory Group (FCAG) (2009)<sup>13</sup> أن سبب إنشاء مجلس المراقبة MB يدخل ضمن إستراتيجية الهيئة في خلق صلة رسمية "formal link" مع مؤسسات رأس المال التي تخدم المصلحة العامة، فضلا عن تحقيق التقارب مع مجلس معايير المحاسبة المالية (FASB) Financial Accounting Standards Board ومواءمة الحكم معه. يوضح الشكل رقم (03) ذلك.

**2-1. أمناء مؤسسة (هيئة) المعايير الدولية للتقارير المالية International Financial Reporting Standards Foundation Trustees (IFRS Foundation Trustees):** نجد في المستوى الثاني أمناء " Trustees " مؤسسة معايير الدولية للتقارير المالية المسؤولين مسؤولية كاملة عن الحكم والإشراف عن باقي هياكل الهيئة وأعضائها. يتم تعيينهم من قبل مجلس المراقبة لمدة ثلاث سنوات قابلة للتجديد مرة واحدة وقد يتم إنهاء مهام عضو لعجزه عن أداء مهامه أو أدائه الضعيف أو سوء سلوكه. يشمل حاليا 22 عضوا.

ينص دستور الهيئة على تكوين الأمناء بما يعكس أسواق رأس المال في العالم جنبا إلى جنب مع التنوع الجغرافي والمهني. فالتوزيع الجغرافي يكون على أساس التقسيم التالي: ستة من كل من آسيا / أوقيانوسيا، ستة من أوروبا، ستة من أمريكا الشمالية؛ واحد من أفريقيا، واحد من أمريكا الجنوبية؛ واثنين من أي منطقة، مع مراعاة الحفاظ على التوازن الجغرافي الكلي. وتوفير توازن مناسب من الخلفيات المهنية، يكون من خلال التنوع بين المدققين ومعدّي التقارير ومستخدميها، الأكاديميين والمسؤولين عن خدمة المصلحة العامة. عادة، ما يكون اثنين من أمناء شركاء في شركات المحاسبة الدولية البارزة مثل ديلويت اندتوش Deloitte Touche Tohmatsu لتحقيق هذا التوازن، ينبغي اختيار أمناء بعد التشاور مع المنظمات الوطنية والدولية المراجعين (بما في ذلك الاتحاد الدولي للمحاسبين).

**1-3. مجلس معايير المحاسبة الدولية International Accounting Standards Board (IASB):** في المستوى الثالث والأخير نجد مجلس معايير المحاسبة الدولية IASB المسئول عن وضع المعايير والأنشطة ذات الصلة بمساعدة لجنة تفسيرات المعايير الدولية والمجموعات الاستشارية. حيث تكمن مهام المجلس الأساسية في وضع وتحسين معايير المحاسبة المالية للمؤسسات، وتشمل مسؤولياته اعتماد مقترحات المشروعات وطرق وأساليب إعداد المعايير وتعيين لجان التوجه وإقرار مسودة الإعلان ومعايير المحاسبة الدولية النهائية، ويتكون المجلس من 16 عضواً، يتم تعيينهم على أساس خبراتهم وكفاءاتهم، يعمل على الأقل 13 عضواً منهم بنظام الوقت الكامل، والباقي يعمل وفق نظام الوقت الجزئي. يشمل المجلس في عضويته أربعة (04) أعضاء من آسيا، أربعة (04) أعضاء من أوروبا، أربعة (04) أعضاء من أمريكا الشمالية وعضواً واحداً لكل من أفريقيا، جنوب أمريكا وعضوان من أي منطقة بشرط التوازن الجغرافي الكلي. الشروط الرئيسية لعضوية المجلس هي الكفاءة المهنية والخبرة العملية المتنوعة من أجل المساهمة في تطوير جودة عالية من المعايير. يدعم المجلس لجنة تفسيرات المعايير الدولية The IFRS Interpretations Committee التي تعتبر امتداداً له ولمهامه. يتم تعيين أعضائها الأربعة عشر (14) من قبل الأمانة دورها الرئيسي هو تفسير المعايير الدولية للتقارير المالية وتقديم التوجيه لمستخدميها. والتشكيل الحالي لأعضائها مكون من سبعة أعضاء من أوروبا وأربعة من أمريكا الشمالية وثلاثة من منطقة آسيا /أوقيانوسيا.<sup>14</sup>

**2. الجانب الإجرائي:** منح دستور الهيئة IFRS Foundation مجلس معايير المحاسبة الدولية IASB حق وضع وتطوير برامجها التقنية ومتابعتها تحت إشراف أمناء مؤسسة IFRS وللأمانة لجنة لمراقبة الإجراءات القانونية (DPOC) (Due Process Oversight Committee) مسؤولة عن الإشراف ومراقبة مجلس معايير المحاسبة الدولية IASB ومدى التزامه لإجراءات الحوكمة العادلة وامتثاله لإجراءات وضع المعايير المنصوص عليها، كما توفر DPOC الرقابة المستمرة على عمليات مجلس معايير المحاسبة الدولية ولجنة تفسيرات خلال جميع مراحل تطوير المعيار أو تفسيره، بما في ذلك وضع جدول الأعمال وتعليقات بعد تنفيذ (تقرير تنفيذ البرامج)<sup>15</sup>.

قام مجلس معايير المحاسبة الدولية IASB بوضع بروتوكول إجراءات وضع المعايير بما يضمن تحقيق ثلاثة مبادئ التي نص عليها دستور الهيئة "مبدأ الشفافية، مبدأ التشاور الكامل والعادل بين مختلف واضعي وجهات النظر على الصعيد العالمي ومبدأ المساءلة". الشفافية تتحقق من خلال عقد اجتماعات مجلس معايير المحاسبة الدولية التي تكون مفتوحة للجمهور، وإشعارات النشر ومسودات العرض ورسائل تعليق التي تطرح للجمهور من أجل الإثراء والمناقشة وقد تكون منشورة على الموقع الإلكتروني للهيئة، فضلاً عن إجراء مشاورات مكثفة للتماس تعليقات مكتوبة على المسودات وجلسات الاستماع العامة والزيارات الميدانية، وإطلاق مشروع باسم ملخصات وبيانات ردود الفعل لشرح لأساس المنطقي لاتخاذ خيارات معينة. يتم نشر جدول اجتماعات على موقع مؤسسة IFRS قبل مدة كافية من عقدها لمنح الوقت الكافي لمختلف الأطراف المعنية للتحضير لها. فيما يلي شرح بروتوكول (إجراءات) وضع المعايير كما هو موضح في الشكل رقم (04).

## V. تقييم شرعية النموذج الدولي للمحاسبة:

**1. الشرعية المؤسسية:** لفحص ما مدى اكتساب الهيئة شرعيتها عند هذا المستوى لا بد تحليل ما مدى تحقيقها للمبادئ التالية: "الاستقلالية، التمثيل، الرقابة (المساءلة)" من خلال هيكلها. هناك أكثر من 145<sup>16</sup> دولة تسمح أو تتطلب استخدام IFRS موزعين على النحو الذي يوضحه الشكل رقم (05).

تسعى الهيئة لتحقيق التوازن الجغرافي من خلال توزيع وتخصيص مقاعد هيكلها وصولاً لتحقيق مبدأ التمثيل. فبالاعتماد على الشكل رقم (05) الذي يعكس النسب المئوية للدول المعتمدة IFRS، نقوم باختيار مدى تحقق مبدأ التمثيل. يوضح الجدول رقم (01) مقارنة بين عدد المقاعد المخصصة المفروضة والفعلية وفق التوزيع القاري.

بإجراء تحليل بسيط لتقييم تحقيق التوازن الجغرافي في ظل تثبيط المعايير الأخرى كحجم اسواق رأس المال، نجد هذا التوازن غير محقق، مع الأخذ بعين الاعتبار تأثير المعايير الأخرى في اختلال التوازن. قارة إفريقيا على سبيل المثال، نجد أنها تمثل نسبة 17% ما يمنحها الحق في مقعد واحد في مجلس المراقبة MB وأربعة مقاعد مع الأمانة في حين ثلاثة مقاعد في المجلس IASB. لكن نجد عدم احترام هذا التوزيع من طرف الهيئة. إذ نجد غياب تمثيل للقارة في مجلس المراقبة لتأخذ مكانها قارة آسيا /أوقيانوسيا وفقدانها لثلاثة مقاعد مع الأمانة، مقعد يكون لصالح قارة آسيا /أوقيانوسيا ومقعدان لصالح قارة شمال أمريكا على حساب قارة أفريقيا، وفي الأخير فقدتها لمقعدين في المجلس IASB لصالح قارة آسيا /أوقيانوسيا.

تعكس المعطيات السابقة عدم تحقيق العدالة وتكافؤ فرص التمثيل. وأكثر من ذلك نجد المقعد الوحيد والمخصص لقارة إفريقيا في المجلس ممثل من طرف (داريل سكوت الرئيس المالي التنفيذي الأسبق، مجموعة فيرستارند المصرفية (جنوب إفريقيا)) والمقعد المخصص بين الأمانة ممثل من طرف (وايزمان نكوهلو الرئيس الأسبق لمعهد جنوب أفريقيا للمحاسبين القانونيين) أي التمثيل أقتصر على دولة جنوب أفريقيا، لا يوجد دليل على أن جنوب إفريقيا اختيرت من قبل بلدان أفريقية أخرى لتمثيل مصالحهم ووجهات نظرهم (شرعية الممثلين الإقليميين). خاصة في ظل التنوع الاقتصادي والسياسي لدول إفريقيا. قد نطرح سؤالاً هنا في ماهية معايير انتقاء الأعضاء لتحقيق أفضل تمثيل لمصالح

الأطراف المتأثرة ووجهات نظرهم. على سبيل المثال؟ عملية اختيار الممثلين أمر بالغ الأهمية لدى أصحاب المصلحة ويمكن تعزيزها بين الأطراف المتأثرة بمنحهم الحق في ترشيح ممثليهم.

وفي اختبار للمبدأ الثاني (مبدأ الاستقلالية) نجد الهيئة تستخدم لتخصيص مقاعد في هياكل الحكم معيار القيمة السوقية الإجمالية المحددة من كمية الأسهم المدرجة وأسعارها التي قد تكون مشوهة في ظل أسواق غير نشطة كمييار لتحقيق التوازن الجغرافي الكلي وتكافئ فرص التمثيل رغم أن 20 دولة<sup>17</sup> من إجمالي 145 التي تتطلب أو تسمح بتطبيق المعايير ليس لها بورصات ولكنها تتطلب أو تسمح باستخدام IFRS. معيار الناتج المحلي الإجمالي GDP قد يكون أكثر ملاءمة للاستخدام في تخصيص المقاعد خاصة أن الهيئة تفكر بالفعل بتحديد نسبة مساهمات تمويل الهيئة إلى نسبة البلد من GDP<sup>18</sup>. إلى جانب ذلك يقيس GDP النشاط الاقتصادي الكامل والحقيقي للدول.

يقارن الجدول رقم (02) التوزيع الحالي للمقاعد في هيئة معايير المحاسبة الدولية إلى توزيع افتراضي استنادا على معدلات الناتج المحلي الإجمالي والقيمة السوقية للدولة (القيمة السوقية لأسواق المال في دولة ما) التي تسمح أو تتطلب استخدام IFRS لمدة ست (06) سنوات (2006-2011). المتوسطات لمدة ستة سنوات ضرورية لتحديد تأثير التغيرات في قيم الناتج المحلي الإجمالي نتيجة للأزمة المالية العالمية (أي الدراسة قبل وبعد الأزمة المالية 2007-2008).

بالنسبة لمعيار القيمة السوقية ومعيار GDP وبالمقارنة مع التوزيع الحالي نجد أفريقيا وأوروبا هي ممثلة تمثيلا زائدا على حساب أمريكا الشمالية. إن تخصيص لمنطقة آسيا /أوقيانوسيا يبقى نفسه في حين أن منطقة أمريكا الجنوبية تكسب مقعد واحد إضافي على أساس الناتج المحلي الإجمالي ولكن تبقى نفسها على أساس القيمة السوقية وستكون أوروبا الخاسر الأكبر في التمثيل والتخلي عن خمسة مقاعد على أساس القيمة السوقية ومقعدين على أساس GDP. أمريكا الشمالية ستكون الفائز الكلي إذا تم التخصيص على أساس GDP أو على أساس القيمة السوقية وهذا قد يعكس حجم وتأثير أسواق رأس المال في الولايات المتحدة في المقابل، نلاحظ من التوزيع الحالي تمركز المقاعد "التمثيل" بالترتيب في الاتحاد الأوروبي (20 مقعد) تليها آسيا /أوقيانوسيا والمرتبة الثالثة أمريكا الشمالية وهي المناطق الممثلة والمشكلة لعضوية MB وهي عبارة عن مراكز مالية إقليمية وممثلي أسواق رأس المال الكبرى، كما أن المقاعد المخصص لمناطق الأخرى لتحقيق التوازن الجغرافي محتلة من طرف هذه المناطق على التوالي. على سبيل المثال نأخذ توزيع المقاعد في المجلس IASB يمكن ملاحظة الفرق بين المقاعد المخصص وفق دستور "Constitution" الهيئة وما هو واقع فعلا "Current" كما هو موضح في الشكل رقم (06).

السؤال الذي يطرح نفسه هو ما إذا كان توسيع قاعدة أصحاب المصلحة العالمية المتنامية المكونة من ممثلي أسواق رأس المال العالمية هي أفضل طريقة لتوسيع نطاق المشاركة والتمثيل الهادف لتلبية احتياجات مختلف أصحاب المصلحة وتحقيق الاستقلالية؟ وقد طرح سؤالاً ثاني في ماهية معايير انتقاء الأعضاء لتحقيق أفضل تمثيل لمصالح الأطراف المتأثرة ووجهات نظرهم. على سبيل المثال، جنوب إفريقيا هي الدولة الإفريقية الوحيدة مع مقعد بين الأمانة. لا يوجد دليل على إن جنوب إفريقيا اختير من قبل بلدان إفريقية أخرى لتمثيل مصالحهم ووجهات نظرهم (شرعية الممثلين الإقليميين). عملية اختيار الممثلين أمر بالغ الأهمية لدى أصحاب المصلحة ويمكن تعزيزها بين الأطراف المتأثرة بمنحهم الحق في ترشيح ممثليهم.

يخول دستور الهيئة الحق للأمانة في تعيين ممثلي الهيئات التنظيمية بصفة مراقبين في لجنة تفسيرات المعايير الدولية. المفوضية الأوروبية ومنظمة IOSCO يمثلان حالياً مراقبين في اللجنة، بافتراض أن لجنة تفسيرات المعايير الدولية هي جزء من مجلس معايير المحاسبة الدولية، فإن إدراج IOSCO والمفوضية الأوروبية يثير مخاوف بشأن استقلالية إجراءات وضع المعايير، على الرغم من أن صفة المراقب لا تمنح حق التصويت، فإنها تتيح الفرصة للتحدث في الاجتماعات ومنح فرصة الوصول إلى صناع القرار. يوفر هذا الوصول فرص الضغط على صناع القرار.

ملاحظة أخرى هي ان المستويات الثلاث للحكم يرأسها المسؤولين الحاليون والسابقون للمنظمة الدولية للبورصات العالمية IOSCO. يرأس مجلس المراقبة رئيس مجلس IOSCO، ويرأس مؤسسة IFRS الرئيس السابق للجنة الفنية للمنظمة IOSCO ويرأس مجلس معايير المحاسبة الدولية من قبل نائب الرئيس السابق للجنة الفنية. كذلك مجلس المراقبة مدعم من طرف منظمة IOSCO وعملية اختيار الأعضاء تتم بالتشاور معها بهدف زعمها لتعزيز التنمية من مجموعة واحدة من المعايير المحاسبية العالمية عالية الجودة.

**2. الشرعية الإجرائية:** صرح تقرير المجموعة الاستشارية للأزمة المالية<sup>19</sup> FCAG لسنة 2009 بأن جودة وفعالية التقارير المالية لا يمكن أن تكون محققة إلا بقدر جودة البيانات الأساسية المستخدمة من قبل معد التقارير المالية. ونوعية البيانات الأساسية تعتمد أيضا على الطرق والآليات التي تستخدمها المؤسسات المالية الاقتصادية الأخرى للحصول عليها. من هنا تكمن في مبدأ المشاركة، أي مشاركة وتمثيل جميع الأطراف المتأثرة على قدم المساواة لكن شرعية المدخلات تكمن في شرعية التأسيس أي أن عملية بناء وتأييد المعايير الدولية للتقارير المالية تقتصر على معالجة فقط تلك الأحداث الاقتصادية الخاصة بالدول المتقدمة ذات أسواق رأس مال جد متطورة وثقافة محاسبية مالية، ففي هذه الدول يتم تمويل التنمية الاقتصادية وتوزيع مواردها من خلال اليد الظاهرة والخفية للأسواق المالية فحملة الأسهم والمستثمرين والمقرضين يحتلون الأولوية في تلبية احتياجاتهم من المعلومات المالية. والبيانات الأساسية للحدث

الاقتصادي المنشئ والمؤسس لعملية المعايرة بهذه الدول مستمدة من قواعد السوق، فعلى سبيل المثال، الأسعار في هذه الأسواق تحدد على أساس التكلفة والعائد أي تعكس سعر الاقتصاد التنافسي إلى حد كبير، في حين الأسعار في الدول التي لا يوجد بها اقتصاد تنافسي لا تعكس الأسعار قيم السوق وبالتالي يجب استخدام أسعار الظل<sup>20</sup>.

وعلى هذا الأساس تمثل البيانات الأساسية (معطيات الحدث الاقتصادي) المستمدة من قواعد السوق والمميزة للاقتصاد التنافسي وأسواق رأس المال أساس عملية وضع المعايير الدولية للتقارير المالية والمادة الخام للتأطير النظري لها. من هنا تأتي إشكالية عدم الامتثال لمتطلبات تطبيق المعايير واختلاف مستويات الامتثال لها. ففي الدول التي لا يوجد بها اقتصاد تنافسي لا يمكن إيجاد أسعار تعكس القيمة الحقيقية لها ولا معدلات فائدة وتعيين نابعة من العرض والطلب للإيفاء بمتطلبات إعادة التقييم السنوية والتقييم اللاحق للأصول وغيرها من متطلبات تطبيق المعايير كما سوف يتم تناولها لاحقاً.

ففي هذا السياق تأتي الهيمنة الأنجلوسكسونية من إطغاء المقاربة المالية للمحاسبة بتقديمها معلومات للمستثمرين والمساهمين فضلاً عن تقديمها للإدارة والدائنين ووضع القواعد والمبادئ التي توجه الممارسات المحاسبية المالية. مما يعكس ضيق نطاق تطبيق المعايير وتحيزها لقاعدة أصحاب المصلحة العالمية المتنامية الناجمة عن عولمة أسواق رأس المال.

نص برتوكول وضع المعايير على إجراءات صارمة تضمن تحقيق ثلاثة مبادئ التي نص عليها دستور الهيئة "مبدأ الشفافية، مبدأ التشاور الكامل والعدل بين مختلف وجهات النظر على الصعيد العالمي ومبدأ المساءلة"، لكن جاء مرة أخرى ليغطي ثغرة قد تستخدم عند ممارسات ضغوطات أصحاب المصلحة عليها وهي تحديد ظروف استثنائية يمكن على أساسها وبشكل خاص استخدام إجراءات وضع المعايير المعجلة دون الرجوع إلى الإجراءات المنصوص عليها، الأمر الذي يخدم مصالح فئة معينة عن غيرها ومن المزمع أن تكون إجراءات التقاضي على أساسها سليمة كما هو الحال عند ممارسة الاتحاد الأوروبي ضغوطاتها خلال الأزمة المالية لسنة 2008. والأكثر من ذلك هذا الاستثناء يتنافى تماماً مع مبادئ قيام الشرعية الإجرائية المنصوص عليها سلفاً.

**VI. الخلاصة:** خلصت الدراسة إلى نتائج مفادها أن النموذج الدولي للمحاسبة يواجه أزمته للشرعية: أزمة الشرعية المؤسسية وأزمة الشرعية الإجرائية، والذي من شأنهما، في المقابل، تسبب في فقدان الشرعية في IFRS.

في تقييم للشرعية المؤسسية نجد أن رغم اشتراط تركيبة لأعضاء الهيئة بطريقة تضمن التوزيع الجغرافي لتحقيق تمثيل دولي واسع وتكافؤ فرص التمثيل بما يعكس مشاركة أصحاب المصلحة إلا أن طريقة توزيع الأعضاء هذه جاءت على النحو الذي يعكس سيطرة الدول الكبرى، بل أكثر من ذلك هو انعكاس لتزايد عولمة أسواق رأس المال في العالم وتغليب مصالح فئة المستثمرين عن الأطراف المعنية الأخرى رغم تضارب وتعارض بين مصالحهم في الكثير من الحالات، فعلى سبيل المثال نجد أن رغم إنشاء هيئة معايير المحاسبة الدولية لمجلس المراقبة MB كحل وسط لتخفيف حدة توتر أزمة الشرعية عقب الأزمة المالية العالمية "2008"، فحين أن هذا الإجراء زاد من حدة أزمة الاستقلالية. لقد تغيرت طبيعة إشراك الهيئات المختصة المالية الوطنية والدولية في وضع المعايير الدولية للتقارير المالية خلال الأزمة المالية. بعبارة أخرى، تغيرت مشاركتهم من غير مباشرة إلى مباشرة "رفيعة المستوى ومتعددة الأوجه"، إذ أنشأت هيئة معايير المحاسبة الدولية IFRS-F مجلس المراقبة MB كجزء من إصلاح الإدارة للاستجابة لمتطلبات G20 ونتيجة لتعديل دستوري. وبالتالي، فإن إنشاء المجلس كان لرصد تعزيز المساءلة العامة، وتمكين شمل هذه السلطات العامة مباشرة في شبكة تنظيمية متعددة الطبقات.

أما أزمة الشرعية الإجرائية من خلال محاولة الاحتفاظ بتأييد الاتحاد الأوروبي بشأن إصدار معايير دون إتباع الإجراءات القانونية الواجبة العادية والمنصوص عليها في برتوكول وضع المعايير.

### - ملحق الجداول والأشكال البيانية :

الجدول رقم (01): التوزيع الحالي والمفترض للمقاعد في هيئة معايير المحاسبة الدولية حسب التوازن القاري

| القارة            | IASB    |         |        | Trustees الأمانة |         |        | MB      |         |        | %    |
|-------------------|---------|---------|--------|------------------|---------|--------|---------|---------|--------|------|
|                   | التباين | المفترض | الحالي | التباين          | المفترض | الحالي | التباين | المفترض | الحالي |      |
| أفريقيا           | -2      | 3       | 1      | -3               | 4       | 1      | -1      | 1       | 0      | 17%  |
| آسيا / أوقيانوسيا | 2       | 3       | 5      | 1                | 6       | 7      | 1       | 2       | 3      | 28%  |
| أوروبا            | 0       | 5       | 5      | 0                | 6       | 6      | 0       | 2       | 2      | 29%  |
| أمريكا الشمالية   | 0       | 4       | 4      | 2                | 4       | 6      | 0       | 1       | 1      | 18%  |
| أمريكا الجنوبية   | 0       | 1       | 1      | 0                | 1       | 1      | 0       | 0       | 0      | 8%   |
| المجموع           | /       | 16      | 16     | /                | 21      | 21     | /       | 6       | 6      | 100% |

المصدر: من إعداد الباحثة بناء على معلومات سابقة

الجدول رقم (02): التوزيع الحالي والافتراضي للمقاعد في هيئة معايير المحاسبة الدولية

| حجم السوق     |           |        |                |                     | GDP           |     |        |                |                     | القارة            |
|---------------|-----------|--------|----------------|---------------------|---------------|-----|--------|----------------|---------------------|-------------------|
| توزيع المقاعد |           | المؤشر |                |                     | توزيع المقاعد |     | المؤشر |                |                     |                   |
| التباين       | حجم السوف | الحالي | النسبة المئوية | القيمة (US) (\$ bn) | التباين       | GDP | الحالي | النسبة المئوية | القيمة (US) (\$ bn) |                   |
| 1             | 1         | 2      | 2%             | 1.014               | 1             | 1   | 2      | 2%             | 1.024               | أفريقيا           |
| 0             | 18        | 18     | 31%            | 15.142              | 0             | 18  | 18     | 31%            | 17.766              | اسيا / أوقيانوسيا |
| 5             | 15        | 20     | 25%            | 12.225              | 2             | 18  | 20     | 32%            | 17.981              | أوروبا            |
| -8            | 22        | 14     | 38%            | 18.676              | -3            | 17  | 14     | 30%            | 16.898              | أمريكا الشمالية   |
| 0             | 2         | 2      | 3%             | 1.481               | -1            | 3   | 2      | 5%             | 2.785               | أمريكا الجنوبية   |
| 2             |           | 2      | 0              |                     | 2             | 0   | 2      |                |                     | أخر               |
| 0             | 58        | 58     | 100%           | 48.538              | 0             | 58  | 58     | 100%           | 56.454              | المجموع           |

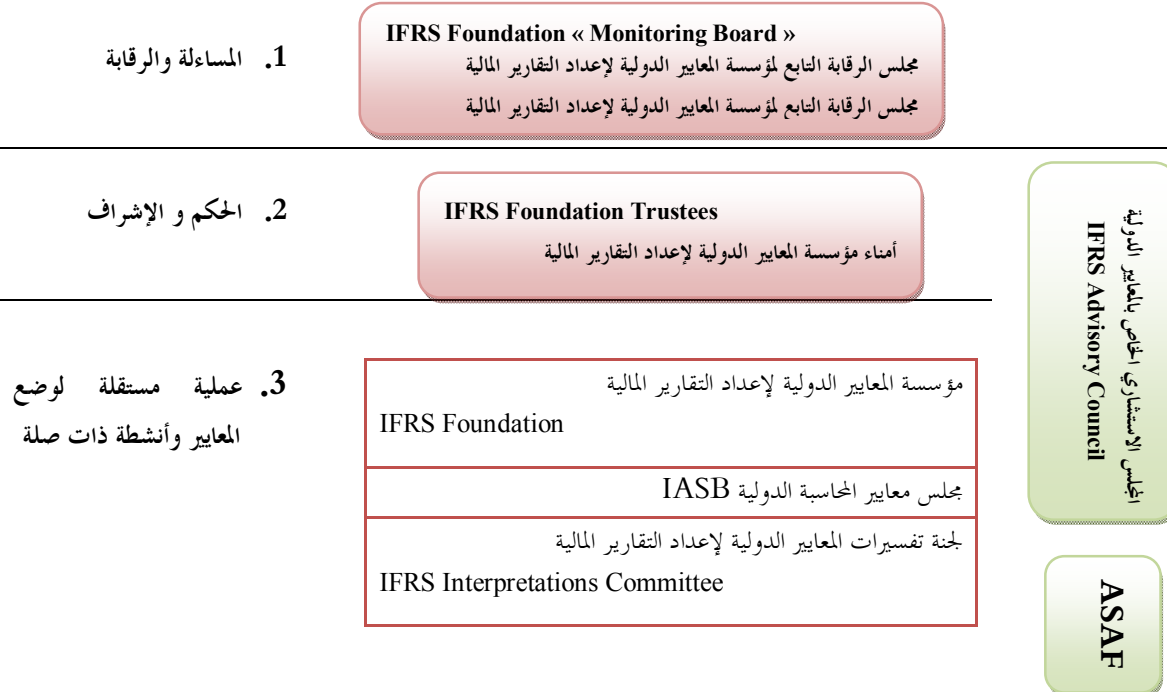
Source : Bright Amisi, The legitimacy of International Financial Reporting Standards (IFRS): An assessment of the due process of standard-setting, master thesis, University of South Africa, South Africa, 2013,p79.

الشكل رقم (01): نموذج الشرعية لمعايير المحاسبة الدولية



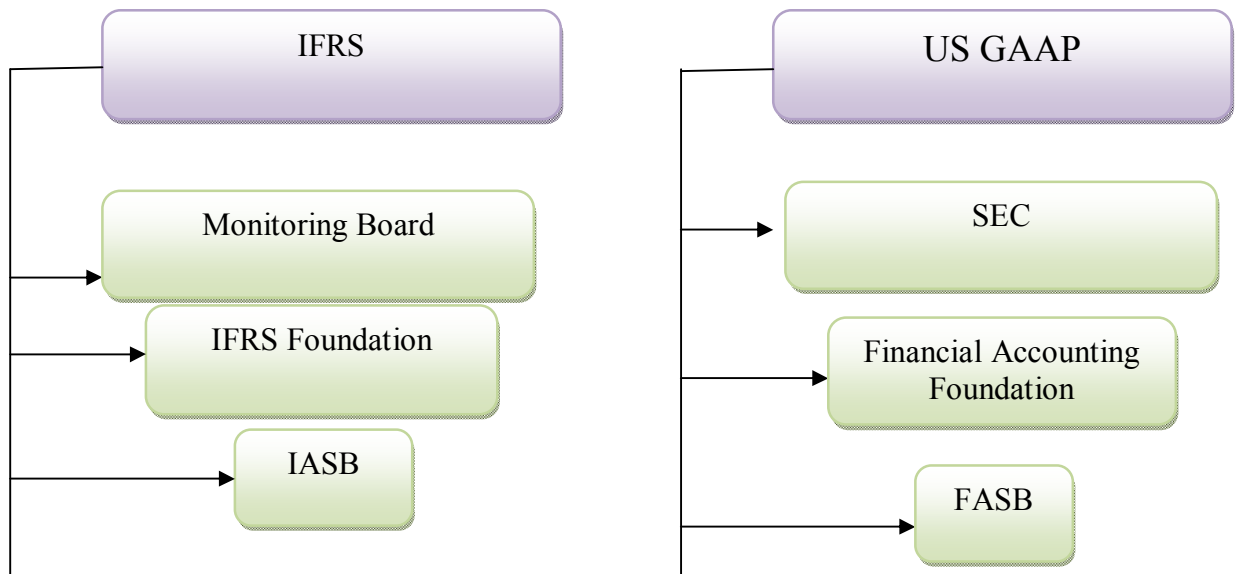
Source : Masatsugu Sanada, Legitimacy of Global Accounting Standards: A New Analytical Framework, without mention the edition home, without mention the country of edition,2012,p19.

الشكل رقم (02): الهيكل التنظيمي لهيئة المعايير الدولية للتقارير المالية



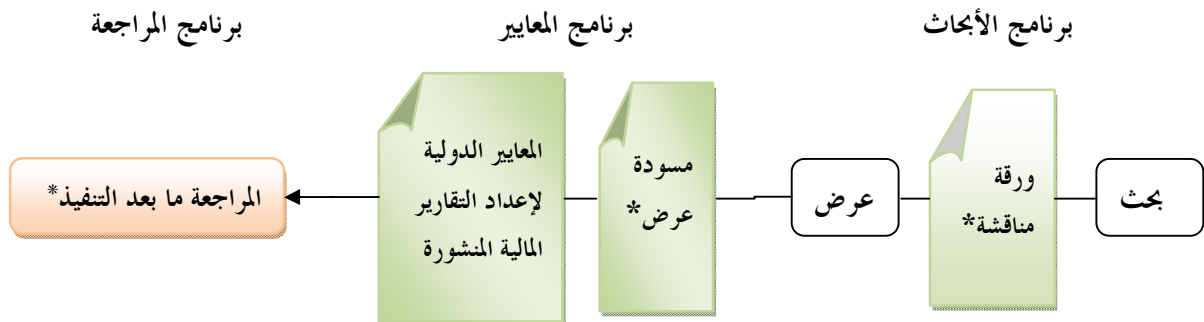
Source : IFRS Foundation, Who we are and what we do, london, January 2014.

الشكل رقم (03): مقارنة هيكل الرقابة لكل من IFRS-US GAAP



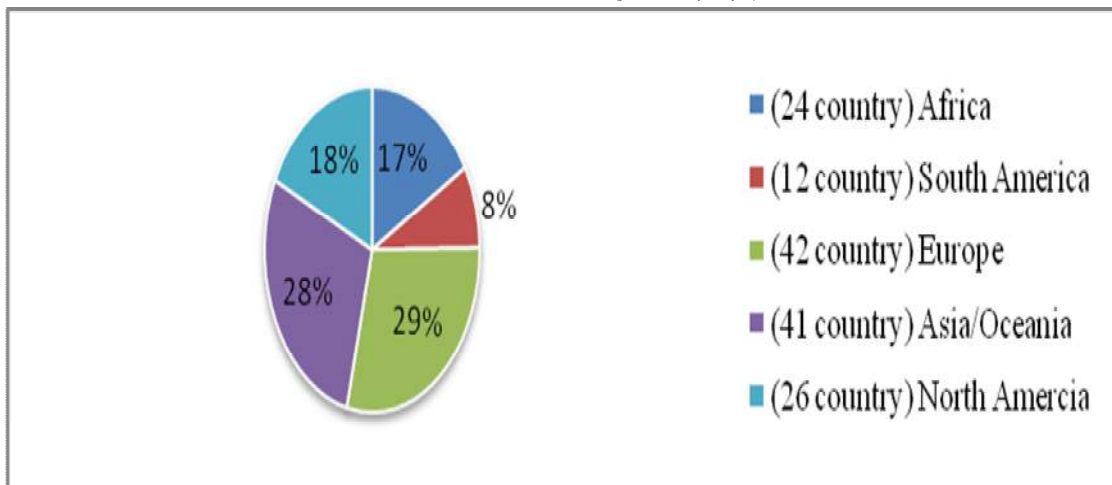
Source: Bright Amisi , The legitimacy of International Financial Reporting Standards (IFRS): An assessment of the due process of standard-setting, degree of Master of Commerce , University of South Africa, South Africa P55.

الشكل رقم(04): برنامج وضع المعايير



المصدر: مؤسسة المعايير الدولية للتقارير المالية، من نحن وماذا نعمل، لندن، جانفي 2014، ص3.

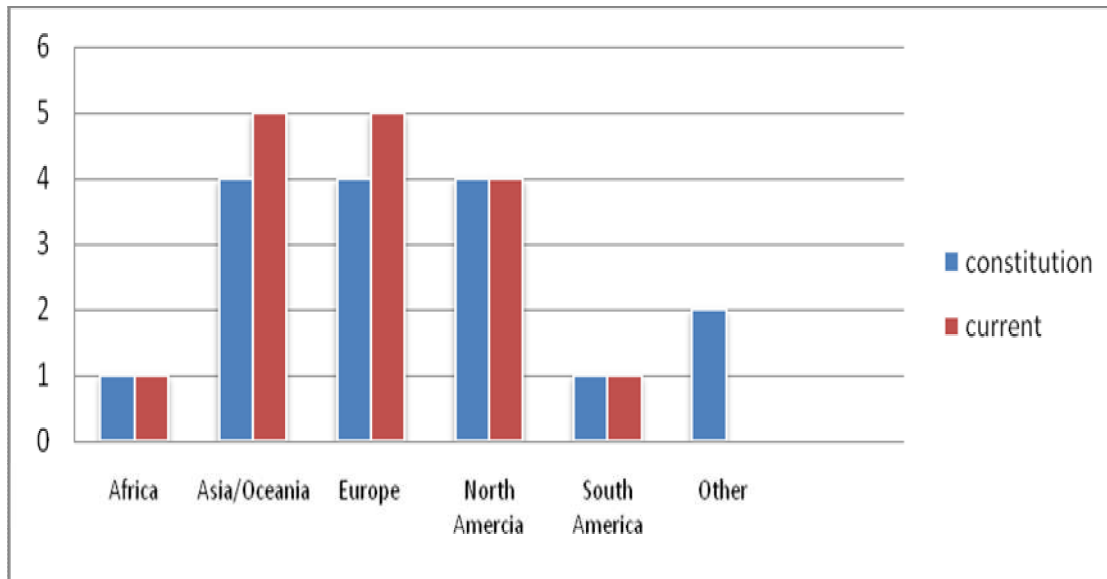
الشكل رقم (05): توزيع الدول المستخدمة IFRS حسب القارات



المصدر: من إعداد الباحثة بناء على معلومات دستور الهيئة وموقعها الإلكتروني



الشكل رقم (06): تخصيص مقاعد IASB



المصدر: من إعداد الباحثة بناء على معلومات دستور الهيئة وموقعها الإلكتروني

#### الإحالات والمراجع :

- <sup>1</sup> . Masatsugu Sanada, Legitimacy of Global Accounting Standards: A New Analytical Framework, without mention the edition home, without mention the country of edition,2012,p.9.
- <sup>2</sup> . Bright Amisi,The legitimacy of International Financial Reporting Standards (IFRS): An assessment of the due process of standard-setting,master thesis,University of South Africa,South Africa, 2013,p12.
- <sup>3</sup> . Idem
- <sup>4</sup> . Masatsugu Sanada, Legitimacy of Global Accounting Standards: A New Analytical Framework, without mention the edition home, without mention the country of edition,2012,p.9.
- <sup>5</sup> . Ibid.,p 13.
- <sup>6</sup> . Matthew V. Tilling, Refinements to Legitimacy Theory in Social and Environmental Accounting, ISSN, South Australia, without mention the date,p3.
- <sup>7</sup> . Bright Amisi,Op.Cit., p31.
- <sup>8</sup> . Idem, p50.
- <sup>9</sup> . Idem.
- <sup>10</sup> . IFRS Foundation, Who we are and what we do, london, January 2014.
- <sup>11</sup> . IFRS Foundation (IFRSF), Annual Report 2013. London,2013.
- <sup>12</sup> . Bright Amisi,Op.Cit., p60.
- <sup>13</sup> . FCAG, Report of the Financial Crisis Advisory Group , London, July 28, 2009, p2.
- <sup>14</sup> . IFRS Foundation, Who we are and what we do, london, January 2014,p4.
- <sup>15</sup> . Maiillet Baudrier et autres, Normes comptables international IAS/IFRS, BERTI édition,2006, p16.
- <sup>16</sup> . Bright Amisi,The legitimacy of International Financial Reporting Standards (IFRS): An assessment of the due process of standard-setting,master thesis,University of South Africa,South Africa, 2013,p17.
- <sup>17</sup> . IFRS Foundation, Three-yearly consultation on the IASB work programme,london, 2013, p2.
- <sup>18</sup> . Bright Amisi,Op.Cit.,p55.
- <sup>19</sup> . FCAG, Report of the Financial Crisis Advisory Group , London, July 28, 2009, p2.
- <sup>20</sup> . محمد مبروك أبو زيد، المحاسبة الدولية وانعكاساتها على الدول العربية، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، المملكة المتحدة، 2005،ص127.



## سلوك إدارة الأرباح في الكيانات الاقتصادية الجزائرية في سياق تطبيق النظام المحاسبي المالي

فؤاد صديقي (\*)

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
جامعة قاصدي مرباح، ورقلة - الجزائر

**ملخص :** يعتبر سلوك إدارة الأرباح في الكيانات الاقتصادية الجزائرية من أهم التحديات التي تثير انشغال أصحاب المصلحة خاصة (المستثمرين و المقرضين)، هذه الدراسة تجيب على إشكالية جوهرية حول سلوك إدارة الأرباح في الكيانات الاقتصادية الجزائرية في سياق تطبيق النظام المحاسبي المالي. خلصت الدراسة إلى أن الكيانات الاقتصادية الجزائرية تمارس سلوك إدارة الأرباح في سياق تطبيق النظام المحاسبي المالي، وكذا وجود ارتباط معنوي بين فترات تطبيق النظام المحاسبي المالي وممارسة سلوك إدارة الأرباح في الكيانات الاقتصادية، كما خلصت إلى وجود ارتباط غير معنوي بين ممارسة سلوك إدارة الأرباح و قطاع النشاط، الحجم والشكل القانوني للكيان.

**الكلمات المفتاح :** سلوك إدارة الأرباح، نظام المحاسبي المالي، خيارات محاسبية، نظرية الوكالة.

**تصنيف JEL:** M41.

### I. تمهيد:

إن انفصال الملكية عن الإدارة في الكيانات الاقتصادية اوجد تعارض في مجال تعظيم المنافع الاقتصادية لكل طرف، حيث يسعى المساهمين (الملاك) إلى الحفاظ على أصول الكيان التي يمتلكون نسبة من رأسمالها، كما أن المديرين (الإدارة) يسعون إلى تعظيم مكافأاتهم من خلال تحقيق أكبر مستوى من الأرباح للكيانات التي يديرونها.

تعتبر نظرية الوكالة من أهم النظريات التي تفسر السلوكيات الناتجة عن علاقة المساهمين بالمديرين، و تعتبر المعلومة المحاسبية والمالية أهم رابط بينهما، حيث يسعى المساهمين من خلال الاطلاع على القوائم المالية إلى المعرفة الوضعية المالية للكيان، أما الإدارة فتعتبر المشرف الأساسي على عملية إعداد وتحضير القوائم المالية، كما أن المديرين تتوافر لهم إمكانية التأثير على محتوى القوائم المالية من أجل توجيه قرارات المستثمرين بما يضمن تحقيق المنافع الخاصة بهم، يدعى هذا السلوك حسب " Schipper 1989 " بـ "إدارة الأرباح".

إن التساؤل يكمن في بروز جوا قبول ممارسة سلوك إدارة الأرباح، حيث أصبح من المقبول إعلان إستراتيجية إدارة الأرباح، ويعود ذلك لعدة أسباب منها: السعي إلى الحفاظ على الصورة المتميزة للكيان من خلال تقريب التقديرات إلى الأداء المعلن، وكذا قوة المنافسة وخصائص نشاط الممارس وبالإضافة إلى عدم تجانس المعلومات المالية.

إن سلوك إدارة الأرباح يدخل ضمن المقاربات البحثية لنظرية الإيجابية في المحاسبة، حيث تسعى هذه الأخيرة إلى تحليل الخبرات المحاسبية في الكيانات الاقتصادية، وذلك من خلال انجاز دراسات تجريبية تفسر تأثير خصائص الكيان (بنود التعاقد، تكلفة السياسة، الإشارة...) في سلوك إدارة الأرباح بخصوص القرارات المحاسبية.

تعتبر الكيانات الاقتصادية الجزائرية ملزمة بتطبيق أحكام وقواعد النظام المحاسبي المالي (SCF) ابتداء من الدورة المحاسبية 2010، حيث يجب احترام مبدأ قابلية المعلومات المالية للمقارنة من خلال إدراج عمود الدورة السابقة في القوائم المالية، كما يلزم مديري الكيانات بتعديل المعلومات المتعلقة ب (دورة 2009) بما يتوافق مع أحكام وقواعد النظام المحاسبي المالي (SCF)، من هنا تبرز إشكالية جوهرية:

**في سياق تطبيق النظام المحاسبي المالي (SCF) في الجزائر، هل الكيانات الاقتصادية تمارس سلوك إدارة الأرباح؟، وما مدى علاقة الارتباط بين خصائص الاقتصادية للكيان و ممارسة سلوك إدارة الأرباح؟**

**أهداف وأهمية الدراسة:** تهدف الدراسة إلى توضيح مدى ممارسة الكيانات الاقتصادية الجزائرية لسلوك إدارة الأرباح في سياق تطبيق النظام المحاسبي المالي من جهة، ومن جهة أخرى تفسير علاقة الارتباط بين ممارسة سلوك إدارة الأرباح وخصائص الاقتصادية للكيان (حجم الكيان، نسبة الاستدانة وقطاع النشاط...). أما أهمية الدراسة فتكمن في انجاز بحث تجريبي (تجربة إحصائية) تبين مدى ممارسة سلوك إدارة الأرباح في الكيانات الاقتصادية الجزائرية، وتفسير ارتباط هذا السلوك ببعض الخصائص الاقتصادية في الكيان.

## الدراسات السابقة :

- دراسة (Sarra Elleuch Hamza) <sup>1</sup> (2008)، بعنوان " **Les spécificités de la gestion des résultats des entreprises tunisiennes à travers une analyse qualitative** "، تهدف هذه الدراسة إلى تحديد أهم الأهداف التي تدفع بالكيانات الاقتصادية التونسية إلى ممارسة سلوك إدارة الأرباح، حيث حول الباحث الإجابة على إشكالية الدراسة بانجاز مجموعة من المقابلات مع خبراء ومهنيين في مجال دراسة سلوك إدارة الأرباح (محاسبين، محللين ماليين ومحافظي الحسابات ومديرين..).

خلصت الدراسة إلى النتائج التالية :

- تسعى كيانات الاقتصاد المدرجة في البورصة التونسية إلى ممارسة سلوك إدارة الأرباح لأجل حماية أسهم وسندات الكيان من خسائر القيم. إلا أن السوق المالي التونسي يعتبر أقل نشاطاً، حيث تمثل البنوك المالية مصدر تمويل الكيانات في الاقتصاد التونسي.
- وجود ارتباط بين سلوك إدارة الأرباح وتركيب الكيانات الاقتصادية من خلال الكيانات الفروع حيث تتباين مدى صرامة القوانين التي تنظم نشاطات الكيانات الاقتصادية.
- يعتبر حجم الكيانات عامل مهم في تفسير سلوك إدارة الأرباح حيث أن الكيانات الصغيرة والمتوسطة هي أكثر ممارسة لسلوك إدارة الأرباح.
- تهدف الكيانات الاقتصادية التونسية من خلال ممارسة سلوك إدارة الأرباح إلى تخفيض التكاليف الضريبية وكذا تحسين ظروف الحصول على قروض.
- تتمثل أهم التقنيات المستخدمة في ممارسة سلوك إدارة الأرباح في تغيير معايير تقدير المخاطر الاستغلال و طرق تقييم عناصر المخزونات و تأخير وتسريع العمليات الاستغلال.

- دراسة (Saada Toufik) <sup>2</sup> (1995)، بعنوان " **Les déterminants des choix comptables. Étude des pratiques françaises et comparaison franco-américaine** "، تهدف هذه الدراسة إلى انجاز بحث تجريبي لاختبار النظرية المحاسبية الإيجابية في سياق الفرنسي مع المقارنة بالسياق الأمريكي، من خلال دراسة و تفسير دوافع سلوك تحديد الخيارات المحاسبية عند صياغة إستراتيجية السياسات المحاسبية.

حاول الباحث الإجابة على إشكالية الدراسة من خلال عينة شملت 74 كيان مدرج في البورصة، تتنوع نشاطاتها (البناء التوزيع، البترول، صناعة السيارات...) مع استثناء النشاطات البنكية والتأمين، كانت المعالجة باستخدام معطيات مالية لفترة (1989، 1990، 1991)، حيث كانت الخيارات المحاسبية متعلقة بالاهتلاكات، فارق الاقتناء، المخزونات، تعهدات التقاعد.

خلصت الدراسة إلى النتائج التالية :

- في السياق الأمريكي الخيارات المحاسبية المتعلقة بالاهتلاكات تتأثر سلباً مع حجم الكيانات، حيث نجد الكيانات الكبرى تحدد سياسات الاهتلاك وفق طريقة الاهتلاك المتصاعد مقارنة بالاهتلاك الخطي وهذا يتوافق مع الفرضيات النظرية، أما سياق الكيانات الفرنسية فكان التأثير ايجابي بين حجم الكيان وخيارات طرق الاهتلاك؛
- في السياق الأمريكي الخيارات المحاسبية المتعلقة بتقييم المخزونات تتأثر سلباً مع حجم الكيانات، أما سياق الفرنسي فلا يوجد تأثير ذو دلالة على خيارات تقييم المخزونات؛
- الخيارات المحاسبية المتعلقة بالتعهدات التقاعد تتأثر إيجاباً مع حجم الكيانات في السياق الأمريكي، أما في سياق الفرنسي فكان التأثير سلباً بين حجم الكيان وخيارات طرق تحديد تعهدات التقاعد؛
- بصفة عامة الكيانات الكبرى الفرنسية تسعى في اتجاه رفع النتيجة عند تحديد الخيارات المحاسبية لصياغة إستراتيجية السياسات المحاسبية؛
- يكون التأثير ايجابياً لتركيب المساهمين و نسبة الاستدانة على تحديد الخيارات المحاسبية في الكيانات الفرنسية الاقتصادية، حيث كانت نتيجة الاختبار الفرضية متفقة مع الفرضية للنظرية الإيجابية في المحاسبة؛
- في سياق الفرنسي كانت نتيجة اختبار فرضية الحجم عكس الفرضية النظرية الإيجابية، كما أن الإشكالية تكمن في تباين النتائج عند استخدام رقم الأعمال مقارنة باستخدام مجموع الميزانية عند تحديد حجم الكيان.

- دراسة (الرفاعي إبراهيم مبارك) <sup>3</sup> (2010)، بعنوان " **جودة أنشطة المراجعة الداخلية ودورها في الحد من ممارسات إدارة الأرباح دراسة تطبيقية على البيئة السعودية** "، في هذه الدراسة الباحث حاول دراسة علاقة جودة أنشطة المراجعة الداخلية في الحد من ممارسات إدارة الأرباح في الشركات المساهمة السعودية، حيث اعتمد في تحديد مدى ممارسة الشركات لإدارة الأرباح على نسبة ملير. أما بخصوص جودة المراجعة فاعتماد على أحد عشر مؤشر وهي ( المؤهلات العلمية للمراجع ، الشهادات المهنية للمراجع ، التدريب ، الخبرة ، حجم قسم المراجعة الداخلية ، حجم العمل المرتبط بالإعداد وعرض التقارير المعرفة بعمليات الشركة ، الاستقلالية التنظيمية للمراجعة الداخلية ، عدم المشاركة في عمليات الشركة ، التعددية ، وجود دليل لمراجعة الداخلية ، وجود نظام رقابة جودة أداء الوظائف المراجعة الداخلية ).

تم تحديد نسبة ملير للفترة الممتدة من 2005 إلى 2008 من خلال القوائم المالية المنشورة في الموقع الرسمي لسوق الأسهم السعودية، حيث شملت العينة 35 شركة من أصل 67 شركة تمثل حجم المجتمع، وذلك بعد استثناء قطاعات البنوك، التأمين، والشركات الزراعية التي تتميز بخصائص المحاسبة الخاصة.

كانت أهم النتائج ما يلي:

- وجود علاقة ذات دلالة معنوية وتأثير سلبي بين جودة المراجعة الداخلية وممارسات إدارة الأرباح، في شركات المساهمة السعودية؛
- كما أن المتغير حجم عمل المراجعة الداخلية هو ذات تأثير معنوي عكسي على ممارسات إدارة الأرباح؛
- أكد الباحث أن النتيجة السابقة منطقية، حيث أن ممارسات إدارة الأرباح تكون غالباً في مراحل إعداد وعرض التقارير المالية، مما يدل على أن فعالية المراجعة الداخلية تظهر عند ممارس مهامها في هذه المرحلة (إعداد وعرض التقارير المالية)، حيث يساعد في كشف أكبر لممارسات إدارة الأرباح والحد منها.

يظهر سلوك إدارة الأرباح بشكل واضح على المدى الطويل في الكيانات الاقتصادية، وتعدد أشكاله وفق الدوافع والأهداف حيث نجد:

- إن دراسة سلوك إدارة الأرباح يجعل من المهم التطرق إلى الأفكار والمقاربات النظرية التي اهتمت بتوضيحه حيث نجد كل من: (RONEN et AL. 1977)، (RONEN et SADAN 1981)، (BUCKMASTER 1992)، (HEALY et WAHLEN 1999)، (JEANJEAN 2001)، (FIELDS LYS et VINEENT 2001)....
- تعتبر نظرية الوكالة من بين أهم النظرية التي تهتم بتفسير سلوك إدارة الأرباح من خلال توضيح طبيعة العلاقة بين الملاك (المساهمين) و الإدارة (المديرين)، حيث تسعى الإدارة إلى تعظيم المكافآت، أما المساهمين فيسعون إلى حماية عناصر أصول الكيانات الاقتصادي التي يمتلكونها؛
- تعتبر نظرية كفاءة السوق المالي<sup>4</sup> (النظريات المالية) من أوسع النظريات في تفسير حجم ومجال مفهوم إدارة الأرباح من خلال التحليل وفق آليات كفاءة السوق، حيث كانت الفرضية الأساسية هي: "أن آليات السوق لا يمكنها إثبات وجود واضح ومعقول لإدارة الأرباح"، كما أن النظرية المالية السلوكية تعتبر إدارة الأرباح واضح بقوة في الكيانات الاقتصادية غير انه لا يتماشى مع هدف إيجاد إستراتيجية مالية متكاملة في الكيان؛
- وفق النظرية الايجابية في المحاسبة أن المديرين يسعون من خلال إدارة الأرباح إلى التأثير في توجيه قرارات المستثمرين من أجل تجنب مخاطر تحويل الثروة من كيان إلى آخر، كما أن مساهمة هذه النظرية في مجال سلوك إدارة الأرباح كانت مهمة وجوهرية من خلال وضع إطار تصوري يسمح بتصنيف مختلف أشكال هذا السلوك، وكذا انجاز العديد من الأبحاث التجريبية التي خلصت إلى وضع نماذج مختلفة تسمح بقياس مستوى إدارة الأرباح في الكيانات الاقتصادية باستخدام مؤشرات مختلفة مثل: المستحقات الكلية و متغير مكافآت<sup>5</sup> (مقاس بربحية كل سهم (BPA) ) و متغير الهيكل المالي للكيان (نسبة الاستدانة الصافية /الأموال الخاصة)....

## 1. مفهوم إدارة الأرباح :

- تتباين مفاهيم سلوك إدارة الأرباح نظراً لاختلاف المواقف من هذا الأخير حيث نجد:
- وفق (Scott 2003) في سياق الخيارات المحاسبية<sup>6</sup> عملية اختيار المديرين للسياسات المحاسبية المتاحة من أجل تحقيق أهداف محددة مسبقاً "
- وفق<sup>7</sup> COPELAND 1968 يستخدم عنوان التلاعب ويعرفه "وجود إمكانية إلى رفع أو تخفيض مستوى النتيجة الصافية المعلن عنها" لكن عنوان التلاعب يعتبر محدود الوضوح.
- وفق (Healy and Whalen 1999)<sup>8</sup> في سياق تطبيق المعايير المحاسبية هي " استخدام الإدارة لأحكامها الخاصة في عملية التقرير المالي والقيام بالصفقات بهدف تغيير التقارير المالية، إما لتضليل أصحاب المصلحة فيما يتعلق بالأداء الاقتصادي الأساسي للكيان، أوفي إطار المنظور للتأثير على النتائج التعاقدية التي تعتمد على الأرقام المحاسبية التي يقرر عنها".
- وفق (SCHIPPER 1989) يعرفه<sup>9</sup> " هو ذلك التدخل المستمر في إجراءات عرض المعلومات المالية من أجل تحقيق أهداف شخصية "

## 2. فرضيات سلوك إدارة الأرباح للنظرية الايجابية :

وفق ZIMMERMAN. WATTS 1990<sup>10</sup> يرون وجود ارتباط واضح بين سلوك إدارة الأرباح وبعض المتغيرات في الكيان الاقتصادي مثل حجم الكيان، نسبة الاستدانة، مكافآت مجلس الإدارة، تركيبة المساهمين، المساهمات الأجنبية.

(1) الفرضية الأولى تكلفة السياسة:<sup>11</sup> وفق JENNJIAN 2002 أن الكيانات كبيرة الحجم تقيس تكلفة السياسة قبل إعلان النتائج، حيث أن الكيانات الكبرى تسعى إلى إدارة أرباحها لإظهار أفضل وضعية مالية لها ؛

- (2) **فرضية الاستدانة** : وفق ZIMMERMAN. WATTS 1990<sup>12</sup> أن انخفاض نسبة الاستدانة يدل على انخفاض مستوى المخاطر الإفلاس الكيان، حيث يسعى الكيان إلى إدارة الأرباح لتحسين إمكانيات الاقتراض من خلال تخفيض نسبة الاستدانة برفع قيمة الأموال الخاصة في القوائم المالية للكيان؛
- (3) **فرضية مكافأة مجلس الإدارة**<sup>13</sup>: وفق ZIMMERMAN. WATTS 1978 حيث أن المديرين يسعون إلى إدارة الأرباح بما يسمح بتعظيم مكافأته الخاصة كما أكد WIULLTAMS 2006<sup>14</sup> أن ارتفاع نسبة مكافأة مجلس الإدارة يؤدي إلى زيادة الدافع إلى سلوك إدارة الأرباح في الكيان الاقتصادي؛
- (4) **فرضية تركيبة المساهمين**<sup>15</sup>: وفق HEAUY AL 1999 أن المساهمين المؤسسين يميلون إلى تقييم المرتفع للعناصر الأصول، وكذا ممارسة ضغوط كبيرة لتأثير في إجراءات حوكمة الكيان. وفق AL AZOFRA 2000 أن المساهمين المؤسسين يحافظون على مساهمتهم في الأجل الطويلة والمتوسطة؛
- (5) **فرضية المساهمات الأجنبية**<sup>16</sup>: حيث أن وجود المستثمرين الأجانب يدفع بالكيان إلى تبني معايير المحاسبية الدولية (IAS/IFRS)، مما ينعكس على أساليب إدارة الأرباح في الكيانات الاقتصادية.

### 3. مجالات سلوك إدارة الأرباح في النظام المحاسبي المالي (SCF) من أهمها ما يلي :

- (1) طرق تقييم تكلفة المخزونات : هناك طريقتين :
- استخدام التكلفة المعيارية من خلال قيم المواد الأولية زائد مصاريف يد العاملة... (مصاريف الإنتاج)؛
  - تطبيق سعر بيع المخزونات منسوب إلى هامش الإجمالي للربح.
- (2) يعتمد في حساب تكلفة إخراج المخزون على طريقة التكلفة الوسطية المرجحة، أو طريقة الوارد أولا الصادر أولا.
- (3) طرق تحديد نسب التقدم عقود طويلة الأجل :
- طريقة مرجعية : يتم إدراج الأعباء والمنتجات وفق نسبة التقدم العمليات الانجاز؛
  - طريقة مرخص بها : يتم تسجيل المنتجات بقيم تعادل الأعباء المثبتة التي يكون تحصلها محتملا.
- (4) تقييم عناصر التثبيتات المعنوية والمادية :
- استخدام التكلفة التاريخية منقوص منها مجموع الاهتلاكات وخسارة القيمة ؛
  - إعادة تقييم وفق القيمة العادلة عند تاريخ إعادة التقييم (إفقال الحسابات).
- (5) تكلفة الاقتراض :
- معالجات مرجعية : من خلال التسجيل ضمن مصاريف الدورة التي تتحملها؛
  - معالجات مسموح بها: الإدراج المباشرة في تكلفة الاقتناء أو البناء أو الإنتاج الأصل المالي.
- (6) تقييم ومحاسبة العقارات الموظفة :
- طريقة القيمة العادلة عند إفقال الدورة ؛
  - طريقة التكلفة منقوص منها مجموع الاهتلاكات وخسارة القيمة.
- خيارات أخرى مثل درجة تقدير المؤنات التكاليف والأخطار، آجال اهتلاك التثبيتات، مؤشرات تحديد انخفاض قيم عناصر الأصول.

## II. الطريقة و الأدوات المستخدمة:

- **مجتمع وعينة الدراسة وأداة جمع البيانات**: في هذه الدراسة تم الاعتماد على القوائم المالية للكيانات الاقتصادية الجزائرية في فترات تطبيق النظام المحاسبي المالي (SCF)، حيث تم جمع مجموعة من القوائم المالية بشكل عشوائي، وتميزت عملية الانتقاء بالخصائص التالية :
- أن تكون القوائم المالية معدة وفق أحكام وقواعد النظام المحاسبي المالي (SCF) ؛
  - تم استثناء الكيانات التي تمسك محاسبة خاصة (قطاعية) مثل البنوك ووكالات التأمينات ؛
  - تم استثناء الكيانات التي لا تتوفر على محاسبة منتظمة ؛

بعد تجميع وفحص للقوائم المالية والتأكد من توفر الكيانات على المعايير المبينة أعلاه، حيث بلغ حجم العينة في النهاية (137 مشاهدة)، تتعلق (61) كيان مختلفة الحجم، حيث تنوعت هذه الكيانات حسب الانتشار الجغرافي في مختلف أقطار الوطن (الجزائر).

- **عملية الترميز وطرق الحساب** : تم استخدام المتغيرات التالية وهي: الشكل القانوني، حجم الكيان، قطاع النشاط، فترات تطبيق النظام المحاسبي المالي (SCF)، ممارسة سلوك إدارة الأرباح.
- ◀ **الشكل القانوني** : صنفنا مشاهدات العينة حسب هذا المتغير إلى SARL، SPA، حيث تعطى قيمة وهمية لـ SARL بقيمة 1، لـ SPA قيمة 0؛
- ◀ **حجم الكيان** : تم حساب لوغاريتم لمجموع الأصول عند فترة المشاهدة لكل كيان؛

◀ **قطاع النشاط**<sup>17</sup>: صنفت مشاهدات العينة حسب هذا المتغير إلى كيانات تنشط في قطاع الصناعي (الإنتاج الصناعي. الطاقة. ) وأخرى في قطاع النشاط الخدمي مثل (البناء، الصحة، الاتصالات، التموينات ) حيث تعطى قيمة وهمية لـ كيانات تنشط في قطاع الصناعي بقيمة 1، الكيانات التي تنشط في قطاع الخدمات بقيمة 0.

◀ **فترات تطبيق النظام المحاسبي المالي**: ترميز الفترات تطبيق بالفترة الأولى: (2009، 2010، 2011) وتعطى لها قيمة وهمية 1. الفترة الثانية: (2012، 2013، 2014) وتعطى لها قيمة وهمية 0.

- **حساب مؤشر سلوك إدارة الأرباح**: تم استخدام مؤشر المستحقات الاختيارية لتحقيق من ممارسات الكيانات الاقتصادية الجزائرية للسلوك إدارة الأرباح، حيث تتأسس فرضية أساسية مفادها أن المستحقات الكلية تنقسم إلى مستحقات غير اختيارية و مستحقات اختيارية.

- **مستحقات غير اختيارية**: تمثل ذلك الجزء الذي يصعب على المديرين التأثير فيه، حيث تنتج من خصائص الميزة لنوعية النشاط الكيان.

- **مستحقات اختيارية**: تمثل ذلك المجال الذي يتم استغلاله من اجل التلاعب والتأثير في محتوى و مصداقية المعلومات المالية والمحاسبية، كما تمثل مؤشر أساسي يظهر مدى ممارسة مديري الكيانات الاقتصادية للسلوك إدارة الأرباح.

- **مراحل حساب المستحقات الاختيارية**: تمت عملية حساب المستحقات الاختيارية كما يلي:

### 1. حساب المستحقات الكلية:

$$TA = [\Delta \text{Actif CT} - \Delta \text{Trésorerie}] - [\Delta \text{Passif CT} - \Delta \text{Portion CT dette LT}] - \text{Charges d'amortissement}$$

- $TA$  تمثل المستحقات الكلية
- $\Delta \text{Actif CT}$  حيث يمثل التغيير في الأصول المتداولة بين فترة  $t$  و فترة  $t-1$  الخاصة بالمنشأة  $i$
- $\Delta \text{Trésorerie}$  حيث يمثل التغيير في المتاحات بين فترة  $t$  و فترة  $t-1$  الخاصة بالمنشأة  $i$
- $\Delta \text{Passif CT}$  حيث يمثل التغيير في الخصوم المتداولة بين فترة  $t$  و فترة  $t-1$  الخاصة بالمنشأة  $i$
- $\Delta \text{Portion CT dette LT}$  حيث يمثل التغيير في الجزء الديون قصيرة الأجل ضمن الخصوم المتداولة بين فترة  $t$  و فترة  $t-1$  الخاصة بالمنشأة  $i$
- $\text{Charges d'amortissement}$  حيث يمثل مخصصات الإهلاك والمؤونات للفترة  $t$  الخاصة بالمنشأة  $i$

2. **تقدير معلمات النموذج**: في هذه المرحلة تم تقدير معلمات النموذج ( $B_0, \alpha_i, B_1, B_2$ ) وباستخدام نموذج (Jones (1991 المعدل (1995)) من خلال معادلة الانحدار التالية:

$$\frac{TA_{i,t}}{A_{i,t-1}} = \alpha_i \frac{1}{A_{i,t-1}} + \beta_{1,i} \frac{\Delta CA_{i,t} - \Delta CC_{i,t}}{A_{i,t-1}} + \beta_{2,i} \frac{IMMO_{i,t}}{A_{i,t-1}} + \varepsilon_{i,t}$$

- $TA_{i,t}$  = المستحقات الكلية لفترة  $t$  الخاصة بالمنشأة  $i$
- $\Delta CA_{i,t}$  = التغيير في رقم الأعمال بين فترة  $t$  و فترة  $t-1$  الخاصة بالمنشأة  $i$
- $\Delta CC_{i,t}$  = التغيير في حسابات العملاء بين فترة  $t$  و فترة  $t-1$  الخاصة بالمنشأة  $i$
- $IMMO_{i,t}$  = قيمة التثبيبات في نهاية فترة  $t$  الخاصة بالمنشأة  $i$
- $A_{i,t-1}$  = مجموع الأصول في نهاية لفترة  $t-1$  الخاصة بالمنشأة  $i$
- $\varepsilon_{i,t}$  = مجال الخطأ عند الفترة  $t$  الخاصة بالمنشأة  $i$
- $i$  تمثل منشأة
- $t$  تمثل سنوات

3. **قياس المستحقات غير الاختيارية**: في هذه المرحلة تم استخدام معلمات النموذج المقدر في معادلة الانحدار في التنبؤ بمستوى المستحقات الغير اختيارية في المعادلة التالية:

$$AD_{i,p} = \frac{TA_{i,t}}{A_{i,t-1}} - \left[ \alpha_i \left( \frac{1}{A_{i,t-1}} \right) + b_{1,i} \left( \frac{\Delta CA_{i,t} - \Delta CC_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right) + b_{2,i} \left( \frac{IMMO_{i,t}}{A_{i,t-1}} \right) \right]$$

4. **قياس المستحقات الاختيارية**: من خلال المعادلة التالية:

$$\frac{AND_{i,t}}{A_{i,t-1}} = \frac{TA_{i,t}}{A_{i,t-1}} - \frac{AD_{i,t}}{A_{i,t-1}}$$

5. **تصنيف مشاهدات العينة**: تم حساب متوسط المستحقات الاختيارية، ثم تحديد مدى ممارسة الكيان الاقتصادي لسلوك إدارة الأرباح خلال تلك الفترة، إذا كانت نسبة المستحقات الاختيارية أكبر من النسبة المتوسطة.

### III. النتائج ومناقشتها :

#### 1- النتائج ومناقشاتها وفقا لمخرجات التحليل الإحصائي:

من خلال الجدول رقم 01 نلاحظ أن نسبة ممارسة الكيانات الاقتصادية الجزائرية لسلوك إدارة الأرباح بلغت (64%) وبتكرار مقداره (88) مشاهدة خلال فترة الدراسة، في حين بلغت نسبة عدم الممارسة الكيانات الاقتصادية الجزائرية لسلوك إدارة الأرباح (36%) وبتكرار مقداره (49) مشاهدة.

هذا يجيب على فرضية أن الكيانات الاقتصادية الجزائرية تمارس سلوك إدارة الأرباح في سياق تطبيق النظام المحاسبي المالي.

من خلال الجدول رقم 02 نلاحظ أن عينة الدراسة تتوزع كما يلي :

- وفق الشكل القانوني بين شركات ذات مسؤولية محدودة (SARL) بنسبة (27%) وبتكرار مقداره (38) مشاهدة، في حين أن شركات ذات أسهم (SPA) بلغت نسبة (72%) وبتكرار مقداره (99) مشاهدة.
- وفق قطاع النشاط بين النشاط الخدمي بنسبة (59%) وبتكرار مقداره (81) مشاهدة، في حين بلغت نسبة نشاط الإنتاج الصناعي (41%) وبتكرار مقداره (56) مشاهدة.
- وفق فترات تطبيق (SCF) بين الفترة الأولى بنسبة (62%) وبتكرار مقداره (85) مشاهدة، في حين بلغت نسبة الفترة الثانية (38%) وبتكرار مقداره (52) مشاهدة.

**نموذج الانحدار الخطي المتعدد:** من أجل تقدير نموذج المتغيرات المستقلة لتحديد قيم المتغير التابع ممارسة سلوك إدارة الأرباح من خلال مؤشر (المستحقات الاختيارية) تكون المعادلة كالتالي:

$$AND_{i,t} = \alpha + \beta_0. \text{Activité } i,t + \beta_1. \text{application } i,t + \beta_2. \text{Forme } i,t + \beta_3. \text{taille } i,t + \beta_4. \text{c}_i,t$$

حيث :

- $AND_{i,t}$ : تمثل القيمة المطلقة لقيمة المستحقات الاختيارية منسوبة إلى مجموع الأصول عند بداية الفترة  $t$  لكيان  $i$
- $Activité_{i,t}$ : تمثل القيمة الوهمية 1 عند النشاط الخدمي و0 عند النشاط الصناعي عند الفترة  $t$  لكيان  $i$
- $Application_{i,t}$ : تمثل القيمة الوهمية 1 عند الفترة الأولى (2010،2011) و0 عند الفترة الثانية (2012،2013،2014) عند الفترة  $t$  لكيان  $i$
- $Forme_{i,t}$ : تمثل القيمة الوهمية 1 بالنسبة لشكل القانوني (SARL) و0 بالنسبة لشكل القانوني (SPA) عند الفترة  $t$  لكيان  $i$
- $Taille_{i,t}$ : تمثل حجم الكيان وتقاس باللوغريتم لمجموع أصول عند الفترة  $t$  لكيان  $i$

#### من الجدول رقم 03 نلاحظ أن:

- قيمة معامل الارتباط بلغت (41%)، مما يدل على أن علاقة المتغيرات المستقلة (الشكل القانوني، حجم الكيان، قطاع النشاط، فترات تطبيق النظام المحاسبي المالي (SCF)) مع المتغير التابع سلوك إدارة الأرباح هي علاقة طردية، وأن قوة هذه العلاقة تساوي (0.405)؛
- قيمة معامل التحديد بلغت (17%)، مما يدل على أن المتغيرات المستقلة (الشكل القانوني، حجم الكيان، قطاع النشاط، فترات تطبيق النظام المحاسبي المالي (SCF))، تفسر ما مقداره 0.164 من التغيير الحاصل في المتغير التابع سلوك إدارة الأرباح في يبق (83%) من التغييرات تفسرها متغيرات أخرى؛
- قيمة F-statistic تساوي (6.469) وهي معنوية عند مستوى أقل من (0.05)، مما يدل على أن المتغيرات المستقلة (الشكل القانوني، حجم الكيان، قطاع النشاط، فترات تطبيق النظام المحاسبي المالي (SCF)) قادرة على التنبؤ بالمتغير التابع سلوك إدارة الأرباح.

#### من خلال الجدول رقم 03 نلاحظ أن:

- معامل المتغير المستقل قطاع النشاط سالب (-0.60) وغير معنوي (0.887) بالنسبة للمتغير التابع ممارسة سلوك إدارة الأرباح؛
- معامل المتغير المستقل فترة تطبيق النظام المحاسبي المالي (SCF) سالب (-1.47) و معنوي (0.000) بالنسبة للمتغير التابع ممارسة سلوك إدارة الأرباح؛
- معامل المتغير المستقل الشكل القانوني موجب (0.498) و غير معنوي (0.298) بالنسبة للمتغير التابع ممارسة سلوك إدارة الأرباح؛
- معامل المتغير المستقل حجم الكيان (مجموع الأصول) سالب (-0.144) و غير معنوي (0.42) بالنسبة للمتغير التابع ممارسة سلوك إدارة الأرباح.

يبين الجدول رقم 04 مصفوفة الارتباط بين جميع المتغيرات وكذا معنوية الارتباط، حيث نلاحظ انه لا يوجد ارتباط تام بين كل متغير مستقل ومتغيرات المستقلة الأخرى، كما أن :



- معامل المتغير المستقل قطاع النشاط سالب (-0.039) و غير معنوي (0.326). بالنسبة للمتغير المستقل فترات تطبيق النظام المحاسبي المالي (SCF)؛
- معامل المتغير المستقل قطاع النشاط موجب (0.25) و معنوي (0.00). بالنسبة للمتغير المستقل الشكل القانوني ؛
- معامل المتغير المستقل قطاع النشاط موجب (0.342) و معنوي (0.00). بالنسبة للمتغير المستقل حجم الكيان ؛
- معامل المتغير المستقل فترة تطبيق النظام المحاسبي المالي (SCF) سالب (-0.234) و معنوي (0.003). بالنسبة للمتغير المستقل الشكل القانوني؛
- معامل المتغير المستقل فترة تطبيق النظام المحاسبي المالي (SCF) موجب (0.195) و معنوي (0.011). بالنسبة للمتغير المستقل حجم الكيان؛
- معامل المتغير المستقل الشكل القانوني سالب (-0.407) و معنوي (0.00). بالنسبة للمتغير المستقل حجم الكيان.

من خلال جدول رقم 03 نحصل على معادلة خط الانحدار المقدرة والخطأ في التقدير لكل معامل حيث:

$$AND = 3.169 - 0.060. Activité - 1.47. application + 0.498. Forme - 0.144. taille$$

- الشكل البياني رقم 01: يمثل مدرج تكراري يستخدم لتحقيق من توزيع المعطيات حسب التوزيع الطبيعي، و نلاحظ من الشكل أن المعطيات المتعلقة بالنموذج الانحدار المقترح تتبع التوزيع الطبيعي؛
- يمثل الشكل البياني رقم 02 : شكل انتشار النقاط حول الخط البياني، و نلاحظ أن النقاط تنتشر حول الخط البياني دون أن تبعد عنه، مما يدل على أن البواقي تتبع التوزيع الطبيعي وان المعطيات (البواقي) تتوزع حسب التوزيع الطبيعي؛
- يمثل الشكل البياني رقم 03 : شكل الانتشار البواقي مع القيم المتوقعة، حيث يتضح عدم وجود نمط معين لانتشار النقاط في الشكل، أي أن نموذج الانحدار المقترح يتوفر على شرط الخطية.

## 2- النتائج ومناقشها وفقا لخصائص الكيانات الاقتصادية :

أ. الشكل القانوني : إن الهدف من استخدام هذا المتغير هو تفسير العلاقة بين زيادة عدد المساهمين ومدى انعكاس ذلك على تشتت الرقابة للحد من سلوك الانتهازي لأعضاء مجالس الإدارة خاصة فيما يتعلق بممارسة سلوك إدارة الأرباح في الكيانات الاقتصادية الجزائرية، حيث أن استخدام مؤشر الشكل القانوني يميز بين شركات ذات مسؤولية محدودة (SARL) و شركات ذات أسهم (SPA)، ومفاد هذا هو أن أحكام القانون التجاري الجزائري تعتبر الشركات من نوع ذات مسؤولية محدودة SARL عبارة على شركات تجارية بسبب الشكل، و لا يمكن أن يتجاوز عدد الشركاء 20 عشرون شريك (المادة 590 قانون تجاري الجزائري)، بينما الشركات من نوع شركات المساهمة SPA هي شركة التي ينقسم رأسمالها إلى حصص وتتكون من شركاء لا يتحملون الخسائر إلا بقدر حصتهم. (المادة 592 قانون تجاري الجزائري) حيث يتبين من التعريف السابق أن عدد الشركاء غير محدد (غير منتهي).

يمكن تمييز خصائص الشكل القانوني في البيئة الجزائرية بما يلي :

- بالنسبة للكيانات العمومية : تمثل الكيانات المملوكة بصفة كلية أو جزئية تشكل الأغلبية (51/49) 18 لدولة و تقسم إلى شركات مساهمة بالنسبة إلى الكيانات ذات طابع وطني (تمارس نشاطها ضمن نطاق يشمل جميع أقطار الوطن) ، و شركات ذات مسؤولية محدودة بالنسبة إلى كيانات ذات طابع محلي (لا يتعدى نطاق نشاطها حدود الولاية الواحدة)؛

- بالنسبة للكيانات الخاصة : تمثل الكيانات المملوكة بصفة كلية أو جزئية من طرف كيانات خاصة أو أفراد، حيث تبين من خلال عينة الدراسة العشوائية أن معظم الكيانات الخاصة تمثل شركات ذات مسؤولية محدودة SARL، حيث تكون العلاقة بين المساهمين تمثل علاقة قرابة من الدرجات الأولى، مما يدل على أن معظم الكيانات الخاصة تتميز بخصائص الكيانات العائلية.

مما سبق نخلص إلى أن استخدام مؤشر الشكل القانوني لتوضيح انعكاس مستوى التشتت أو التركيز المساهمين على الحد من ممارسة سلوك إدارة الأرباح غير موفق، كما أن هذه التجربة لا تثبت أو تنفي فرضية مفادها أن عدد المساهمين له علاقة ارتباط معنوية بممارسة سلوك إدارة الأرباح في بيئة الكيانات الاقتصادية الجزائرية.

بينت الدراسة الإحصائية أن العلاقة بين المتغير المستقل (الشكل القانوني) والمتغير التابع ممارسة سلوك إدارة الأرباح غير معنوية (Sig = 0.298)، مما يدل على عدم إمكانية التنبؤ بقيم سلوك إدارة الأرباح باستخدام قيم المتغير المستقل (الشكل القانوني).

ب. حجم الكيان: عند تحليل تركيبية الكيانات الاقتصادية في الجزائر فيمكن تمييز بين ما يلي :

- كيانات عمومية : تمثل الأغلبية الكيانات كبيرة الحجم حسب عينة الدراسة، وذلك من حيث مجموع الأصول وقيم الاستثمارات، كما أن الملكية والتسيير يشرف عليه مجلس مساهمات الدولة. حيث تخضع عملية تقسيم وتجزئة الكيانات العمومية الاقتصادية إلى معيار تجانس النشاط أو المناطق الجغرافية أو الهدف المسطر لمشروع مجلس

مساهمات الدولة، حيث أن ممارسة رقابة فعالة على الكيانات الاقتصادية العمومية يمثل الهدف الأساسي لعمليات التجزئة والتعديل في رأس المال. أي أن عمليات التعديل التي تشمل تركيبات الكيانات لا تخضع إلى آليات السوق، ودليل ذلك أن هذه العمليات لا ينتج عنها قيم فرق الاقتناء (goodwill).

#### - كيانات خاصة (محلية و أجنبية):

عند الكيانات الخاصة المحلية هي في اغلبها عبارة عن كيانات صغيرة ومتوسطة، حيث تمثل شركات عائلية لا تهتم إلى مجال تكلفة السياسة بل الدافع إلى ممارسة سلوك إدارة الأرباح هو تقليل الوعاء الضريبي (تخفيض التكاليف الضريبية).

عند الكيانات الأجنبية تتميز بخصائص خاصة، حيث تكون مرتبطة بمشروع متوسط الأجل وتدخل ضمن إطار اتفاقيات دولية في مجال التعاون الاقتصادي بين الدول.

تبين الدراسة الإحصائية أن العلاقة بين المتغير المستقل حجم الكيان من خلال مؤشر (مجموع الأصول الصافية) والمتغير التابع ممارسة سلوك إدارة الأرباح غير معنوية ( $Sig = 0.42$ ) مما يدل على أنه لا يمكن التنبؤ بقيم سلوك إدارة الأرباح باستخدام متغير مستقل (حجم الكيان)، مما يدل على عدم إمكانية تفسير ممارسة سلوك إدارة الأرباح باستخدام معايير الحجم (مجموع الأصول الصافية في الميزانية الكيان)، كما أن تكلفة سياسة لا تدخل ضمن انشغالات المديرين في الكيانات الاقتصادية في البيئة الجزائرية.

**ج. قطاع النشاط :** تم تقسيم الكيانات المشكلة للعيينة حسب نوع النشاط وفق التقسيم الإداري لمركز السجل التجاري: (نشاط خدمي، نشاط صناعي، نشاط تجارة بالجملة، نشاط تجارة بالتجزئة)، حيث أن غياب نشاطات التجارة بالجملة والتجزئة عن العينة العشوائية للدراسة جعل عملية التقسيم عناصر العينة بين النشاط الخدمي و الصناعي.

إن الهدف الأساسي من دراسة علاقة الارتباط بين نوعية قطاع النشاط و ممارسة سلوك إدارة الأرباح هو توضيح انعكاس تباين شدة المنافسة حسب كل قطاع نشاط على ممارسة سلوك إدارة الأرباح.

بينت الدراسة الإحصائية أن العلاقة بين المتغير المستقل (قطاع النشاط) والمتغير التابع ممارسة سلوك إدارة الأرباح غير معنوية ( $Sig = 0.887$ )، مما يدل على عدم إمكانية التنبؤ بقيم سلوك إدارة الأرباح باستخدام قيم المتغير المستقل (قطاع النشاط).

من خلال مما سبق نستنتج إلى أن نوعية قطاع النشاط لا تمثل دافعا للمديرين من اجل ممارسة سلوك إدارة الأرباح، حيث أن شدة المنافسة كانت متجانسة بشكل كبير بالنسبة لكل النشاطات سوى كان خدمي أو إنتاج صناعي، وتفسير ذلك أن الاقتصاد الجزائري يتميز بعجز الموارد الاقتصادية المتمثلة في عوامل الإنتاج عن تغطية مختلف الاحتياجات الاقتصادية للمجتمع ككل، حيث في مجال قطاع الصناعي تمثل مساهمة الإنتاج المحلي في تغطية الاحتياجات الكلية جزء المحدود مقارنة بحجم الاستيراد، كما أن عملية الإنتاج تتميز بخصائص الاحتكار مثلا: الكيانات العمومية تلجئ إلى التعامل فيما بينها في مجال المعاملات التجارية، كما أن المشاريع الكبرى يتم توزيعها حسب حصة كل كيان عمومي. أما بخصوص الكيانات الخاصة فان معظمها يعجز عن السيطرة عن حصص مهمة في الأسواق المحلية ويعود ذلك إلى نقص الإمكانيات و ضعف القدرات الإنتاجية لتلك الكيانات.

#### د. فترات تطبيق النظام المحاسبي المالي (SCF): تم تقسيم فترات تطبيق النظام إلى فترتين :

- **الفترة الأولى (2009، 2010، 2011):** هذه الفترة تميزت بالغموض و القصور في تطبيق قواعد وأحكام النظام المحاسبي المالي (SCF)، كما تم استخدام بشكل مهم عملية التحويل المباشر لحسابات من المخطط الوطني المحاسبي (PCN) إلى مدونة الحسابات الخاصة بالنظام المحاسبي المالي (SCF)، وذلك بعد إنجاز ميزان المراجعة بعد الجرد، إذن يمكن القول أن هذه الفترة تعتبر مكملة إلى حد كبير لفترة تطبيق المخطط الوطني المحاسبي (PCN).

- **الفترة الثانية (2012، 2013، 2014):** هذه الفترة تميزت بتنامي مستوى الوضوح حول قواعد النظام المحاسبي المالي لدى المهنيين والأكاديميين، وكذا زيادة حجم المعلومات المساعدة على فك الغموض وتجاوز الإشكاليات المحاسبية التي ميزة المرحلة الانتقالية (الملتقيات العلمية، دورات التكوين، المراجع...). وكذا ضبط مجموعة من المعالجات المحاسبية الخاصة بالعناصر التي لا ينص عليها النظام المحاسبي المالي (SCF).

بينت الدراسة الإحصائية أن معامل المتغير المستقل لفترة تطبيق النظام المحاسبي المالي (SCF) سالب (-1.47) أي أن العلاقة عكسية بين فترات تطبيق النظام المحاسبي المالي (SCF) و ممارسات سلوك إدارة الأرباح، أي كلما تجوزت فترات التطبيق الفترة الانتقالية كلما زادت مستويات ممارسات سلوك إدارة الأرباح في الكيانات الاقتصادية الجزائرية، كما أن العلاقة معنوية (0.000) أي يمكن التنبؤ بقيم المتغير المستقل ممارسات سلوك إدارة الأرباح من خلال استخدام متغير التابع فترات تطبيق النظام المحاسبي المالي (SCF).

**IV. الخلاصة :**

- من خلال الدراسة التطبيقية لسلوك إدارة الأرباح للكيانات الاقتصادية الجزائرية في سياق النظام المحاسبي المالي يمكن استخلاص النتائج التالية :
- ✓ يوجد تباين في المقاربات التجريبية للنظرية الايجابية في المحاسبة حول ارتباط خصائص الاقتصادية للكيان بممارسة سلوك إدارة الأرباح من خلال الحجم الكيان، والهيكل المالي للكيان، قطاع النشاط... ؛
  - ✓ في سياق تطبيق النظام المحاسبي المالي (SCF) فإن الكيانات الاقتصادية الجزائرية تمارس سلوك إدارة الأرباح، مما يدل على وجود مجال لسلوك إدارة الأرباح، ويتمثل ذلك في تعدد الخيارات المحاسبية لبعض عملية التقييم والإدراج، وكذا الترخيصات لبعض العمليات في تطبيق الأحكام النظام المحاسبي المالي (SCF)؛
  - ✓ خلصت الدراسة إلى تأكيد وجود ارتباط معنوي (0.000) بين فترة تطبيق النظام المحاسبي المالي (SCF) و ممارسات سلوك إدارة الأرباح أي يمكن استخدام متغير فترة التطبيق في التنبؤ بقيم ممارسة سلوك إدارة الأرباح، كما أن معامل التفسير سالب (-1.47) مما يدل على العلاقة عكسية بين فترات تطبيق النظام المحاسبي المالي (SCF) و ممارسات سلوك إدارة الأرباح، حيث تميزت الفترة الانتقالية بمستوى اقل لممارسة سلوك إدارة الأرباح من طرف الكيانات الاقتصادية الجزائرية؛
  - ✓ لا توجد علاقة ارتباط معنوية بين ممارسة سلوك إدارة الأرباح والخصائص الاقتصادية المميزة للكيان مثل: نوعية قطاع النشاط (0.887)، حجم الكيان (0.42)، الشكل القانوني (0.298) في الكيانات الاقتصادية الجزائرية.

**التوصيات:** من خلال النتائج المتوصل إليها يمكن تقديم التوصيات التالية:

- تفعيل آليات الحوكمة في الكيانات الاقتصادية بما يسمح بالحد من ممارسات سلوك إدارة الأرباح المحاسبية؛
- إصدار تشريعات وقوانين تتعلق بحماية أصحاب المصلحة من عمليات التلاعب بالنتيجة المعلنة؛
- الإسراع في انجاز مشروع معايير المراجعة الجزائرية الذي يساهم في تطوير وظيفة المراجعة القانونية من خلال تحسين القدرات و الكفاءات المراجعين القانونيين؛
- تحسين المناهج العلمية في مجال المحاسبة والمالية بما يساعد في كشف مختلف أشكال سلوك إدارة الأرباح.

**- ملحق الجداول والأشكال البيانية :**

**الجدول رقم (01):** يوضح عدد ونسبة ممارسة الكيانات الاقتصادية الجزائرية (عينة الدراسة) لسلوك إدارة الأرباح

| البيان / النتائج            | النسبة %   | التكرارات (مشاهدة) |
|-----------------------------|------------|--------------------|
| ممارسة سلوك إدارة الأرباح   | 64         | 88                 |
| لم تمارس سلوك إدارة الأرباح | 36         | 49                 |
| <b>المجموع</b>              | <b>100</b> | <b>137</b>         |

المصدر: من إعداد الباحث بناء على مخرجات التحليل الإحصائي

**الجدول رقم (02):** يوضح عدد ونسبة توزيع الكيانات الاقتصادية الجزائرية حسب الشكل القانوني وقطاع النشاط فترات تطبيق (SCF)

| القيمة الوهمية 0 |                  | القيمة الوهمية 1 |                  |                           |
|------------------|------------------|------------------|------------------|---------------------------|
| النسبة %         | التكرارات مشاهدة | النسبة %         | التكرارات مشاهدة |                           |
| 72               | 99               | 27               | 38               | الشكل القانوني (SARL/SPA) |
| 41               | 56               | 59               | 81               | قطاع النشاط (خدمي/إنتاج)  |
| 38               | 52               | 62               | 85               | فترات تطبيق (SCF)         |

المصدر: من إعداد الباحث بناء على مخرجات التحليل الإحصائي

**الجدول رقم (03):** يوضح النتائج الإحصائية لارتباط خصائص الاقتصادية للكيان بالمتغير المستقل سلوك إدارة الأرباح باستخدام الانحدار الخطي المتعدد باستخدام برنامج تحليل spss 22

| Independent Variables | Unstandardized Coefficients |            | T      | Sig   |
|-----------------------|-----------------------------|------------|--------|-------|
|                       | B                           | Std. Error |        |       |
| (Constante)           | 3.169                       | 1.604      | 1.976  | 0.05  |
| قطاع النشاط           | 0.060-                      | 0.418      | 0.142- | 0.887 |
| فترات تطبيق (SCF)     | 1.470-                      | 0.361      | 4.074- | 0.000 |
| الشكل القانوني        | 0.498                       | 0.476      | 1.046  | 0.298 |
| الحجم                 | 0.144-                      | 0.178      | 0.809- | 0.420 |
| R                     | 0.405                       |            |        |       |
| R2                    | 0.164                       |            |        |       |
| F-statistic           | 6.469                       |            |        |       |
| Sig                   | 0.000                       |            |        |       |

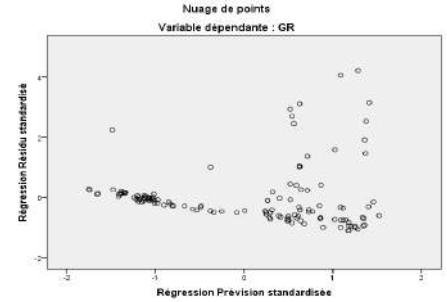
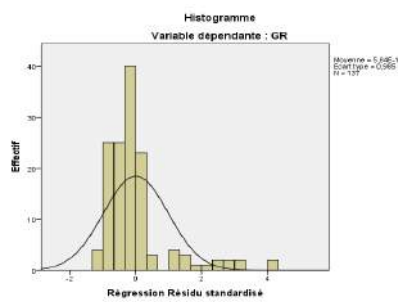
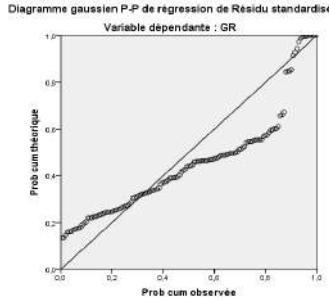
المصدر: من إعداد الباحث بناء على مخرجات التحليل الإحصائي

الجدول رقم (04): يوضح النتائج الاحصائية لارتباط بين خصائص الاقتصادية للكيان باستخدام الانحدار الخطي المتعدد باستخدام برنامج تحليل 22 spss

|     |                    | معدل الارتباط      |             |                   |                |        |
|-----|--------------------|--------------------|-------------|-------------------|----------------|--------|
|     |                    | سلوك إدارة الأرباح | قطاع النشاط | فترات تطبيق (SCF) | الشكل القانوني | الحجم  |
| Sig | سلوك إدارة الأرباح | 1                  | 0.003-      | 0.375-            | 0.212          | 0.194- |
|     | قطاع النشاط        | 0.487              | 1           | 0.39-             | 0.25           | 0.342  |
|     | فترات تطبيق (SCF)  | 0.000              | 0.326       | 1                 | 0.234-         | 0.195  |
|     | الشكل القانوني     | 0.007              | 0.002       | 0.003             | 1              | 0.407- |
|     | الحجم              | 0.12               | 0.000       | 0.011             | 0.000          | 1      |

المصدر: من إعداد الباحث بناء على مخرجات التحليل الإحصائي

الشكل رقم 01 انتشار البواقي الشكل رقم 02 مدرج تكراري التوزيع الطبيعي الشكل رقم 03 انتشار النقاط حول الخط البياني



### الإحالات والمراجع :

1. Sarra Elleuch Hamza. Les spécificités de la gestion des résultats des entreprises tunisiennes a travers une analyse qualitative. Comptabilité - Contrôle - Audit entre changement et stabilité, May 2008, France. PP.CD Rom. <halshs-00524887>
2. Saada Toufik, « Les déterminants des choix comptables. Étude des pratiques françaises et comparaison franco-américaine », Comptabilité - Contrôle - Audit, 1995/2 Tome 1, P. 52-74. DOI : 10.3917/cca.012.0052
3. الرفاعي إبراهيم مبارك، جودة أنشطة المراجعة الداخلية ودورها في الحد من ممارسات إدارة الأرباح دراسة تطبيقية على البيئة السعودية، الندوة الثانية عشرة لسبل تطوير المحاسبة في المملكة العربية السعودية بعنوان: " مهنة المحاسبة في المملكة العربية السعودية وتحديات القرن الحادي والعشرين"، كلية إدارة الأعمال بجامعة الملك سعود - المملكة العربية السعودية، خلال الفترة: 4 - 5 جمادى الآخرة 1431 هـ الموافق 18 - 19 مايو 2010م.
4. Stolowy Hervé et Breton Gaétan, « La gestion des données comptables : une revue de la littérature », Comptabilité - Contrôle - Audit, 2003/1 Tome 9, p126.
5. Idem, P127.
6. حلال عدنان نيربي، رزان شهيد، «إدارة الأرباح في ظل المعايير المحاسبية الدولية مقارنة بالمعايير المحاسبية الوطنية»، ملتقى دولي حول دور معايير المحاسبة الدولية (IAS-IFRS-IPSAS) في تفعيل أداء المؤسسات والحكومات، جامعة قاصدي مرباح، الجزائر، 2014، ص.135.
7. Stolowy Hervé, Op;Cit, P.128.
8. حلال عدنان نيربي مرجع سابق ص 135.
9. مرسوم تنفيذي رقم 156-08 مؤرخ في 20 جمادى الأولى عام 1429 الموافق 26 مايو سنة 2008، يتضمن تطبيق أحكام القانون رقم 11-07 المؤرخ في 15 ذو القعدة عام 1428 الموافق 25 نوفمبر سنة 2007 والمتضمن النظام المحاسبي المالي
10. Demaria Samira et Dufour Dominique, « Les choix d'options comptables lors de la transition aux normes IAS/IFRS : quel rôle pour la prudence ? », Comptabilité - Contrôle - Audit, 2007/3 Tome 13, P. 201.
11. Idem, P.201
12. Idem, P.202
13. Idem, P.202
14. Idem, P.202
15. Idem, P.203
16. Idem, P.203

17. تصنيف المركز الوطني للسجل التجاري.

18. المادة 58 من قانون المالية التكميلي 2009 "..... لا يمكن إنجاز الاستثمارات الأجنبية إلا في إطار شراكة تمثل فيها المساهمة الوطنية المقيمة نسبة 51% على الأقل من رأس المال الاجتماعي. ويقصد بالمساهمة الوطنية جمع عدة شركاء".....

## أثر القياس المحاسبي المستند إلى القيمة العادلة على الخصائص النوعية للمعلومات المحاسبية للشركات الناشطة في الجنوب الشرقي - دراسة تطبيقية.

محمد حسان بن مالك (\*) & محمد بشير غوالي (\*\*)  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
جامعة قاصدي مرباح، ورقلة - الجزائر

**ملخص :** هدفت الدراسة إلى معرفة أثر القياس المحاسبي المستند إلى القيمة العادلة على الخصائص النوعية للمعلومات المحاسبية بالتطبيق على عينة من الشركات الناشطة في الجنوب الشرقي، بداية بتحليل الجوانب النظرية المرتبطة بمحاسبة القيمة العادلة والمعالجات المحاسبية الخاصة بها وتحليل العلاقة بين القياس المحاسبي وفق القيمة العادلة والخصائص النوعية للمعلومات المحاسبية، وأخيرا تأثير القياس المحاسبي المستند إلى القيمة العادلة على الخصائص النوعية للمعلومات المالية وتم استعمال 84 استمارة استبيان، وأظهرت نتائج الدراسة إلى وجود تأثير ايجابي لاستعمال القيمة العادلة في الرفع من الخصائص النوعية للمعلومات المحاسبية.

**الكلمات المفتاح :** قيمة عادلة، قياس محاسبي، خصائص نوعية، تكلفة تاريخية.

**تصنيف JEL:** M41.

### I. تمهيد:

شهدت مهنة المحاسبة في العالم عدة تحديات وضغوطات كبيرة متعلقة بعملية القياس أثرت على المبادئ الأساسية التي تقوم عليها، خاصة عند اختيار الأساس المناسب للقياس المحاسبي والأكثر ملائمة لتوفير المصادقية للمعلومات المحاسبية المعبر عنها بغرض تلبية احتياجات مستخدمي القوائم المالية. حيث أن الجدل القائم هو حول مبدأ التكلفة التاريخية، الذي أصبح يواجه انتقادات شديدة خاصة بعد العولمة الاقتصادية وتطور الأسواق المالية العالمية وتزايد حجم الشركات المتعددة الجنسيات نتيجة لذلك تم التحول إلى مفهوم القيمة العادلة كأساس مناسب للقياس المحاسبي والإفصاح عند المعالجة المحاسبية للعمليات المالية، حيث ظهر ذلك التحول بشكل واضح في معظم معايير المحاسبة الدولية خاصة المعيار الدولي رقم (39) لإعطاء المعلومات المحاسبية موضوعية وملائمة أكثر لمتخذي القرار. وقد سعت الجزائر كباقي الدول لمسايرة التطورات العالمية للنهوض بمنظومتها المحاسبية، حيث قامت بإدخال إصلاحات عميقة على نظامها المحاسبي من خلال إقرار النظام المحاسبي المالي المستوحى من معايير المحاسبة الدولية والذي جاء ليحل محل المخطط المحاسبي الوطني.

- إشكالية الدراسة: تأتي هذه الدراسة لتسليط الضوء على أهمية القياس المحاسبي وفق القيمة العادلة وأثره على جودة التقارير المالية والخصائص النوعية للمعلومات المحاسبية للشركات. وعليه سنطرح السؤال الرئيسي التالي:

**ما مدى تأثير القياس المحاسبي المستند إلى القيمة العادلة على الخصائص النوعية للشركات الناشطة في الجنوب الشرقي ؟**

وتندرج تحت هذا التساؤل الأسئلة الفرعية التالية:

- ما هو أثر تطبيق القيمة العادلة كأساس للقياس المحاسبي على ملائمة المعلومات المحاسبية في القوائم المالية للشركات محل الدراسة ؟
- ما هو أثر تطبيق القيمة العادلة كأساس للقياس المحاسبي على موثوقية المعلومات المحاسبية في القوائم المالية للشركات محل الدراسة ؟
- ما هو أثر تطبيق القيمة العادلة كأساس للقياس المحاسبي على قابلية الفهم للمعلومات المحاسبية في القوائم المالية للشركات محل الدراسة ؟
- ما هو أثر تطبيق القيمة العادلة كأساس للقياس المحاسبي على قابلية المقارنة للمعلومات المحاسبية في القوائم المالية للشركات محل الدراسة ؟

- فرضيات الدراسة: للإجابة على إشكالية الدراسة والتساؤلات المطروحة تم صياغة الفرضيات التالية:

- لا يؤثر القياس المحاسبي وفق القيمة العادلة على تعظيم خاصية الملائمة للمعلومات المحاسبية في القوائم المالية للشركات محل الدراسة.

- لا يؤثر القياس المحاسبي وفق القيمة العادلة علي تعظيم خاصية الموثوقية للمعلومات المحاسبية في القوائم المالية للشركات محل الدراسة؛
- لا يؤثر القياس المحاسبي وفق القيمة العادلة علي تعظيم خاصية قابلية الفهم للمعلومات المحاسبية في القوائم المالية للشركات محل الدراسة؛
- لا يؤثر القياس المحاسبي وفق القيمة العادلة علي تعظيم خاصية قابلية المقارنة للمعلومات المحاسبية في القوائم المالية للشركات محل الدراسة.

- **أهداف الدراسة:** تأتي أهمية هذه الدراسة في كونها ستبحث في مدى تأثير تطبيق القيمة العادلة كأساس للقياس المحاسبي على الخصائص النوعية للمعلومات المحاسبية ، بشكل يعكس حقيقة الأوضاع الاقتصادية للشركات ، بشكل يؤدي إلى زيادة ثقة المستثمرين والمتعاملين و متخذي القرارات بالمعلومات المحاسبية. وتتمثل أهم أهداف هذه الدراسة فيما يلي:

- محاولة التعرف على مفهوم القياس المحاسبي المستند إلى القيمة العادلة وتميزها عن مبدأ التكلفة التاريخية؛
- محاولة التعرف على دور القياس المحاسبي وفق القيمة العادلة في تحسين جودة القوائم المالية للشركات محل الدراسة.

- **منهج البحث :** تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي في الإجابة على أسئلة البحث، حيث تم الرجوع في الجانب النظري إلى مصادر المعلومات الثانوية من كتب ومجلات علمية باللغتين العربية والأجنبية. أما في الجانب التطبيقي، فقد تم استخدام أداة الاستبيان بهدف التعرف على عينة من مسيري ومسؤولي المالية والمحاسبة للشركات محل الدراسة بشأن مفهوم القيمة العادلة ومدى الالتزام بها ومدى لأهمية اعتماد القيمة العادلة كأساس للقياس المحاسبي وأثرها على جودة التقارير المالية والخصائص النوعية للمعلومات المحاسبية، وتم معالجة البيانات عن طريق برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS).

- **الدراسات السابقة :** تم مراجعة بعض الدراسات التي تناولت الموضوع والتي منها نذكر ما يلي:

- **دراسة: نبيل عبد الرؤوف إبراهيم، (2009)<sup>1</sup> ،** بعنوان " دلالة العلاقة بين خصائص جودة المعلومات المحاسبية والعوامل المؤثرة على دقة قياس القيمة العادلة "، تناولت هذه الدراسة الأهمية النسبية لخصائص جودة المعلومات المحاسبية تم تطرقت إلى أهم العناصر المؤثرة على قياس القيمة العادلة. حيث أنها تناولت أصول القيمة العادلة كمتغير تابع لمجموعة من المتغيرات. وقد توصلت الدراسة إلى وجود تأثير معنوي بين جودة المعلومات المحاسبية والعوامل المؤثرة على قياس القيمة العادلة.
- **دراسة: زهير خضر ياسين، (2010)<sup>2</sup> ،** بعنوان " القياس المحاسبي بين الكلفة التاريخية والقيمة العادلة "، تناولت هذه الدراسة مقارنة بين التكلفة التاريخية والقيمة العادلة من خلال الإيجابيات والسلبيات. وتم إسقاط ذلك على النظام المحاسبي للعراق. وخلصت الدراسة إلى جملة من النتائج أهمها:
  - أن التكلفة التاريخية لم تعد قادرة على مواكبة المتغيرات المالية والاقتصادية؛
  - البيئة العراقية غير قادرة على الأخذ بالقياس بالقيمة العادلة.وما يؤخذ على هذه الدراسة أنها لم تعتمد دراسة ميدانية عميقة تحاول استقصاء المهتمين بالمجال،
- **دراسة (Elaine Henry, Oscar : 2007)<sup>3</sup> ،** بعنوان " **FASB: Fair value measurements: The next step** "، تناولت الدراسة قياس للقيمة العادلة وذلك بدراسة العوامل الاقتصادية والمالية مع عدم إهمال سعر الفائدة وقد توصلت إلى أن الأرباح الموزعة للأوراق المالية يكون لها أثر مباشر على تحديد قيمتها.
- **دراسة (Paul Kraft: 2005)<sup>4</sup> ،** بعنوان " **Fair value methodologies** "، حاولت هذه الدراسة إيجاد منهجية لقياس القيمة العادلة والتي تعتمد على دراسة عدة متغيرات مثل أسعار الفائدة والعوائد المحققة من صناديق الأموال المستثمرة وكذا العائد من الفرصة البديلة في الاستثمار في أصول لا توجد بها مخاطرة. كما توصلت الدراسة إلى أن قيمة الأصول المستثمرة في الشركات العامة تختلف قيمتها عن قيمة الأصول المستثمرة في الشركات الخاصة. ومما يعاب على هذه الدراسة عدم تحديد العوامل المؤثرة على القيمة العادلة عند إجراء التقويم والمحاسبة عن القيمة العادلة.

#### 1- مفهوم القيمة العادلة و طرق قياسها:

أصدرت هيئة المعايير المحاسبية المالية (FASB) مؤخرا المعيار SFAS157 لقياس القيمة العادلة، يضم تعريف وحيد للقيمة العادلة حيث عرفها " بأنها السعر الممكن استلامه عند بيع أصل أو عند تسوية التزام في عملية منظمة بين المتعاملين في السوق في تاريخ القياس". كما أصدر مجلس المعايير المحاسبية الدولية IASB عدة معايير تبني فيها مفهوم القيمة العادلة عند إعداد القوائم المالية، وتناول فيها تعريف القيمة العادلة بأنها : " المبلغ الذي يمكن أن تتم به مبادلة الأصل، أو تسوية الإلتزام بين أطراف مطلعة و راغبة في التعامل على أساس تجاري بحت "، وقد ورد هذا التعريف في العديد من المعايير أهمها الفقرة (11) من المعيار رقم (32) و الفقرة ( 8 ) من المعيار رقم (38) ، و الفقرة (9) من المعايير رقم (39) ، و الفقرة (5) من المعيار رقم (40) ، و الفقرة (8) من العيار رقم (41) ، وقد تعزز هذا

التوجيه بإصدار معيار الإبلاغ المالي رقم IFRS7 07 بعنوان: (الأدوات المالية: الإفصاح)، الذي ركز على الإفصاح عن القيمة العادلة للأدوات المالية.<sup>5</sup>

كما عرفها أيضا مجلس المعايير المحاسبية الدولية "IASB" هي القيمة التي يمكن بموجبها تبادل أصل أو تسوية التزام بين أطراف كل منهم لديه الرغبة في التبادل وعلى بينة من الحقائق ويتعاملان بإرادة حرة.<sup>6</sup> ولقد أدرج النظام المحاسبي المالي الجزائري مفهوم القيمة العادلة (القيمة الحقة) وعرفها على النحو التالي: هو المبلغ الذي يمكن من أجله تبادل الأصل والخصوم المنتهية بين أطراف على دراية كافية و موافقة و عاملة ضمن شروط المنافسة الاعتيادية.<sup>7</sup>

مما سبق، يمكن أن نستخلص بأن القيمة العادلة؛ " هي المقابل الذي اتفق الطرفان بموجبه على إبرام صفقة سواء كانت شراء أصل أو تسوية التزام، على أن يتمتع الطرفان بكامل الحرية و الرغبة بالتعامل وعالمان بأحوال السوق خاصة أسعاره، وعليه فلا يجب أن تكون عملية بيع قسري أو بيع بالتصفية، كما يجب أن تتم الصفقة في سوق نشط (تنافسي) ".<sup>8</sup>

وتعتمد عملية تقييم الأداة (أصل أو التزام) وفق القيمة العادلة على إمكانية تحديد سعر لتلك الأداة. وان إيجاد السعر الصحيح هي أساس عملية التقييم، ففي أبسط الحالات، تستطيع المؤسسة أن تجد قيمة الأداة في صحيفة متخصصة أو وفق نظام تسعير خاص بالبورصة، حيث أن هذا السعر يعكس السعر الأخير الذي حدد في السوق المالي، وغالبا فان هذا الأمر يعمل بشكل جيد، لأن الأسعار لتلك الأوراق المدرجة (المسعرة) تكون متاحة للجميع (عموماً). ومع ذلك، فإن الأسعار المدرجة والمنشورة لا تكون متاحة لجميع الأدوات المالية، الأمر الذي يتطلب إجراء بعض التقديرات المطلوبة لتحديد القيمة العادلة للأدوات غير المسعرة أو حتى لتلك الأدوات المسعرة في أسواق مالية غير كفوءة.<sup>8</sup>

كما أن باقي الأصول والالتزامات غير المالية، هي الأخرى يتم الحصول على قيمها العادلة كمرجع أساسي في السوق الخاص بها، حيث يعتبر أحسن مكان لقياسها، غير أنه في حالة عدم وجود أسواق لبعض الأصول كـ بعض المعدات المركبة الخاصة بنوع من المؤسسات أو وجود أسواق لكنها تعتبر ضيقة وغير تنافسية، يجعل من القيام بتقديرات أخرى مطلوبة لتحديد قيمها العادلة.

## 2- أساليب قياس القيمة العادلة: بين مجلس معايير المحاسبة المالية انه يمكن قياس القيمة العادلة كما يلي:

- ◀ السوق النشط أفضل مكان لقياس القيمة العادلة وفي حالة عدم توفر ذلك يتم تقدير ما إذا كانت القيمة الدفترية قريبة من القيمة العادلة؛
- ◀ قد تستخدم كذلك الطرق التالية لقياس القيمة العادلة:
  - أ- الأسعار السوقية المحددة للأدوات المالية المشابهة؛
  - ب- خدمات التسعير من جهة خارجية؛
  - ت- نماذج التسعير الداخلية؛
  - ث- التدفقات النقدية المخصومة.

وقد حدد المعيار الأمريكي رقم 157 ثلاث أساليب لقياس القيمة العادلة وهم: مدخل السوق مدخل التكلفة ومدخل الدخل. كما حدد المعيار 16 الأصول الثابتة قياس القيمة العادلة كالآتي:

- ◀ القيمة السوقية بمعرفة مقيمين مؤهلين؛
- ◀ القيمة الاستبدالية بعد الاستهلاك:

كما بين المعيار الدولي رقم 32 الأدوات المالية بعض أسس قياس القيمة العادلة علي النحو التالي:

1. إذا كانت الأداة المالية متداولة في سوق نشطة وذات سيولة فان سعر السوق المعروف للأداة هو أفضل دليل للقيمة العادلة حيث ان سعر السوق المناسب هو أما سعر العرض الحالي أو سعر الطلب أو سعر آخر عملية؛
2. إذا كانت الأداة المالية متداولة في سوق غير نشط فيمكن اللجوء إلي وسائل تقدير لتحديد القيمة العادلة بموثوقية هذه الأساليب هي:
  - أ- القيمة السوقية الجارية لأداة مالية مشابهة للأداة المالية المراد تقييمها؛
  - ب- تحديد خصم التدفقات النقدية باستخدام سعر خصم مساو لمعدل الفائدة السائد في السوق لأدوات مالية لها نفس الخصائص؛
  - ت- استخدام نماذج تسعير الخيارات؛
3. إذا كانت الأداة غير متداولة في سوق مالي منظم فانه يتم تحديد مدي معين وبشكل معقول أن تقع القيمة العادلة ضمنه؛
4. عند عدم القدرة علي تحديد القيمة العادلة بموثوقية كافية لأي سبب فانه يتم تزويد مستخدمي البيانات المالية بمعلومات حول الخصائص الأساسية للأدوات المالية المراد تقييمها.

وتضمن المعيار رقم 40 الاستثمارات العقارية بأنه في حال عدم القدرة علي تحديد القيمة العادلة للممتلكات العقارية بموثوقية عالية فإنه يجب إثبات هذه العقارات بالنكلفة وقد أوضح المعيار أسس تحديد القيمة العادلة علي النحو التالي:

- ◀ يعتبر السعر السوقي أفضل محدد للقيمة العادلة ويعبر السعر السوقي هنا عن السعر الأكثر احتمالاً والممكن الحصول عليه بشكل معقول من السوق؛
- ◀ الأسعار الجارية في سوق نشط لممتلكات أخرى مشابهة.

### 3- أثر محاسبة القيمة العادلة على الخصائص النوعية للقوائم المالية:

المعلومات الجيدة هي تلك المعلومات الأكثر فائدة في مجال ترشيد القرارات ويقصد بمفاهيم جودة المعلومات تلك الخصائص التي يجب أن تتسم بها المعلومات المحاسبية المفيدة وتعرف هذه الخصائص بأنها خصائص نوعية ، حيث تجعل المعلومات المعروضة في التقارير المالية مفيدة للمستخدمين في اتخاذ القرارات الاقتصادية ، والخصائص النوعية الأساسية الأربعة هي : الملائمة، الموثوقية أو الاعتمادية، القابلية للفهم، والقابلية للمقارنة.

ويمكن اخذ قياس القيمة العادلة على انه موثوق ويمكن الاعتماد عليه فقط في حال عدم وجود فروق هامة لدى التحقق العادل، وهذا قد لا يتحقق في ظل عدم وجود سوق نشطة. وبالتالي فإن افتراض قيم عادلة في ظل عدم وجود أساس سوقي قد يكون خطراً سيؤثر على ملائمة وموثوقية وقابلية مقارنة وقابلية فهم التقارير المالية، وتكون للمعلومات صفة الملائمة عندما تؤثر على القرارات الاقتصادية المتخذة بواسطة المستخدمين بمساعدتهم في تقييم الأحداث الماضية أو الحاضرة أو المستقبلية، وتكون للمعلومات صفة الموثوقية عندما تكون خالية من الأخطاء الجوهرية أو تحليل أو التحيز. ولكي تكون المعلومات ملائمة يلزم توافر مجموعة من الخصائص الفرعية هي:

- وصول المعلومات إلى مستخدميها في الوقت المناسب (التوقيت الملائم)؛
- أن يكون للمعلومات قدرة تنبؤية؛
- أن يكون للمعلومات قدرة على التغذية العكسية.

وتتملك المعلومات خاصية الموثوقية إذا كانت خالية من الأخطاء الهامة والتحيز ، ويمكن الاعتماد عليها من قبل المستخدمين كمعلومات تعبر عما يصدق عما يقصد أن تعبر عنه أو من المتوقع أن تعبر عنه بشكل معقول. وقد بين مجلس معايير المحاسبة الدولية أن هذه الخاصية تتحقق من خلال الخصائص الفرعية الآتية:

- التمثيل الصادق؛
- الجوهر فوق الشكل؛
- الحيادية؛
- الحذر والاكتمال.

إن قابلية المعلومات للفهم تعتمد على خصائص أخرى تتعلق بمستخدمي المعلومات المحاسبية مثل المستوى التعليمي، والإدراك وكمية المعلومات السابقة المتوفرة لديهم، هذا ما يفسر لنا كون خاصية قابلية المعلومات للفهم كحلقة وصل بين خصائص المعلومات وخصائص مستخدميها . لذلك يقع على معدي التقارير المالية مهمة الموازنة بين الراغبات و الصفات المعددة و المتباينة لمستخدمي هذه التقارير.

ومن أهم ما تتضمنه خاصية القابلية للمقارنة، إعلام المستخدمين عن السياسات المحاسبية المستخدمة في إعداد التقارير المالية، وعن أي تغير في السياسات و آثار هذا التغير ، بحيث يمكن المستخدمين من تحديد الاختلافات في السياسات المحاسبية المستخدمة في الشركات للعمليات المالية المشابهة والأحداث الأخرى من فترة لأخرى وبين الشركات المختلفة ، فالالتزام بمعايير التقارير المالية الدولية بما في ذلك الإفصاح عن السياسات المحاسبية يساعد في تحقيق خاصية القابلية للمقارنة. إن قابلية المعلومات للمقارنة تعتبر خاصية متداخلة مع خاصيتي الملائمة والموثوقية، وترتبط خاصية القابلية للمقارنة بمبدأ الاتساق أو التماثل وذلك بهدف إمكانية تحقيق المقارنة عبر الفترات المالية المختلفة نتيجة استخدام نفس المبادئ المحاسبية من فترة لأخرى ، أي تعتبر خاصية الثبات متحققة عندما يتم استخدام نفس المعالجة المحاسبية لنفس الحدث وعلى طول الفترات ، وهذا لا يمنع من تعبير المبادئ أو السياسات المحاسبية إذا كان ذلك أفضل وأكثر نفعاً ، ولكن بشرط وجود ما يبرر هذا التغيير والإفصاح عن ذلك ، وتبرز أهمية هذه الصفة من أن أحد الأهداف الأساسية للمحاسبة هو عرض تقارير مالية وعلى أساس مقارن ، كون الأرقام المحاسبية المفردة ذات محتوى معلوماتي منخفض ونادراً ما تكون ذات صيغة إخبارية ، وعند مقارنتها مع أرقام التقارير المالية للسنوات السابقة للشركة نفسها ، فإن هذه الأرقام المقارنة تصبح أكثر فائدة للعديد من الأمور.

4- الإيجابيات والانتقادات الموجهة للقيمة العادلة : تتوفر القيمة العادلة على جملة من الإيجابيات يمكن ذكر أهمها على النحو التالي:<sup>9</sup>

- تعطي القيمة العادلة صورة اقرب للواقع وحالة الأسواق المالية فيما يرتبط بقيم الأصول المسعرة بها مقارنة مع التكلفة التاريخية، ومن ثم تقليل الفجوة بين القيمة الدفترية المسجلة في القوائم المالية للمؤسسة والقيمة السوقية، والتي كثيرا ما تلاحظ عند استعمال التكلفة التاريخية في قياس أصول والتزامات المؤسسة<sup>10</sup>؛



- تساعد القيمة العادلة في الكشف عن إمكانية تعثر المؤسسة وبالتالي إبراز مخاطر الإفلاس الممكن التعرض لها نتيجة ضخامة التزاماتها المالية التي تسجل بقيمتها العادلة المعبرة عن حقيقتها، ومن ثم تساعد الأطراف ذوو الصلة وخاصة المستثمرين من اتخاذ القرار المناسب وحساب المخاطر الخاص بالمؤسسة حسابا دقيقا يعكس حجم معدل المر دودية المطالب به نظير الاستثمار فيها، في حالة ما إذا قرر المستثمر شراء أسهمها؛
- تقدم القيمة المالية العادلة معلومات هامة للأطراف ذوو الصلة عن أصول وخصوم (التزامات) المؤسسة بالمقارنة مع التكلفة التاريخية، حيث إنها تعكس الوضع الحالي للسوق، أو أنها على الأقل الأقرب لتمثيله.
- كما ان للقيمة العادلة إيجابيات، فإن لها عيوباً وانتقادات، نذكر منها :<sup>11</sup>
- يصعب التحقق من القيمة العادلة لأي أصل أو التزام في ظل عدم توافر سوق نشط يتداول فيه، بمعنى أنها مهتزة على مستوى خاصية الموثوقية؛
- عدم وجود طريقة مثالية للوصول للقيمة العادلة، فعادة تعكس التداولات على سعر معين في السوق المالي النشط (التنافسي) مستوى توافق التقديرات بين البائعين والمشتريين للسهم حول مقدار التدفقات النقدية المستقبلية له، والتي تعتبر أحد الطرق لقياس القيمة العادلة، وفي هذه الحالة تكون القيمة العادلة متوافقة مع القيمة السوقية، ولكن في حالة الأسواق المالية غير النشطة فلا بد من إدخال النماذج الرياضية لحساب القيمة العادلة والتي تخضع لطريقة تصميمها وإلى الحكم الشخصي والسلطة التقديرية لمعديها، مما يحد من قدرة النموذج على القياس الدقيق للقيمة العادلة؛
- تؤدي القيمة العادلة إلى زيادة التذبذب في الميزانية و جدول حسابات النتائج للمؤسسات ، خاصة بالنسبة للأوراق المالية الموضوعة لغرض المضاربة، وذلك عن طريق معالجة الفروقات بين التكلفة التاريخية والقيمة العادلة لهذه الأوراق المالية في جانب الأموال الخاصة؛
- يأخذ حساب القيمة العادلة بالاعتبار وضع السوق المالي في وقت محدد، والذي ربما يمثل صورة مؤقتة لقيمة الأوراق المالية نتيجة تأثرها بأسباب غير أساسية (نفسية، فقاعة أسعار، حالة ذعر في فترة الأزمات) يكون لها أثر لحظي، لذلك لا يمكن الإستعانة بها لبناء قرارات على المدى الطويل، وربما قد يستغل ذلك من طرف إدارات المؤسسات للتأثير على حساب النتيجة والذي يعرف بإدارة الأرباح (التجميل المحاسبي) والتي تعرف بأنها استخدام الإدارة لعدة وسائل للتأثير على رقم الربح، بما لا يعكس الحقيقة (هو تلاعب محاسبي)؛<sup>12</sup>
- قد تستعمل القيمة العادلة على المدى القصير (وفي الحقيقة يجب أن تبني القيمة العادلة على عوامل أساسية وليس ظرفية) بهدف الحصول على المكافآت والتي عادة ما تكون مربوطة برقم الربح المحقق أو للتأثير على قرار المقرض بهدف الحصول على قرض؛
- للقيمة العادلة أهمية كبيرة في تحديد السعر المناسب للتبادل، وبالتالي عند اتخاذ القرار الاستثماري، يجب أن يتم استخدامها بدقة وحذر والتأكد من المعلومات والنماذج التي استخدمت لحسابها، فإذا لم يتم استعمالها بحيطه وحذر، فقد تكون سببا لاتخاذ قرارات خاطئة، وعليه فالطريقة حساسة جدا ومعقدة بالنظر لكثرة طرق قياسها بالمقارنة مع التكلفة التاريخية.

## II. الطريقة و الأدوات المستخدمة:

1. مجتمع وعينة الدراسة : تم الاعتماد في الدراسة التطبيقية على اختبار فرضيات الدراسة وذلك من خلال استقصاء آراء عينة من مسيري ومسؤولي المالية والمحاسبة للشركات محل الدراسة بشأن مفهوم القيمة العادلة ومدى الالتزام بها ومدى لأهمية اعتماد القيمة العادلة كأساس للقياس المحاسبي وأثرها على جودة التقارير المالية والخصائص النوعية للمعلومات المحاسبية.

وقد أجريت الدراسة على عينة من مراجعي الحسابات الخارجيين ومسيري الشركات وقد تم توزيع 84 استبانة وتم استرداد 65 استبانة صالحة للتحليل بنسبة استرداد 77.3 كما تم استخدام الأساليب الإحصائية من خلال برنامج Spss وتحليل اتجاهات آراء العينة ومن هذه الأساليب الوسط الحسابي والانحراف واختبارها لتحليل متغيرات الدراسة المعياري لمعرفة واستطلاع آراء واتجاهات عينة الدراسة تجاه العبارات إلي وردت بالاستبانة بالإضافة إلي استخدام أسلوب One sample t-test لاختبار الفرضيات و استطلاع آراء العينة بالنسبة لكل فرضية وأسلوب Independent sample test لاختبار الفروقات بين عينتين مستقلتين

2. قياس صدق وثبات أداة الدراسة : لقد تم استخدام طريقة الفا كرونباخ لقياس مدي ثبات الاستبانة وظهر التحليل الإحصائي أن معامل ثبات الاستبانة حسب الفاكرونباخ علي مستوي جميع المحاور 0.76 وهذه نسبة كافية من الناحية الإحصائية كما تم استخدام اختبار كولمغروف سيمرنوف للتأكد من أن البيانات المتحصل عليها من المستجوبين تتبع التوزيع الطبيعي ام لا وذلك لاختيار الاختبار الإحصائي المناسب .

حيث يتضح من الجدول رقم (1) ان مستوي الدلالة يساوي 0.119 وهي اكبر من القيمة 0.05 مما يدل علي ان البيانات تتبع التوزيع الطبيعي مما يستلزم استخدام الاختبارات المعلمية.

## III. النتائج ومناقشتها :

1. تحليل نتائج أسئلة الاستبيان والخاصة بمحاور فرضيات الدراسة : تم استخدام الوسط الحسابي والانحراف المعياري لكل فقرة من فقرات الاستبانة لمعرفة مدي موافقة او عدم موافقة المستجوبين حيث يوضح الجدول رقم (02)

في ملحق الجداول الوسط الحسابي والانحراف المعياري لمتغير العلاقة بين تطبيق محاسبة القيمة العادلة علي ملاءمة المعلومات المحاسبية.

حيث نلاحظ من خلال الجدول بان هناك علاقة بين تطبيق محاسبة القيمة العادلة وملاءمة المعلومات المحاسبية الواردة في القوائم المالية حيث بلغ المتوسط الحسابي الإجمالي 3.88 اما الانحراف المعياري فبلغ 0.786 وقد جاء الوزن النسبي للفقرتين (2 و 6) في المرتبة الأولى ما يوضح تطبيق القيمة العادلة على الأدوات المالية يجعلها أكثر احتياجا لمستخدمي ومستعملي المعلومات المالية.

كما يوضح الجدول رقم (3) أن هناك علاقة بين تطبيق محاسبة القيمة العادلة وزيادة الموثوقية في المعلومات المحاسبية حيث بلغ المتوسط الحسابي الاجمالي 3.94 أما الانحراف المعياري فبلغ 0.724 وقد حازتا العبارتين الأولى والرابعة علي اعلي متوسط حسابي وهو اعلي من متوسط ليكرت الافتراضي حيث يقدر ب 3.5 مما يدل علي ان البيانات المالية المبنية على أساس القيمة العادلة خاصة الالتزامات المالية توفر معلومات ذات موثوقية عالية في التقارير المالية.

ويظهر الجدول رقم (4) أن هناك علاقة بين تطبيق محاسبة القيمة العادلة كأساس للقياس المحاسبي على قابلية الفهم للمعلومات المحاسبية حيث بلغ المتوسط الحسابي الاجمالي 3.75 اما الانحراف المعياري فبلغ 0.742 وقد حازت العبارة الرابعة علي اعلي متوسط حسابي وهو اعلي من متوسط ليكرت الافتراضي حيث يقدر ب 3.5 مما يدل أفراد العينة متفقون علي أن مفهوم القيمة العادلة يشوبه بعض الغموض.

بينما يتضح من خلال الجدول رقم (5) أن هناك علاقة بين تطبيق محاسبة القيمة العادلة كأساس للقياس المحاسبي على قابلية المقارنة المحاسبية حيث بلغ المتوسط الحسابي الاجمالي 3.69 اما الانحراف المعياري فبلغ 0.701 وقد حازت العبارة الثانية علي اعلي متوسط حسابي وهو اعلي من متوسط ليكرت الافتراضي حيث يقدر ب 3.5 مما يدل أفراد العينة متفقون علي ان البيانات المالية المستندة للقيمة العادلة توفر معلومات محاسبية قابلة للمقارنة مع نتائج الدورات السابقة

**2. اختبار فرضيات الدراسة :** تم استخدام اختبار ت للعينة الواحدة لتحليل أجزاء الاستبانة عند مستوي معنوية 05 بالمائة وبمستوي ثقة 95 بالمائة ويوضح الجدول رقم (06) قيمة ت ومستوي الدلالة لكل فرضية.

حيث يتضح من الجدول رقم (06) أن مستوي الدلالة لجميع الفرضيات يساوي صفرا وان قيمة ت المحسوبة لجميع الفرضيات اكبر من قيمة ت الجدولة البالغة 2.01 مما يدل علي أن هناك اثر ايجابي لتطبيق محاسبة القيمة العادلة علي الخصائص النوعية للقوائم المالية.

**1.2. اختبار الفرضية الأولى :** لا يؤثر تطبيق القيمة العادلة كأساس للقياس المحاسبي علي ملاءمة المعلومات المحاسبية الخاصة بالشركات الناشطة في منطقة الجنوب الشرقي من وجهة نظر المحاسبين والمدراء الماليين فقد بلغت قيمة ت المحسوبة جدول رقم (06) 15.126 وهي اكبر من قيمتها الجدولية وحيث أن قاعدة القرار تنص علي رفض الفرضية العدمية إذا كانت القيمة المحسوبة اكبر من الجدولية وبناءا عليه فإنه يتم رفض فرضية العدم وقبول الفرص اليدل مما أن تطبيق القيمة العادلة كأساس للقياس المحاسبي علي موثوقية المعلومات المحاسبية يعني تطبيق القيمة العادلة كأساس للقياس المحاسبي يؤثر علي ملائمة لمعلومات المحاسبية.

**2.2. اختبار الفرضية الثانية :** لا يؤثر تطبيق القيمة العادلة تطبيق القيمة العادلة كأساس للقياس المحاسبي علي موثوقية المعلومات المحاسبية الخاصة بالشركات الناشطة في منطقة الجنوب الشرقي من وجهة نظر المحاسبين والمدراء الماليين فقد بلغت قيمة ت المحسوبة جدول رقم (06) 19.730 هي اكبر من قيمتها الجدولية وحيث أن قاعدة القرار تنص علي رفض الفرضية العدمية وبناءا عليه فإنه يتم رفض فرضية العدم وقبول الفرص اليدل مما يعني أن تطبيق القيمة العادلة كأساس للقياس المحاسبي يؤثر علي موثوقية المعلومات المحاسبية

**3.2. اختبار الفرضية الثالثة :** لا يؤثر تطبيق القيمة العادلة كأساس للقياس المحاسبي تطبيق القيمة العادلة كأساس للقياس المحاسبي علي قابلية الفهم للمعلومات المحاسبية الخاصة بالشركات الناشطة في منطقة الجنوب الشرقي من وجهة نظر المحاسبين والمدراء الماليين فقد بلغت قيمة ت المحسوبة جدول رقم (06) 12.128 وهي اكبر من قيمتها الجدولية وحيث أن قاعدة القرار تنص علي رفض الفرضية العدمية وقبول الفرص الديل إذا كانت القيمة المحسوبة اكبر من الجدولية وبناءا عليه فإنه يتم رفض فرضية العدم وقبول الفرص اليدل مما يعني أن تطبيق القيمة العادلة كأساس للقياس المحاسبي يؤثر علي قابلية الفهم للمعلومات المحاسبية

**4.2. اختبار الفرضية الرابعة :** لا يؤثر تطبيق القيمة العادلة كأساس للقياس المحاسبي تطبيق القيمة العادلة كأساس للقياس المحاسبي علي قابلية الفهم للمعلومات المحاسبية الخاصة بالشركات الناشطة في منطقة الجنوب الشرقي من وجهة نظر المحاسبين والمدراء الماليين فقد بلغت قيمة ت المحسوبة جدول رقم (06) 14.409 وهي اكبر من قيمتها الجدولية وحيث أن قاعدة القرار تنص علي رفض الفرضية العدمية وقبول الفرص الديل إذا كانت القيمة المحسوبة اكبر من الجدولية وبناءا عليه فإنه يتم رفض فرضية العدم وقبول الفرص اليدل مما يعني أن تطبيق القيمة العادلة كأساس للقياس المحاسبي يؤثر علي قابلية المقارنة للمعلومات المحاسبية.

**IV. الخلاصة :**

تكمن أهمية موضوع القياس المحاسبي المستند إلى القيمة العادلة في تناوله في هاته المرحلة حيث تشهد فيها المحاسبة في الجزائر تطورات عميقة وهذا من خلال تبني النظام المحاسبي المالي المستوحى في جوهره من فلسفتها القائمة على تضيق الفجوة بين الأنظمة المحاسبية للدول واحتياجات الأطراف ذات العلاقة وتعتبر القيمة العادلة من بين أهم المواضيع المثيرة للجدل من خلال ما أسألته من حبر في مدى جدواها وصلاحياتها في التطبيق بين مؤيد ومعارض لها.

وانطلاقاً من ذلك جاءت هذه الدراسة لفحص مدى فعالية تطبيق هذا المفهوم في البيئة الجزائرية وبالأخص الشركات العاملة في الجنوب الشرقي وذلك من خلال دراسة ميدانية تحاول فهم الواقع والتعامل مع مفهوم القيمة العادلة وعليه استخلصنا النتائج التالية:

- هناك انقسام واضح حول القيمة العادلة بين مؤيد ومعارض؛
- تتمتع القيمة العادلة بالموثوقية لدى المهتمين وهذا ما لمسناه من خلال الدراسة الميدانية؛
- مخرجات القيمة العادلة تلائم جميع الأطراف ذات الصلة.

**- ملحق الجداول والأشكال البيانية :****الجدول رقم 1: اختبار كولمغروف سيمرنوف**

| المحور | عنوان المحور   | عدد الفقرات | Z            | مستوي الدلالة |
|--------|--|-------------|--------------|---------------|
| الأول  | تطبيق القيمة العادلة كأساس للقياس المحاسبي على ملائمة لمعلومات المحاسبية           | 07          | 1.278        | 0.076         |
| الثاني | تطبيق القيمة العادلة كأساس للقياس المحاسبي على موثوقية المعلومات المحاسبية         | 05          | 0.802        | 0.403         |
| الثالث | تطبيق القيمة العادلة كأساس للقياس المحاسبي على قابلية الفهم للمعلومات المحاسبية    | 04          | 1.616        | 0.008         |
| الرابع | تطبيق القيمة العادلة كأساس للقياس المحاسبي على قابلية المقارنة للمعلومات المحاسبية | 03          | 1.290        | 0.042         |
|        |  | <b>19</b>   | <b>1.086</b> | <b>0.119</b>  |

المصدر : من إعداد الباحثين بناء على التحليل الإحصائي لنتائج الاستبيان باستخدام برنامج الـ SPSS

**جدول رقم (02) تطبيق القيمة العادلة كأساس للقياس المحاسبي على ملائمة المعلومات المحاسبية**

| الرقم | الفقرة  | المتوسط     | الانحراف     |
|-------|---|-------------|--------------|
| 1     | إن تطبيق القيمة العادلة يجعل الفوائد المالية أكثر ملائمة للمعلومات المحاسبية                            | 3.95        | 0.779        |
| 2     | تطبيق القيمة العادلة على الأدوات المالية يجعلها أكثر احتياجاً لمستخدمي ومستعملي المعلومات المالية       | 4.14        | 0.827        |
| 3     | إن البيانات المالية المستندة للقيمة العادلة تساهم في اتخاذ قرارات المستثمرين                            | 3.65        | 0.874        |
| 4     | إن البيانات المالية المبنية على أساس القيمة العادلة توفر التوقيت المناسب للمعلومات المحاسبية            | 3.66        | 0.815        |
| 5     | إن البيانات المالية المبنية على أساس القيمة العادلة تطرح توقيت مناسب للتدفقات النقدية المستقبلية للشركة | 3.89        | 0.812        |
| 6     | يوفر تطبيق القيمة العادلة في القياس المحاسبي معلومات ملائمة لاختلاف القيم السوقية عن الدفترية           | 4.03        | 0.661        |
| 7     | توفر البيانات المالية المستندة للقيمة العادلة معلومات ذات قيمة تنبؤية                                   | 3.85        | 0.734        |
|       | <b>المتوسط الإجمالي</b>   | <b>3.88</b> | <b>0.786</b> |

المصدر : من إعداد الباحثين بناء على التحليل الإحصائي لنتائج الاستبيان باستخدام برنامج الـ SPSS

**جدول رقم (03) تطبيق القيمة العادلة كأساس للقياس المحاسبي على موثوقية المعلومات المحاسبية**

| الرقم | الفقرة   | المتوسط     | الانحراف     |
|-------|--|-------------|--------------|
| 1     | إن البيانات المالية المبنية على أساس القيمة العادلة توفر معلومات ذات موثوقية عالية في التقارير المالية | 4.03        | 0.585        |
| 2     | إن البيانات المالية المبنية على أساس القيمة العادلة توفر معلومات محايدة                                | 3.94        | 0.609        |
| 3     | إن البيانات المالية المبنية على أساس القيمة العادلة توفر معلومات قابلة للتحقق                          | 3.77        | 0.745        |
| 4     | يوفر قياس الالتزامات المالية بالقيمة العادلة معلومات ذات موثوقية عالية                                 | 4.02        | 0.780        |
| 5     | تعبر المعلومات المحاسبية على صدق وأمانة تمثيلها للواقع الاقتصادي                                       | 3.97        | 0.901        |
|       | <b>المتوسط الإجمالي</b>  | <b>3.94</b> | <b>0.724</b> |

المصدر : من إعداد الباحثين بناء على التحليل الإحصائي لنتائج الاستبيان باستخدام برنامج الـ SPSS

**جدول رقم(04): تطبيق القيمة العادلة كأساس للقياس المحاسبي على قابلية الفهم للمعلومات المحاسبية**

| الرقم | الفقرة   | المتوسط     | الانحراف     |
|-------|--|-------------|--------------|
| 1     | ان التقرير المالي المستند للقيمة العادلة يوفر كافة المعلومات المهمة والقابلة للفهم | 3.88        | 0.625        |
| 2     | يوجد فهم واضح للقيمة العادلة عند جميع المهتمين                                     | 3.38        | 0.682        |
| 3     | يجب توفر كافة المعلومات المحاسبية في التقارير المالية حتى ولو كانت معقدة           | 3.78        | 0.760        |
| 4     | يشوب مفهوم القيمة العادلة بعض الغموض   | 3.97        | 0.901        |
|       | <b>المتوسط الإجمالي</b>  | <b>3.75</b> | <b>0.742</b> |

المصدر : من إعداد الباحثين بناء على التحليل الإحصائي لنتائج الاستبيان باستخدام برنامج الـ SPSS

**جدول(05): تطبيق القيمة العادلة كأساس للقياس المحاسبي على قابلية المقارنة للمعلومات المحاسبية**

| الرقم | الفقرة  | المتوسط     | الانحراف     |
|-------|---|-------------|--------------|
| 1     | إن تطبيق القيمة العادلة تحقق للمعلومات المحاسبية خاصية القابلية للمقارنة                              | 3.98        | 0.625        |
| 2     | توفر البيانات المالية المستندة للقيمة العادلة معلومات محاسبية قابلة للمقارنة مع نتائج الدورات السابقة | 4.08        | 0.568        |
| 3     | إن تطبيق القيمة العادلة يجعلها قابلة للمقارنة مع السنوات السابقة عند تقييم عناصر القوائم المالية      | 3.98        | 0.910        |
|       | <b>المتوسط الإجمالي</b>   | <b>3.69</b> | <b>0.701</b> |

المصدر : من إعداد الباحثين بناء على التحليل الإحصائي لنتائج الاستبيان باستخدام برنامج الـ SPSS

**جدول رقم (06): قيم ت t المحسوبة ومستوي المعنوية لكل فرضية**

| المحور | عنوان المحور   | الوسط الحسابي | الانحراف المعياري | قيمة ت t | مستوي الدلالة |
|--------|--|---------------|-------------------|----------|---------------|
| الاول  | تطبيق القيمة العادلة كأساس للقياس المحاسبي على ملائمة لمعلومات المحاسبية           | 3.88          | 0.786             | 15.126   | 0.00          |
| الثاني | تطبيق القيمة العادلة كأساس للقياس المحاسبي على موثوقية المعلومات المحاسبية         | 3.94          | 0.724             | 19.730   | 0.00          |
| الثالث | تطبيق القيمة العادلة كأساس للقياس المحاسبي على قابلية الفهم للمعلومات المحاسبية    | 3.75          | 0.742             | 12.128   | 0.00          |
| الرابع | تطبيق القيمة العادلة كأساس للقياس المحاسبي على قابلية المقارنة للمعلومات المحاسبية | 3.69          | 0.701             | 14.409   | 0.00          |

المصدر : من إعداد الباحثين بناء على التحليل الإحصائي لنتائج الاستبيان باستخدام برنامج الـ SPSS

**الإحالات والمراجع :**

- 1- نبيل عبد الرؤوف إبراهيم: دلالة العلاقة بين خصائص جودة المعلومات المحاسبية والعوامل المؤثرة على دقة قياس القيمة العادلة، مجلة المعهد العالي للحسابات وتكنولوجيا المعلومات، العدد 17، أوت 2009
- 2- زهير خضر ياسين: القياس المحاسبي بين الكلفة التاريخية والقيمة العادلة، مجلة المنصور، العدد 14، العراق، 2010.
- 3- Elaine Henry, Oscar J. Holzmann, Ya-wen Yang: "FASB: Fair value measurements: The next step" Journal of Corporate Accounting & Finance : 2007 Vol 18 Iss 6,
- 4- Paul Kraft, "Fair value methodologies" Journal of Investment Compliance, 2005 Vol: 6, Iss. 1
- 5- تامر مزيد رفاعه ، أثر تعليمات مصرفية سورية المركزية في التزام المصارف الخاصة بمتطلبات القياس و الإفصاح بالقيمة العادلة للأدوات المالية وفقاً للمعايير الدولية لإعداد التقارير المالية ، دار النشر لدمشق، دمشق، 2010، ص 20.
- 6- هوام جمعة ، مدى ملاءمة القيمة العادلة للتقرير المالي،الملتقى الوطني حول المؤسسة على ضوء التحولات المحاسبية الدولية ، جامعة باجي مختار ، عنابة ، يومي 21 + 22 نوفمبر 2007 .
- 7- أنظر إلى: أ- قرار مؤرخ في 26 يوليو 2008 ، يحدد قواعد التقييم و المحاسبة و محتوى الكشوف المالية و عرضها و كذا مدونة الحسابات و قواعد سيرها، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 19، 2009 ، ص 78 .
- ب- خالد السويطي ( مجموعة طلال أبو غزاله للتقييم )، قياس القيمة العادلة ( كيفية القياس ) ، مقدمة للمنتدى المالي والمحاسبي العربي ، عمان ، الاردن ، 2009 ، ص 1
- 8- Vincent BIGNON, Yuri BIONDI et Xavier RAGOT, Une analyse économique de la « juste valeur » , Centre Cournot pour la Recherche en économie, Pris, N° 15 Août 2009 P 12 .
- 9- <http://blogs.mubasher.info/%D8%A7%D9%84%D8%>, 2012/05/13 11:42
- 10- Benoît LEBRUN, Normes Comptables, L'application De La Juste Valeur A Tous Les Instruments Financiers , In The Certified Accountant , 3rd Quarter 2008 - Issue 35 P 33 .
- 11- مرجع سبق ذكره، <http://blogs.mubasher.info/%D8%A7%D9%84%D8%>.
- 12- Dominique BONSERGENT, Incohérences De La Juste Valeur Dans Le Modele Comptable , in Revue R.F.C., 427 Décembre 2009 P 13.

## قياس الأداء المالي باستخدام مؤشر القيمة الاقتصادية المضافة - دراسة حالة المؤسسات المدرجة في مؤشر CAC40 خلال الفترة (2008-2013).

حسنية صيفي (\*) & نوال بن عمارة (\*\*)  
مخبر متطلبات تأهيل وتنمية الاقتصاديات  
النامية في ظل الانفتاح الاقتصادي العالمي  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
جامعة قاصدي مرباح، ورقلة - الجزائر

**ملخص:** تسعى هذه الدراسة إلى تحديد مدى قدرة مؤشر القيمة الاقتصادية المضافة على قياس الأداء المالي من خلال تحديد مدى قدرتها على تفسير عوائد الأسهم، وذلك مقارنة بالمؤشرات المحاسبية التقليدية للأداء المالي إلى جانب مؤشر القيمة السوقية المضافة، ولتحقيق هدف الدراسة تم اختيار عينة تضم المؤسسات المدرجة بمؤشر CAC40 والتي تنشط بسوق باريس للأوراق المالية خلال الفترة الممتدة بين سنة 2008 و2013، ولقد أظهرت نتائج الدراسة تفوق مقياس القيمة السوقية المضافة على باقي مؤشرات الأداء في تفسير عوائد الأسهم ومن بينها مؤشر القيمة الاقتصادية المضافة.

**الكلمات المفتاح:** قيمة اقتصادية مضافة، أداء مالي، قيمة سوقية مضافة، مؤشرات محاسبية تقليدية للأداء، عوائد الأسهم.

**تصنيف JEL:** C52، L25، G30.

### I. تمهيد:

تسعى المؤسسة باعتبارها وحدة اقتصادية متجانسة إلى تحقيق مجموعة من الأهداف المتكاملة التي تسمح لها بتحقيق أداء مالي يعكس مدى استغلالها للموارد المتاحة لها بشكل مثالي، ويعتبر هدف تعظيم الربح أهم شيء تسعى المؤسسة إلى تحقيقه من أجل تعظيم قيمة أسهمها لجلب المستثمرين، لذلك تحتاج المؤسسة دائماً إلى تقييم أدائها من خلال تقييم مستوى نشاط أسهمها في سوق الأوراق المالية ومدى قدرتها على تحقيق أعلى عائد ممكن، وتعتمد في ذلك على مجموعة من المؤشرات، ويعتبر مؤشر القيمة الاقتصادية المضافة من بين المؤشرات الحديثة التي تعتمد على القيمة في تحديد عائد السهم، وهي شكل متطور لمفهوم الربح المتبقي، كما أنها ترتبط بشكل مباشر بعملية خلق القيمة ويعتمد على تعظيم قيمة المساهمين ولقد ظهر نتيجة الانتقادات التي وجهت للمقاييس التقليدية، حيث أثبتت الدراسات والبحوث عدم فعاليتها في تحديد الربح الحقيقي، وقياس مدى قدرة المؤسسة على خلق قيمة للمساهمين، وسنحاول من خلال هذه الدراسة تحديد دور القيمة الاقتصادية المضافة في قياس الأداء المالي من خلال تحديد قدرتها على تفسير عوائد الأسهم

من خلال طرح الإشكالية التالية :

إلى أي مدى يساهم مؤشر القيمة الاقتصادية المضافة في قياس الأداء المالي للمؤسسة الاقتصادية ؟

وللإجابة على الإشكالية تم وضع الفرضيات التالية :

- الفرضية 01: هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين عوائد الأسهم والمؤشرات المحاسبية التقليدية للأداء ؛
- الفرضية 02: هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين عوائد الأسهم ومؤشر القيمة الاقتصادية المضافة ؛
- الفرضية 03: للقيمة الاقتصادية المضافة قدرة تفسيرية أكبر لعوائد الأسهم مقارنة مع المؤشرات التقليدية ؛
- الفرضية 04: للقيمة السوقية المضافة قدرة تفسيرية أكبر لعوائد الأسهم مقارنة مع القيمة الاقتصادية المضافة.

- الدراسات السابقة :

1. دراسة Gary C. Biddle and others (1997)<sup>1</sup> : من خلال هذه الدراسة سعى الباحثون إلى تحديد قوة الارتباط بين مؤشر القيمة الاقتصادية المضافة EVA وعوائد الأسهم وتحديد القدرة التفسيرية له مقارنة مع مؤشر الأرباح قبل الفوائد والضرائب EBEI، الدخل المتبقي RI، والتدفق النقدي الناتج عن العمليات التشغيلية CFO، إلى جانب تحديد أثر كل عنصر من مكونات القيمة الاقتصادية المضافة على عوائد الأسهم، ولقد تم الاعتماد لمعالجة ذلك على نموذج الانحدار المتعدد، ولقد أشار الباحثون إلى أن الدراسة استخدمت الانجازات الحالية وليس التدفقات المستقبلية وحسب النتائج المتوصل إليها فان مقياس القيمة الاقتصادية المضافة على الرغم من انه بديل جيد لقياس الأداء وتحديد الأرباح إلا أنه لا يتفوق على مؤشر الأرباح في الارتباط والتنبؤ بعوائد الأسهم ولقد أظهرت الدراسة تفوق مؤشر الأرباح قبل الفوائد والضرائب على مؤشر القيمة الاقتصادية المضافة ومؤشر التدفقات النقدية الناتجة عن العمليات التشغيلية في تفسير عوائد الأسهم.

2. **دراسة سمير محمد حسين الرواشدة (2006)**<sup>2</sup>: قام الباحث من خلال هذه الدراسة باختبار العلاقة بين مقاييس الأداء التقليدية (CFO، EPS، ROE، ROA)، مؤشر القيمة الاقتصادية المضافة وعوائد الأسهم، وبشكل إجمالي يهدف الباحث إلى تحديد العلاقة بين كل هذه المتغيرات واختبار قدرة كل مقياس في تفسير الاختلافات في عوائد الأسهم. ولقد أجريت الدراسة على عينة شملت 47 شركة صناعية أردنية مساهمة عامة مدرجة في بورصة عمان المالية خلال الفترة الممتدة بين 1998-2004، ولقد توصل الباحث إلى أن مقاييس الأداء التقليدية هي الأكثر ارتباطاً وتفسيراً للاختلاف في عوائد الأسهم، باستثناء مؤشر التدفقات النقدية من العمليات التشغيلية حيث لا يوفر أي معلومات إضافية لتفسير الاختلاف في العوائد بالإضافة إلى أن علاقة مقاييس الأداء التقليدية باستثناء التدفقات النقدية من العمليات التشغيلية بعوائد الأسهم أكبر من علاقة القيمة الاقتصادية المضافة بعوائد الأسهم، والقيمة الاقتصادية المضافة لا تتفوق على مقاييس الأداء التقليدية في تفسير الاختلافات في عوائد الأسهم.

3. **دراسة Seoki lee and Woo Gon Kim (2009)**<sup>3</sup>: سعى الباحثان من خلال هذه الدراسة إلى إيجاد مؤشر الأداء المناسب لتقييم القطاع السياحي وذلك من خلال المقارنة بين ستة مقاييس أساسية للأداء هي القيمة الاقتصادية المضافة المعدلة، القيمة الاقتصادية المضافة، القيمة السوقية المضافة، التدفق الناتج من العمليات التشغيلية العائد على الأصول والعائد على حقوق الملكية، وتحديد مدى قدرة كل مؤشر منها على تفسير الاختلاف في العوائد السوقية المعدلة، ولقد أظهرت نتائج الدراسة أن مؤشر القيمة الاقتصادية المضافة لا يتفوق على المؤشرات الأخرى، ورغم أن العديد من الدراسات السابقة أثبتت قدرة هذا المؤشر على تقييم الأداء المالي للمؤسسات إلا أن النتائج المتوصل إليها تظهر أفضلية مؤشر القيمة الاقتصادية المعدلة والقيمة السوقية المضافة في ذلك.

4. **دراسة إكرام عبد الرحمان فلاته (2010)**<sup>4</sup>: سعت الباحثة في هذه الدراسة إلى اختبار العلاقة بين القيمة الاقتصادية المضافة والعائد على السهم لقياس مدى قدرتها على التنبؤ بالعوائد المستقبلية للأسهم، وتحليل العلاقة بين القيمة السوقية المضافة و القيمة الاقتصادية المضافة، والمقارنة بين المؤشرات الاقتصادية والمؤشرات المحاسبية من حيث القدرة على التنبؤ بالعوائد المستقبلية للأسهم، ولقد اشتملت الدراسة على عينة مكونة من 96 شركة مساهمة مدرجة في سوق الأوراق المالية للمملكة العربية السعودية للفترة من سنة 2007م إلى الربع الأول من عام 2009م. واختارت الباحثة المؤشرين ROE و ROI من بين العديد من المؤشرات المحاسبية لمقارنتهما بـ EVA و MVA لعلاقتها القوية برأس المال المستثمر، وبهدف اختيار الأسلوب الذي يحقق نتائج ذات دلالة إحصائية قامت الباحثة باختبار الفرضيات باستخدام نموذج الانحدار الخطي وغير الخطي، وتوصلت إلى أن معادلة الانحدار غير الخطي (الدالة اللوغاريتمية) لها قدرة أكبر على تحديد العلاقة بين القيمة الاقتصادية المضافة وعائد السهم، ولقد توصلت إلى أن جميع المؤشرات بنوعها المحاسبية والاقتصادية لديها قدرة على التنبؤ بعوائد الأسهم، وأن المؤشرات الاقتصادية تتفوق على المؤشرات المحاسبية في قدرتها على التنبؤ بعوائد الأسهم وتعتبر القيمة السوقية المضافة هي أقوى المؤشرات تنبؤاً بعوائد الأسهم المستقبلية في سوق الأسهم السعودي لسنة 2008.

5. **دراسة Moreteza hajiabbasi and others (2012)**<sup>5</sup>: يهدف الباحثون من خلالها إلى دراسة مدى قدرة مؤشرات خلق القيمة (القيمة الاقتصادية المضافة، القيمة الاقتصادية المضافة المعدلة، القيمة السوقية المضافة، القيمة المضافة للمساهمين، القيمة النقدية المضافة، ومؤشر خلق القيمة للمساهمين) بالمقارنة مع المؤشرات المحاسبية (العائد على الأصول، العائد على حقوق الملكية، التدفق النقدي من العمليات التشغيلية، وحصة السهم من الأرباح) على التنبؤ بعوائد الأسهم، ولقد أجريت الدراسة على بيانات 76 مؤسسة ناشطة في سوق طهران للأوراق المالية خلال الفترة الممتدة بين 2007-2011 ولقد تم من خلالها معالجة 10 فرضيات من أجل إيجاد العلاقة بين مؤشرات خلق القيمة والمؤشرات المحاسبية والعائد على السهم، ولقد استخدم لهذا الغرض تحليل الارتباط والانحدار المتعدد، ولقد توصل الباحثون إلى أن هناك علاقة كبيرة بين مؤشرات خلق القيمة والمؤشرات المحاسبية في حين أن هناك علاقة ذات دلالة إحصائية سلبية بين مؤشر العائد على حقوق الملكية والعائد على السهم، وبشكل عام يعتبر مؤشر خلق القيمة للمساهمين (CSV) الأكثر ارتباطاً بالعائد على السهم.

6. **دراسة Seyed Mojtaba Hasani and Zadollah Fathi (2012)**<sup>6</sup>: من خلال هذه الدراسة حاول الباحثان دراسة المقارنة بين مؤشر القيمة الاقتصادية المضافة ونسب الربحية من خلال تحديد علاقتها بالقيمة السوقية للأسهم، ولقد تم إجراء الدراسة على عينة ضمت 70 مؤسسة مختارة من سوق طهران للأوراق المالية خلال الفترة الممتدة بين 2006-2011 وقام الباحثان باستخدام مؤشر بيرسون لقياس الارتباط بين القيمة السوقية للأسهم ومؤشر القيمة الاقتصادية المضافة، ونسب الربحية ممثلة في العائد على الأصول، العائد على حقوق الملكية، ربحية السهم، ولقد أشارت نتائج الدراسة إلى أن الارتباط بين القيمة السوقية المضافة والقيمة الاقتصادية المضافة ونسب الربحية عالية وأن هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين مؤشر القيمة الاقتصادية المضافة ونسب الربحية باستثناء مؤشر العائد على الأصول.

#### - أدبيات الدراسة :

في العديد من الحالات تواجه المؤسسة مشكلة في التوفيق بين مصالح الإدارة ومصالح أصحاب الملكية في المؤسسة خاصة المساهمين، وهو ما يطرح مشكلة سلطة اتخاذ القرار التي تكون نتيجة فصل الملكية عن الإدارة، ولقد ركزت العديد من الدراسات على هذا المشكل وحاولت البحث عن الأسباب الأساسية له، والعمل على إيجاد وسيلة للحد منه من خلال وضع أسلوب عادل لقياس ثروة المساهمين، ومن هنا ظهرت الحاجة إلى مؤشرات ومعايير لتقييم أداء المؤسسة تهدف إلى تحديد مدة قدرة المديرين على خلق قيمة للمساهمين وتحقيق عائد يتناسب مع حجم رأس المال المستثمر، ولقد توصل العديد من الباحثين مثل: (Dechow, 1994)، (Lehn et Makhija, 1997)، (Balsam et Lipka,

(1998)، Dodd (2001)، Worthington et West (2004) إلى أن الربح المحاسبي يعتبر من بين أهم معايير قياس الأداء، إلا أن هذا المؤشر تعرض للانتقاد نظرا لكون أن البيانات المحاسبية التي يتم الاعتماد عليها في حسابه قد تكون مشوهة (Phan et Hill : 1991) كما انه قد يتم التلاعب بها من طرف المديرين وبالتالي قد لا يعكس هذا المؤشر الأداء الحقيقي للمؤسسة (Stewart : 1991, Bhattacharyya et Phani, 1999)<sup>7</sup>.

ويرى العديد من الباحثين انه حتى تكون المؤسسة القادرة على خلق ثروة يجب أن تحقق أرباح أعلى من تكلفة رأس المال، ولقد تم تقديم هذا المفهوم تحت مسميات مختلفة بما في ذلك الربح المتبقي الذي يعتبر مؤشر داخلي للأداء، وجاء بعدها Stewart وشركاؤه ليقدموا بديلا لمؤشر الربح المتبقي هو مؤشر القيمة الاقتصادية المضافة EVA والذي يمثل حسب رأيهم أفضل مقياس للأداء مقارنة بالمؤشرات المحاسبية التقليدية التي تعتبر مقاييس مزللة للأداء، فمقياس القيمة الاقتصادية المضافة يمثل أحسن مؤشر لتحديد مدى قدرة المؤسسة على خلق ثروة للمساهمين<sup>8</sup>.

كما يرى wallce (1997) بأن القيمة الاقتصادية المضافة هي مفهوم قديم يشير إلى الربح الاقتصادي وهذا وفق ما قدمه الفريد مارشال سنة 1980 والذي عرف الربح الاقتصادي على انه " المكاسب الصافية الإجمالية مطروح منها الفائدة على رأس المال المستثمر".

وحسب Dodd وChen (1996) فإن مفهوم القيمة الاقتصادية المضافة هو قديم جدا ظهر في الدراسات التي تناولت النظريات المحاسبية، ولقد ناقش العديد من الباحثين والمختصين الماليين هذا المفهوم سنة 1970 حيث عرفوا القيمة الاقتصادية المضافة على أنها وسيلة جديدة ومكاملة لمؤشر الربح المتبقي والعائد على الاستثمار ROI الذي كان سائد كنموذج لقياس الأداء.

ولقد ارتبط ظهور EVA مع مؤشر القيمة السوقية MVA الذي ظهر سنة 1990 من طرف شركة Stern Stewart وهي شركة استشارية أمريكية أسسها كل من Joel stern و G.Bennett Stewart والتي اهتمت بنشر هذا المفهوم لخدمة الإدارة المالية وتطوير أساليب القياس وهي تملك العلامة التجارية لهذا المؤشر بعد أن قامت بتسجيله باسمها في أواخر الثمانينات من القرن الماضي<sup>9</sup>، وهناك العديد من الدراسات التي تناولت العلاقة بين EVA وMVA أو العوائد السوقية، كما تطرقت إلى المقارنة بين EVA والمؤشرات التقليدية الأخرى، ولقد عرف Stern وStewart مؤشر القيمة الاقتصادية المضافة على انه "مقياس للإنجاز المالي من خلال تقدير الربح الحقيقي الذي يرتبط بتعظيم ثروة المساهمين، وهي الفرق بين صافي الربح التشغيلي المعدل بعد الضرائب وتكلفة رأس المال"<sup>10</sup>.

وبالتالي فإن القيمة الاقتصادية المضافة ما هي إلا نسخة جديدة للمفهوم القديم "الربح المتبقي" حيث يستند كلاهما على أن مبدأ المؤسسة يقوم على خلق ثروة للمساهمين من خلال تحقيق فائض يفوق التكلفة الإجمالية لرأس المال المستثمر، وتقوم القيمة الاقتصادية المضافة كمؤشر للأداء المالي الداخلي على الصلة الموجودة بين أرباح المؤسسة وقدرتها على خلق الثروة، وهي مقياس يسعى إلى تحسين وقياس كفاءة خلق القيمة<sup>11</sup>.

كما تعرف القيمة الاقتصادية المضافة على أنها معيار لقياس الأداء من خلال تحديد الأساليب التي تساهم في رفع قيمة المؤسسة أو القضاء عليها، وهي تسمح بتحديد الأرباح المتبقية بعد طرح التكاليف الرأسمالية، وتقييم تكلفة الفرصة البديلة للمساهمين، والقيمة الاقتصادية المضافة (EVA) تساوي بالضبط المبالغ التي تم الحصول عليها من خلال التدفقات النقدية المخصومة (DCF) أو صافي القيمة الحالية<sup>12</sup>، كما أنها تمثل الصورة الحقيقية لخلق الثروة للمساهمين وتساعد المديرين على اتخاذ قرارات الاستثمار وتحديد الفرص المتاحة، وبعبارة أخرى القيمة الاقتصادية المضافة (EVA) هي معيار فعال يدل على نوعية السياسات الإدارية ومؤشر موثوق به فيما يتعلق بتحديد طريقة نمو القيمة لكونها تعتمد على مبدئين أساسيين في صنع القرار وهما<sup>13</sup>:

- يجب أن يكون الهدف الأساسي لكل شركة مالية هو تعظيم الثروة للمساهمين والقيمة ؛
- قيمة كل شركة تعتمد على حقيقة أن الأرباح المتوقعة في المستقبل ستكون أقل من تكلفة رأس المال.

وتقوم القيمة الاقتصادية المضافة على فكرة أن المؤشرات المحاسبية التقليدية غير كافية عندما يتعلق الأمر بعملية خلق القيمة، ومن خلال مقارنة مؤشر القيمة الاقتصادية المضافة مع المؤشرات التقليدية الأخرى نلاحظ بأنها تهتم بالربح الصافي وحسابها يتطلب إجراء مجموعة من التعديلات المحاسبية وحساب الربح التشغيلي بعد الضرائب، كما يجب حساب متوسط التكلفة المرجحة لتكلفة رأس المال لتقدير حجم التكاليف<sup>14</sup>.

ولقد قامت شركة Stern Stewart بتحديد القيمة الاقتصادية المضافة على أنها الربح التشغيلي بعد الضرائب NOPAT مطروح منه رأس المال<sup>15</sup>، وذلك وفق المعادلة التالية :

$$\text{القيمة الاقتصادية المضافة} = \text{النتيجة التشغيلية بعد الضرائب} - (\text{المتوسط المرجح لتكلفة رأس المال} \times \text{رأس المال المستثمر})$$

$$EVA = NOPAT - (WACC \times \text{Capital Invested})$$

حيث :

NOPAT : النتيجة التشغيلية بعد الضرائب  
WACC : المتوسط المرجح لتكلفة رأس المال

## Capital Invested : رأس المال المستثمر

من خلال ما سبق نستنتج انه عندما تكون القيمة الاقتصادية المضافة موجبة فان العائد على رأس المال المستثمر يكون أعلى من تكلفة رأس المال وهنا المؤسسة تكون لها القدرة على خلق ثروة للمساهمين وهو ما يعني من وجهة نظر حملة الأسهم تحقيق أداء يفوق توقعات السوق، وفي حال كانت القيمة الاقتصادية المضافة سالبة فهذا يدل على أن المؤسسة قامت بتدمير ثروة المساهمين فالعوائد المحققة لم تغطي تكلفة رأس المال المستثمر، وبالتالي تحقيق أداء في أدنى التوقعات، وفي بعض الحالات الاستثنائية جدا تكون القيمة الاقتصادية المضافة معدومة تماما هنا الربحية تسمح بتلبية مطالب المدينين فقط<sup>16</sup>.

## II. الطريقة و الأدوات المستخدمة:

**1- مجتمع وعينة الدراسة:** يتمثل مجتمع الدراسة في المؤسسات المدرجة في سوق باريس للأوراق المالية ولتحقيق هدف الدراسة تم اختيار عينة ممثلة في المؤسسات المدرجة في مؤشر CAC 40، ولقد تم استبعاد 4 مؤسسات من أصل 40 مؤسسة لكونها تنتمي إلى القطاع المالي وذلك نظرا لخصوصية هذا القطاع ليصبح عدد المؤسسات المدروسة إلى 36 مؤسسة. وتم تجميع البيانات المالية الخاصة بالمؤسسات المعنية من خلال الاعتماد على الموقع الرسمي لسوق باريس للأوراق المالية ومجموعة من المواقع التي تقدم بيانات خاصة بمؤشر CAC40 والمؤسسات المكونة له مثل: sa.investing.com و boursorama.com، إلى جانب التقارير والقوائم المالية المتعلقة بالمؤسسات والتي تم الحصول عليها من الموقع الإلكتروني لكل مؤسسة، ولقد تم تحديد الفترة الزمنية بستة سنوات تمتد من سنة 2008 إلى 2013، وتمت معالجة البيانات بعد تبويبها في Excel وحساب متغيرات الدراسة ولتحقيق هدف الدراسة تم الاعتماد على أسلوب التحليل المقطعي للبيانات (Panel Data Analysis) عن طريق استخدام برنامج التحليل الإحصائي Eviews.

**2- متغيرات الدراسة :** من أجل الإجابة على الإشكالية المطروحة والتحقق من مدى صحة الفرضيات سنحاول تحديد مدى قدرة مؤشر القيمة الاقتصادية المضافة على تفسير عوائد الأسهم مقارنة بمجموعة من المؤشرات المحاسبية التقليدية للأداء متمثلة في العائد على الأصول ROA، العائد على حقوق الملكية ROE، صافي التدفقات النقدية من العمليات التشغيلية CFO، وحصة السهم من الأرباح EPS والمؤشر الحديث القيمة السوقية المضافة MVA ويوضح الجدول رقم (01) كيفية حساب كل متغيرات الدراسة.

ومن خلال الجدول رقم (02) تظهر الخصائص الوصفية للعينة المدروسة، حيث بلغ عدد المشاهدات 216 مشاهدة خلال الفترة الممتدة من سنة 2008 إلى سنة 2013، ومن خلال الجدول نلاحظ أن متوسط العائد على حقوق الملكية قد بلغ 0.1 بانحراف معياري قدر بـ 0.107 ولقد بلغت أدنى قيمة 0.351 بإشارة سالبة، وأعلى قيمة هي 0.941، أما بالنسبة لمؤشر العائد على الأصول فلقد بلغ متوسطه 0.0382 بانحراف معياري سالب قيمته (-0.209)، أما بالنسبة لمؤشر حصة السهم من الأرباح بلغ المتوسط 3.311 بانحراف معياري 6.933، ونلاحظ أن متوسط مؤشر العائد على الاستثمار بلغ 0.077 بانحراف معياري قيمته 0.071، أما بالنسبة لمؤشر القيمة الاقتصادية المضافة ظهر المتوسط بقيمة سالبة حيث بلغ (-1.840) بانحراف معياري قيمته 61.52، أما القيمة السوقية المضافة بلغ متوسطها 11.971 بانحراف معياري 45.865، ومن خلال الدراسة الوصفية للمتغيرات نلاحظ أن هناك انحراف كبير في قيم كل من القيمة الاقتصادية المضافة والقيمة السوقية المضافة.

## 3- تحليل نتائج الدراسة :

**3-1 تحليل الارتباط :** وفق الجدول رقم (03) أظهرت مصفوفة الارتباط أن هناك ارتباط بإشارة موجبة بين المتغير التابع (العائد على السهم) والمتغير المستقل صافي التدفقات النقدية من العمليات التشغيلية بنسبة 8.6% وكذلك بالنسبة لمؤشر القيمة السوقية المضافة بنسبة 25.7%، أما بالنسبة لباقي المتغيرات المستقلة فنلاحظ وجود ارتباط بإشارة سالبة أي عكسي بينها وبين المتغير التابع وكانت نسب الارتباط كما يلي: ROA (-0.036)، ROE (-0.122)، EPS (-0.148)، ROI (-0.066) MVA (-0.194).

أما بالنسبة للارتباط بين المتغيرات المستقلة فلقد أظهرت النتائج وجود ارتباط قوي بين مؤشر العائد على الأصول والعائد على حقوق الملكية بنسبة 71.6% كما نلاحظ أيضا أن الارتباط بين مؤشر حصة السهم من الأرباح والقيمة الاقتصادية المضافة كان كبير حيث بلغت نسبة الارتباط 81.5، إلى جانب وجود ارتباط قوي بين مؤشر العائد على الاستثمار وكل من مؤشر العائد على الأصول والعائد على حقوق الملكية بنسبة 88.7% و 76% على التوالي.

**3-2 تحليل نماذج الانحدار واختبار الفرضيات :** من أجل تحقيق هدف الدراسة تم الاعتماد على أسلوب تحليل البيانات المقطعية والذي يعتمد على تحليل نموذج الانحدار من خلال 03 أساليب للتحديد وهي نموذج الانحدار المجمع، نموذج الآثار الثابتة ونموذج الآثار العشوائية، وبناء عليه تم تقدير نموذج الدراسة على أساس الأساليب الثلاثة المذكورة للتحليل، ولقد تم صياغة النموذج الأساسي للدراسة كما يلي :

$$R_{it} = \beta_0 + \beta_1 \times ROA_{it} + \beta_2 \times ROE_{it} + \beta_3 \times CFO_{it} + \beta_4 \times EPS_{it} + \beta_5 \times EVA_{it} + \beta_6 \times MVA_{it} + \epsilon_{it}$$



## أولاً : تقدير نموذج الانحدار المجمع

من خلال هذا النموذج يتم إهمال تأثير الزمن وتكون جميع المعاملات فيه ثابتة، ولقد ظهرت نتائج تقدير النموذج وفق الجدول رقم (04) كما يلي :

$$Rit_{it} = 0.025 - 0.0289 ROA_{it} - 0.539 ROE_{it} + 1.301 CFO_{it} + 0.011EPS_{it} - 0.581 ROI_{it} - 0.000 EVA_{it} + 0.002 MVA_{it} + 0.345$$

$$R\text{-squared} = 0.117$$

$$\text{Adjusted R squared} = 0.088$$

$$\text{Prob(F-statistic)} = 0.000$$

$$\text{Durbin-Watson stat} = 2.267$$

ولقد أظهرت نتائج تقدير النموذج أن القدرة التفسيرية للمتغيرات المستقلة وبناءا عليه فان المتغيرات المستقلة مجتمعة لها قدرة على تفسير المتغير التابع بنسبة 11.7 % وهو ما يظهر من خلال معامل التحديد، ومن خلال نتائج التقدير نلاحظ أن قيمة الاحتمال المرفق بإحصائية فيشر F هي 0.000 وهي اقل تماما من مستوى المعنوية (0.05) وهو ما يدل على وجود دلالة إحصائية كلية للنموذج المقدر وبالتالي فان مؤشرات الأداء التي تم اختيارها والتي تمثل المتغيرات المستقلة لها قدرة على تفسير والتنبؤ بعوائد الأسهم.

وباختبار المعنوية الجزئية للمعالم المقدرة نلاحظ من خلال الجدول رقم (04) أن لمعامل القيمة السوقية المضافة دلالة إحصائية حيث أن الاحتمال المرفق بإحصائية t اقل تماما من مستوى المعنوية (0.05) وبالتالي نقبل الفرضية الصفرية هنا أي أن هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين القيمة السوقية المضافة والعائد على السهم، وعلى العكس من ذلك يتبين من خلال النموذج المقدر أن معامل العائد على الأصول ليس له دلالة إحصائية فالاحتمال المرفق بإحصائية t لهذا المتغير هو 0.845 وهو اكبر تماما من مستوى المعنوية (0.05) وهذا يدل على انه لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين العائد على الأصول وعائد السهم، كما بينت نتائج تقدير النموذج أن باقي المتغيرات الأخرى وهي العائد على حقوق الملكية، حصة السهم من الأرباح، التدفقات الناتجة من العمليات، العائد على الاستثمار والقيمة الاقتصادية المضافة كلها ليس لها علاقة ذات دلالة إحصائية مع العائد على السهم، لأن الاحتمال المرفق بإحصائية t بالنسبة للمعالم المقدرة المرتبطة بهذه المتغيرات اكبر تماما من مستوى المعنوية (0.05).

وبناء على النتائج المبينة في الجدول رقم (04) نستنتج أن المعالم المقدرة للنموذج ليس لها معنوية إحصائية جزئية والمتغيرات المستقلة لا تفسر الظاهرة المدروسة ما عدا القيمة السوقية المضافة هي التي تفسر المتغير التابع ممثلا في العائد على السهم.

وبهدف تحسين النموذج والوصول إلى النموذج الأمثل للدراسة تم استبعاد المتغيرات التي ليس لها دلالة إحصائية في كل مرة ، وتوصلنا إلى النموذج التالي :

$$Rit_{it} = 0.117 - 0.564 ROE_{it} + 0.002 MVA_{it} + 0.345$$

$$R\text{-squared} = 0.039$$

$$\text{Adjusted R squared} = 0.085$$

$$\text{Prob(F-statistic)} = 0.000$$

$$\text{Durbin-Watson stat} = 2.329$$

## ثانياً : تقدير نموذج الآثار الثابتة

يهدف نموذج الآثار الثابتة ال معرفة سلوك كل مجموعة من البيانات المقطعية والتي تتمثل هنا في المؤسسات محل الدراسة على حدة<sup>17</sup>، ولقد قمنا بتقدير النموذج بالاعتماد على نفس المتغيرات ولقد جاءت نتائج التقدير كما يلي :

$$Rit_{it} = -0.079 + 0.094 ROA_{it} - 0.482 ROE_{it} + 3.836 CFO_{it} + 0.020 EPS_{it} - 2.497 ROI_{it} - 0.000EVA_{it} + 0.003 MVA_{it} + 0.341$$

$$R\text{-squared} = 0.280$$

$$\text{Adjusted R squared} = 0.106$$

$$\text{Prob(F-statistic)} = 0.018$$

$$\text{Durbin-Watson stat} = 2.511$$

ومن خلال الجدول رقم (05) يظهر أن المتغيرات المستقلة مجتمعة لها قدرة على تفسير عائد السهم بنسبة 28%، كما نلاحظ أن للنموذج معنوية إحصائية وذلك ما يظهر من خلال الاحتمال المرفق بإحصائية فيشر F الذي يساوي 0.018 وهو اقل تماما من مستوى المعنوية (0.05)، كما أظهرت النتائج وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين المتغير التابع الذي هو العائد على السهم وكل من مؤشر التدفقات النقدية الناتجة من العمليات، حصة السهم من الأرباح والقيمة السوقية المضافة حيث كان الاحتمال المرفق بإحصائية t للمعالم المقدرة اقل تماما من مستوى المعنوية (0.05)، في حين أن الاحتمال المرفق بإحصائية t المعالم المتعلقة بمؤشر العائد على الأصول، العائد على حقوق الملكية، العائد على الاستثمار والقيمة الاقتصادية المضافة اكبر تماما من مستوى المعنوية وبالتالي فانه لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين هذه المتغيرات و العائد على السهم.

ومن أجل المفاضلة بين نموذج الانحدار بأسلوب الانحدار المجمع ونموذج الانحدار بأسلوب الآثار الثابتة لتحديد النموذج الملائم نستخدم اختبار Breusch-Pagan ومن خلال نتائج الاختبار في الجدول رقم (06) نلاحظ أن P(LM) تساوي 0.000 وهي أقل تماما من مستوى المعنوية (0.05) وبالتالي نرفض هنا الفرضية الصفرية ونقبل الفرضية الأولى أي أن النموذج الملائم هو نموذج الآثار الثابتة أو نموذج الآثار العشوائية.

### ثالثا : تقدير نموذج الآثار العشوائية

ولقد كانت نتائج تقدير نموذج الآثار العشوائية متطابقة مع نتائج تقدير النموذج المجمع وهي كما يلي :

$$Rit_{it} = 0.025 - 0.289 ROA_{it} - 0.539 ROE_{it} + 1.301 CFO_{it} + 0.011 EPS_{it} \\ - 0.581 ROI_{it} - 0.000 EVA_{it} + 0.002 MVA_{it} + 0.345$$

R-squared = 0.117

Prob(F-statistic) = 0.000

Adjusted R squared = 0.088

Durbin-Watson stat= 2.267

أظهرت نتائج تقدير النموذج وفق الجدول رقم (07) أن المتغيرات المستقلة لها قدرة على تفسير عوائد الأسهم بنسبة 11.7، ونلاحظ أن للنموذج دلالة إحصائية كلية حيث أن الاحتمال المرفق بإحصائية فيشر قيمته 0.000429 وهو أقل تماما من مستوى المعنوية (0.05).

كما نلاحظ أن جميع المعالم المقدره للمتغيرات المستقرة في النموذج ليس لها معنوية إحصائية حيث كان الاحتمال المرفق بإحصائية t لكل المعالم اكبر تماما من مستوى المعنوية (0.05)، ما عدا المعلم المقدر للقيمة السوقية المضافة حيث نلاحظ أن الاحتمال المرفق بإحصائية t للمعلم هو 0.0007 وهو أقل تماما من مستوى المعنوية (0.05) وبالتالي هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين القيمة السوقية المضافة وعائد السهم.

ومن أجل المفاضلة بين نموذج الانحدار بأسلوب الآثار الثابتة والآثار العشوائية نقوم بالاعتماد على اختبار Hausman وفق النتائج كما هي موضحة في الجدول رقم (08) ونلاحظ أن الاحتمال المرفق بتوزيع  $K^2$  يساوي 0.005 وهو أقل تماما من مستوى المعنوية (0.05)، وبالتالي هنا نرفض الفرضية الصفرية ونقبل الفرضية الأولى والتي تنص على أن النموذج الملائم هو نموذج الآثار الثابتة.

### III. النتائج ومناقشتها :

لقد حاولنا من خلال الدراسة تحديد مدى قدرة مؤشر القيمة الاقتصادية المضافة على قياس الأداء المالي للمؤسسة الاقتصادية، وذلك من خلال تحديد القدرة التفسيرية لهذا النموذج لعوائد الأسهم مقارنة بمجموعة من المؤشرات المحاسبية التقليدية والحديثة، واستخدمنا أسلوب التحليل المقطعي الذي يعتمد على ثلاث أساليب للتحليل هي النموذج المجمع، نموذج الآثار الثابتة، نموذج الآثار العشوائية، ولقد أظهرت نتائج الدراسة أن نموذج الآثار الثابتة هو الملائم، وبالتالي فإن هناك مؤشرات مختلفة بين المؤسسات هي التي يمكنها تفسير عوائد الأسهم ولا يمكن تحديد المؤشر الأفضل أو المناسب لقياس الأداء المالي، وبناءا عليه يمكن تحديد النتائج التالية :

- عدم وجود دلالة إحصائية بين العائد على السهم والمؤشرات المحاسبية التقليدية باستثناء مؤشر العائد على حقوق الملكية الذي أظهرت النتائج أن هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بينه وبين العائد على السهم وهو ما أظهرته نتائج تقدير النموذج بعد تحسينه من خلال استبعاد المعالم التي ليس لها دلالة معنوية، وهذا على العكس مع ما توصلت له نتائج دراسة كل من سمير محمد حسين الرواشدة (2006)، إكرام عبد الرحمان فلاتة (2010)، و Moreteza hajiabbasi (2012)، ورغم أن كل من المؤشرات العائد على الأصول، العائد على الاستثمار، حصة السهم من الأرباح يدخل في حسابها الربح الصافي قبل الضريبة إلا أن مؤشر العائد على حقوق الملكية الوحيد الذي أظهرت النتائج قدرته على تفسير عوائد الأسهم نظرا لكونه يقيس مردودية الأموال الخاصة.

- أظهرت الدراسة عدم وجود دلالة إحصائية بين مؤشر العائد على السهم والقيمة الاقتصادية المضافة رغم أن العديد من الدراسات توصلت إلى أن مؤشر القيمة الاقتصادية المضافة له قدرة كبيرة على تفسير عوائد الأسهم والتنبؤ بها إلا أن نتائج التقدير أثبتت عدم قدرة هذا المؤشر على تفسير عوائد الأسهم وهي لا تتفوق على المقاييس المحاسبية التقليدية في ذلك.

- أظهرت نتائج تقدير النماذج أن مؤشر القيمة الاقتصادية المضافة لا يتفوق على المؤشرات المحاسبية للأداء في تفسير عوائد الأسهم حيث نلاحظ أن مؤشر العائد على الملكية له قدرة اكبر على تفسير عوائد الأسهم وهذا يتوافق مع النتائج التي توصل لها Gary C. Biddle and others (1997)، سمير محمد حسين الرواشدة (2006).

- للقيمة السوقية المضافة قدرة اكبر على تفسير عوائد الأسهم مقارنة بجميع المؤشرات وهذا يعود إلى درجة الارتباط بينها وبين العائد على السهم نظرا لكوننا إستخدمنا في حسابها القيمة السوقية والدفترية للأسهم وهو ما أثبتته اغلب الدراسات، ولقد أظهرت نتائج الدراسة أن مؤشر القيمة السوقية المضافة يتغلب على كافة المؤشرات بما فيها مؤشر القيمة الاقتصادية المضافة في تفسير عوائد الأسهم، وبالتالي فإن هذا المؤشر له قدرة اكبر على قياس الأداء

المالي مقارنة بالمؤشرات الأخرى وهذا يتوافق مع النتائج المتوصل إليها في دراسة Seoki lee and Woo Gon Kim (2009).

#### IV. الخلاصة :

من خلال ما سبق يتبين أن القيمة الاقتصادية المضافة تلعب دور كبير في قياس أداء المؤسسات وتحديد مدى قدرتها على خلق قيمة للمساهمين فيها، فهي مؤشر مناسب لتحديد مدى كفاءة المديرين وقدرتهم على تعظيم ثروة المساهمين، كما أنها مؤشر أداء يرتبط بالمؤشرات الأخرى مثل القيمة النقدية المضافة على الاستثمار والتدفقات النقدية، والقيمة الحالية الصافية، بالإضافة إلى القيمة السوقية المضافة وهو ما يجعلها أكثر فعالية، فارتباط القيمة الاقتصادية المضافة بالقيمة السوقية التي ستحققها الأسهم في السوق يجعل المديرين أكثر استجابة نحو الخطط الاستثمارية التي هم بصدد إنجازها نظرا للرقابة التي ستكون مفروضة عليهم، ولقد أثبتت تفوقها على المقاييس المحاسبية التقليدية وذلك لأنها تعتمد على الأرباح التشغيلية الصافية وتكلفة رأس المال في تقدير القيمة المضافة، كما أنها تعكس الربح الحقيقي نظرا لكونها تقوم بإدخال العديد من التعديلات في عملية حسابها وهو ما يسمح بالتخلص من التشوّهات التي من الممكن أن تتعرض لها البيانات المحاسبية، ويظهر من خلال الدراسة أنه رغم أن القيمة الاقتصادية المضافة تملك القدرة على قياس عوائد الأسهم من خلال إيجاد الفرق بين الأرباح الحقيقية التي تحققها المؤسسة وتكلفة رأس المال إلا أن درجة الارتباط بينها وبين عوائد الأسهم منخفضة مقارنة مع المؤشرات المحاسبية التقليدية للأداء ولقد أظهرت النتائج أن درجة الارتباط بين مؤشر القيمة السوقية المضافة والعائد على الأسهم أعلى من درجة الارتباط بين هذا الأخير ومؤشر القيمة الاقتصادية المضافة كما أن مؤشر القيمة السوقية المضافة يتفوق على مؤشر القيمة الاقتصادية المضافة في تفسير عوائد الأسهم كما أظهرت النتائج تفوق مؤشر العائد على حقوق الملكية على مؤشرات الأداء في ذلك.

#### - ملحق الجداول والأشكال البيانية :

الجدول رقم (01): متغيرات الدراسة وطريقة حسابها

| الرموز   | طريقة حسابه  | الرمز    | المتغير                         |
|--|--|----------|---------------------------------|
| - Pt: سعر الإغلاق للسهم i للسنة t؛<br>- Pt-1: سعر الإغلاق للسهم i للسنة t-1؛<br>- Dt: توزيعات الأرباح للسهم i للسنة t.   | $R_{it} = ((P_t - P_{t-1}) + D_t) / P_{t-1}$   | $R_{it}$ | عائد السهم                      |
|  | الربح الصافي قبل الضريبة إجمالي الأصول   | ROA      | العائد على الأصول               |
|  | الربح الصافي قبل الضريبة إجمالي حقوق الملكية   | ROE      | العائد على حقوق الملكية         |
|  | تم قسمة التدفقات الناتجة من العمليات التشغيلية على إجمالي الأصول لتحقيق هدف الدراسة. | CFO      | التدفقات النقدية                |
|  | الربح الصافي قبل الضريبة مجموع الأسهم العادية القائمة                                | EPS      | حصة السهم من الأرباح            |
|  | الربح الصافي قبل الضريبة/إجمالي الأصول - إجمالي الخصوم المتداولة)                    | ROI      | العائد على الاستثمار            |
| - NOPAT : الربح التشغيلي بعد الضرائب<br>- WACC : المتوسط المرجح لتكلفة رأس المال؛<br>- "Capital Invested" : رأس المال المستثمر   | $WACC \times Capital (NOPAT - Invested)$   | EVA      | القيمة الاقتصادية المضافة       |
| - EBIT: الربح قبل الضريبة والفوائد؛<br>- T: معدل الضريبة.  | $EBIT \times (1 - T)$  | NOPAT    | الربح التشغيلي بعد الضرائب      |
| - B: إجمالي الديون؛<br>- S: إجمالي حقوق الملكية؛<br>- VL: قيمة المؤسسة وهي مجموع الديون وحقوق الملكية أي: $VL = B + S$ ؛<br>- $rB(1-T)$ : تكلفة الدين بعد الضرائب؛<br>- T: معدل الضريبة؛<br>- $Sr$ : تكلفة حقوق الملكية وتم حسابها بالاعتماد على نموذج تسعير الأصول المالية. | $(B/VL) \times rB(1-T) + (S/VL) \times rS$   | WACC     | المتوسط المرجح لتكلفة رأس المال |
|  | = القيمة السوقية للأسهم - القيمة الدفترية للأسهم                                     | MVA      | القيمة السوقية المضافة          |

المصدر : من إعداد الباحثين.

الجدول رقم (02): الخصائص الإحصائية للعينة

| المتغيرات المستقلة |         |        |         |         |         |         | المتغير التابع |           |
|--------------------|---------|--------|---------|---------|---------|---------|----------------|-----------|
| MVA                | EVA     | ROI    | EPS     | CFO     | ROE     | ROA     | RIT            |           |
| 11.971             | -1.480  | 0.077  | 3.3116  | 0.075   | 0.100   | 0.035   | 0.0878         | Mean      |
| 11.668             | -4.105  | 0.075  | 2.572   | 0.071   | 0.115   | 0.036   | 0.087          | Median    |
| 89.958             | 782.019 | 0.364  | 86.756  | 0.261   | 0.941   | 0.177   | 1.320          | Maximum   |
| -539.968           | -234.38 | -0.271 | -17.195 | -0.0069 | -0.351  | -0.209  | -0.808         | Minimum   |
| 45.865             | 61.5522 | 0.071  | 6.9338  | 0.0356  | 0.10757 | 0.03825 | 0.3616         | Std. Dev. |
| -8.188             | 9.517   | -0.218 | 8.257   | 0.824   | 1.393   | -1.484  | 0.315          | Skewness  |
| 98.907             | 124.323 | 6.691  | 99.629  | 5.404   | 21.579  | 11.426  | 3.202          | Kurtosis  |
| 216                | 216     | 216    | 216     | 216     | 216     | 216     | 216            | N         |

المصدر : من إعداد الباحثين بناء على التحليل الإحصائي.

الجدول رقم (03): نتائج الارتباط بين متغيرات الدراسة

| MVA   | EVA    | ROI   | EPS    | CFO   | ROE   | ROA   | RIT    |     |
|-------|--------|-------|--------|-------|-------|-------|--------|-----|
|       |        |       |        |       |       |       | 1.000  | RIT |
|       |        |       |        |       |       | 1.000 | -0.036 | ROA |
|       |        |       |        |       | 1.000 | 0.716 | -0.122 | ROE |
|       |        |       |        | 1.000 | 0.249 | 0.430 | 0.086  | CFO |
|       |        |       | 1.000  | 0.039 | 0.298 | 0.361 | -0.148 | EPS |
|       |        | 1.000 | 0.291  | 0.440 | 0.760 | 0.887 | -0.066 | ROI |
|       |        | 0.110 | 0.814  | 0.036 | 0.127 | 0.131 | -0.194 | EVA |
| 1.000 | -0.706 | 0.229 | -0.585 | 0.150 | 0.159 | 0.232 | 0.257  | MVA |

المصدر : من إعداد الباحثين بناء على التحليل الإحصائي.

الجدول رقم (04): نتائج تقدير نموذج الانحدار المجمع

| Dependent Variable: RIT                  |                       |            |             |                    |
|--|-----------------------|------------|-------------|--------------------|
| Method: Panel Least Squares              |                       |            |             |                    |
| Date: 11/10/14 Time: 13:23               |                       |            |             |                    |
| Sample: 2008 2013                        |                       |            |             |                    |
| Periods included: 6                      |                       |            |             |                    |
| Cross-sections included: 36              |                       |            |             |                    |
| Total panel (balanced) observations: 216 |                       |            |             |                    |
| Prob.                                    | t-Statistic           | Std. Error | Coefficient | Variable           |
| 0.6808                                   | 0.411984              | 0.060780   | 0.025040    | C                  |
| 0.8457                                   | -0.194827             | 1.487597   | -0.289824   | ROA                |
| 0.1214                                   | -1.555201             | 0.346698   | -0.539185   | ROE                |
| 0.0974                                   | 1.665095              | 0.007010   | 0.011673    | EPS                |
| 0.0893                                   | 1.707259              | 0.762405   | 1.301623    | CFO                |
| 0.4649                                   | -0.732089             | 0.794451   | -0.581609   | ROI                |
| 0.5205                                   | -0.643730             | 0.000767   | -0.000494   | EVA                |
| 0.0008                                   | 3.395680              | 0.000857   | 0.002911    | MVA                |
| 0.087849                                 | Mean dependent var    |            | 0.117847    | R-squared          |
| 0.361604                                 | S.D. dependent var    |            | 0.088159    | Adjusted R-squared |
| 0.747512                                 | Akaike info criterion |            | 0.345297    | S.E. of regression |
| 0.872522                                 | Schwarz criterion     |            | 24.79989    | Sum squared resid  |
| 0.798017                                 | Hannan-Quinn criter.  |            | -72.73131   | Log likelihood     |
| 2.267761                                 | Durbin-Watson stat    |            | 3.969549    | F-statistic        |
|  |                       |            | 0.000429    | Prob(F-statistic)  |

المصدر : من إعداد الباحثين بناء على التحليل الإحصائي.

## الجدول رقم (05): نتائج تقدير نموذج الآثار الثابتة

| Dependent Variable: RIT<br>Method: Panel Least Squares<br>Date: 11/04/14 Time: 10:47<br>Sample: 2008 2013<br>Periods included: 6<br>Cross-sections included: 36<br>Total panel (balanced) observations: 216 |                       |            |             |                    |
|---|-----------------------|------------|-------------|--------------------|
| Prob.   | t-Statistic           | Std. Error | Coefficient | Variable           |
| 0.3464  | -0.944134             | 0.084172   | -0.079470   | C                  |
| 0.9680  | 0.040179              | 2.351182   | 0.094469    | ROA                |
| 0.2448  | -1.167019             | 0.413291   | -0.482319   | ROE                |
| 0.0528  | -1.950302             | 1.280784   | -2.497915   | ROI                |
| 0.0004  | 3.588912              | 1.068928   | 3.836289    | CFO                |
| 0.0271  | 2.228797              | 0.009277   | 0.020677    | EPS                |
| 0.3302  | -0.976360             | 0.000995   | -0.000971   | EVA                |
| 0.0005  | 3.554666              | 0.001095   | 0.003894    | MVA                |
| Effects Specification   |                       |            |             |                    |
| Cross-section fixed (dummy variables)   |                       |            |             |                    |
| 0.087849  | Mean dependent var    |            | 0.280792    | R-squared          |
| 0.361604  | S.D. dependent var    |            | 0.106187    | Adjusted R-squared |
| 0.867371  | Akaike info criterion |            | 0.341867    | S.E. of regression |
| 1.539302  | Schwarz criterion     |            | 20.21903    | Sum squared resid  |
| 1.138833  | Hannan-Quinn criter.  |            | -50.67609   | Log likelihood     |
| 2.511867  | Durbin-Watson stat    |            | 1.608154    | F-statistic        |
|   |                       |            | 0.018380    | Prob(F-statistic)  |

المصدر : من إعداد الباحثين بناء على التحليل الإحصائي.

## الجدول رقم (06): نتائج اختبار مضاعف لاغرانج Lagrange multiplier (LM) test for panel data

| Lagrange multiplier (LM) test for panel data<br>Date: 03/20/15 Time: 19:03<br>Sample: 2008 2013<br>Total panel observations: 216<br>Probability in () |                            |                      |                      |
|---|----------------------------|----------------------|----------------------|
| Null (no rand. effect)<br>Alternative   | Cross-section<br>One-sided | Period<br>One-sided  | Both                 |
| Breusch-Pagan   | 0.530648<br>(0.4663)       | 620.5786<br>(0.0000) | 621.1093<br>(0.0000) |
| Honda   | -0.728456<br>(0.7668)      | 24.91142<br>(0.0000) | 17.09993<br>(0.0000) |
| King-Wu   | -0.728456<br>(0.7668)      | 24.91142<br>(0.0000) | 23.04495<br>(0.0000) |
| SLM   | -0.388806<br>(0.6513)      | 28.34271<br>(0.0000) | --<br>--             |
| GHM   | --<br>--                   | --<br>--             | 620.5786<br>(0.0000) |

المصدر : من إعداد الباحثين بناء على التحليل الإحصائي.

**الجدول رقم (07): نتائج تقدير نموذج الآثار العشوائية**

| Dependent Variable: RIT                           |                               |                             |             |          |
|---|-------------------------------|-----------------------------|-------------|----------|
| Method: Panel EGLS (Cross-section random effects) |                               |                             |             |          |
| Date: 11/04/14 Time: 10:52                        |                               |                             |             |          |
| Sample: 2008 2013                                 |                               |                             |             |          |
| Periods included: 6                               |                               |                             |             |          |
| Cross-sections included: 36                       |                               |                             |             |          |
| Total panel (balanced) observations: 216          |                               |                             |             |          |
| Swamy and Arora estimator of component variances  |                               |                             |             |          |
| Prob.   | t-Statistic                   | Std. Error                  | Coefficient | Variable |
| 0.6778  | 0.416118                      | 0.060176                    | 0.025040    | C        |
| 0.8442  | -0.196782                     | 1.472819                    | -0.289824   | ROA      |
| 0.1177  | -1.570807                     | 0.343254                    | -0.539185   | ROE      |
| 0.4605  | -0.739435                     | 0.786558                    | -0.581609   | ROI      |
| 0.0861  | 1.724390                      | 0.754831                    | 1.301623    | CFO      |
| 0.0941  | 1.681803                      | 0.006941                    | 0.011673    | EPS      |
| 0.5163  | -0.650190                     | 0.000759                    | -0.000494   | EVA      |
| 0.0007  | 3.429753                      | 0.000849                    | 0.002911    | MVA      |
| Effects Specification                             |                               |                             |             |          |
| Rho   | S.D.                          |                             |             |          |
| 0.0000  | 0.000000 Cross-section random |                             |             |          |
| 1.0000  | 0.341867 Idiosyncratic random |                             |             |          |
| Weighted Statistics                               |                               |                             |             |          |
| 0.087849  | Mean dependent var            | 0.117847 R-squared          |             |          |
| 0.361604  | S.D. dependent var            | 0.088159 Adjusted R-squared |             |          |
| 24.79989  | Sum squared resid             | 0.345297 S.E. of regression |             |          |
| 2.267761  | Durbin-Watson stat            | 3.969549 F-statistic        |             |          |
|   |                               | 0.000429 Prob(F-statistic)  |             |          |
| Unweighted Statistics                             |                               |                             |             |          |

المصدر: من إعداد الباحثين بناء على التحليل الإحصائي.

**الجدول رقم (08): نتائج اختبار Hausman**

| Correlated Random Effects - Hausman Test                             |                   |              |            |        |
|--|-------------------|--------------|------------|--------|
| Equation: REM  |                   |              |            |        |
| Test cross-section random effects                                    |                   |              |            |        |
| Test Summary   | Chi-Sq. Statistic | Chi-Sq. d.f. | Prob.      |        |
| Cross-section random   | 19.995420         | 7            | 0.0056     |        |
| ** WARNING: estimated cross-section random effects variance is zero. |                   |              |            |        |
| Cross-section random effects test comparisons:                       |                   |              |            |        |
| Variable   | Fixed             | Random       | Var(Diff.) | Prob.  |
| ROA  | 0.094469          | -0.289824    | 3.358860   | 0.8339 |
| ROE  | -0.482319         | -0.539185    | 0.052986   | 0.8049 |
| CFO  | 3.836289          | 1.301623     | 0.572838   | 0.0008 |
| EPS  | 0.020677          | 0.011673     | 0.000038   | 0.1435 |
| ROI  | -2.497915         | -0.581609    | 1.021733   | 0.0580 |
| EVA  | -0.000971         | -0.000494    | 0.000000   | 0.4574 |
| MVA  | 0.003894          | 0.002911     | 0.000000   | 0.1559 |

| Cross-section random effects test equation: |             |                       |             |        |
|---|-------------|-----------------------|-------------|--------|
| Dependent Variable: RIT                     |             |                       |             |        |
| Method: Panel Least Squares                 |             |                       |             |        |
| Date: 03/20/15 Time: 19:29                  |             |                       |             |        |
| Sample: 2008 2013                           |             |                       |             |        |
| Periods included: 6                         |             |                       |             |        |
| Cross-sections included: 36                 |             |                       |             |        |
| Total panel (balanced) observations: 216    |             |                       |             |        |
| Variable                                    | Coefficient | Std. Error            | t-Statistic | Prob.  |
| C   | -0.079470   | 0.084172              | -0.944134   | 0.3464 |
| ROA   | 0.094469    | 2.351182              | 0.040179    | 0.9680 |
| ROE   | -0.482319   | 0.413291              | -1.167019   | 0.2448 |
| CFO   | 3.836289    | 1.068928              | 3.588912    | 0.0004 |
| EPS   | 0.020677    | 0.009277              | 2.228797    | 0.0271 |
| ROI   | -2.497915   | 1.280784              | -1.950302   | 0.0528 |
| EVA   | -0.000971   | 0.000995              | -0.976360   | 0.3302 |
| MVA   | 0.003894    | 0.001095              | 3.554666    | 0.0005 |
| Effects Specification                       |             |                       |             |        |
| Cross-section fixed (dummy variables)       |             |                       |             |        |
| R-squared                                   | 0.280792    | Mean dependent var    | 0.087849    |        |
| Adjusted R-squared                          | 0.106187    | S.D. dependent var    | 0.361604    |        |
| S.E. of regression                          | 0.341867    | Akaike info criterion | 0.867371    |        |
| Sum squared resid                           | 20.21903    | Schwarz criterion     | 1.539302    |        |
| Log likelihood                              | -50.67609   | Hannan-Quinn criter.  | 1.138833    |        |
| F-statistic                                 | 1.608154    | Durbin-Watson stat    | 2.511867    |        |
| Prob(F-statistic)                           | 0.018380    |                       |             |        |

المصدر : من إعداد الباحثين بناء على التحليل الإحصائي.

### الإحالات والمراجع :

- <sup>1</sup> - Gary C. Biddle and others, Does EVA @beat earnings : Evidence on the association with stock returns and firm values, Journal of Accounting and Economics 24 (1997) 301—336
- <sup>2</sup> - سمير محمد حسين الرواشدة، العلاقة بين القيمة الاقتصادية المضافة ومقاييس الأداء بعوائد الأسهم، مذكرة ماجستير غير منشورة، تخصص، محاسبة، كلية الدراسات العليا، الجامعة الأردنية، 2006.
- <sup>3</sup> - Seoki Lee and Woo Gon Kim, EVA, refined EVA, MVA, or traditional performance measures for the hospitality industry?, International journal of Hospitality Managment 28 (2009) 439-445..
- <sup>4</sup> - دراسة إكرام عبد الرحمان فلاته، قياس العلاقة بين القيمة الاقتصادية المضافة والعائد على الأسهم في الشركات السعودية المساهمة، مذكرة ماجستير غير منشورة، تخصص محاسبة، كلية الاقتصاد والإدارة، جامعة الملك عبد العزيز، جدة – المملكة العربية السعودية، 2010.
- <sup>5</sup> - Moreteza hajiabbasi and other, Comparison of information content value creation measures (EVA, REVA, MVA, SVA, CSV and CVA) and accounting measures (ROA, ROE, EPS, CFO) in predicting the Shareholder Return (SR) Evidence from Iran Stock Exchange, ARPN Journal of Science and Technology, VOL. 2, NO. 5, June 2012, p 517 – 521.
- <sup>6</sup> - Seyed Mojtaba Hasani and Zadollah Fathi, Ibid.
- <sup>7</sup> - Abolfazl Ghadiri Moghaddam and Hossein Shoghi, A Study of Refined Economic Value Added Explanatory Power Associated with MVA & EPS in Tehran Stock Exchange, Interdisciplinary Journal Of Contemporary Research In Business Institute, VOL 3, NO 9, January 2012, (p. 403-412), p 402-403.

<sup>8</sup> -Biddle, G.C.; R.M. Bowen and J.S. Wallace, 'Does EVA® beat earnings : Evidence on the association with stock returns and firm values', in : Journal of Accounting and Economics, Vol. 24, No. 2, pp. 301-336, (1997), p 304.

<sup>9</sup> - أشرف الشرفاوي، العلاقة بين القيمة الاقتصادية المضافة وعوائد الأسهم، ورقة علمية مقدمة للمؤتمر العلمي السنوي الخامس عشر (مؤتمر أسواق الأوراق المالية والبورصات - آفاق وتحديات)، كلية الشريعة والقانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة، الإمارات، 2006، ص 4.

<sup>10</sup> - مقبل علي أحمد علي، دراسة لنموذج القيمة الاقتصادية المضافة كأداة مكملة لأدوات تقييم أداء الشركات الصناعية والتعديلات المقترحة لاحتسابها" دراسة تطبيقية، مجلة دراسات محاسبية ومالية، المعهد العالي للدراسات المالية والمحاسبية، جامعة بغداد: العراق، المجلد 05، العدد 11، 2010، ص 4.

<sup>11</sup> - Sarbapriya Ray, Efficacy of Economic Value Added Concept in Business Performance Measurement, Advances in Information Technology and Management (AITM) 260 Vol. 2, No. 2, 2012, p 261.

<sup>12</sup> - Seyed Mojtaba Hasani and Zadollah Fathi, Relationship THE Economic Value Added (EVA) With Stock Market Value (MV) and Profitability Ratios, Interdisciplinary Journal Of Contemporary Research In Business Institute, VOL 4, NO 3, JULY 2012, p 406-415, p 408.

<sup>13</sup> - Ibid, p 409.

<sup>14</sup> - Cappelletti Laurent et Khouatra Djamel, LA Mesure De La Creation de Valeur Organisationnelle : Le Cas D'une Entreprise Du Secteur De La Gestion De Patrimoine, Manuscrit auteur, publié dans "Technologie et management de l'information : enjeux et impacts dans la comptabilité, le contrôle et l'audit, France (2002)", p 9 – p 10.

<sup>15</sup> - Nikhil Chandra Shil, Performance Measures : An Application of Economic Value Added, International Journal of Business and Management, Vol. 4, No. 3, March: 2009, (p. 169- 177), p 171.

<sup>16</sup> - Denglos Grégory , « Le modèle de création de valeur « EVA-MVA » » Présentation, ajustements et reformulations, La Revue des Sciences de Gestion , 2005/3 n°213, (p. 43-60), P 44.  
<sup>17</sup> - زكريا يحيى الجمال، اختيار النموذج في نماذج البيانات الطولية الثابتة والعشوائية، المجلة العراقية للعلوم المصرفية، العدد 21، 2012، [285-266]، ص 271.



## محاولة لاستخدام نموذج البرمجة الخطية بالأهداف في اتخاذ القرار الإنتاجي - دراسة حالة المؤسسة الجزائرية للأنسجة الصناعية والتقنية (EATIT) بالمسيلة.

مفيدة يحيوي (\*) & خالد بوشارب (\*\*)

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
جامعة محمد خيضر، بسكرة - الجزائر

**ملخص :** يستخدم أسلوب البرمجة الخطية بالأهداف في اتخاذ القرارات لمسائل تتضمن عدة أهداف متناقضة، إذ أن كتابة هذه الأهداف كقيود في المسألة سوف يؤدي إلى عدم إمكانية الحصول على حل ممكن للمسألة فهنا تبرز أهمية استخدام البرمجة الخطية بالأهداف للتعامل مع هذه المشاكل! وعلى هذا الأساس فإن بعضاً من هذه الأهداف سوف تدخل ضمن دالة الهدف ولذلك فإن هذا الأسلوب يعتبر من الأساليب الأكثر نجاحاً "في التعامل مع مسائل الواقع العملي" التي غالباً ما يحتاج متخذ القرار إلى تحقيق عدة أهداف في آن واحد،<sup>2</sup> الغرض من هذه الدراسة هو صياغة نموذج البرمجة الخطية بالأهداف وحله باستخدام برمجة الطرق الكمية للنوافذ QM for Windows<sup>3</sup>، لتحديد القرار الإنتاجي الأمثل. هذه الدراسة طبقت في المؤسسة الجزائرية للأنسجة الصناعية والتقنية (EATIT) بالمسيلة خلال الفترة الممتدة من 2012/01/01 إلى 2012/12/31، هذه المؤسسة التي تعتبر إحدى أهم المؤسسات التي تنشط في المجال الصناعي الخاص بالأقمشة ومشتقاتها في الجزائر.

**الكلمات المفتاح :** برمجة خطية بالأهداف، اتخاذ قرار إنتاجي، متخذ القرار، نموذج رياضي.

**تصنيف JEL:** C44.

### 1. تمهيد:

تشكل عملية اتخاذ القرارات الركيزة الأساسية والأكثر أهمية في المؤسسات، هذا لأن القرار السيئ قد تنجر عنه عواقب وخيمة قد تؤدي إلى عدم قدرة المؤسسات على المنافسة وبالتالي الانسحاب من السوق، ومن أهم الطرق الكمية التي قد تساعد المسيرين في اتخاذ القرارات، ما يعرف باسم بحوث العمليات، التي اكتشفت واستعملت أثناء الحرب العالمية الثانية<sup>4</sup>، من طرف لجنة مكونة من باحثين ومتخصصين في مجالات مختلفة كالرياضيات، الاقتصاد، الإحصاء، الهندسة...، ولكن بعد الحرب تبين بأن كثير من الأساليب التي استخدمت في المجال العسكري يمكن تطبيقها في الإدارة، وقد تم استخدامها لدراسة وبحث مختلف الصعوبات الإدارية والصناعية من أجل الوصول إلى الحل الأمثل أو القرار السليم أو الخطة المثالية<sup>5</sup>. ومن أهم الطرق التابعة لبحوث العمليات هناك البرمجة الخطية بالأهداف، التي قامت مع ظهور عيوب البرمجة الخطية ذات الهدف الوحيد.

ومن عيوب نماذج البرمجة الخطية ذات الهدف الوحيد أنها تستخدم لحل المشاكل التي تحتوي على هدف واحد كتدنية التكاليف أو تعظيم الأرباح، ولكن في السنوات الأخيرة أثبتت التجربة أن المؤسسات لا تسعى لتحقيق هدف واحد، وإنما هي مجبرة على تحقيق عدة أهداف<sup>6</sup>؛ فمتطلبات الحياة العملية والظروف والضغوط التي تفرضها وكذا واقع المؤسسة وظروفها الداخلية، كل ذلك جعل المؤسسة تسعى إلى تحقيق عدة أهداف اقتصادية وغير اقتصادية في آن واحد مثل تدنية التكاليف، تعظيم الأرباح، تلبية الطلبات، تدنية وقت العمل... الخ، وقد أدى ذلك بالباحثين خاصة في الآونة الأخيرة إلى التفكير في طرق أخرى التي يطلق عليها برمجة الأهداف (Goals programming) التي تساعد على اتخاذ القرار في ظل مجموعة من الأهداف وذلك بتعيين حل مرضي بالنسبة لكل الأهداف والتي تشمل على مجموعة من المتغيرات سواء كانت متغيرات كمية أو متغيرات نوعية أو كلاهما حيث يمكن اعتبار بعض الأهداف للتعظيم وأخرى للتدنية أو كلاهما معاً، فهي تهتم بدراسة عدة أهداف في آن واحد.

وبالتالي فإن إشكالية هذه الدراسة تدور حول كيفية بناء نموذج رياضي يساعد المؤسسة الجزائرية للأنسجة الصناعية والتقنية (EATIT) في اتخاذها للقرار الإنتاجي الأمثل في مواجهة مشكل تحديد تشكيلة الإنتاج المثلى في ظل عدم قابلية الإحلال<sup>7</sup> بين أهدافها الموضوعية. وفقاً لفرضيات مفادها أن استعمال تقنيات البرمجة الخطية بالأهداف المتعددة يساهم في اتخاذ القرار الإنتاجي الفعال في المؤسسة، وأن بناء النموذج الرياضي للبرمجة الخطية بالأهداف يتطلب دراسة دقيقة لخطوط الإنتاج للمؤسسة، بالإضافة إلى أن تقنيات البرمجة الخطية بالأهداف تساعد الإدارة في تسهيل عملية اتخاذ القرار الإنتاجي من خلال تحليل الحساسية وذلك بإعطاء مجال لمتخذ القرار لمعالجة التغيرات المفاجئة التي تطرأ على العملية الإنتاجية بالمؤسسة.

**أهمية وأهداف الدراسة :** يمكن إبراز أهمية وأهداف الدراسة في النقاط التالية:

1. استخدام البرمجة الخطية متعددة الأهداف كأحد الأساليب العلمية الرياضية على مستوى الوحدات الاقتصادية بما فيها الإنتاجية، يعد كتنقنية متجددة من شأنها رفع فعالية وتحسين نظام الإنتاج والذي ينعكس بالإيجاب على الأهداف المتعددة للمؤسسة؛
2. إلقاء الضوء حول كيفية بناء نموذج البرمجة الخطية في ظل تعدد أهداف المؤسسة الإنتاجية؛
3. إبراز دور تقنيات البرمجة الخطية بالأهداف في اتخاذ القرار الإنتاجي؛
4. مساعدة أصحاب القرار داخل المؤسسة محل الدراسة على اختيار القرارات التي تحافظ على النتائج المثلى المتوصل إليها من طرف النموذج المستخدم.

**الدراسات السابقة :** من أجل الإلمام بمختلف جوانب الموضوع وسعيًا منا لإثراء الحقل المعرفي، قمنا بالإطلاع على مجموعة من الدراسات لتفادي التكرار وتحقيق التكامل معها، نذكر بعضها :

- دراسة موسليم حسين، "أنواع نماذج البرمجة الخطية بالأهداف المبهمة مع دراسة حالة لعملية الانتمان في بنك BDL بمغنية"، 2012، حيث أن الباحث ركز على استعراض الطريقة التي يمكن أن يعالج بها المشاكل متعددة الأهداف، وذلك عن طريق معالجة مشاكل عمليات الانتمان في بنك التنمية المحلية، وتوصل إلى اقتراح نموذج يتميز بمرونة عملية لإجراء التغييرات والتحويلات في نمط الأولويات أو معلمات النموذج لترشيد اتخاذ قرارات منح الإئتمان بالبنوك التجارية، بالاعتماد على قيود أهداف تركز على: محفظة القروض، العائد المتوقع من منح القرض، درجة المخاطرة، الضمانات، مدة استرجاع القرض، طريقة تسديد القرض، معيار سلامة البيئة.
- دراسة مكيديش محمد، "التخطيط الإجمالي للإنتاج باستخدام البرمجة الرياضية المبهمة"، 2012، تهدف هذه الدراسة إلى معالجة مشكلة التخطيط الإجمالي للإنتاج (APP) في ظل تقلبات الطلب الموسمية، بالاعتماد على قيود أهداف تركز على تحقيق الطلبات المتنوعة للمؤسسة وتوصل إلى اقتراح نموذج يحقق حوالي 78 % من الطلبات.
- دراسة ساهد عبد القادر، "استخدام البرمجة بالأهداف في تحليل الانحدار المبهم للتنبؤ بأسعار البترول"، 2012، حيث أنه تم الاعتماد على المقارنة بين الطرق الإعتيادية والطرق المعاصرة للتنبؤ بأسعار البترول وذلك عن طريق استخدام البرمجة بالأهداف المتعددة في تحليل الانحدار المبهم، حيث توصل إلى اقتراح نموذج يعتمد على التنبؤ بأسعار البترول باستخدام بيانات مبهمة وأخذ معلمات مبهمة وبالتالي يؤدي هذا النموذج إلى نتائج غير واقعية، ولهذا دراستنا سترتكز على بناء نموذج البرمجة الخطية متعددة الأهداف يستخدم في عملية ترشيد القرار الإنتاجي على المدى القصير بالاعتماد على بيانات ومعلومات واقعية، مما يتيح لمتخذ القرار الفرصة للأخذ بعين الاعتبار هذا النموذج لمعالجة التغييرات المفاجئة التي يمكن أن تطرأ على خطوط الإنتاج بالمؤسسة محل الدراسة.

**نطاق وحدود الدراسة :** فيما يخص حدود الدراسة فيمكن تلخيصها في النقاط التالية:

1. يقتصر البحث على استخدام تقنية واحدة فقط من تقنيات بحوث العمليات، وهي تقنية البرمجة الخطية بالأهداف، لأننا نرى أنها مناسبة لموضوع الدراسة حسب ما توفر من المعلومات؛
2. لا يتعرض البحث لجميع المشاكل المتعلقة بنشاطات المؤسسة، إنما تقتصر الدراسة على النشاط الإنتاجي فقط؛
3. تقتصر الدراسة على الحيز المكاني المحدد والمتمثل في دراسة المؤسسة الجزائرية للأنسجة الصناعية والتقنية بالمسيلة؛
4. يعتمد بحثنا على معطيات المؤسسة محل الدراسة خلال الفترة (2010-2012) لأنها تعكس الوضعية الحديثة للمؤسسة.

**منهج وأدوات الدراسة :** تم تصميم البحث اعتمادا على الإجراءات والاعتبارات المنهجية، التي تستند إلى معالجة المشكلة البحثية وللإجابة عن إشكالية البحث ومحاولة اختبار صحة الفرضيات، حيث تم الاعتماد على منهج النمذجة الذي يمكن اعتماده في دراسة الواقع؛ وذلك بالاعتماد على نماذج افتراضية يمكن أن ترد في شكل صياغات رياضية، لأنه ملائم لفهم مكونات الموضوع وإخضاعه للدراسة الدقيقة وتحليل أبعاده، حيث استعنا في ذلك ببرمجية الطرق الكمية للنوافذ QM for Windows ومن أجل إسقاط الدراسة على واقع المؤسسات الجزائرية، تم اختيار المؤسسة الجزائرية للأنسجة الصناعية والتقنية (EATIT) بالمسيلة كنموذج، باعتبارها أحد المؤسسات الإنتاجية الهامة التي تحاول تحسين آليات تسييرها.

## II. الطريقة و الأدوات المستخدمة:

1. **مراحل الدورة الإنتاجية في مؤسسة EATIT :** تمر عملية الإنتاج بأربع أقسام إنتاجية أساسية (الشكل رقم (1)) تمثل دورة الإنتاج بمؤسسة EATIT وهي :
  - قسم الغزل: يعتبر هذا القسم مهم بالنسبة للمؤسسة وهذا نظرا لمساهمته في استمرار العملية الإنتاجية، حيث يتم فيه خلط وتنظيف القطن ثم برمه وغزله ثم يجمع ويرحل إلى القسم الموالي وتقدر الطاقة الإنتاجية النظرية بـ 240.086 طن سنويا، بينما الطاقة الفعلية لسنة 2012 فقدرت بـ 300 طن.

- قسم النسيج: يتخصص في نسج الأقمشة المختلفة باستخدام مختلف الخيوط التي يتم صنعها في قسم الغزل، حيث يتم فحص الأقمشة ومراقبتها لتوجه إلى قسم التكملة، وتقدر الطاقة النظرية المتاحة للقسم بـ 2.948.000 متر طولي سنويا، بينما قدرت الطاقة الفعلية لسنة 2012 بـ 898.000 متر طولي.
- قسم التكملة: يختص هذا القسم في صباغة الأقمشة ويوجد بها عدة أنواع من آلات الصبغ، حيث يمر القماش القادم من قسم النسيج بعدة معالجات بالبرودة والحرارة ثم يمر بمرحلة الكي والتجهيز ليوجه للتسويق والبيع النهائي، تقدر الطاقة الإنتاجية النظرية بـ 2.948.000 متر طولي، بينما فعليا تم إنتاج 897.000 مليون متر طولي سنة 2012.
- قسم التفصيل: يتم بها عملية تفصيل الأقمشة وخطاتها لتصبح جاهزة في شكل أغطية موجهة للبيع، حيث يعمل هذا القسم استثناء في حالات الطلبات فقط.

**2. فرضيات تطبيق نموذج البرمجة الخطية بالأهداف في مؤسسة EATIT : لكي نستطيع صياغة النموذج الرياضي لأي مؤسسة يجب وضع مجموعة من الفرضيات التالية :**

### 1.1. فرضية تحديد أهداف المؤسسة :

تعتبر دالة الهدف في البرمجة الخطية أحد أهم المتغيرات المكونة للنموذج، وأهم المقاييس التي يعتمد عليها متخذ القرار في إصدار القرارات. إلا أنه في الحقيقة للمؤسسة أهدافا عديدة، أحيانا ما تجعل من عملية اتخاذ القرار مشكلة في حد ذاتها، فالمؤسسة خلال فترة معينة قد تسعى لتعظيم الأرباح، وتقليل التكاليف، تعظيم المبيعات، استغلال أمثل للموارد المتاحة... الخ، لذا فإن تعدد الأهداف أثناء حل نموذج البرمجة الخطية يتطلب استخدام طرقا ونماذج تختلف باختلاف طبيعة المسألة والأهمية النسبية لكل هدف<sup>8</sup>. وفي مثل هذه الحالات فإن أشهر النماذج المستخدمة لحل المسائل متعددة الأهداف هي النماذج غير القابلة للإحلال. وهي مختلف النماذج والطرق التي يلجأ إليها متخذ القرار في الحالات التي لا يمكنه الترتيب المسبق لهذه الأهداف ولا يستطيع إحلال هدف محل هدف آخر، ولحل مثل هذه المسائل تستخدم العديد من النماذج أشهرها نموذج إجراء التوجه التدريجي Procédure d'Orientation Progressive (P.O.P) يتمثل هذا النموذج في صياغة نموذج البرمجة الخطية والهدف المراد تحقيقه وفي كل مرة يختلف الهدف، ويتم الحل عندئذ باستخدام إحدى طرق البرمجة الخطية المعروفة، والوصول في الأخير لصياغة جدول تلخص فيه كافة النتائج. ويتخذ القرار النهائي بناء على الأوزان النسبية لمختلف الأهداف<sup>9</sup>.

وفي دراستنا هذه نلاحظ أن المؤسسة تسعى إلى تعظيم كلا من الربح ورقم الأعمال، بالإضافة إلى تعظيم تشغيل آلات قسم الغزل وذلك بسبب كونها الحلقة الأساسية في السلسلة الإنتاجية للمؤسسة، أي كلما زادت مخرجات قسم الغزل زادت كمية الوحدات المنتجة والمباعة.

**2.2. فرضية المنتجات : يمكن تحديد منتجات المؤسسة محل الدراسة في الجدول (1).**

### 3.2. فرضيات وحدات القياس :

- نفرض أن وحدة قياس الكميات المنتجة، كميات الموارد من الطاقة الإنتاجية القصوى، الكميات المطلوبة هي المتر طولي (م ط).
- نفرض أن كمية الموارد من المادة الأولية مقاسة بالكيلوغرام (كغ).
- نفرض أن كمية الموارد المتاحة من طاقة عمل الأقسام مقاسة بالساعة (سا).
- نفرض أن وحدة قياس سعر البيع والربح المعتمدة هي الدينار الجزائري (دج).

**3. الصياغة الرياضية لنموذج البرمجة الخطية بالأهداف في مؤسسة EATIT :**

### 1.1. الصياغة الرياضية لأهداف المؤسسة :

#### أولا : تعظيم الربح

يمكن تلخيص كمية الإنتاج المخططة وكمية الإنتاج المباعة والإيرادات في الجدول (2).

من الجدول (2) يتضح لنا :

ربح الوحدة الواحدة من  $X_1$  هو 108 دج، ربح الوحدة الواحدة من  $X_2$  هو 200 دج، ربح الوحدة الواحدة من  $X_3$  هو 150 دج، ربح الوحدة الواحدة من  $X_4$  هو 110 دج، وربح الوحدة الواحدة من  $X_5$  هو 134 دج. إذا ما تم إعطاء الرمز  $Z_1$  إلى دالة الهدف والتي تمثل هدف المؤسسة في تعظيم أرباحها، فإن دالة الهدف يمكن التعبير عنها رياضيا كالتالي :

$$Max(Z_1) = 108X_1 + 200X_2 + 150X_3 + 110X_4 + 134X_5$$

**ثانيا : تعظيم رقم الأعمال**

من الجدول (2) يتضح لنا :

سعر البيع للوحدة الواحدة من  $X_1$  هو 540 دج، سعر البيع للوحدة الواحدة من  $X_2$  هو 940 دج، سعر البيع للوحدة الواحدة من  $X_3$  هو 800 دج، سعر البيع للوحدة الواحدة من  $X_4$  هو 360 دج، وسعر البيع للوحدة الواحدة من  $X_5$  هو 922 دج.

إذا ما تم إعطاء الرمز  $Z_2$  إلى دالة الهدف والتي تمثل هدف المؤسسة في تعظيم إيراداتها، فإن دالة الهدف يمكن التعبير عنها رياضياً كالتالي :

$$Max(Z_2) = 540X_1 + 940X_2 + 800X_3 + 360X_4 + 922X_5$$

### ثالثاً : تعظيم تشغيل آلات قسم الغزل

تمر المنتجات الخمسة على 3 أقسام وهي (قسم الغزل، قسم النسيج، قسم التكملة)، أما ساعات العمل النظرية والفعالية مبينة في الجدول (3).

بالنسبة لساعات العمل النظرية فتم حسابها حسب سير العمل بنظام ورديتين :

س. ع. السنوية = (س. العمل اليومية × عدد أيام السنة والمقدر بـ 253 يوم) أي أن :

$$\text{- قسم الغزل: } 253 \times 16 = 4048 \text{ سا}$$

$$\text{- قسم النسيج: } 253 \times 16 = 4048 \text{ سا}$$

$$\text{- قسم التكملة: } 253 \times 16 = 4048 \text{ سا}$$

$$\text{- قسم التفصيل}^{10}: 253 \times 8 = 2024 \text{ سا}$$

بالنسبة لقسم الغزل: يمر به كل المنتجات، وبالتالي فالزمن الذي تستغرقه وحدة واحدة من المنتجات يحسب كالتالي :

$$\text{الإنتاج الكلي للمنتجات الخمسة} = 1897.000 \text{ م ط}$$

$$\text{إنتاج وحدة من A} = 1.897.000 \div 3795 = 0,002 \text{ ساعة/للوحدة الواحدة.}$$

$$\text{إنتاج وحدة من B} = 1.897.000 \div 3795 = 0,002 \text{ ساعة/للوحدة الواحدة.}$$

$$\text{إنتاج وحدة من C} = 1.897.000 \div 3795 = 0,002 \text{ ساعة/للوحدة الواحدة.}$$

$$\text{إنتاج وحدة من D} = 1.897.000 \div 3795 = 0,002 \text{ ساعة/للوحدة الواحدة.}$$

$$\text{إنتاج وحدة من E} = 1.897.000 \div 3795 = 0,002 \text{ ساعة/للوحدة الواحدة.}$$

إذا ما تم إعطاء الرمز  $Z_3$  إلى دالة الهدف والتي تمثل هدف المؤسسة في تعظيم تشغيل آلات قسم الغزل، فإن دالة الهدف يمكن التعبير عنها رياضياً كالتالي :

$$Max(Z_3) = 0,002X_1 + 0,002X_2 + 0,002X_3 + 0,002X_4 + 0,002X_5$$

### 2.3 القيود:

#### أولاً: قيود زمن الإنتاج

❖ بالنسبة لقسم النسيج : يمر به كل المنتجات أيضاً وبالتالي فإن :

$$\text{الإنتاج الكلي للمنتجات الخمسة} = 1897.000 \text{ م ط}$$

$$\text{إنتاج وحدة من A} = 1.897.000 \div 3795 = 0,002 \text{ ساعة/للوحدة الواحدة.}$$

بنفس الطريقة يتم حساب الزمن الذي تستغرقه وحدة واحدة من باقي المنتجات.

❖ بالنسبة لقسم التكملة : يمر به كل المنتجات أيضاً وبالتالي :

$$\text{الإنتاج الكلي للمنتجات الخمسة} = 1897.000 \text{ م ط}$$

$$\text{إنتاج وحدة من A} = 1.897.000 \div 3795 = 0,002 \text{ ساعة/للوحدة الواحدة.}$$

بنفس الطريقة يتم حساب الزمن الذي تستغرقه وحدة واحدة من باقي المنتجات.

من هذه المعطيات يمكن تكوين قيود الزمن كالتالي :

$$\text{القيود 1} \quad 0,002X_1 + 0,002X_2 + 0,002X_3 + 0,002X_4 + 0,002X_5 \leq 4048$$

$$\text{القيود 2} \quad 0,002X_1 + 0,002X_2 + 0,002X_3 + 0,002X_4 + 0,002X_5 \leq 4048$$

#### ثانياً : قيد المادة الأولية

بما أن المادة الأولية متمثلة في القطن الطبيعي تدخل في جميع المنتجات وحيث أن الكمية المستهلكة لسنة 2012 تقدر بـ 300.000 كغ، والإنتاج الكلي للمنتجات الخمسة = 1.897.000 م ط

هذا يعني أن الكيلو غرام الواحد من المادة الأولية يساهم في إنتاج الوحدة الواحدة من المنتجات الخمسة بمقدار :  
 $0,16 = 1897.000 \div 300.00$  كغ/للوحدة الواحدة.

وبالتالي فالقيود يكون كالتالي :

$$0,16X_1 + 0,16X_2 + 0,16X_3 + 0,16X_4 + 0,16X_5 \leq 300.000 \quad \text{القيود 3}$$

**ثالثا : قيود الطلب**

حسب مصالح المؤسسة فإن كمية المنتجات المطلوبة لسنة 2012 موضحة في الجدول (4).

وبالتالي فإن قيود الطلب على منتجات المؤسسة تكون كالتالي :

$$X_1 \leq 501.160 \quad \text{القيود 4}$$

$$X_2 \leq 972.840 \quad \text{القيود 5}$$

$$X_3 \leq 648.560 \quad \text{القيود 6}$$

$$X_4 \leq 442.200 \quad \text{القيود 7}$$

$$X_5 \leq 383.240 \quad \text{القيود 8}$$

**رابعا : قيد المعالجة الكيميائية**

تمر المنتجات الخمسة إلى قسم التكملة من أجل المعالجة الكيميائية، وكانت الكميات المتاحة من المواد الكيميائية موضحة في الجدول (5).

الإنتاج الكلي للمنتجات الخمسة = 1.897.000 م ط

من الجدول رقم (5) الإستهلاك يكون كالتالي :

$$\text{بالنسبة لـ Cd} : 0,16 = 1.897.000 \div 313.762 \quad \text{كلغ}$$

$$\text{بالنسبة لـ Cl} : 0,11 = 1.897.000 \div 211.442 \quad \text{كلغ}$$

$$\text{بالنسبة لـ CH}_2\text{O} : 0,012 = 1.897.000 \div 22.732 \quad \text{كلغ}$$

$$\text{بالنسبة لـ pns-20} : 0,008 = 1.897.000 \div 15.000 \quad \text{كلغ}$$

وبالتالي فقيود المعالجة الكيميائية تكون كالتالي :

$$0,16 X_1 + 0,16 X_2 + 0,16 X_3 + 0,16 X_4 + 0,16 X_5 \leq 313762 \quad \text{القيود 9}$$

$$0,11X_1 + 0,11X_2 + 0,11X_3 + 0,11X_4 + 0,11X_5 \leq 211442 \quad \text{القيود 10}$$

$$0,012X_1 + 0,012X_2 + 0,012X_3 + 0,012X_4 + 0,012X_5 \leq 22732 \quad \text{القيود 11}$$

$$0,008X_1 + 0,008X_2 + 0,008X_3 + 0,008X_4 + 0,008X_5 \leq 15000 \quad \text{القيود 12}$$

**خامسا : قيود التلوين**

بالنسبة للمنتج C جزء منه يتم تلوينه بصبغة ملونة تدخل ضمن المواد الكيميائية، وهي الصبغة الحمراء، أما الجزء الباقي فيتم تلوينه مع المنتج D بالصبغة الذهبية، الكمية المتاحة من الصبغتين ممثلة في الجدول رقم (6).

الإنتاج الكلي من المنتج C = 179.400 م ط

يحسب الإستهلاك السنوي للصبغة الملونة كالتالي:

$$\text{الصبغة الحمراء} : 0,01 = 179.400 \div 1.659 \quad \text{كلغ}$$

$$\text{الصبغة الذهبية} : 0,012 = 179.400 \div 2.280 \quad \text{كلغ}$$

وبالتالي تصبح قيود المواد الملونة كالتالي:

$$0,01X_3 \leq 1.659 \quad \text{القيود 13}$$

$$0,012X_3 + 0,012X_4 \leq 2.280 \quad \text{القيود 14}$$

وحيث أن المؤسسة تكون إما في حالة عدم إنتاج أو أنها تبدأ العملية الإنتاجية، وبالتالي تبدأ الوحدات في التشكيل وتكون موجبة (من غير الممكن أن تنتج وحدات سالبة)، هذا يعني إضافة للبرنامج الخطي قيود لا سلبية المتغيرات أي:

$$X_1, X_2, X_3, X_4, X_5 \geq 0$$

من خلال ماسبق تحليله لسنة 2012 فإن النموذج الخطي لمؤسسة EATIT يمثل كالتالي :

$$Max(Z_1) = 108X_1 + 200X_2 + 150X_3 + 110X_4 + 134X_5$$

$$\begin{aligned}
 &Max(Z_2) = 540X_1 + 940X_2 + 800X_3 + 360X_4 + 922X_5 \\
 &Max(Z_3) = 0,002X_1 + 0,002X_2 + 0,002X_3 + 0,002X_4 + 0,002X_5 \\
 &0,002X_1 + 0,002X_2 + 0,002X_3 + 0,002X_4 + 0,002X_5 \leq 4048 \quad \text{القييد 1} \\
 &0,002X_1 + 0,002X_2 + 0,002X_3 + 0,002X_4 + 0,002X_5 \leq 4048 \quad \text{القييد 2} \\
 &0,16X_1 + 0,16X_2 + 0,16X_3 + 0,16X_4 + 0,16X_5 \leq 300.000 \quad \text{القييد 3} \\
 &X_1 \leq 501.160 \quad \text{القييد 4} \\
 &X_2 \leq 972.840 \quad \text{القييد 5} \\
 &X_3 \leq 648.560 \quad \text{القييد 6} \\
 &X_4 \leq 442.200 \quad \text{القييد 7} \\
 &X_5 \leq 383.240 \quad \text{القييد 8} \\
 &0,16X_1 + 0,16X_2 + 0,16X_3 + 0,16X_4 + 0,16X_5 \leq 313762 \quad \text{القييد 9} \\
 &0,11X_1 + 0,11X_2 + 0,11X_3 + 0,11X_4 + 0,11X_5 \leq 211442 \quad \text{القييد 10} \\
 &0,012X_1 + 0,012X_2 + 0,012X_3 + 0,012X_4 + 0,012X_5 \leq 22732 \quad \text{القييد 11} \\
 &0,008X_1 + 0,008X_2 + 0,008X_3 + 0,008X_4 + 0,008X_5 \leq 15000 \quad \text{القييد 12} \\
 &0,01X_3 \leq 1.659 \quad \text{القييد 13} \\
 &0,012X_3 + 0,012X_4 \leq 2.280 \quad \text{القييد 14} \\
 &X_1, X_2, X_3, X_4, X_5 \geq 0
 \end{aligned}$$

#### 4. حل النموذج

نرمز بالرمز  $X_a$  للحل الأمثل المتوصل إليه في حالة البحث عن تحقيق أقصى ربح دون الاهتمام بالأهداف الأخرى، ونرمز بالرمز  $X_b$  للحل الأمثل في حالة البحث عن أقصى رقم أعمال دون الاهتمام ببقية الأهداف الأخرى، وبالرمز  $X_c$  للحل الأمثل في حالة البحث عن أقصى استغلال لآلة قسم الغزل.

للبحث عن الحل الأمثل سنقوم بحل النموذج الرياضي باستخدام برمجية QM for Windows وذلك وفق الحالات التالية :

الحالة الأولى : تعظيم الربح (دالة الهدف الأولى)

$$\begin{aligned}
 &Max(Z_1) = 108X_1 + 200X_2 + 150X_3 + 110X_4 + 134X_5 \\
 &0,002X_1 + 0,002X_2 + 0,002X_3 + 0,002X_4 + 0,002X_5 \leq 4048 \quad \text{القييد 1} \\
 &0,002X_1 + 0,002X_2 + 0,002X_3 + 0,002X_4 + 0,002X_5 \leq 4048 \quad \text{القييد 2} \\
 &0,16X_1 + 0,16X_2 + 0,16X_3 + 0,16X_4 + 0,16X_5 \leq 300.000 \quad \text{القييد 3} \\
 &X_1 \leq 501.160 \quad \text{القييد 4} \\
 &X_2 \leq 972.840 \quad \text{القييد 5} \\
 &X_3 \leq 648.560 \quad \text{القييد 6} \\
 &X_4 \leq 442.200 \quad \text{القييد 7} \\
 &X_5 \leq 383.240 \quad \text{القييد 8} \\
 &0,16X_1 + 0,16X_2 + 0,16X_3 + 0,16X_4 + 0,16X_5 \leq 313762 \quad \text{القييد 9} \\
 &0,11X_1 + 0,11X_2 + 0,11X_3 + 0,11X_4 + 0,11X_5 \leq 211442 \quad \text{القييد 10} \\
 &0,012X_1 + 0,012X_2 + 0,012X_3 + 0,012X_4 + 0,012X_5 \leq 22732 \quad \text{القييد 11} \\
 &0,008X_1 + 0,008X_2 + 0,008X_3 + 0,008X_4 + 0,008X_5 \leq 15000 \quad \text{القييد 12} \\
 &0,01X_3 \leq 1.659 \quad \text{القييد 13} \\
 &0,012X_3 + 0,012X_4 \leq 2.280 \quad \text{القييد 14}
 \end{aligned}$$

$$X_1, X_2, X_3, X_4, X_5 \geq 0$$

وعليه فإن الحل الأمثل في هذه الحالة ممثل في الجدول (7).

من الجدول (7) نلاحظ أنه يمكن إنتاج 328.920 وحدة من المنتج A و 972.840 وحدة من المنتج B و 165.900 وحدة من المنتج C و 24.100 وحدة من المنتج D و 383.240 وحدة من المنتج E مع تحقيق أقصى ربح قدره 308.981.510,53 دج.

الحالة الثانية: تعظيم رقم الأعمال (دالة الهدف الثانية)

$$Max(Z_2) = 540X_1 + 940X_2 + 800X_3 + 360X_4 + 922X_5$$

$$0,002X_1 + 0,002X_2 + 0,002X_3 + 0,002X_4 + 0,002X_5 \leq 4.048 \quad \text{القيود 1}$$

$$0,002X_1 + 0,002X_2 + 0,002X_3 + 0,002X_4 + 0,002X_5 \leq 4.048 \quad \text{القيود 2}$$

$$0,16X_1 + 0,16X_2 + 0,16X_3 + 0,16X_4 + 0,16X_5 \leq 300.000 \quad \text{القيود 3}$$

$$X_1 \leq 501.160 \quad \text{القيود 4}$$

$$X_2 \leq 972.840 \quad \text{القيود 5}$$

$$X_3 \leq 648.560 \quad \text{القيود 6}$$

$$X_4 \leq 442.200 \quad \text{القيود 7}$$

$$X_5 \leq 383.240 \quad \text{القيود 8}$$

$$0,16X_1 + 0,16X_2 + 0,16X_3 + 0,16X_4 + 0,16X_5 \leq 313.762 \quad \text{القيود 9}$$

$$0,11X_1 + 0,11X_2 + 0,11X_3 + 0,11X_4 + 0,11X_5 \leq 211.442 \quad \text{القيود 10}$$

$$0,012X_1 + 0,012X_2 + 0,012X_3 + 0,012X_4 + 0,012X_5 \leq 22.732 \quad \text{القيود 11}$$

$$0,008X_1 + 0,008X_2 + 0,008X_3 + 0,008X_4 + 0,008X_5 \leq 15.000 \quad \text{القيود 12}$$

$$0,01X_3 \leq 1.659 \quad \text{القيود 13}$$

$$0,012X_3 + 0,012X_4 \leq 2.280 \quad \text{القيود 14}$$

$$X_1, X_2, X_3, X_4, X_5 \geq 0$$

وعليه فإن الحل الأمثل في هذه الحالة مبين في الجدول (8).

من الجدول (8) نلاحظ أنه يمكن إنتاج 353.020 وحدة من المنتج A و 972.840 وحدة من المنتج B و 165.900 وحدة من المنتج C و 383.240 وحدة من المنتج E مع عدم إنجاز المنتج D لتحقيق رقم أعمال قدره 1.591.167.680 دج.

الحالة الثالثة: تعظيم تشغيل آلات قسم الغزل (دالة الهدف الثالثة)

$$Max(Z_3) = 0,002X_1 + 0,002X_2 + 0,002X_3 + 0,002X_4 + 0,002X_5$$

$$0,002X_1 + 0,002X_2 + 0,002X_3 + 0,002X_4 + 0,002X_5 \leq 4048 \quad \text{القيود 1}$$

$$0,002X_1 + 0,002X_2 + 0,002X_3 + 0,002X_4 + 0,002X_5 \leq 4048 \quad \text{القيود 2}$$

$$0,16X_1 + 0,16X_2 + 0,16X_3 + 0,16X_4 + 0,16X_5 \leq 300.000 \quad \text{القيود 3}$$

$$X_1 \leq 501.160 \quad \text{القيود 4}$$

$$X_2 \leq 972.840 \quad \text{القيود 5}$$

$$X_3 \leq 648.560 \quad \text{القيود 6}$$

$$X_4 \leq 442.200 \quad \text{القيود 7}$$

$$X_5 \leq 383.240 \quad \text{القيود 8}$$

$$0,16X_1 + 0,16X_2 + 0,16X_3 + 0,16X_4 + 0,16X_5 \leq 313762 \quad \text{القيود 9}$$

$$0,11X_1 + 0,11X_2 + 0,11X_3 + 0,11X_4 + 0,11X_5 \leq 211442 \quad \text{القيود 10}$$

$$0,012X_1 + 0,012X_2 + 0,012X_3 + 0,012X_4 + 0,012X_5 \leq 22732 \quad \text{القيود 11}$$

$$0,008X_1 + 0,008X_2 + 0,008X_3 + 0,008X_4 + 0,008X_5 \leq 15000 \quad \text{القيود 12}$$

$$0,01X_3 \leq 1.659 \quad \text{القيود 13}$$

$$0,012X_3 + 0,012X_4 \leq 2.280 \quad \text{القيود 14}$$

$$X_1, X_2, X_3, X_4, X_5 \geq 0$$

وعليه فإن الحل الأمثل في هذه الحالة ممثلاً في الجدول (9).

من الجدول (9) نلاحظ أنه يمكن إنتاج 501.160 وحدة من المنتج A و 972.840 وحدة من المنتج B و 165.900 وحدة من المنتج C و 24.100 وحدة من المنتج D و 211.000 وحدة من المنتج E مع تحقيق أقصى تشغيل لآلات قسم الغزل بمقدار 3.750 ساعة عمل.

#### 1.4. جدول النتائج

بعد إيجاد كل الحلول يجب التأكد من صحة تطبيقها على مختلف قيود المسألة، وبتعبير آخر يجب التأكد من إمكانية توافق كل من الحلول ( $X_a, X_b, X_c$ ) مع القيود.

##### 1.1.4. عند الحل ( $X_a$ ) فإن :

- قيد الزمن لقسم النسيج: تبقى 298 ساعة عمل غير مستغلة؛
- قيد الزمن لقسم التكملة: تبقى 298 ساعة عمل غير مستغلة؛
- قيد المادة الأولية (القطن الطبيعي): محقق؛
- قيد الطلب على  $X_1$   $328.920 = 328.920$  يبقى 172.240 م ط غير محقق؛
- قيد الطلب على  $X_2$   $972.840 = 972.840$  محقق؛
- قيد الطلب على  $X_3$   $165.900 = 165.900$  يبقى 482.660 م ط غير محقق؛
- قيد الطلب على  $X_4$   $24.100 = 24.100$  يبقى 418.100 م ط غير محقق؛
- قيد الطلب على  $X_5$   $383.240 = 383.240$  محقق؛
- قيد المادة الكيميائية Cd: يبقى 13.762 كغ غير مستغل؛
- قيد المادة الكيميائية Cl: يبقى 5.192 كغ غير مستغل؛
- قيد المادة الكيميائية  $CH_2O$ : يبقى 232 كغ غير مستغل؛
- قيد المادة الكيميائية pns-20: محقق؛
- قيد الصبغة الحمراء:  $1.659 = 0,01(165.900)$  محقق؛
- قيد الصبغة الذهبية:  $2.280 = 0,012(165.900) + 0,012(24.100)$  محقق.

##### 2.1.4. عند الحل ( $X_b$ ) فإن :

- قيد الزمن لقسم النسيج: تبقى 298 ساعة عمل غير مستغلة؛
- قيد الزمن لقسم التكملة: تبقى 298 ساعة عمل غير مستغلة؛
- قيد المادة الأولية (القطن الطبيعي): محقق؛
- قيد الطلب على  $X_1$   $353.020 = 353.020$  يبقى 148.140 م ط غير محقق؛
- قيد الطلب على  $X_2$   $972.840 = 972.840$  محقق؛
- قيد الطلب على  $X_3$   $165.900 = 165.900$  يبقى 482.660 م ط غير محقق؛
- قيد الطلب على  $X_4$   $X_4 = 0$  عدم إنتاج  $X_1$
- قيد الطلب على  $X_5$   $383.240 = 383.240$  محقق؛
- قيد المادة الكيميائية Cd: يبقى 13.762 كغ غير مستغل؛
- قيد المادة الكيميائية Cl: يبقى 5.192 كغ غير مستغل؛
- قيد المادة الكيميائية  $CH_2O$ : يبقى 232 كغ غير مستغل؛
- قيد المادة الكيميائية pns-20: محقق؛
- قيد الصبغة الحمراء:  $1.659 = 0,01(165.900)$  محقق؛
- قيد الصبغة الذهبية:  $1.991 = 0,012(165.900) + 0,012(0)$  تبقى 289 كغ غير مستغلة.



**3.1.4. عند الحل ( $X_c$ ) فإن:**

- قيد الزمن لقسم النسيج: تبقى 298 ساعة عمل غير مستغلة؛
- قيد الزمن لقسم التكملة: تبقى 298 ساعة عمل غير مستغلة؛
- قيد المادة الأولية (القطن الطبيعي): محقق؛
- قيد الطلب على  $X_1 = 501.160 = 501.160$  محقق؛
- قيد الطلب على  $X_2 = 972.840 = 972.840$  محقق؛
- قيد الطلب على  $X_3 = 165.900 = 165.900$  يبقى 482.660 م ط غير محقق؛
- قيد الطلب على  $X_4 = 24.100 = 24.100$  يبقى 418.100 م ط غير محقق؛
- قيد الطلب على  $X_5 = 211.000 = 211.000$  يبقى 172.240 م ط غير محقق؛
- قيد المادة الكيميائية Cd: يبقى 13.762 كغ غير مستغل؛
- قيد المادة الكيميائية Cl: يبقى 5.192 كغ غير مستغل؛
- قيد المادة الكيميائية  $CH_2O$ : يبقى 232 كغ غير مستغل؛
- قيد المادة الكيميائية pns-20: محقق؛
- قيد الصبغة الحمراء:  $1.659 = 0,01(165.900)$  محقق؛
- قيد الصبغة الذهبية:  $2.280 = 0,012(165.900) + 0,012(24.100)$  محقق.

**2.4. كيفية اختيار الحل**

على متخذ القرار في المؤسسة وبناء على نتائج الجدول (10) يجب أن يقارن مختلف الأهداف بالمتوسط الحسابي على النحو التالي:

- بالنسبة للحل  $X_a$  فإن:

$$\bar{X}_1 < (Z_1) \text{ الربح}, \bar{X}_2 < (Z_2) \text{ رقم الأعمال}, \bar{X}_3 = (Z_3) \text{ عدد ساعات تشغيل آلات الغزل}$$

نقول أنه عند هذا الحل فإن مقياسين أكبر من المتوسط (رقم الأعمال والربح)، ولا يمكن قبوله أو رفضه إلا عند المرور بمختلف الحلول.

- بالنسبة للحل  $X_b$  فإن:

$$\bar{X}_1 < (Z_1) \text{ الربح}, \bar{X}_2 < (Z_2) \text{ رقم الأعمال}, \bar{X}_3 = (Z_3) \text{ عدد ساعات تشغيل آلات الغزل}$$

- بالنسبة للحل  $X_c$  فإن:

$$\bar{X}_1 > (Z_1) \text{ الربح}, \bar{X}_2 > (Z_2) \text{ رقم الأعمال}, \bar{X}_3 = (Z_3) \text{ عدد ساعات تشغيل الآلة}$$

نلاحظ أن عند الحل الأول  $X_a$  والحل الثاني  $X_b$  أن كل المعايير أكبر أو تساوي المتوسط الحسابي، وعليه فإن المؤسسة لديها بديلين من تشكيلة الإنتاج المثلى، ممثلان في:

$$X_a : (X_1 = 328.920, X_2 = 972.840, X_3 = 165.900, X_4 = 24.100, X_5 = 383.240)$$

$$X_b : (X_1 = 353.020, X_2 = 972.840, X_3 = 165.900, X_4 = 0, X_5 = 383.240)$$

بمعنى أن:

تشكيلة الإنتاج  $X_a$  تجعل المؤسسة تقوم بإنتاج 328.920 متر طولي من المنتج A و 972.840 متر طولي من المنتج B و 165.900 متر طولي من المنتج C و 24.100 متر طولي من المنتج D وإنتاج 383.240 متر طولي من المنتج E لتحقيق:

- أقصى ربح قدره 308.981.510,53 دج.

- أقصى رقم أعمال قدره 1.586.829.680 دج.

- أقصى استغلال لآلات قسم الغزل بمقدار 3.750 ساعة عمل.

تشكيلة الإنتاج  $X_b$  تجعل المؤسسة تقوم بإنتاج 353.020 متر طولي من المنتج A و 972.840 متر طولي من المنتج B و 165.900 متر طولي من المنتج C وإنتاج 383.240 متر طولي من المنتج E مع عدم إنتاج المنتج D لتحقيق:

- أقصى ربح قدره 308.933.320 دج.
  - أقصى رقم أعمال قدره 1.591.167.680 دج.
  - أقصى استغلال لآلات قسم الغزل بمقدار 3.750 ساعة عمل.
- كما أن عند هذه التشكيلتين وكما رأينا سابقا فإن استغلال موارد المؤسسة كان متقارب إلى حد بعيد باستثناء الموارد المتاحة من الصبغة الذهبية حيث لم تستغل بالكامل عند إنتاج التشكيلة  $X_b$ .
- وعليه نقترح على مسيري المؤسسة والقائمين على إعداد خطط الإنتاج، تفضيل تشكيلة الإنتاج  $X_a$  على التشكيلة  $X_b$  وذلك بسبب :
- الاستغلال الكامل لكمية الصبغة الذهبية المتاحة.
  - عدم فقدان الزبائن وذلك عن طريق إنتاج المنتج D، حيث أن عدم إنتاج المنتج D حسب ما أسفر عليه الحل  $X_b$  سيؤدي إلى عزوف الزبائن المهتمين بالمنتج D وبالتالي ستفقد المؤسسة عدة موارد مالية.

### III. النتائج ومناقشتها :

تطرقنا في هذا المقال إلى دراسة البرمجة الخطية بالأهداف، وخلصنا إلى أن البرمجة الخطية ذات الهدف الواحد لا تعكس الواقع الذي تعيشه المؤسسة، فقمنا بتسليط الضوء على أحد أحدث الطرق العلمية لاتخاذ القرارات في ظل وجود عدة أهداف التي تعرف بنماذج البرمجة بالأهداف المتعددة، حيث تساعد المؤسسات على اتخاذ قرارات مثلى مراعية عدة أهداف مختلفة.

فالبرمجة الخطية بالأهداف هي نموذج رياضي يسعى لإيجاد أقرب وأحسن الحلول للقيم المحددة لعدد من أقسام المنظمة، بعبارة أخرى يهدف النموذج الرياضي للبرمجة الخطية بالأهداف لتحقيق تقليل مجموع الانحرافات عن الأهداف المحددة مسبقا لأدنى حد ممكن كما أن النموذج الرياضي الذي يعمل على تحقيق هذه الأهداف ضمن بيئة القرار هو الذي يحدد العناصر الرئيسية للنموذج وهي متغيرات القرار والقيود ودالة الهدف<sup>11</sup>. ويمكن تلخيص النتائج المتوصل إليها في النقاط التالية :

- 1- كانت نسبة الإنتاج الكلية للمؤسسة ضعيفة مقارنة بالبرنامج المقترح، أي يمكن القول أن المؤسسة محل الدراسة تعاني ضعفا أو عدم الفعالية في الإنتاج، بمعنى آخر أن المؤسسة لا تستغل الطاقة الإنتاجية الكلية المتاحة والسبب في ذلك يعود بالدرجة الأولى إلى محدودية الموارد الأولية المتاحة المستعملة في العملية الإنتاجية ؛
- 2- نسبة استغلال المواد الأولية من طرف البرنامج الرياضي المقترح كانت أحسن من النسبة التي حققتها المؤسسة محل الدراسة، ويرجع ذلك بالدرجة الأولى إلى الإنقطاعات المفاجئة في التموين بالمواد الأولية والمتمثلة في القطن الطبيعي، أثناء القيام بالعملية الإنتاجية ؛
- 3- غياب نظام التحليل الإنتاجي، الذي يمكن المؤسسة من فهم ومعالجة مختلف مشاكل الإنتاج وذلك بتفعيل علاقة المؤسسة مع محيطها الخارجي، من خلال اختيار الأدوات الكمية المناسبة لاتخاذ القرار الإنتاجي الأمثل ؛
- 4- عدم الاهتمام بتقارير النشاط الإنتاجي الخاص بكل قسم إنتاجي والمتعلقة بتحليل الإنحرافات وتحديد أسبابها ؛
- 5- التعطلات المتكررة في مختلف الأقسام بسبب قدم الآلات، بالإضافة إلى الإنقطاعات المتكررة في التموين بالمواد الأولية والمتمثلة في القطن الطبيعي، وعدم التفكير في إيجاد حل نهائي لهذه المشكلة.

على ضوء النتائج المتوصل إليها سابقا يمكننا تقديم بعض المقترحات والتوصيات لعل من شأنها المساهمة في اتخاذ القرار الإنتاجي الفعال في المؤسسة محل الدراسة، والمتمثلة في الآتي :

- 1- تتخلى المؤسسة محل الدراسة عن برنامج الإنتاج الحالي، وتتبع البرنامج الخطي المقترح الذي يسمح بتحقيق مجموعة من الأهداف المتعارضة في آن واحد، وذلك طبقا لنتائج الدراسة التطبيقية ؛
- 2- الاهتمام بإدخال تقنية البرمجة الخطية متعددة الأهداف وغيرها من الطرق الكمية العلمية، خصوصا بحوث العمليات مع توظيف إطارات سامية متخصصة، بالإضافة إلى ربط المؤسسة مع الجامعة لتقديم حلول لمشاكلها؛
- 3- تفعيل شبكة الإعلام الآلي وربطها مع جميع المصالح الإدارية والإنتاجية والمديريات لمساعدة متخذ القرار للوقوف على المشاكل الحقيقية التي تعانيها المؤسسة محل الدراسة ؛
- 4- التفكير جديا في جلب تجهيزات حديثة، خصوصا وأن مثل هذه الآلات القديمة تحتاج إلى الكثير من عمليات الصيانة وذلك بسبب الأعطاب المتكررة، وهو ما يسبب استهلاكا كبيرا لقطع الغيار ؛
- 5- الاستفادة مما توفره التكنولوجيا من وسائل حديثة بحيث يلعب الحاسوب دورا أساسيا في عملية الإنتاج والإشراف على كل العمليات، بخلاف الآلات القديمة الموجودة الآن في المؤسسة محل الدراسة، والتخلي على أسلوب الإنتاج اليدوي ؛
- 6- بذل مجهودات إعلامية للتعريف بمنتجات المؤسسة واستخداماتها الصناعية لكسب زبائن جدد وبالتالي زيادة الإنتاج وتوفير الطلبات.

**IV. الخلاصة :**

تناول موضوع المقال تطبيق أحد الأساليب الكمية لبحوث العمليات على مستوى المؤسسة الاقتصادية، وهي تقنية البرمجة الخطية متعددة الأهداف من أجل اتخاذ القرار الإنتاجي الأمثل، أي محاولة تحديد تشكيلة الإنتاج المثلى التي تساهم في تحقيق مجموعة من الأهداف في آن واحد، أو على الأقل محاولة تدنيه الإنحرافات على القيم المستهدفة التي تسعى المؤسسة إلى تحقيقها في شكل قيود رياضية، وترك حرية الاختيار في الأخير للمؤسسة ومسيريها، لأنهم الأدرى بظروفها الحقيقية من غيرهم. وتكمن صعوبة تطبيق هذه التقنية في مراعاة شروط تطبيقها من جهة وصعوبة تحديد الأهداف من جهة أخرى، وهذا ما يفرض جمع أكبر عدد ممكن من المعلومات لنجاح استعمال هذه التقنية.

**- ملحق الجداول والأشكال البيانية :****الجدول (1) : ترميز منتجات المؤسسة**

| المنتج                      | رمز المنتج | الكمية المنتجة |
|-----------------------------|------------|----------------|
| قماش مطلي 17 PVC enduis     | A          | X <sub>1</sub> |
| غطاء 700 غ.م <sup>2</sup>   | B          | X <sub>2</sub> |
| غطاء 500 غ.م <sup>2</sup>   | C          | X <sub>3</sub> |
| قماش مطلي (Toile Plastique) | D          | X <sub>4</sub> |
| قماش مثنين (Toile Goutté)   | E          | X <sub>5</sub> |

المصدر : من إعداد الباحثين بالاعتماد على مديرية البحث والتنمية بالمؤسسة.

**الجدول (2) : كمية الإنتاج المخطط وكمية الإنتاج المباعة والإيرادات لسنة 2012**

| الإنتاج        | كمية الإنتاج المخططة (م ط) | كمية الإنتاج المباعة (م ط) | سعر الوحدة (دج) | الإيرادات (دج) | ربح الوحدة (دج) |
|----------------|----------------------------|----------------------------|-----------------|----------------|-----------------|
| X <sub>1</sub> | 501.160                    | 189.700                    | 540             | 48.438.000     | 108             |
| X <sub>2</sub> | 972.840                    | 493.350                    | 940             | 463.749.000    | 200             |
| X <sub>3</sub> | 648.560                    | 179.400                    | 800             | 143.520.000    | 150             |
| X <sub>4</sub> | 442.200                    | 289.700                    | 360             | 32.292.000     | 110             |
| X <sub>5</sub> | 383.240                    | 244.850                    | 922             | 41.351.700     | 134             |

المصدر : من إعداد الباحثين بالاعتماد على مديرية البحث والتنمية بالمؤسسة.

**الجدول رقم (3) : ساعات العمل النظرية والفعلية لسنة 2012**

| الورشة      | ساعات العمل النظرية | ساعات العمل الفعلية |
|-------------|---------------------|---------------------|
| قسم الغزل   | 4048                | 3795                |
| قسم النسيج  | 4048                | 3795                |
| قسم التكملة | 4048                | 3795                |
| قسم التفصيل | 2024                | 1897,5              |

المصدر : من إعداد الباحثين بالاعتماد على دائرة التكوين بالمؤسسة.

**الجدول (4) : الكمية المطلوبة لسنة 2012**

| المنتج         | الكمية المطلوبة (م ط) |
|----------------|-----------------------|
| X <sub>1</sub> | 501.160               |
| X <sub>2</sub> | 972.840               |
| X <sub>3</sub> | 648.560               |
| X <sub>4</sub> | 442.200               |
| X <sub>5</sub> | 383.240               |

المصدر : من إعداد الباحثين بالاعتماد على دائرة التسويق.

**الجدول (5) : الكمية المتاحة والمستهلكة من المواد الكيميائية بالكلف لسنة 2012**

| المادة  | الكاديوم (Cd) | الكلور (Cl) | الفورمالدهيد (CH <sub>2</sub> O) | سلفونات الصوديوم النفثالين-20-pns |
|---------|---------------|-------------|----------------------------------|-----------------------------------|
| المجموع | 313762        | 211442      | 22732                            | 15000                             |

المصدر : من إعداد الباحثين بالاعتماد على دائرة تسيير المخزون.

**الجدول (6) : الكمية المتاحة والمستهلكة من الصبغة بالكلف لسنة 2012**

| اللون   | الأحمر | الذهبي |
|---------|--------|--------|
| المجموع | 1.659  | 2.280  |

المصدر : من إعداد الباحثين بالاعتماد على دائرة تسيير المخزون.

الجدول (7) : جدول الحل الأمثل في حالة تعظيم الربح

| EATIT 1 Solution |           |          |          |           |          |                  |          |
|------------------|-----------|----------|----------|-----------|----------|------------------|----------|
|                  | X1        | X2       | X3       | X4        | X5       | RHS              | Dual     |
| Maximize         | 108,      | 200,     | 150,     | 110,      | 134,     |                  |          |
| Constraint 1     | 0,002     | 0,002    | 0,002    | 0,002     | 0,002    | <= 4 048,        | 0,       |
| Constraint 2     | 0,002     | 0,002    | 0,002    | 0,002     | 0,002    | <= 4 048,        | 0,       |
| Constraint 3     | 0,16      | 0,16     | 0,16     | 0,16      | 0,16     | <= 300 000,      | 0,       |
| Constraint 4     | 1,        | 0,       | 0,       | 0,        | 0,       | <= 501 160,      | 0,       |
| Constraint 5     | 0,        | 1,       | 0,       | 0,        | 0,       | <= 972 840,      | 92,      |
| Constraint 6     | 0,        | 0,       | 1,       | 0,        | 0,       | <= 648 560,      | 0,       |
| Constraint 7     | 0,        | 0,       | 0,       | 1,        | 0,       | <= 442 200,      | 0,       |
| Constraint 8     | 0,        | 0,       | 0,       | 0,        | 1,       | <= 383 240,      | 26,      |
| Constraint 9     | 0,16      | 0,16     | 0,16     | 0,16      | 0,16     | <= 313 762,      | 0,       |
| Constraint 10    | 0,11      | 0,11     | 0,11     | 0,11      | 0,11     | <= 211 442,      | 0,       |
| Constraint 11    | 0,012     | 0,012    | 0,012    | 0,012     | 0,012    | <= 22 732,       | 0,       |
| Constraint 12    | 0,008     | 0,008    | 0,008    | 0,008     | 0,008    | <= 15 000,       | 13 500,  |
| Constraint 13    | 0,        | 0,       | 0,01     | 0,        | 0,       | <= 1 659,        | 4 000,   |
| Constraint 14    | 0,        | 0,       | 0,012    | 0,012     | 0,       | <= 2 280,        | 166,6667 |
| Solution->       | 328 919,9 | 972 840, | 165 900, | 24 099,99 | 383 240, | \$308 981 510,53 |          |

المصدر : من إعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج QM. وحدة القياس : الدينار الجزائري

الجدول (8) : جدول الحل الأمثل في حالة تعظيم رقم الأعمال

| (untitled) Solution |           |          |          |       |          |                    |         |
|---------------------|-----------|----------|----------|-------|----------|--------------------|---------|
|                     | X1        | X2       | X3       | X4    | X5       | RHS                | Dual    |
| Maximize            | 540,      | 940,     | 800,     | 360,  | 922,     |                    |         |
| Constraint 1        | 0,002     | 0,002    | 0,002    | 0,002 | 0,002    | <= 4 048,          | 0,      |
| Constraint 2        | 0,002     | 0,002    | 0,002    | 0,002 | 0,002    | <= 4 048,          | 0,      |
| Constraint 3        | 0,16      | 0,16     | 0,16     | 0,16  | 0,16     | <= 300 000,        | 0,      |
| Constraint 4        | 1,        | 0,       | 0,       | 0,    | 0,       | <= 501 160,        | 0,      |
| Constraint 5        | 0,        | 1,       | 0,       | 0,    | 0,       | <= 972 840,        | 400,    |
| Constraint 6        | 0,        | 0,       | 1,       | 0,    | 0,       | <= 648 560,        | 0,      |
| Constraint 7        | 0,        | 0,       | 0,       | 1,    | 0,       | <= 442 200,        | 0,      |
| Constraint 8        | 0,        | 0,       | 0,       | 0,    | 1,       | <= 383 240,        | 382,    |
| Constraint 9        | 0,16      | 0,16     | 0,16     | 0,16  | 0,16     | <= 313 762,        | 0,      |
| Constraint 10       | 0,11      | 0,11     | 0,11     | 0,11  | 0,11     | <= 211 442,        | 0,      |
| Constraint 11       | 0,012     | 0,012    | 0,012    | 0,012 | 0,012    | <= 22 732,         | 0,      |
| Constraint 12       | 0,008     | 0,008    | 0,008    | 0,008 | 0,008    | <= 15 000,         | 67 500, |
| Constraint 13       | 0,        | 0,       | 0,01     | 0,    | 0,       | <= 1 659,          | 26 000, |
| Constraint 14       | 0,        | 0,       | 0,012    | 0,012 | 0,       | <= 2 280,          | 0,      |
| Solution->          | 353 019,9 | 972 840, | 165 900, | 0,    | 383 240, | \$1 591 167 632,87 |         |

المصدر : من إعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج QM. وحدة القياس : الدينار الجزائري

الجدول (9) : جدول الحل الأمثل في حالة تعظيم تشغيل آلات قسم الغزل

| (untitled) Solution |          |          |          |           |           |             |      |
|---------------------|----------|----------|----------|-----------|-----------|-------------|------|
|                     | X1       | X2       | X3       | X4        | X5        | RHS         | Dual |
| Maximize            | 0,002    | 0,002    | 0,002    | 0,002     | 0,002     |             |      |
| Constraint 1        | 0,002    | 0,002    | 0,002    | 0,002     | 0,002     | <= 4 048,   | 0,   |
| Constraint 2        | 0,002    | 0,002    | 0,002    | 0,002     | 0,002     | <= 4 048,   | 0,   |
| Constraint 3        | 0,16     | 0,16     | 0,16     | 0,16      | 0,16      | <= 300 000, | 0,   |
| Constraint 4        | 1,       | 0,       | 0,       | 0,        | 0,        | <= 501 160, | 0,   |
| Constraint 5        | 0,       | 1,       | 0,       | 0,        | 0,        | <= 972 840, | 0,   |
| Constraint 6        | 0,       | 0,       | 1,       | 0,        | 0,        | <= 648 560, | 0,   |
| Constraint 7        | 0,       | 0,       | 0,       | 1,        | 0,        | <= 442 200, | 0,   |
| Constraint 8        | 0,       | 0,       | 0,       | 0,        | 1,        | <= 383 240, | 0,   |
| Constraint 9        | 0,16     | 0,16     | 0,16     | 0,16      | 0,16      | <= 313 762, | 0,   |
| Constraint 10       | 0,11     | 0,11     | 0,11     | 0,11      | 0,11      | <= 211 442, | 0,   |
| Constraint 11       | 0,012    | 0,012    | 0,012    | 0,012     | 0,012     | <= 22 732,  | 0,   |
| Constraint 12       | 0,008    | 0,008    | 0,008    | 0,008     | 0,008     | <= 15 000,  | 0,25 |
| Constraint 13       | 0,       | 0,       | 0,01     | 0,        | 0,        | <= 1 659,   | 0,   |
| Constraint 14       | 0,       | 0,       | 0,012    | 0,012     | 0,        | <= 2 280,   | 0,   |
| Solution->          | 501 160, | 972 840, | 165 900, | 24 099,99 | 210 999,9 | \$3 750,    |      |

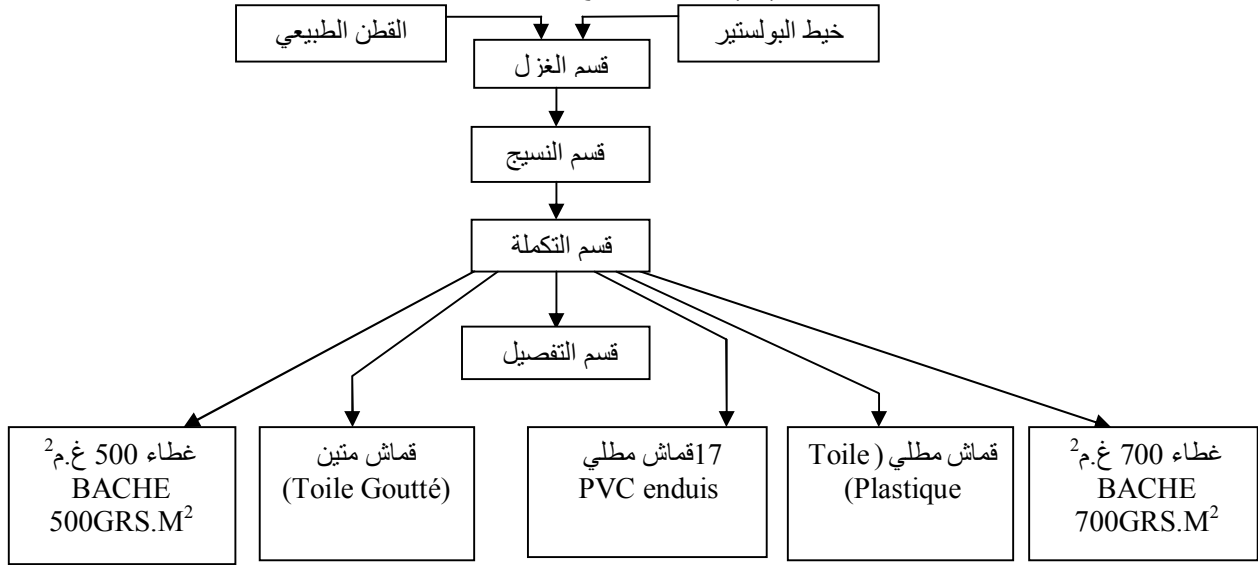
المصدر : من إعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج QM. وحدة القياس : الساعة

الجدول (10) : جدول النتائج لحل النموذج الرياضي لمؤسسة EATIT

| الحلول   | الأهداف                 |                               |  |
|--|-------------------------|-------------------------------|--|
|  | الربح (Z <sub>1</sub> ) | رقم الأعمال (Z <sub>2</sub> ) | ساعات تشغيل آلات الغزل (Z <sub>3</sub> ) |
| X <sub>a</sub> : (X <sub>1</sub> = 328.920, X <sub>2</sub> = 972.840, X <sub>3</sub> = 165.900, X <sub>4</sub> = 24.100, X <sub>5</sub> = 383.240) | 308.981.510,53          | 1.586.829.680                 | 3.750                                    |
| X <sub>b</sub> : (X <sub>1</sub> = 353.020, X <sub>2</sub> = 972.840, X <sub>3</sub> = 165.900, X <sub>4</sub> = 0, X <sub>5</sub> = 383.240)      | 308.933.320             | 1.591.167.680                 | 3.750                                    |
| X <sub>c</sub> : (X <sub>1</sub> = 501.160, X <sub>2</sub> = 972.840, X <sub>3</sub> = 165.900, X <sub>4</sub> = 24.100, X <sub>5</sub> = 211.000) | 304.503.280             | 1.521.034.000                 | 3.750                                    |
| Δ <sub>f</sub> (المدى أو الانحراف في قيم الأهداف)  | 4.472.230,53            | 70.133.680                    | 0  |
| $\bar{X}_f$ (المتوسط الحسابي لقيم الأهداف)   | 307.472.703,51          | 1.566.343.786,67              | 3.750                                    |

المصدر : من إعداد الباحثين.

الشكل (01) : دورة الإنتاج بمؤسسة EATIT



المصدر : من إعداد الباحثين بالاعتماد على مديرية البحث والتنمية بالمؤسسة.

### الإحالات والمراجع :

1. جلال إبراهيم العبد، "استخدام الأساليب الكمية في اتخاذ القرارات الإدارية"، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية (مصر)، 2004، ص 353.
2. حامد سعد الشمري، علي خليل الزبيدي، "تخطيط الإنتاج باستخدام البرمجة الهدفية"، مجلة التقني، هيئة التعليم التقني، بغداد (العراق)، المجلد 20، العدد 2، 2007، ص 60.
3. البرمجة QM هي مجموعة نظم برامج تستخدم لأغراض الخاصة بالطرق الكمية أعدها هووارد ويز (Howard Weiss)، وهي من أحدث البرمجيات المستخدمة في حل مشاكل البرمجة الخطية.
4. Yves Nobert, Roch Ouellet et Régis Parent, La recherche opérationnelle, 3ème édition, Gaëtan Morin Editeur, CANADA, 2001, p: 169.
5. جلال إبراهيم العبد، "استخدام الأساليب الكمية في اتخاذ القرارات الإدارية"، مرجع سابق، ص 43.
6. تقوم البرمجة الخطية بالأهداف على مبدأ أساسي هو مبدأ "أقرب ما يمكن" والذي يشير إلى حقيقة أن حل مشكلة البرمجة الخطية بالأهداف لا يتولد عنها حلا مثاليا في كل الأحوال، ولكن في الواقع الحل الناجم يمثل أكثر الحلول إرضاء لمتخذ القرار من خلال تحديد أقرب حل ممكن وليس أمثل حل.
7. يقصد بعدم قابلية الإحلال أنه في الحالات التي لا يمكن لمتخذ القرار أن يقوم بالترتيب المسبق لهذه الأهداف ولا يستطيع إحلال هدف محل هدف آخر.
8. اليامين فالتة، "بحوث العمليات"، ط 1، ايتراك للنشر والتوزيع، القاهرة (مصر)، 2006، ص 207.
9. نفس المرجع، ص 207.
10. بالنسبة لقسم التفصيل نظام العمل به يعتمد على وردية واحدة يبدأ من 08:00 صباحا إلى 16:00 مساء.
11. م.م. مظهر خالد عبد الحميد "بناء نماذج برمجة الأهداف لتقدير نموذج الانحدار الخطي البسيط"، مجلة تكريت للعلوم الإدارية والاقتصادية، المجلد 5، العدد 14، 2009، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة تكريت، العراق، ص 189.



## كفاءة الطاقة كآلية لاستدامة قطاع النقل في الجزائر

أمال رحمان (\*)

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
جامعة محمد خيضر، بسكرة - الجزائر

**ملخص :** تهدف هذه الدراسة إلى إبراز دور قطاع النقل والمواصلات في زيادة استهلاك الطاقة بالجزائر، وكذا التأثيرات البيئية لهذا القطاع لاسيما تلوث الهواء وزيادة انبعاثات غازات الاحتباس الحراري. ومن ثم ضرورة تحسين كفاءة الطاقة لاسيما في قطاع النقل، والتي يتم قياسها من خلال مجموعة من المؤشرات تبين التقدم المحرز في هذا المجال وتسمح بوضع السياسات والبرامج لتحسين كفاءة الطاقة وتحقيق نقل مستدام. وهذا ما تسعى الجزائر إلى تحقيقه من خلال وضع سياسة للتحكم في الطاقة في قطاع النقل تشتمل على مجموعة من البرامج تهدف إلى التخفيض من استهلاك الطاقة في القطاع، تحسين نوعية الوقود، التقليل من حركة النقل بإعطاء الأولوية للنقل الجماعي. إلا أنه يبقى على الجزائر بذل المزيد من الجهود لتحسين كفاءة الطاقة وتحقيق نقل مستدام ذلك أنه بالرغم من السياسات الموضوعة إلا أن كفاءة الطاقة عرفت تراجعاً في السنوات الأخيرة.

**الكلمات المفتاح :** قطاع النقل، استهلاك الطاقة، انبعاثات CO2، كفاءة الطاقة، برنامج PROP-AIR.

**تصنيف JEL:** L91، Q42، Q48، Q49، Q53، Q56.

### I. تمهيد:

تعتبر الطاقة وخاصة النفط شريان الحياة والعصب المحرك للكثير من القطاعات ؛ ويعتبر قطاع النقل والمواصلات أحد التحديات الرئيسية التي تواجه التنمية المستدامة، فهو من القطاعات الأكثر استهلاكاً للطاقة، كما أنه يعتبر مصدراً للعديد من الملوثات والتي تؤثر سلباً على البيئة بجميع عناصرها على الصعيد العالمي والإقليمي والمحلي، وهذه معضلة طالما حيرت البلدان في شتى أرجاء العالم.

يستحوذ النقل البري بالطرق لاسيما في الجزائر على الحصة الأكبر من الاستهلاك النهائي للطاقة في قطاع النقل، ومن ثم فإنه المصدر الرئيسي للتلوث وخاصة تلوث الهواء. ومنه فإن التحديات الرئيسية لقطاع النقل تتمثل في التقليل من استهلاك الطاقة وكذا حماية البيئة من خلال تحسين نوعية الوقود المستعمل وتطوير النقل الحضري ؛ وهو ما يؤدي إلى تحسين كفاءة الطاقة في القطاع ومن ثم تحقيق نقل مستدام يساهم في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، مع مراعاة حماية البيئة من خلال الحفاظ على الموارد الأحفورية خاصة النفط المهددة بالانقراض وكذا التخفيض من غازات الاحتباس الحراري.

إن كفاءة الطاقة يتم قياسها من خلال مجموعة من المؤشرات والتي تسمح بوضع مجموعة من البرامج والسياسات من أجل تحسين كفاءة الطاقة، وهذا ما سعت إليه الجزائر من خلال البرنامج الوطني لترشيد استهلاك الطاقة (2007-2030) بغية الحفاظ على النفط الذي بدأ انتاجه في التراجع منذ عام 2007، وكذا الحفاظ على البيئة في إطار التزامها الدولي بحماية البيئة.

هذا ما سنحاول إبرازه من خلال هذه الورقة البحثية وذلك بالإجابة على الإشكالية التالية :

**كيف يمكن أن تساهم كفاءة الطاقة في تحقيق نقل مستدام ؟ وما هو واقع الجزائر في هذا المجال ؟**

**أهمية البحث :** تنبع أهمية هذا البحث من ذاته، كون موضوع الطاقة والتنمية المستدامة من مواضيع الساعة خاصة في ظل زيادة الطلب العالمي والمحلي على الطاقة، وكذا مشكل نضوب النفط الذي يعتبر المصدر الرئيسي للطاقة في قطاع النقل، هذا الأخير الذي يستهلك كميات كبيرة من الطاقة، كما أنه يتسبب في تلوث الهواء وزيادة انبعاثات غازات الاحتباس الحراري ؛ وأمام هذه التحديات وجب على جميع الدول بما فيها الجزائر تحسين كفاءتها الطاقوية أو ترشيد استهلاكها من أجل استدامة قطاع النقل والمواصلات.

**أهداف البحث :** تبرز أهداف هذا البحث من خلال :

- إبراز تطور الاستهلاك الكلي والنهائي للطاقة في الجزائر وحصة قطاع النقل والمواصلات في هذا الاستهلاك، وكذا التأثيرات البيئية لهذا القطاع؛
- أهمية كفاءة الطاقة في قطاع النقل والمواصلات في الجزائر، وقياس التقدم المحرز في هذا المجال بالاعتماد على مجموعة من المؤشرات؛

- الجهود المبذولة من طرف الجزائر من أجل تحسين كفاءة الطاقة في قطاع النقل من خلال البرنامج الوطني للتحكم في الطاقة؛

الدراسات السابقة : إن أهم الدراسات القريبة إلى بحثنا والمتوفرة لدينا تمثلت فيما يلي :

- **Au sujet de la politique d'efficacité énergétique en Algérie, approche systémique pour un développement durable**, Mémoire de magister en génie civil, université de Tlemcen, 2013, par BOUAMAMA Wahiba.

حيث مكنت هذه الدراسة من فهم الكثير من الأمور المتعلقة بسياسة كفاءة الطاقة في الجزائر ومعرفة واقع الجزائر بالمقارنة مع دول أخرى ؛ إلا أن هذه الدراسة ركزت على القطاع المنزلي، في حين أن دراستنا هذه تناولت قطاع النقل والمواصلات كونه من القطاعات الأكثر استهلاكاً للطاقة، كما أنه المتسبب الرئيسي في تلوث الهواء، كما تناولت دراستنا إحصائيات جديدة مقارنة بالدراسة السابقة، وتناولت بعض المؤشرات الأساسية لقياس التقدم المحرز في مجال كفاءة الطاقة.

- **Vers un transport urbain durable (cas du tramway de Constantine)**, revue science et technologie, N°33, Juin 2011, par RIBOUH Bachie & al.

حيث كانت هذه الدراسة بمثابة حجر الأساس لفهم الكثير من الأمور المتعلقة بقطاع النقل في الجزائر والسياسة المتبعة لتحقيق قطاع نقل مستدام ؛ أما دراستنا فقد ركزت على قطاع النقل باعتباره مستهلك كبير للطاقة ومصدر للكثير من الملوثات، ومن ثم تم اعتبار كفاءة الطاقة كمدخل للتقليل من الاستهلاك والمحافظة على موارد النفط، وكذا حماية البيئة ومن ثم الوصول إلى قطاع نقل مستدام.

## II. مساهمة قطاع النقل والمواصلات في ميزان الطاقة بالجزائر والتحديات البيئية للقطاع :

### 1. تطور ميزان الطاقة بالجزائر خلال الفترة (2000-2013) :

يعرف ميزان الطاقة بأنه حصة كل نوع من الطاقة في الاستهلاك الكلي للطاقة الابتدائية، كما يسمى أيضا بحفظة الطاقة<sup>1</sup>. كما أنه تلك الأداة التي تسمح بالوصول إلى حاصلين أساسيين هما استهلاك الطاقة الابتدائية واستهلاك الطاقة النهائية والتي تعكس المراحل الأساسية لدورة الطاقة.

ويتضمن الاستهلاك الكلي للطاقة والمسمى أيضا استهلاك ابتدائي، كل من استهلاك الطاقة النهائية واستهلاك قطاع التحويل (الاستهلاك والكميات الضائعة لقطاع الطاقة). أما استهلاك الطاقة النهائية فيتضمن : استهلاك قطاع الصناعة (باستثناء الطاقة)، قطاع النقل، القطاع المنزلي، قطاع الخدمات والزراعة<sup>2</sup>.

إن ميزان الطاقة لكل دولة يسمح بتتبع تطور الطلب على الطاقة وكذا فعالية السياسة الطاقوية لتلك الدولة، كما أنه يسمح بقياس العديد من المؤشرات ككثافة الطاقة وفاتورة الطاقة والتي تسمح بدورها بقياس كفاءة الطاقة لتلك الدولة.

تعتبر الجزائر من أكبر الدول المنتجة للطاقة خاصة منها الاحفورية ؛ إذ يلعب قطاع الطاقة والنفط دورا هاما ورئيسيا في التنمية الاقتصادية، ويعتبر الأداة المحركة لباقي فروع الاقتصاد الوطني وذلك بفضل الموارد الهامة من المحروقات والثروات الطبيعية التي تزخر بها الجزائر. حيث تمثل المحروقات حوالي : 35% من الناتج المحلي الإجمالي، 97% من عائدات التصدير وأكثر من 60% من إيرادات ميزانية الدولة<sup>3</sup>.

سجل إنتاج الطاقة الأولية التجارية ارتفاعا بنسبة 2% في الفترة الممتدة بين 2000 و 2012، حيث زاد من 152 مليون طن مكافئ للنفط عام 2000 ليصل إلى 156 مليون طن مكافئ للنفط عام 2012. وقد مثل كل من النفط والمكثفات نسبة 43% من الإنتاج الإجمالي، في حين سجل الغاز الطبيعي نسبة 52% عام 2012<sup>4</sup>.

وتساهم هذه الأخيرة في تلبية كامل الاحتياجات الوطنية من الطاقة، إذ بلغ الاستهلاك الابتدائي (الكلي) من الطاقة 44.8 مليون طن مكافئ للنفط عام 2012 ووصل إلى 46.6 عام 2013 بنسبة زيادة قدرت بـ 4.4% وهذا ما يوضحه الجدول (1)، فبقراءة بسيطة لأرقام الجدول يتضح لنا أن الاستهلاك الكلي عرف زيادات مستمرة منذ عام 2000، وقد يرجع سبب هذا النمو إلى تطور صناعات الطاقة من جهة (خاصة مصانع الغاز الطبيعي المميع ومحطات توليد الكهرباء) ؛ وكذا برامج الانعاش الاقتصادي التي باشرت بها الجزائر منذ عام 2001، والتي أدت إلى تطور سريع للاستهلاك النهائي من جهة أخرى، إذ وصل هذا الاستهلاك إلى 36.4 مليون طن مكافئ للنفط عام 2012 مرتفعا بنسبة 98% تقريبا عن قيمته عام 2000 والتي قدرت بـ 18.3 مليون طن مكافئ للنفط.

ومن خلال الجدول (2) يتضح لنا تطور الاستهلاك النهائي للطاقة في الجزائر، حيث توزع هذا الاستهلاك على مختلف القطاعات الرئيسية عام 2012 كما يلي : القطاع المنزلي واستهلاكات أخرى 41.42%، قطاع الصناعة والبناء والأشغال العمومية 21.84%، قطاع النقل والمواصلات 36.74%.



**2. تطور استهلاك الطاقة النهائية في قطاع النقل بالجزائر واستعراض التركيبة الاقتصادية للقطاع :** عرف قطاع النقل نموا معتبرا لاستهلاك الطاقة خلال الفترة 2001-2012، حيث سجل نسبة نمو 9.2% سنويا ليصل إلى 13.4 مليون طن مكافئ للنفط عام 2012 بعدما كان لا يتعدى حوالي 4.7 مليون طن مكافئ للنفط عام 2001. وقدرت بذلك مساهمة قطاع النقل والمواصلات بـ 36.74% من الاستهلاك النهائي للطاقة في الجزائر عام 2012، وهو بذلك ثاني أكبر قطاع مستهلك للطاقة بعد قطاع الصناعة والبناء، والجدول (2) يوضح ذلك.

إن نمو قطاع النقل والمواصلات يعد اليوم أحد المعايير الأساسية للحكم على مدى تقدم الدول ونهضتها، وذلك لأن نمو الصناعة وغيرها من القطاعات الإنتاجية والخدمية يعتمد إلى حد كبير على نمو قطاعي المواصلات والاتصالات. وتتمثل وسائل النقل والمواصلات المعروفة في ثلاثة أنواع رئيسية هي: النقل البري، النقل المائي، النقل الجوي. وفي عام 2012 بلغ طول شبكة الطرق البرية في الجزائر 109452 كم، ووصل عدد السيارات إلى 4.686 مليون منها 35% بمحركات ديزل، ووصل عدد السيارات المحولة إلى غاز البترول المسال إلى 200 ألف سيارة، أما بالنسبة لشبكة السكك الحديدية فوصل طولها إلى 4200 كم مجهزة بـ 200 محطة. في حين أن الأسطول البحري يتكون من 38 سفينة و 10 موانئ تجارية و 35 ميناء للصيد. كما يحتوي الأسطول الجوي على 65 طائرة و 35 مطار<sup>5</sup>.

إن الاستهلاك النهائي للطاقة في قطاع النقل والمواصلات والذي فاق عام 2012 نسبة 36% من الاستهلاك النهائي لجميع القطاعات، كان مقسما على طرق النقل السابقة الذكر كما يلي: 2% للنقل بالسكك الحديدية، 4% للنقل الجوي، 6% للنقل المائي، أما النسبة الأكبر 88% فيساهم فكانت للنقل البري عبر شبكة الطرق، وهذا ما يوضحه الشكل (3).

**3. التحديات البيئية لقطاع النقل والمواصلات بالجزائر :** يعد قطاع النقل والمواصلات -خاصة النقل البري بالطرق- من أهم مصادر التلوث في الوقت الحاضر ويرجع ذلك لسببين :

- الأضرار الصحية بالغة الخطورة والناجمة عن احتراق الوقود المستخدم؛
- تركيز هذه الملوثات وزيادة نسبتها في أجواء المناطق السكنية؛

يستهلك قطاع النقل والمواصلات في الجزائر أكثر من ثلث الاستهلاك النهائي للطاقة، ويعتبر البنزين وقود أساسي لأكثر من 72.67% من المركبات (عام 2001). كما أن الحظيرة الوطنية للمركبات قديمة نوعا ما ففي عام 2006 مثلت نسبة المركبات التي يفوق عمرها 15 سنة 76.36% من مجمل الحظيرة الوطنية للمركبات<sup>6</sup>. أما عام 2012 فقد وصلت هذه النسبة إلى 75.37%.

ووصلت نسبة المركبات التي تسير بالبنزين إلى 35% عام 2012، حيث عرف قطاع النقل نشاطا كثيفا سواء في النقل البري أو الجوي أو المائي. ففي الفترة الممتدة بين 2000 و 2012 عرف استهلاك البنزين ارتفاعا طفيفا بنسبة 5.2%/سنويا، وذلك مقارنة بالديزل الذي زاد بنسبة 8.5%/سنويا، في حين أن غاز البترول المسال زاد بنسبة 4.4%.

أما الكهرباء فقد زادت بنسبة 14%/سنويا<sup>8</sup>، الشكل (4).

تجدر الإشارة أن البنزين هو الوقود الأكثر استخداما لتسيير معظم أنواع المركبات في العالم، ولذلك ينظر إليه على أنه المصدر الرئيسي للعديد من الملوثات أهمها: ثاني أكسيد الكربون، بخار الماء، أكسيد كبريتات الرصاص، مركبات الرصاص المحتوية على الأكسجين والهالوجين، أول أكسيد الكربون، أكاسيد النيتروجين، أبخرة المواد الهيدروكربونية. أما الملوثات الناجمة عن مركبات الديزل فهي قليلة نسبيا إذا ما قورنت بالمركبات المسيرة بالبنزين<sup>9</sup>.

من خلال ما سبق ونتيجة ما يميز قطاع النقل في الجزائر من قدم المركبات واستعمالها للنفط ومشتقاته كوقود للنقل، كما أن نوعية الوقود هي في الغالب غير مطابقة للمعايير البيئية. وحيث أن النقل البري عبر الطرق يستحوذ على الحصة الأكبر من استهلاك قطاع النقل للطاقة (88%)، كما أن هناك زيادة في عدد المركبات بمعدل نمو سنوي 5% ناهيك عن قدم هذه الأخيرة<sup>10</sup>؛ ومن ثم فإن تأثير القطاع على البيئة يكون واضحا وكبيراً، فهو مسئول بنسبة كبيرة عن انبعاثات الغازات الملوثة للهواء مما يؤدي إلى تلوث الهواء وتدهور البيئة الحضرية. هذا القطاع يساهم بنسبة 22% من انبعاثات ثاني أكسيد الكربون CO<sub>2</sub> و 57.7% من انبعاثات ثاني أكسيد النيتروجين NO<sub>2</sub>. كما أنه يصدر العديد من الملوثات الأخرى وتتمثل في: ثاني أكسيد الكبريت SO<sub>2</sub>، أول أكسيد الكربون CO، المركبات العضوية المتطايرة COV والرصاص. إن زيادة تركيز هذه الملوثات في الجو يمكن أن يؤدي إلى مخاطر جسيمة نتيجة تأثيراتها السامة على صحة الإنسان، ناهيك عن تأثيراتها على الحيوان والنبات (انخفاض الإنتاج الزراعي، تآكل التربة والمياه... إلخ). ففي مدة أربع سنوات أصيب ما لا يقل عن 300 ألف جزائري بالتهاب رئوي، 700 ألف بمرض الربو، هذه الأمراض كانت مرتبطة ارتباطا وثيقا بالتلوث الناتج عن النقل البري خاصة<sup>11</sup>.

### III. كفاءة الطاقة في قطاع النقل والمواصلات بالجزائر :

**1. ماهية كفاءة الطاقة :** حتى حدوث الصدمتين النفطيتين لعامي 1973 و 1979 تم تطوير كفاءة الطاقة للمحطات الحرارية. وفي سنوات الثمانينات من القرن العشرين شرع في الحديث عن اقتصاد الطاقة في ميادين أخرى. وكان مصطلح الحفظ هو المستعمل سابقا لتخفيض الاستهلاك، ومع مرور الوقت ظهر مفهوم الاستعمال العقلاني للطاقة،

وفي الوقت الحاضر أصبح يستعمل مصطلح كفاءة الطاقة (فعالية الطاقة)، وهو يعني إنتاج كمية أكبر باستعمال كمية أقل وهو ما جاء في الكتاب الأخضر لكفاءة الطاقة والذي أصدرته اللجنة الأوروبية عام 2005<sup>12</sup>.

يحتل قطاع النقل الأولوية من حيث تحسين كفاءة الطاقة، ذلك أنه يمثل حوالي 27.6% من الطاقة المستهلكة على المستوى العالمي، كما أنه مصدر لحوالي ثلث الملوثات و 26.5% من انبعاثات CO<sub>2</sub> (باستثناء تركيب وصيانة السيارات)؛ ومن جهة أخرى نجد أن القطاع مرتبط ارتباطا وثيقا بالنفط إذ أن جل احتياجاته (حوالي 95%) يتم تلبيتها عن طريق المشتقات النفطية، هذا المورد الذي أصبح مهددا بالنفاد حيث أن الكثير من الدول وصلت إلى ذروة إنتاجها النفطي.

ولأجل ذلك ففور انتهاء الصدمة النفطية الأولى لعام 1973 تم دراسة كيفية تخفيض استهلاك الطاقة في قطاع النقل والمواصلات وتصور مستقبل المركبات، وقد تم تحقيق اقتصاديات معتبرة خلال الفترة 1975-1985؛ ولكن الصدمة النفطية العكسية لعام 1986 أدت إلى إبطاء هذه الجهود، فتخفيض استهلاك المركبات تم امتصاصها بزيادة عدد الكيلومترات المقطوعة، ومن جهة أخرى فإن صناعات السيارات والطائرات والذين حققوا نتائج معتبرة من حيث تخفيض انبعاثات غازات الاحتباس الحراري واجهوا أيضا مشكل زيادة حركة المرور<sup>13</sup>.

إن الترشيد في استهلاك الطاقة أو كفاءة الطاقة يجب أن يكون بالاستغلال الأمثل والحد من سوء الاستعمال والتبذير، كما يجب أن يكون بإيجاد بدائل أخرى من أهمها الطاقات المتجددة مثل الطاقة الشمسية، طاقة الرياح وغيرها من البدائل التي من شأنها التقليل من الاستهلاك في المصادر الأحفورية من نفط وغاز وذلك للمحافظة على احتياطياتها لفترات زمنية أطول، والتقليل في نفس الوقت من الانبعاثات والآثار السلبية على البيئة.

ومنه يمكن تعريف ترشيد استهلاك الطاقة بأنه اتخاذ الإجراءات الضرورية من أجل خفض استخدامها مع المحافظة على حجم الإنتاج المتحقق وزيادة كفاءتها وتقليل الضائع منها، بحيث يمكن إنتاج وحدة المنتج بكمية أقل من الطاقة. وبعبارة أخرى يقصد بترشيد الطاقة تبديد التبذير بزيادة كفاءة استهلاك الطاقة<sup>14</sup>.

**2. أهمية تحسين كفاءة الطاقة:** يوجد العديد من الأسباب التي تدفع صانعي القرار في معظم الدول نامية كانت أو متقدمة إلى اعتماد إستراتيجية واضحة لترشيد استخدام الطاقة في مختلف القطاعات كأحد الأهداف الأساسية، ويمكن ذكر هذه الأسباب فيما يلي<sup>15</sup>:

- سبب مالي: ويتمثل في العمل على ترشيد الإنفاق من خلال عدم إنشاء محطات جديدة ورفع قدرة شبكات الطاقة الحالية. ويزداد هذا السبب في الدول التي تعتمد على استيراد الطاقة بأنواعها.
- مدى اعتماد الاقتصاد على مصادر الطاقة: وتزداد أهميته أيضا في الدول المستوردة للطاقة، خاصة في ظل توقع انخفاض احتياطيات الطاقة بمرور الوقت، أو تغيرات سياسية أو عسكرية تؤثر على الواردات خاصة في يتعلق بمصادر الطاقة الأحفورية.
- سبب بيئي: من المعروف أن احتراق الوقود سواء في الصناعة أو في النقل أو غيرها من القطاعات ينتج عنه غاز ثاني أكسيد الكربون، والذي يعد من الغازات الأساسية المسببة لظاهرة الاحتباس الحراري.
- الاتجاهات العالمية الحالية المرتبطة بزيادة الاهتمام بالبيئة والتنمية المستدامة: وهو ما يتطلب أن يراعي الإنسان في أنشطته المختلفة، سواء كانت إنتاجية أو استهلاكية الترشيد في استخدام الموارد بأنواعها ومنها الطاقة، وكذلك الحد من تأثيراته السلبية على البيئة وبالتالي فإن العمل على تحقيق التنمية المستدامة يتطلب ضرورة الحد من الإسراف في استخدام الطاقة بمصادرها المتعددة، وهو ما يعني العمل على ترشيد استخدامها في القطاعات المختلفة.

### 3. أهم مؤشرات الكفاءة لنصيب قطاع النقل والمواصلات من الطاقة في الجزائر:

يمكن تقييم التقدم المحرز في مجال كفاءة الطاقة من خلال مجموعة من المؤشرات نذكر أهمها فيما يلي:

- **المؤشرات الاقتصادية:** والمعروفة أيضا بكثافة الطاقة، وهي من أهم المؤشرات لقياس كفاءة الطاقة لأي اقتصاد. وتمثل العلاقة بين استهلاك الطاقة ومؤشر للنشاط الاقتصادي مقياس بالأسعار الثابتة (الناتج المحلي الإجمالي، القيمة المضافة... إلخ). ويمكن قياس كفاءة الطاقة على مستوى الاقتصاد ككل أو على المستوى القطاعي. ويعبر عن كثافة الطاقة من خلال العلاقة: **كثافة الطاقة = استهلاك (ابتدائي أو نهائي) للطاقة/الناتج المحلي الإجمالي**<sup>16</sup>.

هذا المؤشر يعبر عن كفاءة الطاقة والأداء الطاقوي لبلد ما، فانخفاض هذا المؤشر يعني أن هناك إنتاج أكبر من أجل نفس الاستهلاك من الطاقة. وعادة ما يحسب هذا المؤشر من خلال الناتج المحلي الإجمالي حسب تعادل القوة الشرائية من أجل إدراج تكلفة مستوى المعيشة وذلك لمعرفة الوضعية الحقيقية مقارنة مع دول أخرى.

في الجزائر وصلت قيمة كثافة الطاقة الابتدائية عام 2009 إلى 6.99 مليون طن مكافئ للنفط/مليون دج مرتفعة عن قيمتها عام 2000 والتي قدرت بـ 6.50 مليون طن مكافئ للنفط/مليون دج بمعدل نمو سنوي 0.81%.

أما كثافة الطاقة النهائية فقد عرفت ارتفاعا ملحوظا خلال الفترة 2000-2009 إذ زادت بمعدل نمو سنوي 2.52% ووصلت قيمتها إلى 4.19 مليون طن مكافئ للنفط/مليون دج عام 2009 (الجدول 3). هذه الوضعية تترجم

بانخفاض ملحوظ لكفاءة الطاقة نتيجة زيادة الاستهلاك النهائي للطاقة وزيادة عدد السكان وكذا حركة التصنيع والتي رافقها استعمال غير عقلاني للطاقة في نظام الانتاج.

أما كثافة الطاقة النهائية لقطاع النقل فقد ارتفعت هي الأخرى إذ انتقلت من 1.43 مليون طن مكافئ للنفط/مليون دج عام 2000 إلى 1.967 مليون طن مكافئ للنفط/مليون دج عام 2009 مسجلة ارتفاعا بنسبة 37.55%، وذلك نتيجة زيادة عدد المركبات ما أدى إلى زيادة استهلاك الطاقة في القطاع، الجدول (4).

- **المؤشرات التقنية-الاقتصادية** : وتقاس هذه المؤشرات على مستوى أدق من السابقة (القطاعات الفرعية أو الاستخدامات) من خلال العلاقة بين استهلاك الطاقة ومؤشر للنشاط (سكن، سيارة، طن من الصلب،...الخ)، هذه المؤشرات التقنية-الاقتصادية تسمى أيضا استهلاك وحدوي أو محدد<sup>17</sup>.

وفي هذا الإطار تحسب مجموعة من المؤشرات في قطاع النقل والمواصلات نذكر منها<sup>18</sup>:

- **الاستهلاك الوحدوي المتوسط لكل مركبة=الاستهلاك النهائي السنوي لقطاع النقل/عدد المركبات في الحظيرة.**
- ويمكن التخصيص أكثر وتقسيم المركبات إلى تلك التي تسير بالبنزين وأخرى بالديزل.
- **الاستهلاك المتوسط المحدد للمركبات=الاستهلاك المتوسط السنوي للمركبات/المسافة المتوسطة السنوية المقطوعة.**

- بالإضافة إلى المؤشرات السابقة هناك مؤشر مهم لقياس كفاءة الطاقة والذي يهتم أكثر بجانب حماية البيئة والمتمثل في كثافة الكربون، والذي يستعمل لقياس التقدم المحرز في التصدي لظاهرة تغير المناخ العالمي. ويقاس من خلال العلاقة بين انبعاثات CO<sub>2</sub> واستهلاك الطاقة<sup>19</sup>، ويكتب من خلال العلاقة : كمية انبعاثات CO<sub>2</sub> الناتجة عن استعمال الطاقة/استهلاك الطاقة.

أما بالنسبة لكثافة الكربون في قطاع النقل فتمثل العلاقة بين كمية CO<sub>2</sub> الناتجة عن قطاع النقل والاستهلاك النهائي للطاقة في القطاع. حيث أن هناك علاقة عكسية بين هذا المؤشر وكفاءة الطاقة ذلك أنه كلما زاد هذا المؤشر يعني أن هناك زيادة في الانبعاثات الناتجة عن استعمال نفس الكمية من الطاقة، ما يعني أن استعمال الطاقة غير عقلاني وغير مراعي للمعايير البيئية.

ويلاحظ أن كل المؤشرات السابقة عرفت نموا ملحوظا خلال الفترة 2000-2009 ما يعني تراجع كفاءة الطاقة خلال الفترة المذكورة (الجدول 4)، وهو ما جعل الجزائر تكثف جهودها في مجال كفاءة الطاقة في كل القطاعات لاسيما في قطاع النقل، حيث أنه يعتبر ثاني أكبر قطاع مستهلك للطاقة في الجزائر كما أنه المتسبب الرئيسي في تلوث الهواء. إذ عملت على وضع سياسة لتحسين كفاءة الطاقة من خلال إصدار البرنامج الوطني للتحكم في الطاقة والذي يمتد خلال الفترة 2007-2030، ومن خلال النتائج السابقة يبدو أن القطاع لم يحقق تقدما ملحوظا في مجال كفاءة الطاقة خلال الفترة 2007-2009، مما يستدعي بذل جهود أكبر لتحقيق أفضل النتائج مستقبلا.

#### IV. سياسة كفاءة الطاقة في الجزائر لتحقيق قطاع نقل مستدام :

قبل التطرق إلى سياسة كفاءة الطاقة في الجزائر والبرامج التي تضمنتها، تجدر بنا الإشارة إلى تجارب بعض الدول في مجال كفاءة الطاقة، حيث تعتبر أوروبا رائدة في هذا المجال.

##### 1. تجارب دولية في مجال كفاءة الطاقة :

بالرغم من أهمية كفاءة الطاقة والمعروفة على نطاق واسع، إلا أنه يتعين بذل جهود أكبر لتحقيق كفاءة الطاقة لاسيما في قطاع النقل، من خلال وضع سياسات واستراتيجيات وبرامج لتعزيز كفاءة الطاقة.

على مدى العقود الثلاثة الماضية، خفضت معظم الدول من كثافة استخدامها للطاقة والذي يترجم بزيادة كفاءة الطاقة في الاستعمالات النهائية الأساسية كالسيارات، الأجهزة الكهرومنزلية، التدفئة والعمليات الصناعية. وقامت الحكومات بتنفيذ مجموعة واسعة من السياسات والبرامج كمعايير كفاءة الطاقة، حملات التوعية، فرض التزامات على الفاعلين في السوق والحوافز المالية لتسريع عملية تطوير واعتماد تدابير كفاءة الطاقة.

- في أوروبا تم اتخاذ العديد من الإجراءات من أجل تعزيز كفاءة الطاقة على المستوى المحلي، ففي أبريل عام 1998 اقترحت اللجنة الأوروبية مسارات لاستكشاف الإمكانيات الاقتصادية لكفاءة الطاقة خلال الفترة 1998-2010 من خلال إدراج مفهوم الطاقة الذكية، وقد تم اعتماد سياسة كفاءة الطاقة بصور الكتاب الأخضر لكفاءة الطاقة عام 2005، والذي يمثل رؤية مستقبلية للإتحاد الأوروبي في ظل التحديات الاستراتيجية للطاقة حتى عام 2020.

يمتلك الإتحاد الأوروبي ترسانة تشريعية (تعليمات) لتعزيز كفاءة الطاقة كالتصاميم البيئية، توجيهات خاصة بكفاءة الطاقة، معايير انبعاثات CO<sub>2</sub> للمركبات...الخ. حيث أن كل دولة عضو في الإتحاد الأوروبي تبنت التزامات قوية لكفاءة الطاقة كما يتضح من خلال الأهداف الإرشادية الوطنية لعام 2020.

وفي جوان 2010 اقترحت اللجنة الأوروبية تعليمة جديدة لكفاءة الطاقة تم اعتمادها في أكتوبر 2012، من أجل تعزيز تحقيق هدف 20% من اقتصاد الطاقة والمحدد لعام 2020<sup>20</sup>.

حيث تشير التقديرات أن استخدام كفاءة الطاقة يسمح بتوفير 150 مليار يورو سنويا، ومن هنا نشأت فكرة إستراتيجية 20/20/20 والتي تضع هدف حتى عام 2020 بتخفيض انبعاثات غازات الاحتباس الحراري بنسبة 20%، وتخفيض استهلاك الطاقة بنسبة 20%، وزيادة مساهمة الطاقات المتجددة بنسبة 20%<sup>21</sup>.

وفي إطار هذه التعليمة الجديدة وضع الإتحاد الأوروبي تدابير مبتكرة والتي تشمل : آليات إلزامية لكفاءة الطاقة تهدف إلى تحقيق وفورات طاقة جديدة تقدر بـ 1.5% من إجمالي الاستخدام النهائي السنوي خلال الفترة 2014-2020، إنشاء سجل وطني لمقدمي خدمات الطاقة، مراجعات منتظمة وإلزامية للمؤسسات الكبرى وتحفيزات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة<sup>22</sup>.

- في دول جنوب البحر الأبيض المتوسط عرفت كفاءة الطاقة تطورات تدريجية والتي تمثل اليوم تحديا كبيرا أمام سياسات أغلب هذه الدول. وباستثناء تونس والتي باشرت منذ وقت طويل في سياسة للتحكم في استهلاك الطاقة، فلم تشهد باقي الدول إلا عدد قليل من التدابير الملموسة في مجال كفاءة الطاقة، بالرغم من أن الوضع قد إنعكس في السنوات الأخيرة، ومن أهم البرامج المعتمدة في مجال كفاءة الطاقة في هذه الدول نذكر<sup>23</sup> :

■ تونس : تم وضع برنامجين، البرنامج الرباعي 2008-2011 والذي يهدف إلى تخفيض كثافة استهلاك الطاقة في جميع القطاعات بنسبة 3% سنويا، أما البرنامج الوطني 2011-2016 فيهدف إلى تحسين كفاءة الطاقة من خلال تخفيض كثافة الطاقة من 0.286 مليون طن مكافئ للنفط/1000 دينار عام 2011 إلى 0.268 مليون طن مكافئ للنفط/1000 دينار عام 2016.

■ لبنان : وضعت خطة وطنية لكفاءة الطاقة للفترة 2011-2015.

■ المغرب : وضعت خطة وطنية لكفاءة الطاقة للفترة 2004-2020.

- في أمريكا الشمالية تعتبر كيبك (بكندا) من الدول الرائدة في مجال كفاءة الطاقة، وقد تم وضع أول خطة لكفاءة الطاقة والتكنولوجيات الجديدة للفترة 2007-2010 من قبل وكالة كيبك لكفاءة الطاقة. هذه الخطة الثلاثية والتي ارتفعت فيها الاستثمارات إلى 891 مليون دولار تسمح بتوفير 25655 تيراجول من الطاقة.

وقد تضمنت الخطة الأولى مجموعة من الإجراءات المسيرة من طرف موزعي الطاقة، خصوصا في مجال المباني الجديدة وتجديد واستبدال الأدوات الكهربائية بنماذج أكثر كفاءة في استهلاك الطاقة. هذه الإجراءات تضاف إلى بعض المبادرات المقترحة من طرف الوكالة في ميادين لم يتم إدراجها سابقا وخاصة في مجال النقل<sup>24</sup>.

- وفي دول أخرى كالصين والهند والتي تمتاز بعدد قليل من السيارات نظرا للدور المهيمن للنقل عبر السكك الحديدية، يتوقع زيادة متوسط كفاءة الوقود في السيارات في الاقتصاديات الناشئة خلال العقود المقبلة، ولكن هذه المكاسب سيتم امتصاصها بزيادة حجم حظيرة السيارات. ومن ثم فبالإضافة إلى برامج وضع العلامات والمعايير الإلزامية لكفاءة الوقود وانبعاثات CO<sub>2</sub> المنفذة فعليا، تتجه هذه الدول إلى وضع سياسات لتحسين أداء المكونات والتي تؤثر على فعالية وقود السيارات (إخضاع إطارات السيارات لعلامات إلزامية، التكييف، الإضاءة... إلخ)<sup>25</sup>.

وبعد هذا العرض الموجز لبعض التجارب الدولية في مجال كفاءة الطاقة نتطرق فيما يلي إلى سياسة كفاءة الطاقة في الجزائر لتحقيق قطاع نقل مستدام.

## 2. البرنامج الوطني للتحكم في الطاقة في الجزائر (2007-2030) :

نظرا لعامل نزوب الموارد الطاقوية الاحفورية، قررت الجزائر وضع إستراتيجية وطنية لكفاءة الطاقة من أجل ضمان توازن العرض والطلب والحفاظ على الاحتياطي الوطني للمحروقات. وقد تم وضع عدد من البرامج والنشاطات ترمي إلى توفير الطاقة اللازمة للاقتصاد الوطني واستغلالها بصورة عقلانية وبأقل تكلفة.

يحدد القانون 09/99 المؤرخ بتاريخ 28 جويلية 1999 المتعلق بالتحكم بالطاقة شروط ووسائل تأطير تنفيذ السياسة الوطنية لترشيد استهلاك الطاقة، وقد تم تحديد البرنامج الوطني لترشيد استهلاك الطاقة (PNME) بموجب المرسوم التنفيذي المؤرخ في 2004، وتسهر الوكالة الوطنية من أجل تطوير وترشيد استهلاك الطاقة (APRUE) على تنفيذ هذا البرنامج تحت رعاية وزارة الطاقة والمناجم، والذي يتم من خلاله<sup>26</sup> :

- تحديد إطار وآفاق ترشيد الطاقة؛

- تقييم إمكانيات التحكم في الطاقة والهدف منها؛

- الإنجازات المحتملة تحقيقها على المدى القصير، المتوسط وكذا الطويل؛

وقد تم تحديد البرنامج الوطني لترشيد الطاقة حسب نوعية المواد الطاقوية (مواد نفطية، كهرباء...) ومجالات الاستعمال (إنارة، تدفئة...) وكذا ميادين الاستخدام المختلفة (صناعة، زراعة...).

بشكل عام فإن تمويل كفاءة الطاقة يعتمد على الصندوق الوطني للتحكم في الطاقة من خلال مختلف الآليات التمويلية المناسبة خاصة : الإعانات، القرض المدعم، القرض الضريبي، المنح المشجعة.

بالنسبة لقطاع النقل فقد حظي بأهمية كبيرة ضمن سياسة ترشيد استهلاك الطاقة في الجزائر، كونه من القطاعات الأكثر استهلاكاً للطاقة، كما أنه مصدر للعديد من الانبعاثات والملوثات كونه يعتمد على المنتجات النفطية بنسبة 94% تقريباً، مع سيطرة كبيرة للديزل كوقود. هذا ما أدى إلى تكثيف الجهود من أجل تحسين كفاءة الطاقة في قطاع النقل والمواصلات في الجزائر من أجل حماية البيئة والتخفيض من غازات الاحتباس الحراري، وكذا المحافظة على موارد الطاقة الأحفورية خاصة النفط والمهددة بالنفاد ومن ثم تحقيق التنمية المستدامة والوصول إلى قطاع نقل مستدام. ومن أجل تحقيق أفضل النتائج عملت الجزائر على تدعيم سياسة كفاءة الطاقة بمجموعة من القوانين المنظمة للقطاع فيما يلي<sup>27</sup>:

- القانون 13/01 المؤرخ في 7 أوت 2001 والذي يتعلق بتنظيم وتوجيه النقل البري في إطار التنمية المستدامة، مع إعطاء الأولوية للنقل الجماعي.
- القانون 06/98 المؤرخ في 27 جوان 1998 والذي يتعلق بتحديد القواعد العامة للطيران المدني مع التنمية المتوازنة للنقل الجوي للأشخاص والسلع في أفضل ظروف السلامة، الاقتصاد والكفاءة.
- أما فيما يتعلق بالنقل البحري وحماية البيئة البحرية فقد تم اعتبارها كجزء من التزاماتها الدولية.

وفي إطار التزام الجزائر بسياسة عامة لحماية البيئة، حيث يشكل قطاع النقل الحضري المصدر الرئيسي لتلوث الهواء، والذي كان من بين الانشغالات الرئيسية لهذه السياسة، وضعت الوزارة المكلفة بالبيئة بالإضافة إلى القوانين المذكورة، نظام تحليل لنوعية الهواء سمي "سما صافية" وذلك منذ أفريل 2002. هذه السياسة تم تدعيمها بسياسة طاقوية خاصة فيما يتعلق بكفاءة الطاقة من خلال برنامج لتحويل المركبات إلى غاز البترول المسال كوقود وذلك منذ عام 1982 والذي يهدف إلى تحسين نوعية الوقود، كما تم اتخاذ إجراءات أخرى فيما يتعلق باستهلاك الطاقة نذكر منها<sup>28</sup>:

- إعطاء الأولوية والاستفادة القصوى من أنواع الوقود البديلة مثل غاز البترول المسال (GPL)، والذي يمتاز بخصائص تقنية أفضل كما أنه فعال بيئياً واقتصادياً. ويتوقع أن تصل حصة غاز البترول المسال إلى 34% من إجمالي استهلاك وقود السيارات عام 2020.
- استخدام البنزين الخالي من الرصاص الموزع من طرف شركة نפטال، إذ تم إصدار المعيار الذي يحدد الخصائص الفيزيائية والكيميائية المفروضة منذ جانفي عام 1999.
- بدأ استخدام الغاز الطبيعي المضغوط (GNC) في نهاية سنوات الثمانينيات من القرن العشرين، وقد لقي مشروع استعمال الغاز الطبيعي المضغوط كوقود اهتمام الدولة الجزائرية، ومن أجل ترقية وتعميم استعماله في النقل ضمن إطار قانوني، تم إصدار مرسوم تنفيذي عام 2003 يحدد شروط ممارسة نشاط توزيع الغاز الطبيعي المضغوط كوقود للسيارات وتجهيز السيارات بالمجموعة التركيبية للتحويل مما سمح بـ : إنجاز محطتين لتوزيع الغاز الطبيعي المضغوط، اقتناء عشر حافلات تعمل بالغاز الطبيعي المضغوط<sup>29</sup>.
- الشروع في إستراتيجية تركز على الحد من حركة السيارات وإعطاء الأولوية للنقل الجماعي من خلال :
  - استخدام حافلات ذات قدرة عالية حيث تم استيراد 300 حافلة (100 مقعد/الحافلة) التي تتوافق مع المعايير الدولية. تسمح هذه الحافلات بتوفير المساحة وتخفيض استهلاك الوقود بحوالي 15%. ورافق هذه العملية إنشاء مؤسسات عامة لتسيير هذه الحافلات.
  - إطلاق مشاريع المترو في العاصمة والترام في المدن الكبرى الجزائرية. وتم تنشيط هذه الأخيرة من قبل برنامج الاستثمار الخماسي (2004-2009)، وقد بدأت بالفعل من قبل شركة مترو الجزائر (EMA)، هذه الأخيرة تستعمل الطاقة الكهربائية والتي لها العديد من المزايا كإحدى من تلوث الهواء.

سمحت الأعمال الإستشرافية لاستهلاك الطاقة حتى عام 2030 بإنشاء سياسة التحكم في الطاقة لاسيما في قطاع النقل، ووضع إجراءات على المدى البعيد (2030) المعبر عنها في برامج ذات المدى المتوسط والقصير والمتمحورة حول البرنامج الوطني للتحكم في الطاقة<sup>30</sup>.

- **على المدى القصير (2011-2013) :** مكنت هذه المدة من خلال مختلف الإجراءات الحكومية المعتمد عليها من وضع إطار لتطبيق كفاءة الطاقة، ورفع قدرة التحكم في الطاقة وتحديد أهدافها، ومختلف المشاريع الواجب الأخذ بها في هذا الإطار من تحويل حوالي 12 ألف سيارة تسيير بغاز البترول المسال.
- **على المدى المتوسط 2020 :** يتوقع تحويل 20% من حظيرة السيارات إلى غاز البترول المسال كوقود، استعمال الحافلات التي تسيير بالغاز الطبيعي المضغوط في المدن الكبرى.
- **على المدى البعيد 2030 :** امتدت الدراسة الإستشرافية لطلبات الطاقة النهائية حتى أفق 2030، وذلك للتأكيد على أهمية اتخاذ الإجراءات على المستوى الوطني من خلال : تعزيز الأنظمة القانونية حول التحكم في الطاقة، وضع تدابير الرقابة حول الفعالية الطاقوية، منع التكنولوجيات المستهلكة للطاقة.

### 3. برنامج PROP-AIR :

يعتبر هذا البرنامج كجزء من البرنامج الوطني للتحكم في الطاقة، ويهدف إلى تعزيز استعمال غاز البترول المسال والغاز الطبيعي المضغوط كوقود، ويتم تمويله من طرف الصندوق الوطني للتحكم في الطاقة. كما أنه يهدف إلى تطوير آلية محفزة للتمويل من أجل تشجيع تركيب معدات غاز البترول المسال في المركبات الخفيفة. ومن أجل ذلك

قامت الوكالة الوطنية لتطوير وترشيد استهلاك الطاقة (APRUE) بتوقيع اتفاقية شراكة مع بنك التنمية المحلية من أجل منح الأفراد قروض بدون فوائد لتحويل سياراتهم إلى غاز البترول المسال، والذي يعتبر كبديل للبنزين والديزل لتخفيف الضغط عليها وتخفيف تأثير التلوث في المناطق الحضرية.

وخلال الفترة 2011-2013 تم تحويل 10000 مركبة خاصة إلى غاز البترول المسال، كما تم وضع الشروط الملائمة لاستحداث 100 حافلة تعمل بالغاز الطبيعي المضغوط في الجزائر العاصمة<sup>31</sup>.

تجدر الإشارة أن الدفعة السنوية الثانية لعام 2015 والخاصة بالبرنامج الوطني للتحكم في الطاقة هي على الأبواب وتتضمن مجموعة من المشاريع في جميع القطاعات، وقد حدد لقطاع النقل ما يلي : تحويل 20000 مركبة خاصة إلى غاز البترول المسال، امتلاك 20 حافلة تعمل بالغاز الطبيعي المضغوط<sup>32</sup>.

## V. الخلاصة :

إن نمو قطاع النقل والمواصلات يعد اليوم أحد المعايير الأساسية للحكم على مدى تقدم الدول، فلقد واكب نمو وسائل النقل وازدهارها تطور النشاط الاقتصادي والتجاري بين بلدان العالم ومدنه المختلفة، كما ربط بسهولة بين مناطق الإنتاج وأسواق الاستهلاك مما جعل العالم يبدو وكأنه وحدة اقتصادية متكاملة.

إلا أن النقل يعد من القطاعات الأكثر استهلاكاً للطاقة، كما أنه شديد التأثير على البيئة وخاصة من خلال إصداره لكميات كبيرة من الملوثات في الهواء أهمها غازات الاحتباس الحراري، ناهيك عن ارتباطه الشديد بالنفط ومشتقاته كوقود. وأمام التحديات التي يواجهها قطاع الطاقة العالمي اليوم من قرب استنزاف احتياطي الموارد الأحفورية خاصة النفط، وزيادة الطلب على الطاقة وكذا مشكل تغير المناخ العالمي ؛ أمام هذه التحديات وجب على دول العالم بما فيها الجزائر بذل الكثير من الجهود من أجل تلبية الطلب على الطاقة وحماية البيئة والحفاظ على الموارد الأحفورية لأطول فترة ممكنة ومن ثم تحقيق التنمية المستدامة في جميع القطاعات بما فيها قطاع النقل والمواصلات.

وفي هذا الإطار أصبح من الضروري تحقيق اقتصاد للطاقة من خلال ترشيد استهلاكها وتحسين كفاءتها، هذه الأخيرة التي يقاس تطورها من خلال مجموعة من المؤشرات سواء على المستوى الكلي أو على مستوى القطاعات لاسيما قطاع النقل. وقد سعت الجزائر والتي يمثل فيها قطاع النقل ثاني أكبر مستهلك للطاقة إلى تحسين كفاءة الطاقة في هذا القطاع من أجل استدامته، وذلك من خلال وضع سياسة للتحكم في الطاقة تضم مجموعة من البرامج منها برنامج PROP- AIR الخاص بقطاع النقل.

- ومن خلال هذه الورقة البحثية توصلنا إلى مجموعة من الاستنتاجات يمكن إجمالها فيما يلي :
- يعتبر قطاع النقل والمواصلات من القطاعات الأكثر استهلاكاً للطاقة على المستوى العالمي والوطني، ومثل استهلاكه في الجزائر عام 2012 نسبة 36.74% من مجمل الاستهلاك النهائي للطاقة؛
  - يستحوذ النقل البري عبر الطرق على أكبر حصة من استهلاك الطاقة لقطاع النقل، ووصلت في الجزائر عام 2012 إلى 88%؛
  - يعتبر قطاع النقل وخاصة البري المصدر الرئيسي لتلوث الهواء، إذ أنه يصدر الكثير من الانبعاثات أهمها : ثاني أكسيد الكربون CO<sub>2</sub>، ثاني أكسيد النيتروجين NO<sub>2</sub> وثاني أكسيد الكبريت SO<sub>2</sub>؛
  - يمكن تحقيق قطاع نقل مستدام من خلال تحسين كفاءة الطاقة في القطاع أو ترشيد استهلاكها؛
  - تقاس كفاءة الطاقة من خلال مجموعة من المؤشرات العامة أو القطاعية أهمها كثافة الطاقة، كثافة الكربون؛
  - عرفت هذه المؤشرات ارتفاعاً ملحوظاً في الجزائر خلال الفترة 2000-2009، وهو ما يعني تراجع كفاءة الطاقة في قطاع النقل نتيجة زيادة عدد المركبات واستمرار الاعتماد على البنزين والديزل كوقود ناهيك عن زيادة الطلب المحلي على الطاقة؛
  - تبذل الجزائر الكثير من الجهود من أجل تحسين كفاءة الطاقة في النقل، حيث وضعت برنامج للتحكم في الطاقة يمتد على المدى القصير، المتوسط والطويل؛
  - يركز البرنامج الوطني للتحكم في الطاقة في قطاع النقل على التحول إلى استعمال غاز البترول المسال والغاز الطبيعي المضغوط، وكذا عطاء الأولوية للنقل الجماعي من أجل التقليل من حركة السيارات ومن ثم تخفيض الاستهلاك؛

- على ضوء ما سبق يمكن تقديم جملة من التوصيات نوجزها فيما يلي :
- ضرورة تنويع مصادر الطاقة في الاستعمالات المختلفة في الجزائر لاسيما في قطاع النقل من أجل الحفاظ على ما تبقى من احتياطي الموارد الأحفورية وكذا حماية البيئة؛
  - مواكبة التطورات الحاصلة على المستوى العالمي في قطاع النقل والإقضاء بتجارب دول أخرى لاستدامة القطاع؛
  - تكثيف الجهود لتحسين كفاءة الطاقة في قطاع النقل في الجزائر من خلال الالتزام الصارم بتنفيذ سياسة كفاءة الطاقة الموضوعية والتي لم تحقق نتائج ملموسة خلال الفترة 2007-2009؛
  - وضع قوانين صارمة فيما يتعلق بحماية البيئة وترشيد استهلاك الطاقة من خلال تحديد معايير الانبعاثات المسموح بها للمركبات، فرض الضرائب وتقديم الحوافز المالية... الخ؛

- ضرورة تكثيف حملات التوعية من أجل تحسين كفاءة الطاقة وتعزيز السياسة الموضوعية؛
- قيام المؤسسات بالمراجعة الطاقوية والتي تساعد على وضع خطة للعمل والوصول إلى الأهداف المحددة في سياسة كفاءة الطاقة، أو تبني نظام لإدارة الطاقة يمكن من التحسين المستمر لترشيد استهلاك الطاقة؛

### - ملحق الجداول والأشكال البيانية :

**الجدول (1) : تطور الاستهلاك الابتدائي للطاقة في الجزائر (2001-2013) الوحدة : مليون طن مكافئ للنفط**

| السنوات                    | 2001 | 2003 | 2005 | 2007 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|----------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| الاستهلاك الابتدائي للطاقة | 30.0 | 30.0 | 32.6 | 35.4 | 39.6 | 38.6 | 40.7 | 44.8 | 46.6 |

Source : - Bp statistical review of world energy, June 2011.

- Bp statistical review of world energy, June 2014.

**الجدول (2) : تطور الاستهلاك النهائي للطاقة في الجزائر (2001-2012) الوحدة : مليون طن مكافئ للنفط**

| السنوات                                | 2001 | 2003 | 2005 | 2007 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | نسبة 2012 إلى الإجمالي % |
|--|------|------|------|------|------|------|------|------|--------------------------|
| قطاع الصناعة، البناء والأشغال العمومية | 4.6  | 5.1  | 5.8  | 6.7  | 7.3  | 8.0  | 7.8  | 7.9  | 21.84                    |
| قطاع النقل والمواصلات                  | 4.7  | 5.9  | 5.8  | 6.4  | 10.8 | 11.2 | 12.3 | 13.3 | 36.74                    |
| القطاع المنزلي واستهلاكات أخرى         | 9.5  | 11.3 | 12.7 | 14.3 | 12.6 | 12.4 | 12.3 | 15.0 | 41.42                    |
| الإجمالي                               | 18.9 | 22.4 | 24.4 | 27.5 | 30.9 | 31.6 | 32.6 | 36.4 | 100                      |

المصدر : وزارة الطاقة والمناجم، الورقة القطرية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، مرجع سابق، ص 59.

**الجدول (3) : مؤشرات كثافة الطاقة بالجزائر (2000-2009)**

| السنوات            | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 |
|--------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| الكثافة الابتدائية | 6.50 | 6.13 | 6.62 | 6.87 | 6.37 | 6.09 | 6.54 | 6.45 | 6.80 | 6.99 |
| الكثافة النهائية   | 3.35 | 3.35 | 3.40 | 3.31 | 3.37 | 3.51 | 3.58 | 3.83 | 4.06 | 4.19 |

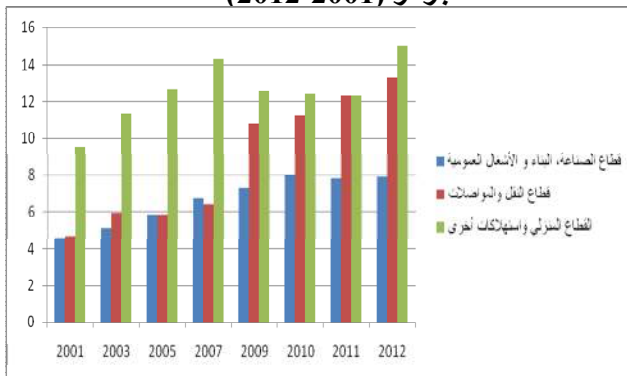
Source : 30/01/2015, Centre d'Activités Régionales PNUE/PAM, Indicateurs de maîtrise de l'énergie dans les pays de la rive sud de la Méditerranée, Rapport final de l'Algérie, APRUE, Décembre 2011, p 16, [http://planbleu.org/sites/default/files/publications/5-2-fr\\_rapport\\_indicateurs\\_algerie.pdf](http://planbleu.org/sites/default/files/publications/5-2-fr_rapport_indicateurs_algerie.pdf)

**الجدول (4) : مؤشرات لقياس كفاءة الطاقة بالجزائر في قطاع النقل (2000-2009)**

| السنوات                          | 2000   | 2001   | 2002   | 2003   | 2004   | 2005   | 2006   | 2007   | 2008   | 2009   |
|----------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| الكثافة النهائية للنقل           | 1.430  | 1.450  | 1.524  | 1.487  | 1.511  | 1.562  | 1.605  | 1.756  | 1.902  | 1.967  |
| الاستهلاك الوحدوي المتوسط/ مركبة | 2948.8 | 3076.1 | 3306.3 | 3404.3 | 3494.4 | 3666.0 | 3577.9 | 3697.9 | 3670.1 | 3754.8 |
| كثافة الكربون لقطاع النقل        | 4.14   | 4.20   | 4.44   | 4.30   | 4.37   | 4.52   | 4.60   | 5.08   | 5.51   | 5.70   |

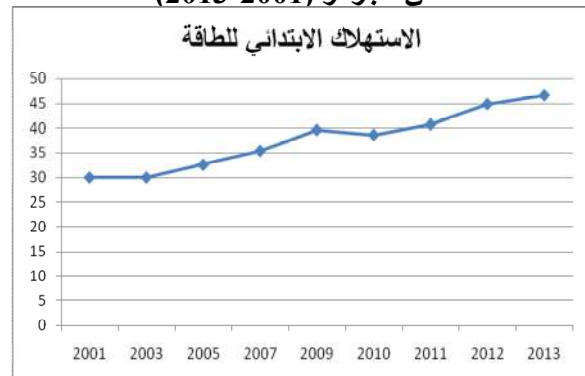
Source : Centre d'Activités Régionales PNUE/PAM, op cit, p 25.

**الشكل (2) : أعمدة بيانية لتطور الاستهلاك النهائي للطاقة في الجزائر (2001-2012)**



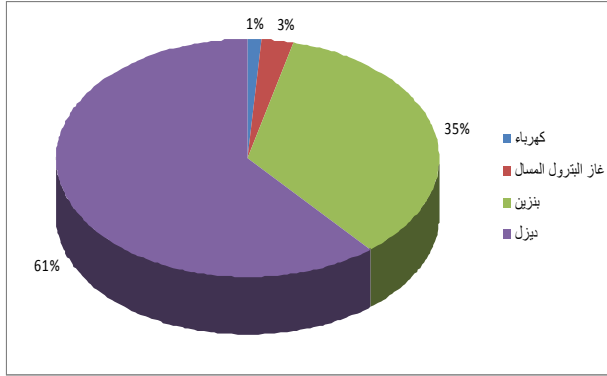
المصدر : معطيات الجدول 2.

**الشكل (1) : منحنى بياني لتطور الاستهلاك الابتدائي للطاقة في الجزائر (2001-2013)**



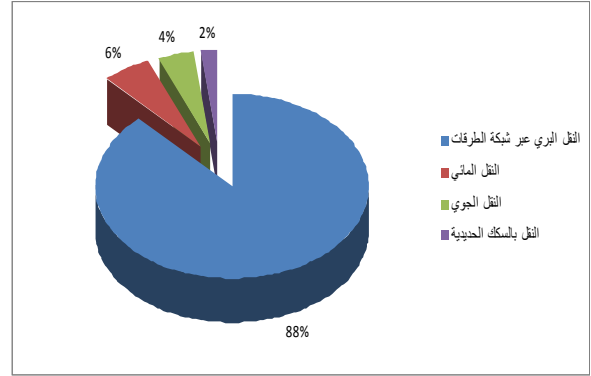
المصدر : معطيات الجدول 1.

الشكل (4) : توزيع الاستهلاك في قطاع النقل عام 2012 حسب مصدر الطاقة



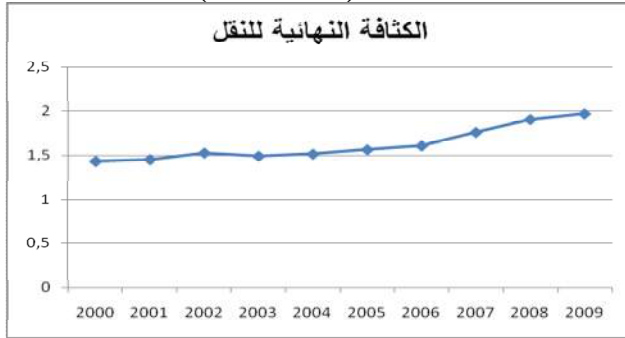
Source : Ministère de l'énergie et des mines, consommation énergétique finale de l'Algérie, op cit, p 8.

الشكل (3) : توزيع الاستهلاك في قطاع النقل عام 2012 حسب النوع



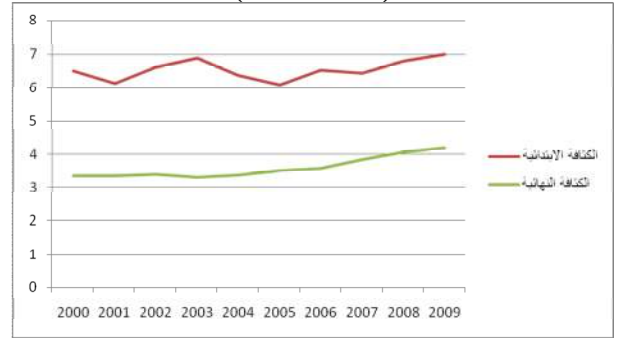
Source : Ministère de l'énergie et des mines, consommation énergétique finale de l'Algérie, op cit, p 8.

الشكل (6) : منحني بياني للكثافة النهائية للنقل بالجزائر (2009-2000)



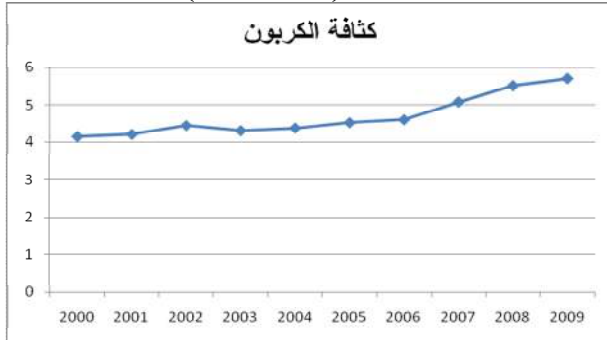
المصدر : معطيات الجدول 4.

الشكل (5) : منحني بياني لمؤشرات كثافة الطاقة بالجزائر (2009-2000)



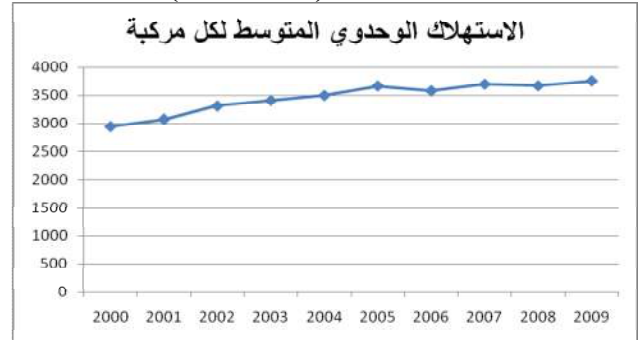
المصدر : معطيات الجدول 3.

الشكل (8) : منحني بياني لكثافة الكربون لقطاع النقل بالجزائر (2009-2000)



المصدر : معطيات الجدول 4.

الشكل (7) : منحني بياني للاستهلاك الوحدوي المتوسط لكل مركبة بالجزائر (2009-2000)



المصدر : معطيات الجدول 4.

## الإحالات والمراجع :

<sup>1</sup> Samuele FURFARI, politique et géopolitique de l'énergie, Edition Technip, Paris, France, 2012, p 65.

<sup>2</sup> 08/02/2015, ADEM, tendance de l'efficacité énergétique dans les pays du bassin méditerranéen, Avril 2014, P15, [http://www.presse.ademe.fr/wp-content/uploads/2014/04/F\\_Tendances-de-l%E2%80%99efficacit%C3%A9-%C3%A9nerg%C3%A9tique-Med-\\_FR.pdf](http://www.presse.ademe.fr/wp-content/uploads/2014/04/F_Tendances-de-l%E2%80%99efficacit%C3%A9-%C3%A9nerg%C3%A9tique-Med-_FR.pdf)

<sup>3</sup> وزارة الطاقة والمناجم، الورقة القطرية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، مؤتمر الطاقة العربي التاسع، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، ديسمبر 2014، ص3.



<sup>4</sup> نفس المرجع السابق، ص 7

<sup>5</sup> Ministère de l'énergie et des mines, consommation énergétique finale de l'Algérie, APRUE, Alger, Algérie, 2014, p 8.

<sup>6</sup> 08/02/2015, Farès BOUBAKEUR, Les transports urbains en Algérie face aux défis du développement durable : sur les problèmes rencontrés et les solutions proposées, p 4, <http://www.codatu.org/wp-content/uploads/Les-transports-urbains-en-Alg%C3%A9rie-face-aux-d%C3%A9fis-du-d%C3%A9veloppement-durable-sur-les-probl%C3%A8mes-rencontr%C3%A9s-et-les-solutions-propos%C3%A9es-Far%C3%A8s-BOUBAKOUR.pdf>

<sup>7</sup> 10/02/2015, ONS, Parc national automobiles, 31/12/2013, <http://www.ons.dz/IMG/pdf/NATIONAL2013.pdf>

<sup>8</sup> Ministère de l'énergie et des mines, consommation énergétique finale de l'Algérie, op cit, p 8.

<sup>9</sup> حسين أحمد شحاته، التلوث البيئي ومخاطر الطاقة، ط1، مكتبة الدار العربية للكتاب، مصر، 2002، صص 105-106.

<sup>10</sup> RIBOUH Bachie & BENSACKHRIA Karima, Vers un transport urbain durable (cas du tramway de constantine), revue science et technologie, N 33, Juin 2011, P66.

<sup>11</sup> Ibid, P65.

<sup>12</sup> Samuele FURFARI, op cit, p.p 341-342.

<sup>13</sup> Pierre MERLIN, énergie et environnement, la documentation française, Paris France, 2008, p 114.

<sup>14</sup> عبد القادر بلخضر، استراتيجيات الطاقة وإمكانيات التوازي البيئي في ظل التنمية المستدامة – حالة الجزائر، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة البليدة، الجزائر، 2005، ص 61.  
<sup>15</sup> نفس المرجع السابق، ص 62.

<sup>16</sup> ADEM, tendance de l'efficacité énergétique dans les pays du bassin méditerranéen, op cit, p 20.

<sup>17</sup> Ibidem.

<sup>18</sup> Ministère de l'énergie et des mines, de l'eau et de l'environnement, Analyse des indicateurs énergétiques, Royaume du Maroc, Avril 2013, p.p 68-71.

<sup>19</sup> Samuele FURFARI, op cit, p63.

<sup>20</sup> 28/03/2015, Wikipédia, efficacité énergétique, [http://fr.wikipedia.org/wiki/Efficacit%C3%A9\\_%C3%A9nerg%C3%A9tique\\_%28%C3%A9conomie%29#Politique\\_de\\_l.27efficacit.C3.A9\\_.C3.A9nerg.C3.A9tique](http://fr.wikipedia.org/wiki/Efficacit%C3%A9_%C3%A9nerg%C3%A9tique_%28%C3%A9conomie%29#Politique_de_l.27efficacit.C3.A9_.C3.A9nerg.C3.A9tique)

<sup>21</sup> 28/03/2015, [http://www.2020energy.eu/sites/default/files/pdf/efficacite\\_energetique.pdf](http://www.2020energy.eu/sites/default/files/pdf/efficacite_energetique.pdf)

<sup>22</sup> Conseil mondiale de l'énergie, Les politiques d'efficacité énergétique dans le monde, Paris, France, 2013, p 9.

<sup>23</sup> ADEM, tendance de l'efficacité énergétique dans les pays du bassin méditerranéen, op cit, p 14.

<sup>24</sup> 28/03/2015, Wikipédia, énergie au Québec,

[http://fr.wikipedia.org/wiki/%C3%89nergie\\_au\\_Qu%C3%A9bec](http://fr.wikipedia.org/wiki/%C3%89nergie_au_Qu%C3%A9bec)

<sup>25</sup> Conseil mondiale de l'énergie, op cit, p 11.

<sup>26</sup> وزارة الطاقة والمناجم، الورقة القطرية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، مرجع سابق، ص 29.

<sup>27</sup> République Algérienne démocratique et populaire, Rapport national de l'Algérie, 19ème session de la Commission du Développement Durable des Nations Unies (CDD-19), Mai 2011, P14.

<sup>28</sup> RIBOUH Bachie & al, op cit, p.p 66-67.

<sup>29</sup> وزارة الطاقة والمناجم، الورقة القطرية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، مرجع سابق، ص 14.

<sup>30</sup> نفس المرجع السابق، صص 32-33.

<sup>31</sup> 10/02/2015, Mohamed Salah Bouzeriba, Programme National de maîtrise de l'énergie, Premier Forum Algéro- Britannique, Alger, Algérie, 04/03/2013, p 18,

[http://www.petrochem2000.com/data/docs/ressources/dossiers\\_articles/doc\\_65.pdf](http://www.petrochem2000.com/data/docs/ressources/dossiers_articles/doc_65.pdf)

<sup>32</sup> 11/02/2015, APRUE, Programme d'Efficacité Énergétique, <http://www.aprue.org.dz/PNME-DEMARRAGE.html>



## واقع توجه البنوك الإسلامية نحو تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر - دراسة حالة بنك البركة الجزائري -

عصام بوزيد (\*)

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

جامعة قاصدي مرباح، ورقلة - الجزائر

عبد المجيد قدي (\*\*)

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

جامعة الجزائر 3 - الجزائر

**ملخص :** هدف الدراسة تمثل في محاولة الكشف عن واقع اهتمام البنوك الإسلامية في الجزائر بتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. فنظريا، ومن خلال الأدبيات التي اهتمت بحل إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، يعد التمويل المصرفي الإسلامي من أنجع الحلول لهذه الإشكالية. من هذا المنطلق تأتي أهمية هذا المقال، للوقوف على واقع اهتمام البنوك الإسلامية بتمويل هذا النوع من المؤسسات في الجزائر. لذلك اخترنا بنك البركة الجزائري كأول تجربة للبنوك الإسلامية في الجزائر، وحاولنا الكشف عن أهم الشروط التي يراعيها البنك عند منحه للتمويل للوقوف في نهاية المطاف عند مدى توافق هذه الشروط وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. من خلال النتائج المتوصل إليها اتضح أن مساهمة بنك البركة الجزائري في تمويل المؤسسات الصغيرة محدودة.

**الكلمات المفتاح :** تمويل، معايير، مؤسسات صغيرة ومتوسطة، بنوك إسلامية، تمويل إسلامي.

**تصنيف JEL:** G21، G23، G28، G30، M13.

### I. تمهيد:

يعتبر القانون 10/90 المتعلق بالنقد والائتمان في الجزائر من أهم الإصلاحات التي مست المنظومة المصرفية الجزائرية. ويمكن القول أن هذا القانون قد حاول وضع وبشكل تام المنظومة المصرفية والنظام النقدي في مسار الانتقال من اقتصاد مسير مركزيا إلى اقتصاد مسير باليات السوق، مستخدما في ذلك مجموعة الإجراءات الرامية إلى تشجيع الاستثمارات والسماح بإنشاء المصارف الخاصة. إثر صدور هذا القانون ظهرت البنوك الخاصة في الجزائر، والتي كان أولها بنك البركة الجزائري كبنك يعمل وفق الشريعة الإسلامية. ولكونه أقدم تجربة للبنوك الإسلامية في الجزائر اخترناه من أجل إجراء دراستنا الميدانية، التي تصبو إلى محاولة الكشف عن مدى مساهمة بنك البركة الجزائري كبنك إسلامي في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر. حيث كان الهدف هو الإجابة عن سؤال الإشكالية التالي:

**ما هو واقع توجه بنك البركة الجزائري - كبنك إسلامي- نحو تمويل**

**المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؟**

فنظريا، ومن خلال نتائج الأدبيات التي تناولت ملائمة الصيغ التمويلية التي توفرها المصارف الإسلامية لخصوصية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي تمحورت حول فكرة واحدة تقريبا هي: أن مشكلة عدم توافر التمويل بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد تكون مرجعيتها بغض النظر عن الخصوصيات التي يتميز بها هذا النوع من المؤسسات، إلى التخصيص غير العادل للتمويل في النظام المالي القائم على الفائدة. إذ وصفت هذه الأخيرة بأنها أداة رديئة ومضللة في تخصيص الموارد حيث تحابي ذوي الجاه والثروة على غيرهم رغم ما يكون وراء ذلك من تبديد وضياح<sup>1</sup>. أيضا يمكن وصف الفائدة بأنها ثمن مضلل، فهو تعبير عن المفاضلة في الأثمان لصالح الأغنياء. والنتيجة أن المؤسسة الكبيرة تكون قادرة على الحصول على أموال أكثر بسعر أقل بسبب ارتفاع درجة تصنيفها الائتماني، وبناء على ذلك فإن هؤلاء الذين هم أقدر على تحمل العبء بسبب كبر حجم مشروعاتهم، أو بسبب الارتفاع في قدرتهم الإنتاجية إنما يتحملون عبئا أقل. وعلى النقيض من ذلك، فإن المؤسسات المتوسطة والصغيرة التي يمكن أن تكون أحيانا ذات إنتاجية أعظم بمقياس مساهمة كل وحدة تمويل في الناتج الوطني، وذات جدارة ائتمانية مساوية إذا ما قيست بمقياس الشرف والاستقامة تحصل على مبالغ أقل نسبيا<sup>2</sup> فمن هنا يمكن القول بأن النظام المصرفي الإسلامي قد يكون كفيلا بحل إشكالية تمويل هذا النوع من المؤسسات لاستناده إلى مجموعة من المبادئ<sup>3</sup> التي تصبوا في مجملها إلى تحقيق العدالة والتكافل الاجتماعي. ولامتلاكه مجموعة من الصيغ التمويلية المتباينة في ما بينها، ولعله بهذا التباين قد يتمكن من استيعاب أغلبية ظروف طالبي التمويل، بما فيها تلك المتعلقة بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

وقد تكمن أهمية دراستنا هذه، في كونها قد تضم إلى الجهود التي تبذل في سبيل حل إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والتي تعتبر من أول وأصعب العقبات التي يواجهها هذا النوع من المؤسسات عند إنشائها ويهدد حتى بقاءها واستمراريتها. إذ شغلت إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيزا هاما من اهتمام الأكاديميين وأصحاب القرار، الذين عملوا من خلال أبحاثهم واستراتيجياتهم على إيجاد حلول كفيلة بتجاوز هذه العقبة نظرا للدور الاقتصادي الذي تؤديه هذه المؤسسات.

كما نهدف من الدراسة إلى تحقيق غايتين، أولهما؛ وهي الكشف على مدى تلاؤم شروط منح التمويل في بنك البركة الجزائري مع طبيعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. الثانية؛ هي مدى تطبيق البنك لكافة الصيغ التي تحويها الصناعة المصرفية الإسلامية، أم يطبق صيغا محددة دون غيرها.

في هذا الصدد اطلعنا على مجموعة من الدراسات النظرية والتطبيقية التي حاولت توضيح مدى ملائمة الصيغ التمويلية الإسلامية لخصوصية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكن أن نوجزها على النحو التالي:

**1. محمد عمر شاپرا، كتاب بعنوان: "الإسلام والتحدي الاقتصادي"، 1996م<sup>4</sup>:** يمثل هذا الكتاب جهدا علميا معاصرا باستنتاجات منطقية هدفها تأكيد شمولية الدين الإسلامي لكل أبعاد الحياة الإنسانية. بغرض أن يثبت أصالة النظام الاقتصادي الإسلامي، وأن يقف عند مزايه وإيجابياته الكفيلة بالتصدي للأزمات والمشكلات الاقتصادية المعاصرة على كل المستويات قطرية كانت أو دولية. ليتوصل بذلك في نهاية المطاف إلى وصفه بأنه نظام يحاكي متطلبات العصر ويستجيب لها بمرونة، بالإضافة إلى أنه بعيد عن استغلال الإنسان لأخيه الإنسان فهو يتيح اتخاذ القرارات الاقتصادية في إطارها الاجتماعي والأخلاقي.

شمل الكتاب قسمين باثني عشر فصلا، القسم الأول تطرق إلى الأنظمة الاقتصادية الخائبة على حد وصفه، والقسم الثاني تجسد فيه جهد الباحث وسماه بالطرح الإسلامي، الذي أشار فيه وفي الفصل العاشر تحديدا إلى ضرورة توجيه التمويل في إطار إصلاح الهيكل المالي نحو المشاريع الصغيرة لما يكمن فيها من دور تنموي، وأكد أن انتشار المشاريع الصغيرة بغية حل المشاكل الاقتصادية الرئيسية المتصلة بالفقر والبطالة سيبقى حلما سانجا ما لم يكن هناك ترتيبات لتمويل هذه المشاريع. كما أكد أيضا أن الاعتماد على النظام المالي الإسلامي هو وحده السبيل الأكثر جدوى لتحقيق هذا الإصلاح اللازم. لكن طرحه هذا كان شاملا ولم يفصل فيه بتوضيح الطرق والأساليب المفضية إليه.

**2. عبد الرحمن يسري أحمد، كتاب بعنوان: "الصناعات الصغيرة في البلدان النامية تنميتها ومشاكل تمويلها في أطر نظم وضعية وإسلامية"، 2000م<sup>5</sup>:** الهدف من هذا الكتاب يتلخص في محاولة عقد مقارنة بين نظام التمويل بالفائدة بالأسلوب التقليدي، أو بالأساليب المستحدثة التي تطورت فيه، وحاولت إصلاحه من جهة، ونظام التمويل المتحرر من الفائدة من جهة أخرى. وذلك لتحديد النظام والأساليب الأكثر ملائمة لتنمية الصناعات الصغيرة.

انقسم الكتاب إلى خمسة فصول تعلق الأول بمفهوم تنمية الصناعات الصغيرة في البلدان النامية، وأهميتها، والمشاكل التي تعيقها، وانتقل في الثاني إلى عرض مصادر تمويل الصناعات الصغيرة ضمن النظام الوضعي، ليعرض في الفصل الثالث بعض تجارب تمويل الصناعات الصغيرة ضمن نظم وضعية في بعض الدول، ويستنتج بذلك أن نظام التمويل بالفائدة هو نظام مرهق بصفة خاصة للصناعات الصغيرة. ليتكلم في الفصلين الأخيرين عن تمويل الصناعات الصغيرة ضمن نظم إسلامية، ويعرض بعض التجارب المتعلقة بذلك. وبالرغم من تفصيله في كيفية استخدام الصيغ الإسلامية بالنسبة لهذه الصناعات، إذ قسمها من حيث ذلك إلى مجموعتين الأولى لتمويل رأس المال الثابت أو الاحتياجات طويلة ومتوسطة الأجل، والثانية لتمويل رأس المال العامل.

**3. هيا جميل بشارت، كتاب بعنوان: "التمويل المصرفي الإسلامي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة"، 2007م<sup>6</sup>:** أصل هذا الكتاب هو رسالة ماجستير قدمت إلى قسم الاقتصاد والمصارف الإسلامية، بكلية الشريعة والدراسات الإسلامية بجامعة اليرموك- الأردن. حيث كان الغرض منها إبراز دور المصارف الإسلامية في تنمية وتطوير المشروعات الصغيرة والمتوسطة في الأردن، من خلال تقديمها التمويل اللازم. وبيان خصوصية وطبيعة نظام التمويل الإسلامي ومدى موائمة الصيغ المتاحة فيه لتمويل لمشروعات الصغيرة والمتوسطة.

شمل الكتاب ثلاث فصول، تعلق الأول منها بالأهمية الاقتصادية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، والثاني خصص لبيان طبيعة التمويل الإسلامي ومدى ملائمة لهته المشروعات، وجاء الفصل الثالث كدراسة ميدانية لتقصي واقع التمويل المصرفي لهذا النوع من المشروعات في الأردن، تم ذلك من خلال استبيان وجه لأصحاب المشروعات الصغيرة والمتوسطة، إذ تبين من خلال الدراسة أن تمويل هذه المشاريع في المصارف الإسلامية التي تمت دراستها ضئيل جدا، ما أدى بالكاتبة إلى الاستنتاج بأن دور المصارف الإسلامية في التنمية محدود نسبيا. نلاحظ أن الكاتبة قد أطلقت حكما عاما بهذا الخصوص انطلاقا من دراسة ثلاث مصارف إسلامية في قطر واحد، وهذا ضئيل سواء من ناحية عدد البنوك المدروسة مقارنة بالبنوك الإسلامية المتواجدة اليوم، أو من حيث انتشار البنوك الإسلامية عبر العالم. كما أنها حصرت نظام التمويل الإسلامي في التمويل المصرفي فقط، مع العلم بأنه يمكن أن يكون للأسواق المالية الإسلامية دور هام في تمويل هته المشروعات.

4. محمد عبد الحليم عمر، مقال بعنوان: "صبيغ التمويل الإسلامية للمشروعات الصغيرة القائمة على الدين التجاري والإعانات"، 2003م<sup>7</sup>: يحاول الكاتب أن يحدد في هذا المقال كافة صبيغ التمويل الإسلامية القائمة على الدين التجاري، بالإضافة إلى تلك التي تندرج ضمن عقود البر والإحسان، كان ذلك من خلال تطرقه إلى مفهوم ومشروعية كل صبيغة، والجانب التمويلي فيها وصور تطبيقها لتمويل المشروعات الصغيرة والإجراءات العملية لتنفيذها.

لكن وكما هو ملاحظ من عنوان المقال أن الكاتب أهمل أهم زمرة من صبيغ التمويل الإسلامية وهي تلك التي تندرج ضمن عقود المشاركات أو كما سماها هو بالصبيغ القائمة على المشاركة في عائد الاستثمار. إذ يمكن أن يكون لهذه الصبيغ دور فعال في تمويل المشروعات الصغيرة.

قد يغلب الطرح النظري على التطبيقي (الميداني) في الأبحاث التي ارتبطت بإظهار ملاءمة الصناعة المصرفية الإسلامية لخصوصية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الأمر الذي يجعل من هذه الصناعة أملا في حل هذه الإشكالية. وهذا ما يتشرف من الدراسات السابقة أعلاه. في عملنا هذا أردنا إجراء عمل ميداني لنصف به حقيقة وواقع العلاقة بين البنوك الإسلامية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، لنستنتج من خلال نتائجه إمكانية حل هذه الإشكالية من خلال العمل المصرفي الإسلامي في الجزائر.

## II. الطريقة والأدوات المستخدمة:

من أجل تحقيق الهدف أعلاه قمنا بتوجيه استبيان إلى لجنة التمويل والاستثمار في البنك، وهي المكلفة فيه باتخاذ قرار منح التمويل من عدمه، إذ تعرض ملفات طالبي التمويل بعد أن يتم دراستها على هذه اللجنة، لتفصل في تعيين الملفات التي تستحق التمويل. وبذلك تشكل المركز الأساسي لاتخاذ قرار التمويل على مستوى بنك البركة الجزائري. وسنحاول تلخيص الطريقة التي تمت من خلالها الدراسة على النحو التالي:

1. مجتمع الدراسة: كما أسلفنا، اخترنا لجنة التمويل والاستثمار في بنك البركة الجزائري<sup>8</sup> لتكون بمثابة مجتمعنا الإحصائي انطلاقاً من الدور الذي تقوم به، فأردنا معرفة الشروط التي يجب أن تتوفر في طلب التمويل حتى يحظى بالقبول من طرف هذه اللجنة. بهدف الوقوف على مدى ملائمة تلك الشروط لأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. لنستنتج في النهاية مدى مساهمة بنك البركة الجزائري في تمويل هذا النوع من المؤسسات.

2. أدوات الدراسة: في هذا الصدد سنتكلم على الطرق التي استخدمت لجمع البيانات الخاصة بالدراسة، والتي تمثلت في طريقتين هما:

أ. المقابلة: استخدم هذا الأسلوب مع بعض مسؤولي البنك، كان ذلك بهدف الحصول على معلومات عامة عن البنك بالإضافة إلى رصد أهم الإجراءات الداخلية المرتبطة بوظيفة التمويل في البنك.

ب. الاستبيان: وجه هذا الاستبيان إلى أعضاء لجنة التمويل والاستثمار للغاية المشار إليها في النقطة السابقة. شمل الاستبيان 17 سؤالاً مقسمة على أربع محاور كالتالي:

- المحور الأول يتعلق بنظرة البنك إلى مختلف الصبيغ التمويلية وتضمن هذا المحور أربعة (04) أسئلة من النوع المغلق.
- المحور الثاني يتعلق بمعايير البنك في اختيار المؤسسات، وتضمن خمسة (05)، ثلاثة من النوع المغلق (03)، واثنين (02) منها من النوع المفتوح.
- المحور الثالث يتعلق بأساليب تعامل البنك مع التمويلات المتعثرة، تضمن (05) أسئلة، واحد (01) مفتوح والبقية من النوع المغلق.
- المحور الرابع يتعلق بأفاق توسيع تشكيلة التمويلات الممنوحة، تضمن الأسئلة الثلاثة (03) الباقية التي كانت كلها من النوع المغلق.

تم توزيع الاستبيان بعد تحكيمه باللغتين العربية والفرنسية للاعتبارات اللغوية لبعض أعضاء لجنة التمويل والاستثمار في بنك البركة الجزائري، والذين يبلغ عددهم ستة (06) أعضاء.

## III. النتائج ومناقشتها:

تم استرجاع أربع (04) استبيانات من الستة الموزعة، وسيأتي عرض نتائج هذه الاستبيانات مستخدمين في ذلك التكرارات والنسب المئوية لتوضيح توجهاتها وتسهيل قراءتها، كما سنحاول تفسير هذه الإجابات وتوضيح دوافعها بشكل قد يمكن من استيعاب كافة الظروف والحيثيات المحيطة بقرار منح التمويل في هذا البنك على النحو التالي:

### أولاً: تحليل الإجابات المتعلقة بنظرة البنك إلى مختلف الصبيغ التمويلية:

شمل هذا المحور أربع فقرات وكانت الإجابة عليه على النحو التالي:

1. تحديد مردودية ودرجة مخاطرة الصبيغ المستخدمة في البنك وتحديد درجة أهميتها: من خلال تصفحنا للاستبيانات اتضح من الإجابات أن بنك البركة الجزائري يعتمد في نشاطه على أربعة صبيغ تمويلية<sup>9</sup> هي المرابحة والسلم والاستصناع والإجارة التي تنتمي كلها إلى عقود المعاوضات<sup>10</sup>، وقد رصدنا أيضاً من خلال الإجابات أن

توجهات أعضاء لجنة التمويل والاستثمار في تحديد كل من مردودية ودرجة مخاطرة تلك الصيغ المعتمدة في البنك كانت مختلفة كما هو موضح في الجدول رقم(01).

ففيما يتعلق بتحديد مردودية المرابحة فلقد انقسمت الإجابات مناصفة بين عالية ومتوسطة، أي 50 % من الإجابات أشارت إلى أن مردودية المرابحة عالية، و50 % أشارت إلى أنها ذات مردودية متوسطة. الوقت نفسه الذي اتجهت نسبة 75 % من الإجابات إلى أن درجة مخاطرة هذه الصيغة متوسطة، والـ25 % الباقية وصفتها بالعالية.

وبخصوص صيغة السلم فلقد اختلفت آراء أعضاء لجنة التمويل والاستثمار في البنك في تحديد مردوديتها ودرجة مخاطرتها، إذ تركزت الإجابات حول أنها ذات مردودية متوسطة، ذلك بنسبة 75 % والـ25 % الباقية ذهبت إلى أنها عالية. نفس النسبة الأخيرة من الإجابات أشارت إلى أن درجة مخاطرة السلم متوسطة، إذ تركزت جل الإجابات في كونها ذات درجة مخاطرة عالية. وفي الاستصناع، نجد أن الإجابات اتفقت في تحديد كل من مردوديته ودرجة مخاطرته. ووصفتها بالمتوسطتين.

والإجابات التي تعلق بتحديد مردودية ودرجة مخاطرة صيغة التمويل بالإجارة، فلقد انقسمت مناصفة في تحديد المردودية بين عالية ومتوسطة أي بنسبة 50 % لكل منهما. وفيما يتعلق بدرجة المخاطرة فأشارت 75% من الإجابات إلى أنها متوسطة، بينما ذهبت 25 % الباقية إلى وصفها بالضعيفة.

أما ترتيب هذه الصيغ حسب درجة الاستعمال، الذي قد يعكس لنا أهمية كل منها لدى البنك فقد اتفقت الإجابات في ترتيبها وكان ذلك على النحو التالي: حظيت صيغة المرابحة برقم واحد (1) ما يشير إلى أنها الصيغة الأهم أو الأكثر استعمالا في البنك على غرار جل البنوك الإسلامية الأخرى التي تشكل فيها هذه الصيغة أهم صيغة لتوظيف الأموال. تليها صيغة السلم، ثم الإجارة، فالاستصناع. والجدول رقم(02) قد يوضح هذا.

وهنا أن نجد المرابحة تنصدر قائمة الاستعمال في البنك وهنا نقصد بيع المرابحة للأمر بالشراء، فعلى حد قول سامي حسن حمود أنه ليس لبيع المرابحة العادية قيمة في البنوك الإسلامية بقدر أهمية بيع المرابحة للأمر بالشراء. وهو ما تعمد البنوك الإسلامية اليوم إلى استعماله والتمويل به، ورغم حداثة هذه الصيغة مقارنة بزميلاتها في المعادلة المضاربة و المشاركة إلا أنها استطاعت أن تصبح قطب الرحى و الذروة بين غيرها من صيغ البدائل الإسلامية للاستثمار المصرفي الإسلامي في مجال التطبيق العملي. وتشير الأدبيات في هذا الصدد إلى أن هذه الصيغة تستخدم بإفراط في كافة البنوك الإسلامية لتبلغ قرابة 90% من حجم التمويل والاستثمار فيها. وتبقى هذه الإجابات نسبية وخاضعة بدرجة كبيرة إلى ذاتية المجيب، وعند وضع هذا السؤال لم يكن الغرض منه الإجابات في حد ذاتها بل كان الغرض معرفة خلفية مسيري البنك عن الصيغ المستعملة فيه.

**2. تحديد درجة توافق طلبات التمويل المستلمة والصيغ التمويلية المعتمدة من طرف البنك:** فيما يتعلق بمدى توافق طلبات التمويل والصيغ التمويلية المتاحة في البنك فلقد أشارت 75 % من الإجابات إلى أنها متوسطة ويمثل هذا أغلبية الإجابات، وتوجهت النسبة المتبقية وهي 25 % نحو درجة توافق كبيرة. وهنا قد تكون الإجابات المتعلقة بهذا السؤال نسبية وتخضع إلى حد ما لذاتية المجيب، هذا من جهة ومن جهة أخرى، قد يندر أن يتقدم الزبون بطلب تمويل لا يتوافق مع الأشكال التمويلية المتاحة في البنك. ويوضح الجدول رقم(03) توجه الإجابات في هذا السؤال.

**3. تحديد مدى تغطية أشكال التمويل المستخدمة في البنك لطلبات التمويل المستلمة:** من خلال الجدول رقم(04) نلاحظ أن أغلبية الإجابات أشارت إلى عدم قدرة أشكال التمويل المستخدمة في البنك على تغطية كافة طلبات التمويل المستلمة، كان ذلك بنسبة 75 % والنسبة الباقية أشارت إلى العكس. ما يحتمل عدة توجهات تشكل أسبابا مختلفة لذلك، يمكن أن نذكر منها عدم توفر كافة الشروط المطلوبة لمنح التمويل في هذه الطلبات. تقدم طلبات التمويل في مجالات أو قطاعات لا يرغب البنك في الاستثمار فيها أو التوجه بأمواله نحوها، أيضا عدم إمكانية تمويل الطلبات المستلمة وفق الصيغ المتاحة. كل هذه الأسباب يمكن أن يعود إليها عدم التوافق بين أشكال التمويل والطلبات التمويلية المستلمة.

**4. تحديد مدى قدرة أشكال التمويل المستخدمة في البنك على تغطية طلبات التمويل في المستقبل:** بالرغم من أن أساليب التمويل المستخدمة في البنك لم تستطع تغطية كافة طلبات التمويل المستلمة، إلا أن أعضاء لجنة التمويل والاستثمار أجابوا بنعم بنسبة 75% على السؤال المتعلق بمدى قدرة الصيغ التمويلية المعتمدة في البنك على استيعاب طلبات التمويل في المستقبل. ما يعكس ثقة البنك في إستراتيجيته الاستثمارية. والجدول رقم(05) يوضح توجه الإجابات على هذا السؤال.

وهنا قد نقول أن هذا الموقف لا يتماشى مع الواقع، فمن غير المنطقي أن تكون التوليفة التمويلية للبنك المحدودة حاليا ذات جدوى في المستقبل. خاصة إذا قارنا بين المجالات التي يستثمر فيها البنك مع تلك التي تستثمر فيها البنوك التجارية التقليدية لوجدناها أيضا تتصف بالمحدودية. فالبنك الإسلامي مجالات استثماره محدودة مقارنة بمجالات هته الأخيرة.

#### ثانيا: تحليل الإجابات المتعلقة بمعايير البنك في اختيار المؤسسات:

هدف هذا المحور هو الإلمام بأهم المعايير المعتمدة في البنك عند عملية اتخاذ قرار التمويل، وقسمناه إلى خمس فقرات كانت توجهات الإجابة عليها على النحو التالي:

**1. تحديد المعايير التي يعتمد عليها البنك في اختيار المؤسسات:** جمع الاستبيان عدة زمر من المعايير التي تستخدم من قبل البنوك في عملية اختيار المؤسسات قبل تمويلها، وقد كانت إجابات لجنة التمويل والاستثمار فيما يتعلق باعتماد هذه المعايير في بنك البركة الجزائري على النحو التالي:

**1. أ. مدى اعتماد البنك على المعايير المتعلقة بوصف العميل وتحديد نوع القرض:** من خلال الإجابات اتضح أن بنك البركة الجزائري يهتم بهذه المعايير، إذ كانت التوجهات في الإجابة على النحو التالي:

فيما يتعلق بمعيار شخصية العميل (عمره، وظيفته، حالته الاجتماعية، المؤهل... الخ) فقد توجهت الإجابات بنسبة 100% إلى أن هذا المعيار معتمد في البنك، وأشارت 25% منها إلى أنه يعتمد بشدة. أما المعيار الثاني الذي يصف نوع القرض من حيث كونه قصيرا، متوسطا، أو طويل الأجل فقد انقسمت الإجابات مناصفة بين أنه يعتمد ولا يعتمد، إذ أشارت 25% إلى أنه يعتمد، نفس النسبة أشارت إلى أنه يعتمد بشدة والنسبة الباقية ذهبت إلى كونه لا يعتمد. كما أشارت الإجابات بنسبة 100% أن المعيار المتعلق بالغرض من القرض أو المجال الذي سيستخدم فيه القرض معتمد في البنك، نصف هذه النسبة دلت على أنه يعتمد فيه بشدة. وأكدت الإجابات أيضا على أن شكل وحجم ثروة العميل عامل مهم عند منح التمويل، فنسبة 75% منها أشارت إلى أنه يعتمد في البنك بشدة و25% الباقية دلت على أنه يعتمد فقط. وفيما يخص المعيار المتعلق بالبيئة التي يتواجد فيها العميل فقد تباينت الإجابات حول اعتماده في البنك لكن النسبة الغالبة والتي قدرت بـ 75% أشارت إلى أن هذا المعيار معتمد في البنك. والجدول رقم (06) قد يلخص كل ما قلناه.

في هذا الصدد، وبالرجوع إلى الأدبيات التي تعلق بتعلق إدارة الائتمان نجد أن المعايير التي تتعلق بالعمل عموما ذات تأثير مباشر على قرار التمويل<sup>11</sup>. إذ تعتبر من العناصر الأساسية التي تراعى أثناء دراسة طلبات التمويل في البنك، كون الإحاطة به مطلب أساسي أولي لاتخاذ القرار التمويلي السليم، فعملية التحليل الائتماني تنطلق من الوصف الواضح للعميل والظروف المحيطة به، إلى جانب الغرض أو المجال الذي يوجه إليه القرض<sup>12</sup>. لذلك نجد أن جل النماذج<sup>13</sup> (المناهج) التي تعتمدها البنوك والمؤسسات المالية في إدارتها للائتمان تنطلق من تحليل العميل والظروف المحيطة باستخدام القرض.

**1. ب. مدى اعتماد البنك على المعايير المتعلقة بتحليل مخاطر الائتمان:** من خلال الإجابات المتعلقة بهذه الزمرة من المعايير نستشف بأن البنك يحرص على كل المعايير التي أدرجناها، وهذا أمر يمكن وصفه بالبدهي لأن البنك كغيره من البنوك يحاول تجنب كل المخاطر التي قد تكون سببا في عدم استرداد تمويلاته التي يمنحها لعملائه، سواء تعلق الأمر بتمويل الاستغلال أو الاستثمار. والجدول رقم (07) يوضح توجهات الإجابات حول هذه المعايير. وقد نشير إلى أنه قد تعددت تصنيفات المخاطر التي تواجه المؤسسات المصرفية<sup>14</sup>، لكن توجد مخاطر تتعلق بالعمل المصرفي الإسلامي، أهمها تلك المتعلقة منها بصيغ التمويل الإسلامية<sup>15</sup>.

**1. ج. مدى اعتماد البنك على المعايير المتعلقة بمصادر المعلومات المالية:** يتضح من الإجابات المرتبطة بهذه المعايير أن البنك يعتمد على معيارين فقط من بين الخمسة التي أدرجناها، وهذين المعيارين أولهما هو تقديم العميل لقوائم مالية صادقة عليها من طرف محافظ حسابات، والثاني بموجبه يفرض على العميل توفير توقعات مالية. كما هو موضح في الجدول رقم (08).

**1. د. مدى اعتماد البنك على المعايير المتعلقة بالمعلومات الإستراتيجية:** رصدنا من خلال الإجابات التي تعلق بهذه المعايير أن البنك لا يعتمد على المعلومات المستقاة من التحليل الاستراتيجي في تقييمه للمؤسسات، والجدول رقم (09) يوضح ذلك.

هذا قد يكون له انعكاس سلبي يتجلى في عدم تحديد الوضعية الحقيقية لطالب التمويل، فمن خلال الأدبيات التي اهتمت بإدارة الائتمان<sup>16</sup> نستشف أنه من غير الممكن تحديد وضعية مؤسسة ما دون استخدام أدوات التحليل الاستراتيجي. إذ ينطوي هذا الأخير على دراسة الظروف البيئية المحيطة بالمؤسسة وبالمجال الذي تعمل فيه وعوامل السوق والمنافسة وكذلك متغيرات الاقتصاد الكلي، ما يسمح بتحديد وضعية المؤسسة داخل نشاطها ومعرفة نقاط قوتها ومواطن الضعف فيها، إضافة إلى إمكانية نموها أو فشلها في المستقبل.

**1. هـ. مدى اعتماد البنك على بعض المعايير الأخرى:** أدرجنا ضمن هذه الزمرة معيارين تعلق أحدهما بمدى اعتماد البنك على الضمانات بكل أشكالها في اختيار المؤسسات، الذي اتضح أن الإجابات اتفقت على كونه يعتمد في البنك. والثاني تعلق بمدى جاذبية العميل في المستقبل الذي أشارت الإجابات بنسبة 75% إلى أنه معتمد من قبل البنك، كما هو موضح في الجدول رقم (10).

من خلال الإجابات التي تضمنها الجدول أعلاه قد نتضح لنا بعض ملامح السياسة التمويلية لبنك البركة الجزائري، وهي أن البنك يهتم وبعناية بنوع وحجم ضمانات طالب التمويل، بالإضافة إلى نوع مشروعه وإمكانية نجاحه واستمراريته في المستقبل.

**2. هل يعتمد البنك على معايير أخرى في اختيار المؤسسات:** قمنا بطرح هذا السؤال من أجل حصر كافة المعايير التي يعتمد عليها البنك في اختيار المؤسسات، إذ قد توجد معايير لم ندرجها نحن في السؤال السابق. وسنلاحظ من خلال الجدول رقم (11) أن آراء لجنة التمويل والاستثمار في بنك البركة الجزائري قد انقسمت إلى شطرين بين

مؤيد وغير مؤيد لوجود معايير أخرى يعتمد عليها البنك، بنسبة 50% لكل رأي. وقد يهمننا هنا تتبع رأي من أيدوا وجود معايير أخرى يعتمد عليها في اختيار المؤسسات، لاستنباط هذه المعايير الإضافية. فأضافوا من خلال إجاباتهم المعايير التالية:

- الالتزام بالمعايير التي يفرضها البنك المركزي، وهذا أمر طبيعي بل هو واجب.
- تؤخذ بعين الاعتبار سوابق المؤسسات في تعاملاتها (بنوك أو متعاملين معها).
- يراعى أيضا مدى اهتمام مالكي المؤسسات بالجوانب الشرعية.

وهنا نشير إلى أن المعايير المضافة من خلال الإجابات قد تكتسي نوعا من الأهمية النسبية خاصة وأن البنك يتميز بخصوصية، كونه بنك إسلامي. بالإضافة إلى أن هذه المعايير قد يتقاطع البنك الإسلامي في استخدامها مع البنوك التقليدية.

**3. مدى نجاح المعايير التي يستخدمها البنك في اختيار المؤسسات المناسبة:** اتجهت الإجابات وبالأغلبية إلى أن المعايير التي يستخدمها البنك في اختياره للمؤسسات أدت دورها في اختيار المؤسسات المناسبة. هذا ما يعكسه الجدول رقم (12).

بما أن نسبة 75% من الإجابات المتعلقة بهذا السؤال كانت نعم، فإن الإجابة على السؤالين المواليين تصبح لا معنى لها. واللذين طرحا للإجابة عنهما في حالة الإجابة بـ(لا) على هذا السؤال.

#### ثالثا: تحليل الإجابات المتعلقة بأساليب تعامل البنك مع التمويلات المتعثرة:

حاولنا من خلال هذا المحور الكشف عن إستراتيجية البنك في التعامل مع الديون المتعثرة وكانت الإجابات المتعلقة بهذا المحور على النحو التالي:

**1. تحديد نسبة التمويلات المتعثرة إلى إجمالي التمويلات في البنك:** أظهرت إجابات الاستبيان بنسبة 75 % أن نسبة التمويلات المتعثرة إلى إجمالي التمويلات في البنك أقل من 25 %، والنسبة الباقية من الإجابات أشارت إلى أنها تتراوح بين 25-50%. والجدول رقم (13) يوضح ذلك.

وقد بلغت هذه النسبة تحديدا في البنك عام 2007م ما يقارب 10.18 %، بعدما كانت تساوي العام الذي قبله 12.24%<sup>17</sup>.

**2. تحديد الأساليب التي يعتمد عليها البنك في علاج مشكلة التمويلات المتعثرة:** للغرض أعلاه حاولنا أن ندرج كافة الأساليب التي يمكن أن تستعملها البنوك لمواجهة إشكالية التمويلات المتعثرة، وخلصنا من خلال الإجابات إلى أنها تباينت في تحديد درجة اعتماد هذه الأساليب في بنك البركة الجزائري، فقد كانت كالتالي:

أجاب أعضاء لجنة التمويل والاستثمار في بنك البركة الجزائري بنسبة 100 % على أن البنك يعتمد على إدارة متخصصة للتعامل مع التمويلات المتعثرة، إذ أشارت أغلبية الإجابات إلى أن هذا الأسلوب يعتمد بشدة، والبقية التي تمثلت في 25% أشارت إلى أنه يعتمد فقط.

أيضا، دلت الإجابات بنفس النسبة السابقة على أن الأسلوب المتعلق بإجراء دورات تكوينية للرفع من كفاءات الأشخاص المكلفين بالعملية الائتمانية معتمد في البنك.

أما فيما يخص أسلوب إعادة تشخيص وتمحيص التمويل المتعثر فقد انقسمت الإجابات إلى شطرين أحدهما يشير إلى اعتماد هذا المعيار في البنك والآخر ينفي اعتماده، نفس الشيء نلاحظه بالنسبة للأسلوب المتعلق باقتراح حلول وطرق للسداد تتماشى مع وضعية صاحب التمويل المتعثر بعد دراستها، الأمر الذي يجعل منا نقف عند علامة استفهام يتعذر علينا إزالتها في هذا المقام.

هذا، وبالنسبة لأسلوب تأجيل تاريخ استرداد التمويل في حالة وجود مبررات قوية فتؤكد كل الإجابات على أنه أسلوب يعتمد عليه البنك، والبنك هنا كغيره من البنوك الإسلامية يلتزم بمبدأ من مبادئ الشريعة الإسلامية والذي نصت عليه الآية الكريمة: (وَأِنْ كَانَ ذُو عُسْرَةٍ فَنُظِرَةٌ إِلَى مَيْسَرَةٍ)<sup>18</sup>. أيضا، قد يندرج تحت هذا المبدأ الأسلوب المتعلق بالتوسيع على صاحب التمويل المتعثر بتقديم تسهيلات لحل مشاكله ذات الأثر المالي، إذ نلاحظ أيضا من خلال الإجابات أنها توجهت بالأغلبية إلى اعتماده في البنك.

كما أكدت كل الإجابات على أن أسلوب تكوين مخصصات ومؤسسات لمواجهة التمويلات المتعثرة أسلوب معتمد بشدة في البنك.

وبالنسبة لأسلوب تحويل القرض إلى طرف آخر فتشير الإجابات بنسبة 75% إلى أن هذا الأسلوب غير معتمد في البنك. هذا يعود إلى أن هذا الأسلوب قد ينطوي على مخالفات شرعية<sup>19</sup>.

وفيما يتعلق بأسلوب تحويل دين البنك إلى حصة عينية من أصول المقترض وأسلوب بيع بعض الأصول غير عاملة، التي لا يحتاجها المقترض في الفترة الحالية. فإن أغلبية الإجابات تتجه نحو أنهما أسلوبين معتمدين في البنك.



هذا بالإضافة إلى أن كل الإجابات أشارت أن أسلوب تصفية القرض يستخدم في البنك. وقد يتلخص كل ما سبق في الجدول رقم (14).

**3. هل يعتمد البنك على أساليب أخرى لعلاج مشكلة التمويلات المتعثرة:** نفت جل الإجابات وجود أساليب غير تلك التي أدرجناها في السؤال أعلاه، هذا ما يوضحه الجدول رقم (15).

**4. مدى نجاح الأساليب المستخدمة في علاج مشكلة التمويلات المتعثرة:** يتضح من خلال الجدول رقم (16) أن الأساليب المستخدمة في علاج مشكلة التمويلات المتعثرة قد أدت دورها بنجاح في بنك البركة الجزائري.

وبما أن الأساليب التي يعتمدها البنك لعلاج هذه الإشكالية تؤدي دورها بنجاح، فإنه من غير الضروري تبني أساليب جديدة للغرض نفسه. هذا ما توجهت نحوه آراء المجيبين، وما يوضحه الجدول رقم (17).

قد نلمس في الإجابات التي تعلقت بأسئلة هذا المحور من الاستبيان تباينا كبيرا، هذا التباين سنحاول تفسيره بسببين الأول منهما ذكرناه في الإجابات المتعلقة بأسئلة المحور الأول وهو خضوع الإجابات إلى ذاتية المجيب، بالإضافة إلى سبب آخر هو أن لجنة التمويل والاستثمار في بنك البركة الجزائري مكونة من فئتين هما: أشخاص ملمين بالجانب الأكاديمي (أصحاب شهادات جامعية) يستطيعون بطبيعة الحال الإلمام بالمصطلحات التي تضمنها الاستبيان، وآخرون ليسوا أكاديميين لن يستطيعوا الإلمام بالمصطلحات التي أعني ولو كانوا أصحاب خبرة وكفاءة مهنية عاليتين.

#### رابعا: تحليل الإجابات المتعلقة بأفاق توسيع تشكيلة التمويلات الممنوحة:

غرضنا من هذا المحور كان محاولة الكشف عن الإستراتيجية المستقبلية للبنك على النحو التالي:

**1. هل سيعتمد البنك طرق تمويلية جديد في المدى القريب:** أدرجنا هذا السؤال من أجل معرفة الإستراتيجية التمويلية المستقبلية للبنك، والتي كانت توجهات الإجابة عليه كما في الجدول رقم (18). الجدول يظهر أن الإجابات توجهت بنسبة 75 % الرأي الإيجابي أي أنه سيتم في المدى القريب اعتماد طرق تمويلية جديدة.

**2. هل الصيغ التمويلية التي سيتم تبنيها ستكون كفيلة باستيعاب متطلبات السوق التمويلية:** يعتقد أعضاء لجنة التمويل والاستثمار في بنك البركة الجزائري أن الصيغ التمويلية التي سيتم تبنيها في المستقبل ستكون كفيلة باستيعاب متطلبات السوق التمويلية، ولعل ذلك يظهر من خلال الجدول رقم (19)، وهنا للأسف السؤال كان مغلقا ولم نتمكن من معرفة هذه الصيغ.

وبما أن الإجابات المرتبطة بهذا السؤال توجهت معظمها نحو الإجابة ب (نعم)، فإن السؤال الموالي المتعلق بعمل البنك على استحداث صيغ تمويلية جديدة في المدى البعيد يصبح لا معنى له، إذ أنه طرح للإجابة عنه في حالة الإجابة على سابقة ب (لا). والذي يتعلق بإستراتيجية البنك التمويلية على المدى البعيد.

#### IV. الخلاصة:

يمكن أن نستنبط من خلال تحليلنا لنتائج الاستبيان السابقة مجموعة من الملاحظات التي تتعلق بمدى مساهمة بنك البركة الجزائري باعتباره بنكا إسلاميا في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هذه الملاحظات يمكن أن ندرجها كالتالي:

- لا نجد ضمن الصيغ التي يعتمد عليها البنك في منح التمويل صيغة المضاربة وشبهتها المشاركة (شركة العنان)، التي هي في رأينا الصيغة الأكثر ملائمة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خاصة إذا تعلق الأمر بتمويل رأس المال الثابت فيها.
- وفيما يتعلق بمعايير اختيار المؤسسات نلاحظ أن البنك قد يبالغ (يشدد) في استخدام بعض منها، والتي من بينها الضمانات التي يملكها العميل إذ يجب أن تكون ضمانات حقيقية لا غير بقيمة 120 % من قيمة التمويل، وهذا في نظرنا مبالغ فيه خصوصا إذا تعلق الأمر بأصحاب المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فنأدرا ما تتوفر عندهم مثل هذه الضمانات، لذا ننوه إلى أنه يجب أن تراعى خصوصية هذا النوع من المؤسسات من قبل البنك، ويمكن أن يحل محل الضمان التعزير بواسطة الشرط الجزائي مثلا. في ذات الوقت الذي يبالغ فيه البنك في استخدام بعض المعايير نجده يهمل أخرى قد تكون ذات أهمية في اختيار المؤسسات المثلى، ألا وهي أدوات التحليل الإستراتيجي والتي لها دور كبير في التنبؤ بمستقبل المؤسسة ضمن القطاع الذي تنشط فيه.
- نلاحظ أن نسبة التمويلات المتعثرة في البنك منخفضة نوعا ما، الأمر الذي يعكس نجاح المعايير التي يعتمدها البنك في اختيار المؤسسات من جهة ومن جهة ثانية يعكس فعالية الأساليب المستخدمة من قبل البنك في علاج هذه الإشكالية.
- أيضا اتضح أن البنك يعمل على استحداث أساليب تمويلية جديدة لتساهم تلك الأخيرة في استيعاب متطلبات السوق التمويلية.
- يتضح من خلال ما سبق أن مساهمة بنك البركة في تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر محدود إلى حد ما في ظل الصيغ التمويلية المتاحة، والضمانات المطلوبة.

**- ملحق الجداول والأشكال البيانية :**

**الجدول رقم (01): يوضح مردودية ودرجة مخاطرة الصيغ التمويلية المستخدمة في بنك البركة الجزائري**

| النسبة       | التكرار  | درجة المخاطرة  | النسبة       | التكرار  | المردودية      | الصيغة    |
|--------------|----------|----------------|--------------|----------|----------------|-----------|
| % 0          | 0        | ضعيفة          | % 0          | 0        | ضعيفة          | المربحة   |
| % 75         | 3        | متوسطة         | % 50         | 2        | متوسطة         |           |
| % 25         | 1        | عالية          | % 50         | 2        | عالية          |           |
| <b>% 100</b> | <b>4</b> | <b>المجموع</b> | <b>% 100</b> | <b>4</b> | <b>المجموع</b> |           |
| % 0          | 0        | ضعيفة          | % 0          | 0        | ضعيفة          | السلم     |
| % 25         | 1        | متوسطة         | % 75         | 3        | متوسطة         |           |
| % 75         | 3        | عالية          | % 25         | 1        | عالية          |           |
| <b>% 100</b> | <b>4</b> | <b>المجموع</b> | <b>% 100</b> | <b>4</b> | <b>المجموع</b> |           |
| % 0          | 0        | ضعيفة          | % 0          | 0        | ضعيفة          | الاستصناع |
| % 100        | 4        | متوسطة         | % 100        | 4        | متوسطة         |           |
| % 0          | 0        | عالية          | % 0          | 0        | عالية          |           |
| <b>% 100</b> | <b>4</b> | <b>المجموع</b> | <b>% 100</b> | <b>4</b> | <b>المجموع</b> |           |
| % 25         | 1        | ضعيفة          | % 0          | 0        | ضعيفة          | الإجارة   |
| % 75         | 3        | متوسطة         | % 50         | 2        | متوسطة         |           |
| % 0          | 0        | عالية          | % 50         | 2        | عالية          |           |
| <b>% 100</b> | <b>4</b> | <b>المجموع</b> | <b>% 100</b> | <b>4</b> | <b>المجموع</b> |           |

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معلومات الاستبيان.

**الجدول رقم (02): يوضح ترتيب استعمال الصيغ التمويلية المستخدمة في بنك البركة الجزائري**

| النسبة       | التكرار  | درجة الاستعمال*** | الصيغة    |
|--------------|----------|-------------------|-----------|
| % 100        | 4        | 1                 | المربحة   |
| % 0          | 0        | 2                 |           |
| % 0          | 0        | 3                 |           |
| % 0          | 0        | 4                 |           |
| <b>% 100</b> | <b>4</b> | <b>المجموع</b>    |           |
| % 0          | 0        | 1                 | السلم     |
| % 100        | 4        | 2                 |           |
| % 0          | 0        | 3                 |           |
| % 0          | 0        | 4                 |           |
| <b>% 100</b> | <b>4</b> | <b>المجموع</b>    |           |
| % 0          | 0        | 1                 | الاستصناع |
| % 0          | 0        | 2                 |           |
| % 0          | 0        | 3                 |           |
| % 100        | 4        | 4                 |           |
| <b>% 100</b> | <b>4</b> | <b>المجموع</b>    |           |
| % 0          | 0        | 1                 | الإجارة   |
| % 0          | 0        | 2                 |           |
| % 100        | 4        | 3                 |           |
| % 0          | 0        | 4                 |           |
| <b>% 100</b> | <b>4</b> | <b>المجموع</b>    |           |

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معلومات الاستبيان.

**الجدول رقم (03): يوضح درجة توافق طلبات التمويل المستلمة والصيغ التمويلية المعتمدة من طرف البنك**

| الرقم | ما هي درجة توافق طلبات التمويل المستلمة والصيغ التمويلية المعتمدة من طرف البنك | التكرار | النسبة |
|-------|--|---------|--------|
| 01    | ضئيلة  | 0       | % 0    |
| 02    | متوسطة   | 3       | % 75   |

|         |   |       |    |
|---------|---|-------|----|
| كبيرة   | 1 | 25 %  | 03 |
| المجموع | 4 | 100 % |    |

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معلومات الاستبيان.

الجدول رقم (04): يوضح درجة توافق طلبات التمويل المستلمة والصيغ التمويلية المعتمدة من طرف البنك

| الرقم   | هل لبت التوليفة (أشكال التمويل) المستخدمة من طرف البنك كل طلبات التمويل المستلمة | التكرار | النسبة |
|---------|--|---------|--------|
| 01      | نعم  | 1       | 25 %   |
| 02      | لا   | 3       | 75 %   |
| المجموع |  |         |        |
|         |  | 4       | 100 %  |

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معلومات الاستبيان.

الجدول رقم (05): يوضح مدى قدرة أشكال التمويل المستخدمة في البنك على تغطية طلبات التمويل في المستقبل

| الرقم   | هل التوليفة (أشكال التمويل) المستخدمة من طرف البنك قادرة على استيعاب كل الطلبات التمويلية في المستقبل | التكرار | النسبة |
|---------|---|---------|--------|
| 01      | نعم   | 3       | 75 %   |
| 02      | لا  | 1       | 25 %   |
| المجموع |   |         |        |
|         |   | 4       | 100 %  |

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معلومات الاستبيان.

الجدول رقم (06): يوضح درجة اعتماد البنك على المعايير المتعلقة بوصف العميل وتحديد نوع القرض

| معايير تتعلق بوصف العميل وتحديد نوع القرض                           | درجة الاعتماد | التكرار | النسبة |
|---|---------------|---------|--------|
| شخصية العميل: عمره، وظيفته، حالته الاجتماعية، المؤهل... الخ.        | لا يعتمد      | 0       | 0 %    |
|   | يعتمد         | 3       | 75 %   |
|   | يعتمد بشدة    | 1       | 25 %   |
| المجموع   |               |         |        |
| نوع القرض أهو قصير، متوسط، أو طويل الأجل.                           | لا يعتمد      | 2       | 50 %   |
|   | يعتمد         | 1       | 25 %   |
|   | يعتمد بشدة    | 1       | 25 %   |
| المجموع   |               |         |        |
| الغرض من القرض، أو المجال الذي سيستخدم فيه القرض.                   | لا يعتمد      | 0       | 0 %    |
|   | يعتمد         | 2       | 50 %   |
|   | يعتمد بشدة    | 2       | 50 %   |
| المجموع   |               |         |        |
| المصادر التي يمكن أن يسد منها العميل القرض أي شكل وحجم ثروة العميل. | لا يعتمد      | 0       | 0 %    |
|   | يعتمد         | 1       | 25 %   |
|   | يعتمد بشدة    | 3       | 75 %   |
| المجموع   |               |         |        |
| الظروف الاقتصادية المحيطة، أو البيئة التي يتواجد فيها العميل.       | لا يعتمد      | 1       | 25 %   |
|   | يعتمد         | 1       | 25 %   |
|   | يعتمد بشدة    | 2       | 50 %   |
| المجموع   |               |         |        |
|   |               | 4       | 100 %  |

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معلومات الاستبيان.

الجدول رقم (07): يوضح درجة اعتماد البنك على المعايير المتعلقة بتحليل مخاطر الائتمان

| معايير تتعلق بتحليل مخاطر الائتمان  | درجة الاعتماد | التكرار | النسبة |
|---|---------------|---------|--------|
| حساب نسب التوازن المالي (رأس المال العامل، احتياج رأس المال العامل، الخزينة). | لا يعتمد      | 0       | 0 %    |
|   | يعتمد         | 0       | 0 %    |
|   | يعتمد بشدة    | 4       | 100 %  |

نسب تتعلق بقروض الاستغلال

|              |          |                |  |                                  |
|--------------|----------|----------------|--|----------------------------------|
| <b>% 100</b> | <b>4</b> | <b>المجموع</b> |  | <b>نسب تتعلق بقروض الاستثمار</b> |
| % 0          | 0        | لا يعتمد       | حساب نسب الدوران (دوران المخزون، سرعة دوران الزبائن، سرعة دوران المورد).   |                                  |
| % 75         | 3        | يعتمد          |  |                                  |
| % 25         | 1        | يعتمد بشدة     |  |                                  |
| <b>% 100</b> | <b>4</b> | <b>المجموع</b> |  |                                  |
| % 0          | 0        | لا يعتمد       | حساب نسب السيولة (السيولة العامة، السيولة السريعة).  |                                  |
| % 25         | 1        | يعتمد          |  |                                  |
| % 75         | 3        | يعتمد بشدة     |  |                                  |
| <b>% 100</b> | <b>4</b> | <b>المجموع</b> |  |                                  |
| % 0          | 0        | لا يعتمد       | التمويل الذاتي.  |                                  |
| % 50         | 2        | يعتمد          |  |                                  |
| % 50         | 2        | يعتمد بشدة     |  |                                  |
| <b>% 100</b> | <b>4</b> | <b>المجموع</b> |  |                                  |
| % 0          | 0        | لا يعتمد       | التمويل الذاتي/ ديون الاستثمار لأجل.   |                                  |
| % 75         | 3        | يعتمد          |  |                                  |
| % 25         | 1        | يعتمد بشدة     |  |                                  |
| <b>% 100</b> | <b>4</b> | <b>المجموع</b> |  |                                  |
| % 0          | 0        | لا يعتمد       | نسبة المديونية.  |                                  |
| % 75         | 3        | يعتمد          |  |                                  |
| % 25         | 1        | يعتمد بشدة     |  |                                  |
| <b>% 100</b> | <b>4</b> | <b>المجموع</b> |  |                                  |
| % 0          | 0        | لا يعتمد       | التقييم المالي للمشروع (طريقة صافي القيمة الحالية VAN، طريقة معدل العائد الداخلي TRI، طريقة فترة الاسترداد PR، طريقة مؤشر الربحية IP). |                                  |
| % 25         | 1        | يعتمد          |  |                                  |
| % 75         | 3        | يعتمد بشدة     |  |                                  |
| <b>% 100</b> | <b>4</b> | <b>المجموع</b> |  |                                  |

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معلومات الاستبيان.

**الجدول رقم (08): يوضح درجة اعتماد البنك على المعايير المتعلقة بمصادر المعلومات المالية**

| النسبة       | التكرار  | درجة الاعتماد  | معايير تتعلق بمصادر المعلومات المالية                         |
|--------------|----------|----------------|---|
| % 100        | 4        | لا يعتمد       | يطلب من العميل قوائم مالية مفصلة فقط.                         |
| % 0          | 0        | يعتمد          |   |
| % 0          | 0        | يعتمد بشدة     |   |
| <b>% 100</b> | <b>4</b> | <b>المجموع</b> |   |
| % 0          | 0        | لا يعتمد       | يطلب من العميل قوائم مالية مصادق عليها من طرف محافظ الحسابات. |
| % 25         | 1        | يعتمد          |   |
| % 75         | 3        | يعتمد بشدة     |   |
| <b>% 100</b> | <b>4</b> | <b>المجموع</b> |   |
| % 75         | 3        | لا يعتمد       | هل تراعى مدى ثقة البنك في محافظ الحسابات.                     |
| % 25         | 1        | يعتمد          |   |
| % 0          | 0        | يعتمد بشدة     |   |
| <b>% 100</b> | <b>4</b> | <b>المجموع</b> |   |
| % 100        | 4        | لا يعتمد       | هل على العميل أن يوفر بيانات تاريخية فقط.                     |
| % 0          | 0        | يعتمد          |   |
| % 0          | 0        | يعتمد بشدة     |   |
| <b>% 100</b> | <b>4</b> | <b>المجموع</b> |   |
| % 0          | 0        | لا يعتمد       | هل على العميل توفير تنبؤات أو توقعات مالية.                   |
| % 75         | 3        | يعتمد          |   |
| % 25         | 1        | يعتمد بشدة     |   |

|         |   |       |
|---------|---|-------|
| المجموع | 4 | 100 % |
|---------|---|-------|

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معلومات الاستبيان.

#### الجدول رقم (09): يوضح درجة اعتماد البنك على المعايير المتعلقة بالمعلومات الإستراتيجية

| النسبة         | التكرار | درجة الاعتماد | معايير تتعلق بالمعلومات الإستراتيجية   |
|----------------|---------|---------------|--|
| 100 %          | 4       | لا يعتمد      | هل يستخدم التحليل الإستراتيجي أو ما يعرف بتحليل SWOT أي تحديد نقاط القوة ونقاط الضعف، وكذلك الفرص والتحديات للتعامل. |
| 0 %            | 0       | يعتمد         |  |
| 0 %            | 0       | يعتمد بشدة    |  |
| <b>المجموع</b> |         |               |  |
| 100 %          | 4       | لا يعتمد      | ما هي درجة مراعاة المؤشرات النوعية المستقاة من التحليل الإستراتيجي مقارنة بالمؤشرات الكمية.                          |
| 0 %            | 0       | يعتمد         |  |
| 0 %            | 0       | يعتمد بشدة    |  |
| <b>المجموع</b> |         |               |  |

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معلومات الاستبيان.

#### الجدول رقم (10): يوضح درجة اعتماد البنك على بعض المعايير الأخرى

| النسبة         | التكرار | درجة الاعتماد | معايير أخرى   |
|----------------|---------|---------------|---|
| 0 %            | 0       | لا يعتمد      | هل هناك فرص نجاة وما نوعها أهي داخلية (قوة الرفع، السيولة، أو بالضمانات)، أم خارجية (الكفالة، أو التوصيات). |
| 75 %           | 3       | يعتمد         |   |
| 25 %           | 1       | يعتمد بشدة    |   |
| <b>المجموع</b> |         |               |   |
| 25 %           | 1       | لا يعتمد      | هل العميل جذاب كعميل على المدى البعيد.  |
| 75 %           | 3       | يعتمد         |   |
| 0 %            | 0       | يعتمد بشدة    |   |
| <b>المجموع</b> |         |               |   |

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معلومات الاستبيان.

#### الجدول رقم (11): يوضح درجة اعتماد البنك على بعض المعايير الأخرى

| الرقم          | هل هناك معايير أخرى معتمدة في البنك لاختيار المؤسسات | التكرار | النسبة |
|----------------|--|---------|--------|
| 01             | نعم  | 2       | 50 %   |
| 02             | لا   | 2       | 50 %   |
| <b>المجموع</b> |  |         |        |

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معلومات الاستبيان.

#### الجدول رقم (12): يوضح مدى نجاح المعايير التي يستخدمها البنك في اختيار المؤسسات المناسبة

| الرقم          | هل نجحت المعايير المستخدمة في اختيار المؤسسات المناسبة | التكرار | النسبة |
|----------------|--|---------|--------|
| 01             | نعم  | 3       | 75 %   |
| 02             | لا   | 1       | 25 %   |
| <b>المجموع</b> |  |         |        |

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معلومات الاستبيان.

#### الجدول رقم (13): يوضح نسبة التمويلات المتعثرة إلى إجمالي التمويلات في البنك

| الرقم          | ما هي نسبة التمويلات المتعثرة إلى إجمالي القروض | التكرار | النسبة |
|----------------|---|---------|--------|
| 01             | أقل من 25 %                                     | 3       | 75 %   |
| 02             | بين 25-50 %                                     | 1       | 25 %   |
| 03             | بين 50-75 %                                     | 0       | 0 %    |
| 04             | أكثر من 75 %                                    | 0       | 0 %    |
| <b>المجموع</b> |   |         |        |

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معلومات الاستبيان.

الجدول رقم (14): يوضح الأساليب التي يعتمد عليها البنك في علاج مشكلة التمويلات المتعثرة

| النسبة       | التكرار  | درجة الاعتماد | الأساليب  |
|--------------|----------|---------------|---|
| 0 %          | 0        | لا يعتمد      | وجود إدارة متخصصة للتعامل مع التمويلات المتعثرة.                          |
| 25 %         | 1        | يعتمد         |   |
| 75 %         | 3        | يعتمد بشدة    |   |
| <b>100 %</b> | <b>4</b> |               | <b>المجموع</b>  |
| 0 %          | 0        | لا يعتمد      | إجراء دورات تكوينية لرفع كفاءات الأشخاص المكلفين بالعملية الائتمانية.     |
| 100 %        | 4        | يعتمد         |   |
| 0 %          | 0        | يعتمد بشدة    |   |
| <b>100 %</b> | <b>4</b> |               | <b>المجموع</b>  |
| 50 %         | 2        | لا يعتمد      | إعادة تشخيص وتمحيص التمويل المتعثر.                                       |
| 50 %         | 2        | يعتمد         |   |
| 0 %          | 0        | يعتمد بشدة    |   |
| <b>100 %</b> | <b>4</b> |               | <b>المجموع</b>  |
| 0 %          | 0        | لا يعتمد      | تأجيل تاريخ استرداد القرض عند وجود مبررات قوية.                           |
| 100 %        | 4        | يعتمد         |   |
| 0 %          | 0        | يعتمد بشدة    |   |
| <b>100 %</b> | <b>4</b> |               | <b>المجموع</b>  |
| 0 %          | 0        | لا يعتمد      | تكوين مخصصات ومؤونات لمواجهة التمويلات المتعثرة .                         |
| 0 %          | 0        | يعتمد         |   |
| 100 %        | 4        | يعتمد بشدة    |   |
| <b>100 %</b> | <b>4</b> |               | <b>المجموع</b>  |
| 50 %         | 2        | لا يعتمد      | اقتراح حلول وطرق للسداد تتماشى مع وضعية صاحب التمويل المتعثر بعد دراستها. |
| 25 %         | 1        | يعتمد         |   |
| 25 %         | 1        | يعتمد بشدة    |   |
| <b>100 %</b> | <b>4</b> |               | <b>المجموع</b>  |
| 25 %         | 1        | لا يعتمد      | التوسيع على صاحب المتعثر بتقديم تسهيلات لحل مشاكله ذات الأثر المالي.      |
| 75 %         | 3        | يعتمد         |   |
| 0 %          | 0        | يعتمد بشدة    |   |
| <b>100 %</b> | <b>4</b> |               | <b>المجموع</b>  |
| 75 %         | 3        | لا يعتمد      | تحويل التمويل إلى طرف آخر كما هو الحال بالنسبة لمؤسسات ضمان القروض.       |
| 25 %         | 1        | يعتمد         |   |
| 0 %          | 0        | يعتمد بشدة    |   |
| <b>100 %</b> | <b>4</b> |               | <b>المجموع</b>  |
| 25 %         | 1        | لا يعتمد      | تحويل دين البنك إلى حصة عينية من أصول المقترض.                            |
| 75 %         | 3        | يعتمد         |   |
| 0 %          | 0        | يعتمد بشدة    |   |
| <b>100 %</b> | <b>4</b> |               | <b>المجموع</b>  |
| 25 %         | 1        | لا يعتمد      | بيع بعض الأصول الغير عاملة، التي لا يحتاجها المقترض في الفترة الحالية.    |
| 75 %         | 3        | يعتمد         |   |
| 0 %          | 0        | يعتمد بشدة    |   |
| <b>100 %</b> | <b>4</b> |               | <b>المجموع</b>  |
| 0 %          | 0        | لا يعتمد      | استخدام إجراءات تصفية القرض.  |
| 75 %         | 3        | يعتمد         |   |
| 25 %         | 1        | يعتمد بشدة    |   |
| <b>100 %</b> | <b>4</b> |               | <b>المجموع</b>  |

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معلومات الاستبيان.

## الجدول رقم (15): يوضح مدى اعتماد البنك على أساليب أخرى لعلاج مشكلة التمويلات المتعثرة

| الرقم | هل هناك أساليب أخرى تستخدم في البنك لعلاج مشكلة التمويلات المتعثرة | التكرار | النسبة |
|-------|--|---------|--------|
| 01    | نعم  | 1       | 25 %   |
| 02    | لا   | 3       | 75 %   |
|       | المجموع  | 4       | 100 %  |

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معلومات الاستبيان.

## الجدول رقم (16): يوضح مدى نجاح الأساليب المستخدمة في علاج مشكلة التمويلات المتعثرة

| الرقم | هل أدت الأساليب المستخدمة في البنك لحل مشكلة التمويلات المتعثرة دورها بنجاح | التكرار | النسبة |
|-------|---|---------|--------|
| 01    | نعم   | 3       | 75 %   |
| 02    | لا  | 1       | 25 %   |
|       | المجموع   | 4       | 100 %  |

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معلومات الاستبيان.

## الجدول رقم (17): يوضح رأي البنك حول تبني أساليب أخرى لعلاج مشكلة التمويلات المتعثرة

| الرقم | هل سيتم تبني أساليب أخرى لمواجهة مشكلة التمويلات المتعثرة | التكرار | النسبة |
|-------|---|---------|--------|
| 01    | نعم   | 1       | 25 %   |
| 02    | لا  | 3       | 75 %   |
|       | المجموع   | 4       | 100 %  |

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معلومات الاستبيان.

## الجدول رقم (18): يوضح رأي البنك حول تبني طرق تمويلية جديدة في المدى القريب

| الرقم | هل سيتم اعتماد طرق تمويلية جديدة لديكم في البنك على المدى القريب | التكرار | النسبة |
|-------|--|---------|--------|
| 01    | نعم  | 3       | 75 %   |
| 02    | لا   | 1       | 25 %   |
|       | المجموع  | 4       | 100 %  |

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معلومات الاستبيان.

## الجدول رقم (19): يوضح قدرة الصيغ التمويلية التي سيتم تبنيها في البنك على استيعاب متطلبات السوق التمويلية

| الرقم | هل في ظنكم أن الصيغ التي سيتم اعتمادها ستكون كفيلة باستيعاب متطلبات السوق التمويلية | التكرار | النسبة |
|-------|---|---------|--------|
| 01    | نعم   | 3       | 75 %   |
| 02    | لا  | 1       | 25 %   |
|       | المجموع   | 4       | 100 %  |

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معلومات الاستبيان.

**الإحالات والمراجع :**

1. شوقي أحمد دنيا، "كفاءة نظام التمويل الإسلامي"، مجلة جامعة أم القرى للبحوث العلمية المحكمة [على الخط]، 1994م، المجلد الأول، العدد التاسع، متاحة على: <http://dspace.uqu.edu.sa:8080/dspace2/bitstream/123456789/7140/1/3000009-2.pdf> (أوت 2008م)، ص118.
2. محمد عمر شابرا، نحو نظام نقدي عادل، ترجمة: محمد سيد سكر، الولايات المتحدة الأمريكية: المعهد العالمي للفكر الإسلامي، 1990م، ص147.
3. هذه المبادئ يمكن أن تصنف حسب طبيعتها إلى ثلاث مجموعات هي: المبادئ المرتبطة بالربا والمبادئ المرتبطة بالغرر بالإضافة إلى المتعلقة بالتعاون. للتفصيل في ذلك أنظر:

Mohammed Obaidollah, ISLAMIC FINANCIAL SERVICES, Jeddah: Islamic Economics Research Center, 2005, pp 21-35.

- أنظر أيضا: سليمان ناصر، تطوير صيغ التمويل قصير الأجل للبنوك الإسلامية، الطبعة الأولى، غرداية (الجزائر): نشر جمعية التراث، 2002م.
4. محمد عمر شابرا، الإسلام والتحدي الاقتصادي، ترجمة محمد زهير السهموري، عمان: المعهد العالمي للفكر الإسلامي، 1996م
5. يسري عبد الرحمن أحمد، الصناعات الصغيرة في البلدان النامية تنميتها ومشاكل تمويلها في أطر نظم وضعية وإسلامية، الطبعة الثانية، جدة: المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، 2000م.
6. هيا جميل بشارت، التمويل المصرفي الإسلامي للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، الطبعة الأولى، عمان: دار النفائس للنشر والتوزيع، 2007م.
7. محمد عبد الحليم عمر، صيغ التمويل الإسلامية للمشروعات الصغيرة القائمة على أسلوب الدين التجاري والإعانات، في: صالح صالح، ملتقى تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية 25-28 ماي 2003م، جامعة فرحات عباس (كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير)، سطيف-الجزائر: منشورات مخبر الشراكة و الاستثمار في المؤسسات الصغير والمتوسطة في الفضاء الأورو- مغاربي، 2004م.
8. وهي المكلفة بدراسة طلبات التمويل ومن ثم اتخاذ قرار منح التمويل أو عدمه، وهي مكونة من ستة (06) أعضاء. صرح لنا بذلك السعيد كريم مدير مديرية التسويق والإعلام، من خلال مقابلة أجريت معه بمكتبه على مستوى المديرية التي تقع في حيبرة، الجزائر (العاصمة)، كان ذلك شهر ماي 2009م.
9. هذا ما أكده لنا ناصر حيدر مدير الشؤون القانونية والمنازعات بمكتبه بمديرية الشؤون القانونية والمنازعات لبنك البركة الجزائري والتي تقع في بئر خادم بالجزائر (العاصمة)، كان ذلك شهر فبري 2009م.
10. العقود في المعاملات المالية الإسلامية تنقسم إلى ثلاث: عقود معاوضات، وعقود مشاركات، وعقود تبرعات.
11. على اعتبار أنها من العوامل الخارجية المؤثرة في السياسة الائتمانية للبنك. فهذه الأخيرة تتأثر بزمريتين من العوامل داخلية وخارجية، إذ تعتبر الداخلية منها المتعلقة بالبنك أو المصرف نفسه، والخارجية هي المتعلقة بالسلطة النقدية والسياسات الحكومية والظروف الاقتصادية العامة. انظر: ميرفت على أبو كمال، الإدارة الحديثة لمخاطر الائتمان في المصارف وفقا للمعايير الدولية" بازلII"، [على الخط]مذكرة ماجستير(غير منشورة)، قسم إدارة الأعمال، كلية التجارة، الجامعة الإسلامية-غزة، فلسطين، 2007م، متاح على:
- <http://library.iugaza.edu.ps/thesis/76688.pdf> (جويلية 2014م)، ص 78.
12. أنظر: محمد مطر، الاتجاهات الحديثة في التحليل المالي و الائتماني، الطبعة الثانية، الأردن: دار وائل للنشر، 2006م، ص352.
13. توجد مجموعة من النماذج المستخدمة في إدارة الائتمان من أهمها: 5C's، 5P's... أنظر: سوزان سمير ذيب وآخرون، إدارة الائتمان، الطبعة الأولى، عمان: دار الفكر، 2012م، ص 95 وما بعدها.
14. قد يكون المشهور منها الذي يصنفها إلى مخاطر مالية وأخرى غير مالية. أنظر: مفتاح صالح، إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية [على الخط]، في: الملتقى الأمة المالية والاقتصادية الدولية والحوكمة العالمية، 20-21 أكتوبر 2009م، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف-الجزائر، متاح على: <http://www.univ-ecosetif.com/seminars/financialcrisis/5.pdf> (جان 2014م).
15. للتفصيل أنظر: طارق الله خان، حبيب أحمد، إدارة المخاطر: تحليل قضايا في الصناعة المالية الإسلامية، ترجمة: رضا سعد الله، عثمان بابكر أحمد، جدة: المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، 1424 هـ، ص64 وما بعدها.
16. أنظر: محمد مطر، مرجع سابق، ص353.
17. اكتشفنا ذلك، من تقرير تسيير السنة المالية 2007م. الذي منح لنا على مستوى مديرية الشؤون القانونية والإدارية، بنك البركة الجزائري.
18. سورة البقرة، آية 280.
19. قد يكون هذا أحد صور بيع الكالئ بالكالئ وهو أحد البيوع المحرمة في الشرع الإسلامي، أنظر: أحمد بن عبد الرزاق الدويش، فتاوى اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء، [على الخط]، الرياض: إدارة البحوث العلمية والإفتاء، الجزء الثالث عشر(01)، متاح على:
- <http://ia902604.us.archive.org/29/items/fldbefldbee/fldbefldbee13.pdf> (ديسمبر 2014)، ص 339.
20. لوجود أربع صيغ تمويل معتمدة في البنك استخدمنا الأرقام من 1 إلى 4 حيث 1 يشير إلى الصيغة الأكثر استعمالا.



## الزكاة كأداة من أدوات السياسة المالية وأثرها على بعض مؤشرات النشاط الاقتصادي - نحو مقارنة تحليلية وقياسية للتجربتين الجزائرية والمليزية -

عبد القادر خليل (\*)

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

جامعة يحي فارس، المدينة - الجزائر

إدريس عبدلي (\*\*)

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

جامعة علي لونيبي، البليدة - الجزائر

**ملخص:** تهدف هذه الدراسة إلى إبراز مكانة الزكاة كأداة من أدوات السياسة المالية، من خلال بناء نموذج قياسي يربط بين الزكاة كمتغير تفسيري ومعدلات النمو الاقتصادي والبطالة كمتغيرات تابعة في كل من دولتي ماليزيا والجزائر. لقد أكدت اختبارات التجانس للباحث HSIAO عدم تجانس تام بين الدول المكونة لنموذج بانيل (الجزائر وماليزيا)؛ مما استدعى منا تقدير مختلف النماذج القياسية لكل دولة على حدة، وقد خلصت هذه الدراسة إلى أن الزكاة في الجزائر لا تزال دون المستوى المطلوب الذي من شأنه أن يساهم في الرفع من حجم معدلات النمو الاقتصادي والتخفيف من حدة البطالة، أما بالنسبة لماليزيا فإن ارتفاع الحصيلة السنوية للزكاة بنسبة 1%؛ سيؤدي إلى ارتفاع معدلات النمو الاقتصادي في ماليزيا بنسبة 0.51%، وإلى انخفاض معدلات البطالة بنسبة 0.26%، لذلك يمكن اعتبار الزكاة من أدوات السياسة المالية في النموذج الاقتصادي الماليزي، كما تضمنت هذه الدراسة مجموعة من التوصيات التي من شأنها أن تعالج بعض النقائص التي تواجه صندوق الزكاة الجزائري بناء على التجربة الماليزية.

**الكلمات المفتاح:** سياسة مالية، زكاة، نمو اقتصادي، بطالة، جزائر، ماليزيا.

**تصنيف JEL:** C1، C2، C5، C23، E24، E60.

### I. تمهيد:

تعد أزمة الرهن العقاري التي حدثت صيف 2008 من أبرز المشاهد الاقتصادية العالمية خلال القرن الحادي والعشرين؛ إذ ترتب عن هذه الأزمة بروز أفكار ومقاربات جديدة من اتجاهين مختلفين في الرؤية والمنطلقات، الاتجاه الأول كان من خلال الأطروحات التي قدمها المفكرون الاقتصاديون الغربيون، والتي تنادي بضرورة مراجعة الأسس والمبادئ التي يقوم عليها الاقتصاد الرأسمالي كاحترام الجانب الأخلاقي وضرورة تدخل الدولة في بعض الجوانب من الحياة الاقتصادية، أما الاتجاه الثاني فهو يمثل الباحثين في مجال الاقتصاد الإسلامي الذين شكل لهم هذا المشهد فرصة سانحة لبعث روح جديدة وتفعيل أبحاثهم في مجالات متعددة ومختلفة، مثل الصيرفة الإسلامية، الزكاة والوقف، التأمين التكافلي، السياسات الاقتصادية في ضوء الاقتصاد الإسلامي... إلى غير ذلك من الدراسات.

إن السياسة المالية في إطار الفكر الاقتصادي الإسلامي تمثل مجالاً خصباً وواسعاً لازال قيد البحث، فهي من أهم السياسات الاقتصادية التي تنتهجها الدولة لمعالجة وتصحيح الاختلالات الحاصلة على مستوى الاقتصاد الكلي، وإذا

تأملنا في ملامح السياسة المالية في ضوء الاقتصاد الإسلامي لوجدنا أن الزكاة تمثل العمود الفقري للمالية الإسلامية، فهي من أكبر موارد الدولة الإسلامية التي يتم جبايتها وإنفاقها ضمن شروط معينة حددت معالمها في ضوء القرآن الكريم والسنة النبوية، فتطبيق هذه الشريعة التبعيدية سيتولد عنه آثار اقتصادية على مستوى جملة من المتغيرات الاقتصادية الكلية، أول هذه المتغيرات الاستهلاك، فتوزيع الزكاة على الطبقة الفقيرة سيرفع من مستويات استهلاكها، وهذا من شأنه أن يعزز الطلب الكلي، الذي سيقابله زيادة في العرض الكلي من خلال استخدام أكثر لعناصر الإنتاج (العمل ورأس المال)، من جهة أخرى تعمل الزكاة على محاربة الاكتناز، وهذا سيؤدي بطبيعة الحال إلى دوران وحركة رؤوس الأموال، مما سيرفع من وتيرة الاستثمارات والتي بدورها ستمتص جزءاً من اليد العاملة العاطلة، كما يمكن للزكاة أن تكون وسيلة فعالة لإعادة توزيع الدخل والثروة بين أفراد المجتمع على أساس عادل.

إن المحصلة النهائية التي يمكن للزكاة أن تمارسها على صعيد النشاط الاقتصادي هي تحريك عجلة الاقتصاد نحو الأمام والقضاء على مشكلتي التضخم والركود، وفي ظل هذه المكانة التي تحتلها هذه الفريضة؛ لجأت بعض الدول الإسلامية إلى إنشاء صناديق خاصة للزكاة ضمن مراسيم حكومية، غير أن طابع الإلزامية في دفع مستحقات الزكاة يختلف من دولة لأخرى، ولكل بلد آليات وأنظمة اعتمدها في تطبيق هذه الفريضة.

سنحاول من خلال هذا المقال العلمي البحث عن أثر الزكاة على بعض مؤشرات النشاط الاقتصادي في كل من

دولتي الجزائر وماليزيا، عبر طرح التساؤل التالي: هل يمكن اعتبار الزكاة أداة من أدوات السياسة المالية في كل من الجزائر وماليزيا؟

- للإجابة على هذا التساؤل يمكننا الاستعانة بالفرضيات التالية:
- إن ارتفاع حصيلة الزكاة من شأنه أن يُحدث أثراً موجبة على النمو الاقتصادي في كل من الجزائر وماليزيا؛
- قد تتولد آثارٌ عكسية على معدلات البطالة نتيجة ارتفاع حصيلة الزكاة في كل من الجزائر وماليزيا؛
- إن آليات وتنظيم صناديق الزكاة لها آثارٌ جوهرية في مصداقية النتائج القياسية المرجوة.
- إن أهمية هذه الدراسة وأهدافها تنحصر في النقاط التالية:
- البحث في مدى فعالية صناديق الزكاة ونجاعة استراتيجيتها في الرفع من معدلات النمو الاقتصادي والتخفيف من حدة البطالة؛
- إجراء مقارنة بين التجربة الجزائرية والتجربة الماليزية، ومحاولة الاستفادة من هذه الأخيرة باعتبارها نموذجاً رائداً في البلدان الإسلامية؛
- تشخيص النفاض التي تعترض هذه الصناديق –وبالأخص صندوق الزكاة الجزائري-، مع محاولة تقديم توصيات وحلول لِسَدِّ الثغرات التي تواجهه؛
- إبراز أهمية ومكانة الزكاة كمورد من الموارد الاقتصادية التي بإمكانها أن تخفف الضغط على ميزانيات الدول الإسلامية.

بخصوص الدراسات التي اعتنت بالبحث في الآثار الاقتصادية المتولدة عن تطبيق هذه الشعيرة التعبدية فقد تعددت، إلا أن قلة الدراسات القياسية شكلاً نوعاً من الفراغ العلمي خاصة على مستوى الجزائر، من جملة الدراسات التي تقاطعت مع موضوع دراستنا، نذكر ما يلي:

- دراسة الباحث البشير عبد الكريم (2004)، تحت عنوان: "الأبعاد النظرية والميدانية للزكاة في مكافحة البطالة والفقر"<sup>2</sup>، والتي ركز فيها على تقدير آثار الزكاة على سوق العمالة في الجزائر من خلال تقديرات شخصية وافترض أن سهماً واحداً يُصَرَّفُ على العاملين عليها وسهمين كإعانة للمشاريع الإنتاجية وخمسة أسهم للفئات المحرومة، لقد أبرزت النتائج التقديرية أن المساهمة المباشرة للزكاة خلال سنة 2000 هي توفير مناصب عمل تساوي 107929، أما أثر الخمسة أسهم الباقية من الزكاة سيرفع من وتيرة النشاط الانتاجي بـ 203829.518 مليون دينار جزائري، مع الإشارة إلى أن هذه النتائج مبنية على الفرضيات السابقة، فعند تغييرها ستتغير النتائج.
- دراسة الباحثين: عقبة عبد اللاوي وفوزي محيريق (2011)، تحت عنوان: "نمذجة الآثار الاقتصادية للزكاة" دراسة تحليلية لدور الزكاة في تحقيق الاستقرار والنمو الاقتصادي" المنشور على شبكة الانترنت<sup>3</sup>، حيث ركزاً في دراستهما على عرض نموذج اقتصادي لا ربوي- زكوي- وتحديد آليات التوازن فيه من خلال حل أنظمة المعادلات المكونة له، كما أبرزوا دور الزكاة في تحقيق الاستقرار الاقتصادي، ثم عرجاً على تجربة صندوق الزكاة في الجزائر وواقعه، ثم كانت الدراسة التطبيقية في شكل سيناريو يتم فيه وضع نسب الزكاة على مختلف القطاعات المكونة للنتائج الداخلي الخام، ودراسة آثارها على المتغيرات الاقتصادية التالية: الاستهلاك العائلي، الاستثمار والبطالة، الناتج الوطني الخام، وقد خلصت هذه الدراسة في جانبها التطبيقي إلى وجود فجوة كبيرة بين حجم الزكاة المحصلة من هيئة صندوق الزكاة وبين قيمة الزكاة المفترضة، كما أن حصيلة الزكاة المتوقعة والموجهة للاستهلاك كقيلة بالقضاء على الفقر، وبالنسبة لحجم الناتج الداخلي الخام فإنه وبعد تطبيق فرضية الزكاة بلغت الزيادة تقريبا الثلث وذلك سنة 2009 .
- دراسة الباحث: Mohammed B.Yusoff (2006) تحت عنوان<sup>4</sup>: "Fiscal Policy In An Islamic Economy and The Role Of Zakat"، قدم فيها الباحث صياغة رياضية نظرية لنموذج مبسط للاقتصاد الإسلامي، أبرز فيه دور الزكاة في تحديد الدخل الوطني، حيث تناول الباحث في مقاله الشكل المختصر لدالة الاستهلاك الكلي، وبين فيه أن محددات هذه الدالة هي: نفقات الزكاة، الضرائب، الدخل، الأصول التي هي بحوزة الأفراد. إن الزكاة حسب رؤية الباحث يمكنها أن تُستعملَ في مواجهة التقلبات الدورية للاقتصاد، ففي حالة التوسع الاقتصادي يمكن تأخير دفع الزكاة لتفادي الفجوات التضخمية<sup>5</sup>، أما في حالة الكساد فيمكن ضخ مزيد من نفقات الزكاة المتركمة لإنعاش الاقتصاد وبعث النشاط فيه من جديد، فالزكاة بإمكانها أن تُصمَّ لأدوات السياسة المالية في تحقيق الاستقرار الاقتصادي .
- دراسة الباحثين<sup>6</sup>: Mohammed B.Yusoff و Sorfina Densumite (2012) تحت عنوان: "Zakat-Distribution and Growth in the Federal Territory of Malaysia"، اعتنت هذه الدراسة بالبحث في مدى تأثير توزيع نفقات الزكاة على النمو الاقتصادي في دولة ماليزيا من خلال استخدام أدوات القياس الاقتصادي مثل اختبارات جذر الوحدة، التكامل المتزامن، نموذج شعاع تصحيح الخطأ واختبارات السببية، لقد أكدت الدراسة القياسية على وجود علاقة إيجابية بين نفقات الزكاة والنمو الاقتصادي الحقيقي خلال المدى الطويل، كما أن اختبار السببية حسب مفهوم GRANGER بيّن أن اتجاه السببية يكون من خلال نفقات الزكاة نحو النمو الاقتصادي الحقيقي ولا يوجد أثرٌ للتغذية العكسية (Feedback).
- دراسة الباحثين: Eko Suprayitno، Radiah Abdul Kader و Azhar Harun (2013) تحت عنوان<sup>7</sup>: "The Impact of Zakat on Aggregate Consumption"، اهتمت هذه الدراسة بإلقاء نظرة على

توزيع الزكاة وأثرها على الاستهلاك الكلي، حيث تم الاعتماد على نماذج بانيل (Panel) في تقدير دالة الاستهلاك، وذلك بأخذ مجموعة من الولايات الماليزية، وتم تقدير نموذج الأثر الثابت (The Fixed Effect Model)، توصلت هذه الدراسة إلى أن توزيع الزكاة له أثر إيجابي على الاستهلاك الكلي، لكن هذا الأثر صغير ولمدة قصيرة؛ فأوصت الدراسة أن لا يقتصر توزيع الزكاة على تلبية الحاجات الاستهلاكية، بل لا بد أن يشمل المساعدات النقدية التي من شأنها أن تُؤدِّد وباستمرار تدفقات في الدخل.

إن الدراسات التي تعرضنا إليها سابقاً، منها من كانت في شكل سيناريو يفرض نسباً معينة على الزكاة، ثم يدرس أثرها على بعض المتغيرات الاقتصادية الكلية، ومنها من كانت في شكل نظري بحت، ومنها من عالجت أثر الزكاة على متغيرة اقتصادية واحدة وذلك على مستوى دولة واحدة، لكن في دراستنا هذه سنحاول معرفة الأثر الفعلي و الحقيقي الذي يمكن أن تمارسه الزكاة على النمو الاقتصادي والبطالة باعتبارهما آخر الحلقات في النشاط الاقتصادي، مع إجراء مقارنة بين التجريبتين الجزئية والمالية.

للإحاطة بجوانب هذا الموضوع، قمنا بتقسيمه إلى ثلاثة أجزاء: الجزء الأول يتمثل في الإطار النظري، أما الجزء الثاني فقد خصصناه للتطرق إلى مسار الزكاة وتطورها في كل من الجزائر وماليزيا، في حين كان الجزء الثالث مُخصَّصاً لنمذجة أثر الزكاة على النمو الاقتصادي والبطالة في كل من الجزائر وماليزيا.

## II. الإطار النظري:

سنعالج في هذا المحور مفهوم السياسة المالية في ضوء الاقتصاد الإسلامي، أدواتها، كما سنركز على بعض النماذج الرياضية التي بحثت في مدى تأثير الزكاة على ديناميكية النشاط الاقتصادي.

**1. مفهوم السياسة المالية في الاقتصاد الإسلامي:** يمكن القول بأن السياسة المالية هي استخدام الدولة لإيراداتها ونفقاتها بما يحقق أهدافها الاقتصادية، الاجتماعية والسياسية، وذلك بطبيعة الحال في ظل ما نعتقده من عقائد، كما أن القائمين على أمور السياسة المالية لا بد أن يخضعوا لضوابط شرعية<sup>8</sup>.

**2. أدوات السياسة المالية في الاقتصاد الإسلامي:** كما هو متعارف لدى علماء الاقتصاد أن أدوات السياسة المالية تنحصر في الإيرادات والنفقات، ولكل أداة تقسيمات وتفرعات، سنحاول أن نتناول هذه النقاط بشيء من الإيجاز.

**1.2. الإيرادات العامة:** تُقسَّم إيرادات الدولة الإسلامية حسب المعيار الزمني، فنجد الإيرادات الدورية والإيرادات غير الدورية.

**1.1.2. الإيرادات الدورية:** إن تحصيل هذه الموارد يكون بعد استيفاء مدة زمنية معينة، والتي تكون حولاً كاملاً، ونجد في هذه الموارد الأصناف التالية:

- **الزكاة:** فهي الركن الثالث من الإسلام، فدليل وجوبها قول الله تعالى: **(وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ)**<sup>9</sup>، وللزكاة شروط تتعلق بالمزكي في حد ذاته<sup>10</sup>، وفي المال الذي تجب الزكاة فيه<sup>11</sup>.
- **الخراج:** نعني بالخراج الضريبة التي يفرضها المسلمون على الأراضي التي تم فتحها ودخلت في حيازتهم سواء كانت بالحرب أو السلم.
- **الجزية:** عرفها أبو عبيد صاحب كتاب الأموال<sup>(12)</sup> بأنها "مبلغ من المال يوضع على من دخل في ذمة المسلمين وعهدهم"<sup>13</sup>، والجزية رمز الرضا لتعايش غير المسلمين مع المسلمين، وحافز لهم على الإسلام، وحمائية لهم، كما أنها إيراد من إيرادات المالية العامة للدولة.
- **عشور التجارة:** تُعرَّفُ عشور التجارة بأنها الضرائب التي تفرضها الدولة الإسلامية على حركة السلع والبضائع القادمة من بلاد الكفر إلى بلاد الإسلام<sup>14</sup>.

**2.1.2. الإيرادات غير الدورية:** وهي الموارد التي لا تخضع لفترة زمنية معينة، وضمن هذا النوع نجد ما يلي:

- **الفيء:** هو كل مال حصل عليه المسلمون من غير قتال<sup>15</sup>، ويعتبر مال الفيء مورداً من موارد الدولة، فهو حق للمسلمين، يتم صرفه في المصالح العامة.
- **الغنيمة:** هي ما أخذ من أهل الحرب عنوة والحرب قائمة، ويُفرَّقُ بين أموال الغنيمة والفيء، فالغنائم هي أموال منقولة أخذت بالقتال، أما الفيء فهو نوعان أموال منقولة تم أخذها بغير قتال، وأراضي أخذت عن طريق الصلح أو القتال.
- **المعدن والركاز:** هي المال المستخرج من الأرض كالذهب والفضة والنحاس، ومن السوائل البترول، فالأصل في الثروات الطبيعية أنها ملكية عامة، فقد حددت السنة المطهرة مقدار جبايتها وهو الخمس، فهو مقدار مرتفع حتى يستفيد منه المجتمع، وكذا لتخفيف حدة الطبقة بين الأفراد.
- **اللقطة:** هي كل مال ضائع لا يتعين مالكة فالمصلحة العامة أحق به.

**2.2. النفقات العامة:** يمكن تقسيم النفقات العامة إلى صنفين رئيسيين<sup>16</sup>، الصنف الأول وهو النفقات المحددة في ضوء الكتاب والسنة، الصنف الثاني فهو يعبر عن جميع النفقات غير المحددة.

### 1.2.2. النفقات المحددة:

- **مصارف الزكاة:** لقد تم تحديد مصارف الزكاة في ضوء القرآن الكريم، إذ يقول الله تعالى: (إِنَّمَا الصَّدَقَاتُ لِلْفُقَرَاءِ وَالْمَسَاكِينِ وَالْعَامِلِينَ عَلَيْهَا وَالْمُؤَلَّفَةِ قُلُوبُهُمْ وَفِي الرِّقَابِ وَالْغَارِمِينَ وَفِي سَبِيلِ اللَّهِ وَابْنِ السَّبِيلِ فَرِيضَةً مِّنَ اللَّهِ وَاللَّهُ عَلِيمٌ حَكِيمٌ)<sup>17</sup>، فكل صنف من هذه الأصناف يمثل فئة من فئات المجتمع التي هي في حاجة إلى مثل هذه النفقات، وقد ضبط العلماء مجال وعتبة كل صنف.
- **مصارف الفيء:** إن مصارف الفيء محددة في ضوء القرآن الكريم، حيث يقول الله تعالى: (مَا أَقَاءَ اللَّهُ عَلَى رَسُولِهِ مِنْ أَهْلِ الْقُرَى فَلِلَّهِ وَلِرَسُولِهِ وَلِذِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسَاكِينِ وَابْنِ السَّبِيلِ)<sup>18</sup>
- **مصارف الغنيمه:** إن إنفاق الغنائم محدد في كتاب الله عز وجل، يقول الله تعالى: (وَاعْلَمُوا أَنَّمَا غَنِمْتُمْ مِنْ شَيْءٍ فَإِنَّ لِلَّهِ خُمُسَهُ وَلِلرَّسُولِ وَلِذِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسَاكِينِ وَابْنِ السَّبِيلِ)<sup>19</sup>.

**2.2.2. النفقات الغير محددة:** إن الخراج، الجزية والعشور تمثل باقي موارد الدولة الإسلامية التي لم تتعرض إليها الأدلة الشرعية في كيفية إنفاقها، بل تركت لاجتهاد العلماء والقائمين على تسيير الشؤون المالية، فقد كان يُخصَّصُ جزءٌ من هذه الإيرادات لولاة الأمور، الكتاب والقضاة، يُضَافُ إلى هذا تسيير المصالح العامة كحفر الأنهار وإصلاح مجاريها، إقامة السدود، البناء والتعمير.

نشير إلى نقطة مهمة<sup>20</sup>، وهي أن الأوضاع الراهنة تتطلب نفقات من نوع آخر كالبحت العلمي، التنمية الاقتصادية الشاملة، حماية البيئة، إعانات للأنشطة الخاصة التي لها أولوية كالتوجه نحو التصنيع أو الفلاحة مثلا، لا شك أن هذه النفقات لم يرد بشأنها نص صريح في القرآن أو السنة إلا أنها مع هذا تبقى ضرورية لإجماع الفقهاء المسلمين على أن " ما لا يتم الواجب به فهو واجب".

في ختام هذه المفاهيم المشار إليها سالفا، يتبين للقارئ الكريم أن جُلَّ الإيرادات التي تعرضنا إليها قد تعطلت حاليا في الدول الإسلامية، باستثناء الزكاة التي أعيد تنظيمها وتأطيرها في شكل قانوني، سنحاول الآن أن نبرز أهم الآثار الاقتصادية للزكاة ضمن بعض النماذج الرياضية.

**3. أثر الزكاة على النشاط الاقتصادي:** تمارس الزكاة أثراً جوهرياً على مؤشرات النشاط الاقتصادي، من جملة هذه المؤشرات نذكر ما يلي:

**1.3. أثر الزكاة على الاستهلاك:** إن أول أثر فعال للزكاة هو تضيق الفجوة بين الإنفاق الاستهلاكي والدخل اللازم لتحقيق التوظيف الكامل، بمعنى آخر فإن معالم دالة الاستهلاك ستصبح أكبر عند فرض الزكاة، أي أن الميل الحدي للاستهلاك والميل المتوسط للاستهلاك يرتفعان، فإذا كانت دالة الاستهلاك في اقتصاد لا يطبق فريضة الزكاة هو الشكل التالي<sup>(21)</sup>:

$$C = a + b.Y \dots\dots\dots (1)$$

حيث أن  $C$ : تمثل متغيرة الاستهلاك، أما  $Y$  فهي تمثل متغيرة الدخل، وكل من  $a$  و  $b$  ثابتان، مع العلم أن:  $a \geq 0$ ،  $0 < b < 1$ .

فالميل المتوسط للاستهلاك يتم الحصول عليه بقسمة المعادلة (1) على  $Y$ ، أما الميل الحدي للاستهلاك فيكون من خلال اشتقاق المعادلة (1) بالنسبة لـ  $Y$ ، وذلك ما توضحه المعادلات التالية:

$$APC = \frac{C}{Y} = \frac{a}{Y} + b \dots\dots\dots (2)$$

$$MPC = \frac{\delta C}{\delta Y} = a \dots\dots\dots (3)$$

فإذا كان المجتمع المسلم مقسم إلى فئتين، الفئة الأولى دافعي الزكاة، أما الفئة الثانية فهي التي تستحق الزكاة، فالفئة الأولى تحول جزءاً من دخلها في شكل زكاة وليكن  $\alpha$ ، في هذه الحالة تصبح دالة الاستهلاك في مجتمع يطبق الزكاة على النحو التالي<sup>22</sup>:

$$C_T = a + b(\beta Y - \alpha Y) + \sigma(1 - \beta)Y + \sigma.\alpha Y \dots\dots\dots (4)$$

حيث أن  $\sigma$  هو الميل الحدي للاستهلاك للفئة المستحقة للزكاة،  $\alpha Y$  هو مبلغ الزكاة المدفوع،  $\beta Y$  هو دخل الفئة الأولى- دافعي الزكاة-  $(1 - \beta)Y$  هو دخل الفئة الثانية، وعليه فإن الميل المتوسط والحدي للاستهلاك في مجتمع يطبق فريضة الزكاة هو:

$$APC_T = \frac{a}{Y} + b(\beta - \alpha) + \sigma(1 - \beta + \alpha) \dots\dots\dots (5)$$

$$MPC_T = \frac{\delta C_T}{\delta Y} = b(\beta - \alpha) + \sigma(1 - \beta + \alpha) \dots\dots\dots (6)$$

ما يلاحظ من خلال المعادلة (5) والمعادلة (6) أن تطبيق فريضة الزكاة رفعت من حجم الميل الحدي والمتوسط للاستهلاك<sup>23</sup>، يمكن تمثيل دالة الاستهلاك الخطية<sup>24</sup> قبل وبعد تطبيق فريضة الزكاة في الشكل رقم (1)، الذي يبين أن

الزكاة والاستهلاك الكلي في المجتمع هما في علاقة طردية، فتنطبق الزكاة أدى إلى ارتفاع الميل الحدي للاستهلاك، وبذلك انتقلت دالة الاستهلاك نحو الأعلى، مع بقاء الاستهلاك التلقائي على حاله.

**2.3. أثر الزكاة على الاستثمار:** تمثل الزكاة أداة من أدوات السياسة المالية التحفيزية لمستويات الاستثمار الكلي، فهي تحارب الاكتناز الذي هو بمثابة تسربات للدخل الوطني، كما أن إعادة توزيع الدخل لصالح الطبقة الفقيرة سيرفع من مستوى الطلب الكلي؛ الذي سيقابله زيادة في العرض الكلي من خلال ارتفاع حجم الاستثمار، يُضَافُ لهذا أن تمكين الفقراء من الحصول على رأس المال الانتاجي سيدعم وتيرة الاستثمار الوطني، كما أن المجتمعات التي تتبنى نظام الزكاة يكون عامل الاستقرار فيها سائداً؛ نظراً لانخفاض معدلات الفقر والجريمة المرتبطة برأس المال، إن أثر الزكاة على الاستثمار موضح في الشكل رقم (2)، فعند معدل ربح متوقع يعادل  $I_2$ ، يكون حجم الاستثمار الكلي مساوياً إلى  $I_1$  قبل تطبيق فريضة الزكاة، لكن ومع تطبيق فريضة الزكاة فإن مستوى الاستثمار الكلي يساوي  $I_2$  وهو أكبر من المستوى السابق، ويرجع ذلك إلى التغيير الحاصل في دالة الاستثمار التي انتقلت إلى الأسفل نحو اليمين من  $I$  إلى  $I_2$ .

**3.3. أثر الزكاة على التشغيل:** تؤثر الزكاة على سوق العمل بشكل مباشر<sup>25</sup>، فمن أهم الآثار المباشرة إسهامها في تحفيز الاستثمارات الجديدة، مع المحافظة على الاستثمارات السابقة، ولاشك أن هذا يولد عناصر إنتاجية إضافية تتعاون مع عنصر العمل، كذلك فإن الإنفاق على طلاب العلم النافع، وتوفير برامج التأهيل والتدريب للقوى العاملة؛ سيرفع من قدرة اليد العاملة على الانتقال بين فروع الإنتاج والتحكم في التقنيات الحديثة وهذا سيقضي على البطالة الهيكلية، يُضَافُ لكل هذا أن تأسيس ديوان للزكاة في حد ذاته سيمتص جزءاً من اليد العاملة المعطلة التي تحوي خبراء وأهل الاختصاص ومساعدتهم، ولتفعيل هذا الديوان لا بد من إرساء فروع له في كل ولاية وبلدية يكون شغلها الشاغل إحصاء الأفراد الذين تُحصَلُ منهم الزكاة وأولئك الذين هم في حاجة إلى الحصول عليها.

**4.3. أثر الزكاة على التنمية الاقتصادية:** تساعد الزكاة في تحقيق التنمية الاقتصادية في المجتمع المسلم بصورة فاعلة عن طريق زيادة الإنتاج والاستثمار والتوظيف في الاقتصاد الوطني، وبلغة اقتصادية تقنية دقيقة، فإن منحى إمكانيات الإنتاج سينتقل نحو الأعلى بعد مرور فترة زمنية معينة، وبذلك يتحقق التوازن عند مستويات أعلى من الرفاهية الاجتماعية، وذلك ما هو معبر عنه في الشكل رقم (3)، الذي يفترض أن الاقتصاد الوطني ينتج مجموعتين من السلع، سلع ضرورية و سلع ترفيحية، والزكاة هنا تنقل منحى إمكانيات الناتج الوطني من وضع توازني إلى وضع توازني أعلى، بمعنى من النقطة  $E_1$  إلى النقطة  $E_2$  فالنقطة  $E_3$  التي يتحقق عندها مستوى أعلى من إنتاج السلع الضرورية والسلع الترفيحية، بما يتضمن تحقيق مستويات الكفاية لأبناء المجتمع وتحسين مستوياتهم المعيشية، ويُشارُ هنا إلى أن المجتمع في هذه المرحلة يميل إلى الاتجاه نحو إنتاج السلع الضرورية أكثر من السلع الترفيحية؛ ويرجع هذا بالأساس إلى دور الزكاة في إعادة توزيع الدخل لصالح الطبقة الفقيرة.

ختاماً، يمكن القول أن أموال الزكاة تتوجه بنسبة كبيرة لصالح الطبقات المحرومة، التي يكون ميلها الحدي للاستهلاك مقارباً للواحد؛ وهذا سينجر عنه بطبيعة الحال ارتفاع كبير في الطلب الكلي يصاحبه زيادة في العرض الكلي؛ فيزيد الطلب على عناصر الإنتاج (العمل ورأس المال)، وبذلك تنخفض البطالة وترتفع الأجور والأرباح، كما أن ثروات الفئة المنتجة ستزداد، فترتفع حصيلة الزكاة، والنتيجة النهائية هي حصول انتعاش ونمو في الاقتصاد الكلي.

### III. مسار الزكاة وتطورها في كل من الجزائر وماليزيا:

لجأت عديد من الدول الإسلامية لتبني صناديق للزكاة تُوكَلُ إليها مهمة جمع وإنفاق الزكاة ضمن أطر رسمية وقانونية، ولكل دولة آليات وأنظمة اعتمدها في تسيير هذه المؤسسات، سنتناول في هذا المحور لمحة موجزة عن صندوق الزكاة في الجزائر وحصيلة تطور الزكاة فيه، كما سنخصص جزءاً منه لإلقاء الضوء على التجربة الماليزية في هذا الشأن.

#### 1. لمحة موجزة عن صندوق الزكاة الجزائري وتطور حصيلته:

- 1.1. التعريف بصندوق الزكاة:** هو مؤسسة دينية اجتماعية تخضع لوزارة الشؤون الدينية والأوقاف، ويتشكل الصندوق من ثلاث مستويات<sup>26</sup>:
- **اللجنة القاعدية:** وتكون على مستوى كل دائرة، مهمتها إحصاء الأفراد المستحقين للزكاة، وتتكون هذه اللجنة من رئيس اللجنة، رؤساء لجان المساجد، ممثلين عن الأحياء، ممثلي الأعيان؛
  - **اللجنة الولائية:** وتكون على مستوى الولاية، مهمتها الدراسة النهائية للملفات المودعة، بعد الاطلاع على رأي اللجان القاعدية، وتتكون هذه اللجنة من مختصين في شتى الهيئات الرسمية؛
  - **اللجنة الوطنية:** تمثل أعلى مستوى في الهيكل التنظيمي لصندوق الزكاة الجزائري، تتكفل هذه اللجنة بتنظيم جميع الأمور المتعلقة بصندوق الزكاة الجزائري.

**2.1. حصيلة الزكاة في الجزائر، ومنحى تطورها:** إن أول حملة تم فيها جمع الزكاة كانت سنة 2003، وأطلق عليها "الحملة الأولى"، وقد كانت البدايات محتشمة، لكن مع مرور الزمن بدأت حصيلة الزكاة في الارتفاع، وذلك ما يوضحه الشكل رقم (04)، حيث عرفت حصيلة الزكاة ارتفاعاً مستمراً خلال الفترة (2003-2014) باستثناء سنة 2007، 2008 و 2013، ولعل أعلى حصيلة تم تسجيلها كانت خلال سنة 2012، إذ بلغت حصيلة صندوق الزكاة

1400000000 دج ، كما أن أقل حصيلة كانت خلال البداية في هذا المشروع وذلك سنة 2003 ، حيث تم تحصيل زكاة قدرها 118158269.35 دج.

إن متوسط نسبة نمو حصيلة الزكاة على مدار الفترة (2003-2014) هو 36.69%<sup>27</sup>، وهو معدل مقبول، لكن إذا أخذنا حصة الزكاة كنسبة من الناتج المحلي الخام، فإن نسبتها تكاد تكون ضئيلة، والجدول رقم (01) يبين لنا جلياً ضعف حصة الزكاة بالنسبة للناتج المحلي الخام من جهة، كما يؤكد من جهة أخرى عدم وجود اتجاه عام تصاعدي لهذه النسبة، ومرد ذلك لضعف الحصيلة التي يتم جمعها في هذه الصناديق، حيث يشير بعض الخبراء بعد إجراء دراسات معمقة<sup>28</sup> أن الجزائر تحتوي على 10 آلاف مليار دبر لا ينفقون زكاتهم وفق الطريقة الشرعية، كما أن الجزائر تضم 400 ألف مؤسسة صغيرة ومتوسطة لو دفعت زكاة نصيبها من الزكاة لثم تحصيل أكثر من 1000 مليار سنتيم.

إن صرف أموال الزكاة كان بنسبة 87.5% لصالح الفقراء والمساكين<sup>29</sup> في حال عدم تجاوز حصيلة الزكاة 5 ملايين دينار جزائري، وفي الحالة الأخرى فإن النسبة المخصصة للفقراء والمساكين 50%، كما أن نسبة 37.5% يتم استثمارها عن طريق آلية القرض الحسن، إذ بلغ عدد المستفيدين من القروض الحسنة خلال الفترة (2003-2011) على المستوى الوطني 4459 مستفيد<sup>30</sup>، فإذا نظرنا إلى الجدول رقم (02) نلاحظ أن ولايات الشرق تحتل المرتبة الأولى بنسبة تقدر بـ 62.39%، ثم ولايات الوسط بنسبة 25.23%، أما ولايات الغرب والجنوب فنسب المستفيدين هي جد ضعيفة حيث تقدر بـ 7.89% و 4.49%، وهذا خاضع بالدرجة الأولى إلى مبالغ الزكاة المحصل عليها.

إن أهم إشكال يعترض هذه الآلية هي مشكلة التمليك، فالأصل في الزكاة أنها تُملك لأصحابها، وذلك ما اتجهت إليه وزارة الشؤون الدينية والأوقاف مؤخراً، حيث جُمِدَت هذه الآلية إلى إشعار آخر، فقد أقر المجلس العلمي للفتوى<sup>31</sup> بعدم تحقيق القرض الحسن لهدفه، خاصة في ظل الاسترجاع الضعيف للمبالغ المقترضة، وقد أشار المجلس العلمي للفتوى عدم تحقيق القرض الحسن لمبدأ العدالة، حيث يتم منح عائلة مبلغ 5000 دينار جزائري موجهة نحو الاستهلاك، ويتم منح عائلة أخرى - في إطار الاستثمار - مبلغ 500000 دج، لكن تقوم هذه العائلة بتوجيه هذا المبلغ نحو الاستهلاك، لذلك فإن دراسة هذه القضية لازالت بين يدي المجلس العلمي للفتوى، الذي يبحث عن صيغة جديدة له.

## 2. نظام الزكاة الماليزي، ومسار تطوره:

- 1.2. لمحة موجزة عن نظام الزكاة الماليزي: تقع ماليزيا في جنوب شرق آسيا، حيث تتبع نظام الحكم الملكي الانتخابي الدستوري الفيدرالي، إذ تتكون من أربع عشرة ولاية، تسع من هذه الولايات هي سلطنات وراثية، أما الولايات الخمس فيحكمها حكام ولايات، وإذا تتبعنا مسار نظام الزكاة الماليزي، لوجدنا أنه مرّ بأربع مراحل أساسية<sup>32</sup>:
  - **المرحلة الأولى:** وهي ما قبل الاحتلال، حيث كان تجميع أموال الزكاة بطريقة غير رسمية؛
  - **المرحلة الثانية:** كانت مع مجيء الاستعمار البريطاني أواخر القرن الثامن عشر حيث تم الفصل بين الدين والدولة، فكانت الأمور المرتبطة بالسياسة، الاقتصاد، الاجتماع، التعليم والتكنولوجيا بيد الاحتلال البريطاني، أما الأمور المرتبطة بالدين فكانت تقوم بها هيئات مستقلة تابعة لكل ولاية، ومع ذلك بقي جمع الزكاة وفق طرق غير رسمية؛
  - **المرحلة الثالثة:** مع استقلال دولة ماليزيا، أصبحت جباية الزكاة في يد كل سلطان ولاية، كما تم إنشاء قانون الإدارة الدينية الإسلامية سنة 1960 الذي ينظم جباية الزكاة؛
  - **المرحلة الرابعة:** مع بداية التسعينيات أصبحت مؤسسات الزكاة مستقلة عن بعضها البعض، حيث أنشأ مجلس الشؤون الإسلامية بولاية PERSEKUTUAN كوالالمبور - شركة خاصة تتعهد بجمع الزكاة، وبدورها قامت هذه الشركة بتكوين مركز خاص لجباية الزكاة عُرف باسم: " Pusat Pungut Zakat ; PPZ-MAIWP " ، حيث أصبح الجهة الوحيدة الرسمية التي تتولى تحصيل الزكاة وجبايتها، ثم انتقلت هذه الطريقة من ولاية لأخرى، باستثناء بعض الولايات التي ما زال نظام الزكاة فيها تابعاً لمجلس الشؤون الإسلامية.

ما يميز نظام الزكاة في ماليزيا، أن بعض الولايات تتولى بنفسها جباية الزكاة وصرفها، وبعضها يتولى الجباية ومجلس الولاية هو المعني بالصرف، أما البعض الآخر فالصرف والجباية يكون تحت سلطة مجلس الشؤون الإسلامية.

- 2.2. **حصيلة الزكاة في ماليزيا ومسار تطورها:** شهدت الحصيلة الإجمالية للزكاة في ماليزيا تطورات سريعة خاصة مع بداية التسعينيات؛ نظراً لاتساع قاعدة عدد المزمكين، جراء النشاطات الإرشادية والتوعوية المحفزة على دفع الزكاة، فالشكل رقم (05) يبين مسار تطور الزكاة في ماليزيا عبر ولاياتها الأربع عشر خلال الفترة (1999-2013)<sup>33</sup> ، حيث أن وتيرة نمو الحصيلة السنوية للزكاة في ماليزيا شهدت ارتفاعات مستمرة خلال طوال الفترة (1999-2013)، إذ بلغت حصيلة الزكاة لسنة 2013 على مستوى جميع الولايات: 2258024426.94 رنغت ماليزي<sup>34</sup>، كما يلاحظ أن نسب النمو السنوية التي تم تسجيلها هي دوماً موجبة، إذ بلغ متوسط نسبة النمو السنوية خلال الفترة (1999-2013) بـ 18.36% ، وإذا أخذنا الزكاة كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، فإننا نجد أنها نسبة مرتفعة مقارنة بالتجربة الجزائرية وذلك ما يؤكد الشكل رقم (06)، الذي من خلاله يتبين لنا أن حصة الزكاة من الناتج المحلي الإجمالي هي في ارتفاع مستمر فمن 0.07% سنة 1999 إلى 0.23% سنة 2013، وهو يؤكد الجهود المبذولة من طرف الهيئات المكلفة بجباية الزكاة، حيث أن وسائل دفع الزكاة متنوعة، من بينها الدفع في المكاتب، الدفع عن طريق الإنترنت، البطاقات الإلكترونية وبطاقات الائتمان، مكاتب البريد، نظام الرسائل القصيرة، كل هذه الآليات من شأنها أن تحفز المزمكين على دفع زكاتهم.

يُصَافُ إلى هذا أن تعدد مصادر الزكاة من شأنه أن يرفع من حصيلة الزكاة، فمن خلال الجدول رقم (03) نلاحظ تنوع مصادر الزكاة واختلافها، حيث تُشجع الهيئات المكلفة بالزكاة جميع القطاعات الاقتصادية على دفع زكاتها، فعلى سبيل المثال بالنسبة لدافعي الزكاة من رواتبهم بعد بلوغها النصاب ودوران الحول عليها، يتم خصم مبلغ الزكاة المدفوع من مقدار الضريبة المفروضة على الأجر؛ وذلك بهدف تشجيع العمال على دفع الزكاة، كما أن الشركات والمؤسسات التي تدفع الزكاة تُعامل بنفس الطريقة.

إن أموال الزكاة تُوجَّه ضمن برامج متنوعة<sup>35</sup>، نذكر منها ما يلي:

- برنامج التنمية الاجتماعية: الذي يتضمن بناء البيوت للفقراء، تقديم إعانات مالية لهم، توفير الملابس والمساعدات الطبية ومساعدات الزواج والختان...؛
- برنامج التنمية الاقتصادية: يركز هذا البرنامج على تقديم رأسمال للتجارة، تقديم رأسمال لتربية الأسماك، تقديم رأسمال للزراعة، إنشاء ورشات تجارية، صناعية وزراعية...؛
- برنامج التنمية التعليمية: يتم في إطار هذا البرنامج تقديم منح دراسية للفقراء والمساكين، إعانات دراسية جامعية (داخل وخارج ماليزيا)، تحفيظ القرآن، إعانات للطلاب المتميزين، رفع مستوى التعليم...؛
- برنامج التنمية الإنسانية: ضمن هذا البرنامج يتم إعداد محاضرات دينية عامة، إقامة برامج تشجيعية أسرية...؛
- برنامج تنمية المؤسسات الدينية: بناء المساجد، بناء المصليات، بناء مراكز تحفيظ القرآن...

#### IV. نمذجة قياسية لآثار الزكاة على النمو الاقتصادي في كل من الجزائر وماليزيا :

سنبحث الآن على طبيعة العلاقة الموجودة بين الزكاة كمتغير تفسيري- والنمو الاقتصادي والبطالة كمتغيرات تابعة، وذلك بناءً على نماذج قياسية يتم تقديرها، ثم يتم المفاضلة بينها، مُتبعين في ذلك المراحل التالية:

##### 1. أثر الزكاة على النمو الاقتصادي في كل من الجزائر وماليزيا: سنعرف المتغيرات المكونة للنماذج القياسية:

- $growth_t$  : معدل النمو الاقتصادي السنوي خلال الفترة (2005-2013).
- $growth\ of\ zakat_t$  : معدل النمو السنوي لحصيلة الزكاة خلال الفترة (2005-2013).
- $GDP_t$  : الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة (2005-2013) .
- $K_t$  : مخزون رأس المال خلال الفترة (2005-2013).
- $L_t$  : حجم اليد العاملة خلال الفترة (2005-2013).
- $Zakat_t$  : الحصيلة الإجمالية للزكاة خلال الفترة (2005-2013).

بعد إدخال المعطيات الإحصائية في البرنامج المعلوماتي EViews 4.0، كانت نتائج التقدير ملخصة في الجدول رقم (04).

وفقا لنتائج الجدول رقم (04)، فإن النموذج اللوغاريتمي - النموذج الرابع- يمثل أحسن نموذج قياسي يمكنه أن يشخص العلاقة الموجودة بين الزكاة والنمو الاقتصادي في دولة ماليزيا، فمیل معادلة الانحدار موجب، وهو بطبيعة الحال يدعم الجانب النظري الذي يركز على وجود علاقة طردية بين حصيلة الزكاة والنمو الاقتصادي، فارتفاع الزكاة بنسبة 1 % ؛ سيؤدي إلى ارتفاع معدلات النمو الاقتصادي في ماليزيا بنسبة 0.51 % ، أما عن المعنوية الإحصائية للنموذج فهي مقبولة عند جميع مستويات المعنوية (إحصائية فيشر Fisher)، نفس الشيء بالنسبة للمعنوية الجزئية هي مقبولة أيضاً (إحصائية ستودنت t-student)، بالنسبة لمعامل التحديد فقيمته توضح أن حوالي 96 % من التغيرات في الناتج المحلي الخام تتحكم فيها متغيرة الزكاة، وهي نسبة جد معتبرة، هذا في الجانب الإحصائي، أما من الناحية القياسية فإن إحصائية Durbin-watson تقع في منطقة عدم وجود ارتباط ذاتي بين الأخطاء العشوائية  $DW \in [d_2 = 1.320; (4 - d_2) = 2.68]$  . إذن يمكن اتخاذ قرار إجمالي بناءً على المؤشرات السابقة، وهو قبول النموذج من الناحية الاقتصادية والقياسية.

بالنسبة لحالة الجزائر فإن أحسن نموذج يمكن تحليله، هو النموذج الأول الذي يربط معدلات النمو الاقتصادي مع معدلات النمو السنوية لحصيلة الزكاة، حيث تشير قيمة المعلمة  $\beta_1$  أن حدوث ارتفاع في المعدل النمو السنوي لحصيلة الزكاة ؛ سيولد ارتفاعاً في معدل النمو الاقتصادي بنسبة تقدر بـ 0.02 % ، وهي نسبة ضعيفة إذا ما قارناها بنظيرتها على مستوى دولة ماليزيا، ويُفسرُ هذا بعدة أسباب، من بينها اعتماد الاقتصاد الجزائري على الجباية البترولية بنسبة جد كبيرة، يُضاف لهذا أن حصيلة الزكاة في الجزائر لا زالت جد متواضعة، كما أن مصادر جبايتها- أي الزكاة- غير متنوعة، فلحد الآن لازال قطاع المؤسسات الاقتصادية غير معني بالأمر، كل هذه الأسباب وأخرى تتحكم في مدى كفاءة النموذج المقدر. إذا نظرنا إلى النموذج من الناحية الإحصائية فجميع المؤشرات الإحصائية تؤكد عدم جودة النموذج الذي هو بين أيدينا، سواء تعلق الأمر بإحصائية t-student أو إحصائية Fisher، كما أن معامل التحديد يوضح أن نسبة تأثير الزكاة في معدلات النمو الاقتصادي هي جد ضعيفة، كل هذه المؤشرات الإحصائية تدفعنا إلى اتخاذ قرار يتضمن قبول النموذج من زاوية المنطق الاقتصادي، ورفضه من الزاوية الإحصائية.

2. أثر الزكاة على البطالة في كل من الجزائر وماليزيا: قبل تقدير النموذج القياسي الذي يربط الزكاة بالبطالة في كل من ماليزيا والجزائر، سنلجأ إلى محاولة استخدام نماذج بانيل (Panel Model) التي اكتسبت أهمية بالغة في العقد الحالي، فالفائدة الرئيسية من استخدامها هي زيادة دقة التنبؤ من خلال توسيع حجم العينة، كما أنها تأخذ بعين الاعتبار أثر تغير الزمن وأثر تغير الاختلاف بين الأفراد، وقبل استخدام هذه النماذج، لابد من استخدام اختبار التجانس (Homogeneity test) للباحث HSIAO (1986)<sup>36</sup>، الذي سيمنحنا جواباً حول إمكانية تطبيق هذه النماذج أم لا؟

إن الصيغة الرياضية للنموذج المقترح من طرفنا وفق منهجية نماذج بانيل هو:

$$Unmp_{it} = a_{0i} + a'_i \log(Zakat_{it}) + \varepsilon_{it} \dots \dots \dots (07)$$

حيث أن:

- $Unmp_{it}$ : تمثل معدلات البطالة في كل من الجزائر وماليزيا خلال الفترة (2003-2012).
- $a_{0i}$ : الحد الثابت الخاص بكل فرد (ماليزيا و الجزائر).
- $Zakat_{it}$ : حصيلة الزكاة السنوية في كل من ماليزيا والجزائر خلال الفترة (2003-2013).
- $a'_i$ : شعاع المعالم الخاص بحصيلة الزكاة السنوية.
- $\varepsilon_{it}$ : شعاع الأخطاء العشوائية.

كما أن: حصيلة الزكاة تم تحويلها إلى الدولار الأمريكي، و  $i = 1,2$  (عدد الأفراد،  $N=2$ )،  $T = 10$  (عدد السنوات)،  $k = 1$  (عدد المتغيرات الخارجية)، وبعد تطبيق الاختبار وفق مرحله، واستناداً لاختبار فيشر، تحصلنا على النتائج الملخصة في الجدول رقم (05).

وفقاً لنتائج اختبار التجانس، فإنه قد تم رفض الفرضيتين  $H_0^1$  و  $H_0^2$  معاً عند مستوى معنوية 5 %، مما يعني عدم تجانس تام (Total Heterogeneity) بين الدول المكونة لنموذج بانيل (الجزائر وماليزيا)، في هذه الحالة فإن كل دولة يتم بناء نموذج قياسي لها، وهو ما سنستعرضه الآن.

إن فترة التقدير التي تشملها هذه الدراسة هي من سنة 2003 إلى سنة 2013، وبعد المفاضلة بين عدة نماذج، تحصلنا على النماذج القياسية التالية، المبينة في الجدول رقم (06).

بناء على نتائج التقدير المبينة في الجدول رقم (06)، فإن النموذج الذي قدرناه بالنسبة لدولة ماليزيا يؤكد مدى تأثير الزكاة على معدلات البطالة في ماليزيا، فارتفاع معدل حصيلة الزكاة السنوية بنسبة 1 % سينتج عنه انخفاض في معدلات البطالة بنسبة 0.26 %، وهذا بلا شك يتوافق مع المنطق الاقتصادي، بالنسبة لإحصائية t-student فهي تشير إلى أن حصيلة الزكاة تؤثر في معدلات البطالة عند مستوى معنوية 5 %، كما أن المعنوية الكلية للنموذج مقبولة، أما عن القوة التفسيرية للنموذج المقدر فهي توضح أن ما نسبته 46 % من التغيرات في معدلات البطالة تتحكم فيها الحصيلة السنوية للزكاة لدولة ماليزيا، بالنسبة لمشكلة الارتباط الذاتي بين الأخطاء العشوائية فإن القيمة المحسوبة تقع في منطقة قبول فرضية العدم، أي عدم وجود ارتباط ذاتي بين الأخطاء،  $DW \in [d_2 = 1.320; (4 - d_2) = 2.68]$

ما يلاحظ على النموذج الثاني والخاص بدولة الجزائر الذي يربط معدلات النمو السنوية لحصيلة الزكاة مع متغيرة البطالة، أنه غير مقبول لا من الناحية الاقتصادية أو الإحصائية، فمعامل التحديد يقترب من الصفر، مما يدل على أن الحصيلة السنوية للزكاة في الجزائر لا تزال دون المستوى المطلوب الذي من شأنه أن يخفف من حجم البطالة في الجزائر، كما أن ميل معادلة الانحدار المقدر موجب، وهذا يتناقض والنتائج المفترضة أن تولدها الزكاة في دورة النشاط الاقتصادي، والتي من أهمها امتصاص اليد العاملة العاطلة، لذلك فإن النموذج -الذي كان من بين أحسن النماذج المقدر- مرفوض اقتصادياً وإحصائياً.

## V. الخلاصة:

إن هذا المقال العلمي أكد لنا أن السياسة المالية في ضوء الاقتصاد الإسلامي واسعة النطاق، فقد شملت النفقات العامة كافة ما يحتاج إليه المجتمع من وظائف اقتصادية واجتماعية، وبالعمق الذي يحقق الإشباع المناسب لكل فرد، أما عن الإيرادات العامة فهي متنوعة، فمنها من جاءت مقادير جبايتها بنص صريح، ومنها من تركزت مرنة في أيدي صانعي القرار؛ لمرعاة جميع الظروف والأحوال مع تحقيق مصالح الأفراد - مسلمين وغير مسلمين- في إطار العدالة التامة.

تمثل الزكاة أبرز أداة من أدوات السياسة المالية في ظل الاقتصاد الإسلامي، التي لجأت إليها عديد الدول الإسلامية من خلال تبني صناديق الزكاة والتي أسند إليها أمر جباية الزكاة وصرافها، حيث قمنا بتسليط الضوء على تجربتين الجزائرية والماليزية، من خلال بناء نموذج قياسي يربط بين الزكاة كمتغير تفسيري والبطالة والنمو الاقتصادي كمتغيرات تابعة، وقد جاءت نتائج هذه الدراسة كما يلي:



- أثبتت اختبارات التجانس للباحث HSIAO عدم تجانس تام (Total Heterogeneity) بين الدول المكونة لنموذج بانيل (الجزائر وماليزيا)؛ مما استدعى منا تقدير مختلف النماذج القياسية لكل دولة على حدة.
  - تعد التجربة الجزائرية فنية مقارنة بتجربة ماليزيا؛ لذلك فحصيلة الزكاة في الجزائر لا تزال دون المستوى المطلوب الذي من شأنه أن يساهم في الرفع من حجم معدلات النمو الاقتصادي والتخفيف من حدة البطالة، فعلى سبيل المثال نجد حصة الزكاة من الناتج المحلي الخام لسنة 2013 هي 0.00688 %، حيث تعتبر نسبة جد ضئيلة إذا ما قارناها بنظيرتها في دولة ماليزيا؛
  - تساهم الزكاة في دولة ماليزيا في رفع معدلات النمو الاقتصادي، فارتفاع الحصيلة السنوية للزكاة بنسبة 1 % ؛ سيؤدي إلى ارتفاع معدلات النمو الاقتصادي في ماليزيا بنسبة 0.51 % ، وإلى انخفاض معدلات البطالة بنسبة 0.26 % ، فيمكن اعتبارها - أي الزكاة- من أدوات السياسة المالية في النموذج الاقتصادي الماليزي ؛
  - إن اعتبار الزكاة كأداة من أدوات السياسة المالية في اقتصاديات البلدان الإسلامية يتوقف بالدرجة الأولى على طبيعة أنظمة تسيير صناديق الزكاة، التي تؤدي دوراً جوهرياً في زيادة فاعلية تأثيرها على ديناميكية النشاط الاقتصادي، كما أن تنوع واختلاف مصادر الزكاة سيعمل على إحداث آثار إيجابية على مؤشرات النشاط الاقتصادي الكلي.
- تبعاً للنتائج المشار إليها أعلاه، يمكننا أن نقدم بعض التوصيات التي بإمكانها أن تساهم في إرساء ودعم مكانة الزكاة في النموذج الاقتصادي الجزائري:
- ◀ يُعدّ عنصر الثقة في صناديق الزكاة أهم ركيزة في نجاحها، ولا يمكن تحقيقه إلا إذا كانت الصبغة الشرعية متوفرة، ونقصد بذلك أن تكون جميع المعاملات التي تقوم بها هذه الصناديق موافقة لما عليه إجماع علماء هذه الأمة؛
  - ◀ إن توفير نظام معلوماتي إحصائي دقيق لهذه الصناديق، وإضفاء طابع الإلزامية على دافعي الزكاة، مع إشراك جميع القطاعات المكونة للاقتصاد الوطني؛ سيساهم بطبيعة الحال في دفع وتيرة تحصيل الزكاة نحو الأمام؛
  - ◀ تمثل النشاطات الدعوية والعلمية عنصراً مهماً في عملية جباية الزكاة، كما أن وضع وتخطيط البرامج التي ستُصرفُ بها الزكاة، مع توفير الاستقلالية بين صناديق الزكاة الولائية في كيفية تنفيذ برامجها وتحديد احتياجاتها حسب طبيعة كل ولاية مثل ما هو حاصل في دولة ماليزيا، ونشر جميع البيانات حول طبيعة هذه البرامج؛ سيعطي مزيداً من المصداقية حول آليات تسيير صناديق الزكاة.

### - ملحق الجداول والأشكال البيانية :

**الجدول (01): تطور زكاة الأموال، الناتج المحلي الخام والزكاة كنسبة من الناتج المحلي الخام خلال الفترة (2003-2013)**

| السنوات | زكاة الاموال (مليون دينار جزائري). | الناتج المحلي الخام (مليون دينار جزائري). | الزكاة كنسبة من الناتج المحلي الخام. |
|---------|------------------------------------|---|--------------------------------------|
| 2003    | 118,158269                         | 5 252 321,1                               | 0.02250%                             |
| 2004    | 200,527636                         | 6 149 116,7                               | 0.00326%                             |
| 2005    | 367,187943                         | 7 561 984,3                               | 0.00486%                             |
| 2006    | 483,584931                         | 8 514 843,3                               | 0.00568%                             |
| 2007    | 478,922597                         | 9 366 565,9                               | 0.00051%                             |
| 2008    | 427,179898                         | 11 077 139,4                              | 0.00039%                             |
| 2009    | 614                                | 10 006 839,7                              | 0.00614%                             |
| 2010    | 900                                | 12 034 399,0                              | 0.00748%                             |
| 2011    | 1200                               | 14 481 007,8                              | 0.00829%                             |
| 2012    | 1140                               | 16 115 429,5                              | 0.00869%                             |
| 2013    | 1320                               | 16 569 270,8                              | 0.00688%                             |

المصدر: إعداد الباحثين اعتماداً على:

- الموقع الرسمي لوزارة الشؤون الدينية والأوقاف: [www.marw.dz](http://www.marw.dz)، تاريخ الاطلاع: 2014/12/14.
- الديوان الوطني للإحصاء: حوصلة إحصائية من 1962 إلى 2011، إعداد مديرية المنشورات والنشر والتوثيق والطباعة، جوان 2013. موقع الديوان الوطني للإحصاء: [www.ons.dz/IMG/pdf/PIB\\_SCN\\_aff2000-2013.pdf](http://www.ons.dz/IMG/pdf/PIB_SCN_aff2000-2013.pdf)، تاريخ التحميل: 2014/12/14.

**الجدول (02): عدد المستفيدين من القرض الحسن حسب المناطق والمبالغ المخصصة للقرض الحسن (دج)**

| المناطق       | عدد المستفيدين | المبالغ المخصصة للقرض الحسن (دج) |
|---------------|----------------|----------------------------------|
| ولايات الوسط  | 1125           | 290.632.656.73                   |
| ولايات الغرب  | 352            | 89.017.951.28                    |
| ولايات الشرق  | 2782           | 652.600.131.98                   |
| ولايات الجنوب | 200            | 46.377.718.88                    |

المصدر: سيد أحمد حاج عيسى و ايرابن إيمان ، تجربة صندوق الزكاة في تميمير أموال الزكاة، ورقة مقدمة للمؤتمر العلمي الدولي الثاني حول دور التمويل الإسلامي غير الربحي (الزكاة والوقف) في تحقيق التنمية المستدامة ، مخبر التنمية الاقتصادية والبشرية في الجزائر، جامعة سعد دحلب البليدة، يومي 20-21 ماي 2013، ص 10.

الجدول (03): مصادر الزكاة في دولة ماليزيا خلال الفترة (2010-2012)

| السنوات | نوع الزكاة (مليون رنغت) |         |          |        |                      |         |
|---------|-------------------------|---------|----------|--------|----------------------|---------|
|         | الدخل                   | الاعمال | المدخرات | الثروة | صندوق ادخار الموظفين | الفلاحة |
| 2010    | 695.10                  | 301.78  | 136.61   | 79.30  | 13.70                | 11      |
| 2011    | 736.8                   | 389.92  | 144.30   | 84.10  | 14.50                | 11.70   |
| 2012    | 781                     | 469.39  | 152.90   | 89.10  | 15.40                | 12.40   |

Source: Tuan Haji MohdRais and Haji Alias; Business zakat: Compliance and Practices in Federal Territory; PPZ-MAIWP; 2014; P14.

الجدول (04): نتائج تقدير أثر الزكاة على النمو الاقتصادي في كل من ماليزيا والجزائر

| الصيغة الرياضية<br>للنموذج الأول المقترح  | الجزائر |
|---|---------|
| $Growth_t = \alpha + \beta Growth\ of\ Zakat_t + \varepsilon_t$   |         |
| $\hat{\alpha} = 2.44; \beta = 0.02; t^{cal}(\beta) = 1.68; R^2 = 0.28; F^{cal} = 2.83; DW = 2.44$                                     | الجزائر |
| $\hat{\alpha} = 3.60; \beta = 0.07; t^{cal}(\beta) = 0.61; R^2 = 0.03; F^{cal} = 0.37; DW = 2.45$                                     | ماليزيا |
| الصيغة الرياضية<br>للنموذج الثاني المقترح   | الجزائر |
| $Growth_t = \alpha + \beta \left( \frac{Zakat_t}{GDP_t} \right) + \varepsilon_t$  |         |
| $\hat{\alpha} = 2.90; \beta = 16.46; t^{cal}(\beta) = 0.10; R^2 = 0.001; F^{cal} = 0.01; DW = 2.05$                                   | الجزائر |
| $\hat{\alpha} = 6.49; \beta = -10.56; t^{cal}(\beta) = -0.75; R^2 = 0.04; F^{cal} = 0.57; DW = 2.60$                                  | ماليزيا |
| الصيغة الرياضية<br>للنموذج الثالث المقترح   | الجزائر |
| $GDP_t = A.K^\alpha.L^\beta.Zakat_t^\gamma.e^{\varepsilon_t}$   |         |
| $A = 856.38; \hat{\alpha} = 7.27; \beta = -66.94; \hat{\gamma} = 2.54; t^{cal}(\gamma) = 0.95; R^2 = 0.38; F^{cal} = 1.23; DW = 1.54$ | الجزائر |
| $A = 21.95; \hat{\alpha} = -0.23; \beta = 0.05; \hat{\gamma} = 0.53; t^{cal}(\gamma) = 1.32; R^2 = 0.95; F^{cal} = 28.26; DW = 2.24$  | ماليزيا |
| الصيغة الرياضية<br>للنموذج الرابع المقترح   | الجزائر |
| $\log(GDP_t) = \alpha + \beta \log(Zakat_t) + \varepsilon_t$  |         |
| $\alpha = 40.03; \hat{\beta} = -0.46; t^{cal}(\hat{\beta}) = -0.64; R^2 = 0.05; F^{cal} = 0.41; DW = 1.48$                            | الجزائر |
| $\hat{\alpha} = 18.52; \beta = 0.42; t^{cal}(\beta) = 13.86; R^2 = 0.96; F^{cal} = 192.25; DW = 2.26$                                 | ماليزيا |

المصدر: إعداد الباحثين اعتمادا على مخرجات EViews

الجدول (05): نتائج اختبار التجانس لـ Hsiao

| القرار              | إحصائية فيشر المجدولة     | إحصائية فيشر المحسوبة | الفرضية المراد اختبارها                                 |
|---------------------|---------------------------|-----------------------|---|
| رفض الفرضية $H_0^1$ | $F_{(2,16)}^{UUS} = 3.63$ | $F^1 = 32.24$         | $H_0^1: a_{0i} = a_0 \text{ et } a^i = a_i^i \forall i$ |
| رفض الفرضية $H_0^2$ | $F_{(1,16)}^{UUS} = 4.49$ | $F^2 = 8.63$          | $H_0^2: a^i = a_i^i \forall i$                          |

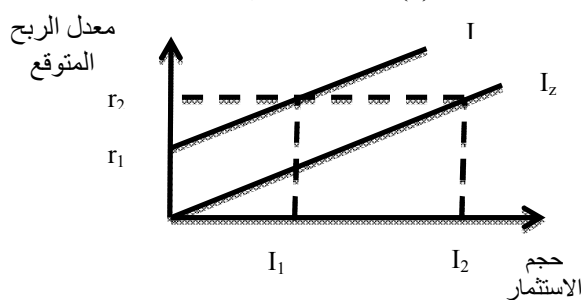
المصدر: إعداد الباحثين اعتمادا على مخرجات EViews

الجدول (06): نتائج تقدير أثر الزكاة على البطالة في كل من ماليزيا والجزائر

| الدولة  | أحسن نموذج   | المؤشرات الإحصائية للنموذج المقدر   |
|---------|--|---|
| ماليزيا | $Unmpl_t = \alpha + \beta \log(Zakat_t) + \varepsilon_t$           | $\hat{\alpha} = 8.82; \beta = -0.26; t^{cal}(\beta) = -2.81; R^2 = 0.46; F^{cal} = 7.94; DW = 1.62$ |
| الجزائر | $Unmpl_t = \alpha + \beta \cdot growth\ of\ zakat + \varepsilon_t$ | $\hat{\alpha} = 10.96; \beta = 0.02; t^{cal}(\beta) = 1.05; R^2 = 0.13; F^{cal} = 1.10; DW = 0.82$  |

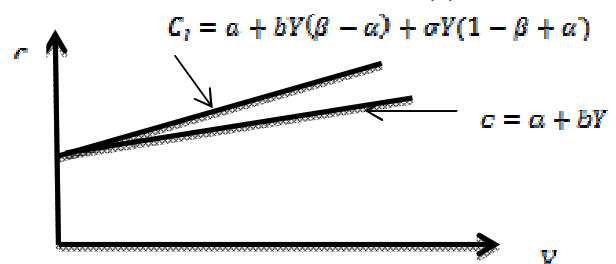
المصدر: إعداد الباحثين اعتمادا على مخرجات EViews

الشكل (2): أثر الزكاة على دالة الاستثمار



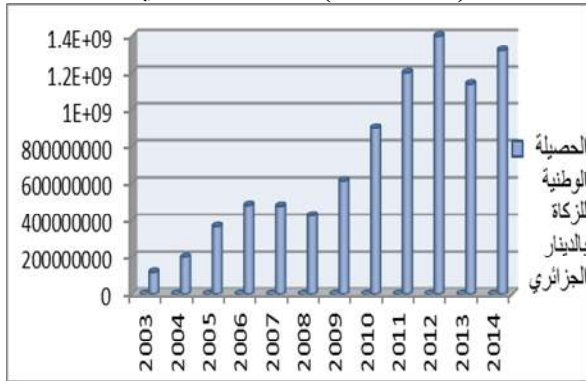
المصدر: المرسي السيد الحجازي، الزكاة والتنمية في البيئة الإسلامية، مجلة جامعة الملك عبد العزيز، معهد الاقتصاد الإسلامي، المجلد 17، العدد 02، المملكة العربية السعودية، 2004، ص 30.

الشكل (1): أثر الزكاة على دالة الاستهلاك



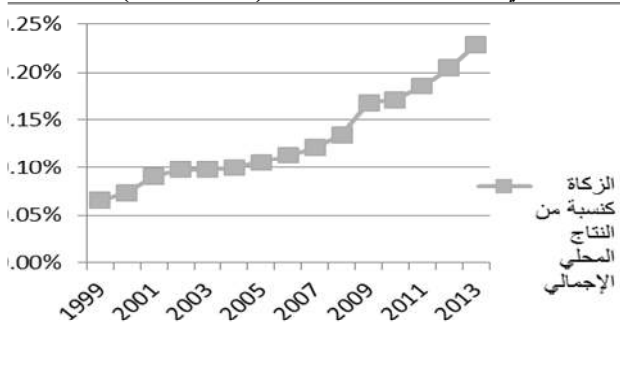
المصدر: مختار محمد متولي، التوازن العام والسياسات الاقتصادية الكلية في اقتصاد إسلامي، مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبد العزيز، المجلد الأول، العدد الأول، المملكة العربية السعودية، 1983، ص 05.

الشكل (4): تطور حصيلة زكاة الأموال خلال الفترة (2014-2003) - بالدينار الجزائري-



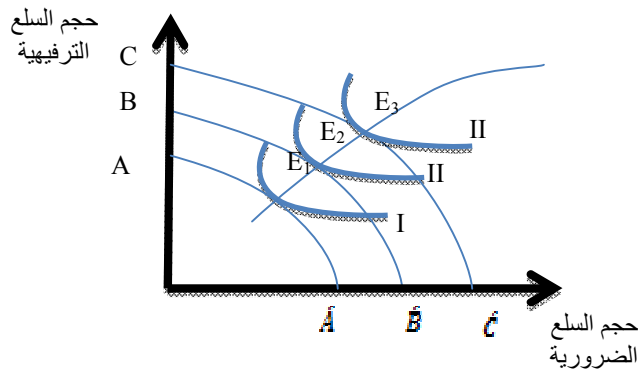
المصدر: إعداد الباحثين اعتمادا على إحصائيات وزارة الشؤون الدينية والأوقاف.

الشكل (6): تطور نسبة الزكاة من الناتج المحلي الإجمالي في دولة ماليزيا خلال الفترة (2013-1999)



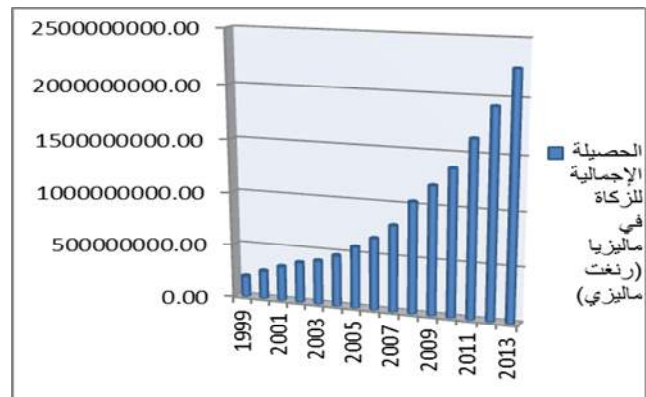
المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على إحصائيات مركز جباية الزكاة ومديرية الإحصاء بماليزيا.

الشكل (3): أثر الزكاة على إمكانيات الناتج



المصدر: المرسي السيد الحجازي، مرجع سبق ذكره، ص ص 25-31.

الشكل (5): حصيلة الزكاة في ماليزيا خلال الفترة (2013-1999)



المصدر: إعداد الباحثين اعتمادا على: Research and Corporate Development Unit, PPZ-MAIWP; 12 Décembre 2014.

## الإحالات والمراجع:

1. في هذا الشأن، يمكنك مراجعة بعض المقالات التالية:
  - عبد الرحيم عبد الحميد الساعاتي، "تشخيص الأزمة لمنهجية لعلم الاقتصاد الإسلامي"، مجلة جامعة الملك عبد العزيز: معهد الاقتصاد الإسلامي، المملكة العربية السعودية، المجلد 26، العدد الأول، 2013، ص ص 12-15.
  - BREI and BÖHM; "Lacking Capitalism: Desiring Marketing in Times of Capitalist crisis", Working Paper No. WP 08/12, Essex Business School, United Kingdom, 2008, PP: 1-16.
2. نفس المرجع، ص ص 13-16.
3. عقبة عبد اللاوي، فوزي محيريق، "تمنجة الآثار الاقتصادية للزكاة، دراسة تحليلية لدور الزكاة في تحقيق الاستقرار والنمو الاقتصادي"، المؤتمر العالمي الثامن للاقتصاد والتمويل الإسلامي، الدوحة، 18 إلى 20 ديسمبر 2011، على الرابط الإلكتروني التالي: <http://conference.qfis.edu.qa/>، تاريخ التحميل: 2014/12/09.
4. Mohammed B. Yusoff, "Fiscal Policy In An Islamic Economy and The Role Of Zakat", IIUM Journal of Economics & Management, The International Islamic University Malaysia, Vol 14 No 2, 2006, PP 117-145.
5. إن مسألة تأخير وتعجيل دفع الزكاة لا زالت محل نقاش بين العلماء من الناحية الشرعية، لمزيد من الاطلاع على مختلف وجهات النظر، يمكنك الرجوع إلى:
  - أحمد بن صالح بن جمعان الغامدي، "الزكاة والسياسة المالية"، مجلة الحجاز العالمية المحكمة للدراسات الإسلامية والعربية، العدد الثامن، شوال 1435 هـ / أغسطس 2014 م، ص ص 76-128.

6. Mohammed B. Yusoff and Sorfina Densumite, "Zakat Distribution and Growth in the Federal Territory of Malaysia", *Journal of Economics and Behavioral Studies*, Vol. 4, No. 8, Aug 2012, PP 449-456.

7. Eko Suprayitno, Radiah Abdul Kader and Azhar Harun Azhar Harun, "The Impact of Zakat on Aggregate Consumption", *Journal of Islamic Economics, Banking and Finance*, Vol. 9 No. 1, Jan - Mar 2013, PP 40-62.

8. هشام مصطفى الجمل، "دور السياسة المالية في تحقيق التنمية الاجتماعية بين النظام المالي الإسلامي والنظام المالي المعاصر- دراسة مقارنة-"، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2006، ص 09.

9. سورة البقرة: الآية 43.

10. للاستزادة، يمكنك النظر في بعض المراجع التالية:

- مريم أحمد الداغستاني، "مصارف الزكاة في الشريعة الإسلامية، المطبعة الإسلامية الحديثة"، مصر، 1992، ص ص 14-13.

- حمدي عبد العظيم، "السياسات المالية والنقدية-دراسة مقارنة بين الفكر الوضعي والفكر الإسلامي-"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2007، ص ص 438-425.

- حسن علي كركولي، "مصارف الزكاة في الإسلام"، رسالة مقدمة لنيل رسالة الماجستير في فرع الفقه وأصوله، غير منشورة، جامعة أم القرى: كلية الشريعة والدراسات الإسلامية، المملكة العربية السعودية، السنة الجامعية 1983/1982، ص ص 49-34.

11. النصاب هو المقدار المعين الذي لا تجب الزكاة فيما دونه، فأقل نصاب الذهب عشرون مثقالاً، وأقل نصاب الفضة مائتا درهم، ونصاب الحبوب والثمار ثلاثمائة صاع، كما أن أقل نصاب الإبل خمسة، وأقل نصاب البقر ثلاثون، وأقل نصاب الغنم ثلاثون، ونصاب العسل مائة وستون رطلاً وفيه العشر..، لمزيد من الاطلاع.

12. هو أبو عبيد القاسم بن سلام بن مسكين بن زيد، ولد عام 157 هـ، الموافق لـ 774 م ب هراة إحدى المدن الكبيرة في مقاطعة خراسان، تتلمذ على يدي أكبر العلماء في عصره، تولى القضاء وسافر إلى عديد المدن، ثم استقر بمكة أين توفي عام 224 هـ الموافق لـ 838 م.

13. عثمان صبري عثمان عوض، "الجزية في عهد الرسول صلى الله عليه وسلم - دراسة تاريخية-"، رسالة مقدمة لاستكمال متطلبات الحصول على درجة الماجستير في التاريخ، غير منشورة، جامعة النجاح الوطنية: كلية الدراسات العليا، فلسطين، السنة الجامعية: 2009، ص 28.

14. صلاح الدين حسين خضير، "ضريبة عشور التجارة وآراء العلماء في أحكامها ومقاديرها"، مجلة جامعة سامراء، المجلد 6، العدد 20، العراق، 2010، ص ص 180-149.

15. مصطفى مؤيد حميد، "الغنائم وقسمتها في العصر الحديث"، مجلة كلية التربية الأساسية، الجامعة المستنصرية، العدد 63، العراق، 2010، ص 175.

16. خليفي عيسى، "النفقات العامة للدولة في الاقتصاد الإسلامي"، مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمية، العدد 9، فيفري 2013، ص ص 20-16، على الرابط الإلكتروني التالي: [www.giem.info/index/downloadissue/ID/16](http://www.giem.info/index/downloadissue/ID/16)، تاريخ التحميل: 2014/12/07.

17. سورة التوبة: الآية 60.

18. سورة الحشر: الآية 07.

19. سورة الأنفال: الآية 41.

20. محمد نجاة الله صديقي، "مفهوم الإنفاق العام في دولة إسلامية حديثة"، ترجمة: عمر سالم باقعر، مجلة جامعة الملك عبد العزيز: معهد الاقتصاد الإسلامي، المجلد الخامس، المملكة العربية السعودية، 1993، ص ص 09-34.

21. MUNAWAR IQBAL(1985); "Zakah, Moderation and Aggregate Consumption in An Islamic Economy", *Journal of Research in Islamic Economics*, King Abdulaziz University, Vol 3, No 1, Kingdom of Saudi Arabia, PP 46-51.

22. Ibid, PP 48-49.

23. للتحقق من ذلك يمكنك طرح المعادلات من بعضها البعض.

24. للاطلاع على الآثار التي تحدثها الزكاة على دالة الاستهلاك غير الخطية، يمكنك الرجوع إلى:

مختار محمد متولي، "التوازن العام والسياسات الاقتصادية الكلية في اقتصاد إسلامي"، مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبد العزيز، المجلد الأول، العدد الأول، المملكة العربية السعودية، 1983، ص ص 07-09.

<sup>25</sup> عبد الكريم البشير، "الأبعاد النظرية والميدانية للزكاة في مكافحة البطالة والفقير"، الملتقى الدولي حول مؤسسات الزكاة في الوطن العربي: دراسة تقويمية لتجارب مؤسسات الزكاة ودورها في مكافحة ظاهرة الفقر، جامعة سعد دحلب البليدة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، 10-11 جويلية 2004، ص 9-12.

<sup>26</sup> راجع في هذا الموقع الرسمي لوزارة الشؤون الدينية والأوقاف: <http://www.marw.dz/index.php/2010-01-12> - تاريخ الاطلاع: 2014/12/13.

<sup>27</sup> تم حساب هذا المعدل عن طريق المتوسط الهندسي، مع حذف السنوات التي تم سجل بها معدلات نمو سلبية (2007، 2008 و2013).

<sup>28</sup> مسدور فارس، "10 آلاف ملياردير جزائري لا يدفعون الزكاة وفق الطريقة الشرعية"، يمكنك الرجوع إلى الرابط التالي: <http://www.echoroukonline.com/ara/mobile/articles/148346.html> ، تاريخ التحميل: 2014/12/14.

<sup>29</sup> مفتاح صالح، خبيزة أنفال حدة، "دور صندوق الزكاة في تحقيق التنمية الاجتماعية - دراسة مقارنة بين صندوق الزكاة القطري والجزائري-" ، ورقة مقدمة للمؤتمر العلمي الدولي الثاني حول دور التمويل الإسلامي غير الربحي (الزكاة والوقف) في تحقيق التنمية المستدامة ، مخبر التنمية الاقتصادية والبشرية في الجزائر، جامعة سعد دحلب البليدة، يومي 20-21 ماي 2013، ص ص 10-7.

<sup>30</sup> سيد أحمد حاج عيسى و ابراهيم إيمان ، " تجربة صندوق الزكاة في تثمير أموال الزكاة" ، ورقة مقدمة للمؤتمر العلمي الدولي الثاني حول دور التمويل الإسلامي غير الربحي (الزكاة والوقف) في تحقيق التنمية المستدامة ، مخبر التنمية الاقتصادية والبشرية في الجزائر، جامعة سعد دحلب البليدة، يومي 20-21 ماي 2013، ص 10.

<sup>31</sup> يمكنك الرجوع إلى تصريحات وزير الشؤون الدينية والأوقاف محمد عيسى للإذاعة الوطنية يوم 2014/08/15، على الرابط التالي: <http://www.radioalgerie.dz/news/ar/article/20140815/10163.html> ، تاريخ التحميل: 2014/12/14.

<sup>32</sup> عزمان عبد الرحمن سليمان، "جباية أموال الزكاة وصرافها في ماليزيا، هيئة زكاة سلانغور نموذجا"، رسالة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه في معارف الوحي والتراث (الفقه وأصوله)، غير منشورة، الجامعة الإسلامية العالمية الإسلامية: كلية معارف الوحي والعلوم الإنسانية، ماليزيا، أغسطس 2010، ص ص 26-35.

<sup>33</sup> نتوجه بالشكر الجزيل إلى الأخ : Muhsin Nor Paizin ، باحث بمركز جباية الزكاة : -PPZ ; Pusat Pungut Zakat MAIWP على مساعدته لنا في الحصول على الإحصائيات المتعلقة بالزكاة في ماليزيا عبر ولاياتها الأربع عشر خلال الفترة (1999-2013).

<sup>34</sup> يعتبر الرنغت الماليزي العملة الرسمية لدولة ماليزيا، حيث أن: 1 رنغت ماليزي=24.56 دينار جزائري.

<sup>35</sup> عزمان عبد الرحمن سليمان، مرجع سبق ذكره، ص ص 141-145.

<sup>36</sup> لمزيد من التفصيل حول هذا الاختبار يمكنك الرجوع إلى:

- Régis Bourbonnais, "économétrie", 7ème édition, Dunos, Paris, 2009, PP 331- 333.
- Hsiao. C, "Analysis of panel data", Cambridge University Press, Second edition, UK, 2003, PP 8-9.



## أثر التصكيك في تحسين أداء المصارف الإسلامية

سميرة مشراوي (\*)

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
جامعة عمار ثليجي، الأغواط - الجزائر

**ملخص :** إن الهدف الأساسي من إنشاء المصارف الإسلامية هو تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، فهي تعمل وفق مبادئ إسلامية أساسها المشاركة في الأرباح والخسائر، وتقدم صيغا متنوعة للاستثمار مثل (المضاربة والمشاركة)، ولقد كان عليها أن تعطي أولوية لهاته الصيغ لكنها اتجهت أكثر نحو صيغ أخرى مثل (المرابحة، السلم، الاستصناع...) لأنها أثرت عدم المخاطرة واكتفت بدور الوساطة في التمويل، كما أن العديد من المصارف الإسلامية تفتقر إلى أدوات السيولة التي يمكن استخدامها إما لتغطية النقص في السيولة أو لإدارة فائضها، وتتفاقم هذه المشكلة بسبب عدم استفادتها من البنوك المركزية كمسعف أخير بالسيولة لتضخ إليها ما تحتاجه عند الحاجة، مما يؤدي إلى احتفاظ المصارف الإسلامية بسيولة أعلى من المصارف الأخرى، لذلك تلجأ هذه الأخيرة إلى التصكيك الذي يفيد في إدارة سيولتها والتخلص من مخاطرها.

وتوصلت هذه الدراسة إلى أنه يمكن للتصكيك التأثير إيجابيا على أداء المصارف الإسلامية سواء على الأداء الشرعي أو الاقتصادي أو الأداء الاجتماعي، وذلك من خلال حلّ بعض المشاكل التي تواجهها خاصة مشاكل السيولة وإدارة المخاطر وغياب الاستثمار طويل الأجل، وسنرى تفصيل كل ما سبق في متن هذه الدراسة.

**الكلمات المفتاح :** مصارف إسلامية، تصكيك، صكوك.

**تصنيف JEL:** G21، G24.

### I. تمهيد:

يتواصل البحث دائما عن البدائل الإسلامية للمؤسسات والمعاملات المالية الربوية. وقد أسفرت البحوث سابقا وتحديدًا سنة 1971 عن تأسيس مصرف لا يتعامل بالفائدة أخذًا و عطاءً، وهو بنك ناصر الاجتماعي تلاه سنة 1975 تأسيس مصرفين إسلاميين هما البنك الإسلامي للتنمية، وبنك دبي الإسلامي، ليفتح الباب بعدها أمام العديد من المصارف الإسلامية التي انتشرت عبر مختلف القارات، وهي تعمل على جلب الأموال وتوظيفها وفق صيغ شرعية بعيدة عن الفائدة الربوية كالمشاركة والمضاربة والمرابحة وغيرها، لكن نظرا لطبيعة عملها الخاصة فقد واجهت المصارف الإسلامية العديد من التحديات تمثلت أساسا في:

- عدم استفادتها من البنوك المركزية كمسعف أخير بالسيولة لكي تضخ إليها ما يلزمها عند الحاجة؛  
- أن طبيعة أنشطتها تكون لديها أصول ضمن ميزانياتها فهي تحتاج إلى طرق عملية لاستبعادها أو تسهيلها لكي تتمكن من الحصول على السيولة والتخلص من الالتزامات المرتبطة بها من أجل تجديد أنشطتها ودفع نموها المستقبلي؛  
- صعوبة تسهيل الاستثمارات القائمة عندما تكون هناك طلبات للسحب خاصة في الأوقات غير الملائمة، مما يؤدي إلى أن تحتفظ المصارف الإسلامية بسيولة أعلى من المصارف التقليدية، وبالتالي انخفاض نسبة الأرباح الموزعة مقارنة بالمصارف التقليدية، الأمر الذي يترتب عليه انصراف المودعين المستهدفين لمجرد انخفاض نسبة الأرباح التي حققتها، كما أن ذلك يشعر المتعاملين الملتزمين بان إتباع المنهج الإسلامي له تكلفة مادية زائدة مما يعرضهم لنوازع وتجادبات مختلفة؛

- القيود التي تفرضها السلطات النقدية على البدائل المنهجية للصيرفة الإسلامية مثل تملك الأصول الإنتاجية والدخول في مشاركات في رؤوس أموال المشروعات ومزاولة أعمال التجارة والتأجير وإعادة التأجير وتحمل المخاطر ومزاولة الأنشطة غير التقليدية؛

- عدم وجود أسواق مالية ثانوية نشطة ومتطورة تستطيع المصارف الإسلامية من خلالها إدارة سيولتها ومخاطرها وتأمين الانسيابية بين حركة الإيداع والسحب؛

- العوائق التي تمنع المصارف الإسلامية من التعامل في نطاق أسواق المال الدولية، من أهمها ضيق الاختيارات التي تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، لأن جانبا كبيرا من الأسهم والأدوات المطروحة لا يصح التعامل بها شرعا، كما أن السندات بأكملها تعتبر خارج مجالات الاستثمار المباحة، فضلا عن المخاطر الكبيرة وارتياح وتشكك المدخرين الملتزمين وعدم تقّتهم في عملياتها ومبادلاتها.

وتزامن مع تلك الظروف ظهور نشاط التوريق وانتشاره في الدول الغربية، حيث قدم العديد من المزايا للمصارف

التقليدية أبرزها توفير السبولة وتحويل المخاطر، مما جعل أهل الاختصاص يتناولونه بالبحث والضبط وفق أحكام الشريعة الإسلامية من أجل الاستفادة منه، وبعد دراسات عديدة وأبحاث متواصلة خاصة من مجمع الفقه الإسلامي الدولي تم وضع العديد من الضوابط الشرعية على نشاط التوريق واتفق على تسميته بالتصكيك تمييزاً له عن التوريق التقليدي، ويعول الباحثون في مجال الصيرفة الإسلامية كثيراً عليه **فهل يساهم التصكيك فعلاً في تحسين أداء المصارف الإسلامية؟ وكيف يكون ذلك؟**

تشكل الإجابة على هذين السؤالين موضوع هذا المقال الذي قسمناه إلى:

## II. التصكيك في المصارف الإسلامية:

قد تكون فكرة التصكيك مبنية على فكرة التوريق البسيطة المتمثلة في تحويل ديون إلى مؤسسة خاصة بالتوريق لتصدر مقابلها أوراقاً مالية قابلة للتداول، فيتمكن الدائن من تعجيل استرداد دينه على مدينيه، ويحصل حملة الأوراق على الفوائد المترتبة عن الديون، لكن الضوابط التي وضعها أهل الاختصاص في مجال الاقتصاد الإسلامي تجعل مفهوم التصكيك يختلف عن مفهوم التوريق، وآلية تطبيقه أيضاً مختلفة، وعليه سنقدم أهم التعريفات الخاصة بالتصكيك، ثم نتطرق إلى عرض آلية تطبيقه في المصارف الإسلامية.

### 1.2. تعريف التصكيك:

**1.1.2. تعريف هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية:** عرفت هذه الهيئة التصكيك بأنه: "التوريق: ويطلق عليه التصكيك والتسديد، وهو تقسيم الموجودات من الأعيان أو المنافع أو هما معا إلى وحدات متساوية القيمة، وإصدار صكوك بقيمتها"<sup>2</sup>.

إن كلمة التصكيك والتوريق والتسديد تستعمل كمفردات لسمى واحد حسب هذا التعريف، أي تشير إلى نفس المعنى، إلا أن البيان الختامي لندوة البركة الثانية والعشرين المنعقدة عام 1423هـ/2002م أوصى باختيار تسمية التصكيك بدلاً عن التوريق أو التسديد<sup>3</sup> اللذين يقصد بهما في التطبيق تحويل الديون إلى أوراق مالية أو سندات ولا يشتهر استعمالهما عند الباحثين في الاقتصاد الإسلامي لارتباطهما بالاستثمار التقليدي.

ومن أبرز الخصائص التي وردت في هذا التعريف:

- تتمثل الأصول محل التصكيك في الأعيان والمنافع فقط؛
- تتم عملية التصكيك بناء على موجودات قائمة فعلاً (أي التصكيك غير المباشر).

ومن بين المآخذ على هذا التعريف أنه لم يتطرق إلى الأصول إذا كانت تمثل خليطاً من الأعيان والمنافع والنقود والديون لعدم اكتمال البحث في تلك المسألة من قبل مجمع الفقه الإسلامي الدولي آنذاك، ولم يشر إلى من تعود ملكية الأصول بعد تقسيمها إلى وحدات وإصدار صكوك مقابلها، ولا إلى التصكيك المباشر.

**2.1.2. تعريف مجمع الفقه الإسلامي الدولي للتصكيك:** عرف المجمع التصكيك بأنه: "إصدار أوراق مالية قابلة للتداول مبنية على مشروع استثماري يدر دخلاً"<sup>4</sup>.

ينطبق هذا التعريف على تصكيك الأصول المؤجرة فهي تدر دخلاً على حملة الأوراق يتمثل في الإيجار لكنه ليس خالياً من المخاطر.

ثم جاء بيان من مجمع الفقه الإسلامي الدولي لمفهوم التصكيك جاء فيه " التصكيك (التوريق الإسلامي) هو إصدار وثائق أو شهادات مالية متساوية القيمة تمثل حصصاً شائعة في ملكية موجودات (أعيان أو منافع أو حقوق أو خليطاً من الأعيان والمنافع والنقود والديون) قائمة فعلاً أو سيتم إنشاؤها من حصيلة الاكتتاب، وتصدر وفق عقد شرعي وتأخذ أحكامه"<sup>5</sup>.

وبناء على ما تقدم نستخرج من هذا التعريف المفاهيم التالية:

- التصكيك أو التوريق الإسلامي هما مصطلحان مترادفان؛
- الأصول المراد تصكيكها تتمثل في الأعيان والمقصود بها الأصول الحقيقية التي تشمل الأصول الثابتة (عقارات، منقولات) والأصول المتداولة غير المالية (مخزونات معدة للبيع)، أو المنافع وهي الفائدة العرضية التي تستفاد من الأعيان بطريق استعمالها أو حقوق، أو خليطاً من الأعيان والمنافع والنقود وهي الحصيلة المكتتب فيها قبل أن تتحول إلى موجودات، والديون وهي ذمم الديوع المختلفة (المرابحة، السلم، الاستصناع)؛
- إن عملية التصكيك يمكن أن تتم بصورتين: إما بإصدار صكوك يتم بحصيلتها تكوين أصول حقيقية تولد تدفقات نقدية لحملة الصكوك وهذا ما يطلق عليه التصكيك المباشر، أو يتم - بناء على أصول حقيقية موجودة فعلاً - إصدار صكوك مقابلها ويطلق عليه التصكيك غير المباشر؛
- تصبح الأصول مملوكة لحملة الأوراق على الشياخ بعد الاكتتاب في الأوراق المصدرة؛
- الصكوك هي وثائق أو شهادات مالية متساوية القيمة تمثل حصصاً شائعة في ملكية موجودات؛



- لا يخص التصكيك مؤسسة دون أخرى من حيث إمكانية قيامها بالتصكيك، فالمجال مفتوح أمام كل المؤسسات التي لديها موجودات ترغب في تصكيكها؛
  - إن عملية التصكيك يجب أن يحددها عقد شرعي وتأخذ أحكامه.
- لكن يؤخذ على هذا التعريف انه ركز على عملية الإصدار فقط ولم يتطرق إلى تحويل الأصول أو تداول الصكوك وإطفائها.

كما قدم العديد من الباحثين بعض التعاريف للتصكيك نذكر منها:

"وضع موجودات دارة للدخل كضمان أو أساس مقابل إصدار صكوك تعتبر هي ذاتها أصولا مالية"<sup>6</sup>.

"عملية تجميع وتصنيف الأصول المجاز تصكيكها، وتحويلها إلى صكوك ثم بيعها على المستثمرين"<sup>7</sup>.

جمع هذا التعريف مراحل العملية من تجميع وتصنيف لأصول مجاز تصكيكها، ثم إصدار صكوك على أساسها وبيعها أخيرا إلى المكتتبين فيها.

من جانب آخر عرّف بأنه "عبارة عن عملية تحويل الأصول المقبولة شرعا إلى صكوك مالية مفصولة الذمة المالية عن الجهة المنشئة لها وقابلة للتداول في سوق مالية شريطة أن يكون محلها غالبه أعيانا، وذات آجال محددة بعائد غير محدد أو محدد ولكن ليس خاليا من المخاطر"<sup>8</sup>.

أبرز هذا التعريف الإطار العام لعملية التصكيك وهو تحويل أصول مجازة شرعا من أعيان ومنافع وحقوق أو خليط من الأعيان والمنافع والنقود والديون إلى صكوك مالية تصدر الصكوك لآجال زمنية محددة على أن يكون غالبه أعيانا ومنافع لكي تكون قابلة للتداول، كما أظهر الفرق بين الصكوك والسندات على أساس أن العائد لا يكون محددًا وإذا حدد مثل عائد صكوك الإجارة فإنه غير خال من المخاطر.

ومما سبق يمكن تعريف التصكيك بأنه عملية توريق مضبوطة وفق أحكام الشريعة الإسلامية، بحيث يتم في عمليات التوريق تحويل الحقوق المترتبة عن عمليات منح قروض (ديون) إلى مؤسسة خاصة ليتم مقابلتها إصدار أوراق مالية مضمونة بأصول ويستمد حملة الأوراق المالية الفوائد المترتبة عن الديون. أما في عمليات التصكيك وبما أن أحكام الشريعة الإسلامية لا تجيز بيع الديون لغير المدين فقد تم استبدال الحقوق التي يتم تحويلها في إطار عمليات التوريق بأصول حقيقية مجازة شرعا يتم مقابلتها إصدار صكوك إسلامية وتداولها أيضا وفق ضوابط شرعية معينة، ويحصل حملة الصكوك على الأرباح المتولدة عن هذه الأصول أو يتحملوا الخسائر المترتبة عنها وفق قاعدة الغنم بالغرم.

**2.2. آية التصكيك في المصارف الإسلامية:** إن توجه المصارف الإسلامية نحو التصكيك يجب أن يكون له مبرر، قد يكون الحاجة إلى السيولة أو التخلص من الالتزامات والمخاطر المرتبطة بالأصول المصككة، أو قد يكون من أجل استرداد سريع للأموال لإعادة ضخها في مشاريع جديدة من أجل دفع النمو المستقبلي، أو قد تكون الحاجة إلى تمويل مشاريع جديدة، وفي هذه الحالة سيتم اللجوء مباشرة إلى التصكيك المباشر للحصول على التمويل، فإحدى المبررات السابقة هي التي ستدفع المصارف الإسلامية نحو التصكيك الذي يتم وفق إجراءات مختلفة وتتدخل فيه أطراف متعددة نوجزها في المراحل التالية:

**1.2.2 مرحلة البحث والدراسة والإعداد:** قبل الشروع في عملية التصكيك ينبغي القيام بالعديد من الدراسات لمعرفة إمكانية القيام بهذه العملية والجدوى منها وتتمثل هذه الدراسات في<sup>9</sup>:

- **الدراسة المالية:** قبل القيام بعملية التصكيك ينبغي أن يأخذ بعين الاعتبار ثلاثة محددات أساسية ممثلة في: تكلفة هذه العملية ومخاطرها وربحيته من أجل الحكم على إمكانية القيام بها أو صرف النظر عنها:
- **تكلفة عملية التصكيك:** تضم تكاليف الاستشارات القانونية والفنية والإدارية وتكاليف الاستشارات الشرعية اللازمة قبل تنفيذ العملية وأثناءها وتكاليف استخراج الموافقات من الجهات الرقابية ذات الصلة وأتعاب وكالات التصنيف بالإضافة إلى الخدمات المساندة التي يمكن الحصول عليها من تلك الوكالات لتأهيل المصدر للحصول على تصنيف ائتماني مرتفع مما سينعكس إيجابيا على قيمة صكوك المصدر وكذلك أتعاب وكيل الإصدار في حال إدارة العملية على أساس الوكالة باجر وكذلك أتعاب أمين الاستثمار وغيرها من التكاليف اللازمة لإتمام عملية التصكيك؛
- **المخاطر المرتبطة بعملية التصكيك:** قد تكون تكلفة التمويل منخفضة لكن تحفها مخاطر وعليه لا بد من دراسة المخاطر المرتبطة بعملية التصكيك المزمع القيام بها.
- **إجراء التقييم المالي لعملية التصكيك واستخراج مؤشرات الربحية التي يمكن بها الحكم على الربحية لجميع الأطراف المشاركة فيها وذلك باستخدام أدوات التحليل المالي مثل صافي القيمة الحالية ومعدل العائد الداخلي، وغيرها من مؤشرات تقييم الربحية.**

- **الدراسة الشرعية:** تتم من طرف هيئة شرعية أو مجلس يتكون من فقهاء متخصصين في المعاملات المالية الإسلامية، تقوم بدراسة الأصول التي يجوز تصكيكها من الناحية الشرعية كما تحدّد أيضا الضوابط والشروط اللازمة لإتمام عملية التصكيك بما يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، بالإضافة إلى دراسة الوثائق والمستندات والعقود التي

سيتم التعامل بها في إطار عملية التصكيك، كما تضع هذه الدراسة أسس ومعايير الرقابة الشرعية السابقة واللاحقة لإصدار الصكوك.

- **الدراسة القانونية:** يجب التأكد بمساعدة خبير قانوني من وجود نظام قانوني للدولة التي ستم فيها عملية التصكيك وينظم عملية إصدار الصكوك، بالإضافة إلى التأكد من عدم وجود عوائق قانونية تواجه هذه العملية، سواء أكانت هذه العوائق تحول دون إتمام عملية التصكيك أو أنها تشكل مبطبات للمستثمرين للاكتتاب في الصكوك التي سيتم إصدارها. بالإضافة لمعرفة الحقوق والامتيازات لكل أطراف عملية التصكيك، وتحديد طرق التظلم إذا أخل طرف من الأطراف بالتزاماته<sup>10</sup>.

في الجزائر مثلاً رفضت لجنة تنظيم ومراقبة عمليات البورصة COSOB في تقريرها السنوي لسنة 2010 إدراج الصكوك الإسلامية (تحت مسمى السندات الإسلامية) ضمن القيم المنقولة المتداولة في السوق الجزائرية مبررة ذلك بعدم وجود سند قانوني مدني أو تجاري يحكم فكرة الملكية المقيدة (دون حق الاستعمال)، وعدم وجود نظام الشركة ذات الغرض الخاص التي تقوم عليها هذه الأدوات المالية رغم الاعتراف الرسمي للقانون الجزائري رقم 05/06 الصادر بتاريخ 20 فيفري 2006 المتضمن توريق القروض الرهنية<sup>11</sup> بوجود مثل هذا النوع من الشركات<sup>12</sup>.

- **الدراسة التسويقية:** تهدف إلى تحديد مدى قدرة المؤسسة الراغبة في التصكيك الممثلة في المصرف الإسلامي، ومصدر الصكوك على تسويق الصكوك المصدرة، وهو ما يرتبط بعوامل كثيرة منها الجدارة الائتمانية للمصرف الإسلامي وسمعته في السوق ونتائج تقييم وكالات التصنيف للصكوك، وقوة المركز المالي للمتعهد بشراء الصكوك المصدرة التي لم يتم الاكتتاب فيها، وتوجهات المستثمرين في أسواق رأس المال المحلية والعالمية، ونوعية وطبيعة الأدوات الاستثمارية السائدة في تلك الأسواق.

ويتم فيها أيضاً تحديد الضمانات الشرعية التي يمكن بها تعزيز الصكوك لان عنصر الضمان يعتبر أحد أهم عوامل نجاح عملية تسويق وبيع الصكوك في أسواق رأس المال، فيمكن أن ينظم مصدر الصكوك أو حملة الصكوك طريقة مشروعة للتحوط من المخاطر، أو للتخفيف من تقلبات العوائد الموزعة (احتياطي معدل التوزيع)، مثل إنشاء صندوق تأمين إسلامي بمساهمات من حملة الصكوك، أو الاشتراك في تأمين إسلامي (تكافلي) بأقساط تدفع من حصة حملة الصكوك في العائد أو من تبرعات حملة الصكوك، وأكد على ذلك قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي<sup>13</sup> بأنه يجوز التحوط من مخاطر رأس المال في الصكوك وغيرها، من خلال التأمين التعاوني أو التكافلي المنضبط بقواعد الشريعة الإسلامية.

- **الدراسة الفنية:** يتم في هذه الدراسة ما يلي<sup>14</sup>:

- تحديد الهيكل الإداري والتقني لعملية التصكيك وتوزيع المهام بين مختلف الأطراف المشاركة فيه وتقدير جميع الاحتياجات المالية اللازمة لإنجاز العمليات، بهدف تقدير التكلفة الإجمالية اللازمة لإتمام عملية التصكيك، بالإضافة إلى تحديد الجدول الزمني اللازم لكل مرحلة من مراحل إنجاز تلك العملية،
- تقدير نفقات التأسيس أو الإصدار: والتي تتضمن مصاريف استصدار التراخيص والموافقات من الجهات الرسمية، أتعاب المحاماة والتدقيق وتكاليف الاستشارات المالية والفنية والإدارية اللازمة لإتمام العملية. وتحمل هذه المصروفات على الصكوك المصدرة وفق ما توضّحه نشرة الإصدار.
- تصميم العقود الرئيسية للعملية:
- إعداد عقد نقل ملكية الأصول محل التصكيك: هو عقد تنتقل بموجبه ملكية الأصول من المنشئ إلى المستثمرين.
- إعداد عقد الإصدار: وهو العقد الذي يصدر صك الاستثمار على أساسه، أما نشرة الإصدار أو الاكتتاب فتمثل الدعوة التي يوجهها المصدر إلى المستثمرين، ويمثل الاكتتاب في الإصدار الإيجاب أما القبول فهو موافقة الجهة المصدرة.
- إعداد عقد وكالة لإدارة الأصول: حيث يكلف مدير الأصول بإدارة الأصول بموجب ذلك العقد مقابل عمولة.
- إعداد عقد انتفاع بالأصول: يمكن ذلك العقد المستثمرون من الانتفاع بالأصول في حالة شراء منفعتها دون ملكيتها
- إعداد عقد الضمان الشرعي: هو عقد يبرمه المنشئ أو وكيله (مصدر الصكوك) أو حملة الصكوك مع الضامن الشرعي والذي قد يكون مؤسسات تأمين تعاوني أو تكافلي.

## 2.2.2. مرحلة تحويل الأصول وإصدار الصكوك: بعد أن تتم عملية البحث والدراسة وتتأكد المؤسسة من إمكانية

القيام بتصكيك أصولها ومن وجود فئة من المستثمرين، يتم في هذه المرحلة التحقيق الفعلي للعملية وذلك وفق الخطوات التالية:

- **اختيار الموجودات:** يتم في هذا الإطار اختيار الموجودات المراد تصكيكها، فعمليات التمويل التي تقوم بها المؤسسات المصرفية الإسلامية، يترتب عليها موجودات (أصول) مختلفة ويجب عليها إن أرادت القيام بتصكيكها أن تأخذ بعين الاعتبار طبيعة هذه الموجودات والضوابط المفروضة عليها، فإذا كانت الموجودات عبارة عن مشاريع قائمة تم إنشاؤها وفق صيغة المشاركة أو المضاربة فعملية تصكيكها تدخل في إطار بيع الأعيان وهذا جائز شرعاً<sup>15</sup>، ويشترك حملة الصكوك في ملكيتها ويستحقون العوائد إن وجدت ويتحملون أيضاً الخسائر إن ترتبت. ونفس الأمر بالنسبة للموجودات المقتناة من أجل التأجير، فهي عبارة عن موجودات يتم اقتناؤها بهدف تأجيرها يجوز تصكيكها لأن حملة الصكوك يمتلكون العين المؤجرة ويستحقون الأجرة التي توزع عليهم حسب ملكيتهم.

أما إذا كانت الموجودات في شكل ذمم البيوع المؤجلة: (ذمم المراهبات وذمم السلم وذمم الاستصناع،..) فتصكيكها يدخل في إطار بيع الدين لغير المدين وهو غير جائز شرعا حسب قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي<sup>16</sup>، وقد أقرت هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية أيضا بعدم جواز تصكيك الديون في الذمم لغرض تداولها<sup>17</sup> أي أن المنع يكمن في تداول الصكوك وليس في التصكيك في حد ذاته، لأن تداولها يدخل ضمن بيع الدين لغير المدين، وبالتالي يمكن تصكيكها بشرط أن يتم بيعها بقيمتها الاسمية (أي بنفس قيمة الدين)، وهذا يفقد الصكوك جاذبية شرائها وتداولها بسبب أنها تتداول بقيمتها الاسمية ولا تمنح أي عائد لحاملها، لكن يمكن تصكيك هذه الذمم المذكورة تصكيكا مباشرا أي أن تقوم المؤسسة المالية بطرح صكوك لتجميع أموال لاستخدامها في تمويل عملية مرابحة أو سلم أو استصناع وبالتالي يكون حملة الصكوك شركاء على الشبوع في ملكية سلعة المرابحة مثلا ولهم الحق في الثمن الذي يزيد عن تكلفة الشراء ويستردون أموالهم عند التحصيل من المشتري متضمنة حصتهم من الأرباح<sup>18</sup>.

**- نقل ملكية الموجودات:** يتم نقل ملكية الموجودات إلى حملة الصكوك عن طريق وكيل الإصدار وفق أسلوب تحويل شرعي، والأسلوب الوحيد لنقل الموجودات في إطار عمليات التصكيك هو البيع الحقيقي لها ليمتلكها حملة الصكوك ملكية تامة والتي تعتبر من أهم خصائص هذه الأخيرة وهذا ما نص عليه المعيار الشرعي رقم 17 على أن الصكوك تمثل حصة شائعة في ملكية موجودات مخصصة للاستثمار، أعيانا أو منافع أو خدمات أو خليطا منها ومن الحقوق المعنوية والديون والنقود، ولا تمثل دينا في الذمة مصدرها لحاملها.

لكن الواقع العملي أثبت أنه ليس هناك انتقال فعلي لملكية الموجودات من المنشئ إلى حملة الصكوك وهذا ما أكدته دراسة قام بها الدكتور سعيد بوهراوة تم من خلالها فحص بنود جملة من العقود ومقابلة مجموعة من خبراء الصناعة المالية خلص فيها إلى<sup>19</sup>:

- أن الموجودات لم يتم استبعادها من سجل المنشئ التجاري وميزانيته، وهذا دليل أن البيع غير حقيقي إذ لا يتصور أن تدرج في ميزانيتها أصولا مملوكة للغير؛
- أن غالبية العقود التي تم فحصها تنص على أن انتقال الملكية من المنشئ إلى حملة الصكوك لم تتم؛
- أن المنشئ أو المصدر يفرض قيودا على حملة الصكوك فيما يتعلق بالتصرف في الموجودات وهي قيود تخالف الشروط المحاسبية المنصوص عليها في المعايير المحاسبية للبيع الحقيقي للموجودات محل التصكيك.

وهناك تبريرات مختلفة لذلك منها<sup>20</sup>:

- أن تلك الموجودات ستعود إلى دفاتر المصدر بعد عدد من السنين فلا حاجة إلى إخراجها ثم إدخالها؛
- إصدار "سند ضد" لصالح حملة الصكوك يمكنهم به إثبات ملكيتهم لتلك الموجودات في حال الاختلاف؛
- النص في الشروح التي تذييل بها الميزانية السنوية من قبل مراجع الحساب أن هذه الأصول مملوكة لحملة الصكوك.

وبسبب ذلك جاء بيان هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية بعد اجتماع مجلسها سنة 2008 بالبحرين والذي أوصى فيه أنه يجب أن تمثل الصكوك القابلة للتداول ملكية حملة الصكوك بجميع حقوقها والتزاماتها، في موجودات حقيقية من شأنها أن تمتلك وتباع شرعا وقانونا، سواء أكانت أعيانا أم منافع أم خدمات، وفقا لما جاء في المعيار الشرعي رقم (17) بشأن صكوك الاستثمار ويجب على مدير الصكوك إثبات نقل ملكية الموجودات في سجلاته وألا يبقيها في موجوداته.

**- إصدار الصكوك:** بعد توكيل الشركة ذات الغرض الخاص من طرف المنشئ بموجب عقد وكالة تقوم باستصدار الموافقات اللازمة من الجهات المعنية قبل قيامها بعملية الإصدار، فعادة ما تفرض السلطات الرقابية عليها تقديم ما يلي<sup>21</sup>:

- نسخة من النظام الأساسي للمؤسسة البائدة للتصكيك؛
- قرار الجمعية العامة غير العادية بإصدار الصكوك والمستندات التي عرضت عليها في هذا الشأن؛
- موجز للقوائم والبيانات المالية المعتمدة من مراقبي الحسابات عن ثلاث سنوات سابقة؛
- بيان نوع الصكوك المزمع إصدارها وبيانات وافية عنها وبيان طريقة طرحها للاكتتاب؛
- تحديد عدد الصكوك المزمع إصدارها وبيان السعر الذي سيتم على أساسه الإصدار؛
- بيان شروط إصدار الصكوك وأحكامها؛
- تحديد العائد المتوقع على الصكوك وكيفية حسابه؛
- تحديد مواعيد وطريقة استرداد الورقة المالية؛
- بيان مصاريف الإصدار في حالة إقرارها وكيفية حسابها؛
- إرفاق شهادة بالتصنيف الائتماني من إحدى وكالات التصنيف المعتمدة؛
- بيان بالضمانات الشرعية المقدمة من طرف المنشئ لحملة الصكوك؛
- إرفاق شهادة الهيئة الشرعية المشرفة على الإصدار التي تفيد أن الصكوك المصدرة تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية.

بعدها يتم إصدار الصكوك وهي تمثل «وثائق متساوية القيمة تمثل حصصاً شائعة في ملكية أعيان أو منافع أو خدمات أو في موجودات مشروع معين أو نشاط استثماري خاص وذلك بعد تحصيل قيمة الصكوك وقفل باب الاكتتاب وبدء استخدامها فيما أصدرت من أجله»<sup>22</sup>.

ويمثل الصك حصة شائعة في موجودات الإصدار، وتستمر هذه الملكية طيلة مدته، وتترتب عليها جميع الحقوق والتصرفات المقررة شرعاً للمالك في ملكه، من بيع وهبة وإرث وغيرها، وله أن يبيع الصك بالقيمة المتراضي عليها بينه وبين المشتري، سواء كانت مماثلة للقيمة الاسمية أو السوقية أو أكثر منهما أو أقل<sup>23</sup>.

ويتم إصدار الصكوك بقيمة تعادل قيمة الأصول موضوع التصكيك وتتنوع هذه الصكوك إلى صكوك المشاركة صكوك المضاربة صكوك الإجارة صكوك السلم، صكوك المراجعة، صكوك الاستصناع وتناسب معظم أوجه النشاط التجاري والاستثماري.<sup>24</sup>

لكن قد يرتبط وكيل الإصدار بوقت محدد لطرح الإصدار وإدارته طبقاً للشروط المنصوص عليها في نشرة الإصدار وحسب جدول زمني محدد، فيلجأ إلى بيع الصكوك التي لم يتم الاكتتاب فيها لمؤسسة أخرى تتعهد بتغطية كاملة لقيمة الإصدار وتوفير السيولة لها مقابل عائد معين يتمثل في الشراء بسعر أقل من القيمة الاسمية<sup>25</sup> ثم تقوم بتوكيل وكيل الإصدار بالبيع والتسويق وفق الشروط والضوابط الشرعية.

- **تصنيف الصكوك:** وهو إعطاء قيمة رقمية لاحتمال استرداد حامل الصك رأس ماله وحصوله على الربح الدوري الموعود، فيتوصل المصنف بناء على خبرته والمعلومات المتوفرة لديه إلى إصدار حكم معبر عنه بعلامة رقمية مثل AAA لغاية القوة وأدنى من ذلك AA وهكذا.

وقد قامت بعض وكالات التصنيف العالمية مثل الوكالة الإسلامية الدولية للتصنيف ومقرها البحرين بإضافة التصنيف الشرعي إلى قائمة معايير التصنيف، ويقوم هذا التصنيف الجديد بتقييم مدى التزام المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية بأحكام الشريعة الإسلامية وكذلك الصكوك التي تصدرها.

لكن التصنيف الائتماني لعدد من إصدارات الصكوك والتي تم تقويمها والحكم عليها من الناحية الائتمانية من قبل مؤسسات التصنيف موديز وغيرها جعل البعض يقول بأن الصكوك تحمل صفة الديون، وحثهم في ذلك أن هذه المؤسسات إنما تصنف الديون، فلو كان بيعاً محله أصل يدر دخلاً وأن الصك يمثل ملكية ذلك الأصل لم يكن للتصنيف الائتماني مكان، وهذا دليل أن البيع غير حقيقي لأنه إذا كانت الصكوك تمثل أصلاً مملوكاً لحملة الصكوك فإن مخاطرها تكون متعلقة بالأصل المملوك لحملة الصكوك لا المخاطر الائتمانية فإذا وقع التصنيف فهذا يعني أن المخاطر الائتمانية وتلك صفة الديون<sup>26</sup>.

ورداً على المشككين كانت المبررات التالية<sup>27</sup>:

- إن شركات التصنيف تصنف أشياء كثيرة غير الديون مثل شركة موديز التي تقوم بتصنيف صناديق الاستثمار، حتى لو كانت لا تحتوي على سندات أو ديون وتصدر لها تصنيفاً مشابهاً لتصنيف الديون مثل AAA ويضاف أمامه "EF" أي صندوق "Fund Equity" وتصنيفها ينصب على الأداء التاريخي للصندوق والتزام مدير الصندوق بالأهداف المعلنة له مقارنة بأمثاله من الصناديق. بالإضافة إلى تصنيف مديري الصندوق من خلال قياس جودة أداء مديري الصناديق بناء على معايير معتمدة لديهم. كما تقوم أيضاً بتصنيف المخاطر السوقية وهذا التصنيف يتعلق بالأوراق المالية والسندات لكنه لا يقوم بقياس المخاطر الائتمانية إنما يقيس المخاطر السوقية؛

- أن الصكوك فعلاً تواجه مخاطر ائتمانية: وأبرز مثال على ذلك صكوك الإجارة فهي تمثل ملكية الأصل المؤجر إلا أن مصدر الصكوك مدين حقيقة لحملة الصكوك بمقدار الأجرة الكلية للسنوات التي تمثل مدة الصكوك ولذلك فإنهم يواجهون مخاطر ذات طبيعة ائتمانية تتمثل في جرده أو تباطئه أو إفلاسه وتحتاج تلك المخاطر إلى قياس ونتيجة هذا القياس تتمثل في تصنيف الصكوك تصنيفاً ائتمانياً

### 3.2.2. تسويق الصكوك وتداولها:

- **تسويق الصكوك:** بعد إصدار الصكوك من طرف المصدر يتم بيعها جملة إلى المستثمر الأول الذي قد يكون مصرفاً أو مؤسسة مالية وسيطة وذلك للقيام بتسويقها إلى حملة الصكوك وغالباً ما تستعين جهة الإصدار ببعض المصارف والمؤسسات المالية الكبرى للمساهمة في تسويق تلك الصكوك بهدف توسيع دائرة تداولها مما يؤدي إلى إبراز ورقة مالية إسلامية تتمتع بميزة السيولة العالية بالإضافة إلى عنصر الربحية والأمان، حيث تتولى تلك المؤسسات البحث عن الراغبين في استثمار أموالهم في الصكوك المطروحة من خلال عدة مهام تقوم بها في هذا الإطار، بصفتها وكيلة عن جهة الإصدار بعمولة متفق عليها هي اجر الوكالة.

ويجب مراعاة أحكام الشريعة الإسلامية في عملية التسويق أو الاكتتاب للصكوك كعدم الإدلاء بمعلومات غير صحيحة أو ذكر ما ليس في الإصدار من مزايا أو معلومات مما يضلل المكتتبين فيه واستخدام الوسائل المشروعة في التسويق وغير ذلك من الأحكام. وتتضمن الأعمال المرتبطة بترويج وتغطية الاكتتاب ما يلي<sup>28</sup>:

إدارة عمليات ترويج وتغطية الاكتتاب في الصكوك المصدرة وجلب المستثمرين وما يتصل بذلك من نشر في وسائل الإعلام؛

-الاكتتاب في الصكوك المطروحة للاكتتاب العام أو الخاص ولها إعادة طرحها في اكتتاب عام أو خاص بالشروط ذاتها الواردة في نشرة الإصدار أو الاكتتاب.

- **تداول الصكوك:** يتم تداول الصكوك إذا تضمنت نشرة الإصدار نصا بإدراجها في السوق الثانوية فيكون التصرف في الصك تصرفا في الأصول، أي إذا كانت الصكوك تمثل أعيانا ومنافعا فاننتقال ملكية الصك من شخص إلى آخر هو من التصرفات المشروعة، فليس الصك إلا وثيقة بما يمثله من أعيان ومنافع، ولا توجد قيود شرعية على التصرفات في الأصول إلا إذا كانت أعيانها محرمة أو شاب التعاقد ظلم أو غش، بينما وضعت ضوابط على تداول الصكوك إذا كانت مكوناتها ديونا أو نقودا سائلة أو موجودات مختلطة من النقود والديون والأعيان والمنافع<sup>29</sup> حسب ما جاء في قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي<sup>30</sup> وأكد بعد ذلك على ضرورة الالتزام بها<sup>31</sup>.

ويجب على جهة الإصدار التقيد بجميع الأحكام والشروط والضوابط الشرعية الخاصة بالتداول وكذا الالتزام بالأسس والقواعد الإجرائية العالمية التي تحكم تداول الصكوك في السوق الثانوية.

أما في حالة النص في نشرة الإصدار على عدم الإدراج في السوق الثانوية فيجب أن تتضمن نشرة الإصدار أو الاكتتاب بيان طرق التخارج والاسترداد وشروطهما وضوابطهما الشرعية مما يمكن حملة الصكوك من استرداد أموالهم وتوفير السيولة عند الحاجة، من بينها أن يقوم وكيل الإصدار في بعض الأحيان عند طرح الصكوك بالتعهد بإعادة شرائها عند الطلب بالسعر الذي تقومها به في مواعيد دورية معينة، كما أن هذا التعهد ملزم لمن صدر عنه طيلة الوقت المحدد، أي خلال مدة الصكوك.

وقد نصّ قرار مجمع الفقه الإسلامي رقم 5 في دورته الرابعة على جواز قيام جهة الإصدار في فترات دورية معينة بإعلان أو إيجاب موجه إلى الجمهور لتلتزم بمقتضاه خلال مدة محددة بشراء الصكوك بسعر معين، مع الاستعانة في تحديد السعر بأهل الخبرة وفقا لظروف السوق والمركز المالي. ولا مانع من وقوع الشراء بالقيمة السوقية وكذا الاسمية من غير أن يلتزم بها إذا كان التعهد من الجهة المصدرة، لئلا يترتب عليه ضمان الأصل مع الحصول على الربح، أما إذا كان من جهة أخرى فيسوّغ التعهد بالقيمة الاسمية لأنه ضمان طرف ثالث، وفي هذه الحالة يشترط ألا يكون الطرف الثالث مملوكا من قبل الجهة المصدرة بما يزيد على 30% من رأس ماله.

**4.2.2. إدارة محفظة الصكوك:** بعد أن يتم بيع الصكوك للمستثمرين يقوم متعهد بالدفع بإدارة هذه المحفظة نيابة عن المستثمرين طيلة مدة الإصدار بتجميع العائدات والدخول الدورية الناتجة من الأصول وتوزيعها على المستثمرين، ويتم ذلك وفق ما يلي:

تحديد الربح: يستحق حملة الصكوك الربح وهو ما زاد على رأس المال ويتم تحديده وتوزيعه وفق ضوابط تضمنها قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي " أن محل القسمة هو الربح بمعناه الشرعي، وهو الزائد عن رأس المال وليس الإيراد أو الغلة ويعرف مقدار الربح إما بالتنقيض أو بالتقويم للمشروع بالنقد، وما زاد عن رأس المال عند التنقيض أو التقويم فهو الربح الذي يوزع بين حملة الصكوك وعامل المضاربة، وفقا لشروط العقد"<sup>32</sup>.

معنى ذلك أنه لمعرفة مقدار الربح ينبغي القيام بالتنقيض والمقصود به "تحويل البضائع إلى نقود (سيولة) والتنقيض هو الأصل الشرعي لإمكانية حساب ربح المشاركة والمضاربة لأنه يتوقف عليه استرجاع القدر الفعلي لرأس مال المشاركة من النقود واحتساب ما زاد عليه ربحا إجماليا يتحول بعد إخراج المصاريف إلى ربح صاف قابل للتوزيع"<sup>33</sup>. لكن بما أن مدة الاستثمارات في الموجودات المصككة غالبا ما تكون متوسطة وطويلة الأجل، ولا يمكن القيام بالتصفية الكلية لهذه الاستثمارات كما يتعدّر إعادة رأس المال للمستثمرين، فإنه يمكن تعويض مبدأ التنقيض الفعلي - الذي يستوجب تصفية كامل المشروع وتحويله إلى نقود - بمبدأ التنقيض الحكمي الذي يتمثل في التقويم الدقيق لكامل المشروع أو الموجودات التي تم توزيعها وبحيث يؤدي هذا التقويم إلى معرفة الربح حقيقة كما لو تم تصفية الاستثمارات.

توزيع الربح: كما جاء في نفس قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي السابق أنه " يستحق الربح بالظهور، ويملك بالتنقيض أو التقويم ولا يلزم إلا بالقسمة، وبالنسبة للمشروع الذي يدر إيرادا أو غلة فإنه يجوز أن توزع غلته، وما يوزع على طرفي العقد قبل التنقيض (التصفية) يعتبر مبالغ مدفوعة تحت الحساب"<sup>34</sup>.

ويفهم من ذلك أنه يتم توزيع دفعات على الحساب إلى أن تتم التصفية النهائية للأصل الذي تم إصدار الصكوك بالاستناد إليه، فتعدل التوزيعات حينئذ وفقا للنتائج الفعلية المنحققة، وهذه الطريقة تعني قسمة الربح قبل التصفية، أو يتم توزيع الربح بشكل نهائي لكن لا يتحقق ذلك إلا بتوفر شرطين وهما: شرط تنقيض المال (تصفية الاستثمار): وهذا يمكن أن يتم تعويضه بالتنقيض الحكمي أو التقديري كما ذكرنا سابقا، وشرط قبض رب المال لأصل ماله (استعادة رأس المال): لكن لا يشترط إعادة كل رأس المال في نهاية كل دورة من دورات توزيع الأرباح، بل يجوز الاكتفاء بحاسبة دقيقة لجميع الاستثمارات والموجودات تمكن من تحديد نصيب مختلف الأطراف من الأرباح، فيقوم هذا

الحساب مقام القبض خاصة وأن أرباب المال يكون لهم الخيار بين سحب أموالهم من خلال بيع الصكوك في الأسواق المالية أو الاحتفاظ بالصكوك للحصول على عوائد الاستثمار<sup>35</sup>.

**5.2.2. إطفاء الصكوك:** إذا كان للإصدار مدة محددة فانه بانتهاؤها تتم تصفية الموجودات التي تمثلها الصكوك المصدرة ورد أصل المبالغ المستثمرة من قبل المنشئ عن طريق بيعها له إذا أعطي أولوية خيار الشراء لكن لا يجوز له التعهد بالاسترداد إلا بالقيمة السوقية التي قد تزيد أو تنقص عن القيمة الاسمية إلا إذا كان هناك وعداً بالرد بالقيمة الأولى، وذلك ما نص عليه قرار مجلس مجمع الفقه الإسلامي في دورته التاسعة عشر<sup>36</sup> أنه لا يجوز إطفاء الصكوك بقيمتها الاسمية بل يكون الإطفاء بقيمتها السوقية أو بالقيمة التي يتفق عليها عند الإطفاء، وأكد على ذلك أيضاً قرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي في دورته العشرين<sup>37</sup>.

كما يمكن بيعها إلى طرف خارجي غير المنشئ يتعهد برد القيمة الاسمية للصك إما من خلال تعهد ملزم أو بالاتفاق حسبما جاء في القرار رقم 30 (4/3) بانه يجوز إيجاد متعهد بالاسترداد للصكوك مختلف عن جهة المنشئ يتعهد برد القيمة الاسمية للصك، إما من خلال تعهد ملزم أو بالاتفاق.

ويتم توزيع حصيلة بيعها على حملة الصكوك بنسبة ما يملكه كل منهم من صكوك. ويتم هذا الإطفاء للصكوك كليا مرة واحدة نهاية مدة الإصدار أو جزئياً بالتدريج خلال سنوات الإصدار وذلك حسب ما تنص عليه نشرة الإصدار.

### III. أثر التصكيك على أداء المصارف الإسلامية:

تطرقنا في مقدمة هذا المقال إلى أهم التحديات التي واجهتها المصارف الإسلامية نظرا لطبيعة عملها الخاصة، ويستمر البحث دائما عن الحلول من أجل تحسين أدائها، وسنحاول من خلال العنصر التالي إبراز هل من أثر إيجابي للتصكيك في تحسين الأداء الشرعي والأداء المصرفي والأداء الاقتصادي والاجتماعي للمصارف الإسلامية؟.

**1.3. أثر التصكيك على الأداء الشرعي للمصرف الإسلامي:** غالبا ما ينص قانون إنشاء المصرف الإسلامي على ضرورة وجود رقابة شرعية في شكل مستشار شرعي أو هيئة للرقابة الشرعية، وقد اكتفت بعض المصارف بالنص فقط على الالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية مثل البنك الإسلامي للتنمية إذ لا يوجد به هيئة للرقابة الشرعية إنما يعرض استفساراته على لجان منبثقة عن مجمع الفقه الإسلامي الدولي، وفي بعض الدول يتم النص على وجود هيئة رقابة شرعية على مستوى الدولة تتولى الرقابة العليا على المصارف الإسلامية، وفي حالة ما إذا قرر المصرف الإسلامي التوجه نحو التصكيك فينبغي أن تمر العملية على هيئة للرقابة الشرعية يتم إنشاؤها للإشراف على تلك العملية بكاملها، وتعمل على التأكد من التزام عمليات التصكيك في جميع مراحلها بالمتطلبات والضوابط الشرعية وتراجع الصكوك قبل صدورها، وتحرص على موافقة الإصدارات مع أحكام الشريعة الإسلامية وعلى أن تكون العقود واضحة وغير مبنية على غرر أو جهالة أو غش.

كما تلزم بها أغلب القوانين الخاصة بالتصكيك والصكوك الإسلامية، في السودان مثلا تقوم الهيئة العليا للرقابة الشرعية<sup>38</sup> بدور أساسي في إصدار الصكوك الإسلامية، إذ لا يتم إصدار الصكوك والشهادات وطرحها إلا بعد اعتماد الهيئة لها وإجازتها بعد عدة قراءات ومناقشات ومراجعات، ويبدأ دور الهيئة منذ التفكير في إصدار الورقة المالية مروراً بدراساتها وتصنيفها الشرعي وتكييفها تحت أحد العقود الإسلامية المعروفة (مثل المشاركة أو الإجارة الخ)، ولا يقتصر دور الهيئة العليا للرقابة الشرعية على هذا فحسب وإنما تراجع نشرة الإصدار الوافية والمفصلة إظهاراً لحجم المخاطر ومؤشرات الجدوى الفنية والإدارية والجهات المحايدة لمراعاة حقوق حاملي الصكوك. كما أن لها دوراً هاماً في عمليات التصفية عقب انتهاء الأجل، كما أن الشركة التي تتولى إصدار الصكوك لديها أيضاً هيئة رقابة شرعية تراجع الصكوك قبل صدورها وعلى هذا فإن عملية إصدار الصكوك في السودان تخضع لرقابة الهيئة العليا للرقابة الشرعية ورقابة هيئة الرقابة الشرعية لدى الشركة المصدرة للصكوك<sup>39</sup>.

أما في الأردن فيلزم قانون الصكوك الأردني<sup>40</sup> بتشكيل هيئة الرقابة المركزية بقرار من مجلس الوزراء، أما قانون الصكوك التونسي<sup>41</sup> فيلزم أيضاً بتعيين هيئة رقابة شرعية ويتم تكوينها من وزارة المالية، أما في قانون الصكوك المصري<sup>42</sup> -والذي تم تجميد العمل به- فيلزم إنشاء هيئة شرعية مركزية بقرار من رئيس مجلس الوزراء بناء على ترشيح وزير المالية وبعد أخذ رأي هيئة كبار العلماء، وقد أوصى المجلس الشرعي لهيئة المراجعة والمحاسبة للمؤسسات المالية الإسلامية أيضاً بضرورة وجود هيئة رقابة شرعية لدى الشركة التي تتولى عملية الإصدار.

يتبين لنا مما سبق لنا أن عمليات التصكيك وإصدار الصكوك تستلزم تشكيل هيئة للرقابة الشرعية تشرف على العملية بكاملها، وعليه يمكن القول إن عمليات التصكيك ستزيد من الرقابة على المصرف الإسلامي باعتباره طرفاً في العملية، وبالتالي سيساهم في تحسين الأداء الشرعي للمصارف الإسلامية إذا ما توجهت نحو تلك العمليات.

### 2.3. أثر التصكيك على تحسين الأداء المصرفي

**1.2.3. التصكيك وكفاءة التسويق المصرفي:** تسعى المصارف الإسلامية إلى جذب المزيد من المدخرات خاصة الودائع الاستثمارية التي تشكل إضافة إلى رأس مالها موارد ثابتة وشبه دائمة تتمكن من خلالها من تمويل الاستثمارات المتوسطة وطويلة المدى، لكن من أجل تحقيق ذلك ينبغي عليها التركيز على ثلاث عوامل أساسية للمودع تتمثل في

الأمان والسيولة والربحية، فإذا استطاع التصكيك ضمان توفر تلك العوامل سينعكس إيجاباً على زيادة تعبئة الودائع الاستثمارية.

فإذا نظرنا إلى عامل الأمان والثقة فالمصارف الإسلامية مطالبة بتوفير أكبر قدر من السلامة والأمان للمودع، فلا أحد يرغب في هلاك أو نقصان مدخراته الموجودة في أي مصرف، لكن بما أن خصوصية الودائع الاستثمارية أنها غير مضمونة لا في رأس مالها ولا في أرباحها فقد يتحمل المودع نسبة من الخسارة في حالة حدوث خسارة في المصرف الإسلامي، وعليه إذا أراد المصرف الحصول على السلامة فعليه أن يقلل من الالتزامات التمويلية، لكن تحقيق أكبر قدر من الأرباح بصفته مضارباً يتطلب أخذ أكبر قدر من الالتزامات التمويلية، وبما أن الربحية تتعاظم بصفة عكسية مع شدة الأمان فعلى المصرف محاولة التوفيق بين المتناقضات، وقد يفيد التصكيك في ذلك من خلال أنه يمكن المصرف من أخذ أكبر قدر من الالتزامات التمويلية وفي نفس الوقت يكون في مأمن لأنه يستطيع تعجيل استرداد الأموال المستثمرة والحصول على الأرباح من البيع الفعلي للاستثمارات لئلا يملكها الصكوك ويتحصلوا على الربح من تلك الاستثمارات أو يتحملوا الخسارة إن وجدت.

أما العامل الثاني الذي يؤثر بشكل أساسي أيضاً على زيادة المدخرات في شكل ودائع استثمارية فهو عامل السيولة، التي تعبر بمفهومها البسيط عن إمكانية السحب كلما دعت الحاجة إلى ذلك، أما بمفهومها الواسع، فهي مرتبطة بالقدرة على قابلية تحويل أو تسييل الأصول إلى نقدية بدون تكاليف ولا آجال ولا خسارة في سوق ثانوية كي لا يقع المصرف أمام مازق حقيقي في حالة طلب العميل الحصول على كل إيداعه أو جزء منه، فتلبية طلب المودع سيعطي لهذه الودائع الاستثمارية سيولة جيدة إلا أنه سينتج عنه بصفة حادة عدم استقرار في الموارد، أما رفض طلب المودع فسيؤثر مستقبلاً على جودة سيولة الودائع الاستثمارية وبالتالي ستتهز ثقة العملاء فيه. وهذا بالضبط جوهر عملية التصكيك وهو إمكانية تسييل الأصول القائمة أو الاحتفاظ بصكوك يمكن تسييلها بسهولة ولن تكون المصارف الإسلامية حينئذ مضطرة إلى الاحتفاظ بالمزيد من السيولة الضرورية مما ينتج عن هذا الإجراء تجميد الودائع وهو ما سيكون له تأثير سلبي على الربحية والتي تمثل العامل الثالث، وهي قدرة رأس المال على توليد دخل، وبما أن المصارف الإسلامية لا تضمن مبلغ أصل الودائع ولا أرباحها فيتعين عليها أكثر من أي وقت مضى إذا أرادت الحفاظ على المودعين وجذب آخرين جدد، أن تثبت أنها حققت في الماضي أرباحاً حقيقية وأنها وزعتها وأنها أيضاً قادرة في المستقبل على إنتاج وصناعة المزيد من الأرباح، ويفيدها التصكيك في هذا الشأن، فالاسترداد السريع للأموال وإعادة ضخها في مشاريع جديدة سيزيد حتماً من أرباحها ودفع نموها وبالتالي تحسن سمعتها مما يؤثر على زيادة جذب المدخرات خاصة في شكل ودائع استثمارية.

**2.2.3. التصكيك وكفاءة الهندسة المالية:** عرفت الهندسة المالية بأنها المبادئ والأساليب اللازمة لتطوير حلول مالية مبتكرة<sup>43</sup>. ويقصد بالهندسة المالية الإسلامية مجموع الأنشطة التي تتضمن عمليات التصميم والتطوير والتنفيذ لكل من الأدوات والعمليات المالية المبتكرة بالإضافة إلى صياغة حلول إبداعية لمشاكل التمويل وكل ذلك في إطار موجبات الشرع الحنيف، وتتضمن هذه الهندسة العناصر التالية<sup>44</sup>:

- ابتكار أدوات مالية جديدة؛
- ابتكار آليات تمويلية جديدة؛
- ابتكار حلول جديدة للإدارة التمويلية، مثل إدارة السيولة أو الديون أو إعداد صيغ تمويلية لمشاريع معينة تلائم الظروف المحيطة بالمشروع؛
- أن تكون الابتكارات المشار إليها سابقاً سواء في الأدوات أو العمليات التمويلية موافقة للشرع مع الابتعاد بأكبر قدر ممكن عن الاختلافات الفقهية أي تتميز بالمصادقية الشرعية.

فالتصكيك باعتباره آلية تمويلية مبتكرة، وحلاً مبتكراً لإدارة السيولة والمخاطر وهو أيضاً صيغة تمويلية للمشاريع موافقة للشرع هو إذن إثبات لكفاءة الهندسة المالية الإسلامية للمصارف الإسلامية.

**3.2.3. التصكيك وكفاءة إدارة الربحية:** الربحية هي هدف المصرف الإسلامي الأساسي ومقياس للحكم على كفاءته، وهي تعني العلاقة بين الأرباح التي حققها والاستثمارات التي ساهمت في تحقيقها، ونظراً لأهميتها فإنه ينبغي أن تكون هناك إدارة كفوة لتحقيقها من خلال الاستخدام الأمثل للأموال المتاحة بهدف تحقيق أفضل عائد ممكن لأصحابها وذلك إما باستخدام قرار الاستثمار الذي يحقق التوازن بين الاستثمار المناسب في كل بند من بنود الموجودات دون زيادة تؤدي إلى تعطيل الأموال، أو نقص يؤدي إلى فوات الفرص أو تحقيق هذا العائد باستخدام قرار التمويل وهو القرار المتعلق بكيفية اختيار المصادر التي سيتم الحصول منها على الأموال اللازمة للمصرف لتمويل الاستثمار مما يؤدي إلى تمكين أصحاب الودائع والمساهمين من الحصول على أكبر عائد ممكن، بالإضافة إلى كفاءة توزيع الربحية بين الأطراف المعنية بها.

فدور التصكيك في زيادة كفاءة إدارة الربحية تتجلى في تقديمه لبدائل أخرى لإدارة الربحية فالمصرف الإسلامي سيفاضل بناء على قرار استثماري بين الاحتفاظ بالاستثمارات القائمة أو تصكيكها في حالة تحقيقها لعوائد أفضل في تلك الحالة، كما يمكنه المفاضلة بناء على قرار تمويلي بين التمويل المحصل عليه من التصكيك المباشر لتمويل المشاريع الاستثمارية أو التمويل بالطرق الأخرى على أساس أفضل العوائد، كما سيزيد من كفاءة توزيع تلك العوائد لأن هناك مؤسسة مالية وسيطة تتولى ذلك.

**4.2.3. التصكيك وكفاءة إدارة المخاطر:** إدارة المخاطر هي العملية الإجمالية التي يتبعها المصرف الإسلامي لتعريف استراتيجية العمل ، ولتحديد المخاطر التي ستعترضه، وإعطاء قيم لها، ولفهم طبيعة تلك المخاطر التي تواجهه والسيطرة عليها<sup>45</sup> ولا يسعنا الكلام عن المخاطر التي تواجهها المصارف الإسلامية ولا عن الأساليب المختلفة لإدارتها، لكن سنحاول إبراز كيف يساهم التصكيك في تحسين إدارة المصرف للمخاطر، وبما أن حساب معدل كفاية رأس المال وفقا لمقترحات لجنة بازل يوضح لنا قدرة المصارف على قياس ومتابعة والتحكم في معدلات الخسائر المتوقعة المنبثقة عن مزاوله العمل المصرفي، أي قدرتها على إدارة مخاطرها بأسلوب علمي عملي، لذلك نوجز أهم ما جاءت به<sup>46</sup>، ثم نبرز دور التصكيك في تعزيز إمكانات المصرف الإسلامي على الوفاء بمتطلبات بازل.

كفاية رأس المال تعتبر من أهم المعايير في الرقابة على أداء الجهاز المصرفي لضمان سلامة العمل به، وقد وضعت لجنة بازل نسبة عالميَّة لكفاية رأس المال تعتمد على نسبة هذا الأخير إلى الأصول حسب درجة خطورتها وبطريقة مرجحة، وقدَّرت هذه النسبة بـ 8% كحد أدنى، ورغم الإيجابيات التي انجرت عن اتفاقية بازل 1 إلا أنه كان لها نقائص، فلقد غطت نوعين فقط من المخاطر هما مخاطر الائتمان ومخاطر السوق، مما استوجب إعادة النظر فيها على مراحل وذلك منذ 1999 وإلى غاية 2006، حيث بدأ تطبيق اتفاقية بازل 2 مع بداية عام 2007، والتي غطت بالإضافة إلى المخاطر السابقة مخاطر التشغيل، مع اختلاف أساليب قياس مخاطر الائتمان في بازل 2 عن بازل 1 وقد جاءت هذه الاتفاقية بنظرة أشمل وأدق لمخاطر المصارف، كما دعمت رأس مالها بعناصر جديدة.

وقد عزز التصكيك إمكانات المصارف على الوفاء بمتطلبات معايير كفاية رأس المال وفقا لاتفاقية بازل 1 و2، وذلك من خلال التخلص من الأصول غير السائلة وذات الأوزان العالية المخاطر واستبدالها بأصول أخرى سائلة وذات أوزان منخفضة المخاطر<sup>47</sup>.

وعلى إثر فشل مقررات بازل 2 في حماية المصارف من الضغوط الائتمانية التي تعرضت لها بسبب الأزمة المالية العالمية 2008، قامت المصارف المركزية بالتفكير جديا في زيادة رؤوس أموال المصارف لتفادي الأزمات الائتمانية التي تعرضت لها بعض المصارف خلال تلك الأزمة، مما أدى لإفلاسها وضياع أموال المودعين لديها، وعليه جاءت معايير اتفاقية بازل 3 درسا مستفادا من الأزمة المالية العالمية، وتضمنت أنه على المصارف الاحتفاظ بقدر أكبر من رأس المال كاحتياطي بما يساعد على امتصاص الخسائر ويمكنها من مواجهة أي صدمات.

كما تضمنت إصلاحات بازل 3 أيضا تطبيق معايير أخرى تتمثل في الحدود القصوى للرفع المالي، وسيتعين على المصارف تقديم أدوات أكبر للسيولة، مكونة بشكل أساسي من أصول عالية السيولة مثل السندات وتم اعتماد معيارين جديدين للسيولة أحدهما معيار للسيولة في الأجل القصير وهو نسبة تغطية السيولة وتُحسب بنسبة الأصول ذات السيولة المرتفعة التي يحتفظ بها البنك إلى حجم 30 يوما من التدفقات النقدية لديه، ويجب ألا تقل عن 100%، وذلك لمواجهة احتياجاته من السيولة ذاتيا.

بالإضافة إلى معيار سيولة للأجل الطويل وهو نسبة صافي التمويل المستقر لقياس السيولة البنوية في المدى المتوسط والطويل، والهدف منها توفير موارد سيولة مستقرة للمصرف، وتحسب بنسبة مصادر التمويل لدى المصرف (المطلوبات وحقوق الملكية) إلى استخدامات هذه المصادر (الأصول)، ويجب ألا تقل عن 100%.

وبناء على ذلك يفترض أن يعزز التصكيك إمكانات المصارف الإسلامية على الالتزام ببازل 3 بالنسبة لمتطلبات السيولة فنسبة تغطية السيولة في الأجل القصير والتي تتطلب من المصارف الاحتفاظ بأصول ذات درجة سيولة عالية لتغطية التدفق النقدي لديها حتى 30 يوما يمكن تحقيقها، فالمصارف الإسلامية يمكنها تملك أصول سائلة ممثلة في الصكوك الإسلامية يمكن أن تغطي بها النسبة المطلوبة، لكن بشرط أن تلقى الاعتراف من لجنة بازل لطبيعة هذه الأصول المختلفة.

أما النسبة الثانية والتي تقيس السيولة المتوسطة والطويلة الأمد، فالمصارف تتوفر على موجودات يمكن تصكيكها لتغطية احتياجاتها، مما يمكن المصارف الإسلامية من الوفاء بهذه النسبة، كما أن التمويل من خلال التصكيك المباشر يمكن أن يشكل مصدرا تمويليا مستقرا لأنشطة المصارف الإسلامية.

**5.2.3. التصكيك وكفاءة إدارة السيولة:** يكون مشكل السيولة أكثر حدة في المصارف الإسلامية لأنه لا يمكنها أن تلجأ إلى الاقتراض من المصارف أو من المصرف المركزي بفائدة، ويتعرض المصرف الإسلامي لمخاطر السيولة التي قد تنشأ من عدم كفاية السيولة لمتطلبات التشغيل العادية وتقلل من عدم قدرة المصرف على تسديد التزاماته قصيرة الأجل عند مواعيد استحقاقها، وقد تنتج عن سوء إدارة السيولة في المصرف وعن صعوبة الحصول على السيولة بتكلفة معقولة وهو ما يدعى بمخاطرة تمويل السيولة، أو تعذر بيع أصول وهو ما يدعى بمخاطرة بيع الأصول.

وعليه فمن الضروري أن تكون هناك إدارة فعالة للسيولة من قبل المصرف الإسلامي فلا فائض السيولة في مصلحته، ولا عجزها أيضا، والواقع اثبت أن أغلب المصارف الإسلامية تعاني فائضا في السيولة ناتج عن عدم وجود فرص استثمارية جاهزة يتم استثمار الأموال بمجرد إيداعها وقد يفيد التصكيك في ذلك لأنه يمكن أن تتدخل مؤسسة وسيطة مهمتها الأساسية البحث عن الفرص الاستثمارية ودراسة جدواها، فهذا في حد ذاته قد يكون حلا لتجنب تجميد الأموال لفترة من الزمن قد تؤثر على سمعة المصرف أساسا وعلى قيمة النقود أيضا بسبب التضخم، كما أن التصكيك



يوفر الصكوك التي تمثل أداة استثمارية شرعية يمكن للمصارف استثمار فوائض أموالها فيها، كما قد تكون أيضا وسيلة لعلاج عجز السيولة حيث تستطيع المصارف بيعها في تلك الحالة لعلاج عجز السيولة الطارئ أو اللجوء إلى تصكيك بعض موجوداتها لعلاج عجز السيولة المرتقب، لأنه كما تطرقنا سابقا أن عملية التصكيك تتطلب إجراءات قد تستغرق مدة زمنية معتبرة.

### 3.3. أثر التصكيك في تحسين الأداء الاقتصادي للمصارف الإسلامية

**1.3.3. التصكيك ورأس المال المخاطر:** يعبر رأس المال المخاطر عن مساهمة المصارف الإسلامية في تمويل الأنشطة الاستثمارية الواعدة الخطرة، أي التي تتميز بارتفاع عنصر المخاطرة ولكن أفاق نموها المحتملة كبيرة، ونظرا لما قدمه رأس المال المخاطر للدول المتقدمة من زيادة في معدل النمو الاقتصادي بسبب سده للفجوات التمويلية بتمويله للمشاريع الصغيرة وكذا الخطيرة والمراحل الخطيرة التي تعزف البنوك التقليدية عن تمويلها، فيمكن أن تستفيد منه المصارف الإسلامية، ويرى أحد الباحثين أنه إذا زاد اعتماد المصارف الإسلامية على صيغ المضاربات والمشاركات مع الاستفادة من خبرة رأس المال المخاطر سيشكل احد البدائل القوية لتطبيق الفكر المصرفي الإسلامي السليم وإظهار الأبعاد العقائدية والاقتصادية والاجتماعية للمصارف الإسلامية بإقامة مشاريع استثمارية وزيادة فرص العمل وتوزيع الثروة بعدالة بين أفراد المجتمع الواحد وبين المجتمعات الإسلامية<sup>48</sup>. ويقترح أيضا استراتيجية للتعاون بين المصارف الإسلامية للأخذ بتجارب خبرة رأس المال المخاطر في الدول المتقدمة وتجسيد المناسب منها لظروف المصارف الإسلامية<sup>49</sup>.

لكن بعد تجسيد ذلك وقيام المصارف الإسلامية بتمويل راس المال المخاطر اتضح انه قد تعترضها مشكلة السيولة، فاذا لجأت إلى تصكيك تلك المشاريع فإنها ستقابل بإعراض المستثمرين عن شراء تلك الصكوك نظرا لخطورتها المرتفعة، وعلى غرار ما حدث لمؤسسات راس المال المخاطر الأجنبية طالب كثير من المالىين بإنشاء سوق خاصة لمبادلة حصص المشاريع الناشئة وقد أنشئ فعلا سوق صغيرة لتداول الأسهم الموازية فيما بين مؤسسات راس المال المخاطر في فرنسا مثلا وقد اعترفت الحكومة به رسميا وأخضعت لإشراف لجنة عمليات البورصة<sup>50</sup>.

نفهم من ذلك أن التصكيك سيساهم في زيادة تمويل تلك المشاريع وبالتالي زيادة نسبة راس المال المخاطر لكن ذلك يتطلب وجود سوق خاصة بمبادلة صكوك المشاريع التي تمول براس المال المخاطر.

**2.3.3. التصكيك والصيغ المستخدمة في التمويل:** تركز صيغ التمويل في المصارف الإسلامية على صيغ البيوع (المرابحة أساسا) وهي صيغ مديونية تتحول فيها المخاطرة من المصرف إلى العميل، على اعتبار أنها أقل مخاطر للمصرف الإسلامي، وتوائم طبيعة الموارد قصيرة الأجل التي تغلب على موارد المصارف الإسلامية، وتمكن من خدمة الأفراد والمشاريع بتوفير احتياجاتهم من السلع بصورة تلبى رغباتهم، فتلك أهم المبررات التي تم اتخاذها ذريعة لتغليب المرابحة على صيغ الاستثمار الأخرى والخروج بها عن المنهج الشرعي الموضوع لها، والتصكيك سيدفع المصارف نحو الصيغ الأخرى الأساسية للعمل المصرفي الإسلامي التي تقوم على المشاركات بين المصرف والعملاء، حتى تفي بمسؤوليتها الاقتصادية والاجتماعية فتتحقق ما ألزمت به نفسها منذ قيامها، بالمساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية في البلدان ويعطي للمصارف الإسلامية الفرصة للمشاركة في تمويل المشاريع ذات البعد التنموي الاقتصادي والاجتماعي ويسهم في تنمية المجتمعات المحلية والإسلامية.

**3.3.3. التصكيك والتمويل الموجه نحو القطاعات التنموية:** تعددت الأبحاث التي أكدت على أهمية صيغ التمويل الإسلامية في تمويل التنمية الاقتصادية والاجتماعية ويأتي في مقدمة تلك الصيغ الاستثمارية التي تلعب دورا هاما في تحقيق التنمية المضاربة والمشاركة وكان على المصارف الإسلامية أن تعطي أولوية لهما لكنها أثرت عدم المخاطرة واكتفت بدور الوساطة في التمويل واختارت المرابحة لمعظم أنشطتها وعملياتها. وذكرنا سابقا أن التصكيك سيساهم في زيادة اعتماد المصارف الإسلامية على تلك الصيغ التمويلية مما يمكّن المصارف الإسلامية من تنويع وزيادة مواردها من أجل الصرف على المشاريع التنموية ومشاريع البنية التحتية، وتوفير تمويل مستقر وحقيقي لها ومن موارد موجودة أصلا في الدورة الاقتصادية للتقليل من الآثار التضخمية.

وقد أثبت الواقع زيادة التمويل الموجه نحو القطاعات التنموية من خلال الاستثمار في المشاريع التنموية ومشاريع البنى التحتية وخاصة التصكيك المباشر الذي ساهم كثيرا في ذلك، لأن ذلك النوع من المشاريع يتطلب مصادر تمويل كبيرة وهذا تحقق من طرف المكتتبين في الصكوك المطروحة من أجل جمع الأموال لتمويل تلك المشاريع وإنعاش الاقتصاد وذلك بالاستفادة من رؤوس الأموال التي تعزف عن المشاركة في المشاريع التي تمول ربويا.

كما لا ينكر أحد الدور التنموي المحقق من خلال الصكوك المصدرة في إطار عمليات التصكيك المباشر وقد تناولت العديد من الأبحاث ذلك، لكن حسب ما نلاحظه في هذه الحالة انه سيتشابه دور المصارف الإسلامية مع دور شركات الاستثمار الإسلامية أو صناديق الاستثمار وقد كان البعض يرى أن دور شركات الاستثمار هو الأقرب للصيغة الإسلامية لكونه قائما على فكرة إعمار الأرض من خلال إقامة استثمارات جديدة. وعليه توجه المصارف الإسلامية نحو ذلك باعتبارها على التصكيك المباشر سيمكّنها من الحصول على ذلك الهدف ألا وهو إعمار الأرض دون تهميش أدوارها الأخرى التي لا يمكن أن تقوم بها شركات الاستثمار خاصة فيما يتعلق بالادخار وتمويلات الأفراد، وتوفير تمويلات شرعية لمختلف القطاعات والشركات من أجل توسعها واستمراريتها. وقد كان بعض الخبراء في المصرفية

الإسلامية يعتقدون انه لابد من حدوث تكامل بين هذين النوعين من الخدمات المالية، فاذا بالتصكيك المباشر يكامل بينهما.

**4.3. أثر التصكيك في تحسين الأداء الاجتماعي للمصارف الإسلامية:** تتسع أغراض الصكوك لتشمل الأغراض الاجتماعية والتكافلية بجانب هدف الحصول على الربح، حيث نجد صكوك الفرض الحسن وهي أداة تمويلية ليس الغرض من إصدارها تحقيق عائد، وإنما لتحقيق أغراض اجتماعية وإنسانية وتكافلية، و تستخدم لتمويل حاجات عامة، وتصدر عن الحكومة أو عن المصارف المركزية، لدعوة الأفراد القادرين للقيام بدورهم الاجتماعي، كما يمكن أن يبيعها المصرف المركزي لبعض المصارف، ويمكن أيضاً أن تصدرها بعض المصارف وتخصص مواردها للقروض الحسن، ويضمن مصدر صكوك الفرض الحسن - سواء كان الحكومة أو المصرف المركزي، أو المصارف- قيمتها عند انتهاء الأجل<sup>51</sup>.

من جهة أخرى يمكن للمصرف الإسلامي ممارسة عملية جمع و توزيع الزكاة من خلال قيامه بحصر كافة المستحقين للزكاة والاتصال بهم وترتيب تلقيهم لأموالها، بهدف التقليل من الفقر في المجتمع الإسلامي ومن خلال عملية التصكيك يمكن أن يقوم بالاكتتاب في الصكوك بأسماء الفقراء والمحتاجين وبالتالي يحصلون على دخل يسدون به مصاريف الحياة.

#### IV. الخلاصة :

نظرا لخصوصية عمل المصارف الإسلامية، ورسالتها السامية الهادفة إلى إعمار الأرض، كان لزاما على أهل الاختصاص ابتكار حلول للمشاكل التي واجهتها، لكن غالبا ما يتم محاكاة الحلول الغربية، وبما أن التوريق قدم العديد من المزايا للبنوك التقليدية ارتأت المصارف الإسلامية الأخذ به لكن بعد إجراء دراسات فقهية له خاصة من مجمع الفقه الإسلامي الدولي تبين انه غير جازر لقيامه أساسا على بيع الدين، وانطلاقا من هذا استطاعوا تكييفه وفق ضوابط الشرع الحنيف، ومعالجة أي مسائل تعترض تطبيقه أو تبعده عن مساره الشرعي الصحيح، ومن خلال هذا المقال تم التعرف بالتصكيك وكيف يتم تطبيقه، ثم دراسة أثره على أداء المصارف الإسلامية، واتضح لنا أهميته في تحسين أداء المصارف الإسلامية سواء على المستوى الشرعي أو المصرفي أو الاقتصادي أو الاجتماعي، اذا ما طبق وفق ضوابطه الشرعية، هذا ما يطرح التساؤل لماذا هذا التأخر الكبير في تطبيقه في الجزائر.

- وكانت اهم النتائج التي توصل إليها البحث هي:
- تبين لنا أن الصورة الفقهية للتصكيك قد اكتملت وأصبحت ملائمة ومضبوطة، وانه بإمكان المصارف الإسلامية أن تعتمد عليه كأداة لتجميع الأموال وكأسلوب استثماري وتمويلي لتوظيف هذه الأموال؛
- هناك بعض المتطلبات الأساسية التي يجب على الدولة القيام بها لتوفير الظروف الملائمة اللازمة لتطبيق التصكيك مثل توفير الإطار القانوني الذي يعمل على ضبط عمليات التصكيك وتنظيم العلاقات بين الأطراف وحماية حقوقهم، والعمل أيضا على توفير المناخ الاستثماري الملائم؛
- سيزيد التصكيك من اعتماد المصارف الإسلامية على صيغ المضاربة والمشاركة بعد أن استحوذت المرابحة على غالبية استثماراتها؛
- تبين لنا أن التصكيك يؤدي إلى دعم الاستثمار وزيادة كفاءته وتوزيعه على المجالات الاقتصادية المختلفة بما يخدم أغراض التنمية الاقتصادية؛
- يمكن التصكيك المصارف الإسلامية من تحقيق العديد من الآثار الإيجابية على الاقتصاد والمجتمع، وبمعنى آخر سيساهم في تصحيح مسيرة تجربة المصارف الإسلامية.

#### الإحالات والمراجع :

1. صالح كامل، محاضرات في الاقتصاد الإسلامي والأسواق المالية، منار للطباعة والنشر والتوزيع، دمشق، الطبعة الأولى، 2003، ص758-759.
2. المعيار الشرعي رقم 17، هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، الملحق (ج) المتعلق بصكوك الاستثمار، 2007، ص 325.
3. قرارات وتوصيات ندوة البركة الثانية والعشرون للاقتصاد الإسلامي، مملكة البحرين، 8-9 ربيع الآخر 1423 الموافق لـ 19-20 يونيو 2002م.
4. القرار رقم 137 (15/3) المتعلق بصكوك الإجارة، مجمع الفقه الإسلامي الدولي، الدورة الخامسة عشر، مسقط (سلطنة عُمان) 14-19 المحرم 1425هـ، الموافق لـ 6-11 مارس 2004م.
5. القرار رقم 178 (19/4) المتعلق بالصكوك الإسلامية (التوريق) وتطبيقاتها المعاصرة وتداولها، مجمع الفقه الإسلامي الدولي، الدورة التاسعة عشرة، إمارة الشارقة (دولة الإمارات العربية المتحدة)، 1-5 جمادى الأولى 1430هـ، الموافق لـ 26-30 أبريل 2009م.
6. منذر قحف، سندات الإجارة والأعيان المؤجرة، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، 2000 م، ص 34.

7. Dualeh, Suleiman Abdi, Islamic Securitization : Practical Aspects, paper presented in World Conference on Islamic Banking, Geneva, 1998.
8. فتح الرحمن علي محمد صالح، دور الصكوك الإسلامية في تمويل المشروعات التنموية، ورقة مقدمة لمنتدى الصيرفة الإسلامية، بيروت، 2008.
9. خمس مراحل لمرحلة تقييم إصدار الصكوك، بحوث ودراسات رساميل حول عمليات التوريق، جريدة القبس الاقتصادي، العدد 12580، الكويت، السنة 37، ص 38.
10. الملحم احمد عبد الرحمن، الكندري محمود احمد، عقد التمويل باستخدام الحقوق التجارية وعمليات التوريق-دراسة تحليلية تأصيلية مقارنة، مجلس النشر العلمي، الكويت، 2004.
11. الجريدة الرسمية، العدد 15، الصادرة بتاريخ 15 مارس 2006، ص 13.
12. التقرير السنوي لسنة 2010 للجنة تنظيم ومراقبة عمليات البورصة COSOB،
13. قرار رقم 188 (20/3) المتعلق باستكمال موضوع الصكوك الإسلامية، مجمع الفقه الإسلامي الدولي، الدورة العشرون، الجزائر، 2012.
14. ثمانية مراحل تفتح الطريق إلى إصدار الصكوك، بحوث ودراسات رساميل حول عمليات التوريق، جريدة القبس الاقتصادي، الكويت، العدد 12594، السنة 37، ص 38.
15. المعيار الشرعي رقم 17، مرجع سبق ذكره.
16. القرار رقم 101(11/4) المتعلق ببيع الدين وسندات القرض وبدائلها الشرعية، مجمع الفقه الإسلامي الدولي، الدورة الحادية عشر، المنامة، 1998.
17. المعيار الشرعي رقم 17، مرجع سبق ذكره.
18. محمد عبد الحليم عمر، الصكوك وتطبيقاتها المعاصرة وتداولها، بحث مقدم في الدورة التاسعة عشرة لمجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي، إمارة الشارقة، الإمارات العربية المتحدة، في الفترة ما بين (1-5 جمادى الأولى 1430هـ) الموافق (26-30 أبريل 2009م)، ص 16.
19. سعيد محمد بو هراوة، تقويم نقدي للقضايا الشرعية المتعلقة بملكية الصكوك القائمة على الأصول، ندوة الصكوك الإسلامية: عرض وتقويم، جامعة عبد العزيز بجدة بالتعاون بين مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي ومجمع الفقه الإسلامي الدولي، 10-11 جمادى الآخرة 1431، الموافق لـ 24-25 ماي 2010، ص 122.
20. محمد علي القرني بن عيد، الصكوك الإسلامية (التوريق) وتطبيقاتها المعاصرة وتداولها، من بحوث الدورة التاسعة عشرة لمجمع الفقه الإسلامي الدولي المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي المنعقد في دورته التاسعة عشرة في إمارة الشارقة (دولة الإمارات العربية المتحدة) من 1 إلى 5 جمادى الأولى 1430هـ، الموافق 26 - 30 نيسان (إبريل) 2009م، ص 20.
21. خمس خطوات لطرح الصكوك وإدارتها، بحوث ودراسات رساميل حول عمليات التوريق (9)، جريدة القبس الاقتصادي، الكويت، العدد 12629، السنة 37 ص 26.
22. هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، المعايير الشرعية، المعيار الشرعي رقم 17، البند 2، 2007.
23. القرار رقم 30(4/3) المتعلق بسندات المقارضة وسندات الاستثمار، مجلس مجمع الفقه الإسلامي الدولي، الدورة الرابعة، جدة، المملكة العربية السعودية، 18-23 جمادى الآخرة 1408 الموافق 6-11 فبراير 1988 م.
24. لمزيد من المعلومات حول أنواع الصكوك يرجى مراجعة المعيار الشرعي رقم 17 الصادر عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية.
25. يعتبر هذا التعهد من قبيل الضمان الذي لا يجوز شرعاً أخذ الأجرة عليه لذلك يتم تنفيذ التعهد من خلال بيع حقيقي.
26. محمد بن علي القرني، حقيقة بيع الصكوك لحاملها، ندوة مستقبل العمل المصرفي الإسلامي الرابعة، جدة، 18-19 محرم 1433 الموافق لـ 13-14 ديسمبر 2011، ص 27.
27. نفس المرجع السابق، نفس الصفحة.
28. خمس خطوات لطرح الصكوك وإدارتها، مرجع سبق ذكره، ص 26.
29. لمزيد من المعلومات حول ضوابط تداول الصكوك انظر القرار رقم 178 (19/4)، مرجع سبق ذكره، ص 10.
30. القرار رقم 30(4/3)، مرجع سبق ذكره.
31. القرار رقم 178 (19/4)، مرجع سبق ذكره.
32. القرار رقم 30 (4/3) مرجع سبق ذكره.
33. حسين بن حسن شحاتة، الأحكام الفقهية والأسس المحاسبية للتضييق الحكمي في المعاملات المالية المعاصرة، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، السنة الثامنة عشر، العدد 20، 2005، ص 167.
34. القرار رقم 30 (4/3)، مرجع سبق ذكره.

35. فؤاد محمد أحمد محيسن، الصكوك الإسلامية (التوريق) وتطبيقاتها المعاصرة وتداولها، من أبحاث الدورة التاسعة عشرة لمجمع الفقه الإسلامي الدولي، ص ص 29-31.
36. القرار رقم 178 (19/4)، مرجع سبق ذكره.
37. القرار رقم 188 (20/3)، مرجع سبق ذكره.
38. أنشئت من طرف البنك المركزي السوداني، وهي هيئة مستقلة في أداؤها للمهام الموكلة إليها، ولكنها تعمل بالتنسيق والتعاون مع بنك السودان المركزي.
39. صابر محمد الحسن، دور الجهات الرقابية في الضبط الشرعي للصكوك والأدوات المالية الأخرى تجربة بنك السودان المركزي في إصدار وضبط الصكوك، ندوة البركة المصرفية الحادية والثلاثين للاقتصاد الإسلامي، جدة، 7 - 8 رمضان 1431 هـ الموافق 18-19 أغسطس 2010م.
40. قانون صكوك التمويل الإسلامي الاردني رقم 30 لسنة 2012، الجريدة الرسمية الأردنية، رقم 5169، ص ص 42-44.
41. قانون الصكوك الإسلامية التونسي رقم 30 المؤرخ في 30 جويلية 2013، الجريدة الرسمية التونسية، رقم 62 السنة 156، ص ص 13-26.
42. قانون الصكوك الإسلامية المصري رقم 10 لسنة 2013، الجريدة الرسمية المصرية، العدد 18، السنة 56.
43. سامي إبراهيم السويلم، التحوط في التمويل الإسلامي، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، 2007، ص 106.
44. أحمد السيد كردي، دور الهندسة المالية في تطوير الصيرفة الإسلامية، <http://kenanaonline.com/users/ahmedkordy/posts/157308> 2014/03/20
45. طارق الله خان، حبيب احمد، إدارة المخاطر تحليل قضايا في الصناعة المالية الإسلامية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر، الطبعة الأولى، 2003، ص 29.
46. سليمان ناصر، اتفاقيات بازل وتطبيقاتها في البنوك الإسلامية، الملتقى الدولي حول "أزمة النظام المالي والمصرفي الدولي وبدائل البنوك الإسلامية"، جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية - قسنطينة، أيام 05، 06 ماي 2009.
47. عادل محمد رزق، الاستثمارات في البنوك والمؤسسات المالية (من منظور إداري ومحاسبي)، دار طيبة، 2004، ص 127.
48. محمد عبده محمد مصطفى، رأس المال المخاطر، استراتيجية مقترحة للتعاون بين المصارف الإسلامية، المؤتمر العلمي السنوي الرابع عشر، كلية الشريعة والقانون، الإمارات العربية المتحدة، ص 28.
49. لمزيد من المعلومات أنظر المرجع السابق ص ص 29-31.
50. عبد الباسط وفاء، مؤسسات رأس المال المخاطر ودورها في تدعيم المشروعات الناشئة، دار النهضة العربية، 2001، ص 141.
51. محسن عادل حلمي، صكوك التمويل الإسلامية، <http://blogs.mubasher.info/node/77082014/06/28>.

## العوامل المؤثرة على تبني الصيرفة الالكترونية من وجهة نظر الادارة البنكية: حالة عينة من البنوك التجارية النشطة بالجزائر

عبد الهادي مسعودي (\*)

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
جامعة عمار ثليجي، الأغواط - الجزائر

**ملخص :** تعالج هذه الدراسة تحليل آراء عينة من موظفي البنوك التجارية، لتحديد مشكلة تبني وإقبال الزبائن على خدمات الصيرفة الالكترونية بالجزائر، من خلال سبع أبعاد رئيسية؛ وأوضحت الدراسة أن الأعطال والاختفاء التقنية بالإضافة الى الممارسات والتطبيقات غير الجيدة للتعاملات الالكترونية من أهم العوامل المؤثرة على تبني الصيرفة الالكترونية بالجزائر، وأوصت الدراسة بتعزيز توجهات الادارة البنكية بشأن الاستثمار بالنظم التكنولوجية بالبنوك وخلق ثقافات مصرفية تعتمد على التقنيات والوسائط الالكترونية.

**الكلمات المفتاح :** صيرفة إلكترونية، بطاقة بنكية، صراف آلي، بنوك تجارية.

**تصنيف JEL:** E59، O14.

### I. تمهيد:

تمثل الصيرفة الالكترونية أحد الظواهر التجارية النقدية المتطورة بالنظر إلى ما أفضت إليه من تعديل عميق في تنظيم الأسواق والتوزيع والتبادل الالكتروني، حيث تقدم إمكانيات وأفاق جديدة للاتصال والتفاعل مع الزبائن والبنوك على حد سواء، وعلى اعتبار أن تطبيقات الصيرفة الالكترونية تزداد يوما بعد يوم دقة وتعقيدا في مكوناتها واستعمالاتها، وتتوسع في غير اتجاه، لتأدية أكبر عدد من الخدمات في ظل سوق مفتوحة على تنافس حاد على كل المستويات، الأمر الذي أدى الى رواج خدمات الصيرفة الالكترونية وسط تعاظم الاعتماد على الشبكات المفتوحة والتقنيات المتطورة على نحو واسع، حيث شهدت طرق السداد والتعاملات المالية عبر الخط هي الأخرى تطورا كبيرا لتتحول من مجرد تنفيذ أعمال عبر الخط من خلال برمجيات وشبكات بين البنك والزبون إلى وجود كامل على الشبكة للأعمال البنكية.

وهكذا تطور ميدان العمل المصرفي الى خدمات المال والاستشارة والتجارة والادارة المالية... الخ، وصار عملا ممارسا فعلا لدى المؤسسات البنكية والمالية لكبيرها وصغيرها، لإفادته التفاعلية من حيث المحتوى والأنماط، ولم يعد خيار فحسب، بل الكل يؤكد على أهميته؛ وعلى صعيد التجربة الجزائرية في مجال الصيرفة الالكترونية وتحسين القدرات التنافسية للقطاع، شرعت الجزائر بتطوير المنظومة البنكية وتعزيز الجانب التكنولوجي منه، كحوسبة البنوك وإدراج الشبكات والانفتاح على الأنترنت...؛ أين تتوفر جملة من المؤهلات والقدرات التي تسمح لها بالانسياب ضمن الديناميكية العالمية لبناء قاعدة تكنولوجية وتعزيز الأعمال التجارية والبنكية الالكترونية بالجزائر؛ إلا أن طبيعة الخدمة لا تزال مشوهة في أغلب الأحيان، ولا تسيير بالشكل المطلوب، كما أن معظم المتعاملين لم يستفيدوا من تلك الخدمات لمحدوديتها ونقص تأهيلها وتحديثها على اوسع نطاق؛ هذا وتعرف تلك التطورات جملة من التحديات تقف دون عصرنة منظومة الدفع الالكتروني بالجزائر، وعلى هذا الاساس تأتي هذه الدراسة لتسلط الضوء على جملة المحددات التي تؤثر على تبني الصيرفة الالكترونية وإقبال الزبائن عليها من وجهة نظر الادارة البنكية بالجزائر.

**إشكالية الدراسة :** يمكن تلخيص إشكالية الدراسة حول تساعل رئيسي مفاده : ما مدى إدراك الادارة البنكية بشأن العوامل التي تقف أمام تبني وإقبال الزبائن على الخدمات المصرفية الالكترونية بالجزائر؟

**أهمية الدراسة :** تنبع أهمية الدراسة في تحديد البيئة الداعمة لتطوير وعصرنة الخدمة البنكية الالكترونية بالجزائر، من خلال الوقوف على جملة التحديات والمحددات التي تحول دون تطورها بالبنوك الجزائرية، كما أن هذه الدراسة تساهم في تقييم وتحليل آراء عينة من إطارات وموظفي الادارة البنكية بشأن تطبيقات الصيرفة الالكترونية في البنوك التجارية الجزائرية، مما يساعد في مدى نجاح وعصرنة الجهاز البنكي الجزائري والاستفادة من التطبيقات التكنولوجية في القطاع المصرفي الى أبعد الحدود.

**هدف الدراسة :** تهدف هذه الدراسة الى فهم واقع الصيرفة الالكترونية بالجزائر، ومناقشة سبل تطوير تلك الخدمات من خلال رصد اهم التحديات التي تقف عائقا امام الاقبال وتبني تلك الخدمات بالجزائر.

**فرضيات الدراسة :** بهدف الوصول إلى أهم المتغيرات تأثيرا في الصيرفة الالكترونية، ومدى التوسع في تطبيقاتها وإقبال الزبائن عليها بالجزائر، فإن الدراسة تقوم على عدد من الفرضيات تتمثل في التالي:

- لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية من وجهة نظر الإدارة البنكية بشأن تحديات العوامل الداخلية التي تقف عائقا أمام تطبيق الأعمال الالكترونية البنكية في الجزائر ممثلة في ثلاث عوامل التالية : الخبرة والمؤهلات البنكية (EQB) والأمن والخصوصية (SCB) وأخيرا الأعطال والأخطاء التقنية (PEB) ؛

- لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية من وجهة نظر الإدارة البنكية بشأن تحديات العوامل الخارجية التي تقف عائقا أمام تطبيق الأعمال الالكترونية البنكية في الجزائر ممثلة في العوامل التالية : النظام المالي والبنكي (SBF)، النظام التجاري والقانوني (SCJ)، البنية التحتية للاتصالات (IC)، وأخيرا الممارسات والتطبيقات (PA).

**مجتمع الدراسة وطريقة اختيار العينة:** يشمل مجتمع الدراسة جميع البنوك التجارية العاملة في الجزائر؛ وهي البنوك التي تم تعريفها وفق القرار رقم 12-01 المتضمن نشر قائمة البنوك والمؤسسات المالية المعتمدتين بالجزائر<sup>1</sup>، وعليه فإن البنوك المشتملة على الدراسة هي 20 بنك، منها بنوك عمومية وبنوك خاصة أو مختلطة ومكاتب تمثيل لبنوك أجنبية، بالإضافة إلى بريد الجزائر الذي يعتبر الشبكة الأكبر على مستوى الجزائر بتقديم خدمات جلية في التعاملات المصرفية، وعليه فإن مجمع الدراسة يشمل شبكة الوكالات والفروع البنكية بالجزائر والتي هي موضحة في الجدول رقم (01).

أما عن العينة التي سيتم اعتمادها لأغراض البحث والتحليل، فإننا سنعتمد على العينة المنتظمة وان كانت قصدية في أغلب الأحيان، وستقتصر على البنوك الأكثر انتشار والتي يمكن الوصول إليها بسهولة، وعلى رأسها بريد الجزائر والبنوك العمومية بالإضافة إلى بعض البنوك الأخرى حسب الأحوال والظروف، ويعتقد الباحث أن البنوك المختارة تمثل أحسن تمثيل كونها تستحوذ على مجموع 4300 وكالة بريدية أو بنكية بنسبة 89%. وهكذا فقد تم توزيع 150 استبيان بالنسبة للبنوك التجارية وهي موضحة في الجدول رقم (02).

**الدراسات السابقة:** من أجل الوقوف على أهم التحديات التي عانقها أمام تطور الخدمة البنكية الالكترونية، فقد تم الاعتماد على بعض الدراسات التي تعرض إشكالات متعددة لقضايا التنمية المعلوماتية والتحول للأعمال الالكترونية والتي نعرض جزء منها في الآتي:

**(1) دراسة (إبراهيم بختي 2002)<sup>2</sup> :** إتمتت الدراسة على أسلوب الاستبيان بعينة عشوائية تتكون من 200 فرد، أكدت فيها على نفعية الانترنت وحصرت استخداماتها في جلب المعلومات (26%) ونشر المعلومات (21%) والاتصال بالزبائن (17%) والترويج والإعلان (15%) والاتصال بالموردين (14%) والبيع عبر الانترنت (07%)، وبالرغم من أن (83%) أكدوا على أهمية التسوق عبر الانترنت ؛ إلا أن (08%) فقط يملكون بطاقة بنكية وأبدو مخاوفهم من أمن التعاملات عبر المواقع الالكترونية ؛

كما حصرت الدراسة بعض الصعوبات المتمثلة في ببطء ظهور صفحات الانترنت (42%) وانقطاع الاتصالات (33%) بسبب ضعف بنية الاتصالات وعدم التحكم في تقنيات الاتصال بالقدر اللازم، وصعوبة الحصول على المعلومات من الشبكة (13%) بسبب صعوبة التعامل مع مواقع الويب.

**(2) دراسة (غالب عوض الرفاعي وسعد غالب ياسين 2002)<sup>3</sup> :** حاولت الدراسة بحث حالة الأردن في مجال الأعمال الالكترونية المصرفية من خلال عينة شملت (17) مصرف و(98) مديرا ممن تم استقصاء آراءهم بشأن الأهمية النسبية لمزايا المصرف الالكتروني ودرجة تفضيلهم لخيارات العمل الالكتروني، وخلصت الدراسة بأن المصارف الأردنية تحتاج إلى استكمال تطوير البنية التحتية التقنية للأعمال الالكترونية وبخاصة تطوير وبناء شبكات الانترنت والاكسترانت بالإضافة الى تطوير مواقع المصارف على شبكة الويب، هذا وأكدت الدراسة أن البيئة غير مهيأة تماما لأنشطة الأعمال المصرفية الالكترونية بالكامل لأن هذا الأمر يرتبط بتطوير شبكة الاتصالات في البلد وتوفير خدمات رخيصة وتهيئة الهيكل القانوني والتشريعي للأعمال الالكترونية واستكمال المتطلبات الضرورية الأخرى للأعمال والتجارة الالكترونية، ولا بد من وضع استراتيجيات شاملة للأعمال الالكترونية والتحول إلى المصارف الالكترونية وتلبية حاجيات التجارة الالكترونية والتقليدية أو غير ذلك من الأنشطة المنبئة عن الاقتصاد الجديد.

**(3) دراسة (عبد الفتاح زهير العبدلات 2006)<sup>4</sup> :** اعتمدت الدراسة على أسلوب الاستبيان لعينة شملت عملاء المصارف والبنوك التجارية وأخيرا البنك المركزي ؛ وتوصل الباحث إلى أن الصراف الآلي DAB هو القناة الالكترونية الأفضل والأكثر استعمالا بنسبة (85%) من عينة الدراسة، تلتها نقاط البيع TPE (6.8%) وبنوك الانترنت (05%) والصيرفة عبر الهاتف أو البنك الناطق (3.9%) ؛

كما قام الباحث بتحديد وسائل التعرف على القنوات الالكترونية واتضح أن فروع البنك أو الاتصال المباشر وتعريفهم بمزايا الخدمات البنكية يعتبر أفضل وسيلة، وأخيرا قدمت الدراسة جملة من المعوقات أهمها عامل الأمن والسرية وصعوبة الاستخدام مثل اللغة وعدم توفر القواعد الإرشادية وقلة الثقة والقناعة التامة بتلك القنوات الالكترونية، بالإضافة إلى زيادة التكاليف وعدم توفر الأجهزة اللازمة وكثرة الأعطال أو وجود قيود على الخدمة كتحديد سقف أعلى للسحب النقدي... الخ.

**(4) دراسة (محمود محمد أبو فروة 2007)<sup>5</sup> :** توصلت الدراسة الى عدم قدرة التشريع المغربي على مسايرة التطورات الحديثة التي تؤثر على قدرة البنوك على الاستمرار في ظل المنافسة الشديدة التي يشهدها القطاع البنكي، خصوصا بعد تحرير السوق البنكية ودخول البنوك الأجنبية للعمل داخل المغرب، وعزوف الزبائن عن التعامل مع البنوك الالكترونية نتيجة قلة الثقة في المنظومة التشريعية من جهة، وعدم قدرة التشريع على حمايتهم من الأخطار

الناجمة عن التعامل مع البنوك، ويزيد الإشكال وضوحا في المشاريع المغربية التي دخلت فعلا للعمل في بيئة الانترنت بدون أي إطار قانوني أو ضمانات تشريعية ؛

وانتقد الباحث التشريع المغربي في هذا الإطار بعدم صدور قوانين لحماية المستهلك وجعله الطرف الضعيف في العلاقات التعاقدية الالكترونية، وأن بعض النصوص القانونية الموجودة برغم أنها تسمح بوضع حل لبعض الإشكالات التي يطرحها استخدام النظام الالكتروني، إلا أنها لم توضع في نطاق القانون، كما أن البنك المركزي لم يقيم بإصدار أي تعليمات منه بخصوص الخدمات المقدمة عبر الانترنت ولم يقيم بالدور المنوط به لمراقبة جميع العمليات ؛ وبرغم رغبة البنوك المغربية في الاستفادة من التطورات التكنولوجية لتقديم خدمات أفضل لزيائنها، إلا أنه أدى بها الى ابرام عقود من خلال الحقوق والالتزامات بشكل تضمن لنفسها امتيازات فاحشة على حساب زبائنها في بعض الأحيان مستفيدة من الفراغ التشريعي في هذا المجال.

**5) دراسة (أحمد بلقاسم مختار التواتي 2010)<sup>6</sup> :** اعتمدت الدراسة على أسلوب الاستبيان من خلال توزيع

ثلاث نماذج استبيانات تتناسب مع أطراف الخدمة المصرفية، وحصرت الدراسة أربع عوامل رئيسية متعلقة بالعملاء تأثر في إقبالهم على الخدمة المصرفية، وهي الجودة والملاءمة والتعقيد والأمن، وثلاث عوامل متعلقة بالبنوك التجارية ممثلة في القدرة المالية والخبرة والكفاءات وتوجهات الإدارة، وتم تحديد عاملين مرتبطين بالبنك المركزي، وهما التشريعات والقوانين وتوجهات الإدارة ؛

وخلصت الدراسة الى أن التعقيد هو أهم أسباب عدم اقبال العملاء على القنوات المصرفية الالكترونية، وتعاني المصارف الليبية من نقص الخبرة والكفاءة في مجال الصيرفة الالكترونية بالرغم من امتلاكها القدرة المالية على لتوريد المنظومات والبرامج اللازمة لتقديم الخدمة الالكترونية، أما فيما يخص البنك المركزي فيعتبر عدم وجود قوانين وتشريعات هو سبب عدم تطور الصيرفة الالكترونية في المصارف الليبية.

**6) دراسة (Milind Sathye, 1999)<sup>7</sup> :** هدفت الدراسة الى تحديد العوامل التي تؤثر على اعتماد الخدمات

المصرفية عبر الإنترنت من قبل المستهلكين الاستراتيجيين، واشتمل النموذج على تحديد ستة عوامل رئيسية وهي : الأمن والسرية، سهولة الاستخدام، الوعي والمعرفة بالخدمة وفوائدها، التكلفة، مقاومة التغيير لدى العملاء، وجود بنية تحتية لدى العملاء للحصول على الخدمة مثل الأجهزة اللازمة والوصول للخدمة ؛

وأوضحت الدراسة أن المخاوف الأمنية وعدم وجود الوعي بالخدمات المصرفية عبر الانترنت والاستفادة من نتائجها تمثل العقبات الأساسية التي تحول دون اعتماد الخدمات المصرفية عبر الانترنت في أستراليا، واقترح الباحث بعض الطرق لمعالجة تلك العوائق، مشيرا إلى أن تقديم الخدمات عبر شبكة الانترنت ينبغي أن يكون جزءا من استراتيجية التوزيع الشاملة لخدمة العملاء، وبهذا يمكن أن تساعد التدابير السابقة في التبني السريع للخدمات المصرفية عبر الإنترنت، مما يؤدي إلى وفورات كبيرة في التكاليف التشغيلية للبنوك.

**7) دراسة (Jane M. Kolodinsky and other, 2004)<sup>8</sup> :** استكشفت هذه الدراسة العوامل التي تؤثر على تبني

القنوات المصرفية الالكترونية ممثلة في ثلاث قنوات رئيسية، وهي البنك الناطق أو الصيرفة عبر الهاتف، وبنك الانترنت، ووسائل الدفع الالكترونية، وحددت الدراسة بعض العوامل المؤثرة كالتعقيد/البساطة، والتوافق والمعرفة والأمن تؤدي لاعتماد القناة الالكترونية بالإضافة الى الدخل والتعليم والجنس والحالة الاجتماعية والعمر التي تمثل متغيرات تتغير بمرور الزمن تؤثر على تبني الخدمة المصرفية الالكترونية ؛

وتوصلت الدراسة إلى أن الذكور يفضلون استخدام البنك الالكترونية ووسائل الدفع الالكترونية، وأن الإناث يفضلون استخدام البنك الناطق أكثر من الذكور، وأن هناك اختلاف في مدى الاستخدام حسب المتغيرات الديمغرافية فمثلا الدخل كان له تأثير كبير، فأصحاب الدخل العالية لديهم توسع في استخدام الصيرفة الالكترونية، ولم يكن للجنس أو الحالة الاجتماعية والتعليم أي تأثير في تبني أو عدم تبني الخدمة المصرفية الالكترونية، أما عن أهم المعوقات التي تحول دون الاستخدام للقنوات الالكترونية فتمثلت في صعوبة إجراءات الاستخدام لتلك القنوات وعدم المعرفة بالمزايا التي يجنيها الزبون من خلال استخدامه لتلك القنوات للحصول على الخدمات المصرفية المختلفة.

**8) دراسة (Helen White and Fotini Nteli 2004)<sup>9</sup> :** الدراسة أجريت لعملاء البنوك البريطانية بإبراز وجود

أو عدم وجود مشكلة محددة للبنوك في تحقيق كفاءة الأداء على الخصائص الرئيسية لجودة الخدمة، والأمن بشكل خاص، كما تراها عينة من العملاء في تقديم الخدمات المصرفية عبر الإنترنت، وتم تحديد خمس سمات أساسية لجودة الخدمة وترتيبها، وباستخدام التحليل العنقودي كشف مجموعتين من أفراد العينة، ومعظمهم مجموعة واحدة فيما يتعلق بالأمن، في حين الباقي أبدى اهتماما أكثر بسرعة وراحة وحسن توقيت هذه الخدمة، تنوع المنتجات/الميزات المتنوعة هي أبرز السمات لتبني الخدمة المصرفية الالكترونية.

**9) دراسة (Lu (Nancy) Zheng 2010)<sup>10</sup> :** شملت عينة الدراسة الفئات العمرية والجنس والتعليم والحالة

الاجتماعية والخصوصية، وأوضحت أن عامل الأمن جدا لتبني الصيرفة الالكترونية، كما أن المعرفة والمهارة باستخدام أجهزة الحاسوب تزيد من عملاء البنك لتبني الخدمة المصرفية عبر الانترنت، وبشكل عام، إذا كان البنك لديه رؤية لإدارة المعرفة حول العوامل التي تؤثر على عملائه "اعتماد الخدمات المصرفية عبر الإنترنت، ولديه قدرة على وضع استراتيجيات ملائمة لجلب العملاء، وبالتالي سيكون قادر على زيادة اعتماد معدل الصيرفة الالكترونية.

**10) دراسة (Ashok Bahadur Singh 2012)<sup>11</sup> :** هدفت الدراسة الى توضيح التطورات المصرفية الالكترونية

بالتركيز على الصيرفة عبر الهاتف النقال أو البنك الجوال بمؤسسات البريد بالهند، وأوضح الباحث ان الخدمة تفتقر الى الكفاءة بسبب بطء التسليم وعدم استمراريته، بالرغم من اتخاذ بعض المبادرات لتطوير خدمات تحويل الأموال

ولكنها ضلت متواضعة، وأوصى الباحث بضرورة النظر في القيود والحدود التي تقف امام تطور هذه الخدمة وتبسيط المعاملات المصرفية الالكترونية، خصوصا وأن نظام " البنك المحمول او الجوال" في مرحلته الأولية ؛ وتوفير منصات التواصل، وهناك المزيد من الأمور فعلا لمشاركة النظام المصرفي واستخدام النماذج التكنولوجية بتوفير قوة دافعة لأصحاب المصلحة في أنظمة الدفع وصانعي السياسات والإجراءات للمعاملات الالكترونية في المستقبل.

## II. الطريقة :

**1. تقديم النموذج :** بعد الاطلاع على بعض الدراسات السابقة العربية والأجنبية ورصد أهم المتغيرات المؤثرة في إقبال وتبني الخدمات الالكترونية البنكية، ومع إجراءات تحليلية ومقارنة تفصيلية لأهم المتغيرات حسب ثقافة التعاملات البنكية وخصوصية كل بلد وتطوراته التكنولوجية، وقف الباحث على أهم المتغيرات والعوامل التي يراها تمثل عائقا أمام تطور الصيرفة الالكترونية بالجزائر، بهدف صياغة نموذج يفسر تحديات الصيرفة الالكترونية بالجزائر. وتتمثل الدراسة التي سوف يجريها الباحث في نموذج مقترح يعتمد على متغير تابع يشمل العوامل المؤثرة على تبني الصيرفة الالكترونية بالجزائر، ومتغيرين مستقلين يتمثلان في العوامل الداخلية والعوامل الخارجية المرتبطة بالبنوك التجارية، وفيما يلي بيان واضح للمتغيرات السابقة:

**1.1. المتغير التابع: العوامل المؤثرة على تبني الصيرفة الالكترونية بالجزائر Les Défis de la Monétique en Algérie :** يتمثل المتغير التابع في التحديات التي تقف أمام تطور الصيرفة الالكترونية بالجزائر، والعوامل المؤثرة على تبني الزبائن للخدمات الالكترونية البنكية المتوفرة بالجزائر كالبطاقة البنكية وتعاملاتها المالية والتجارية، وخدمات الصراف الآلي ومجمل الخدمات المصرفية الأخرى المقدمة عبر الهاتف والأنترنيت... الخ، ويشير هذا المتغير إلى مختلف الأسباب والعوامل التي تعتبر تحديا أمام تطور الصيرفة الالكترونية بالجزائر، سواء تعلق الأمر بالزبائن الذين يقبلون على مثل هذه الخدمات ويعتمدون عليها في أنشطتهم اليومية، أو تعلق الأمر بالبنوك التجارية التي تقدم هذه الخدمات وتتطلع إلى تطوير منتجاتها بهدف استقطاب أكبر عدد من الزبائن وتعزيز ولاءهم .

### 2.1. المتغيرات المستقلة: يشمل هذا الجانب عاملين رئيسيين هما:

❖ **العوامل الداخلية (البنوك التجارية):** يفسر هذا المتغير بشكل كبير جملة التحديات التي تقف امام تطور الصيرفة الالكترونية بالجزائر، بل ويعتبر الجانب الأساسي في تطور أو تخلف الصيرفة الالكترونية، كونها المؤسسات الأساسية التي تقدم مجمل الخدمات المصرفية الالكترونية، ويعهد إليها تطوير التعاملات المالية والتجارية من تسيير وسائل الدفع والمنتجات البنكية التي تقدمها، وتشمل العوامل المرتبطة بالبنوك التجارية في ثلاث محددات أساسية وهي:

- الخبرة والمؤهلات البنكية (EQB) L'Expérience et Qualifications Bancaire
- الأمن والخصوصية (SCB) La Sécurité et Confidentialité
- الأخطاء والأعطال (PEB) Les Pannes et les Fautes (Erreurs) techniques

ويمكن توضيح معالم الدراسة المتعلقة بالبنوك التجارية في المعادلة التالية:

$$Banques = f(EQB, SCB, PEB)$$

$$Banques = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \beta_3 X_{3i} + \mu_i$$

❖ **العوامل الخارجية (النظامية) Les Facteurs Externes :** وترتبط هذه العوامل بالمنظومة المالية والتجارية والقانونية والتقنية التي تؤثر بشكل مباشر على الزبائن ومدى إقبالهم على الخدمة المصرفية الالكترونية، وعلى البنوك التجارية ومدى تقديمهم للخدمات المصرفية الالكترونية، حيث أن جزء كبير يفسر المتغير التابع قد لا تسأل عنه البنوك التجارية، وتمثل هذه الجوانب متغيرات كلية أو عوامل خارجية تؤثر بشكل مباشر على تطور أو تخلف الصيرفة الالكترونية بالجزائر من وجهة نظر الباحث، وتتمثل تلك العوامل في أربع محددات أساسية وهي:

- النظام المالي والبنكي (SBF) Le Système Bancaire et Financier
- النظام التجاري والقانوني (SCJ) Le Système Commercial et Juridique
- البنية التحتية للاتصالات (IC) L'Infrastructures Communication
- الممارسات والتطبيقات (PA) Les Pratiques et Les Applications

ويمكن توضيح معالم الدراسة المتعلقة بالعوامل الخارجية في المعادلة التالية :

$$Système = f(SBF, SCJ, IC, PA)$$

$$Système = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \beta_3 X_{3i} + \beta_4 X_{4i} + \mu_i$$

وهكذا، وبتوصيف مجمل المتغيرات التي تفسر المتغير التابع، يمكن صياغة النموذج التالي الذي يحدد العوامل الداخلية والخارجية للتحديات المصرفية لأعمال الالكترونية بالجزائر :

$$\text{Les défis de la monétique en Algérie} = f(\text{banques}, \text{Systèmes})$$

$$DMA = f(\text{Banques} + \text{Systèmes})$$

$$DMA = f(EQB, SCB, PEB, SBF, SCJ, IC, PA)$$



**2. معالم النموذج:** سيتم دراسة العوامل المؤثرة على الصيرفة الالكترونية بالجزائر من خلال نموذج لاستبيان، يشمل البنوك التجارية الذين يمثلون المتغير المستقل بشقيه العوامل الداخلية المرتبطة بالمتغير المستقل نفسه (البنك التجاري) والعوامل الخارجية التي تمثل محددات أخرى خارجية تؤثر بشكل أو بآخر على الادارة البنكية، وبالتالي تؤثر على الصيرفة الالكترونية ، وفيما يتعلق بوصف المتغيرات المستقلة فبيانها كالتالي:

**1.1. الخبرة والمؤهلات البنكية (EQB):** ويرتبط هذا المتغير بالجانب البنكي الذي يسند إليه تقديم الخدمات البنكية، ويشمل هذا المتغير جملة الإمكانيات المادية والبشرية والتكنولوجية لمزاولة الخدمات البنكية عبر الوسائط الالكترونية، ومدى توفر تلك الإمكانيات والقدرة على المنافسة وتطوير الأعمال الالكترونية، كما يشمل على المساعدات التي يتلقاها البنك من الهيئات العليا لدعم وتعزيز تكنولوجيا الأعمال البنكية الالكترونية، أو أية مساعدات خارجية وخبرات أجنبية يمكن الاعتماد عليها في توسيع خبراته المحلية لاستخدام العمل الالكتروني في الخدمات المصرفية بكفاءة وفعالية.

**2.2. الأمن والخصوصية (SCB):** ويتعلق هذا الجانب بمجموعة العوامل التي تؤثر على الخدمة البنكية الالكترونية في البنك، وتشمل الحماية المادية للقنوات الالكترونية وحماية البرامج من الاختراق، وجملة الإجراءات المتخذة بالبنك كنظام الصيانة والإشراف وحماية الموقع الالكتروني ونظام التحقق من الهوية والإمضاء الالكتروني، بالإضافة الى جملة القوانين والتشريعات التي تحمي البنك من جهة وتحمي الزبون من جهة أخرى وتعطي القناعة التامة والثقة اللازمة لاستعمالات التكنولوجيا البنكية.

**3.3. الأعطال والأخطاء التقنية (PEB):** وتمثل مجموعة الأخطاء في المعاملات البنكية الالكترونية أو مجموعة المشاكل التي تحول دون إتمام المعاملة البنكية عبر القناة الالكترونية، سواء كانت ناتجة عن التكنولوجيا المستخدمة كعطل أو حادث تقني، أو عن الأسلوب الخاطئ في تنفيذ العملية الالكترونية، بالإضافة إلى حالات الاختراق والاستعمال غير الشرعي لبطاقات غير مرخصة أو مزورة أو التخريب المتعمدة والسطو على الآلة الالكترونية، وما ينجر عنها من إلغاء الخدمة الالكترونية؛ وسيركز هذا الجانب على رؤية البنك في حد ذاته كونه أدرى بالمشاكل التقنية المتعلقة بالخدمة الالكترونية البنكية، ولهذا سيشمل هذا المتغير تكرار الأعطال والحوادث التقنية وزمن استرجاع الخدمة ومدى توافر الخدمة الالكترونية الـ 24 ساعة/07 أيام، وأماكن تواجد الموزعات الآلية ونظام حمايتها ماديا وتكنولوجيا، بالإضافة إلى كيفية تعامل البنك مع الأخطاء الواقعة، خصوصا إذا كانت دون قصد من المتعامل أو عن جهل، ومدى مساعدة البنك الزبون في تلك المشاكل الناتجة عن التكنولوجيا نفسها أو التي يتسبب فيها الزبون .

**4.4. النظام المالي والبنكي (SBF):** يمثل هذا المتغير احد محددات الخدمة البنكية الالكترونية والتي تؤثر على البنك والزبون على حد سواء، لذلك يعتبر هذا الجانب احد العوامل الخارجية ويشمل على طبيعة ونشاط القطاع المالي والبنكي ومدى انفتاحه وتنافسيته وتركيبته وتعاملاته بالإضافة الى نظام التسوية والمقاصة والتحويلات المالية، سواء تعلق الأمر بالمبالغ الكبيرة أو المبالغ الصغيرة من حيث بطء وتسريع المعاملات المالية وطبيعة الحسابات البنكية ونوعها وخصوصية البطاقات البنكية ومواصفاتها ومميزاتها، هذا ويشمل كذلك على نظام الصرف وطبيعة تنظيمه وتحديثه ومكاتب الصرف، ومختلف الجوانب التي تشجع أو تعيق العمل المصرفي بشقيه الالكتروني والتقليدي خصوصا فيما بوسائل الدفع ونظام التسديد.

**5.2. النظام التجاري والقانوني (SCJ):** لا يختلف هذا الجانب عن سابقه، ويشمل على التراخيص الممنوحة للتجار لاعتماد التجارة الالكترونية ومدى استفادتهم من الموزعات الآلية TPE والتسهيلات (أو العرافيل) المقدمة بالإضافة إلى جملة القوانين والتشريعات التي تدعم الأسواق الالكترونية وبيع السلع وعرضها على الانترنت والرقابة القانونية، ومواصفات التجار الذين يمارسون التجارة الالكترونية أو الذين يوزعون البطاقات الالكترونية الافتراضية، ومدى شرعية تلك التعاملات وصلاحياتها من وجهة النظر القانونية.

**6.2. البنية التحتية للاتصالات (IC):** يشمل هذا المتغير شبكات الاتصال والانترنت ومدى مواصفات وشموليتها وجاهزيتها لاعتماد الأعمال الالكترونية التجارية والبنكية، بالإضافة شركات الاستثمار العاملة في قطاع الاتصالات ومدى تنظيمها وإسنادها ومرافقتها لتحويل الخدمات البنكية عبر الانترنت وإجراءات الحصول على الموقع الالكتروني وكيفية إدارته وحمايته، بالإضافة إلى تكلفة الاتصال وملائمتها ومواصفاتها لتبني الخدمة البنكية الالكترونية وممارسة التجارة الالكترونية.

**7.2. الممارسات والتطبيقات (PA):** يرتبط هذا الجانب بكل العوامل والمحددات السابقة، ويؤثر بشكل أو بآخر على كل من الزبون والبنك، ويشمل هذا المتغير على التطبيقات والممارسات والأعراف والتقاليد والثقافات الموجودة في استعمال التقنيات البنكية، بالإضافة التحفيزات والترتيبات التي يتخذها البنك عند ممارسة الخدمة عبر الوسائط الالكترونية ومدى صحة تلك التعاملات وسلامة تلك الإجراءات، هذا ويشمل المتغير على الأدوات المستعملة وملائمة الخدمات المقدمة وتوافقها مع النظام البنكي الجزائري من جهة وتفضيلات الزبائن من جهة أخرى.

**3. قياس المتغيرات وصدق أداة الدراسة:** بعد تحديد متغيرات الدراسة؛ سنوضح في هذا الجانب كيفية قياس المتغيرات والتحليل الإحصائي والرياضي لتلك المتغيرات :

**1.3. قياس المتغيرات :** سيتم قياس المتغير التابع والمتغيرات المستقلة المفسرة له بمجموعة من الأسئلة الموضحة في الاستبيان، وسيم الاعتماد على مقياس ليكرت Likert خماسي الأبعاد المعد لهذا الغرض بدرجات (غير موافق بشدة، غير موافق، محايد، وافق، وافق بشدة) وأعطيت لها الأوزان (1، 2، 3، 4، 5)، بينما الأسئلة أو الفقرات التي تتضمن أجوبة (لا ، نعم) فيتم إعطاءها الأوزان (0، 1) على الترتيب، ويشمل كل متغير على مجموعة من الأسئلة حسب الفقرات المعدة له وهي:

❖ **المتغير التابع :** العوامل المؤثرة على الصيرفة الالكترونية معبر عنه بالأسئلة ( 11 إلى 17)؛

❖ **المتغيرات المستقلة المتعلقة بالعوامل الداخلية :** ويشمل على ثلاث (03) محددات رئيسية وهي: الخبرة والمؤهلات البنكية (EQB) معبر عنه بالأسئلة (18 إلى 24)؛ الأمن والخصوصية (SCB) معبر عنها بالأسئلة (25 إلى 32)؛ وأخيرا، الأعطال والأخطاء التقنية (PEB) معبر عنه بالأسئلة (34 إلى 38)؛

❖ **المتغيرات المستقلة المتعلقة بالعوامل الخارجية :** وتشمل على أربع (04) محددات رئيسية وهي: النظام المالي والبنكي (SBF) معبر عنه بالأسئلة (39 إلى 46)؛ النظام التجاري والقانوني (SCJ) معبر عنه بالأسئلة (47 إلى 52)؛ البنية التحتية للاتصالات (IC) معبر عنه بالأسئلة (53 إلى 58) ( الممارسات والتطبيقات (PA) معبر عنه بالأسئلة (59 إلى 64).

**2.3. صدق وثبات أداة الدراسة :** بعد توضيح أداة الدراسة وطريقة قياس المتغيرات، يبقى التحقق من صدق وثبات الأداة المستعملة للدراسة، وبالفعل فقد تم التحقق من ثبات وتناسق الاستبيان من خلال عرضه بشكلها الأولي على مجموعة من التقنيين بالبنوك وممهني التجارة الالكترونية وبعض موزعو البطاقات الالكترونية بالجزائر، ومناقشة مجموعة من الباحثين والأساتذة الأكاديميين، وذلك من أجل التحقق من فهم ووضوح الأسئلة ومتغيرات الدراسة، وبلاستعانة بمعامل الاتساق الداخلي وفقا لأسلوب (Cronbach's Alpha) فقد أعطت نتائج الثبات لمجالات الاستجابات في الجدول رقم (03)؛ حيث يتضح أن معامل ألفا كرونباخ جد مقبول لاستبيان البنوك بمعامل يقدر بـ **0.966**، وهكذا توضح معاملات الثبات والاتساق الداخلي لاستجابات البنوك بصدق عالي حيث قدر أقل معامل بـ **0.776** للفقرات المتعلقة بالأمن والخصوصية وهي نسبة مقبول في مثل هذه الدراسات .

**4. بناء النموذج ومناقشة النتائج :** سيتم في هذا الجانب عرض نتائج الإحصاء الوصفي والاستدلالي لخصائص العينة واختبار الفرضيات ومناقشتها بهدف الوصول إلى أكثر المتغيرات تأثيرا وأهميتها حسب آراء موظفي البنوك المسؤولين عن التعاملات الالكترونية بالفروع البنكية التي يعملون بها، وسيتم مناقشة ذلك في النقاط التالية:

**1.4. خصائص الخدمة البنكية الالكترونية :** يوضح لنا الجدول رقم (04) خصائص الخدمة البنكية الالكترونية، فمن حيث نوع البطاقات المعتمدة والمتداولة في النظام المصرفي الجزائري حسب آراء العينة المستجوبة، نجد أن بطاقة السحب البنكية تحتل الصدارة في التعاملات البنكية بنسبة **98.5%** في حين لم تسجل الأنواع الأخرى أي نسبة، وهذا ما يعكس قصور في تنوع مجال الخدمة البنكية الالكترونية ومحدودية تلك البطاقات على عملية السحب فقط دون الدفع والإقراض، بينما لوحظ بنك واحد يقدم بطاقة القرض لفئات معينة من الزبائن إلا أنها محدود التعامل وغير منتشرة بشكل كاف، كما أن الإقبال عليها ضعيف جدا لخصوصية البطاقة ومحدوديتها،

أما فيما يتعلق بالقنوات الالكترونية المتوفرة، فتشير العينة إلى توفر خدمة الموزعات الآلية DAB بنسبة **95.4%** بينما النسبة الباقية **4.6%** كانت لنقاط البيع TPE بينما لم تسجل أي نسبة تذكر لصالح الخدمات الأخرى كالصيرفة عبر الهاتف او عبر الانترنت، وهذا ما يعكس قصور وقلة الوسائل البنكية الالكترونية، وفيما يتعلق بطبيعة الخدمة فنلاحظ ان أغلب الخدمات المقدمة عبارة عن خدمات استعلامية بنسبة **83.1%** واتصالية بنسبة **15.4%** .

وهكذا يتضح ان الخدمات البنكية غير تفاعلية مع الزبون وتبقى المواقع الالكترونية البنكية عبارة عن واجهات للاستعلام ما عدى فيما يتعلق بخدمة التحقق من الرصيد، حيث يمكن الحصول على كشف الرصيد للمتعامل دون اللجوء إلى البنك، أما فيما يخص نوع الحسابات المفتوحة فنجد أغلبها يتم بالعملة المحلية بنسبة **80%** والعملة الصعبة بنسبة **16.9%**، وبالتالي لا تتوفر البطاقات الدولية بالشكل المطلوب التي تعتمد على وجود حساب بالعملة الصعبة .

وفيما يتعلق بإدارة الخدمة الالكترونية فتشير العينة إلى أنه يتم إدارتها من قسم مختص بالوكالة، وذلك بنسبة **49.2%** بينما تتم إدارتها من خلال المديرية العامة للبنك بنسبة **49.2%** ما يوحي إلى التعاون بين المديرية العامة للبنك وباقي الفروع البنكية في إدارة الخدمة الالكترونية، أما فيما يتعلق بجوانب التحقق من هوية المتعامل فتشير العينة إلى رقم التعريف الشخصي أو الرقم السري وذلك بنسبة **53.8%** واستعمال البطاقة البنكية، بينما لم نلاحظ وجود أي وسائل أخرى للتحقق كالبصمة البيولوجية، ما عدى تقنية نسخ صورة التوقيع وتعميمها على باقي الشبكة .

وأخيرا وفيما يتعلق بالمخاطر التي يغطيها البنك، فتشير البنوك إلى أن ما نسبته **69.2%** يتم تغطيته في عمليات ومخاطر تشغيلية، ونسبة **20%** أشارت إلى تغطية المخاطر التكنولوجية، بينما المخاطر القانونية لم يشر لها إلا بنسبة **9.2%** أما النسبة الباقية فكانت لمخاطر أخرى غير التي ذكرناها، وهذا يتضح أن البنك يعالج فقط المخاطر التشغيلية فقط أو الناتجة عن التكنولوجيا كالخطأ والعطل بينما المخاطر القانونية تبدوا خارجة عن اختصاص الوكالة ولا يتم تغطيتها.

**2.4. النتائج الوصفية للعوامل المؤثرة على الصيرفة الالكترونية :** يوضح الجدول رقم (05) متوسط آراء البنوك حول تلك التحديات؛ حيث يتضح من الجدول السابق أن العبارة رقم (17) أحتلت المرتبة الأولى التي تشير إلى أن المحيط التجارية والمالي والقانوني والتقني لا يشجع البنوك بتقديم منتجاتها الالكترونية بمتوسط 3.90 كما ان البنك لا يتلقى الدعم من الأطراف الخارجية لممارسة الخدمات الالكترونية بمتوسط 3.84 وانه غير قادر على ممارسة الخدمة الالكترونية ولا يستعين بخبرات أجنبية بمتوسط 3.75، كما أن البنوك ترى أن الزبائن لا يقبلون على الخدمة البنكية الالكترونية وليس لديهم أي اهتمام بها، ومن جهة أخرى فان البنك لا يشجع على ممارسة العمل الالكتروني ولا يروج ولا يسوق لخدماته،

أما فيما يتعلق بالخبرة والمؤهلات البنكية فالعينة تشير إلى بأنه لا تتوفر بالبنك أنظمة تدريبية لاستخدامات التكنولوجيات البنكية وإجراءات الحماية والأمان المتعلقة بها، وأنه لا توجد ثقافة لنشر خبرات البنك للتعامل مع الوسائط الالكترونية وتسويق خدماته عبر الانترنت، كما تشير العينة إلى نقص في الكفاءة والخبرة في تقدير التكاليف والمنافع المتأتبة من استخدام الصيرفة الالكترونية، وعدم تملك البنك القدرة على المنافسة وتطويرها ؛

وفي ما يخص جوانب الأمن والخصوصية فتشير العينة إلى أنه لا توجد القناعة التامة والثقة اللازمة لاستعمالات التكنولوجيات البنكية بالإضافة الى عدم توفر الأمان والخصوصية بالبنك في التعاملات البنكية عبر الانترنت، كما انه لا توجد قوانين حماية البنك عند وجود أية مخالفة في استخدام التكنولوجية البنكية بنفس الرتبة والأهمية، وفي الأخير يشير البنوك إلى سوء توزيع وتواجد الموزعات الآلية DAB في أماكن غير آمنة وغير مهيأة للاستعمال، ومن جهة أخرى تشير العينة بشأن الأعطال والأخطاء التقنية إلى أن البنك لا يتوفر على بيئة شاملة وخدمات مساندة لتنمية العمل الالكتروني، بالإضافة إلى تكرار الأعطال الفنية مما يحول دون استخدام القنوات الالكترونية وقت الحاجة، وأن تحديث الخدمة والإشراف الصيانة والتطوير للبنى التحتية يتم ببطء شديد. إلا أن البنوك قلوا من وجود أخطاء وأعطال تقنية فهذه الأخير تم التحكم بها بالنظر إلى عصرنة الجهاز المصرفي في الآونة الأخير هذا بالرغم من ارتفاع تكاليف الصيانة والتحديث، وأنها لا تفي بمتطلبات النهوض وتطوير الخدمات الالكترونية البنكية، هذا من جهة العوامل الداخلية لوجهة آراء البنوك؛

أما فيما يخص العوامل الخارجية فتشير العينة بشأن النظام المالي والبنكي الى خصوصية البطاقة البنكية الدولية وعدم تداولها في السوق الجزائرية، ما يعني اقتصار الجهاز المصرفي على بطاقات محلية بخدمات محدودة، وهي خدمة السحب فقط، كما أن القطاع المالي والمصرفي غير منفتح على العالم الخارجي ولا توجد منافسة في هذا القطاع، حيث يشهد نظام المقاصة والتسوية والتحويلات المالية بطء وتأخر في إجراء المعاملات المالية والتجارية المختلفة ومن جهة فان موزعوا بعض البطاقات الدولية المتداولة لبعض الأنشطة خارجة عن الدائرة المصرفية ولا تخضع للرقابة البنكية،

وفيما يتعلق بالجانب التجاري والقانوني فان البنوك ترى ان هناك إجراءات معقدة ومطولة للحصول على التراخيص لاعتماد الموزعات الآلية TPE لدى التجار ومقدمي الخدمات، كما انه لا توجد أسواق افتراضية معتمدة بالجزائر تشجع التجارة الالكترونية وبالتالي العمل المصرفي الالكتروني، وإن وجد بعض الممارسات الالكترونية للتجارة بالجزائر، فالنشاط الذي يمارسونه عبر الانترنت غير مرخص وليس له صفة قانونية، ما يدفع لعد الثقة بهم وبتعاملاتهم ؛

أما فيما يتعلق بالبنية التحتية للاتصالات فتشير البنوك الى أن شركات الاتصالات العاملة بالجزائر لا تلبى حاجات ومتطلبات التجارة والأعمال عبر الانترنت والوسائط المختلفة، وأن شبكات الاتصال والانترنت غير مهيأة لاعتماد التجارة والأعمال الالكترونية حيث ان إدارة المواقع الالكترونية التجارية لا تساهل التطورات العالمية الجديدة ؛ ومن جهة أخرى فان أجهزة التحويلات TPE وأعداد الموزعات DAB غير منتشرة بالشكل المطلوب وأن الحصول على موقع الكتروني تجاري أو خدمي لا يزال يمثل عائقا أمام الموزعين الذين يرغبون في ممارسة التجارة عبر الانترنت، هذا ما يعكس ضعف البنى التحتية للاتصالات .

أما عن الجانب المتعلق بالممارسات والتطبيقات فتشير البنوك الى ضعف الإقبال على الخدمات الالكترونية وعدم القناعة بتطبيقاتها وأهميتها، وأن الإجراءات الحالية المتبعة التجارية والبنكية لا تتوافق وتطبيق الصيرفة الالكترونية بالجزائر، بل وأن تطبيقات الأعمال الالكترونية التجارية والبنكية لا تمثل حالة صحية جيدة وهي بعيدة كل البعد المستوى العالمي، واخيرا يرى موظفوا البنوك أن الوسائط الالكترونية والتكنولوجيات البنكية لا تمثل أدوات مناسبة لممارسة الأعمال الالكترونية ولا تلائم تفضيلات الزبائن، ما يعكس حجم التحديات من وجهة نظر البنوك التي تقف امام تطور الخدمة المصرفية الالكترونية، والشكل رقم (01) يوضح خصائص استجابات البنوك فيما يتعلق بالتحديات المصرفية للأعمال الالكترونية.

حيث يبين الشكل السابق الرسم الصندوقي Box Blot لإستجابات البنوك حول العوامل المؤثرة على تبني الصيرفة الالكترونية، حيث يستند هذا الرسم الى خصائص كل متغير بالاعتماد على مقاييس النزعة المركزية حيث يبرز لنا الوسيط لكل متغير داخل الصندوق ونلاحظ انه يفوق 3.5 لجميع المتغيرات بينما يعطي طرفي الصندوق الربع الاول والربع الثالث، أما عن اطراف الخطوط المرتبطة بالصندوق فتمثل القيم المتطرفة او القصوى، وهكذا تبرز معالم الاستجابات، كما أن تمدد الصندوق وقصره يعطي انطباع حول تمركز الاجابات أو تشتتها حول أهمية تلك التحديات .

**3.4. إختبار معامل الرتب لسبيرمان Spearman :** يستند هذا التحليل الى ترتيب اراء موظفي البنوك حول اهمية التحديات التي تمثل عائقا امام تطور الخدمة البنكية الإلكترونية، وسنعمد على متوسط آراء كل بنك كرأي واحد لتبسيط عملية المقارنة والترتيب لنتحصل على رأي واحد لكل بنك ممثلة في الجدول رقم (06)؛ اما عن رتب آراء إستجابات العينة فيمكن توضيحها في الجدول رقم (07).

حيث يوضح الجدول أن مجاميع كل صفوف المصفوفة متساوية مع المقدار الحرج  $\sum_{i=1}^n X_{ij} = \frac{(1+n)n}{2} = \frac{(1+7)7}{2} = 28$  وهذا ما يدل على صحة الترتيب السابقة.

أما عن اهمية تلك المتغيرات فإجمالي الرتب يوضح أن الأهمية كانت للنظام التجاري والقانوني (SCJ) لقلة المجموع حيث قدر بـ 17.5 ما يعكس أهمية هذا المتغير في الإقبال على الخدمة البنكية الإلكترونية، ثم جاءت البنية التحتية للاتصالات (ICT) بمجموع 21 التي تمثل تحديا ثاني أمام تطور الصيرفة الإلكترونية، وبعدها احتل النظام المالي والمصرفي (SBF) المرتبة الثالثة من حيث الأهمية والترتيب بمجموع 23 الذي لا يعكس كذلك تطور الخدمة البنكية الإلكترونية من وجهة نظر البنوك، حيث ان هذا المحيط لا يشجع على الإقبال وتقديم الخدمات الإلكترونية بشكل منطور، ثم جاءت الممارسات والتطبيقات (PA) بمجموع 30 وتعطي هي الأخرى الوجه السلبى للممارسات والتطبيقات وأنها لا تمثل حالة صحية وجيدة بل وأنها بعيدة كل البعد عن المستوى العالمي؛

ونلاحظ من الترتيب السابق أن العوامل الخارجية أحتلت المراتب الأولى من حيث الأهمية، ما يبين أن التحديات خارجة عن نطاق البنوك وهي متعلقة بالمحيط التجاري والقانوني والنظام المالي والمصرفي والبنى التحتية للتكنولوجيا وأخيرا الممارسات والتطبيقات وثقافة المجتمع، أما عن المحددات والمؤثرات الداخلية فجاءت الخبرة والمؤهلات البنكية (EQS) بإجمالي رتب 39.5 في المرتبة الخامسة حيث لا يملك البنك القدرة على المنافسة وتطوير الخدمة البنكية الإلكترونية، ثم جاءت الأعطال والأخطاء التقنية (PEB) في المرتبة السادسة بإجمالي رتب 43 بالرغم من أن البنوك قلوا من أهمية هذا العنصر كونه يتم التحكم بالأعطال التقنية والأخطاء وهي نادرة الحدوث، إلا أنها تؤدي في معظم الأحيان إلى توقف الخدمة نظر للضغط الكبير عليها، وفي الأخير تأتي مسألة الأمن والخصوصية (SCB) في آخر الترتيب بمجموع يقدر 50،

وعلى العموم فإن البنوك قللت من أهمية العوامل الثلاثة الأخير خصوصا فيما يتعلق بعامل الخبرة والمؤهلات البنكية فهم يرون برغم المشاكل والتحديات وضعف القدرة على المنافسة، إلا البنوك لديها الاستعداد الكافي والقناعة التامة بتعميم الخدمة البنكية الإلكترونية من أجل عصرة وتطوير الخدمة البنكية الجزائرية.

**4.4. التصنيفات المترجرة (التحليل العنقودي) classifications hiérarchiques :** تبين من تحليل الرتب السابقة وجود مجموعة العوامل والمحددات الخارجية في المراتب الأولى، تبعتها العوامل الداخلية، ولمعرفة مدى تماثل وتجانس تلك العوامل سنعمد على طريقة التصنيفات المترجرة لمعرفة أي من العوامل أكثر تشابها، وبالعودة الى استجابات البنوك حول تلك التحديات وبالإستعانة ببرنامج SPSS يمكن الحصول على شجرة التصنيفات الموضحة بالشكل رقم (02):

حيث يوضح الشكل السابق بروز مجموعتين رئيسيتين الأولى تتكون من (EQS) و (SCB) و (PEB) وأخيرا (SBF)، وهي تمثل العوامل الداخلية، ما عدى النظام المالي والمصرفي الذي اقترن بالعوامل الداخلية وكان أقرب إليها، ويظهر هذا التصنيف تماثل الخبرة والمؤهلات البنكية (EQS) مع الأعطال والأخطاء التقنية (PEB) وارتبط معهما عامل الأمن والخصوصية (SCB) لتشكل مجموعة واحدة متجانسة من التحديات وهي العوامل الداخلية وإقترن معهم في الأخير عامل النظام المالي والمصرفي وانفصل عن العوامل الخارجية ليصبح أقرب إلى المحددات الداخلية كون البنوك ترى ان النظام المالي والمصرفي جزء من الإدارة البنكية، وانه هو الذي يعطي توجه ورغبة الإدارة البنكية في تطوير وتحديث الخدمة البنكية الإلكترونية بل ويعمل على التغلب على مشاكل ومحددات العوامل السابقة المتعلقة بالخبرة البنكية والأعطال التقنية والأمن والخصوصية،

أما عن المجموعة الثانية من التصنيف فيلاحظ تماثل وإرتباط النظام التجاري والقانوني (SCJ) مع الممارسات والتطبيقات (PA) حيث كلما توفرت الجوانب التنظيمية والتشريعية كلما ساعد ذلك على ممارسات أفضل للتعامل مع الخدمة البنكية الإلكترونية، ويرتبط بتلك المحددين الجوانب التقنية والتكنولوجية ممثلة بالبنية التحتية للاتصالات (ITC) وهي جزء لا يتجزأ من تحديث وتطوير الأعمال الإلكترونية.

**5.4. تحليل الارتباط Correlations :** للوقوف على مدى قوة الارتباط من عدمه بين متغيرات ومحددات الصيرفة الإلكترونية، سنعمد على مصفوفة الارتباطات؛ وبالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS ، يسجل الجدول رقم (08) معاملات الارتباط؛ حيث يلاحظ من الجدول وجود ارتباطات قوة بين المتغيرات وجميعها ذات دلالة إحصائية ومعنوية عالية نظرا لحصول على قيمة (Sig = 0.00) ما يعطي انطباع جيد حول العلاقات بين المتغيرات التي تحد من تطوير الصيرفة الإلكترونية.

ويلاحظ أقوى علاقة بين (PA) و (ICT) حيث بلغت 86.2% وهي علاقة قوية، كما عرفت علاقة قوية كذلك بمقدار 84.6% بين (SCJ) و (SBF) و (SBF) تلتها (SBF) و (PEB) بمقدار 83.2%، وعلى العموم سجلت علاقات متوسط فاقت

50% بين جل المتغيرات ما عدى العلاقة بين (ICT) و (DMA) التي سجلت أضعف علاقة بمقدار 43.9% وبين (PA) و (PEB) بمقدار 43.7% ؛ وهكذا فإن أغلب المعاملات تسجل علاقة متوسطة الى قوية تتراوح بين 43.7% إلى 86% ذات دلالة إحصائية قوية يمكن الاعتماد عليها في التحليل.

**6.4. تحليل الانحدار الخطي المتعدد :** بعد معرفة طبيعة العلاقة بين المتغيرات ومعرفة أهميتها من وجهة نظر البنوك وتبيان تصنيفاتها، بقي لنا في الأخير تحديد معادلة النموذج النهائية وتحديد أهم المتغيرات تأثيرا في الصيرفة الالكترونية، وهذا ما سنوضحه في هذا الجانب، وبالعودة إلى مخرجات البرنامج الإحصائي SPSS وبالاستعانة بطريقة Entrée من أساليب تحليل الانحدار الخطي تعطى لنا النتائج التالية (09)، (10)، (11):

ومن خلال الجداول السابقة يتضح معنوية النموذج ودلالته الإحصائية بالنظر إلى قيمة  $F = 12.042$  ومستوى المعنوية العالية  $Sig = 0.00$  وهذا ما يشير إلى صلاحية النموذج ودلالته الإحصائية على المستوى الكلي، كما قدر معامل الارتباط بـ  $0.772$  ما يشير إلى قوة العلاقة بين المتغيرات المفسرة والمفسرة، ومن جهة أخرى أعطى مقدار معامل التحديد  $0.597$  دلالة معتبرة في تفسير تباين المتغير التابع حيث قدرت نسبته  $59.7\%$  بإجمالي  $26.103$  من المتغيرات التي تشرح وتفسر المتغير التابع بمتوسط  $3.729$  كما هو موضح في جدول تحليل التباين، ومن هنا يمكن الاعتماد على النموذج في تحديد العوامل المؤثرة على الصيرفة الالكترونية .

وبالرجوع الى جدول معاملات الانحدار، نلاحظ أن النموذج استبعد كلا من الخبرة والمؤهلات البنكية (EQS) والنظام المالي والمصرفي (SBF) وأخيرا النظام التجاري والقانوني (SCJ) لعدم معنوية تلك المتغيرات، أما عن باقي المتغيرات الأخرى فالبنوك تعتبرها من أهم العوامل تأثيرا على الصيرفة الالكترونية نظر لمعنوية تلك المتغيرات وتأثيرها في النموذج الذي يقتصر على ما يلي:

❖ **الأمن والخصوصية (SCB) :** وجود علاقة خطية ذات دلالة إحصائية وهذا ما يدل على أن (SCB) يؤثر على إقبال الزبائن على الخدمة البنكية الالكترونية؛

❖ **الأعطال والأخطاء التقنية (PEB) :** وجود علاقة خطية ذات دلالة إحصائية وهذا ما يدل على أن (PEB) يؤثر على إقبال الزبائن على الخدمة البنكية الالكترونية؛

❖ **البنية التحتية للاتصالات (ITC) :** وجود علاقة خطية ذات دلالة إحصائية وهذا ما يدل على أن (ITC) يؤثر على إقبال الزبائن على الخدمة البنكية الالكترونية؛

❖ **الممارسات والتطبيقات (PA) :** وجود علاقة خطية ذات دلالة إحصائية وهذا ما يدل على أن (PAB) يؤثر على إقبال الزبائن على الخدمة البنكية الالكترونية.

وهكذا نتضح لنا العوامل المؤثرة على الصيرفة الالكترونية ومحددات تطوير الخدمة البنكية الالكترونية من وجهة نظر البنوك في أربع عوامل رئيسية ممثلة بالأمن والخصوصية (SCB) والأعطال والأخطاء التقنية (PEB) والبنية التحتية للاتصالات (ITC) وأخيرا الممارسات والتطبيقات (PAB) وهي ممثلة بالمعادلة التالية:

$$DMA = 0.480SCB + 0.350PEB - 0.585ITC + 0.850PA$$

### III. النتائج ومناقشتها :

**1. نتائج إختبار الفرضيات :** بالرجوع الى الفرضيات السابقة، ومن خلال التحليلات السابقة التي أجريت على البنوك محل الدراسة، ومن خلال عرض النموذج السابق لإقبال الزبائن على المعاملات المصرفية الالكترونية، وبالنظر إلى واقع الخدمة الالكترونية تبين جملة من الاعتبارات التي تؤثر على تطور الصيرفة الالكترونية بالجزائر، وبعض المؤشرات الأخرى التي بالإمكان أن تحسن وتطور الخدمة الالكترونية بالجزائر؛

◀ بالنسبة للفرضية الأولى والمتعلقة بتأثير العوامل الداخلية على الصيرفة الالكترونية بالجزائر، فقد ركز البنوك على عاملي الأمن والخصوصية والأعطال والأخطاء التقنية التي تحول دون تطور الصيرفة الالكترونية بالجزائر.

◀ بالنسبة للفرضية الثانية والمتعلقة بتأثير العوامل الخارجية على الصيرفة الالكترونية بالجزائر، فقد أعطت الدراسة أهمية لكل من البنية التحتية للاتصالات والممارسات والتطبيقات، حيث علل البنوك مشكلة تطوير الصيرفة الالكترونية بالجزائر الى العاملين السابقين التي لا تشجع ممارسة وتطوير الصيرفة الالكترونية.

فالدراسة أكدت انه لا يوجد تنوع في الخدمة البنكية الالكترونية بالجزائر وذلك راجع لقلّة المنتجات البنكية الالكترونية، فالبنوك لا تعرض سوى نوع واحد من البطاقات البنكية وهي بطاقة السحب البنكية، والزبائن لا يتعاملون إلا بقناة واحدة وهي أجهزة الصراف الآلي DAB أو بعض الوحدات الطرفية الموجود بالبنوك ومؤسسات البريد بنسبة  $73.6\%$ ، ما يعني ارتفاع استعمال البطاقات البنكية في هذا الاتجاه (سحب الأموال) وانتشار خدمة الموزعات الآلية.

أما فيما يخص طبيعة الخدمة ونوعها، فالدراسة أشارت الى خدمة التحقق من الرصيد بنسبة  $73.6\%$ ، وفيما يتعلق بعدد مرات استعمال الخدمة أو معدل زيارات موقع البنك، فأغلب المستجوبين يشيرون الى قلّة الزيارات تلك القنوتات بأقل من 03 مرات بنسبة  $96.8\%$ ، وارتبطت خصائص الخدمة الالكترونية بعوامل ديموغرافية كالمستوى

التعليمي والمهنة والدخل، حيث كلما ارتفع مستوى الدخل والمستوى التعليمي كان هناك توسع في التعاملات الالكترونية البنكية،

ومن جهة أخرى أعطت الدراسة أهمية للعوامل الخارجية في التأثير على الخدمة المصرفية الالكترونية، فالبنوك أعطت أهمية لأربع محددات رئيسية من بين سبع عوامل تم إقترحتها، تعلق الأول منها بمشكلة الامن والثقة (SCB) فالبنوك لا يتقون بالجوانب الأمنية للتعاملات البنكية نظر لغياب قوانين وتنظيمات تشريعية تحمي الزبون والبنك عند وجود مخالفة أو قصور في إتمام المعاملة البنكية عبر الوسائط الالكترونية.

وفيما يتعلق بمشكلة الأعطال والأخطاء التقنية (PEB) التي تحول دون تواصل وإستمرارية الخدمة على مدار الساعة، كما أكد موظفوا البنوك على أن البنية التحتية للاتصالات (ICT) لا تفي هي الأخرى بمتطلبات العمل المصرفي الالكتروني، وأن شركات وشبكات الاتصالات ومجهزوا الخدمات لا تعمل بالشكل المطلوب، وأن مواقع البنوك الالكترونية لا تدار ولا تساير التطورات العالمية الحديثة، وفي الأخير يعطل البنوك آخر التحديات الى الممارسات والتطبيقات (PA) غير الكفوة وغير الصحية تعطي إنطباع سلبي على التكنولوجيا المستعملة وعدم الثقة بها وبالتالي إنتشار الأخطاء والأعطال التي مردها الى المتعامل نفسه.

**2. مقارنة النتائج مع الدراسات السابقة :** لمزيد من التحليل والتوصيف وبعد تحليل آراء واستجابات البنوك والوقوف على أهم العوامل التي عائقا امام تطور الخدمة البنكية الالكترونية، سيتم الآن مقارنة النتائج مع بعض نتائج الدراسات السابقة للوقوف أكثر واقع وتحديات العمل المصرفي الالكتروني بالجزائر .

وبالرجوع إلى الدراسات السابقة؛ فقد توصلت دراسة إبراهيم بختي حول دور الانترنت وتطبيقاتها في مجال التسويق حالة الجزائر، إلى أن 08% يملكون بطاقة بنكية وانهم يخوفون من امن التعاملات عبر الانترنت والمواقع الالكترونية، وان أهم الصعوبات تمثلت في بطء ظهور صفحات الانترنت وانقطاع الاتصالات بسبب ضعف البنية التحتية وعدم التحكم التقنيات بالقدر اللازم وصعوبة التفاعل مع مواقع الويب؛ وبالمقارنة مع النتائج الحالية نلاحظ تحسن وتطور في استعمالات البطاقة البنكية بعد عشرة سنوات، إلا أن التخوف لا يزال قائم ومشكلة الامن والثقة بالتعاملات الالكترونية لا تزال مطروحة وتحد من تطور الخدمة البنكية الالكترونية، كما أن الدراسات تتوافقان من حيث ضعف البنية التحتية وتكرار الأعطال وقلة المهارة والتحكم والتفاعل مع الوسائط الالكترونية؛

أما عن دراسة كل من غالب عوض الرفاعي وسعد غالب ياسين فأظهرت الدراسة أن البيئة غير مهيأة تماما لأنشطة الأعمال المصرفية الالكترونية بالكامل، لنقص تطوير شبكة الاتصالات بالأردن وتوفير خدمات رخيصة وتهيئة الهيكل القانوني والتشريعي للأعمال الالكترونية واستكمال المتطلبات الضرورية الأخرى للأعمال التجارية الالكترونية بالأردن؛ وهي توافق لحد كبير حالة الجزائر نظرا لنقص تطوير شبكة الاتصالات بالجزائر وضعف البنية التحتية في ظل غياب إطار قانوني وتشريعي لممارسة الصيرفة الالكترونية، إلا أن الجزائر أكثر استعدادا لتحديث وعصرنة الخدمة المصرفية الالكترونية كونه قد مضى على الدخول في تلك الخدمات بضع سنوات تمكنت من فهم تطبيقاتها ومستلزماتها، وتوفر القدرات المالية على توفير البرامج والتجهيزات والتطبيقات التكنولوجية المتطور .

وفي دراسة أخرى عن الأردن لعبد الفتاح زهير العبدلات توصلت الى أن الصراف الآلي (ATM) DAB هي القناة الالكترونية الأفضل والأكثر استعمالا بنسبة 85% ونقاط بنسبة 6.8% بينما تشهد الخدمات الأخرى عبر الانترنت وعبر الهاتف إقبال ضعيف، وهي نفس النتائج التي توصلنا إليها في حالة الجزائر مع أفضلية لصالح الأردن في حالة إستعمال الصيرفة عبر الانترنت؛ أما عن الصعوبات والتحديات فتشير حالة الأردن إلى مشكلة الامن والسرية وصعوبة الاستخدام خصوصا اللغة وعدم توفر القواعد الإرشادية وقلة الثقة والقناعة التامة بتلك القنوات بالإضافة إلى زيادة التكاليف وعدم توفر الأجهزة وكثرة الأعطال مع وجود قيود على الخدمة البنكية الالكترونية، وهي بنفس التقدير والاتجاه أين تشهد حالة الجزائر نفس الصعوبات والتحديات خصوصا مشكلة الامن والخصوصية وصعوبة الاستخدام وكثرة الأعطال وقلة الثقة والقناعة بتلك القنوات والوسائط الالكترونية؛

وفي دراسة أخرى عن حالة المغرب حول الخدمات البنكية عبر الانترنت حالة المغرب، لـ محمود محمد أبو فروة، أفرزت الدراسة عن عدم قدرة التشريع المغربي عن مسايرة التطورات الحديثة التي تؤثر على قدرة البنوك على الإستمرار في ظل المنافسة الشديدة التي يشهدها القطاع البنكي خصوصا بعد تحرير السوق البنكية ودخول المصارف الأجنبية، كما أظهرت الدراسة عزوف الزبائن عن التعامل مع البنوك الالكترونية نتيجة قلة الثقة في المنظومة التشريعية من جهة وعدم قدرة التشريع على حمايتهم من الأخطار الناجمة عن التعامل مع البنوك في ظل غياب إطار قانوني او ضمانات تشريعية لحمايتهم وجعلهم الطرف الأضعف في العلاقات التعاقدية الالكترونية وإمميزات فاحشة لصالح البنوك ... الخ.

وعلى الرغم من ان الدراسة كانت أكثر دقة وتخصصا في المجال القانوني مقارنة بما قمنا به، إلا أننا نلاحظ من النتائج السابقة قلة التعامل مع القنوات الالكترونية وتخوف الزبائن من الجوانب الأمنية والسرية والثقة بالأعمال الالكترونية البنكية، وبالتالي مظاهر الإقبال كانت محتشمة وفي أضعف الصور ما دام هناك فراغ تشريعي ياطر التعاملات الالكترونية البنكية بالجزائر .

وعن دراسة **لأحمد بلقاسم مختار التواتي**، فقد توصل الباحث الى أن التعقيد ونقص الخبرة هما أهم أسباب عدم إقبال الزبائن على القنوات المصرفية الالكترونية مع غياب التشريع والتأطير القانوني للتعاملات الالكترونية، بالرغم من القدرة المالية للبنوك الليبية على توريد المنظومات والبرامج اللازمة لتقديم الخدمة الالكترونية بأحسن السبل، وبالمقارنة مع الوضع بالجزائر فعلى العموم هناك تشابه كبير من حيث القدرة المالية للقطاع وأغلبية البنوك ذات طابع عمومي وعدم وجود غطاء قانوني للمعاملات الالكترونية، إلا أن الجزائر أوفر حظا من حيث خبرة وجاهزية القطاع من جهة وأن الزبائن لم يعللوا المشاكل الى التعقيد بل الى نقص الوسائل المادية والفنية وعدم تنوع المنتجات البنكية الالكترونية ومحدودية التعامل بالقنوات الالكترونية ما جعلها وسائل وأدوات غير مرغوب فيها .

وفي دراسة لـ **Milind Sathye** عن حالة أستراليا فأوضحت الدراسة أن هناك مخاوف أمنية في تلك التعاملات وعدم وجود الوعي بالخدمة المصرفية عبر الانترنت والاستفادة من نتائجها تحول دون اعتماد الخدمات المصرفية عبر الانترنت، وإن كان هناك فوارق في التكنولوجيا والتطبيقات المستعملة بين حالة الجزائر وأستراليا، إلا أن مشكلة الأمن والثقة وقلة الوعي بالخدمة تشكل تحديا رئيسيا للتطبيقات التكنولوجية خصوصا إذا إرتبطت بالجوانب المالية والمصرفية.

وفي دراسة أخرى لـ **M Kolodinsky and other** عن الولايات المتحدة حيث حددت الصعوبات والتحديات في الاستخدام لتلك القنوات وعدم المعرفة بالمزايا التي يجنيها الزبون من خلال إستخدامه للقنوات للحصول على الخدمات المصرفية المختلفة، وهذا المشكل والتحدي لا يزال مطروح بالنسبة لحالة الجزائر برغم فارق التكنولوجيا والتطبيقات المستعملة بين البلدين، إلا أننا نشهد قلة الإستثمار في التكنولوجيات والتطبيقات الحديثة للبرامج عصرنة وتحديث الخدمة المصرفية الالكترونية والاستفادة من مزايا الشبكات والاتصالات وإستعمالاتها في المصارف .

وفي دراسة أخرى عن حالة بريطانيا لـ **Helen White and Fotii Nteli** أكدت هي الأخرى على مشكلة الأمن في التعاملات المصرفية الالكترونية بالرغم من التطمينات والحملات الدعائية والإعلامية حول موثوقية وأمن تلك التعاملات، إلا أن مشكلة الأمن لا تزال مطروحة بقوة بالرغم من نضج وحدثة وعراقة التعاملات الالكترونية في بريطانيا، إلا أن هناك فئات لا تزال تطرح مخاوف أمنية على تلك التعاملات وعدم الثقة بتلك الوسائط، وهنا يبرز الفرق بين حالة الجزائر وبريطانيا، فالجزائر تشهد خدمات فنية في التعاملات الالكترونية ولا تزال في بدايات تنمية وتطوير الخدمة الالكترونية وتشهد بعض المشاكل والتحديات كأى مشروع أولى لذلك فالتخوف وعدم الثقة أمر طبيعي ومبرر حتى أن الخدمة غير معمم بالشكل الكافي، إلا أن ممارسة العمل الالكتروني دون وعي بأهمية ومزايا الخدمة البنكية الالكترونية وكثرة الأخطاء والأعطال التقنية ونقص المهارة والمعرفة بتلك الوسائط يولد تراكمات وثقافات سلبية تجاه التكنولوجية المستعملة وبالتالي تزداد المخاوف من أمن تلك التعاملات الالكترونية وهذا ما تشهد حالة الجزائر، وهي في بداية مشروع تحديث وعصرنة الجهاز المصرفي الإلكتروني ناهيك عن عدم الفعالية التامة بتلك الخدمات،

أما عن حالة الصين ففي دراسة لـ **Lu(Nancy) Zheng** فأظهرت الدراسة عن وجود مخاطر في تبني الصيرفة الالكترونية وأن عامل الأمن مهم جدا في تشجيع الخدمات المصرفية الالكترونية بالإضافة للمعرفة والمهارة بتلك القنوات، وهذا ما يغيب في حالة الجزائر أين نقص المهارة والثقة وقلة الأمن والثقة ما يؤثر على تطوير الخدمة البنكية الالكترونية في الجزائر.

وعن آخر دراسة للمقارنة نذكر حالة الهند للباحث **Ashok Bahadur Sing** فتشير الدراسة إلى إفتقار الخدمة للكفاءة بسبب بطء التسليم وعدم إستمرارية الخدمة أن إجراءات تحويل الأموال والتعاملات الالكترونية متواضعة جدا، وإن كانت الدراسة ركزت على خدمة أكثر تطورا وهي البنك المحمولة مقارنة بما تكلمنا عنه ولم يتم تطبيقها في الجزائر، إلا أن مشكلة إستمرارية الخدمة وتواصلها يمثل تحديا لتطوير الخدمة الالكترونية فلا يمكن الحديث عن خدمات متطور بوجود بطء شديد في التحديث والتسليم والصيانة والتسوية والمقاصة وتواضع الخدمة ... كلها أمور تقلل من اهمية تلك الخدمات وتدفع بالزبائن عن العزوف عنها.

#### IV. الخلاصة :

على العموم لا يختلف حال الجزائر عن حال باقي الدول العربية من حيث البنية التحتية وخبرة ومؤهلات البنوك ومدى إستعداد الجهاز المصرفي لمباشرة وتطوير الخدمة المصرفية الالكترونية وتوفير الوسائل المادية والفنية وإسناد الخدمة من حيث البرمجيات والتقنيات ودعم البيئة التجارية والقانونية، وكل ما من شأنه أن يشجع الزبائن على الإقبال وإقتناء الخدمة الالكترونية بواسطة القنوات الالكترونية، وتبقى مشكل الأمن والخصوصية والثقة بالتعاملات الالكترونية من اهم العوامل المؤثرة على تطور الصيرفة الالكترونية بالدول المتقدمة؛ فما بالك والحديث عنها في الدول العربية والجزائر على وجه الخصوص وهي تشهد بداية إنطلاق تلك الخدمات وتشهد صعوبات جمة على المستوى الفني والتقني والعملي، خصوصا وأن توافر الخدمة واستمرارها على مدار الساعة يتطلب بنية تحتية قوية وإدارة كفؤة واستجابات فعالة لتلك الإمكانيات ، وأخذ فكرة عميقة عن تلك المشاكل والتحديات.

**- ملحق الجداول والأشكال البيانية :**

**الجدول رقم (01): قائمة البنوك التجارية العاملة بالجزائر وعددها.**

| البنك                            | عدد الوكالات | البنك                    | عدد الوكالات | البنك                        | عدد الوكالات |
|----------------------------------|--------------|--------------------------|--------------|------------------------------|--------------|
| بريد الجزائر                     | 3309         | بنك البركة               | 23           | بنك الخليج                   | 35           |
| البنك الجزائري الخارجي           | 127          | سيتي بنك                 | --           | فرنسا بنك                    | --           |
| البنك الوطني الجزائري            | 200          | المؤسسة العربية المصرفية | --           | كاليون الجزائر،              | --           |
| القرض الشعبي الجزائري            | --           | نيتيكس الجزائر           | --           | اتش اس بي سي الجزائر         | --           |
| بنك التنمية المحلية              | 143          | المؤسسة العامة الجزائر   | --           | مصرف السلام                  | --           |
| بنك الفلاحة والتنمية الريفية     | 290          | البنك العربي             | 05           | ترست بنك                     | 16           |
| الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط | 210          | بي ان بي باريباس الجزائر | --           | بنك الاسكان للتجارة والتمويل | --           |

المصدر: من إعداد الباحث بالرجوع إلى مواقع البنوك المذكورة اعلاه.

ملاحظة: العلامة ( -- ) تعني البيانات غير متاحة على الموقع.

**الجدول رقم (03): نتائج ألفا كرونباخ**

| المتغير | المجال       | عدد الفقرات | ألفا كرونباخ |
|---------|--------------|-------------|--------------|
| DMA     | من 11 إلى 17 | 07          | ,884         |
| EQB     | من 18 إلى 24 | 07          | ,782         |
| SCB     | من 25 إلى 32 | 08          | ,776         |
| PEB     | من 33 إلى 38 | 06          | ,796         |
| SBF     | من 39 إلى 46 | 08          | ,888         |
| SCJ     | من 47 إلى 52 | 06          | ,906         |
| IC      | من 53 إلى 58 | 06          | ,872         |
| PA      | من 59 إلى 64 | 06          | ,886         |
| المجموع | من 11 إلى 70 | 54          | ,966         |

المصدر: من إعداد الباحث بناء على مخرجات برنامج SPSS

إصدار 19

**جدول رقم (02): البنوك والمؤسسات البريدية الذين شملتهم الدراسة**

| البنك او المؤسسة البريدية | عدد الاسيبيانات الموزعة | عدد الاسيبيانات المقبولة | النسبة % |
|---------------------------|-------------------------|--------------------------|----------|
| Poste D'Alger             | 50                      | 23                       | 46.00    |
| BEA                       | 15                      | 10                       | 66.67    |
| BNA                       | 15                      | 06                       | 40.00    |
| CPA                       | 15                      | 09                       | 60.00    |
| BDL                       | 15                      | 03                       | 20.00    |
| BADR                      | 15                      | 03                       | 20.00    |
| CNEP-Banque               | 15                      | 07                       | 46.67    |
| Albaraka                  | 10                      | 04                       | 40.00    |
| المجموع                   | 150                     | 65                       | 43.33    |

المصدر: من إعداد الباحث

**الجدول رقم (04): خصائص الخدمة البنكية الالكترونية**

| المتغير                      | الخدمة                 | العدد | النسبة % | المتغير                       | الخدمة              | العدد | النسبة % |
|------------------------------|------------------------|-------|----------|-------------------------------|---------------------|-------|----------|
| البطاقة البنكية المعتمدة     | بطاقة السحب            | 64    | 98.5     | طبيعة الخدمة عبر الموقع       | إستعلامية           | 54    | 83.1     |
|                              | بطاقة القرض            | 01    | 1.5      |                               | إتصالية             | 10    | 15.4     |
| القنوات الالكترونية المتوفرة | الموزعات الآلية DAB    | 62    | 95.4     | نوع الحسابات الممنوحة         | بالعملة المحلية     | 52    | 80.0     |
|                              | نقاط البيع TPE         | 03    | 4.6      |                               | بالعملة الصعبة      | 11    | 16.9     |
|                              | الخدمة عبر الانترنت    | 00    | 00       |                               | حسابات إفتراضية     | 2     | 3.1      |
| نوع الخدمة عبر الموقع        | التحويل المالي         | 42    | 64.6     | وسائل التحقق من هوية المتعامل | الرقم الشخصي PIN    | 35    | 53.8     |
|                              | فتح الحسابات           | 13    | 20.0     |                               | البطاقة البنكية     | 26    | 40.0     |
|                              | التحقق من الارصدة      | 04    | 6.2      |                               | البصمة البيولوجية   | 1     | 1.5      |
|                              | دفع الفواتير           | 2     | 3.1      |                               | أخرى                | 3     | 4.6      |
|                              | أخرى                   | 4     | 6.2      |                               | المخاطر التشغيلية   | 45    | 69.2     |
| إدارة الخدمة الالكترونية     | قسم مختص بالوكالة      | 32    | 49.2     | المخاطر التي يغطيها البنك     | المخاطر التكنولوجية | 13    | 20.0     |
|                              | المديرية العامة بالبنك | 32    | 49.2     |                               | المخاطر القانونية   | 6     | 9.2      |
|                              | أخرى (استشاري خارجي)   | 1     | 1.5      |                               | أخرى ...            | 1     | 1.5      |

المصدر : من إعداد الباحث.

**الجدول رقم (05): متوسط آراء البنوك حول تلك التحديات الخدمة البنكية الالكترونية**

| الترتيب | الانحراف | المتوسط | محتوى العبارة   |
|---------|----------|---------|---|
| 04      | 1.15     | 3.63    | الزبائن لا يقبلون على الخدمة البنكية الالكترونية وليس لديهم اي اهتمام بها.            |
| 07      | 1.26     | 3.58    | الزبائن ليس لديهم معرفة ومهارة بأسلوب الخدمة عبر القنوات الالكترونية.                 |
| 06      | 1.01     | 3.61    | الزبائن لا يملكون وسائل تقنية للاستفادة من الخدمة الالكترونية البنكية.                |
| 04      | 0.97     | 3.63    | البنك لا يشجع على ممارسة العمل الالكتروني ولا يروج ولا يسوق لخدماتها.                 |
| 03      | 1.07     | 3.75    | البنك غير قادر على ممارسة الخدمة الالكترونية ولا يستعين بخبرات خارجية                 |
| 02      | 1.04     | 3.84    | البنك لا يتلقى الدعم من الاطراف الخارجية لممارسة الخدمات الالكترونية.                 |
| 01      | 0.97     | 3.90    | المحيط التجارية والمالي والقانوني والتقني لا يشجع البنوك بتقديم منتجاتها الالكترونية. |
|         |          | 3.70    | تحديات الاعمال المصرفية الالكترونية   |

المصدر: من إعداد الباحث بناء على مخرجات برنامج SPSS.



الجدول رقم (06): متوسط آراء البنوك مجتمعة حول تحديات الخدمة البنكية الإلكترونية.

|             | EQS     | SCB     | PEB    | SBF    | SCJ     | ICT    | PA         |
|-------------|---------|---------|--------|--------|---------|--------|------------|
| Poste Alger | 3,57521 | 3,5743  | 3,5    | 4,0069 | 3,71734 | 3,8769 | 3,7826087  |
| BEA         | 4,459   | 3,952   | 4,232  | 4,453  | 4,549   | 4,615  | 4,816      |
| BNA         | 3,61833 | 3,5466  | 3,1683 | 3,1066 | 4,9183  | 4,445  | 4,25       |
| CPA         | 3,5111  | 3,19777 | 3,8911 | 4,1944 | 4,1278  | 4,0567 | 3,98       |
| BDL         | 3,71    | 3,88    | 3,5    | 4      | 4       | 4      | 4          |
| BADR        | 3,95    | 3,5866  | 3,7233 | 3,8366 | 4,0567  | 3,83   | 3,16333333 |
| CNEP_B      | 3,41    | 3,0571  | 3,8357 | 4,5014 | 4,4528  | 3,8328 | 3,83285714 |
| AlBaraka    | 2,8575  | 2,7525  | 3,0425 | 3,2225 | 3,3325  | 3,54   | 3,04       |

المصدر: من إعداد الباحث.

الجدول رقم (07): رتب آراء البنوك حول التحديات المصرفية للأعمال الإلكترونية.

|             | EQS   | SCB | PEB | SBF | SCJ    | ICT | PA  | $\sum_{i=1}^n x_i$ |
|-------------|-------|-----|-----|-----|--------|-----|-----|--------------------|
| Poste Alger | 5     | 6   | 7   | 1   | 4      | 2   | 3   | 28                 |
| BEA         | 4,5   | 7   | 6   | 4,5 | 3      | 2   | 1   | 28                 |
| BNA         | 4     | 5   | 6   | 7   | 1      | 2   | 3   | 28                 |
| CPA         | 6     | 7   | 5   | 1   | 2      | 3   | 4   | 28                 |
| BDL         | 6     | 5   | 7   | 2,5 | 2,5    | 2,5 | 2,5 | 28                 |
| BADR        | 2     | 6   | 5   | 3   | 1      | 4   | 7   | 28                 |
| CNEP_B      | 6     | 7   | 3   | 1   | 2      | 4,5 | 4,5 | 28                 |
| AlBaraka    | 6     | 7   | 4   | 3   | 2      | 1   | 5   | 28                 |
| مجموع الرتب | 39,5  | 50  | 43  | 23  | 17,5   | 21  | 30  | 224                |
| $\Delta^2$  | 56,25 | 324 | 121 | 81  | 210,25 | 121 | 4   | 917,5              |

المصدر: من إعداد الباحث.

الجدول رقم (08): مصفوفة الارتباطات للعوامل المؤثرة على الصيرفة الإلكترونية.

| Correlations        |     |       |       |       |       |       |       |       |       |
|---------------------|-----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
|                     | DMB | EQS   | SCB   | PEB   | SBF   | SCJ   | ICT   | PA    |       |
| Pearson Correlation | DMB | 1,000 | ,542  | ,639  | ,560  | ,576  | ,582  | ,439  | ,615  |
|                     | EQS | ,542  | 1,000 | ,780  | ,655  | ,647  | ,598  | ,627  | ,658  |
|                     | SCB | ,639  | ,780  | 1,000 | ,680  | ,597  | ,606  | ,543  | ,570  |
|                     | PEB | ,560  | ,655  | ,680  | 1,000 | ,832  | ,780  | ,455  | ,437  |
|                     | SBF | ,576  | ,647  | ,597  | ,832  | 1,000 | ,846  | ,512  | ,545  |
|                     | SCJ | ,582  | ,598  | ,606  | ,780  | ,846  | 1,000 | ,654  | ,639  |
|                     | ICT | ,439  | ,627  | ,543  | ,455  | ,512  | ,654  | 1,000 | ,862  |
|                     | PAB | ,615  | ,658  | ,570  | ,437  | ,545  | ,639  | ,862  | 1,000 |

المصدر: مخرجات البرنامج الإحصائي SPSS.

جدول رقم (09): النموذج المختار Model Summaryb لاستجابات البنوك

| Model | R     | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate | Change Statistics |          |     |     |                |
|-------|-------|----------|-------------------|----------------------------|-------------------|----------|-----|-----|----------------|
|       |       |          |                   |                            | R Square Change   | F Change | df1 | df2 | Si g. F Change |
| 1     | ,772a | ,597     | ,547              | ,55648                     | ,597              | 12,042   | 7   | 57  | ,000           |

a. Predictors: (Constant), PAB, PEB, SCB, EQS, SCJ, ICT, SBF

b. Dependent Variable: DMB

المصدر: مخرجات البرنامج الإحصائي SPSS.

جدول رقم (10): تحليل التباين ANOVAb لاستجابات البنوك

| Model        | Sum of Squares | df | Mean Square | F      | Sig.  |
|--------------|----------------|----|-------------|--------|-------|
| 1 Regression | 26,103         | 7  | 3,729       | 12,042 | ,000a |
| Residual     | 17,651         | 57 | ,310        |        |       |
| Total        | 43,754         | 64 |             |        |       |

a. Predictors: (Constant), PAB, PEB, SCB, EQS, SCJ, ICT, SBF

b. Dependent Variable: DMB

المصدر: مخرجات البرنامج الإحصائي SPSS.

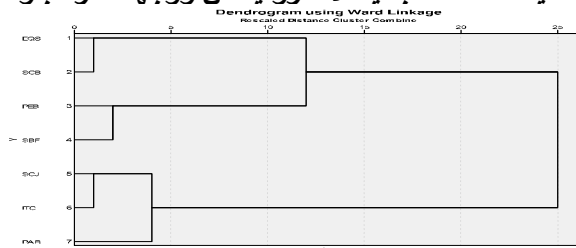
جدول رقم (11): معاملات الانحدار Coefficientsa لاستجابات البنوك

| Model |            | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | t      | Sig. | 95,0% Confidence Interval for B |             |
|-------|------------|-----------------------------|------------|---------------------------|--------|------|---------------------------------|-------------|
|       |            | B                           | Std. Error | Beta                      |        |      | Lower Bound                     | Upper Bound |
| 1     | (Constant) | ,741                        | ,488       |                           | 1,518  | ,134 | -,236                           | 1,718       |
|       | EQB        | -,195                       | ,192       | -,157                     | -1,013 | ,315 | -,580                           | ,190        |
|       | SCB        | ,480                        | ,188       | ,376                      | 2,555  | ,013 | ,104                            | ,857        |
|       | PEB        | ,350                        | ,174       | ,319                      | 2,009  | ,049 | ,001                            | ,698        |
|       | SBF        | -,055                       | ,120       | -,056                     | -,454  | ,652 | -,296                           | ,186        |
|       | SCJ        | -,009                       | ,064       | -,016                     | -,147  | ,884 | -,138                           | ,119        |
|       | ITC        | -,585                       | ,214       | -,469                     | -2,734 | ,008 | -1,014                          | -,157       |
|       | PAB        | ,850                        | ,189       | ,799                      | 4,496  | ,000 | ,471                            | 1,228       |

a. Dependent Variable: DMA

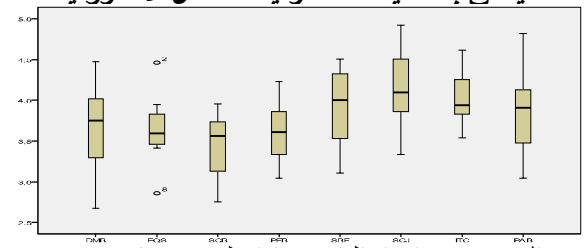
المصدر: مخرجات البرنامج الإحصائي SPSS.

الشكل رقم (02): هيكل الشجرة للتصنيفات المتدرجة لتحديات الخدمة البنكية الالكترونية من وجهة نظر البنوك



المصدر: مخرجات البرنامج الإحصائي SPSS.

الشكل رقم (01): خصائص استجابات البنوك فيما يتعلق بالتحديات المصرفية للاعمال الالكترونية



المصدر: من إعداد الباحث بناء على مخرجات SPSS.

## الإحالات والمراجع :

1. القرار رقم 12- 01 المؤرخ في 09 صفر 1433 الموافق لـ 03 جانفي 2012، المتضمن نشر قائمة البنوك والمؤسسات المالية المعتمدتين بالجزائر الى غاية 03 جانفي 2012، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 16، منشور بتاريخ: 2012/03/03.
2. إبراهيم بختي، دور الانترنت وتطبيقاتها في مجال التسويق، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2002.
3. نقلا عن: سعد غالب ياسين، أساسيات نظم المعلومات الادارية وتكنولوجيا المعلومات، دار المناهج، عمان، 2005، ص330.
4. عبدالفتاح زهير العبدلات وناظم محمد نوري الشمري، الصيرفة الالكترونية: الادوات والتطبيقات ومعوقات التوسع، دار وائل، عمان، 2008.
5. محمود محمد أبو فروة، الخدمات البنكية الالكترونية عبر الانترنت، دار الثقافة، عمان، 2009.
6. أحمد بلفاسم مختار التواتي، معوقات تطوير الصيرفة الالكترونية في المصارف التجارية الليبية، كلية العلوم المالية والمصرفية، مذكرة دكتورا، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، عمان 2010.
7. Milind Sathye, (1999) "Adoption of Internet banking by Australian consumers: an empirical investigation", International Journal of Bank Marketing, Vol. 17 Iss: 7, pp.324 – 334.
8. Jane M. Kolodinsky, Jeanne M. Hogarth, Marianne A. Hilgert, (2004) "The adoption of electronic banking technologies by US consumers", International Journal of Bank Marketing, Vol. 22 Iss: 4, pp.238 – 259 <http://www.emeraldinsight.com/journals.htm?articleid=1502732&show>.
9. Helen White and Fotini Nteli Internet banking in the UK: Why are there not more customers? journal -of Financial Services Marketing , vol 09, n 01;(2004) p, 49–56; <http://www.palgrave-journals.com/fsm/journal/v9/n1/abs/4770140a.html#top>.
10. Lu (Nancy) Zheng, An Empirical Analysis of Factors that Influence the Adoption of Internet Banking in China: A Case Study of Zhengzhou, Lincoln University, Canterbury, New Zealand;2010.
11. Ashok Bahadur Singh, Mobile Banking Based Money Order for India Post: Feasible Model and Assessing Demand Potential, Procedia - Social and Behavioral Sciences, Volume 37, 2012, Pages 466-481

## تطبيق مجلس العملة كنظام صرف للجزائر

سمير آيت يحيى (\*)

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

جامعة العربي التبسي، تبسة - الجزائر

**ملخص:** تهدف هذه الورقة إلى دراسة وتحليل نظام مجلس العملة الذي يعتبر من أهم ترتيبات أنظمة الصرف الجامدة وإسقاطه على خصائص الاقتصاد الجزائري لمعرفة إن كان يمثل أفضل بديل لنظام الصرف في الجزائر، وخلصت النتيجة النهائية لهذه الدراسة إلى أن الجزائر لا تتوفر في الوقت الحاضر على شروط تطبيق مثل هذا النظام.

**الكلمات المفتاح:** مجلس العملة، نظام معدل الصرف، الجزائر.

**تصنيف JEL:** F41، F31، E42.

### I. تمهيد:

لقد انبثق من انهيار نظام بروتن وودز لأسعار الصرف في مطلع سبعينات القرن الماضي عدد كبير من تصنيفات أنظمة الصرف تتراوح بين طرفي الربط الجامد والتعويم الحر، يتخللها تصنيفات كثيرة لأنظمة وسيطة بين هذين النظامين المتطرفين. وما زاد من تأزم وضع النظام النقدي الدولي هو الموجة الأخيرة من الأزمات المالية التي شهدتها الأسواق الناشئة، والتي اختلف الخبراء في تفسير أسبابها، والتي أرجعها عدة مراقبون يطلق عليهم "الأرثونكسيون الجدد" إلى عدم إتباع وجهة نظر "الثنائية القطبية" القائلة بأن الخيارين الوحيدين لهذه البلدان فيما يتعلق بأنظمة صرفها هما: إما الربط الجامد الفائت بأشكاله الثلاث: الدولار، مجلس العملة أو الاتحادات النقدية وإما إتباع التعويم الحر، معللين بذلك أن أنظمة الصرف الوسيطة سوف تؤول للزوال في المدى الطويل.

وباعتبار الجزائر من الدول الناشئة، وبعد أن شهدت توجهها أساسيا في السياسة الاقتصادية تمثل في التحول من الاقتصاد الموجه إلى الاقتصاد الحر إثر الأزمة الاقتصادية التي مرت بها سنة 1986، فقد أصبحت مرغمة على إعادة النظر فيما يتعلق بنظام سعر صرفها وهذا بما يتناسب مع خصائص اقتصادها وهو ما يعطي للموضوع أهمية بالغة. حيث يتمثل الهدف من هذه الدراسة في تحليل أحد أهم أنظمة الصرف الجامدة في صورة مجلس العملة وإسقاط شروطه ومدى تطابقها مع الخصائص المؤسساتية والهيكلية للاقتصاد الجزائري، وذلك من أجل الإجابة على التساؤل الرئيسي التالي: هل يعتبر مجلس العملة نظام صرف ملائم للاقتصاد الجزائري؟

ولغرض الإجابة على هذا التساؤل فقد تم صياغة الفرضية التالية: لا يعتبر مجلس العملة نظام صرف ملائم للجزائر في الوقت الراهن. وقد تم في هذه الدراسة الاعتماد على المنهج الاستنباطي، من خلال الاستعانة بالنظريات والقوانين المعلومة والانتقال إلى عالم الواقع قصد البحث عن البيانات لاختبار صحة الفرضية السابقة.

أما ما يتعلق بالدراسات السابقة فلعل من الأمثلة لذلك دراستين أساسيتين:

Nabil JEDLANE, « Des caisses d'émission au Maghreb ? », LEO « Laboratoire d'Economie d'Orléans », Université d'Orléans, France, 2005.

حيث درس الباحث إمكانية تبني كل من الجزائر، تونس والمغرب لنظام مجلس العملة كمرحلة تمهيدية لإقامة اتحاد نقدي بين هذه الدول. أما الدراسة الثانية:

Sophie Chauvin, Pierre Villa, « Le Currency board à travers l'expérience de l'Argentine », CEPII, N2003-07, 2003.

فقد درس فيها الباحثان نظام مجلس العملة الذي اعتمده الأرجنتين سنة 1991 كنظام صرف يعمل على القضاء على التضخم الجامح الذي كانت تعاني منه الأرجنتين آنذاك.

### II. مجلس العملة وشروط تبنيه:

من الصعب إعطاء تعريف دقيق لمجلس العملة نظرا لاختلاف هذا النظام من دولة إلى أخرى، إلا أن ويليامسون\*\* عرّف هذا المجلس على أنه « عبارة عن مؤسسة نقدية، تقوم بإصدار القاعدة النقدية بالاعتماد على الأصول الأجنبية فقط وبخاصة احتياطات الصرف». <sup>1</sup> هذه المؤسسة يتم تأسيسها بقوة القانون، والتي تعمل على تحقيق بعض الشروط المؤسساتية كربط معدل الصرف بعملة واحدة دون وجود نطاق للتقلبات وذلك بمعدل صرف ثابت، حيث

يتم اختيار عملة الربط من خلال توقع استقرارها وسمعتها الدولية، أو الربط بسلة عملات رئيسية تتمتع بالاستقرار والقبول العام على المستوى الدولي والمحلي.<sup>2</sup> بالإضافة إلى القابلية الكلية للتحويل بين الأوراق والقطع النقدية للعملة المحلية مع عملة الربط بمعدل صرف ثابت، وقابلية تحويل العملة هي إمكانية إعطاء فرصة للمحليين وغير المحليين للحصول، دون قيود ولا تمييز، على عملة الدول الأخرى لتحقيق المدفوعات والتحويلات اللازمة<sup>3</sup>، وبالتالي لا توجد أي رقابة على الصرف.<sup>4</sup> ولا يتحقق ذلك إلا بتغطية القاعدة النقدية بـ 100% عن طريق احتياطات الصرف بالعملة الأجنبية عالية السيولة والتي تمثل أصول مجلس العملة. كما يحتفظ مجلس العملة بهامش زيادة من الاحتياطات بـ 5% أو 10% لتغطية احتمالات خسارة الأصول الاحتياطية.<sup>5</sup>

بالإضافة للشروط المؤسساتية السابقة فهناك شروط هيكلية وهي:<sup>6</sup>

- 1- تنافسية قوية للشركات ؛
- 2- مالية عامة صافية ؛
- 3- مرونة سوق العمل ؛
- 4- درجة قوية للانفتاح الاقتصادي ؛
- 5- سلامة وملاءة القطاع البنكي ؛
- 6- وضع إستراتيجية للخروج من مجلس العملة.

ويمكن في الأخير أن نميز نوعين أساسيين من مجالس العملة، وهما مجلس العملة Orthodoxe الذي يتوفر على جميع الشروط سألقة الذكر ومجلس العملة Hétérodoxe الذي هو مجلس عملة دون شرطي الانضباط الجبائي ووظيفة مقرض الملاذ الأخير.

إن الشكل (01) من الملحق يبين أهم أوجه التفرقة بين ميزانيتي مجلس العملة الأورثوذكسي والبنك المركزي، من خلال مقارنة حسابات T لكلا المؤسساتين.

يحتفظ مجلس العملة بأصول احتياطات الصرف السائلة فقط من أجل تغطية النقد (القطع والأوراق النقدية المتداولة)، كما يمكن للمجلس أيضا أن يحتفظ بودائع البنوك التجارية. ترتبط القاعدة النقدية بشكل حصري بشراء وبيع العملة الأجنبية بمعدل صرف ثابت، وعليه لا يوجد أي مكان لاستقلالية السياسة النقدية في ظل مجلس العملة، وعرض النقود هنا يكون متغير خارجي.

وعلى العكس من ذلك، فإن البنك المركزي يحتوي أيضا على الأصول المحلية، والتي تحتوي بدورها على أصول البنوك المحلية وقروض للحكومة، ويمكن مراقبة عرض النقود في ظل البنك المركزي بشكل أساسي وفعال من خلال عمليات السوق المفتوحة عبر شراء الأصول من البنوك التجارية أو العكس. وفي الجهة المقابلة، فإن البنوك التجارية تحتوي على احتياطاتها من البنك المركزي.

إن الحساب T الظاهر في الشكل (01) من الملحق يبين أن مجلس العملة لا يمكن له شراء سندات الحكومة، لأن القاعدة النقدية يتم تغطيتها بشكل كلي باحتياطات الصرف السائلة، وبالتالي لا يمكن التقليل من العجزات الحكومية من خلال خلق النقود (خلق التضخم) عبر عمليات السوق المفتوحة أو عبر قنوات أخرى، أي لا يوجد هناك في ظل هذا النظام ما يسمى بالتمويل بالعجز أو التمويل التضخمي. كما أن البنك المركزي يستطيع القيام بالسياسة النقدية بشكل اعتيادي، على عكس مجلس العملة الذي لا يتوفر على استقلالية في السياسة النقدية نظرا للقواعد الأساسية الصارمة لهذا النظام (عدم وجود مقرض الملاذ الأخير).

إن أول محاولة ناجحة لإقامة مجلس العملة في المستعمرات البريطانية كانت في Mauritius سنة 1849، وبعد العديد من التجارب مع هذا النظام وصل إلى شكله الناضج مع مجلس العملة لإفريقيا الغربية، والتي أقيمت سنة 1912 للمستعمرات البريطانية لكل من: نيجيريا، سيراليون، غانا وغامبيا. وقد أصبح مجلس العملة لدول إفريقيا الغربية نموذج كبير وفعال يحتذى به في العديد من مجالس العملة التي جاءت فيما بعد، حين بلغ مجلس العملة أوج مستوياته مع أواخر سنوات 1940، حيث كانت حوالي 50 دولة تتبع هذا النظام. كما أن الدول المستعمرة فضلت هذا النوع من الترتيبات منذ أن بدأ مجلس العملة يبلي البلاء الحسن ويُظهر مستويات منخفضة من التضخم، والقابلية التامة للتحويل مع مستويات نمو جيدة.<sup>7</sup>

أما فيما يخص مجالس العملة المعاصرة والحديثة والتي تسمى بالجيل الثاني، فأول مجلس عملة تم تأسيسه كان في هونغ كونغ سنة 1983، والذي بقي مرتبط بشكل قوي بالدولار الأمريكي، ثم الأرجنتين سنة 1991 وذلك بعد الموجة الكبيرة من التضخم الجامح الذي شهده هذا البلد.<sup>8</sup> ليعرف العقد الأخير من القرن الماضي مجالس عملة لبعض الدول التي كانت في مرحلة انتقالية كاستونيا 1992 ولتوانيا 1994، اللتان اعتمدتا مبدئيا على كل من المارك الألماني والدولار الأمريكي على الترتيب من أجل التحرر من الماضي الاشتراكي للاتحاد السوفياتي ومن منطقة الروبل للاتحاق بالعالم الغربي الليبيرالي، وهو ما ينطبق أيضا على بلغاريا 1997 والبوسنة 1997، لكن هذه الدول لم تطبق جميع خصائص مجلس العملة الأورثوذكسي.

### III. هل الجزائر مستعدة لتبني مجلس العملة ؟

من أجل أن تستفيد الجزائر من إيجابيات نظام مجلس العملة، ينبغي أن تجتمع فيها الشروط سابقة الذكر، وهو ما سوف يتم إسقاطه على الاقتصاد الجزائري للحكم إن كان من مصلحة الجزائر تبني مجلس العملة من عدمه.

**1- تشكيل مستوى هام من الاحتياطات بالعملات الأجنبية:** كلما كان مستوى الاحتياطات مهم كلما عمل مجلس العملة على الحفاظ على ثقة الجمهور بصفة عامة والأسواق المالية بصفة خاصة، وذلك من خلال جعل عملة البلد ونظام سعر الصرف أكثر شفافية، وبالتالي حمايته من الهجمات المضاربية الناتجة عن تخفيض قيمة العملة. ولو يتم إسقاط ذلك على الاقتصاد الوطني، فإن الجزائر أصبحت تحتل المراتب الأولى في العالم من حيث مخزون احتياطات الصرف بـ 182.22 مليار دولار سنة 2011، لتتجاوز عتبة 190.66 مليار دولار سنة 2012<sup>9</sup>. وما يمكن استخلاصه من الجدول (01) من الملحق خلال الفترة 1999-2012 ما يلي:

- عرفت سنة 2001 ظاهرة نقدية جديدة ميزت تطور الوضعية النقدية، فمستوى صافي الأصول الأجنبية\*\*\* تجاوز الكتلة النقدية M1 لنفس السنة، وفي سنة 2004 غطت صافي الأصول الأجنبية ما نسبته 83.44% من الكتلة النقدية M2 بعد أن كانت لا تمثل سوى 33% سنة 1995.
- عرفت الفترة 2005-2012، ظاهرة نقدية جديدة أخرى ميزت تطور الوضعية النقدية وهو تغطية صافي الأصول الأجنبية بشكل كلي للكتلة النقدية M2، وهو ما يبين الأهمية المتزايدة لدور الأصول الخارجية كمحدد هيكلي للتوسع النقدي في الجزائر بعد أن تجاوزت هذه الأصول منذ نهاية سنة 2005 السيولات النقدية وشبه النقدية في الاقتصاد الوطني.

**2- الاختيار الجيد لعملة الربط:** إن الاختيار الجيد (الملائم) لعملة الربط ينبغي أن يتوفر فيه شرط أساسي هو أن الدولة التي تريد أن تقيم مجلس العملة يجب أن يكون لها اندماج تجاري واقتصادي وأيضا مؤسساتي قوي مع دولة (أو منطقة) عملة الربط، ولو يتم إسقاط ذلك على الجزائر فإن المبادلات التجارية للجزائر تقوم في المقام الأول مع دول الاتحاد الأوروبي الذي يعتبر الشريك الأول لها منذ الاستقلال بنسبة تقارب 55% من الواردات الجزائرية و50% من صادراتها، وذلك كما يبينه الجدول (02) من الملحق، وذلك كون أن فرنسا هي الممول الأول للجزائر منذ عقود من الزمن تتبعها في ذلك كل من إيطاليا واسبانيا. بالإضافة إلى أن إيطاليا هي الزبون الأول لأوروبا والثاني (بعد الولايات المتحدة الأمريكية) عالميا للجزائر تتبعها في ذلك كل من اسبانيا وفرنسا. وبالرغم من ضعف الاستثمارات المباشرة الأجنبية المستقبلية من قبل الجزائر من الاتحاد الأوروبي والموجهة نحوه مقارنة بالاستثمارات الأجنبية للاتحاد الأوروبي نحو بقية العالم، غير أن الاتحاد الأوروبي يبقى من بين أهم المستثمرين الاستراتيجيين في الجزائر من خلال محاولة إقامة شراكة في جانب التصنيع خاصة في مجال المركبات، حيث تم الاتفاق مع فرنسا مؤخرا لإقامة شراكة لتصنيع المركبات الخفيفة ومع ألمانيا لتصنيع المركبات الثقيلة، وهو ما يبرز نية دول الاتحاد الأوروبي في توطيد العلاقات الاقتصادية مع الجزائر، خاصة وأن بين الطرفين العديد من الاتفاقيات، وذلك في إطار انتهاج الجزائر خيار الانفتاح على الاقتصاد العالمي، الذي تكرر بتوقيع لاتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي سنة 2002 والتي دخلت حيز التنفيذ منذ الفاتح من سبتمبر 2005، بغرض إقامة منطقة تبادل حر بين الجزائر والاتحاد الأوروبي التي تعتبر المحور الأساسي لهذه الاتفاقية، والتي تسعى بدورها إلى التحرير التدريجي لتجارة السلع والخدمات بين ضفتي البحر الأبيض المتوسط، يتم فيها إلغاء كلي للتعريف الجمركية، ومن ثم تسريع التنمية الاقتصادية وإقامة السلم والأمن في إطار احترام حقوق الإنسان في الجنوب. وتعتبر هذه الاتفاقية امتدادا للاتفاقيات التي أبرمت قبل هذا التاريخ، وقد كان الاتفاق الأول للتعاون بين الجزائر والمجموعة الأوروبية سنة 1976، ثم مؤتمر برشلونة 1995. كل هذه الاتفاقيات كانت نتيجة العلاقة الوطيدة بين الطرفين وأيضا التقارب الجغرافي والتاريخ الطويل للتبادل التجاري بين الجزائر وأوروبا.

**3- تنافسية الشركات:** إن الشرط الهيكلي الأول لإقامة مجلس العملة هو وجود تنافسية قوية وإنتاجية مرتفعة للمؤسسات الوطنية، حيث يعتبر تحسين التنافسية المحلية مهم جدا قبل مواجهة المنافسة الدولية بعد تحرير وفتح الاقتصاد الوطني. تسمح التنافسية القوية بتحقيق فوائض في الميزان التجاري وتمويل العملات الأجنبية سيسمح بخلق العملة الوطنية من أجل الدفع بالنمو.

إن تنافسية الشركات الجزائرية تبقى ضعيفة جدا على المستوى الدولي، حيث تعاني هذه المؤسسات من ضعف الإنتاجية ومن النوعية الرديئة للمنتوجات وصعوبات على مستوى التكنولوجيا والابتكارات، بالإضافة إلى غياب ضبط وفهم الأسواق ودراساتها بشكل دقيق وبعض الصعوبات التنظيمية.

فبعد أكثر من عشرين سنة من التحول نحو اقتصاد السوق، فإن الهيكل الصناعي الجزائري يتم دائما السيطرة عليه من طرف المؤسسات العمومية ذات العجز، والعجوزات المحققة من طرف هذه المؤسسات يتم تمويلها وتطهيرها من طرف البنوك العمومية، وهو ما يمنع من إعادة هيكلة النظام البنكي. بالإضافة إلى كل هذا لا يوجد هناك تنافسية في الأسعار والأجور لهذه المؤسسات.

**4- مالية عامة صافية:** هذا الشرط يتجاوز والخاصية المتعلقة بالانضباط المالي، والتي تتمثل في توازن الميزانية العامة. حيث يفرض مجلس العملة انضباط جبائي من خلال عدم تمويل الحكومة من طرف البنك المركزي ولا يمكن لهذا المجلس أن يمول ديون الحكومة. فالحكومة تضطر إلى تمويل عجزاتها عن طريق رفع الضرائب على

الدخل و/أو الاقتراض من الخارج (المديونية الخارجية)، وهو ما يحتم على الحكومة جعل سياستها الجبائية مقيدة وذات انضباط كبير. <sup>10</sup> وبالتالي فالحكومة تصبح مجبرة على إعطاء توازن لميزانياتها قبل تجنب مستوى مديونية غير ملائم.

لقد عرفت الموازنة العامة في الجزائر منذ بداية هذا القرن فائض في رصيد الميزانية، وهذا بالرغم من أن سنوات 2000 شهدت ارتفاعا قويا في النفقات العمومية (من 1178.9 مليار دينار سنة 2000 إلى 7169.9 مليار سنة 2012) تضاعف بـ 6 مرات تقريبا خلال أزيد بقليل من عقد واحد من الزمن، إلا أن ذلك لم يمنع من تسجيل فائض مهم، وذلك نتيجة الارتفاع الموازي للإيرادات العامة من 1578.1 مليار دينار سنة 2000 إلى 6411.3 مليار سنة 2012 وذلك كما يظهره الجدول (03) من الملحق. وهذا بالرغم من الانخفاض الحاد لموارد الجبائية البترولية سنة 2009 (نتيجة انعكاسات الأزمة المالية العالمية لسنة 2008 على الصادرات الجزائرية : صدمة خارجية سلبية)، والتي أدت ولأول مرة خلال العقد الأول من هذا القرن إلى عجز في الموازنة بلغ 5.7% من PIB، ثم إلى 0.6% من PIB سنة 2010، ثم عرف سنة 2011 عجز إجمالي خفيف للخزينة بـ 0.2% (28 مليار دينار كعجز) وأخيرا عجز يقدر بـ 4.8% سنة 2012 بسبب الارتفاع الكبير للنفقات العامة (22.5%) وبالخصوص النفقات الجارية (27.2%)<sup>11</sup>.

إن تمويل العجز الموازي في الجزائر أصبح لا يعتمد لا على الإصدار النقدي من خلال تسبيقات البنك المركزي للخزينة العمومية ولا على الاقتراض من الخارج (حيث حدث هناك انخفاض شديد في المديونية الخارجية للجزائر منذ سنة 2006 بعد إتباع سياسة الدفع المسبق لهذه المديونية من قبل السلطات نتيجة توفر فوائض كبيرة للسيولة)، وإنما من خلال خلق ما يسمى بـ "صندوق ضبط الإيرادات" الذي من بين أهم مهامه هو تمويل عجز الميزانية العامة. ونظرا للتطورات الملاحظة في أسعار المحروقات والتي عرفت ارتفاعا كبيرا أدى إلى تحقيق مداخيل كبيرة بالعملة الأجنبية، فقد لجأت الجزائر على غرار معظم الدول التي تعتمد على الجبائية البترولية كأهم مورد لها إلى خلق وإنشاء هذا الصندوق<sup>12</sup>، الذي يعد حساب من الحسابات الخاصة للخزينة، وبالضبط ضمن حسابات التخصيص الخاص، حيث يمول أساسا من الجبائية الناجمة عن الفرق بين سعر النفط المعتمد في إعداد الميزانية العامة للدولة (19 دولار سعر مرجعي للبرميل سنة 2000 ثم تم رفعه إلى 37 دولار/برميل منذ 2007) والسعر الفعلي في الأسواق العالمية. حيث يكمن الهدف الرئيسي للصندوق في تمويل عجز الميزانية العامة للدولة الناتج عن انخفاض إيرادات الجبائية البترولية للمحروقات لمستويات أقل من تقديرات قانون المالية، كما يستخدم أيضا لتخفيض الدين العمومي.

وقد أدخل على الصندوق خلال سنة 2004 أهم تعديل تمثل في إضافة تسبيقات بنك الجزائر الموجهة للتسيير النشط للمديونية الخارجية، ولعل هذا ما يفسر من خلال الجدول (01) من الملحق أن تغطية الكتلة النقدية بالقروض الموجهة للحكومة (للخزينة) قد عرفت ظاهرة جديدة اعتبارا من نهاية 2004 وهو أن الخزينة العمومية هي التي أصبحت تشكل دائما صافيا للنظام البنكي، بالنظر إلى أهمية صندوق ضبط الإيرادات، وذلك بالرغم من لجونها في سنة 2006 إلى التسبيقات الاستثنائية لبنك الجزائر بمبلغ 627.8 مليار دينار، تم استعمالها للتسديد المسبق للدين المتأتي من إعادة الجدولة<sup>13</sup> ونتيجة لذلك تم تحويل جزء من الدين الخارجي المتأتي من إعادة الجدولة إلى دين داخلي على الخزينة لصالح بنك الجزائر ودون الاقتطاع من صندوق الضبط، وهو ما يرفع من مبلغ الدين العمومي الداخلي الذي زادت تغذيته من جهة أخرى بواسطة عمليات إعادة شراء الديون البنكية غير الناجعة، وهو ما يفسر تواصل ارتفاع مبالغ قروض الحكومة (للدولة) بالقيم السالبة منذ سنة 2004 إلى 2012.

**5- مرونة سوق العمل:** إن الشرط الهيكلي الآخر الضروري لتبني مجلس العملة يتعلق بمرونة سوق العمل، والتي ترتبط بدورها بميكانيزم التعديل التلقائي. ومن أجل أن يعمل هذا الميكانيزم بشكل جيد في ظل هذا النوع من الأنظمة، وفي حالة الأزمات الداخلية أو الخارجية فإن التعديل ينبغي أن يتم فقط عن طريق مرونة الأسعار (الأجور ومعدلات الفائدة)، وبالتالي تصبح مرونة الأسعار هي أداة الاستقرار وليس معدل الصرف (الذي هو ثابت أصلا).

في الجزائر فإن درجة مرونة سوق العمل تبقى ضعيفة خاصة وأن الأجور لا تقبل النقصان نظرا لضغوطات النقابات على الحكومة المستمر، كما أن الزيادة تكون ذات مرونة ضعيفة بسبب نقص الإنتاجية (باستثناء الزيادات ما بعد 2008 التي كانت لأغراض سياسية واجتماعية على حساب المصالح الاقتصادية).

**6- درجة الانفتاح الاقتصادي:** تعتبر درجة الانفتاح الاقتصادي عامل مهم في تحليل تبني مجلس العملة، فكلما كانت درجة الانفتاح الاقتصادي مرتفعة، كلما شجع ذلك الدولة على تبنيه، لأن الانفتاح القوي للاقتصاد يجعل من سياسة الصرف المرنة غير فعالة، وبالتالي يكون التوجه نحو أنظمة الصرف الجامدة كمجلس العملة من أفضل الخيارات.

تعتبر مؤشرات الانفتاح الاقتصادي في الوقت الحاضر متعددة جدا، وهي تعمل كلها على قياس درجة انفتاح تجارة البلد المعني على العالم الخارجي، وبالتالي درجة تأثيرها على السياسة الاقتصادية ككل، غير أن معدل الانفتاح الأكثر استعمالا عادة في الأدبيات يعبر عنه بأنه النسبة بين متوسط الصادرات والواردات على الناتج المحلي الإجمالي، ويكتب بالعلاقة التالية:<sup>14</sup>

$$TC = \frac{(X + M)}{PIB} \times 100$$

حيث: TC يعبر عن معدل الانفتاح. X : الصادرات. M : الواردات. PIB : الناتج المحلي الإجمالي.

يشير مؤشر الانفتاح من خلال الجدول (04) من الملحق بصورة عامة إلى أن الاقتصاد الجزائري مفتوح على العالم الخارجي وهذا الانفتاح في تزايد مستمر، وتفسيره راجع أساسا وبصورة كبيرة إلى كون الصادرات والواردات تشكل نسبة متزايدة من الناتج المحلي الإجمالي الذي أصبح هو أيضا متزايد.\*\*\* لكن ما ينبغي الإشارة إليه، أن التزايد في الصادرات كانت نتيجة ارتفاع أسعار المحروقات التي تمثل القطاع الغالب على الصادرات الجزائرية، بالإضافة إلى ارتفاع الواردات من حيث الكمية (حجم الواردات) والأسعار. فارتفاع الكمية كان هدفه هو تغطية الحاجيات المتزايدة للجزائر لتمويل مخططات الإنعاش ودعم النمو، أما ارتفاع الأسعار فكان نتيجة ارتفاع أسعار الواردات في الأسواق الدولية. غير أن هذا الانفتاح لا يعني التنويع في الصادرات، وإنما ارتفاع القطاع الوحيد المشكل للصادرات في صورة المحروقات في الأسواق الدولية، وهي نقطة مهمة ينبغي التنويه إليها.

**7- سلامة وملاءمة القطاع البنكي:** لا ينبغي على البنك المركزي إعادة تمويل البنوك التجارية دون مقابل للعملة الأجنبية، أي أن صانعي السياسة لا يستطيعون العمل كمقرض الملاذ الأخير. والنتيجة، أن النظام البنكي في ظل مجلس العملة يتم تعرضه لهجومات بنكية، لهذا السبب يجب على البنوك أن تكون صافية (مخصصة وذات مردودية) وأكثر حذر في توزيع القروض (محفظه متنوعة مع مستوى رصيد مرتفع مع نسبة ضعيفة من القروض غير المنتجة) ونظام بنكي ذات صبغة دولية (مشاركة كبيرة للبنوك الأجنبية في رأس مال النظام البنكي من خلال تحفيز وتشجيع البنوك الأم من تدشين فروع في الدولة التي تتبنى مجلس العملة).<sup>15</sup>

إن النظام البنكي في الجزائر هو المسيطر على النظام المالي ككل، والذي تسيطر عليه البنوك العمومية، حيث يتشكل هذا النظام بداية سنة 2012 من 29 بنك ومؤسسة مالية مقسمة إلى 6 بنوك عمومية بما فيها صندوق الادخار، 14 بنك خاص برأس مال أجنبي، وفيه بنك واحد ذات رأسمال مختلط وثلاث مؤسسات مالية منها مؤسستان عموميتان وخمس شركات Leasing من بينها شركتان خاصتان. بالإضافة إلى تعاونية واحدة للضمان الفلاحي معتمدة لتنفيذ عمليات البنك والتي أخذت مع نهاية 2009 نظام المؤسسة المالية.<sup>16</sup>

إن الخاصية الأساسية للنظام البنكي الجزائري هو السيطرة والاحتكار شبه الكلي للبنوك العمومية من خلال شبكة الفروع (الوكالات) الموزعة على كافة التراب الوطني. ففي نهاية ديسمبر 2012، عرفت شبكة البنوك العمومية 1091 فرع مقابل 301 فرع للبنوك الخاصة والمؤسسات المالية مقابل 1083 و343 على الترتيب نهاية سنة 2011. كما سجلت سنة 2012 تحسن في ميزانيات البنوك، وتبقى البنوك العمومية هي المسيطرة على أعلى نسبة بـ 86.5% من مجموع الأصول مقابل 88% سنة 2011.<sup>17</sup>

- كما يمثل البنك العمومي الأول والثاني على 28.4% و 25.6% من مجموع أصول القطاع نهاية 2012 مقابل 33.9% و 21.5% على الترتيب نهاية 2011.

- فيما يتعلق بالبنوك الخاصة، فإن حصتها لا تمثل سوى 13.5%، حيث تمثل البنوك الثلاث الأولى على 5.9% فقط من مجموع أصول البنوك و 43.6% من مجموع أصول البنوك الخاصة نهاية 2012 مقابل 5.4% و 45.6% نهاية سنة 2011 على الترتيب.

إن معدل الأصول الخاصة للقطاع البنكي (بنوك مؤسسات مالية)/ PIB بلغ 61.7% مقابل 62.6% نهاية 2011، حيث أن ارتفاع PIB لقطاع المحروقات بالسعر الجاري كان أكثر ارتفاعا من أصول القطاع البنكي، كما أن معدل الودائع خارج قطاع المحروقات / PIB خارج المحروقات بلغ 62.1% نهاية 2012 مقابل 63.5% نهاية 2011، كما أن القروض الموجهة للاقتصاد من طرف البنوك والمؤسسات المالية، بما فيها القروض المتعثرة المعاد شراؤها من قبل الخزينة العمومية عن طريق إصدار الأصول تمثل 46.5% من PIB خارج المحروقات.<sup>18</sup>

هذه المؤشرات تظهر أن مستوى الوساطة البنكية تبقى ضعيفة وغير كافية للوصول إلى المستوى المأمول، خاصة لو يتم مقارنتها مع دول البحر الأبيض المتوسط المجاورة. وهذا الضعف يتضمن خاصة مصلحة الخدمات البنكية لقطاع العائلات وأيضا توزيع القروض للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهذا على الرغم من أن القطاع البنكي أصبح يعاني بداية من القرن الحالي من مشكلة فائض السيولة (عكس سنوات 1990 حيث كان يعاني من مشكلة نقص السيولة) نتيجة للإيرادات الكبيرة العائدة من قطاع المحروقات، وهو ما دفع بنك الجزائر من خلق أدوات حديثة لمراقبة السياسة النقدية لعل أهم هذه الأدوات التي تعمل على امتصاص فائض السيولة: أداة استرجاع السيولة لفترة استحقاق 7 أيام و3 أشهر، بالإضافة إلى الوديعة المغلة للفائدة (تسهيل دائمة).

كما أن المقترض الأساسي من البنوك العمومية في الجزائر هو القطاع العمومي. هذا بالإضافة إلى فشل وإفلاس تجارب بعض البنوك الخاصة التي ساد الاعتقاد أنها كانت ناجحة (بنك الخليفة والبنك BCIA)، وهذه الوضعية راجعة أساسا إلى التسيير السيئ للبنوك وإلى عدم قدرة المؤسسات العمومية من إرجاع ديونها وتسديدها وبالتالي تعرض البنوك إلى نسبة كبيرة من القروض المتعثرة. رغم هذا فإن النظام البنكي يظهر مستقر نتيجة الدعم غير المشروط والكلّي للسلطات العمومية للبنوك والمؤسسات العمومية. أما الخاصية الأخيرة للنظام البنكي الجزائري هو الضعف الكبير فيما يتعلق بالمشاركة الأجنبية في رأس مال البنوك التجارية وعدم ارتباطه واندماجه في العولمة المالية، وهو ما يفسر عدم تأثره إطلاقا بالأزمة المالية العالمية لسنة 2008.

**8- إستراتيجية الخروج من مجلس العملة:** يتمثل الشرط الأخير في وضع إستراتيجية للخروج من مجلس العملة بطريقة "طبيعية وعادية"، وذلك قبل حتى إقامة هذا النظام، وهي إستراتيجية محددة تحت شروط صارمة ومعروفة مسبقا لمجموع الأعوان الاقتصاديين والتي تسمح للسلطات العمومية من التصرف بشكل فعال وفي الوقت المناسب دون أثر المفاجأة.<sup>19</sup>

لعل الإستراتيجية الأنسب عند انهيار نظام مجلس العملة -بافتراض تبنيه من طرف الجزائر- هو العودة إلى نظام ربط بسلة من العملات ذاتية التوزيع (خاصة الأورو والدولار)، وهذا لما يتوفر عليه الاقتصاد الجزائري من محددات هيكلية ملائمة لتطبيق هذا الاقتراح، وهو ما يجعل من سياسة الصرف هذه تأخذ بعين الاعتبار نمط العلاقة بين الاقتصاد الجزائري وشركائه التجاريين وتكون كسياسة فعالة في حماية الاقتصاد المحلي من الآثار السلبية لتقلبات أسعار صرف الدينار مقابل العملات الأجنبية على الاقتصاد المحلي. وعليه، فإن الهدف الأساسي من نظام الربط بسلة عملات ذاتية التوزيع هو تحقيق الاستقرار الخارجي من خلال :

- الحفاظ على معدل الصرف الحقيقي في مواجهة الشركاء التجاريين ؛
- تجنب أي انحراف لسعر الصرف وبالتالي تجنب تقييم العملة بأقل من قيمتها أو بأعلى من قيمتها ؛
- المحافظة على الاستقرار النسبي لمعدل صرف العملة، إذ أن ارتفاع قيمة عملة معينة داخل السلة يعني انخفاض العملات الأخرى بالنسبة لتلك العملة أو العكس.

#### IV. النتائج: من خلال الدراسة تم استخلاص النتائج التالية:

1- لقد برزت مجاميع صافي الأصول الخارجية في تطوير الوضعية النقدية للأعوام 2001-2012 كمشبه مورد وحيد لإصدار النقود من طرف النظام البنكي، مما يؤكد بصورة حسنة أن الاحتياطات الرسمية للصرف قد أصبحت المقابل الرئيسي لمجاميع الكتلة النقدية في الاقتصاد الوطني، ومدى أهمية الدور الذي تلعبه هذه الاحتياطات في عملية إنشاء النقود في الجزائر. وعليه، يمكن اعتبار شرط تغطية القاعدة النقدية بـ100% باحتياطات الصرف الأجنبية في الجزائر محقق.

2- باعتبار الاتحاد الأوروبي هو الشريك التجاري والاقتصادي والمؤسستي الأول للجزائر، فإن ذلك يدفع بالسلطات العمومية للدولة أن تبني قرارها عند تبني مجلس العملة على الأورو الذي يطرح نفسه كخيار أفضل لعملية الربط، خاصة وأن هذه العملة بدأ يبرز وجودها على الساحة الدولية كعملة ثابتة وقوية ومنافسة للدولار الأمريكي من خلال الاستثمار في مصداقيتها وسمعتها على المستوى العالمي. لكن في نفس الوقت يجب الاعتماد على خطة بديلة لعملية الربط في حالة ما عرف الأورو اضطرابات حادة غير متوقعة، كالأزمات البنكية والقروض السيادية التي عصفت خلال السنوات الأخيرة بهذه المنطقة. ولعل أفضل عملة بديلة هي الدولار الأمريكي لما لها من مكانة مرموقة وزعامة نقدية على المستوى العالمي حتى وإن كانت المبادلات الجزائرية مع الولايات المتحدة الأمريكية ليست في المرتبة الأولى، إلا أن الصادرات الجزائرية تعتمد على المحروقات وهذه المادة تتم مبادلة معظمها في الأسواق العالمية بالدولار الأمريكي.

3- لا تعاني المؤسسات الجزائرية من ضعف التنافسية السعرية فقط، وإنما تعاني من هشاشة كبيرة في الإنتاجية وكذا النوعية وهو ما يجعل من هذا الشرط غير محقق لإقامة نظام مجلس العملة في الجزائر.

4- على العموم، فإنه بفضل صندوق ضبط الإيرادات الذي يعمل في كل مرة على القيام بتوازن الميزانية العامة (دون الاعتماد على بنك الجزائر)، فإنه يمكن الحكم على أن الجزائر تتوفر على شرط التوازن الموازني رغم التوسع المستمر في النفقات العمومية.

5- يعتبر سوق العمل في الجزائر غير مرن ولا يعتمد في توازنه على مرونة الأجور والأسعار وهو ما يجعل من هذا الشرط غير محقق.

6- يمكن الحكم على شرط الانفتاح الاقتصادي في الجزائر أنه محقق إحصائيا ولكنه غير محقق اقتصاديا نظرا لعدم تنوع الاقتصاد الجزائري واعتماده المتزايد على الصادرات في قطاع المحروقات والتزايد المستمر للواردات مفضلين السوق الأجنبية عن المحلية لضعف مستوى تنافسية المؤسسات الوطنية على المستوى الدولي (الوهم الإحصائي).

7- إن شرط توفر قطاع بنكي قوي وفعال من أجل تبني مجلس العملة غير محقق في الجزائر، حيث يعتبر هذا القطاع هش ويعتمد بشكل كبير على القطاع العمومي.

#### V. الخلاصة :

إن ما يمكن استخلاصه من خلال هذه الدراسة أنه ومن أجل تبني نظام مجلس العملة يجب على البلد المعني أن يحقق جميع الشروط التي يحتاجها هذا النظام من أجل السير الحسن له وعدم الوقوع في أزمات. وهذه الشروط تنقسم إلى شروط مؤسسية وأخرى هيكلية، وما يمكن الحكم عليه في الجزائر أن خصائص اقتصادها تتوفر على الشروط المؤسسية فقط مع عدم توفر معظم الشروط الهيكلية وهو ما يدفع للحكم على أن الجزائر لا يمكن لها في الوقت الراهن أن تبني نظام مجلس العملة نظرا لصعوبة تطبيق وتحقيق جميع شروط هذا النظام وهو ما يؤكد في النهاية صحة الفرضية المدروسة.



## - ملحق الجداول والأشكال البيانية :

الجدول (01): تطور الكتلة النقدية ومقابلاتها في الجزائر خلال 1999-2012 الوحدة: (مليار دينار)

| السنوات | الكتلة النقدية M1 | أشباه النقود | الكتلة النقدية M2 | قروض للحكومة | قروض للاقتصاد | الأصول الداخلية | صافي الأصول الخارجية |
|---------|-------------------|--------------|-------------------|--------------|---------------|-----------------|----------------------|
| 1999    | 905.2             | 884.2        | 1789.4            | 847.9        | 1150.7        | 1998.6          | 169.6                |
| 2000    | 1048.2            | 974.3        | 2022.5            | 677.5        | 993.7         | 1671.2          | 775.9                |
| 2001    | 1238.5            | 1235.0       | 2473.5            | 569.7        | 1078.4        | 1648.2          | 1310.7               |
| 2002    | 1416.3            | 1485.2       | 2901.5            | 578.6        | 1266.8        | 1845.4          | 1755.7               |
| 2003    | 1630.4            | 1724.0       | 3354.4            | 423.4        | 1380.2        | 1803.6          | 2342.6               |
| 2004    | 2160.5            | 1577.5       | 3738.0            | 20.6-        | 1535.0        | 1514.4          | 3119.2               |
| 2005    | 2422.7            | 1724.2       | 4146.9            | 933.2-       | 1779.8        | 846.6           | 4179.7               |
| 2006    | 3167.6            | 1766.1       | 4933.7            | 1304.1-      | 1905.4        | 601.3           | 5515.0               |
| 2007    | 4233.6            | 1761.0       | 5994.6            | 2193.1-      | 2205.2        | 12.1            | 7415.5               |
| 2008    | 4964.9            | 1991.0       | 6955.9            | 3627.3-      | 2615.5        | 1011.8-         | 10246.9              |
| 2009    | 4944.2            | 2228.9       | 7173.1            | 3488.9-      | 3086.5        | 402.4-          | 10886.0              |
| 2010    | 5638.5            | 2524.3       | 8162.8            | 3510.9-      | 3268.1        | 242.8-          | 11997.0              |
| 2011    | 7141.7            | 2787.5       | 9929.2            | 3406.6-      | 3726.5        | 319.9           | 13922.4              |
| 2012    | 7681.8            | 3331.5       | 11013.3           | 3343.4-      | 4298.4        | 955             | 14939.9              |

Source: - Rapport annuel de la Banque d'Algérie, Juillet 2013, p 131.

- Rapport annuel de la Banque d'Algérie, Mai 2012, p 123.

- Rapport annuel de la Banque d'Algérie, Juin 2007, p 130.

- Bulletin statistique de la Banque d'Algérie, séries rétrospectives, juin 2006, pp 48-49.

الجدول (02): نسب التبادل التجاري بين الجزائر والاتحاد الأوروبي للفترة 2000-2012.

| السنة           | 2000  | 2001  | 2002  | 2003  | 2004  | 2005  | 2006  | 2007  | 2008  | 2009  | 2010  | 2011  | 2012  |
|-----------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| الواردات        | 57.3  | 59.38 | 56.05 | 58.77 | 55.15 | 55.28 | 54.66 | 52.21 | 53.15 | 52.86 | 51.15 | 52.10 | 52.27 |
| الصادرات        | 62.6  | 64.54 | 64.27 | 58.92 | 54.22 | 55.63 | 52.64 | 44.6  | 52.01 | 51.3  | 49.09 | 50.77 | 55.38 |
| التبادل التجاري | 61.04 | 62.76 | 61.07 | 58.84 | 54.56 | 55.53 | 53.21 | 47    | 52.39 | 52.02 | 49.94 | 51.25 | 54.09 |

المصدر: تم إعداد الجدول بالاعتماد على معطيات المديرية العامة للجمارك "وزارة المالية"، عن الموقع:

<http://www.douane.gov.dz/Rapports-periodiques.html>

الجدول (03): إيرادات ونفقات الميزانية العامة للجزائر خلال 2000-2012 (مليار دينار جزائري)

| السنوات                     | 2000   | 2001   | 2002   | 2003   | 2004   | 2005   | 2006   | 2007   | 2008   | 2009    | 2010    | 2011   | 2012   |
|-----------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|--------|--------|
| الإيرادات العامة منها:      | 1578.1 | 1505.5 | 1603.2 | 1974.4 | 2229.7 | 3082.6 | 3639.8 | 3687.8 | 5190.5 | 3676.0  | 4392.9  | 5703.4 | 6411.3 |
| التدفق السنوي لصناعات الخام | 433.2  | 115.8  | 26.5   | 448.5  | 623.5  | 1368.8 | 1798   | 1738.8 | 2288.2 | 400.7   | 131803  | 2300.3 | 2535.0 |
| النفقات العامة              | 1178.1 | 1321.0 | 1550.6 | 1690.2 | 1891.8 | 2052.0 | 2493.0 | 3108.5 | 4191.0 | 4246.3  | 4466.9  | 5731.4 | 7169.9 |
| رصيد الميزانية              | 400    | 184.5  | 52.6   | 284.2  | 337.9  | 1030.6 | 1186.8 | 579.3  | 999.5  | 570.3-  | 74-     | 28-    | 758.6- |
| PIB                         | 4123.5 | 4227.1 | 4522.7 | 5252.3 | 9149.1 | 7561.9 | 8514.8 | 9362.7 | 11069  | 10017.5 | 12049.5 | 14481  | 15843  |

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

Disponible sur site: [www.ONS.dz](http://www.ONS.dz) (Direction Générale du trésor).

الجدول (4): تطور PIB بالأسعار الجارية ودرجة انفتاح الاقتصاد خلال الفترة 2000-2012 (بالمليار دينار جزائري)

| السنة | PIB     | صادرات السلع والخدمات | واردات السلع والخدمات | درجة الانفتاح (%) |
|-------|---------|-----------------------|-----------------------|-------------------|
| 2000  | 4123.5  | 1734.7                | 857.22                | 31.42             |
| 2001  | 4227.1  | 1550.9                | 930.67                | 29.35             |
| 2002  | 4522.7  | 1605.8                | 1159.17               | 30.56             |
| 2003  | 5252.3  | 2008.9                | 1254.04               | 31.06             |
| 2004  | 9149.1  | 2462.9                | 1577.1                | 22.07             |
| 2005  | 7561.9  | 3569.6                | 1820.4                | 35.64             |
| 2006  | 8514.8  | 4149.7                | 1863.5                | 35.31             |
| 2007  | 9362.7  | 4402.2                | 2326                  | 35.93             |
| 2008  | 11069   | 5298                  | 3170.7                | 38.25             |
| 2009  | 10017.5 | 3524.4                | 3583.7                | 35.47             |
| 2010  | 12049.5 | 4610.1                | 3748.6                | 34.68             |
| 2011  | 14481   | 5630.6                | 4114.7                | 33.64             |

|       |      |        |       |      |
|-------|------|--------|-------|------|
| 29.91 | 3907 | 5572.8 | 15843 | 2012 |
|-------|------|--------|-------|------|

Source : Office national des statistiques, Commissariat Général de la planification et de la prospective. Disponible sur site: www.ons.dz

الشكل (01): حسابات T لمجلس العملة والبنك المركزي.

| مجلس العملة الأورثوذكسي   |  |
|---|--|
| أصول  | خصوم   |
| - أصول احتياطات الصرف السائلة                                     | - نقدا<br>(ودائع البنوك التجارية)<br>صافي القيمة |
| البنك المركزي   |  |
| أصول  | خصوم   |
| - أصول احتياطات الصرف السائلة<br>- أصول محلية<br>- (قروض للحكومة) | - نقدا<br>(ودائع البنوك التجارية)<br>صافي القيمة |

Source : Williamson (1995), p3.

### الإحالات والمراجع :

- \*. لعل أبرزهم ستانلي فيشر.  
\*\* وهو المعروف عنه بتأييد النظام الذي كان يلعبه بارك ودورنيش Park & Dornbusch (1999) بـ « The BBC rules »، حيث BBC تعني: Crawl, Band, Basket (السلة، النطاق والزحف) وهي تدل على الأنظمة الوسيطة.
1. Williamson, J « What Role For Currency Boards? », The institute for international Economics. Washington: institute for international Economics, 1995, p2.
  2. Oliver GRIMM, « Monetary and fiscal policies in currency board systems and monetary unions », Aus Stuttgart-Bad kannstatt, Heidelberg, 2007, p07.
  3. صالح نصولي، بيتر كورنيليوس، أندرياس جورجيو ( جهد جاد في شمال إفريقيا لجعل العملات قابلة للتحويل)، مجلة التمويل والتنمية لصندوق النقد الدولي، المجلد 29، العدد 04، ديسمبر 1996، ص 4.
  4. Jean- Baptiste Desquilbert, Nikolay Nenovsky, « Confiance et ajustement dans les régimes d'étalon-or et de caisse d'émission », CAIRN, 2005/02-n130, P6. Article disponible en ligne à l'adresse:  
<http://www.cairn.info/revue-mondes-en-developpement-2005-2-page-77.htm>
  5. Sharif Saleh, « Currency Board Arrangements : Analysis and perspective », Department of Economics, Carleton University, Ottawa, Ontario, 2004, p18.
  6. Nabil JEDLANE, « Des caisses d'émission au Maghreb ? », LEO « Laboratoire d'Economie d'Orléans », Université d'Orléans, France, 2005, p09.
  7. Sharif Saleh, op cit, p11.
  8. عرفت الأرجنتين معدلات قياسية للتضخم 3079% سنة 1989 و 2314% سنة 1990، وفي أول أبريل 1991 تم انتخاب قانون قابلة للتحويل، وهو ما سجل دخول الأرجنتين نظام مجلس العملة. تخلت الجمهورية الأرجنتينية عن البنك المركزي BCRA التقليدي لكي يصبح مجرد مجلس عملة بسيط، وقد تم ضبط معدل صرف ثابت بـ 10.000 أسترال Australes للدولار الواحد من أجل تعديل القاعدة النقدية الموجودة مع الاحتياطات المتاحة في خصوم BCRA (Austral هي عملة الأرجنتين بين 85-1992، وبداية من 01 جانفي 1992 تم تحويل Austral بالبيزو). وللمزيد من المعلومات حول مجلس العملة بالأرجنتين ارجع إلى:  
Emilie Laffiteau, Jean Marc Montaud, « Currency Board et ajustements macroéconomiques : les leçons de l'expérience argentine », Université Montesquieu-Bordeaux IV, 2005-11. Disponible sur : [econpapers.repec.org/paper/monceddtr/120.htm](http://econpapers.repec.org/paper/monceddtr/120.htm).
  9. Rapport annuel de la Banque d'Algérie sur «Rapport 2012, Evolution économique et monétaire en Algérie », juillet 2013, p53.
- \*\*\* هي مجموع الأصول الأجنبية من العملات الصعبة والذهب منقوصا منها الخصوم الأجنبية للبنوك التجارية والبنك المركزي.

<sup>10</sup>. Oliver GRIMM, 2007, op cit, pp 10-11.

<sup>11</sup>. Rapport annuel de la Banque d'Algérie 2012, op cit, p 67.

<sup>12</sup>. كان عند نشأته يسمى بـ "صندوق ضبط الموارد"، وذلك بموجب قانون المالية التكميلي الصادر في 27 جوان 2000، لكن بصدور قانون المالية لسنة 2004 أصبح يطلق عليه "صندوق ضبط الإيرادات". ارجع إلى المادة 66 من القانون رقم 03-22 مؤرخ في 28 ديسمبر 2003 المتضمن قانون المالية لسنة 2004، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 83، ص 28.

<sup>13</sup>. التقرير السنوي لبنك الجزائر حول "التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر لسنة 2006"، أكتوبر 2007، ص 159.

<sup>14</sup>. Jean LONGATTE, Pascal VANHOVE, « Economie générale », Dunod, Paris, 2001, p 359.

\*\*\*\*. هذا المعدل هو على عكس ما يحدث في الدول الصناعية المتقدمة، حيث لا تتجاوز عادة درجة الانفتاح لديها 30% وتكون هذه الدرجة من الانفتاح نتيجة الديناميكية الذاتية وليست الظرفية لاقتصاديات هذه الدول، الأمر الذي يجعل حركية كل من المكونات الاقتصادية لصادرات وواردات وكذلك الناتج المحلي الإجمالي لتلك الدول تنمو في تناسق وتوافق.

<sup>15</sup>. Nabil JEDLANE, op cit, p 12.

<sup>16</sup>. Rapport annuel de la Banque d'Algérie 2012, op cit, p 80.

<sup>17</sup>. Ibid, pp 81-82.

<sup>18</sup>. Idem.

<sup>19</sup>. Nabil JEDLANE, op cit, pp 12-13.



## أثر تحرير التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1980-2011)

عبد الغفار غطاس (\*)

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير  
جامعة محمد البشير الإبراهيمي، برج بوعريريج - الجزائر

محمد زوزي (\*\*)& عبد الوهاب دادن (\*\*\*)

مخبر دور الجامعة والمؤسسة الاقتصادية في التنمية المحلية المستدامة  
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير  
جامعة قاصدي مرباح، ورقلة - الجزائر

**ملخص:** يمثل هذا البحث أساسا محاولة تقييم أثر تحرير التجارة الخارجية على نمو الاقتصاد الجزائري خلال الفترة (1980-2011) من خلال المتغيرات ذات الأهمية في الاقتصاد الوطني، حيث تم استخدام طريقة المربعات الصغرى العادية (OLS). تشير نتائج البحث بوضوح إلى أنه للانفتاح التجاري أثرا إيجابيا على التنمية الاقتصادية، تحديدا على: نمو الناتج المحلي الإجمالي، تحسين الصادرات و الواردات الحقيقية المؤدية بدورها إلى النمو الاقتصادي. كما توصنا إلى أن عملية التحرير لها تأثيرات أخرى جانبية على الاقتصاد الوطني، أهمها التضخم.

**الكلمات المفتاح:** تحرير التجارة، نمو اقتصادي، اقتصاد جزائري، انفتاح تجاري، صادرات - واردات، تضخم.

**تصنيف JEL:** C12، C13، F43.

### I. تمهيد:

تشير العديد من الأدبيات و الأبحاث النظرية و الكمية في مجال التجارة الخارجية على وجود علاقة ما بين تحرير التجارة الخارجية و النمو الاقتصادي، و من بين الأمثلة الرائدة في هذا المجال تجربة الدول الناشئة التي اعتمدت على سياسات تجارية غير تقييدية، سمحت لها بتحقيق تحسن كبير في معظم المؤشرات، إذ أدى انفتاح أسواق هذه الدول إلى معالجة أهم الاختلالات على مستوى أسواقها، و تحقيق معدلات عالية من النمو و بالتالي تحقيق الرفاهية و القضاء على البطالة، و في هذا المجال سعت الجزائر بعد تحرير التجارة الخارجية إلى تعظيم منافع هذا الانفتاح من خلال سن العديد من الإصلاحات التجارية و العديد من المؤسسات التي تم إنشاؤها لتأطير هذا الانفتاح و العديد من التشريعات التي تم تبنيها لتوفير جو ملائم في مجال التجارة الخارجية، و لتحليل و توضيح كل ذلك سنحاول من خلال هذه الدراسة طرح السؤال التالي: ما هو أثر تحرير التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي في الجزائر؟ و للإجابة على هذا السؤال سنقوم في هذه الدراسة بالتعرف أولاً على الإطار النظري و الدراسات التطبيقية حول الموضوع محل الدراسة، ثانياً طبيعة عملية تحرير التجارة الخارجية في الجزائر، و في الأخير منهجية الدراسة، النتائج و مناقشتها.

#### أولاً: الإطار النظري و الدراسات التطبيقية للعلاقة بين التجارة الخارجية و النمو الاقتصادي:

كنهج حديث تبنته الاقتصاديات المعاصرة بشكل قوي تبعاً للنظرة التقليدية السائدة في القرن الثامن و التاسع عشر حول التجارة الخارجية، تعتبر هذه الأخيرة الجسر الذي يربط بين الدول لتصريف فوائض منتجاتها، من خلال القيام بعمليات التصدير و الحصول على احتياجاتها من خلال اللجوء إلى عمليات الاستيراد، لذلك فإن النظرة الحديثة للتجارة الخارجية ينظر إليها في الغالب على أنها تلعب دور رئيسي في تحقيق التنمية الاقتصادية.

و الحقيقة أن لهذه النظرة جذورها التاريخية في الفكر الاقتصادي أين يبرز رواد المدارس الاقتصادية المنادين و الداعين إلى الحرية التجارية، من ذلك كله سنحاول في هذا العنصر عرض النظريات الداعمة لهذا الاتجاه عبر المراحل التاريخية وفقاً للتطورات في الاقتصاد العالمي و الأصوات المنادية بالحرية التجارية كدافع للنهوض باقتصاديات الشعوب و البلدان، و حيث نجد من أبرز هذه النظريات:

**1. النظريات التقليدية (الكلاسيكية) في التجارة الدولية:** من أبرز روادها آدم سميث " نظرية التكاليف المطلقة و تقسيم العمل "، دافيد ريكاردو " نظرية الميزة النسبية "، جون ستيوارت ميل " نظرية القيم الدولية للعمل "، و حيث يرجع معظم الاقتصاديين إلى أن بدايات الظهور لهذه النظرية كان في نهايات القرن الثامن و بدايات القرن العشرين، مع ظهور أفكار آدم سميث في كتابه " ثروة الأمم " سنة 1778، إذ تعرض إلى فوائد حرية التجارة موضحاً أنها تنبئ للبلد الاستفادة من مزايا تقسيم العمل المؤدي إلى توسيع حجم السوق، و رفع آدم سميث للحرية التجارية يستهدف معينين، المعنى الأول وهو حرية التجارة بين الدول، المعنى الثاني وهو حرية التجارة لجميع مواطني دولة من الدول مع مستعمراتها، و ذهب إلى القول بأن نقطة البداية لعملية التنمية تتمثل في تقسيم العمل (Division of Labor)، لذلك فإن

كلا طرفي التبادل سيكون لهما مكسب من خلال الزيادة في الإنتاج الكلي من السلعتين مما يتيح المجال لاقتسام هذه الزيادة بينها عن طريق التجارة.<sup>2</sup>

لكن بالرغم من هذا التحليل إلا أن قصوره عجل من مجيء دافيد ريكاردوا أين تمكن من الاجابة على السؤال في نظريته التي بين فيها أن قيام التبادل التجاري يتم على أساس الاختلاف في التكاليف النسبية وليس التكاليف المطلقة، وأن الميزة النسبية هي الأساس في قيام التخصص الدولي في مجال المبادلات التجارية الدولية، وذهب ريكاردوا أيضاً إلى أن التجارة الحرة تساعد على التراكم الرأسمالي الذي يؤدي إلى زيادة الربح حال استيراد منتجات بأسعار منخفضة، بالرغم من أن ذلك في البداية يؤدي إلى انخفاض الطلب على العمال و أجورهم.<sup>3</sup>

اعتباراً للإسهام الكبير الذي قدمه ريكاردوا في مجال التبادل الدولي إلا أنه أهمل الأسعار والقيم النسبية للسعر موضوع التبادل أي معدل التبادل الدولي، بالإضافة إلى أنه لم يأخذ بعين الاعتبار العامل النقدي وتأثيره على السعر وبالتالي نفقات الإنتاج، ومنه لا يمكن التأكد فعلاً من أن التخصص الدولي قد تم فعلاً على أساس المزايا النسبية حيث لا يمكن معرفة النفقات ومقارنتها على المستوى الدولي، وكتتمة للأفكار التي قدمها ريكاردوا واستكمالاً للنقص الذي اعتراها جاءت " نظرية جون ستيوارت ميل حول القيم الدولية "، حيث أكد على ضرورة التمييز بين التبادل الداخلي والدولي، كما أشار إلى فكرة معدل التبادل الدولي من خلال الاختلاف في قيم كل من الصادرات والواردات، وبالتالي فإن ستيوارت ميل يرى أن الكسب أو النفع من التجارة يتوقف على عاملين هما حجم الطلب المتبادل في كلا البلدين، إضافة إلى مرونة هذا الطلب.

وعليه، فإن الفكر الكلاسيكي أكد على دور التجارة الخارجية في النمو الاقتصادي من خلال الاعتقاد بضرورة تحرير التجارة وعدم تدخل الدولة، وأن التوازن يحدث بفعل اليد الخفية في الأسواق الحرة والمنافسة الكاملة، كما أن التراكم الرأسمالي المحقق من خلال الفوائض الحاصل عليها من الأرباح المحققة والناجمة من زيادة الاستفادة من الموارد عن طريق إعادة التخصيص.

**2. النظريات التقليدية الحديثة (النيوكلاسيكية) في التجارة الدولية:** حيث نجد من أبرز الاسهامات التي وردت في هذا الاتجاه اسهامات كل من ايلي هكشر وبرتل أولين من خلال " نظرية توافر واختلاف نسب وكثافة عوامل الإنتاج "، فبالرغم من أهمية الأفكار التي جاء بها رواد المدرسة التقليدية (الكلاسيكية) إلا أنها وجهت بالنقد، وذلك لأن المزايا النسبية التقليدية بالنسبة للتجارة الحرة تعدّ نموذج ساكن (استاتيكي) قائم على عامل واحد متغير هو تكلفة العمالة، إضافة إلى منهج التخصص الكامل لبيان المكاسب من التجارة<sup>4</sup>، ومنه لتلافي النقص الذي وقعت فيه النظرية السابقة وتعديله جاء كل من الاقتصاديين ايلي هكشر وبرتل أولين ليتناولوا وليأخذوا في الحسبان الفروق في المعروض من عوامل الإنتاج (الأرض، العمالة، رأس المال) وآثارها على التخصص الدولي، وبالتالي فإن هذا الاتجاه الجديد حاول الإجابة على نقطتين على قدر كبير من الأهمية<sup>5</sup>، حيث تتمثل الأولى في شرح وتحليل أساس المزايا النسبية من وجهة نظر العناصر المشاركة في الإنتاج (الأثر الإنتاجي و التجاري الدولي)، والثانية في تحديد الآثار التي ترتبها التجارة الدولية على توزيع الدخل أو على عوائد عناصر الإنتاج المشاركة في التبادل الدولي (الأثر التوزيعي).

فالنقطة الأولى تركز على أنماط التجارة وأثر ذلك على هيكل الاقتصاد الوطني وعلى عوائد عناصر الإنتاج، وهذا الاتجاه نجده قريباً جداً من الأفكار التي جاء بها Rybezenski في نظريته<sup>6</sup>، أما النقطة الثانية التي تطرقت لها النظرية - الأثر التوزيعي - يأتي كنتيجة لارتفاع دخول العناصر الانتاجية التي تؤدي في الأخير إلى تساوى عوائدها المطلقة والنسبية، مع أنه يشترط لتحقيق هذا التساوي التجانس (Homogénéité) أو التماثل بين عناصر الإنتاج، أي أنه لتحقيق التماثل بين عوائد العمل (أي الأجور) لا بد من أن تكون جميع عناصر العمل متجانسة<sup>7</sup>.

لكن بالرغم من أهمية الطرح الذي جاء به كل من هكشر - أولين من خلال نظريته إلا أنه لم يمنعه من الانتقادات، فمما يذكر منها بشكل رئيسي هو إغفالها للاختلاف النوعي في عناصر الإنتاج، إذ يعتبر ذو أهمية كبيرة في تحديد الميزة النسبية أو التكاليف لكل بلد من البلدان المنتجة لهذه السلعة، كما أهملت النظرية كذلك المسار التاريخي لعملية التخصص وتقسيم العمل<sup>8</sup>.

**3. النظريات الحديثة في التجارة الدولية:** ظهر هذا الاتجاه كتيار جديد يقوم بتفسير نظرية التجارة الخارجية على أساس ديناميكية العوامل الداخلية فيه خلافاً للتحليل الساكن الذي قدمته النظريات السابقة، وهو يعمل على الاستعانة بالأساليب والأدوات العلمية متجاهلاً الفروض غير الواقعية التي طرحتها هذه النظريات، ومن بين هذه النظريات نجد نظرية ستيفان ليندر والتبادل الدولي، نظرية فرنون ودورة حياة المنتج، نظرية بوسنر<sup>9</sup> (1961) ونظرية جونسون والديناميكية للتبادل الدولي، وهذه النظريات جاءت لتقوم بتحديد العوامل الرئيسية لنمط التبادل الدولي، عن طريق اكتساب ميزة نسبية في عامل مهم متمثل في دور البحوث والتطوير وأهميته بالنسبة لقطاع التجارة الدولية وهي بذلك تعد أكثر واقعية في تفسيرها للظواهر في الاقتصاد العالمي ونمط التجارة الدولية.

تزامناً مع الأفكار التي طرحها هذا الاتجاه ظهر في نهاية السبعينات من القرن الماضي تيار حديث تبنى مجموعة من الأفكار تضمنت نقضاً لبعض الفروض الأساسية التي اعتمدت عليه النظريات السابقة، ومن بين الاقتصاديين في هذا الاتجاه نجد كروكمان (Krugman)، دكست و نورمان (Dixit and Norman) بالإضافة إلى لانكستر و هلبمان (Lancaster, Helpman) وغيرهم، ومن بين نقاط الاختلاف بين هذا الاتجاه والنظرية التقليدية والتقليدية الحديثة

الخاصة بالسياسة اللازمة للتنمية الصناعية والتأثير اللاحق على النمو<sup>10</sup>، حيث أن الحوافز المحايدة وحرية التجارة لا تفقد بالضرورة إلى النتائج التي تتبناها النظرية التقليدية، وبالتالي فإن الاستفادة في ظل هذه الظروف (الفروض الواقعية) تكون عن طريق ارتفاع الأجر الحقيقي وإنتاج السلع من وفورات الحجم وخفض التكاليف وزيادة القدرة على التصدير<sup>11</sup>.

و منه كخلاصة لما تم تقديمه في هذه النظريات التي تتناول بالدراسة العلاقة بين التجارة الخارجية والنمو الاقتصادي فإنها تركز على جانبي التخصص واتساع حجم السوق، فقيام التجارة يؤدي إلى اتساع حجم السوق مما يزيد من التخصص المؤدي إلى تخصيص الموارد بأكثر كفاءة، فيزداد النمو الاقتصادي ورفاهية المجتمع، وبالتالي فإن هذا الدور الفاعل للتجارة الخارجية كونها تمكن من توفير حافز فعال لنمو اقتصادي كلي قد حقق النهج الذي تدعمه النظرية التقليدية حول المكاسب الممكن الحصول عليها عن طريق التجارة الخارجية.

**4. الدراسات التجريبية السابقة:** هناك العديد من الدراسات التجريبية والتطبيقية التي تناولت بالدراسة العلاقة بين التجارة الخارجية والنمو الاقتصادي، فمن بين هذه الدراسات نجد على سبيل المثال دراسة (Dollar, 1992; Frankel and Romer, 1999; Dollar and Kaaray, 2001; Bhagwati and Srinivasan, 2001; Wacziarg, 1998) من أشهر الدراسات التي أجريت مؤخراً والتي قدمت دليلاً واضحاً حول الآثار الايجابية لتحرير التجارة على النمو في الدول النامية دراسة (Dollar, Kaaray, 2001)، حيث خلص إلى أن ثلث الدول النامية في العالم شهدت علاقة ايجابية بين أثر نوعية المؤسسات على التجارة الدولية والنمو من جهة وتأثير التجارة الدولية على النمو الاقتصادي من جهة أخرى، فالمؤسسات ذات النوعية والأداء الجيد بالإضافة إلى تمتع التجارة بقدر كبير من الأداء العالي تؤدي كلها إلى النمو الاقتصادي السريع<sup>13</sup>، أما دراسة (Wacziarg Rmain, kanen Horn Welch Rmain, 1998) لبيانات 57 بلد خلال الفترة (1979-1989) فهي تهتم بدراسة أثر تحرير التجارة على النمو الاقتصادي من خلال تحليل الاقتصاد الخارجي و الإصلاحات في السياسات التجارية على مجموعة من البلدان النامية فتوصل إلى أن وجود علاقة ايجابية بين الانفتاح التجاري والنمو الاقتصادي، مع وجود أثر سلبي أو معدوم للسياسة التجارية على النمو مباشرة بعد تحرير التجارة الخارجية، وهذه النتيجة تخص فقط بعض البلدان من ضمن العينة الكلية المدروسة، ونفس النتيجة خلص إليها كل من (Frankel and Romer, 1999) من خلال معادلات الانحدار في عديد البلدان حيث وجد تأثير قوي للتجارة على الدخل، وأما دراسة (Dollar, 1992) تناولت مصادر النمو في البلدان النامية (95 بلداً) خلال الفترة (1976-1985) وخلصت إلى وجود علاقة ايجابية قوية بين مؤشرات التوجه للخارج ونمو الناتج المحلي الاجمالي للفرد، ومنه من خلال هذه الشواهد التجريبية فإنها تقدم أدلة قوية على العلاقة بين التجارة الخارجية (الانفتاح التجاري) والنمو الاقتصادي على المدى الطويل، وهي تشير أيضاً إلى أنه على المدى القصير هناك تكاليف تظهر من خلال انخفاض للأجور الحقيقية للعمالة غير الماهرة، بالإضافة إلى انخفاض فرص العمل في البداية، لكن على الرغم من هذه التكاليف إلى أنه لا يمنع من القول بالمكاسب من الانفتاح التجاري، وحيث أن الاستفادة من ذلك على المدى الطويل من شأنه تعويض هذه التكاليف في المدى القصير، وذلك يكون من خلال السياسات المناسبة والهادفة للتخفيف من هذه التكاليف، كذلك نجد من بين الدراسات الحديثة دراسة (صوالي، 2006)، و تهتم هذه الدراسة بدراسة أثر الانفتاح التجاري على النمو الاقتصادي في الدول النامية خلال الفترة (1981-2002)، وقد استهدفت الدراسة 26 دولة نامية توصلت خلالها إلى وجود علاقة ايجابية مباشرة بين الانفتاح والدخل في العينة المدروسة، أما فيما يخص العلاقة بين الانفتاح والنمو الاقتصادي فإن العلاقة موجودة في بعض الدول فقط، وقد تبين أن العلاقة تكون سلبية في المراحل الأولى من الانفتاح ثم تأخذ بالاجابية في السنوات التالية.

**ثانياً: طبيعة تحرير التجارة الخارجية في الجزائر:** يمكن تتبع سياسة تحرير التجارة في الجزائر من خلال أربعة مراحل:

**1. مرحلة التحرير المقيد 1990:** وتبرز من خلال اتخاذ اجراء رسمي تمثل في اصدار قانون النقد والقروض أكتوبر 1990 - قانون 90/10 - والذي يشمل تحرير الاستثمار الأجنبي في الجزائر، تلاه في نفس السنة اصدار قانون 92/16 المؤرخ في 07/08/1990 المتضمن لقانون المالية التكميلي 1990، حيث في المادة الواحد والأربعون منه يقرر لأول مرة و منذ إقامة وتطبيق احتكار الدولة للتجارة الخارجية أنه أصبح استيراد السلع لإعادة بيعها أمراً مسموح به للمتعاملين التجاريين، إلا أن هذا الانفتاح كان له طابع تقييدي جزئي<sup>14</sup>.

**2. مرحلة التحرير التام للتجارة الخارجية (1990-1991):** في ظل التشريعات السابقة ونظراً للمشاكل العديدة التي واجهتها التجارة الخارجية في فترة 1990 جراء التحرير المقيد الذي لا يدفع إلى الأمام، وبقدر ما يزيد من الممارسة الاحتكارية قامت السلطات بخطوة إلى التحول الجدي لسيرورة التجارة الخارجية الجزائرية بإصدار المرسوم التنفيذي رقم 91/37 المؤرخ في 13 فيفري 1991<sup>15</sup>، الذي يؤكد إلغاء الاحتكار في مجال التجارة الخارجية ويكرّس مبدأ تحرير التجارة الخارجية الذي سارت فيه الجزائر منذ التسعينات، كما يؤكد على التحرير التام للمعاملات التجارية الخارجية بالإضافة إلى إلغاء شهادات الاستيراد والتصدير.

**3. مرحلة العودة إلى التقييد والمراقبة للتجارة الخارجية 1992:** نظراً لعدد المشاكل التي ظهرت في هذا القطاع بعد صدور المرسوم 91/37 المؤرخ بتاريخ 13 فيفري 1991 القاضي بإلغاء احتكار الدولة للتجارة الخارجية، أين سادت الفوضى في تخليص المعاملات وسيادة أنواع البيروقراطية، واستمر الحال إلى غاية 18 أوت 1992 حيث

تدخلت الحكومة بإصدارها للتعليمية رقم 625 لرئيس الحكومة، والتي ترجع للإدارة امتيازاتها في ميدان التجارة الخارجية دون التراجع عن مسعى تحريرها<sup>16</sup>.

**4. مرحلة التحرير الكامل للتجارة الخارجية منذ 1994:** بدأت هذه المرحلة سنة 1994 وهي السنة التي كانت فيها الجزائر تهيئ فيها للتعاقد مع صندوق النقد الدولي في إطار الإصلاحات للاتفاقية المبرمة بينهما " اتفاقية Stand by " التي كانت في أفريل 1994 وتم خلالها إعادة جدولة الديون، وفيه كانت تحرير التجارة من بين الشروط في الاتفاقية، إضافة إلى سعي الجزائر إلى الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة، وهذا ما يشكل دافعا للمضي قدماً إلى إزالة العقبات وتسريع عملية الانفتاح التجاري، من خلال القيام بالعديد من الإصلاحات المتضمنة تحرير نظام الصرف الأجنبي، ترشيد وتقليص الرسوم الجمركية على الواردات، بالإضافة إلى إنشاء عديد المؤسسات الوطنية المكلفة بترقية قطاع التجارة الخارجية (CAGEX, SAFAX, CASI, PROMEX).

ما يميز هذه المرحلة هي المحاولات الجادة من قبل السلطات لتغيير الوضع، والاتجاه نحو اقتصاد السوق والانفتاح على العالم الخارجي، والذي تبرز نتائجه في شكل تحسن في المؤشرات الاقتصادية الكلية، بالإضافة إلى محاولة لإضفاء قطاع التجارة الخارجية طابع المرونة اللازمة للزيادة من الديناميكية في إتمام المعاملات والتسريع من عملية التحرير لهذا القطاع باعتباره قطاع هام ومصدر للعملة الأجنبية الصعبة، ولملاحظة التطور في المؤشرات الاقتصادية في هذه المراحل نورد الجدول رقم (01) أدناه، حيث يتبين بوضوح أن نصيب الناتج المحلي الإجمالي للفرد قد تزايد منذ فترة ما قبل التحرير والاستمرار في التحرك إلى فترة ما بعد القيام بعملية التحرير للتجارة الخارجية، بالرغم من تسجيل تراجع في المرحلتين الأولى (1995-91) والثانية (1996-2000) من الفترة الثانية، إلى جانب ذلك فإن نسبة الاستثمار إلى الناتج أخذت في النمو و بوتيرة متزايدة بعد التحرير، أما ميزان التجارة المكون من الصادرات والواردات فإنه يسجل زيادة بشكل ملحوظ بعد القيام بعملية التحرير، مع ارتفاع الواردات بشكل أسرع من الصادرات بعد فترة التحرير، وهذا يرجع إلى الطلب المتزايد على السلع الأجنبية الموجهة إلى تحريك الآلة الإنتاجية وكذا السلع الاستهلاكية المقابلة للطلب المحلي في السوق الداخلية، أما بالنسبة لمعدل التضخم فيلاحظ ارتفاع هذا الأخير زاد حدة بعد القيام بعملية التحرير ويمكن أن يفسر هذا بالارتفاع في أسعار السلع المستوردة في السوق المحلية، وهذا مصاحب للانخفاض المستمر في قيمة العملة الوطنية مقارنة بالعملة الأجنبية، المعبر عنه في الجدول رقم (01) بمعدل سعر الصرف.

## II. الطريقة :

بعد التطرق للدراسات التجريبية التي تناولت بالتحليل علاقة التجارة الخارجية بالنمو الاقتصادي بالإضافة إلى عرض مسار تحرير التجارة الخارجية في الجزائر، سنقوم باختبار العلاقة بين المتغيرات، من خلال كشف العلاقة بين نمو الناتج المحلي الإجمالي والصادرات، الواردات الحقيقية ثم التضخم، وذلك بالاستعانة بتقنية المربعات الصغرى (OLS)، باستعمال برنامج Eviews7، وتم تحديد فترة الدراسة (1980-2011)، أما البيانات الإحصائية تم الحصول عليها من قاعد بيانات البينزد الإحصائية للدول الإسلامية (baseind)، الديوان الوطني للإحصائيات (ONS)، بالإضافة إلى المنظمة العالمية للتجارة (OMC).

## III. النتائج :

أظهرت الدراسة الإحصائية للمعطيات نتائج عديدة، يمكن تقسيمها إلى عدة عناصر نوردتها كما يلي:

**1. علاقة الانفتاح التجاري ونمو الناتج المحلي الإجمالي:** تحظى العلاقة بين الانفتاح التجاري و النمو الاقتصادي الممثل بنمو الناتج المحلي الإجمالي بجدل واسع بين أوساط العديد من الاقتصاديين، فالأبحاث التجريبية توصلت إلى وجود علاقة ايجابية بينهما، إلا أنه من الاقتصاديين من توصل إلى وجود علاقة سلبية منها الأبحاث التي قدمها كل من رودريك و رودريكز (Rodrik and Rodriguez, 1999 for a comprehensive survey)، وللتحقيق من هذه العلاقة نورد الشكل البياني رقم (01)، حيث يظهر وجود علاقة ايجابية وإن كانت متذبذبة (غير مستقرة)، ومنه على العموم كما هو واضح في الشكل فإن الانفتاح يدعم النمو بدرجة كبيرة، ولاختبار هذه العلاقة نقوم بتقدير نموذج الانحدار لنمو الناتج المحلي الإجمالي (GDP) من خلال الانفتاح التجاري (Log (OPEN)، رأس المال (K) والعمل (L) كما يلي:

$$GDP = C + C(1) \text{Log}(OPEN) + C(2) K + C(3) L$$

بعد عملية الإدخال للبيانات حصلنا على معادلة التقدير التالية:

$$GDP = 30557,37 + 2032,937 \text{ LOG} (OPEN) + 0,537360 K + 0,007641 L$$

$$(2.671816) \quad (0.445284) \quad (2.619941) \quad (8.489943)$$

$$R^2 = 94,88\% \quad R^2_{(Adjusted)} = 94.21\% \quad F_{(Statistic)} = 142.12 \quad N = 31$$

(القيم الواردة بين قوسين تمثل قيم t (statistic) المحسوبة)



يتبين من خلال مخرجات التقدير أن معلمة الانفتاح ذات علاقة موجبة وتأثير قوي على نمو الناتج المحلي الإجمالي بالرغم من عدم معنوية المعلمة احصائياً عند درجة 5 % ، بالإضافة إلى هذا فإن رأس المال والعمل يظهران كذلك علاقة ايجابية مع الناتج المحلي الإجمالي ويدعم هذا اختبار المعنوية الاحصائية لمعاملات المتغيرين (L), (K).

**2. علاقة الانفتاح التجاري، الصادرات والواردات:** يوضح الشكل (02) تطور كل من الصادرات والواردات الحقيقية خلال الفترة (1980-2011) حيث يتبين أن كلا السلسلتين تأخذ في التراجع والانخفاض إلى غاية سنة 1994 شهدت نوعاً من الاستقرار، ولوحظ انخفاض تدريجي بطيء في هذه الفترة (1994-2000) المصاحبة للقيام بعملية التحرير للتجارة بلغت أدها سنة 2000، ويمكن ارجاع هذا الانخفاض إلى عدم توفر الاستقرار السياسي في الجزائر إضافة إلى آثار تطبيق برنامج التعديل والتكيف الهيكلي المفروضة من قبل صندوق النقد والبنك الدوليين، وانطلاقاً من 2000 بدأت كل من الصادرات والواردات في التحسن تجاوزت فيها قيمة الصادرات قيمة الواردات، وهذا ما يفسر ايجابية مؤشر الميزان التجاري في الفترات اللاحقة، ما عدا سنة 2009 التي شهدت قبلها الأزمة المالية العالمية 2008 أين تسببت في تراجع الصادرات الجزائرية نحو العالم الخارجي على حساب الواردات، بعدها عاودت الصادرات إلى الارتفاع من جديد وظهور مؤشرات ايجابية في الميزان التجاري.

ومن المتوقع أن يؤثر الانفتاح على كل من الصادرات و الواردات، حيث يزيد الطلب المحلي على السلع والخدمات خاصة السلع الوسيطة والاستثمارية الداخلة في العمليات الإنتاجية، كذلك بالنسبة للصادرات فستشهد ارتفاعاً نظراً للطلب العالمي على المواد الأولية وإمكانية حدوث علاقات تجارية بين الدول في شكل تكامل أو شراكة اقتصادية.

ومن أجل اختبار العلاقة بين المتغيرات المذكورة أعلاه قمنا بتقدير معادلتين لكل من الصادرات والواردات الحقيقية، المعادلة الأولى للصادرات الحقيقية (EX) تضم كل من الانفتاح التجاري (OPEN)، الدخل العالمي (GDPw)، معدل التبادل (TOT) وسعر الصرف (RER) وتحصلنا على المعادلة التالية بعد ادخال اللوغاريتم النيبيري على المتغيرات:

$$\text{Log}(EX) = 11,146993 + 1,61623 \text{Log}(OPEN) - 0,628744 \text{Log}(GDP_{\text{World}}) - 0,118195 \text{Log}(TOT) - 0,017082 \text{RER}$$

(2.817879)      (6.413306)      (-0.794511)      (-0.760918)      (-3.762758)

$$R^2 = 86.94 \% \quad R^2_{\text{(Adjusted)}} = 85.010 \% \quad F_{\text{(Statistic)}} = 44.95 \quad N = 31$$

من خلال مخرجات التقدير يتبين أن العلاقة بين كل من الانفتاح والصادرات الحقيقية تتميز بالاجابية كما أنها معنوية عند 5 % بالإضافة إلى أن معلمة سعر الصرف تظهر سلبية وهي معنوية إحصائياً عند نفس القيمة، أما المعلمات الأخرى للدخل العالمي و معدل التبادل سلبية مع الصادرات الحقيقية وليس لها دلالة إحصائية، وبالتالي فإنه يمكن القول بأن الصادرات الجزائرية لا تتأثر بالتغيرات في الدخل العالمي.

في الخطوة التالية قمنا باستبدال الناتج العالمي بالناتج المحلي الإجمالي وإدخال اللوغاريتم النيبيري على المتغيرات في المعادلة المقدره وحصلنا على النتيجة التالية:

$$\text{Log}(EX) = 13,93154 + 1,750514 \text{Log}(OPEN) - 0,282776 \text{Log}(GDP) - 0,371422 \text{Log}(TOT) - 0,542089 \text{Log}(RER)$$

(2.7009)      (9.811366)      (-0.613062)      (-3.097594)      (-8.300260)

$$R^2 = 90.08 \% \quad R^2_{\text{(Adjusted)}} = 88.61 \% \quad F_{\text{(Statistic)}} = 61.336 \quad N = 31$$

من خلال التقدير الثاني لمعادلة الصادرات الحقيقية أظهرت معنوية كل المتغيرات ما عدا المتغيرة المتعلقة بالناتج المحلي أين كانت سلبية وغير دالة إحصائياً، وهذا يعني أن الناتج المحلي لا يفسر نمو الصادرات الحقيقية، وعلى خلاف المعادلة السابقة فإن معدل التبادل الدولي كان ذا معنوية إحصائية ويحمل الإشارة السالبة وهذا يدل على أن الزيادة في السعر النسبي للصادرات يؤدي إلى انخفاض في الطلب على هذه الأخيرة في السوق العالمية.

أما المعادلة الثانية المتعلقة بالواردات الحقيقية فتضم كل من الانفتاح التجاري (OPEN)، الناتج الحقيقي (GDP)، معدل التبادل التجاري (TOT) وسعر الصرف (RER)، وتعطى بالشكل التالي:

$$\text{Log}(IM) = 5,499944 + 0,541595 \text{Log}(OPEN) + 0,157846 \text{Log}(GDP) + 0,337757 \text{Log}(TOT) - 0,766343 \text{Log}(RER)$$

(1.644420)      (4.681317)      (0.527745)      (4.344001)      (-18.09566)

$$R^2 = 97.44 \% \quad R^2_{\text{(Adjusted)}} = 97.70 \% \quad F_{\text{(Statistic)}} = 257.549 \quad N = 31$$

من خلال مخرجات التقدير نلاحظ أن معاملات التقدير تحمل اشارات موجبة في علاقاتها مع الواردات الحقيقية باستثناء معدل سعر الصرف ذات الإشارة السالبة بالرغم من دلالتها الاحصائية عند 5 % وهذا الأخير يعني أنه هناك علاقة عكسية بين الواردات الحقيقية والتغير في أسعار الصرف، كما أن معلمة الناتج المحلي غير معنوية احصائياً ما يدل على أن الواردات الحقيقية لا تتأثر بالتغير في الدخل الوطني، كذلك نجد أن نمو الواردات الحقيقية يتأثر بدرجة الانفتاح التجاري، إضافة إلى تأثيرها بمعدل التبادل التجاري أو شروط التجارة في نفس الاتجاه.

ومنه كخلاصة يمكن القول أن الصادرات والواردات تزداد مع التقدم في درجة الانفتاح التجاري، لكن بالمقابل فإن التقدم في درجة الانفتاح يمكن أن يرجع إلى الزيادة في نمو الصادرات (أو الواردات) دون حصول الزيادة في كليهما معاً.

**3. علاقة الانفتاح التجاري والتضخم:** يبين الشكل رقم (03) العلاقة بين الانفتاح والتضخم ممثلاً في نسبة التغير في مخفض الناتج المحلي الإجمالي، ومن خلال الشكل يتضح أنه بزيادة درجة الانفتاح فإن التضخم يأخذ في التصاعد والاتجاه نحو الأعلى ليسجل زيادة ملحوظة في معدل التضخم.

مع الزيادة في درجة الانفتاح فإن معدلات التضخم يمكن أن تتعرض للارتفاع أو الانخفاض وهذا يعود إلى مستوى الأسعار المحلية مقارنة مع مثيلتها الدولية، فعندما تكون الأسعار الدولية أقل من الأسعار المحلية فهذا يؤدي إلى زيادة وارتفاع الواردات إلى البلد، ومن جهة أخرى فإن ارتفاع الواردات يؤثر سلباً على رصيد الحساب الجاري ما يؤدي إلى الانخفاض في قيمة العملة المحلية، وهذا يؤدي إلى التضخم.

لذلك وعلى افتراض أن متغيرة التضخم ( $GDP_{Dev}$ ) هي النسبة المئوية للتغير في معامل الانكماش للناتج المحلي الإجمالي مقترنة بالمتغيرات الناتج المحلي الحقيقي ( $GDP$ )، الكتلة النقدية ( $M1$ ) ومتغيرة الانفتاح ( $OPEN$ )، لنحصل على المعادلة التالية:

$$GDP_{Dev} = 38,21068 + 0,000790 GDP + 0,016667 M_1 + 29,48549 \text{ Log}(OPEN)$$

$$(1,610278) \quad (3,824573) \quad (7,912851) \quad (4,033523)$$

$$R^2 = 87.89 \% \quad R^2_{(Adjusted)} = 86.60 \% \quad F_{(Statistic)} = 67.79 \quad N = 31$$

تظهر النتائج معنوية المعلمات للمتغيرات المتعلقة بكل من الناتج المحلي الإجمالي ( $GDP$ )، الكتلة النقدية ( $M1$ ) والانفتاح التجاري ( $OPEN$ )، فبالنسبة للناتج بالرغم من الإيجابية في علاقتها مع التضخم إلا أنها علاقة ضعيفة جداً، أما الكتلة النقدية فعلاقتها مع التضخم إيجابية وذات دلالة إحصائية عند مستوى 5 % وهي تؤثر على التضخم، وعن الانفتاح فإنه على علاقة قوية بالتضخم وذات دلالة إحصائية عند مستوى 5 % ما يعني أن هذه الأخيرة تؤثر على التضخم.

#### IV. مناقشة النتائج:

كخلاصة لما تم تناوله في العناصر السابقة فإن التقدم في درجة الانفتاح التجاري للاقتصاد الجزائري على العالم الخارجي أدى إلى:

- زيادة كل من الصادرات و الواردات الحقيقية في الاقتصاد الوطني؛
- بالإضافة إلى أنه عمل على التحسين و التأثير الإيجابي على معدلات النمو الاقتصادي؛
- كذلك فإن الانفتاح التجاري عمل على الزيادة في معدلات التضخم في البلد.

وهذه النتائج تدعم إلى حد كبير الأدب الاقتصادي الذي تناول بالدراسة هذه العلاقات، وفي هذا الصدد بالإمكان الكشف عن أنماط هذه العلاقات عن طريق الأدلة التجريبية لعينات مختلفة بالاستعانة بأدوات القياس الاقتصادي، لكن بالمقابل هناك مجموعة من الاعتبارات يمكن اعتمادها على الاقتصاد الجزائري تتمثل في:

1. **اعتماد الاقتصاد الجزائري و تركزه على قطاع واحد في صادراته:** إن اعتماد الاقتصاد الجزائري بشكل كبير على قطاع تصديري وحيد هو قطاع المحروقات، أين يصل إلى حوالي 97 % من مجموع الصادرات الكلية، وهذا يدل على أن هذا الأخير يعتمد إلى حد كبير على مصدر واحد في مداخله والنقد الأجنبي من العالم الخارجي، هذا ما يعرضه للوقوع في خطر تركز الصادرات والتبعية للسوق العالمي، لذلك فإنه في ظل هذا الوضع فإن معدلات التبادل الدولي تتدهور (شروط التجارة) لتكون في غير صالح الجزائر، وذلك بسبب عدم الاستقرار والتذبذبات المتكررة في الأسعار العالمية للبتروك. <sup>17</sup>

2. **عدم مرونة الجهاز الإنتاجي:** بالإضافة إلى تركز الصادرات فإن عدم تنوع النشاط الاقتصادي و هيكل الصادرات، كذلك ضعف الطاقة الاستيعابية للاقتصاد الوطني<sup>18</sup>، جعل الاقتصاد الجزائري اقتصاد يعاني من عدم مرونة في جهازه الإنتاجي حيال التغيرات الممكن حدوثها في الأسواق الدولية (انخفاض مرونة الطلب الداخلية والسعرية<sup>19</sup>)، الأمر الذي يجعله معرض للصدمات و التقلبات الخارجية، ما يستدعي إعادة النظر في السياسات الاقتصادية المتعلقة بهذا الجانب المهم من الاقتصاد الوطني.

3. **فشل الدولة في إخراج الاقتصاد الوطني من وضعية ريعية إلى اقتصاد منتج للثروة:** فبالرغم من المساعي الحثيثة والإصلاحات التي قامت بها الدولة من أجل بناء اقتصاد وطني منتج وذات تنوع للخروج من دائرة التبعية، بالإضافة إلى غياب مفهوم موحد للإصلاحات المتعلقة بالتجارة الخارجية وغياب استراتيجيات طويلة المدى للمبادلات التجارية الخارجية<sup>20</sup> جعلها غير قادرة على مواجهة عدم الاعتماد على قطاع المحروقات باعتباره المصدر الرئيس والوحيد للإيرادات في الدولة من العالم الخارجي.

**V. الخلاصة :**

حسب النتائج المتوصل إليها في هذه الدراسة، فإن زيادة درجة الانفتاح في البلد من شأنها أن تؤثر على معدلات النمو الاقتصادي في الجزائر، كما أن هذه الزيادة في الانفتاح تعمل على الزيادة في كل من الصادرات والواردات الحقيقية، فالطلب المستمر على الصادرات ينعكس على معدل النمو الاقتصادي و الذي عبّر عنه ألبرت هيرتشمان بالنمو المحفز عن طريق الصادرات<sup>21</sup> (Export – propelled growth)، أما المساهمة عن طريق الواردات الحقيقية من خلال السلع الوسيطة والاستثمارية الموجهة نحو تحريك الآلة الإنتاجية، كما أن زيادة الانفتاح من شأنها أن تعمل على زيادة معدلات التضخم في البلد، وبالتالي فإن تحرير التجارة الخارجية تحسن من تدفق الصادرات إلى الخارج ليؤدي ذلك إلى ارتفاع في معدلات النمو الاقتصادي بدءاً من مرحلة التحرير الكامل للتجارة، لذلك قد حاولنا في هذه الدراسة إلقاء الضوء على مسألة تحرير التجارة الخارجية في الجزائر على النمو الاقتصادي عن طريق الأدلة التجريبية والكمية، ونعتقد من خلال هذه الدراسة أن تكون اسهاماً إيجابياً في طريق دراسة السياسات في البلدان النامية.

استناداً إلى النتائج المتوصل إليها، وبالنظر إلى خصوصيات الاقتصاد الجزائري، نقترح مجموعة من التوصيات كما يلي:

• السعي نحو إعادة هيكلة قطاعات وفتح المجال أمام الاستثمارات المحلية والأجنبية، بالإضافة إلى تعزيز الشراكة مع القطاع الخاص مع إمكانية احتفاظ الدولة بسيطرتها على الصناعات الثقيلة وقطاع الطاقة والتعدين (القطاعات السيادية في الاقتصاد الوطني).

• ضرورة إعادة النظر في الأولويات والتركيز على كل من قطاعي الزراعة والصناعة إلى البحث العلمي من أجل تعزيز الأمن الوطني (الأمن الغذائي، العسكري والطاقي).

• السعي نحو مباشرة عملية جدية للقيام بتنويع هيكل الاقتصاد لبناء وخلق مصادر جديدة للتنافسية على المستوى الدولي على غرار برنامج ديفيكو01 الممول من طرف الاتحاد الأوروبي الهادف إلى دعم إستراتيجية تنويع الاقتصاد الجزائري<sup>22</sup> خاصة وأن الجزائر تمتلك المقومات والإمكانات (أو المؤهلات) لذلك.

• العمل على استكمال الإصلاحات وتسهيل قنوات التجارة الخارجية بتخفيض الرسوم الجمركية وتيسير الإجراءات التجارية لمنح فرص أفضل للعاملين في ميدان عمليات التصدير والاستيراد.

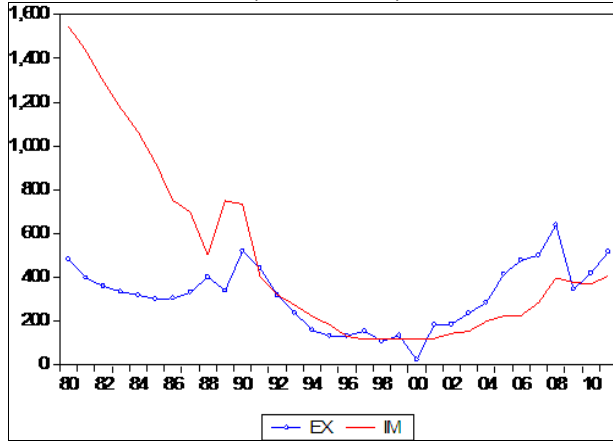
• السعي نحو الانضمام للمؤسسات والهيئات الدولية للاستفادة من الفرص والتسهيلات التي تمنحها هذه الأخيرة للبلدان النامية في مجال الدخول على الأسواق الدولية.

**- ملحق الجداول والأشكال البيانية :****الجدول(01): التغيرات في المؤشرات الاقتصادية قبل - بعد تحرير التجارة الخارجية**

| بعد القيام بعملية تحرير التجارة الخارجية |           |           |           | قبل تحرير التجارة الخارجية |           | المؤشرات الاقتصادية<br>(مليون دولار أمريكي) |   |
|--|-----------|-----------|-----------|----------------------------|-----------|---|---|
| 2012-2011                                | 2010-2006 | 2005-2001 | 2000-1996 | 1995-1991                  | 1990-1986 |   | 1985-1981   |
| 2.88                                     | 2.48      | 5.2       | 3.6       | 0.44                       | 0.78      | 3.76  | GDP بالأسعار الثابتة (%)  |
| 6.228                                    | 5.668     | 4.75      | 3.828     | 3.406                      | 3.337     | 2.993                                       | GDP (مليون دج)  |
| 5.49                                     | 4.05      | 2.29      | 1.67      | 1.73                       | 2.43      | 2.413                                       | نصيب الفرد من الناتج الوطني الخام<br>بالأسعار الجارية (ألف دولار) |
| 37.106                                   | 34.6092   | 31.8948   | 29.5178   | 26.8728                    | 28.444    | 20.6002                                     | عدد السكان (مليون)  |
| 39.6185                                  | 38.069    | 30.5068   | 25.958    | 28.1454                    | 25.202    | 30.0323                                     | نسبة الاستثمار إلى الناتج الوطني الخام                            |
| 4.12-                                    | 4.1-      | 3.7       | 5.1       | 1.66                       | 3.5       | 4.825                                       | تطور الصادرات (%)   |
| 9.64                                     | 10.29     | 11.93     | 1         | 2.38-                      | 7.9-      | 6.625                                       | تطور الواردات (%)   |
| 148.99                                   | 124.72    | 105.72    | 91.56     | 45.88                      | 36.34     | 11.9  | التضخم (متوسط أسعار المستهلك)                                     |
| 14.99                                    | 21.31     | 10.5      | 2.59      | 0.082                      | 0.73-     | 0.071                                       | الحساب الجاري   |
| 75.19                                    | 70.712    | 61.27     | 62.608    | 29.276                     | 6.406     | 5.51  | معدل سعر الصرف  |

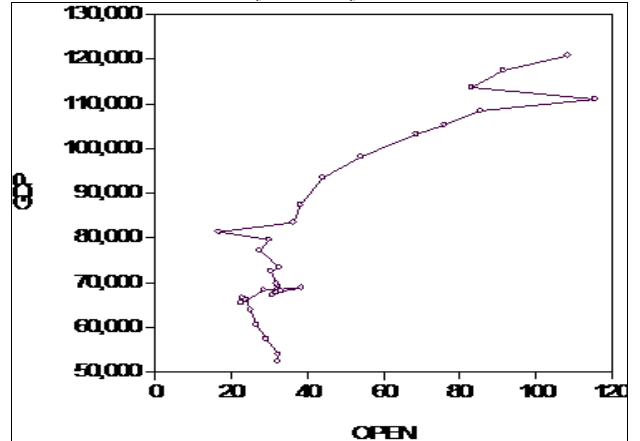
المصدر: من إعداد الباحثين اعتماداً على: World Economic Outlook Database, October 2013, IMF

شكل رقم (02): تطور الصادرات و الواردات خلال (2011-1980)



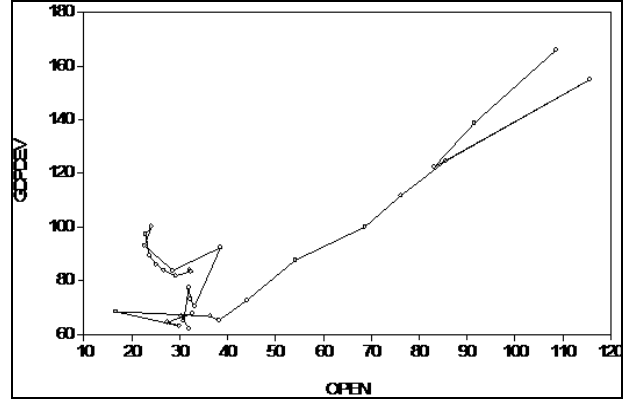
المصدر: مرسوم انطلاقاً من برنامج Eviews 7

شكل رقم (01): العلاقة بين الانفتاح و نمو الناتج المحلي الاجمالي



المصدر: مرسوم انطلاقاً من برنامج Eviews 7

شكل رقم (03): العلاقة بين الانفتاح التجاري و التضخم



المصدر: مرسوم انطلاقاً من برنامج Eviews 7

### الإحالات والمراجع :

- 1- مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي المعاصر، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2006، ص28 (بتصرف).
- 2- بلقاسم زايري، اقتصاديات التجارة الدولية (نماذج نظرية و تمارين)، دار الأديب للنشر والتوزيع، الجزائر، 2006، ص ص 59-60 (بتصرف).
- 3- عبد الظاهر أحمد سهير ومحمد مدحت مصطفى، النماذج الرياضية للتخطيط والتنمية الاقتصادية، مكتبة الإشعاع للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 1999، ص 66.
- 4- ميشيل تودارو، التنمية الاقتصادية (ترجمة وتعريب: محمود حسن حسني ومحمود حامد حمود)، دار المريخ للنشر، المملكة العربية السعودية- الرياض، 2006، ص 519.
- 5- مصطفى رشدي شيخة، الأسواق الدولية (المفاهيم والنظريات والسياسات)، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، ص90.
- 6- لمزيد من المعلومات حول النظرية أنظر: سامي خليل، الاقتصاد الدولي (الكتاب الأول)، دار النهضة العربية، القاهرة، 2005، ص 366.
- 7- يقصد بالتجانس في العمل هو أن تتعادل المهارات ومستويات التدريب والإنتاج، كما يقصد بالتجانس بين عناصر رأس المال التعادل في المخاطر ومستوياته الإنتاجية.
- 8- فليح حسن فليح، العلاقات الاقتصادية الدولية، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، ط 01، الاردن، 2004، ص ص 69-70 (بتصرف).
- 9- يتمثل العمل الذي قدمه بوسنر (M.V.Posner) فيما يلي:

M.V.Posner, International Trade and Technological change, Oxford, economic paper 1961.

- 10- أحمد الكواز، التجارة الخارجية والنمو الاقتصادي، جسر التنمية، العدد الثالث والسبعون (ماي 2008/ السنة السابعة)، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، ص 3-4.

- <sup>11</sup> - سمير حنا بهنام، أثر التجارة الخارجية في النمو الاقتصادي لدول نامية مختارة (1990-2009)، <على الخط>، شوهد يوم: 2014/03/12، على الرابط: <http://www.iasj.net/iasj?func=fulltext&aId=6426>
- <sup>12</sup> -Umme Humayara Manni and Munshi Naser Ibne Afzal, Effect of Trade Liberalization on Economic Growth of Developing Countries: A Case of Bangladesh Economy, 10/04/2014, [http://www.jbef.org/archive/pdf/volume1/issue\\_2/3-Effect.pdf](http://www.jbef.org/archive/pdf/volume1/issue_2/3-Effect.pdf)
- <sup>13</sup> - عبد الغفار غطاس، أثر تحرير التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي (دراسة حالة الجزائر في الفترة 1990-2006)، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح - ورقلة، 2010، ص03.
- <sup>14</sup> - بلقاسم زايري، أثر نوعية المؤسسات على تحرير السياسات التجارية في الجزائر، الملتقى الدولي للسياسات الاقتصادية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، 2004، ص09.
- <sup>15</sup> - الجريدة الرسمية رقم 12 الصادرة في 20 ماي 1991.
- <sup>16</sup> - لمزيد من الاطلاع حول التعلية الحكومية رقم 625 يمكن الرجوع إلى: عبد الغفار غطاس، مرجع سبق ذكره، ص146.
- <sup>17</sup> - محمد عيسى عبد الله وموسى إبراهيم، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار المنهل اللبناني، ط01، لبنان، 1998، ص71(بتصرف).
- <sup>18</sup> - لمزيد من التفصيل راجع: سلامي أحمد ومحمد شيخي، اختبار العلاقة السببية والتكامل المشترك بين الادخار والاستثمار في الاقتصاد الجزائري (1970-2011)، مجلة الباحث، عدد 13/2013، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، الجزائر.
- <sup>19</sup> - تعاني الدول النامية من انخفاض في مرونة الطلب الداخلية والسعرية على الصادرات الأولية، فالأولى تعبر عن الاتجاه نحو الانخفاض التدريجي للأسعار النسبية للسلع الأولية عبر الزمن، أما الثانية فتكون منخفضة بدرجة كبيرة تبعاً للزيادة أو التحرك في منحى الطلب أو العرض للسلعة الأولية وهذا من شأنه أن يسبب كثيراً من التقلبات السعرية.
- <sup>20</sup> - الجيلالي عجة، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2007، ص290.
- <sup>21</sup> - Albert O. Hirschman , the political Economy of import substituting industrialization in Latina America, The quarterly journal of economics , vol.82 , No.1-4, Feb.1968
- <sup>22</sup> - تم توقيع برنامج ديفيكو 01 (برنامج دعم تنويع الاقتصاد الجزائري) في ديسمبر 2009 يضم كل من القطاعات الفلاحة والتنمية الريفية والسياحة والصناعات التقليدية، وكذا الصناعة استغرق خلالها ثلاثة سنوات تم فيها تحديد الأعمال الواجب القيام بها من أجل استكمال الاحتياجات الضرورية للقطاعات المعنية وكان الانطلاق الفعلي لهذا المشروع في مارس 2013.



## تقدير تأثير الأساليب الحمائية المقنعة في ظل اتفاقية الشراكة الأورو متوسطية - دراسة حالة تونس والمغرب (2009-2010) -

حسنية محزم (\*)

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
جامعة عبد الحميد مهري، قسنطينة - الجزائر

**ملخص:** يهدف هذا المقال إلى إبراز تأثير الأساليب الحمائية المقنعة على التدفقات التجارية لكل من تونس والمغرب و اسبانيا و فرنسا باعتبارهم دول أعضاء في اتفاقية الشراكة الأورو متوسطية خلال سنتي 2009-2010، عن طريق استخدام نموذج الجاذبية، و ذلك بتقدير معادل تعريفية الحماية المقنعة على بعض المنتجات المختارة. و خلصنا إلى وجود تأثير سلبي متباين للأساليب الحمائية المقنعة على صادرات المنتجات محل الدراسة.

**الكلمات المفتاح:** أساليب حمائية مقنعة، أساليب حمائية غير جمركية، نموذج الجاذبية، معادل التعريفية، حزم البيانات.

**تصنيف JEL:** F14، F13، C33.

### I. تمهيد:

تعد الأدبيات الاقتصادية التي تطرقت لموضوع الحمائية قليلة نسبيا نظرا لسيطرة فكر الحرية على المشهد التجاري الدولي الذي يعد سببا جوهريا في ثروة و تطور اقتصاديات الدول. إلا أنه في واقع الأمر أغلب تلك الدول استخدمت الأساليب الحمائية التقليدية بفرضها للضرائب الجمركية في مرحلة من مراحل تطورها، ثم عملت فيما بعد على تخفيض تلك الرسوم الجمركية بعد انضمامها إلى المنظمة العالمية للتجارة و انشاء اتفاقيات شراكة فيما بينها، مما اضطرها إلى استحداث الأساليب الحمائية غير الجمركية (NTM) Non-Tariff measures لحماية منتجاتها غير التنافسية مستعينة بتزايد طلب المستهلكين على المعايير الاجتماعية التي تضمن سلامتهم عن طريق تصحيح إخفاقات السوق. و عند النظر في تلك الأساليب نجد أن كل من أساليب حماية الصحة و السلامة (SPS) Sanitary and phytosanitary measures و الحواجز التقنية للتجارة (TBT) Technical barriers to trade من بين أهم و أبرز الأساليب التي تستخدم بطريقة مقنعة لغرض حماية منتجات الدول المتقدمة من صادرات الدول النامية. و بناء على ما تقدم سوف نحاول فيما يلي معالجة الإشكالية التالية:

**ما مدى تأثير الأساليب الحمائية المقنعة على التدفقات التجارية لصادرات تونس و المغرب في ظل إتفاقية الشراكة الأورو متوسطية ؟**

- و لقد تم اعتماد الفرضيات التالية كإجابات محتملة للإشكالية المطروحة :
- للأساليب الحمائية المقنعة تأثير محدود على التدفقات التجارية للمنتجات الصناعية ؛
- للأساليب الحمائية المقنعة تأثير كبير على التدفقات التجارية للمنتجات الزراعية .

و من أبرز الدراسات السابقة التي تطرقت إلى موضوع بحثنا نجد :

دراسة **Sewadeh & Wilson.Otsuki (2001)** : تعد هذه الدراسة من الدراسات التجريبية الأولى التي استخدمت نموذج الجاذبية من أجل البحث في تأثير معايير الصحة و السلامة المطبقة من طرف الاتحاد الأوربي و المتعلقة بالأفلاتوكسين aflatoxin على صادرات بعض المنتجات الإفريقية المختارة ، و توصل الباحثان إلى أن هناك تأثير معتبر لهذه المعايير مما يؤدي إلى انخفاض الصادرات بحوالي 64%<sup>1</sup>.

دراسة **Findlay & Chen, Yang (2008)** : بحثت هذه الدراسة في تأثير الأساليب التقنية المطبقة على الصادرات الزراعية الصينية باستخدام نموذج الجاذبية، و توصلت إلى أن معايير سلامة الأغذية لها تأثير سلبي وذات دلالة إحصائية على الصادرات الصينية، وهذا التأثير أكبر بكثير من تعريفية الاستيراد المطبقة<sup>2</sup>.

دراسة **Devadason & Sithamaparam (2011)** : قام الباحثون في هذه الدراسة بتقييم أثر الأساليب غير الجمركية باستخدام تصنيف الانكناذ القديم على الصادرات الماليزية لعدد من الأسواق المتباينة و المتمثلة في الاتحاد الأوربي، اليابان، الأسيان-4 ( كمبوديا، جمهورية لاو ، فيتنام، ميانمار )، و بينت نتائج الدراسة أن هناك تأثير على كل من الصادرات الصناعية و الزراعية إلا أن هذه الأخيرة يكون التأثير عليها بصورة أكبر<sup>3</sup>.

دراسة **Xiong and Beghin (2010)** : بحثت هذه الدراسة في تأثير لوائح الاتحاد الأوروبي الخاصة بالسموم الفطرية على صادرات الدول الإفريقية من الفول السوداني خلال سنة 2002، و توصلت إلى نتيجة مفادها أن لوائح الاتحاد الأوروبي لم يكن لها تأثير كبير على صادرات الدول الإفريقية، و من أجل ذلك وضعا تفسيريين ممكنين لهذه النتيجة، الأول أنه من الممكن أن لوائح الاتحاد الأوروبي لم تمس صادرات الفول السوداني، و الثاني ربما يكون هناك عوامل أخرى لها تأثير أكبر على صادرات الفول السوداني إلى دول الاتحاد الأوروبي، و من ثم خلص الباحثان إلى أن الإمكانات التجارية لمصدري الفول السوداني الإفريقي تفوق معايير الاتحاد الأوروبي<sup>4</sup>.

و تكمن أهمية دراستنا هذه في كونها الدراسة الأولى التي تتناول مدى تأثير الأساليب الحمائية غير الجمركية و بالضبط المقتنعة منها على صادرات عينة من الدول العربية التي تعتمد على الصناعات الانتاجية المتمثلة في كل من تونس و المغرب. كما أن من أهميتها تقديم الدليل التطبيقي على وجود الأساليب الحمائية المقتنعة باستخدام معادلة الجاذبية للتدفقات التجارية لعينة مختارة من المنتجات المصدرة من طرف تلك الدولتان و ذلك في إطار إتفاقية الشراكة الأورو متوسطية، و من ثم فهذه الدراسة تهدف إلى تقديم دليل إضافي على وجود الأساليب الحمائية غير الجمركية و معرفة مقدار تلك الحماية المفروضة على عينة الدراسة عن طريق حساب معادل التعريفية الجمركية.

### 1. مفاهيم حول الأساليب الحمائية : سوف نتطرق فيما يلي إلى كل من التعاريف المتعلقة بالحمائية و أنواعها .

**1.1. تعريف الأساليب الحمائية :** لمعرفة المفهوم الصحيح و الدقيق للحمائية المقتنعة علينا التطرق إلى بعض المصطلحات المرتبطة بذلك المفهوم، و من بينها :

**1.1.1. تعريف الحمائية :** بحسب قاموس أكسفورد "Oxford Dictionary" تعرف الحمائية الاقتصادية : على أنها ممارسات تقييد التجارة الدولية لصالح المنتجين المحليين، من خلال التعريفات الجمركية و الحصص، و في عصرنا الحديث صارت تستخدم الحواجز غير الجمركية.

**2.1.1. تعريف الأساليب الحمائية غير الجمركية (NTMs) :** لقد عرفها مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة و التنمية أو ما يعرف باليونكتاد "UNCTAD" سنة 2010 بأن: الأساليب الحمائية غير الجمركية "Non-Tariff measures"، هي سياسات عامة ما عدى التعريفات الجمركية العادية التي يمكن أن يكون لها تأثير اقتصادي على التجارة الدولية في ما يخص السلع، و ذلك بتغيير الكميات المتداولة أو أسعارها أو كليهما<sup>5</sup>.

**3.1.1. تعريف الأساليب الحمائية المقتنعة (الحواجز غير الجمركية "NTB") :** من الناحية الاقتصادية الحواجز غير الجمركية "Non-tariff barriers" لها نفس تعريف الأساليب الحمائية غير الجمركية، و لكن من الناحية القانونية يتم التقريب بين المصطلحين، فبالنسبة للحواجز غير الجمركية فهي عبارة عن الأدوات التي تشكل انتهاكا لقانون المنظمة العالمية للتجارة، على عكس المصطلح الثاني فهو عبارة عن الأساليب السياسية التي تعمل على الحد من التجارة مع عدم وجود حكم ضمني على شرعيتها<sup>6</sup>، و لذلك رأت الوكالة المتعددة لفريق الدعم MAST بأنه من الصعب اعطاء تعريف دقيق و متوازن للحواجز غير الجمركية، و في الوقت نفسه وافقت على أن الاساليب غير الجمركية لا يمكن وصفها ببساطة بأنها حواجز غير جمركية على أساس كل أصنافها، بل يجب علينا الرجوع إلى تصنيفات الأساليب و النظر في كل واحدة على حدى لإدراك و ما إذا كان القصد منها توفير الحماية<sup>7</sup>.

و بناء على ذلك قامت الاقتصادية سليا دسدير بتعريف الأساليب الحمائية المقتنعة على أنها " استخدام المعايير (الأساليب غير الجمركية) لمعالجة اخفاقات السوق، و في نفس الوقت استخدامها لأغراض حمائية<sup>8</sup>.

**2.1. أنواع الأساليب الحمائية :** يمكن تقسيم الأساليب الحمائية إلى الأساليب الحمائية الجمركية و غير الجمركية، و ضمن الأساليب الحمائية غير الجمركية سوف نجد الأساليب الحمائية المقتنعة .

#### 1.1.2.1. الأساليب الحمائية الجمركية "Customs" :

تعد الرسوم الجمركية من أكثر الأساليب الحمائية التقليدية بروزا ، و هي عبارة عن ضريبة تفرضها الدولة على السلع عند عبورها الحدود الجمركية الوطنية لاستخدامها كوسيلة لتطبيق سياسة الحماية التجارية، و لكن في عصرنا الحالي قامت الدول بتخفيضها أو إلغائها و ذلك تماشيا مع اتفاقيات المنظمة العالمية للتجارة و اتفاقيات التجارة الحرة الإقليمية .

**2.2.1. الأساليب الحمائية غير الجمركية :** لقد قامت وكالة MAST سنة 2009 بوضع تصنيف للأساليب الحمائية غير الجمركية و ذلك بالتشاور مع الانكتاد، بحيث يأخذ بعين الاعتبار الأهمية الاقتصادية لـ NTM، و يوفر معلومات لمستويات مختلفة و بالتفصيل لـ NTM تعكس ازدياد استخدامها في مجال التجارة الدولية، و الشكل (1) يقدم لنا تلك التصنيفات<sup>9</sup>.

**3.2.1. الأساليب الحمائية المقتنعة :** عند النظر إلى تصنيفات الأساليب الحمائية غير الجمركية، نجد بأن كل من أساليب الصحة و السلامة "SPS"، و الحواجز التقنية للتجارة "TBT"، تعتبر من أهم و أبرز الوسائل التي قد تستخدم كأسلوب حمائي مقتنعة، و التي يمكن تعريفها كما يلي<sup>10</sup>.

◀ **أساليب الصحة و السلامة :** هي الأساليب التي يتم تطبيقها لحماية حياة الإنسان أو الحيوان من الأخطار



الناشئة عن المواد المضافة أو الملوثات أو السموم أو الكائنات العضوية المسببة للأفات و الأمراض، و ذلك من خلال مراقبة المنتجات المستوردة عن طريق منع دخولها مثل حضر الواردات من منتجات الألبان من البلدان التي لا تثبت توفرها على ظروف عمل صحية و مرضية، أو وضع بعض التدابير يجب الالتزام بها قبل دخول المنتجات، و التي قد ترتبط بالمنتجات بحد ذاتها أو بطريقة الإنتاج فمثلا في مجال المنتجات الزراعية يتم تحديد المبيدات الحشرية التي يمكن استخدامها و تقنيات الحصاد و ما بعد الحصاد بالإضافة إلى ضبط طرق التقطيش عند دخولها إلى البلد المستورد.

← **الحواجز التقنية للتجارة:** هي عبارة عن التدابير الخاصة بالقواعد الفنية وإجراءات تقييم المطابقة للوائح والمعايير التقنية، باستثناء تدابير المغطية من خلال "SPS"، و التنظيم الفني هو وثيقة تبين مواصفات المنتج أو العمليات ذات الصلة به وأساليب الإنتاج، بما في ذلك الأحكام الإدارية المطبقة التي يكون الامتثال إليها إلزامي، كما قد تشمل المصطلحات والرموز الخاصة بالتعبئة والتغليف ووضع العلامات أو متطلبات وضع العلامات من حيث انطباقها على أسلوب المنتج أو العملية أو الإنتاج. و كمثل على هذا النوع من الأساليب نجد متطلبات تحديد كمية الملح في الإسمت أو الكبريت في البنزين .

## 2. واقع اتفاقية الشراكة الأورو متوسطية بالنسبة لتونس و المغرب

لقد مرت الاتفاقيات المتعلقة بتونس و المغرب في ظل اتفاقية الشراكة الأورو متوسطية بالعديد من المراحل، حيث انشأت الاتفاقية المعروفة باسم مؤتمر برشلونة في عام 1995 نتيجة لمؤتمر وزراء الأورو متوسطية للشؤون الخارجية الذي يهدف إلى القيام بسلسلة من المحاولات من طرف الدول الأوروبية لتوضيح علاقاتها مع شمال أفريقيا والدول المجاورة في الشرق الأوسط فيما يخص اتفاقيات السياسة العالمية للبحر الأبيض المتوسط (1972-1992) والسياسة المتوسطية المجددة (1992-1995)، و لقد تضمن الإعلان ثلاث أجزاء رئيسية وهي: المشاركة السياسية والأمنية، المشاركة الاقتصادية والمالية، والمشاركة الاجتماعية والثقافية والإنسانية، بالإضافة إلى برنامج عمل يتضمن تحديد كيفية تنفيذ ومتابعة ما جاء بالإعلان. و بالنسبة للمجال الاقتصادي الذي يتضمنه البند الثاني فيهدف إلى إقامة منطقة تجارة حرة أوروبية حوض متوسطية EURO-MEDITERRANEAN FREE TRADE AREA (EU-MEFTA) بحلول عام 2010، و ذلك من خلال عدة مراحل، في المرحلة الأولى يتم تحرير التبادل التجاري في إطار علاقات الاتحاد الأوروبي مع كل شريك على حدى، هذا التحرير للمبادلات التجارية يكون مطابقا للالتزامات التي تفرضها المنظمة العالمية للتجارة، و في خلال فترة انتقالية أقصاها 12 سنة يتم إلغاء التعريفات الجمركية من قبل الشركاء ابتداء من تاريخ الدخول في تطبيق اتفاقية الشراكة، أما بالنسبة للمرحلة الثانية فتهتم بدخول الدول المتوسطية في حوار شامل فيما بينها، من أجل عقد اتفاقيات تجارة حرة، و في ما يلي سوف نعرض واقعها بالنسبة لكل من تونس و المغرب :

**1.1. واقع الإتفاقية بالنسبة لتونس :** كانت تونس أول بلد متوسطي يوقع على اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي في جويلية 1995، و انتهت من تفكيك التعريفات الجمركية على المنتجات الصناعية في عام 2008، مما جعل تونس أول بلد متوسطي يدخل في منطقة التجارة الحرة مع الاتحاد الأوروبي، و في خلال هذه الفترة قامت تونس في فيفري 2004 بالتوقيع على اتفاقية أغادير مع الأردن والمغرب ومصر و التي دخل حيز التنفيذ في مارس 2007، و من السمات الهامة لهذه الاتفاقية تسهيل التكامل بين الدول العربية و دول الاتحاد الأوروبي و ذلك من خلال استخدام قواعد المنشأ للاتحاد الأوروبي، مما سمح لتونس بتصدير السلع المصنوعة من المكونات المستوردة من أماكن أخرى دون أن تفقد الوصول التفضيلي إلى أسواق الاتحاد الأوروبي، و في ديسمبر 2009 وقع الاتحاد الأوروبي بروتوكول الثنائية مع تونس بشأن إنشاء آلية لتسوية المنازعات<sup>11</sup>.

و يعد الاتحاد الأوروبي الشريك التجاري الأول لتونس بإجمالي التجارة بلغت حوالي 20,6 مليار أورو في عام 2012، وهو ما يمثل 55.9% من التجارة التونسية، ويهيمن على استيراد الاتحاد الأوروبي من تونس الآلات ومعدات النقل والمنسوجات والملابس والوقود ومنتجات التعدين، أما بالنسبة لصادرات الاتحاد الأوروبي إلى تونس فتركز على الآلات ومعدات النقل والوقود ومنتجات التعدين والمنسوجات والملابس، تليها المواد الكيميائية والمنتجات الزراعية<sup>12</sup>، و الجدول (1) يبين لنا النسب الخاصة بصادرات و واردات تونس مع دول الاتحاد الأوروبي .

**2.2. واقع الإتفاقية بالنسبة للمغرب :** دخلت اتفاقية الشراكة بين الاتحاد الأوروبي والمغرب حيز التنفيذ في 1 مارس 2000، وتنص على إقامة منطقة تجارة حرة، كما تم إجراء اتفاق بين الاتحاد الأوروبي والمغرب بالنسبة لزراعية والمنتجات الزراعية المصنعة والسلكية و الذي دخل حيز النفاذ 1 أكتوبر 2012، و حليا تم توقيع بروتوكول بشأن آلية تسوية المنازعات، كما أطلقت المفاوضات من أجل تعميق و شمولية منطقة التجارة الحرة "Deep and Comprehensive Free Trade Area" (DCFTA) بين الاتحاد الأوروبي والمغرب في 1 مارس 2013، الجولة الأولى من المفاوضات بدأت في 22 أبريل 2013 في الرباط و هي تشمل التجارة في الخدمات، والمشتريات الحكومية، والمنافسة، وحقوق الملكية الفكرية، وحماية الاستثمارات و التكامل التدريجي للاقتصاد المغربي في السوق الموحدة للاتحاد الأوروبي، و القواعد الفنية أو تدابير الصحة والصحة النباتية، كما أن المغرب يعد عضو في اتفاقية أغادير و هو أول بلد متوسطي يعتمد نظام الأورو متوسطية الجديد الذي يخص قواعد المنشأ<sup>13</sup>، و يعد الاتحاد الأوروبي الشريك التجاري الأول للمغرب، و يهيمن على صادرات المغرب إلى الاتحاد الأوروبي والملابس والمنتجات الزراعية والآلات

ومعدات النقل، أما بالنسبة لواردات المغرب من الاتحاد الأوروبي فتتمثل في الآلات ومعدات النقل والسلع تصنيع والكيماويات والوقود<sup>14</sup>، و الجدول (1) يبين لنا النسب الخاصة بصادرات و واردات المغرب مع دول الاتحاد الأوروبي.

## II. الطريقة :

1. النموذج المستخدم في الدراسة : سوف نستعين بنموذج الجاذبية لتقدير تأثير الأساليب الحمائية المقنعة  $NTM_{A,B}$  - الصنف A و B من الأساليب الحمائية غير الجمركية المتعلقة بمعايير الصحة و السلامة و المعايير التقنية - على التجارة، و الإجراء العادي لتقدير معادلة الجاذبية هو أخذ اللوغاريتم الطبيعي لجميع المتغيرات لكي نحصل على معادلة خطية<sup>15</sup> و المتمثلة في :

$$\ln X_{ijt} = \alpha + \beta_1 \ln GDP_{it} + \beta_2 \ln GDP_{jt} + \beta_3 \ln(1 + T_{ijt}) + \beta_4 \ln D_{ij} + \beta_5 \text{bord}_{ij} + \beta_6 \text{lang}_{ij} + \beta_7 \text{col}_{ij} + \beta_8 \text{land}_{ij} + \beta_9 \text{RTA}_{ij} + \beta_{10} \text{NTM}_{it} + u_{ijt} \quad \dots\dots(1)$$

بحيث :

- $\ln X_{ijt}$  : اللوغاريتم الطبيعي لصادرات الدولة i إلى الدولة j في الفترة t (US\$ 1000) ؛
- $\ln GDP_{it}$  : اللوغاريتم الطبيعي لنتاج المحلي الاجمالي للدولة المستوردة (US\$ billion) ؛
- $\ln GDP_{jt}$  : اللوغاريتم الطبيعي لنتاج المحلي الاجمالي للدولة المصدرة (US\$ billion) ؛
- $\ln(1 + T_{ijt})$  : اللوغاريتم الطبيعي لضريبة الواردات المفروضة من طرف الدولة المستوردة مضاف إليها العدد 1 بغرض تفادي الوقوع في إشكالية حذف هذا المتغير عند التقدير في حالة ما إذا كانت الضريبة معدومة ؛
- $\ln D_{ij}$  : اللوغاريتم الطبيعي للمسافة بين الدولة المصدرة و الدولة المستوردة ؛
- $\text{bord}_{ij}, \text{lang}_{ij}, \text{col}_{ij}, \text{land}_{ij}, \text{RTA}_{ij}$  : متغيرات وهمية تقيس تكاليف التجارة تأخذ القيمة 1 في حالة حدوثها أو القيمة 0 في حالة عدم حدوثها . و تتمثل على التوالي في الحدود المشتركة، اللغة، المستعمرة، أحد البلدين على الأقل ساحلي، وجود اتفاقية تجارة حرة بين البلدين ؛
- $\text{NTM}_{it}$  : متغير وهمي يبين ما إذا تم تطبيق  $\text{NTM}_{A,B}$  على المنتج ؛
- $u_{ijt}$  : المتغيرات العشوائية .

من أجل تقدير تأثير  $\text{NTM}_{A,B}$  على التجارة، فإننا نحتاج إلى تضمين متغير وهمي خاص بها، بحيث يأخذ هذا المتغير القيمة 1 في حالة تطبيق  $\text{NTM}_{A,B}$  أو القيمة 0 في حالة عدم تطبيقها، ثم نقوم باشتقاق معادل التعريف الجمركية المقابل ل  $\text{NTM}_{A,B}$  كما يلي :

$$\ln \widehat{X}_{ijt} = \sum_{n \neq 10} (\widehat{\beta}_n \Psi_{nt}^{ij}) + \widehat{\beta}_{10} \text{NTM}_{it} \quad \dots\dots(2)$$

عند تعويض قيمة  $\text{NTM}_{A,B}$  في المعادلة سوف نحصل على ما يلي :

$$\ln \widehat{X}_{ijt,NTM} - \ln \widehat{X}_{ijt,noNTM} = \sum_{n \neq 10} (\widehat{\beta}_n \Psi_{nt}^{ij}) + \widehat{\beta}_{10}(1) - (\sum_{n \neq 10} (\widehat{\beta}_n \Psi_{nt}^{ij}) + \widehat{\beta}_{10}(0)) = \widehat{\beta}_{10} \quad \dots\dots(3)$$

نفس الحسابات يمكن أن تأديتها في حالة حساب تأثير معدل التعريف  $T_{ijt}$  ، و ذلك في حالة وجود تعريف مطبقة على الواردات أو في حالة عدم وجودها .

$$\ln \widehat{X}_{ijt,tariff} - \ln \widehat{X}_{ijt,notariff} = \sum_{i \neq 3} (\widehat{\beta}_i \Psi_{it}^{ij}) + \widehat{\beta}_3(1 + T_{ijt}) - (\sum_{i \neq 3} (\widehat{\beta}_i \Psi_{it}^{ij}) + \widehat{\beta}_3(0)) = \widehat{\beta}_3 \ln(1 + T_{ijt}) \quad \dots\dots(4)$$

التعريف المعادلة ل  $\text{NTM}_{A,B}$  هي عبارة عن التعريف الجمركية التي لها نفس التأثير على التجارة ، و يمكن الحصول عليها عند مساواة بين الجانبين الأسريين لكل من المعادلة رقم (3) و (4) ، حينها نحصل على المعادلة التالية :

$$\widehat{\beta}_{10} = \widehat{\beta}_3 \ln(1 + T_{ijt}) \quad \dots\dots(5)$$

$$\text{Tariff equivalent} = \exp\left(\frac{\widehat{\beta}_{10}}{\widehat{\beta}_3}\right) - 1 \quad \dots\dots(6) \quad \text{ومنه التعريف المعادلة يمكن حسابها كما يلي :}$$

و يتم إجراء هذه العملية الحسابية بعد تقدير معادلة الجاذبية .

**2. عينة الدراسة و البيانات :** لقد تم اختيار كل من تونس و المغرب لدراسة مدى تأثير الأساليب الحمائية المقنعة على صادراتهما باعتبارهما دولتان عربيتان، كما تم اختيار كل من فرنسا و اسبانيا من بين دول الاتحاد الأوروبي باعتبار أن المبادلات التجارية بينهما و بين تونس و المغرب كبيرة بالإضافة إلى وجود علاقة استعمارية بينهما يمكن أن يكون لها تأثير على التدفقات التجارية، أما بالنسبة للمنتجات فتم اختيار كل من الألبسة و الآلات الكهرو منزلية والخضار باعتبارها أهم المنتجات المصدرة و المستوردة بين دول العينة، أما بالنسبة للمجال الزمني المختار فيتمثل في سنتي 2009 و 2010 و قمنا باختيار هذه الفترة لتوفر البيانات الخاصة بالأساليب الحمائية المقنعة خلالها بالنسبة لدول الاتحاد الأوروبي .

و قصد الحصول على بيانات الدراسة تم الاعتماد على مجموعة من قواعد البيانات، بحيث تحصلنا على بيانات التجارة الثنائية مثل المسافة و اللغة و المستعمرة من موقع قاعدة البيانات CEPII، و يوفر الموقع أيضا شروحا حول كل متغير<sup>16</sup>، أما بالنسبة للبيانات المتعلقة بالضرائب الخاصة بكل منتج و الموضحة من خلال الشكل (2) و الصادرات الخاصة بكل منتج و الموضحة من خلال الشكل (3) و الأساليب الحمائية المقنعة فقد تم استخراجها من قاعدة البيانات الخاصة بإحصائيات UNCTAD، أما البيانات التي تخص الناتج المحلي الإجمالي فقد تم جمعها من الإحصائيات الخاصة بالبنك الدولي و هي موضحة في الجدول (2) .

### III. النتائج ومناقشتها :

بما أن نموذج الدراسة يحتوي على بيانات لها بعدين : بعد زمني و بعد مقطعي "cross-section" متعلق بالتدفقات التجارية، فهذا يتطلب استخدام التقدير بطريقة حزم البيانات (البيانات المدمجة) "panal data" و لقد استعنا في عملية التقدير ببرنامج "Stata SE 10"<sup>17</sup>، ونتائج التقدير يمكن توضيحها من خلال الجدول (3) .

و من خلال جدول التقدير بإمكاننا إنشاء معادلات التقدير الخاصة بكل منتج واستخلاص النتائج منهما كما يلي :

❖ معادلة تقدير التدفقات التجارية للألبسة و الاستنتاجات المرتبطة بها :

$$\ln X_{ijt} = -85,54 + 2.096 \ln GDP_{it} + 1.141 \ln GDP_{jt} + 86.80 \ln(1 + T_{ijt}) - 1.241 \ln D_{ij} \\ - 0.466 \text{bord}_{ij} - 2.022 \text{lang}_{ij} + 0.729 \text{col}_{ij} + 15.12 \text{NTM}_{it}$$

◀ يتبين من جدول التقدير أن نموذج تقدير التدفقات التجارية للألبسة ذو دلالة إحصائية عند مستوى 1% مثلما يشير إلى ذلك إختبار فيشر. أما قيمة معامل التحديد المعدل "Adj-R<sup>2</sup>" فقد كانت مرتفعة في حدود 93% مما يدل على أن 93% من التدفقات التجارية للألبسة يمكن تفسيرها من خلال المتغيرات المستقلة ؛

◀ معاملات الناتج المحلي الإجمالي للبلد المستورد و المصدر كانت موجبة، مما يدل على أن المستهلكين يفضلون زيادة شرائهم لمنتجات الألبسة كلما زادت دخولهم ؛

◀ بالنسبة للمسافة وجدنا بأن معاملها سالب و هذا ما يؤدي بنا إلى الاستنتاج بأنه كلما زادت المسافة بين الدول المصدرة و المستوردة أدى ذلك إلى إنخفاض شراء الألبسة و تفسير ذلك ربما يعود إلى زيادة تكاليف النقل ؛

◀ أما بالنسبة للمعاملات الخاصة بالحدود المشتركة و اللغة فوجدت سالبة و هذا ما يتنافى مع الواقع لأنه من المفروض أن هناك علاقة إيجابية ما بين هذين المتغيرين و زيادة التدفقات التجارية بين البلدان و لذلك لن نأخذ بعين الاعتبار هذه النتيجة بالخصوص أن تلك المتغيرات ليست ذات دلالة إحصائية ؛

◀ عند النظر إلى معامل التعريفية الجمركية نجده موجب و معنوي و من ثمة الزيادة في التعريفية الجمركية لن تؤدي إلى تخفيض استيراد الألبسة ؛

من أجل معرفة مقدار تأثير الأساليب الحمائية المقنعة على قطاع الألبسة سوف نقوم بحساب التعريفية المعادلة لتلك الأساليب و ذلك بالاعتماد على المعادلة (6) كما يلي :

$$\text{Tariff equivalent} = \exp\left(\frac{\beta_{10}}{\beta_2}\right) - 1 = \exp\left(\frac{15.12}{86.8}\right) - 1 = 19\%$$

من خلال هذه المعادلة نجد بأن التعريفية المعادلة لتطبيق الأساليب الحمائية المقنعة تقدر بـ 19 %، و هذا ما يؤدي بنا إلى استخلاص ما يلي :

◀ معامل الأساليب الحمائية المقنعة موجب و بالتالي استخدام تلك الأساليب لن يكون له أثر سلبي على قطاع الألبسة .

◀ التعريفات الجمركية المفروضة على قطاع الألبسة من طرف فرنسا و اسبانيا ( التي تعتبر عينة من دول الاتحاد الأوروبي) المتمثلة بـ 12% أقل من نظيرتها في كل من المغرب و تونس التي تعادل 35 % و 36 % على التوالي كما هو موضح في الشكل (2) ، و لكن عند استخدام الأساليب الحمائية المقنعة من طرف فرنسا و اسبانيا سوف يؤدي ذلك إلى

ارتفاع التعريفات الجمركية من 12% إلى 31% بإضافة مقدار التعريفات المعادلة لتطبيق الأساليب الحمائية المقتنعة (19%)، مما يعادل نوعا ما التعريفات المطبقة من طرف المغرب و تونس.

❖ معادلة تقدير التدفقات التجارية للآلات الكهرو منزلية و الاستنتاجات المرتبطة بها :

$$\ln X_{ijt} = -62.56 + 2.245 \ln GDP_{it} - 0.509 \ln GDP_{jt} + 139.9 \ln(1 + T_{ijt}) - 0.968 \ln D_{ij} + 12.38 \text{bord}_{ij} - 4.812 \text{lang}_{ij} + 1.712 \text{col}_{ij} + 27.73 \text{NTM}_{it}$$

◀ بالرجوع إلى جدول التقدير يلاحظ أن نموذج تقدير التدفقات التجارية للآلات الكهرو منزلية معنوي بنسبة 1% مثلما يشير إلى ذلك إختبار فيشر. كما أن هذا النموذج يعتبر قوي جدا و هذا ما تؤكد قيمة معامل التحديد المعدل "Adj-R<sup>2</sup>" المرتفعة التي تدل على أن 89% من التدفقات التجارية للآلات الكهرو منزلية يمكن تفسيرها من خلال المتغيرات المستقلة للنموذج التقديري ؛

◀ المعامل الخاص بالنتائج المحلي الإجمالي للدولة المستوردة موجب و من ثم كلما زاد دخول الأفراد في تلك الدولة أدى ذلك إلى زيادة شراء الآلات الكهرو منزلية على عكس الدولة المصدرة كلما زادت دخول الأفراد أدى ذلك إلى انخفاض شراء الآلات الكهرو منزلية و هذا ما يفسره المعامل السالب للنتائج المحلي الإجمالي للدولة المصدرة ؛

◀ كلما بعدت المسافة بين البلد المصدر و البلد المستورد أدى ذلك إلى انخفاض الاستهلاك و هذا ما يدل عليه المعامل السالب لمتغير المسافة ؛

◀ معاملات الحدود المشتركة و المستعمرة موجبة و معنوية عند 10% و هذا ما يدل على وجود علاقة طردية ما بين هذين المتغيرين و زيادة التدفقات التجارية للآلات الكهرو منزلية ؛

◀ الزيادة في قيمة التعريفات الجمركية لن يكون له أثر سلبي على قطاع الآلات الكهرو منزلية و ربما يعود ذلك إلى وجود عوامل أخرى أكثر تأثيرا على التدفقات التجارية لهذا القطاع ؛

◀ من أجل معرفة مدى تأثير الأساليب الحمائية المقتنعة على التدفقات التجارية للآلات الكهرو منزلية سوف نقوم بحساب التعريفات المعادلة لها و ذلك بالاعتماد على المعادلة (6) كما يلي :

$$\text{Tariff equivalent} = \exp\left(\frac{\beta_{10}}{\beta_3}\right) - 1 = \exp\left(\frac{27.73}{139.9}\right) - 1 = 23\%$$

من خلال هذه المعادلة نجد بأن التعريفات المعادلة لتطبيق الأساليب الحمائية المقتنعة تقدر ب 23% و هذا ما يؤدي بنا إلى استخلاص ما يلي :

◀ بما أن معامل الأساليب الحمائية المقتنعة موجب و معنوي بنسبة 10% ، إذا الزيادة في مقدار تلك الأساليب لن يكون له أثر عكسي على التدفقات التجارية لقطاع الآلات الكهرو منزلية .

◀ التعريفات الجمركية المفروضة على قطاع الآلات الكهرو منزلية من طرف فرنسا و اسبانيا و المقدر ب 22% أقل من نظيرتها في كل من المغرب و تونس التي تعادل 35% و 36% على التوالي كما هو موضح في الشكل (2)، و لكن عند استخدام الأساليب الحمائية المقتنعة من طرف فرنسا و اسبانيا سوف يؤدي ذلك إلى ارتفاع التعريفات الجمركية من 22% إلى 45% و ذلك بإضافة مقدار التعريفات المعادلة لتطبيق الأساليب الحمائية المقتنعة (23%) و النسبة الجديدة المتحصل عليها تفوق التعريفات المطبقة من طرف تونس و المغرب المعادلة لـ 36% و 35% على التوالي .

❖ معادلة تقدير التدفقات التجارية للخضار و الاستنتاجات المرتبطة بها :

$$\ln X_{ijt} = 442.1 - 8.071 \ln GDP_{it} + 0.0334 \ln GDP_{jt} - 6.618 \ln(1 + T_{ijt}) - 38.30 \ln D_{ij} + 6.060 \text{bord}_{ij} + 5.068 \text{lang}_{ij} + 27.28 \text{NTM}_{it}$$

◀ نموذج تقدير التدفقات التجارية للخضار ذو دلالة إحصائية عند مستوى 10% مثلما يشير إلى ذلك إختبار فيشر. كما أن قيمة معامل التحديد المعدل "Adj-R<sup>2</sup>" مرتفعة و التي تعبر على أن 75% من التدفقات التجارية للخضار يمكن تفسيرها من خلال المتغيرات المستقلة ؛

◀ معامل الناتج المحلي الإجمالي للبلد المستورد سالب و معنوي بنسبة 1% و هذا ما يدل على أن إستهلاك الأفراد للخضار ينخفض مع زيادة دخولهم و هذا ما يتوافق مع النظرية الاقتصادية ( قانون أنجل ) التي ترى بأنه كلما زادت دخول الأفراد أدى بهم إلى تقليص استهلاكهم من ناحية المنتجات الأساسية و زيادة إستهلاكهم للمنتجات الكمالية، على عكس ما تحصلنا عليه بالنسبة للنتائج المحلي الإجمالي للبلد المصدر إلا أن المعامل الخاص به لم يكن معنوي ؛

◀ المعامل المتعلق بالمسافة كان سالب و ذو دلالة إحصائية و هو يدل على أنه كلما زادت المسافة ما بين الدول أدى ذلك إلى انخفاض التدفقات التجارية فيما بينها ؛

◀ تعتبر كل من الحدود المشتركة و اللغة من العوامل التي تساهم في زيادة التدفقات التجارية للخضار و في نموذجنا هذا نجد بأن لهي دلالة إحصائية ؛

◀ بالنسبة لعامل التعريف الجمركية أتى في النموذج سالب و ذو دلالة إحصائية و من ثم كل زيادة في التعريف الجمركية سوف تؤدي إلى تخفيض التدفقات التجارية للخضار ؛

◀ و من أجل معرفة مقدار تأثير الأساليب الحمائية المقنعة على التدفقات التجارية للخضار سوف نقوم بحساب التعريف المعادلة لها و ذلك بالاعتماد على المعادلة (6) كما يلي :

$$\text{Tariff equivalent} = \exp\left(\frac{\beta_{10}}{\beta_3}\right) - 1 = \exp\left(\frac{27.28}{6.618}\right) - 1 = 99\%$$

من خلال هذه المعادلة نجد بأن التعريف المعادلة لتطبيق الأساليب الحمائية المقنعة تقدر ب 99 % و هذا ما يؤدي بنا إلى استخلاص ما يلي :

◀ معامل الأساليب الحمائية المقنعة موجب و لكن غير معنوي على عكس المعامل المتعلق بالتعريف الجمركية، و من ثم لا يمكن الإستنتاج بأن الزيادة في تلك الأساليب سيكون لها أثر سلبي على التدفقات التجارية للخضار لأنه من المفترض أن يؤدي استخدام الأساليب الحمائية المقنعة إلى زيادة التعريف الجمركية التي وجد بأن معاملها سالب و معنوي. لكن عدم وجود الدلالة الإحصائية لمعامل الأساليب الحمائية المقنعة ربما يعود سببه إلى وجود عوامل أخرى تؤثر على هذا القطاع و لم يتم إدراجها في بناء النموذج التقديري، أو ربما لضيق فترة الدراسة .

◀ قيمة التعريف المعادلة للأساليب الحمائية المقنعة المقدرة ب 99 % كبيرة جدا و بذلك فالنسبة الضئيلة للتعريف الجمركية التي يفرضها الاتحاد الأوربي و المتمثلة ب 5.8% لن تساهم في التحرير التجاري لهذا القطاع فبمجرد تطبيق دول الاتحاد الأوربي للأساليب الحمائية المقنعة سوف ترتفع تلك التعريف لتصل 104.8% و هذا ما سيؤدي إلى عرقلة صادرات الخضار التونسية و المغربية .

#### IV. الخلاصة :

حاولنا من خلال هذه الدراسة ابراز أثر الأساليب الحمائية المقنعة على أهم صادرات تونس و المغرب، و ذلك في إطار انضمامهما لاتفاقية الشراكة الأورو متوسطية و لقد توصلنا إلى النتائج التالية :

- تخفيض الرسوم الجمركية لا يعني تخلي الدول عن حماية صناعاتها ؛
- تستخدم معايير حماية الصحة و السلامة و الانظمة التقنية كأساليب حمائية مقنعة ؛
- للأساليب الحمائية تأثير سلبي على التدفقات التجارية لكل من المنتجات الصناعية و الزراعية ؛
- المنتجات الزراعية تتأثر بشكل أكبر مقارنة بالمنتجات الصناعية من جراء استخدام الأساليب الحمائية المقنعة ففي بحثنا هذا و جدنا بأن التعريف المعادلة لتطبيق الأساليب الحمائية المقنعة بالنسبة للخضار تقدر ب 99 % أما بالنسبة لتعريف المعادلة لتطبيق تلك الأساليب بالنسبة لكل من الألبسة و الآلات الكهرو منزلية تقدر ب 19% و 23% على التوالي .

و بناء على هذه النتائج ارتأينا وضع التوصيات التالية :

- على كل من تونس و المغرب و كل الدول العربية الأخذ بعين الإعتبار تأثير الأساليب الحمائية المقنعة على صادراتها، و عليها الاعتماد على الدراسات المنجزة في هذا المجال عند التفاوض مع الدول الأوربية أو باقي الدول المتقدمة ؛
- على الدول العربية الضغط على الدول الأوربية التي تقوم بحماية منتجاتها الزراعية بشكل مقنع ؛
- على الدول العربية التحالف فيما بينها من أجل زيادة قدراتها التفاوضية ؛
- على الدول العربية محاولة تفعيل اتفاقيات التجارة المشتركة فيما بينها لتوسيع سوقها بدلا من اللجوء إلى اتفاقيات شراكة مع الدول المتقدمة التي تستخدم أساليب ملتوية ضمن اتفاقياتها معها .

#### - ملحق الجداول والأشكال البيانية :

الجدول (1) : التجارة السلعية ما بين تونس ، المغرب و أوروبا خلال سنة 2012

| السلع                                | تونس       |            | المغرب     |            |
|--------------------------------------|------------|------------|------------|------------|
|                                      | الصادرات % | الواردات % | الصادرات % | الواردات % |
| المنتجات الحيوانية و الحيوانية الحية | 1,2        | 0,8        | 5,3        | 1,7        |
| المنتجات النباتية                    | 1,4        | 1,5        | 10,5       | 3,2        |
| الدهون الحيوانية و النباتية و الزيوت | 2,0        | 0,8        | 0,7        | 1,1        |
| المواد الغذائية و المشروبات و التبغ  | 0,5        | 1,6        | 5,8        | 1,7        |
| المنتجات المعدنية                    | 16,8       | 11,8       | 6,7        | 14,7       |
| منتجات الصناعة الكيماوية             | 3,3        | 7,9        | 6,7        | 7,8        |

|       |      |       |      |   |
|-------|------|-------|------|---|
| 5.1   | 0.7  | 5.4   | 2.0  | المطاط و منتوجاته                         |
| 0.5   | 0.8  | 1.8   | 1.0  | الجلود الخام و المصنعة و السروج           |
| 1.7   | 0.3  | 1.4   | 0.1  | الخشب و الفحم النباتي و القليلين          |
| 2.3   | 0.2  | 2.6   | 0.3  | عجينة الخشب و الورق و الورق المقوى        |
| 8.4   | 24.2 | 13.0  | 25.2 | المنسوجات                                 |
| 0.4   | 3.1  | 0.9   | 4.6  | الأحذية و القبعات و أغطية الرأس الأخرى    |
| 1.4   | 0.5  | 0.9   | 0.4  | مصنوعات من الحجر و الزجاج و السيراميك     |
| 0.6   | 0.4  | 0.4   | 0.1  | المعادن و المواد الثمينة                  |
| 10.1  | 2.2  | 8.5   | 3.2  | مصنوعات المعادن                           |
| 21.5  | 19.3 | 27.0  | 29.7 | الألات و الأجهزة                          |
| 13.7  | 8.9  | 9.6   | 4.2  | معدات النقل                               |
| 1.5   | 0.3  | 2.4   | 2.5  | الأجهزة البصرية و التصوير و الفوتو جرافية |
| 1.6   | 0.9  | 1.0   | 1.1  | المواد المصنعة المتنوعة                   |
| 0.9   | 2.3  | 0.5   | 0.3  | منتجات غير مصنفة                          |
| % 100 | %100 | % 100 | %100 | الإجمالي                                  |

Source : Eurostat Comext - Statistical regime 4

الجدول (2) : الناتج المحلي الإجمالي لعينة الدراسة بالقيمة الحالية لدولار الأمريكي

| 2010           | 2009            | جمالي الناتج المحلي الإجمالي (القيمة الحالية بالدولار الأمريكي) |
|----------------|-----------------|---|
| 90770671432    | 90908402631     | المغرب  |
| 44377742071    | 43607568688     | تونس  |
| 2548315784737  | 26196865149762  | فرنسا   |
| 13758157894737 | 1454336570613.3 | اسبانيا   |

المصدر: البنك الدولي

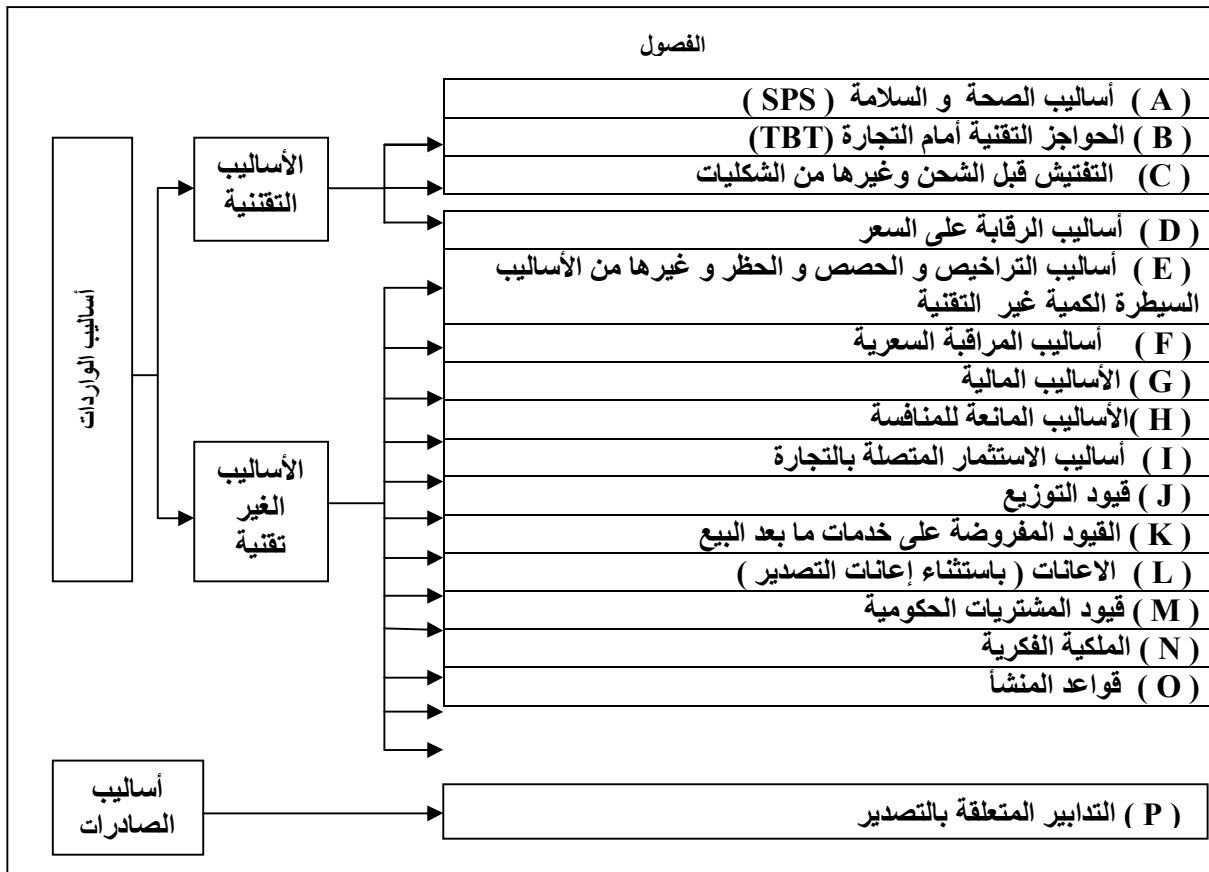
الجدول (3) : نتائج تقدير عينة الدراسة

| المتغيرات التابعة     | الآلية            | الخضار               | الات الكهرو منزلية |
|-----------------------|-------------------|----------------------|--------------------|
| المتغيرات المستقلة    | المعاملات         |                      |                    |
| (Constant)            | -85.54<br>(-1.16) | 442.1**<br>(4.11)    | -62.56<br>(-0.89)  |
| LN tariff             | 86.80*<br>(2.73)  | -6.618*<br>(-2.12)   | 139.9<br>(1.23)    |
| Ntm                   | 15.12<br>(0.76)   | 27.28<br>(1.62)      | 27.73*<br>(2.95)   |
| LNGDPi                | 2.096<br>(1.60)   | -8.071***<br>(-5.25) | 2.245<br>(1.79)    |
| LNGDPj                | 1.141<br>(1.68)   | 0.0334<br>(2.90)     | -0.509<br>(-0.79)  |
| LNDij                 | -1.241<br>(-1.43) | -38.30*<br>(-2.85)   | -0.968<br>(-1.17)  |
| Bordij                | -0.466<br>(-0.09) | 6.060**<br>(4.62)    | 12.38*<br>(2.51)   |
| Langij                | -2.022<br>(-0.80) | 5.068*<br>(2.99)     | -4.812<br>(-1.99)  |
| Colij                 | 0.729<br>(0.97)   | 0                    | 1.712*<br>(2.39)   |
| Landlij               | 0                 | 0                    | 0                  |
| RTAij                 | 0                 | 0                    | 0                  |
| Adj-R <sup>2</sup>    | 0.93              | 0.75                 | 0.89               |
| F                     | 41.54***          | 7.44**               | 25.58***           |
| NTM Tariff Equivalent | 19%               | %99                  | %23                |
| N                     | 24                | 16                   | 24                 |

t statistics in parentheses : \* p < 0.1, \*\* p < 0.05, \*\*\* p < 0.01

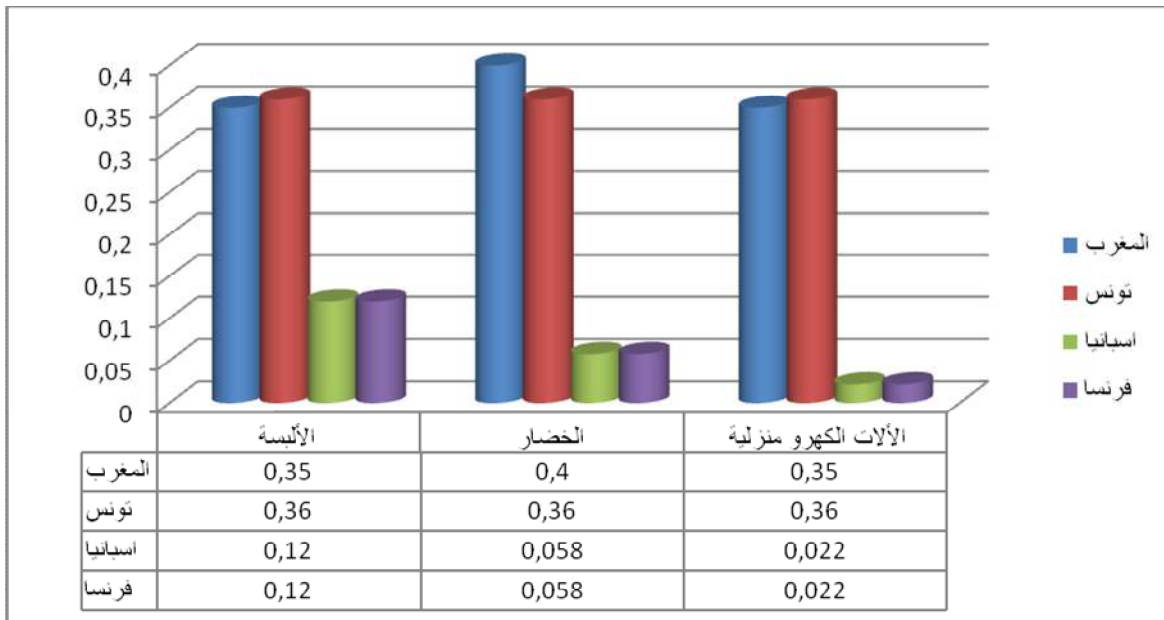
المصدر: من نتائج برنامج stata SE 10

الشكل (1) : الأساليب و الفصول الواردة في تصنيف الأساليب الحمائية غير الجمركية



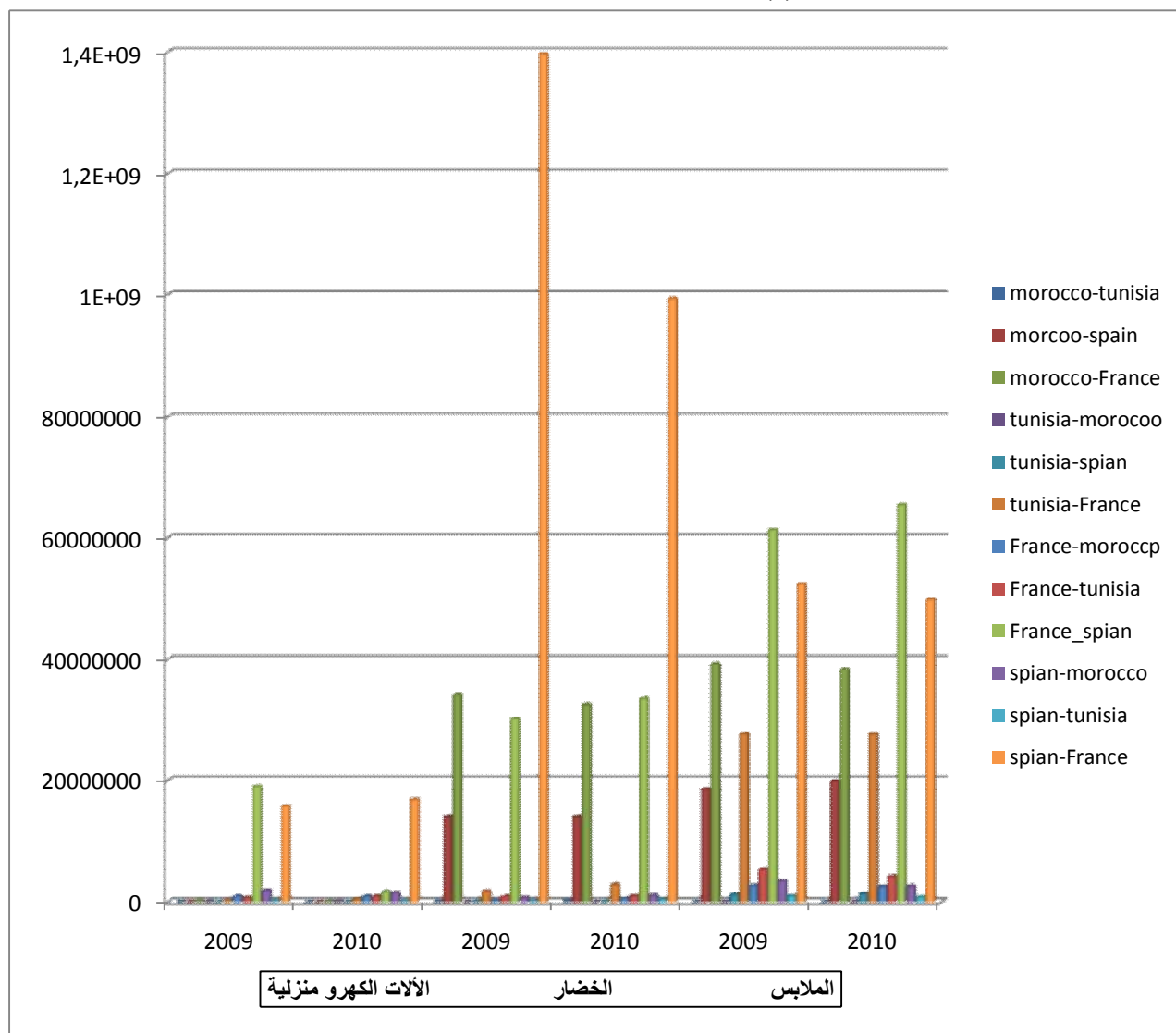
Source: UNCTAD.

الشكل (2) : التعريفات الجمركية المفروضة على منتجات عينة الدراسة



المصدر : من اعداد الباحثة بالاعتماد على قاعدة البيانات UN COMTRADE

الشكل (3) : التدفقات التجارية لصادرات عينة الدراسة



المصدر : من اعداد الباحثة بالاعتماد على قاعدة البيانات UN COMTRADE

### الإحالات والمراجع :

<sup>1</sup> - Tsunehiro Otsuki, John S. Wilson, Mirvat Sewadeh, Saving two in a billion: quantifying the trade effect of European food safety standards on African exports, Development Research Group (DECRG), The World Bank, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, USA, 2001,p 1.

<sup>2</sup> - Guoxue Wei, Jikun Huang, Jun Yang, The impacts of food safety standards on China's tea exports, China Economic Review,N: 23, 2012,p 253.

<sup>3</sup> - Sithamaparam, A G and Devadason, Do Non-Tariff Measures in the EU, Japan and the ASEAN Matter for Export Consignments from Malaysia? ,2011,p 2. <http://ssrn.com/abstract=1950131> 21/5/2014 12:32

<sup>4</sup> -Xiong, B and Beghin, J C, Aflatoxin redux: does European aflatoxin regulation hurt groundnut exporters from Africa? Annual meeting, Agricultural and Applied Economics Association, 25–27 July, 2010, p1.

<sup>5</sup> - United Nations Conference on Trade and Development, Non-tariff measures to trade: Economic and Policy Issues for Developing Countries , developing countries in international trade studies , united nations publication , 2013 , p 2 .



- <sup>6</sup> - Eric Burgeat , Gérard Viatte , Agricultural Policies in Emerging and Transition Economies 2001 , Special Focus On Non-Tariff Measures , Organization For Economic Co-operation And Development (OECD) , France , 2001 , PP 20 , 21 .
- <sup>7</sup> - Sudip Ranjan Basu ,Hiroaki Kuwahara , Fabien Dumesnil, Evolution of nontariff measures: emerging cases from selected developing countries , policy issues in international trade and commodities study series No. 52 , UNCTAD, Geneva 2012 , p 8 .  
unctad.org/en/PublicationsLibrary/itcdtab53\_en.pdf 8/4/2014 06: 53
- <sup>8</sup> - Anne-Célia DISDIER , Les normes réglementaires, un protectionnisme déguisé ?, la vie des idées , 2 décembre 2009 , P 1 . [http://www.laviedesidees.fr/IMG/pdf/20091202\\_disdier.pdf](http://www.laviedesidees.fr/IMG/pdf/20091202_disdier.pdf) 08/3/2014 15:51
- <sup>9</sup> - United Nations Conference on Trade And Development , op.cit , p 4 .
- <sup>10</sup> - United Nations Conference on Trade And Development ,Non-tariff Measures: Evidence from Selected Developing Countries and Future Research Agenda, developing countries in international trade studies , Geneva,2010 , pp 119 - 127 .
- <sup>11</sup> -Panagiotis Liargovas , EU trade policies towards neighboring countries , Working paper 2/01, January 2013 , p 9 .
- <sup>12</sup> - European Commission , European Union, Trade in goods with Tunisia , Directorate-General for Trade 07-11-2013 , p 7
- <sup>13</sup> - Panagiotis Liargovas ,op.cit , p 15.
- <sup>14</sup> - European Commission , European Union, Trade in goods with Morocco , Directorate-General for Trade 07-11-2013 , p 7.
- <sup>15</sup> - Mmatlou Kalaba and Johann Kirsten , Estimating the quantity effects of Non-tariff measures on SADAC meat and milk trade , Department of Agricultural Economics, Extension and Rural Development, University of Pretoria, pp 19,20 .
- <sup>16</sup> -Thierry Mayer and Soledad Zignago , Notes on CEPII's distances measures: The GeoDist database , WP No 2011-25 , pp 7-12 .
- <sup>17</sup> -Maria Cipollina and Luca Salvatici , Hands-on gravity estimation with STATA Version 2 , April 2013 , pp 2-4 .



## دراسة إحصائية لمساهمة قطاع الزراعة في الاقتصاد الجزائري خلال الفترة (1974-2012)

أحمد تيجاني هيشر (\*)

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
جامعة عمار ثليجي، الأغواط - الجزائر

**ملخص:** يعتبر نشاط قطاع الزراعة الجزائري مهما في الاقتصاد، لذا نجد أن الديوان الوطني للإحصاء (O.N.S) صنّفه في الرتبة الأولى من 19 قطاعاً<sup>1</sup>. يرجع هذا التصنيف إلى مدى مساهمة القطاع في الاقتصاد الوطني، من خلال هذا المقال حاولنا التعرف على أهمية مساهمة قطاع الزراعة الجزائري في الاقتصاد الوطني خلال الفترة الممتدة بين 1974-2012، وبالاعتماد على أسلوب التحليل الإحصائي لبعض المتغيرات المتعلقة بقطاع الزراعة، توصلنا إلى أن جُلّ متغيرات الدراسة اتسمت قيمها بالتجانس، ولها ارتباط مشترك يجعلها تشكل ثلاث مجموعات حسب طريقة ACP، هي مصاريف مدخلات ومخرجات العملية الإنتاجية، المصاريف الإجبارية المقدمة عن العملية الإنتاجية، وعوامل الإنتاج.

**الكلمات المفتاح:** قطاع الزراعة، حساب الإنتاج، حساب الاستغلال، تحليل عاملي، تحليل بالمركبات الأساسية، تحليل عنقودي.

**تصنيف JEL:** O13، B22، C16.

### I. تمهيد:

تأخذ التنمية الزراعية مكانة متقدمة في سلم أولويات السياسة الاقتصادية، وتعتبر الزراعة مصدراً أساسياً للغذاء وللمواد الأولية وتساهم من جهة في امتصاص البطالة. والجزائر كغيرها من الدول اهتمت بتطوير نشاط قطاعها الزراعي، فعرف قطاعها منذ انطلاقتها الأولى عدة تنظيمات زراعية وقوانين تهدف إلى الاستغلال الأمثل للموارد الطبيعية والبشرية، ومن ثم النهوض به ورفع أدائه لتأمين متطلبات السكان، غير أن هذا الأداء كان متفاوتاً حسب معطيات وظروف كل مرحلة، مما جعل أهميته في الاقتصاد الوطني تختلف عن بقية القطاعات الأخرى، لذا سنحاول في هذا البحث الإجابة عن التساؤل التالي:

### ما مدى مساهمة قطاع الزراعة في الاقتصاد الجزائري للفترة 1974-2012؟

نتوقع أن يكون لقطاع الزراعة أهمية كبيرة في تطوير الاقتصاد الجزائري، ويمكن أن تكون مساهمة القطاع الزراعي تختلف عن مساهمات بقية القطاعات الأخرى في الاقتصاد الوطني.

**الدراسات السابقة في الموضوع:** تطرقت بعض الدراسات السابقة التي بحوزتنا إلى جانب معين من حالة قطاع

الزراعة، نذكر منها:

(1) القطاع الزراعي الجزائري وإشكالية الدعم والاستثمار في ظل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية - التحليل الاقتصادي - جامعة الجزائر -3- 2012، من إعداد غردي محمد، حاول الباحث الإجابة على الإشكالية: ما هي الإمكانيات المتاحة للقطاع الزراعي الجزائري، لتحقيق التنمية الاقتصادية واستغلال فرص الاستثمار والدعم الزراعي، التي توفرها الدولة لمواجهة التحديات التي تفرضها المنظمة العالمية للتجارة في حالة الانضمام إليها؟

(2) أثر سياسة الدعم على الإنتاج الزراعي في الجزائر دراسة حالة منتوج القمح، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية - الاقتصاد الكمي - جامعة الجزائر -3- 2011، من إعداد بن الحبيب طه، حاول الباحث الإجابة على الإشكالية: كيف يمكن تقدير نموذج يظهر كفاءة الأداء لسياسة الدعم الفلاحي في منتوج القمح؟ ولماذا لم نصل إلى تحقيق الاكتفاء الذاتي بالرغم من سياسات الدعم المطبقة للنهوض بالقطاع الزراعي؟

(3) الزراعة الجزائرية بين الاكتفاء والتبعية، رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية - اقتصاد - جامعة منتوري قسنطينة 2008، من إعداد فوزية غربي، أرادت الباحثة الإجابة عن الإشكالية: هل الزراعة الجزائرية قادرة على تحقيق الاكتفاء الذاتي - النسبي في المواد ذات الاستهلاك الواسع، بما يضمن لها استقلالاً اقتصادياً؟

(4) دراسة حول الفلاحة الجزائرية مع بحث ميداني إنتاج الحبوب الشتوية بولاية البويرة، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية - تخطيط - جامعة الجزائر 2001، من إعداد فرين بوزيد، حاول الباحث الإجابة على الإشكالية: هل القطاع الفلاحي الجزائري استطاع التأقلم مع كل الإصلاحات التي شهدتها هذا القطاع بعد الاستقلال؟ وما هي أهم النتائج التي ظهرت بعد تطبيقها ميدانياً؟ مع العلم أن منطقة البويرة منطقة مفضلة في إنتاج الحبوب الشتوية، فما هو واقع الإنتاج بها؟

5) تطبيق المخطط الوطني للتنمية الفلاحية (2000-2005) في ولاية قسنطينة -تقييم ونتائج-، مذكرة ماجستير في علوم الأرض -التهيئة العمرانية- جامعة منتوري قسنطينة 2006، من إعداد سلطانة كتفي، حاول صاحب البحث الإجابة على الإشكالية: هل هذا المخطط له فعالية لتجاوز الأزمة التي يعيشها القطاع الزراعي، وبالتالي تغيير الواقع الفلاحي الحالي؟

◀ نرى من الدراسات السابقة أن الباحثين حاولوا من خلال أعمالهم معرفة الوضع العام للقطاع الزراعي واهم السياسات المسيرة.

- نبحث في هذه المقال عن مستوى مساهمة القطاع الزراعي في الاقتصاد الجزائري، سنعتمد في ذلك على متغيرات<sup>2</sup> حساب الإنتاج وحساب الاستغلال لتسعة عشر قطاعا (19) تُمثل الاقتصاد الجزائري، خلال الفترة الممتدة ما بين سنتي 1974-2012، وعلى هذا تم حساب قيم ثماني متغيرات المبيّنة في الجدول (2) لتسع وثلاثين (39) مشاهدة تُمثل سنوات الدراسة، ستساعدنا في التحليل القيم الإحصائية الوصفية الموضحة في الجدول (3)، اعتمدنا أيضا على الأشكال البيانية المرافقة والموضحة لتطور قيم هذه المتغيرات، وكذا على قيم معاملات الارتباط المبيّنة في الجدول (4)، التي نلاحظ من خلالها اختلاف درجة الارتباطات بين المتغيرات.

- في الخطوة الثانية نحاول أن ندرس الفروق التي يُمكن أن تكون في تباينات ومتوسطات متغيرات الدراسة الثمانية مثنى- مثنى والموضحة في الشكل (9) والجدولين (5) و(6) وسنستخدم لذلك الاختبار الإحصائي t-student لعينتين مستقلتين<sup>3</sup> الذي يزودنا بمعلومات تمكنا من الحكم على أي المتغيرات لها متوسط أكبر. وبالتالي نختبر الفرضية الصفرية (H<sub>0</sub>) التي تنص على عدم وجود فروق دالة إحصائية في مساهمة قطاع الزراعة في الاقتصاد الوطني من خلال متغيرات الدراسة بين سنتي 1974-2012، مقابل الفرضية البديلة (H<sub>1</sub>) التي تنص على وجود هذه الفروق.

- في نهاية الدراسة حاولنا تفسير علاقات متغيرات الدراسة فيما بينها من أجل الوصول إلى عدد قليل من المتغيرات الخفية والتي نسميها بالعوامل<sup>4</sup>، وتحدد المتغيرات في كل عامل وفقا لدرجة تشبعها فيه<sup>5</sup> هذه العوامل تفسر أهمية هذا القطاع في الاقتصاد الوطني، فاستخدمنا لذلك طريقة التحليل العاملي إلى مركبات أساسية (A.C.P).

وعليه، جزأنا العمل إلى العناصر التالية:

## II. التحليل الإحصائي لمساهمة قطاع الزراعة

- النسبة المئوية لمساهمة قطاع الزراعة في PBS: يتبين من قيم هذه المتغيرة أنّ مساهمة هذا القطاع المحقّقة على المستوى الوطني خلال فترة الدراسة كانت محصورة بين أقل قيمة 07.03% مسجلة سنة 2008 وأعلى قيمة 12.24% مسجلة سنة 1989، بمتوسط بلغ 09.36% وبانحراف معياري 01.35%، ومنه فإن مقدار معامل اختلاف المتوسط<sup>6</sup> هو 14.41% الذي يدلّ ذلك على التجانس الكبير في قيم هذه المتغيرة، ويؤكد مقدار معامل اختلاف الوسيط<sup>7</sup> 14.59%، كما يُبيّن الشكل (1). وترتبط المتغيرة (PBS) بالمتغيرات التالية ارتباطا قويا: فمع المتغيرة VAS بنسبة 97.2%، المتغيرة RIS بنسبة 96.3%، المتغيرة ENES بنسبة 58.2%، المتغيرة RSS بنسبة 51.6%، ومع المتغيرة ILPS فكان الارتباط هو الأقل بنسبة 32.4% وهذه الارتباطات كلها دالة عند مستوى معنوية 0.01؛ أما ارتباطها مع بقية المتغيرات: CIS، CFFS، فهو غير معنوي إحصائيا.

ويُبيّن نفس الشكل أن معادلة الاتجاه العام لهذه المتغيرة في تزايد حيث كانت معادلته عبارة عن كثير حدود موجب من الدرجة الرابعة وسالب في الدرجة الثالثة:  $PBS=0,00007t^4-0,0053t^3+0,12t^2-0,96t+10,21$ ، كما يظهر من قيمة معامل الارتباط أن القدرة التفسيرية تجاوزت النصف 52,07%.

- النسبة المئوية لمساهمة قطاع الزراعة في CIS: يتبين من قيم هذه المتغيرة أنّ مساهمة هذا القطاع المحقّقة على المستوى الوطني خلال فترة الدراسة كانت محصورة بين أقل قيمة 04.17% مسجلة سنة 1983 وأعلى قيمة 06.98% مسجلة سنة 2012، بمتوسط بلغ 05.48% وبانحراف معياري 00.70%، ومنه فإن مقدار معامل اختلاف المتوسط هو 12.77% الذي يُؤشّر على التجانس الكبير في قيم هذه المتغيرة، ويؤكد مقدار معامل اختلاف الوسيط 13.16%، كما يُبيّن الشكل (2). حسب الجدول (4) المتغيرة (CIS) لها ارتباط ضعيف مع جميع المتغيرات، إلا أنّ أحسن ارتباط لها وجد مع المتغيرة (PBS) بواقع 31.06% وهو غير معنوي إحصائيا.

ويُبيّن نفس الشكل أن معادلة الاتجاه العام في تزايد حيث معادلته عبارة عن كثير حدود موجب من الدرجة السادسة وسالب في الدرجة الخامسة:  $CIS=0.0000001t^6-0.00001t^5+0,0007t^4-0,016t^3+0,21t^2-1,224t+7,76$ ، ويظهر من قيمة معامل الارتباط أن القدرة التفسيرية قليلة، فدرت بنحو 32,12%.

- النسبة المئوية لمساهمة قطاع الزراعة في VAS: يتبين من قيم هذه المتغيرة أنّ مساهمة هذا القطاع المحقّقة على المستوى الوطني خلال فترة الدراسة كانت محصورة بين أقل قيمة 07.81% مسجلة سنة 2008 وأعلى قيمة 15.93% مسجلة سنة 1989، بمتوسط بلغ 11.48% وبانحراف معياري 02.08%، ومنه فإن مقدار معامل اختلاف المتوسط هو 18.12% الذي يُؤشّر على تجانس قيم هذه المتغيرة، ويؤكد مقدار معامل اختلاف الوسيط 18.22%، كما يُبيّن الشكل (3). وترتبط المتغيرة (VAS) حسب الجدول (4) بالمتغيرات التالية ارتباطا قويا: فالمتغيرة RIS بنسبة

99.3%، المتغيرة ENES بنسبة 65.7%، أما مع المتغيرة RSS فكان الارتباط عكسي بنسبة 53.2% وهذه الارتباطات كلها دالة عند مستوى معنوية 0.01؛ أما ارتباطها مع المتغيرتين، CFFS و ILPS فهو غير معنوي إحصائياً.

ويبين نفس الشكل أن معادلة الاتجاه العام في تناقص حيث كانت معادلته عبارة عن كثير حدود سالب من الدرجة السادسة وموجب في الدرجة الخامسة:  $VAS = -0.0000003t^6 + 0.00004t^5 - 0.002t^4 + 0.0389t^3 - 0.3216t^2 + 0.9681t + 9.5976$ ، كما يظهر من قيمة معامل الارتباط أن القدرة التفسيرية معقولة نسبياً 61,65%.

- **النسبة المئوية لمساهمة قطاع الزراعة في CFFS:** يتبين من قيم هذه المتغيرة أن مساهمة هذا القطاع المحققة على المستوى الوطني خلال فترة الدراسة كانت محصورة بين أقل قيمة 00.09% مسجلة سنة 2006 وأعلى قيمة 10.16% مسجلة سنة 1992، بمتوسط بلغ 02.68% و بانحراف معياري 02.75%، ومنه فإن مقدار معامل الاختلاف المتوسط هو 102.56% الذي يؤثر على التذبذب الكبير في قيم هذه المتغيرة وعدم تجانسها، ويؤكد هذا التذبذب العنيف مقدار معامل اختلاف الوسيط 360.89%، كما يبيته الشكل (4). وحسب الجدول (4) ترتبط المتغيرة CFFS بالمتغيرة RIS ارتباطاً عكسياً قدر بـ 51.9% وله دلالة معنوية عند مستوى 0.01؛ أما ارتباطها مع باقي المتغيرات الأخرى فكان ضعيفاً وهو غير معنوي إحصائياً عند مستوى الدلالة 0.05 و 0.01. ويبين الشكل السابق أن معادلة الاتجاه العام في تناقص حيث كانت معادلته عبارة عن كثير حدود سالب من الدرجة السادسة وموجب في الدرجة الخامسة:

$CFFS = -0.0000002t^6 + 0.00002t^5 - 0.0007t^4 + 0.0024t^3 + 0.1475t^2 - 1.8162t + 9.7291$ ، كما يظهر من قيمة معامل الارتباط أن القدرة التفسيرية مرتفعة نسبياً 73,01%.

- **النسبة المئوية لمساهمة قطاع الزراعة في RIS:** يتبين من قيم هذه المتغيرة أن مساهمة هذا القطاع المحققة على المستوى الوطني خلال فترة الدراسة كانت محصورة بين أقل قيمة 08.64% مسجلة سنة 2008 وأعلى قيمة 16.99% مسجلة سنة 1989، بمتوسط بلغ 12.35% و بانحراف معياري 02.29%، فيكون مقدار معامل الاختلاف هو 18.53%، الذي يؤثر على تجانس قيم هذه المتغيرة، ويؤكد هذا التجانس مقدار معامل اختلاف الوسيط هو 18.53%، كما يبيته الشكل (5). وحسب الجدول (4) ترتبط المتغيرة RIS بالمتغيرة ENES ارتباطاً نسبته 67.3%، ومع المتغيرة RSS كان ارتباطها عكسياً نسبته 50.8%، وله دلالة معنوية عند مستوى 0.01؛ أما ارتباطها مع المتغيرة ILPS فكان ضعيفاً وغير معنوي إحصائياً.

ويبين الشكل أيضاً أن معادلة الاتجاه العام في تناقص حيث كانت معادلته عبارة عن كثير حدود سالب من الدرجة السادسة وموجب في الدرجة الخامسة:  $RIS = -0.0000003t^6 + 0.00004t^5 - 0.002t^4 + 0.0409t^3 - 0.3499t^2 + 1.1809t + 9.6821$ ، كما يظهر من قيمة معامل الارتباط ارتفاع قدرته التفسيرية نسبياً: 62,00%.

- **النسبة المئوية لمساهمة قطاع الزراعة في ILPS:** يتبين من قيم هذه المتغيرة أن مساهمة هذا القطاع المحققة على المستوى الوطني خلال فترة الدراسة كانت محصورة بين أقل قيمة 04.96% مسجلة سنة 1975 وأعلى قيمة 01.50% مسجلة سنة 2003، بمتوسط بلغ 00.28% و بانحراف معياري 01.50%، فيكون مقدار معامل الاختلاف هو 529.89%، الذي يؤثر التذبذب الكبير والعنيف في قيم هذه المتغيرة، ويتأكد هذا في مقدار معامل اختلاف الوسيط هو 381.68%، كما يبيته الشكل (6). وحسب الجدول (4) ترتبط المتغيرة ILPS بالمتغيرة RSS بنسبة 40.9%، وله دلالة معنوية عند مستوى 0.01، أما ارتباطها بالمتغيرة ENES فكان ضعيفاً وغير معنوي إحصائياً.

ويبين الشكل أيضاً أن معادلة الاتجاه العام في تزايد حيث كانت معادلته عبارة عن كثير حدود موجب من الدرجة الثالثة وسالب في الدرجة الثانية:  $ILPS = 0.0003t^3 - 0.0246t^2 + 0.6566t - 5.1402$ ، كما يظهر من قيمة معامل الارتباط الارتفاع الكبير في القدرة التفسيرية 88,92%.

- **النسبة المئوية لمساهمة قطاع الزراعة في RSS:** يتبين من قيم هذه المتغيرة أن مساهمة هذا القطاع المحققة على المستوى الوطني خلال فترة الدراسة كانت محصورة بين أقل قيمة 03.77% مسجلة سنة 1990 وأعلى قيمة 14.20% مسجلة سنة 1981، بمتوسط بلغ 09.86% و بانحراف معياري 02.32%، ومنه فإن مقدار معامل الاختلاف هو 23.52%، الذي يؤثر على التجانس النسبي في قيم هذه المتغيرة، ويؤكد هذا التذبذب مقدار معامل اختلاف الوسيط هو 23.31%، كما يوضحه الشكل (7). وحسب الجدول (4) ترتبط المتغيرة RSS مع المتغيرة ENES ارتباطاً عكسياً بنسبة 50.10% وهو له دلالة معنوية عند مستوى 0.01.

ويبين الشكل أيضاً أن معادلة الاتجاه العام في تزايد حيث كانت معادلته عبارة عن كثير حدود موجب من الدرجة السادسة وسالب في الدرجة الخامسة:  $RIS = 0.0000009t^6 - 0.0001t^5 + 0.0047t^4 - 0.0932t^3 + 0.8409t^2 - 3.1597t + 15.375$ ، كما يظهر من قيمة معامل الارتباط الارتفاع الكبير في القدرة التفسيرية: 64,78%.

- **النسبة المئوية لمساهمة قطاع الزراعة في ENES:** يتبين من قيم هذه المحققة على المستوى الوطني خلال فترة الدراسة كانت محصورة بين أقل قيمة 08.93% مسجلة سنة 1974 وأعلى قيمة 52.93% مسجلة سنة 1994، بمتوسط بلغ 17.21% و بانحراف معياري 07.35%، ومنه فإن مقدار معامل الاختلاف هو 42.69%، الذي يؤثر على تذبذب في قيم هذه المتغيرة مقارنة بغيرها، ويؤكد هذا التذبذب مقدار معامل اختلاف الوسيط هو 48.53%، كما يوضحه الشكل (8). ويبين الشكل أيضاً أن معادلة الاتجاه العام في تناقص حيث كانت معادلته عبارة عن كثير حدود سالب من

الدرجة السادسة وموجب في الدرجة الخامسة:  $ENES = -0.000002t^6 + 0.0002t^5 - 0.0102t^4 + 0.2076t^3 - 1,8961t^2 + 7,0499t + 6,5627$ ، كما يظهر من قيمة معامل الارتباط قيمته التفسيرية: 50,41%.

**نتيجة:** اتّسمت جُلُّ متغيرات الدراسة بتجانس قيمها، عدى المتغيرتين: - الإجمالي الوطني لاستهلاك الأصول الثابتة CFPS - والإجمالي الوطني للضرائب غير المباشرة المرتبطة بالإنتاج ILPS حيث عرفت قيمهما تقلبات عنيفة، وكان ارتباط المتغيرتين: - الإجمالي الوطني للاستهلاك الوسيط الوطني CIS - الإجمالي الوطني لاستهلاك الأصول الثابتة CFPS بباقي المتغيرات ضعيفا جدا وليس له دلالة إحصائية.

### III. مقارنة تباينات ومتوسطات متغيرات الدراسة:

#### 1-3 فحص اختبار تساوي المتوسط واختبار تجانس التباين للمتغيرات.

يبين الشكل (9) اختلاف متوسطات المتغيرات، وللتأكد سنعتمد على الإحصائية t-student للعينات المستقلة لنختبر مدى تحقق فرضية تجانس تباين قيم المتغيرات من عدمه<sup>8</sup>، وعليه نختبر الفرضيتين التاليتين: 1- تباينات قيم متغيرات الدراسة متساوية؛ 2- متوسطات قيم متغيرات الدراسة متساوية.

**القرار:** نجد في الجدول (5) أن:  $Sig. = 0.000 < \alpha = 0.05$ ، نرفض الفرضية الصفرية ( $H_0$ ) ونقبل الفرضية البديلة ( $H_1$ ) التي تُشير إلى عدم تحقق فرضية تجانس التباين بين قيم المتغيرات، وتعني هذه النتيجة أنّ اثنين على الأقل من متغيرات الدراسة ليس لهما نفس التباين.

**القرار:** في الجدول (6) لدينا:  $Sig. = 0.000 < \alpha = 0.05$ ، نرفض الفرضية الصفرية ( $H_0$ ) ونقبل الفرضية البديلة ( $H_1$ ) التي تؤكد على وجود فروق في متوسطات قيم متغيرات الدراسة.

#### 2-3 البحث عن المتغيرات التي تختلف فيما بينها في المتوسط والتباين:

ولتحديد المتغيرات ذات المتوسطات المختلفة ينبغي إجراء اختبار إحصائي لتساوي المتوسطات<sup>9</sup> في حالة العينات المستقلة، وسوف نعتمد على النتائج الواردة في الجدول (3).

#### - مقارنة متوسط المتغيرة PBS مع باقي المتغيرات:

- 1- (PBS-CIS): تتحقق لهما فرضية عدم تساوي التباين حيث  $Sig. = 0.000 < \alpha = 0.05$ ، وكذا تحقق فرضية عدم تساوي المتوسطين  $Sig. = 0.000 < \alpha = 0.05$  حيث أن الفرق لصالح المتغيرة PBS.
- 2- (PBS-VAS): تتحقق لهما فرضية عدم تساوي التباين حيث  $Sig. = 0.012 < \alpha = 0.05$ ، وكذا تحقق فرضية عدم تساوي المتوسطين  $Sig. = 0.000 < \alpha = 0.05$  حيث أن الفرق لصالح المتغيرة VAS.
- 3- (PBS-CFPS): تتحقق لهما فرضية عدم تساوي التباين حيث  $Sig. = 0.000 < \alpha = 0.05$ ، وكذا تحقق فرضية عدم تساوي المتوسطين  $Sig. = 0.000 < \alpha = 0.05$  حيث أن الفرق لصالح المتغيرة PBS.
- 4- (PBS-RIS): تتحقق لهما فرضية عدم تساوي التباين حيث  $Sig. = 0.002 < \alpha = 0.05$ ، وكذا تحقق فرضية عدم تساوي المتوسطين  $Sig. = 0.000 < \alpha = 0.05$  حيث أن الفرق لصالح المتغيرة RIS.
- 5- (PBS-ILPS): تتحقق لهما فرضية تساوي التباين حيث  $Sig. = 0.740 > \alpha = 0.05$ ، إلا أن المتوسطات غير متساوية  $Sig. = 0.000 < \alpha = 0.05$ ، حيث أن الفرق لصالح المتغيرة PBS.
- 6- (PBS-RSS): تتحقق لهما فرضية تساوي التباين حيث  $Sig. = 0.082 > \alpha = 0.05$ ، وكذا تحقق فرضية تساوي المتوسطات  $Sig. = 0.251 > \alpha = 0.05$ .
- 7- (PBS-ENES): تتحقق لهما فرضية عدم تساوي التباين حيث  $Sig. = 0.000 < \alpha = 0.05$ ، وكذا تحقق فرضية عدم تساوي المتوسطين  $Sig. = 0.000 < \alpha = 0.05$  حيث أن مساهمة ENES تزيد عن مساهمة PBS.

#### - مقارنة متوسط المتغيرة CIS مع باقي المتغيرات:

- 1- (CIS -VAS): تتحقق لهما فرضية عدم تساوي التباين حيث  $Sig. = 0.000 < \alpha = 0.05$ ، وكذا تحقق فرضية عدم تساوي المتوسطين  $Sig. = 0.000 < \alpha = 0.05$  حيث أن مساهمة VAS تزيد عن مساهمة CIS.
- 2- (CIS-CFPS): تتحقق لهما فرضية عدم تساوي التباين حيث  $Sig. = 0.000 < \alpha = 0.05$ ، وكذا تحقق فرضية عدم تساوي المتوسطين  $Sig. = 0.000 < \alpha = 0.05$  حيث أن مساهمة CIS تزيد عن مساهمة CFPS.
- 3- (CIS-RIS): تتحقق لهما فرضية عدم تساوي التباين حيث  $Sig. = 0.000 < \alpha = 0.05$ ، وكذا تحقق فرضية عدم تساوي المتوسطين  $Sig. = 0.000 < \alpha = 0.05$  حيث أن مساهمة CIS تقل عن مساهمة RIS.
- 4- (CIS-ILPS): تتحقق لهما فرضية عدم تساوي التباين حيث  $Sig. = 0.000 < \alpha = 0.05$ ، وكذا تحقق فرضية عدم تساوي المتوسطين  $Sig. = 0.000 < \alpha = 0.05$  حيث أن مساهمة CIS تزيد عن مساهمة ILPS.

5- (CIS-RSS): نتحقق لهما فرضية عدم تساوي التباين حيث  $\alpha = 0.05 < Sig. = 0.000$  ، وكذا تحقق فرضية عدم تساوي المتوسطين  $\alpha = 0.05 < Sig. = 0.000$  حيث أن مساهمة RSS تزيد عن مساهمة CIS.

6- (CIS-ENES): نتحقق لهما فرضية عدم تساوي التباين حيث  $\alpha = 0.05 < Sig. = 0.000$  ، وكذا تحقق فرضية عدم تساوي المتوسطين  $\alpha = 0.05 < Sig. = 0.000$  حيث أن مساهمة ENES تزيد عن مساهمة CIS.

#### - مقارنة متوسط المتغيرة VAS مع باقي المتغيرات:

1- (VAS-CFFS): نتحقق لهما فرضية عدم تساوي التباين حيث  $\alpha = 0.05 < Sig. = 0.009$  ، وكذا تحقق فرضية عدم تساوي المتوسطين  $\alpha = 0.05 < Sig. = 0.000$  حيث أن مساهمة VAS تزيد عن مساهمة CFFS.

2- (VAS-RIS): نتحقق لهما فرضية تساوي التباين حيث  $\alpha = 0.05 > Sig. = 0.487$  ، وكذا تحقق فرضية تساوي المتوسطين  $\alpha = 0.05 > Sig. = 0.084$  .

3- (VAS-ILPS): نتحقق لهما فرضية عدم تساوي التباين حيث  $\alpha = 0.05 < Sig. = 0.037$  ، وكذا تحقق فرضية عدم تساوي المتوسطين  $\alpha = 0.05 < Sig. = 0.000$  حيث أن مساهمة VAS تزيد عن مساهمة ILPS.

4- (VAS-RSS): نتحقق لهما فرضية تساوي التباين حيث  $\alpha = 0.05 > Sig. = 0.841$  ، إلا أن المتوسطات غير متساوية  $\alpha = 0.05 < Sig. = 0.002$  ، حيث أن الفرق لصالح المتغيرة VAS.

5- (VAS-ENES): نتحقق لهما فرضية عدم تساوي التباين حيث  $\alpha = 0.05 < Sig. = 0.001$  ، وكذا تحقق فرضية عدم تساوي المتوسطين  $\alpha = 0.05 < Sig. = 0.000$  حيث أن مساهمة VAS تقل عن مساهمة ENES .

#### - مقارنة متوسط المتغيرة CFFS مع باقي المتغيرات:

1- (CFFS-RIS): نتحقق لهما فرضية تساوي التباين حيث  $\alpha = 0.05 > Sig. = 0.060$  ، إلا أن المتوسطات غير متساوية  $\alpha = 0.05 < Sig. = 0.000$  ، حيث أن الفرق لصالح المتغيرة RIS.

2- (CFFS-ILPS): نتحقق لهما فرضية عدم تساوي التباين حيث  $\alpha = 0.05 < Sig. = 0.000$  ، وكذا تحقق فرضية عدم تساوي المتوسطين  $\alpha = 0.05 < Sig. = 0.000$  حيث أن مساهمة CFFS تزيد عن مساهمة RSS.

3- (CFFS-RSS): نتحقق لهما فرضية عدم تساوي التباين حيث  $\alpha = 0.05 < Sig. = 0.017$  ، وكذا تحقق فرضية عدم تساوي المتوسطين  $\alpha = 0.05 < Sig. = 0.000$  حيث أن مساهمة RSS تزيد عن مساهمة CFFS.

4- (CFFS-ENES): نتحقق لهما فرضية عدم تساوي التباين حيث  $\alpha = 0.05 < Sig. = 0.012$  ، وكذا تحقق فرضية عدم تساوي المتوسطين  $\alpha = 0.05 < Sig. = 0.000$  حيث أن مساهمة ENES تزيد عن المساهمة CFFS.

#### - مقارنة متوسط المتغيرة RIS مع باقي المتغيرات:

1- (RIS-ILPS): نتحقق لهما فرضية عدم تساوي التباين حيث  $\alpha = 0.05 < Sig. = 0.006$  ، وكذا تحقق فرضية عدم تساوي المتوسطين  $\alpha = 0.05 < Sig. = 0.000$  حيث أن الفرق لصالح مساهمة RIS .

2- (RIS-RSS): نتحقق لهما فرضية تساوي التباين حيث  $\alpha = 0.05 > Sig. = 0.437$  ، إلا أن المتوسطات غير متساوية  $\alpha = 0.05 < Sig. = 0.000$  ، حيث أن الفرق لصالح المتغيرة RIS.

3- (RIS-ENES): نتحقق لهما فرضية عدم تساوي التباين حيث  $\alpha = 0.05 < Sig. = 0.002$  ، وكذا تحقق فرضية عدم تساوي المتوسطين  $\alpha = 0.05 < Sig. = 0.000$  ، حيث أن مساهمة RIS تقل عن مساهمة ENES.

#### - مقارنة متوسط المتغيرة ILPS مع باقي المتغيرات:

1- (ILPS-RSS): نتحقق لهما فرضية تساوي التباين حيث  $\alpha = 0.05 > Sig. = 0.143$  ، إلا أن المتوسطات غير متساوية  $\alpha = 0.05 < Sig. = 0.000$  ، حيث أن الفرق لصالح المتغيرة RSS.

2- (ILPS-ENES): نتحقق لهما فرضية عدم تساوي التباين حيث  $\alpha = 0.05 < Sig. = 0.000$  ، وكذا تحقق فرضية عدم تساوي المتوسطين  $\alpha = 0.05 < Sig. = 0.000$  حيث أن مساهمة ENES تزيد عن مساهمة ILPS .

#### - مقارنة متوسط المتغيرة RSS مع باقي المتغيرات:

1- (RSS-ENES): نتحقق لهما فرضية عدم تساوي التباين حيث  $\alpha = 0.05 < Sig. = 0.001$  ، وكذا تحقق فرضية عدم تساوي المتوسطين  $\alpha = 0.05 < Sig. = 0.000$  ، حيث أن مساهمة ENES تزيد عن مساهمة RSS .

### IV. تحديد العوامل المفسرة لمساهمة قطاع الزراعة في الاقتصاد الجزائري:

1-4 اختبار تحقق فرضيات التحليل العاملي إلى مركبات أساسية: لطريقة التحليل العاملي بالمركبات أساسية مجموعة من الفرضيات<sup>10</sup> ، وتعتمد هذه الفرضيات على مصفوفة الارتباطات بين متغيرات الدراسة المبينة في الجدول (7)، تمهيدا لحساب التباينات المشتركة والقيم الذاتية وارتباط المتغيرات بالعوامل المفسرة للظاهرة موضوع الدراسة والتحليل.

أ- تحقق الفرضية الأولى لـ ACP في الجدول (7) وهي اختلاف القيمة المطلقة لمحدد مصفوفة معاملات الارتباط<sup>11</sup> عن الصفر، حيث:  $Determinant=8,45E-007 \neq 0$  مما يدل على سلامة معطيات من مشكلة التعدد الخطي للمتغيرات وجودة نتائج التحليل.

ب- تحقق الفرضية الثانية في الجدول (8)، نتائج اختبار كايزر-ماير-أولكن (K-M-O)، وهو يُشير إلى مدى تحقق الفرضية الثانية لهذا التحليل وهي قبول العينة للتحليل.

ج- تحقق الفرضية الثالثة في نفس الجدول تظهر نتيجة اختبار Bartlett دالة  $\alpha = 0.05 < Sig. = 0.000$ ، ويُعدُّ هذا مؤشراً لاختلاف مصفوفة الارتباط عن مصفوفة الوحدة، بمعنى أنه توجد تبانيات مشتركة بين متغيرات الدراسة تشكل مجموعة العوامل الخفية، وهو ما نسعى إلى الكشف عنه.

د- تحقق الفرضية الرابعة في الجدول (9)، كفاية العينة لكل متغيرة من متغيرات الدراسة، حيث إذا تتبنا الأرقام المؤشر عليها بالحرف (a) في القطر الرئيسي لمصفوفة المعاملات الصورية نجد أن أكثر من 62% من المتغيرات ذات معامل ارتباط صوري لا يقل عن 0.40، مما يدل على استيفاء هذه النسبة من المتغيرات لفرضية كفاية العينة لكل متغيرة.

- من تحقق الفرضيات الأربعة السابقة نستطيع القول أنه يمكننا الوثوق في نتائج التحليل بطريقة التحليل العاملي بالمركبات الأساسية ACP.

2-4 جودة تمثيل المتغيرات: الهدف من استخدام ACP هو إيجاد حد أدنى من المتغيرات يمثل كافة المتغيرات الأولية المقترحة، نبحت هنا عن مدى جودة التمثيل لهذه المتغيرات.

يُبين الجدول (10) جودة تمثيل المتغيرات انطلاقاً من معاملات الارتباط المتعدّد وكذا مقدار التباينات المشتركة بين المتغيرات. تبدوا متغيرات الدراسة ذات جودة عالية للتمثيل من خلال العمود الثاني (Extraction)، الذي يعبر عن نسبة التباين في المتغيرة التي تشرحها العوامل المشتركة المشتقة من التحليل العاملي، تبدوا متغيرات الدراسة ذات جودة عالية للتمثيل.

3-4 استخراج القيم الذاتية: ينطلق التحليل حسب هذه الطريقة من البحث عن القيم الذاتية والنسب المرتبطة بالمحاور العاملية، حيث تشير القيمة الذاتية إلى كمية التباين المفسر في المتغيرات من قبل العامل الذي ارتبطت به، بمعنى تشتت المتغيرات حول كل محور عاملي. ونتائج الجدول (11) تُبين القيم الذاتية ونسب التشتت، حيث تم تحديد عاملين أساسيين، بناء على أحد الاتجاهات المتعلقة بقيمة الارتباط الذي ينبغي أخذها بعين الاعتبار<sup>12</sup>، ونظراً لخصائص العينة موضوع الدراسة، فإننا سنعمد في تحديد العوامل على ما لا يقل عن القيمة 0.65 كنسبة لقبول ارتباط المتغير بالمحور المفسر. يُبين أن العوامل المأخوذة عددها ثلاثة، تُفسّر 83.758% من الظاهرة محل الدراسة<sup>13</sup>، وهي نسبة تُعتبر عالية للاكتفاء بالمحاور الثلاثة كعوامل مُفسرة لأهمية قطاع الزراعة في الاقتصاد الجزائري خلال الفترة الممتدة ما بين 1974-2012.

تركز في الجدول (11) على القسمين الأول والثاني، لكونهما ناتجان عن استخدام طريقة التحليل العاملي بالمركبات الأساسية. غير أننا سنعمد في التفسير على القسم الثالث، والذي يشير إلى القيم الذاتية بعد عملية تدوير المحاور، حيث تهدف هذه الأخيرة إلى تحويل مصفوفة الارتباطات الأولية إلى مصفوفة ارتباطات مكافئة لها تتسم بقدر كبير من الوضوح، وذلك من خلال تعظيم الارتباطات الكبرى وتجميع الارتباطات الصغرى<sup>14</sup>، ويمكننا ملاحظة توزيع نسب تشتت التباين على العوامل الثلاثة المأخوذة في نفس الجدول كما يلي:

- يفسر العامل الأول 49,527% من التشتت الإجمالي، ويُقابل أعلى قيمة ذاتية وهي  $\lambda_1 = 3,962$ ؛
- يفسر العامل الثاني 19,294% من التشتت الإجمالي، ويُقابل القيمة الذاتية التالية مباشرة وهي  $\lambda_2 = 1,543$ ؛
- يفسر العامل الثالث 14,938% من التشتت الإجمالي، ويُقابل القيمة الذاتية الثالثة وهي  $\lambda_3 = 1,195$ ؛

4-4 تمثيل وتوزيع القيم الذاتية: الشكل (10) يُبين القيم الذاتية التي يمكن أخذها وتلك التي يمكن استبعادها حسب أسلوب Cattell (1966)، حيث يوضح الشكل أن القيم الذاتية ذات الانحدار الشديد تكون في المجال [1-3] للعوامل، فنجد أن عدد القيم الذاتية المقابلة للعوامل المستخرجة هو ثلاثة، بعدها تميل بقية القيم إلى الانحدار الأفقي، وهي بذلك مستبعدة من النموذج. وبفضل عملية التدوير للمحاور الأساسية، وكذا الاتجاه المعتمد في تعيين أدنى قيمة مقبولة للارتباط (حيث حددت في دراستنا هذه بـ 0.65)، تحصلنا على مصفوفة العوامل بعد التدوير والتي يُبينها الجدول (12)، تتسم مصفوفة هذا الجدول بالوضوح في إمكانية ملاحظة المتغيرات المرتبطة بكل عامل من العوامل المستخرجة، مما يسهل عملية تفسيرها والكشف عن المعاني التي تتضمنها. ولقد اعتمدنا في تسمية العوامل المستخرجة على أسلوبَي الوصف والسببية<sup>15</sup>، ذلك أن متغيرات الدراسة عبارة عن مؤشرات اقتصادية (حسابي الإنتاج والاستغلال) تسمح بالوصف، كما تسمح بتحديد السبب انطلاقاً من تفسيراتها الاقتصادية، فالتفسير يعتمد على:

- طبيعة المتغيرات التي ارتبطت بالعامل؛
- الإلمام بالظروف ذات الصلة بالظاهرة محل الدراسة؛
- الاعتماد على النظريات والاتجاهات السائدة في المجال الذي تنتمي إليه الظاهرة.



**4-5 تسمية العوامل المستخرجة:** انطلاقا من مصفوفة العوامل بعد تدوير المحاور، يمكن إدراج الجدول (13) لتقديم الوصف الأولي للعوامل الثلاثة المفصلة لأهمية قطاع الزراعة في الاقتصاد الجزائري:

- **وصف العامل الأول:** نلاحظ أنه مُفسّر على الترتيب بكل من المتغيرات: إجمالي القيمة المضافة (VAS)، إجمالي الدّخل الداخلي (RIS)، إجمالي الإنتاج الخام (PBS)، إجمالي الفائض الصافي للاستغلال (ENES)، إجمالي تعويضات الأجراء (RSS)، تشكل هذه المتغيرات بصفة عامة مصاريف مدخلات ومخرجات العملية الإنتاجية، أي الإنتاج وعوامل الإنتاج؛

- **وصف العامل الثاني:** كما نلاحظ أن العامل الثاني مُفسّر على الترتيب بكل من: إجمالي استهلاك الأصول الثابتة (CFFS)، إجمالي الضرائب غير المباشرة المرتبطة بالإنتاج (ILPS)، وتشكل هذه المتغيرات في مجموعها الموارد المالية الناجمة عن العملية الإنتاجية، أي المصاريف الإيجابية المقدمة عن كل عملية إنتاجية؛

- **وصف العامل الثالث:** أما العامل الثالث فمفسر بمتغيرة إجمالي الاستهلاكات الوسيطة (CIS)، التي تشكل عوامل الإنتاج؛

وعليه، يمكن القول بأن أهمية قطاع الزراعة في الاقتصاد الجزائري تظهر من خلال مساهمته في مراحل وعوامل الإنتاج وأيضا في الموارد المالية الناتجة عن العملية الإنتاجية. ويمكن أن يوضّح هذا بالشكل (11)، الذي من خلاله يبين ارتباط المركبة الأولى بالمتغيرات الخمس المكوّنة للعامل الأول، كما ترتبط بالمركبة الثانية بالمتغيرتان المُعبّر عنهما بالعامل الثاني. أما المركبة الثالثة فترتبط بها المتغيرة الأخيرة المشكلة للعامل الثالث، كما يعكس الشكل البياني أعلاه جودة التمثيل العالية، لابتعاد نقاط المتغيرات عن مركز الدائرة المرسومة داخل المربع واقتربها من محيطها.

**4-6 تصنيف سنوات الدراسة:** نُحاول هنا تحديد مجموعة السنوات المتشابهة بالنظر إلى متغيرات الدراسة، لهذا الغرض وانطلاقا من النتائج الحاصلة في الفقرة السابقة، نتفحص شكل اتجاه توزع سنوات الدراسة في الشكل (12)، وهذا باللجوء إلى طريقة التحليل العنقودي الهرمي، نستخلص من شكل رسم الشجرة<sup>16</sup> أن سنوات الدراسة يمكن تقسيمها إلى مجموعتين:

- مجموعة أولى تضمّ فئتين من السنوات الفئة الأولى تنطلق من 1974 إلى 1987، والفئة الثانية تنطلق سنواتها من 1995 إلى 2012، ولهذه المجموعة سلوكا مختلفا عن سلوك المجموعة الثانية.

- مجموعة ثانية فتضم فئة واحدة من السنوات، تبدأ من 1988 حتى سنة 1994.

- عند مقارنتنا لتصنيف السنوات شجرة التحليل، نجد أن قطاع الزراعة سلك سلوكا مستقرا لمدة طويلة خلال فترة الدراسة ويتضح هذا في تجمع عدد كبير لسنوات الدراسة في المجموعة الأولى حوالي 33 سنة من 39 سنة فترة الدراسة (85%)، هذه النسبة كانت مقسمة على فترتين، الأولى 14 سنة (1974-1987) تمثل تطبيق سياسة الاشتراكية في تسيير القطاع الفلاحي وانتهت بتغيير سياسة التسيير والتي تمثلت في تطبيق سياسة الانفتاح على السوق بعد أحداث 1988. أما الفترة الثانية فدامت 19 سنة (1995-2012)، تميزت باستقرار سياسة تسيير القطاع الزراعي نظرا لإبرام الجزائر اتفاقيات مع المؤسسات المالية العالمية لإعادة هيكلة ديونها وإنعاش اقتصادها بسبب تراكم مشاكل التسيير الذاتي.

أما سنوات المجموعة الثانية (1988-1994) نرى أن قطاع الزراعة الجزائري اختلف سلوكه عن بقية السنوات الأخرى وخاصة في سنة 1994 بسبب تذبذب وضع الاقتصاد الوطني نتيجة تغير السلطة السياسية، ودخول البلاد في وضع اللأمن الذي صاحبه عدم استقرار مؤسسات الدولة، ووصول المشاكل الاقتصادية إلى أوجها، فلجأت الجزائر إلى تغيير سياستها الخارجية اتجاه ديونها.

يُمكن تحديد عدد المجموعات على أساس معايير تتحدّد من خلال الدّراية بتطور السياسات الخاصة بالقطاع والقطاعات المتفاعلة معه. بمعنى أنه لا يمكن تفسير مثل هذه النتيجة لقطاع الزراعة بمعزل عن باقي القطاعات الاقتصادية وطبيعة السياسات المختلفة التي اعتمدها الدولة خلال فترة الدراسة، إضافة إلى الظروف السياسية والاقتصادية وغيرها.

## V. الخلاصة :

- من خلال نتائج التحليل الإحصائي المتبع على متغيرات الدراسة وجدنا أن :
- جُل قيم متغيرات الدراسة اتسمت بالتجانس، عدى المتغيرتين النسبة المئوية لمساهمة قطاع الزراعة في إجمالي الضرائب غير المباشرة المرتبطة بالإنتاج ILPS، والنسبة المئوية لمساهمة قطاع الزراعة في إجمالي استهلاك الأصول الثابتة CFFS حيث عرفت قيمهما تقلبات عنيفة؛
  - حسب النتائج المستخرجة بالتحليل العاملي بالمركبات الأساسية ACP، تبين أن العوامل المفصلة لوزن وأهمية قطاع الزراعة في الاقتصاد الوطني يمكن اختصارها في ثلاث عوامل أساسية هي: مصاريف مدخلات ومخرجات العملية الإنتاجية، المصاريف الإيجابية المقدمة عن العملية الإنتاجية، وعوامل الإنتاج؛

- بالتحليل العنقودي AC تم تصنيف سنوات الدراسة (1974-2012) حسب سلوكها إلى مجموعتين أساسيتين؛  
- تتميز المجموعة الأولى من تصنيف سنوات الدراسة والتي تضم حوالي 33 سنة من إجمالي 39 سنة مقسمة على فترتين، الفترة الأولى 14 سنة (1974-1987) تعكس تطبيق سياسة الاشتراكية في تسيير القطاع الفلاحي وانتهت بتغيير سياسة التسيير، وتطبيق سياسة الانفتاح على السوق بعد أحداث 1988. أما الفترة الثانية فدامت 19 سنة (1987-2012)، تميزت باستقرار سياسة تسيير القطاع الزراعي نظرا لإبرام الجزائر اتفاقيات مع المؤسسات المالية العالمية لإعادة هيكلة ديونها وإنعاش اقتصادها بسبب تراكم مشاكل التسيير الذاتي، تعكس هذه المجموعة مدى استقرار السياسة على استقرار الاقتصاد الوطني

أما المجموعة الثانية فتضم السنوات (1988-1994) نرى أن قطاع الزراعة الجزائري اختلف سلوكه عن بقية السنوات الأخرى وخاصة في سنة 1994 بسبب تذبذب وضع الاقتصاد نتيجة تغير السلطة السياسية، ودخول البلاد في وضع اللامن، ووصول المشاكل الاقتصادية إلى أوجها، فلجأت الجزائر إلى تغيير سياستها الخارجية اتجاه ديونها.

وحسب النتائج المتوصل إليها، يمكننا تقديم بعض التوصيات التي يمكن أن نراها تتماشى مع ما تم التوصل إليه في هذا العمل على النحو التالي:

- تسهيل شروط الاستثمار في القطاع الزراعي لجذب اليد العاملة المتخصصة؛
- منح قروض استثمارية في المجال التنموي ومتابعة مراحل تنفيذها؛
- توسيع نشاط القطاع بتنوع منتجاته؛
- محاولة تكامل القطاع الصناعي بالزراعي؛
- عصرنة هيكل القطاع، لمجارات التطور التكنولوجي؛
- التدرج في التقليل من واردات المنتجات الزراعية؛
- الاهتمام بالبنية التحتية للقطاع (فتح الطرق لتسويق المنتجات، بناء السدود، إنشاء مراكز التوزيع والبيع،...)
- محاولة إجراء دراسة إحصائية لمنتجات القطاع الزراعي (المنتجات النباتية والحيوانية) لمعرفة مستواها الاقتصادي

### - ملحق الجداول والأشكال البيانية :

الجدول (1) نسبة مساهمة قطاع الزراعة في المجموع %

| Année | PBS   | CIS  | VAS   | CFFS  | RIS   | ILPS  | RSS   | ENES  | Année | PBS   | CIS  | VAS   | CFFS | RIS   | ILPS | RSS   | ENES  |
|-------|-------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------|-------|------|-------|------|-------|-------|
| 1974  | 7,77  | 6,12 | 8,71  | 7,75  | 8,79  | -3,14 | 14,05 | 8,93  | 1993  | 10,65 | 4,79 | 14,26 | 0,65 | 15,84 | 0,28 | 6,84  | 23,42 |
| 1975  | 9,93  | 6,55 | 12,26 | 6,46  | 12,91 | -4,96 | 11,75 | 17,68 | 1994  | 9,56  | 4,74 | 12,60 | 0,64 | 13,94 | 0,23 | 7,09  | 52,39 |
| 1976  | 9,14  | 5,79 | 11,40 | 5,62  | 12,07 | -3,77 | 10,15 | 17,54 | 1995  | 9,82  | 4,98 | 12,53 | 0,52 | 13,68 | 0,17 | 8,31  | 18,45 |
| 1977  | 8,19  | 5,66 | 9,78  | 5,28  | 10,32 | -2,55 | 9,30  | 14,74 | 1996  | 11,12 | 6,59 | 13,57 | 0,44 | 14,90 | 0,13 | 9,17  | 19,92 |
| 1978  | 8,50  | 5,65 | 10,28 | 5,30  | 10,82 | -2,91 | 11,14 | 14,43 | 1997  | 8,77  | 4,74 | 10,96 | 0,76 | 11,86 | 0,13 | 9,74  | 14,98 |
| 1979  | 8,42  | 5,24 | 10,33 | 4,65  | 10,96 | -2,40 | 12,71 | 14,04 | 1998  | 11,10 | 5,32 | 14,65 | 0,48 | 16,12 | 0,16 | 9,95  | 21,28 |
| 1980  | 8,10  | 5,15 | 9,75  | 3,66  | 10,44 | -1,69 | 13,34 | 12,43 | 1999  | 10,57 | 5,18 | 13,84 | 0,53 | 15,30 | 0,13 | 10,47 | 19,70 |
| 1981  | 8,38  | 4,73 | 10,55 | 4,01  | 11,25 | -1,44 | 14,20 | 13,43 | 2000  | 8,32  | 4,71 | 10,09 | 0,55 | 10,86 | 0,09 | 10,66 | 13,18 |
| 1982  | 7,91  | 4,52 | 9,74  | 3,15  | 10,54 | -1,53 | 12,61 | 13,03 | 2001  | 9,65  | 5,22 | 11,94 | 0,17 | 12,95 | 0,88 | 10,90 | 15,83 |
| 1983  | 7,20  | 4,17 | 9,01  | 2,69  | 9,84  | -1,50 | 9,95  | 13,25 | 2002  | 9,20  | 4,90 | 11,45 | 0,13 | 12,43 | 0,77 | 10,16 | 15,24 |
| 1984  | 7,33  | 4,74 | 8,80  | 2,95  | 9,52  | 0,01  | 9,67  | 12,36 | 2003  | 10,06 | 5,84 | 12,01 | 0,13 | 13,00 | 1,50 | 10,63 | 15,55 |
| 1985  | 9,08  | 6,49 | 10,49 | 4,76  | 11,27 | 0,45  | 9,67  | 15,43 | 2004  | 9,77  | 5,95 | 11,41 | 0,10 | 12,36 | 0,64 | 10,98 | 14,74 |
| 1986  | 9,78  | 6,70 | 11,62 | 4,20  | 12,78 | 0,71  | 9,98  | 19,19 | 2005  | 8,06  | 5,49 | 9,04  | 0,10 | 9,72  | 0,69 | 10,70 | 11,15 |
| 1987  | 10,86 | 6,67 | 13,54 | 4,62  | 14,90 | 0,86  | 13,19 | 21,48 | 2006  | 7,78  | 5,32 | 8,75  | 0,09 | 9,36  | 0,67 | 11,16 | 10,48 |
| 1988  | 11,52 | 5,85 | 14,78 | 5,07  | 16,07 | 0,59  | 9,50  | 26,21 | 2007  | 7,86  | 5,47 | 8,83  | 0,11 | 9,49  | 0,64 | 9,95  | 10,85 |
| 1989  | 12,24 | 5,59 | 15,93 | 5,60  | 17,00 | 0,54  | 5,90  | 27,87 | 2008  | 7,03  | 4,96 | 7,81  | 0,13 | 8,36  | 0,57 | 9,33  | 9,57  |
| 1990  | 11,26 | 5,13 | 14,61 | 5,55  | 15,47 | 0,49  | 3,77  | 24,35 | 2009  | 9,61  | 5,66 | 11,56 | 0,10 | 12,65 | 0,76 | 10,13 | 14,98 |
| 1991  | 10,21 | 5,02 | 12,84 | 6,86  | 13,34 | 0,46  | 4,71  | 19,14 | 2010  | 9,18  | 6,17 | 10,48 | 0,12 | 11,32 | 0,73 | 9,25  | 13,28 |
| 1992  | 11,68 | 4,74 | 15,31 | 10,16 | 15,67 | 0,39  | 5,81  | 22,55 | 2011  | 9,25  | 6,28 | 10,49 | 0,21 | 11,26 | 0,63 | 9,16  | 13,30 |
|       |       |      |       |       |       |       |       |       | 2012  | 10,38 | 6,98 | 11,82 | 0,26 | 12,67 | 0,56 | 8,76  | 15,15 |

المصدر: محسوبة انطلاقا من بيانات:

- 1- Collections Statistiques, Série E: Statistiques Économiques, N° 131,
- 2- RETROSPECTIVE DES COMPTES ECONOMIQUES DE 1963 A 2005, ONS, Alger, Novembre 2006 ;
- 3- [http://www.ons.dz/-Compte-de-production-et-compte-d-.html?debut\\_articles=10#pagination\\_articles](http://www.ons.dz/-Compte-de-production-et-compte-d-.html?debut_articles=10#pagination_articles)

الجدول (3) مقاييس إحصائية حول مساهمة القطاع

| N=39 | Ran   | Mini  | Max   | Moy   | Med   | É-ty | Var   | CV moy       | CV med       |
|------|-------|-------|-------|-------|-------|------|-------|--------------|--------------|
| PBS  | 5,21  | 7,03  | 12,24 | 9,36  | 9,25  | 1,35 | 1,82  | <b>14,41</b> | <b>14,59</b> |
| CIS  | 2,80  | 4,17  | 6,98  | 5,48  | 5,32  | 0,70 | 0,49  | <b>12,77</b> | <b>13,16</b> |
| VAS  | 8,13  | 7,81  | 15,93 | 11,48 | 11,41 | 2,08 | 4,35  | <b>18,12</b> | <b>18,22</b> |
| CFFS | 10,07 | ,09   | 10,16 | 2,68  | 0,76  | 2,75 | 7,59  | 102,56       | 360,89       |
| RIS  | 8,64  | 8,36  | 17,00 | 12,35 | 12,36 | 2,29 | 5,27  | <b>18,53</b> | <b>18,53</b> |
| ILPS | 6,46  | -4,96 | 1,50  | -0,28 | 0,39  | 1,50 | 2,26  | -529,89      | 381,68       |
| RSS  | 10,42 | 3,77  | 14,20 | 9,86  | 9,95  | 2,32 | 5,40  | <b>23,52</b> | <b>23,31</b> |
| ENES | 43,46 | 8,93  | 52,39 | 17,21 | 15,15 | 7,35 | 54,06 | 42,69        | 48,53        |

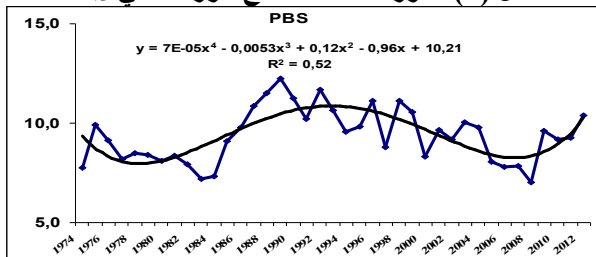
المصدر: محسوبة انطلاق من الجدول (1) بواسطة البرنامج Excel ، بتصريف.

الجدول (2) متغيرات الدراسة

|      |  |
|------|--|
| PBS  | إجمالي الإنتاج الخام الوطني            |
| CIS  | إجمالي الاستهلاك الوسيط الوطني         |
| VAS  | إجمالي القيمة المضافة الوطني           |
| CFFS | إجمالي استهلاك الأصول الثابتة الوطني   |
| RIS  | إجمالي الدخل الداخلي الوطني            |
| ILPS | إجمالي الضرائب المرتبطة بالإنتاج لوطني |
| RSS  | إجمالي تعويض الأجراء الوطني            |
| ENES | إجمالي الفائض الصافي للاستغلال الوطني  |

المصدر: من إعداد الباحث

الشكل (1) تطور مساهمة قطاع الزراعة في PBS



المصدر: مرسوم ببرنامج Excel انطلاقا من بيانات الجدول (1)

الجدول (4) مصفوفة معاملات الارتباط لبيرسون

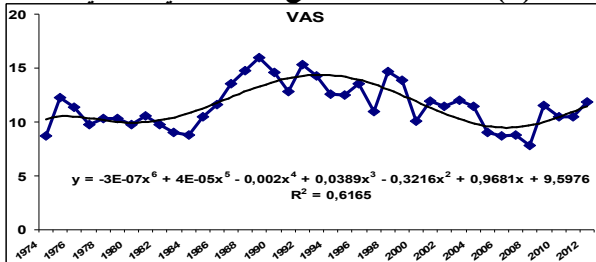
| PBS        | CIS    | VAS        | CFFS       | RIS        | ILPS       | RSS        | ENES |
|------------|--------|------------|------------|------------|------------|------------|------|
| 1          |        |            |            |            |            |            |      |
| 0,311      | 1      |            |            |            |            |            |      |
| 0,972(**)  | 0,116  | 1          |            |            |            |            |      |
| 0,184      | 0,068  | 0,225      | 1          |            |            |            |      |
| 0,963(**)  | 0,115  | 0,993(**)  | 0,137      | 1          |            |            |      |
| 0,324(*)   | -0,015 | 0,257      | -0,519(**) | 0,298      | 1          |            |      |
| -0,516(**) | 0,151  | -0,532(**) | -0,090     | -0,508(**) | -0,409(**) | 1          |      |
| 0,581(**)  | -0,072 | 0,657(**)  | 0,104      | 0,673(**)  | 0,169      | -0,501(**) | 1    |

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

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

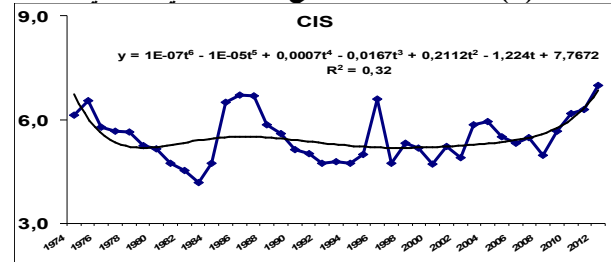
المصدر: محسوبة انطلاق من الجدول (1) بواسطة البرنامج SPSS ، بتصريف.

الشكل (3) تطور مساهمة قطاع الزراعة في إجمالي VAS



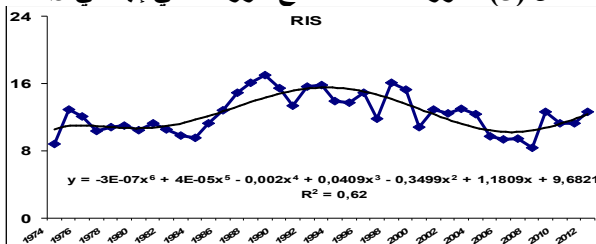
المصدر: مرسوم ببرنامج Excel انطلاقا من بيانات الجدول (1)

الشكل (2) تطور مساهمة قطاع الزراعة في إجمالي CIS



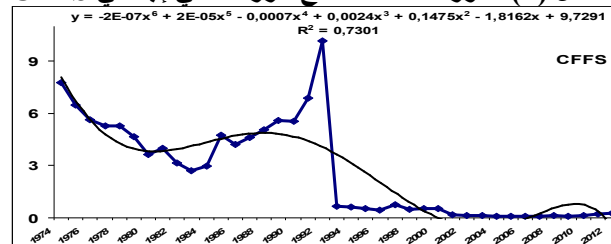
المصدر: مرسوم ببرنامج Excel انطلاقا من بيانات الجدول (1)

الشكل (5) تطور مساهمة قطاع الزراعة في إجمالي RIS



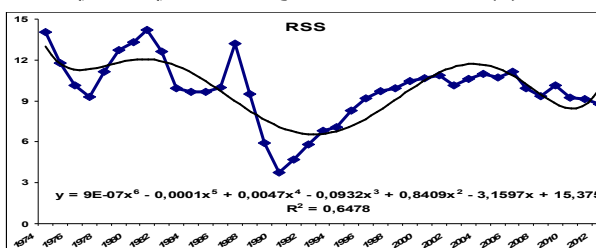
المصدر: مرسوم ببرنامج Excel انطلاقا من بيانات الجدول (1)

الشكل (4) تطور مساهمة قطاع الزراعة في إجمالي CFSS



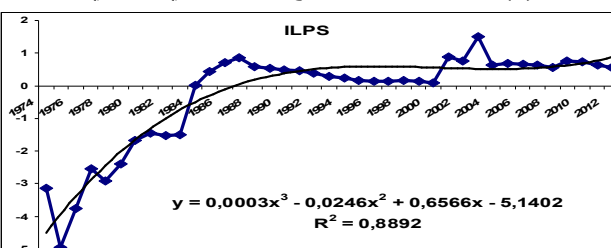
المصدر: مرسوم ببرنامج Excel انطلاقا من بيانات الجدول (1)

الشكل (7) تطور مساهمة قطاع الزراعة في إجمالي RSS



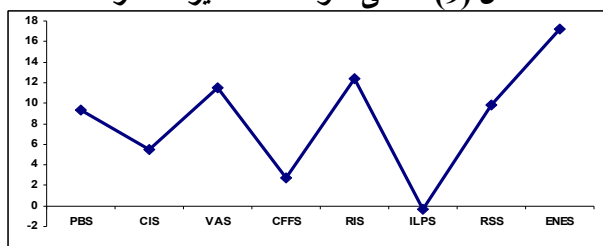
المصدر: مرسوم ببرنامج Excel انطلاقا من بيانات الجدول (1)

الشكل (6) تطور مساهمة قطاع الزراعة في إجمالي ILPS



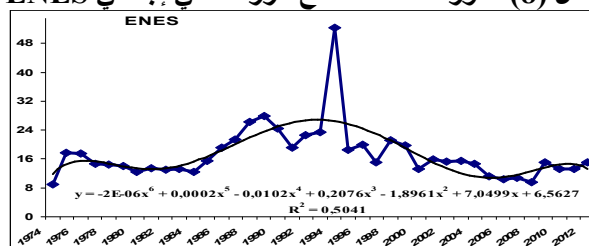
المصدر: مرسوم ببرنامج Excel انطلاقا من بيانات الجدول (1)

الشكل (9) منحنى متوسطات متغيرات الدراسة



المصدر: مرسوم برنامج Excel انطلاقا من بيانات الجدول (1)

الشكل (8) تطور مساهمة قطاع الزراعة في إجمالي ENES



المصدر: مرسوم برنامج Excel انطلاقا من بيانات الجدول (1)

الجدول (6) ANOVA

| Variable      | Som- des carrés | df  | Moy- des carrés | F       | Sig.  |
|---------------|-----------------|-----|-----------------|---------|-------|
| Inter-groupes | 8677,669        | 7   | 1239,667        | 122,018 | 0.000 |
| Intra-groupes | 3088,556        | 304 | 10,160          |         |       |
| Total         | 11766,226       | 311 |                 |         |       |

المصدر: مخرجات برنامج spss

الجدول (5) Test d'homogénéité des variances

| Variable         | df1    | df2 | Sig. |       |
|------------------|--------|-----|------|-------|
| Levene Statistic | 12.921 | 7   | 304  | 0.000 |

المصدر: مخرجات برنامج spss

الجدول (8) Indice KMO et test de Bartlett

| Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy. |                    | 0,356   |
|--|--------------------|---------|
| Bartlett's Test of Sphericity                    | Approx. Chi-Square | 482,432 |
|  | Df                 | 28      |
|  | Sig.               | 0,000   |

المصدر: مخرجات البرنامج SPSS

الجدول (7) محدد مصفوفة معاملات الارتباط

|      | PBS   | CIS   | VAS   | CFFS  | RIS   | ILPS  | RSS   | ENES  |
|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| PBS  | 1,000 | ,311  | ,972  | ,184  | ,963  | ,324  | -,516 | ,581  |
| CIS  | ,311  | 1,00  | ,116  | ,068  | ,115  | -,015 | ,151  | -,072 |
| VAS  | ,972  | ,116  | 1,00  | ,225  | ,993  | ,257  | -,532 | ,657  |
| CFFS | ,184  | ,068  | ,225  | 1,000 | ,137  | -,519 | -,090 | ,104  |
| RIS  | ,963  | ,115  | ,993  | ,137  | 1,00  | ,298  | -,508 | ,673  |
| ILPS | ,324  | -,015 | ,257  | -,519 | ,298  | 1,000 | -,409 | ,169  |
| RSS  | -,516 | ,151  | -,532 | -,090 | -,508 | -,409 | 1,00  | -,501 |
| ENES | ,581  | -,072 | ,657  | ,104  | ,673  | ,169  | -,501 | 1,000 |

a. Determinant = 8,45E-007

المصدر: مخرجات برنامج spss

الجدول (10) جودة تمثيل المتغيرات

|      | Initial | Extraction |
|------|---------|------------|
| PBS  | 1,000   | 0,973      |
| CIS  | 1,000   | 0,890      |
| VAS  | 1,000   | 0,952      |
| CFFS | 1,000   | 0,822      |
| RIS  | 1,000   | 0,936      |
| ILPS | 1,000   | 0,842      |
| RSS  | 1,000   | 0,641      |
| ENES | 1,000   | 0,643      |

المصدر: مخرجات البرنامج SPSS

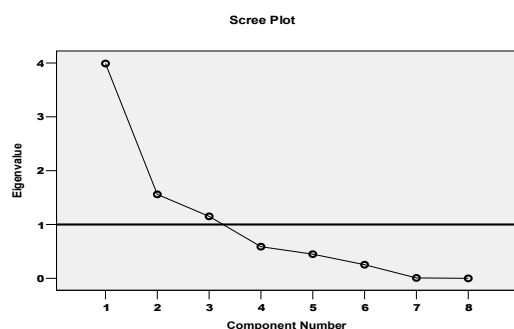
الجدول (9) Matrices anti-images

|      | PBS               | CIS               | VAS               | CFFS              | RIS               | ILPS              | RSS               | ENES              |
|------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| PBS  | ,406 <sup>a</sup> | -,982             | -,954             | ,761              | ,854              | -,837             | -,013             | ,302              |
| CIS  | -,982             | ,039 <sup>a</sup> | ,935              | -,753             | -,839             | ,815              | -,025             | -,275             |
| VAS  | -,954             | ,935              | ,399 <sup>a</sup> | -,870             | -,970             | ,803              | ,152              | -,179             |
| CFFS | ,761              | -,753             | -,870             | ,118 <sup>a</sup> | ,894              | -,492             | -,116             | ,089              |
| RIS  | ,854              | -,839             | -,970             | ,894              | ,422 <sup>a</sup> | -,730             | -,245             | ,046              |
| ILPS | -,837             | ,815              | ,803              | -,492             | -,730             | ,202 <sup>a</sup> | ,228              | -,173             |
| RSS  | -,013             | -,025             | ,152              | -,116             | -,245             | ,228              | ,818 <sup>a</sup> | ,362              |
| ENES | ,302              | -,275             | -,179             | ,089              | ,046              | -,173             | ,362              | ,804 <sup>a</sup> |

a. Measures of Sampling Adequacy(MSA)

المصدر: مخرجات البرنامج SPSS

الشكل (10) القيم الذاتية ونسب التشتت



المصدر: مخرجات البرنامج SPSS

جدول (11) القيم الذاتية ونسب التشتت

| Component | Total Variance Explained |               |              |                                     |               |              |                                   |               |              |
|-----------|--------------------------|---------------|--------------|-------------------------------------|---------------|--------------|-----------------------------------|---------------|--------------|
|           | Initial Eigenvalues      |               |              | Extraction Sums of Squared Loadings |               |              | Rotation Sums of Squared Loadings |               |              |
|           | Total                    | % of Variance | Cumulative % | Total                               | % of Variance | Cumulative % | Total                             | % of Variance | Cumulative % |
| 1         | ,989                     | 49,868        | 49,868       | 3,989                               | 49,868        | 49,868       | 3,962                             | 49,527        | 49,527       |
| 2         | ,560                     | 19,495        | 69,363       | 1,560                               | 19,495        | 69,363       | 1,543                             | 19,294        | 68,820       |
| 3         | ,152                     | 14,395        | 83,758       | 1,152                               | 14,395        | 83,758       | 1,195                             | 14,938        | 83,758       |
| 4         | ,588                     | 7,355         | 91,114       |                                     |               |              |                                   |               |              |
| 5         | ,449                     | 5,612         | 96,726       |                                     |               |              |                                   |               |              |
| 6         | ,254                     | 3,171         | 99,897       |                                     |               |              |                                   |               |              |
| 7         | ,008                     | ,100          | 99,997       |                                     |               |              |                                   |               |              |
| 8         | ,000                     | ,003          | 100,000      |                                     |               |              |                                   |               |              |

Extraction Method: Principal Component Analysis.

المصدر: مخرجات البرنامج SPSS

الجدول (13) الوصف الأولي للعوامل الأول، الثاني والثالث

| وصف العامل                                     | ترتيب المتغيرات حسب درجة الارتباط (من اليمين إلى اليسار وتبعاً للأهمية) |                              |                                |                   |                    | نسبة التباين المفسر | ترتيب العوامل حسب قيمها الذاتية |
|--|---|------------------------------|--------------------------------|-------------------|--------------------|---------------------|---------------------------------|
|  | 05  | 04                           | 03                             | 02                | 01                 |                     |                                 |
| مصاريف مدخلات ومخرجات العملية الإنتاجية        | تعويضات الأجراء RSS   | الفائض الصافي للاستغلال ENES | الإنتاج الخام PBS              | الدخل الداخلي RIS | القيمة المضافة VAS | % 49,527            | الأول 3.962                     |
| المصاريف الإجبارية المقدمة عن كل عملية إنتاجية | 02 الضرائب غير المباشرة المرتبطة بالإنتاج ILPS                          |                              | 01 استهلاك الأصول الثابتة CFFS |                   |                    | % 19,294            | الثاني 1.543                    |
| عوامل الإنتاج                                  | الاستهلاكات الوسيطة CIS   |                              |                                |                   |                    | % 14,938            | الثالث 1.192                    |

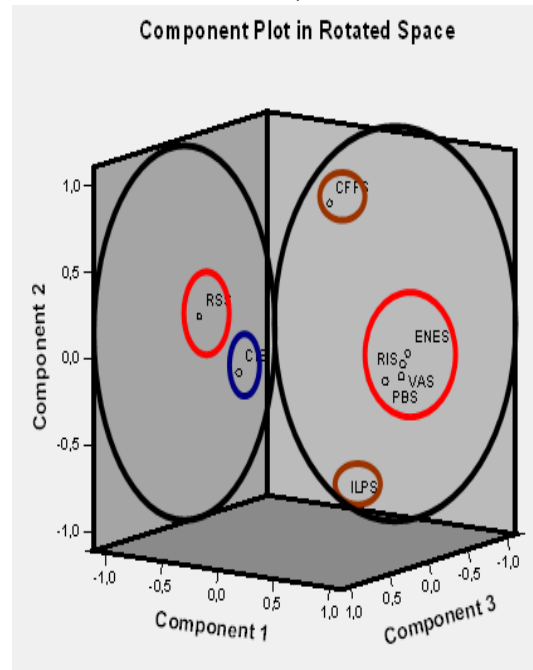
المصدر: من إعداد الباحث بناء على تحليل نتائج مصفوفة العوامل في الجدول (12)

جدول (12) مصفوفة العوامل بعد تدوير المحاور

| variable | Component |        |        |
|----------|-----------|--------|--------|
|          | 1         | 2      | 3      |
| VAS      | 0,967     | 0,037  | 0,125  |
| RIS      | 0,958     | -0,035 | 0,132  |
| PBS      | 0,937     | -0,038 | 0,307  |
| ENES     | 0,772     | 0,030  | -0,216 |
| RSS      | -0,689    | 0,180  | 0,367  |
| CFFS     | 0,230     | 0,877  | 0,010  |
| ILPS     | 0,323     | -0,859 | -0,032 |
| CIS      | 0,069     | 0,015  | 0,941  |

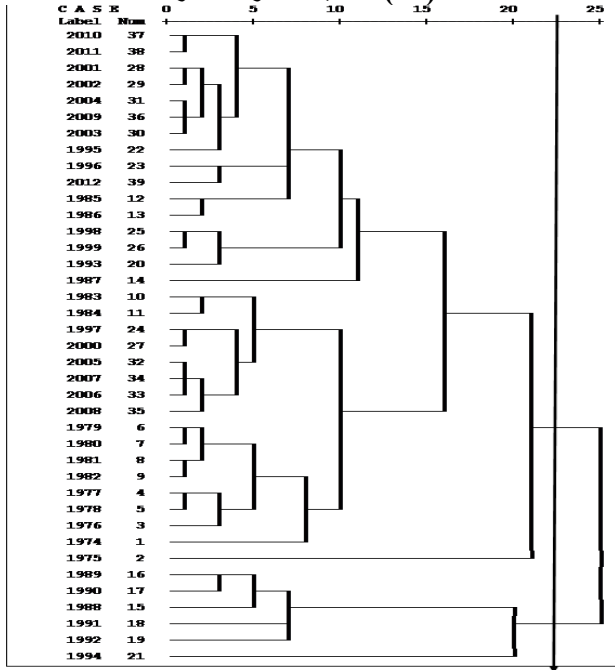
المصدر: مخرجات البرنامج SPSS

الشكل (11) التمثيل البياني لارتباط المتغيرات بالمستويات العاملية



المصدر: مخرجات البرنامج SPSS، بتصريف.

الشكل (12) تصنيف سنوات الدراسة



المصدر: مخرجات البرنامج SPSS، بتصريف.

### الإحالات والمراجع :

- 1- قطاع الزراعة هو القطاع المُصنّف رقم واحد (01) بالنسبة للديوان الوطني للإحصاء مصدر بيانات هذه الدراسة. أنظر : <http://www.ons.dz/-Compte-de-production-et-compte-d-.html> .
- 2- محمود فوزي شعوبي، السياحة والفندقة في الجزائر، دراسة قياسية – 2002/1974، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، دكتوراه غير منشورة، العلوم الاقتصادية، تخصص الاقتصاد القياسي، جامعة الجزائر، 2007، ص.ص 151-155.
- 3- Test d'échantillons indépendants .
- 4- خالد بن سعد الجعفي، تقنيات صنع القرار تطبيقات حاسوبية، الجزء الثاني، دار الأصحاب للنشر والتوزيع، الرياض، 2005، ص 471 [بتصريف].
- 5- تشير درجة التشعب إلى معامل ارتباط كل متغير بالعامل، وبتربيع هذه القيمة نحصل على نسبة التباين المفسر في المتغير من قبل العامل.

- <sup>6</sup> - معامل الاختلاف (COEFF. DE VARIATION) = (الانحراف المعياري للسلسلة/المتوسط الحسابي) \* 100 وكلما قلَّت قيمته عن 15% كلما دل ذلك على تجانس قيم المتغيرة، لمزيد من الإطلاع أنظر في هذا : Gérald Baillargeon , Probabilites Statistique et technique de Regression, les editions SMG, Québec Canada, 1989, PP 31-32. .
- <sup>7</sup> - معامل اختلاف الوسيط = (الانحراف المعياري للسلسلة/الوسيط الحسابي) \* 100 وكلما قلَّت قيمته عن 15% كلما دل ذلك على تجانس قيم المتغيرة.
- <sup>8</sup> - محمود فوزي شعوبي، محاضرات في مقياس تحليل المعطيات، مُقدمة لطلاب السنة الأولى ماجستير، تخصص نمذجة اقتصادية، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة ورقلة، 2007.
- <sup>9</sup> - لدينا ثماني متغيرات، وبالتالي فإن عدد المقارنات هو  $C_8^2 = 28$ .
- <sup>10</sup> - تفصيل هذه الفرضيات، أنظر: خالد بن سعد الجضعي مرجع سابق، ص 497.
- <sup>11</sup> - محدّد مصفوفة معاملات الارتباط يُساوي حاصل جداء القيم الذاتية لهذه المصفوفة.
- <sup>12</sup> - عبد الوهاب دادن، محمود فوزي شعوبي، تحليل السلوك الاقتصادي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية في الجزائر خلال الفترة 1990-2006، مدخل التحليل إلى مركبات أساسية، ملتقى الاقتصاد الصناعي وأهميته في تصميم وقيادة السياسات الصناعية في الاقتصاديات الناشئة، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 02-03 ديسمبر 2008، ص-ص 196-197. أو أنظر [خالد بن سعد الجضعي، مرجع سابق، ص-ص 495-496].
- <sup>13</sup> - توجد عدة أساليب لتحديد عدد العوامل (المحاور الأساسية)، ومن بينها أسلوب التباين المفسر، حيث يتجه بعض المحللين إلى إدراج العوامل التي تفسر نسبة محددة من التباين. غير أننا سنعمد في دراستنا هذه على أسلوب Scree و Kaiser Criterion Plot.
- <sup>14</sup> - النسب الإجمالية للتباين المفسر قبل عملية التدوير مساوية لتلك المحسوبة بعد عملية التدوير، ولا يكمن الاختلاف إلا في توزيع تلك النسب على العوامل المستخرجة.
- <sup>15</sup> - عبد الوهاب دادن ومحمود فوزي شعوبي، مرجع سابق، ص-ص 200-201.
- <sup>16</sup> - حركة السهم التنازل في الرسم يميناً أو يساراً يحدّد عدد المجموعات المرغوب.

## التركز الموسمي للطلب السياحي الدولي في الجزائر: قياس وتحليل حسب الجنسيات للفترة (2000-2013)

صفية درويش (\*) & محمد البشير مبروك (\*\*)  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
جامعة محمد الصديق بن يحيى، جيجل - الجزائر

**ملخص:** تهدف هذه الدراسة إلى قياس التركيز الموسمي للسياحة الدولية في الجزائر وتحليلها حسب الجنسيات وذلك باستخدام أدوات المعالجة الإحصائية والرياضية انطلاقاً من بيانات متعلقة بعدد السياح الوافدين شهرياً عبر الحدود إلى الجزائر لمدة 14 سنة ممتدة من جانفي 2000 إلى ديسمبر 2013 ومن مختلف الجنسيات، بما يسمح بالتقدير الكمي للتقلبات الموسمية من جهة وتقدير المساهمة النسبية لمختلف الجنسيات في التركيز الموسمي الإجمالي وأثارها الهامشية من جهة أخرى مما يساعد في تطوير استراتيجيات فعالة كفيلة بالتخفيف من موسمية السياحة الدولية في الجزائر، حيث تتركز هذه الأخيرة خلال الربع الثالث من كل عام مشكلة بذلك نمطاً موسمياً أحادي الذروة، كما تتباين نسبة مساهمة مختلف الجنسيات في إجمالي التركيز الموسمي، إذ يعزى الجزء الأكبر منها إلى السياح الجزائريين المقيمين بالخارج حيث ظهر تأثيره الهامشي النسبي بإشارة موجبة على عكس كل من السياح العرب والأجانب الذي ظهر بإشارة سالبة، وبالتالي ومن وجهة نظر معالجة موسمية السياحة الدولية في الجزائر يجب تركيز مختلف الجهود وتطوير استراتيجيات تعمل على تعزيز حصص معظم الدول الأجنبية والعربية المصدرة في موسم الذروة مع بذل جهود أكبر، وتطوير استراتيجيات موجهة في المقام الأول إلى موسم الركود بالنسبة للسياح الجزائريين المقيمين بالخارج.

**الكلمات المفتاح:** سياحة دولية، جزائر، موسمية السياحة، مؤشر الموسمية، معامل جيني.

**تصنيف JEL:** L83، C41.

### I. تمهيد:

على مدى سنة عقود من الزمن شهدت السياحة توسعاً وتنوعاً مستمراً لتصبح من أكبر وأسرع القطاعات الاقتصادية نمواً في العالم، وبالرغم من الصدمات السياسية والاقتصادية إلا أن الحركة السياحية الدولية عرفت نمواً مستمراً: من 25 مليون سائح سنة 1950 إلى 278 مليون سائح سنة 1980 لتتعدى مليار سائح سنة 2013، كما عرفت تبعاً للقوانين التي تحكمها توزيعاً مكانياً غير متوازناً إذ اختصت منطقتين فقط (أوروبا ودول آسيا والباسيفيك) بحوالي 75% من حجم الحركة السياحية الدولية بينما تتوزع النسبة الباقية على باقي الأقاليم السياحية<sup>(1)</sup>، حيث احتلت الجزائر المرتبة الرابعة إفريقياً من حيث التوافد السياحي الدولي بعد كل من المغرب جنوب إفريقيا وتونس بنسبة توافد 5%<sup>(2)</sup>. وكما تتفاوت الحركة السياحية الدولية مكانياً فإنها تتفاوت زمنياً حسب الأيام، الأسابيع والأشهر مشكلة بذلك مواسم سياحية نشطة ومواسم ركود ينخفض فيها الطلب السياحي على الوجهة، ومولدة آثاراً سلبية عديدة على المستوى الوطني والإقليمي وعلى مختلف الأبعاد الاقتصادية، الاجتماعية والبيئية، ففي الوقت الذي يؤكد فيه الجميع أن معالجة الموسمية والتخفيف من أثارها قد أضحت من الأولويات إذا ما أريد استغلال السياحة كمورد طبيعي غير ناضب لإنعاش الاقتصاد بطريقة مستدامة، بدا لنا مهمة الإسهام في معالجة هذه المشكلة من خلال القيام بدراسة قياسية لواقع موسمية السياحة الدولية في الجزائر من حيث النمط والسعة، وتحليلها حسب الجنسيات محاولين الإجابة على التساؤل الرئيسي التالي:

**إلى أي مدى يمكن لقياس موسمية الطلب السياحي الدولي في الجزائر وتحليلها حسب الجنسيات أن يساهم في تطوير استراتيجيات معالجتها؟**

**أهمية وأهداف الدراسة:** تكمن أهمية الدراسة في كون السياحة الدولية من بين أهم القطاعات المعول عليها في الرفع من النمو الاقتصادي، وهذا إذا ما تم التقليل من المشاكل التي تعاني منها والتي من بينها مشكل الموسمية التي تعتبر اليوم من بين القضايا الأساسية المطروحة للنقاش على المستوى العالمي، لكنها لم تنل إلا القدر الضئيل من اهتمام الباحثين في الجزائر، وهذا ما زاد من أهمية الدراسة التي تعتبر وفي حدود اطلاعنا على الموضوع الأولى من نوعها، وبالتالي إضافة جديدة للبحوث الاقتصادية التي تناولت قضايا السياحة في الاقتصاد الجزائري، والتي تهدف إلى قياس واقع موسمية السياحة الدولية في الجزائر وتحليلها حسب الجنسيات وفق الإطار المنهجي لقياس وتحليل الموسمية السياحية حيث من المؤمل أن تكون لنتائجها فوائد عملية تسمح بتوجيه الجهات الوصية إلى الأولويات الواجب القيام بها لتحفيز الطلب السياحي الدولي بما يخفف من تركزه الموسمي في الجزائر، وبالتالي تفعيل الدور التنموي للسياحة الدولية.

**الدراسات السابقة:** هناك عدد من الدراسات التي تناولت موضوع قياس وتحليل موسمية السياحة حيث تم فرزها وترتيبها زمنياً حسب زمن إعدادها، ومن تلك الدراسات نذكر:

- دراسة (BarOn, 1975) بعنوان "Seasonality in Tourism - A Guide to the Analysis of Seasonality and Trends for Policy Making" تعتبر من الدراسات الشاملة التي تناولت قياس النمط الموسمي للتوافد السياحي عبر حدود 16 دولة على مدى إطار زمني مدته 17 سنة، حيث استخدمت الدراسة عدة قياسات منها نطاق الموسمية، نسب الموسمية، عامل الذروة الموسمي ؛
- دراسة (Grainger & Judge, 1996): الموسومة بـ "Changing patterns of seasonality in hoteland tourism demand: an analysis of Portsmouth monthly arrivals data" تناولت تحليل تغير الأنماط الموسمية للوافدين إلى فندق في بورتسموث "Portsmouth" للفترة 1987-1994 وتؤكد الدراسة على تأثير محاولات قياس الموسمية بالتغيرات في الأنماط والعوامل المسببة للموسمية ؛
- دراسة (Svend Lundtorp, 2001): بعنوان "Measuring Tourism Seasonality" ركزت على قياس الموسمية السياحية حيث تناولت أسباب قياس الموسمية التي كان من أهمها قياس الآثار الاقتصادية للموسمية خاصة على الأسعار، أشارت إلى أهم الوحدات الأساسية المستخدمة لقياس الموسمية والتي كان من أهمها عدد السياح كما تناولت مقاييس عدة لقياس الموسمية منها معامل التغير الذي اعتبره ناقصا لتأثيره بالقيم المتطرفة، لذا أوصت الدراسة باستخدام معامل جيني لقياس الموسمية باعتباره الأفضل والأقل تأثيرا بالقيم المتطرفة ؛
- دراسة (Wall & Yan, 2003): بعنوان "Disaggregating flows - the example of China visitor" التي استخدمت السلاسل الزمنية لتحديد هيكل وخصائص وقوة التقلبات الزمنية في عدد الوافدين الدوليين للصين للفترة 1980-1998، وتم قياس التغيرات الموسمية باستخدام النسب الشهرية، انحرافاتها ومؤشر الموسمية ؛
- دراسة (Rosello, Nadal & Font, 2003): بعنوان "The economic determinants of seasonal patterns in monthly international arrivals to the Balearic Islands" قامت بتحليل أسباب الموسمية من المنظور الكلي، وذلك من خلال التحقيق في العلاقة بين معامل جيني كمقياس للتغيرات الزمنية ومجموعة من المؤشرات الاقتصادية الكلية كالنتائج المحلي الإجمالي، نسبة أسعار، أسعار الصرف الوطنية والرقم القياسي لأسعار المستهلك باستخدام بيانات من Balearic Islands ومعظم الأسواق الهامة بها من المملكة المتحدة وألمانيا. ووجدت الدراسة أدلة على أنه مع زيادة الدخل والانخفاض النسبي للأسعار يميلون الناس لفصل عطلاتهم خلال العام، وبالتالي الحد من تركيز الموسمية، في حين معدل الصرف المناسب يساهم في الرفع من الموسمية ؛
- دراسة (الجمالية، 2006): الموسومة بـ "الموسمية السياحية في إقليم البتراء" تعتبر من الدراسات العربية التي تناولت موضوع الموسمية في إقليم البتراء، ومن النقاط التي تناولتها قياس الموسمية في منطقة الدراسة باستخدام معامل جيني، حيث توصلت إلى وجود موسمية قوية في إقليم البتراء إذ ترتفع الحركة السياحية خلال فصلي الربيع والخريف وتتنخفض في باقي أوقات السنة ؛
- دراسة (إبراهيم بظاظو، 2008): تحت عنوان "تحليل الموسمية السياحية في المحميات الطبيعية في الأردن" والتي تناولت قياس اختلاف الموسمية السياحية في المحميات الطبيعية والأثرية والبيئية في الأردن، حيث وجد أن الموسمية تختلف باختلاف نوع المحمية، فالمحمية الأثرية كالبتراء أو الدينية كالمغطس تعاني من موسمية سياحية أكبر من المحميات الطبيعية كمحمية ضانا وعجلون مثلا وذلك لتعدد الأسواق السياحية بها ؛
- دراسة (كارا مصطفى وعلام، 2010): تناولت هذه الدراسة والموسومة بـ "Measuring the seasonality in tourism with the comparison of different methods" قياس موسمية السياحة في تركيا للفترة الممتدة بين 1998 - 2007 وذلك باستخدام عدة طرق كنسب الموسمية، مؤشر الموسمية، معامل الموسمية ومعامل جيني، وتوصل إلى أن كل واحدة من هذه الطرق لها إيجابياتها وسلبياتها إلا أن أفضلها كان معامل جيني ؛

**1. مفهوم موسمية السياحة:** على غرار القطاعات الاقتصادية الأخرى تتميز السياحة بالتقلبات الزمنية في حجم نشاطها حيث يتعاظم ليلغ ذروته أوقات من السنة بينما يكون في حالة ركود نسبياً وتوقف في أوقات أخرى من ذات السنة، مما يؤدي إلى ظهور ما يعرف بالموسمية التي تعتبر إحدى أهم مشاكل صناعة السياحة<sup>(3)</sup> وأكثرها تأثيراً في الطلب السياحي<sup>(4)</sup> وأقلها فهما<sup>(5)</sup>.

تشير البحوث التي تطرقت لموسمية السياحة إلى صعوبة إيجاد تعريف موحد لها، إذ نجد أن العديد من الباحثين ممن اهتموا بالظاهرة اجتهدوا لأجل إعطاء وشرح تصورهم الخاص حولها وهو ما يفسره تعدد التعريفات الموجودة في أدبياتها، حيث قدم (BarOn, 1975) أول تعريف لموسمية السياحة بقوله هي تلك "التأثيرات التي تحدث سنويا في نفس التوقيت بأقل أو أكثر حجما"<sup>(6)</sup>، في حين وصفها (Butler, 2001) بـ: "الخلل الزمني المؤقت في ظاهرة السياحة والذي يمكن التعبير عنه بعدة أبعاد مثل عدد الزوار، إنفاقهم، كثافة حركة المرور، التوظيف، جاذبية المواقع السياحية وغيرها من الأبعاد"<sup>(7)</sup>.

أما (Biederman, 2008) فيعتبرها "السمة السائدة في السفر والسياحة والتي تتميز باختلافات حادة في الطلب خلال أوقات معينة من السنة"<sup>(8)</sup>. علاوة على ذلك اعتبرها (Chung, 2009) "ظاهرة عالمية تسببها الحركة المؤقتة للأفراد"<sup>(9)</sup>.

وبالرغم من تعدد تعاريف موسمية السياحة لكنها تتفق جميعا على أنها نظام الحركة السياحية في الوجهات خلال السنة<sup>(10)</sup> الناتج عن التقلبات الزمنية المتكررة في التدفقات السياحية والتي تكون على أساس يومي أسبوعي وشهري أو



سنوي<sup>(11)</sup> بما يؤدي إلى الاستخدام غير المتكافئ لمختلف أجهزة القطاع في الوجهة السياحية والمرتبطة بمدى قوة وديناميكية هذه التقلبات<sup>(12)</sup>.

**2. أنماط موسمية السياحة:** معظم الوجهات السياحية تمر بتجربة دورية من النشاط السياحي تقسم إلى موسم ذروة وموسم ركود وتكون مفصولة بموسمي الكتف<sup>(13)</sup>، مشكلة بذلك أنماطاً ناتجة عن تقلبات منتظمة أو غير منتظمة تعود فقط لأوقات محددة من السنة<sup>(14)</sup>، وحسب كل من (Mao&Butler, 1997) هناك أربعة أنماط للموسمية السياحية<sup>(15)</sup>:

◀ **أحادية الذروة (Single peakseasonality):** هو أكثر أنماط الموسمية تطرفاً، يحدث في الوجهات التي يكون فيها الطلب السياحي في أشهر محددة من السنة أكبر من الطلب السياحي لباقي أشهر نفس السنة، وذلك بسبب تطابق النمط الموسمي للطلب السياحي في مناطق المصدر مع النمط الموسمي لجاذبية المقصد السياحي<sup>(16)</sup> كما هو الحال في وجهات البحر المتوسط؛

◀ **ثنائية الذروة (Two- peakseasonality):** ينتج عندما يكون هناك موسمين رئيسي وثانوي، بحيث كل موسم يلبي نوع من الاحتياجات مثل المناطق الجبلية التي تجذب السياح في موسم الصيف والشتاء وتعد دول الكاريبي خير مثال على ذلك؛

◀ **عديمة الذروة (Non-peakseasonality):** تحدث في المناطق التي تحدث فيها الحركة السياحية على وتيرة واحدة طوال العام كما هو الحال في المناطق الحضرية مثل سنغافورة وهونغ كونغ؛

◀ **الموسمية الديناميكية (Dynamicseasonality):** أو متعددة الطلب أي لا ترتبط بفترة زمنية ثابتة.

**3. أسباب موسمية السياحة:** هناك عدة محاولات أدبية لفهم وتصنيف أسباب موسمية السياحة إذ ينظر إليها بشكل مختلف بين الباحثين فضلاً أنها تأخذ أشكالاً مختلفة حسب الوجهة وطبيعتها<sup>(17)</sup>، حيث أشار (BarOn, 1975) إلى الأسباب الطبيعية والمؤسسية وهذا ما أكدته غالبية الباحثين، إذ ترتبط الأسباب الطبيعية بعناصر الطقس والمناخ مثل درجة الحرارة والثلوج، أشعة الشمس والأمطار... الخ وهذا النوع من الموسمية يسمى بالموسمية الطبيعية، أما الأسباب المؤسسية فترتبط أساساً بالتشريعات، الإجازات والعطل والمؤدية إلى ما يعرف بالموسمية المؤسسية<sup>(18)</sup>.

واعتبر كل من (Butler & Mao, 1997) أن العوامل الاجتماعية مثل التفضيلات، الأذواق، الثقافة هي عوامل مسببة للموسمية<sup>(19)</sup>، ليضيف (Butler, 2001) الضغوط الاجتماعية والأزياء، المواسم الرياضية والتقاليد<sup>(20)</sup> كما أشار (BarOn, 1975) إلى العوامل الاقتصادية، كأسعار الخدمات السياحية خلال المواسم المختلفة والتي يمكن أن تساهم في زيادة أو انخفاض التركيز الموسمي للأنشطة السياحية<sup>(21)</sup>، وأشار (Frechtling, 2001) لأثار التقويم كسبب إضافي<sup>(22)</sup> مثلاً التقويم الهجري بالنسبة للدول الإسلامية، ليؤكد كل من (Baum & Hagen, 1999) على نمطية العرض السياحي كأحد الأسباب الجوهرية المؤدية للموسمية، حيث تؤثر الوظائف أحادية الجانب في الوجهة على انتشار الطلب السياحي الأمر الذي يؤدي في النهاية إلى وجود حركة سياحية خلال فترة زمنية معينة كما هو الحال في المواقع الدينية<sup>(23)</sup>.

وقدم كل من (Lundtorp, Rassing&Wanhill, 1999) تصنيف بديل لأسباب الموسمية حيث أن الطابع الموسمي للنشاط السياحي في الوجهة هو محصلة تفاعل مجموعة من عوامل الدفع في دول المصدر كالمناخ، العطل، الضغط الاجتماعي... الخ، وعوامل الجذب في دول المقصد كالمناخ، العرض السياحي، الأحداث... الخ<sup>(24)</sup>، وبالتالي الموسمية تحدث بتفاعل مجموعة من الأسباب المتعلقة بالمصدر والمقصد على حد سواء.

**4. آثار موسمية السياحة:** يعتبر غالبية الباحثين الموسمية ظاهرة سلبية<sup>(من 25 إلى 28)</sup> ليس فقط بالمعنى الاقتصادي وإنما أيضاً بالمعنى الاجتماعي الثقافي والبيئي، فغالباً ما تتصل الآثار الاقتصادية بمشاكل الاستخدام المفرط أو الأذى للموارد السياحية حيث يزيد الضغط عليها بما يتجاوز طاقتها الاستيعابية خلال موسم الذروة، بينما تبقى معطلة أو تعمل بمستويات متدنية خلال باقي أوقات السنة<sup>(29)</sup> فتصبح بذلك قيمتها الاقتصادية صفر<sup>(30)</sup>، الأمر الذي يدفع بالمستثمر ينال بذل جهود مضاعفة لتحقيق إيرادات مرتفعة في فترات الرواج الموسمي لتعويض الخسائر المحتملة خلال موسم الركود من خلال رفع الأسعار إلى المستوى الذي يضمن تحقيق الحد الأدنى من الأرباح لتغطية على الأقل التكاليف الثابتة، كما يصبح من الصعب وفي ظل ارتفاع درجة المخاطرة وفترة استرداد رأس المال جذب المستثمرين من القطاع الخاص وتحفيز المقرضين، إضافة إلى ذلك تؤثر الطبيعة المؤقتة للعمل السياحي سلباً على مدى ولاء والتزام العاملين بما يؤثر على معايير الجودة في المنتجات السياحية خلال الموسم الرئيسي<sup>(31)</sup>.

وفي الجانب الاجتماعي تمارس الموسمية نوعاً من الضغط على القدرات الاستيعابية الاجتماعية في المقاصد السياحية، حيث تتسبب بمشاكل للمجتمع المضيف ترتبط أساساً بالزيادة الكبيرة في عدد السكان خلال أشهر موسم الذروة بما يولد ضغطاً على البنية التحتية والخدماتية، فضلاً عن ارتفاع الأسعار الذي يؤثر سلباً على الحالة الاقتصادية للسكان المحليين، ليضيف كل من (Mathieson & Wall, 1982) مشكل ارتفاع معدل الجريمة بما يولد الحاجة للمزيد من القوات الأمنية والعاملين في المجال الصحي، كما تؤثر الموسمية سلباً على كل من نوعية وطريقة الحياة التقليدية<sup>(32)</sup> وبهذا تسفر الموسمية عن استياء كل من المجتمع المحلي والسائح حيث تؤثر المشاكل السابقة على درجة رضاه وتمتعه بالتجربة السياحية بسبب الاكتظاظ في مواقع الجذب والاقتدار إلى القدرات خلال موسم الذروة، كما أن غلق المرافق السياحية في

مواسم الركود يؤثر ليس فقط على السياح المحتملين، ولكن أيضا على الصورة السياحية للوجهة بما يقلل من جاذبيتها<sup>(33)</sup>.

ويؤدي تركيز السياح بما يفوق القدرة الاستيعابية البيئية في مناطق الجذب السياحي الطبيعية والثقافية خلال موسم الذروة إلى العديد من الآثار السلبية التي تهدد البيئة الطبيعية كاستنفاد الموارد الطبيعية بسبب الاستخدام الكثيف ازدحام الممرات الطبيعية ومشاكل تأكلها، فضلا عن التلوث ومشاكل التخلص من النفايات ومياه الصرف الصحي<sup>(34)</sup> خاصة تلك الناتجة عن المد السياحي غير المخطط.

ومن هنا يتضح لنا جدية الجهات السياحية في السعي للتخفيف من الموسمية وتجنب آثارها السلبية، وذلك من خلال مجموعة من الاستراتيجيات كشفت عنها العديد من البحوث السياحية أهمها تنوع مزيج المنتجات السياحية استخدام الأسعار التفاضلية، تجزئة السوق، تنوع أسواق المصدر والترويج للمنتجات البديلة لجذب السياح في مختلف المواسم إضافة إلى الترويج للأحداث والمهرجانات خلال مواسم الركود<sup>(35)</sup>.

وتجدر الإشارة إلى أنه قليلة جدا تلك الأبحاث التي تناولت الجوانب الإيجابية للموسمية إذ هناك من يعتبر أن الموسم 'الميت' الطويل هو الفرصة الوحيدة لتعافي البيئة الإيكولوجية والاجتماعية، وبالتالي استراتيجيات إطالة الموسم الرئيسي أو جذب المزيد من السياح خارج الموسم بحاجة إلى الدعم الكامل من المجتمعات المضيفة إذا ما أريد لها النجاح<sup>(36)</sup>.

## II. الطريقة و الأدوات المستخدمة:

المنهج المعتمد في هذه الدراسة هو منهج دراسة حالة، نهدف من وراء استخدامه قياس واقع موسمية السياحة الدولية وتحليلها، وذلك باستخدام أدوات المعالجة الإحصائية والرياضية انطلاقا من البيانات الخاصة بالدراسة الميدانية على مستوى الجزائر وهي بيانات متعلقة بعدد السياح الوافدين عبر الحدود إلى الجزائر شهريا لمدة 14 سنة ممتدة من جانفي 2000 إلى ديسمبر 2013 ومن مختلف الجنسيات (جزائريين مقيمين بالخارج عرب وأجانب) حيث تتوفر بيانات عن أكثر من 20 دولة مصدره حول العالم تم الحصول عليها من وزارة السياحة والصناعات التقليدية وللوصول إلى أهداف الدراسة سيتم معالجتها باستخدام نوعين من الأدوات:

**1- أدوات القياس:** كخطوة أولى يتطلب فهم خصائص الموسمية في الجهات السياحية قياس كل من نمط وسعة التركيز الموسمي، وذلك باستخدام الأدوات المبينة في الجدول رقم (01)، حيث:

◀ **مؤشر الموسمية:** هو أداة مفيدة لتحليل النمط الموسمي يعبر عن متوسط العوامل الموسمية الخاصة بكل شهر على مدى سنوات الدراسة، استخدم من طرف العديد من الباحثين لقياس نمط الاهتزاز الموسمي لتحديد مواسم الذروة والركود السياحي خلال السنة<sup>(37)</sup> انطلاقا من تحديد الأشهر ذات مؤشرات الموسمية أعلى أو أدنى من مكون دورة الاتجاه، فهذه المؤشرات عادة ما تتركز عند قيمة المتوسط 100 والقيم التي تكون أكبر أو أصغر من هذه القيمة تشير إلى وجود عاملا موسمية أعلى أو أقل من مكون دورة الاتجاه<sup>(38)</sup>؛

◀ **معامل التباين:** ترتبط مؤشرات الموسمية بقيم معامل التباين الذي يسمح بقياس تنوع العوامل الموسمية لشهر معين على مدار سنوات الدراسة، فالقيم المنخفضة لهذا المعامل تشير إلى الثبات أو الاستقرار في نمط الاهتزاز الموسمي والعكس بالنسبة للقيم المرتفعة<sup>(39)</sup>؛

◀ **معامل جيني:** يعد معامل جيني الذي تم تطويره سنة 1912 من قبل عالم الإحصاء الايطالي (Corrado Gini)<sup>(40)</sup> من بين المقاييس الإحصائية الهامة والأكثر شيوعا في قياس اللاعدالة التوزيع، الذي شاع استخدامه في صناعة السياحة من طرف العديد من الباحثين (Miloš Bigović 2011) كمقياس لسعة الاهتزاز الموسمي أو درجة التركيز الموسمي للطلب السياحي باعتباره أقل المقاييس تأثرا بالقيم المتطرفة<sup>(41)</sup>. ويحسب معامل جيني ببيانيا حسب الشكل رقم (01) بحساب المساحة المحصورة بين منحنى لورنز وخط المساواة 45° الواصل بين نقطة الأصل (0,0) والنقطة (B,A) مقسوما على المنطقة بأكملها تحت 45°<sup>(42)</sup>، تضرب هذه المساحة في العدد 2 لأن مساحة المثلث المحصورة بين خط التساوي والإحداثيتين الأفقية والعمودية تساوي 0,5، وبالتالي ينحصر معامل جيني بين الصفر والواحد (0 ≤ G ≤ 1)، يكون صفر عندما ينطبق منحنى لورنز على خط التساوي ويكون عندها التوافد السياحي نفسه على مدار أشهر السنة وهو الوضع المثالي، بينما يكون مساويا للواحد عندما ينطبق منحنى لورنز على الخط الأفقي أو العمودي ويكون توزيع التوافد السياحي على أشهر السنة في أسوأ أحواله<sup>(43)</sup>، أي انه كلما كانت قيم معامل جيني صغيرة كلما كانت هناك عدالة في توزيع التوافد السياحي خلال أشهر السنة وبالتالي انخفاض سعة التركيز الموسمي في الوجهة السياحية والعكس. وهناك عدة طرق إحصائية لحساب معامل جيني (انظر Xu,2003)، لكن في هذه الدراسة سيتم حسابه حسب المعادلة القياسية الثالثة المبينة في الجدول رقم (01).

وتجدر الإشارة إلى أنه وفي حدود اطلاعنا على الموضوع لا توجد أي نظرية للحد الحرج الذي يفصل بين القوة وعدم قوة التركيز الموسمي، وحسب دراسة كل من (Svend Lundtorp,2001; Antonio Fernandez-Morales, )

مدار أشهر السنة هي 0.20 إذ تعتبر الحد الحرج لمعامل جيني المعتمد في هذه الدراسة؛ (2010, Karamustafa & Ulam; 2008) حول قياس موسمية السياحة، فإن النسبة المقبولة لتباين التوزيع السياحي على مدار أشهر السنة هي 0.20 إذ تعتبر الحد الحرج لمعامل جيني المعتمد في هذه الدراسة؛

معامل الاختلاف الموسمي: يعد مؤشراً بسيطاً ومفيداً لمدى تقلب نسب السياح خلال أشهر السنة، حيث يساعد في تحديد ثبات من عدم ثبات سعة الاهتزاز الموسمي، فعندما يأخذ الانحراف المعياري من قيمة الوسط الحسابي للتوافد السياحي الشهري في سنة معينة قيم مرتفعة فإن ذلك يعكس تقلبات كبيرة في سعة الموسمية<sup>(44)</sup>.

2- أدوات التحليل: يعتبر التحليل أداة مفيدة لتحديد الأسواق المساهمة في التركيز الموسمي الإجمالي، وتقدم صيغة التحليل المعتمدة في هذه الدراسة والتي طورت من قبل (Lerman & Yitzaki, 1985) في المعادلة التالية:

$$G = \sum_{m=1}^m G_m R_m S_m$$

حيث:

- m: السوق فمثلاً، التوافد السياحي الدولي في الجزائر يمكن أن يحلل حسب الجنسيات إلى 3 أسواق: جزائريين مقيمين بالخارج ( $m^1$ )؛ عرب ( $m^2$ )؛ أجانب ( $m^3$ )؛ إذن في هذه الحالة  $m = 3$ ؛
- $G_m$ : معامل جيني السنوي للسوق m ويعكس درجة التركيز الموسمي لكل سوق؛
- $R_m$ : معامل الارتباط بين إجمالي التوافد السياحي الشهري والتوافد السياحي الشهري للسوق m؛ ويعكس درجة الارتباط بين النمط الموسمي لكل سوق والسوق الإجمالي؛
- $S_m$ : الحصة السنوية للسوق m من إجمالي التوافد السياحي السنوي.

ما يميز هذه العوامل أن العامل ( $S_m$ ) سهل التغير في حين تعتبر كل من ( $G_m$ ) و ( $R_m$ ) عوامل ذات طابع هيكلي. وقد تم اختيار هذه التقنية لأنها تسمح بقياس مساهمة كل سوق ( $C_m$ ) في التركيز الموسمي الإجمالي والمرتبطة حسب المعادلة أعلاه بثلاث عوامل ( $G_m, R_m, S_m$ )، فدراسة درجة التركيز الموسمي لكل سوق من خلال حساب ( $G_m$ ) لا يكفي لتحليل معامل جيني الإجمالي ( $G$ )، وذلك لأن السوق ذو ( $G_m$ ) مرتفع من المحتمل أن يخفض من معامل التركيز الموسمي الإجمالي إذا ظهر العامل ( $R_m$ ) بإشارة سالبة، بمعنى أنه لا يتركز في نفس أشهر الذروة لبقية الأسواق، لذلك ومن أجل التخفيف من الموسمية على المخططين ورجال التسويق أن يركزوا جهودهم للرفع من حصص الأسواق التي لها أدنى درجة من التركيز الموسمي (أي  $G_m$  صغير) و/أو التي لها درجة تركيز موسمي معتدلة أو مرتفعة شرط أن تكون على ارتباط عكسي مع النمط الموسمي العام للوجهة (أي ذات  $R_m$  صغير أو سالب). ويمكن التعبير عن هذه المساهمة نسبياً بالصيغة التالية:

$$C_m = G_m R_m S_m / G$$

كما تسمح أيضاً تقنية التحليل بحساب التأثير الهامشي النسبي لكل سوق ( $RME_m$ ) في التركيز الموسمي الإجمالي، والذي يعبر عن نسبة التغير في معامل جيني الإجمالي الناتجة عن نسبة التغير في التوافد السياحي لسوق معين مع بقاء التوزيع الشهري لهذا السوق وبقية الأسواق ثابتاً، حيث الزيادة النسبية في السوق ( $e^m$ ) والموزعة بالتساوي على مدار السنة سوف تقلل أو تعزز من تركيز الموسمية بالنسبة المتساوية:-

$$RME_m = \frac{\partial G / \partial e^m}{G} = S_m \left( \frac{R_m G_m}{G} - 1 \right)$$

حيث  $\partial / \partial e^m$  هو المشتق الجزئي لـ  $G$  بالنسبة لـ  $e^m$ ، و  $G$  هي دالة من ( $m^1, \dots, m^n$ ).

ويعتبر تقدير نسب التأثيرات الهامشية أداة مفيدة للتخطيط والتسويق وتصميم استراتيجيات معالجة الموسمية في الوجهات السياحية، ذلك لأنها تسمح بتحديد الأسواق التي تقلل من التركيز الموسمي<sup>(45)</sup>.

### III. النتائج ومناقشتها:

بالرغم من امتلاك الجزائر وعلى اتساع مجالها الجغرافي لمقومات سياحية متميزة تعد الأساس للإقامة وجهة سياحية مستقطبة للسياح، إلا أنها لا تزال تصنف ضمن الدول الأقل جذباً للسياحة الدولية، فنصيبها من تدفقات السياح نهاية 2013 لم يتجاوز 0.25% من إجمالي التدفقات العالمية<sup>(46)</sup> وهذا بالرغم من التطورات التي شهدتها، حيث ارتفعت خلال الفترة 2000-2013 وبمعدلات نمو قدرت في المتوسط 9% مسجلة بذلك سنة 2013 أكثر من 2 مليون زيارة دولية تشكل من 964153 سائح أجنبي والباقي هم جزائريين مقيمين بالخارج، وبالرغم من التطورات التي شهدتها التدفقات السياحية الدولية إلا أنه لا أحد يستطيع إنكار ضعفها مما يدل على التأخر الكبير الذي يميز صناعة السياحة الدولية في الجزائر مقارنة بالدول الأخرى الرائدة سياحياً عموماً، ودول الجوار المتميزة خصوصاً، لكن تبقى فرص نموها موجودة وهذا إذا ما تم مواجهة مختلف التحديات التي تحول دون تطورها والتي من أبرزها التقلبات الموسمية. ومن أجل الحصول على الانطباع الأولي حول هذه التقلبات نعرض الشكل رقم (02) الذي يوضح وجود تقلبات شهرية في عدد السياح الوافدين عبر الحدود إلى الجزائر وذلك حسب مختلف الجنسيات، لكنه لا يفسر بدقة المدى الذي تبلغه الموسمية وقوتها، كما أن معطيات الشكل تشير إلى وجود قمم مسجلة في الربع الثالث من كل عام لكن لا يمكن تفسيرها دائماً على أنها موسمية، فقد تكون ناتجة فقط عن وجود تأثير تراكمي للعوامل التي تحفز الطلب خلال ذلك

الموسم مثل الأحوال الجوية الملائمة؛ توفر الإجازات؛ التفضيلات الشخصية للموسم وغيرها وبالتالي يجب التفرقة بين القمم المسجلة والموسمية مما يدعو إلى المزيد من القياس والتحليل، حيث ستكون البداية بعرض نتائج القياس تليها نتائج التحليل.

**1. نتائج قياس موسمية السياحة الدولية في الجزائر :** حسب نتائج حساب مؤشرات الموسمية ومعاملات التباين التي تسمح بقياس نمط الطلب السياحي الدولي في الجزائر وتغيره خلال الفترة 2000-2013 والمبينة في الجدول رقم(02) فإن مؤشرات الموسمية لإجمالي التوافد السياحي تأخذ قيم أكبر من 100 خلال شهري جويلية وأوت مسجلة أقصى قيمة لها في شهر جويلية حيث كان المكون الموسمي أكبر من ضعف مكون الاتجاه، وبالتالي نرى أن التوافد السياحي الدولي إلى الجزائر للفترة 2000-2013 يتركز خلال شهري جويلية وأوت من كل عام مشكلا بذلك نمطا موسميا أحادي الذروة وهو نفس النمط الذي يأخذه توافد كل من السياح الجزائريين المقيمين بالخارج والأجانب، إذ تتركز حركتهم خلال أشهر موسم الصيف حيث تأخذ مؤشرات الموسمية قيم أكبر من 100 ابتداء من شهر جوان حتى شهر أوت بالنسبة للجزائريين المقيمين بالخارج وخلال شهري جويلية وأوت بالنسبة للسياح الأجانب، مسجلة أقصى قيمة لها خلال شهر جويلية محدثة بذلك نمط موسمي أحادي الذروة، والنتائج أساسا عن أسباب مؤسسية كالعطل والإجازات في البلد المصدر والنمط الموسمي لجاذبية الوجهة الجزائرية. في المقابل نلاحظ أن سلوك السياح العرب في التوافد إلى الجزائر يأخذ شكلا آخر حيث نلاحظ اتساع في المدى الموسمي، إذ أخذت مؤشرات الموسمية قيم أكبر من 100 بداية من شهر أفريل حتى سبتمبر ومع قمة ثانوية أخرى في شهر نوفمبر، مما يشير إلى وجود انتشار نسبي على مدار أشهر فترة الدراسة، ويمكن إرجاع ذلك إلى القرب الجغرافي حيث تعتبر دول المغرب العربي من أكثر الدول المصدرة للسياح العرب إذ تمثل 90% من حجم التوافد السياحي العربي وبالتالي قرب المسافة عامل جذب ومحفز لزيارة الجزائر حتى في الإجازات القصيرة وعطل نهاية الأسبوع إضافة إلى عامل الاستقرار الأمني التي تتمتع به الجزائر خصوصا مع التحديات الدولية التي تعيشها بعض الدول العربية عموما والمغرب العربي على وجه الخصوص. بالنسبة لاستقرار النمط فإن معاملات التباين تشير إلى وجود اختلافات من متوسطة إلى ضعيفة للعوامل الموسمية حول متوسطها بين أشهر السنة مما يشير إلى أن النمط الموسمي يمتاز بالاستقرار النسبي على طول فترة الدراسة وذلك لمختلف الجنسيات ما عدا النمط الموسمي للسياح العرب الذي يعرف تقلبات واضحة وهذا حسب ما أكدته القيم المرتفعة لمعاملات التباين.

بالنسبة لسعة التقلبات الموسمية للسياحة الدولية في الجزائر ومن خلال تتبع السلسلة الزمنية لقيم معامل جيني المبينة في الجدول رقم(03) نجد أن حركة الجزائريين المقيمين بالخارج وعلى طول فترة الدراسة تعرف ارتفاعا في سعة الاهتزاز الموسمي، حيث بلغ متوسط معامل جيني 0.27 وهو أكبر من الحد الحرج 0.20 المعتمد في هذه الدراسة مما يشير إلى وجود تركيز موسمي قوي نسبيا، لكن وعلى مدار 5 سنوات الأخيرة عرفت قيمة انخفاض ملحوظا لتبلغ 0.16 سنة 2013 بما يشير إلى انخفاض التركيز الموسمي لحركة الجزائريين المقيمين بالخارج. في المقابل وحسب ما تؤكدته قيم معامل جيني المنخفضة عن الحد الحرج على مدار 14 سنة، فإن الطلب السياحي العربي يعتبر من أقل الجنسيات تركزا، ويمكن إرجاع ذلك إلى طول المدى الموسمي وبالتالي غياب تأثير القيم الأكثر انخفاضاً لتوافد السياح العرب في فترات الركود السياحي. أما بالنسبة للحركة السياحية الأجنبية فهي على درجة من التركيز الموسمي حيث شهد معامل جيني ارتفاعا ملحوظا خلال الفترة 2000-2004 فقد بلغ في المتوسط 0.20 ليشهد بعد ذلك انخفاضا تدريجيا جعل من متوسط معامل التركيز جيني 0.14 أقل من الحد الحرج.

وإجمالا شهد الطلب السياحي الدولي في الجزائر تركزا موسميا خلال الفترة 2000-2008 حيث أخذ معامل جيني قيما أكبر من الحد الحرج، لكن ابتداء من سنة 2009 شهدت قيمة انخفاض ملحوظا لتصل إلى 0.12 سنة 2013 لكن رغم ذلك يبقى الطلب السياحي الدولي يعرف تركزا موسميا بمعامل جيني قدر في المتوسط 0.22. ويمكن تفسير الانخفاض الملحوظ الذي عرفته سعة الموسمية إلى انخفاض نسب أشهر موسم الذروة (جويلية وأوت) من إجمالي التوافد السياحي السنوي، حيث كانت تمثل 4 أضعاف النسبة المحققة في كل من أشهر الركود (أكتوبر، فيفري...)، لكنها انخفضت وبمعدل نمو سالب قدر بـ 50% لتصبح تمثل ضعفين فقط سنة 2013 (انظر الشكل رقم(03))، الأمر الذي أدى إلى زوال أثر انخفاض نسب أشهر الركود على درجة التركيز الموسمي فكانت النتيجة انخفاضها، وهذا دليل على أن درجة التركيز الموسمي على ارتباط بحجم الفرق بين نسب الأشهر من التوافد السياحي والذي يتأثر بمجموعة من العوامل من بينها التقويم الهجري، إذ يمكن إرجاع انخفاض حصة أشهر الذروة من التوافد السياحي الدولي إلى تزامنها ابتداء من سنة 2009 مع شهر رمضان المبارك حيث من المتوقع أن ترتفع وذلك بعد إزالة أثر رمضان (انظر الشكل رقم (04)) فترتفع معها سعة الموسمية طبعاً على افتراض بقاء العوامل المؤثرة الأخرى ثابتة.

وتشير قيم معامل الاختلاف الموسمي المبينة في الجدول رقم(03)، إلى وجود انحرافات معيارية عن الوسط الحسابي للطلب السياحي الدولي الشهري تختلف نسبتها باختلاف الجنسيات، حيث تتراوح في المتوسط لإجمالي الوافدين والجزائريين المقيمين بالخارج بين 51% و64% على الترتيب مما يعكس تقلبات من متوسطة إلى قوية في سعة التركيز الموسمي، في حين تعتبر أكثر استقرارا لكل من العرب والأجانب حسب ما تؤكدته معاملات الاختلاف المنخفضة.

**2. نتائج تحليل التركيز الموسمي للسياحة الدولية في الجزائر :** وفرت أدوات القياس فهما لخصائص موسمية السياحة الدولية في الجزائر من حيث قوة وديناميكية النمط والسعة ومختلف الجنسيات لكن تحتاج الظاهرة إلى تحليل

أعمق بما يسمح بتقدير المساهمة النسبية لمختلف الجنسيات في التركيز الموسمي الإجمالي وأثارها الهامشية. ونتائج تحليل معامل التركيز الموسمي جيني للتوافد السياحي الدولي في الجزائر حسب الجنسيات للفترة 2000-2013 مفصلة في الجدول رقم (04). فمن خلال معطيات الجدول نجد أن سوق الجزائريين المقيمين بالخارج كان المسؤول عن غالبية التركيز الموسمي للطلب السياحي الدولي في الجزائر بنسبة مساهمة (CARE) بلغت في المتوسط 86% يليه سوق السياح الأجانب بمساهمة (C<sub>E</sub>) 9% أما مساهمة العرب فقد عرفت انخفاضا خلال فترة الدراسة إذ لم يتعدى متوسط المساهمة (C<sub>A</sub>) 4% المساهمة المرتفعة لسوق الجزائريين المقيمين بالخارج يمكن إرجاعها إلى تركزه الموسمي، حيث وعلى طول فترة الدراسة قيم معامل جيني لهذا السوق (G<sub>ARL</sub>) كانت أكبر من معاملات جيني لكل من سوق العرب (G<sub>A</sub>) والأجانب (G<sub>E</sub>). تم التطرق إليها في الجزء السابق، كما يمكن إرجاعها إلى العامل الثاني (S<sub>m</sub>) حيث نلاحظ أن نسبة مساهمة سوق الجزائريين المقيمين بالخارج (S<sub>ARE</sub>) في الطلب السياحي الدولي مرتفعة أيضا إذ بلغت في المتوسط أكثر من 69% وبارتباط جيني (R<sub>ARL</sub>) القوي الموجب على طول الفترة فإن النمط الموسمي للسوق على علاقة طردية مع النمط الموسمي الإجمالي وبارتفاع معامل التركيز ينبيء بأنه لن تكون له آثار مهمة في التخفيض من التركيز الموسمي الإجمالي بعكس سوق العرب وبارتباط جيني (R<sub>A</sub>) المنخفض خاصة خلال السنوات 2000، 2001 و2002 حيث ظهر بإشارة سالبة، يعني أن النمط الموسمي لسوق العرب خلال هذه السنوات ارتبط بشكل عكسي مع النمط الموسمي الإجمالي، مما يعني أنه في حال ارتفاع درجة التركيز الموسمي لهذا السوق (G<sub>A</sub>) فبإمكانه أن يسهم في التخفيض من التركيز الموسمي للسياحة الدولية على اعتبار حركة السياح العرب لا تتركز خلال نفس أشهر الذروة لسوق الجزائريين المقيمين بالخارج وسوق الأجانب.

وبالتالي ومن خلال ما سبق فإن الجزء الأكبر من التركيز الموسمي للسياحة الدولية في الجزائر يعزى إلى سوق الجزائريين المقيمين بالخارج، وكنتيجة لذلك ظهر التأثير الهامشي النسبي لهذا السوق (RME<sub>ARL</sub>) بإشارة موجبة في جميع سنوات الدراسة، مما يعني أن أي زيادة حتى لو كانت منخفضة في حصة الجزائريين المقيمين بالخارج ضمن التوافد السياحي الإجمالي خلال موسم الذروة سوف تؤدي إلى زيادة التركيز الموسمي للسياحة الدولية والمقدرة بنسبة 19% سنة 2013، على عكس التأثير الهامشي النسبي لكل من سوق العرب (RME<sub>A</sub>) والأجانب (RME<sub>E</sub>) الذي ظهر بإشارة سالبة على طول الفترة، حيث أن أي زيادة حتى لو كانت منخفضة في حصة العرب والأجانب ضمن التوافد السياحي الإجمالي سوف تؤدي إلى تخفيض التركيز الموسمي للسياحة الدولية والمقدرة سنة 2013 بنسبة 17% و 8% على الترتيب. لكن ما تجدر الإشارة إليه أنه أي محاولة عشوائية لتطوير استراتيجيات جذب المزيد من السياح العرب والأجانب في موسم الذروة لن تكون فعالة في معالجة موسمية السياحة الدولية والتي تتطلب إجراء المزيد من التحليل للتمييز بين الدول المصدرة العربية والأجنبية من حيث تركزها ومساهمتها في التركيز الإجمالي فضلا عن تأثيراتها الهامشية، ونتائج التحليل التي تم التوصل إليها مبينة في الجدول رقم (05) حيث ومن خلال بيانات (C<sub>m</sub>) تعد تونس وفرنسا بنسب 7% و 3% على التوالي أكثر الأسواق مساهمة في التركيز الموسمي الإجمالي وذلك بالرغم من انخفاض قيم معامل جيني (G<sub>m</sub>) والتي بلغت 0.13 و 0.12 على الترتيب حيث تعود هذه المساهمة إلى ارتفاع حصتها ضمن الطلب السياحي الإجمالي (S<sub>m</sub>) مقارنة بالجنسيات الأخرى بنسب 20% و 4% على التوالي. في المقابل هناك دول مصدرة أخرى هامة تسهم بنسب منخفضة في التركيز الموسمي الإجمالي تشمل كل من الدول العربية المجاورة مثل ليبيا والمغرب ودول أوروبية مثل اسبانيا إيطاليا تركيا وغيرها من الأسواق ذات مساهمات (C<sub>m</sub>) منخفضة بالرغم من ارتفاع معاملات جيني (G<sub>m</sub>) بما تفوق أحيانا قيم معامل جيني للأسواق التونسية والفرنسية مثل السعودية، فلسطين واليمن، حيث انخفاض حصة هذه الأسواق (S<sub>m</sub>) ضمن التوافد السياحي الإجمالي هي المسؤولة عن ارتفاع درجة تركزها الموسمي، ومع التأثيرات الهامشية النسبية (RME<sub>m</sub>) السالبة لمعظم الدول الأجنبية والعربية المصدرة فإنها تقدم فرصا جيدة لتخفيض التركيز الموسمي للسياحة الدولية في الجزائر من خلال الترويج لها في مواسم الذروة (الجدول رقم (06)) وهذه نتيجة مهمة في تطوير استراتيجيات معالجة التركيز الموسمي للطلب السياحي الدولي في الجزائر.

#### IV. الخلاصة :

تعتبر الموسمية من بين المشاكل المسلم بها على نطاق واسع في العديد من الجهات السياحية وفي هذا الصدد تم خلال هذه الدراسة تقديم لمحة موجزة عن أنماط موسمية السياحة، أسبابها والآثار الناتجة عنها، كما قدمنا الأدوات التي تسمح بالتقدير الكمي للتغيرات الموسمية في السلاسل الزمنية السياحية لفهم سماتها الرئيسية من حيث النمط والسعة من جهة وتحليل التركيز الموسمي من جهة أخرى، حيث تعتبر تقنية التحليل المعتمدة أداة محاكاة مفيدة تساعد المخططين والمؤسسات السياحية على حد سواء في التخفيف من الموسمية وأثارها، فمساهمة سوق معين (C<sub>m</sub>) في التركيز الموسمي الإجمالي مرتبط بثلاث عوامل هي معامل جيني السنوي للسوق (G<sub>m</sub>)، الحصة السنوية للسوق من إجمالي التوافد السياحي السنوي (S<sub>m</sub>) ومعامل الارتباط جيني (R<sub>m</sub>)، كل منها يجب أن يكون معروفا من أجل تطوير الاستراتيجيات الكفيلة بالتخفيف من موسمية السياحة والتنبؤ بنتائجها المحتملة، كما يساعد تحليل التركيز في تحديد التأثيرات الهامشية النسبية بما يوفر فرصا لاستهداف الأسواق ذات التأثير الهامشي النسبي (RME<sub>m</sub>) سالب في مواسم الذروة والأسواق ذات التأثير الهامشي النسبي (RME<sub>m</sub>) موجب في مواسم الركود بما يخفف من التركيز الموسمي الإجمالي وبالتالي تفعيل الدور التنموي للسياحة.

- وعموما قياس وتحليل التركيز الموسمي للطلب السياحي الدولي في الجزائر حسب الجنسيات للفترة 2000-2013 أسفر على نتائج بيانها كالتالي:
- يعرف الطلب السياحي الدولي في الجزائر تقلبات زمنية ملحوظة، يتركز خلال الربع الثالث من كل عام يبلغ الذروة خلال شهري جويلية وأوت مشكلا بذلك نمطا موسميا أحادي الذروة، يختلف باختلاف الجنسيات حسب ما وضحته مؤشرات الموسمية؛
  - يشهد الطلب السياحي الدولي في الجزائر وعلى مدار سنوات الدراسة تركزا موسميا قوي نسبيا لكنه غير مستقر بسبب التأثير النسبي للتقويم الهجري، حيث شهد معامل التركيز جيني انخفاضا ملحوظا خلال الفترة 2009-2013 وعلى مستوى مختلف الجنسيات وهذا ما أكدته قيم معامل الاختلاف الموسمي الذي يعكس وجود تقلبات كبيرة نسبيا في سعة التركيز الموسمي؛
  - كشفت نتائج التحليل على وجود تباينات في مساهمة مختلف الجنسيات في إجمالي التركيز الموسمي حيث يعزى الجزء الأكبر من التركيز الموسمي للسياحة الدولية في الجزائر إلى سوق الجزائريين المقيمين بالخارج؛
  - توجد اختلافات في طبيعة التأثيرات الهامشية النسبية على معامل التركيز جيني حسب الجنسيات، حيث ظهرت بالنسبة لسوق الجزائريين المقيمين بالخارج بإشارة موجبة في جميع سنوات الدراسة، على عكس كل من سوق العرب والأجانب والتي ظهرت بإشارة سالبة؛
  - لا توجد اختلافات في طبيعة التأثيرات الهامشية النسبية على معامل التركيز جيني حسب دول المصدر، إذ تشير نتائج التحليل لسنة 2013 إلى أن كالدول الأجنبية والعربية المصدرة محل الدراسة ذات تأثيرات هامشية سالبة، لكنها تختلف من حيث قوة التأثير؛

وعلى ضوء ما توصلنا إليه من نتائج ولأجل معالجة موسمية السياحة الدولية في الجزائر نقترح التوصيات التالية:

- تتطلب معالجة موسمية الطلب السياحي الدولي في الجزائر تركيز مختلف الجهود وتطوير استراتيجيات خاصة التسويقية موجهة في المقام الأول لجذب الجزائريين المقيمين بالخارج في موسم الركود، وتعزز من حصص الدول العربية والأجنبية في مواسم ذروتها على اعتبار أنها تقدم فرصا جيدة للتخفيض من التركيز الموسمي الإجمالي بسبب تأثيراتها الهامشية السالبة؛
- يحتاج تطوير استراتيجية للتعامل مع الموسمية إلى تفاعل جهود مختلف الفاعلين السياحيين لمعالجة العديد من القضايا الهامة كدراسة سياسة الإجازات في الدول المصدرة واتجاهات ودوافع السائحين في السوق السياحي اتجاه قضاء إجازاتهم المختلفة، تنويع المنتج السياحي، تطوير السوق، سياسة التسعير التفاضلي، فضلا عن التسهيلات الحكومية.

وبالتالي من الصعب تقديم إجابة مطلقة حول استراتيجيات معالجة موسمية السياحة الدولية في الجزائر من خلال القياس والتحليل فقط، فمعالجة الموسمية مسألة معقدة خاصة إذا كان السلوك الموسمي تحكمه أسباب وعوامل هيكلية من الصعب تغييرها.

### - ملحق الجداول والأشكال البيانية :

الجدول رقم (01): أدوات قياس موسمية السياحة

| الاسم                  | الصيغة التحليلية   | ملاحظات  | الاستخدامات                  |
|------------------------|--|--|------------------------------|
| مؤشر الموسمية          | $\bar{y}_t = \sum_{i=1}^I y_{ti} / I$  | حيث 1, 2, 3, ..... 12،<br>y: التوافد السياحي الشهري؛<br>I: عدد سنوات الدراسة.                                    | قياس النمط الموسمي           |
| معامل التباين          | $CV_t(y_t) = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^I (y_{ti} - \bar{y}_t)^2}{I}} / \bar{y}_t$     | حيث 1, 2, ..... 12،  | قياس التغير في النمط الموسمي |
| معامل جيني             | $G = \frac{2}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - y_i)$   | حيث 1, 2, 3, ..... I،<br>n: عدد الأشهر في السنة؛<br>x: ترتيب الأشهر؛ y: النسب الفعلية للتراكمية للتوافد السياحي. | قياس سعة الموسمية            |
| معامل الاختلاف الموسمي | $CV_i(y_i) = \sqrt{\frac{\sum_{t=1}^{12} (y_{ti} - \bar{y}_t)^2}{12}} / \bar{y}_t$ | حيث $\bar{y}_t = \sum_{i=1}^{12} y_{ti} / 12$<br>و 1, 2, ..... I،  | قياس التغير في سعة الموسمية  |

Source : Stefano De Cantis, Mauro Ferrante and all, seasonal pattern and amplitude-allogical framework to analyse seasonality in tourism, Tourism Economics, volume 17, No 3, 2011, p 659.

الجدول رقم(02): مؤشرات الموسمية ومعاملات التباين للسياحة الدولية في الجزائر  
حسب الجنسيات للفترة 2000-2013

| الأجانب       |               | العرب         |               | الجزائريين المقيمين بالخارج |               | الإجمالي      |               |        |
|---------------|---------------|---------------|---------------|-----------------------------|---------------|---------------|---------------|--------|
| معامل التباين | مؤشر الموسمية | معامل التباين | مؤشر الموسمية | معامل التباين               | مؤشر الموسمية | معامل التباين | مؤشر الموسمية |        |
| 34,59         | 86,74         | 87,30         | 98,34         | 38,92                       | 88,13         | 49,87         | 88,74         | جانفي  |
| 29,61         | 66,50         | 64,54         | 79,36         | 23,15                       | 84,53         | 40,24         | 71,43         | فيفري  |
| 32,88         | 59,46         | 76,07         | 84,83         | 27,74                       | 87,04         | 50,21         | 67,86         | مارس   |
| 34,29         | 80,79         | 98,57         | 101,34        | 37,17                       | 101,91        | 50,05         | 87,39         | أفريل  |
| 37,86         | 72,46         | 92,39         | 102,73        | 34,49                       | 91,02         | 53,14         | 80,12         | ماي    |
| 42,60         | 94,92         | 96,48         | 110,46        | 38,62                       | 102,44        | 46,41         | 98,52         | جوان   |
| 42,26         | 245,26        | 91,40         | 118,57        | 59,57                       | 148,87        | 26,07         | 210,10        | جويلية |
| 28,04         | 191,01        | 73,65         | 110,84        | 40,93                       | 131,82        | 21,22         | 169,06        | أوت    |
| 27,80         | 87,74         | 77,23         | 104,83        | 45,12                       | 87,92         | 47,70         | 90,38         | سبتمبر |
| 38,50         | 76,97         | 75,96         | 93,68         | 40,40                       | 93,98         | 52,74         | 82,31         | أكتوبر |
| 41,75         | 75,51         | 77,46         | 100,99        | 32,74                       | 100,11        | 46,89         | 83,43         | نوفمبر |
| 31,21         | 62,65         | 80,61         | 94,04         | 28,74                       | 82,23         | 49,26         | 70,66         | ديسمبر |

المصدر: محسوبة بالاعتماد على إحصائيات رسمية غير منشورة صادرة عن وزارة السياحة والصناعات التقليدية.

الجدول رقم(03): معاملات جيني ومعاملات الاختلاف الموسمي للسياحة الدولية في الجزائر  
حسب الجنسيات للفترة 2000-2013

| الأجانب | معامل الاختلاف الموسمي | العرب                  |            | الجزائريين المقيمين بالخارج |            | الإجمالي               |            |         |
|---------|------------------------|------------------------|------------|-----------------------------|------------|------------------------|------------|---------|
|         |                        | معامل الاختلاف الموسمي | معامل جيني | معامل الاختلاف الموسمي      | معامل جيني | معامل الاختلاف الموسمي | معامل جيني |         |
| 0,50    | 0,23                   | 0,22                   | 0,12       | 0,77                        | 0,32       | 0,69                   | 0,29       | 2000    |
| 0,41    | 00,2                   | 0,22                   | 0,12       | 0,73                        | 00,3       | 0,64                   | 0,27       | 2001    |
| 0,33    | 0,16                   | 0,19                   | 00,1       | 0,68                        | 0,28       | 0,57                   | 0,24       | 2002    |
| 0,35    | 0,16                   | 0,16                   | 0,08       | 0,69                        | 0,29       | 0,57                   | 0,24       | 2003    |
| 0,34    | 0,15                   | 0,24                   | 0,13       | 0,84                        | 0,34       | 0,66                   | 0,27       | 2004    |
| 0,32    | 0,15                   | 0,19                   | 00,1       | 0,73                        | 0,31       | 0,58                   | 0,24       | 2005    |
| 0,27    | 0,13                   | 0,18                   | 00,1       | 0,79                        | 0,37       | 0,61                   | 0,29       | 2006    |
| 0,25    | 0,13                   | 0,19                   | 00,1       | 0,74                        | 0,31       | 0,58                   | 0,25       | 2007    |
| 0,25    | 0,13                   | 0,14                   | 0,07       | 0,75                        | 00,3       | 0,57                   | 0,23       | 2008    |
| 0,23    | 0,11                   | 0,11                   | 0,06       | 0,63                        | 0,27       | 0,47                   | 0,21       | 2009    |
| 0,21    | 00,1                   | 0,21                   | 00,1       | 0,58                        | 0,23       | 0,44                   | 0,18       | 2010    |
| 0,19    | 0,09                   | 0,26                   | 0,13       | 0,43                        | 0,18       | 0,33                   | 0,15       | 2011    |
| 0,15    | 0,08                   | 0,13                   | 0,07       | 0,34                        | 0,17       | 0,25                   | 0,13       | 2012    |
| 0,12    | 0,07                   | 0,19                   | 00,1       | 0,31                        | 0,16       | 0,22                   | 0,12       | 2013    |
| 0,28    | 0,14                   | 0,19                   | 0,10       | 0,64                        | 0,27       | 0,51                   | 0,22       | المتوسط |

المصدر: محسوبة بالاعتماد على إحصائيات رسمية غير منشورة صادرة عن وزارة السياحة والصناعات التقليدية.

الجدول رقم(04): تحليل التركز الموسمي للسياحة الدولية في الجزائر حسب الجنسيات للفترة 2000-2013

| التأثير الهامشي النسبي % (RME <sub>m</sub> ) |                  |                    | مساهمة في التركيز الإجمالي (C <sub>m</sub> ) |                |                  | ارتباط جيني (R <sub>m</sub> ) |                |                  | حصة السوق (S <sub>m</sub> ) |                |                  | معامل جيني (G <sub>m</sub> ) |                |                  |      |         |
|--|------------------|--------------------|--|----------------|------------------|-------------------------------|----------------|------------------|-----------------------------|----------------|------------------|------------------------------|----------------|------------------|------|---------|
| RME <sub>E</sub>                             | RME <sub>A</sub> | RME <sub>ARL</sub> | C <sub>E</sub>                               | C <sub>A</sub> | C <sub>ARL</sub> | R <sub>E</sub>                | R <sub>A</sub> | R <sub>ARL</sub> | S <sub>E</sub>              | S <sub>A</sub> | S <sub>ARL</sub> | G <sub>E</sub>               | G <sub>A</sub> | G <sub>ARL</sub> | G    |         |
| -3   | -7               | 8                  | 0,11   | -0,01          | 0,88             | 0,95                          | -0,34          | 0,99             | 0,14                        | 0,06           | 0,80             | 0,23                         | 0,12           | 0,32             | 0,29 | 2000    |
| -5   | -7               | 9                  | 0,10   | -0,01          | 0,87             | 0,91                          | -0,20          | 0,99             | 0,15                        | 0,06           | 0,78             | 0,20                         | 0,12           | 0,30             | 0,27 | 2001    |
| -6   | -9               | 12                 | 0,11   | -0,01          | 0,87             | 0,95                          | -0,29          | 0,999            | 0,18                        | 0,08           | 0,74             | 0,16                         | 0,10           | 0,28             | 0,24 | 2002    |
| -6   | -8               | 15                 | 0,10   | 0,02           | 0,89             | 0,94                          | 0,67           | 0,999            | 0,16                        | 0,10           | 0,74             | 0,16                         | 0,08           | 0,29             | 0,24 | 2003    |
| -9   | -8               | 18                 | 0,10   | 0,03           | 0,88             | 0,95                          | 0,58           | 0,999            | 0,19                        | 0,11           | 0,70             | 0,15                         | 0,13           | 0,34             | 0,27 | 2004    |
| -8   | -8               | 20                 | 0,11   | 0,04           | 0,90             | 0,95                          | 0,81           | 0,999            | 0,19                        | 0,12           | 0,69             | 0,15                         | 0,10           | 0,31             | 0,24 | 2005    |
| -12  | -8               | 19                 | 0,06   | 0,03           | 0,90             | 0,75                          | 0,76           | 0,99             | 0,19                        | 0,11           | 0,71             | 0,13                         | 0,10           | 0,37             | 0,29 | 2006    |
| -10  | -7               | 17                 | 0,09   | 0,03           | 0,87             | 0,89                          | 0,69           | 0,99             | 0,19                        | 0,10           | 0,71             | 0,13                         | 0,10           | 0,31             | 0,25 | 2007    |
| -11  | -9               | 21                 | 0,08   | 0,03           | 0,89             | 0,75                          | 0,80           | 0,99             | 0,20                        | 0,12           | 0,69             | 0,13                         | 0,07           | 0,30             | 0,23 | 2008    |
| -10  | -11              | 19                 | 0,10   | 0,04           | 0,84             | 0,92                          | 0,87           | 0,99             | 0,20                        | 0,14           | 0,66             | 0,11                         | 0,06           | 0,27             | 0,21 | 2009    |
| -8   | -11              | 19                 | 0,08   | 0,04           | 0,87             | 0,87                          | 0,52           | 0,99             | 0,16                        | 0,15           | 0,68             | 0,10                         | 0,10           | 0,23             | 0,18 | 2010    |
| -7   | -10              | 11                 | 0,07   | 0,14           | 0,74             | 0,84                          | 0,66           | 0,98             | 0,14                        | 0,24           | 0,62             | 0,09                         | 0,13           | 0,18             | 0,15 | 2011    |
| -7   | -15              | 18                 | 0,07   | 0,09           | 0,81             | 0,82                          | 0,69           | 0,98             | 0,13                        | 0,24           | 0,62             | 0,08                         | 0,07           | 0,17             | 0,13 | 2012    |
| -8   | -17              | 19                 | 0,04   | 0,07           | 0,84             | 0,54                          | 0,34           | 0,97             | 0,12                        | 0,23           | 0,64             | 0,07                         | 0,10           | 0,16             | 0,12 | 2013    |
| /  | /                | /                  | 0,09   | 0,04           | 0,86             | 0,85                          | 0,47           | 0,99             | 0,17                        | 0,13           | 0,70             | 0,13                         | 0,10           | 0,27             | 0,22 | المتوسط |

المصدر: محسوبة بالاعتماد على إحصائيات رسمية غير منشورة صادرة عن وزارة السياحة والصناعات التقليدية.

ملاحظة:

ARL : الجزائريين المقيمين بالخارج؛ A: العرب؛ E: الأجانب.

الجدول رقم(05): تحليل التركيز الموسمي للطلب السياحي الدولي في الجزائر حسب دول المصدر سنة 2013

| التأثير الهامشي النسبي (RME <sub>m</sub> ) % | مساهمة التركيز % (C <sub>m</sub> ) | معامل جيني الإجمالي (G) | معامل الارتباط (R <sub>m</sub> ) | حصة السوق (S <sub>m</sub> ) | معامل جيني (G <sub>m</sub> ) |                        |
|--|------------------------------------|-------------------------|----------------------------------|-----------------------------|------------------------------|------------------------|
| -17  | 7                                  | 0,12                    | 0,34                             | 0,23                        | 00,1                         | الدول العربية المصدرة  |
| -13,28                                       | 6,717                              | 0,12                    | 0,31                             | 0,2000                      | 0,13                         | تونس                   |
| -1,17  | -0,069                             | 0,12                    | -0,05                            | 0,0110                      | 0,12                         | ليبيا                  |
| -0,79  | 0,210                              | 0,12                    | 0,21                             | 0,0100                      | 0,15                         | المغرب                 |
| -0,70  | -0,005                             | 0,12                    | -0,005                           | 0,0070                      | 0,15                         | سوريا                  |
| -0,12  | 0,184                              | 0,12                    | 0,49                             | 0,0030                      | 00,2                         | مصر                    |
| -0,26  | -0,062                             | 0,12                    | -0,11                            | 0,0020                      | 0,16                         | موريطانيا              |
| -0,21  | -0,007                             | 0,12                    | -0,04                            | 0,0020                      | 00,1                         | لبنان                  |
| -0,16  | -0,056                             | 0,12                    | -0,48                            | 0,0010                      | 0,14                         | الأردن                 |
| -0,04  | 0,034                              | 0,12                    | 0,24                             | 0,0007                      | 0,34                         | السعودية               |
| -0,10  | -0,054                             | 0,12                    | -0,37                            | 0,0005                      | 0,24                         | فلسطين                 |
| -0,07  | -0,029                             | 0,12                    | -0,43                            | 0,0004                      | 0,35                         | اليمن                  |
| -8,2   | 4                                  | 0,12                    | 0,54                             | 0,12                        | 0,07                         | الدول الأجنبية المصدرة |
| -1,38  | 2,92                               | 0,12                    | 0,68                             | 0,043                       | 0,12                         | فرنسا                  |
| -1,35  | -0,15                              | 0,12                    | -0,15                            | 0,012                       | 00,1                         | اسبانيا                |
| -0,87  | -0,07                              | 0,12                    | -0,08                            | 0,008                       | 0,13                         | ايطاليا                |
| -0,71  | -0,21                              | 0,12                    | -0,5                             | 0,005                       | 00,1                         | تركيا                  |
| -0,26  | 0,14                               | 0,12                    | 0,48                             | 0,004                       | 0,09                         | ألمانيا                |
| -0,22  | 0,08                               | 0,12                    | 0,22                             | 0,003                       | 0,14                         | برتغال                 |
| -0,22  | 0,08                               | 0,12                    | 0,56                             | 0,003                       | 0,06                         | بريطانيا               |
| -0,07  | 0,13                               | 0,12                    | 0,8                              | 0,002                       | 00,1                         | بلجيكا                 |
| -0,09  | 0,01                               | 0,12                    | 0,09                             | 0,001                       | 0,09                         | سويسرا                 |
| -0,04  | 0,01                               | 0,12                    | 0,21                             | 0,0005                      | 0,11                         | هولندا                 |
| -0,01  | 0,02                               | 0,12                    | 0,46                             | 0,0003                      | 0,17                         | النرويج                |

المصدر: محسوبة بالاعتماد على إحصائيات رسمية غير منشورة صادرة عن وزارة السياحة والصناعات التقليدية.

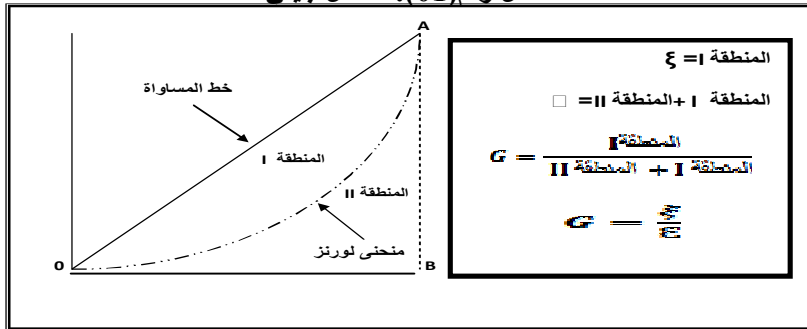
الجدول رقم(06): المؤشرات الموسمية للطلب السياحي الدولي في الجزائر حسب دول المصدر للفترة 2000-2013

| ديسمبر | نوفمبر | أكتوبر | سبتمبر | أوت    | جويلية | جوان   | ماي    | أفريل  | مارس   | فيفري  | جانفي  | الدول المصدرة |
|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------------|
| 96,82  | 98,45  | 92,73  | 104,33 | 108,15 | 115,5  | 111,26 | 105,95 | 103,85 | 86,43  | 78,97  | 97,57  | تونس          |
| 96,82  | 98,45  | 92,73  | 104,33 | 108,15 | 115,5  | 111,26 | 105,95 | 103,85 | 86,43  | 78,97  | 97,57  | ليبيا         |
| 89,63  | 112,22 | 83,15  | 96,63  | 149,41 | 149,92 | 101,91 | 91,53  | 92,51  | 70,99  | 71,67  | 90,43  | المغرب        |
| 74,21  | 96,59  | 104,29 | 117,77 | 111,53 | 129,26 | 108,59 | 91,89  | 99,91  | 88,75  | 87,02  | 90,2   | سوريا         |
| 83,51  | 121,96 | 91,16  | 93,8   | 99,03  | 120,97 | 112,4  | 103,78 | 92,17  | 78,59  | 87,86  | 114,77 | مصر           |
| 96,82  | 98,45  | 92,73  | 104,33 | 108,15 | 115,5  | 111,26 | 105,95 | 103,85 | 86,43  | 78,97  | 97,57  | موريطانيا     |
| 83,09  | 130,85 | 90,49  | 100,5  | 102,48 | 134,12 | 113,5  | 87,91  | 97,62  | 85,59  | 78,63  | 95,22  | لبنان         |
| 78,98  | 130,53 | 96,21  | 126,75 | 102,53 | 129,78 | 135,5  | 96,6   | 88,43  | 79,55  | 72,52  | 62,63  | الأردن        |
| 153,03 | 96,51  | 79,07  | 82,92  | 76,41  | 101,97 | 80,26  | 54     | 54,14  | 84,95  | 107,23 | 229,51 | السعودية      |
| 97,87  | 140,03 | 155,35 | 158,34 | 116    | 119,88 | 78,33  | 59,06  | 55,63  | 50,52  | 64,6   | 104,39 | فلسطين        |
| 115,29 | 184,32 | 177,77 | 120,27 | 56,36  | 65,9   | 59,21  | 48,39  | 39,71  | 62,48  | 100,2  | 170,09 | اليمن         |
| 65,18  | 92,33  | 85,07  | 77,01  | 176,16 | 184,58 | 101,51 | 84,49  | 99,37  | 75,2   | 77,06  | 82,05  | فرنسا         |
| 133,25 | 95,46  | 86,78  | 77,28  | 82,01  | 99,07  | 99,95  | 93,21  | 135,92 | 112,28 | 95,27  | 89,51  | اسبانيا       |
| 86,02  | 111,04 | 94,32  | 86,27  | 85,73  | 104,03 | 105,4  | 96,41  | 112,59 | 100,84 | 105,95 | 111,39 | ايطاليا       |
| 113,6  | 108,66 | 105,5  | 107,46 | 95,36  | 102,84 | 110,58 | 95,56  | 98,25  | 85,97  | 92,5   | 83,71  | تركيا         |
| 86,72  | 96,15  | 97,86  | 87,78  | 109,13 | 120,62 | 97,66  | 91,3   | 104,08 | 130,63 | 89,7   | 88,37  | ألمانيا       |
| 83,42  | 109,1  | 118,83 | 105,94 | 92,32  | 106,77 | 119,56 | 104,41 | 91,47  | 81,89  | 78,75  | 107,52 | برتغال        |
| 90,74  | 101,01 | 86,98  | 93,08  | 112,29 | 123,99 | 130,99 | 98,58  | 102,98 | 82,69  | 94,4   | 82,29  | بريطانيا      |
| 81,28  | 106,63 | 87,42  | 84,32  | 106,6  | 159,27 | 102,02 | 94,36  | 105,92 | 81,52  | 89,43  | 101,23 | بلجيكا        |
| 84,1   | 107,93 | 115,19 | 75,5   | 90,72  | 133,33 | 89,67  | 80,58  | 119,97 | 100,65 | 96,77  | 105,59 | سويسرا        |
| 96,39  | 95,73  | 85,45  | 77,7   | 116,64 | 161,65 | 117,18 | 102,28 | 86,89  | 89,72  | 84,07  | 86,29  | هولندا        |
| 92,21  | 121,14 | 96,42  | 86,51  | 77     | 151,83 | 118,56 | 87,05  | 80,53  | 87,05  | 99,55  | 102,13 | النرويج       |

المصدر: محسوبة بالاعتماد على إحصائيات رسمية غير منشورة صادرة عن وزارة السياحة والصناعات التقليدية.

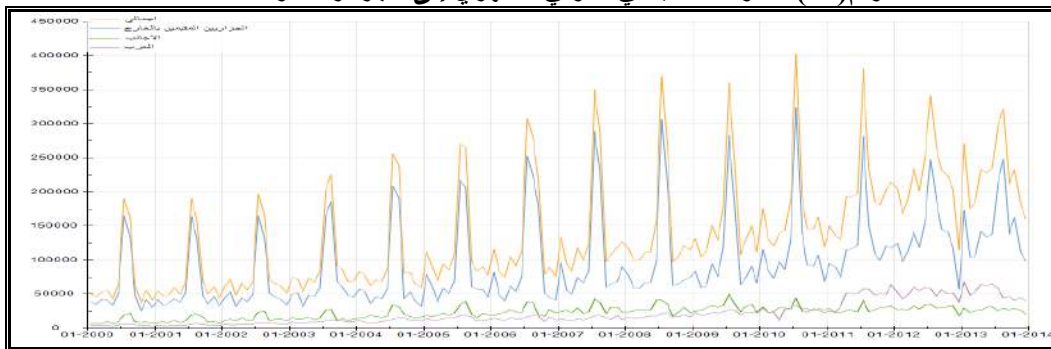


الشكل رقم (01): معامل جيني



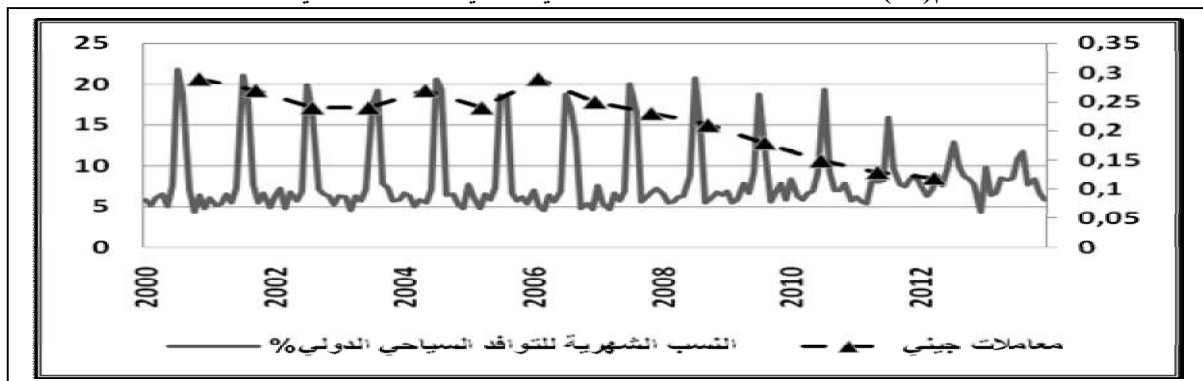
Source: MilošBigović, Quantifying seasonality in tourism : a case study of Montenegro, *AcademicaTuristica*, No 2, 2011, p20.

الشكل رقم(02): التوافد السياحي الدولي الشهري إلى الجزائر للفترة 2000-2013



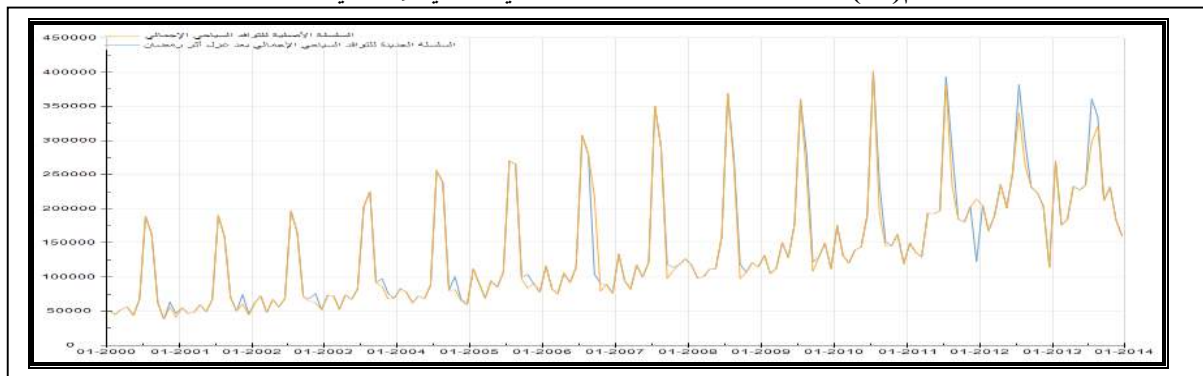
المصدر: معد باستخدام برنامج+Demetra.

الشكل رقم(03): النسب الشهرية للطلب السياحي الدولي ومعاملات جيني للفترة 2000-2013



المصدر : معد بالاعتماد على إحصائيات رسمية غير منشورة صادرة عن وزارة السياحة والصناعات التقليدية.

الشكل رقم(04): السلسلة الجديدة للطلب السياحي الدولي الإجمالي بعد إزالة أثر رمضان



المصدر: معد باستخدام برنامج+Demetra.

الإحالات والمراجع :

- <sup>1</sup>. World Tourism Organization, Tourism highlights, Edition 2013, p3.
- <sup>2</sup>. World Tourism Organization, Tourism highlights, Edition 2014, p11.
- <sup>3</sup>. Antonio Ferná'ndez-Morales, Decomposing seasonal concentration, Annals of Tourism Research, Volume 30, No 4, 2003, p942.
- <sup>4</sup>. MilošBigović, Quantifying seasonality in tourism: a case study of Montenegro, *Academica Turistica*, No 2, 2011, p16.
- <sup>5</sup>. JamesHigham, TomHinch, Tourism, sport, and seasons: Thechallenges and potential of overcoming seasonality in the sport andtourism sectors, *Tourism Management*, volume 23, 2002 p176.
- <sup>6</sup>. Nicole Koenig, EberhardE.Bischoff, Seasonality research: The state of the art, *International Journal of Tourism Research*, volume7, 2005, p3.
- <sup>7</sup>. Richard.W.Butler, Seasonality in tourism: issues and implications, In T. Baum & S. Lundtorp (Eds.): *Seasonality in tourism*, 2001, p 5.
- <sup>8</sup>. Paul.S.Biederman, *Travel and tourism: An industry primer*, Upper Saddle River: Pearson Education, 2008, p 41.
- <sup>9</sup>. Jin.Y.Chung, Seasonality in tourism: A review, *e-Review of Tourism Research*, volume 7, No 5, 2009, p 84.
- <sup>10</sup>. SvendHylleberg, General introduction, In S. Hylleberg (Ed.):*Modelling Seasonality* Oxford: Oxford University Press, 1992, p 4.
- <sup>11</sup>. Chris Cooper, Stephen Wanhill and all, *Tourism: Principles and practice*, Harlow: PearsonEducation, 2008, p 686.
- <sup>12</sup>. MilošBigović.,op.cit, p 17.
- <sup>13</sup>. Geoffrey Wall, Alister Mathieson, *Tourism: Change, impacts and opportunities*, Harlow: Pearson Education, 2006, p 57.
- <sup>14</sup>. Chris Cooper, Stephen Wanhill and all, op.cit, p114.
- <sup>15</sup>. Richard.W.Butler, Bingyu Mao: Seasonality in tourism: Issues and implications, In P.E. Murphy (Ed.): *Quality Management in Urban Tourism*. Chichester, 1997, pp 8-9.
- <sup>16</sup>. Anna Serena Vergori, Forecasting tourism demand: the role of seasonality, *Tourism Economics*, volume 18, No 5, 2012, p 3.
- <sup>17</sup>. ArinaKolomiets,Seasonality in tourism employment case : Grecotel Kos Imperial, Imatra degree programme in tourism, Bachelor of hospitality management, Saimaa university of applied sciences, tourism and hospitality, Kos, Greece, 2010, p8.
- <sup>18</sup>. MilošBigović, op.cit, p17.
- <sup>19</sup>. Richard.W.Butler, Bingyu Mao, op.cit, p6.
- <sup>20</sup>. Richard.W.Butler, opcit, pp 6-7.
- <sup>21</sup>. Nicole Koenig, EberhardE.Bischoff, op.cit, p5.
- <sup>22</sup>. Douglas C. Frechtling, *Practice Tourism Forecasting:Methods and Strategies*. Oxford: Butterworth-Heinemann, 1996, p55.
- <sup>23</sup>. Tom Baum, Laura Hagen, Responses to seasonality: the experiences of peripheral destinations, *International Journal of Tourism Research*, volume 1, No 5, 1999,pp308-309.
- <sup>24</sup>. Nicole Koenig ,EberhardE.Bischoff, op.cit, p6.
- <sup>25</sup>. Douglas.G. Pearce, *Tourist development*, Harlow: Longman, 1989, p188.
- <sup>26</sup>. RichardSharpley, *Tourism, A vehicle for development?*, In R. Sharply & D. J. Telfer (Eds.): *Tourism and development: Concepts and issues*, 2002, p17.
- <sup>27</sup>. Oliver Bender, Kim.P. Schumacher and all, seasonality, and tourism: a survey with examples from Central Europe, In H. Palang, H. Sooväli& A. Printsman (Eds.): *Seasonal landscapes*, 2007, p 183.
- <sup>28</sup>. Joanne. C. Holloway, Cathy Humphreys and all, *The business of tourism*, Harlow: Pearson Education, 2009, pp 561-562.

- <sup>29</sup>. Oliver Bender, Kim Philip Schumacher and all, Measuring seasonality in Central Europe's tourism – how and for what? Talk: CORP 2005 – GeoMultimedia 05. In: M. Schrenk (Ed.), 10th International conference on information & communication technologies (ICT) in urban planning and spatial development and impacts of ICT on physical space , 2005,p304.
- <sup>30</sup>. Jin.Y.Chung, op.cit, p87.
- <sup>31</sup>. Nicole Koenig, EberhardE.Bischoff, op.cit, pp 8-11.
- <sup>32</sup>. MilošBigović, op.cit, p17.
- <sup>33</sup>. Nicole Koenig, EberhardE.Bischoff, op.cit, p10.
- <sup>34</sup>. Jin .Y. Chung, op.cit, p88.
- <sup>35</sup>. Antonio Fernandez-Morales ,Mayorga-Toledano, Seasonal concentration of hotel demand in Costa del Sol: A decomposition by nationalities, Tourism Management,volume 29, 2008, p 942.
- <sup>36</sup>. Nicole Koenig, EberhardE.Bischoff, op.cit, p10.
- <sup>37</sup>. LimChristine, McAler Michael, Monthly seasonal variations – Asian tourism to Australia, Annals of Tourism Research, Volume 28, No1, 2001, pp71-72.
- <sup>38</sup>. Stefano De Cantis, Mauro Ferrante and all, Seasonal pattern and amplitude-logical framework to analyse seasonality in tourism,Tourism Economics, volume17, No3, 2011 pp658-659.
- <sup>39</sup>. Ibid, p 660.
- <sup>40</sup>. PetrevskaBiljana, Investigating tourism seasonality in Macedonia, Special issue, UTMS Journal of Economics, volume 04, No 1, 2013, p40.
- <sup>41</sup>. JaumeRossello´ Nadal, Antoni.R.Font and all, The economic determinants of seasonal patterns, Annals of Tourism Research, Volume 31, No 3, 2004, p700.
- <sup>42</sup>. SvendLundtorp, Measuring tourism seasonality, In T. Baum & S. Lundtorp (Eds.): Seasonality in tourism , 2001, p30.
- <sup>43</sup>. JohnBlack, A dictionary of economics, NewYork, NY: Oxford University Press, 2002, p 279.
- <sup>44</sup>. Stefano De Cantis, Mauro Ferrante and all, op.cit, p660.
- <sup>45</sup>. Antonio Fernandez-Morales, Mayorga-Toledano, op.cit, p 943.
- <sup>46</sup>. World Tourism Organization, Tourism highlights, Edition 2014, pp 4,11.



# ملخصات محتويات القسم الأجنبي



## أثر مكونات المخاطر القطرية على جاذبية الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر (1990-2012)

سيساني ميدون (\*)

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
جامعة ابن خلدون، تيارت - الجزائر

بلقاسم زايري (\*\*)

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
جامعة وهران 2، وهران - الجزائر

**ملخص :** جميع المعاملات التجارية تنطوي على قدر معين من المخاطر و لكن عند حدوث هذه المعاملات عبر الحدود الدولية فإنها تحمل مخاطر إضافية تسمى بالمخاطر القطرية. تهدف هذه الورقة البحثية إلى تحقيق هدفين أساسيين، الهدف الأول يكمن في شرح و فحص اثر المخاطر القطرية (المخاطر السياسية، المخاطر المالية و المخاطر الاقتصادية) على جاذبية الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الجزائر خلال الفترة (1990-2012). أما الهدف الثاني فيتمثل في تحديد المكون الرئيسي من بين المكونات الفرعية و الذي له اعلى درجة معنوية و دلالة إحصائية على جاذبية الاستثمارات الأجنبية المباشرة. و اعتمدنا في هذه الدراسة على مجموعة من الإحصائيات و المؤشرات المقدمة من طرف دليل مخاطر الدولة العالمي (ICRG) و أظهر تطبيق الانحدار المتعدد معنوية إحصائية عالية. قدر مربع معامل الارتباط بحوالي  $R^2=0.83$  و كشفت الدراسة أن هنالك مكونين فقط لهما معنوية إحصائية و عند استخدام الخيار التدريجي (Stepwise Option) وجدنا ان مكون الخطر السياسي لم يكن ذو دلالة إحصائية، مما يعني أن استقرار الحكومة و عدم وجود صراعات داخلية و الفساد ليس لهم تأثير على حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) نحو الجزائر. في حين ان العوامل المالية و الاقتصادية لهما الأثر الأكبر. و في الأخير، تشير نتائج الدراسة إلى ضرورة التحسين من كفاءة مكونين أساسيين فقط لزيادة تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

**الكلمات المفتاح :** استثمارات أجنبية مباشرة، خطر دولي، وكالات التنقيط، خطر سياسي.

**تصنيف JEL:** C13، C25، F18، F21، F30.

## اختبار العدوى باستخدام السببية: دراسة حالة خمس دول عربية

صفية صديقي (\*)

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
جامعة قاصدي مرباح، ورقلة - الجزائر

**ملخص:** تهدف هذه الدراسة إلى معرفة هل الاضطراب المالي الذي صاحب عدم الاستقرار السياسي الناتج عن ثورات الربيع العربي قد انتقل إلى بقية الدول التي كانت لا تزال تعيش حالة من الاستقرار أم لم يكن هناك أي انتقال للعدوى. استخدمنا لهذا الغرض اختبار السببية لجرانجر لمعرفة مدى وجود علاقات سببية بين المؤشرات السعرية لخمس بورصات عربية. وقد أظهرت نتائج الدراسة وجود انتقال للعدوى فقط من تونس نحو الأردن، ومن مصر نحو المغرب.

**الكلمات المفتاح:** عدوى، سببية، جرانجر، ربيع عربي.

**تصنيف JEL:** G01، G15.



## مدى استخدام الإنترنت في الإبلاغ المالي عبر الشركات المدرجة في بورصة الجزائر

مليكة شبايكي (\*) & عبد العالي محمدي (\*\*)  
مخبر العولمة والسياسات الاقتصادية  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
جامعة الجزائر 3 - الجزائر

**ملخص:** تبحث هذه الورقة عن مدى استخدام الإنترنت كوسيلة للإبلاغ المالي بالجزائر، حيث تم إعداد قائمة متضمنة 27 بنود الإبلاغ المالي عبر الإنترنت ثم قمنا بحساب المتوسط الحسابي لتلك البنود، وقد توصلنا إلى أن كل الشركات الست (06) المدرجة في بورصة الجزائر تملك موقع على شبكة الإنترنت، وأن متوسط الإبلاغ المالي لتلك الشركات وصل إلى نسبة 60%، حيث حققت كل من شركات صيدال، سونلغاز وروبية أعلى نسب الإبلاغ المالي كما يلي: 72%، 69% و 63% على التوالي، ثم جاءت كل من شركتي أليانس للتأمينات والأوراسي بنفس النسبة أي 55%، وأخيرا حلت شركة دحلي بنسبة 44%. كل هذا وإن دل على شيء فإنما يدل على أن الشركات الجزائرية تستخدم بشكل جلي الإنترنت كوسيلة للإبلاغ المالي، إلا أن النسبة المحققة أي 60% تبقى قليلة بالمقارنة مع ما توفره الإنترنت من مزايا وطرق جديدة للإبلاغ المالي كلغة تقارير الأعمال الموسعة XBRL وشبكات التواصل الاجتماعي ووسائل الإعلام.

**الكلمات المفتاح:** إبلاغ مالي، إنترنت، شركات جزائرية، بورصة الجزائر، تقرير سنوي.

**تصنيف JEL:** M41، G14.

## الصعوبات التي تواجهها البنوك الأردنية فيما يخص الاعتمادات المستندية الصادرة

إيمان بوقرة (\*) & سليمان بلعور (\*\*)  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
جامعة غرداية - الجزائر

**ملخص:** تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على أهم الصعوبات التي تواجهها البنوك الأردنية فيما يتعلق بالاعتمادات المستندية الصادرة. ولتحقيق غايات هذه الدراسة فقد تم تصميم استبانة وزعت على 15 بنك أردني بمعدل 3 استبيانات لكل بنك. ووجدت هذه الدراسة أن البنوك الأردنية تواجه بشكل عام، صعوبات قليلة فيما يتعلق بالاعتمادات المستندية الصادرة، وتمثلت أبرز تلك الصعوبات في ما يلي: عدم معرفة العميل بالقواعد والأعراف الدولية المتعلقة بالاعتمادات المستندية، وعدم قدرة العميل على تعبئة نموذج الاعتماد، وعدم تطابق المستندات مع شروط الاعتماد، وعدم تمكن العميل من اللغة الانجليزية.

**الكلمات المفتاح:** صعوبات، اعتمادات مستندية صادرة، بنوك أردنية.

**تصنيف JEL:** G21، G24، E59.

## استعمال رأس المال المخاطر لتمير أموال الزكاة

محمد براق (\*)

المدرسة العليا للتجارة - الجزائر

محمد شريف بن زواي (\*\*)

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي - الجزائر

**ملخص :** تعرض هذه الدراسة شرحاً مفصلاً لإمكانية استعمال تقنية رأس المال المخاطر في تمير أموال الزكاة، أخذاً بعين الاعتبار أصول هذه التقنية في الاقتصاد الإسلامي، مما يجعلها أداة مثلى لتمير أموال الزكاة، وذلك من خلال تحديد كل من مصادر الأموال، المستثمرين في مؤسسة رأس المال المخاطر والمستفيدين من التمويل عن طريق صناديق رأس المال المخاطر، ومن المنتظر أن يعود استعمال هذه التقنية في تمير أموال الزكاة بعدة نتائج إيجابية ليس فقط على تمير أموال الزكاة ولكن للنهوض بالاقتصاد الوطني أيضاً.

**الكلمات المفتاح :** رأس مال مخاطر، زكاة، رأس مال مخاطر إسلامي، تمويل، مؤسسات صغيرة ومتوسطة.

**تصنيف JEL:** E61، P34، P31، G24.

## أثر الالتزام التنظيمي على سلوكيات المواطنة التنظيمية: دراسة ميدانية في البنوك التجارية الأردنية

جوهرة أفتي (\*)

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
جامعة محمد خيضر، بسكرة - الجزائر

**ملخص:** هذه الدراسة إلى اختبار أثر الالتزام التنظيمي على سلوكيات المواطنة التنظيمية في البنوك التجارية الأردنية. استخدمت عينة ميسرة مكونة من 365 موظف في 7 بنوك تجارية أردنية من بين 13 بنك، وتم تحليل البيانات باستخدام برنامج (SPSS, 18.0).

أكدت الدراسة أن الالتزام العاطفي والالتزام المادي له أثر إيجابي مباشر على سلوكيات المواطنة التنظيمية للبنك، بينما الالتزام المعياري لموظفي البنوك التجارية الأردنية ليس له أثر ذو دلالة إحصائية على سلوكيات المواطنة التنظيمية.

كما قدمت هذه الدراسة عددا من التوصيات و التوجيهات المستقبلية ذات الصلة بالموضوع.

**الكلمات المفتاح:** التزام تنظيمي، سلوكيات المواطنة التنظيمية، بنوك تجارية أردنية.

**تصنيف JEL:** M54، M12.

## تطور إقتصاد المعرفة في الجزائر ودفع نموذج النمو الإقتصادي

رضا يونس بوعصيدة (\*)

جامعة 20 أوت، سكيكدة - الجزائر  
مركز الدراسات والأبحاث في التسيير، جامعة أكس مرسيليا - فرنسا

برنارد أودفيل (\*\*)

مركز الدراسات والأبحاث في التسيير، جامعة أكس مرسيليا - فرنسا

**ملخص :** هذا المقال يبحث في إمكانية تغيير نموذج النمو الإقتصادي الجزائري. إشكالية تطوير نشاطات خلق و نشر المعارف العلمية و الابتكار أصبحت تبدو عملية صعبة لأن الجزائر لم تنجح بعد في بعث ديناميكية إقتصاد المعرفة. رغم كل سياسات البحث العلمي و التطوير و الابتكار، لماذا الجزائر لم تتمكن من التمرکز على الطريق الذي يسمح لها من بناء إقتصاد قوي، و ذلك رغم توفر الإمكانيات المالية (عوائد المحروقات و الغاز)؟ كيف يمكن للجزائر الإستفادة من كل المجهودات المبذولة في قطاع التعليم العالي و البحث العلمي من أجل بناء إقتصاد معرفي؟ هاته التساؤلات ستكون محل هذا البحث العلمي.

**الكلمات المفتاح :** إقتصاد المعرفة، بلدان ناشئة، نموذج وطني للابتكار، بحث علمي و تطوير.

**تصنيف JEL:** O14، O25، O31، L52، F23.

## المؤسسة العمومية الجزائرية وتحديات اقتصاد المعرفة: دراسة تحليلية بواسطة النظريات التعاقدية

حكيمه سوكي (\*) & ليلى ملبوسي (\*\*)  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
جامعة مولود معمري، تيزي وزو - الجزائر

**ملخص:** منذ عام 1982 لا تزال المؤسسات الصناعية العمومية الجزائرية تستجيب للديناميكيات البيئية و ذلك باتخاذها لقرار إعادة الهيكلة سواء كانت عضوية، مالية أو صناعية. لكن هذا أدى إلى فقدان المهارات الناتج عن مغادرة الموظفين ذو الكفاءات العالية دون أي خلق مجال لنقل معرفة نظرية كانت أو تطبيقية. علاوة عن ذلك، في بداية سنة 1990، إعادة تنظيم هذه المؤسسات أدى إلى فصل الإدارة من الملكية مما زاد خلق علاقات الوكالة. النموذج الذي اعتمده إدارة المؤسسات العمومية يعيق تطوير المهارات والمبادرات. باستخدام نظرية المهارات و نظرية الوكالة وصلنا إلى استنتاج أن الشركات العمومية في بيئتها الحالية و على المدى القصير لا يسمح لها لصياغة اقتصاد قائم على المعرفة.

**الكلمات المفتاح:** إقتصاد المعرفة، شركات صناعية عمومية جزائرية، نظرية المهارات، نظرية الوكالة، نظرية حقوق الملكية.

**تصنيف JEL:** L29، L32، P11، P16.

## حول جذور الطابع الريعي للإقتصاد الجزائري

مراد أوشيشي (\*)

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية - الجزائر

**ملخص:** هذا المقال عبارة عن مساهمة في تحديد شروط نجاح مسار الإنتقال الإقتصادي نحو السوق على ضوء التجربة الجزائرية في هذا المجال. المقال يطرح، في جميع أبعادها، مسألة عوائق الإصلاح في فترات الإنتقال كما يبين أن تحليل النظام السياسي، عبر قيوده و متناقضاته، يشكل نقطة البداية في كل تفكير حول إشكاليات الإنتقال. كما أن ثقل الماضي، و تأثيره الحاسم على صيرورة المرور من نظام إقتصادي إلى آخر، يشكل كذلك عامل أساسي يستحق أن يكون موضوع مساءلة في نفس الإطار.

**الكلمات المفتاح:** إنتقال إقتصادي، نظام ريعي، شكل مؤسساتي، رعائية جديدة، إرادوية إقتصادية، نظام سياسي.

**تصنيف JEL:** B52، O2، P2.

## هل يمكن للنماذج النقدية أن تشرح سلوك سعر الصرف في الجزائر؟

راضية بن زيان (\*)

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

جامعة الجزائر 3 - الجزائر

**ملخص :** نحاول من خلال هذا المقال اختبار إذا كان بإمكان النموذج النقدي لسعر الصرف أن يفسر أم لا سلوك سعر الصرف في الجزائر و ذلك باستعمال المعطيات الممتدة خلال الفترة 1989-2013. لقد بينت الاختبارات المطبقة عدم استقرار السلاسل مما أدى بنا إلى تطبيق اختبار التكامل المشترك ثم تقدير نموذج تصحيح الخطأ (ECM). من خلال النتائج المتحصل عليها استنتجنا أن النموذج النقدي أكثر قوة في المدى الطويل مقارنة مع المدى القصير لأن الأسس النقدية تتطلب فترة زمنية لتطبيق أثرها على سعر صرف الدينار الجزائري.

**الكلمات المفتاح :** سعر الصرف، كتلة نقدية، معدل الفائدة، ديناميكية في المدى الطويل.

**تصنيف JEL:** E52، F31.



## إدارة علاقة العملاء في البنوك: أداة لولاء العميل

ليلي شارف (\*)

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
جامعة الجيلالي اليابس، سيدي بلعباس- الجزائر

**ملخص:** في ظل المنافسة الشديدة التي تعرفها الساحة المصرفية، ومع ازدياد طلبات العملاء، أكثر وعيا ومعرفة بالخدمات المصرفية، أصبح الآن الهدف الرئيسي للبنوك، هو المحافظة على حصتهم السوقية، وخاصة الحفاظ على عملائهم وعدم فقدانهم. ولتحقيق غايتهم، يجب على البنوك أن تتبنى استراتيجية محكمة لإدارة علاقتها مع العميل. لذا، يهدف هذا المقال إلى إلقاء الضوء على أهمية إدارة علاقة العملاء في البنوك، بهدف التعرف عليهم، وتلبية رغباتهم، وخلق الولاء لديهم من جهة، وزيادة ربحية البنك من جهة أخرى.

**الكلمات المفتاح:** بنك، عميل، تسويق بالعلاقات، إدارة علاقة العملاء، رضى، ثقة، ولاء.

**تصنيف JEL:** G21، M31.

## ما هي المسافة الأمثل لحل ظاهرة Nimby في المدن الجزائرية : حالة خدمة النفايات

ابراهيم جمعاسي (\*)

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أمحمد بوقرة، بومرداس - الجزائر  
باحث دائم بمخبر الإصلاحات الاقتصادية والديناميكية المحلية، جامعة مولود معمري، تيزو - الجزائر  
باحث مشارك بمركز البحث في الاقتصاد التطبيقي في ظل العولمة، جامعة روان - فرنسا

**ملخص :** للإجابة على ظاهرة رفض السكان للاماكن المختارة لإزالة النفايات الحضرية على مستوى المدن الجزائرية استخدمنا طريقة التقييم الافتراضية. وغالبا ما يبرر رفض السكان لمواقع دفن النفايات بالقرب من المساكن والعوامل الخارجية السلبية التي تولدها هذه المواقع. تقدير متوسط المسافة المقبولة عن طريق نموذج انحدار على المجالات يعطي مسافة متوسطة تقدر بـ 4.09 كم، مسافة أكبر من الحد الأدنى للمسافة المطلوبة قانونا والتي تقدر بـ 200م. وهناك عدة عوامل تؤثر على قرار السكان لتحديد الحد الأدنى للمسافة المفضلة، منها الدخل، الارتياح من الخدمة الحالية والمسافة الحالية إلى المكب أو المفرغة.

**الكلمات المفتاح :** طريقة التقييم الافتراضية، تسيير النفايات، بيانات المجالات.

**تصنيف JEL:** Q55، D62، H23.

## واقع تنظيم شعبة تربية الدواجن في الجزائر- حالة ولاية بجاية -

لياس كيرواني (\*)

جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية - الجزائر

**ملخص :** تهدف هذه الدراسة التي أجريت في ولاية بجاية إلى عرض الحالة الموجودة في شعبة تربية الدواجن بالمنطقة. التطور الذي شهدته هذه الشعبة راجع إلى الجهود المعتبرة المبذولة من طرف الدولة في الثمانينات بغرض تشجيع وتطوير هذه الشعبة وتغطية العجز والنقص في البروتينات الحيوانية الذي يعاني منه المستهلك الجزائري، بفضل هذه المجهودات المبذولة من طرف الدولة استطاعت هذه الشعبة أن تجذب العديد من المستثمرين الخواص الذين استثمروا في تربية الدواجن، صناعة الأعلاف، الاستيراد.....  
رغم هذا الاهتمام المعتبر من طرف الدولة، إلا أن هذه الشعبة في المنطقة مثل في باقي المناطق الأخرى في البلاد تبقى تعاني من العديد من الصعوبات التي تعيق سيرها و تطورها.

**الكلمات المفتاح :** شعبة، تربية الدواجن، شعبة تربية الدواجن، صناعات تحويلية.

**تصنيف JEL:** R11، Q13، C42.

## سير شعبة التمور في منطقة تقرت جنوب شرق الجزائري

لوناس مروشي (\*)

المعهد الوطني للبحث الزراعي بالحراش- الجزائر  
مخبر بحث نخيل التمور، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة - الجزائر

بوعلام بوعمار (\*\*)

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
مخبر بحث نخيل التمور، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة - الجزائر

**ملخص:** هذه الدراسة تهدف إلى دراسة سير شعبة التمور في اعلي منطقة وادي ريغ (تقرت) وفهم القيود الرئيسية التي يتحملها الفاعلين الرئيسيين. يتعلق الأمر بالنسبة لنا في البداية دراسة مجال الإنتاج من خلال عمليات المسح في مزارع النخيل ومختلف الأطراف الفاعلة في هذا القطاع. تهدف هذه الدراسة أيضا إلى تحليل دوائر التخزين والتعبئة وبيع التمور.

هذه الدراسة سمحت لنا تحديد المعوقات الرئيسية التي تعيق السير الحسن لشعبة التمور: هي أساسا على مستوى المزارع: العجز المائي، خلل في نظام الصرف للمياه وتكاثر الأعشاب الضارة. في سوق التمور: هناك سوء التنظيم واستحواذ الإنتاج من طرف وسطاء متعددة.

**الكلمات المفتاح:** شعبة، تمر، مزرعة، سوق التمور، تقرت.

**تصنيف JEL:** Q13.





# EL-BAHITH REVIEW



Annual refereed journal of applied research  
in economics, commercial and management sciences



Foreign languages section





# ***EL-BANITH REVIEW***

**Annual Refereed Journal Of Applied Research  
In Economics, Commercial and Management Sciences**

**Issued by**

**Kasdi Merbah University – Ouargla (Algeria)**

***Number 15/2015  
Foreign Languages Section***

***Legal deposit N°: 110/2002 - ISSN : 1112-3613***



# EL-BAHITH REVIEW

|                               |  |
|-------------------------------|--|
| <b>Director:</b>              | Pr. Boutarfaia Ahmed ( <b>Rector</b> ) |
| <b>Edition Director</b>       | Dr. Khelifa Abdelkader                 |
| <b>Editor-in-Chief</b>        | Dr. Zergoune Mohamed                   |
| <b>Deputy Editor-in-Chief</b> | Dr. Allaoui Mohamed Lahcene            |

## Editorial Board

|  |   |
|--|---|
| Prof. Bekhti Brahim (Ouargla University, Algeria)    | Prof. Korichi Med Djemoui (Ouargla University, Algeria)     |
| Dr. Araba El Hadj (Ouargla University, Algeria)      | Dr. Debbi Ali (Msila University, Algeria)                   |
| Dr. Bellal Samir (Boumerdes University, Algeria)     | Dr. Douis Mohamed Tayeb (Ouargla University, Algeria)       |
| Dr. Ben Aicha Badis (Algiers 03 University, Algeria) | Dr. Gherib Boularbah (Ouargla University, Algeria)          |
| Dr. Bouammar Boualem (Ouargla University, Algeria)   | Dr. Moulay Lakhdar Abderrazak (Ouargla University, Algeria) |

## Advisory Board

|   |
|---|
| Prof. Abdulrahim Alsaati (King Abdulaziz University, Saudi Arabia)              |
| Prof. Akacem Kada (Algiers 03 University, Algeria)                              |
| Prof. Ammari Ammar (Sétif 1 University, Algeria)                                |
| Prof. Atil Ahmed (ESC Rennes School of Business, France)                        |
| Prof. Bekhti Brahim (Ouargla University, Algeria)                               |
| Prof. Belouafi Ahmed (King Abdulaziz University, Saudi Arabia)                  |
| Prof. Ben Aissa Safouane (University of Tunis El Manar, Tunisia)                |
| Prof. Benbelghit Madani (Ouargla University, Algeria)                           |
| Prof. Berrag Mohamed (High Business School of Algiers, Algeria)                 |
| Prof. Chikhi Mohamed (Ouargla University, Algeria)                              |
| Prof. Daoui Cheikh (Algiers 03 University, Algeria)                             |
| Prof. Elhamma Azzouz (University of Ibn Tofaïl, Morocco)                        |
| Prof. Ferhi Mohamed (High Business School of Algiers, Algeria)                  |
| Prof. Houari Maaradj (Ghardaia University, Algeria)                             |
| Prof. Hussainey Khaled (Plymouth Business School, Plymouth University, UK)      |
| Prof. Jàarat Khaled Jamal (Middle East University MEU, Jordan)                  |
| Prof. Keddi Abdelmadjid (Algiers 03 University, Algeria)                        |
| Prof. Nacer Slimane (Ouargla University, Algeria)                               |
| Prof. Korichi Med Djemoui (Ouargla University, Algeria)                         |
| Prof. Kouidri Mohamed (Laghouat University, Algeria)                            |
| Prof. Laabas Belkacem (Arab Planning Institute, Kuwait)                         |
| Prof. Mahfouz Ahmad Judeh (Applied Science Private University, Jordan)          |
| Prof. Mark Tessler (Michigan University, USA)                                   |
| Prof. Meftah Saleh (Biskra University, Algeria)                                 |
| Prof. Mohamed Akacem (Metro State University of Denver, USA)                    |
| Prof. Nacer Daddi Addoun (High Business School of Algiers, Algeria)             |
| Prof. Rahal Ali (Batna University, Algeria)                                     |
| Prof. Ratoul Mohamed (Chlef University, Algeria)                                |
| Prof. Rifat O. Shannak (Jordan University, Jordan)                              |
| Prof. Sana'a Abdul Karim Alkhanak (Universiti Teknologi Malaysia UTM, Malaysia) |
| Prof. Seddiki Messaoud (Ouargla University, Algeria)                            |
| Prof. Sergio Branciarri (Politecnica Delle Marche University, Italy)            |
| Prof. Toumi Saleh (Algiers 03 University, Algeria)                              |



## ABOUT US

**El-Bahith Review** is an international **Open-Access**, peer refereed, indexed journal, established in 2002, dedicated to publication of original applied research in economics, commercial and management sciences. It is addressed to all researchers in research centers, academic entities, government departments and economic institutions.

The journal accepts the articles in three languages: Arabic, English and French. The journal is published annually in June in both online and print versions, in two sections. Arabic section is devoted to the Arabic written articles and foreign languages section for the articles written in English or French languages.

The review policy is designed by Ouargla University Scientific Council within the context of the National Research Plan framework, with the supervision of the Scientific Council of Economics, Commercial and Management Sciences faculty and in collaboration with the review editorial board. The review publication, printing & distribution are ensured by the Publishing Directorate (University Scientific Publications) in coordination with the review editorial.

**El-Bahith Review** is ranked among different data bases and the following sites:

1. Aradoportal:

<http://www.aradoportal.org.eg>

2. Al Manhal:

<http://www.almanhal.com/Collections/JournalList.aspx?type=28>

3. EcoLink:

<http://www.mandumah.com/ecolinkjournals>

4. E-marefa:

<http://e-marifah.net>

5. Iefpedia:

<http://iefpedia.com/arab/?cat=129>

6. Islamic World Science Citation Center (ISC):

<http://ecc.isc.gov.ir/ShweJournals.aspx?q0=%D9%85&q1=1&q2=3&q3=1&q4=&q5=>

7. Journal Indexing:

<http://www.journalindex.net/?qi=+El-BAHITH+REVIEW>

8. Gobookee:

<http://www.gobookee.org/search.php?q=El-BAHITH+REVIEW>

9. Researchbib:

<http://journalseeker.researchbib.com/?action=viewJournalDetails&issn=11123613&uid=r33086>

10. International Society of Universal Research in Sciences:

[http://isurs.org/master\\_list.php?topic\\_id=5](http://isurs.org/master_list.php?topic_id=5)

11. Exalead:

<http://www.exalead.com/search/web/results/?q=+El-BAHITH+REVIEW>

12. The Directory of Research Journal Indexing (DRJI):

<http://drji.org/Search.aspx?q=El-BAHITH+REVIEW&id=0>

13. PDOAJ:

<http://www.pdoaj.com/?ic=info&journal=325>

14. YUDUfree:

<http://free.yudu.com/item/details/1370804/-El-BAHITH-REVIEW>

15. Wilbert:

<http://wilbert.kobv.de/simpleSearch.do?plv=1&query=+El-BAHITH+REVIEW&formsearch=✓>

16. Sherpa:

<http://www.sherpa.ac.uk/romeo/search.php?source=journal&sourceid=25541&la=en&fidnum&mode=advanced>



17. GetCited:  
<http://www.getcited.org/pub/103524971>
18. NewJour:  
<http://www.library.georgetown.edu/newjour/publication/revue-el-bahith>
19. Jour Informatics:  
<http://www.jourinfo.com/Journals/EBR.html>
20. GIGA:  
[http://opac.giga-hamburg.de/ezb/detail.phtml?bibid=GIGA&colors=7&lang=en&jour\\_id=201937](http://opac.giga-hamburg.de/ezb/detail.phtml?bibid=GIGA&colors=7&lang=en&jour_id=201937)
21. AcademicKeys:  
[http://sciences.academickeys.com/jour\\_main.php/jour\\_main.php](http://sciences.academickeys.com/jour_main.php/jour_main.php)
22. Pakac Ademic Search:  
<http://pakacademicsearch.com/publishers>
23. (SCIPIO):  
<http://www.scipio.ro/en/web/el-bahith-review>
24. (ASOS):  
<http://www.asosindex.com/journal-view?id=402>
25. (YUMPU):  
<http://www.yumpu.com/en/el-bahith+review/category/business+marketing>
26. Journal Quality Evaluation Report (JQER):  
<http://www.journalqer.com/index.php?begin=18&num=3&numBegin=1&af=naj>
27. Scientific Indexing Services (SIS):  
<http://sindexs.org/?p=228/>
28. General Impact Factor (GIF):  
<http://generalimpactfactor.com/jdetails.php?jname=El-BAHITH>
29. Cite Factor:  
<http://citefactor.org/journal.aspx?search=El-Bahith%20Review>
30. Open Academic Journals Index (OAJI):  
<http://oaji.net/journal-detail.html?number=433>
31. Directory of Journal Quality Factor (DJQF):  
<http://www.qualityfactor.org/journallist.html>
32. Sjournals Index:  
<http://sjournals.net/sjournalsindex/?p=834>
33. International Impact Factor Services (IIFS):  
<http://impactfactorservice.com/home/journal/718>
34. Directory of Indexing and Impact Factor (DIIF):  
<http://www.diif.org/moreinfo.php?jid=52>
35. ISSUU:  
<http://issuu.com/search?q=+El-BAHITH+REVIEW>
36. Directory of Open Access Journals (DOAJ):  
<https://doaj.org/toc/a5698e80f144485ab4658eeb91ad8fc5>
37. ULRICHSWEB:  
<http://www.ulrichsweb.com/>
38. ProQuest:  
<http://www.proquest.co.uk/en-UK/>
39. BASE - Bielefeld Academic Search Engine:  
<http://www.base-search.net/Search/>
40. Pubicon Science Index:  
<http://www.pubicon.org/APUIIR.aspx?cmd=El-BAHITH%20REVIEW>
41. SCRIBD:  
<http://fr.scribd.com/search?query=+El-BAHITH+REVIEW>
42. Turkish Education Index:  
<http://www.turkegitimindeksi.com/Journals.aspx?ID=167>



43. Scholar Steer:  
<http://www.scholarsteer.com>
44. International Directory of Agriculture, Food and the Environment (Efita):  
<http://www.efita.org/Agriculture/Agribusiness/El-Bahith-Revue-details-30826.html>
45. Gaudeamus Academia:  
[http://gaudeamusacademia.com/groups/6554195:Group:55664?xg\\_source=msg\\_appr\\_group](http://gaudeamusacademia.com/groups/6554195:Group:55664?xg_source=msg_appr_group)
46. (Euro Internet):  
<http://eiop.or.at/cgi-bin/eurolink.pl?keywords=El-BAHITH+REVIEW&cmd=Quick+Search>
47. IndianScience:  
[http://indianscience.in/pubs/journalDetails.php?journal\\_id=696](http://indianscience.in/pubs/journalDetails.php?journal_id=696)
48. GreenPilot:  
<http://www.greenpilot.de>
49. The Open Directory:  
<http://theopendirectory.org/index.php/242-el-bahith-review>
50. Journals Impact Factor (JIF):  
[http://www.jifactor.org/journal\\_view.php?journal\\_id=1728](http://www.jifactor.org/journal_view.php?journal_id=1728)
51. Directory of Abstract Indexing for Journals (DAIJ):  
<http://www.daij.org/journal-detail.php?jid=70>
52. ImpactFactor.pl - A compendium of information about scientific journals:  
[http://impactfactor.pl/czasopisma/29191-el\\_bahith-review](http://impactfactor.pl/czasopisma/29191-el_bahith-review)
53. EBSCO:  
<https://atoz.ebsco.com>
54. Archives Ouvertes (HAL) :  
<https://halshs.archives-ouvertes.fr/search/index/?q=el+bahith+review>
55. Publishers Global:  
<http://www.publishersglobal.com/directory/publisher-profile/21987/>
56. Eurasian Scientific Journal Index (ESJI) :  
<http://esjindex.org/search.php?id=13>
57. Cosmos Impact Factor:  
[http://www.cosmosimpactfactor.com/page/journals\\_details/49.html](http://www.cosmosimpactfactor.com/page/journals_details/49.html)
58. Directory Indexing of International Research Journals  
<http://www.iji-thomsonreuters.com/index.php>
59. Scientific Journal Impact Factor (SJIF):  
<http://www.sjif.inno-space.org/passport.php?id=1282>      **2.781 Impact Factor for the year 2012**
60. The Global Impact Factor (GIF):  
<http://globalimpactfactor.com/el-bahith-review/>      **0.395 Impact Factor for the year 2012**  
**0.452 Impact Factor for the year 2013**
61. Universal Impact Factor (UIF):  
<http://www.uifactor.org/JournalDetails.aspx?jid=1488>      **1.0443 Impact Factor for the year 2013**
62. International Scientific Indexing (ISI):  
<http://isindexing.com/isi/journaldetails.php?id=146>      **0.420 Impact Factor for the year 2013**  
**1.993 Impact Factor for the year 2014**
63. Index Scientific Journals (ISJ):  
<http://isj.sjournals.net/index.php/EBR>      **0.523 Impact Factor for the year 2013**  
**0.562 Impact Factor for the year 2014**
64. International Institute of Organized Research (I2OR):  
<http://www.i2or-ijrece.com/pif.html>      **2.003 Impact Factor for the year 2014**
65. Research Impact Actor (RIF):  
[http://www.researchimpactfactor.com/evaluated\\_journal\\_list](http://www.researchimpactfactor.com/evaluated_journal_list)      **1.615 Impact Factor for the year 2014**
66. Information Matrix for the Analysis of Journals (MIAR):  
<http://miar.ub.edu/issn/1112-3613>      **1.041 Impact Factor for the year 2013**  
**1.079 Impact Factor for the year 2014**  
**4.114 Impact Factor for the year 2015**
67. International Society for Research Activity (ISRA):  
[http://www.israjif.org/single.php?did=1112-3613\(p\)](http://www.israjif.org/single.php?did=1112-3613(p))      **7.521 Impact Factor for the year 2014**  
**7.731 Impact Factor for the year 2015**



68. InfoBase Index:

<http://www.infobaseindex.com/journal-accepted.php>

**3.23 Impact Factor for the year 2015**



69. Advanced Science Index (ASI):

<http://journal-index.org/index.php/asi/article/view/498>

**0.41 Impact Factor for the year 2015**



70. Perna (Society of Technical Education And Research):

<http://www.pernasociety.org/default.aspx?articleID=22>

**3.89 Impact Factor for the year 2015**



Further, **El-Bahith Review** is known in the most celebrated web sites such as: yahoo, Bing, Google etc..



**El-Bahith Review** is an accredited journal by many national and international universities and academic institutions, where it is accepted in the scientific promotions, and in the committees of scientific expertise.







**El-Bahith Review** is non-commercial journal and there is no any kind of charge for subscribers (submission fee / processing fee / fee on acceptance).

**El-Bahith Review** is licensed under a [Creative Commons Attribution-Non Commercial license](#) (CC BY-NC 4.0).

The author will receive one printed copy of the journal where his contribution appear and publication certificate. An electronic copy can be downloaded from the following official web site:

<http://revues.univ-ouargla.dz/index.php/acceill/revue-el-bahith>

<http://rcweb.luedld.net>

The review print copy will be free distributed to universities, national library and Technical & Scientific Media Research Center, and all Research Centers that existed in Algeria. The other national and international entities can download the review from this web site: <http://rcweb.luedld.net>

The review can be edited in special versions if it is necessary.



## NOTES TO CONTRIBUTORS

1 – Manuscripts should be submitted by email as a single attachment, formatted as the template, to the following email: [rcweb@luedld.net](mailto:rcweb@luedld.net).

2 – The temple can be downloaded either for Arabic version: **Arabic\_Arab.dot** or the other version **Article\_Ang.dot** from the review website: <http://rcweb.luedld.net>

3 – The article should be written in the Word Microsoft RTF (fonts: Times New Roman, 13 pts, whether in Arabic language or foreign language, title should be bolded). The article should not exceed 16 pages, standard A4 (21x29.7), including references, tables, figures...etc

4 – Pages should be in the ordinary classification margins, top and bottom 2.54 cm, right 2.6 cm, left 1.5cm and spacing 0.88 cm.

5 – The Arabic and French titles must be translated to English.

6 – Abstracts of no more than 10 lines with keywords of 07 words maximum and **JEL** classification codes, ([http://fr.wikipedia.org/wiki/Classification\\_JEL](http://fr.wikipedia.org/wiki/Classification_JEL)), are required for all articles. The Arabic and English written articles must have two abstract in Arabic and English languages. For the French written articles the abstract must be in French, Arabic and English.

7 – The authors should respect the Basic Punctuation Spacing Rules When Typing the article.

8 – It is preferred that the submitted article would be conducted in **IMRAD** style including (introduction, method, results and discussion, conclusion, appendices and references), For more detailed information, please visit the links below:

<http://fr.knowledger.de/00347332/IMRAD>

<http://en.wikipedia.org/wiki/IMRAD>

9 – To get a help in the scientific redaction of the article, you can download: The Scientific Article Writing Style according to **IMRAD** from this web site:

[http://rcweb.luedld.net/Article\\_IMRAD\\_BB.pdf](http://rcweb.luedld.net/Article_IMRAD_BB.pdf)

10 – About the author, in Arabic and English, should be accompanied with submitted article including the author (s) name, email, the university or entity which he (they) belongs and the laboratory name (if it does exist). If the article is presented by a group of researchers, each researcher should send an approval of the collective publication through his personal email.

11 – References and referrals should be in the end of the article, numbered sequentially according to its appearances in the article.

12 – References should be presented as follow:

- **For books**: Editor Name, Book Title, publisher, place and year of publishing and number of pages.
- **For the journals**: Editor Name, article title, number, place and year of publishing, number of pages.
- **For the web site**: Editor Name, article title, visiting date, the electronic web site (including the file).

13 – The review is not obliged to return non accepted articles.

14 – The editor-in-chief reserve the right to modify accepted manuscripts that do not conform to scientific, technical, stylistic or grammatical standards, without affecting its content.

15 – The opinions expressed in the Journal are those of the authors and do not necessarily reflect the views of neither the Journal nor the Ouargla University.

16 – Correspondences should be addressed electronically to the Editorial office, via Email: [rcweb@luedld.net](mailto:rcweb@luedld.net).

# Publication Ethics and Malpractice Statement

The publication of an article in a peer reviewed journal is an essential model for our journal "El-Bahith Review".

In order to provide our readers with a journal of highest quality we state the following principles of Publication Ethics and Malpractice Statement.

Our ethic statements are based on **COPE's** Best Practice Guidelines for Journal Editors.

It is necessary to agree upon standards of expected ethical behavior for all parties involved in the act of publishing: Editors, authors, and reviewers.

Within **El-Bahith Review** are to be fully committed to good publication practice and accept the responsibility for fulfilling the following duties and responsibilities.

## 1) DUTIES OF THE EDITOR

- **Publication decisions:** The Editor-in-Chief of the journal is responsible for deciding which of the articles submitted to the journal should be published. The editor may be guided by the editorial policies of the journal and constrained by such legal requirements as shall then be in force regarding libel, copyright infringement, and plagiarism. The editor may confer with the members of the Editorial Board or reviewers in making this decision.
- **Fair Review:** The Editor-in-Chief ensures that each manuscript received is evaluated on its intellectual content without regard to race, gender, religious belief, ethnic origin, citizenship, or political philosophy of the authors.
- **Confidentiality:** The Editor-in-Chief, the members of the Editorial Board, and any editorial staff must not disclose any information about a submitted manuscript to anyone other than the authors of the manuscript, reviewers, potential reviewers, other editorial advisers, and the publisher, as appropriate.
- **Disclosure and conflicts of interest:** Unpublished materials disclosed in a submitted manuscript will not be used in the own research of the Editor-in-Chief or the members of the Editorial Board without the express written consent of the author.

## 2) DUTIES OF REVIEWERS

- **Contribution to Editorial Decisions:** Peer review assists Editor-in-Chief and the Editorial Board in making editorial decisions and through the editorial communications with the author may also assist the author in improving the paper.
- **Promptness:** A selected referee who feels unqualified to review the research reported in a manuscript or knows that its prompt review will be impossible should notify the editor and decline to review the paper.
- **Confidentiality:** The manuscripts received for review will be treated as confidential documents. They will not be shown to or discussed with others except as authorized by the editor.
- **Standards of Objectivity:** Reviews should be conducted objectively. Personal criticism of the author is unacceptable. Referees should express their views clearly with supporting arguments.

- **Acknowledgement of Sources:** Reviewers should attempt to identify relevant published work that has not been cited by the authors. Any statement that a result or argument has been previously reported should be accompanied by the relevant citation. A reviewer should also call to the editor's attention any substantial similarity or overlap between the manuscript under consideration and any other published paper of which they have personal knowledge.
- **Disclosure and Conflict of Interest:** Privileged information or ideas obtained through peer review must be kept confidential and not used for personal advantage. Reviewers should not consider manuscripts in which they have conflicts of interest resulting from competitive, collaborative, or other relationships or connections with any of the authors, companies, or institutions connected to the papers.

### 3) DUTIES OF AUTHORS

- **Reporting standards:** Authors should accurately present their original research, as well as objectively discuss its significance. Manuscripts are to be edited in accordance to the submission guidelines of the review. Authors are also responsible for language editing before submitting the article. Underlying data should be represented accurately in the paper. A paper should contain sufficient detail and references to permit others to replicate the work. Fraudulent or knowingly inaccurate statements constitute unethical behavior and are unacceptable.
- **Originality and Plagiarism:** The authors should ensure that they have written entirely original works, and if the authors have used the work and/or words of others that this has been appropriately cited or quoted. **El-Bahith Review** reserves the right to use plagiarism detecting software to screen submitted papers at all times.
- **Multiple, Redundant or Concurrent Publication:** An author should not in general publish manuscripts describing essentially the same research in more than one journal or conference. Submitting the same manuscript to more than one journal constitutes unethical publishing behavior and is unacceptable.
- **Data Access and Retention:** Authors should retain raw data related to their submitted paper, and must provide it for editorial review, upon request of the Editor-in-Chief.
- **Disclosure and Conflicts of Interest:** All authors should disclose in their manuscript any financial or other substantive conflict of interest that might be construed to influence the results or interpretation of their manuscript. All sources of financial support for the project should be disclosed.
- **Authorship of the Paper:** Authorship should be limited only to those who have made a significant contribution to conceiving, designing, executing and/or interpreting the submitted study.
- **Acknowledgement of Sources:** Proper acknowledgment of the work of others must always be given. Any work or words of other authors, contributors, or sources should be appropriately credited and referenced.
- **Fundamental errors in published works:** When an author discovers a significant error or inaccuracy in his or her own published work, it is the author's obligation to promptly notify the journal editor or publisher and cooperate with the editor to retract or correct the paper.

## EL-BAHITH REVIEW

*Number 15/2015*

### Contents – Foreign Languages Section –

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Country Risk Components Effects On Algeria Attractiveness for foreign direct investment (1990-2012),</b> <i>Sissani MIDOUN &amp; Belkacem ZAIRI</i>               | 19 - 30   |
| <b>Testing contagion through causality : an empirical investigation through five Arab countries,</b> <i>Safia SEDDIKI</i>  | 31 - 40   |
| <b>Extent of internet using in financial reporting Among the listed companies in Algiers Stock Exchange,</b> <i>Malika CHEBAIKI &amp; Abdelali MOHAMMEDI</i>         | 41 - 53   |
| <b>Difficulties facing Jordanian banks related to issued letters of credit,</b> <i>Imane BOUGUERRA &amp; Slimane BELLAOUAR</i>                                       | 55 - 71   |
| <b>Using venture capital in the investment of Zakat funds,</b> <i>Mohamed BERRAG &amp; Mohamed Cherif BENZOUAI</i>   | 73 - 84   |
| <b>The impact of organizational commitment on organizational citizenship behaviors : field study in Jordanian commercial banks,</b> <i>Djouhara AGTI</i>             | 85 - 100  |
| <b>Développement de l'économie de la connaissance en Algérie et inflexion du modèle de croissance,</b> <i>Rédha YOUNES BOUACIDA &amp; Bernard HAUDEVILLE</i>         | 101 - 113 |
| <b>L'Entreprise publique Algérienne face aux défis de l'économie du savoir : l'analyse par les théories contractuelles,</b> <i>Hakima SOUKI &amp; Leïla MELBOUCI</i> | 115 - 131 |
| <b>Aux origines du caractère rentier de l'économie Algérienne,</b> <i>Mourad OUCHICHI</i>  | 133 - 148 |
| <b>Les modèles monétaires peuvent ils expliquer le comportement du taux de change en Algérie ?,</b> <i>Radia BENZIANE</i>  | 149 - 160 |
| <b>La gestion de la relation client dans les banques: un outil de fidélisation du client,</b> <i>Leïla CHAREF</i>  | 161 - 173 |
| <b>Quelle distance optimale pour résoudre le syndrome Nimby dans les villes Algériennes ?: Cas de service de déchets,</b> <i>Brahim DJEMACI</i>                      | 175 - 186 |
| <b>Structure et organisation de la filière avicole en Algérie - Cas de la wilaya de Bejaia -,</b> <i>Lyes KIROUANI</i>   | 187 - 199 |
| <b>Le fonctionnement de la filière dattes dans la région de Touggourt Sud-est Algérien,</b> <i>Lounes MERROUCHI &amp; Boualem BOUAMMAR</i>                           | 201 - 211 |
| <b>Summaries of Articles in the Arabic Section</b>   | 213 - 240 |

## EL-BAHITH REVIEW

Number 15/2015

### Contents – Arabic Section –

|   |                  |
|---|------------------|
| <b>Performance Indicators For Strategic Priorities In The Small And Medium Algerian Enterprises, Cherifa REFAA &amp; Youcef KORICHI &amp; Mouna MESGHOUNI</b>   | <b>19 - 30</b>   |
| <b>The importance of the internal layout in the small and medium enterprises (Design internal layout of the Department of plumbing in the Algerian company of mineral builders SACM), Ali YOUSFAT</b>                                   | <b>31 - 41</b>   |
| <b>The Importance of CSR in SMEs and its Role in Achieving Sustainable Development (A field study of a sample of SMEs in Batna), Zakia MEGRI &amp; Chouki MANAA</b>   | <b>43 - 57</b>   |
| <b>Applying the Balanced Scorecard on Jordanian Brokerage Firms, Hani Abdel Hafez AL-AZAB</b>   | <b>59 - 68</b>   |
| <b>Using the Principal Component Analysis and Cluster Analysis to determine the level and the impact of knowledge management on performance (Using the Anderson's Scale and the Balanced Scorecard), Amina MOULAI &amp; Mimoun KAFI</b> | <b>69 - 78</b>   |
| <b>Education system in Algeria and its contribution in building a knowledge economy, Nassireddine GRIBI &amp; Sofiane CHAREF BENATIA</b>  | <b>79 - 89</b>   |
| <b>The impact of changing the image and brand name consumer behavior- the case of the brand Ooredoo -(Read the opinions of a sample of the mobile phone's customers Ooredoo -Ouargla-), Hakim BENDJEROUA &amp; Larbi ATTIA</b>          | <b>91 - 102</b>  |
| <b>The Environmental Performance marketing of Organizations - Case study: the Company of Sonatrach -, Halima Saadia KORICHI</b>   | <b>103 - 112</b> |
| <b>The Impact of Applied Intellectual Capital Strategy on Improving Human Resource Efficiency – An Empirical Study of Ain Shams University –, Mamdouh Abdelaziz REFAIY &amp; Ahmed Khaleel KHAIERALLAH</b>                              | <b>113 - 126</b> |
| <b>Impact of the human relationships on the functional performance of employees - Case study : Phosphate mining complex of Djebel Onk. Tebessa -, Mohammed LAIFA</b>  | <b>127 - 137</b> |
| <b>Determinants of improving functional performance of workers in Health sector - A field study on public hospital institution Slimman Amirat Barika -, Zohra BENBRIKA &amp; Tarek BENGUESMI</b>  | <b>139 - 150</b> |
| <b>The evaluation of International Financial Reporting Standards (IFRS) legitimacy: Analytical viewpoint, Amel MEHAOUA</b>  | <b>151 - 159</b> |
| <b>The earnings management behavior in the Algerian economic entities in the context of the financial accounting system application, Fouad SEDDIKI</b>  | <b>161 - 170</b> |



|  |           |
|--|-----------|
| <b>The Effect Of Accounting Measurement Based On The Fair Value Of The Qualitative Characteristics Of Accounting Information Companies Active In The South-East,</b> <i>Mohamed Hassan BEN MALEK &amp; Mohamed Bachir GHOUALI</i>      | 171 - 178 |
| <b>Measurement of financial performance using Economic Value Added index (EVA) - Case Study the firms listed on the CAC40 index during the period (2008-2013) -,</b> <i>Hasnia SAIFI &amp; Naoual BENAMMARA</i>                        | 179 - 190 |
| <b>An attempt to use goals programming model in taking the productive decision Case study : The Algerian institution of the industrial and technic tissue (EATIT) at M'sila,</b> <i>Moufida YAHIAOUI &amp; Khaled BOUCHARB</i>         | 191 - 203 |
| <b>Energy efficiency as a mechanism for the sustainability of transport sector in Algeria,</b> <i>Amel RAHMANE</i>   | 205 - 215 |
| <b>The Reality of Financing Small and Medium Enterprises By Islamic Banks In Algeria - Case Study of Al-Baraka BANK-,</b> <i>Issam BOUZID &amp; Abdelmadjid KEDDI</i>  | 217 - 230 |
| <b>ZAKAT as one of fiscal Policy Means and its Impact in Some Indicators of Economic Activity - Towards an Analytic and Quantitative Approach of Algerian and Malaysian Experience-,</b> <i>Abdelkader KHELIL &amp; Idriss ABDELLI</i> | 231 - 243 |
| <b>The impact of Islamic Securitization in improving the performance of Islamic banks,</b> <i>Samira MECHRAOUI</i>   | 245 - 258 |
| <b>The Factors affecting the adoption of e-banking from banking management perspective: a case study of commercial banks in Algeria,</b> <i>Abdelhadi MESSAOUDI</i>  | 259 - 272 |
| <b>The establishment of Currency Board as exchange rate system to Algeria,</b> <i>Samir AIT YAHIA</i>  | 273 - 281 |
| <b>The Impact of Trade Liberalization on the Algerian Economic Growth During (1980-2011),</b> <i>Abdelghaffar GHETTAS &amp; Mohammed ZOUZI &amp; Abdelwahab DADENE</i>   | 283 - 291 |
| <b>Estimating the impact of disguised protectionism measures under the Union for the Mediterranean -A Case Study of Tunisia and Morocco (2009-2012) -,</b> <i>Hassina MEHAZZEM</i>   | 293 - 303 |
| <b>Statistical study of the contribution of the agriculture sector in the Algerian economy during the period (1974-2012),</b> <i>Ahmed Tedjani HICHER</i>  | 305 - 316 |
| <b>Seasonal concentration of the international tourism demand in Algeria : A measurement and decomposition by nationalities for the period (2000-2013),</b> <i>Safia DERROUCHE &amp; Mohamed El Bachir MEBIROUK</i>                    | 317 - 329 |
| <b>Summaries of Articles in the Foreign Languages Section</b>  | 331 - 346 |



## Country Risk Components Effects On Algeria Attractiveness for foreign direct investment (1990-2012)

Sissani MIDOUN (\*)  
Faculty of Economic , Management and Commercial Sciences  
Ibn- Khaldoun University, Tiaret; Algeria.

Belkacem ZAIRI (\*\*)  
Faculty of Economic , Management and Commercial Sciences  
Mohamed Ben Ahmed University, Oran; Algeria.

**Abstract:** All business transactions involve some degree of risk. But, when business transactions occur across international borders, they carry additional risks called the country risk.

The two main objectives of this paper are to explain and to examine the impact of Country risk (CR) subcategories including political risk, economic risk, and financial risk on foreign direct investments (FDI) attractiveness towards Algeria during (1990-2012).

Our second objective is to determine which component matters most for the attractiveness of FDI inflows. We used indices sourced (Data Sources) from the International Country Risk Guide (ICRG) and the multiple regression analysis revealed that  $R^2 = 0.83$  and just two components were statistically significant. While using stepwise option, We found that The political variable wasn't statistically significant. This means that Government stability, and absence of internal conflicts beside corruption Don't have a high influence on the (FDI) inflow towards Algeria .However, the Financial and Economic factors do . Finally, the results suggest that the increase in FDI is associated with the improvements in only two major components.

**Keywords:** Foreign Direct Investments, Country Risk, Rating Agencies, Political Risk.

**Jel Classification Codes :** C13, C25, F21, F18, F30.

### I- Introduction :

The economic and political changes with the wide spread of globalization has opened a connectedness of business, production and technologies across developing countries. A great number of earlier studies discussed the impact of (FDI) on the host countries and illustrated the important role of multinational companies in increasing competitiveness .This leads to focus on their decision of when and where to invest abroad especially in uncertain environments .Algeria as one of these developing countries enjoys a large current account surplus , expected at 20.6% of GDP in 2007 suffered from low FDI inflows for a long period, besides unemployment which remains high at 14.1%, although the government has embarked a large public projects to create jobs. Algeria is also still looking for the best equation in order to attract enough FDI since it is rich in natural resources and has really scored high record levels of FDI in the recent years, reaching 280 million USD in 2000 to 2264 million USD in 2010.

Nevertheless, the long civil war between 1992 to 2000, military influence, corruption, and cronyism remain prevalent up today. According to transparency international word corruption Index, which is closely watched by investors, economists, and civil society campaigners, Algeria is ranked 112 in 2012 of 174 countries.

---

eMail : (\*) : Sissanim@gmail.com & (\*\*) Zairiuniv.belkacem@gmail.com

There are strong reasons to believe that the level of country risk arises from uncertainties in political, social, and economic factors or other external conditions with residents and companies of those countries in such a way that affects the level of risk or creditworthiness of business undertaking in those countries. So, reducing these kinds of risks is vital in attracting foreign investment. In spite of the colossal resources and richness of Algeria, there has been little foreign direct investment (FDI) in this country. Why? Our paper is the first to examine the roles of country risk in inward FDI.

Rating agencies such as Moody's, Coface, Prsgroup (*ICRG*) and Standard & Poor's are the most famous agencies assigning credit ratings for the purpose of generating information about default probabilities that are pertinent for pricing hedging risky fixed income securities<sup>(1)</sup>. There is no doubt too, that, the (*ICRG*) is unique among all rating agencies since it provides statistical data with a great transparency and effectiveness for 140 countries, among them Algeria. Why use *ICRG* data? The answer is simple, because, for more than 25 years, the system has incorporated as many key political, financial, and economic risk elements *and* published them. The World Investment Report (Unctad, WIR2011)<sup>(2)</sup> points out that foreign direct investments (FDI) continues to be full of uncertainties and risk.

"In contrast, inflows to Sub-Saharan Africa jumped from \$29.5 billion in 2010 to \$36.9 billion in 2011"<sup>(3)</sup> In this paper we shall address one issue that has so far not received much attention in the discussion: It is the impact of country risk on flows of foreign direct investment (FDI) Shapiro(1999)<sup>(4)</sup> who defines country risk as the general level of political and economic uncertainty in a country affecting the value of loans or investments in that country. We do agree that, developing and transition nations have a particularly strong interest in attracting foreign direct investments. That's Why we do focus on FDI especially in Algeria.

## **II. Different Types of Risk**

### **II.1. Political Risk (PR)(1)**

The "political risk" concept has appeared in the international business literature. It is linked to the stability and instability of government policies and it usually means that there is a strong chance of unwanted consequences arising from political activity. Political risk factors can be divided into macro- and micro-risks. Macro-risk refers to unanticipated and politically motivated environmental changes directed at all foreign enterprise. Micro-risk refers to political changes in the business environment and in unique or selected fields of activity. It affects only selected foreign operations in the host country. However, It is not possible to avoid political risk completely. Table (1).

### **II.2. Financial Risk (FR)**

Financial risk refers to the risk that a country may not be able to repay its foreign liabilities. Without doubt countries with high financial risk cannot easily withdrawn FDI when its financial situation is worse. Therefore, foreign firms are very sensitive to the financial risk of the host country Table (2).

### **II.3. Economic Risk (ER)**

It can be described as the likelihood that an investment will be affected by macroeconomic conditions such as government regulation, exchange rates...etc. It is also,

the risk that a venture will face, due to various reasons such as alteration in economic trends or fraudulent activities which ruin a project's outcome Table (3).

#### 2.4. The Composite Risk Rating

The method of calculating the Composite Political, Financial, and Economic Risk Rating remains unchanged. The political risk rating contributes 50% of the composite rating, while the financial and economic risk ratings each contribute 25%.

The following formula is used to calculate the aggregate political, financial and economic risk:

$$\text{CPFER (country X)} = 0.5 (\text{PR} + \text{FR} + \text{ER}) \quad [1]$$

### III. Review of Literature :

Country risk (CR) and Foreign direct investments (FDI) have been widely studied over the years. This paper provides some insights and understanding of prior studies done by different authors in the same field. This helps us to develop hypothesis in one hand and to compare the findings of proposed research. In fact the graduation of risk determines how attractive a country is for the international investments, given the fact that the existence of international investments is explained because investors want to maximize the return on their investments. As a consequence they analyze the risks in order to reduce eventual future.

The literature views remain mixed, the first group concluded that there is no relationship between FDI attractiveness and the country risk components however; the second group concluded that there is a significant relationship.

- Kosmidou *et al.* (2008)<sup>(5)</sup> His analysis was based on data for 28 Asian countries using economic and political factor in order to analyse the effect of changes in these factors on risk ratings. He defines country risk as "the probability that a country will fail to generate enough foreign exchange in order to pay its obligation toward foreign creditors. The results of the applied model UTADIS performs quite well between (1999–1997), but its performance on the earliest years (1995–1996) drops below 73%. In terms of the individual error rates, the UTADIS model shows an excellent in identification of the countries of low risk.

- Ephraïm, C., Michel, H, Bouchet, Bertrand G., (2003)<sup>(6)</sup>. Wherever and whenever it is not expected country risk emerges and the wealth of information didn't reduce the risk of default in emerging market countries since the 1982 debt crisis. Results showed that most risk models that drive economic and financial analysis are linear in their structure. Consequently, most tests are designed to detect a linear structure in the data. However, other aspects of economic and financial behavior are non-linear which make using different methods more useful such as discriminant analysis or Monte Carlo Simulations. An example of Value At risk is given too.  $\text{Prob}[\delta V \leq -VaR] = 1 - c$

Suppose that VAR is \$20 million and the degree of confidence is 99%, then if the time horizon is 10 days,  $\text{Prob}[\delta V \leq -\$20m] = 1 - 0.99 = 0.01$  means that there is a 1% probability that the portfolio could lose \$20 million or more over the next 10 days.

- Etienne Musonera (2008)<sup>(7)</sup> His study found that attracting more FDI inflows depends on the host country's institutions and policies. After running SPSS software, the regression results show that the country risk model was significant with p-values less than 0.10 (p-value < 0.10). That means, R-square values were statistical significant at 0.88% for Tanzania and 0.95% for Uganda but the confidence for Kenya was less at 0.20%.

-Timur Han Gür,(2001)<sup>(8)</sup> in a carefully considered paper which estimates country risk using a two-limit 'Tobit' model in thirty-four developing countries for the period between 1986 and 1998. twenty-four are middle income countries and the remaining ten are low income countries as categorized by the World Bank country classification lists. All the variables used to estimate the debt rescheduling were statistically significant at 10% percent level. The database of this study has 408 observations. There are 110 rescheduling observations which make up 27% percent of total observations. As a result, we can argue that two-limit 'Tobit' model of country-scoring has been successful in estimating the high credibility of some countries.

-Busse and Hefeker<sup>(9)</sup> They studied the linkages between political risk, and foreign direct investment inflows. They used econometric techniques for a data sample of 83 developing countries for the period 1984-2003, in order to identify the indicators that matter most for the activities of multinational corporations. Their results showed that government stability, the absence of internal conflict and ethnic tensions, basic democratic rights and ensuring law and order are highly significant. The results of all variables were significant at the 1% percent level. The exception is the coefficient for *inflation*, which is positive but not significant. Besides, government stability, law and order, democracy and the quality of bureaucracy have a positive impact on FDI inflows, as the coefficients are positive and statistically significant at the 5% or 10 % level.

-Txomin, I., Casilda, L. , Ana. U., &Arturo, R.,(2010)<sup>(10)</sup>. They analyzed the degree and evolution of inequality and polarization in country risk in the world from 1990 to 2004 .Data from Euro money and International Country Risk Guide (ICRG) was used. Crises in this period were frequent: from the European Monetary System crisis in 1992, to the crisis in Argentina in 2000-2001, Mexico, Asia, Russia, Brazil and others. The results confirmed that Both polarization and inequality vary, with no steady trend over the period, for example between Sept. 1992 – March 1996 polarization clearly decreases from .174 to .126 for the Euro money index, and from .074 to .052 for the ICRG. However, all results were remarkably similar pattern of worldwide polarization over time. Although, Polarization declines substantially in the four years 1992-1996 and remains more or less constant in the rest of the period.

-Hadjila,K., Iuliana, M., (2010)<sup>(11)</sup>. They tried to study the linkages among political risk, business climate and foreign direct investment inflows and to provide better supported results concerning these

Linkages. They exploited two panel models: a fixed effect model and a dynamic panel model. They used data sample of 33 developing and transition countries covering the period 1996-2008. The results of the panel analysis concerning the variable of business climate have a positive impact on the FDI inflows. But, the coefficient of this variable is not significant in either panel models. Moreover, GNI per capita appeared significant at 1% or 5%. Besides, "public expenditures" and the "political risk" is significant at 1% and respectively, 5% level. The variable "unit labor costs" is positively linked with FDI inflows but its coefficients are non-significant. Finally, they concluded that reduced levels of political risk are associated with an increase in FDI inflows.

-Zairi, Belkacem., Bachir,A.K.,(2010)<sup>(12)</sup> The main goal of their paper was to analyze the relationship between The impact of country risk and attractiveness of Foreign direct investments to Algeria. Their Empirical study used data from 'ICRG' concerning Algeria between 1987 to 2005. The ordinary Least Square (OLS) method showed that the

Adjusted R Square was 0.74 % and R about 0.86%. The results were quite significant. When the risk was at the Medium level, the attraction of FDI raised to 1252.86 and whenever the risk was very high that would lead to a greater decrease in FDI.

There are also a number of papers which find that there is no significance between FDI and some components of the country risk.

- Sandra, A., Mohamed A., Pedro, C. M., (2012) <sup>(13)</sup>. Their study consists of a sample of 180 countries with and without FDI in Brazil. Findings about Per capita GDP were not statistically significant. Contrary to expectations, the estimated coefficient of bilateral trade was positive but not statistically significant. Variables measuring distance have the expected signs: Portuguese- and Spanish-speaking countries have a greater propensity to invest in Brazil; and geographic distance appears with the expected sign, although the estimated coefficient is statistically significant at the 10% percent level. This may be because Brazil's neighboring countries speak Spanish. They also found that main component of political risk that drove a negative relationship between risk and FDI into Brazil was related to the quality of policy formulation and implementation.

- Leonard K. Cheng., Yum K. Kwan., (2000) <sup>(14)</sup>. This study is for the purpose to estimate the determinants of foreign direct investment (FDI) in 29 Chinese regions from 1985 to 1995. As China opened its door policy, it became one of the largest recipient of FDI among developing countries in the world between 1992 to 1993. Using a GMM panel data estimator. They found that large regional market, good infrastructure, and preferential policy had a positive effect but wage cost had a negative effect on FDI. The effect of education was positive but not statistically significant. The coefficient for the density of all roads is close to 0.2, indicating that a 1% increase in a region's roads would increase its FDI by 0.2%. But they didn't find any kind of relationship between FDI and other components of country risk.

#### IV. Methods :

The expected relationship of country risk and the attractiveness of foreign direct investments to Algeria will be investigated using multiple regression techniques for the period (1990 to 2012). The Algerian data are all listed by (ICRG) (1). Table 4. The data are available upon request.) Table 4: Country risk data. Data was analysed using SPSS v17. Table 4.

**IV.1. Problem Statement:** This study is the first attempt to understand what are the main components of country risk which influence most Algeria and despite the negativity that it being generated about Algeria investment climate, the country continued to attract foreign investments but not as wanted.

**IV.2. Originality Of Study :** Intensive efforts are needed in Algeria for research in general. Particularly, there is no study which has really explored the impact of Country risk and its components on Algeria attractiveness for foreign direct investments inflow.

**IV.3. Objective Of Study :** The objective of the study is to investigate the impact of political risk, Economical risk and Macro-Economic risk and determine the factor or factors which matter most for FDI inflows.

#### IV.4. Algeria Openness to Foreign Direct Investments (FDI)

Algeria, with its population of nearly 36 million <sup>(15)</sup>, its energy wealth, and growing demand for modern infrastructure and consumer products, has begun attracting interest from companies around the world. Algeria is still unable to move forward with World Trade Organization (WTO). “Algeria’s Working Party was established on 17 June 1987 and met for the first time in April 1998. The latest revised market access offer on goods was circulated in November 2007. A revised offer on specific commitments in services was circulated in February 2012” <sup>(16)</sup> Accession or modernize its banking sector has prevented significant foreign investment outside the energy sector. However, poverty remains widespread and unemployment high, particularly among Algeria's youth. Endemic government corruption and poor standards in public services are also chronic sources of popular dissatisfaction.

The Algerian government took Series of protectionist measures and settled new rules on FDI by imposing a majority of 49-51% (which requires a 51% Algerian share in all foreign direct investments) <sup>(18)</sup>. This decision was discouraging FDI factor. Similarly, bureaucracy, weak financial sector and the legal uncertainty regarding the rights of intellectual property are obstacles to foreign investors investments. Officially, the government remains committed to economic liberalization and continues to seek foreign investment in sectors such as infrastructure, telecommunications, energy and water. One can also note a shift of FDI on the domestic market through the multiplication of development projects and transport infrastructure. The sectors attracting the most FDI are energy, followed by telecommunications and tourism.

During the past 10 years, the economy recovered from the deep socioeconomic crisis of the 1990s. Between 2000 and 2009, real GDP and non-hydrocarbon GDP grew respectively at an annual average of 3.7 and 5.6 percent, whereas real GDP per head increased by 22 percent, and unemployment fell from 29.5 percent to 10.2 percent. Acting the most FDI are energy, followed by telecommunications and tourism <sup>(19)</sup>.

We are witnessing a massive return of foreign direct investment from 1995 to 1999. As noted above, multinationals seem to consider seriously the political risk which Algeria suffered from between 1990 and 1994) <sup>(16)</sup>. It should be interpreted with caution. Thus, it appears that the political stability returned back to Algeria step by step and within the FDI inflows especially during the period (1999 to 2012) (Graph No. 1). The figure below is called drawing on two axes and it shows an **inverse relationship** between foreign investment and economic risk (Risk E). On other hand both financial risk (Risk F) and economical risk (Risk E) have a positive relationship. However the political risk (Risk P) does not appear to have any relationship with foreign investment flows. Fig.(1)

The sectors where there is a high concentration of FDI, includes the manufacture of drugs (biotechnology), building materials and housing, and various industries. In addition, more than 4,000 projects have been initiated by national economic operators between July 2010 and July 2011, an increase of 33%, particularly in the fields of building materials and food industries. With the regulatory system of national partnership, based on shared foreign capital and financial participation of 51% and 49%, many foreign investors have agreed to cooperate with Algerian investors, even although European investors have shown reluctance to engage, believing that this procedure is disadvantageous.

We do agree that, in certain cases and due to the inefficiency of the banking system and the heavy bureaucracy, it may take longer to obtain official permission from the central



bank to make transfers/payments, or for the local bank to proceed with the transfer. Although, Algeria has large reserves of natural Gas and other hydrocarbons. These natural resources dominate economic activity and account for more than 95% of export earnings and almost half of the country's gross domestic product. Economic growth slowed to 2.4% in 2009, as oil prices fell and global economic conditions deteriorated. Growth picked up to 3.3% in 2010 and is set to be 3.6% for full year 2011.

#### IV.5. Country risk classification of Algeria within its modern FDI trends:

The French company for Trade Coface Country Risk" rating maintained (A4) for Algeria in 2012 and Algeria economic growth was estimated in 2011 at just 2.5%, down from 3.3% in 2010, and it is expected to rise by 4.2% in 2013. However, the classification of Algeria according to OECD assessment Country risk was 03 /07 during the previous year 2012 and remained during the current prevailing year 2013.

“The economic intelligence unit granted ‘BB’ which means Capacity and commitment to honor obligations currently but susceptible to changes in economic climate”<sup>(20)</sup>

Besides, The Wall Street Journal and The Heritage Foundation published the 2013 index Economic Freedom and the Algerian economic freedom score is 49.6, making its economy the 145th freest in the 2013 Index.

On other hand, statistical analysis of *FDI Trends* revealed that Algeria made more and more FDI inward flow especially after the great three economical programs launched by the president of Algeria. The first between 2001 to 2004 called the economic recovery support program, the second one was the *Supplementary Programme to Support Growth (PCSC, 2005-2009)* where the FDI grew up from 1081 Million \$ in 2005 to 1746 Million \$ in 2009 with return of the political stability . The level of attractiveness reached almost 2264 Million dollars in 2010 with the third stage economic program named public investment between 2010 to 2014 and climbed to 2571 Million dollars Of FDI in 2011. Table (5) & Table (06)

Entitled Model Summary Table (7) contains some measures that have been calculated and can be illustrated as follow:

1. The value of the correlation coefficient  $R = 0.912$ , and the Adjusted R-Square is about 0.81 which is quite very high.
2. The R-square coefficient specifies how data used independent variables in the estimate of the dependent variable and note that the estimated model expresses the (independent variables together) 82% of the data is explained and that the proposed model adequately.
3. Adjusted R Square is about 83% and is quite obvious and the most accurate.
4. Set miscalculation Std. Error of the Estimate is here 390.93 which means less error of the model. Table (7)

*The correlation between FDI flows and the Financial risk and it is almost average between FDI and political risk =0.598 while the correlation between foreign direct and economic risk=0.526 Average too. Durbin Watson (DW) is over 0.80% which is quite reasonable and far from any autocorrelation. In this paper, we find that the regression equation is representing 81 % of the whole data which is quite encouraging.*

Table 8 :From ANOVA table, we find that Sig.=000 which is less than the specified significance level of 0.05 ,so we will reject the null hypothesis .As a matter of fact ,The

regression is significant and of course, the relationship between the independent variables and the dependent variable is confirmed .Table (8)

From the coefficients table (9), We can with draw the regression equation and the amount of errors in the estimation which are in the reasonable limits (std.Error 4,602-0,091-0,153-0,145). We also notice that the financial risk has the greatest coefficient (0.892) and sig = 0.000.so, we conclude that the financial component is the component which matters most for the attractiveness of FDI inflows to Algeria. Table (9)

From table (9) : We concluded the regression equation as follow :

$$FDI = -2979.15 - 55.06 Eco Risk + 149.88 Fin Risk \quad [2]$$

## V. Discussion:

The regressions was run to allow for a more complete assessment, First ,we find that the 12 political risk components(see table1), government stability, socioeconomic conditions, investment profile, internal conflict, corruption, external conflict, religious tensions, democratic accountability, and ethnic tensions have close association with FDI flows and if the political risk increases by one percent, the FDI inflow towards Algeria will increases about 0.15 % .Any positive efforts may increase the amount of FDI greater. As a result, a positive and highly significant coefficient is obtained for political risk, which suggests that high political risk of host countries deters FDI inflows.

However, 1% of the economic risk decreases the FDI inflow about - 0.33 % .This situation may be explained by the market imperfections and the government bad policies .For instance, privatization in one country does not necessarily diminish inbound FDI. Besides, there is also a relationship between foreign direct investments and the financial risk .We noticed that 1% in the financial risk may reproduce about 0.892 .In order to specify more clearly and precisely the effects of financial risk on FDI flows, it is necessary to disaggregate FDI flows. It is necessary to distinguish between gross and net FDI flows, between the individual components of FDI flows, and between inbound and outbound FDI flows.

According to annual Global Competitiveness Reports 2012-2013 <sup>(21)</sup>, Algeria was in the 87 rank above 144 countries in the world since 2011 and it and shift back to the 110 rank. When the political risk index, the economic risk index and the financial risk index are included, a positive and highly significant coefficient is obtained (0.046) for financial risk, which suggests that high financial risk of the host country deters FDI inflows. In contrast, the political risk variable does not appear to have any linkages with FDI flows (0.113).

Unlike the financial risk index, the economic risk index enters with negative coefficients (-0,311), this is surprising, contractively to what we anticipated. We do Interpret these results by suggesting that Algeria should modernize its banking system and increase its financial risk to attract more FDI(see table 9).

Many developing countries and Algeria is among them strive to attract foreign direct investment (FDI) hoping that knowledge brought by multinationals will spill over to domestic industries and increase their productivity. So, it is quite necessary to reduce the political risk and promote the financial banking system foster it. Despite the fact that most developing countries such as Algeria does not attract enough FDI because political and financial risk still represents a huge concern for international business. In fact, multinational companies today probably face a much broader array of risks than before. Algeria FDI attractiveness remains very weak and powerless although the great

opportunities .Why? From our model we can conclude that terrorism (1990-1995) had a bad influence and effects on FDI inflows. On the one hand a lack of competitiveness and innovation on the other hand lack of incentives. Of course there are limitations in this study that should be addressed in future research. Therefore, this study raises the need for further research to investigate the differences in FDI in developing countries and especially in Africa.

## **VI. Conclusion :**

To illustrate the framework and the complexity of Algeria Country risk phenomenon, the results of this study show that home country economic, financial and political conditions play an important part in the attractiveness of foreign direct investment. The main conclusion financial risk matter most for Algeria who strives to attract greater foreign direct investment (FDI) hoping that knowledge brought by multinationals will spill over to domestic industries and increase its productivity .Unfortunately, State-owned companies continue to dominate the financial sector (both banking and insurance) and progress towards privatization has been stalled in light of global financial conditions. Algeria must expand and vary its efforts to attract foreign investments since the Algerian political risk remains high, especially terrorist attacks which have picked up in recent years. However political variable is not statistically significant and was omitted from the model.

Undoubtedly, attracting FDI, in sectors other than oil, is still the real challenge for Algeria in the near future. Therefore, the aim of the study is to point out the leverage points to improve FDI attractiveness of Algeria. Many developing countries and Algeria is one among them, need outside capitals to realise their growth objectives such as improving the balance of payments account particularly the current account and for the purpose to provide managerial knowledge and skills including organisational competence and access to foreign markets. Moreover, it can enable the transfer of technology from developed countries to the developing nations. Besides, FDI may provide a wide range of goods and services to residents in the recipient country.

Finally, Policy recommendations for Algeria should focus on improving the investment climate and encouraging the diversification of FDI inflows .This paper attempts to shed light on the potential drivers of FDI and illustrate the framework and the complexity of Algeria Country risk phenomenon but much work remains to be done in the estimation of Country risk and the attractiveness of foreign direct investments to other developing countries in the world. Algeria should also consider a comprehensive review of FDI policies to attract more foreign capital by creating a more FDI-friendly regime.

## **- ANNEXES :**

**Table (1): Political risk components**

| <b>Political risk</b> | <b>Variables</b>          | <b>Weight(max.)</b> |
|-----------------------|---------------------------|---------------------|
|                       | Government Stability      | 12                  |
|                       | Socioeconomic Conditions  | 12                  |
|                       | Investment Profile        | 12                  |
|                       | Internal Conflict         | 12                  |
|                       | External Conflict         | 12                  |
|                       | Corruption                | 6                   |
|                       | Military in Politics      | 6                   |
|                       | Religion in Politics      | 6                   |
|                       | Law and Order             | 6                   |
|                       | Ethnic Tensions           | 6                   |
|                       | Democratic Accountability | 6                   |

|              |                     |            |
|--------------|---------------------|------------|
|              | Bureaucracy Quality | 4          |
| <b>Total</b> |                     | <b>100</b> |

Source : 7/05/ 2014, PRS GROUP, Political Risk Services Methodology  
From : [http://www.prsgroup.com/PRS\\_Methodology.aspx](http://www.prsgroup.com/PRS_Methodology.aspx).

**Table (2): Financial risk components (FR)(1)**

| Financial risk | Variables  | Weight (max.) |
|----------------|--|---------------|
|                | -Foreign Debt as a Percentage of GDP                   | 10            |
|                | -Foreign Debt Service as a Percentage of (% PIB)       | 10            |
|                | -Exports of Goods and Services                         | 15            |
|                | -Net International Liquidity as Months of Import Cover | 05            |
|                | -Exchange Rate Stability                               | 10            |
| <b>Total</b>   |  | <b>50</b>     |

Source : 6/05/ 2014, PRS GROUP, Financial risk, Services Methodology  
From : [http://www.prsgroup.com/PRS\\_Methodology.aspx](http://www.prsgroup.com/PRS_Methodology.aspx).

**Table (3): Economical risk components (ER)(1)**

| Economic risk | Variables                                | Weight (max.) |
|---------------|--|---------------|
|               | - GDP Per Head                           | 05            |
|               | - Real GDP Growth                        | 10            |
|               | - Annual Inflation Rate                  | 10            |
|               | - Budget Balance as a Percentage of GDP  | 10            |
|               | - Current Account as a Percentage of GDP | 15            |
| <b>Total</b>  |  | <b>50</b>     |

Source : 06/05/2014, PRS GROUP, Economical risk, Services Methodology  
From : [http://www.prsgroup.com/PRS\\_Methodology.aspx](http://www.prsgroup.com/PRS_Methodology.aspx).

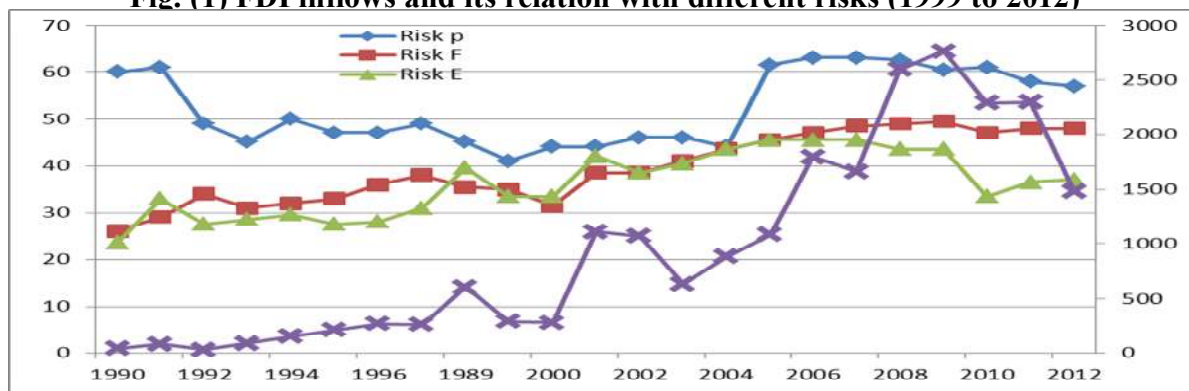
**Table (4) :The Algerian data are all listed by(ICRG)**

| Date | FDI  | Economical Risk | Financial Risk | Political Risk |
|------|------|-----------------|----------------|----------------|
| 1990 | 40   | 25,75           | 26,5           | 60,42          |
| 1991 | 80   | 32,13           | 30,5           | 56,17          |
| 1992 | 30   | 27,29           | 32,42          | 45,25          |
| 1993 | 90   | 27,63           | 31             | 47,5           |
| 1994 | 150  | 26              | 31,92          | 49,08          |
| 1995 | 210  | 27,54           | 34,17          | 45             |
| 1996 | 270  | 36              | 36,42          | 49,17          |
| 1997 | 260  | 33,79           | 36,25          | 47,67          |
| 1998 | 607  | 37,9            | 36,67          | 42,25          |
| 1999 | 292  | 31,9            | 31,63          | 41,42          |
| 2000 | 280  | 34,54           | 33,21          | 44,25          |
| 2001 | 1108 | 31,79           | 39,25          | 45,13          |
| 2002 | 1065 | 38,46           | 38,71          | 46,42          |
| 2003 | 634  | 44,33           | 42,58          | 45,08          |
| 2004 | 882  | 43,13           | 44,92          | 53,71          |
| 2005 | 1081 | 44,54           | 46,63          | 63,21          |
| 2006 | 1795 | 45,08           | 47,46          | 63,29          |
| 2007 | 1662 | 44,92           | 48,78          | 62,42          |
| 2008 | 2594 | 43,79           | 49             | 61,71          |
| 2009 | 2746 | 38,83           | 47,58          | 60,96          |
| 2010 | 2264 | 35,25           | 47,58          | 60,96          |
| 2011 | 2571 | 37              | 48,21          | 57,21          |
| 2012 | 1484 | 37,5            | 47             | 58             |

Source 1: PRS GROUP, Services Methodology (PRS)

Source 2: Unctad ,<http://unctadstat.unctad.org>.

**Fig. (1) FDI inflows and its relation with different risks (1999 to 2012)**



Source : Developed by the author according to unctad and (ICRG) data.

**T able (5) The FDI Trends in Algeria ( 1990 to 2012)**

|      |      |      |      |      |      |      |      |
|------|------|------|------|------|------|------|------|
| 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 |
| 40   | 30   | 80   | 90   | 150  | 210  | 270  | 260  |
| 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
| 607  | 292  | 280  | 1108 | 1065 | 634  | 882  | 1081 |
| 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |      |
| 1795 | 1662 | 2594 | 1746 | 2264 | 2571 | 1484 |      |

Source: 07/05/2014, Unctad ,<http://unctadstat.unctad.org>.From:  
<http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>

**Table (6): Correlations between FDI country risk variables.**

|                     |     | FDI   | PR    | FR    | ER    |
|---------------------|-----|-------|-------|-------|-------|
| Pearson Correlation | FDI | 1,000 | ,601  | ,885  | ,652  |
|                     | PR  | ,601  | 1,000 | ,822  | ,455  |
|                     | FR  | ,885  | ,822  | 1,000 | ,618  |
|                     | ER  | ,652  | ,455  | ,618  | 1,000 |
| Sig. (1-tailed)     | FDI | ,001  | .     | ,000  | ,014  |
|                     | PR  | ,000  | ,000  | .     | ,001  |
|                     | FR  | ,000  | ,014  | ,001  | .     |
|                     | ER  | 23    | 23    | 23    | 23    |

\*ER: Economical risk \*PR: Political risk \*FR: Financial risk

**Table (7) :Model Summary and general view about the model.**

| Model | R                  | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate | Change Statistics |          |     |     |               |
|-------|--------------------|----------|-------------------|----------------------------|-------------------|----------|-----|-----|---------------|
|       |                    |          |                   |                            | R Square Change   | F Change | df1 | df2 | Sig. F Change |
| 1     | 0.885 <sup>a</sup> | 0.783    | 0.773             | 434,03424                  | 0.78              | 75,823   | 1   | 21  | 0.000         |
| 2     | 0.912 <sup>b</sup> | 0.832    | 0.816             | 390,93952                  | 0.49              | 5,885    | 1   | 20  | 0.025         |

a. Predictors: (Constant), x2 b. Predictors: (Constant), x2, x1 c. Dependent Variable: y

**Table( 8) : the significance of the model through ANOVA<sup>a</sup>**

| Model |            | Sum of Squares | df | Mean Square  | F      | Sig.              |
|-------|------------|----------------|----|--------------|--------|-------------------|
| 1     | Regression | 14283881,831   | 1  | 14283881,831 | 75,823 | ,000 <sup>b</sup> |
|       | Residual   | 3956100,169    | 21 | 188385,722   |        |                   |
|       | Total      | 18239982,000   | 22 |              |        |                   |
| 2     | Regression | 15183307,792   | 2  | 7591653,896  | 49,673 | ,000 <sup>c</sup> |
|       | Residual   | 3056674,208    | 20 | 152833,710   |        |                   |
|       | Total      | 18239982,000   | 22 |              |        |                   |

a. Dependent Variable: FDI b. Predictors: (Constant), Fin Risk c. Predictors: (Constant), Fin Risk, Eco Risk

**Table (9): The estimation of the model and Std .Errors**

| Model | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | t     | Sig.   |      |
|-------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|--------|------|
|       | B                           | Std. Error | Beta                      |       |        |      |
| 2     | (Constant)                  | -2979,175  | 485,567                   |       | -6,135 | ,000 |
|       | Fin Risk                    | 149,880    | 19,994                    | 1,206 | 7,496  | ,000 |
|       | Eco Risk                    | -55,064    | 22,699                    | -,390 | -2,426 | ,025 |

\*ER: Economical risk \*PR: Political risk \*FR: Financial risk

### - References:

1. 01/07/2012, PRSGROUP(1980) : [http://www.prsgroup.com/ICRG\\_methodology.aspx](http://www.prsgroup.com/ICRG_methodology.aspx)
2. Michael Frenkel, Alexander Karmann, Bert Scholtens Bert. (2004). Sovereign risk and financial crises. Springer-Verlag Berlin :Germany .
3. 22/07/2012, <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf>
4. Shapiro, A. (1999), Multinational Financial Management, 6th Edition, Prentice Hall: London, UK.
5. Kosmidou, K., Doumpos, M., & Zopounidis, C. (2008). Country Risk Evaluation: Methods and Applications (Vol. 15). Springer.
6. Bouchet, M. H., Clark, E., & Gros Lambert, B. (2003). Country risk assessment: A guide to global investment strategy. Wiley.
7. 11/02/2013, Etienne Musonera, (2008). Country Risk Factors: An Empirical Study of FDI Determinants in SSA. Journal of International Business Research and Practice, Vol. 3, p. 15, 2009. From : [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1921087](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1921087)
8. T.H. Gur, (2001) "A Country Risk Assessment Model and the Asian Crisis" Central Bank Review, Vol.1, Number 1, Mayis.
9. Busse, M and Hefeker, C. (2005) Political Risk, Institutions and Foreign Direct Investment, Discussion Paper Series 26388, Hamburg Institute of International Economics.
10. 12/02/2013, Iturralde, T., Lasso, C., Urrutia, A., & Rodríguez, A. (2010). Country Risk Inequality and Polarization in the World. An Empirical Analysis. Journal of Money, Investment and Banking, 13, 44-54. From: [www.eurojournals.com/jmib\\_13\\_05.pdf](http://www.eurojournals.com/jmib_13_05.pdf)
11. 13/02/2013, Hadjila ,K., Iuliana, M., (2010). Business Climate, Political Risk and FDI in Developing Countries: Evidence from Panel Data. International Journal of Economics and Finance, Vol. 2, No. 5; November 2010, from: <http://ccsenet.org/journal/index.php/ijef/article/download/7702/5965>
12. Zairi, Belkacem., Bachir, A.K., (2010). The impact of country risk in the attractiveness of foreign direct investment :Case of Algeria .Empirical study. Arabic Economic Journal, v50.
13. Sandra , A., Mohamed .A., Pedro, C. M., (2012). Foreign Direct Investment and Home-Country Political Risk The Case of Brazil, Latin American Research Review, Vol. 47, No. 2.
14. Leonard K. Cheng., Yum K. Kwan., (2000). What are the determinants of the location of foreign direct investment? The Chinese experience, Journal of International Economics 51 (2000) 379-400.
15. <http://www.ons.dz/-Population-et-Demographie-.html>.
16. [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/acc\\_e/a1\\_algerie\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/acc_e/a1_algerie_e.htm).
17. 26/03/2013, Case of U.S. Firms, Journal of International Economics, 33:57-76. From : [http://www.joradp.dz/JO2000/2009/044/F\\_Pag.htm](http://www.joradp.dz/JO2000/2009/044/F_Pag.htm)
18. <http://data.worldbank.org/country/algeria>.
19. [http://www.andi.dz/fr/?fc=b\\_declare](http://www.andi.dz/fr/?fc=b_declare).
20. [http://www.eiu.com/site\\_info.asp?info\\_name=sovereign\\_ratings](http://www.eiu.com/site_info.asp?info_name=sovereign_ratings)
21. [http://www3.weforum.org/docs/CSI/2012-13/GCR\\_Rankings\\_2012-13.pdf](http://www3.weforum.org/docs/CSI/2012-13/GCR_Rankings_2012-13.pdf)

## Testing contagion through causality : An empirical investigation of five Arab countries

Safia Seddiki (\*)  
Faculty of Economic , Commercial and Management Sciences  
Kasdi Merbah University, Ouargla; Algeria.

**Abstract:** This paper aims to investigate whether the financial turbulence, associated with the political instability after the Arab Spring, spread to other stable countries. For this purpose, we have employed a Granger-causality approach to test if there were causal connections between price indices of five Arab stock markets. Our findings suggest that there was evidence on contagion only from Tunisia to Jordan, and from Egypt to Morocco.

**Keywords:** Contagion, Granger-causality, Arab Spring.

**Jel Classification Codes :** G01, G15.

### I- Introduction :

In today's highly integrated world where all countries seek to be part of a bigger economic bloc, in order to benefit from all related advantages, it is logical to expect that once a financial crisis occurs in a country, it will undoubtedly spread to other countries in the world. That is why the phenomenon of contagion is usually considered as inevitable consequence of "the new global economy"<sup>1</sup>; and as Moser (2003) expresses that, "Blaming financial crises on contagion has proved to be highly contagious".

Although the term 'contagion' has become standard language in the vocabulary of international economists and policy makers<sup>2</sup>. It was rarely used prior to the East Asian financial crisis. In fact, it has only appeared in few articles discussing the transmission of the Peso crisis in 1994\*, and it was until the Thai devaluation in 1997, that the research on contagion has received a great attention<sup>3</sup>.

There is a voluminous analytical and empirical literature on the international propagation of shocks (King and Wadhawani, 1990, Kaminsky and Reinhart, 2000, Hernández and Valdés, 2001, Forbes and Rigobon, 2002,...etc)\*. These studies aim mainly to understand and to explain the widespread of the 1990s crises, due to their virulence and their far-reaching effects beyond their epicenters<sup>4</sup>. Even though, some economists argue that there has been less contagion during the recent crises (Argentina 2001-2002, Turkey 2001)<sup>5</sup>, which may lead to think that a learning effect may have enabled the financial system to mitigate the spread of shocks. The spillover of US subprime turmoil shows that financial contagion still exists.

Contagion is a long-standing concern for both academic community, investors and policymakers. It is commonly viewed as an indispensable result of globalization. Therefore, speaking of financial contagion may seem absurd and unnecessary while everyone knows what it is. So, why bother analyzing such obvious subject ? Researches in this specific area have three important ramifications :

First, international diversifying of financial portfolio relies on measuring markets' cross-correlation and their comovement<sup>6</sup>. According to Markowitz, an investor can reduce portfolio risk simply by holding combinations of instruments that are not perfectly

eMail : (\*) : Seddiki.safia@univ-ouargla.dz

positively correlated. However, correlation between assets or market indices is variable according to Longin and Solnik (1995)<sup>7</sup>, and all markets tend to be highly volatile and correlated during times of financial turbulence; which may undermine all the benefits of diversification.

Second important contribution of this field of research is related to integration. As mentioned earlier, economic policies are attempting to reach markets' integration. Nevertheless, with the uprising risk of contagion associated with financial globalization, government officials should focus more on measures to take, according to the level of cross-country correlation, in order to minimize the risk of shocks propagation between the members of economic unions. Furthermore, the level of correlation between markets can help as well in predicting growth rates of integrated countries since financial markets are supposed to reflect the true image of their national economies; which is considered as a positive outcome in a long-term perspective<sup>8</sup>.

Third, this topic focuses on the role of international institutions and the effectiveness of their intervention and financial assistance packages; this later depends totally on the cross-country linkages. More specifically, if one country is affected by crisis in another country and they have few linkages, then a short-term bailout is more likely to be effective. However, if the two countries are closely linked; this temporarily assistance would only prolong a necessary economic adjustment because the second economy has to respond to changes required by the crisis in the first economy<sup>9</sup>.

Our study focuses on investigating this phenomenon specifically inside MENA region. Middle East and North Africa countries were trying for a long time to form an economic union, due to the similarities shared between them. However, the following years since the so-called "Arab Spring", starting from December 2010, had been marked by domestic and regional turmoil. Key sources of instability are security risks affecting an estimated twenty percent (20%) of regional GDP (Iraq, Jordan, Lebanon, Libya, Syrian Arab Republic, and Republic of Yemen). Political transition is affecting another twenty percent (20%) (Egypt, Tunisia)<sup>10</sup>. In addition to the volatile price of oil that is affecting both oil importing and oil exporting countries alike.

All these aspects offer a suitable climate for shocks to spread between MENA countries. Thus, the main problematic of this paper is to answer the following question:

**Did financial markets' instability caused by political crises (Arab Spring revolutions) spilled over to other stable countries within the MENA region?**

To develop this idea, we divide our problematic into several questions:

1. What contagion does and does not mean ?
2. How can we test for the existence of contagion ?
3. How to apply Granger-causality approach to test for contagion ?
4. Are there any empirical evidence of contagion of political turbulence from some Arab countries to other stable States ?

The remainder of this paper is organized as follows : section II briefly reviews the relevant theoretical and empirical literature on contagion. Section III discusses the data and methodology we pursue to test for contagion within the five Arab countries selected. Section IV presents the empirical results, and Section V concludes.



## II- Literature review:

Although the flood of research on contagion, economists do not agree and are often not clear about what they mean exactly when using this term.

Most contemporary authors have been busy producing research on contagion, especially since the series of 1990s crises, after which this word has become a part of standard economic lexicon. If we ask anyone about the big “C” as called by Forbes (2012)\*, the answer will definitely be that contagion is “the transmission of crisis from one country to other countries”<sup>13</sup>. So as argued by both Forbes and Claessens (2004), should we call any changes in a second economy as a response to changes (positive or negative) in a first economy a contagion? We will take the two examples cited in the article of Forbes and Claessens (2004) to illustrate this point:

- The transmission of a shock from Russia to Brazil after the 1998 Russian ruble devaluation.
- The transmission of a financial turbulence to Canadian market after the U.S. stock market drops by five percent (5%).

So, which of the two scenarios is considered as a contagion? Most people would agree that only the first case represents contagion, since the crisis has spread between two very different economies that are located in separate geographic regions with no direct linkages between them. For the second, contagion is not the most likely culprit; because the turbulence has propagated between two similar and closely linked economies, which are located in the same geographic region<sup>11</sup>.

This small example shows that it is controversial, whether any transmission of country specific shocks should be considered contagion. It indicates also that there is a broader definition of contagion, mostly used by politicians and investors; and a narrow definition used for academic purposes mainly to test and explain this phenomenon, and lately to determine the appropriate measures in order to prevent or to face it.

Forbes and Rigobon present the most famous definition of contagion in their (2002) article<sup>12</sup>. They define “**contagion**” as “a significant increase in cross-market linkages after a shock to one country (or group of countries)”<sup>13</sup>. Thus, “if the cross-market co-movement does not increase significantly, then any continued high level of market correlation suggests strong linkages between the two economies that exist in all states of the world”<sup>14</sup>. The appropriate word to describe the second scenario is “**interdependence**”. Moser (2003) restricts the use of that term only to crises that are “causally connected”<sup>15</sup>; therefore, he defines it as : “contagion is supposed to describe incidents in which a (suitably defined) financial crisis in one country brings about a crisis in another”<sup>16</sup>. Forbes (2012) modifies the earlier (2002) definition of contagion and adopts in her article a broader meaning that has become commonly used. According to her (2012) article: “contagion is the transmission of an extreme negative shock in one country to another country (or group of countries)”<sup>17</sup>. This definition includes all possible transmission channels that are usually associated with interdependence. This later refers to, according to the same article, “cross-country spillovers in all states of the world”<sup>18</sup>. We notice that the use of this term “contagion” has evolved over time and even the explanations given by the same group of authors (Forbes 2002, 2004, 2012) have changed.

Forbes and Rigobon (2002) elucidate the necessity and advantage of adopting a narrow definition of contagion into two major points :

- To differentiate between contagion and other similar phenomena.

- To be able to test for its existence<sup>19</sup>.

## II.1. Contagion versus similar phenomena

Shocks can be transmitted through different mechanisms. We will try to sum up the most agreed upon channels, and point out to the ongoing debate on this issue.

Simultaneous crises can be a result of coincidence. In other words, “**independent shocks**” hit countries at about the same time with no connection between the different crises<sup>20</sup>. This case shows clearly that the simultaneous occurrence of financial crises is not a sufficient condition, because contagion requires a causal connection according to Moser (2003)<sup>21</sup>.

Simultaneity may also happen due to a “**common shock**”, that is, “global or regional external shocks (other than a financial crisis) adversely affect economic fundamentals in a number of countries simultaneously, potentially triggering crises in some of them<sup>22</sup>. Masson (1999b) calls this “monsoonal effects<sup>23</sup>. These adverse shocks can be a change in global (US) interest rates, exchange rates between major currencies, commodity prices, or recessions in major industrial countries.

Crises spread through other normal mechanisms, generally known as “**interdependence**” (Forbes and Rigobon, 2002), “transmission” (Bordo et al, 1998), “spillovers” (Masson, 1999b), fundamental-based contagion” (Kaminsky and Reinhart, 2000). All these different names refer to shock transmission through the existing channels that link economic fundamentals of countries. The most important channel is trade. Trade links encompasses two transmission mechanisms: direct bilateral trade, according to which a major trading partner of a crisis country could experience declining in asset prices and large capital outflows or could become the target of speculative attacks. This country will suffer eventually from a deterioration in the trade account<sup>24</sup>. The second effect of trade is competitive devaluation<sup>\*</sup>; if a crisis in one country causes its currency to be devalued, this can reduce the relative export competitiveness of other countries that compete in third markets, and can put a pressure on them to depreciate their currency<sup>25</sup>. Another transmission channel is **financial links**. financial crisis in one country can directly cause reductions in trade credits, foreign direct investment, and other capital flows abroad<sup>26</sup> leading to a sharp increase in borrowing costs and liquidity problems, especially for countries heavily reliant on financial leverage<sup>27</sup>. Moreover, banks and lending institutions are considered as an important financial channel of shock propagation due to their extensive interconnections<sup>28</sup>, or as it is also called ‘common creditor’ effect. When a number of countries rely mainly on the same creditor (as for East Asian countries depend on Japan or Latin American countries on USA); a crisis in one country within the same cluster is more likely going to affect other countries.

After discussing all these potential transmission mechanisms, we have to say that in literature, there is a little convergence on what of the previous channels are responsible for contagion. A number of authors agree on calling contagion only shocks transmission that cannot be explained by the above-mentioned mechanisms or by economic fundamentals. A crisis in a country lead to a general change in investors’ behavior or sentiment. Portfolio investors can change their risk perception; therefore, they will behave differently<sup>\*</sup>, irrationally, which may trigger a crisis in other countries. If this change affects only similar countries to the ground-zero country (the crisis country)<sup>\*</sup>, it is a **discriminating**

**contagion**<sup>29</sup>. If there are no visible similarities, then it is a “**pure**” or “**shift\* contagion**”<sup>30</sup>. Figure (1) shows a simple classification of normal and contagion channels.

## II.2. Testing for contagion

Generally, empirical tests of contagion are divided into two categories : testing for contagion itself without trying to explain the underlying transmission mechanisms, which can be a complex and difficult task, due to unavailability of high frequency data of economic fundamentals. Alternatively, testing for contagion specific transmission channel. Studies in this category avoid going through the debate about contagion. However, other comprehensive studies try to use both approaches, that is to say, testing first for the existence of a pure contagion; then identifying its transmission mechanisms.

We focus on the first category, in which five general strategies are used : probability analysis, VAR models, latent factors/ GARCH models, extreme value analysis, and the widely used approach of cross-market correlations analysis<sup>31</sup>. This latter was initially established by Forbes and Rigobon (2002). These authors argue that during crises, increased volatility lead the correlation coefficients to be biased upward due to heteroscedasticity. After adjusting for this bias, there were no evidence of contagion during the 1990s crises. Although, their findings were later criticized by Corsetti et al (2001); this analysis is still used even recently to test for the spillover\* of the US meltdown to other countries.

Testing contagion through causality is related to the analysis of asset price correlation. This test is used in many studies; among them, we refer to the study of Sander and Kleimeir (2003); in which they explore changes in the existence and the direction of causality by applying Granger-causality methodology on sovereign bond spreads during both the Asian and Russian crises<sup>32</sup>. In their study, they investigated contagion after dividing the whole period (from 19/12/1996 to 16/03/2000) into four sub-periods : tranquil, crisis, transition, and post crisis period. After applying Granger test on these periods, they find out that the Asian crisis established new causality patterns on a regional level that were not present before the crisis. These changes appeared later with the Russian crisis on international base affecting other emerging non-Asian economies in the sample.

## III. Data and methodology:

In our study, we adopt the definition of contagion provided by Moser (2003). In which contagion requires causal connections<sup>33</sup>. Following Sander and Kleimeir (2003) testing methodology, we apply Granger-causality test on time series of five Arab stock markets' indices during the turmoil period of political crises called “Arab Spring”. This period was marked by revolutionary wave of demonstrations and protests that started with the Tunisian revolution on December 17, 2010 in Sidi Bouzid; followed by the Egyptian revolution on January 25, 2011. This wave of uprising reached other Arab States such as : Algeria, Jordan, Libya, Bahrain,...etc in different periods. Most of these revolutions faded by mid-2012. Thus for the choice of our study period, We have selected December 17, 2010 as the starting date and May 01, 2012 as the ending date. The logic behind this choice is already justified by the timeline of Arab Spring events. We define the sub-periods as follows : a pre-crisis period that starts on April 30, 2010 and ends on December 16, 2010; a crisis period from December 17, 2010 to April 29,2011; a transition period from May 02, 2011 to December 30, 2011; a post-crisis period that starts from January 02, 2012 and ends on May 01, 2012. The study sample encompasses five Arab Countries, two of them were

the starting points of political disturbance. It includes : Morocco, Tunisia, Egypt, Kuwait, and Jordan. We apply Granger-causation on daily observations of stock exchange price indices : MASIIDX, TUNINDEX, EGX30, KSE-IXP (parallel market\*), AMMAN SE.

Table (1) provides descriptive statistics over the different sub-periods. Comparing the mean over the four periods, this table reveals that price indices fall, as expected when the crisis period starts, with MASIIDX and AMMAN SE as exceptions. The biggest change is observed in TUNINDEX and EGX30. For both AMMAN SE and MASIIDX, the response is observed later during the transition and the post-crisis period as well, which may indicate that these two markets were not immediately affected by the turbulence as it was the case for the rest of the sample. For the KSE-IXP, there is no dramatic change in prices. TUNINDEX and EGX30 witnessed the highest changes from the pre-crisis to the crisis period; and even in the post-crisis period, prices didn't go back to their initial levels observed in the pre-crisis period. As for the volatility, the table shows that the standard deviations increase significantly for all countries when the crisis starts, with the biggest change is observed for EGX30 (from 308,2977 to 732,1598). This change is also observed for the full period, which can be justified by the high volatility of stock markets associated with the political instability. These changes can also be seen on the figure (2) that captures the sudden changes of all indices when the events start.

We proceed now with the causality test. Granger causality has been widely utilized for the investigation of the direct interactions. Before applying this test, we should examine the basic properties of the variables; because the standard Granger test is only valid when time series are stationary. If the variables are non-stationary or/and co-integrated, then the test will be misspecified. Thus, we follow these steps :

- 1- We test for stationarity using Dicky-Fuller (DF) unit root test.
- 2- If the series are stationary, we apply Granger-causality test.

#### **IV. Empirical results:**

After applying unit root analysis over the four sub-periods<sup>37</sup>, the results reveal that all series are stationary, which indicates that a standard Granger-causality test can be applied. Table (2) summarizes all the results of causation testing between each pair of countries.

As expected, turmoil in Tunisia appeared to be Granger-causing the turbulence in three (03) out of four (04) countries during the crisis period. The test results may confirm the hypothesis derived from the figure (02) observations; that figure shows that all indices responded to the events in Tunisia. For Morocco- the only negative result- causality didn't appear until transition and post-crisis period; which may lead to think that the interconnections between the two markets arrived later comparing to other countries, despite the fact that they are located within the same geographic region. Results about TUNINDEX show that there was no contagion from Tunisia to Egypt and Kuwait since the causality patterns were the same before and during the crisis period. For Jordan, the change in the results may indicate the existence of contagion between the two markets; the crisis in Tunisia may be the cause of turbulence in Jordan. Contagion between Tunisia and Morocco appeared later, as mentioned above, in the transition period; which may be justified by the fact that the disturbance in other Arab countries especially in Egypt enforced the initial turbulence caused by the events in Tunisia. Thus, the Moroccan markets has become more sensitive to the negative events in Tunisia.

Causality tests for EGX30 reveal that the crisis in Egypt was not causing anything, except for the turbulence in Morocco. This may be justified by the fact that the turbulence in both Tunisia and Jordan have started before the Egyptian revolution unlike Morocco, in which the crisis emerged after the events in Egypt.

The interesting results were observed during the pre-crisis period; where MASIIDX was causing all other indices except for AMMAN, which may reflect interdependence between all markets in tranquil periods. During both the transition and the post-crisis period, test results are mostly negative. For both KSE-IXP and Amman, causality patterns didn't change remarkably during the four sub-periods.

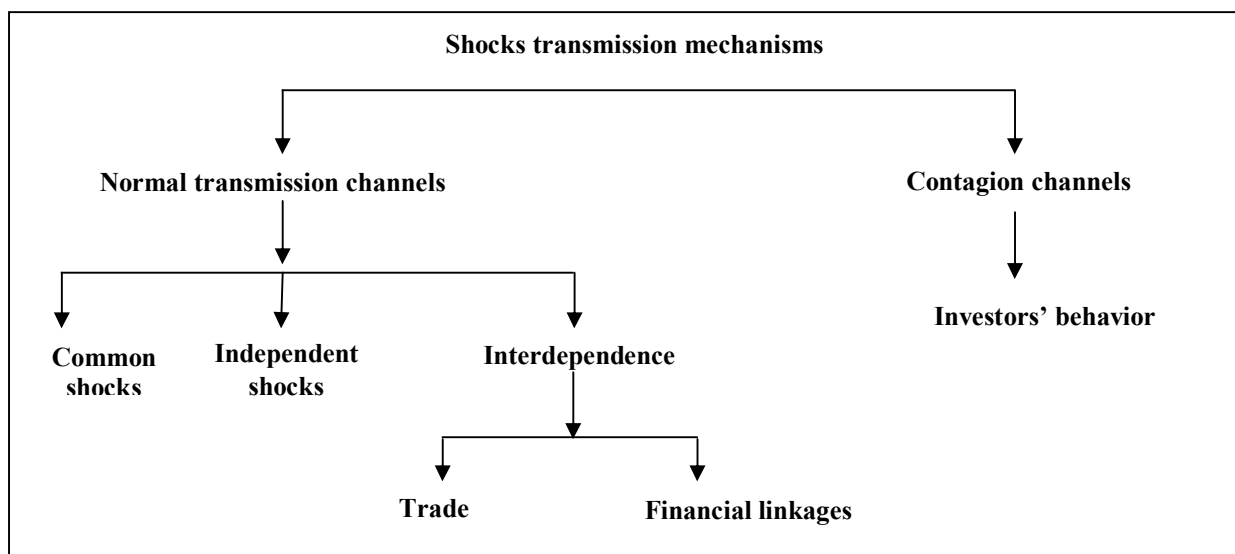
## **V. Conclusion :**

This study has attempted to investigate for the existence of contagion, after the turbulence caused by political instability, between five Arab countries. For this purpose, we have employed a specific approach used by Sander and Kleimeir (2003). We have applied Granger-causality test on times series of stock markets price indices over four sub-periods. The results show that causality appeared suddenly, after the crisis, only in few cases (between Tunisia and Jordan; Egypt and Morocco). For the rest of results, the existence of causality was a continuation from the pre-crisis period, or it appeared later after the events in Egypt. This may suggest that the turmoil in Tunisia was not sufficient alone to cause negative changes in other markets, until the disturbance appeared in other Arab countries, especially in Egypt.

This study, however, could be reconducted and extended in many different ways. Further studies may apply the same testing methodology on all MENA countries during the same period to form an overall picture of all stock markets behavior, since other Arab countries- not included in our sample- may have contributed in the turbulence of the studied countries, such as : Libya, Syria, Yemen...etc. Other studies may focus on using other strategies to test for contagion, or even attempt to identify the transmission mechanisms that allow the shocks to spread between MENA countries. This line of research can also be extended to investigate the possibility to form an integrated region with minimum risk of contagion.

## **- Appendices:**

**Figure (1) : Shocks transmission mechanisms**

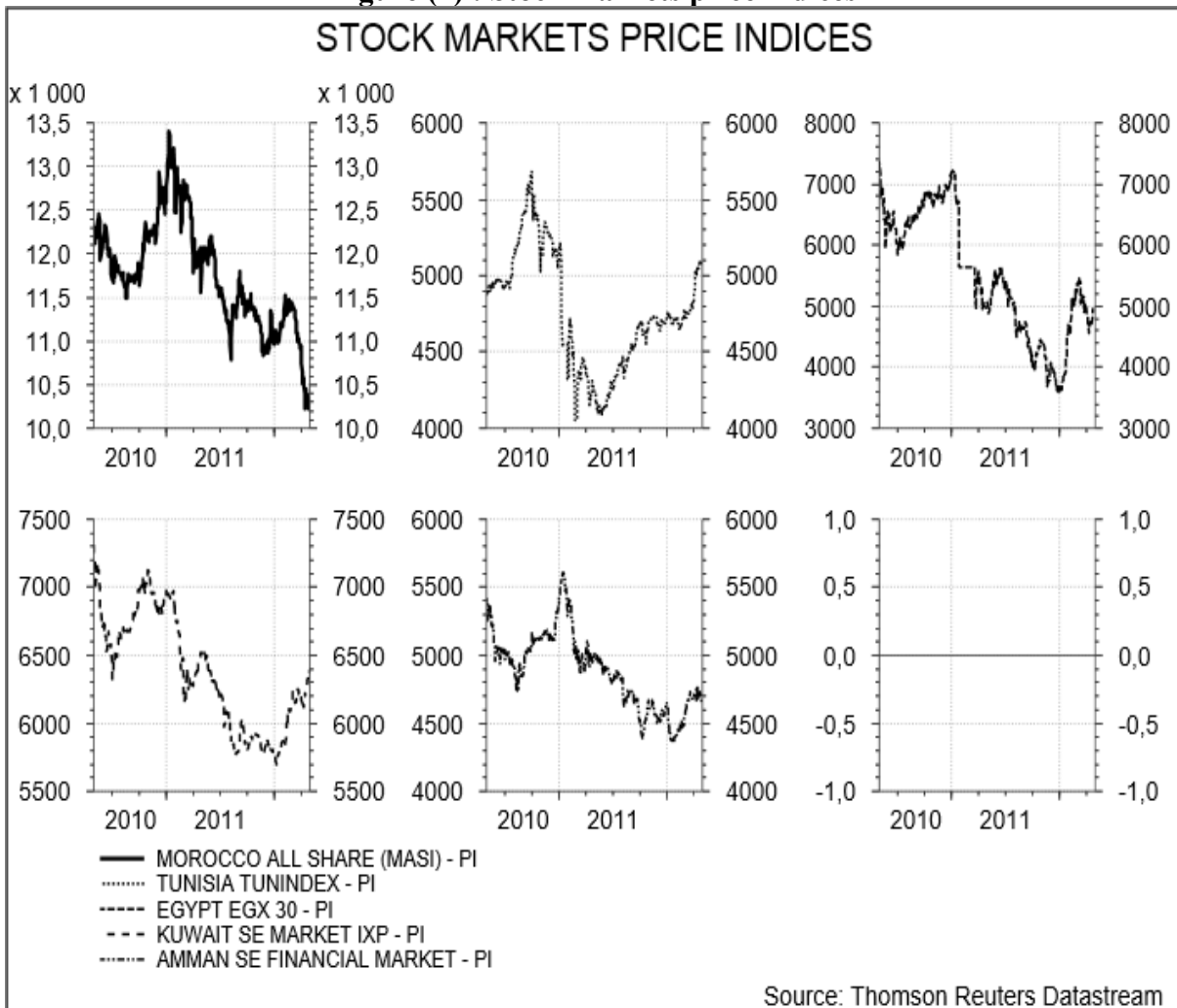


**Table (1) : Descriptive Statistics**

|  | MASIIDX         | TUNINDEX        | EGX30           | KSE-IXP         | AMMAN SE        |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| <b>Mean</b>                            |                 |                 |                 |                 |                 |
| <b>Full period</b>                     | <b>11761,76</b> | <b>4759,725</b> | <b>5490,264</b> | <b>6380,620</b> | <b>4887,044</b> |
| Pre-crisis period                      | 12016,80        | 5176,913        | 6547,980        | 6808,761        | 5063,444        |
| Crisis period                          | 12573,16        | 4525,791        | 5915,907        | 6489,197        | 5179,973        |
| Transition period                      | 11446,83        | 4470,635        | 4643,780        | 6026,156        | 4718,127        |
| Post-crisis period                     | 11016,21        | 4808,140        | 4717,271        | 6051,475        | 4569,036        |
| <b>Median</b>                          |                 |                 |                 |                 |                 |
| <b>Full period</b>                     | <b>11741,51</b> | <b>4717,480</b> | <b>5425,980</b> | <b>6338,700</b> | <b>4905,260</b> |
| Pre-crisis period                      | 12014,97        | 5171,360        | 6547,130        | 6810,300        | 5059,900        |
| Crisis period                          | 12644,14        | 4436,500        | 5646,500        | 6491,150        | 5098,200        |
| Transition period                      | 11393,84        | 4500,500        | 4639,640        | 5910,200        | 4695,770        |
| Post-crisis period                     | 11091,60        | 4750,210        | 4907,360        | 6120,000        | 4602,310        |
| <b>Standard deviation<br/>std.deve</b> |                 |                 |                 |                 |                 |
| <b>Full period</b>                     | <b>625,4035</b> | <b>383,2421</b> | <b>1006,140</b> | <b>422,3324</b> | <b>280,2022</b> |
| Pre-crisis period                      | 291,7849        | 221,4629        | 308,2977        | 207,3448        | 138,5443        |
| Crisis period                          | 415,5998        | 330,4932        | 732,1598        | 278,9642        | 233,6048        |
| Transition period                      | 355,2520        | 210,8376        | 582,9785        | 232,7937        | 160,2268        |
| Post-crisis period                     | 376,4596        | 141,1473        | 521,7786        | 198,7836        | 130,1085        |

Source : Calculated by the author using Eviews8

**Figure (2) : Stock markets price indices**



**Table (2) : Results of Granger-causality test**

|                          | Pre-crisis period | Crisis period | Transition period | Post-crisis period |
|--------------------------|-------------------|---------------|-------------------|--------------------|
| MASI $\Rightarrow$ TUNI  | YES               | NO            | NO                | NO                 |
| MASI $\Rightarrow$ EGX   | YES               | NO            | NO                | NO                 |
| MASI $\Rightarrow$ KSE   | NO                | NO            | YES               | NO                 |
| MASI $\Rightarrow$ AMMAN | NO                | NO            | NO                | NO                 |
| TUNI $\Rightarrow$ MASI  | NO                | NO            | YES               | YES                |
| TUNI $\Rightarrow$ EGX   | YES               | YES           | YES               | NO                 |
| TUNI $\Rightarrow$ KSE   | YES               | YES           | NO                | NO                 |
| TUNI $\Rightarrow$ AMMAN | NO                | YES           | YES               | NO                 |
| EGX $\Rightarrow$ MASI   | NO                | YES           | NO                | NO                 |
| EGX $\Rightarrow$ TUNI   | NO                | NO            | NO                | NO                 |
| EGX $\Rightarrow$ KSE    | NO                | NO            | NO                | NO                 |
| EGX $\Rightarrow$ AMMAN  | NO                | NO            | YES               | YES                |
| KSE $\Rightarrow$ MASI   | NO                | NO            | NO                | NO                 |
| KSE $\Rightarrow$ TUNI   | NO                | NO            | NO                | NO                 |
| KSE $\Rightarrow$ EGX    | NO                | NO            | NO                | NO                 |
| KSE $\Rightarrow$ AMMAN  | YES               | NO            | NO                | YES                |
| AMMAN $\Rightarrow$ MASI | YES               | NO            | NO                | YES                |
| AMMAN $\Rightarrow$ TUNI | NO                | YES           | NO                | NO                 |
| AMMAN $\Rightarrow$ EGX  | NO                | NO            | NO                | NO                 |
| AMMAN $\Rightarrow$ KSE  | NO                | NO            | NO                | NO                 |

Source : Calculated by the author using Eviews8

### - References:

<sup>1</sup> Thomas Moser, "What Is International Financial Contagion?", *International Finance* 6:2, 2003, p.158.

<sup>2</sup> Kristin J Forbes, Stijn Claessens, "International Financial Contagion: The Theory, Evidence and Policy Implications", Paper prepared for the conference "The IMF's role in emerging markets economies" in Amsterdam, November 18-19, 2004, p.01.

\* The Mexican crisis is also referred to in academic papers as the 'Tequilazo' or the 'Tequila crisis'.

<sup>3</sup> Kristin J Forbes, "The big "C": Identifying and mitigating contagion", Paper prepared for 2012 Jackson Hole Symposium hosted by Federal Reserve Bank of Kansas City on 08/31/12 to 09/01/12.

\* The interested reader is referred to those papers for greater detail. In addition to the conference volume that contains a collection of studies on contagion, by Claessens and Forbes, 2001.

<sup>4</sup> Michael D Bordo, Antu Panini Murshid, "Are Financial Crises Becoming Increasingly More Contagious? What is the Historical Evidence on Contagion?", August 14, 2000, p.03.

<sup>5</sup> Kristin J Forbes, Stijn Claessens, Op. Cit, pp. 13-15.

<sup>6</sup> Kamel Malik Bensafra, Gervasion Semedo, "Chocs, Chocs de Volatilité et Contagion entre les Marchés Boursiers: Application d'un Modèle ICSS-MGARCH". p.03.

<sup>7</sup> Yanick Le Pen, Benoît Sévi, "Impact d'un choc sur les corrélations des trois indices boursiers- La faillite de Lehman Brothers", *Revue économique*, 2012/3 Vol. 61, p. 407-419. p.408.

<sup>8</sup> ib.id.

<sup>9</sup> Kristin J Forbes, Stijn Claessens, Op. Cit, p.04-05.

<sup>10</sup> World Bank Group, *Global economic prospects; having fiscal space and using it*, January 2015, p.81.

\* For more information about the analogy used by Forbes and the reasons behind this name, please check her article : Kristin J Forbes, Op. Cit.

\* For more details please see : Kristin J Forbes, Stijn Claessens, Op. Cit.

<sup>11</sup> Kristin J Forbes, Stijn Claessens, Op. Cit, p.03-04.

<sup>12</sup> Kristin J Forbes, Roberto Rigobon, "No contagion Only Interdependence: Measuring Stock Market Co-Movements". Journal of Finance 57, no.5 : 2223-2261.

<sup>13</sup> ib.id. p. 2223.

<sup>14</sup> ib.id. p. 2224.

<sup>15</sup> Thomas Moser, Op. Cit, p. 160.

<sup>16</sup> ib.id. p.159.

<sup>17</sup> Kristin J Forbes, Op. Cit .p. 07.

<sup>18</sup> ib.id.

<sup>19</sup> Kristin J Forbes, Roberto Rigobon, Op. Cit .p.2224-2225.

<sup>20</sup> Thomas Moser, Op. Cit, p.159.

<sup>21</sup> ib.id.

<sup>22</sup> Thomas Moser, Op. Cit, p.159-160.

<sup>23</sup> Paul Masson, "Contagion: Monsoonal Effects, Spillovers, and Jumps Between Multiple Equilibria", IMF Working Paper WP/98/142, September, 1998.

<sup>24</sup> Rudiger Dornbusch, Chul Yung Park, Stijn Claessens, "Contagion: Understanding How It Spreads", The World Bank Research Observer, vol.15, no. 2 (August 2000), pp. 177-97. P. 180.

\* Or as called by Kristin J Forbes (2012), competition in third markets.

<sup>25</sup> Kristin J Forbes, Stijn Claessens, Op. Cit, p.05.

<sup>26</sup> Rudiger Dornbusch, Chul Yung Park, Stijn Claessens, "Contagion: Understanding How It Spreads", p. 181.

<sup>27</sup> Kristin J Forbes, Stijn Claessens, Op. Cit, p.06.

<sup>28</sup> Kristin J Forbes, Op. Cit .p.17.

\* For more information on the different contagion channels or investors' behavior, please refer to Moser's classification in : Thomas Moser, Op. Cit, pp. : 162-168.

\* Ground-zero country : The country where the crisis starts.

<sup>29</sup> Pavan Ahluwalia, "Discriminating Contagion: An Alternative Explanation of Contagious Currency Crises in Emerging Markets". IMF Working Paper WP/00/14, February. 2000,p.03.

\* Forbes and Rigobon (2002) use the term 'shift contagion', while Masson (1990b) use the term 'pure contagion'.

<sup>30</sup> Sophie Brana, Delphine Lahet, "La propagation des crises financières dans les pays émergent: la contagion est-elle discriminante?". Economie internationale, 2005/3 no 103, p.73-96. P. 77-78.

<sup>31</sup> Kristin J Forbes, Op. Cit .p. 07.

\* Note that whenever we point to the US 2008 crisis transmission, we use the word spillover to show that the recent literature on this subject avoid to go through the debate on contagion versus other transmission mechanisms, by calling it simply spillover.

<sup>32</sup> Stefanie Kleimeier, Harald Sander, "Contagion and causality: an empirical investigation of four Asian crisis episodes". Journal of International Financial Markets, Institutions & Money13, 171-186.p.172.

<sup>33</sup> Thomas Moser, Op. Cit, p.159.

\* The reason behind choosing parallel market is the availability of data.

\* Details of these tests are available upon request.



## Extent of internet using in financial reporting Among the listed companies in Algiers Stock Exchange

Malika CHEBAIKI (\*) & Abdelali MOHAMMEDI (\*\*)  
Laboratory of globalisation and Economics Political  
Faculty of Economics Sciences, Commercial Sciences &  
Management Sciences  
Algiers 03 University, Algiers; Algeria

**Abstract:** This paper investigates the usage of the Internet as a tool for financial reporting in Algeria, where we have prepared a list of 27 items including financial reporting items via the internet, then we calculated the mean for these items. We have found that all of the six (06) companies listed on the Algeria Stock Exchange had accessible and active websites ; and the overall Internet financial reporting percentage was 60%. The online reporting varies among companies, drawing on the reporting list, SAIDAL, SONEGAZ & ROUIBA scored the highest reporting percentage 72%, 69% and 63% respectively, Percentage of reporting in ALLIANCE & EL-AURASSI were a bit close ; they scored 55%. Lastly company come DAHLI by 44%. This latter showed that Algerian companies have used the internet as a tool for financial reporting, but they still need to exploit the full potential of Internet financial reporting, and the new ways of reporting like XBRL, social network and social media.

**Keywords:** Financial Reporting, Internet, Algerian companies, Algiers Stock Exchange (ASE), Annual Report.

**Jel Classification Codes :** G14, M41.

### I- Introduction :

This paper aims to examine the usage of the internet as a tool for financial reporting in Algeria. Thus, this study also intended to analyse the reliability of the information disclosed by Algerian companies on their websites. Revolutionised communication has made the world smaller place, as it is providing an innovative way for communicating and interacting with consumers around the globe. Since the Internet came into existence in early 1990s, as a new tool of business communication, it has affected all aspects of society. It is becoming an increasingly important and effective means of communication, and the number of internet users increasing ever since. For instance, a survey by the Internet World Stats Shows that global Internet usage reached 34.3% in June, 2012, and the global growth online population between 2000 and 2012 estimated by 566.4%, the nature of the Internet has affected how the business approach is being performed online.

Over the past few years, the internet financial reporting has become a new e-communication application to disseminate information about the companies' financial performance, this rapidity in growth for the internet has enhanced companies to adopt the internet as a business communication medium, and it has become an attractive market place for companies around the world increasingly are adopting this communication method by setting up their own websites on the Internet to disclose financial information and communicate with their stakeholders.

#### **I.1. Research Problem :**

Since, the early 1990s Algeria has undertaken various reforms to transition from

**eMail :** (\*) : Malika@chebaiki.com & (\*\*) A.mohammedi@hotmail.fr

planned to a market economy, foreign trade and most non-energy prices have been liberalised and private sector activity has been trending upward. However, exports have barely diversified away from the volatile hydrocarbon sector,<sup>1</sup> and because of the new trends of Algerian government towards international markets, a new Algerian Financial Market set up in the mid-1990s supervised by the COSOB (Commission of organisation and Surveillance market operations), the regulatory body of the market. The COSOB oversees market activities and ensures the protection of investors by issuing visas required for companies to list on the Stock Exchange. It supervises the Algiers Stock Exchange (Société de Gestion de la Bourse des Valeurs -SGBV), the Central Securities Depository (Algérie Clearing), and the Trading Member Firms (TMF).

The Algiers Stock Exchange, created in 1997, manages the Initial Public Offerings, the trading operations and the publication of the Daily Stock Exchange Summary (Bulletin Officiel de la Cote). Until they set up of Algérie Clearing in 2003, transactions were cleared and settled by the Algiers Stock Exchange. Up to now Algérie Clearing is charged of the custody, administration and settlement of securities. Trading Member Firms have monopoly on securities trading on the stock exchange.<sup>2</sup>

At the end of the 1990s, the Algeria Government's began to shift away a long-established socialist economy to a newly oriented economic policy open to both domestic and foreign private sector participation. As part of this effort, the Government identified reforms in the telecommunications and postal sectors as catalysts for broader structural reforms in other industries and sectors.

When the Algeria Government called upon the World Bank in 2000 to provide support for the design and implementation of an ambitious post and telecommunications reform strategy, both sectors were operated by the Ministry of Posts and Telecommunications (currently the Ministry of Posts and Information and Communication Technologies MPICT) in charge of policy, regulation, and operations under full monopoly market structures (except for a few private Internet service providers and two international postal express operators), and Algeria ranked poorly within regional standards. Investment in telecommunications sector was less than \$US 150 million per year, global telephone density (fixed and mobile) was barely 5.6%, mobile telephony was almost non-existent (250,000 subscribers), the number of Internet users was less than 100,000 and mail delivery within Algiers could take up to several weeks.<sup>3</sup>

In line with the government's negotiations for Algeria's accession to the World Trade Organisation (WTO), the government should realise enormous growth that the telecom sector has brought to the country, and the indispensable role it can play for future economic and social development, and to improve this sector penetration rate. The Algerian government has started a number of initiatives, including its approval in January 2008 of a €100 million plan to implement Internet networks in every high school in the country.<sup>4</sup> The following will explain the main indicators on telecommunication market in Algeria :

Since the liberalisation of the telecommunications sector in 2000, Algeria has become one of the highest telephone density markets on the African continent. For years, the telecommunication incumbent, ALGERIE TELECOM (and its mobile arm MOBILIS), has enjoyed a monopoly over the provision of telecoms services in Algeria. But in 2002, the telecoms market was opened up to competition with the arrival of DJEZZY, and OOREDOO (previously NEDJMA) in 2006.<sup>5</sup> Indeed, as the market approaches saturation,

Algeria's network providers are looking toward development of value-added services, like data, and the introduction of third-generation (3G) technology to grow margins and boost revenues.<sup>6</sup> This anticipated launch of the 3G high-speed networks during 2013 could have even more far-reaching impact, as it will open up access to the Internet for anyone with a sufficiently capable mobile phone.<sup>5</sup>

Internet access has been available in Algeria since 1994,<sup>7</sup> under the auspices of the Research Centre on Scientific and Technical Information (CERIST), which by law remained the country's sole Internet Service Provider (ISP) until 1998. On August 5, 1998, decree no. 98-257 opened Internet service provision to other providers, but private entry into the market proceeded slowly. Two years later, law no. 2000-03 created the Ministry of Post and Telecommunications (MoPT), which included the Internet regulatory agency Algérie télécom. This latter launched the ISP DJAWEB in 2001 to extend service beyond universities and research centres. Today, Algérie télécom lists twenty-six ISP partners operating in the country, including CERIST.<sup>8</sup>

These developments and changes in the Algerian business environment and economy reflected in the Algerian regulatory system and the resulting changes in the Algerian companies' communication system. This provided an opportunity to assess the extent to which Algerian companies are using the new Technology to communicate with their stakeholders. Therefore, the current study targets the Algerian companies' financial reporting practices after the new developments. In particular, this study will examine the level of Internet financial reporting practices and the level of the Internet usage for financial reporting by Algerian companies listed on ASE in 2013. On being another study for the near future after the launch of the third generation technology 3G.

The current study is located within the functionalist paradigm or positivism paradigm on basis of carrying out an empirical investigation to examine the usage of the internet as a tool for financial reporting in Algeria. Positivism research measures "what is" disclosed on the internet by Algerian companies listed on Algiers Stock Exchange, not "**what should be**" disclosed on their websites.<sup>9</sup> According to FASB the internet-months are like years in the sense that things change so quickly. It has been said that (18) internet weeks equal (01) normal year. This study intended to examine the usage of the internet as a tool for financial reporting in Algeria, the problem statement in the current research is as follows :

**To what extent the Algerian companies listed on Algiers Stock Exchange used internet to disclose their financial information ?**

To answer this question, several research objectives can identified into research questions indicating to which extent of internet using in companies that listed on Algiers Stock Exchange, these research objectives in the form of research questions will discussed in later in detail.

As seen above, the main research question was : To what extent the Algerian companies listed on Algiers Stock Exchange used internet to disclose their financial information ? In order to answer the question there are several research objectives should be obtained. This study is trying to answer the following sub-questions :

- **Are Algerian companies having accessible and active websites ?**

The answer to this question will be by determining the number of Algerian companies that have usable websites (accessible and active).

- **Are Algerian companies disclosing financial information on their websites ?**

The answer to this question will be by measuring the level of internet financial reporting by Algerian companies.

Furthermore, we will examine the reliability of the information disclosed by Algerian companies on their websites. In the context of reliability and credibility of online information, Allam & Lymer, argued that information is reliable when external auditors have audited it. Thus, audited printed annual reports expected to be reliable source of financial information for users to depend upon when making their financial decisions.<sup>10</sup>

• **Are Algerian companies providing any evidence for the reliability of their financial information ?**

The answer to this question will be determined by finding out whether Algerian companies disclose auditors' reports with their disclosed information, or a link to auditors' homepage or any other evidence in relation with external auditors.

## **I.2. Previous Studies :**

We classify the Internet financial reporting prior studies into descriptive and explanatory studies :

In descriptive studies ; Ettredge et al. investigated internet financial reporting practices by using 490 USA company websites. Findings showed that 38 % out of 17 financial items in their checklist were presented, and only 45 % of the sampled companies provided a complete annual report.<sup>11</sup>

Ponte et al. conceded a descriptive survey on the content of leading European companies' websites in 1999. Results showed that 100 % of the sample companies had active websites and all of them supplied full annual report.<sup>12</sup>

Lybaert, examined the level of internet financial reporting of 188 companies listed on Amsterdam Stock Exchange. A list containing 44 questions was employed and the results showed that 66 companies disclosed only annual reports as a whole, 90% disclosed some sort of investors' information, also the results showed that investors could not find the latest information on the websites. Finally the companies did not use the website technology to preset their information very well.<sup>13</sup>

Lodhia et al. examined the Internet financial reporting by top 50 Australian companies between September and November 2001. Results showed that Australian companies are providing the mandatory requirements of financial reporting at the Internet.<sup>14</sup>

Al-Htaybat & Napier, and for the first time in Jordan as one of the developing countries carried out a survey to examine the level of Internet financial reporting by Jordanian companies. Result Show that 55 (29%) out of 190 Jordanian companies listed on ASE in August 2004 had active, accessible websites. The banking sector on average scored the highest level of Internet disclosure, followed by companies in service, manufacturing and the insurance sectors in ascending ranking order.<sup>15</sup> After two years, Al-Hroot & Al-Htaybat examined the usage of the internet as a tool for financial reporting in Jordan as one of the developing countries, this study considered as an update to the pioneer study of Al-Htaybat & Napier. Although over the last few years there were much attention has been drawn by Jordanian companies toward the usage of the internet as financial communication tool for disclosing accounting information to stakeholders, it remains as a new phenomenon of the new millennium. And result following show 76 companies (or 35 % of 215) had active websites interpret this orientation.<sup>16</sup>

In explanatory studies ; Debreceeny et al. Goes beyond the analysis of firm-specific determinants for internet financial reporting by surveying 660 companies in 22 countries. The results revealed that firm-specific characteristics and environmental variables were good predictors for the nature and quantity of information disclosed on company websites. The overall financial reporting disclosure environment appeared to be a strongly significant explanatory variable.<sup>17</sup>

Another explanatory study was carried out by Allam & Lymer to measure the level of Internet reporting by the largest 50 companies selected from each of : the USA, the UK, Canada, Australia, and Hong Kong at the end of 2001 and early 2002. The results showed that 99% of the sampled companies had websites ; the US, the UK and Canadian companies were the leaders with respect to Internet reporting, followed by Australian companies with few differences, and finally Hong Kong with a considerable gap in both technological and content matters. The association between the level of Internet reporting among the five countries and the company's size examined, and it found that there was no relationship between the size of the companies and the level of Internet reporting.<sup>10</sup>

Oyelere et al. examined the level of Internet voluntary disclosure of 229 companies listed on the New Zealand Stock Exchange at the end of 1998. The results indicate that some determinants of traditional financial reporting (firm size, liquidity, industrial sector and spread of shareholding) are determinants of voluntary adoption of Internet financial reporting (IFR). However, other firm characteristics, such as leverage, profitability and internationalization do not explain the choice to use the Internet as a medium for corporate financial reporting.<sup>18</sup>

This review shows that the use of the internet as a company communication tool for financial reporting is growing internationally. In addition, Internet reporting seems to be a growing area in amounting research, as much attention has been drawn in accounting and financial reporting research toward the usage of the Internet as financial communication tool by companies in many countries around the world. As seen above, several studies provided mainly an overview of the current use of the Internet for online reporting ; they did not provide reasons for the differences in the level of information presented on the Internet. Also there are studies that went on one step further to examine certain independent variables (e.g., company size or industry type) with the level of internet disclosure. Many of the above studies have been undertaken in the well developed countries around the world and very few studies have been carried out in the developing countries, especially in the Middle East. In this context, Al-Htaybat & Napier argued that the internet financial reporting has become an urgent investigation in European countries and USA and the number of published studies on the internet financial reporting is very limited in the developing countries.<sup>16</sup> Therefore, we considered this study as the first in Algeria (as a developing country) in examining the usage of the Internet as a tool for financial disclosure. This study also intended to examine the reliability of the information disclosed by Algerian companies on their websites.

## II. Methods :

Generally as seen in research studies, the usage of the internet by companies for business financial communication with their stakeholders is fairly new in all other regulatory authorities, don't require yet companies to establish their websites in order to disclose any financial information.<sup>19-20-21-17</sup> Thus, companies in many countries do disclose

financial information on the internet voluntarily. Likewise, there are no mandatory requirements requiring Algerian companies to disclose financial information on the internet.

### II.1. Reporting index as an important research method :

As seen above, the main objective of this study is to measure the level of internet financial reporting on the Algerian companies' websites. In this context, financial reporting is an abstract and broad concept that cannot be measured directly.<sup>15</sup> As it has been noted above, there are two type of the research method that has been used to measure the level of internet disclosure. One type of research on the internet financial reporting was mainly descriptive, which concentrated on one country by giving a descriptive overview of the current situation of online companies' financial disclosure. This kind of research can be referred to as Content Analysis as a research methodology. Other type of research went one-step further by using a reporting checklist to evaluate the extent of the internet usage for financial disclosure. These checklists were constructed by choosing and classifying a list of particular items to analyse narrative or non-narrative, financial or non-financial companies' disclosure.<sup>22</sup> And each index of checklist reported in a company's website was evaluated based on dichotomy, which was a score of (01) for a reported index and a (0) score for an unreported index, and below the formula used in counting Internet Financial Reporting (IFR) indexes :

$$\text{IFR index} = \frac{\Sigma \text{ real score obtained by the company}}{\Sigma \text{ maximum score (27)}^*}$$

The reporting index, as a research methodology is a well established research method in the area of companies' annual reports. In this context, Marston & Shrivs stated that : *“One research instrument that has been used in numerous publications is an index of reporting of particular information in company reports. Such an index aims to show the level of reporting in a set of company accounts. It can be used to show compliance with regulations if items in the index are so chosen or conversely it can be used to show the level of voluntary disclosure.”*<sup>22, p. 195</sup>

### II.2. The reporting index for the Algerian companies websites :

Since this study is intended to be, in part, the first building block to help in evaluating internet financial reporting in Algerian companies, we decided to use a checklist from previous studies, which contains comprehensive financial and non-financial items representing the current situation of online Algerian companies, thus, will help to provide a true image and useful insight into existing Algerian internet reporting practices. Our checklist should include a set of items representing the status of Algerian companies' websites. Our argument here ; is that to be better to tackle the status Algeria as a developing country and not to bring irrelevant items from one of the prior studies that was conducted in developed countries, and apply it on companies that function in a totally different environment. Also, important to note that these steps of constructing their internet checklist will not only represent the actual situation of Algerian companies online but also improve the validity of their research method. The current reporting checklist is divided into two main parts. The first part which consist of (09) general items focusing on non-financial issues, and the other part includes (18) items of the financial reporting items' content. Tables (02 & 03) show the complete current set of the internet reporting checklist.

Tables (02 & 03) shows that the final list comprises (27) non-financial and financial unweighted items representing the actual usage of the internet by Algerian companies, there are (09) non-financial items focusing on non-financial issues, these items indicate the following :

- The company name as listed on ASE represents the existence of companies' websites.
- The existence of a list of the website items or part (site map) and/or search Box represent the simplicity of surveying the website.
- Availability of PDF file represents downloadable data.
- HTML formats represent the usage for publishing information.
- The provision of latest news and/or events is looking at how the company presents the first generation of internet financial disclosure.
- Different languages, Arabic/French or Arabic/English represent whether the company is attempting to target foreign investors.
- Further contact details such as e-mail address or mailing address are supplied ; and any further information enquiries that could arise are representing some sort of investors' relation information.

The second part includes (18) items of the financial reporting items' content. These items are the classic financial reporting items such as Auditors' report, Assets, equity and liabilities, statement of profit or loss, and Cash flow statement, Statement of changes in equity, Notes and Accounting policies. These items probably found in any mandatory requirement of any capital market. This checklist has been selected to represent the actual situation of the online Algerian companies.

### **II.3. Research sample :**

The survey population comprises all Algeria stock exchange listed companies, which have an active and accessible website, and the sampled companies found by ASE website's [www.sgvb.dz](http://www.sgvb.dz), table (01) shows these companies.

Analyses of internet financial reporting practices by the Algerian companies were listed on ASE in 2013. The level of overall internet financial reporting in 2013 will be measured, and the mean, standard deviation, minimum and maximum values will be utilised to explain the level of financial reporting on the Algerian companies' websites.

### **III. Results :**

In this section, the level of usage of the internet as an electronic tool for financial reporting highlighted. The advantaged of corporate homepages as tools to reach stakeholders in an online virtual environment are identified.

#### **III.1. Internet reporting found at Algerian companies' websites :**

In order to obtain the objective of this study, we will calculate measures of reporting levels in the Algerian companies' websites during August and September in 2013, the current study use the scoring sheet from prior studies, which contains (09) non financial items and (18) financial reporting related items, to measure the online situation of the Algerian companies during this time. Also the dichotomous approach was employed to avoid the risk of penalising companies for partial disclosure. Also, as mentioned above, the actual inspections of the Algerian companies' websites was conducted during August and September 2013. This entails that a double check of the same websites in both months, to identify and correct any error or misunderstanding regarding any item in a company's

website (Over the two months, there are some changes on the items that are in construction).

### **III.1.1. Non financial items found at Algerian companies' websites :**

Table (02) summaries the reporting level of non financial items that found disclosed online by Algerian companies surveyed.

Company's name : 83.33% of the Algerian companies' websites shows their names except ; DAHLI SPA website's that's named on a project of the company (ALGER MEDINA). Company's news and events : 66.67% of the online Algerian companies had the latest news summaries sections on their homepages, which also include general news about the company as well as the future events. In this context, Allam & Lymer, argued that companies disclosed their latest news and events on their websites this is an indication of online investor relations' services<sup>10</sup>. List of the site parts and link to any part and search engine box : Almost 16.67% of the online Algerian companies were providing List of the site parts and link to any part (site map), and (66.67%) of the surveyed companies were providing search engine box. In this context, Allam & Lymer, stated that the existence of a site map and the search engine box are proxies' measures of the simplicity of surfing the company's website.<sup>10</sup> E-mail and mailing contacts : It was found that 100% and 33.33% respectively of the online companies were providing an E-mail and mailing contacts on their websites. Lodhia et al. argued that companies provide E-mail contacts usually allow investors to send messages from a web page within the company's or investors relations' websites. Also E-mail is preferable method as it allows investors to save the address in their mailing list, which gives them the ability to send any requests at any time without the need to visit the company's website again.<sup>16</sup>

Presentation formats (PDF, HTML) : 100% of the Algerian companies surveyed provide their presentation on a downloadable PDF format, and none of the Algerian companies found presenting information's by HTML format. Versions of the company's websites (Arabic/French or Arabic/English) : it found that 16.67% of the Algerian surveyed had a website in Arabic/French languages. When companies provide two versions of their homepage, especially in foreign languages, this could be a strong indication of having foreign investors or these companies have an international investors' relation. This may come as results of these companies with big size, also with large number of foreign investors. Therefore, Algerian companies must take in consideration creating other versions to attract foreign investors.

### **III.1.2. Financial items found at Algerian companies' websites :**

This set of financial items shows the availability of financial information that disclosed by Algerian companies on their websites. Table (03) summaries the reporting level of financial items that found disclosed online by Algerian companies surveyed.

The following section will discuss the financial items that related to the company's website : Financial statements and auditor's reports : 50% of the Algerian companies surveyed had full annual reports online. Although the main financial statements at least disclosed by 50% of the companies in the current sample, it was found a variation in the level of financial statements reporting among the companies that covered in this study. All the companies provided both balance sheet (Assets, equity and liabilities) and statement of profit or loss, 66.67% of the online companies provided a cash flow statement, and 50%, 16.67% of the companies provided statement of the changes in equity, and notes and



accounting policies respectively. This is due to newness requiring companies in Algeria by these statements since the first application of financial accounting system in 2010. Auditor's report is very important for financial information credibility and reliability, and the auditor's reports were disclosed by 66.67% of the surveyed companies.

Other financial and none financial items that related to the company's annual report : These items focused on the narrative sections of the companies' annual reports, 50% of the online Algerian companies provided the names of their directors' board members, 83.33% provided the chairman speech, 66.67% disclosed the board of director reports. Moreover, all the online companies provided his profile and a brief summary of company's history. Also in the narrative sections of the Algerian companies' annual reports found that, 16.67% of the companies provided brief summary about the top managers, and 83.33% provided brief summary about the company's human resources. Furthermore, as shown in table (03), there were all the surveyed Algerian companies provided information on the company's products and services. And the same for companies' accomplishments of last year, and 83.33% of the online companies disclosed the future plans. Finally, 33.33% of the companies provided online the chart of the company's organisational structure.

### **III.2. Reliability and credibility of online information :**

As seen in the prior studies review, the use of the internet technology for companies' internet financial is currently a well-established tool in many countries around the world, as company desires to build an international profile and sources of funds by disclosing information on the internet to communicate with their users. Alongside, investors are relying more on internet information. However, one of crucial problem facing internet financial reporting is the reliability and credibility of online information. Given that a quick change in the information technology ; the wide spread of users and companies' desire to disclose more online information as it is cheaper and easier than most of the traditional ways. On the other hand, the freedom of internet technology has created major problem related to ensuring security, reliability and credibility of online information.<sup>23-24</sup>

In the context of reliability and credibility of online information, Allam & Lymer, argued that information is reliable when independent auditors have audited it.<sup>10</sup> Thus, audited printed annual reports expected to be a reliable source of financial information for users to depend upon when making their financial decisions. However, as seen in table (03) the printed version of auditor's reports were disclosed by 66.67% of the surveyed companies. Not one company provided a link to relevant auditors' website or even an authorised or regulatory body in Algeria. Further, none of the online Algerian companies provided an indication or guidance to users within the annual reports to show the point of audited and none audited information. This may lead to say Algerian companies do not give acceptable emphases to reliability and credibility of their online information.

### **IV. Discussion of the internet financial reporting in Algeria :**

The previous section shows the descriptive analyses of the internet usage as an electronic tool for financial reporting by the Algerian companies in 2013. In this section will contain a discussion of the main finding of this study, this latter is seeking to provide a first building block to help in evaluating online financial reporting in Algerian companies.

As seen above, the main findings of this study were as follows : all the companies listed on ASE in 2013 had accessible and active websites. Also, it was found a significant level of internet financial information available on the Algerian's websites. These websites

were containing reporting data during the last periods. In particular, it was noted the following : Algerian companies' websites provided information about companies' products and services. Even though there was an acceptable number of Algerian companies providing a full version of printed annual reports online, but there was a variation among Algerian companies websites in the level of online financial information. Most companies disclosed information less than their printed financial information, those companies disclosed on their websites summary of financial information or some of the financial statements, such as balance sheet (Assets, equity and liabilities) and statement of profit and loss, however, the majority missed to disclose the notes and accounting policies.

Therefore, we found also that there was a wide variation among companies in the narrative sections of the companies' annual reports. a significant number of online companies disclosed the member's names of the board of directors, chairman's speech, board of director's report, company profile, brief summary of company's history, brief summary about company's human resources, information on company's products or services, company accomplishments of last year with figures, plans for at least one year ahead.

Generally, if we make a comparison between listed companies, we find that SAIDAL & SONELGAZ are better in using Internet as a tool for the reporting of the financial business results increased by 72% and 69% respectively. ROUIBA followed by 63.89%, while for the ALLIANCE INSURANCE & AURASSI ratio was used Internet in financial reporting by 55.56%, and lastly company was came DAHLI by 44.45%. Overall, rate of using Internet in reporting of financial reporting among the Algerian companies was 60.19%, which need to be reconsidered if the Algeria government wants to activate their financial markets, because when ever this ratio was high as shown the transparency of financial market in Algeria.

## **V. Conclusion & recommendations :**

After we examined results of this study that aimed to test extent of internet using as a tool for financial reporting in Algeria, it can be said that, the development of the internet and its use by the business community to distribute financial information is occurring so rapidly that companies, standard setters and regulators have not addressed many fundamental issuer. As currently, there are no laws or regulations forcing companies to publish annual reports on the internet in Algeria. There are no rules governing internet reporting or digital annual reports in Algeria, as the case in many developing countries. The development of the internet financial information is taking place so rapidly that standard setters and regulators have not addressed any of its issues in Algeria.

Moreover, ways of financial reporting has evolved in most countries on the world, especially with the apparition of business reporting language XBRL (Extensible Business Reporting Language), which is one of the most important programming languages used in disclosure, which was based in building their bases on the Extensible Mark-up Language XML, that is one of the languages developed in the field of programming. Where this language (XBRL) target to adopt accounting information systems to be able to convert and transfer accounting information via the Internet for using in decision-making, which we found absent in the Algerian companies' websites.

There are several elements found in the literature could be recommended as set of common-sense best practice improve the online financial reporting by Algerian companies :

- As a minimum level of internet reporting company should include on its homepage the full versions of its printed financial reports, a complete set of International Accounting Standard financial statements as defined in IAS 01. And in the case where the company does not provide the full versions for instance, just the statement of profit or loss and assets, equity and liabilities, and all of the basic financial statements but without the notes to the financial statements, or only selected financial data. The company should provide a clear indication of doing so and the reasons behind that, and it should provide a point of contact for obtaining this information. Conversely, if additional information is provided on the company's homepage that is not disclosed in printed version, the fact that there is additional information provided on the company's homepage should be disclosed.
- The auditor's report is an important source of credibility and reliability for annual reports. Therefore, companies should provide an auditor's report ; in which auditor should make clear which pages are subject to an audit opinion, and this report must be have a link with website of the auditor to ensure that nom is representation of auditor's report.
- Companies should provide a clear indication to tell users a point when they are leaving from the financial report. That is, audited financial statements, and related operating and financial data.
- When company divided its internet reporting separate online files and documents for online presentation or downloading convenience, all parts should be listed together on the company's website, and appropriate cross-referencing between the documents should be provided.
- Necessity of adopting accounting information systems in Algeria with the Extensible Business Reporting Language (XBRL).

### - Appendices:

**Table (01) : Algerian companies listed on ASE**

| No. | Companies                | Activities  | Websites  |
|-----|--------------------------|---|---|
| 01  | ALLIANCE ASSURANCES      | Insurance   | <a href="http://www.allianceassurances.com.dz/">http://www.allianceassurances.com.dz/</a> |
| 02  | SPA EGH EL AURASSI       | Hospitality   | <a href="http://www.el-aurassi.com/">http://www.el-aurassi.com/</a>                       |
| 03  | DAHLI SPA                | Real estate, Hospitality and Leisure                                      | <a href="http://www.algermedina.net/">http://www.algermedina.net/</a>                     |
| 04  | <i>NCA-ROUIBA</i> SPA    | production and distribution of drinks, nectars and fruit juice            | <a href="http://rouiba.com.dz/">http://rouiba.com.dz/</a>                                 |
| 05  | GROUPE INDUSTRIEL SAIDAL | Importation, manufacture and commercialisation of Pharmaceutical Products | <a href="http://www.saidalgroup.dz/">http://www.saidalgroup.dz/</a>                       |
| 06  | SONELGAZ SPA             | Production, transmission and distribution of electricity & gas            | <a href="http://www.sonelgaz.dz/">http://www.sonelgaz.dz/</a>                             |

Source : by the researches from Algerian companies' websites.

**Table (02) : The reporting level of non financial informations that found disclosed online by Algerian companies surveyed.**

| No. | Companies<br>non financial information      | Companies |            |       |        |        |          | Results by item |
|-----|---|-----------|------------|-------|--------|--------|----------|-----------------|
|     |   | Alliance  | El-Aurassi | Dahli | Rouiba | Saidal | Sonelgaz |                 |
| 1   | Company's name                              | 1         | 1          | 0     | 1      | 1      | 1        | 83.33%          |
| 2   | Company's news and events                   | 0         | 0          | 1     | 1      | 1      | 1        | 66.67%          |
| 3   | List of the site parts and link to any part | 0         | 0          | 0     | 0      | 1      | 0        | 16.67%          |
| 4   | Search engine box                           | 0         | 1          | 0     | 1      | 1      | 1        | 66.67%          |

Extent of internet using in financial reporting Among the listed companies in Algiers Stock Exchange

|                               |  |               |               |               |               |               |               |        |
|-------------------------------|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------|
| 5                             | E-mail contact   | 1             | 1             | 1             | 1             | 1             | 1             | 100 %  |
| 6                             | Mailing contact  | 0             | 1             | 0             | 0             | 0             | 1             | 33.33% |
| 7                             | Presentation Formats using HTML                            | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0 %    |
| 8                             | Presentation Formats using PDF                             | 1             | 1             | 1             | 1             | 1             | 1             | 100 %  |
| 9                             | Two versions of the site : Arabic/French or Arabic/English | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 1             | 16.67% |
| <b>Results by company (1)</b> |  | <b>33.33%</b> | <b>44.44%</b> | <b>33.33%</b> | <b>55.56%</b> | <b>66.67%</b> | <b>66.67%</b> |        |

Source : by researchers from Algerian companies' websites.

**Table (03) : The reporting level of financial information that found disclosed online by Algerian companies surveyed.**

| No.                               | Financial reporting information                   | Companies | Alliance      | El-Aurassi    | Dahli         | Rouiba        | Saidal        | Sonelgaz      | Results by item |
|-----------------------------------|---|-----------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|-----------------|
| 1                                 | Complete annual report as one document            |           | 1             | 0             | 0             | 1             | 0             | 1             | 50 %            |
| 2                                 | Names of members of the board of directors        |           | 0             | 0             | 0             | 1             | 1             | 1             | 50 %            |
| 3                                 | Chairman's speech                                 |           | 1             | 0             | 1             | 1             | 1             | 1             | 83,33%          |
| 4                                 | Board of director's report                        |           | 0             | 1             | 1             | 0             | 1             | 1             | 66,67%          |
| 5                                 | Company profile                                   |           | 1             | 1             | 1             | 1             | 1             | 1             | 100 %           |
| 6                                 | Brief summary of company's history                |           | 1             | 1             | 1             | 1             | 1             | 1             | 100 %           |
| 7                                 | Brief summary about top managers                  |           | 0             | 1             | 0             | 0             | 0             | 0             | 16,67%          |
| 8                                 | Brief summary about company's human resources     |           | 1             | 0             | 1             | 1             | 1             | 1             | 83,33%          |
| 9                                 | Information on company's products or services     |           | 1             | 1             | 1             | 1             | 1             | 1             | 100 %           |
| 10                                | Company accomplishments of last year with figures |           | 1             | 1             | 1             | 1             | 1             | 1             | 100 %           |
| 11                                | Plans for at least one year ahead                 |           | 1             | 1             | 1             | 1             | 1             | 0             | 83,33%          |
| 12                                | Organisational structure chart of the company     |           | 1             | 1             | 0             | 0             | 0             | 0             | 33,33%          |
| 13                                | Auditors' report                                  |           | 1             | 0             | 0             | 1             | 1             | 1             | 66,67%          |
| 14                                | Assets, Equity and liabilities                    |           | 1             | 1             | 1             | 1             | 1             | 1             | 100 %           |
| 15                                | Statement of profit or loss                       |           | 1             | 1             | 1             | 1             | 1             | 1             | 100 %           |
| 16                                | Cash flow statement                               |           | 1             | 1             | 0             | 1             | 1             | 0             | 66,67%          |
| 17                                | statement of changes in equity                    |           | 0             | 1             | 0             | 0             | 1             | 1             | 50 %            |
| 18                                | Notes and accounting policies                     |           | 1             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 16,67%          |
| <b>Results by company (2)</b>     |   |           | <b>77,78%</b> | <b>66,67%</b> | <b>55,56%</b> | <b>72,22%</b> | <b>77,78%</b> | <b>72,22%</b> | <b>50 %</b>     |
| <b>Results by company (1)</b>     |   |           | <b>33,33%</b> | <b>44,44%</b> | <b>33,33%</b> | <b>55,56%</b> | <b>66,67%</b> | <b>66,67%</b> | <b>70,37%</b>   |
| <b>Results by company (1)+(2)</b> |   |           | <b>55,56%</b> | <b>55,56%</b> | <b>44,45%</b> | <b>63,89%</b> | <b>72,23%</b> | <b>69,45%</b> | <b>60,19%</b>   |

Source : by researchers from Algerian companies' websites

**- References:**

<sup>1</sup> Monetary and Financial Systems and Middle East and Central Asia Departments, "Algeria : Financial System Stability Assessment", IMF Country Report No. 04/138, 2003, p. 05, 12/08/2013, [https://www.google.fr/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&ved=0CDQQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.imf.org%2Fexternal%2Fpubs%2Fft%2Fscr%2F2004%2Fcr04138.pdf&ei=C\\_7BUoSTH0js0gXyIIgIAQ&usg=AFQjCNHhdsHZZYhFqyQj1TxKL31NYn9Jw&ym=bv.58187178,d.Yms](https://www.google.fr/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&ved=0CDQQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.imf.org%2Fexternal%2Fpubs%2Fft%2Fscr%2F2004%2Fcr04138.pdf&ei=C_7BUoSTH0js0gXyIIgIAQ&usg=AFQjCNHhdsHZZYhFqyQj1TxKL31NYn9Jw&ym=bv.58187178,d.Yms)

<sup>2</sup> United Nations Development Program (PNUD), "Modernisation of the Algerian Financial Market", Request For Information, 2012, 12/08/2013, [https://www.google.fr/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CDcQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.dz.undp.org%2Fprocurement%2FRFI%2FPROJ61824\\_RFI\\_EN.pdf&ei=vP3BUrQwAqWd0QWj9YCwDA&usg=AFQjCNEoVpVG6dlwNRts5tatW4tUUX88PQ&bvm=bv.58187178,d.Yms&cad=rja](https://www.google.fr/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CDcQFjAA&url=http%3A%2F%2Fwww.dz.undp.org%2Fprocurement%2FRFI%2FPROJ61824_RFI_EN.pdf&ei=vP3BUrQwAqWd0QWj9YCwDA&usg=AFQjCNEoVpVG6dlwNRts5tatW4tUUX88PQ&bvm=bv.58187178,d.Yms&cad=rja)

- <sup>3</sup> The World Bank, "Algeria Telecommunications and Postal Sector Reform Project", Report No. 20509 AL, 2000, 12/08/2013, [http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2000/07/06/000094946\\_0006130535047/Rendered/PDF/multi\\_page.pdf](http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2000/07/06/000094946_0006130535047/Rendered/PDF/multi_page.pdf)
- <sup>4</sup> Country Profiles : "Algeria", 20/08/2013, <https://opennet.net/research/profiles/algeria>
- <sup>5</sup> Karim, Y., "Feature mobile telecoms market in Algeria the untapped potential of 3G", 19/08/2013, <http://inspiremagazine.anasr.org/feature-mobile-telecoms-market-in-algeria-the-untapped-potential-of-3g/>
- <sup>6</sup> Creating space : "Expansion continues following deregulation and technology gains", 20/08/2013, <http://www.oxfordbusinessgroup.com/news/creating-space-expansion-continues-following-deregulation-and-technology-gains>
- <sup>7</sup> CERIST, 20/08/2013, <http://www.africa-internet.com/en/provider/algeria/cerist/>
- <sup>8</sup> Internet Filtering in Algeria in 2006-2007, 20/08/2013, <https://opennet.net/studies/algeria2007>
- <sup>9</sup> Hussey, J. and Hussey, R., "Business Research", London : Macmillan press, 1997.
- <sup>10</sup> Allam, A. and Lymer, A., "Developments in internet financial reporting : review and analysis across five developed countries", working paper, University of Birmingham, UK, 2002.
- <sup>11</sup> Ettredge, M., Richardson, V. J. and Scholz, S., "Dissemination of information for investors at corporate web sites", *Journal of accounting and public policy*, Vol. 21, 2002, pp. 357-369.
- <sup>12</sup> Ponte, E. B., Rodriguez, T. E. and Barrios, M. S., "Corporate digital reporting in Europe, a survey on Euro stoxx 50 companies", paper presented at the 3rd European conference on Accounting Information Systems. 27-28 March 2000. Munich. Germany.
- <sup>13</sup> Lybaert, N., "Online financial reporting, an analysis of the Dutch listed firms", *The International Journal of Digital Accounting Research*, Vol. 02, No. 04, 2002, pp. 195-234.
- <sup>14</sup> Lodhia, S. K., Allam, A. and Lymer, A., "Corporate reporting on the internet in Australia : an explanatory study", *Australian Accounting Review*, Vol. 14, No. 03, 2004, pp. 64-71.
- <sup>15</sup> Al-Htaybat, K., and Napier, C., "Online corporate financial reporting in developing countries : The case of Jordan", paper presented at the Brand Activation Association's (BAA) Annual conference, Business school, Portsmouth business school (13/11/2006).
- <sup>16</sup> Yusuf, A.A. and Zaidoon, A.A., "The extent of internet financial disclosure : a case of Jordanian companies", *Mu'tah Lil-Buhuth wad-Dirasat, Humanities and Social Sciences Series*, Vol.23, No.05, 2006.
- <sup>17</sup> Debreceeny, R., Gray, G. and Rahman, A., "The determinants of internet financial reporting", *Journal of accounting and public policy*, Vol. 21, 2002, pp. 371-394.
- <sup>18</sup> Oyelere, P., Laswad, F. and Fisher, R., "Determinants of internet financial reporting by New Zealand listed companies", *Journal of International Financial Management and Accounting*, Vol. 14, No. 01, 2003, pp. 26-63.
- <sup>19</sup> Debreceeny, R. and Gray, G., "The production and use of semantically rich accounting reports on the internet : XML and XBRL", *International Journal of Accounting Information Systems*, Vol. 01, No. 02, 2001, pp. 47-74.
- <sup>20</sup> Marston, C. and Polei, A., "Corporate reporting on the internet by German companies' ", *International Journal of Accounting Information Systems*, Vol. 05, 2004, pp. 285-311.
- <sup>21</sup> Xiao, J.Z., Yang, H. and Chow, C.W., "The determinants and characteristics of voluntary internet based disclosures by listed Chinese companies' ", *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 23, 2004, pp. 191-225.
- <sup>22</sup> Marston, C. and Shrivies, P.J., "The use of disclosure indices in Accounting research : A Review Article", *British Accounting Review*, Vol. 23, 1991, pp. 195-210.
- \* The maximum score represent the total of non financial items (9) and financial items (18).
- <sup>23</sup> Xiao, J.Z., Jones, M.J. and Lymer, A., "Immediate trends in internet reporting", *European Accounting Review*, Vol. 11, No. 02, 2002, pp. 245-275.
- <sup>24</sup> Jones, M.J. and Xiao, J.Z., "Internet reporting : current trends and trends by", *Accounting Forum*, Vol. 27 No. 02, 2003, pp. 132-165.



## Difficulties Facing Jordanian Banks Related to Issued Letters of Credit

Imane BOUGUERRA (\*) & Slimane BELLAOUAR (\*\*)  
Faculty of Economic, Commercial and Management Sciences  
Ghardaïa University, Algeria

**Abstract:** The purpose of this study is to investigate the difficulties faced by Jordanian banks with respect to issued letters of credit. To achieve the objectives of this study, a questionnaire was designed and distributed to 15 Jordanian banks, and a total of three questionnaires were solicited from each bank. The study found that Jordanian banks generally face few difficulties with respect to issued letters of credit. The main difficulties are: The client's lack of knowledge about rules and international norms for letters of credit, the inability of the client to fill in the letters of credit form, a mismatch between the documents and terms of the letters of credit, and the client's lack of English language skills.

**Keywords:** Difficulties, Issued letters of credit, The Jordanian banks.

**Jel Classification Codes :** G21, G 24, E59.

### I- Introduction :

Letters of credit are one of the important credit facilities provided by commercial banks to their customers for the purpose of financing foreign trade operations related to import and export. This gives customers security and stability due to the confidence the importer and exporter puts in the mediation of the banks in the implementation of this process. The importer knows the bank will receive the value of exported goods as soon as implementation of the conditions contained in the letter of credit, and that the importer knows that the bank light of credit, will not pay value of the goods only after ensuring the implementation of the agreed terms contained in the letter of credit.

The Article (2) of the rules and norms of international standard for letters of credit publication No (600) states that "the letter of credit means any arrangement, however named described, that is irrevocable and thereby constitutes a definite undertaking of the issuing bank to honor a complying presentation".<sup>1</sup>

This study focuses on the difficulties of letters of credit (for import) issued in Jordanian banks because Jordan is among the importing countries for many goods, which increases the ration of imports to exports, as shown in Table 1. (See table (1) in Appendices).

#### **I.1. Problem of study :**

Jordanian banks play a critical role in facilitating the import operations that take place between Jordan and the rest of the world through issued letters of credit, seen by some as a magic solution to remove the risks of doing business both domestically - when the seller (beneficiary) and the buyer (which open credit) from the same country - and internationally.<sup>2</sup>

The problem of the study can be expressed through the following questions:

1. Do the Jordanian banks face difficulties with regards to issued letters of credit? What is the level of importance of these difficulties (if they exist)?
2. Are there differences between the Jordanian banks with regards to the difficulties faced with issued letters of credit?
3. What is the effect of the variables: the prevalence of the bank, the age of the bank, and the degree of use technology in the bank, the bank's size, and the volume of issued letters of credit at the bank, combined on difficulties of issued letters of credit.

**eMail :** (\*) : Bouguerra87@yahoo.fr & (\*\*) Fsecg@univ-ghardaia.dz

## I.2. Objectives of study:

This study aims to find out:

1. Whether the Jordanian banks face difficulties related to issued letters of credit, and identify the main difficulties (if they exist).
2. Differences between the Jordanian banks in the difficulties faced with issued letters credit.
3. The impact of the variables: the prevalence of the bank, the age of the bank, the degree of use of technology in the bank, the bank size and the volume of issued letters of credit at the bank, combined on difficulties of issued letters of credit.

## I.3. Importance of the study

The importance of this study stems from the fact that the difficulties faced by banks with regards to issued letters of credit (import letters of credit) must be reflected in and affect foreign trade. The main difficulties were relatively few as the movement of foreign trade continued to be facilitated, but some did negatively affect the movement of foreign trade. Given the important role played by Jordanian banks (both traditional and Islamic ones) in the process of importing from abroad through import letters of credit, the identification of difficulties related to this process helps the concerned departments of banks, the central bank, and those concerned with import and foreign trade, to focus on proposing appropriate recommendations to address them. The development of handling issued letters of credit through the reduction of these problems, would lead to the promotion of the Jordanian trader to deal and communicate directly with the outside world, and thus the development of foreign trade and economic sectors (commercial - industrial - service) for the advancement of the national economy in general.

The study focuses on the difficulties of issued letters of credit (import letters of credit) because the import operations in Jordan exceed export operations.

Table (1) shows exports and imports of goods for the years 2011 to 2013. It reveals that imports of goods were consistently more than double the exports during the period 2010-2013. The ratio of imports to exports was 221.89% in the year 2010, while the figure was 221.10% in 2013, given that the average of exports and imports for the past four years was 4476.5 and 9991.0, respectively. The average ratio of exports to imports reached 224.08%.

## I.4. Theoretical Background:

**I.4.1. Letters of credit( LCs) :**are bank guarantees to pay a seller (usually an exporter) for goods or services that the seller has shipped to a buyer (usually an importer). The letters are obtained from the bank by the importer as a way to assure the exporter that he will be paid. They substitute the credit of the issuing bank for the credit of the buyer. That is, the bank takes on the obligation to pay for the goods.<sup>3</sup>The exporter receives payment as long as he can show proof that he has sent the goods as agreed. The importer thereby has assurances that the exporter will ship the goods before receiving payment. Letters of credit are most often used in international trade when the importer is unknown to the exporter, or where there are political risks.

**I.4.2. Issued letter of credit (Import letter of credit) :** defined as the letter of credit to which the bank opens at the request of the client in order to import from other countries.<sup>4</sup>

**I.4.3. The parties involved in letter of credit:** the main parties involved in letter of credit are:<sup>5</sup>

- **Issuing bank :** the bank that issues the letter of credit at the request of its customers.
- **Credit applicant (importer):** the bank customers who requests the issue of letter of credit.
- **Beneficiary (exporter):** the person in whose favor the letter of credit is issue.



- **Advising bank:** is a bank in the beneficiary's country – usually a correspondent of issuing bank- through which the issuing bank communicates the LC to beneficiary.
- **Negotiating bank:** is the bank that negotiates documents delivered to bank by beneficiary of letter of credit, negotiating bank is the bank who verifies documents and confirms the terms and conditions under letter of credit on behalf of beneficiary to avoid discrepancies.

**I.4.4. The required documents in the letter of credit:** the most common documents required in letter of credit are:<sup>6</sup>

- **Bill of Lading:** a bill of lading is considered the most important document involved in a shipment of merchandise. An exporter receives a bill of lading when delivering the merchandise to the shipping company for transport to an importer.
- **Commercial Invoice:** a commercial invoice is a document that describes merchandise, as stated in the letter of credit, and lists the costs. An importer may agree to pay, in addition to the cost of the merchandise, charges involved in shipping the merchandise. The description of the merchandise in the commercial invoice and the description of the merchandise in the letter of credit must be identical in every way.
- **Insurance Policy:** issued by an underwriting institution, the Insurance Policy states that a specified party will be reimbursed an amount in the event merchandise is damaged or destroyed. An Insurance Policy generally covers accidental losses and covers voluntary losses when a cargo must be sacrificed to save a ship. For additional cost, losses caused by spoilage, war, civil disturbance, riots and other risks can be included in the coverage. Because commercial banks are not included in the shipping business per se, questions regarding types of coverage should be referred to a freight forwarder or a customs broker.

#### **I.4.5. The Uniform Customs and Practice for Letters of Credit :**

(UCP) is a set of rules on the issuance and use of letters of credit. The UCP is utilized by bankers and commercial parties in more than 175 countries in trade finance. Some 11-15% of international trade utilizes letters of credit, totalling over a trillion US dollars each year.

Historically, the commercial parties, particularly banks, have developed the techniques and methods for handling letters of credit in international trade finance. This practice has been standardized by the ICC (International Chamber of Commerce) by publishing the UCP in 1933 and subsequently updating it throughout the years. The ICC has developed and moulded the UCP by regular revisions, the current version being the UCP600. The result is the most successful international attempt at unifying rules ever, as the UCP has substantially universal effect.

The latest revision was approved by the Banking Commission of the ICC at its meeting in Paris on 25 October 2006. This latest version, called the UCP600, formally commenced on 1 July 2007.<sup>7</sup>

#### **I.5. The previous studies:**

It should be noted that there is a lack in the number of field studies published in the field of problems or difficulties of letters of credits issued by Jordanian banks.

- ❖ **Study (Thaher, 1997) :** the main objective of this study is to identify difficulties faced by Jordanian banks with regards to import letters of credit (L/C). Other minor objectives include testing relationships between the difficulties on one hand and the factors of bank's size, age and size of L/C individually as well as collectively. To achieve these objectives, a questionnaire was developed and distributed to sixteen banks. The results

of the study show that Jordanian banks face the following six difficulties: Not receiving all documents, receipt of uncertified documents, documents being unmatchable with L/C provisions, receipt of documents after the expiration date of L/C, customers limited experience with L/C, and customers' ignorance of international uniform principles and practices for L/C. Finally, the results show that no significant relationships exists between the difficulties of L/C and each of the bank's size, age and size of L/C.<sup>8</sup>

- ❖ **Study (Thaher, 1999)** : the main objective of this study is to identify problems of import letters of credit (L/C) faced by Jordanian importers. Other minor objectives include identification of problems of (L/C) faced by individual importers as well as companies, especially in the service sector, durable goods sector, and nondurable goods sector. To achieve these objectives, a questionnaire was developed and distributed to sixteen banks. A final objective was to test the statistical differences between individual importers and companies as well as differences between different importing sectors with regards to problems of import (L/C). To achieve these objectives, a questionnaire was developed and distributed to 130 importers; however, only 106 questionnaires were returned and found valid for statistical analysis. The results of the study indicate that Jordanian importers face ten problems, among which are; the arrival of goods before documents, not receiving all documents, a high insurance premium, fluctuation in currency prices, and others. The results further show that individual importers of nondurable goods sectors. Finally the results indicate that individual importers in the service sector face more problems than company importers in the same sector.<sup>9</sup>
- ❖ **Study (Thaher and Abdul – Jalil, 2006)** :the main objective of this study is to identify problems of export letters of credit (L/C) from the point of view of Jordanian exporters. Other minor objectives include testing significant differences in the responses of Jordanian exporters related to business type and business experience. Also, the correlation among the different groups of problems was tested. To achieve the above-mentioned objectives, a questionnaire was designed and distributed to 180 exporters, and 142 were returned valid for statistical analysis, i.e. the percentage of return for the questionnaires was 78.9%. The necessary statistical tests were performed with a 95% confidence level. The results of the study indicated that exporters face 27 problems out of the 30 problems that were studied. Among these problems were: the negative effect of the unstable political conditions in the area as well as the traffic jam in the Aqaba seaport, which leads bills of loading not being issued on time. Moreover, the results showed significant differences, with regards to five problems only, among different types of exporters, as well as significant differences with another five problems among exporters of different experience. Finally, the results indicated the existence of positive correlations among most categories of studied problems.<sup>10</sup>
- ❖ **Study (Thaher and Abdul – Jalil and Humidat, 2008)** : the main objective of this study is to identify the problems of export letters of credit (L/Cs) faced by the Jordanian banks. Other minor objectives include testing the relationship between these problems and the size of the bank (large, medium, or small) on the one hand, and the type of bank (Islamic /Traditional\*\*) on the other hand. To achieve these objectives, a questionnaire was developed and distributed to 16 banks. A total of 175 questionnaires were distributed proportionally to the banks' number of branches, and only 149 were returned valid for analysis. i.e. a percentage of 85.1%. The necessary statistical tests were performed with a level of confidence of 95%. Twenty-two initial problems of export

L/Cs that were studied. Results show that the Jordanian banks face the following five problems: customers' ignorance of uniform principles and practices of L/Cs, non-availability of a complete automatic system for export L/Cs, difficulty in preparing required documents for customers, customers' lack of knowledge of the English language which is the main language used in export L/Cs, and expertise errors committed in required documents for export L/Cs. Finally, the results show significant differences among different bank sizes with regards to these five problems, and significant differences among different types of banks in one problem only.<sup>11</sup>

❖ **What distinguishes this study from previous studies:**

Whilst based on a set of previous studies, the researcher collected and displayed some differences that distinguish this study from previous studies:

1. This study focuses on the Jordanian banks, including a new group of banks which has not been studied from this aspect before (Islamic International Arab Bank, SocieteGeneraleBanque / Jordan, Capital Bank of Jordan ..... etc)

2. Novelty of this study (2012-2013) – Since the last study which addressed the issue of problems with issued letters of credits in Jordan was in 1997, 16 years ago, this study provides a critical update of information on the obstacles faced by Jordanian banks with regards to issued letters of credits.

3. This study uniquely examines the impact of both the degree of prevalence of the bank, and the degree of use of technology in the bank, on the obstacles of issued letters of credits.

**I.6. Hypotheses of the study:**

Based on previous studies, this study is to test the following hypotheses:

1. Jordanian banks face highdifficulties with regards to issued letters of credit.
2. There are significant statistical differences between the Jordanian banks regarding the difficulties faced with issued letters of credit.
3. There is a significant statistical relationship between the difficulties of issued letters of credit, and between the following factors: the prevalence of the bank, the bank age, the degree of use of technology in the bank and the bank's size and volume of issued letters of credit,combined on the other hand.

**II. Methods:**

The study's methodology can be illustrated through the following points:

**II.1. Tool of study:** For the purposes of the field study questionnaire consisting of two parts was designed:

❖ **The first part :** This partcontains questions for measuring the degree of use of technology in the bank. It includes five questions about the services offered by the bank in the field of technology.

❖ **The second part :** contains:

- **First:** 33 paragraphs related to the severity of the difficulties faced by the bank with regards to issued letters of credit. They have been measured using the scale of the Likert five-degrees:

(1) means that the difficulty is insignificant, (2) means that the difficulty is of little significance, (3) means that the difficulty is of medium importance, (4) means that the difficulty is of great importance, and (5) means that the difficulty is of very great importance.

- **Second** : open-ended questions about difficulties or other problems facing the bank which are not mentioned in the questionnaire, relating to issued letters credit.

## II.2. Variables and the model of the study:

### ❖ The variables of the study and how to measure:

- **First, the dependent variable:** the difficulties with issued letters of credit facing the Jordanian banks (DIFLC) has been measured through a series of paragraphs in the second section of the questionnaire, and are answered according to the measure of the Likert five degrees. These paragraphs show the set of difficulties that the banks (issuing banks or advising banks), the staff of these banks, or customers seeking to open the credit, may encounter, as well as some of the problems that may exist in the documents of the issued letters of credits.
- **Second, the independent variables:** the following is a brief explanation of these variables and how they are measured:
  - **The prevalence of the bank (BRACH):** measured by the number of international branches of the bank.
  - **Bank of age (AGE):** calculated by years; by subtracting the year of establishment of the bank from 2013 (Thaher, 1997).
  - **The degree of use of technology in the bank (TECH):** measured with a questionnaire, through the arithmetic mean of the five answered questions about the banking services provided by the bank which fall within the framework of the technology.
  - **The size of the bank (BKSIZE):** measured by calculating the natural logarithm of the average total assets to the bank over the past two years (2012-2013) (Thaher, 1997) and (Thaher and Abdul – Jalil and Humidat, 2008).
  - **The volume of issued letters of credit at the bank (LCSIZE):** measured by calculating the natural logarithm of the average value of issued letters of credit with the bank over the past two years (2012-2013) (Thaher, 1997).

## II.3. The proposed model for the study:

To test and analyze the impact of these factors (independent variables) on the degree or level of the difficulties faced by Jordanian banks in issued letters of credit (dependent variable), the following form was developed:

$$DIFLC_i = b_0 + b_1 (BRACH)_i + b_2 (AGE)_i + b_3 (TECH)_i + b_4 (BKSIZE)_i + b_5 (LCSIZE)_i + u$$

Where:

- **DIFLC<sub>i</sub>**: average degree of importance of the difficulties of issued letters of credit faced by the bank *i*.
- **BRACH<sub>i</sub>**: the prevalence of the bank *i*.
- **AGE<sub>i</sub>**: the age of the bank *i*.
- **TECH<sub>i</sub>**: the degree of use of technology in the bank *i*.
- **BKSIZE**: the average total assets for bank *i* during period *t*.
- **LCSIZE**: the average value of issued letters of credit at the bank *i* during period *t*.
- **t**: represents the period (2012-2013).
- **b<sub>0</sub>**: intercept.
- **b<sub>1</sub>, b<sub>2</sub>, b<sub>3</sub>, b<sub>4</sub>, b<sub>5</sub>**: regression coefficients.
- **u**: coefficient of error.

#### **II.4. Sincerity of tool study:**

To examine the validity of the measuring tool, the researchers introduced the questionnaire to professors in the faculty of Economics and Administrative Sciences and the faculty of Statistics at Yarmouk University, in order to determine the consistency and clarity in terms of drafting and designing the statement of views on the method of measurement, variables and harmony of paragraphs with the standards of clarity, comprehensiveness and objectivity appropriate to the research objectives and hypotheses, The observations made by them have been taken into account.

#### **II.5. Reliability of tool study:**

The coefficient of credibility (alpha) was used to measure the degree of credibility of the responses to the paragraphs of the questionnaire, which aims to measure the reliability of procedure of the paragraphs of the questionnaire for its ability to give consistent responses of the respondents toward the paragraphs of the questionnaire, ranging from the value of coefficient alpha between (0-1), and be acceptable statistically, if exceeded (60%) and the credibility of the tool is good and we can generalize the results, has reached the results of alpha test of the clauses of the difficulties faced by Jordanian banks in import letters of credits for (97.7%), a high degree of credibility in the answers, and can therefore rely on the credibility of the measurement tool and disseminate the results of the study. This means that if we distributed the questionnaire to a sample other than that which has been selected in this study, and at different times, there is a 97.7% possibility of getting the sameresults in this study.

#### **II.6. The population and the sample of study:**

The population of this study included all Jordanian banks, traditional and Islamic, during the period 2012-2013. Questionnaires were distributed to the main centers of 15 banks, with an average of three questionnaires for each bank. They were filled out by participants in the study, namely a head of letters of credits, an Assistant Chief in the department of letters of credit, and a senior staff of the department of import letters of credits in the bank with expertise in this field. It has been limited to the main centers of banks (public administration) because of the central policy dealing with import letters of credits. A community sample of the study has been selected because of its small size. 45 questionnaires were distributed, with 29 recovered as valid for the purposes of statistical analysis; the rate of recovery was thus 65.5%. Table (2) shows the Jordanian banks and sizes and volumes of import letters of credits and the year of its founding by decreasing the size of the bank during the period 2012-2013.

#### **II.7. Statistical methods used in the analysis:**

The statistical program SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) was used to carry out the statistical analysis and to achieve the objectives of the study set in the context of this study. A significance level of 0.05 was adopted to correspond with the level of confidence (95%), in order to interpret the results of the tests conducted by the researchers.

We have been using the following statistical methods: a test of alpha credibility and descriptive analysis (meaning standard deviation) and the T test and the Mann Whitney test (U) as well as multiple regression and correlation analysis to draw conclusions.

### **III. Test hypotheses and discussion of the results:**

#### **III.1. The degree of importance of the difficulties faced by Jordanian banks related to the issued letters of credit (test the first hypothesis):**

A ladder to Likert five-in was used to answer questions related to the difficulties, according to the following degrees of importance: 1 = non-existent importance, 2 = few importance, 3 = medium importance, 4 = great, 5 = very great. The answers of respondents were divided into an average, symbolized as follows:

- ( $Q < 3$ ) : few or low importance.
- ( $Q = 3$ ) : medium importance.
- ( $Q > 3$ ) : high or great importance.

The following table (3) shows the mean and standard deviation for each of the difficulties faced by Jordanian banks regarding issued letters of credit.

The first hypothesis is as follows:

**"Jordanian banks face high difficulties with regards to issued letters of credit"**

To verify the rightness of this hypothesis, averages and standard deviations were calculated for all the paragraphs of a tool of the study and the tool as a whole, where the general arithmetic average (which is based upon will be accepted or rejected this hypothesis) of all paragraphs of the distributed questionnaires is 2.46. This reflects a low degree of difficulty, and most of the answers to the paragraphs of the study were the tool with respect to the order by degree of difficulties was less than the arithmetic mean (3) means few difficulties (low importance).

As shown above, there are no high (great importance) difficulties facing Jordanian banks related to issued letters of credits, and based upon that we can reject the first hypothesis, namely that "Jordanian banks face high difficulties with regards to issued letters of credit":

1. The client lacks the knowledge about rules and international norms for letters of credits.
2. The inability of the client to fill out the form of the letter credit.
3. Mismatch between the documents and terms of the letter of credit.
4. The client lacks skills in English, the main language in the import letters of credit.
5. Receipt of the documents after the expiry date of letter of credit.

**III.2. Differences between the Jordanian banks in terms of difficulties with issued letters of credit (test the second hypothesis) :**

The second hypothesis is as follows:-

**"There are significant statistical differences between the Jordanian banks regarding the difficulties faced with issued letters of credit. "**

To verify the rightness of this hypothesis the One Sample T-test has been applied on the studied population as a whole. Table (4) shows the results of applying this test.

It appears from Table (4) that the value of (T) of the tool as a whole amounted to 3.281, a value statistically significant at the degrees of freedom (28) because it is larger than the value (T) indexed. Further, the amount of 2.048 at the significance level ( $\alpha = 0.05$ ), as that the level of significance of the resulting 0.00 is lower than the significance level adopted in the study (0.05), resulting in a confidence level of at least 95%, with the percentage of error not exceeding 5%. This proves the existence of statistically significant differences between the difficulties faced by the Jordanian banks with regards to issued letters of credit. Based on this we accept the second hypothesis of the study, which shows that there are differences between the Jordanian banks in the difficulties they face regarding issued letters of credits.

Due to the small study sample size and to confirm the results of the One Sample T-test, the Mann-Whitney U test was also used, as shown in tables (5) and (6), where we put the dependent variable in this study (DIFLC). It represents the averages of answers of the banks about the degree of difficulties faced with issued letters of credit, categorized into two groups: group no (1) are averages of 3, and the largest group (2) represent averages of at least 3.

Previous findings showed that the average grades in the first group were 26.50 and the average level in the second group was 12.00, and aimed to determine whether there were differences in the difficulties faced by Jordanian banks regarding issued letters of credit. It was noted that the value of the Mann Whitney U test is equal to 0.000 and the level of statistical significance (Sig) was equal to 0.000, which is less than 0.05. This means there are significant differences between the Jordanian banks regarding the difficulties they faced with import letters of credit. These findings strengthen the result of test (One Sample T-test) and therefore we accept the second hypothesis.

The process of issued letters of credit between Jordanian banks; Islamic and traditional differ in the following points:

- a) **The letter of credit under Al Murabahah** :In an letter of credit linked to Al Murabahah, the Islamic bank at the request of their client imports goods for him through an letter of credit established to the seller with whom the buyer has a contract. The Islamic bank utilizes its own funds to open the letter of credit and the terms of the letter of credit are in accordance to the terms agreed between the seller and the buyer. By doing this it assists their client to purchase the goods he requires without having to immediately commit his own funds. Applying the Al Murabahah contract, the Islamic bank in turn sells the goods to their client at the price agreed upon, which includes the banks profit. Depending on the terms of the Al Murabahah, payment can be prompt or deferred. Letter of Credit operations built on the Al Murabahah contract is permitted by Islamic law. In this case, the difficulties faced by Islamic bank are less than the difficulties faced by traditional bank because the Islamic bank replace importer in the process of issued letter of credit.
- b) **Ownership of the imported goods**: Islamic bank always requires that the ownership of the imported goods represented in the bill of lading to be in his name, while traditional bank does not always require that the ownership of the imported goods to be in his name.
- c) **Interest rate**: Islamic banks refused to deal with interest, do not take it and give it; basically the negotiating bank will pay the beneficiary the letter of credit value upon submission of compliant documents and then reimburse itself by claiming reimbursement from the issuing bank (Islamic bank). In practice, the bank imposes charges for handling the letter of credit and treats the payment given to their client (the beneficiary) as an advance (loan) and the bank imposes interest on the amount from the date it pays to the date it is reimbursed. Because the funds take some time to reach the negotiating bank due to procedures involved exporters end up paying interest to the bank. The seller can avoid paying interest by waiting for payment to come from the issuing bank, by doing this he can avoid interest payments to the negotiation bank for the period between payment and reimbursement. He can also save on the handling charges for negotiation which with some banks can be substantial. At the end of the operation the seller gets his payment from the issuing bank not from the negotiation bank.<sup>12</sup>

### III.3. The relationship between the difficulties of issue letters of credit and the characteristics of banks (the third test of the hypothesis):

The third hypothesis is as follows:

«There is a significant statistical relationship between the difficulties of issued letters of credit, and between the following factors: the prevalence of the bank, the bank age, the degree of use of technology in the bank and the bank's size and volume of issued letters of credit, combined on the other hand.»

To verify the accuracy of this hypothesis, the following test must be made:

- Factor analysis to find out the most important factors, or if there are another factors that must be considered.
- Pearson correlation coefficient between the independent variables in the study in order to make sure there is a high degree of multi correlation between them.
- Multiple regression analysis to predict the value of the dependent variable due to the change in the values of the independent variables.

#### III.3.1 Factor Analysis:

The tables (7),(8),( 9 ),(10),(11) show the following:

- Do not expect that all the factors are extracted every discrepancies variables, only the part of the variation that is due to common factors, which are shared by several previous variables. Subscriptions are is the contrast ratio in a particular variable and dating back to the common factors, for example the variable branch 89.5% of the variance associated with the first issue and existing notes under the table (7), we find that it was a way to follow the Principal Analysis.
- According to table (8) the value of inherent roots of the first component amounted to 53.041%, which explains the variation of this component of 2.652 % of the total variance. The value of inherent roots of the second component amounted to 27.129 % and 1.356 % of the total variance, and at the same time it has been explained by the sum of the first two components of 80.170 % of the total variance.
- Component Matrix describes the results of the extraction factors before rotation, as table (9) shows that it has been selected three factors with a note that he had been hiding load factors of less than 0.50.
- Component Matrix after rotation in the table (10) shows analysis of factors of each variable on each factor from three factors using the method Varimax with Kaisers Normalization. Depending on the factor of analysis after rotation, the following can be concluded:
  - **First factor:** includes three variables that are saturated (BKSIZE - LCSIZE - TECH).
  - **Second factor:** includes two variables that are saturated (AGE- BRANCH).
- Table (11) indicates the matrix converter components of the power relationship between the factors and the factors before rotation after rotation. The relationship between the first factor before and after rotation was 0.784. The relationship between the second factor before and after rotation was 0.784.

Based on the results of factor analysis will deal in pearson correlation coefficient and regression analysis only with important variables that appeared in first factor, and will exclude the variables least important that appeared in second factor.



### III.3.2 Pearson correlation coefficient:

Table (12) shows the following:

1. The correlation coefficient between the size of the bank and the degree of use of technology in the bank reach 0.629 at 1% level of significance, which means that there is a positive relationship between them when the size of the bank increased the prevalence of the bank.
2. There is a medium correlation between the size of the bank and the size of import letters of credit in the banks estimated at 0.700 at 1% level of significance, which means that there is a positive relationship between them when the size of the bank increased the size of import letters of credit in the banks.

### III.3.3 Multiple regression analysis:

It appears from table (13) that the model of the study is statistically significant, as the value of F Change was 0.000, which is less than the significance level adopted (0.05). The value of the explanatory power of the model (Adjusted R Square) of 67.3% means that 67.3 % of the changes in the dependent variable were due to changes that occur in the independent variables.

It also shows a statistically significant relationship at the level of significance of 0.05 between each of the following independent variables: degree of use of technology in the bank, the size of the bank, the volume of issued letters of credit in the bank and the dependent variable: the difficulties of issued letters of credit, reaching the level of significance for each of the independent variables mentioned (0.000) (0.000) (0.001), respectively, and all these values are less than the approved level of significance (0.05).

The nature of the relationship between each of the independent variables which is statistically significant, and the dependent variable in the study (difficulties of issued letters of credit), was as follows:

1. There is an inverse relationship between the degree of use of technology in the bank and the difficulties with issued letters of credit. The higher the degree of utilization of technology by the bank (banking services and all of the services that fall within the framework of technology), the lower the mean of difficulties with issued letters of credit (b 1.278). This can be explained by the benefits provided by the use of technology in the bank to process the parties to this issued letter of credit. This is especially true with the aspects of technology associated with this operation and the means used in the electronic letters of credit such as the EDI system of any electronic data interchange system and EFT Any electronic transfer of funds, as well as Videotex, which can send e-mail and the EDI is a synthesis and send a tremendous amount of information to computers in remote locations, and at the same time brings them many benefits, such as the faster provision of information, quick delivery of data required, speed in cargo, provision of a lot of money for companies, and savings in the use of paper and the preparation of paper documents. This reflects positively on the process of the letter of credit in the bank and on the banking services provided and thus reduce the difficulties arising from the issued letter of credit.

2. There is a direct relationship between the size of the bank and the difficulties with issued letters of credit. A greater size of the bank (1 million Jordanian dinars) increased the mean of issued letters of credit by 1.257. The size of the bank is the most influential variable in the difficulties faced by Jordanian banks regarding issued letters of credit. This can be explained by the broad scope of supervision and control that comes with the

increased size of a bank. A low level of follow-up to ensure the correct conduct in processing the letter of credit as intended, results in an increase of difficulties related to this process, as we can explain it to increase the demand for clients (individuals or institutions) on the bank to open this type of letters of credit (because of the consolidation of trust between the customer and the bank, as well as increase the experience of bank staff and this is what often happens in large-sized banks, and age) and thus increase the potential difficulties in issued letter of credit.

3. There is an inverse relationship between the volume of issued letters of credit at the bank and the difficulties with issued letters of credit. The greater the volume of issued letters of credit at the bank (1 million Jordanian dinars), the lower the average of difficulties of issued letters of credit (b 0.672). Therefore, the greater the value (amount) of issued letters of credit and the greater the interest in issued letter of credit among all the parties (banks - exporters - importers), the lesser the difficulties faced by the bank. This may be due to the so-called learning curve,<sup>13</sup> meaning that the more experience bank employee or clients have with issued letters of credit, the lesser the possibility of difficulties or errors in this process.

As for the measure VIF, we note from table (13) that all values of this scale ranged between 2.386 and 4.536, which is less than 10. This means there is no similarity in the information provided by these variables, as well as the absence of many common factors between them, which strengthens the model study.

#### **IV. Conclusion:**

Based on statistical analysis and the testing of hypotheses of the study, the results reached can be summarized as follows:

1. Jordanian banks face few (low importance) difficulties with regards to issued letters of credit, where the general average degree of importance of the various difficulties is 2.46 (see table (3)), and the difficulties that have increased the degree of importance for the arithmetic mean (3) are:

- The client lacks the knowledge about rules and international norms for letters of credits.
- The inability of the client to fill out the form of letter of credit.
- Mismatch between the documents and terms of letter of credit.
- The client lacks skills in English, the main language in the import letters of credits.
- Receipt of the documents after the expiry date of letter of credit.

2. There are statistically significant differences between the Jordanian banks regarding difficulties with issued letters of credit.

3. There is a statistically significant relationship between the difficulties faced by Jordanian banks regarding import letters of credits, and between the following factors: the size of the bank, the degree of technological use, the volume of issued letters of credit at the bank, combined on the other hand.

**- Appendices:****Table (1): Jordanian exports and imports of goods (million dinars)**

| Years          | Imports       | Exports       | Ratio of imports and exports |
|----------------|---------------|---------------|------------------------------|
| 2010           | 8187.7        | 3689.9        | %221.89                      |
| 2011           | 9722.2        | 4063.6        | %239.25                      |
| 2012           | 12060.9       | 5633.0        | %214.11                      |
| 2013           | 9993.5        | 4519.7        | %221.10                      |
| <b>Average</b> | <b>9991.0</b> | <b>4476.5</b> | <b>%224.08</b>               |

Source: Prepared by researchers based on the annual reports of the Central Bank of Jordan (2010-2013).

**Table (2) : Jordanian banks and sizes and volumes of issued letters of credit and the year established during the period (2012-2013)**

| No | The name of the bank                 | Size of The bank(JD) | The volume of issued letters credit (JD) | Year established |
|----|--------------------------------------|----------------------|--|------------------|
| 1  | The housing Bank for Trade & Finance | 5760458391           | 649265511                                | 1974             |
| 2  | Jordan Kuwait Bank                   | 2100825677           | 67755500                                 | 1977             |
| 3  | Jordan Islamic Bank                  | 2015718009           | 33368224                                 | 1979             |
| 4  | Bank of Jordan                       | 1797005026           | 55961694                                 | 1960             |
| 5  | Cairo Amman Bank                     | 1604579219           | 37529683                                 | 1960             |
| 6  | Union Bank                           | 1295521564           | 264373283                                | 1991             |
| 7  | Capital Bank of Jordan               | 1029074988           | 56202959                                 | 1996             |
| 8  | Islamic International Arab Bank      | 974203156            | 18137744                                 | 1997             |
| 9  | Arab Jordan Investment Bank          | 749148751            | 29338634                                 | 1978             |
| 10 | Societe Generale Babque / Jordanie   | 288210318            | *  | 1993             |

\* Researchers were unable to obtain this information from the bank.

Source: Prepared by researchers based on the annual reports of Jordanian banks.

**Table (3) : The degree of importance of the difficulties faced by Jordanian banks related to issued letters of credit in descending order by average importance**

| Number of Difficulty | The Paragraph  | The sort by degree of importance | The mean | The standard deviation | Degree of importance of difficulty |
|----------------------|--|----------------------------------|----------|------------------------|------------------------------------|
| 15                   | The client does not know the international rules and norms of letters of credits.                                      | 1                                | 3.72     | 0.8                    | Great                              |
| 13                   | The client is not able to fill out a form of letters of credit (the lack of customer experience in letters of credit). | 2                                | 3.66     | 0.81                   | Great                              |
| 3                    | The documents do not match with the condition of letters of credit.  | 3                                | 3.28     | 1.07                   | Great                              |
| 14                   | The client is not able to understand the English which is the main language in issued letters of credit.               | 4                                | 3.21     | 0.90                   | Great                              |
| 7                    | Your bank receives the documents after the expiry date of letter of credit.  | 5                                | 3.14     | 0.95                   | Great                              |
| 2                    | Your bank receives the documents, not certified.   | 6                                | 3        | 0.89                   | Medium                             |
| 4                    | The documents do not match with each other.  | 7                                | 2.90     | 1.08                   | Low                                |
| 26                   | Delay of the promotion of issued letters of credit because of the need to study the                                    | 8                                | 2.89     | 1.03                   | Low                                |

## Difficulties Facing Jordanian Banks Related to Issued Letters of Credit

|    |  |    |      |      |     |
|----|--|----|------|------|-----|
|    | correspondent banks in full.   |    |      |      |     |
| 16 | The client is not able to pay the balance of credit pending receipt of documents.  | 9  | 2.72 | 1.25 | Low |
| 1  | Your bank receives the documents incomplete.   | 10 | 2.69 | 1.04 | Low |
| 24 | There are no messages documented among all the banks that use the SWIFT network for issued letters of credit, leading to delays in communicating and modified. | 11 | 2.66 | 1.04 | Low |
| 25 | Issuing banks set conditions which are not clear.  | 12 | 2.59 | 1.27 | Low |
| 27 | Lack of confidence of foreign banks to the Jordanian banks   | 13 | 2.52 | 1.02 | Low |
| 23 | There is no entire system of issued letters of credit.   | 14 | 2.52 | 1.43 | Low |
| 30 | Correspondent banks are not sure whether documents match with the terms of the letter of credit, and they pay the value of documents to the importer.          | 15 | 2.45 | 1.27 | Low |
| 9  | Insurance policy does not cover the risks associated with the shipment.  | 16 | 2.38 | 1.45 | Low |
| 11 | Your bank does not take sufficient guarantees on letters of credit.  | 17 | 2.28 | 1.25 | Low |
| 6  | Your bank receives the documents prior to the date of the opening of letter of credit.   | 18 | 2.28 | 1.25 | Low |
| 28 | Sometimes the buyer is exposed to fraud and deceit as a result of charging the importer of the goods in violation of the contract agreed upon.                 | 19 | 2.24 | 1.02 | Low |
| 8  | Bill of lading indicating the existence of defects in the goods shipped on deck.   | 20 | 2.21 | 1.29 | Low |
| 17 | The client complains of high costs when using the SWIFT network for import letters of credit.  | 21 | 2.17 | 0.85 | Low |
| 20 | There are misspellings in the mobilization of letter of credit from the employee of letters of credit.   | 22 | 2.14 | 1.13 | Low |
| 18 | Bank staffs do not know the rules and norms of international standard.   | 23 | 2.14 | 1.27 | Low |
| 32 | Exposure of the bankruptcy of the issuing bank, which obliges the correspondent bank to pay its obligations.   | 24 | 2.07 | 1.33 | Low |
| 22 | Delayed issuing banks (local) in the conversion of documents for issued letters of credit.   | 25 | 2.07 | 0.96 | Low |
| 19 | Scan documents wrong examination of employee letters of credit.  | 26 | 2.03 | 1.40 | Low |
| 12 | There is no insurance on the exported goods whatsoever   | 27 | 2.00 | 1.34 | Low |
| 10 | Value of the insurance policy less than the desired value.   | 28 | 2.00 | 1.41 | Low |
| 21 | Your bank is suffering from a lack of experience of its staff issued letters of credit.  | 29 | 1.93 | 1.07 | Low |
| 5  | The documents concerning letter of credit did not reach (lost).  | 30 | 1.93 | 1.49 | Low |
| 33 | Your bank pays the amount of error or before the due date, due to the omission of payment terms in the letters credit.   | 31 | 1.90 | 1.37 | Low |
| 31 | Correspondent bank exposed to lawsuit resulting from the discovery of irregularities in the imported documents not discovered by the                           | 32 | 1.79 | 1.24 | Low |

|          |   |    |      |      |     |
|----------|---|----|------|------|-----|
|          | bank.   |    |      |      |     |
| 29       | Sometimes your bank receives a postcard letters of credit forged. | 33 | 1.66 | 1.26 | Low |
| $\Sigma$ | Tool as a whole   |    | 2.46 | 0.89 | Low |

Source: Prepared by researchers.

**Table (4) : Results of applying the test (One Sample T-test) to the instrument as a whole (the study sample as a whole).**

| Field  | The mean | The standard deviation | degrees of freedom | T      | Statistical Significance |
|--|----------|------------------------|--------------------|--------|--------------------------|
| difficulties faced by Jordanian banks with regards to issued letters of credit | 2.46     | 0.89                   | 28                 | -3.281 | 0.00                     |

Source: Prepared by researchers.

**Table (5) :The grades of the first group (1) and the second group (2)**

|       | Group | N  | Mean ranks | Sum of ranks |
|-------|-------|----|------------|--------------|
| DIFLC | 1     | 6  | 26.50      | 159.00       |
|       | 2     | 23 | 12.00      | 276.00       |
|       | Total | 29 |            |              |

Source: Prepared by researchers.

**Table (6) : Results of applying the Mann-Whitney test (U) Is clear from**

| Test Statistics      | DIFLC   |
|----------------------|---------|
| Mann-Whitney U       | 0.000   |
| Wilcoxon W           | 276.000 |
| Z                    | -3.723  |
| Asymp.Sig.(2-tailed) | 0.000   |

Source: Prepared by researchers.

**Table (7) : Communalities**

|        | Initial | Extraction |
|--------|---------|------------|
| BRANCH | 1.000   | .895       |
| AGE    | 1.000   | .935       |
| BKSIZE | 1.000   | .929       |
| LCSIZE | 1.000   | .655       |
| TECH   | 1.000   | .594       |

Source: Prepared by researchers.

**Table (8) : Total Variance Explained**

**Total Variance Explained**

| Component | Initial Eigenvalues |               |              | Extraction Sums of Squared Loadings |               |              | Rotation Sums of Squared Loadings |               |              |
|-----------|---------------------|---------------|--------------|-------------------------------------|---------------|--------------|-----------------------------------|---------------|--------------|
|           | Total               | % of Variance | Cumulative % | Total                               | % of Variance | Cumulative % | Total                             | % of Variance | Cumulative % |
| 1         | 2.652               | 53.041        | 53.041       | 2.652                               | 53.041        | 53.041       | 2.154                             | 43.071        | 43.071       |
| 2         | 1.356               | 27.129        | 80.170       | 1.356                               | 27.129        | 80.170       | 1.855                             | 37.099        | 80.170       |
| 3         | .774                | 15.486        | 95.656       |                                     |               |              |                                   |               |              |
| 4         | .181                | 3.628         | 99.283       |                                     |               |              |                                   |               |              |
| 5         | .036                | .717          | 100.000      |                                     |               |              |                                   |               |              |

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Source: Prepared by researchers.

**Table (9) : Component Matrix<sup>a</sup>**

|        | Component |      |
|--------|-----------|------|
|        | 1         | 2    |
| BKSIZE | .871      |      |
| BRANCH | .741      | .588 |
| TECH   | .697      |      |
| CSIZE  | .649      |      |
| AGE    | .662      | .705 |

a. 2 components extracted.

Source: Prepared by researchers.

**Table (10) : Rotated Component Matrix<sup>a</sup>**

|        | Component |      |
|--------|-----------|------|
|        | 1         | 2    |
| BKSIZE | .939      |      |
| LCSIZE | .809      |      |
| TECH   | .750      |      |
| AGE    |           | .964 |
| BRANCH |           | .921 |

a. Rotation converged in 3 iterations.

Source: Prepared by researchers.

**Table (11) : Component transformation Matrix**

| Component | 1     | 2    |
|-----------|-------|------|
| 1         | .784  | .620 |
| 2         | -.620 | .784 |

Source: Prepared by researchers.

**Table (12) : Pearson correlation coefficient between the independent variables in the study.**

| Variables | TECH    | BKSIZE  | LCSIZE |
|-----------|---------|---------|--------|
| TECH      | 1       |         |        |
| BKSIZE    | 0.629** | 1       |        |
| LCSIZE    | 0.295   | 0.700** | 1      |

\*\* Statistically significant at the significance level ( $\alpha = 0.01$ ), (2-tailed)

Source: Prepared by researchers based on the annual reports of Jordanian banks.

**Table (13) : The results of multiple regression analysis to reveal the nature of the relationship between the dependent variable and independent variables**

| Variables | Standardized Coefficients (Beta) | Sig   | VIF   | Adjusted R Square | F Change |
|-----------|----------------------------------|-------|-------|-------------------|----------|
| TECH      | -1.278                           | 0.000 | 2.536 | 0.673             | 0.000    |
| BKSIZE    | 1.257                            | 0.001 | 4.536 |                   |          |
| LCSIZE    | -0.672                           | 0.001 | 2.386 |                   |          |

Source: Prepared by researchers based on the annual reports of banks

**- References:**

1. International Chamber of Commerce, **ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits**, ICC Publishing, No 600, Paris, 2007.
2. Daren, Brinkman, Letters of Credit: The Magic Wand for Minimizing International Credit Risks?, **Business Credit**, Los Angeles, USA, Vol.99, Issue 10, 1997, pp.49:51.
3. Rowe, Michael, **Letters of Credit**, Euro money Publications, London, Britain, 1985, page 1.
4. عبد النبي، جمال يوسف. 2001م. **الاعتمادات المستندية، الطبعة الأولى**، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، ص 22.
5. Shaw, Ernest D, **Practical Aspects of Commercial Letters of Credit**, Irving Trust, New York, 1977, page 1.
6. Shaw, Ernest D. (1977), Op. Cit, page 2.
7. International Chamber of Commerce, (2007), Op. Cit.
8. Thaher, Ahmed Hassan , obstacles faced by Jordanian Banks regarding issued letters of credit, **Muatah Journal for Research and Study**, vol (12), No. (4), 1997, pp. 267:237.
9. Thaher, Ahmed Hassan, Problems of issued letters of credit faced by the Jordanian importers, **Yarmouk Research**, Vol (15), No. (4), 1999, pp 111:91.
10. Ahmad H. Thaher, Tawfiq H. Abdul- Jalil, Problems of Export Letters (LCs) from the Point of View of Jordanian Exporters, **Dirasat Journal**, Vol (33), No. (1), 2006, pp 79:94.
11. Ahmad H. Thaher, Toufiq H. Abdul- Jalil, Juma F. Humidat, The Problems of -Export Letters of Credit that Face the Jordanian Banks (Field Study), **DirasatJornal**, Vol (35), No. (2), 2008, pp 363:376.
12. Johnson, Pang, **Documentary Credit & Collections for the Export and Import Trade**, Pelanduk Publications, 1992, page 77.
13. Hirschey, Mark, **Managerial Economics**, Thomson South-Westren, Tenth Edition, Australia, 2003, page 10.





## Using venture capital in the investment of Zakat funds

Mohamed BERRAG (\*)  
High Business School of Algiers; Algeria.

Mohamed Cherif BENZOUAI (\*\*)  
Oum-El-Bouaghi University; Algeria.

**Abstract:** This study gives a detailed description of the possibility of using the venture capital financing in the investment of Zakat, taking into consideration the origins of this technique in Islam, which makes it an optimal technique not just for investing the Zakat funds but also in developing our economy, therefore, by defining the capital resources, the venture capital investors and the types of entrepreneurs who get that financing.

**Keywords:** Venture Capital, Zakat, Islamic Venture Capital, Financing, Small and Medium Enterprises.

**Jel Classification Codes :** G24, P31, P34, E61.

### I- Introduction :

Most countries aim to promote their economy, by exploiting all available resources as the skilled labor and financial resources in the right way, However, the improvement of the economic situation for these countries is not linked only to the economic factors, and the dynamic model presented by Ibn Khaldun proves. So, the improvement of one sector depends on the improvement of the other sectors simultaneously, which require a united and concerted effort of both government and citizens.

The big Attention that scholars had given to the development of economy, and its various problems, Highlighted the importance of the investment of Zakat funds, and its role in achieving this development, in addition, Zakat had two important targets in Islam, The first is social target, through the four categories that deserve Zakat funds, (1) the poor,(2) the indigent, (3) the administrators of the Zakat funds and (4) debtors, the second target is the call for Islam, through the other four categories, (5) bringing hearts to Islam, (6) slaves abolition, (7) in the cause of Allah and (8) the traveler. Zakat may have also another target, the economic target, which is linked to the previous targets, and it includes some previous categories, especially the first four.

The investment of Zakat funds counts from the most important issues in the economy of the Islamic countries, the investment of Zakat funds by its beneficiaries after reaching them is not a problem. But there is a problem with the investment of Zakat funds by those who collect it before distribute. We can find two points of view, there are those who see the inadmissibility of investment of Zakat funds, and there are a considerable part of scholars who had permit the investment of Zakat funds in investment projects. The second point of view, Requires us to look for different ways to invest Zakat funds as a necessity imposed by the economic reality, and the growing needs of those who deserve Zakat money.

The question that this study aims to answer is: *How can we use the venture capital financing to invest El- Zakat funds?*

This study provides through its various axis's the theoretical aspects of the venture

capital financing, and illustrates their compatibility with the Shari'a (Islamic law), this study also provides detailed information on how can we adopt the venture capital financing to invest Zakat funds, taking into consideration the various expenditures that deserve Zakat money.

## II- The investment of El- Zakat funds

In this axis, the focus will be on Zakat definition, the categories that deserve Zakat money and the investment of Zakat funds, as well as its economic effects. This axis will link also these concepts with the use of the venture capital to invest Zakat funds, and its resulting effects.

### II.1. Definition of Zakat

Zakat is a right and duty, a right to a specific range called the beneficiaries, and duty on every Muslim who have private capital.<sup>1</sup> Zakat is a known right in the Muslim capital, imposed on the total net value of developing wealth, or viable to develop in every complete year, to the beneficiaries who deserve it.<sup>2</sup>

### II.2. The beneficiaries of Zakat

God specifies The beneficiaries of Zakat by saying:

(ومنهم من يلمزك في الصدقات فإن أعطوا منها رضوا وإن لم يعطوا منها إذا هم يسخطون. ولو أنهم رضوا ما آتاهم الله ورسوله وقالوا حسبنا الله سيؤتينا الله من فضله ورسوله إنا إلى الله راغبون. إنما الصدقات للفقراء والمساكين والعاملين عليها والمؤلفة قلوبهم وفي الرقاب والغارمين وفي سبيل الله وابن السبيل، فريضة من الله، والله عليم حكيم)<sup>3</sup>

“And among them are some who criticize you concerning the [distribution of] charities. If they are given from them, they approve; but if they are not given from them, at once they become angry. If only they had been satisfied with what Allah and His Messenger gave them and said, "Sufficient for us is Allah ; Allah will give us of His bounty, and [so will] His Messenger; indeed, we are desirous toward Allah ," [it would have been better for them]. Zakah expenditures are only for the poor and for the needy and for those employed to collect [zakah] and for bringing hearts together [for Islam] and for freeing captives [or slaves] and for those in debt and for the cause of Allah and for the [stranded] traveler - an obligation [imposed] by Allah . And Allah is Knowing and Wise.“

In the next following paragraphs we will briefly explain and clarify the expenditures of Zakat.

#### II.2. 1. The poor and the indigent

The two first expenditure of Zakat are the poor and the indigent, they are mentioned first because of their importance. The main goal of imposing Zakat is to fight poverty and need in the community.

The poor and the needy are two different expenditures, the poor is the one who does not have the food of a day or half a day. However, the needy is the one who finds a half adequacy or most, he does not reach the point to ask for help, for this purpose, no one will pay attention to him and no one will help him.<sup>4</sup>

#### II.2. 2. The collectors of Zakat

The third expenditure of Zakat is all who work in the administrative system of Zakat; they took their wages from the amount of Zakat, this importance that is given to the workers on Zakat proves that the Zakat is a function of the state.<sup>5</sup>

The Worker on Zakat take his wage from Zakat money, and he can't take anything else than his wage, as he hadn't accept anything from those who pay Zakat.

The administrative system of Zakat is divided into two parts, the first is the collection direction of Zakat, which is interested in the collection of Zakat and makes statistics about those who should pay Zakat; what they own and how much they should pay. The second part is the distribution direction of Zakat, that is had the same role as the social security bodies, his major role is to search for the best ways to find out the expenditures of Zakat, and the amount they need.<sup>6</sup>

### **II.2. 3. bringing hearts together [for Islam] and freeing captives [or slaves]**

the money of Zakat can be given for bringing hearts together for Islam and for freeing slaves, but the latter does not exist nowadays.

### **II.2. 4. debtors**

Debtors, those who have a debt and they can't pay back, either they made that debt for their own benefit or for the benefit of the others. They had given from the money of Zakat to be able to pay off their debt.<sup>7</sup>

### **II.2. 5. The cause of Allah and the traveler**

The cause of Allah all intended the things that please Him Glory of science and work; meant that the money of Zakat can be also given for building schools or laboratories...

The traveler, who travels from country to country, and which is no longer able to spend on himself, he had given from the money of Zakat to give him a ride to his country.

## **II.3. The investment of Zakat funds**

The Researcher and the president of the Islamic science studies in Turkey Ali Usak, see that we can make Zakat money as capital, for example, we can buy shares of companies, and then distribute the returns of those shares of companies on Zakat expenditures.<sup>8</sup>

Zakat money can be also a capital for those who can work from the poor. Most views of scholars confirm that it is possible to give the poor a great deal of Zakat money, to be a capital for him.<sup>9</sup>

## **II.4. The economic impact of Zakat**

Zakat has some effects on the national economy, including the following:

### **II.4. 1. The impact on unemployment**

The fundamental function of Zakat is enabling the poor to enrich himself, to get a stable source of income, by giving him from the Zakat Fund what it takes him to practice a profession or a trade, and this role of Zakat has very positive implications on unemployment in the community.<sup>10</sup>

### **II.4. 2. The impact on investment**

Pays of Zakat on economic resources untapped in the production process impose owners to sell these resources, in favor to Avoid paying the amount of Zakat on it, like the cash money, because Zakat will decrease it gradually, it is supposed to invest that money in order to obtain a return on it, and so that it will invest in activities which are not imposed to a high rate of E-Zakat like the industrial and commercial projects, that gives an

opportunity to increase employment, as there will be an incentive to increase investment despite lower revenue.<sup>11</sup>

### **II.4. 3. Zakat against poverty**

Poverty is one of the main economic problems; it means a deficit of financial resources of the individual or society to meet on their economic needs. The first task of the Zakat is to address the poverty problem, and to realize this task we should treat first the causes of poverty. Treatment of poverty that is caused by unemployment and Abstention from work, or because the wrong search for a work, it is not the same treatment of poverty caused by inability to work and poverty caused by frequent birth control and the lack of income.<sup>12</sup>

### **II.4. 4. The role of Zakat in education and scientific research**

As well as the spending of Zakat in the treatment of poverty may also employ a part from the money of Zakat funds in investment projects, like the educational projects. The scholars permitted the researcher who does not work to take from Zakat money.

## **III- The venture capital**

This axis explains some basics of venture capital financing, by providing the definition of venture capital, and the different institutions that provide this funding, as well as the process of venture capital investment and the different government policies that can be used to promote the venture capital market.

### **III.1. The definition of venture capital**

There are several definitions of venture capital. One is that venture capital is "the combination of early-stage financing of new and young companies' investment projects through equity participation, and the provision of ongoing expertise and advice to the management of those companies",<sup>13</sup> Thus, what distinguishes venture capital from traditional investment is not just where funds are invested, but rather the monitoring and management of investments after they are made. In particular, venture capital is identified by three keys characteristics:<sup>14</sup> equity participation, long-term investment orientation, and ongoing active involvement in the company.

In this study, we define the venture capital as an investment linked to a high and variable degree of risk, based on investment stages in the firm,<sup>15</sup> in this financing the investors support the entrepreneur with the necessary funding and management skills to exploit the available opportunities in the market, in order to make a profit in the long term.<sup>16</sup> The venture capital is a financial intermediary between sources of funds (typically institutional investors) and high-growth and high-tech entrepreneurial firms.<sup>17</sup>

### **III.2. firms could be financed through venture capital**

Some venture capitalist Invest in firms from all sizes and sectors, but most venture capitalist invests only in firms within a specific stages and sectors. Therefore, we can divide firms that receive a venture capital financing by life stages as shown in Figure (01). It comes first, seed capital, to cover the costs of research, product development ,and testing, it cares with new institutions that are active in the field of research and development, followed by start-up firms and the early stage financing, which is the most prevalent, and includes a wide variety of venture capital firms, and finally the middle stage financing, which cares with firms that have products in the market, and know a fast growth.

### III.3. The process of the venture capital investment

Assuming that a venture capital firm has a clear, focused strategy, good and balanced staff to implement them, the firm's third requirement will be to have disciplined investment processes that are covering the identification, evaluation and approval, completion, monitoring and the realization of investments.

#### III.3. 1. Origination

The first phase is origination. While venture capitalists generally wait for deals to come to them, they do make themselves known to companies through industry directories.<sup>18</sup>

Deal flow comes to the venture capital in a number of ways. Entrepreneurs can directly solicit venture capitalists, often by sending them a business plan, executive summary, or a PowerPoint slide deck.

Trusted friends may refer a business opportunity to the venture capital; other venture capitalists may refer a project to a different venture capital or to approach each other to co-invest in a particular opportunity.

Finally, venture capitalists may actively seek for deal flow by attending networking events, judging business plan competitions, or prospecting for exciting opportunities and then approaching the entrepreneur.<sup>19</sup>

#### III.3. 2. Screening

The net result of this phase is that most proposals which pass through the examination process are rejected with minimal investment of time.<sup>20</sup>

Many researchers have investigated how venture capitalists make their decisions, focusing heavily on the decision criteria that distinguish those ventures that have a greater chance of providing strong returns. The underlying justification for these studies is that a better understanding of the venture capital process may lead to better decisions and more successful ventures. The criteria derived from these studies appear to fit four categories: (1) entrepreneur/team capabilities, (2) product/service attractiveness, (3) market/competitive conditions, and (4) potential returns if the venture is successful.<sup>21</sup>

#### III.3. 3. Evaluation

After proposals pass through the generic screen, the venture capital begins to gather additional information about the proposal. At this phase the amount of venture capital time spent on the proposal increases dramatically, and the venture capitalists goal changes. While in the previous phase the goal is to determine whether there is serious interest in a deal, in this phase the object is to determine what the obstacles to the investment are and how they can be overcome.<sup>22</sup>

In the evaluation phase, the focus will be on the team's ability to complete the investment, in addition to both the feasibility of the product, and the viability of the product to adoption by consumers.

The evaluation process is divided in terms of the investment risks, to internal risk, which is based on the evaluation of the human capital and the monitoring in the entrepreneurial firms. In regard to the use of investment, there is risk related to the foreign market acceptance of the product and the reaction of the competition. And finally there is a risk related to the development of a successful product strategy. The investment evaluation process would reduce these risks.<sup>23</sup>

### III.3. 4. Negotiation

After the evaluation phase, if the proposed project was accepted, the venture capitalist will enter in negotiations with the owner of the project (the entrepreneur). During this phase, every step that the venture capitalist makes will be based on the information that has been collected and translated in the previous phases, as this phase determine the terms of the contract, which represents protection from the Agency risk.

Valuation for a new venture is quite different from formal corporate valuation. the importance of new venture valuation comes from the two facets that make venture capital investments distinctive: relatively high uncertainty compared to investments in mature companies and rapid growth. Techniques anticipating steady future developments and constant earnings on the basis of the company's history cannot entirely capture the potential inherent in such investment. In the venture capital context the absence of a performance history by which to judge the company and uncertainties about the young business particularly hamper the use of conventional valuation methods such as benchmark valuations on the basis of Price/Earnings (P/E) ratios of public companies, or calculation of a company's Discounted Cash Flow (DCF).

Since venture capitalists have more negotiating power and deeper knowledge of previous deals, it is likely that their valuation will took in consideration. If the venture capital and entrepreneur are in agreement on the project value, it is more likely that they will take action and fund the deal.<sup>24</sup>

## IV- Islamic Venture Capital

Venture capital is risk capital, and risk-taking involves a willingness to commit to a course of action that leads to rewards or penalties associated with success or failure.

### IV.1. Motivations to find a general framework for Islamic venture capital

Islamic finance has not been linked to economic development to the same extent as venture capital, and there have been very few innovations in Islamic financial instruments. Over 65 per cent of Islamic funds are currently invested through murabaha (an Islamic debt instrument that is used to purchase real assets for onward sale at a fixed mark-up rate).<sup>25</sup> In 1995, there were a small number of Islamic financial instruments in the market, compared to what there is now, and this was a result of the realization of Islamic banks, which need to provide different alternatives for investors, to face competition in the banking field.

In setting out a framework for Islamic venture capital, there are primarily two reasons to justify this form of finance. First, the state of economic development in the Muslim world has remained at the lower end of the scale for more than a century. As this article highlights, the benefits associated with entrepreneurial assistance point to venture capital as a vital contributor to a long-term strategy of economic growth. Second, it is believed by Islamic economists that venture capital finance has its original roots in the Islamic world, especially in the concept of mudarabah.<sup>26</sup> This funding mechanism provides support to those with entrepreneurial skills but lacking financial resources. The entrepreneur or the recipient of capital is termed the Mudarib while the provider of capital, the venture fund, is known as Rabb al-mal.

The Islamic financial instrument for extensively co-operative and co-ordinated participation must attain two results. First, it must yield prospective returns from resource mobilisation into shari'ah-approved possibilities. These would then be causally related with

the productivity of capital and risk diversification. Second, the ethical recommendations and productivity of financial resources in possibilities acceptable to shari'ah must generate developmental effects.<sup>27</sup>

From the joint effects of these two expectations, Islamic participatory financing would generate extensively co-operative and co-ordinated interrelations among agents, and the table (01) point the Shari'ah View of Some Key Practices in Venture Capital Financing.

#### **IV.2. The application of Islamic contracts in the venture capital framework**

There are several methods in Islamic finance can be used to mobilize funds to finance high-risk projects (financing through venture capital), like *mudarabah* and *musharakah*. In this point we will explain the requirement of these various contracts and how they are applied.

##### **IV.2. 1. sharing**

In Islamic transactions, the demanded of money is for exchange value and it is not for the money itself. In Islam There is a difference between trade and usury,<sup>28</sup> the first is desirable, but the second is not, Islam support also the participation rather than risk transfer. The principle of risk-sharing means, that the part that finances the entrepreneur should get a part of profits, in the case of successful project. In case of loss, the owner must share capital loss. It appears that a large consensus between the principle of venture capital financing and Islamic finance.

##### **IV.2. 2. Islamic contracts that can be implemented in the venture capital market**

Venture capital in its traditional sense is very close to the Islamic concept of profit and loss sharing.<sup>29</sup> And the Figure (02) illustrates the application of main Islamic contracts in the venture capital concept.

According to the figure (02), it appears that the relationship between the company of venture capital and investors can mainly through *mudarabah*, or *musharakah*, or *wakalah bij-ujrah* or combination of these three contracts. In the case of the relationship between the venture capital company and enterprise benefiting from the funding, the main Islamic contract between them is *musharakah*, which includes contributing capital and / or labor /skill and / or reputation, in addition to some necessary conditions for these contracts, conform to Islamic law, such as the nature/method of investment that is adopted by the Venture Capital company, as well as the conditions and regulations stipulated between the company and investee.

*Wakalah bil-ujrah* (agency contract with fee) takes place in the venture capital concept when other external companies/managers, usually experts in the business area undertaken by the investee, are hired to consult and help the investee company. If the venture capital company operates on fee-based contracts, *wakalah bil-ujrah* will also come into the picture.

Other Islamic contracts can be used, when the company of venture capital is active in the agricultural sector as *almuzara'ah* and *al-mugharasah* contracts.

##### **IV.2. 3. Mudaraba contract in the Islamic economy**

A *mudaraba* is a form of commercial contract whereby an investor or a group of investors – entrust capital to an agent (*mudarib*), who trades in it and then returns the principal along with a predetermined share of the profits to the investors. The investors

generally are not liable for any transactions the agent enters into with third parties, beyond the sum of money they provided. The agent, on the other hand, also shares in the success of the business venture based upon a previously agreed share of the profits. However, any losses incurred in the venture are the sole responsibility of the investors, with the agent losing his time and effort, and any anticipated gains she or he would have made had the venture been successful.<sup>30</sup> Furthermore, the agent is also entitled to deduct legitimate business-related expenses from the capital sum provided.

The *mudaraba* form of financing a venture has developed in the context of the pre-Islamic Arabian caravan trade for the Hejaz region. More importantly, with the Arab conquest, the *mudaraba* spread to Northern Africa and the Near East, and ultimately to Southern Europe. With its introduction as the *commenda* in the Italian seaports, it laid the foundation for the expansion of European trade in the Middle Ages. In fact, Udovitch (1962) has demonstrated a very strong correlation between the structures of the *commenda* and the Arabian *mudaraba*.<sup>31</sup> The *commenda* was the common legal structure known to medieval Italian merchants commissioning their ships to carry cargo across the Mediterranean. In a typical arrangement, the contracting partners of a trade venture were comprised of the investor (the *commendator*) and the manager (the *tractator*). The usual profit share split 3 : 1 between investor and manager. Losses, however, were wholly borne by the investor.<sup>32</sup>

The separation between capital and labor is the most important character in the *mudaraba*, and it is the same character in the venture capital financing.

#### **IV.2. 4. musharaka contract in the Islamic economy**

In the case of a *musharaka* contract, all partners (investors) contribute in the capital of risky project, and then they will share profits and losses according to agreed percentages at the end of the period for holding the investment.<sup>33</sup>

*Musharaka* contract can be permanent, and we can apply the previous definition on it, and it can be also decreasing, which is one of the new methods developed by Islamic banks which differ from the permanent *musharaka* in one element is continuity.

In decreasing *musharaka* method, the Islamic bank has all its rights and all its obligations as a normal partner, but the bank will be replaced by the partner in the ownership of the project, when the period for holding the project finished.<sup>34</sup>

#### **IV.2. 5. Combining Mudarabah and Musharaka contracts**

In the case of *musharaka* contract, profits are distributed according to a pre-agreed ratio in the investment contract, and the same for the *mudarabah* contract. When wages are combined with dividends, a new payment mechanism arises, as a result of combining *mudarabah* and *musharaka* contracts.

The difference between wage contract and a pure *mudarabah* and *musharaka* contracts is that, Wage contract is based on a fixed payment to labour by capitalists (or owners of capital), whereas *mudarabah* and *musharaka* offers ex post payment of shares of profits. However, it is perfectly permissible under Islamic law to combine wage payment with *mudarabah* and *musharaka* contracts. These contracts then interact with each other when wages forgone or proportionately invested in the enterprise, enable a new *mudarabah* and *musharaka* contract to emerge.<sup>35</sup>



## **V- The use of venture capital financing in the investment of Zakat money**

This axis gives a detailed explanation of how we can use the venture capital financing to invest Zakat money.

### **V.1. The basic inputs of the model**

The venture capital financing Process requires three basic inputs, are mainly: (1) the capital, and (2) a special intermediaries represented by the venture capital companies and finally (3) the entrepreneurs. To invest Zakat money through this technique, we must identify these three inputs in regard to the Islamic law, which set the third pillar of Islam (Zakat), as shown in the figure (03).

#### **V.1. 1. Ressources of capital**

Most time, companies of venture capital get their capital from shareholders, they are usually institutional investors (insurance companies, banks...) and some government institutions like donations which support this technique of funding because of its high returns and its positive impact on the economy of the state.

Using venture capital technique to invest Zakat money gives a clear idea about the source of capital that will be used in funding, but the responsible direction on the collection of Zakat cannot invest directly in the venture capital company, it must titled that money to the eight expenditures of Zakat, in condition of invest that money in the venture capital company.

#### **V.1. 2. Limited partnership investors in the venture capital Company**

Provides Zakat money to an entrepreneur in condition to invest it in a venture capital company, is not possible with all expenditures of Zakat, it can work only with the poor, the needy, the workers on Zakat and debtors. Zakat will be offered to those with three methods, (1) when the venture capital company is established for the first time, (2) in the extension of venture capital Company through the introduction of new shareholders, (3) to pay off debts of an existing venture capital company.

Getting a stake in the venture capital company gives the beneficiaries the right of control, which can be authorized to the institution that administrate Zakat, and these categories can be linked through a musharaka contract as we have explained before.

Getting a stake in the venture capital company gives also these groups a return on their funds invested.

#### **V.1. 3. The beneficiaries of venture capital funds raised from Zakat**

Venture capital funds raised from Zakat can provide the financing for projects of entrepreneurs fall within the eight beneficiaries of Zakat. Venture capital financing is suitable for innovative projects. However, innovation has a strong link with education, which imposes on institutions that administrate Zakat funds to allocate a part from Zakat money to spend it on education of the poor and the needy, in order to make the poor and the needy capable to propose projects or work within these projects to be an active actor in the community.

The venture capital company that raised its capital from Zakat evaluates and selects the projects, taking in consideration the social standard (the poor and needy).

**V.2. The facilities that can be offered at the exit stage of investments**

The Institution that administrate Zakat Can intervene in the exit stage of the investments by buying a stake in the entrepreneurial firm, and then titled it to one of the expenditures of Zakat, in order to enable these expenditures to benefit from the profits of entrepreneurial firm.

**V.3. The desired results from venture capital funds rose from Zakat money**

It is sufficient to show only the positive effects of the investment of Zakat money through venture capital. It appears that the most important is the impact on the employment, and instead to give Zakat money directly to the expenditures, venture capital technique permits to the expenditures to contribute in the establishment of venture capital fund. The latter requires a set of qualified workers, and the financing of entrepreneurial projects the need for additional workers, to work within these projects, and the number of workers is linked to the number of projects funded.

Each venture capital company fund a number of projects with the goal of profit, the success of these projects means submission in Zakat, and that's what elevates the amount of Zakat money that is provided to be re-invested.

The use of venture capital in the investment of Zakat money requires other projects such as education and training centers, in order to provide the labor needed by the entrepreneurial projects. The low unemployment rate has a positive impact on the rate of poverty and crime.

**VI. Conclusion :**

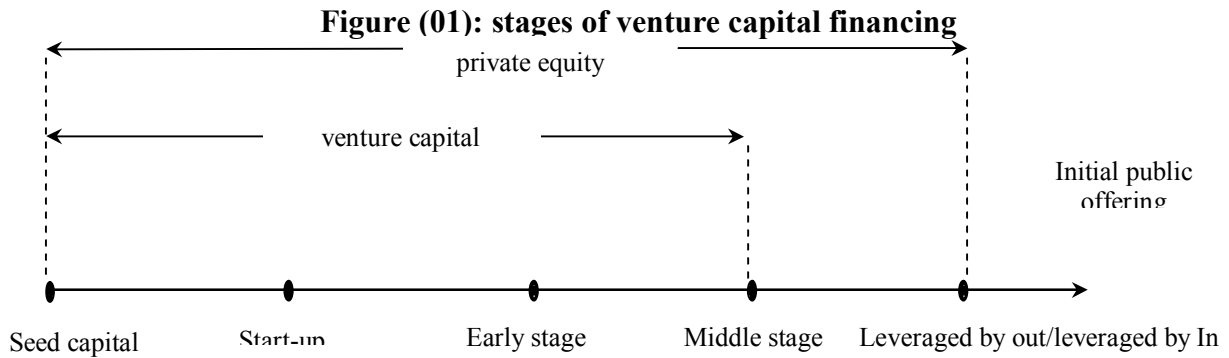
The Importance of Zakat money and its role in the economic and social life of Islamic countries make the search for new ways to invest these funds very important. On the other hand, the increasing interest of governments across the world of venture capital funding and its acceptance in the Islamic law, was a two major motivates to search how can we use this technique in the investment of Zakat money, through providing all the necessary inputs for the success of this technique, which are the capital through Zakat money and entrepreneurs through the beneficiaries of Zakat money, financial intermediaries through the venture capital company.

**- Appendices :**

**Table (01): Shari’ah View of Some Key Practices in Venture Capital Financing**

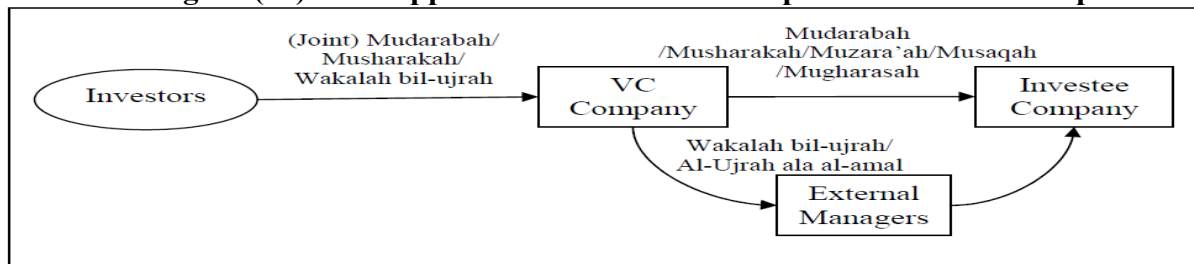
| Conventional Venture Capital Practice                        | Islamic View   |
|--|----------------|
| Limited partnership structure                                | Acceptable     |
| Long terms contracts   | Acceptable     |
| Contracts can be nullified                                   | Acceptable     |
| Restrictions placed on the activities of fund managers       | Acceptable     |
| Equity ratchets to entrepreneurs                             | Acceptable     |
| Investments in equity, fully convertible bonds (zero coupon) | Acceptable     |
| Preferred stocks, preference shares or convertible debt      | Not Acceptable |
| Greater control rights through restrictive covenants         | Acceptable     |
| Board seat   | Acceptable     |
| Staged financing   | Acceptable     |
| Replacement of management (CEO)                              | Acceptable     |
| Liquidation rights   | Acceptable     |
| Provision of non-financial services (strategic advice etc.)  | Acceptable     |
| Application of discount rate for valuation                   | Acceptable     |

Source: Mansoor Durrani & Grahame Boocock, *Op-cit*, 2006, pp: 166.



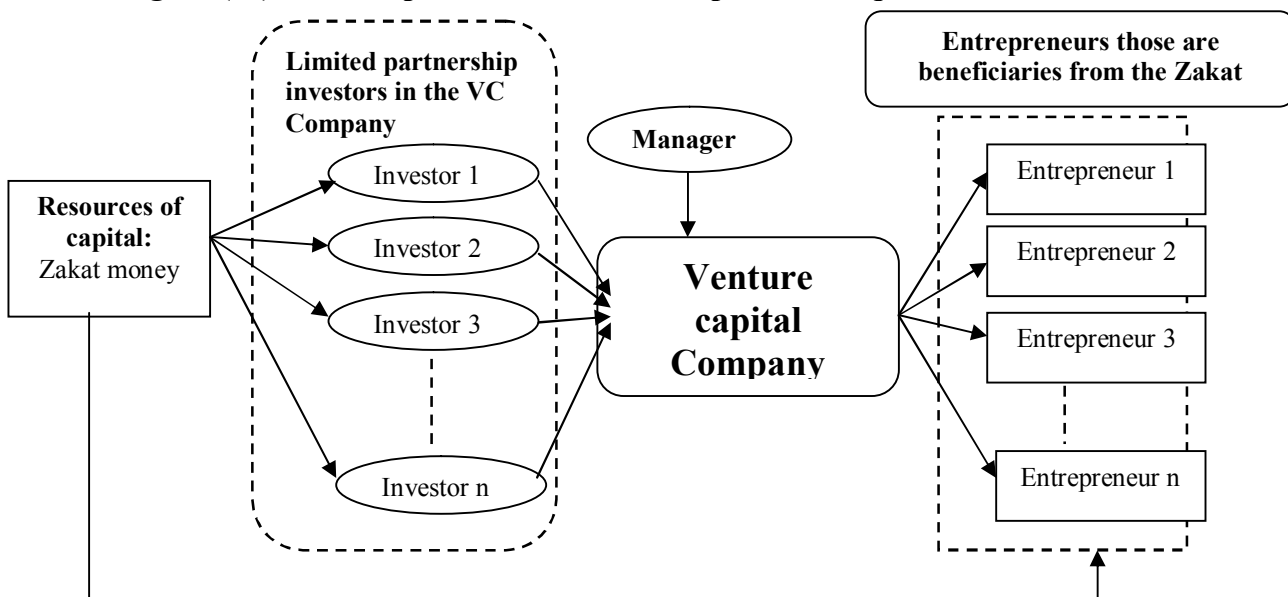
Source: Cherif Monder, Ingénierie financière et private equity, Revue Banque Edition, Paris, France, 2003, p:21.

**Figure (02): The Application of Islamic Concepts in the Venture Capital**



Source: Abdullaah Jalil, Islamic Venture Capital: A New Source of Islamic Equity financing, Seminar Ekonomi dan Kewangan Islam, ESSET. Bangi, 29-30 August 2005, p: 7.

**Figure (03): The adoption of the venture capital technique in the investment of Zakat money**



Source: the figure based on the theoretical aspects of Zakat and venture capital financing from the previous axis's.

**- References:**

- <sup>1</sup>- يوسف القرضاوي، فقه الزكاة، مكتبة وهبة، القاهرة، الطبعة 25، 2006، الجزء الأول، ص56.
- <sup>2</sup>- نعمت عبد اللطيف مشهور، الزكاة: الأسس الشرعية والدور الإنمائي والتوزيعي، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 1993، ص: 26.
- <sup>3</sup>- الآيات: من 58 الى 60 من سورة التوبة.

- <sup>4</sup>- نعمت عبد اللطيف مشهور، مرجع سابق، 1993، ص: 75.
- <sup>5</sup>- المرجع نفسه، ص: 75.
- <sup>6</sup>- المرجع نفسه، ص: 78.
- <sup>7</sup>- نعمت عبد اللطيف مشهور، مرجع سابق، 1993، ص: 81.
- <sup>8</sup>- علي أوزاك، "عرض الجهود والأفكار المعاصرة في المؤتمرات والمجامع والدراسات المتخصصة عن المفاهيم والتطبيقات الحديثة للزكاة"، الزكاة والتكافل الاجتماعي، سلسلة ندوات الحوار بين المسلمين، مؤسسة آل البيت، عمان، 1994، ص: 29.
- <sup>9</sup>- المرجع نفسه، ص: 29.
- <sup>10</sup>- يوسف القرضاوي، دور الزكاة في علاج المشكلات الاقتصادية، دار الشروق، القاهرة، 2001، ص: 10-12.
- <sup>11</sup>- للمزيد يمكن الرجوع إلى:
- عقبة عبد اللاوي و فوزي محيريق، " نمذجة الآثار الاقتصادية للزكاة: دراسة تحليلية لدور الزكاة في تحقيق الاستقرار والنمو الاقتصادي"، ورقة بحثية من دون سنة نشر، ص: 5.
- Mébarek BOUBLAL & al, " Towards a solidarity economy zakat Decrease poverty vs economic growth", El-Bahith Review, Algeria, n14, 2014, pp: 41-54.
- <sup>12</sup>- يوسف القرضاوي، مرجع سابق، 2001، ص ص: 17-24.
- <sup>13</sup>- Joseph Lim & Anthony Jaunders, "Initial Public Offerings: The Role of Venture Capitalists", The Research Foundation of the Institute of Chartered Financial Analysts, 1990, p: 14.
- <sup>14</sup>- Idem, p: 14.
- <sup>15</sup>- Richard Thompson, Real Venture Capital: Building International Businesses, Palgrave Macmillan, China, 2008, pp: 12-17.
- <sup>16</sup>- Mansoor Durrani & Grahame Boocock, Venture Capital, Islamic Finance and SMEs, Palgrave Macmillan, Great Britain, 2006, pp: 36-37.
- <sup>17</sup>- Douglas J. Cumming & Sofia A. Johan, Venture Capital and Private Equity Contracting An International Perspective, Elsevier Inc, United States, 2009, pp: 3-4.
- <sup>18</sup>- Vance H. Fried & Robert D. Hisrich, "Toward a Model of Venture Capital Investment Decision Making", Financial Management: Venture Capital Special Issue, Vol. 23, No. 3, (Autumn, 1994), Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/3665619>, Accessed: 14/03/2010 03:18, pp : 31-32.
- <sup>19</sup>- Douglas Cumming, Venture Capital: Investment Strategies, Structures and Policies, Wiley & Sons, Canada., 2010, pp: 11-14.
- <sup>20</sup>- Anders Isaksson, Studies on the venture capital process, Umeå University, Sweden, 2006, p: 49.
- <sup>21</sup>- Douglas Cumming, Op-cit, 2010, p: 14.
- <sup>22</sup>- Vance H. Fried & Robert D. Hisrich, Op-cit, 1994, p: 32.
- <sup>23</sup>- Douglas Cumming, Op-cit, 2010, pp: 19-21.
- <sup>24</sup>- Idem, pp: 22-23.
- <sup>25</sup>- Mansoor Durrani & Grahame Boocock, Op-cit, 2006, pp: 159- 163.
- <sup>26</sup>- Idem, 2006, pp: 159- 163.
- <sup>27</sup>- Masudul Alam Choudhury, "Islamic venture capital: A critical examination", Journal of Economic Studies, Vol. 28 No. 1, Saudi Arabia, 2001, p: 25.
- <sup>28</sup>- الآية 130 من سورة آل عمران والآية 278 من سورة البقرة.
- <sup>29</sup>- Abdullaah Jalil, Op-cit, 2005, pp: 7-9.
- <sup>30</sup>- - Pierre-Yves Mathonet & Thomas Meyer, J Curve Exposure: Managing a Portfolio of Venture Capital and Private Equity Funds, John Wiley & Sons Ltd, England, 2007, p:17.
- <sup>31</sup>- Pierre-Yves Mathonet & Thomas Meyer, Op-cit, 2007, p:17.
- <sup>32</sup>- Benedikt Koehler, "Islamic finance as a Progenitor of Venture Capital", Institute of Economic Affairs, 2009, p:89.
- <sup>33</sup>- محمد بن بوزيان وخديجة خالدي، "التمويل الإسلامي: فرص و تحديات"، الدورة التدريبية الدولية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطويرها في الاقتصاديات المغاربية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، 25 - 28 ماي 2003، ص: 3.
- <sup>34</sup>- المرجع نفسه، ص: 4.
- <sup>35</sup>- Masudul Alam Choudhury, Op-cit, 2001, pp: 20-21.

## **The Impact of Organizational Commitment on Organizational Citizenship Behaviors : Field study in Jordanian Commercial Banks**

Djouhara AGTI (\*)  
Mohamed Khider University, Biskra; Algeria.

**Abstract:** The present study aims at examining the effect of organizational commitment on Jordanian Banks' citizenship behaviors. A sample of 365 employees within seven of thirteen Jordanian commercial banks was used. Data were analyzed using SPSS 18.0 to determine the interactions between the various factors.

This study confirms that affective commitment and continuance have a positive direct effect on banks' citizenship behaviors, whereas, normative commitment hasn't a positive direct effect on employees citizenship behaviors of banks.

The study implications and directions for future research are also proposed.

**Keywords:** Organizational Commitment, Organizational Citizenship Behaviors, Jordanian Commercial Banks.

**Jel Classification Codes :** M12, M54.

### **I- Introduction :**

Banking services are one of the oldest commercial activities that have a large market share in delivering various levels of services quantitatively and qualitatively to various levels of customers. The banking sector in Jordan also has more interest toward customers through continuous improvement to their employees. For example the banks association in Jordan issued a report in 2008 about the employees' ethics and behaviors in the banks, this report consists of the importance of the principles that reinforce citizenship concepts, continuum training, learning and motivating, job satisfaction, work as one team, coordination between activities<sup>1</sup> ; and other behaviors that link with commitment and citizenship behaviors of employees. This report is very important because the behaviors mentioned allow employees to better serve customers and determine the banks performance, especially that the dominant position in the banking market has become very difficult due to the vast spread of services and aggressive competition on one side, and increasing customers demands on the other side.

Caruana & Calleya (1998) believed that the lack of commitment and citizenship behavior on the part of employees can be harmful to an organization, resulting in poorer performance arising from inferior service offerings and higher costs. Organizational commitment plays a central role in the management literature, particularly in organizational behavior research, which argues that organizational commitment is probably one of the most important keys to success.

The topic of organizational citizenship behaviors (OCBs) continues to stimulate interest among researchers and practitioners. This interest is not surprising given the argument and emerging evidence that willingness to perform OCBs is associated with individual and organizational outcome<sup>2</sup>.

The current study tries to examine which type of organizational commitment explained the organizational citizenship behaviors, and seek to answer the following question: **Is employees' citizenship behaviors determining by their commitment ?**

eMail : (\*) : Djouhara07@voila.fr

## II. Theoretical Framework

### II.1. Study Context : The Banking sector in Jordan

Today's successful human resource professional in the financial services industry needs a clear understanding of the critical human resource issues, from recruitment to career pattern development, because the human resource function has a direct impact on a financial institution's productivity and bottom-line<sup>3</sup>. In this study the researcher chose the Jordanian banking sector as a context to investigate some human resource concepts (internal marketing, organizational commitment, and organizational citizenship behaviors) and their impact on banks' market orientation. (Farzad, 2007) adds that one of the main concerns of every bank is about human resource issues, because the banks do not provide significantly different products and hence consumer choice is heavily influenced by convenience and image, the latter partly created by contact with staff and there is thus a clear strategic link with quality of service and staff quality<sup>4</sup>.

The banking sector of any country is considered as a mirror to core economic performance, it rapidly responds to the economic changes and seeks to adapt with it. In Jordan, the banking sector appeared 80 years ago, when foreign bank started to work in Jordan "Othmani Bank" in 1925<sup>5</sup>. This sector was affected by the developments in the Jordanian economy in the last few years. Currently it is very active, and the banks of Jordan have taken all the tasks and responsibilities as other banks in developed countries. The number of banks in Jordan increased to 23 banks in 2006, and to 26 banks in 2011, four are Islamic banks, nine are foreign banks, and 13 others are commercial banks<sup>6</sup>. The number of overall branches of pervious banks is more than 515 branches distributed in various areas in Jordan. This study will concentrate on the Jordanian commercial banks (see table 1).

### II.2. Organizational Commitment

Organizational commitment has been variously and extensively defined, measured and researched, but it continues to draw criticism for lack of precision and concept redundancy<sup>7</sup>. In this section the researcher seeks to clarify some ambiguities on the nature of organizational commitment.

#### II.2.1. The commitment as side-bets

According to (Cohen, 2007), this era is based on Howard Becker's (1960) conceptualization that defined commitment by using what is known as the side-bet theory<sup>8</sup>. This approach was one of the earliest attempts to advance a comprehensive conceptual framework about the concept of commitment that presents a thorough perspective on the individual's relationship with the organization ; based on this theory, employees are committed because they have totally hidden or somewhat hidden investments ; "side-bets" they have made by remaining in a given organization. The term "side-bets" was used by Becker to refer to the accumulation of investments valued by the individual that would be lost if he or she were to leave the organization. Cohen (2007), suggested that over a period of time, certain costs accrue, and that makes it more difficult for the person to disengage from a consistent pattern of activity, namely, maintaining membership in the organization<sup>9</sup>. Therefore (Powell & Meyer, 2004) believe that side bets can take various forms : generalized cultural expectations about responsible behavior, self-presentation concerns, impersonal bureaucratic arrangements, and individual adjustments to social positions and non-work concerns<sup>10</sup>. (Powell & Meyer, 2004) and (Lok et al, 2007) defined *Generalized*

*cultural expectations* as, expectations of important reference groups regarding to what constitutes responsible behavior (e.g. how long one should stay at a job), violating these expectations could lead to real or imagined negative consequences. *Self-presentation concerns* arise when a person attempts to present a consistent public image that requires behaving in a particular fashion. Impersonal *bureaucratic arrangements* are rules or policies put in a place by the organization to encourage or reward long-term employment (e.g., a seniority-based compensation system). *Individual adjustments to social positions* refer to efforts made by an individual to adapt to a situation, but that make him or her less fit for other situations (e.g., investment of time and effort to acquire organization-specific skills). *Non-work concerns* refer to side bets made outside the organization itself, as when an employee establishes roots in a community that would be disrupted if he or she were to leave the organization and be forced to seek employment in another geographic location<sup>11</sup>

<sup>12</sup>

### II.2.2. Components of commitment

Meyer and Allen's (1990) three component model of OC has been the dominant framework for OC research in the past decade because it is based on a more comprehensive understanding of OC<sup>13</sup>. The three-component model consists of :

**a. Affective commitment** : refers to the employee state of emotional attachment to the organization and is especially sensitive to work experiences such as organizational support<sup>14</sup>. This emotional response has also been described as a linking of the individual identity with the identity of the organization and as an attachment to the organization for its own sake, apart from its purely instrumental worth ; it results in a situation where the employee wants to continue his or her association with the organization<sup>15</sup>. (Banaia et al, 2004) suggested that affective commitment is characterized by three factors : Identification—a strong belief in, acceptance of the organization's goals and values ; Involvement—a readiness to exert effort on behalf of the organization and loyalty—a strong desire to remain a member of the organization<sup>16</sup>. (Lok et al, 2007) also add that affective commitment remains the dominant focus of research on organizational commitment and is shown to be most clearly associated with important organizational outcomes, such as improved retention, attendance and citizen behaviors, self-reports of performance and objective measures of supervisor ratings of employees' performance, as well as indicators of improved operational costs and sales<sup>17</sup>.

**b. Normative commitment** : refers to an employee's belief that he or she ought to stay with the organization and develop, as a result of socialization experiences that emphasize the appropriateness of remaining loyal to one's employer<sup>18</sup>. Individuals having a high degree of normative commitment feel that they are obliged to continue employment<sup>19</sup>. (Namasivayam & Zhao, 2007) describe normative commitment as, the result of both pre-entry (familial and cultural) and post-entry (organizational) socialization processes<sup>20</sup>.

**c. Continuance commitment** : might consist of two sub-constructs—one based on the degree of personal sacrifice associated with leaving the organization<sup>21</sup>, and the other based on individuals' recognition of the availability of alternatives if they were to leave the organization, often referred to as "sunk costs"<sup>22</sup>.

### II.2.3. Construct validity of Meyer and Allen's Model

Many studies have examined the construct validity of Meyer and Allen's (1991) three-component model and its measures. According to (Meyer et al, 2002), affective,

continuance, and normative commitment are *distinguishable* components of commitment<sup>23</sup>. Also, (Cheng and Stockdale, 2003) say that Allen and Meyer in 1996 reviewed results from over 40 samples and claimed that construct validity was strong enough to support the continued use of the scales<sup>24</sup>. However, some concerns stand out. First, about the dimensionality of continuance commitment (CC), according to Meyer et al (2002), Meyer and Allen in 1984 developed an 8-item scale (the CCS) that they asserted was more appropriate than existing instruments for the measurement of commitment, as conceptualized by Becker, 1960 in his “side bet” theory<sup>25</sup>. Although internal consistency estimates for the CCS have generally been acceptable, a principal components analysis conducted by McGee and Ford identified three factors, two of which were interpretable ; one factor, labeled CC : LoAlt, was defined by 3 items reflecting a perceived lack of alternative employment opportunities. A second factor, labeled CC : HiSac, was defined by 3 items reflecting perceived sacrifices associated with leaving the organization<sup>26</sup>.

Second, because high correlations between AC and NC dimensions have been consistently found, there is a doubt about the distinction between these constructs<sup>27</sup>.

Furthermore, according to (Cheng & Stockdale, 2003), Allen and Meyer reported that the proposed antecedents of AC and NC are highly correlated with both dimensions (e.g., antecedents of AC are not only highly correlated with AC, but also with NC), suggesting that affective commitment and normative commitment lack discriminate validity. In response to the problems in their scales, Meyer et al modified the three scales ; the revised measure contained six items for each of the three subscales<sup>28</sup>. The question that arises here is : Are Mayer & Allen Scales valid in our context (Arab culture) ?

### II.3. Organizational Citizenship Behaviors (OCB)

Most literatures conceptualize OCB as a multidimensional performance variable comprised of two dimensions and up to seven dimensions<sup>29</sup>.

The latter researchers suggest seven dimensions of OCB (altruism, courtesy, cheerleading, peacekeeping, sportsmanship, civic virtue and conscientiousness), after this combination the (altruism, courtesy, cheerleading and peacekeeping) are included in one dimension of (helping behavior)<sup>30</sup>, so that they are reduced into four dimensions of OCB (helping behavior, sportsmanship, civic virtue and conscientiousness). Recently, researchers speak about three dimension of OCB “helping behavior, civic virtue, and sportsmanship”<sup>31</sup>. (Day & Carroll, 2004) identified the three dimensions of OCB as : sportsmanship (not complaining about the organization) ; helping behavior (helping coworkers and providing encouragement) and civic virtue (becoming involved in and showing concern for the organization)<sup>32</sup>.

Other researchers such as (Spector & Fox, 2002), (Robert et al, 2007) and Bonaparte Jr (2008) divided OCB into two categories according to the intended beneficiary<sup>33</sup>. OCB, that benefits the organization in general, such as a willingness to participate in extra project-oriented activities<sup>34</sup>, and OCB that is directed primarily to individuals within the organization, such as altruism and interpersonal helping<sup>35</sup>. Other researches still use the five dimensions of OCB that were suggested by (Mackenzie et al, 1993) (altruism, courtesy, sportsmanship, civic virtue and conscientiousness), and these dimensions are used in this study to measure the organizational citizenship behaviors since they are not extensively used in previous researches<sup>36</sup>. (Bell & Menguc, 2002) and (Yoon & Suh, 2003) identify : *Altruism* as a discretionary behavior that helps other persons with respect to



organizationally relevant tasks or problems (e.g., voluntarily helping less skilled or new employees and assisting coworkers who are overloaded or absent) ; *Conscientiousness* as a discretionary behavior that employees carry out well beyond the minimum required level (e.g., working long days, voluntarily doing things besides duties, keeping the organization rules, and never wasting work time)<sup>37</sup> ; *Sportsmanship* consists of actions that employees should refrain from doing, as complaining, doing petty grievances, railing against real or imagined slights, and making federal cases out of small potatoes ; *Courtesy* consists of actions that help prevent work-related problems with others, or such actions as “touching base” with those parties whose works would be affected by one’s decisions or commitments ; *Civic virtue* reflects behaviors, in which an employee responsibly engages, that show concern for the organization and employee initiative in recommending how the organization can improve its operations<sup>38</sup>. However, according to (Yoon & Suh, 2003) courtesy is not easily distinguishable from altruism ; the distinction between the two behaviors can be made when one distinguishes between coming to the aid of someone who already has a problem and helping someone prevent a problem from occurring<sup>39</sup>.

Yu & Chu, (2007) have also divided behaviors in organizations into : In-role behavior in accordance with formal role descriptions and Extra-role behavior beyond formal role requirements. According to their theory, extra-role behavior arises from feelings of “citizenship” with respect to the organization ; these feelings have been perceived as the backbone of behaviors that were not required by an organization, but have a positive impact on organizational function<sup>40</sup>. More recently, (Yoon, 2009) defined OCB as “the performance that supports the social and psychological environment in which task performance takes place”<sup>41</sup>.

### III. Literature Review and Hypotheses Development

Chen & Francesco (2003) examined the relationship between the three components of organizational commitment and in-role performance and extra-role performance (organizational citizenship behaviors) and found that affective commitment related positively with OCB, whereas normative commitment moderated the relationship between affective commitment and OCB, the latter was stronger for those with lower normative commitment<sup>42</sup>. (Shaw et al, 2003) examined two types of performance overall or job performance) and (helping or citizenship behavior), and they suggested that affective and normative commitment correlated positively with OCB, whereas the correlation with continuance commitment was near zero of the five dimensions of OCB, except for altruism and conscientiousness, which were represented sufficiently<sup>43</sup>. (Lagomarsino & Cardona, 2003) suggested that the strength of followers' continuing commitment to the organization will increase their propensity to engage in OCB, and the stronger the individual’s normative commitment the higher their propensity to engage OCB<sup>44</sup>. (Kondratuka et al, 2004) state, with respect to organizational citizenship behavior, that there is a positive relationship with affective and normative commitment, but a negative relationship with continuance commitment.<sup>45</sup> (Liu et al, 2004) suggested that affective commitment and normative commitment, but not continuance commitment, will be significant predictors of OCB in a non-U.S. context<sup>46</sup>. (Wasti, 2005) states that while affective commitment has the strongest relations with desirable work-related outcomes such as organizational citizenship behaviors, continuance commitment is either negatively related or unrelated to these behaviors, normative commitment also appears to predict positive job outcomes, albeit less

strongly than affective commitment<sup>47</sup>. (Ackfeldt & Coote, 2005) believe that job attitudes (job satisfaction and OC) are proposed as direct predictors of OCB<sup>48</sup>. (Paulin et al, 2006) found that the affective commitment has a significant association with both overall citizenship behavior and customer linkage behavior<sup>49</sup>. (Cohen, 2006), examined the relation between multiple commitments (organizational commitment, occupational commitment, job involvement, and group commitment), ethnicity, and cultural values with organizational citizenship behaviors (OCB) and in-role performance and he found that organizational commitment, group commitment, and job involvement will be related to OCB and in-role performance more strongly than occupational commitment<sup>50</sup>. (Lee, 2006) examined employees' job satisfaction, organizational commitment, and performance in Singapore hospitals, and revealed that while normative has no impact on performance (in-role & extra-role performance), affective commitment has a positive effect, whereas continuance commitment has a negative effect on both in-role and extra-role performance (OCB)<sup>51</sup>.

Some results about examining the relationship between OC and OCB showed by (Gellatly et al, 2006) are as follows :

- a. When affective commitment was high, the relation between normative commitment and citizenship behaviors was similar (positive) at high and low continuance commitment values. However, when affective commitment was low, the relation between normative commitment and citizenship behaviors was positive when continuance commitment was low, but turned negative when continuance commitment was high. Continuance commitment was unrelated to citizenship behaviors when normative commitment was low, but this relation turned negative when normative commitment was high.
- b. If affective commitment was high, the relation between continuance commitment and citizenship behaviors was weak regardless of the levels of normative commitment<sup>52</sup>.

Viela et al (2008) suggested that a salesperson's organizational commitment has no significant influence on his/her OCBs. (Bonaparte Jr, 2008) investigated how organizational citizenship behaviors (altruism, sportsmanship, civic virtue, and conscientiousness) can be effected by organizational commitment (affective, normative, and continuance commitment), and found that the OCBs for altruism were positively related to OC affects more than other components<sup>53</sup>. (Hung & Lin, 2008) support most of the researches, which find that organizational commitment has positive effects on organizational citizenship behaviors, benefiting the organization and benefiting the individual and assuring that the affective commitment has a stronger effect on organizational citizenship behaviors, whereas, they reveal that the normative commitment has a negative effect on organizational citizenship behaviors that benefit the organization<sup>54</sup>. (Cichy et al, 2009) examined the relationships between, multi-dimensional constructs of OC and contextual performance (CP) (Organization Citizenship Behavior). The results showed that affective commitment had the strongest positive effects on contextual performance, continuance commitment related negatively to contextual performance and that normative commitment was associated positively with contextual performance<sup>55</sup>.

Based on these, the following hypothesis is developed :

*H<sub>4a</sub> : Employees' affective commitment has significant positive influences on organizational citizenship behaviors.*

*H<sub>4b</sub> : Employees' normative commitment has significant positive influences on organizational citizenship behaviors.*

$H_{4c}$  : *Employees' continuance commitment has significant positive influences on organizational citizenship behaviors.*

- **The Study Model**

According to this study, which focuses on employees from commercial banks in Jordan, with their organizational commitment and organizational citizenship behaviors as the dependent variables ; the research theoretical structure is thus formed ; shown as figure (1)

## **IV. Methods :**

### **IV.1. Research Design**

This research starts with a literature review and developed questions from the already existing theories, which later is compared with the reality and the main idea is drawn from already existing theories within the research area<sup>56</sup> ; therefore, this research is of deductive nature. The methodological approach that employed in this study is a quantitative approach which is used to collect data in numerical form and measure and analyze the effect of OC on OCBs. The purpose of this method is to examine either relationships or cause and effect ; it requires large samples examined through instruments that tests a theory created prior to the study<sup>57</sup>. It dominates the study as it was relevant and a structured method of data collection was utilized by means of a questionnaire, and it reports statistical results presented with number<sup>58</sup>.

Budget and time constraints demand that a cross-sectional design be used for this research. Therefore a quantitative, descriptive, cross-sectional survey study design was used to answer the research questions asked above.

### **IV.2. Population and Sampling Design**

#### **IV.2.1. Research Population :**

The population in this work was a field-based study performed in Jordan through the 11773 employees of 13 commercial banks<sup>59</sup>, and this study focus on seven from them.

#### **IV.2.2. Research Sample and Sampling Design :**

The number of survey questionnaires distributed to Jordanian commercial banks was 600 questionnaires. Of the distributed questionnaires, 402 were successfully returned. After the data cleaning process, 37 cases were deleted because the banks' employees had not completed the questionnaire properly. Finally, 365 effective questionnaires were analyzed in this study, at 60.83% response rate.

As shown on Table (2), the researcher collect 12.9% (47 questionnaires) from Karak and 5.5% (20 questionnaires) from Tafila, 64.4% (235 questionnaires) from Amman, and 17.4% (63 questionnaires) from Irbid. This distribution enables the researcher to cover the south, mid, and north of Jordan. Also the researcher seeks to cover the different Jordanian commercial banks to make more generalizable results. Seven banks from thirteen accepted to distributing the questionnaires among their employees. The largest percentage for distributed questionnaires based on bank was 25.5% (93 questionnaires) from the housing bank for trade and finance, whereas the lowest percentage was 9.0 % (11 questionnaires) from Jordan Kuwait Bank.

### IV.2.3. Variables measurement :

Before a scale of measurement is developed, the researcher must determine exactly what it is to be measured<sup>60</sup>. Concepts or variables in this study were not directly observable, so they have to be operationalized in a way that enables the researcher to measure them. Operational Definition is a definition of a construct in measurable terms by reducing it from, its level of abstraction through the delineation of its dimensions and elements<sup>61</sup>. Operational definitions of variables measured in this study were borrowed and were slightly modified from previous studies These definitions are presented in Table (3)

### IV.2.4. Instrument Reliability and Validation :

#### A. Reliability :

Reliability is the extent to which an experiment, test, or any measuring procedure yields the same result on repeated trials. Without the agreement of independent observers able to replicate research procedures, or the ability to use research tools and procedures that yield consistent measurements, researchers would be unable to satisfactorily draw conclusions, formulate theories, or make claims about the generalizability of their research. Cronbach's alpha as a coefficient of reliability measures how well a set of items (or variables) measures a single one-dimensional latent construct. If the value of Cronbach's alpha for each construct would be more than 0.7, the construct is accepted, otherwise it would be rejected. For the alphas less but near to 0.7, it may possible to be accepted<sup>62</sup>.

Reliability of the measures in this thesis was first assessed using Cronbach's coefficient alpha and then using confirmatory factor analysis (CFA). As the alpha values Table (3) for all the constructs in our study are greater than the guideline of .70, we conclude that the scales can be applied for the analysis with acceptable reliability.

In using confirmatory factor analysis, composite reliability (CR) and average variance extracted (AVE) were calculated from model estimates using the CR formula and AVE formula given by (Fornell and Larcker, 1981)<sup>63</sup>. (Bagozzi and Yi, 1988) recommended that CR should be equal to or greater than .60, and AVE should be equal to or greater than .50<sup>64</sup>. Based on these assessments, measures used within this thesis were within the acceptable levels supporting the reliability of the constructs Table (4).

#### B. Validity :

According to (Zikmund, 2003), validity means "the ability of a scale to measure what intended to be measured"<sup>65</sup>. Construct validation includes content, convergent and discriminate validities<sup>66</sup>. A Confirmatory Factor Analysis (CFA) has also been used to assess construct validity of the prior factor structures.

Content validity or face validity is a non-statistical assessment of validity which is ensured by expert judgment or through an extended literature search. Content validity refers to the subjective agreement among professionals that a scale logically appears to reflect accurately what it purports to measure<sup>67</sup>. In order to establish face validity, an initial version of the instrument was pre-tested using several academic people. The participants were asked to comment on the format and appropriateness of questions, and to suggest any items that they believed should be included in the instrument. In view of their suggestions, several adjustments were incorporated into the instrument with the inclusion of some new questions that greatly improved clarity. The derived instrument was then tested for reliability.

## V. Results and Discussion :

### V.1. General Information About the Respondents

This section of the study describes the sample of the study showing the frequencies and percentages of respondents according to their demographic variables (gender, age, education level, and income level). (see table 5)

### V.2. Testing the Hypotheses

Before running the model, the researcher inspected the data for any possible abnormalities. The researcher followed and checked the data for missing data and normality. The reported values of skewness and kurtosis would indicate if there were normality and outlier problems that may influence the covariance matrix and the results.

The skew index ranges from 0.218 to 0.919 and kurtosis index ranges from -0.065 to 1.976 (Table 6). Following (Antonio et al, 2007) recommendation that the skew and kurtosis indices should not exceed an absolute value of 3 and 10 respectively<sup>68</sup>, the data in this study is regarded as normal for the purposes of structural equation modeling.

### V.3. Hypotheses Tests :

#### According to the table (7):

H4a : specifies that Affective commitment has a positive direct effect on organizational citizenship behaviors. This hypothesis is verified (with  $\beta$  coefficient = 0.254;  $t = 5.301$ ). It shows that the higher “emotional commitment” of employees would feel the higher would be their “citizenship behaviors”. As a result, H4a was approved.

H4b : specifies that normative commitment has a positive direct effect on organizational citizenship behaviors. This hypothesis is verified (with  $\beta$  coefficient = 0.041- ;  $t = 0.781$ -). As a result, H4b wasn't approved.

H4c : specifies that Affective commitment has a positive direct effect on organizational citizenship behaviors. This hypothesis is verified (with  $\beta$  coefficient = 0.254 ;  $t = 5.301$ ). It shows that the higher “continuance commitment” of employees would feel the higher would be their “citizenship behaviors”. As a result, H4c was approved.

### V.4. Discussion of the Findings

The Study was found that organizational commitment in term of Affective and continuance commitment has a positive direct effect on organizational citizenship behaviors. This finding is inconsistent with the past research in management (Vilela et al, 2008), but it is consistent with those published by (Shaw et al, 2003 ; Lagomarsino & Cardona, 2003 ; Chen & Francesco, 2003 ; Kondratuk et al, 2004 ; Wasti,2005 ; Ackfeldt & Coote, 2005 ; Lee, 2006 ; Cohen, 2006 ; Gellatly et al, 2006 ; Hung & Lin, 2008 ; Bonaparte Jr, 2008 ; and Cichy et al, 2009), which found a positive relationship between organizational commitment and organizational citizenship behaviors. (Waris, 2005) suggested that individuals are believed to engage in organizational citizenship behavior because of their level of involvement with the organization and their desire to stay in it<sup>69</sup>. Bonaparte Jr (2008) adds, that the various behaviors and attitudes exhibited by the employees within each organization should be observed closely<sup>70</sup>. Employees who are emotionally attached or dedicated to their organization are more likely to help other employees more often than those who are not. Also, employees who are not obligated to the organization will typically refrain from commenting on trivial matters that may not actually

affect them. The measure of organizational commitment in this study has been through affective commitment and normative commitment, and continuance commitment which explained positively the citizenship behaviors among employees despite most researchers argue that it has a negative relationship with different dimensions of organizational citizenship behaviors.

## **V.5. Recommendations**

### **V.5.1. Research Recommendations :**

- a. Management, within the services industry organization (banks), can utilize the research findings to focus on those employees who enjoy their work and are willing to help others in order to increase the banks' performance (organizational citizenship behaviors).
- b. Managers who do not believe in the basic tenets of these business philosophies (organizational commitment) are unlikely to either make the effort to understand the wishes of employees or to be flexible enough to seek win-win solutions to designing jobs that meet the needs of employees, as well as the requirements of the bank.
- c. Training of service managers should develop skills in identifying employees' wants and needs and develop jobs as solutions to these needs.

### **V.5.2. Future Research**

- a. While the results presented here offer support for the hypothesis, the possibility that other models may provide a better description of the data cannot be ruled out. The model of this study takes the causal effect between general variables and doesn't take the dimensions of dependent variable in consideration. The researcher suggests that taking all dimension effects into consideration can make a more model accurate.
- b. Future work needs to be done to include more sectors of business, such as training, security and technical areas. Also, the variables in this study could be utilized repeatedly for examinations on other national banks, such as in Africa, which have very little studies and a very different culture ; or even other cultures around the world.
- c. The present study is limited to the private and commercial banks in Jordan. Similar studies could be conducted for comparison between commercial/Islamic banks or private/state-owned banks, especially since this study examines employee behaviors affected by the country culture and by the organization culture.
- d. There are many researchers who supported the relationship between the demographic variables and the two variables examined in this study. Some of those researchers are : Demographic variables with organizational commitment (Jaramillo et al, 2005 ; Akroyd et al ; & Salami, 2008 ; & Magoshi & Chang ; & O'Neill et al, 2009), and Demographic variables with organizational citizenship behaviors (Vigoda-Godot, et al 2005 ; & Wanxian & Weiwu, 2007). So the results of this study can be affected by the demographic variables, especially when the hypotheses testing of behavioral relationships varied according to demographic characteristics of respondents, and it can modify the relationships between the variables as a moderating factor.

## VI. Conclusion :

The Study was assured that employees' commitment in term of Affective and continuance commitment has a positive direct effect on organizational citizenship behaviors of employees in Jordanian commercial banks. The positive direct effect of continuance commitment on OCB resulted to sacrifice side of this dimension.

But the employees' normative commitment hasn't a positive direct effect on organizational citizenship behaviors.

## - Appendices:

**Table (1): List of Banks in Jordan**

| Bank                                 | Bank                            |
|--------------------------------------|---------------------------------|
| <b>Central Bank of Jordan</b>        | <b>Foreign Banks</b>            |
| <b>Commercial Banks</b>              | Standard Chartered              |
| Arab Bank                            | Egyptian Arab Lank Bank         |
| ABC Bank (Jordan)                    | HSBC                            |
| Bank of Jordan                       | Citibank                        |
| Cairo Amman Bank                     | Rafidain Bank                   |
| Capital Bank                         | National Bank of Kuwait         |
| Jordan Commercial Bank               | BLOM Bank                       |
| Jordan Kuwait Bank                   | Bank Audi                       |
| Jordan Ahli Bank                     | Abu Dhabi National Bank         |
| The Housing Bank for Trade & Finance | <b>Jordanian Islamic Banks</b>  |
| Arab Jordan Investment Bank          | Islamic International Arab Bank |
| Invest Bank                          | Jordan Islamic Bank             |
| Société Générale                     | Jordan Dubai Islamic Bank       |
| Bank al Etihad                       | <b>Foreign Islamic Banks</b>    |
|                                      | Al-Rajhi Bank                   |

Source: Central Bank of Jordan. Retrieved 2011-05-12

**Table (2): Distribution of questionnaires According to Region and Name of the Bank**

| Measure         |                        | Frequency    | Percent      |
|-----------------|------------------------|--------------|--------------|
| <b>Region</b>   | Karak                  | 47           | 12.9         |
|                 | Tafila                 | 20           | 5.5          |
|                 | Amman                  | 235          | 64.4         |
|                 | Irbid                  | 63           | 17.3         |
|                 | <b>Total</b>           | <b>365</b>   | <b>100.0</b> |
| <b>The Bank</b> | Arab Bank              | 58           | 15.9         |
|                 | housing bank           | 93           | 25.5         |
|                 | Cairo Amman bank       | 45           | 12.3         |
|                 | Bank of Jordan         | 57           | 15.6         |
|                 | Jordan Ahli bank       | 44           | 12.1         |
|                 | Jordan Kuwait bank     | 33           | 9.0          |
|                 | Jordan commercial bank | 35           | 9.6          |
| <b>Total</b>    | <b>365</b>             | <b>100.0</b> |              |

**Table (3): Operational Definitions**

| Variables                           | Dimension Measurement  | Sources                                      | Items |
|-------------------------------------|--|--|-------|
| Organizational commitment           | The banks' employees want to stay with the bank and feel emotionally attached, also they feel obligated to stay with the bank because it is the moral and right thing to do.   | Cichy et al, 2009                            | 1-08  |
| Organizational citizenship behavior | Individual behavior that is discretionary, not directly recognized by the formal reward system, and divided into behaviors benefit individual (altruism and courtesy) and behaviors benefit the organization (conscientiousness, civic virtue, and sportsmanship). | Ackfeldt & Coote, 2005 ; Bell & Mengnc, 2002 | 09-20 |

**Table (4): Results for the Measurement Model\***

| Construct                           | AVE  | CR   | Cronbach's Alpha |
|-------------------------------------|------|------|------------------|
| Organizational Commitment           | 0.78 | 0.90 | .81              |
| Organizational Citizenship Behavior | 0.70 | 0.86 | .76              |

\*Notes :

1. SPSS does not automatically compute composite reliability and average variance extracted.
2. Composite Reliability (CR) :  $(\rho_c) = \frac{(\sum \lambda)^2}{[(\sum \lambda)^2 + \sum (\theta)]}$
3. Average Variance Extracted (AVE) :  $(\rho_v) = \frac{(\sum \lambda^2)}{[\sum \lambda^2 + \sum (\theta)]}$
4.  $\lambda$  = indicator loading ; and  $\theta$  = indicator error variance.

Source: prepared by researcher based on SPSS output

**Table (5): Frequencies and Percentages of Respondents**

| Measure           |               | Frequency  | Percent      |
|-------------------|---------------|------------|--------------|
| Gender            | Male          | 221        | 60.5         |
|                   | Female        | 144        | 39.5         |
|                   | <b>Total</b>  | <b>365</b> | <b>100.0</b> |
| Age               | 20-29         | 133        | 36.4         |
|                   | 30-39         | 167        | 45.8         |
|                   | 40-49         | 59         | 16.2         |
|                   | 50-59         | 5          | 1.4          |
|                   | 60 or more    | 1          | .3           |
|                   | <b>Total</b>  | <b>365</b> | <b>100.0</b> |
| Educational level | High school   | 24         | 6.6          |
|                   | B.A           | 298        | 81.6         |
|                   | Master        | 37         | 10.1         |
|                   | P.H.D         | 6          | 1.6          |
|                   | <b>Total</b>  | <b>365</b> | <b>100.0</b> |
| Income level (DJ) | Less than 200 | 6          | 1.6          |
|                   | 200-400       | 177        | 48.5         |
|                   | 401-600       | 131        | 35.9         |
|                   | More than 600 | 51         | 14.0         |
|                   | <b>Total</b>  | <b>365</b> | <b>100.0</b> |

Source: prepared by researcher based on SPSS output



**Table (6): Assessment of Normality**

| Variables                                   | skew | kurtosis |
|---|------|----------|
| Affective Commitment (AC)                   | .702 | 1.018    |
| Normative Commitment (NC)                   | .598 | -.065    |
| Continuance Commitment (CC)                 | .919 | 1.976    |
| Organizational Commitment (OC)              | .497 | .308     |
| Organizational Citizenship Behaviors (OCBs) | .218 | .249     |

Source: prepared by researcher based on SPSS output

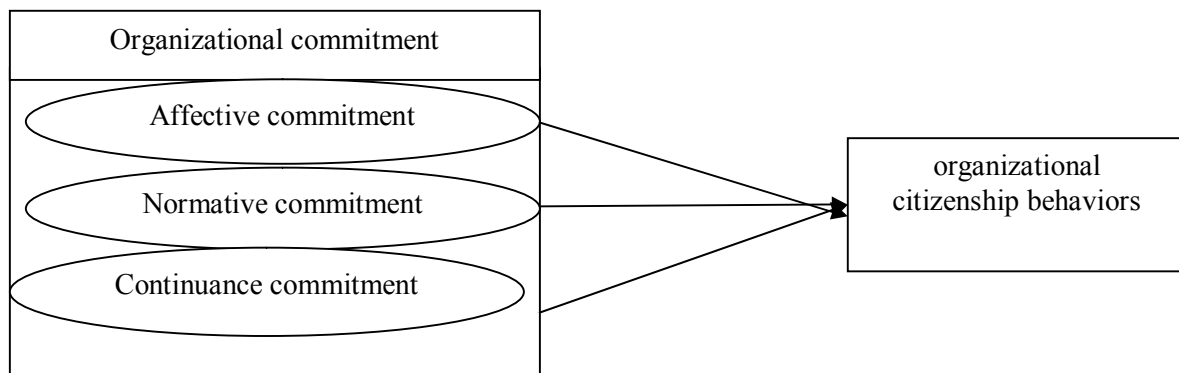
**Table (7) : Direct Effect**

| Hypotheses | $\beta$ Coefficients | t-Value  | Sig   |
|------------|----------------------|----------|-------|
| AC -> OCBs | 0.254                | 5.301*** | 0.000 |
| NC -> OCBs | 0.041-               | 0.781-   | 0.435 |
| CC -> OCBs | 0.197                | 4.187*** | 0.000 |

\*\*\*  $p < .001$ , \*\*  $p < .01$ , \*  $p < .05$ , based on two-tailed test ;  $t(p < .001) = 3.29$  ;  $t(p < .01) = 2.58$  ;  $t(p < .05) = 1.96$ .

Source: prepared by researcher based on SPSS output

**Fig. (1) : The Study Model**



Source: prepared by researcher through previous studies

**- References:**

- <sup>1</sup> Association of Bank in Jordan, 30<sup>th</sup> annual report 2008.
- <sup>2</sup> Ackfeldt, A.L., and Coote, L.V. (2005), "A study of organizational citizenship behaviors in a retail setting", Journal of Business Research, 58, pp. 151– 159.
- <sup>3</sup> Farzad, A. (2007), "The Effect of Internal Marketing on Organizational Commitment : An Investigation among State-Owned Banks in Isfahan, Iran", Unpublished Master's Thesis, Lulea University of Technology.
- <sup>4</sup> Farzad, A. (2007),
- <sup>5</sup> Association of Bank in Jordan, 30<sup>th</sup> annual report 2008.
- <sup>6</sup> Central Bank of Jordan. Retrieved 2011-05-12
- <sup>7</sup> Roja, N.S., & Roast, S. (2007), "Internal Branding : Development of Brand Values and Organizational Commitment", Unpublished Master thesis, Department of Business Administration and Social Sciences, Lulea University of Tecgnology.

- <sup>8</sup> Cohen, A. (2007), "Commitment before and after : An evaluation and re-conceptualization of organizational commitment", *Human Resource Management Review*, 17, pp. 336–354.
- <sup>9</sup> Cohen, A. (2007)
- <sup>10</sup> Powell, D.M., and Meyer, P. J. (2004), "Side-bet theory and the three-component model of organizational commitment", *Journal of Vocational Behavior*, 65, PP. 157–177.
- <sup>11</sup> Powell, D.M., and Meyer, P. J. (2004),
- <sup>12</sup> Lok, P., Wang, P.Z., Westwood, B., & Crawford, J. (2007), "Antecedents of job satisfaction and organizational commitment and the mediating role of organizational subculture", Working paper, pp. 1-42.
- <sup>13</sup> Erdheim, J., Wang, M., and Zickar, M. J. (2006), "Linking the Big Five personality constructs to organizational commitment", *Personality and Individual Differences*, 41, PP. 959–970.
- <sup>14</sup> Griffin, M.L., and Hepburn, J.R. (2005), "Side-bets and reciprocity as determinants of organizational commitment among correctional officers", *Journal of Criminal Justice*, 33, pp. 611 – 625.
- <sup>15</sup> Dawley, D.D., Stephens, R.D., and Stephens, D.B. (2005), "Dimensionality of organizational commitment in volunteer workers : Chamber of commerce board members and role fulfillment", *Journal of Vocational Behavior*, 67, pp. 511–525
- <sup>16</sup> Banaia, M., Reiselb, W.D., and Probst, T.M. (2004), "A managerial and personal control model : predictions of work alienation and organizational commitment in Hungary". *Journal of International Management*, 10, pp. 375–392.
- <sup>17</sup> Lok, P., Wang, P.Z., Westwood, B., & Crawford, J. (2007)
- <sup>18</sup> Griffin, M.L., and Hepburn, J.R. (2005),
- <sup>19</sup> Kondratuk, T.B., Hausdorf, B.A., Korabik, K., and Rosin, H.M. (2004), "Linking career mobility with corporate loyalty : How does job change relate to organizational commitment ? ", *Journal of Vocational Behavior*, 65, pp. 332–349.
- <sup>20</sup> Namasivayam, K., & Zhao, X. (2007), "An investigation of the moderating effects of organizational commitment on the relationships between work–family conflict and job satisfaction among hospitality employees in India", *Tourism Management*, 28, pp. 1212–1223.
- <sup>21</sup> Dawley, D.D., Stephens, R.D., and Stephens, D.B. (2005)
- <sup>22</sup> Namasivayam, K., & Zhao, X. (2007)
- <sup>23</sup> Meyer, J. P., Stanley, D. J., Herscovitch, L., and Topolnytsky, L. (2002), "Affective, Continuance, and Normative Commitment to the Organization : A Meta-analysis of Antecedents, Correlates, and Consequences", *Journal of Vocational Behavior*, 61, PP. 20–52.
- <sup>24</sup> Cheng, Y., and Stockdale, M.S. (2003), "The validity of the three-component model of organizational commitment in a Chinese context", *Journal of Vocational Behavior*, 62, pp. 465–489.
- <sup>25</sup> Meyer, J. P., Stanley, D. J., Herscovitch, L., and Topolnytsky, L. (2002)
- <sup>26</sup> Cheng, Y., and Stockdale, M.S. (2003)
- <sup>27</sup> Meyer, J. P., Stanley, D. J., Herscovitch, L., and Topolnytsky, L. (2002)
- <sup>28</sup> Cheng, Y., and Stockdale, M.S. (2003)
- <sup>29</sup> DeGroot, T., & Brownlee, A.L. (2006), "Effect of department structure on the organizational citizenship behavior–department effectiveness relationship", *Journal of Business Research*, 59, pp. 1116–1123.
- <sup>30</sup> Mackenzie, S.B., Posakoff, P.M., and Fetter, R. (1993), "The impact of organizational citizenship behavior on evaluations of salesperson performance", *Journal of Marketing*, vol.57, pp. 70-80.
- <sup>31</sup> Vilela, B. B., González, J. A. V., and Ferrín, P. F. (2008), "Person–organization fit, OCB and performance appraisal : Evidence from matched supervisor–salesperson data set in a Spanish context", *Industrial Marketing Management*, 37, PP. 1005–1019.

- <sup>32</sup> Day, A.L., & Carroll, S.A., (2004), "Using an ability-based measure of emotional intelligence to predict individual performance, group performance, and group citizenship behaviors", *Personality and Individual Differences*, 36, pp, 1443–1458.
- <sup>33</sup> Robert, F., Rachelle, F., & Teri, L. (2007), "Effective Project Management : A Knowledge Management and Organizational Citizenship Behavior Approach", *Journal of Business & Economics Research*, Vol.5, N.9, pp. 53-63.
- <sup>34</sup> Bonaparte Jr, V. (2008), "The impact of organizational citizenship behavior and organizational commitment on organizational performance", Unpublished Submitted impartial Fulfillment of the Requirement For the Degree of Doctor of Business Administration, Nova Southeastern University.
- <sup>35</sup> Spector , P.E., & Fox, S. (2002), "An emotion-centered model of voluntary work behavior Some parallels between counterproductive work behavior and organizational citizenship behavior", *Human Resource Management Review*, 12, pp. 269–292.
- <sup>36</sup> Mackenzie, S.B., Posakoff, P.M., and Fetter, R. (1993),
- <sup>37</sup> Yoon, M.H., & Suh, J. (2003), "Organizational citizenship behaviors and service quality as external effectiveness of contact employees", *Journal of Business Research*, 56, pp. 597– 611.
- <sup>38</sup> Bell, S.J., & Mengue, J. (2002), "The employee-organization relationship, organizational citizenship behaviors, and superior service quality", *Journal of Retailing*, 78, pp. 131–146.
- <sup>39</sup> Yoon, M.H., & Suh, J. (2003)
- <sup>40</sup> Yu , C.P., & Chu, T.H. (2007), "Exploring knowledge contribution from an OCB perspective", *Information & Management* , 44 , pp. 321–331.
- <sup>41</sup> Yoon, M.H., & Suh, J. (2003)
- <sup>42</sup> Chen, Z. X., and Francesco, A. M. (2003), "The relationship between the three components of commitment and employee performance in China", *Journal of Vocational Behavior*, 62, PP. 490–510.
- <sup>43</sup> Shaw, J.D., Delery, J. E., and Abdulla, M, H. A. (2003), "Organizational Commitment and performance among guest workers and citizens of an Arab country", *Journal of Business Research*, 56, PP.1021– 1030.
- <sup>44</sup> Lagomarsino, R., and Cardona, P. (2003), "Relationships among Leadership, Organizational Commitment and OCB in Uruguayan Health Institution", *IESE Business School*, WP, 494, PP. 1-22.
- <sup>45</sup> Kondratuk, T.B., Hausdorf, B.A., Korabik, K., and Rosin, H.M. (2004)
- <sup>46</sup> Liu, C.W., Huang, P.W., and Chen, C.L. (2004), "Organizational Citizenship Behavior in A Non-U.S. Context : Its Dimensions, Antecedents and Consequences", *Management School*, pp. 1-26.
- <sup>47</sup> Wasti, S.A. (2005), "Commitment profiles : Combinations of organizational commitment forms and job outcomes", *Journal of Vocational Behavior*, 67, pp. 290–308.
- <sup>48</sup> Ackfeldt, A.L., and Coote, L.V. (2005)
- <sup>49</sup> Paulin, M., Ferguson, R. J., and Bergeron, J. (2006), "Service climate and organizational commitment : The importance of customer linkages", *Journal of Business Research*, 59, PP. 906–915.
- <sup>50</sup> Cohen, A. (2006), "The Relationship Between Multiple Commitments And Organizational Citizenship Behavior In Arab And Jewish Culture", *Journal of Vocational Behavior*, 69, pp. 105–118.
- <sup>51</sup> Lee, O.F. (2006), "Internal Marketing Implications of Health Care Employees' Job Satisfaction and Performance in Singapore", proQuest information and learning company, pp. 1-12.
- <sup>52</sup> Gellatly, I. R., Meyer, J. P., and Luchak, A.A. (2006), "Combined effects of the three commitment components on focal and discretionary behaviors : A test of Meyer and Herscovitch's propositions", *Journal of Vocational Behavior*, 69, PP. 331–345.
- <sup>53</sup> Vilela, B. B., González, J, A. V., and Ferrín, P. F. (2008)

- <sup>54</sup> Hung, J., & Lin, T. (2008), "The Investigation on the Internal Marketing Practicing of the International Tourism Hotel Chains", *Journal of International Management Studies*, pp. 170-176.
- <sup>55</sup> Cichy, R.F., Cha, J. M., and Kim, S.H. (2009), "The relationship between organizational commitment and contextual performance among private club leaders", *International Journal of Hospitality Management*, 28, PP. 53–62.
- <sup>56</sup> Yin, R.K., (2003), "Applications of Case Study Research", second ed.. *Applied Social Research Methods Series*, 34 Sage Publications, Thousand Oaks.
- <sup>57</sup> Davis, M. A. P. J. (2005), "The Effects Of Internal Marketing On Service Quality Within Collegiate Recreational Sport: A Quantitative Approach", Unpublished Dissertation Presented in Partial Fulfillment of the Requirements for the Degree Doctor of Philosophy, The Ohio State University.
- <sup>58</sup> Mnisi, M.A. (2005), "The Evaluation of the Employee Assistance Programmes Internal Marketing in the National Prosecuting Authority", Unpublished Submitted impartial Fulfillment of the Requirement For the Degree of Master of Social Science in Employee Assistance Programmes, University of Pretoria.
- <sup>59</sup> Association of Bank in Jordan, 30<sup>th</sup> annual report 2008
- <sup>60</sup> Hair, J.F., Bush, R.P., Ortinau, D.J. (2000), "Marketing Research : A Practical Approach for the New Millennium", Irwin/McGraw-Hill, Boston, MA.
- <sup>61</sup> Sekaran, U. (2004), "Research Methods for Business a Skill Building Approach", 4th edition, John Wiley & Sons, Inc, New York.
- <sup>62</sup> Saunders, M., Lewis, P., and Thornhill, A. (2003), "Research Methods for Business Students", 3rd ed., Financial Times Prentice-Hall, London.
- <sup>63</sup> Fornell, C. and D. F. Larcker (1981), "Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error". *Journal of Marketing Research (JMR)*, 18(1), 39-50.
- <sup>64</sup> Bagozzi, Richard P. and Yi, Y (1988). "On the Evaluation of Structural Equation Models." *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 16, pp. 74-94.
- <sup>65</sup> Zikmund, W. (2003), "Business Research Methods". Harcourt Brace Jovanovich : Fort Worth.
- <sup>66</sup> Antonio, K.W.L., Yam, R.C.M., & Esther Tang, E. (2007), "The impacts of product modularity on competitive capabilities and performance : An empirical study", *Int. J. Production Economics*, 105, PP. 1–20.
- <sup>67</sup> Zikmund, W. (2003),
- <sup>68</sup> Antonio, K.W.L., Yam, R.C.M., & Esther Tang, E. (2007),
- <sup>69</sup> Wasti, S.A. (2005),
- <sup>70</sup> Bonaparte Jr, V. (2008),

## Développement de l'économie de la connaissance en Algérie et inflexion du modèle de croissance

### Development of the knowledge economy in Algeria and inflection growth model

Rédha YOUNES BOUACIDA (\*)  
Université du 20/08/1955, Skikda; Algérie &  
CAE- CERGAM, AMU; France

Bernard HAUDEVILLE (\*\*)  
CERGAM, AMU; France

**Résumé :** Cet article traite la question du développement de l'économie de la connaissance en Algérie et de l'émergence économique. Pourquoi un pays comme l'Algérie en dépit de toutes les politiques en matière de recherche et d'innovation, et avec le réservoir important de ressources naturelles dont elle dispose pour financer ces politiques, n'arrive pas à se positionner sur la trajectoire lui permettant de fonder une économie solide et durable ? Comment pourrait-elle le faire en tirant un meilleur parti des efforts importants consentis pour l'enseignement supérieur et la recherche ? Ce sont les questions examinées dans ce papier.

**Mots clés :** Économie de la connaissance, Émergence, Système National d'Innovation, Recherche et Développement.

**Jel Classification Codes :** O14, O25, O31, L52, F23.

**Abstract:** This article discusses the question of the development of the knowledge economy in Algeria and the economic emergence. Why a country like Algeria despite all policy research and innovation, and with the large reservoir of natural resources available to finance these policies can not be positioned in the path for him to establish a strong and sustainable economy ? How could she do this by making better use of significant efforts for higher education and research ? These are the questions examined in this paper.

**Keywords:** Knowledge economy, Emerging, National System of Innovation, Research and Development.

**Jel Classification Codes :** O14, O25, O31, L52, F23.

### I- Introduction :

Au cours du temps, on constate une divergence croissante entre les trajectoires des économies en développement. Un certain nombre de pays, en particulier en Afrique et en Asie du Sud, les PMA, éprouvent toujours de grandes difficultés à assurer des conditions d'existence décentes à une grande partie de leur population. D'autres pays, dits à revenus intermédiaire, connaissent des évolutions contrastées, avec un développement parfois lent, souvent instable. En définitive, seul un nombre assez limité de pays, principalement asiatiques, a réussi à connaître un développement rapide, continu (à quelques chocs près), et a pu sortir durablement de la pauvreté et du sous développement à tel point que les plus avancés d'entre eux, comme la Corée du sud, Hong Kong, Singapour ou Taiwan, souvent désignés comme les Nouveaux Pays Industrialisés (NPI) de la première génération, ne sont plus considérés comme des Pays en Voie de Développement (PVD) mais comme des pays développés. Ces pays, anciennes colonies anglaises ou japonaises, partis de niveaux de revenu extrêmement bas (par exemple le niveau du revenu par tête en Corée du Sud était

eMail : (\*) : Redha.younes.bouacida@bbox.fr & (\*\*) Bernard.haudeville@gmail.com

inférieur à celui du Tchad au début des années soixante...) ont aujourd'hui un niveau de vie et une capacité de concurrence comparables à ceux des pays les plus avancés. Dépourvus, certains d'espace et tous de ressources naturelles, ils n'ont pu atteindre ce résultat qu'avec la seule capacité de travail de leur population. Leur expérience, largement étudiée et analysée depuis le rapport JICA/Banque Mondiale de 1994<sup>1</sup>, fait figure de modèle, suivi par une nouvelle génération de pays tels que la Thaïlande, l'Indonésie, les Philippines ou le Chili. Par contraste, d'autres pays beaucoup mieux dotés en ressources naturelles se retrouvent dans les profondeurs du classement, à tel point que l'on a pu parler de malédiction du pétrole ou plus largement des ressources naturelles.

Le phénomène de l'émergence ou des économies émergentes, opère une généralisation de la trajectoire des NPI et jouit, de ce fait d'une grande popularité en raison des potentialités qu'il recèle. Le Maroc, le Gabon ou le Sénégal parmi bien d'autres se qualifient volontiers d'émergents. Une analyse rapide montre toutefois que les conditions de l'émergence sont loin d'être spontanément réunies. Un certain nombre de conditions tenant à la disposition de compétences, au positionnement dans les filières mondialisées<sup>2</sup> font qu'à un moment donné le cercle vertueux de la croissance du contenu en connaissance et en travail qualifié s'enclenche. L'augmentation de la valeur ajoutée permet celle du niveau de vie et ouvre de nouvelles opportunités de production, de consommation et de diversification de l'appareil productif.

Toutefois pour pouvoir maintenir une croissance rapide, susceptible d'engager un rattrapage, différentes conditions doivent être réunies. Une croissance rapide de l'activité engendre une croissance encore plus rapide des importations. Pour que les comptes externes, balance commerciale, balance des paiements courants n'affichent pas rapidement des niveaux de déficit incontrôlables mettant en cause la stabilité de la monnaie, il faut qu'il y ait en face des ressources également croissantes. Celles-ci peuvent provenir de plusieurs sources. L'emprunt peut fournir les montants nécessaires, mais rencontre rapidement des limites si d'autres sources ne viennent pas conforter la solvabilité du pays emprunteur. L'investissement étranger, sous la forme d'IDE, de prises de participation voire de placements accompagne logiquement une croissance particulièrement rapide et fournit des entrées de capitaux. On sait que certains pays ont volontairement restreint ce canal (Japon, Corée du Sud) pour des raisons stratégiques tandis que d'autres y ont eu largement recours (Hong Kong, Singapour ou Taiwan). Au vu des résultats, il semble que l'attraction des IDE comme leur limitation aient été compatibles avec des scénarios de croissance rapide du secteur industriel. Toutefois, l'évolution actuelle de l'économie mondiale, la mondialisation des principales filières de production, l'imbrication croissante des systèmes productifs ont peut être rompu cette relative indifférence donnant un avantage aux stratégies « avec IDE ».

Mais la principale charge repose sur le développement des exportations qui doit donc lui aussi être particulièrement rapide, ce qui renvoie à la nature de ce qui est exporté et donc produit. Les biens et services doivent correspondre à des marchés particulièrement dynamiques ou être suffisamment compétitifs par rapport aux pays concurrents de façon à gagner des parts de marché ou enfin, s'enrichir régulièrement de nouvelles catégories de biens et de services. Les économies les plus dynamiques affichent des combinaisons variables de ces trois possibilités. Les conditions précédentes sont particulièrement bien remplies par les produits manufacturés et il est reconnu que le secteur manufacturier est le principal moteur d'une accélération du développement<sup>3</sup>. Les produits des industries

extractives sont limités, en quantité, par le caractère fini des ressources existantes. Pour les produits agricoles, la production est limitée par les surfaces et les rendements.

En arrière plan, on trouve la présence de capacités qui vont permettre de mettre en œuvre et de maîtriser des produits et des processus de complexité croissante. Ces capacités consistent en personnes qualifiées pour le savoir tacite, en connaissances incorporées en particulier dans les biens de production et en connaissance non incorporée, le plus souvent de caractère formel. Ces savoirs et ces capacités peuvent être produits en interne ou importés de l'extérieur. Les deux modalités coexistent en proportions variables dans toutes les économies comme dans toutes les entreprises. Dans les PVD, la partie d'origine externe est clairement dominante. La capacité d'absorption<sup>4</sup> joue, par conséquent, ici un rôle essentiel. Il est facile de voir, en effet, que le simple coût du travail, même s'il est utile au départ, ne peut à lui seul engendrer un développement prolongé dans la mesure où, en général, cet avantage a plutôt tendance à s'éroder qu'à se renouveler. L'exemple de la Chine, aujourd'hui obligée de se tourner vers des pays à plus faible coût du travail comme le Cambodge ou le Bangladesh pour sous-traiter certaines fabrications est particulièrement éloquent. C'est l'apparition de capacités nouvelles qui permet l'amélioration du positionnement dans les filières et la remontée dans les valeurs ajoutées.

De ce fait, le moteur de l'émergence doit être cherché dans l'amélioration des compétences de la main d'œuvre, dans la diffusion des connaissances techniques dans les entreprises et dans la société en général, dans la reproduction des pratiques efficaces, enfin dans la production de connaissances nouvelles. Tous ces éléments appartiennent à ce qu'il est convenu d'appeler économie de la connaissance<sup>5</sup>. Leur mise en œuvre nécessite des capitaux importants destinés à l'investissement, à la formation, à la recherche. Ils résultent d'un véritable processus d'investissement, au même titre que celui qui permet la mise en valeur des ressources naturelles. Seul l'objet est différent, dans un cas il s'agit de mise en valeur de ressources naturelles, dans l'autre de mise en valeur des capacités humaines. Les IDE ont, de ce fait, un rôle important lorsque la capacité de financement locale est insuffisante. Ils ont aussi un rôle en facilitant, dans certains cas, les transferts de technologie.

Le concept de Système National d'Innovation (SNI), dans ses différentes acceptions<sup>6</sup>, fournit un cadre théorique particulièrement pertinent. Il s'adapte parfaitement au cas des pays en développement et permet une analyse détaillée des forces et des faiblesses des différents systèmes économiques<sup>7</sup>.

De ce point de vue, l'économie algérienne ne présente pas une image particulièrement dynamique et son système économique est encore loin du modèle fondé sur l'économie de la connaissance. Dans son état actuel, on peut considérer que l'économie algérienne est caractérisée par une structure dualiste qui juxtapose les restes de la période d'industrialisation pilotée par l'État et un très grand nombre de petites, voire très petites entreprises issues de la période de libéralisation qui a commencé dans les années quatre vingt dix. Au passage, ce dualisme pose un problème classique d'allocation des ressources en capital, trop importantes dans ce qui reste du secteur d'État où leur rendement est faible, et insuffisantes dans le secteur privé où leur rendement est plus élevé. Le fer de lance de cette économie est constitué par le secteur des hydrocarbures qui fournit l'essentiel des exportations (97%) et une grande partie des recettes de l'État (70%). La relative aisance qui en résulte ouvre des perspectives prometteuses pour une transformation en profondeur du

modèle économique qui pourrait évoluer d'une économie de rente vers une économie fondée sur la connaissance impliquant l'utilisation croissante de travail qualifié.

Dans ce papier, nous examinons les possibilités d'une transition du modèle de croissance de l'économie algérienne. Dans la deuxième partie, un bilan de l'état actuel du SNI au sens étroit, montre une situation peu favorable. Dans la troisième partie, une vision plus dynamique accordant une large place aux évolutions récentes et inscrite dans une conception plus large du SNI montre l'existence de marges de manœuvre plus importantes et conclut à l'ouverture d'une fenêtre permettant une inflexion notable du modèle de croissance. Quelques remarques terminales mettent en évidence certaines étapes de ce processus dans la quatrième partie.

## **II. La situation de l'économie de la connaissance en Algérie :**

Le cadre d'analyse fourni par l'économie de la connaissance montre que certaines activités liées à la recherche, à l'éducation et plus particulièrement à l'enseignement supérieur prennent une grande importance dans l'économie mondiale. Dans une conception au sens étroit du SNI, l'interaction entre ces éléments soutenue par la diffusion des connaissances détermine, en grande partie, la performance du système économique.

### **II.1. La formation dans l'enseignement supérieur et la création de compétences :**

Quand l'appareil productif dans un pays n'est pas suffisamment développé pour permettre un apprentissage par la pratique, l'enseignement supérieur et la formation des élites à l'étranger constitue le principal lieu de création de compétences en matière scientifique et technique. En Algérie, l'enseignement supérieur a connu depuis le début des années 1990 un développement rapide. En effet, les effectifs des étudiants ont été multipliés par plus de 6 pour atteindre 1 400 000 étudiants à la rentrée 2012, majoritairement inscrits dans les filières des sciences de lettres et des sciences humaines et sociales<sup>8</sup>. L'effectif des enseignants a connu aussi une évolution continue en dépassant 40 000 enseignants à la rentrée 2012, dont 20% de rang magistral (mais avec tout de même de fortes disparités selon les filières à cause de la fuite des cerveaux à l'étranger). Cependant, compte tenu de la massification des effectifs des étudiants dans les universités, il reste un besoin crucial d'enseignants. Le budget consacré au secteur de l'enseignement supérieur a connu également une évolution continue ces deux dernières décennies, il représentait 6% du budget de l'État en 2013<sup>8cit.op</sup>.

Au regard de l'évolution rapide du secteur de l'enseignement supérieur, et de tous les efforts déployés par les pouvoirs publics algériens pour répondre aux besoins de la sphère socio-économique, l'enseignement supérieur présente les caractéristiques d'un mode d'enseignement de masse qui semble négliger des éléments particulièrement importants qui ont à voir avec la formation de compétences et la production de connaissances scientifiques et techniques permettant de construire une économie de connaissance. On se focalise sur des formations universitaires du point de vue quantitatif plutôt que qualitatif. En effet, les universités forment chaque année des milliers de diplômés sans une prise de considération suffisante du niveau des formations. Pourtant, il est nécessaire de créer des capacités humaines dans les domaines scientifiques et techniques, pour, d'une part, répondre aux besoins liés à la faiblesse du secteur productif algérien (ingénieurs, techniciens... devant développer les activités industrielles), et d'autre part, pour augmenter le stock de connaissances internes et développer une capacité d'absorption des savoirs externes et des



technologies nouvelles dans une approche à la Cohen et Levinthal<sup>4cit.op</sup> déterminante dans les activités de R&D et d'innovation.

## II.2. La recherche scientifique et technique :

Le développement des activités de la recherche en Algérie s'est inscrit dans une stratégie globale de construction d'une économie de savoir et l'émergence économique. Ceci s'est traduit par la création d'un cadre juridique et réglementaire des activités de recherche scientifique et technologique et la mise en place à partir de 1998 des programmes quinquennaux pour le développement de la recherche et des activités d'innovation. Cependant, avec moins de 1% du PIB<sup>9</sup>, les dépenses consacrées aux activités de R-D demeurent extrêmement faibles. Cette faible part comparée à celle des pays de l'OCDE (autour de 2%) s'explique en grande partie par la faiblesse des dépenses du secteur privé dans les activités de recherche puisque elles représentent moins de 0,10% des dépenses totales en R-D.

Les universités et les centres de recherche publics constituent les lieux principaux des activités de recherche en Algérie. Il est important de constater que les projets de recherche pilotés par le ministère de la recherche sont souvent académiques, inachevés, et sont surtout orientés dans des domaines déconnectés de la réalité économique. En plus, seule une partie des programmes potentiels a été effectivement soumise aux appels d'offre lorsque cette procédure a été mise en place dans le cadre de la loi de 1998. En ne retenant que les programmes évalués par une commission intersectorielle (programmes de type A), le taux de réalisation, rapportant le nombre de programmes réalisés au nombre théorique de programmes, s'établit à 17% toutes disciplines confondues<sup>10</sup>. Il y a sans doute de nombreux facteurs explicatifs, comme la nouveauté de certaines procédures d'appel d'offre, le manque d'incitation pour les chercheurs, la pression des autres activités d'enseignement ou de recherche etc..., mais ces chiffres traduisent un intérêt très relatif de la communauté scientifique pour les programmes de recherche.

Les universités algériennes souffrent d'un manque d'infrastructures et de chercheurs. Selon les chiffres du Ministère de la recherche, l'Algérie compte aujourd'hui seulement 700 chercheurs/million d'habitants contre une moyenne mondiale de 1063. Pourtant, selon les mêmes statistiques, l'effectif des chercheurs a été multiplié par 3 entre 1996 et 2012 pour atteindre 30 000 chercheurs. Cependant, ce nombre est jugé insuffisant. Le nombre des chercheurs universitaires représente 80% du potentiel total du nombre des chercheurs en Algérie. Pour ce qui est des chercheurs permanents, leur nombre atteint modestement 2066. Compte tenu de ces éléments, la production d'articles scientifiques est située à un niveau faible puisque avec une moyenne de 37 articles/million d'habitants, l'Algérie se situe très loin derrière la moyenne mondiale qui est de 147 articles par million d'habitant<sup>11</sup>.

Un autre phénomène qui pénalise le secteur de la recherche algérien est la fuite des cerveaux (*Brain Drain*). Les compétences algériennes partent à l'étranger à la recherche de carrières professionnelles plus attractives. Aussi, beaucoup de diplômés universitaires quittent le pays pour continuer leurs études, et décident finalement de s'y installer parce qu'ils trouvent des conditions de travail et des salaires meilleurs qu'en Algérie. Selon le Conseil National Economique et Social algérien (CNES)<sup>12</sup>, plus de 70 000 cadres de haut niveau et diplômés universitaires ont quitté l'Algérie entre 1994 et 2006. En 2011, 20 000 étudiants algériens étaient présents en France ce qui représentait le 3<sup>ème</sup> groupe étranger après la Chine et le Maroc<sup>13</sup>. Ce nombre se renouvelle chaque année par 5000 nouveaux

étudiants. Il faut malheureusement constater que l'Algérie s'est vidée de ses élites, d'autant plus que ce phénomène continue de prendre des proportions assez importantes.

Enfin, en ce qui concerne les coopérations scientifiques internationales, elles sont établies en grande partie avec l'Union Européenne. Les co-publications scientifiques sont réalisées à plus de 80% avec des chercheurs européens. La France est le premier partenaire scientifique de l'Algérie avec près de 70% de co-publications effectuées<sup>9 cit.op.</sup>. Toutefois, il faut constater que ces co-publications internationales demeurent à un niveau très faible. Ceci peut s'expliquer par la stratégie de publication dans des revues de renommée internationale qui dépend des choix et des priorités des programmes des structures de recherche algériennes, mais aussi par le phénomène de fuite de cerveaux que nous avons évoqués plus haut.

Compte tenu de tous ces éléments, l'Algérie devrait aller vers la création d'un environnement favorable aux activités de recherche et organiser des collaborations internationales plus importantes dans ce domaine, et notamment faciliter la création de réseaux scientifiques de chercheurs expatriés (*diasporas*) pour bénéficier de leurs compétences. Il y a là une priorité absolue.

### **II.3. La valorisation des résultats de la recherche :**

Pour mesurer les possibilités de valorisation de l'activité de production des connaissances en Algérie, nous utiliserons les statistiques de l'Institut National Algérien de la Propriété Industrielle (INAPI)<sup>14</sup>. En 2010, on a enregistré 806 brevets, dont 90% provenant des entreprises, 2% des universités et centres de recherche, et le reste des chercheurs et des particuliers. Les dépôts de brevets par les entreprises étrangères représentent près de 80% de l'ensemble des dépôts. Sur ce fond de décor, on peut vite constater la faible implication des entreprises algériennes dans les activités de R&D et d'innovation, ce qui n'est pas étonnant par rapport aux faibles performances du secteur productif, mais on peut aussi constater le rôle important des entreprises étrangères dans l'innovation en Algérie. Pour ce qui est de la protection juridique des savoirs scientifiques et techniques produits dans les institutions de recherche algériennes, elle est très faible et reflète, à juste titre, la situation actuelle du secteur de la recherche.

Si maintenant nous nous intéressons aux brevets internationaux à partir d'une base de données reconnue comme l'Office des brevets américains (USPTO)<sup>15</sup>, nous constatons que sur la période 1998-2011, l'Algérie a reçu 5 brevets au total et figure dans les profondeurs du classement en compagnie de pays comme le Mali ou la Lettonie...

Dans une étude que nous avons effectuée<sup>16</sup> en 2008 et complétée en 2012 sur l'innovation dans les PME algériennes, les résultats ont montré la faible implication des entreprises algériennes dans les activités de R&D et d'innovation. Cette étude a montré aussi, entre autres, que le pouvoir de distribution du SNI algérien est quasi nul. Alors que dans les économies développées, les connaissances produites dans les universités et centres de recherche publics et privés sont destinées à faciliter l'innovation dans les entreprises, il en va différemment en Algérie, puisque l'impact des résultats de la recherche sur l'innovation dans les entreprises apparaît nul.

Par rapport aux éléments qui ont été abordés préalablement, le SNI algérien montre certaines caractéristiques propres aux SNI immatures<sup>7 cit.op.</sup>. Le système de recherche algérien est concentré autour des universités et centres de recherche, ce qui constitue une structure de recherche en « archipel ». De fait, l'activité du nombre non négligeable des

établissements de recherche qui existent ne semble pas avoir de relation avec la sphère productive. Le pouvoir de distribution du SNI algérien est quasi nul. Dans une très grande partie des entreprises algériennes, la culture qui consiste à mener des activités de R-D et d'innovation est très peu développée, et la valorisation des résultats de la recherche par les entreprises est souvent inexistante ou presque<sup>16cit.op</sup>. En somme, il existe une faible implication des entreprises algériennes dans les activités de R&D et d'innovation. Dans un contexte où l'innovation suppose des interactions étroites entre le monde de la recherche et le monde socio-économique, il est nécessaire de densifier les relations entre les différents acteurs hétérogènes du SNI pour favoriser la production et l'absorption des savoirs scientifiques et faciliter leur diffusion à l'ensemble de l'économie.

L'évolution récente montre que cette transformation est engagée depuis quelques années, même si elle n'en est qu'à ses débuts. Elle offre la possibilité de faire évoluer le modèle de croissance en le rapprochant du modèle de l'économie fondée sur la connaissance.

### **III. La transition vers un autre modèle de croissance :**

Le modèle de croissance fondé sur l'économie du savoir pourrait-il aujourd'hui prendre le relais du modèle de croissance fondé sur l'exploitation des ressources pétrolières et gazières en Algérie ? Nous défendons l'idée qu'une fenêtre est en train de s'ouvrir actuellement, permettant d'envisager, à terme, une transition du régime de croissance algérien. Au moins trois facteurs permettent d'avancer dans cette direction : l'augmentation du niveau général d'éducation, le récent développement de l'activité scientifique et l'importance nouvelle accordée à la science et à la technologie dans la stratégie globale de développement. Appuyés par une capacité de financement importante des pouvoirs publics, ils ouvrent des possibilités qui se rencontrent rarement à ce niveau.

#### **III.1. Le niveau général d'éducation :**

Dans une approche élargie, à la Lundvall, du SNI, l'efficacité du système économique dépend aussi de facteurs extérieurs au seul complexe recherche-innovation. L'existence d'une main d'œuvre formée à différents niveaux de qualification conditionne les possibilités de valorisation des connaissances à travers leur application dans les processus de production. Le socle sur lequel ces qualifications sont bâties est constitué par le niveau général d'éducation. On se souvient que dans le cas de la Corée du Sud, les premières étapes du développement industriel dans une économie dévastée par la guerre et durablement appauvrie, se sont appuyées sur un taux de scolarisation exceptionnel<sup>3cit.op</sup>. Le système d'enseignement formel fournit ces bases.

De ce point de vue, l'Algérie présente un bilan plutôt satisfaisant avec des taux de scolarisation élevés et supérieurs aux moyennes régionales (tableau 1).

Même si ces chiffres traduisent des niveaux de formation académique et non des niveaux de qualification professionnelle, ils montrent l'existence d'une population nombreuse (et jeune) capable de recevoir une formation qualifiante en rapport avec les besoins du système productif. Comme cela a été indiqué dans la partie précédente, le système éducatif n'est pas particulièrement orienté vers la formation professionnelle. Rien n'interdit de le compléter ou de le faire suivre par une période de stage ou de formation professionnelle obligatoire à partir du moment où les capacités de formation correspondantes auront été mises en place. On sait que le principal obstacle qui limite le développement des formations professionnelles est de type financier. Les formations

qualifiantes ont un coût et ce coût peut dépasser celui de l'enseignement académique traditionnel. L'expérience des pays européens montre, par exemple, que seule une petite fraction des personnes à la recherche d'un emploi bénéficie effectivement d'une formation professionnelle. On sait aussi que le taux d'accès ou de retour à l'emploi des bénéficiaires est beaucoup plus élevé que celui des non bénéficiaires. Ce problème financier est sans doute moins contraignant en Algérie que dans d'autres pays. Le mode de croissance actuel laisse entre les mains de l'État des ressources importantes qui peuvent être recyclées dans la création de ressources humaines.

### **III.2. Le développement de l'activité scientifique :**

En dépit de toutes les insuffisances qui ont été mentionnées précédemment, le niveau d'activité scientifique de l'Algérie est en progression rapide. Il existe différents indicateurs possible du niveau d'activité scientifique, mais l'un des plus représentatifs est le nombre de publications dans des revues scientifiques reconnues. C'est un indicateur d'output qui synthétise à la fois les moyens en chercheurs et en autres ressources et l'efficacité avec laquelle ces moyens sont transformés en connaissances nouvelles ayant une valeur scientifique. Plusieurs institutions établissent de telles statistiques. On peut toujours discuter la représentativité des bases de données et des revues qu'elles contiennent, des biais institutionnels ou linguistiques difficiles à éliminer en dépit de révisions fréquentes, mais elles fournissent des indications précieuses, surtout en évolution. Nous utilisons celles de la National Science Foundation américaine (NSF)<sup>17</sup>, une autorité reconnue en ce domaine. Les données récentes concernant les sciences de la nature et les sciences de l'ingénieur montrent un quadruplement du nombre de publications scientifiques algériennes entre 1995 et 2009. Parti d'un niveau il est vrai assez faible, ce nombre de publications rejoint et dépasse en fin de période celui de pays comparables par bien des points, mais considérés comme plus avancés comme la Colombie ou le Venezuela (tableau 2).

Comparé au nombre de publications mondiales, on voit que la croissance des publications scientifiques algériennes est au moins deux fois plus rapide, même si leur part dans le total mondial, moins de 0,1%, reste insignifiante.

Si maintenant nous nous tournons vers une activité voisine qui est l'innovation, nous pouvons constater que cette croissance de l'activité scientifique n'a pas ou peu d'impact sur l'activité d'innovation. Il existe différents indicateurs d'innovation, ayant tous leurs avantages et leurs limites. Nous utiliserons le nombre de brevets déposés dans un système servant de référence au niveau international, l'Office des brevets américains (USPTO)<sup>15cit.op</sup>. Il s'agit par conséquent d'inventions ayant une réelle importance et justifiant l'engagement d'une procédure longue et coûteuse de délivrance d'un brevet aux États-Unis. Par rapport aux deux pays ayant des niveaux de production scientifique comparable, l'Algérie reçoit beaucoup moins de brevets aux États-Unis (tableau 3).

C'est vraisemblablement un effet du caractère déstructuré ou « en archipel » du SNI algérien et de sa faible capacité de distribution exposée antérieurement. Ce constat renvoie par conséquent à l'organisation du SNI.

### **III.3. La nouvelle stratégie de la politique économique :**

Depuis 1998 et la loi d'orientation et de programme à projection quinquennale sur la recherche scientifique et le développement technologique pour la période 1998-2002<sup>18</sup>, le gouvernement algérien accorde une importance nouvelle à la recherche et au développement. La nouvelle orientation consacre leur rôle au sein de la stratégie de

développement global (art 7) et met en place un dispositif d'orientation et de coordination de la recherche à partir de Programmes Nationaux de Recherche (PNR). De nouvelles procédures d'attribution des crédits sont mises en place, telles que les appels d'offre, pour assurer une répartition sur une base compétitive des ressources comme cela se fait dans de nombreux pays afin d'optimiser l'efficacité des fonds mobilisés.

Cette orientation a été réaffirmée avec la loi du 23 Février 2008 organisant la programmation des activités de R&D pour le période 2008-2012<sup>19</sup>. Dans le rapport très complet qui accompagne la loi, il est dit de façon explicite que la recherche se situe « au centre du processus de construction d'une nation moderne » et constitue « un facteur essentiel du développement socio-économique et culturel du pays »<sup>19cit.op,p2</sup>. Après avoir tiré les leçons de l'exécution du programme précédent, le rapport décrit un dispositif très structuré qui traite des grands programmes de recherche par disciplines, de la formation des chercheurs et du rôle de la recherche universitaire, de la valorisation des résultats de la recherche, de la coopération internationale, des pôles technologiques etc... La partie financière est aussi précisée et montre que les moyens devraient suivre avec une enveloppe globale de plus de 900 millions d'euros dont 245 millions pour les investissements dans les équipements destinés à la recherche.

On peut donc considérer qu'il y a depuis 1998 un engagement continu et croissant des autorités algériennes en faveur de la recherche et du développement technologique et que ces domaines constituent désormais des priorités affirmées. Toutefois, même avec la volonté et des moyens importants, il n'est pas possible de tout faire tout de suite et la transition vers l'économie de la connaissance nécessite que certaines étapes soient respectées.

#### **IV. Quelques étapes :**

Pour un pays dont le niveau d'activité scientifique et technique reste faible et très en éloigné des frontières dans la plupart des domaines scientifiques, l'objectif ne peut pas être de venir se mesurer avec les équipes expérimentées des grands pays de tradition scientifique sur les programmes que ces pays développent, ce qui constituerait un gaspillage de moyens comme le reconnaît le rapport accompagnant la présentation de la loi de 2008. L'acquisition de savoir externe joue un rôle essentiel.

##### **IV.1. Le rééquilibrage entre production et absorption de connaissances :**

L'expérience montre qu'il y a un délicat équilibre à trouver entre production et absorption de connaissances externes. Plus le niveau de départ est faible et plus l'arbitrage doit se faire en faveur de l'absorption. Dit autrement, le rendement de l'absorption est très supérieur, dans la plupart des cas, à celui de la production de connaissances. Il est vrai que le nouveau régime de protection de la propriété intellectuelle, résultant des accords de l'OMC complique un peu les choses par rapport à la situation que des pays comme la Corée du Sud ou Taiwan ont pu connaître il y a deux ou trois décennies. Le concept de capacité d'absorption, proposé par Cohen et Levinthal<sup>4cit.op</sup>, repris par Zahra et George en 2002<sup>20</sup>, permet de mieux comprendre les enjeux et les mécanismes participant à l'absorption de savoir externe. On sait que cette littérature a été principalement développée pour la firme, mais rien ne s'oppose à son extension à une catégorie voisine d'organisation qui est l'économie nationale. Dans les deux cas, la problématique est identique, même si l'accent est davantage mis sur l'innovation dans le cas de la firme et sur l'efficacité ou le rattrapage dans le cas de l'économie nationale.

En suivant Zahra et George, on peut faire apparaître 4 étapes:

- Acquisition : dépend du niveau de connaissances antérieur des efforts consentis pour les activités de connaissance de la qualité des choix effectués ;
- Assimilation : dépend du niveau de compréhension ;
- Transformation : internalisation qui passe souvent par la codification ;
- Exploitation : utilisation à des fins commerciales. Dépend de l'état des compétences disponibles.

Les deux premières étapes servent à définir la capacité d'absorption potentielle. Celle-ci se transforme en capacité effective lorsque l'organisation est capable de créer de la valeur à partir des connaissances absorbées. Plus récemment, en 2007 Todorova et Durisin<sup>21</sup> ont remis l'accent sur une étape antérieure, celle de l'évaluation du savoir externe, préalable à son acquisition. Au final, on peut considérer que dans une économie qui se situe loin de la frontière des connaissances les premières étapes sont les plus importantes et celles qui doivent être mises en place en priorité. Cette exigence ne peut rester sans conséquences vis-à-vis de la politique scientifique et technique.

Privilégier l'absorption par rapport à la production de connaissance implique de faire certains choix, au moins pour un temps limité, de façon à accélérer le processus de rattrapage. Dans la mesure où l'objectif premier est de reconnaître, de sélectionner et d'intégrer des connaissances scientifiques et techniques développées à l'extérieur, cela implique un éventail assez large de compétences du côté des chercheurs et des ingénieurs. Plutôt que de découvreurs très pointus sur un domaine étroit, le système a besoin d'évaluateurs capables de reconnaître dans ce que d'autres ont produit et créé, ce qui peut avoir des applications dans l'économie nationale. Cela implique aussi de faire des choix dans la formation des chercheurs de façon à les préparer au mieux à ce type d'activité. Concernant les programmes de recherche, les recherches appliquées et le développement offrent les meilleures possibilités de valorisation. De ce point de vue, on a constaté précédemment un déséquilibre flagrant entre activité scientifique et activité technologique qui limite la création de valeur à partir des connaissances nouvelles produites.

L'appropriation de savoir externe peut donner lieu à la réplique de ce qui fonctionne ailleurs, à l'imitation adaptative puis créatrice en fonction du contenu qui est ajouté. Les NPI et particulièrement la Corée du Sud ont puisé une partie importante de leurs succès dans ce processus, avant de le dépasser par une production de connaissance parvenue à proximité voire sur au même niveau que les pays les plus avancés<sup>22</sup>.

#### **IV.2. L'entrée dans les grandes filières mondiales de production :**

Il est de fait qu'aujourd'hui de nombreuses activités sont organisées sous la forme de filières à l'échelle mondiale impliquant une répartition des opérations entre les pays et les régions du monde. De ce fait, le plus court chemin vers le marché mondial consiste à intégrer ces filières mondialisées<sup>23</sup>. On peut s'en réjouir ou le déplorer, mais le fait est incontestable. Dès lors, le développement industriel, dont on a vu le caractère stratégique, passe par l'intégration et l'évolution dans les grandes filières mondialisées. Ce qui veut dire qu'il n'est plus possible de se développer sur une base essentiellement nationale. Cette internationalisation plus ou moins obligée pose de nouveaux problèmes, mais offre des possibilités inédites de valorisation des capacités locales et d'acquisition de capacités nouvelles par transfert ou par co-production avec des partenaires plus avancés. On trouvera dans Gereffi (1995)<sup>24</sup> une analyse des 5 étapes de la remontée dans la chaîne de valeur

conduisant de l'exportation de produits primaires à la production et à l'exportation sous marque propre, en passant par l'assemblage, la fourniture de composants et la fabrication sous marque de l'acheteur (Original Equipment Manufacturer, OEM).

Le recours à l'IDE fait partie des modalités de la mondialisation y compris pour des pays dans lesquels la motivation financière n'est pas la plus importante. Lorsque l'initiative privée se révèle insuffisante, l'État est un partenaire indispensable dans les joint ventures qui unissent dans de nombreux pays, capitaux locaux et capitaux étrangers. Les participations publiques peuvent ensuite être cédées à des investisseurs locaux. Les Chaebols, comme Hyundaye, Samsung, Lucky-Goldstar, qui ont tiré longtemps la croissance de la Corée du Sud ont été créés avec des capitaux publics puis revendus au secteur privé.

#### **IV.3. L'évolution des institutions :**

Il faut entendre ici l'ensemble des institutions formelles et informelles incluant les valeurs et la culture. Au sens large, elles définissent « the rules of the game »<sup>25</sup>. L'entrée dans l'économie de la connaissance va de pair avec un intérêt croissant pour la nouveauté par rapport à la tradition. Chaque société aménage cette coexistence d'une façon qui lui est propre. Les sociétés asiatiques, d'une façon générale, ont réussi une synthèse particulièrement heureuse. La société japonaise, par exemple, offre un exemple remarquable de la conciliation d'un traditionalisme profondément ancré et de la plus grande modernité. On voit par là que tradition et modernité ne sont pas complètement opposées, mais peuvent être mixées avec des niveaux d'intensité variables. Une modernité incontrôlée peut miner les fondements de la société comme un traditionalisme mal compris peut interdire tout progrès. Les sciences sociales contribuent à éclairer les arbitrages inévitables. De la même façon, la pénétration de l'esprit scientifique accroit, dans la société, l'importance du principe de falsifiabilité à la Popper, le goût des procédures objectives et reproductibles par rapport aux procédures fondées sur l'intuition et le cas par cas. En matière scientifique, ce qui est vrai se prouve et ne découle pas de la position de celui qui l'énonce. L'importance accordée aux règles de droit et à leur respect en découle logiquement.

#### **V. Conclusion :**

Dans ce papier nous avons examinés les possibilités du passage du modèle économique algérien vers un modèle économique fondée sur l'économie de la connaissance. Nous considérons que depuis la fin des années 1990, il y eu une volonté affichée des pouvoir publics en faveur de la recherche scientifique et technologique. Si le système économique algérien actuel est encore loin du modèle fondé sur l'économie de la connaissance, nous défendons l'idée qu'une fenêtre est en train de s'ouvrir permettant d'avancer dans cette direction. L'augmentation du niveau général de l'éducation et le développement récent des activités de recherche, appuyés par des moyens importants, sont autant de facteurs en faveur de l'Algérie pour rejoindre les frontières technologiques. Avec une population de 37 millions d'habitants, un PIB par tête de 7300 US dollars en 2012, un excédent commercial structurel et des réserves dépassant les 150 milliards d'euros, une population jeune, une agriculture qui redémarre et la proximité du marché européen, l'Algérie a tout pour devenir le grand pays émergent de la rive sud de la Méditerranée.

**- ANNEXES :****Tableau 1 : Indicateurs du niveau d'éducation (2010)**

| Taux de scolarisation dans l'enseignement primaire (2010) |        |
|---|--------|
| Garçons   | Filles |
| 97%   | 95%    |
| Taux de scolarisation dans le secondaire (G+F)<br>75%     |        |
| Taux de passage du primaire au secondaire (G+F)<br>92%    |        |

Source : UNESCO

**Tableau (2) : Nombre de publications en Sciences et Engineering**

| Année     | 1995   | 1996   | 2008   | 2009   |
|-----------|--------|--------|--------|--------|
| Algérie   | 146.3  | 155.6  | 536.6  | 606.5  |
| Colombie  | 162.3  | 194.7  | 574.6  | 608.4  |
| Venezuela | 437.3  | 426.2  | 496.8  | 353.5  |
| Monde     | 564644 | 581760 | 758576 | 783325 |

Source : NSF

**Tableau (3) : Nombre de brevets delivers à l'USPTO**

| Année     | 2010 | 2011 |
|-----------|------|------|
| Algérie   | 1    | 0    |
| Colombie  | 6    | 6    |
| Venezuela | 13   | 18   |

Source : USPTO

**- Notes et Références Bibliographiques:**

- 1- WORLD BANK, 1994, The East Asian Miracle, Economic growth and public policy.
- 2- Haudeville, B., 2012, L'émergence: une interprétation en termes d'économie de la connaissance, Mondes en Développement, (158), PP. 13-25.
- 3- Mbimi DE Gamouyi, J.T, 2003, Industrialisation et développement: analyse comparative des différences de trajectoire entre les dragons d'Asie et les autres régions en développement, Thèse Université d'Orléans.
- 4- Cohen, W.M., Levinthal, D.A., 1990, Absorptive capacity: a new perspective on learning and innovation, Administrative science quarterly, vol 35, p 128-152.
- 5- OCDE, 1996, L'économie fondée sur la connaissance, Paris. Une référence
- 6- Garrouste, P., Kirat, T., 1995, Des Systèmes Nationaux d'Innovation aux formes institutionnelles de la politique technologique, in : Basle, Dufourt, Heraud et Perrin : Changement institutionnel et changement technologique, Ed CNRS.
- 7- Albuquerque, E.M., (2004), Science and technology systems in less developed countries, in Moed H.F. : Handbook of quantitative science and technology research, Kluwer Academic Publisher.
- 8- Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique en Algérie, Statistiques générales, <http://www.mesrs.dz/>, consulté le 20/04/2013.
- 9 - UNESCO, 2010, Science Report : The currents status of science around the world, <http://www.unesco.org>, consulté le 03/03/2103.



- 10- Bengabrit-remaoun, N., 2005, L'organisation de la recherche en Algérie : une difficile émergence, Rapport pour le 3ème Regional Scientific Comitee Meeting for the Arab States organisé à Alexandrie par l'UNESCO.
- 11- UNESCO, 2008, Science Report : The currents status of science around the world, <http://www.unesco.org>, consulté le 20/04/2013.
- 12- CNES, 2013, La fuite des cerveaux en Algérie, <http://www.cnes.dz>, consulté le 12/03/2103.
- 13- Ambassade de France en Algérie, 2012, Fiche technique Algérie, <http://www.ambafrancedz.org>, consulté le 22/06/2013.
- 14- INAPI, 2010, Nature des dépôts de brevets, <http://www.inapi.org/>, consulté le 22/06/2013.
- 15- USPTO, 2012, Statistics of Science and Technology, <http://www.uspto.org>, consulté le 02/05/2013.
- 16- Haudeville, B., Younes Bouacida, R., 2012, Recherche et innovation dans les PME algériennes : Une étude empirique basée sur un échantillon d'entreprises, Colloque National : L'innovation pour la compétitivité et le développement : Quelles perspectives pour un décollage réussi en Algérie ?, ISGP/ Réseau international GLOBELICS, Alger.
- 17- NSF, 2010, Statistics of sciences publications, <http://www.nsf.org>, consulté le 25/06/2013.
- 18- Journal officiel de la république Algérienne, 1998, Loi d'orientation et de programme à projection quinquennale sur la recherché scientifique et du développement technologique 1998-2002, n°62.
- 19- Journal officiel de la république Algérienne 2008, Loi d'orientation et de programme à projection quinquennale sur la recherché scientifique et du développement technologique 2008-2012, n°10.
- 20- Zahra S., George G., 2002, Absorptive capacity : a review, reconceptualisation and extension, Academy of Management Review, vol 27 n° 2, p 185-203.
- 21-Todorova, G., Durisin B., 2007, Absorptive capacity : valuing a reconceptualisation, Academy of Management Review, vol 32, n 3, p 774-786.
- 22- Sung, K. M., 2012, Productivity and mobility of prolific inventors : toward a new vision of korean National Innovation System, Thèse Université de Lyon II.
- 23- Gereffi G., Humphrey G., Kaplinsky R., Sturgeon, T. J., 2001, Globalisation, value chains and development, IDS Bulletin 32, n° 3 p 1-8.
- 24- Gereffi, G., 1995, State policies and industrial upgrading in East Asia, Revue d'Economie Industrielle, n° 71 p 79-90.
- 25- Nelson R., Nelson K., 2002, Technology, institutions and innovation systems, Research Policy, vol 31, p 265-272.



## L'Entreprise publique algérienne face aux défis de l'économie du savoir : l'analyse par les théories contractuelles

### The Algerian public company in front of the challenges of the knowledge economy: analysis by contractual theories

Hakima SOUKI (\*) & Leïla MELBOUCI (\*\*)  
Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou; Algérie

**Résumé :** Les entreprises publiques industrielles algériennes (EPIA) n'ont pas cessé de répondre à la dynamique environnementale et ce depuis 1982. Elles ont procédé à plusieurs restructurations : organique, financière et industrielle. Celles-ci ont causé une perte de compétence par le départ du personnel détenteur du savoir et savoir-faire sans pouvoir le transférer, faute de mise en place d'un processus d'apprentissage au sein de ces entreprises. Par ailleurs, les réorganisations effectuées depuis 1990 ont rendu plus confuse la propriété des EPIA en séparant la propriété de la gestion. Ces formules d'adaptation ont multiplié les relations d'agence. En faisant appel simultanément à la théorie des compétences et à la théorie de l'agence, nous sommes arrivées à la conclusion que la situation des EPIA dans leur environnement actuel et à court terme ne leur permet pas d'œuvrer dans une économie fondée sur la connaissance. Le schéma organisationnel des EPIA ne favorise pas le développement des compétences et la création des connaissances.

**Mots clés :** Economie de la connaissance, EPIA, Théorie des compétences, Théorie de l'agence, Théorie des droits de propriété.

**Jel Classification Codes :** L29, L32, P11, P16.

**Abstract:** The Algerian public industrial enterprises have not stopped responding to environmental dynamics since 1982. They made several restructuring: organic, financial and industrial. These have caused a loss of competences by the moving of staff holding the knowledge and know-how without being able to transfer all this skills to others employees. This is due to absence of a process of learning within these companies. Moreover, reorganizations adopted since 1990 have created in these firms a lot of confusion by separating ownership of management. These adjustment formulas have multiplied agency relations. In this paper, we have used simultaneously the theory of skills and agency theory to explain the difficulties of public industrial enterprises in Algeria. We ended up with a result that the situation of these companies in their current environment and in the short term does not allow them to work in an economy based on knowledge. Their Organizational structure does not promote the development of skills and knowledge creation.

**Keywords:** knowledge economy, Algerian public industrial enterprises, skills theory, agency theory, theory of property rights.

**Jel Classification Codes :** L29, L32, P11, P16.

### I- Introduction :

L'attention portée à l'économie fondée sur la connaissance (EFC) est liée à l'importance croissante des activités de recherche, d'éducation, de formation, de santé, etc., dans l'économie mondiale. Et ses avancées ne peuvent devenir effectives que si les équipements en technologie d'information et de communication (TIC) sont suffisamment diffusés. L'EFC implique des changements majeurs dans les modes d'organisations des

eMail : (\*) : Souki\_hakima@yahoo.fr & (\*\*) Leimelbou@yahoo.fr

entreprises et elle se base sur l'apprentissage capable de transformer l'information en connaissance et cette dernière en compétence pour atteindre ou améliorer la performance.

A cette ère du savoir et de l'information, la création et l'utilisation de la compétence sont au centre de toute réflexion stratégique des entreprises. Ces dernières revoient leur mode d'organisation en allégeant leurs structures se recentrant sur leur « cœur de métier » ou sur les activités où elles détiennent une compétence distinctive, réorganisent leur emploi et reformulent les exigences à l'égard des salariés. Dans ce sens, les entreprises sont en passe de délaisser la logique des postes pour en adopter une autre qui s'appuie sur la connaissance.

De leur côté, les entreprises publiques industrielles algériennes (EPIA) n'ont pas cessé de répondre à la dynamique environnementale et ce depuis 1982. Elles ont procédé à plusieurs restructurations (organique, financière et industrielle). Celles-ci ont causé une perte de compétence par le départ du personnel détenteur des savoirs et savoir-faire sans pouvoir le transférer faute de mise en place d'un processus d'apprentissage au sein de ces entreprises. A l'inverse, durant la même période et à ce jour, les entreprises des pays industrialisés se disputent le travail et des signes d'apparition des goulots d'étranglement dans la qualification ont été observés. A partir de ce constat, plusieurs questions se posent quant aux implications de la nouvelle économie fondée sur la connaissance. Comment les EPIA procèdent-elles pour créer de nouvelles connaissances tout en laissant involontairement la libération de leurs compétences ? Sont-elles prêtes à œuvrer avec les exigences de l'économie de la connaissance ?

Les réorganisations effectuées depuis 1990 ont rendu plus confuse la propriété des EPIA. L'idée de séparer la propriété de la gestion a conduit aux innovations organisationnelles caractérisées par la mise en place d'abord des Fonds de Participation ensuite des Holdings Publiques et enfin des Sociétés de Gestion de Participation. Ces formules d'adaptation ont multiplié les relations d'agence. Ce modèle de management adopté par les EPIA constitue-t-il un frein pour développer les compétences, libérer les initiatives et créer une position concurrentielle qui leur est favorable ?

Ces questions de recherche appelle un certain nombre d'hypothèse à vérifier dans cette étude ; premièrement, l'absence de transfert de connaissance a rendu difficile la création de nouvelles pratiques au sein des EPIA, deuxièmement, le schéma organisationnel des EPIA ne favorise pas le développement des compétences et troisièmement, les EPIA ne remplissent pas les conditions nécessaires pour œuvrer dans une économie fondée sur la connaissance.

Pour apporter des réponses aux questions posées précédemment, nous avons d'abord clarifié le concept de l'économie fondée sur la connaissance (EFC) ainsi que celui des compétences et des connaissances. Ensuite, nous avons fait appel simultanément aux théories des compétences, d'agence et de droit de propriété pour mener notre analyse car le lien que nous avons établi entre une théorie cognitive et une théorie contractuelle nous a permis d'étudier la complexité organisationnelle et managériale des EPIA. Pour ce faire, on a établi une enquête qualitative réalisée auprès de 230 cadres algériens (PDG, DG, Ingénieurs, Techniciens supérieurs, Technicien et autres). L'enquête a été entamée en 1997 et s'est poursuivie jusqu'à 2011.

Notre intention n'est pas de décrire la situation algérienne par rapport aux nouvelles données de l'économie du savoir en termes de formation, d'éducation, de santé... L'ambition, plus modeste, est au plan microéconomique c'est-à-dire au niveau de

l'entreprise algérienne et ses hommes car il apparaît que les seuls acteurs de l'entreprise capables de répondre très rapidement à des situations nouvelles de façon originale sont les êtres humains.

Dans ce papier, nous restituons quelques résultats sur l'état de l'organisation et l'apprentissage, de la recherche et développement, de l'innovation et des ressources humaines. Nous allons montrer et discuter, grâce à cette enquête qui a obéi au principe de saturation et d'apport supplémentaire de l'information (Wacheux, 1993), la vision de ceux qui ont géré ces entreprises et ce depuis leur création.

## II. Economie De La Connaissance : Exigences Et Spécificités

Peter Drucker, dans son livre paru en 1993, a dit « De plus en plus, la productivité du savoir va devenir pour un pays, une industrie, une entreprise, le facteur de compétitivité déterminant. En matière de savoir, aucun pays, aucune industrie, aucune entreprise ne possède un avantage ou un désavantage 'naturel'. Le seul avantage qu'il ou elle puisse s'assurer, c'est de tirer du savoir disponible pour tous un meilleur parti que les autres ». L'importance de la connaissance dans la dynamique économique est suffisamment reconnue pour que de nombreux économistes s'en soient saisis. Des arguments montrant le lien connaissance, innovation et croissance sont largement défendus. En effet, la dynamique de la connaissance et à l'origine de celle de l'innovation à travers principalement l'éducation, la recherche- développement et l'apprentissage. Cela justifie la considération de la connaissance comme un objet économique. De ce fait on assiste à la formation d'une économie de la connaissance, à savoir d'une sous-discipline de la science économique spécialisée dans l'étude des mécanismes régissant la production, la diffusion et l'appropriation des connaissances.

Avant tout, la distinction entre l'économie de la connaissance en tant que discipline et l'économie de la connaissance en tant que phénomène s'impose. Bien que la terminologie française qualifiant ces deux concepts est encore ambiguë, la langue anglaise en distingue deux notions : le *Knowledge Economics* concerne la branche des sciences économiques consacrée à l'analyse de la nature, du comportement et de l'impact économique de la connaissance, le *Knowledge Economy* fait référence à une phase récente que traverse les économies développées et avec elles le capitalisme où la connaissance occupe une place prépondérante. Foray et Landevall (2000) considèrent l'EFC comme une catégorie de l'économie de la croissance basée sur la primauté de la connaissance sur les autres facteurs de production. L'économie qu'on peut qualifier de 'post industrielle' ou 'post fordiste' est marquée par de nombreuses transformations et ruptures la modifiant en profondeur. Le capitalisme industriel a montré ses limites. Le progrès et l'accumulation du capital se basant sur le capital matériel et le perfectionnement de l'organisation du travail sont remplacés par la connaissance, la créativité et l'information. La régulation est fondée sur des comportements orientés vers la nouveauté et les brevets. C. Vercellone (2003) va plus loin en rattachant l'accumulation du capital à la transformation de la connaissance en marchandise fictive. Pour E. Rullani (2000), ce qui différencie le capitalisme industriel du capitalisme cognitif c'est que l'analyse cognitive n'incorpore pas la connaissance dans le travail et la machine, ni dans l'organisation mais dans les nouvelles technologies d'information et de communication (NTIC). Ces nouvelles technologies ont permis la circulation des connaissances en les rendant diffuses et en autonomisant la sphère de la production de la connaissance. En effet, l'économie de la connaissance en tant que science

met en exergue le rôle central des nouvelles technologies d'information et de communication (NTIC). Elles ont amplifié le processus de transformation des relations entre la sphère de la production de connaissances et l'accumulation du capital. Il est vrai que la digitalisation a permis la circulation des connaissances (scientifiques, techniques, culturelles, artistiques) à travers des réseaux désincorporées de tout support matériel (machine ou homme). Le sens de cette "non-incorporation" est donné par Corsani : « la sphère de la production de connaissances s'autonomise par rapport à la production industrielle, en ce sens que le rapport de subordination qui avait caractérisé le capitalisme industriel, à savoir, un rapport de subordination de la sphère de la connaissance à celle de la production de marchandises, est renversé » (Corsani, 2003, P.1). Au delà de cette autonomisation de la production de la connaissance, on assiste à une révolution dans le régime de la propriété intellectuelle et dans la propriété en général. La logique industrielle de la répétition fondée sur le travail de reproduction s'épuise. La tendance est donc de breveter les idées au lieu de breveter les applications tout en rallongeant la durée des brevets d'une part et la multiplication des licences de copyleft<sup>1</sup> d'autre part. Tous ces éléments nouveaux ont donné naissance à une autre vision de l'entreprise et de la société. Un nouveau jargon fait son apparition, dans de nombreux écrits on utilise des concepts tels que l'entreprise de la connaissance, le management de la connaissance, la société de la connaissance pour qualifier une nouvelle ère. Celle-ci exigerait de l'entreprise de se focaliser sur la maîtrise et le développement de ses connaissances et de ses compétences.

Le défi à relever par les pays ayant accumulé un retard dans leur développement est immense. Les actions qui leur permettraient de s'insérer dans une EFC ne sont qu'à leur balbutiement, malgré la prise de conscience de l'urgence des réformes. Celles-ci ne relèvent pas uniquement de la sphère économique, elles devraient prendre racine dans les fondements même de la société jusqu'à la qualifier d'une société de la connaissance. En somme, faire de la connaissance la préoccupation par excellence des managers, passerait par l'évolution de la société vers celle de la connaissance. Pour Y. Pesqueux, cette évolution se traduirait de diverses manières, notamment par le rôle de la recherche et de l'éducation dans la compétitivité des nations et par l'importance de l'innovation plus que de l'industrialisation dans l'avantage concurrentiel des entreprises.

### **III. De La Gestion De La Connaissance Au Développement Des Compétences**

Aujourd'hui, face aux influences conjointes de la mondialisation des marchés et de la libéralisation de l'économie, toutes les entreprises connaissent des mutations rapides et importantes affectant le contenu du travail. Dans cette perspective d'évolution, renforcer, manager et faire évoluer les compétences est une clé de réussite pour l'entreprise. L'exercice des compétences s'appuie sur la mise en œuvre des connaissances. En effet, les connaissances constituent un moyen d'adapter les représentations et les modes de pilotage de l'activité par rapport à la complexité de l'environnement. L'intérêt porté par les entreprises à la gestion de la connaissance est illustré par la création d'une fonction ou d'un département dédié à la gestion de celle-ci. La nécessité d'un recours accru aux connaissances est vue comme réponse à un environnement devenant de plus en plus complexe. Les connaissances qui sont à l'origine des compétences sont utilisées pour adapter le pilotage de l'entreprise à de nombreuses variables externes. Certaines analyses ont tendance à confondre la connaissance avec la compétence. Pesqueux Y. (2010), considère la connaissance comme une composante de la compétence.

La communauté scientifique a également montré son intérêt à ce nouveau modèle organisationnel fondé sur les compétences. Les différents travaux faits sur les compétences ont en commun de considérer la firme comme un « dépositaire de connaissances » ou comme un « processeur de connaissances » (Weinstein et Azoulay, 2000). L'approche par les compétences a un fondement clés à savoir l'importance donnée aux facteurs non marchands. La théorisation de la firme fondée sur les compétences implique l'hypothèse selon laquelle, parmi les diverses ressources que mobilise une firme, les connaissances et les compétences ont une place privilégiée. C'est la détention de compétences spécifiques, non acquise sur le marché, qui explique les différences de performances entre firmes. Le travail humain est un actif spécifique, il ne peut être traité comme un facteur de production passif qu'il suffit d'acheter sur le marché. La production repose sur les capacités propres des individus et la possibilité de leur mobilisation par l'organisation. Par conséquent, les conditions des apprentissages sont posées avec acuité dans l'entreprise. L'approche par les compétences se préoccupe également des conditions de la coordination des différents savoirs apportés par les salariés. Les connaissances nécessaires à la production étant dispersées entre différents individus, le problème central de la production est d'assurer la coordination d'individus détenant des connaissances différentes.

Les études faites sur les compétences en font émerger deux grandes catégories ; les connaissances et compétences technologiques développées par Prahalad et Hamel, ainsi que par Patel et Pavitt dans divers travaux et les compétences entrepreneuriales ou managériales mises en avant par Chandler. Les compétences technologiques désignent les ressources technologiques à valeur ajoutée, rares et difficiles à imiter qui permettent à l'organisation d'obtenir un avantage compétitif. Les compétences organisationnelles « désignent l'efficacité des 'procédures de résolution de problème' dans des domaines d'application spécifiés ; la capacité à utiliser et appliquer des connaissances, à maîtriser des technologies et des méthodes de production ; la maîtrise des méthodes de gestion ; l'intelligence des marchés et de la demande... » (Weinstein et Azoulay, 2000, p.134). Elles sont considérées comme les compétences clés dans la détermination des performances d'une firme. Les analyses sur les rapports entre compétences et avantage concurrentiel conduisent à mettre en avant les notions de « core competence » (Prahalad et Hamel, 1990) ou de « core capabilities » (Leonard, 1995). En outre, la distinction entre compétences fondamentales (basic capabilities) propres au secteur et la formation de compétences distinctives propres à la firme s'impose. Les conditions de formation des compétences fondamentales et des compétences distinctives sont sensiblement différentes : les premières naissent de la standardisation des procédures et formes organisationnelles (le management par la qualité totale, organisation par projets, ...), elles mettent en exergue des formes de formation et diffusion des connaissances organisationnelles ; les secondes sont la résultante du processus d'apprentissage long et interne à la firme et de la formation de compétences et de procédures spécifiques.

L'analyse dynamique des compétences consiste à rechercher les moyens de gérer, de produire et de diffuser les connaissances, de générer des compétences collectives. Cette conception a fait l'objet d'étude de la théorie basée sur la connaissance (KMV). Elle propose les moyens d'éviter l'opportunisme des acteurs et remédier aux limites cognitives des parties prenantes de l'entreprise. Ainsi, la gestion de la connaissance trouve toute sa signification pour remédier à ces facteurs entravant. En outre, le problème de la gestion des connaissances tacite se pose avec acuité, dans le sens où le système d'information

n'optimise pas l'exploitation du savoir détenu par les collaborateurs. Par ailleurs, gérer la connaissance est sous l'influence de facteurs culturels ; au Japon, la connaissance est davantage tacite qu'explicite, contrairement aux USA qui ont tendance à formaliser le savoir. Il faudrait donc pour un pays comme l'Algérie ayant sa propre culture de trouver un modèle de gérer la connaissance au sein des entreprises et pouvoir par conséquent réussir son insertion dans une économie fondée sur la connaissance. Transposer un modèle spécifique à des pays à niveau de développement complètement différents ne serait qu'une peine perdue d'avance.

La situation des EPIA est encore plus complexe dans la mesure où elle souffre de la déperdition des compétences longtemps renforcées. Le double déficit de ces entreprises est d'une part de reconstruire un savoir avec une main d'œuvre nouvellement recrutée qui n'a pas pu bénéficier d'un transfert de connaissance de la part de ses aînés et d'autre part les capitaliser et surtout les faire évoluer pour s'adapter à un nouveau contexte dans lequel s'inscrit l'économie algérienne à savoir l'ouverture à la concurrence internationale. La production de nouvelles connaissances nécessite d'augmenter les dépenses liées à la recherche et développement ainsi que celles afférentes à la formation. Ces aspects seront traités dans l'étude menée auprès des cadres des EPIA.

Pour vérifier nos hypothèses, nous n'avons pas trouvé plus adéquat que la théorie des droits de propriété et celle de l'agence pour tenter une analyse objective de la place des EPIA au sein de l'EFC alors qu'elles n'ont pas encore achevé à acquérir les préceptes de l'économie de marché.

#### **IV. L'Economie De La Connaissance Et Les Théories Contractuelles**

Nous venons de mettre en exergue les exigences et les spécificités de l'économie de la connaissance ainsi que les conditions de renforcement des compétences dans celle-ci. Sont-elles réunies pour l'entreprise algérienne afin qu'elle réussisse sa nouvelle transition ? Les théories contractuelles nous offre une vue d'ensemble.

Ces théories sont riches en enseignement et très utiles pour comprendre le fonctionnement des entreprises. Elles visent, entre autres, à comprendre et à évaluer les performances des différentes formes d'organisations productives. C'est ce qui nous motive à les utiliser pour évaluer les entreprises publiques économiques en relation avec l'émergence de l'économie de la connaissance.

La fonction principale des droits de propriété est de fournir aux agents économiques les incitations suffisantes à la création, à la conservation et à la valorisation des actifs qu'ils détiennent. L'organisation des droits doit ainsi contribuer à l'utilisation efficiente des ressources économiques. Le « principal » détenteur de ces droits peut en déléguer l'exercice à un « agent » (d'où la notion de relation d'agence). Dans la mesure où l'incitation à l'effort de l'agent est inférieure à celle du « principal », une organisation avec une relation d'agence engendre des coûts. En tout état de cause, la forme organisationnelle des relations contractuelles est porteuse d'une réduction d'incitation à la performance et rend aussi nécessaire la mise en œuvre d'opération de contrôle et de justification qui sont à l'origine de coût monétaires et de pertes résiduelles (J. C. Jensen et W. H. Meckling, 1976).

La réussite de la transformation des connaissances en compétences via un processus d'apprentissage en utilisant les différentes méthodes de transfert dépend justement de la nature des droits de propriété et des relations d'agences.



La théorie des droits de propriété s'attache à démontrer la supériorité du système de propriété privée. Tous les autres types de droit conduisent à une perte d'efficacité. Ainsi, l'entreprise publique traduit une altération du droit de propriété du fait de la non transférabilité des droits. De plus, le responsable d'une firme publique, n'étant pas propriétaire, n'est plus directement bénéficiaire des rendements de l'entreprise. L'intérêt personnel puissant stimulant de l'effort individuel disparaît dans le cas de la firme publique ou d'Etat (A. Samulson et A. Nordhaus, 2000, P.265). La plupart des inefficacités observées dans les ex pays socialistes ont été attribuées à l'absence de propriété individuelle. L'absence de propriété privée implique un manque de motivation à valoriser les connaissances, à innover, à prendre des risques ou à créer de nouvelles richesses (J. Milgrom et J. Roberts, 1994, P.375).

Les analyses économiques de la propriété portent sur deux points fondamentaux : la possession des droits de contrôle résiduel et l'allocation des bénéfices résiduels (J. Milgrom et J. Roberts, 1994, P.376). Il est souvent utile d'interpréter la propriété d'un actif comme un droit de contrôle résiduel, c'est-à-dire, le droit de décision sur l'utilisation de l'actif si ces décisions ne sont pas explicitement préétablies par la loi ou réservées à autrui par contrat. Les bénéfices résiduels peuvent être des flux de trésorerie courant direct ou des variations dans les flux de trésorerie futurs, qui dépendront alors de l'évolution de la valeur de l'actif. Selon cette notion, le propriétaire d'une firme est le requérant résiduel, c'est-à-dire celui qui a le droit de recevoir tout revenu net produit par l'entreprise. Si le requérant résiduel détient aussi le contrôle résiduel, alors dans une logique de poursuite de ses propres intérêts, le dirigeant sera incité à prendre des décisions efficaces. Lorsqu'un individu peut avoir à la fois le contrôle résiduel et recevoir les bénéfices résiduels, les décisions résiduelles tendront vers l'efficacité. En revanche, si le preneur de décision ne reçoit qu'une partie des bénéfices engendrés par ses choix, ses intérêts ne reposeront que sur une partie de ces facteurs de motivation. Cela conduira souvent à des décisions inefficaces (J. Milgrom et J. Roberts, 1994, P.378). En somme, le régime des droits de propriété adopté a une influence considérable sur la gestion de la connaissance et par ricochet sur la valorisation et le développement des compétences. L'aspect motivationnel qu'engendre la récompense des efforts fournis est déterminant pour stimuler la créativité au sein de l'entreprise. La méconnaissance et la dévalorisation de la capacité d'initiative et de créativité des hommes fait perdre un capital intellectuel considérable.

La relation propriétaire / dirigeant est l'élément déterminant de la performance des entreprises. Dans la littérature, trois thèses s'affrontent : la convergence d'intérêt (A. Bearle et G. Means, 1969 ; J. C. Jensen et W. H. Meckling, 1976), selon laquelle, le pourcentage de capital détenu par le dirigeant est important ; plus l'écart par rapport à l'objectif traditionnel de maximisation de la valeur est faible, plus la firme est performante. La thèse de la neutralité (H. Demsetz, 1983) qui porte sur la structure du capital et qui constitue une réponse endogène du processus de maximisation de la valeur, en fonction des caractéristiques de la firme et des pressions exercées par les différents marchés. Enfin la thèse de l'enracinement pour laquelle les dirigeants échapperaient à tout contrôle et pourraient gérer en fonction d'objectifs contraires à la maximisation de valeur. Toutes ces difficultés peuvent être expliquées par les problèmes engendrés à cause de la séparation entre propriété et gestion qui entraînerait des conflits d'intérêt entre les actionnaires et les dirigeants. Ces entraves à la bonne marche des entreprises sont reprises abondamment par le courant managérial (W. J. Boumols, 1959 et O. E. Williamson, 1964) puis revisités dans

le cadre des théories contractuelles des organisations. Ces difficultés ne sont pas sans conséquence sur la création, l'accumulation et le transfert du savoir. En effet, retenir et mobiliser les compétences dans le sens d'améliorer la performance des EPIA passeraient par l'octroi aux gestionnaires une certaine autonomie ainsi que la mise en place d'un mécanisme fondé sur la sanction/récompense.

Les associés dans une entreprise ne sont pas tous du même type et ne partagent pas les mêmes objectifs : certains préfèrent adopter une stratégie d'achat ou de vente sans chercher à modifier la gestion de l'entreprise. Ce sont les actionnaires, " bénéficiaires ", appelés aussi actionnaires bailleurs de fonds. Les actionnaires participant activement au gouvernement des entreprises dont ils détiennent des titres sont les actionnaires " controlaires " ou actionnaire de contrôle. La théorie de l'agence permet de comprendre la valeur économique de contrôle et la coexistence de ces deux types de comportement. La relation d'agence qui lie un principal à un agent, représente une des relations contractuelles existant au sein des organisations (G. Charreaux, 1987, P.91). Pour ce contrat, le principal engage l'agent pour la réalisation de services et lui délègue une partie de son pouvoir de décision (J. C. Jensen et W. H. Meckling, 1976) et attend de lui qu'il agisse conformément à son intérêt. Dans le cas contraire, les actionnaires subissent un coût d'agence. Si l'environnement est incertain et l'information asymétrique, le dirigeant peut abuser de sa situation (comportement opportuniste) pour profiter d'avantages discrétionnaires non directement observables. En cas de désaccord profond entre les actionnaires bailleurs de fonds et les dirigeants, les actionnaires étant individuellement dépourvus du nombre de titres suffisant pour provoquer le remplacement du dirigeant cherchent à céder leurs titres sur le marché financier, augmentant ainsi l'offre de titres et diminuant le prix de ces titres pour une demande inchangée (G. Charreaux, 1987, P.92). Cette variation de cours joue le rôle de signal pour les investisseurs intéressés au contrôle qui cherchent à acquérir suffisamment de titres pour pouvoir l'exercer, afin d'instaurer une gestion conforme aux intérêts des actionnaires. Une fois cette correction faite, les actionnaires bailleurs de fonds sont de nouveau attirés par le titre. L'accroissement de la demande de titre qui en résulte a pour effet d'augmenter le prix du titre. Les investisseurs intéressés au contrôle peuvent alors céder les titres acquis et bénéficier d'une plus-value de cession.

## **V. La Place Des Epia Dans Les Economies Fondées Sur La Connaissance**

L'EFC a orienté l'enjeu de la gestion des ressources humaines vers la valorisation et la mobilisation des richesses à travers la capitalisation et l'exploitation des compétences et des connaissances de l'entreprise. D'ailleurs, les entreprises des pays développés se sont réorganisées pour éliminer les tâches administratives au profit de celles qui créent de la valeur. Cette orientation met en avant l'homme comme une ressource précieuse de l'entreprise.

Les ressources humaines des entreprises publiques ont pour la plupart été formés pendant la phase d'industrialisation dans les années 60 et 70 (Y. Boudjenah, 2002)<sup>2</sup>. Plusieurs observateurs (notamment les fournisseurs des entreprises publiques) n'ont pas manqué d'évoquer la compétence de certains dirigeants et cadres rencontrés. La recherche des éléments de réponse aux questions posées plus haut n'a été possible que grâce à une enquête auprès des EPIA. La description de son déroulement fera l'objet du point suivant.

## V-1 Méthode

L'enquête qualitative est intéressante selon les spécialistes en méthodologie pour évaluer la performance des entreprises qui adoptent un modèle managérial fondé sur la gestion des connaissances. L'étude qualitative cherche à mettre à jour des informations cachées en analysant de l'information riche et non chiffrée et c'est ce que nous avons choisi pour réaliser notre étude exploratoire auprès de 230 cadres algériens.

La qualité de l'échantillon dépend de sa taille et de sa composition. Nous avons réalisé depuis 1997 jusqu'au décembre 2011 plus de 200 interviews en face à face et notamment en groupe. La méthode de groupe de discussion correspond à un entretien approfondi avec un ensemble d'interview afin d'obtenir des commentaires détaillés et un retour sur des problèmes spécifiques. 230 cadres algériens ont été interviewés durant ces années d'enquête<sup>3</sup>. Ils appartiennent aux différents secteurs (électroménager, électronique, électrotechnique, pharmaceutique, agroalimentaire, industrie de véhicule industriel, sidérurgique). Parmi les 230 cadres : il y a 05 PDG, 55 Directeurs d'unité, 66 Ingénieurs industriels, 69 techniciens supérieurs (informatique, électronique, gestion, génie civil) et 35 techniciens (toute spécialité confondue).

La taille de l'échantillon peut être considérée comme optimale parce qu'elle obéit au principe de la saturation et à l'apport d'information supplémentaire. Selon ce principe, tant que l'étude découvre des éléments nouveaux, le recueil de l'information continue, lorsqu'il y a saturation l'étude s'arrête. Nous avons opté pour les entretiens semi directifs et les tests projectifs et même l'observation directe et ce grâce au guide d'entretien contenant des thèmes considérés comme les variables clés de l'EFC à savoir l'organisation et l'apprentissage, l'activité de recherche et développement et innovation, les ressources humaines et la formation.

Nous avons choisi, même si le débat et les centres d'intérêts sont actuellement orientés vers le secteur privé et les PME/PMI, les cadres des EPIA qui ont géré<sup>4</sup> ou gèrent jusqu'à présent ces entreprises pour plusieurs raisons. Les EPIA sont sujettes à des mutations depuis 1983, elles ont financé depuis leur création plusieurs programmes de formation au bénéfice du personnel toute catégorie confondue. Il y a dans leur passé des leçons très riches d'enseignement pour l'avenir et enfin elles sont un terrain d'expérience de plusieurs nouveautés importées de l'extérieur. Pour l'objet de ce papier, nous restituons quelques résultats et là, il est essentiel de préciser que l'analyse de contenu a été faite par un dépouillement et par triangulation qui est un processus de confirmation par la combinaison de plusieurs méthodes et sources d'information. Nous l'avons utilisé parce qu'elle peut se substituer aux tests statistiques traditionnels pour clarifier les résultats et leur interprétation.

## V-2 Résultats et discussion

Les entreprises algériennes ont des organisations importées. Elles étaient implantées sans effort d'adaptation au contexte algérien, ce qui n'est pas le cas du Japon qui avait importé des modes d'organisation du Royaume-Unis d'abord et des Etats-Unis ensuite. Les structures de l'organisation, les techniques de gestion et dans une large mesure les méthodes de management ne sont pas, au Japon, le produit d'un processus 'autogénétique', mais achetées, modifiées et adaptées aux valeurs et traditions japonaises. Les organisations ne sont pas figées, elles sont contingentes.

Avec la mondialisation de l'économie et l'abolition des frontières, la pression touche les entreprises algériennes et les obligent à changer leur organisation. Il est à noter que les schémas organisationnels des entreprises ont été bâtis sur des méthodes rationnelles dans lesquelles la stabilité des situations et la prévisibilité des résultats sont décisives. Pendant longtemps, les machines, les capitaux, les procédés de fabrication ont incarné la richesse principale des entreprises, l'individu étant utilisé pour effectuer une tâche déterminée. Ce sont les schémas adoptés par les EPIA qui font prévaloir les objectifs sociaux et non la réalisation des profits. L'échec de ce schéma spécifique pousse ces entreprises à procéder depuis 1983 au changement organisationnel que nous avons analysé lors des entretiens en groupe. Les cadres (66 ingénieurs industriels + 55 directeurs d'unité qui représentent 52,60% de l'échantillon) déclarent que les diagnostics organisationnels réalisés par des bureaux d'expertises de renom ont proposé la mise en place d'une nouvelle organisation adéquate aux nouveaux objectifs tracés par le propriétaire ou les propriétaires (Etat et Société de Gestion Participative actuellement) mais dans la réalité, leur fonctionnement revient toujours aux premières formes organisationnelles (hiérarchiques à plusieurs niveaux)<sup>5</sup>, autrement dit le changement portait davantage sur forme que sur le fond.

Les techniciens supérieurs et techniciens (45,21%) voient en ces changements des remaniements neutres. Ils n'étaient ni associés pour mener le changement, ni informés sur l'objectif et l'importance du changement organisationnel. Selon ces cadres « nous n'y voyons pas une grande différence entre ce la situation actuelle et celle des années 80, les mentalités sont restées les mêmes ». Les cinq PDG, interviewés dans ce sens, rattachent ce statut quo à une résistance aux changements. En effet, le diagnostic organisationnel constitue le préalable de toute démarche mobilisant la compétence devenue plus que nécessaire pour satisfaire les exigences de l'EFC. Changer les comportements, les habitudes ne va pas de soi, cela requiert du temps. Il faut également prendre en compte les résistances aux changements et non seulement les constater et ce pour comprendre les freins qui les retiennent. Dans cette optique J. Lestourne et Stofaes (2001) écrivent « un problème bien posé et collectivement partagé par ceux qui sont concernés, est déjà presque résolu ». Pour le cas de l'EPIA, une question s'impose : qui sont les concernés ? Dire l'Etat c'est désigner l'inconnu, dans notre sens, le droit de propriété de ces entreprises n'est pas déterminé au sens donné par Meckling et Jensen (1971). Le droit de propriété comprend à la fois le choix pour le propriétaire d'utiliser ou de vendre son bien, ceci incite l'individu à l'exploiter efficacement. Par ailleurs, les réorganisations effectuées depuis 1990 ont rendu plus confuse la propriété des EPIA. L'idée de séparer la propriété de la gestion a conduit aux innovations organisationnelles caractérisées par la mise en place d'abord des Fonds de Participation ensuite des Holdings Publiques et enfin des Sociétés de Gestion de Participation. Ces formules d'adaptation ont multiplié les relations d'agence sans que les droits de propriété soient déterminés comme le montre le schéma qui suit.

#### Schéma : Le schéma organisationnel des EPIA.



Source : fait par nos soins

DU : Directeur d'Unité.

La relation d'agence est selon Bearle et Means (1932) l'élément déterminant de la performance des entreprises. Elle n'est pas exploitée par les EPIA pour l'atteinte de la performance. L'Etat propriétaire des EPIA et ses démembrements considèrent le problème

d'agence non avec le souci de minimiser le coût d'agence, mais comme source de rentes en facilitant ou non le contrôle de l'agent par le principal, ils modifient le jeu des mécanismes disciplinaires.

Les cadres interviewés ont tous (100%) constaté l'application sans études ou effort d'adaptation au préalable des formules et méthodes importées, cela nous laisse penser aux recommandations de M. Allais (1988). Il dénonce la tyrannie des idées dominantes : « les idées reçues et à la mode qui dominent l'actualité doivent être regardées avec méfiance car elles sont généralement source d'erreur, d'analyse et de prévision ». Néanmoins, il est judicieux de devenir une entreprise apprenante. Celle-ci est une organisation qui se conçoit comme un système d'apprentissage collectif qui construit en permanence son futur. Elle est en état de vigilance. Elle crée, capitalise et diffuse des connaissances et des savoir-faire nouveaux. L'entreprise apprenante améliore les compétences de ses membres, s'auto-évalue, se compare aux meilleurs et se transforme pour atteindre ses objectifs. A cet effet l'apprentissage est l'élément clé de la constitution des compétences collectives. Dans les EPIA et même s'il n'y a pas eu la mise en place d'un processus visant l'accumulation de la connaissance et des routines de gestion du passé, les Techniciens supérieurs et les Techniciens (45,21%) ont déclaré avoir appris sur le tas et ce dans plusieurs domaines. Cependant les ingénieurs industriels (28,69%) remarquent qu'apprendre n'est pas exploitable dans ces entreprises. La prise de décision se base sur un processus externe. Il est l'expression des relations entre l'Etat, l'agent et l'entreprise publique.

### **V-2-1 création de la connaissance**

Les PDG, les directeurs d'unités déclarent avoir mis en place une fonction recherche et développement dans les EPIA depuis 1998, mais ils mettent en avant le caractère administratif de cette activité, d'ailleurs elle ne dispose pas d'un budget au sens propre. Les ingénieurs industriels (pour certains d'entre eux sont des responsables de cette activité) constatent que les moyens matériels sont insignifiants et le personnel affecté n'a pas suivi une formation liée à l'ingénierie ; alors que le succès des activités de recherche et développement dépend d'un personnel qualifié. En fait les EPIA n'ont pas des activités de recherche et développement au sens donné par le manuel Frascati OCDE (1994). Malgré cette situation, 230 cadres interviewés (100%) ont reconnu qu'il y a eu innovation en matières premières et en organisation et que certaines de ces idées ont été mises en place par ceux qui les ont proposées. Pour ceux dont les idées sont mises en place, à part d'un encouragement verbal ou d'une promotion, ils n'ont pas été incité à produire de nouvelles idées, faute d'une politique d'innovation, ce qui provoque une démotivation générale. Les directeurs d'unité annoncent que « il n'y a pas une différence entre ceux qui veulent innover et ceux qui ne sont d'aucune contribution d'amélioration, malgré que nous ne partageons pas ce point de vue ». Cet état des choses s'explique à notre avis par la non détermination des droits de propriété.

### **V-2-2 la formation du personnel, le suivi et les compétences**

L'importance des variables relatives aux ressources humaines pour les économies fondées sur la connaissance fait l'unanimité. Dans ce genre d'économie, l'intérêt financier ne suffit plus à mobiliser les hommes pour donner le meilleur d'eux même. Les individus ont besoin de trouver leur travail intéressant ; c'est d'ailleurs le but que la stratégie d'entreprise vise par l'art de mobiliser le capital humain. Il ne s'agit plus pour le salarié d'obéir aux consignes prescrites mais d'affirmer et de prouver son autonomie et sa

responsabilité par des capacités de réactivité, d'initiative, de décision et d'innovation. D'ailleurs, une insuffisance de moyens matériels et humains peut susciter un sentiment de mécontentement professionnel et pousser le cadre à l'exode (Alouane, 1984). Dans les EPIA, d'après l'enquête, les critères de mérite et d'excellence sont remplacés par le « copinage » il en résulte que les travailleurs ne sont pas nécessairement aux postes qui leur conviennent.

En se basant sur les conclusions des études faites par d'autres institutions concernant la formation, pour le besoin de celle-ci, des programmes et un budget sont arrêtés annuellement mais un pourcentage important touche ceux qui n'ont pas le profil pour bénéficier de la formation notamment à l'étranger. L'autre faiblesse touchant la formation dans ces entreprises est l'absence des mesures d'accompagnement. D'après notre enquête et à titre d'exemple plusieurs cadres de maîtrise et techniciens, après leurs formations, ont été promu dans des postes administratifs n'ayant aucune relation ni avec le diplôme obtenu ni avec la formation réalisée.

Les responsables des ressources humaines (parmi les cadres interviewés) n'ont jamais procédé à l'élaboration d'un arbre de compétence or que les logiciels existent et sont utilisés depuis plusieurs années par les entreprises importantes étrangères. SHARED est un logiciel conçu pour gérer et exploiter les informations qui découlent des entretiens, évaluation des compétences et bilans sociaux. Le SEE-K en est un autre, utilisé pour gérer le capital humain et déduire l'arbre de compétence. Ce dernier est une représentation graphique de l'ensemble des compétences. Le tronc montre les compétences partagées par la plupart des salariés, les branches représentent les familles de compétence spécifiques et les feuilles indiquent certaines compétences détenues par un individu. Cette représentation permet à un groupe de salariés d'échanger sur leur compétence et de les mettre en perspective.

Le véritable talon d'Achille des EPIA reste, à beaucoup d'égards, le management fonctionnant selon un système qui ne valorise pas les compétences. Ce constat est dénoncé par certaines institutions ayant procédé à des enquêtes (CNES en 1994 et le MIR en 2002) : selon eux, le mécanisme de déperdition des ressources est dû à un management inadapté à tous les niveaux. En revanche, aucun rapport mondial (BM) ou national n'a fait référence à l'absence des vraies compétences en Algérie, sinon comment expliquer la performance de certaines entreprises gérées par des Algériens dans les pays industrialisés et la réussite des entreprises privées algériennes. L'essor des PME dans l'ouverture nous renseigne sur ce point ; la plupart des organisations de ce genre créées à partir de 1990 sont gérées par des ex-cadres du secteur public. Ceci confirme l'hypothèse posée, déjà en 1954, par E. T. Penrose qui disait que dans les entreprises, existent des excès de ressources sous exploitées. Une bonne combinaison (grâce à la compétence) de ces ressources peut constituer un avantage concurrentiel pour les entreprises publiques algériennes. Il n'en reste pas moins que les déficits des EPIA s'expliquent, comme on l'a déjà soulevé, par la nature des droits de propriété et les relations d'agence. Il faut rappeler que la question des droits de propriété s'apparente comme un préalable incontournable dans le programme des réformes.

Au début des années 1980, le manager algérien a étouffé sa compétence car le délit de mauvaise gestion est toujours inscrit dans le code pénal. « Il existe 3 ou 4 textes du code pénal algérien qui causent beaucoup de dommages par exemple, l'article 422 : quiconque a laissé délibérément périr, se détériorer ou se dissiper les biens de l'Etat, des collectivités locales, des entreprises publiques ou de l'un des organismes visés par l'article est

sanctionné d'emprisonnement puis de réclusion criminelle » (entretien accordé par l'avocat des cadres emprisonnés M. Brahim A Y. Boudjenah). A cet effet, les managers de l'entreprise publique ne réagissent qu'avec des écrits de la tutelle faisant « fit » de l'importance du temps et de la compétence.

Les mutations parfois brutales de l'environnement économique n'ont pas entraîné des modifications des comportements managériaux. L'étouffement des compétences et donc la sous-utilisation de ces ressources en abondance en Algérie s'est poursuivie même après les changements de l'environnement. La collecte de plusieurs témoignages montre que plus de dix années de réformes n'ont rien changé au mode de désignation des cadres dirigeants des entreprises publiques. Le dirigeant n'est là que pour servir les besoins exprimés par sa tutelle. Ceux qui sortent de cette logique sont jugés incompetents. En effet tout dirigeant algérien est confronté quand il arrive à la tête d'une entreprise publique, à un choix risqué : soit contourner la tutelle et gérer l'entreprise selon son savoir faire; soit assurer sa pérennité dans le poste tout en laissant de côté sa compétence, son courage, sa persévérance donc sa personnalité. C'est pourquoi, le management algérien est « mis en veilleuse » par la rente pétrolière. Dans le même ordre d'idées et selon l'échantillon étudié, les directeurs d'unités ont déclaré que pour les postes clés, le recrutement ou le placement des personnes compétentes leur échappent totalement, certains ordres viennent de l'extérieur de l'entreprise et ce pour nommer, recruter ou promouvoir tel ou tel personne. Nous résumons dans le tableau qui figure en annexe nos principaux résultats.

Ces résultats sont confirmés par l'étude et l'observation de plusieurs experts et économistes algériens. Ces derniers ont déclaré lors d'un symposium organisé par le CNES en décembre 2007 que les scores de l'Algérie dans différents domaines qui font l'économie de la connaissance et donc qui alimentent les moteurs de la croissance et de la compétitivité sont insignifiants et que la croissance réalisée depuis 2000 est une croissance molle caractérisée par une productivité très faible et une absence de la compétitivité. De prime, l'environnement externe des entreprises devrait subir des changements par une refondation du modèle institutionnel et une redéfinition du système politique en place.

## **VI. Conclusion :**

Ce papier visait l'étude des différentes variables clés de l'économie fondée sur la connaissance pour pouvoir évaluer le cas des EPIA et leur éventuelle transition au sein de la nouvelle économie où la connaissance est devenue la source des avantages compétitifs.

Nous croyons avoir atteint cet objectif en présentant non seulement les exigences de la compétition par le savoir mais surtout en démontrant que la réussite dans le nouveau paradigme ne peut se réaliser que par un double effort d'adaptation aux niveaux micro et macroéconomique. Au niveau des entreprises, ces dernières devraient mettre leur esprit d'entreprise au cœur des stratégies visant la mobilisation des hommes car elles ont compris que l'intérêt financier ne suffit plus pour les motiver. La principale constatation à laquelle nous sommes arrivés en réalisant durant plus de dix années cette enquête auprès des EPIA et des institutions est qu'il a eu depuis l'indépendance de l'Algérie des importations des organisations, des méthodes de management et tout ce qui est nouveau et à la mode ; plusieurs idées reçues de l'extérieur ont été appliquées dans les EPIA sans grand succès. En effet, l'adaptation à l'économie de la connaissance ne demande pas d'adopter les formes organisationnelles et institutionnelles des pays avancés, s'il est vrai que

l'économie de la connaissance implique des tendances communes à toute l'économie mondiale, les adaptations aux évolutions peuvent a priori être diverses.

Nous pensons qu'il y a dans le passé des EPIA des leçons oubliées riches d'enseignement pour l'avenir. Il reste certes beaucoup à faire en recherche dans le domaine mais la situation des EPIA dans leur environnement actuel et à court terme ne leur permet pas d'ouvrir dans une économie fondée sur la connaissance. La possibilité est à long terme avec la mise en place des idées algériennes.

Le schéma organisationnel des EPIA fait que le requérant résiduel est représenté par les démembrements de l'Etat, mais ils prennent les décisions résiduelles. Ce qui ne favorise pas le développement des compétences et la création des connaissances. La théorie des droits de propriété a montré que si les deux aspects de la propriété, contrôle résiduel et bénéfices résiduels sont associés de façon efficace, le propriétaire a tout intérêt à maintenir et à augmenter la valeur d'un actif, et c'est loin d'être le cas des EPIA.

Finalement, les changements constatés au niveau macro et surtout au niveau des EPIA n'ont pas modifié la nature des relations d'agence, de ce fait, ces entreprises ne sont pas encore préparées pour la nouvelle transition vers l'EFC. Il ne faut pas oublié que la transition vers l'économie de marché n'est pas encore achevée.

## - ANNEXES :

**Tableau 1 : Récapitulatif des résultats de l'enquête**

| Les variables de l'EFC        | Leur situation dans les EPIA |              |  |
|-------------------------------|------------------------------|--------------|--|
|                               | Théorique                    | Réelle       | Les causes de la situation réelle  |
| 1- connaissance               | Très importante              | moyenne      | -absence d'une gestion de la connaissance ;<br>-référentiel de compétence inexistant ;<br>-recrutement sur diplômes.   |
| 2- Recherche et Développement | importante                   | Très faible  | -sans budget ou budget financier insignifiant.<br>Personnel affecté ne répond pas aux exigences de l'activité recherche et développement ;<br>-a un caractère administratif. |
| 3- Innovation                 | Très importante              | faible       | -absence d'incitation à l'innovation ;<br>-absence d'un processus d'innovation.  |
| 4- Capital Humain             | important                    | Très faible  | -pas de mobilisation ;<br>-géré en tant que simple facteur de production.  |
| 5- Formation à l'étranger     | Très important               | importante   | -subit la loi du favoritisme ;<br>-absence de mesure d'accompagnement ;<br>-n'atteint pas l'objectif visé.   |
| 6- Compétences                | Très importantes             | Très faibles | -elles ne sont pas valorisées.   |

Source : élaboré par nos soins.

## - Notes:

<sup>1</sup>. Copyleft consiste à donner le libre accès à toute œuvre en la mettant dans le domaine public sans droit d'auteur.

<sup>2</sup>. Selon un entretien accordé par Ali Aoun, PDG de Saïdal à Y. BOUDJENAH : si ce n'étaient les dispositions mises en place par la politique du feu du président BOUMEDIENE.H, je n'aurais jamais pu faire des études.



<sup>3</sup>. Les enquêtes ont été réalisées dans le cadre de plusieurs travaux de recherche visant l'analyse du comportement des EPIA et aussi dans le cadre de l'obtention des diplômes de magister et de doctorat en gestion d'entreprise

<sup>4</sup>. Il y a lieu de signaler que parmi ces cadres interviewés, il y a ceux qui ont quitté l'entreprise, grâce à la politique de départ volontaire rémunéré, pour créer leur propre entreprise (essaimage) ou gérer des entreprises privées.

<sup>5</sup>. Les ingénieurs industriels n'étaient pas associés pour élaborer le diagnostic organisationnel et pourtant il y a ceux qui se sont spécialisés dans la sociologie et psychologie industrielle de l'organisation et autres disciplines.

## **Références Bibliographiques:**

### **❖ Articles**

- 1) Allai M. (1989), « La philosophie de ma vie. » Annales des mines, gérer et comprendre.
- 2) Alouane Y. (1984), « Du Breen drain à la coopération Sud-Sud ; les cheminements de l'émigration des cadres, techniciens et scientifiques tunisiens » CRD.
- 3) Amable, B. et Askenaza, P.; Cohen, D.; Goldstein, A. And O'connor, D. (2003): "Internet and three digital divides: the elusive quest of a frictionless economy" in T. Boeri ed. ICT Revolution, Oxford University Press.
- 4) Barney J.B (1991), "Firm resources and sustained competitive advantage", Journal of Management, vol. 17, n° 1, pp. 99-120.
- 5) Baumol, W.J "Entrepreneurship and economic theory", American Review, Vol 58, 1968.
- 6) Berle, A. et Means, G "the modern corporation and private property" New York, Mac millan, 1933.
- 7) Besson D et al. (2003), « Discours sur les compétences organisationnelles et individuelles » Revue française de gestion, (4) n°145, pp. 69-91.
- 8) Collis D.J., (1994), "How valuable are organizational capabilities?" Strategic Management Journal, 15, (winter special issue), 143-152.
- 9) Dosi, G. (1988), "Sources, procedures and micro-economic effects of innovation." Journal of economic literature, N°26, September, pp.1120-1171.
- 10) Dutraive V. (2008), « Économie fondée sur la connaissance et théories récentes de la firme : une lecture veblénienne », Revue d'économie industrielle, 124 | 4e trimestre.
- 11) Grant R.M., "The Knowledge-Based View of the Firm: Implications for Management Practice", Long Range Planning, Oxford, Vol 30, n°3, pp450-454.
- 12) Jossierand E. (2007), "Le pilotage des réseaux: Fondements des capacités dynamiques de l'entreprise", Revue Française de Gestion, n°170: 95-102.
- 13) Laroche Hervé et Nioche Jean-Pierre, (2006) « L'approche cognitive de la stratégie d'entreprise », Revue française de gestion, (1) n°160, pp. 81-105.
- 14) Larribeau, S. et T. Penard (2002), « Le commerce électronique en France : un essai de mesure sur le marché des CD. » Economie et Statistique, Paris, N°355-356, PP.27-46.
- 15) Jensen, J. C. et W.H. Meckling (1976), « Theory of the firm » managerial behavior, Agency costs and ownership structure ,Agency Costs, and Ownership Structure », Journal of Financial Economics 3, n° 4, octobre.
- 16) Paulre B. « Enjeux et dilemmes de l'économie cognitive » Matisse – I.Sy.S. U.M.R. Université Paris 1 – C.N.R.S. N° 8595.
- 17) Prahalad C.K., Hamel G. (1990), "The core competence of the corporation", Harvard Business Review, vol. 69, p. 79-91.
- 18) Renard L., St Amant. G., Ben Dhaou S. (2006), " proposition de classification de l'approche basée sur les ressources » ASAC, BANFF, ALBERTA.

- 19) Renard L., St Amant. G., Ben Dhaou S. (2007), « présentation critique de l'approche basée sur les ressources » ACFAS.
- 20) Reix, R. (1995) « Savoir tacite et savoir formalisé dans l'entreprise. » revue française de gestion, Septembre-octobre, PP. 17-28.
- 21) Rullani E. (2000), « Le capitalisme cognitif : du déjà vu ? » Multitudes, (2) n° 2, pp. 87-94.
- 22) Tremblay G.G. Et Audebrand, L., « Productivité et performance : enjeux et défis dans l'économie du savoir. » Note de recherche, N°13, Université du Québec.
- 23) Teece D.J., Pisano G., Shuen A. (1997), "Dynamic capabilities and strategic management" Strategic Management Journal, 18 (7): 509-533.
- 24) Tinel B., (2004) « Que reste-t-il de la contribution d'Alchian et Demsetz à la théorie de l'entreprise ? » Cahiers d'économie Politique / Papers in Political Econom, n° 46.
- 25) Vercellone C. (2008), « la thèse du capitalisme cognitif : une mise en perspective historique et théorique » in Colletis G. et Paulré P. (coord.) Les nouveaux horizons du capitalisme, Pouvoirs, valeurs temps, Economica, Paris, pp. 71-95.
- 26) Williamson O. E. (1967) "hierarchical control and optimum firm size" journal of political economy, pp. 123,138.
- 27) Winter S.G. (2003), "Understanding dynamic capabilities", Strategic Management Journal, pp. 991-995.
- 28) Wernerfelt B. (1984), "A resource based view of the firm", Strategic Management Journal, pp. 171-180.
- 29) Weinstein O. et N. Azoula (2000), « Les compétences de la firme. » Revue d'économie industrielle. Vol. 93. 4<sup>e</sup> trimestre. pp. 117-154.

#### ❖ Ouvrages

- 30) Arrow K. et R. Nelson (1962), "Economy Welfare and the allocation of resources for invention. In the rate and direction of inventive activity." Ed, Princeton, university Press.
- 31) Arrow K. J. (2000), « Théorie de l'information et des organisations. » Ed. Dunod, Théorie économique, Paris.
- 32) Bearle A. et G. Means (1933) « The modern corporation and private property ». New York, Mac millan.
- 33) Boudjenah Y. (2002), « Algérie décomposition d'une industrie ». Ed. L'Harmattan.
- 34) Brooking A. (2000), "Corporate memory" Londres Thomson Business Press.
- 35) Dejoux C. et A. Dietric (2005), « Le management par les compétences. » Ed. Pearson Education. Le cas Manpower, Dareios.
- 36) Demsetz H. « l'économie de la firme » ed management et société, 1998.
- 37) Egidi M. et S. Rizzello (2003), « Cognitive Economics: Foundations and Historical Evolution », in Egidi M., Rizzello S. (Eds.), Cognitive Economics, the International Library of Critical Writings in Economics, Edward Elgar, Cheltenham.
- 38) Foray D. (2000), « L'économie de la connaissance », Paris, Ed. La Découverte.
- 39) Lamiri A. (1999), « Crise de l'économie algérienne ». Ed. les presses d'Alger.
- 40) Lestourne, J. et C. Sheffaes (2001), « Prospective stratégique d'entreprise. » Ed. Dunod.
- 41) Nelson R.R., et Winter S.G (1982), "an evolutionary theory of economic change" the Belknap press of Harvard university press Cambridge, Massachusetts and London, England.
- 42) Penrose E.T (1995), "The theory of the growth of the firm", 3rd edition, Oxford University Press Oxford, MA.
- 43) Penrose E. T. (1963), « Facteurs, conditions et mécanisme de la croissance de l'entreprise ». Ed. Homme et Technique.
- 44) Soete (2002) "The challenger and potential of the knowledge based economy in globalised world". In by Bengt-Ake Lundvall (Editor). Maria Jous Redriguer Editor.

45) Selznick P. (1957), "Leadership in Administration" Ed. Harper & Row, New York.

46) Walliser B. (2000), « L'économie cognitive », Ed Economica, Paris.

#### ❖ Actes de colloques

47) Clévenot M. et D. Douyère « pour la critique de l'économie de la connaissance comme vecteur du développement, interaction entre les institutions, la connaissance et les IDE dans le développement » communication présentée lors du colloque international « économie de la connaissance et développement » XXIV journée du développement de l'association Tiers monde.

48) MIR (Ministère de l'industrie et de la restructuration) : Colloque sur la restructuration industrielle, 2, 3 mars 1999.

#### ❖ Rapports et thèses

49) Amable, B. et P. Askenaza (2004), « Introduction à l'économie de la connaissance » contribution pour le rapport de l'UNESCO : construire des sociétés des savoirs.

50) CNES (Conseil national économique et sociale) : Rapports semestriels sur la conjoncture, 1994.

51) CNES (2007) : Symposium sur l'EFC en Algérie

52) Dieuaide P., Paulre B., Vercellone C. « le capitalisme cognitif » journées d'étude MATISSE, Université de Paris I. Non daté.

53) Dudezer A (2003), « La valeur des connaissances en entreprise : recherche sur la conception de méthodes opératoires d'évaluation des connaissances en organisation » thèse de doctorat, école centrale Paris.

54) MEDEF (1998) : Journée internationale de la formation. Deauville 1998.

55) Melbouci, L. (2003) « Rapport de recherche sur l'innovation technologique dans l'entreprise algérienne : dynamique, contraintes et perspectives », N°2, Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou.

56) Melbouci L. (1999) « Evolution organisationnelle des entreprises publiques algériennes : cas de l'ENIEM ET DE L'ENEL ». Mémoire de Magister. Université de Tizi-ouzu.

57) Melbouci, L. (2007), « Création, développement et croissance des entreprises algériennes en relation avec la dynamique de l'environnement politique, juridique et économique. » Thèse de Doctorat, Université mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou.

58) MIR : documents internes, 2002.

59) OCDE (1994), « FRASCATI Manual 93 ».

60) OCDE (1996), « la stratégie de l'OCDE pour l'emploi » vol 1 synthèse et conclusion.

61) OCDE (1996), « Economie fondée sur le savoir ».

62) OCDE (2003), « Tableau de bord de l'OCDE de la science, de la technologie et de l'industrie ».

63) OCDE et Statistique Canada (2000), « La littératie à l'ère de l'information » rapport final de l'enquête internationale sur la littératie des adultes ».

64) Sessi (2007), « les 4 pages : des statistiques industrielles. » N°239.



## Aux origines du caractère rentier de l'économie Algérienne Back to the origins of the rent-oriented character of the Algerian economy

Mourad OUCHICHI (\*)  
Université A. Mira, Bejaïa; Algérie

**Résumé :** La présente réflexion se propose de contribuer à la définition des conditions de succès de la transition économique vers le marché à la lumière de l'expérience algérienne des réformes. Elle pose, dans toutes ses dimensions, la question des obstacles aux réformes dans les périodes de transition. L'analyse du système politique, de ses contraintes et ses contradictions est le point de départ de toute réflexion sur les problématiques de transition. Le poids du passé, et son influence déterminante sur le déroulement du passage d'une organisation économique à une autre est, quant à lui, un facteur que nous questionnerons dans cette perspective.

**Mots clés :** Transition économique, régime rentier d'accumulation, forme institutionnelle, néo-patrimonialisme, volontarisme économique, système politique.

**Jel Classification Codes :** B52, O2, P2.

**Abstract:** This paper is about a contribution to the definition of the conditions for a successful economic transition toward a market economy in light of the Algerian experience of reforms. This question raises the general issue of constraints that hinder or slow reforms amid any transition period. We affirm that the analysis of the political system, its constraints and its contradictions should be the starting point for any investigation on the issues related to transition. The past weight and its decisive influence on the process of transition from an economic organization to another one is the ultimate factor that we investigate in this regard.

**Keywords:** Economic Transition, Political System, Rent-Oriented Accumulation, Institutional Form, Neo-Patrimonialism Economics, Voluntarism Economics.

**Jel Classification Codes :** B52, O2, P2.

### I- Introduction :

Cet article vise à identifier la nature des obstacles qui se dressent devant le développement d'une économie productive en Algérie, malgré les multiples réformes menées à cet effet depuis les années 1980.

La réflexion repose sur l'hypothèse que l'économie algérienne n'obéit pas dans son fonctionnement aux lois du marché mais aux injonctions administratives de l'Etat. Ce phénomène prend sa source à deux niveaux. Primo : l'économie algérienne n'est pas suffisamment élaborée pour imposer ses formes de régulation, et le champ politique ne dispose pas de groupements d'intérêts qui défendent leurs positions (patronats, syndicats, diverses corporations...). Secundo : le régime politique né de l'indépendance en 1962 a formulé un projet utopique de construire une économie soustraite aux lois du marché. C'est ce projet qui est l'objet de cette réflexion, projet idéologique à finalité politique, et qui peut être étudié et analysé empiriquement à travers les pratiques économiques d'Etat. Il s'agissait surtout pour l'Etat d'éviter les inégalités induites par le marché et, à cet effet, il fallait administrer le champ de la production et de la répartition des biens et services.

---

eMail : (\*) : Ouchichimourad@gmail.com

Cependant, le modèle n'a pas empêché les inégalités, la pauvreté, le gaspillage et la corruption. Il a, par ailleurs, handicapé l'accumulation, qui dépend essentiellement de l'exportation des hydrocarbures et donc d'une rente d'origine externe.

Vers la fin des années 1980, les dirigeants ont accepté de réformer l'économie dans la perspective de la transition vers le marché et ont mis fin à plusieurs monopoles d'Etat, dont celui du commerce extérieur. Cependant, après vingt ans de réformes et de contres réformes, l'économie présente encore les mêmes caractéristiques, à savoir une faiblesse de la rentabilité des capitaux et une forte dépendance de la rente pétrolière. L'Etat algérien est confronté à un dilemme et ne veut pas choisir entre l'une ou l'autre solution. D'un côté, il souhaite libéraliser pour favoriser les dynamiques locales de création de richesses, et d'un autre côté, il ne veut pas renoncer à utiliser l'économie comme ressource politique. Les dirigeants savent que s'ils abandonnent l'Economie au Marché, ils ne contrôleront plus la société qui s'émanciperait à travers des corporations professionnelles autonomes et des partis politiques libres de la tutelle de l'Administration.

Notre réflexion tend à mettre en lumière cette contradiction au cœur de l'idéologie politique de l'Etat, lui-même issu d'un mouvement de libération nationale populiste et tiers-mondiste. Elle est essentiellement consacrée à l'analyse des pratiques économiques de l'Etat. Elle tente, d'une part, de résumer l'histoire algérienne des réformes ; d'autre part, de cerner la problématique de la nature des obstacles devant l'instauration d'une économie de marché productive en Algérie. Mais avant d'aller plus loin, il nous semble qu'il est judicieux de commencer par une note méthodologique éclairant notre démarche quant à l'étude des pratiques économiques de l'Etat algérien.

## **II- De l'importance des choix méthodologiques dans l'étude des phénomènes économiques dans les sociétés indifférenciées.**

Bien que nous fassions, dans ce qui suivra, souvent recours à des problématiques et des concepts économiques, le centre de l'objet d'analyse est l'Etat, catégorie constitutive de la science politique. A ce sujet, nous voudrions faire une digression d'ordre méthodologique. Il nous semble que la formation des disciplines des sciences sociales soit en rapport avec le contenu historique de l'objet étudié. Les sciences sociales ont pour objet des aspects différenciés des pratiques sociales dans des champs, dans le sens que donne Bourdieu à ce concept. L'indifférenciation relative des champs en Algérie ne permet pas de fonder ni une véritable économie politique, ni une véritable science politique. La première a pour objet le marché, la seconde l'Etat : or ces deux objets sont inexistantes en Algérie. Il y a néanmoins des richesses qui circulent et des rapports d'autorité qui régulent cette circulation. Nous voudrions étudier cette circulation des richesses et ces rapports d'autorité dans le cadre d'une sociologie politique des pratiques économiques de l'Etat. C'est dans la lignée des thématiques académiques pluridisciplinaires initiés par M. Weber et continuée par K. Polanyi que nous nous inscrivons pleinement.

En ce sens, nous nous sommes effectivement nourris des travaux de K. Polanyi grâce à qui nous avons appris que le marché est une construction historique et que, dès lors que la société - au sens que Durkheim donne à ce concept - se forme sur des débris des communautés traditionnelles, ou à l'issue de ce que Marx appelle l'accumulation primitive qui livre l'individu porteur d'une force de travail à l'échange monétaire, il est essentiel que l'Etat protège la société des effets dévastateurs du marché. K. Polanyi montre que les communautés humaines ont « encastré » l'économie dans les relations sociales pour

atténuer le caractère conflictuel de l'échange marchand. Mais, dès que l'échange marchand prédomine, l'Etat de droit devient indispensable pour gérer les conflictualités que provoque la mécanique des intérêts contradictoires des membres de la société. L'Etat en s'intercalant entre la société et le marché assure la cohésion sociale ; tantôt pour protéger la société des forces anonymes et centrifuges du marché, tantôt pour relancer le marché quand celui-ci est en crise.

K. Polanyi est parmi les auteurs qui ont le plus insisté sur les conséquences économiques, sociales et politiques induites par le passage de l'économie à marché régulé vers une économie à marché autorégulateur. Dans *La Grande Transformation*, il distingue entre les sociétés anciennes et les sociétés contemporaines par la place qu'occupe l'économie dans la vie sociale. Il analyse comment l'économie passe du statut de sphère déterminée à celui de sphère déterminante<sup>1</sup>.

L'idée centrale développée par K. Polanyi est que le marché autorégulateur n'est pas un résultat d'une addition quantitative des marchés régulés. Il a fallu d'abord que le marché devienne une institution autonome, débarrassée des entraves administratives des marchés autoritaires : l'Etat bourgeois a dû créer des institutions pour faciliter la production selon la logique capitaliste. Le passage de l'économie à marché régulé vers une économie à marché autorégulateur qui a eu lieu en Europe n'est donc pas un résultat d'une quelconque spontanéité, mais un produit de « *stimulants extrêmement artificiels que l'on avait administrés au corps social afin de répondre à une situation non moins artificielle qui est la machine* »<sup>2</sup>, souligne K. Polanyi. Pour l'auteur, la grande transformation de l'histoire de l'humanité provient de la rupture dans les rapports entre le marché et les autres sphères de la vie sociale. En banalisant la terre, le travail et la monnaie, devenues des marchandises comme toutes les autres - soumises à la logique de l'offre et de la demande - les marchés annexent tous les aspects de la vie économique et sociale à leur logique.

À ce propos, il est utile de rappeler que les travaux de P. Bourdieu sur la Kabylie s'inscrivent dans cette approche. Bourdieu souligne dans ses travaux, qu'il y a une rationalité qui régule non pas les biens marchands mais les capitaux symboliques. Le capital symbolique soumet le capital marchand au sens de l'honneur<sup>3</sup>. À partir d'enquêtes de terrain effectuées en Kabylie, dans les années 1950 et 1960, l'auteur explique que les choix d'affectation de ressources chez l'agent économique kabyle n'obéissaient pas uniquement à la logique du profit matériel, tel que pourrait le laisser supposer le discours économique. La rationalité qui dicte le comportement économique dans le village Kabyle, explique Bourdieu, est fonction d'un intérêt de type particulier, symbolique, en relation avec la quête du prestige social, de l'honneur et de la quête de la respectabilité au sein de la communauté. Cette pratique, loin d'être irrationnelle, est plutôt révélatrice du caractère normatif et ethnocentrique du discours économique. Ceci explique les appels insistants de P. Bourdieu pour prendre les précautions méthodologiques nécessaires pour l'étude des sociétés indifférenciées. La présente réflexion se veut, aussi, une continuité de cette posture méthodologique consistant à éviter, à priori, la coupure entre l'économique et le non-économique. Cette posture est d'autant plus nécessaire quand on sait que la société algérienne demeure largement indifférenciée, c'est-à-dire que ses différents champs (économique, politique, culturel,...) ne sont pas autonomes les uns des autres. Cette situation fait que le non-économique pourrait avoir une interférence déterminante sur la signification de l'objet étudié, à savoir les réformes économiques en Algérie.

La conception de la transition des économies centralement planifiées vers le marché conforte largement les problématiques de K. Polanyi et de Pierre Bourdieu concernant le rapport entre l'économie et les liens sociaux. En effet, les mesures réformatrices que dictent les Institutions financières internationales dans le cadre du consensus de Washington ou les réformes structurelles adoptées par plusieurs gouvernements s'inscrivent dans cette perspective de transformation « volontariste » des structures du marché régulé par d'autres obéissant aux principes de l'autorégulation. On parle alors d'instauration de l'économie de marché, c'est-à-dire de la mise en place d'*institutions* garantissant à la mécanique des prix d'exercer pleinement ses effets. A l'évidence, comme le souligne fort bien L. Addi, « *le marché n'est pas une donnée naturelle : il est une construction historique de l'Europe du 18ème et 19ème siècles qui ont été la période de l'apparition de la bourgeoisie qui a imposé à travers maintes révolutions, l'autonomie du champs économique protégé par l'Etat de droit contre la prédation et la logique rentière féodale* ». <sup>4</sup>

En revanche, la question qui se pose est celle de savoir pourquoi cette « inoculation » au corps social des règles du marché autorégulateur réussit dans certaines sphères marchandes et non dans d'autres ? Ainsi posée, cette question incite à la recherche de facteurs à l'origine de la réussite des réformes économiques dans certains pays et les causes de leur échec dans d'autres. *L'économie de marché ne peut fonctionner que dans une société de marché* comme dirait Polanyi. Cette assertion devient évidente dès lors que l'on constate l'existence d'espaces économiques qui, bien que possédant un marché, ne fonctionnent pas selon les principes de l'économie de marché.

Ce constat conduit à une autre interrogation : comment une société évolue-t-elle en société de marché ? Ceci pose la problématique de la formation de la société civile et de l'autonomie des acteurs économiques par rapport à l'Etat.

La société civile est une forme d'organisation sociale bâtie sur une matrice à triple dimensions : politique, économique et culturelle. Elle se distingue par sa capacité à imposer son autonomie dans le rapport de forces qui l'oppose aux tentations hégémoniques qui apparaissent parmi les détenteurs de l'autorité politique.

La dimension politique de la société civile apparaît à travers sa capacité à imposer l'institutionnalisation du pouvoir, c'est-à-dire de s'organiser en Etat de droit. Au plan économique, la société civile s'organise pour produire les richesses nécessaires à son existence à travers le marché par la concurrence. Pour ce faire, elle a dû neutraliser les positions rentières par le changement des règles de production et de répartition, provoquant ainsi le déclassement des forces sociales prédatrices qui se reproduisaient sur des revenus économiquement illégitimes (les rentes). Au niveau culturel, la société civile place l'individu au cœur du processus social, et met ainsi fin aux visions communautaristes et aux conceptions métaphysiques du monde. En Bref, la forme d'organisation politique occidentale - la nation - s'est imposée au reste du monde. Historiquement, en effet, c'est en Europe occidentale que la nation s'est organisée politiquement en Etat, économiquement en marché et sociologiquement en société civile. Depuis, ce modèle n'a pas cessé de se diffuser en se développant à travers le monde mais non sans obstacles. La transition vers le marché entamée dans les ex-pays socialistes et la plupart des pays du tiers monde s'inscrit dans cette perspective de généralisation de ce modèle d'organisation perçu partout comme un moyen approprié pour produire le développement.

Cette présentation brève de certaines idées de K. Polanyi, de P. Bourdieu et de L. Addi ainsi que ce rappel succinct de la formation de la société civile, en guise



d'introduction à notre réflexion portant sur les raisons de l'échec des réformes économiques en Algérie, n'est pas fortuite. Après avoir inscrit son expérience de développement contre le marché autorégulateur, l'Algérie « tente » depuis au moins deux décennies de réformer son économie afin de la soumettre à la régulation par le marché. Cependant, l'économie algérienne n'a réussi ni à dépasser le marché, ni à fonctionner selon ses règles. En ce sens, elle pose à la fois la problématique du blocage des dynamiques d'accumulation autorégulatrices et celle de la formation d'une société civile autonome du pouvoir central. C'est dans ce cadre que nous inscrivons le débat sur l'expérience algérienne des réformes économiques.

### **III- Du volontarisme économique aux tentatives avortées de rupture.**

Le volontarisme économique, à la base des pratiques de l'Etat durant les années 1960 et 1970, s'est exprimé à travers la mise en œuvre de ce qui est qualifié de Stratégie Algérienne du Développement (S.A.D). Ce modèle s'est matérialisé par l'étatisation des activités économiques, la suppression de l'autonomie des agents économiques et la centralisation extrême de l'allocation des ressources.

En outre, c'est l'Etat lui-même qui s'est chargé de définir les variables de régulation des flux et reflux de richesses : les prix, le taux d'intérêt, le taux de change, les salaires, sont définis a priori par l'organe de planification. Ainsi, c'est tout l'environnement politico-administratif régissant la sphère économique qui s'est trouvé complètement transformé afin de mettre la société économique sous la coupe étatique. Par ailleurs, le pouvoir monétaire fut assujéti dès 1965, suite à la mise sous l'autorité politique de la Banque d'Algérie<sup>5</sup>.

Les résultats du volontarisme comme pratique économique furent loins des objectifs proclamés. Le marché que l'Etat a combattu des décennies durant s'est « vengé » en dédoublant ses prix, faisant perdre aux directives administratives du planificateur toute pertinence. A la place et au lieu d'une économie industrielle et productive, l'Algérie s'est retrouvée, vers la fin des années 1970, avec une économie rentière, distributive des richesses qu'elle ne crée pas – en grande partie circulant dans le marché informel.

Afin d'éviter l'effondrement du système et lui assurer ses «équilibres», l'Etat injectait systématiquement des sommes colossales, grâce au pouvoir d'achat que lui procurait la rente pétrolière. Cette situation a fini par provoquer des déséquilibres macro-financiers importants, engendrant un processus inflationniste qui a écumé le pouvoir d'achat des couches sociales défavorisées, tout en renforçant le pouvoir monétaire du secteur privé. Ce qui a abouti à des résultats contraires aux objectifs proclamés.

#### **III .1. Le changement dans la continuité.**

Les réaménagements apportés à la SAD au début des années 1980 peuvent se résumer en trois points : le rééquilibrage du poids des secteurs économiques en faveur de l'agriculture jugée négligée auparavant ; la réorganisation interne des entreprises publiques, qui s'est matérialisée par le morcellement des grandes sociétés nationales en petites et moyennes entreprises ; enfin, un discours modéré quant à la place du secteur privé dans l'économie nationale.

En revanche, l'illusion n'a pas duré longtemps ; le déficit n'a fait que s'aggraver, le secteur agricole demeure embryonnaire et le secteur privé reste confiné dans la sous-traitance et les activités de distribution. Seule évolution : l'augmentation des dépenses sociales de l'Etat et le paiement anticipé de la dette extérieure<sup>6</sup>. Dès lors, cette question

mérite d'être posée : pourquoi le décideur algérien n'a pas procédé à des révisions radicales du système politico-économiques qui a montré toutes ses limites objectives ?

La réponse réside dans l'augmentation des recettes pétrolières de l'Etat<sup>7</sup>. Seul ce facteur est capable d'expliquer le non empressement des pouvoirs publics à engager les réformes économiques susceptibles de pallier à l'échec de la stratégie de développement adoptée jusque-là.

### **III .2. Le contre choc pétrolier de 1986 et l'essoufflement de l'économie administrée.**

Au milieu des années 1980, deux phénomènes se sont produits simultanément et dont l'impact a été profond sur l'économie algérienne : la baisse des prix internationaux des hydrocarbures et la chute de la valeur du Dollar. En l'espace de quelques mois, une mécanique infernale s'est mise en place ; tandis que la baisse des investissements et des importations - notamment d'équipements - étouffait ce qui reste encore récupérable de l'appareil de production, la planche à billets alimente l'inflation, creusant les déficits tout en érodant le pouvoir d'achat des revenus fixes. Le phénomène de pénuries touche tous les produits et la spéculation bat son plein.

C'est dans ce contexte que le Président Ch. Bendjedid décida de se doter d'un instrument de réflexion économique et installa, sous le patronage de M. Hamrouche, des groupes de travail « *techniques* »<sup>8</sup> chargés de réfléchir sur les réponses à apporter à la crise économique, dont les effets commençaient à représenter un danger pour la stabilité politique du pays.

### **III .3. La double transition avortée du gouvernement réformateur.**

Longtemps cachées à l'opinion publique grâce à la rente pétrolière, les contradictions du modèle politico-économique algérien sont brutalement apparues à l'occasion des événements sanglants d'Octobre 1988. Durant plusieurs jours, le pays a vécu dans un climat insurrectionnel généralisé. Un rejet sans appel de tout ce qui pouvait rappeler « l'Etat ». Ce sont ces événements, en effet, qui ont ouvert la voie large aux réformateurs, pour initier une double transition vers la démocratie et le marché.

Déjà avant d'investir directement le gouvernement, les réformateurs avaient montré leur volonté de changer les règles de jeu du système politico-économique en place. Ils agissaient durant toute la période de K. Merbah comme un gouvernement bis<sup>9</sup>. Ils ont élaboré la Constitution de 1989 et ils l'ont faite adopter directement par voie référendaire tout en préparant les textes de lois visant le passage vers l'économie de marché<sup>10</sup>. Une fois au gouvernement, la démarche des réformateurs s'affine et se radicalise.

De prime abord, il y a lieu de souligner que c'est pour la première fois dans l'Histoire de l'Algérie indépendante qu'un gouvernement associe aux réformes économiques des réformes politiques. Pour les réformateurs, en effet, la transition vers le marché ne pouvait, en aucun cas, réussir avec le même ordre politique consacrant l'armée et les services de sécurités au-dessus des institutions politico-administratives. C'est dans ce sens que le multipartisme, la liberté de la presse, le retrait de l'armée du comité central du FLN et la dissolution de la Cour d'Etat... furent initiés et/ou encouragés.

Ensuite, et sur le plan strictement économique, le gouvernement avait mené une lutte tous azimut pour le démantèlement des mécanismes rentiers du système. Cette dernière peut être lue à travers la soustraction du champ économique des injonctions politico-administratives, la libération du pouvoir monétaire de la tutelle politique à travers la

consécration de l'indépendance de la Banque Centrale, la démonopolisation du commerce extérieur<sup>11</sup>, enfin, l'ouverture sans complexe sur le secteur privé et le capital étranger.

Comme il fallait s'y attendre, des réformes de cette ampleur ne pouvaient ne pas susciter des résistances d'un système qui a de tout temps fonctionné dans l'opacité et le recours systématique à la rente pétrolière pour gérer les conflits politiques.

Résultat : le gouvernement réformateur fut démis de ses fonctions au moment où les réformes économiques et politiques avaient plus que jamais besoin de consolidation.

### III. 4. Du Plan d'Ajustement Structurel au gel de la transition.

La période allant de juin 1991 à mai 1993 a été marquée par une agitation politique sans précédent. C'était une période de tâtonnements. Les décideurs algériens, après avoir choisi S. A. Ghazali pour « réformer les réformes », changèrent de registre et nommèrent aux affaires B. Abdeslam. Ce dernier, connu pour son attachement à l'étatisme tout azimut, tenta de réinstaurer le dirigisme économique. Ainsi, l'Algérie passa, en quelques mois, d'une transition vers le marché à une politique active pour neutraliser les lois du marché. En termes de projets et de visions économiques d'avenir, les gouvernements de S. A. Ghazali et de B. Abdeslam divergeaient, mais partageaient le mythe du retour vers « l'ère bénie » des hydrocarbures qui pourvoient à tous les besoins sociaux et économiques de la population. Après plusieurs mois de tergiversations, l'Algérie tomba en cessation de paiement et dut négocier avec le FMI. Elle consentit à rééchelonner sa dette extérieure en contrepartie de la mise en œuvre du Plan d'Ajustement Structurel (PAS).

L'acceptation « forcée » par les autorités algériennes du PAS est intervenue dans un contexte politique, économique et social extrêmement tendu.

Réticent à entamer les réformes économiques aux implications politiques « dangereuses », l'Etat algérien s'est trouvé, pour la première fois de son histoire, dans une situation aussi délicate. Comment sortir de l'impasse de l'asphyxie financière, respecter les conditions du FMI, sans changer le régime politique ? Voici le dilemme auquel était confrontée l'Algérie au milieu des années 1990. En guise de solution, l'Etat a adopté deux procédés. Le premier consista à promulguer des lois, mais à ne pas les mettre en œuvre. Le second fut l'utilisation de l'arme diplomatique en liant la question des réformes économiques aux questions sécuritaires.

Depuis la fin du Plan d'Ajustement Structurel, l'Etat algérien a adopté une attitude contradictoire par rapport à la question de la transition. Le discours sur la réforme économique est officiellement maintenu, mais dans les faits, l'Etat renoua avec sa conception dirigiste de l'économie. Résultat : l'économie algérienne connaît une évolution paradoxale.

De ce fait, l'économie algérienne se trouve être prise entre plusieurs tenailles. Nous citerons les plus importantes : d'un côté, elle devient fortement centralisée au plan interne, mais exposée à une concurrence externe exacerbée ; de l'autre, elle dispose de ressources financières importantes - thésaurisées sous forme de réserves de change oisives dans des banques étrangères, mais la production de ses secteurs industriels et agricoles est en régression permanente. Pour schématiser cette situation, on pourrait dire que l'économie algérienne est atteinte du *syndrome mercantile mais sans le protectionnisme qui le caractérise*. Résultats : un affaiblissement de l'offre locale, des politiques budgétaires et monétaires permissives, une explosion des importations et une dépendance de plus en plus accrue des exportations d'hydrocarbures.

En outre, l'Etat s'est lancé dans le cadre des plans de relance économique dans une politique ambitieuse d'investissements dans les infrastructures notamment (construction d'autoroutes, logements, barrages ...). Ces plans qui ont coûté des centaines de milliards de dollars sont réalisés essentiellement par des entreprises étrangères. Ce faisant, l'Etat devient un obstacle devant la formation d'un marché national avec une offre locale. Faute d'offre locale, les revenus générés par ces plans, dits de relance, alimentent paradoxalement l'importation dont le volume a explosé depuis les années 2000.

Par ailleurs et en raison de la conjoncture politique nouvelle dans la région de l'Afrique du Nord et du Moyen Orient, le gouvernement met en place une politique volontariste de distribution de revenus. Des augmentations de salaires allant parfois jusqu'à 100%, avec effet rétroactif sur quatre années dans la fonction publique, une politique de crédit bonifié pour l'achat de logements et autres activités pour les « jeunes »... Résultats: le développement accéléré de plusieurs phénomènes, tels que l'inflation, l'économie parallèle, le clientélisme et la corruption généralisée sur fond de formation de classe sociale dans la violence, faute d'institutions de régulation appropriées.

#### **IV. La problématique de la nature des obstacles aux réformes économiques en Algérie.**

La question de la nature des obstacles aux réformes se pose. La réponse à la question nécessite de s'appuyer sur une armature théorique précise. Pour ce faire, nous avons opté de recourir aux travaux relevant de l'économie de la transition : cette dernière présente en effet, en tant que discipline récente d'enseignement et de recherche en sciences économiques, l'originalité de se donner pour objet d'étude l'analyse du processus de transformation des économies planifiées en économies de marché.

Les développements qui suivent sont axés sur deux perspectives complémentaires. Le premier est une présentation des principaux thèmes ayant structuré les travaux formant le cadre conceptuel de l'économie de la transition. La seconde ambitionne d'éclairer la problématique de la transition en Algérie à la lumière des conclusions que développent les enseignements de l'économie de la transition.

##### **IV .1. L'économie de transition : héritage et débats en cours.**

Après avoir été confrontée aux problématiques du sous-développement, la science économique s'est penchée, notamment depuis le début des années 1990, sur les problématiques de la transition vers le marché. Nous assistons en effet, depuis la chute du mur de Berlin et l'effondrement de l'URSS, à la multiplication des travaux de recherches concernant le processus de transition. Cela a donné naissance à une nouvelle discipline d'enseignement et de recherche appelée à juste titre, l'économie de la transition.

Essentiellement dominé par les experts des institutions internationales, le champ académique s'intéressant aux économies en transition a été investi, ces dernières années, par une autre catégorie de chercheurs dont les travaux ont pour dominateur commun le refus du modèle standard de la transition. Ils sont qualifiés de gradualistes. Le débat entre ces deux tendances s'articule autour de trois questions centrales : le rythme des réformes, leur agencement séquentiel et, enfin, le rôle des institutions dans la réussite de la transition.

##### **IV.1.1. Le rythme des réformes.**

Tandis que les partisans de la thérapie de choc prônent l'idée d'une nécessaire transformation rapide des structures des systèmes centralement planifiés, les « gradualistes » défendent l'hypothèse du temps long. Pour les premiers, il faut stabiliser

rapidement, libéraliser aussitôt et privatiser sans attendre. Pour les seconds, il est important de procéder graduellement en mesurant pour chaque étape les coûts sociaux et les risques politiques.

Pour les partisans du démantèlement radical et immédiat des systèmes centralement planifiés, la thérapie de choc est une nécessité stratégique en raison des nombreux avantages qu'elle recèle. Elle permet à la fois, l'irréversibilité du processus de transition, l'adaptation rapide et simultanée des agents économiques aux nouvelles règles du jeu, et enfin une réduction des coûts de la transition. Inversement, pour les gradualistes, le changement brutal est porteur de plusieurs périls. En sous-estimant l'héritage du passé dans la détermination du comportement des agents économiques, le radicalisme que prône la thérapie de choc risque de compromettre la transition et, par conséquent, cette dernière devient plus risquée politiquement et plus coûteuse socialement.

#### **IV.1.2 L'agencement séquentiel des réformes.**

Le rythme de la mise en œuvre des réformes n'est pas l'unique différence entre les deux tendances sus citées. L'enchaînement des mesures réformatrices l'est aussi. Les gradualistes privilégient la démarche progressive distinguant entre l'urgence de la gestion de la crise et la construction d'un nouveau système économique sur les décombres de l'ancien. En tout cas, pour eux, il n'est nullement utile de détruire brutalement les structures de l'ancien système avant la mise en place progressive de l'environnement économique-institutionnel permettant au nouveau système de s'épanouir. Cette conviction les a conduits vers une prise en compte de l'importance des institutions en période de transition vers le marché.

#### **IV.1.3. Le rôle des institutions en période de transition.**

Longtemps négligé, le rôle des institutions dans la transition vers le marché prend une place prépondérante dans les analyses consacrées à la transition. Les « dérives », constatées dans la conduite des réformes dans de nombreux pays à l'image de la Russie, ont conduit plusieurs chercheurs à poser la problématique du rôle de l'Etat en période de transition. Parmi les plus célèbres travaux consacrés à la question de l'importance des institutions, on cite ceux de D. North, Joseph Stiglitz, les analyses postkeynésiennes de la transition, les travaux adoptant les approches évolutionnistes et institutionnalistes, la nouvelle analyse économique comparative, etc. Actuellement, les auteurs de ces multiples travaux tentent de définir un nouveau modèle tenant compte à la fois de l'ordre des réformes et du rythme de leur mise en œuvre, en prenant en considération la dimension institutionnelle propre à chaque pays. Ce nouveau modèle est nommé symboliquement le « Consensus Post-Washington »<sup>12</sup>.

### **IV.2. La problématique de la transition vers le marché à la lumière de l'expérience algérienne.**

Appliqués à l'économie algérienne, ces questionnements donnent naissance à deux hypothèses. La première est relative au contenu des réformes initiées. Elle présume que c'est le mauvais choix du type de réformes qui expliquerait l'échec de la transition algérienne vers le marché. La seconde suppose que le problème se trouve dans l'absence d'un environnement institutionnel adéquat à l'émergence d'une dynamique d'accumulation indépendante de la rente.

Nous proposons, dans ce qui suit, de vérifier la pertinence des deux hypothèses sus citées. Pour ce faire, nous nous appuyons sur l'histoire de l'Algérie en général et celle des réformes économiques en particulier.

#### **IV.2.1. Le contenu des réformes initiées.**

L'hypothèse tendant à expliquer l'échec de la réforme par le type de transition choisie semble manquer de pertinence. La raison est que l'Algérie avait essayé à la fois le gradualisme et la thérapie de choc, mais sans résultats probants. Pire : l'Algérie s'est exposée à la fois aux méfaits de l'une et de l'autre : tandis que le gradualisme avait permis aux velléités de retour à l'économie administrée de renaître (1989/1991), la « brutalité » de la thérapie de choc (1994/1998) avait conduit à plusieurs dérives, dont la prolifération des monopoles privés, notamment dans le commerce extérieur, le bradage de plusieurs entreprises publiques et la dégradation de la situation sociale de la population, sans pour autant relancer l'offre locale.

#### **IV.2.2. La transition algérienne et la problématique de l'environnement institutionnel.**

Dans la littérature se réclamant de l'économie institutionnelle, on distingue entre les institutions formelles et informelles.

Les institutions formelles sont un ensemble de règles de jeu inter-liées constituant un système conçu de façon consciente. Elles sont sujettes aux ajustements permanents en fonction des rapports de force entre les différentes forces sociales composant la collectivité. Lesquels rapports s'expriment par le biais de la pression/négociation et/ou par les élections. Le tout se déroule dans un cadre institutionnel pacifique régi par des règles du jeu acceptées de tous. C'est le cas des sociétés à système démocratique dans lequel l'alternance au pouvoir est assurée et l'espace public existe. Quant aux institutions informelles, elles sont le résultat des mutations sociales qui s'expriment de manière implicite à travers les normes sociales et les codes moraux que secrète la société. Elles résultent de processus historiques longs et sans cesse fluctuants. Elles sont perçues comme des contraintes auxquelles les individus se soumettent pour le bien de tous.

Dans ces travaux sur le rôle des institutions, North insiste sur le fait que plus les institutions sont flexibles plus elles sont efficace. Aussi, l'auteur distingue entre organisation et institution : « *si les institutions sont des règles de jeu, les organisations et leurs entrepreneurs, sont des joueurs* ». Ce sont donc la qualité des règles de jeu qui déterminent le type de joueurs et la manière de jouer. L'auteur souligne à ce propos que *si le cadre institutionnel récompense la piraterie, des organisations pirates seront créés ; s'il récompense les activités productives, des organisations -des firmes - seront créés afin de s'engager dans des activités productives*<sup>13</sup>.

Le rôle des institutions en période de réformes peut être analysé en termes d'arrangements institutionnels et organisationnels optimaux permettant de réformer. Ces derniers se définissent à partir des comportements des agents pouvant être partisans ou opposants aux réformes. Les agents permettant l'application et l'avancement d'une réforme ou au contraire son ralentissement ou son blocage, ne sont rien d'autre que les différents acteurs de l'espace public, qu'ils soient décideurs ou non, pouvant par leurs comportements hérités ou induits, favoriser ou rendre difficile la réforme<sup>14</sup>.

Ainsi posée, la problématique de la nature des obstacles devant les réformes économiques en Algérie suppose que l'on détermine la part des deux formes institutionnelles citées plus haut, dans l'échec des différentes expériences de transition

initiées durant ces dernières décennies. A ce propos, une double interrogation s'impose. L'échec de ces réformes est-il dû aux résistances sociales – institutions informelles – au changement ou résulte-t-il de l'incapacité des institutions formelles existantes, pour des raisons qu'il conviendra de chercher, à mener à terme une transition vers le marché ?

Pour répondre à ces questions, nous nous fondons sur les caractéristiques de la matrice institutionnelle en Algérie, en fonction des enseignements que livre l'expérience réformatrice de ces trois dernières décennies.

#### **IV.2.3. Les résistances sociales aux réformes économiques en Algérie.**

L'explication de l'échec des réformes économiques en Algérie par la résistance de la société au changement est de plus en plus avancée, notamment par le discours officiel. Plusieurs déclarations de responsables algériens en poste attribuent le mauvais fonctionnement de l'économie nationale aux « archaïsmes » de la société. Selon cette thèse, les décennies passées sous le système de planification ont fait perdre aux agents économiques la culture d'entreprendre tout en inculquant à la société une culture d'assistanat. La filiation entre ce discours et les assertions expliquant le sous-développement par les résistances culturelles au changement est évidente.

A l'instar de l'hypothèse expliquant l'échec des réformes en Algérie par le type de transition adopté (voir plus haut), celle attribuant cet échec aux résistances, à l'hostilité de la société aux lois du marché, ne résiste pas à l'examen des faits. A ce propos, rappelons que lors des deux expériences de transition vers le marché (1989/1994) et (1994/1998), les oppositions aux réformes n'avaient pas atteint l'ampleur suffisante pour bloquer les processus réformatrices engagés par l'Etat. En effet, l'Histoire économique de l'Algérie des années 1990 ne relève l'existence d'aucun mouvement social conduit par un parti politique ou un syndicat, inscrit implicitement ou explicitement contre les projets de réformes initiés par les pouvoirs publics.

#### **IV.2.4 Dédoulement des structures du pouvoir et faiblesse des institutions de l'Etat.**

Expliquer l'échec de l'expérience algérienne par l'absence d'un environnement institutionnel adéquat au passage vers l'économie de marché suppose la recherche des éventuelles incompatibilités entre la nature de l'Etat avec les lois de l'économie politique et les conséquences des changements systémiques qu'implique la régulation du champ économique par le marché. Ainsi posée, cette problématique exige une analyse à deux dimensions : la première est relative à la nature des institutions de l'Etat algérien ; la seconde concerne le (ou les) facteur(s) à l'origine de leurs (éventuelles) incompatibilités avec le passage vers l'économie de marché.

##### **IV.2.4.1. Populisme et émergence de l'État national.**

L'Etat algérien est le fruit d'une idéologie populiste née durant le mouvement national en réponse à l'ordre colonial. Celle-ci est l'expression du désir de réaliser l'autonomie de la collectivité politique à travers la lutte contre la colonisation. A l'image de la plupart des idéologies de combat contre la présence étrangère, le mouvement national algérien concevait l'unité du corps social comme une nécessité historique. Les divisions sociales sont perçues comme une faille susceptible d'être exploitées par l'ennemi pour avorter le projet de libération. C'est pourquoi cette idéologie souhaitait l'unification du corps social et œuvrait concrètement à sa réalisation en évacuant de son programme toutes les questions sur lesquelles divergent les différents courants qui traversaient la société, telle

que la question du projet économique d'avenir, la place de la religion, celle de la femme dans la société, celle des langues populaires, etc. Suite à ce processus, il ne restait à l'idéologie du mouvement national, durant la phase finale de sa lutte anticoloniale, qu'un seul mot d'ordre : l'indépendance par la lutte armée. Un projet incarné exclusivement par le FLN.

Le FLN a certes réussi à rendre efficace la quête de la société algérienne de la liberté à travers l'indépendance, mais il a profondément appauvri l'idéologie du mouvement national. La tentative du « congrès de la Soummam » ayant échoué, le FLN rata sa dernière chance d'évoluer en un parti politique moderne<sup>15</sup>. En effet, au fur et à mesure que la lutte armée s'intensifiait, le FLN se mua progressivement en une machine de guerre. Conséquence : l'idéologie du mouvement national se radicalisa mais surtout se militarisa. L'observation de l'évolution des rapports de forces au sein des différentes factions composant le FLN montre, en effet, qu'au fur et à mesure que ce dernier s'approchait de son objectif final - l'indépendance - la frange la plus radicale du mouvement national (et aussi la plus organisée) s'imposa à la tête des organes dirigeants du FLN/ALN. Elle radicalisa son discours et fonctionna comme un embryon d'Etat. Elle s'érigea en direction de la société, conçue comme une entité transcendant les luttes entre partis, groupements d'intérêts et classes sociales ; une sorte de société idéale guidée par un Etat nourricier « *imaginé* » comme l'exact contraire de l'Etat colonial. Ce populisme qui a imprégné l'idéologie du mouvement national a survécu à l'indépendance en se muant en idéologie étatiste. Au nom de la « légitimité historique », le régime politique s'est donné pour mission de construire l'Etat et de moderniser la société.

Un groupe politique s'est structuré en parti unique, monopolisa le champ politique et encastra le champ économique : voilà la situation à laquelle fut confrontée l'Algérie au lendemain de son indépendance et qui perdure jusqu'à aujourd'hui.

La notion de privatisation de l'Etat ou sa patrimonialisation renvoie à une situation historique où un groupe (ou plusieurs) d'individus investit l'Etat, monopolise le champ politique en se posant comme seul légitime pour représenter « la communauté ». L'Etat devient un patrimoine semi-privé au service d'un pouvoir dont l'action politique et économique n'aura d'autres objectifs que de durer quel qu'en soit le prix. Les ressources économiques, dans ce cas de figure, deviennent un élément essentiel dans la compétition politique. Elles servent à conserver le pouvoir et à écarter les adversaires. Cette définition s'applique parfaitement au cas algérien.

#### **IV.2.4.2 Le rôle de l'armée dans le système de pouvoir de l'Algérie indépendante.**

Durant la phase finale de la guerre de libération, les organes dirigeants du FLN/ALN ont été investis par les militaires, notamment depuis la réunion du CNRA d'août 1957. Toutefois, la mainmise totale de l'armée sur les centres de commande n'eut lieu véritablement qu'après son triomphe durant la crise de l'été 1962. Par cette dernière, on désigne les luttes engagées entre les différentes factions composant le FLN/ALN pour le contrôle du pouvoir dans le nouvel Etat. Cette lutte est symbolisée par la rivalité entre l'Etat Major Général de l'armée et le Gouvernement Provisoire de la République Algérienne (1958- 1962), qui a tourné en faveur de l'Armée dite « des frontières », Et depuis, rien ne se fera sans l'accord ou l'impulsion de cette armée.

Jouissant du prestige que lui a conféré la « libération » du pays, mais surtout pour avoir gagné la bataille décisive pour le contrôle du pouvoir en 1962, l'armée se considère



comme la seule institution légitime. Elle est l'unique source du pouvoir qu'elle délègue à une élite civile qui se charge des fonctions administratives et économiques. Ce schéma organisationnel provoqua un dédoublement de la structure du pouvoir - *un pouvoir informel détenteur réel de l'autorité et un pouvoir formel nichant dans les institutions mais sans autorité réelle* - qui devient une caractéristique fondamentale du système politique algérien.

À ce niveau de réflexion, il est important de souligner que l'armée ne tire pas sa « légitimité » uniquement du fait de son rôle historique pendant la guerre de libération. Elle la doit aussi au rôle des membres de la hiérarchie militaire, qui se sont imposés comme acteurs hégémoniques du champ politique en agissant comme des groupes de pression sur l'administration et les institutions.

Dans cette lutte permanente pour la domination, ces groupes de pression utilisent les institutions de l'Etat et les richesses de la nation pour faire face à toute velléité de contestation de la société<sup>16</sup>. C'est cela qui explique l'échec de toutes les entreprises de réforme entamées jusque-là. En effet, l'analyse pointue des pratiques « réformistes » de l'Etat algérien de ces trois dernières décennies permet de comprendre les contradictions de l'Etat algérien face à la question des réformes économiques. D'un côté, se trouve la nécessité de moderniser l'économie pour se prémunir contre d'éventuelles chutes des prix internationaux d'hydrocarbures, d'un autre, il y a la crainte des conséquences politiques des réformes économiques. A ce propos, rappelons brièvement trois faits significatifs.

Le premier est relatif à l'arrêt brutal des réformes engagées par le gouvernement de M. Hamrouche en 1991. Ce dernier avait accepté de prendre la responsabilité de gérer une crise politique et économique profonde au moment où les caisses de l'Etat étaient pratiquement vides. Il mit en œuvre une double transition vers la démocratie et le marché dans une période extrêmement difficile. Mais, dès qu'il entama les réformes structurelles visant l'assèchement des rentes et des situations rentières, il a été démis de ses fonctions et son programme fut remis en cause.

Le second fait historique est l'abandon des réformes structurelles du P.A.S, dès que les prix des hydrocarbures sont remontés à partir de 1998. Enfin, on assiste, à partir des années 2000, à la remise en cause du principe même de la réforme économique. Ainsi, l'opulence financière de l'Etat a ravivé chez les dirigeants l'illusion d'une possible gestion administrée de l'économie. Ils procédèrent à la centralisation de la décision économique, remettent en cause l'autonomie de la Banque d'Algérie, et marquèrent un retour vers le « développement » par les plans étatiques financés par le Trésor public, alimenté par la fiscalité pétrolière.

L'analyse de l'Histoire économique de l'Algérie permet de déduire que l'Etat « réforme » son économie non pas par conviction politique mais en fonction de sa situation financière. En période de crise, l'Etat entame les réformes, mais dès que les prix des hydrocarbures s'améliorent, il se rétracte. En d'autres termes, l'obstacle principal à la transition vers le marché est essentiellement politique, car la perspective objective des réformes économiques dans les conditions historiques de l'Algérie ne pouvait être autre que celle de retracer les frontières entre le politique et l'économique, d'un côté, et entre le privé et le public de l'autre. Mais cela suppose que le régime politique se transforme radicalement et accepte le coût politique des réformes économiques.

## V. Conclusion :

Nous avons souligné dans les lignes qui précèdent les difficultés d'ordre méthodologiques que pose l'étude de la sphère marchande de l'Algérie. Ces difficultés proviennent de la nature de la rationalité régulatrice qui commande l'affectation des flux de richesses dans ce pays. En effet, dans un espace où l'économie ne s'est pas encore émancipée du politique, et où la rente domine les rapports entre l'Etat et la société, le choix de l'approche à adopter devient problématique. L'exemple des limites de la science économique dans sa version récente ou classique est à ce propos édifiant.

Bien que ce ne soit pas son objectif principal, la présente contribution a tenté de montrer que le recours à la sociologie politique est une piste féconde pour dépasser l'impasse méthodologique que rencontrent les chercheurs, notamment en économie, pour comprendre les mécanismes rentiers en Algérie.

L'analyse de l'Histoire économique de l'Algérie nous permet de mieux cerner la nature des obstacles aux réformes économiques en Algérie. Cette dernière est foncièrement politique, compte tenu des caractéristiques du système politico-économique. Ce système obéit à une logique d'ensemble dont la continuité ne fut remise en cause ni par les multiples changements à la tête de l'Etat, ni par les différents mouvements de réformes économiques engagés depuis le début des années 1980. Au-delà des revirements spectaculaires que l'on a observés de temps à autre, le système demeure fondamentalement inchangé : l'encastrement du champ économique dans la sphère politique, et l'utilisation des ressources économiques pour le maintien au pouvoir, figurent parmi les constantes qui symbolisent la continuité du système malgré les multiples réaménagements qu'il a connus, notamment ces trois dernières décennies. Cet état de fait résume toute l'ambiguïté du régime politique algérien qui, d'un côté, cherche à annihiler le déficit des entreprises publiques qui stérilise la rente pétrolière et, d'un autre, ne veut pas renoncer à l'utilisation de l'économie à des fins de domination ou de contrôle de la société. Dès lors, la question des réformes économiques en Algérie oscille selon la conjoncture entre un discours politique prônant la réforme et des pratiques économiques produisant et accentuant les déficits.

De par l'idéologie politique qui l'anime, l'Etat algérien est obsédé par la confiscation de tous les pouvoirs à la société, aux premiers desquels il y a le pouvoir économique. Les nationalisations du temps de la planification centralisée et le contrôle étatique d'accès au marché après les « réformes », sont inscrits dans cette perspective. En ce sens, la rente permet au régime de ne pas dépendre de l'impôt, donc d'une économie productive. Ce faisant, il empêche l'émergence de couches sociales productives et entreprenantes en favorisant celles qui se reproduisent par la captation de la rente.

Cependant, il est fort à parier que cette situation de blocage manifeste dans laquelle vit et évolue la société algérienne ne va pas se perpétuer. Cette assertion est justifiée par au moins quatre facteurs, pouvant agir mutuellement ou indépendamment :

Le premier est que l'Etat algérien est dans l'incapacité de trouver l'artifice idéologique qui lui permettra d'asseoir sa légitimité. Après l'épuisement de la légitimité historique, et celle de la lutte contre le terrorisme, il ne lui reste plus que celle de développer le pays, à défaut de quoi la société le disqualifiera à la première occasion qui se présentera (crise politique, baisse brutale des prix des hydrocarbures, etc.).

Le second est relatif à la possibilité d'émergence d'un secteur privé autonome. Les brèches ouvertes par la libéralisation partielle en cours, grâce aux réformes économiques

qui n'ont pas été remises en cause ou ce qui en reste, peuvent en effet donner naissance à une élite économique issue du secteur privé et éventuellement de la sphère informelle, qui prendrait conscience que son devenir économique dépend du changement politique.

Il y a également lieu de citer la possibilité de pressions pour le changement qui proviendraient des partenaires étrangers. Les pays occidentaux, notamment ceux de l'Union Européenne, pourraient en effet ne plus se satisfaire uniquement du rôle de l'Algérie comme frontière tampon -qui contient les problèmes d'émigration clandestine, de terrorisme, de criminalité internationale, ...- et ce au regard du constat que cette politique ne peut juguler ces phénomènes, et qu'il n'y a d'autre alternative à leur résorption que le développement de leurs voisins immédiats.

En outre, on peut voir dans l'émergence de syndicats autonomes de la fonction publique un embryon d'une société civile autonome qui finira, à terme, par imposer l'institutionnalisation du pouvoir et la représentation plurielle de la société.

Enfin, contrairement à ce que laisse supposer certaines analyses, la société algérienne n'est pas insensible aux bouleversements que connaissent plusieurs pays d'Afrique du Nord et du Moyen Orient. La révolution du jasmin en Tunisie, la chute de Mobarek en Egypte, le renversement violent du régime libyen, la résistance armée pour le changement en Syrie ... sont autant d'événements qui montrent on ne peut plus clair que l'aspiration pour le changement et le développement est une réalité sociologique incontournable pour les peuples de cette région. De toute évidence, la société algérienne ne peut rester indéfiniment en marge de cette perspective historique. Pour de multiples raisons en lien notamment avec son Histoire récente, la voie privilégiée est celle de l'observation, mais la revendication du changement radicale se fera entendre d'une façon de plus en plus insistante dans un futur proche.

Au terme de cette réflexion, il nous semble opportun de rappeler, les propos combien significatifs de Blandine Barret-Kriegel, lorsqu'elle affirme qu'« *une société qui ne s'est pas constituée en société civile et un Etat qui ne s'est pas transformé en Etat de droit ne peuvent faire place ni à l'aventure de la réalisation effective de la liberté ni à la formation d'une économie de marché* ».

### **- Notes et Références Bibliographiques:**

- <sup>1</sup>. K. Polanyi, La Grande transformation, Gallimard, 1983.
- <sup>2</sup>. K. Polanyi, La Grande transformation, Gallimard, 1983.
- <sup>3</sup>. L. Addi, Sociologie et anthropologie chez Pierre Bourdieu, le paradigme anthropologique Kabyle et ses conséquences théoriques, La Découverte, 2002.
- <sup>4</sup>. L. Addi, préface de l'ouvrage de Mourad OUCHICHI, « Les fondement politiques de l'économie rentière », éditions Déclic, 2014.
- <sup>5</sup>. Loi de finances complémentaire n° 65-93 du 08 /04/1965.
- <sup>6</sup>. Entre 1984 et 1987, le déficit d'exploitation hors hydrocarbures des entreprises publiques était évalué à 125 Milliards DA (soit l'équivalent de 18,5 Milliards de \$), alors qu'il était de 1880 millions de DA en 1978 contre 408 Millions DA en 1973. Le déficit d'exploitation des domaines agricoles étatiques avait certes baissé en passant de 2 milliards DA en 1980/1981 à 1,3 milliards en 1983/1984, mais il restait important. Par ailleurs, la dette extérieure passe de 16,3 milliards de \$ en 1982 à 19,7 milliards \$ en 1984.
- <sup>7</sup>. Le choc pétrolier de 1979.
- <sup>8</sup>. S. Gouméziane, Le Fils de Novembre. Paris-Méditerranée, 2003, p. 193.

<sup>9</sup>. K. Merbah est le chef de gouvernement juste après les événements de 1988.

<sup>10</sup>. Pour faire accepter la constitution de 1989, M. Hamrouche use d'un véritable coup de force démocratique. Le texte fut ainsi rédigé et publié directement dans la presse gouvernementale en vue d'une adoption par référendum sans passer ni par le FLN -encore parti unique- ni par l'assemblée populaire.

<sup>11</sup>. Voir la Loi sur la Monnaie et de Crédit d'avril 1990.

<sup>12</sup>. Pour une analyse détaillée des apports de chacun des courants cités, ainsi que sur les débats portant sur le nouveau « consensus de Washington », voir W. Andreff, *l'Economie de la transition*, Bréal éditions 2007.

<sup>13</sup>. B. Chavance, *L'économie institutionnelle, La découverte*, Paris 2007, pp. 65.68.

<sup>14</sup>. Les comportements hérités de la période d'avant les réformes (une sorte d'habitus). Les comportements induits sont des réactions ex-post produites par les pertes d'acquis provoquées par la réforme.

<sup>15</sup>. Le congrès de la Soummam est le premier congrès du FLN. Il s'est tenu le 20 août 1956, soit deux années après le déclenchement de la guerre de libération (1954-1962) ; ses principales résolutions sont : la primauté du politique sur le militaire et de l'intérieur sur l'extérieur.

<sup>16</sup>. W. Byrd souligne à ce propos : « Il n'est pas surprenant, compte tenu de la nature du système politique, que les institutions économiques algériennes soient particulièrement impotentes. La rente issue du secteur des hydrocarbures a permis la constitution d'une vaste organisation clientéliste informelle opérant sous le couvert des institutions officielles. » W. Byrd, « Algérie – contre-performances économique et fragilité institutionnelle », in *Confluence Méditerranée*, n° 45, printemps 2003.

## Les modèles monétaires peuvent ils expliquer le comportement du taux de change en Algérie ?

### Can monetary models explain exchange rate behavior in Algeria?

Radia BENZIANE (\*)  
Faculté des Sciences Economiques, Sciences Commerciales  
et Sciences de Gestion, Université d'Alger 3; Algérie

**Résumé :** Cet article tente de tester si le modèle monétaire pouvait expliquer ou pas le comportement du taux de change en Algérie en utilisant des données couvrants la période 1989-2013. Les tests appliqués ont démontré la non stationnarité des séries, ce qui nous a amené à appliquer les tests de cointégration pour estimer enfin le modèle à correction d'erreur (ECM). On est parvenu à la conclusion que le modèle monétaire était plus robuste à long terme qu'à court terme puisque les fondamentaux monétaires nécessitent un certain intervalle de temps pour exercer leur influence sur le taux de change algérien.

**Mots clés :** Taux de Change, Masse Monétaire, Taux d'intérêt, Dynamique à Long Terme.

**Jel Classification Codes :** E52, F31.

**Abstract:** This paper attempts to test whether the monetary model could explain or not the behavior of the exchange rate in Algeria using data during the period 1989-2013. Applied tests demonstrated the non-stationary series which led us to apply cointegration tests to finally estimate the Error Correction Model (ECM). We concluded that monetary model was more robust in the long run than the short run, since monetary fundamentals require time to exert their influence on the Algerian exchange rate.

**Keywords:** Exchange Rate, Money, Interest Rate, Long Run Dynamic.

**Jel Classification Codes :** E52, F31.

### I- Introduction :

Le taux de change est considéré comme étant l'un des outils les plus importants dans l'économie ouverte du fait de ses effets sur le niveau de l'activité économique. Pour une petite économie ouverte, l'ajustement du taux de change permet de lisser les chocs affectant les termes de l'échange. La littérature empirique montre qu'il est très difficile de bien prévoir et expliquer les fluctuations du taux de change. Cependant, la balance courante, l'inflation et le taux d'intérêt sont considérés comme les principaux facteurs qui contrôlent le taux de change, et c'est sur ces trois éléments que se basent la majorité des modèles théoriques.

Il existe de nombreuses approches concernant la détermination du taux de change selon que l'analyse théorique s'intéresse à l'équilibre de la balance des paiements ou à atteindre un équilibre externe. Ces approches peuvent être classées dans trois directions principales: l'approche par les élasticités, l'approche par l'absorption et l'approche monétaire. Cette dernière est d'une grande importance du fait que les économies se dirigent actuellement vers les mécanismes des forces du marché et de la libéralisation du commerce extérieur ainsi que le marché des changes. Elle se base sur l'analyse et l'étude de la relation entre l'offre et la demande de monnaie, et la façon dont elle influence sur le flux des biens

eMail : (\*) : Bradia194@hotmail.com

et services et des capitaux ainsi que leur impact sur le taux de change. Il faut souligner ici que l'approche monétaire du taux de change ne néglige en aucun cas le rôle des autres variables économiques puisqu'elle démarre de l'idée que les variables réelles exercent leur influence sur le taux de change par les voies monétaires.

En ce qui concerne le modèle monétaire, de nombreuses études récentes ont testé une éventuelle relation stable à long terme entre les taux de change nominaux et les fondamentaux monétaires en utilisant le test de cointégration.

Rapach D.E. et Wohar M. E. (2001)<sup>1</sup> et (2004)<sup>2</sup> ont testé le modèle monétaire à long terme du taux de change pour une collection de 14 pays industrialisés en utilisant des données couvrant un siècle. Ils ont démontré que pour la plupart de ces pays, le modèle monétaire était robuste et que pour le reste des pays, ils suggèrent que la non-robustesse du modèle était peut être due à l'instabilité dans le long terme de la relation entre les prix relatifs et les fondamentaux monétaires. Riané de Bruyn et autres<sup>3</sup> (2012) ont aussi appliqué le modèle monétaire sur le taux de change en Afrique du Sud. Les résultats obtenus ont fourni un certain soutien pour le modèle monétaire dans le sens où il existe une relation de cointégration à long terme entre le taux de change, la masse monétaire relative et le PIB relatif, toutefois, les restrictions théoriques requises par le modèle ont été rejetées mais cela n'a pas empêché les chercheurs de l'accepter. Le modèle a été aussi validé dans le cas d'une forte inflation, comme il a été démontré par Irfan Civcir<sup>4</sup> (2003) en l'appliquant sur le taux de change en Turquie.

On ne peut pas relater toutes les études faites sur ce sujet tellement elles ont eu de l'intérêt auprès de la littérature économique mais en bref, on peut en conclure que la plupart ont montré qu'il y avait une cointégration à long terme entre les taux de change nominaux, la monnaie relative, et la production réelle relative.

On va essayer de tester à travers cette étude, l'efficacité du modèle monétaire à expliquer le comportement du taux de change en Algérie durant la période 1989-2013. Pour cela, on s'intéressera à l'évolution du taux de change algérien ensuite à la théorie monétaire du taux de change en expliquant le principe de la parité du pouvoir d'achat, élément sur lequel se base tous les modèles monétaires du taux de change, ensuite on étudiera le modèle monétaire dans le cas de viscosité des prix.

L'étude pratique consistera à tester le modèle d'abord par la méthode de la MCO, ensuite à voir si cette méthode est assez efficace et ne nous donne pas des résultats fallacieux. Enfin, on terminera cette étude par un test de cointégration et l'estimation du modèle par la méthode de VECM.

## **II. Evolution du taux de change du dinar algérien :**

L'Algérie a connu, dans le cadre d'une économie planifiée, une politique de taux de change fixe. A partir de 1974, le dinar algérien était lié à un panier de devises dont la principale monnaie était le dollar américain en raison de sa position dans les revenus issus des exportations d'hydrocarbures. Ce système a été choisi dans le but de protéger la monnaie nationale contre les effets néfastes d'un rattachement uni-monnaire.

Ce n'est qu'à partir de 1986, après le contre choc pétrolier, que le taux de change du dinar algérien a subi un glissement qui en réalité n'était qu'une série de dévaluations dans le but de donner à la monnaie nationale une valeur compatible avec la situation économique. La première dévaluation explicite a été appliquée en septembre 1991 et ce

pour mettre fin aux anticipations inflationnistes causées par le glissement. A cette époque le dollar américain est passé de 9DA en 1990 à 24.1DA en 1992.

En 1994 et au début de l'accord sur le programme de stabilisation et d'ajustement avec le FMI, la monnaie nationale a été dévaluée de plus de 40% avant de procéder à l'application du système de change flottant, où il a été permis aux banques commerciales de détenir des devises sachant que la Banque d'Algérie était le principal fournisseur.

La convertibilité du dinar a commencé en 1994 avec la libéralisation des importations, l'accès à la devise est devenu libre pour tout agent économique solvable et les banques étaient les fournisseurs des importateurs en devise<sup>5</sup>.

Le but essentiel du système du taux de change flottant était d'éviter toute entrave face au développement des exportations et de diminuer l'inflation en parallèle avec la politique monétaire menée. Il visait également à encourager la diversification de l'économie et à réduire les effets de chocs extérieurs.

Conformément à la conduite de la politique monétaire visant à maintenir un niveau d'inflation faible (inférieur à 3%), la Banque d'Algérie a continué la politique de stabilisation du taux de change réel effectif du dinar. A cet effet et dans le cadre du flottement dirigé entamé depuis 1996, la Banque d'Algérie intervenait dans le marché interbancaire des changes avec une offre des monnaies étrangères et une demande relativement croissante depuis 2003<sup>6</sup> et ce pour les raisons suivantes :

- Les exportations représentent plus de 95% des exportations globales.
- Tous les revenus en devises émanant des exportations des hydrocarbures devaient être convertis en monnaie nationale par la Banque d'Algérie.
- Les transferts de capitaux étaient soumis à un contrôle très strict.

En 2006, la Banque d'Algérie a poursuivi ses interventions sur le marché interbancaire de change avec une offre croissante de monnaies étrangères pour satisfaire la demande croissante due aux opérations de prépaiement de la dette extérieure. L'évolution du taux de change du dinar par rapport au dollar américain reflétait le rétrécissement de la différence d'inflation avec les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie ainsi que la situation du marché de change des principales monnaies étrangères. Ainsi le taux de change est passé de 73.36DA/\$ en 2005 à 72.64DA/\$ en 2006, soit une appréciation de 0.99% de la monnaie nationale<sup>7</sup> (voir Fig. (1) dans l'annexe).

La conjoncture internationale, caractérisée par la crise financière mondiale (2008-2012), a nécessité le renforcement de la part de la Banque d'Algérie du mécanisme flexible et dynamique de gestion de ses interventions sur le marché interbancaire des changes (toujours dans le cadre du flottement dirigé) par le renforcement du suivi quotidien de l'évolution du taux de change nominal combiné aux perspectives d'évolution des prix relatifs avec l'objectif de stabilisation du taux de change effectif réel, en fonction de l'évolution des fondamentaux<sup>8</sup>.

### III. Aspect théorique :

L'approche monétaire n'est pas fondée sur une seule direction ou un seul modèle afin de déterminer le taux de change, il existe une multitude de modèles théoriques qui tentent d'expliquer le comportement du taux de change mais, tous sont construits principalement sur la théorie du pouvoir d'achat (PPA) en considérant que le taux de change d'équilibre est déterminé lorsqu'il y a égalité du pouvoir d'achat de deux monnaies différentes, en d'autre terme, la valorisation des monnaies s'effectue sur la base de ce

qu'une monnaie peut acheter à l'intérieur et à l'extérieur du pays<sup>9</sup>. On peut exprimer la théorie de la parité du pouvoir d'achat sous sa forme absolue par l'équation suivante :

$$P = E P_f \dots \dots \dots (1)$$

Avec  $P$  le niveau des prix intérieurs,  $P_f$  le niveau des prix à l'étranger et  $E$  le taux de change nominal (il exprime dans cette étude le nombre d'unités de monnaie locale nécessaire pour obtenir une unité de monnaie étrangère):

$$E = \frac{P}{P_f} \dots \dots \dots (2)$$

Ce modèle tend à expliquer l'effet de la variation de l'offre et de la demande de monnaie sur le taux de change que ça soit de manière directe ou indirecte et ce, dans le cas de viscosité des prix. Il se repose sur un certain nombre de suppositions et qui sont :

- L'offre de monnaie est déterminée en dehors du modèle par le biais de la banque centrale ;
- La demande réelle de monnaie est en fonction d'un certain nombre de variables économiques et qui sont : le revenu réel, le niveau des prix et le taux d'intérêt ;
- Il y a une relation positive entre la demande d'encaisses réelles et le revenu, ce qui signifie que l'élasticité demande de monnaie-revenu est positive. Par contre il y a une relation négative entre la demande d'encaisses réelles et le taux d'intérêt, ce qui inclut une élasticité demande de monnaie-taux d'intérêt négative ;
- L'équilibre du marché monétaire se réalise quand l'offre de monnaie est égale à la demande de monnaie.

Le modèle monétaire du taux de change dans le cas d'élasticité des prix se base sur le principe de la parité du pouvoir d'achat, dans ce cas on a :

$$LE = LP - LP_f \dots \dots \dots (3)$$

Avec :  $LE$  est le logarithme du taux de change nominal,  $LP$  et  $LP_f$  sont respectivement le logarithme du niveau des prix locaux et étrangers.

On peut écrire la fonction de demande de monnaie intérieure et extérieure respectivement comme suit<sup>10</sup>:

$$Ms = Md = LP + \phi LY - \lambda r \dots \dots \dots (4)$$

$$Ms_f = Md_f = LP_f + \phi_f LY_f - \lambda_f r_f \dots \dots \dots (5)$$

$Md$ ,  $Ms$ ,  $Md_f$  et  $Ms_f$  sont respectivement les demandes et offres de monnaies intérieures et extérieures,  $LY$  et  $LY_f$ : le logarithme du revenu réel intérieur et extérieur et  $r$  et  $r_f$  les taux d'intérêt intérieurs et extérieurs.  $\phi$  et  $\phi_f$  sont respectivement l'élasticité revenu intérieure et extérieure et  $\lambda$  et  $\lambda_f$  l'élasticité par rapport au taux d'intérêt intérieure et extérieure.

Puisque le modèle est fondé sur le principe de l'égalité des élasticités revenu et taux d'intérêt intérieurs et extérieurs ( $\phi = \phi_f$  et  $\lambda = \lambda_f$ ) et en remplaçant les équations (4) et (5) dans l'équation (3) on obtient :

$$LE = (M - M_f) - \phi(LY - LY_f) + \lambda(r - r_f) \dots \dots \dots (6)$$

L'équation ci-dessus représente le modèle monétaire du taux de change<sup>11</sup>. Elle démontre que chaque augmentation dans l'offre de monnaie intérieure par rapport à l'étranger conduira à une dépréciation de la valeur de la monnaie nationale en devises étrangères. Par contre, la hausse du PIB et des taux d'intérêt ont pour effet d'apprécier la



valeur de la monnaie nationale. En effet, une augmentation du revenu réel entraînera une augmentation de la demande locale des encaisses réelles et lorsque les agents augmentent leurs encaisses réelles, ils réduiront en même temps leur dépenses ce qui provoquera une baisse des prix jusqu'à ce que l'équilibre se réalise dans le marché monétaire. Et c'est ce qui conduira à une augmentation de la valeur de la monnaie locale selon la théorie de la parité du pouvoir d'achat.

#### IV - Données :

La plupart des données proviennent essentiellement de la Banque d'Algérie et de l'OCDE et couvrent les périodes allant de 1989 à 2013. Le taux de change est exprimé en nombre de dinars algérien pour un dollars américain. On a utilisé l'indice des prix à la consommation comme déflateur du PIB et de la masse monétaire. Cette dernière est représentée par la masse monétaire au sens large (M2). Concernant les taux d'intérêt on a choisi les taux interbancaires moyens pondérés.

On a utilisé les pays membres de l'OCDE pour représenter l'étranger, les variables quantitatives (PIB et M2) ont été calculées en dollars ensuite déflatées sur la moyenne de l'indice des prix de tous les pays membres de l'OCDE. Les taux d'intérêt sont représentés par la moyenne des taux d'intérêt des pays membres de l'OCDE.

Toutes les variables sont en logarithmes naturels, sauf les taux d'intérêt.

#### V - Etude pratique :

Le modèle monétaire économétrique dans le cas de flexibilité des prix développé selon l'équation (6) peut être formulé comme suit :

$$LE = \alpha_0 + \alpha_1(LM - LM_f) + \alpha_2(LY - LY_f) + \alpha_3(r - r_f) + \varepsilon \dots \dots \dots (7)$$

Ce modèle a été construit sur la base qu'il existe une relation directe entre la masse monétaire intérieure et étrangère et le taux de change, si les autorités monétaires augmentent la masse monétaire, cela conduira à accroître l'offre des encaisses réelles, ce qui implique un excès d'offre qui conduit à une augmentation de la demande de biens et les avoirs étrangers en devises, il en résultera par la suite un déficit de la balance du compte courant et du compte capital, les réserves de devises étrangères baisseront entraînant une baisse de la base monétaire. En l'absence de processus de stérilisation la masse monétaire diminuera pour parvenir à un équilibre<sup>12</sup>. En conséquence, la valeur de la monnaie nationale va se détériorer, en d'autres termes, le taux de change va augmenter. On en conclut que la valeur de  $\alpha_1$  devrait être positive et proche de l'unité.

Les variables monétaires ne sont pas le seul élément qui influence sur le taux de change, il y a aussi les variables réelles sauf qu'elles agissent de deux manières. D'un côté, une augmentation du revenu réel qui a pour effet une augmentation des importations, donc la détérioration de la balance courante et du compte du capital, ce qui conduira à la dépréciation de la monnaie, on en conclut donc qu'il y a un effet négatif. D'un autre côté, il y a un effet indirect par la voie monétaire de sorte que l'augmentation du revenu réel cause une augmentation de la demande des encaisses réelles ce qui conduit à une baisse des dépenses en biens et actifs financiers internes et externes provoquant ainsi une amélioration du solde de la balance courante et du compte du capital, et de là, à une appréciation de la monnaie, il y a donc un effet positif.

On conclut que l'impact ultime du revenu réel sur le taux de change, dépend de l'importance de chacun de ces deux effets, de là on distingue trois cas :

- L'effet monétaire l'emporte sur l'effet réel ( $\alpha_2 > 0$ ), donc il y a une amélioration de la valeur de la monnaie.
- L'effet réel l'emporte sur l'effet monétaire ( $\alpha_2 < 0$ ), donc il y a une détérioration de la valeur de la monnaie.
- Les deux effets sont égaux ( $\alpha_2 = 0$ ), dans ce cas la valeur de la monnaie ne change pas.

Le taux de change est affecté aussi par le taux d'intérêt relatif (taux d'intérêt local par rapport au taux d'intérêt étranger) à travers deux effets : un effet indirect qui s'effectue par le biais de la balance courante et un effet direct à travers le compte de capitaux. Le premier concerne l'impact qu'a une hausse du taux d'intérêt sur la demande des encaisses réelles, cette dernière va baisser contribuant à l'apparition d'un excédent d'offre de monnaie locale ce qui conduit à une augmentation des dépenses en biens domestiques et étrangers. La balance courante se détériore entraînant une baisse des réserves de change et ainsi, une détérioration de la valeur de la monnaie locale. Par contre, cette même hausse du taux d'intérêt relatif entraînera une augmentation de la demande extérieure sur les actifs nationaux et une baisse nationale sur les actifs étrangers<sup>13</sup>. Ainsi, on enregistrera un flux des capitaux vers l'intérieur et c'est ce qui conduira à un excédent du compte du capital qui entraînera une augmentation des réserves de change et par la suite à l'amélioration de la valeur de la monnaie.

Comme l'effet du revenu, l'effet ultime du taux d'intérêt dépend de l'importance de ces deux effets :

- L'effet de la balance courante l'emporte sur l'effet du compte des capitaux ( $\alpha_3 > 0$ ), il en résulte une détérioration de la valeur de la monnaie.
- L'effet du compte des capitaux l'emporte sur l'effet de la balance courante ( $\alpha_3 < 0$ ), il en résulte une amélioration de la valeur de la monnaie.
- Les deux effets sont égaux ( $\alpha_3 = 0$ ), dans ce cas la valeur de la monnaie ne change pas.

### V.1. Estimation par la MCO :

En estimant le modèle du taux de change du dinar algérien durant la période 1989-2013 qui est représenté par l'équation (7), par la méthode de la MCO, on a obtenu les résultats suivants :

$$LE = 3.25 - 0.22(LM - LM_f) + 0.54(LPIBR - LPIBR_f) + 0.09(r - r_f) \dots (8)$$

$$t.s \quad (2.91) \quad (-2.75) \quad (1.78) \quad (2.75)$$

$$\bar{R}^2 = 0.88 \quad F = 61.52 \quad DW = 0.92$$

On constate que, les coefficients sont significatifs sauf pour le PIB, c'est-à-dire qu'on rejette l'hypothèse nulle mise à part pour le PIB qu'on accepte. Cependant, l'indicateur clé dans nos résultats est la valeur du Durbin-Watson, qui nous indique que les erreurs sont auto-corrélées, et que la bonne performance du modèle n'est qu'une illusion. De cette façon, on conclut à la faiblesse du modèle et la mauvaise spécification de celui-ci.

Ces résultats illustrent les différents problèmes qui peuvent surgir lorsque l'on ne tient pas compte de la non-stationnarité des séries. Les contradictions du modèle apparaissent non seulement au niveau de son faible pouvoir prédictif, mais aussi au niveau de ses coefficients. La régression telle qu'elle est définie ne nous permet pas de conclure la capacité du modèle monétaire à expliquer le comportement du taux de change, étant donné qu'on n'a pas tenu compte de la non-stationnarité des séries.

Afin de déterminer s'il existe une relation de long terme entre ces variables, on doit appliquer les techniques de cointégration. En testant la cointégration entre les séries, on peut déterminer si la MCO peut être appliquée ou pas. Dans la partie qui suit, on s'intéressera de plus près aux caractéristiques structurelles de chacune des séries.

## V.2. Test de stationnarité :

Avant de procéder à l'analyse des relations à long terme entre le taux de change et ses déterminants fondamentaux monétaires, on étudie d'abord les propriétés des séries chronologiques du taux de change de la masse monétaire réelle relative du PIB réel relatif et des taux d'intérêts relatifs. Le premier problème qu'on rencontre dans les séries temporelles, c'est celui de savoir si la série est stationnaire ou pas.

On dit qu'une série est non stationnaire, si sa variance et sa moyenne se trouvent modifiées dans le temps. L'acceptation de la stationnarité de la série implique que cette dernière ne comporte ni tendance ni saisonnalité en d'autre terme, aucun facteur évoluant avec le temps.

Le test de stationnarité des séries du taux de change, de la masse monétaire réelle relative, du PIB réel relatif et des taux d'intérêts relatifs consiste à utiliser le test de Dicky-Fuller qui nous indique si la série a une racine unitaire ou pas. L'hypothèse nulle, stipule la non-stationnarité des séries, en acceptant  $H_0$ , on admet donc qu'il existe une racine unitaire.

Avant de dire si les séries sont stationnaires ou pas, il faudrait d'abord déterminer si on doit inclure une constante ou une constante et une tendance. Un test visuel peut nous aider à prendre cette décision ou bien on pourrait faire le test avec les deux cas et conclure si la série comporte une constante seulement ou bien une constante et une tendance générale. Dans notre cas nos séries comportent toutes une constante et une tendance générale sauf celle concernant la masse monétaire réelle relative, où on a conclu qu'elle n'accepte ni une tendance ni une constante.

On a appliqué le test de Dicky-Fuller Augmenté sur les séries et sur les différences premières de ses mêmes séries et on a obtenu les résultats représentés dans le tableau (1) dans l'appendice.

On remarque que les variables ont une racine unitaire et donc les séries ne sont pas stationnaires. Le test sur les premières différences montre que les séries deviennent stationnaires, on en conclut qu'elles sont intégrées de premier ordre donc  $I(1)$ .

## V.3. Test de cointégration :

La cointégration permet de mettre en évidence les relations de long terme entre les variables. Bien que, à court terme, les variables peuvent évoluer dans des directions différentes, ces mêmes variables peuvent évoluer ensembles dans le temps en générant un équilibre statistique à long terme. L'analyse de la cointégration permet d'identifier clairement la relation véritable entre ces variables en cherchant l'existence d'un vecteur de cointégration et éliminent son effet, le cas échéant. Cette notion a été introduite dès 1974 par Engle et Newbold, sous le nom de « spurious regressions », ou régressions fallacieuses, puis formalisée par Engle et Granger en 1987, et enfin par Johansen en 1991 et 1995.

Une série est intégrée d'ordre  $d$  s'il convient de la différencier  $d$  fois avant de la stationnariser. Dans notre étude on a conclu que nos séries sont intégrées d'ordre 1. Mais avant de procéder au test de cointégration il a fallu déterminer d'abord, le nombre de retards. Les tests de critères de retards effectués sur divers processus VAR pour des retard  $P$

(comme le test de log-vraisemblance (LogL), le test Akaike (AIC) et le test de Schwars (SC)), proposent un retard égale à 2.

**- La méthode de Engle et Granger :**

On a déjà conclu que les séries sont non stationnaires et intégrées de même ordre (I(1)). Il reste maintenant à tester si les résidus de cette combinaison linéaire sont stationnaires. Dans le cas échéant, les déviations par rapport à la valeur d'équilibre tendent à s'annuler dans le temps ce qui suggère qu'il existe une relation de long terme entre les variables.

Pour effectuer ce test selon l'approche d'Engle et Granger, on va recourir à la relation du taux de change à long terme précédemment estimée par la méthode de MCO (équation (8)) à travers laquelle on pourra déduire la série des résidus. Rappelons que :

- Si les résidus sont non stationnaires, la relation estimée est une régression fallacieuse.
- Si les résidus sont stationnaires, la relation estimée est une relation de cointégration.

Les résultats issus de l'application du test ADF sur les résidus de la relation statique entre le taux de change, la masse monétaire réelle relative le PIB réel relatif et les taux d'intérêt relatifs représentés par le tableau (2) dans l'appendice, permettent de rejeter l'hypothèse de non stationnarité des résidus. Par conséquent, les variables sont cointégrées. Il est alors possible d'estimer le modèle à correction d'erreur.

Le modèle à Correction d'Erreurs (ECM) se présente comme suit :

$$\Delta LE = \alpha_1 \varepsilon_{t-1} + \alpha_2 \Delta(LM - LM_f) + \alpha_3 \Delta(LY - LY_f) + \alpha_4 \Delta(r - r_f) + \eta_t \dots \dots \dots (9)$$

$$\varepsilon_{t-1} = LTC_{t-1} - (3.25 - 0.22(LM - LM_f)_{t-1} + 0.54(LPIBR - LPIBR_f)_{t-1} + 0.09(r - r_f)_{t-1})$$

D'où  $\eta_t$  est un bruit blanc et  $\varepsilon_{t-1}$  représente les résidus déduits de la relation de cointégration à long terme (équation (8)) et  $\alpha_1$  le terme de correction d'erreur (la force de rappel ou terme d'ajustement), il doit être significativement non nul et négatif, sinon on en conclut que la représentation du modèle ECM n'est pas valide.

Selon les résultats obtenus lors de l'estimation du modèle ECM par l'approche de Granger (tableau (3) dans l'annexe), le coefficient associé à la force de rappel est significativement différent de zéro au seuil de 5% et négatif (-0.609). On en conclut qu'il existe un mécanisme à correction d'erreur qui indique la convergence des trajectoires de la série LTC vers la cible de long terme. Ce qui signifie que les chocs sur le taux de change en Algérie se corrigent à 60% par effet de feed-back. En calculant l'inverse du coefficient on obtient la durée de convergence qui est égale à 1.64, ce qui signifie qu'un choc survenu au cours d'une année donnée est totalement résorbé au bout d'une année et huit mois à peu près.

On constate aussi, que mis à part le coefficient de la variable de la masse monétaire relative, les autres coefficients ne sont pas significatifs ce qui nous amène à conclure qu'il n'y a pas de relation de court terme entre le taux de change, le PIB réel relatif et le taux d'intérêt relatif.

Notons ici que le coefficient de la masse monétaire réelle relative est négatif, ce qui nous porte à croire que l'effet réel l'emporte sur l'effet monétaire. Une augmentation de la demande locale des encaisses réelles a pour effet une hausse du taux d'intérêt ce qui poussera les agents à réduire leurs dépenses provoquant ainsi une baisse des prix jusqu'à ce que l'équilibre se réalise dans le marché monétaire. Et c'est ce qui conduira à une

augmentation de la valeur de la monnaie locale selon la théorie de la parité du pouvoir d'achat et dans ce cas à, une hausse du taux de change.

#### **- L'approche de Johansen (analyse de la cointégration multivariée):**

Il est possible de détecter le nombre de vecteurs de cointégration et ce, en utilisant le test de la Trace de Johansen et le test d'Eigenvalue. Les hypothèses de ces tests se présentent comme suit :

$H_0$  : il existe au plus  $r$  vecteurs de cointégration.

$H_1$  : il existe au moins  $r$  vecteurs de cointégration.

On accepte  $H_0$  lorsque la statistique de la Trace ou d'Eigenvalue est inférieure aux valeurs critiques à un seuil de signification de  $\alpha\%$ . Par contre, on rejette  $H_0$  dans le cas contraire.

Le test de la Trace de Johansen et le test d'Eigenvalue (voir tableau (4) dans l'appendice) nous permettent de conclure qu'il y a au plus trois relations de cointégration entre les quatre variables ce qui signifie qu'il est possible qu'il y ait plus d'une relation d'équilibre à long terme entre les différentes variables. Dans ce cas on peut estimer le modèle à correction vectoriel (VECM).

Selon le tableau (5) dans l'appendice, bien que les termes à correction d'erreurs du taux de change, de la masse monétaire réelle relative et du PIB réel relatif soient négatifs, les paramètres d'ajustement associés au vecteur de cointégration sont non significatifs, donc le modèle VECM n'est pas validé. Dans ce cas, on maintient le modèle à correction d'erreur (ECM)

#### **VI. Conclusion :**

Les différentes facettes des analyses effectuées dans cette recherche semblent indiquer que la masse monétaire relative est une variable clé dans la détermination du taux de change algérien. Théoriquement, une hausse des encaisses réelles aurait un impact négatif sur la valeur de la monnaie nationale puisque une hausse de liquidité a pour effet une augmentation de la demande pour les biens et services étrangers et de provoquer ainsi une détérioration de la balance courante et de ce fait, une augmentation du taux de change. Mais dans la situation du taux de change algérien, on a constaté que l'effet réel de la masse monétaire relative primait sur l'effet monétaire.

Selon les résultats obtenus, bien que les taux d'intérêt relatifs n'ont pas d'effet sur le taux de change du dinar algérien à court terme, on croit que leur effet s'exerce à long terme et ce, à travers le compte courant et le compte capital. Dans le premier canal une variation des taux d'intérêt nationaux comparés aux taux d'intérêt étrangers, provoquera une variation de la demande sur les encaisses réels ce qui affectera la balance courante à travers sa relation avec les dépenses sur les biens nationaux et les biens étrangers. Le second canal se traduit par l'effet des taux d'intérêt sur le flux de capitaux de et vers l'étranger et donc, par la variation des réserves étrangers. Cet effet qu'ont les taux d'intérêt sur le taux de change n'est pas immédiat et nécessite alors une certaine période de réaction.

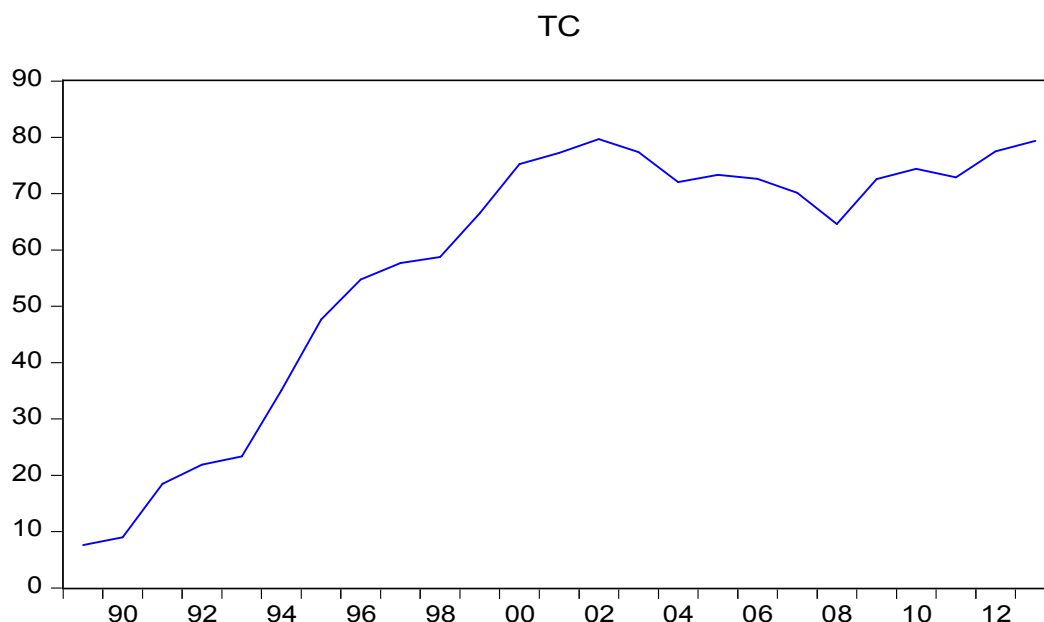
Les résultats obtenus lors de l'application de l'ECM montrent que lorsque le taux de change est choqué dans le court terme, il revient à l'équilibre de long terme à un rythme très rapide (moins de deux ans). Théoriquement, cela signifie que les agents économiques sont sensibles à l'évolution du marché des changes.

On conclut enfin que les facteurs monétaires déterminants n'ont pas d'influence instantanée sur le taux de change algérien. Autrement dit, il faut un intervalle de temps plus

ou moins important pour que la variation d'un de ces facteurs puisse se transmettre au taux de change ce qui expliquerait la faible robustesse de la relation dynamique à court terme comparée à celle du long terme.

**- ANNEXES :**

**Fig. (1) : Evolution du taux de change DA/\$ entre 1989 et 2013**



Source : réalisé par l'auteure à partir des données de la Banque d'Algérie

**Tableau (1) : Test de ADF et ADF sur les premières différences**

| Variables                        | ADF    | Valeurs critiques                      | Prob. | Variables                        | ADF    | Valeurs critiques                       | Prob. |
|----------------------------------|--------|--|-------|----------------------------------|--------|---|-------|
| <i>LE</i>                        | -2.817 | 1% :-4.394<br>5% :-3.612<br>10% :-3.24 | 0.205 | <i>LE</i>                        | -4.676 | 1% :-4.416<br>5% :-3.622<br>10% :-3.24  | 0.005 |
| <i>(LM-LM<sub>f</sub>)</i>       | -0.54  | 1% :-2.669<br>5% :-1.956<br>10% :-1.60 | 0.826 | <i>(LM-LM<sub>f</sub>)</i>       | -7.410 | 1% :-2.674<br>5% :-1.957<br>10% :-1.608 | 0.000 |
| <i>(LPIBR-LPIBR<sub>f</sub>)</i> | -2.276 | 1% :-4.394<br>5% :-3.612<br>10% :-3.24 | 0.430 | <i>(LPIBR-LPIBR<sub>f</sub>)</i> | -4.904 | 1% :-4.416<br>5% :-3.622<br>10% :-3.24  | 0.003 |
| <i>(r-r<sub>f</sub>)</i>         | -2.618 | 1% :-4.394<br>5% :-3.612<br>10% :-3.24 | 0.275 | <i>(r-r<sub>f</sub>)</i>         | -5.719 | 1% :-4.416<br>5% :-3.622<br>10% :-3.24  | 0.000 |

Réalisé par l'auteur à partir de l'output d'Eviews 8

**Tableau (2) : Test d'ADF sur les résidus**

| Variables     | ADF    | Valeurs critiques                       | Prob.  |
|---------------|--------|---|--------|
| <i>Résid.</i> | -3.070 | 1% :-2.664<br>5% :-1.955<br>10% :-1.608 | 0.0037 |

Réalisé par l'auteur à partir de l'output d'Eviews 8

**Tableau (3) : Estimation de l'ECM :**

| Variables           | Coefficient | Std.Error | t-Statistic | Prob.  |
|---------------------|-------------|-----------|-------------|--------|
| $C$                 | 0.003274    | 0.036118  | 0.090649    | 0.9288 |
| $\varepsilon_{t-1}$ | -0.609004   | 0.158166  | -3.850416   | 0.0013 |
| $D(LTC(-I))$        | 0.250070    | 0.167750  | 1.490732    | 0.1544 |
| $D(LM - LM_f)$      | -0.381388   | 0.123859  | -3.079210   | 0.0068 |
| $D(LY - LY_f)$      | 0.221165    | 0.340209  | 0.650085    | 0.5243 |
| $D(r - r_f)$        | 0.031153    | 0.018534  | 1.680835    | 0.1111 |

Réalisé par l'auteur à partir de l'output d'Eviews 8

**Tableau (4) : Test de cointégration**

| Hypothèse nulle | Trace  | Prob.  | Eigenvalue | Prob.  |
|-----------------|--------|--------|------------|--------|
| Aucune*         | 102.21 | 0.0000 | 45.77      | 0.0001 |
| Au plus 1*      | 54.43  | 0.0000 | 36.90      | 0.0002 |
| Au plus 2*      | 20.34  | 0.0086 | 18.55      | 0.0099 |
| Au plus 3       | 1.79   | 0.1805 | 1.79       | 0.1805 |

Réalisé par l'auteur à partir de l'output d'Eviews 8

- (\*) indique le rejet de l'hypothèse nulle au seuil de 5%.

**Tableau (5) : Termes à correction d'erreurs issus de l'estimation du EVCM**

| Error Correction : | $D(LTC)$                                    | $D(LM-LM_f)$                                 | $D(Y-Y_f)$                                   | $D(r-r_f)$                                  |
|--------------------|---|--|--|---|
| CointEq1           | <b>-0.25615</b><br>(0.17629)<br>[-1.43294]* | <b>-1.039716</b><br>(0.27237)<br>[-3.81733]* | <b>-0.221052</b><br>(0.16952)<br>[-1.30403]* | <b>6.286717</b><br>(2.66679)<br>[ 2.35741]* |

Réalisé par l'auteur à partir de l'output d'Eviews 8

- Les chiffres entre parenthèses représentent l'écart type.

- (\*) indique l'acceptation de l'hypothèse nulle au seuil de 5%.

### - Notes et Références Bibliographiques:

1. Rapach D.E. and Wohar M. E: « Testing the monetary model of exchange rate determination: new evidence from a century of data». Journal of International Economics 58 (2002).
2. Rapach D.E. and Wohar M. E: « Testing the monetary model of exchange rate determination: a closer look at panels». Journal of International Economics 23 (2004).
3. Riané de Bruyn and others: « Testing the Monetary Model for Exchange Rate Determination in South Africa: Evidence from 101 Years of Data». CONTEMPORARY ECONOMICS. (2012).
4. Irfan Civcir: « The monetary model of the exchange rate under high inflation: Long-run relationship and misalignment of Turkish Lira». Ankara University, Faculty of Political Sciences. (2003).
5. Banque d'Algérie: « Note d'information sur la convertibilité du dinar ». 1997. P2.
6. Fonds Monétaire International: « Algérie. Rapport des services du FMI sur les consultations de 2005 », Rapport N°06/93, 2006. P 8.
7. Banque d'Algérie: « Rapport 2007 : Evolution économique et monétaire en Algérie ». 2007. P73.
8. Banque d'Algérie: « Rapport 2012 : Evolution économique et monétaire en Algérie ».2012. P65.
9. Moersch M. and Nautzy D. (1998) : « The Monetary Model of the Exchange Rate A Structural Interpretation ». Humboldt University Berlin. P2.
10. Barnett W. A. and Chang Ho Kwag: « Exchange Rate Determination from Monetary Fundamentals: an Aggregation Theoretic Approach». Frontiers in Finance and Economics. December 2005. P4.

<sup>11</sup>. NBER: « Exchange Rate Theory and Practice». National Bureau of Economic Research. (1984). P22.

<sup>12</sup>. Acheampong I. K.: « A Monetary Approach to Exchange Rate Liberalization Regime in Ghana ». International Journal of Management Research and Technology. Volume 1 Number 1. January-June 2007. P4.

<sup>13</sup>. Yin-Wong Cheung and others: « What do we know about recent exchange rate models? In-sample fit and out -of- sample performance evaluated». CESIFO WORKING PAPER N°. 902. April 2003. P4.



## La gestion de la relation client dans les banques: un outil de fidélisation du client The customer relationship management in banks: a customer loyalty tool

Leila CHAREF (\*)  
Université Djillali LIABES de Sidi Bel Abbès; Algérie

**Résumé :** Face à des concurrents de plus en plus ardues, et à une clientèle mieux informée et plus exigeante, les banques n'ont désormais qu'un seul objectif en tête ; conserver leurs parts de marché, et surtout leurs parts de clients. Pour réaliser leur but, les banques doivent implanter une stratégie de gestion de relation client. Ainsi, cet article vise à mettre la lumière sur l'importance de la gestion de la relation client dans les banques, afin de mieux connaître leurs clients, répondre à leurs besoins et à les fidéliser tout en augmentant leurs profitabilités.

**Mots clés :** Banque, Client, Marketing Relationnel, Gestion De La Relation Client, Satisfaction, Confiance, Fidélisation.

**Jel Classification Codes :** G21, M31.

**Abstract:** In front of an arduous competition, and a more informed and demanding customers, banks now have one goal in mind; maintain their market share, and especially their customers share. To achieve their goal, banks must implement a customer relationship management strategy. Thus, this article aims to shed light on the importance of customer relationship management in banks, in order to better know their customers, satisfy their needs, and make of them loyal customers while increasing their profitabilities.

**Keywords:** Bank, Customer, relationship marketing, customer relationship management, satisfaction, trust, loyalty.

**Jel Classification Codes :** G21, M31.

### I- Introduction :

Au cours des dernières décennies, le secteur bancaire a connu de profonds bouleversements, sans doute plus intéressants que tout autre domaine ; crises financières, dérégulation, modifications des activités et des coûts d'exploitation, mais surtout, crise de confiance, une concurrence très intensive, et des avantages concurrentiels de plus en plus éphémères<sup>1</sup>. Ce nouveau contexte concurrentiel a visiblement stimulé le renouvellement de la conception du métier de banquier, ses pratiques et son image. Ainsi, aujourd'hui les banques doivent innover en permanence, et proposer de nouveaux produits plus ciblés et personnalisés, afin de satisfaire et de fidéliser leurs clients. Des clients de mieux en mieux informés et exigeants, qui n'hésitent pas à changer de banques s'ils ne sont pas satisfaits des prestations obtenues.

Selon deux enquêtes internationales menées par le cabinet Ernest & Young<sup>2</sup> en 2010 et 2012 dans six pays européens (France, Allemagne, Espagne, Italie, Belgique, et Royaume-Uni), les résultats ont révélés une détérioration de la relation client-banque, ce qui a mené à une baisse du niveau de confiance des clients à l'égard de leurs banques, qui ont vu chuter leurs marges. Pour faire face à cette situation critique, le cabinet a recommandé aux banques de réviser leur politique de prix et leurs stratégies de relation avec les clients, afin d'être plus attentifs à leurs besoins et regagner leur confiance.

eMail : (\*) : Leilacharef@outlook.fr

Pour reconquérir cette confiance perdue, la banque doit tout d'abord changer de comportement vis-à-vis de ses clients, qui, longtemps étaient considérés comme autant d'individus que des produits vendus. Aujourd'hui, la part de client est devenue aussi importante que la part de marché, et la prise en compte de la valeur client a donc évolué. D'une vision « produit », on est passé à une vision « client »<sup>3</sup>, l'objectif client n'a jamais été aussi primordial.

Face à ces nouvelles données, la banque se trouve au centre d'une importante emblématique ; comment doit elle procéder pour renforcer sa relation avec ses clients, afin de les connaître mieux, et être plus réactif à leurs besoins ? La réponse la plus adéquate à cette question n'est autre que « la gestion de la relation client » à travers le marketing relationnel.

Dans cet article, nous avons cherché de répondre à la question suivante : la gestion de la relation client permet elle réellement aux banques de fidéliser leurs clients existants, et d'acquérir de nouveaux clients potentiels ?

Pour répondre à cette question, cette étude sera scindée en trois parties selon les thèmes suivants :

Le premier est consacré au marketing relationnel ;

- Le second définit le concept de la gestion de la relation client dans le milieu bancaire en tant que composante importante du marketing relationnel ;
- Le troisième se concentrera sur la stratégie de fidélisation des clients bancaires.

## **I- Le concept du marketing relationnel :**

Avec le développement de la connaissance du client, la fonction marketing est devenue essentielle dans l'ensemble des secteurs d'activité, spécialement dans le secteur bancaire. Ce marketing orienté client a évolué à travers le temps<sup>4</sup> ; du traditionnel marketing de bases de données au marketing one to one lancé dans les 1990, en passant par le marketing situationnel, pour arriver au e-marketing (Voir figure1).

### **I-1. Définition du marketing relationnel :**

Le concept de marketing relationnel émerge vers le milieu des années 1970. En 1975, R.P. Bagozzi énonce pour la première fois le concept de marketing comme « processus renouvelé d'échange entre un acheteur et un vendeur », posant ainsi implicitement la problématique de l'évolution de la relation client-fournisseur dans le temps<sup>5</sup>. Dans le contexte du marketing des services, L.Berry est généralement considéré comme celui qui a introduit pour la première fois le terme de « marketing relationnel » dans une conférence en 1983<sup>6</sup>. Il le décrit comme « une stratégie qui vise à attirer, entretenir, maintenir, et à développer et renforcer la relation avec les clients »<sup>7</sup>.

Le marketing relationnel implique donc une relation. Une relation qui existe quand deux parties échangent l'une avec l'autre. Il ya alors de l'interactivité<sup>8</sup>. Le concept de marketing relationnel est basé sur l'établissement de relations durables entre les acteurs d'un marché et l'échange mutuel des valeurs. Ces relations durables reposent sur quatre principes fondamentaux ; la personnalisation (une relation par client), l'interactivité (le client répond aux sollicitations), la durabilité (tout au long de la vie du client), et la continuité (tous les jours quel que soit le canal choisi par le client)<sup>9</sup>.

Selon Evans et Laskin (1994), « le marketing relationnel est une approche centrée sur le client où l'entreprise cherche à créer des relations d'affaire de long terme avec les

prospects et les clients existants»<sup>10</sup>. Pour Lefebure & Venturi (2005), le marketing relationnel est « l'utilisation d'un ensemble de médias pour interagir avec un client dont le profil est entré dans une banque de données »<sup>11</sup>. Kotler, Dubois et Manceau(2006), ont opté pour la définition d'Ivens et Mayrhofer (2003). Selon ces derniers, « le marketing relationnel consiste à établir des relations durables avec des clients ou des groupes de clients, sélectionnés en fonction de leur contribution potentielle au succès de l'entreprise »<sup>12</sup>. Donc, Le marketing relationnel propose une nouvelle manière de considérer la demande, plus personnalisée et plus incitative à la fidélisation. Désormais, il ne s'agit plus de proposer des offres similaires à un ensemble de consommateurs appartenant au même segment de marché, mais plutôt, de prendre en considération les attentes de chaque client, selon ses particularités et ses préférences, puis lui proposer des offres plus spécifiques<sup>13</sup>.

A partir de ces différentes définitions, on déduit que le marketing relationnel s'appuie sur l'élargissement du concept d'échange. Pour Dwyer et al(1987) «dans un échange relationnel, les participants retirent des avantages personnels, des satisfactions de nature non économique et s'engagent dans un échange social»<sup>14</sup>. Donc, l'échange relationnel est opposé à l'échange transactionnel, sur trois dimensions<sup>15</sup> : une dimension temporelle dans laquelle l'échange relationnel se situe sur le long terme pour une durée indéterminée contrairement à l'échange transactionnel qui est instantané. Dans sa dimension stratégique, l'échange relationnel nécessite des investissements spécifiques qui peuvent être mis en place pour construire une relation avec son partenaire, rendant les changements de fournisseurs difficiles et coûteux, tandis que l'échange transactionnel nécessite peu d'investissements rendant le coût de changement des fournisseurs moins élevé, donc une dimension stratégique peu étendue. Enfin, la dimension sociale est prise en compte dans l'échange relationnel mais absente dans l'échange transactionnel qui considère principalement la dimension économique de l'échange (Voir tableau 1).

## **I-2. Le marketing relationnel dans les banques :**

Pour Berry(1995), le marketing relationnel est adapté aux services bancaires pour quatre raisons<sup>16</sup>:

- La recherche de la qualité de service par la performance des produits et services commercialisés, afin de favoriser la fidélité de ses clients par l'établissement d'une relation à long terme a conduit les banques à développer un marketing relationnel.

- Les banques ont intérêt à mettre en place un marketing relationnel pour faire face à leurs concurrents, fidéliser leurs clients et augmenter leurs bénéfices ;

- À travers le marketing relationnel, la banque peut renforcer son image de marque par la construction d'une relation particulière avec son client en lui permettant de la distinguer de ses concurrents et en impliquant un attachement à la marque.

- Le secteur bancaire a été très affecté par l'évolution des technologies de l'information et de la communication (TIC). Utilisées à la fois, dans le processus de gestion interne et dans la relation avec les clients, les TIC sont donc un élément facilitant la mise en place d'un marketing relationnel.

## **I-3. Principes d'efficacité et limites du marketing relationnel:**

Dans leur ouvrage « Marketing Management »,Kotler, Dubois et al(2005), énumèrent huit principes (proposés par Ivens et Mayrhofer 2003) pour mettre en place un marketing relationnel efficace<sup>17</sup>, comme suit :

- L'orientation à long terme : l'entreprise doit exprimer au client sa motivation à maintenir l'échange dans la durée ;
- La réciprocité : il faut construire une relation gagnant/gagnant entre l'entreprise et son client ;
- La fiabilité : repose sur la réalisation systématique des engagements pris pour l'ensemble des opérations de marketing relationnel ;
- La flexibilité dans la démarche du marketing relationnel afin de prendre en compte les besoins spécifiques et non anticipés de chaque client ;
- La solidarité : consiste à proposer de l'aide aux clients en difficulté ;
- La résolution des conflits à l'amiable permet de maintenir la relation entreprise-client ;
- L'usage modéré du pouvoir que détient l'entreprise dans la relation et des moyens de pression est essentiel pour maintenir un climat serein.

Le marketing relationnel apporte beaucoup d'avantages aux entreprises, mais il comporte aussi plusieurs inconvénients parmi lesquels<sup>18</sup> : 1) Le coût élevé des outils informatiques de CRM, et la complexité de collecte des informations. 2) La difficulté d'impliquer l'ensemble du personnel de l'entreprise dans la mise en œuvre d'une démarche relationnelle et l'utilisation des informations disponibles. 3) Les clients ne sont pas tous intéressés par l'établissement d'une relation avec l'entreprise. 4) Le marketing relationnel n'est pas adapté à tous les secteurs d'activité, il est utilisé dans les activités destinées aux entreprises (B to B) et dans les services (ex : hôtellerie, banque, assurance, transport aérien).

## **II- La gestion de la relation client, élément fondamental du marketing relationnel :**

La gestion de la relation client (abrégée GRC), plus connue sous l'acronyme de CRM *Customer Relationship Management*, constitue un nouveau paradigme dans le domaine du marketing. L'ouverture vers le marketing relationnel, a naturellement conduit à s'intéresser à la gestion de la relation client qui a connue un engouement certain dans le secteur bancaire depuis la fin des années 1990<sup>19</sup>.

### **II-1. Qu'est ce que la gestion de la relation client ?**

La gestion de la relation client rassemble toutes les techniques et outils qui permettent d'entrer en relation avec les clients et les prospects, afin de les fidéliser et de leur proposer un produit ou service qui correspond le mieux à leurs besoins<sup>20</sup>. Donc la GRC vise à créer et à entretenir une relation mutuellement bénéfique entre une entreprise et ses clients, dans le but de les fidéliser en leur offrant un service de qualité qu'il ne trouverait pas ailleurs. La notion de bénéfice a été mentionnée dans la définition de Lefébure et Venturi 2005, selon eux, «le CRM est une démarche qui doit permettre d'identifier, d'attirer et de fidéliser les meilleurs clients, en générant plus de chiffre d'affaires et de bénéfices»<sup>21</sup>. Aussi, ces auteurs proposent une autre définition plus complète de la GRC en tenant compte de ses trois dimensions: temporelle, relationnelle, et opérationnelle, de la façon suivante: « Le CRM est la capacité à bâtir une relation profitable sur le long terme avec les meilleurs clients en capitalisant sur l'ensemble des points de contacts par allocation optimale des ressources »<sup>22</sup>, ainsi, « la GRC doit permettre de construire une relation significative, à long terme, individualisée avec les bons clients qui généreront les revenus de demain, tout en assurant à moindre coût la relation des clients plus opportunistes »<sup>23</sup>.

Il est aussi possible de définir la GRC selon trois approches<sup>24</sup>:

- Dans l'approche technologique, la GRC représente un ensemble de logiciels mis en place pour collecter, traiter, et restituer l'information sur les clients et l'ensemble des outils pour communiquer avec les clients : réseau internet, site web, call center...
- Dans l'approche marketing, l'analyse de bases de données à travers la GRC permet de mettre en place des stratégies de segmentation marketing efficaces et de personnaliser la relation avec le client.
- Dans l'approche organisationnelle, la GRC est considérée comme une culture indispensable à la réussite de l'entreprise dont la mise en œuvre nécessite une réflexion sur l'organisation globale de l'entreprise.

L'objectif principal de la gestion de la relation client est de permettre à l'entreprise d'être toujours présente auprès du client, de satisfaire ses besoins et de le fidéliser, car il est plus coûteux pour une entreprise de gagner de nouveaux clients que de les fidéliser. En effet, les entreprises selon leurs secteurs d'activité perdent en général de 15 à 20% de leur clientèle chaque année<sup>25</sup>, et une augmentation de 5% du taux de fidélisation de la clientèle peut augmenter de 25 à 100% la valeur du client moyen<sup>26</sup>. La GRC est le moyen d'assurer une cohérence globale entre : des clients aux enjeux et aux attentes très différents, des offres de plus en plus personnalisées et des canaux de contacts de plus en plus nombreux<sup>27</sup>.

Concrètement, la GRC se gère grâce à un logiciel sur lequel les entreprises enregistrent les différents renseignements du client. Ces informations aident les entreprises à mieux cibler le client et à lui offrir des produits et services répondant à sa demande tout en réduisant les coûts<sup>28</sup>. Le but de la mise en place d'une solution logicielle CRM est de rendre profitable chaque interaction entre l'entreprise et le client à travers toutes les étapes : prospection, vente, après-vente. Ces logiciels couvrent ainsi l'ensemble des fonctionnalités suivantes<sup>29</sup>:

- Marketing (ex : fournir aux professionnels du marketing des outils de ciblage et de gestion de campagnes marketing, ciblage et segmentation de clients) ;
- Vente (ex : fournir aux représentants des outils de gestion des contacts) ;
- Après-vente, service client (ex : fournir aux services client des outils de gestion des plaintes, des demandes de services, des supports en ligne).

## II-2. Les principales formes de la gestion de la relation client :

En général, il existe trois formes de la GRC : la GRC analytique, la GRC opérationnelle, et la GRC collaborative<sup>30</sup>.

- La GRC analytique, vise à améliorer la connaissance et compréhension du client. Egalement appelée « Business Intelligence », la GRC analytique analyse et exploite les données brutes de l'entreprise pour aider à la prise de décisions.
- La GRC opérationnelle, est centrée sur la gestion quotidienne de la relation avec le client à travers l'ensemble de points de contact (centres de contacts à distance par téléphone ou internet, outils de force de vente). Ainsi, la GRC opérationnelle coordonne les différents canaux d'interaction entre l'entreprise et ses clients.
- La GRC collaborative, se traduit par la mise en œuvre de techniques collaboratives destinées à faciliter les communications entre l'entreprise et ses clients ainsi que l'intégration avec les autres départements de l'entreprise.

### II-3. Importance et rôle de la gestion de la relation client dans les banques :

La GRC à travers des logiciels informatiques spécialisés (NCR, Oracle, IBM...) constitue un des piliers pour l'élaboration de toute activité marketing. Conscient de l'importance des TIC, les banques ont conçus des départements CRM au milieu de leur chaîne de production<sup>31</sup>. En effet, la division de distribution (Marketing/ GRC) joue un rôle primordial dans le processus de production de services financiers ; celui de stocker les informations et d'étudier le comportement du client pour lancer des campagnes de marketing plus ciblées. La division des canaux de distribution, de sa part, à une place aussi importante que la division précédente, car elle permet d'interagir avec les clients à travers différents canaux de distribution (agence, site internet, mobile banking...) dont l'objectif principal serait d'initier une relation client-bancaire personnalisée<sup>32</sup>.

Dans leur étude sur « les 21 meilleures pratiques » pour l'implantation d'un système CRM dans les banques de détail, Dumitriu et Butranu (2013)<sup>33</sup> ont constaté qu'une implantation réussite d'un système CRM nécessite l'intégration des aspects organisationnels d'une banque avec ces technologies. De même, l'interaction entre la banque et son environnement externe est tout aussi importante que l'harmonie organisationnelle.

Dans le cadre de cette interaction avec son environnement externe, le choix du fournisseur des systèmes CRM ainsi que la manière dont ce choix influe sur la structure des coûts de la banque, ses arrangements structurels et sa performance opérationnelle sont des aspects importants à considérer par les banques qui initient une démarche CRM. Par conséquent, une initiative CRM doit être appréhendée selon deux perspectives ; celle du marché des technologies (fournisseurs et vendeurs), et celle du marché des services financiers dans lequel opèrent les banques, car la divergence de ces deux approches rendent l'implantation d'un projet CRM plus complexe.

Pour mesurer l'impact de l'implantation d'un système CRM dans les établissements bancaires, plusieurs études ont utilisé des indicateurs de performance financière, comme le rendement des ventes (Return On Sales –ROS-) et le rendement des capitaux investis (Return On Capital Employed –ROCE-). Dumitriu et Butranu (2013), quand à eux, ont démontré à travers leur enquête, que les indicateurs de performance les plus significatifs sont plutôt ceux liés à la performance opérationnelle, tel : le niveau de satisfaction de la clientèle, le taux de rétention des clients et la part de marché<sup>34</sup>.

Par conséquent, la GRC apporte de nombreux avantages aux banques et aux clients comme suit<sup>35</sup>:

- Avoir une meilleure connaissance des clients et ainsi une meilleure communication plus ciblée ;
- Elargir le portefeuille clients ;
- La GRC présente l'avantage d'améliorer la qualité des contacts et de fidéliser les clients ;
- La GRC permet également une plus grande productivité. En fidélisant ses clients, la banque passe moins de temps à conquérir de nouveaux clients et gagne donc du temps sur d'autres projets.
- La GRC joue un rôle clé dans les programmes de satisfaction par la collecte des informations de manière permanente, et la construction d'un reporting régulier sur le niveau de satisfaction des clients
- Réduire les coûts de marketing direct ;

- Améliorer la qualité de l'information et augmenter la valeur de l'institution bancaire par l'augmentation de la Valeur Actuelle Nette du client (VAN)<sup>36</sup>, aussi appelée Customer Lifetime Value (CLV)<sup>37</sup>.

Malgré les avantages considérables de la GRC, il existe quelques inconvénients : un mauvais choix d'outils peut rendre la GRC compliquée, la difficulté à mettre en place la GRC, l'excès de standardisation des logiciels de CRM, et le manque d'expérience et formation du personnel pour manier ces logiciels.

### **III- De la satisfaction à la fidélisation du client bancaire :**

Satisfaire ses clients est aujourd'hui une condition de survie, et la mesure du niveau de satisfaction est devenue un point fondamental de la politique de fidélisation clients. Pour cela, des enquêtes -sur le plan national et international- sont menées chaque année par des bureaux spécialisés, afin d'évaluer la relation client-banque et l'impact que cela peut avoir sur la satisfaction et la fidélité des clients, aussi sur la rentabilité des banques.

#### **III-1. Définition de la satisfaction client:**

L'apparition du concept de satisfaction date du milieu des années 70, principalement à la suite des travaux séminaux de Day & Hunt<sup>38</sup>. En une vingtaine d'années la satisfaction est devenue l'un des thèmes majeurs de l'étude du comportement après-achat/consommation du consommateur.

Dans le dictionnaire Larousse de la langue française, la satisfaction, est définie comme étant « un contentement, une joie, résultant en particulier de l'accomplissement d'un désir, d'un souhait, d'une demande, ou d'une tendance »<sup>39</sup>. Dans la littérature, plusieurs définitions ont été apportées pour donner une explication au concept de satisfaction du consommateur. Pour Kotler et Dubois et al (2005), la satisfaction « est l'impression positive ou négative ressentie par un client vis-à-vis d'une expérience d'achat et/ou de consommation. Elle résulte d'une comparaison entre ses attentes à l'égard du produit et sa performance perçue »<sup>40</sup>. De même, pour Dufer et Moulin (1989), « la satisfaction est un état interne qui accompagne la confirmation des aspirations relatives au projet de consommation, celle-ci intégrant les attentes développées au sujet des produits et les normes de performance attachées à la classe dont ils relèvent »<sup>41</sup>. A partir de ces définitions, on déduit que, les attentes des clients et la qualité ou la norme de performance perçue, sont des variables majeures qui doivent être prises en compte par les entreprises de toute activité confondue pour satisfaire leurs clients. (Voir figure 1)

En tenant compte des attentes du client qui peuvent évoluer dans le temps, en fonction des prestations de l'entreprise et de ses concurrents, et de la qualité perçue qui diffère d'un client à un autre, la satisfaction devrait comprendre les caractéristiques suivantes : la subjectivité, la relativité et l'évolutivité<sup>42</sup>. La satisfaction des clients est subjective car elle dépend de leur perception des services et non de la réalité. La satisfaction est relative, car les clients n'ont pas les mêmes attentes vis-à-vis d'un même service/produit. Quant à l'évolutivité, elle dépendrait de deux points : l'évolution des attentes et des standards, et l'évolution pendant le cycle de vie et d'utilisation du produit.

#### **III-2. Mesurer la satisfaction du client bancaire :**

L'une des particularités de l'activité bancaire est la structure double de son marché si l'on distingue : le marché amont des prêteurs, des déposants, véritables « fournisseurs de

matière première» ; et le marché aval, celui des emprunteurs, c.-à-d. des consommateurs de produits fabriqués par le processus de transformation bancaire<sup>43</sup>. Ces deux types de clients bancaires consomment des produits complètement différents, mais inscrivent leur comportement dans un même processus de décision, et sont influencés par des facteurs similaires<sup>44</sup>.

Du fait de leur particularité par rapport aux consommateurs des autres secteurs, la mesure de satisfaction des clientes bancaires suscite une attention plus spécifique. Car le niveau de satisfaction dans les services en particulier les services bancaires, est affecté par la qualité perçue du produit bancaire, et les attentes à l'égard de la banque, comme : l'accueil, le conseil, la rapidité dans l'obtention du service<sup>45</sup>, le lancement de nouveaux produits et la transparence dans l'obtention d'information<sup>46</sup>.

Dans sa 4<sup>ème</sup> édition, parue en Avril 2014, l'étude Deloitte sur la relation banque-client, à travers son baromètre sur la confiance des Français vis-à-vis du secteur bancaire et de leur banque principale ; a constaté que le niveau de confiance n'a pas progressé depuis 2012, puisque seulement 60% des clients ont confiance en leur banque selon les critères de confiance suivants : l'intérêt client, l'écoute, la crédibilité, la fiabilité, et la transparence. Quand au niveau de satisfaction, 87% des clients se déclarent satisfaits de la relation qu'ils entretiennent avec leurs banques principales, alors qu'ils étaient 88% en 2013 et 76% en 2012<sup>47</sup>. Sur le plan international, une enquête mondiale sur un certain nombre de pays (Brésil, Chine, Union Européenne, Etats-Unis, Canada, Afrique du Sud, Japon, Inde) menée par le cabinet Ernest & Young (EY) en 2012, révèle qu'à l'échelle mondiale, 44 % seulement des clients estiment que leur banque adapte ses produits et services à leurs besoins. Par ailleurs, les conclusions de l'enquête révèlent que 70 % des clients acceptent de communiquer davantage d'informations personnelles à leur banque. En contrepartie, ils s'attendent à ce que les produits et les services qui leur sont proposés aient une réelle valeur ajoutée et soit adaptés à leurs propres besoins<sup>48</sup>. En 2014, EY publie la 3<sup>ème</sup> édition de l'étude Global Consumer Banking « **Winning through customer experience** » sur la relation entre les banques de détail et leurs clients. L'étude montre que la confiance des consommateurs dans le secteur est à la hausse, 44% des clients sont satisfait de leur banque principale, et 33% d'entre eux déclarent que leur niveau de confiance a augmenté mais demeure sensible au contexte de la crise économique. Cependant, la relation client bancaire reste fragile. Les exigences et les attentes continuent d'évoluer, souvent alimentées par des expériences hors services financiers et les consommateurs sont de plus en plus susceptibles de développer des relations avec de multiples fournisseurs. L'utilisation croissante des technologies digitales (internet, mobile) dans les services bancaires, ouvre la porte aux nouveaux entrants, désormais vus comme pouvant offrir une meilleure expérience client<sup>49</sup>.

### **III-3. La fidélisation du client bancaire, fruit de satisfaction et levier de rentabilité :**

Fidélité et fidélisation des clients, deux termes souvent cités, considérés aujourd'hui comme un enjeu stratégique pour les banques, contraintes de prendre en considération les attentes de leur clientèle pour la retenir tout en minimisant ses coûts et maximisant ses profits.

#### **III-3-1. La fidélisation et la satisfaction :**

La fidélité peut être définie comme étant « un acte, un comportement, observable avec un engagement économique »<sup>50</sup>. Donc, la fidélité est « un engagement profond pour acheter ou fréquenter à nouveau un produit ou un service en dépit des facteurs situationnels



et des efforts marketing susceptibles de provoquer un changement de comportement d'achat »<sup>51</sup>. Certains travaux fondateurs du marketing des services définissent la fidélité par une approche multidimensionnelle, selon laquelle la fidélité est plus qu'un simple comportement d'achat répété. Dans cette perspective, une distinction peut être opérée entre la « vraie fidélité », fruit d'un processus psychologique décisionnel évolutif résultant de l'engagement du client et la « fausse fidélité », simple conséquence de l'inertie ou de barrières à la sortie, sans attachement ni engagement de la part du consommateur<sup>52</sup>.

Pour Oliver (1997), la vraie fidélité passe par quatre phases progressives<sup>53</sup> : Dans la première phase, *la fidélité cognitive* est liée à la performance de l'entreprise en termes de produits et services bancaires. Ici, le client peut être fidèle à sa banque s'il obtient un service ou un produit adapté à ses exigences, sinon il la quittera. Dans la deuxième phase, appelée *fidélité affective*, des liens affectifs seront noués progressivement entre le client et sa banque. Ici le client développe une attitude positive envers sa banque, mais n'y est pas encore suffisamment attaché pour résister à une offre concurrente économiquement plus alléchante. Il n'hésitera pas à rompre ces liens affectifs naissants pour pouvoir profiter d'une telle offre. En phase 3, on retrouve *la fidélité d'intention*, dans laquelle ces liens affectifs se sont renforcés au cours d'expériences de consommation répétées. A ce stade, le client ressent un désir de maintenir la relation ou de racheter, car il est attaché à sa banque. Toutefois, le risque de le voir quitter sa banque en raison d'une offre concurrente plus attractive, bien que réduit subsiste encore. Dans la quatrième phase, *la fidélité comportementale*, correspond à un stade ultime où le client, qui éprouve déjà un plaisir à souscrire régulièrement à des offres de sa banque, cherche à pérenniser la relation commerciale. Dans ce cas le client ne veut pas changer d'institution.

Il est souvent dit, qu'un client satisfait est par conséquent un client fidèle, or ceci n'est pas forcément vrai. Certaines enquêtes ont constaté que des clients ayant un niveau de satisfaction de 90% avaient un taux de fidélisation de 50%<sup>54</sup>. En combinant la satisfaction et la fidélité, Noyé (2000), a pu dresser quatre portraits de clients<sup>55</sup> : le client perdu (peu satisfait et peu fidèle), le captif (peu satisfait et fidèle), le zappeur (satisfait et peu fidèle) et le comblé (satisfait et fidèle) ( Voir tableau 2)

Un client se considérant fidèle ne l'est pas forcément pour sa banque. C'est ce qu'a démontré l'étude Deloitte 2014, selon laquelle, 96% des clients se considèrent fidèles à leur banque principale. 83% d'entre eux justifient leur fidélité par leur ancienneté en tant que client, et seulement 36% se disent fidèle parce qu'ils détiennent de nombreux produits auprès de leur banque principale. Selon les critères de fidélité communément utilisés par les banques (compte actif, équipements produits : moyens de paiement, assurance, épargne, crédit...), seulement, 36% des clients sont considérés comme fidèles par leur banque<sup>56</sup>.

A l'échelle mondiale, la fidélité n'est pas acquise non plus. Les clients n'hésitent pas à résilier leurs produits, à multiplier leurs établissements ou changer de banque principale. Dans un contexte où l'expérience client devient le nerf de la guerre, les acteurs alternatifs ont clairement un rôle à jouer. Selon l'enquête mondiale d'EY, plus de la moitié des clients ont résilié au moins un produit durant les 12 derniers mois et près de la moitié planifie de le faire dans les 12 prochains. Les clients qui n'ont pas planifié de changement ne sont pas fidèles pour autant : 22% restent parce qu'ils ont la sensation que l'offre est la même partout et 17% restent parce que cela apparaît trop fastidieux de changer. Les principales raisons évoquées par les clients dans leurs choix d'ouverture ou de fermeture de compte dans un

établissement sont, en top 3 : l'expérience client qu'ils vivent avec leur banque, les frais et taux, et la facilité de tout avoir dans un même endroit <sup>57</sup>.

### **III-3-2 . La fidélisation et la rentabilité :**

Au fil des années, les banques ont vu baisser leur rentabilité à cause de l'infidélité de leurs clients devenus de moins en moins captifs et dépendants d'un établissement principal, et optant pour la multibancarisation, et même pour le « vagabondage bancaire » <sup>58</sup>. En effet, plusieurs études ont montré qu'il existe une corrélation entre le taux de fidélisation de la clientèle et la rentabilité, car une réduction de 5% du taux de défection provoque une augmentation de 35% de la rentabilité, dont un accroissement de 85% de l'activité de dépôts, et de 75% pour les cartes de crédit <sup>59</sup>.

Afin d'augmenter sa rentabilité, la banque doit développer des stratégies de fidélisation en se basant sur une connaissance complète du comportement du client afin de lui proposer ce dont il a besoin. Pour cela, la stratégie de fidélisation doit tourner autour d'axes prioritaires, tels <sup>60</sup> :

- Une relation personnalisée pour un meilleur suivi dans le temps ;
- Etablir des liens commerciaux de plus en plus forts par les ventes croisées ;
- Rendre la clientèle captive ;
- Récompenser les clients fidèles ;
- Fidéliser dès les premières relations.

Parmi les différentes stratégies de fidélisation utilisées par les établissements bancaires, on trouve les programmes de fidélisation qui sont utilisés dans le but d'accroître ou de maintenir les achats des clients en renforçant l'engagement et la confiance en l'entreprise, aussi pour gérer l'hétérogénéité des clients, et de ce fait, ces programmes constituent un instrument de discrimination des actions marketing <sup>61</sup>.

Toutefois, malgré des investissements lourds dans les outils de fidélisation, comme les dispositifs de récompense, d'actionnariat, de parrainage, ou encore de clubs clients ; ces stratégies ont montrés leurs limites, car à trop pousser vers un traitement automatisé, le client devient progressivement anonyme. Son besoin de reconnaissance est donc mis à mal et sa confiance peut l'être aussi <sup>62</sup>.

## **IV. Conclusion :**

Axe majeur face à une concurrence accrue au sein du secteur bancaire, c'est la fidélisation de la clientèle qui devrait être renforcée. Aujourd'hui, il est essentiel de savoir si les clients peuvent assez facilement quitter une banque pour une autre. De plus, non seulement il est nécessaire de fidéliser, mais il est aussi indispensable de conquérir de nouveaux clients. Pour faire face à ce challenge, les banques ont mis en place des stratégies de marketing relationnel basées sur les nouvelles technologies de l'information et de la communication comme le système de la gestion de la relation client qui rassemble des techniques pour la collecte et le traitement d'information dans le but de mieux connaître le client, et lui offrir un service de qualité, personnalisé et ciblé afin de le satisfaire et le fidéliser. Donc, la GRC vise réellement à créer et à entretenir une relation mutuellement bénéfique entre la banque et ses clients. Ainsi la satisfaction du client mène à sa fidélité, et la fidélité contribue dans la rentabilité de la banque, une relation parfois appelée « chaîne de service-profit ».

**- ANNEXES :****Tableau 1 : Passage du marketing de la transaction au marketing de la relation**

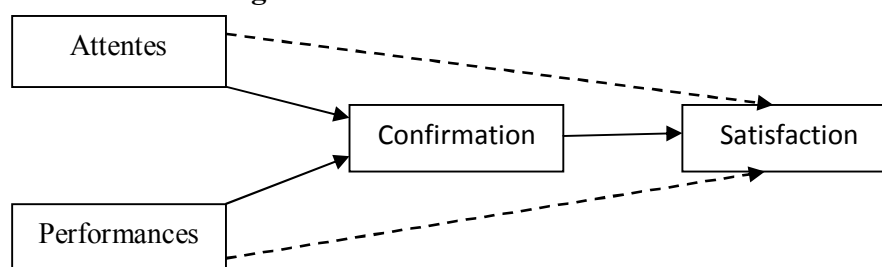
| Marketing de la transaction  | Marketing de la relation   |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Orientation à court terme</li> <li>• Intérêt pour la vente isolé</li> <li>• Contact discontinu avec la clientèle</li> <li>• Mise en avant des caractéristiques du produit</li> <li>• Peu d'importance accordée au service clientèle</li> <li>• Engagement limité à satisfaire la clientèle</li> <li>• Contacts avec la clientèle modérés</li> <li>• La qualité est d'abord le souci de la production</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Orientation à long terme</li> <li>• Intérêt pour la rétention de la clientèle</li> <li>• Contact continu avec la clientèle</li> <li>• Mise en avant de la valeur du produit pour le client</li> <li>• Beaucoup d'importance accordée au service clientèle</li> <li>• Engagement fort à satisfaire la clientèle</li> <li>• Fort contact avec la clientèle</li> <li>• La qualité est le souci de tout le personnel</li> </ul> |

Source : Lamarque. E, Des Garets. V, « Management de la banque : Risques, relation client, organisation », Pearson Education, France, 2005. p134, Tiré de A. Payne et *al*, « Relationship marketing for competitive advantage », Butterworth Heinemann, 1998.

**Tableau 2 : Les portraits de clients selon la combinaison satisfaction/fidélité**

| Client               | Peu fidèle   | Fidèle   |
|----------------------|--|--|
| <b>Peu satisfait</b> | <b>Perdu</b><br>(Faiblesse dans la qualité, le service, le prix, la relation...<br>D'autres choix sont possible) | <b>Captif ou grognard</b><br>(Peu de choix, coût du changement élevé, commodité, peu d'enjeux) |
| <b>Satisfait</b>     | <b>Zappeur</b><br>(Forte concurrence, relation insuffisante, nouveau besoin)                                     | <b>Comblé</b><br>(Par la qualité, le service, le prix, la relation...)                         |

Source : Taybi N, « Le marketing relationnel et le CRM outils de la fidélisation- cas du secteur bancaire :Attijariwafa bank- », mémoire de fin d'études, Institut Supérieur International de Tourisme de Tanger, 2008. p 51. Tiré de : Didier Noyé, « Pour fidéliser les clients », Insep Editions Consulting, Paris, 2000. P 19

**Figure 1 : Le modèle de satisfaction**

Source : Zollinger.M, Lamarque .E, « Marketing et stratégie de la banque », 5<sup>ème</sup> édition, Dunod, Paris, 2008. P93

**- Notes et Références Bibliographiques:**

- 1- Bettahar H, Miraoui A, « Au delà du marketing relationnel le marketing éthique », Les cahiers du MECAS, N°3, Avril 2007, Université Abou-Bekr Belkaid, Tlemcen, Algérie. p57.
- 2- Les banques, la relation client, et le multicanal, Juin 2012.p4-5 22/03/2014,<http://www.themeco.fr/banque-finance-comptabilite/les-banques-la-relation-client-et-le-multicanal-1.html>

- 3- Coovi, B, « Management du cycle de vie du client : proposition d'un modèle conceptuel d'évaluation de l'utilisation des logiciel CRM, Portfolio Management, Université d'Auvergne-Clermont Ferrand-I, 2010.p5.  
03/03/2014, <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00719535/document>
- 4- Lefébure. R, Venturi. G, «Gestion de la relation client», Editions EYROLLES, Paris, 2005. p115.
- 5- 03/03/2014, [http://fr.wikipedia.org/wiki/Gestion de la relation client](http://fr.wikipedia.org/wiki/Gestion_de_la_relation_client).
- 6- Ferrand A, Mc Carthy S, Zintz T, « Marketing des organisations sportives : construire et gérer les réseaux et les relations », Edition De Boeck, France, 2009. p132.
- 7- Hampt A, « Le marketing relationnel dans le secteur du luxe », Diplom Editions, France, 2006. p 41.
- 8- Bédard S, « Le P du marketing : redéfinir les relations avec les clients et employés à l'ère numérique », Collection des idées à la vie, Québec, 2014. p 91
- 9- Hampt A (2006), Op.Cit., Page 42.
- 10- Bettahar H, Miraoui A (2007), Op.Cit., Page 58.
- 11- Lefébure R, Venturi G (2005), Op .Cit., Page155.
- 12- Kotler. PH, Dubois B, et al , « Marketing management », 12<sup>ème</sup> Edition, Pearson Education, France, 2006. p180.
- 13- Andreani. JC, Michon. C, « Le marketeur : fondements et nouveautés du marketing », Pearson Education, France, 2010. p393
- 14- Lamarque. E, Des Garets. V, « Management de la banque : Risques, relation client, organisation », Pearson Education, France, 2005. p134.
- 15- Ibid. Page 134.
- 16- Ibid. Page 135-138.
- 17- Kotler PH, Dubois B, et al (2006), Op.Cit., Page 198.
- 18- Ibid. Page 197-199.
- 19- Lamarque E, Des Garets V (2005), Op.Cit., Page 130.
- 20- 03/03/2014, Denanteuil. H, « Avantages et inconvénients de la gestion de la relation clients ». <https://www.talcod.net/blog/avantages-et-inconvénients-de-la-gestion-de-la-relation-clients-la-grc>
- 21- Lefébure R, Venturi G (2005), Op.Cit., Page 33
- 22- Ibid. Page 33.
- 23- Ibid. Page 34.
- 24- Coovi B (2010), Op.Cit., Page 5.
- 25- Denanteuil. H (2014), Op.Cit., Page 3.
- 26- Lefébure R, Venturi G (2005), Op.Cit., Page 35.
- 27- Lamarque E, Des Garets V (2005), Op.Cit., Page 140.
- 28- Denanteuil. H (2014), Op.Cit., Page 3.
- 29- 03/03/2014, [http://fr.wikipedia.org/wiki/Gestion de la relation client](http://fr.wikipedia.org/wiki/Gestion_de_la_relation_client).
- 30- Lamarque E, Des Garets V(2005), Op.Cit., Page 138-140.
- 31- Azzam E,« L'impact des nouvelles technologies de l'information et de la communication – NTIC- sur le marketing bancaire », Page 6 04/03/2014,<http://www.fgm.usj.edu.lb/pdf/a162011.pdf>.
- 32- Ibid, Page 7.
- 33- Dumitriu. C, Butranu. C, « La stratégie CRM (Customer Relationship Management) dans les banques de détail : Les facteurs-clés de succès », Mediterranean Journal of Social Sciences, Vol 4 No 9, MCESR Publishing, Rome, Italy. Oct 2013. p679-680.
- 34- Ibid, Page 680.
- 35- Denanteuil H (2014), Op.Cit., Page 3.
- 36- Etablir la VAN de sa clientèle consiste à calculer la marge dégagée à terme pour chaque client, en tenant compte de son coût de recrutement, des frais directs dont il est à l'origine, et du chiffre d'affaire.

- 37- Andreani JC, Michon C (2010), Op.Cit., Page 415.
- 38- Vanhame. J, « La surprise et son influence sur la satisfaction des consommateurs », Presses Université de Louvain, France, 2002. p 61.
- 39- [www.Larousse.fr](http://www.Larousse.fr)
- 40- Kotler. PH, Dubois B, et al(2006) , Op.Cit., Page 172.
- 41- Vanhame. J (2002), Op.Cit., Page 63.
- 42- 03/03/2014,<http://blog.wikimemoire.com/2012/02/satisfaction-et-fidelisation-des-clients-bancaires/>
- 43- Zollinger. M, Lamarque. E, « Marketing et stratégie de la banque », 5<sup>ème</sup> édition, Ed Dunod, Paris, 2008. p 39.
- 44- Ibid, Page 39.
- 45- 03/03/2014,<http://blog.wikimemoire.com/2012/02/satisfaction-et-fidelisation-des-clients-bancaires/>
- 46- Zollinger M, Lamarque E (2008), Op.Cit., Page 95-99.
- 47- 05/03/2014,[http://www.deloitterecrute.fr/sites/www.deloitterecrute.fr/files/etude/1085/relation\\_s\\_banques\\_et\\_clients\\_2012.pdf](http://www.deloitterecrute.fr/sites/www.deloitterecrute.fr/files/etude/1085/relation_s_banques_et_clients_2012.pdf).
- 48- 23/2/2014,<http://www.ey.com/FR/fr/Industries/Financial-Services/Banking---Capital-Markets/Enquete-mondiale-2012-sur-les-services-bancaires-aux-Particuliers---Les-clients-recherchent-des-produits-et-services-personnalisés>.
- 49- 07/02/2015,<http://www.ey.com/FR/fr/Newsroom/News-releases/Communique-de-presse---EY-global-consumer-banking-survey-2014>.
- 50- Taybi N, « Le marketing relationnel et le CRM outils de la fidélisation- cas du secteur bancaire :Attijariwafa bank- », mémoire de fin d'études, Institut Supérieur International de Tourisme de Tanger, 2008. p 51.
- 51- Kotler PH, Dubois B, et al (2006), Op.Cit., Page 185.
- 52- Bayart C, Brignier JM, « Etablir une relation de fidélité dans le secteur bancaire, le cas de la cible étudiants », 2013. p 4. 03/03/2014,<https://hal.archives-ouvertes.fr/halshs-00865991/document>
- 53- Taybi N (2008), Op.Cit., Page 50.
- 54- Bayart C, Brignier JM (2013), Op.Cit., Page 5.
- 55- Taybi. N (2008), Op.Cit., Page 51.
- 56- 07/02/2015,[http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/fr/Documents/services-financiers/publications/Deloitte\\_EtudeRelationsBanquesClients4\\_0414.pdf](http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/fr/Documents/services-financiers/publications/Deloitte_EtudeRelationsBanquesClients4_0414.pdf). p 19
- 57- 07/02/2015,<http://www.ey.com/FR/fr/Newsroom/News-releases/Communique-de-presse---EY-global-consumer-banking-survey-2014>
- 58- Zollinger M, Lamarque E (2008), Op.Cit., Page 100.
- 59- Ibid. Page 100.
- 60- Roucous . N, « Marketing et relation bancaire, manuel d'approfondissement du marketing et de la relation bancaire », Books on Demand, France, 2009. P70.
- 61- Kotler PH, Dubois B, et al(2006) , Op.Cit., Page 198.
- 62- « Le shopping bancaire, ou la mise de la fidélisation client », 23/02/2014,[http://www.csc.com/fr/ds/71138/71154-le-shopping-bancaire-ou-la-mise-%C3%A9lisation\\_client](http://www.csc.com/fr/ds/71138/71154-le-shopping-bancaire-ou-la-mise-%C3%A9lisation_client)



**Quelle distance optimale pour résoudre le syndrome Nimby dans les villes  
Algériennes ? : Cas de service de déchets**  
**What Optimum Distance For Solving The Nimby Syndrome in Algerian cities:  
Case Of Waste Service**

Brahim DJEMACI (\*)

FSEGC, Université de Boumerdes; Algérie.

Chercheur permanent, laboratoire REDYL, Université de Tizi-Ouzou; Algérie.

Chercheur associé laboratoire CREAM ; Université de Rouen ; France.

**Résumé :** Nous avons utilisé la méthode d'évaluation contingente pour répondre au phénomène Nimbay enregistré au sein des villes algériennes en matière de choix de l'emplacement des sites d'élimination des déchets urbains. Le refus des habitants aux centres d'enfouissement techniques des déchets est souvent justifié par la proximité aux habitations et par les externalités négatives engendrées par ces centres ou décharges. L'estimation d'une distance moyenne acceptable via un modèle d'intervalle donne une distance moyenne de 4.09 km, une distance supérieure à la distance minimale prévue par la réglementation en vigueur fixée à 200m. Plusieurs facteurs influencent la décision des habitants pour déterminer la distance minimale préférée, le revenu, la satisfaction de service actuelle de déchets, la distance actuelle par rapport à la décharge.

**Mots clés :** Nimbay, Gestion de déchets, Méthode d'évaluation contingente, Données d'intervalles.

**Jel Classification Codes :** Q55, D62, H23.

**Abstract:** We used the contingent valuation method to respond the phenomenon Nimbay registered in the Algerian cities in the choice of the location of urban waste disposal sites. The refusal of the people to landfill sites of wastes often justified by the proximity to homes and the negative externalities generated by these landfills. Estimating an average acceptable distance via interval data regression model gives an average distance of 4.09km, a distance upper than the minimum distance required by regulations set at 200m. Several factors influence the decision of the people to determine the preferred minimum distance, income, actual waste service satisfaction, and the actual distance to the landfill.

**Keywords:** Nimbay, Waste Management, Contingent Valuation Method, Interval Data.

**Jel Classification Codes :** Q55, D62, H23.

## I- Introduction :

Le refus des habitants des politiques d'emplacements des sites d'élimination des déchets en Algérie est devenu une pratique quasi quotidienne. Ce phénomène de refus ou de protestation est bien connu sous l'abréviation NIMBAY en anglais qui signifie « *Not In My Backyard NIMBY* » c'est-à-dire « pas de mon jardin ». La lecture de la presse nationale souligne des manifestations et des contestations des habitants chaque fois qu'un projet de site d'élimination des déchets est prévu. Cependant, la question de traitement des déchets solides municipaux est devenue une des préoccupations majeures des collectivités locales. Elle doit en faire face à la collecte des quantités qui ne cesse d'augmenter chaque jour, ensuite de les éliminées ou bien de les traitées. Cette élimination est faite actuellement soit par la mise en décharge sans aucun traitement, soit par la mise aux centres d'enfouissement

technique construis pour répondre à ce problème dans le cadre du programme nationale de la gestion de déchets (PROGDEM).

En même temps, la réglementation relative aux conditions d'enlèvement et le traitement de déchets solides précise que le choix de site pour le traitement des déchets solides est soumis à autorisation du wali. Ainsi, qu'une étude d'impact et de faisabilité, des prévisions d'exploitation de toute unité de traitement des déchets ou décharge contrôlée sur une période de 15 ans doit être demandée. Quant à la localisation de ces sites, ladite réglementation (décret n° 84-378) exige des principes à respecter <sup>[1]</sup>:

**Le principe de proximité :** la proximité demandée concerne à la fois la proximité aux lieux de collecte afin de réduire les coûts de transports. Ces dernières représentent une part très significative dans le coût total de service de la gestion des déchets au niveau des municipalités.

**Le principe d'éloignement :** nous distinguant ici deux aspects d'éloignements :

- l'éloignement par rapport aux habitants les plus proches des sites d'élimination. La distance prévue entre le site de traitement et ces habitants doit être supérieure à 200 mètres.
- l'éloignement du lieu de traitement par rapport au cours ou plans d'eau. La distance est fixée par les études hydrogéologiques. L'enquête hydrogéologique doit s'assurer que les eaux de ruissellement ou d'infiltrations ne pourront rejoindre une nappe souterraine.

**Le principe d'externalité négative :** les projets d'extension et d'aménagement de l'agglomération doivent être pris en compte afin de réduire au minimum les nuisances (externalités) issues de ces sites. Ce qui veut dire que la construction de ces sites doivent être réalisés dans le long terme et non pas à court terme et prenne en compte l'expansion urbaine.

Notre problématique principale découle directement de ces principes. L'adoption de l'enfouissement technique comme d'élimination de déchets par la nouvelle politique de la gestion de déchets trouve en face la protestation des riverains. Dans cette étude nous avons comme objectif de savoir quelle est la distance minimale que les habitants acceptent en présence des externalités négatives ? Et quelles sont les variables qui peuvent influencer cette discision ?. Pour répondre à cette problématique nous avons fait appel la méthode d'évaluation contingente (MEC) en basant sur un échantillon d'individus. Nous avons opté pour une question type carte de paiement fréquemment utilisé dans les études traitant au calcul du consentement à payer (CAP) d'où une série de valeurs avec des intervalles est proposée aux personnes sondées. Cette question peut réduire le biais d'ancrage qui peut être enregistré lors de l'enquête. Elle est composée de quatre parties. La première présente un aperçu sur le service de déchets en Algérie et une synthèse de la revue de la littérature sur le syndrome Nimbay. Puis, la deuxième partie expose un survol sur la conception, le déroulement de l'enquête et les caractéristiques de notre territoire d'étude et notre échantillon. Le modèle économétrique et les résultats des régressions seront présentées dans la troisième partie tandis que la dernière partie est consacrée aux conclusions qui peuvent être tirées de cette étude.

## II–Le service d'élimination et de traitement de déchets en Algérie:

### 1. Généralité sur le service des déchets en Algérie

Avec l'augmentation de la population, le changement du mode de la consommation, et d'autres facteurs la production des déchets solides urbains ne cesse d'augmenter. Selon les estimations disponibles, la quantité des déchets solides dépasse 12 millions de tonne en



2014. Pour faire face à cette situation, la gestion de service de déchets est devenue une des priorités des pouvoirs publics et des responsables locaux. Dans ce contexte, l'Algérie a lancé un programme de gestion des déchets municipaux (PROGDEM) depuis 2001. Après 14 ans de son exécution, l'inventaire récence les chiffres suivant en matière des sites d'élimination :

- la réalisation de 122 centres d'enfouissement techniques (CET classe 2) et 146 décharges contrôlées ;
- le lancement d'un programme de réhabilitation de 101 décharges sauvages notamment dans les communes où les CET sont opérationnels ;
- la réalisation de 32 déchetteries et 29 centres de tri ;
- la réalisation de 26 stations de transfert (points de rupture de charge) pour l'économie de transport des points de collecte vers les centres de traitement des déchets localisés à des distances de plus de 20 km ;
- la réalisation de 54 CET classe 3 (pour les déchets inertes).

Ce programme qui s'inscrit dans une approche quinquennale prévoit pour la période 2014-2018 la réhabilitation d'autres décharges à travers le territoire, tandis que le nombre de CET de classe II et décharges contrôlées, il atteindra les 300 et contribuera ainsi, à prendre en charge plus de 75% des déchets ménagers et assimilés. L'objectif principal de PROGDEM prévoit à terme, la réalisation d'un CET de classe II pour toutes les agglomérations de plus de 100 000 habitants, ainsi que la réhabilitation de toutes les décharges existante. En outre, d'autres sites d'élimination plus spécifiques sont programmés notamment ceux relatives au traitement des déchets d'activités de soins ou des déchets industriels dangereux qui peuvent faire l'objet d'un refus des populations. L'objectif est de la réhabilitation de 348 incinérateurs pour les déchets d'activités de soins ; et l'achèvement et la mise en fonction de deux centres d'enfouissement technique (CET, classe 1) pour la prise en charge des déchets industriels dangereux. La mise en place du PROGDEM a permis de modifier la tendance de mise en décharges sauvages des déchets comme mode d'élimination adopté par les collectivités (qui passe de 100% en 2000 à 60% en 2014). Cette déférence est due à l'enfouissement qui représente actuellement un taux de 30%. Quant au compostage représente 1% et 7% pour le recyclage. (Sweep-net, 2014)<sup>[2]</sup>. Le refus des habitants de ces sites d'élimination à retarder davantage la mise en œuvre de ce programme. Ce qui reste à souligner est que ce phénomène n'est pas une exception à la société algérienne mais un phénomène planétaire. Nous présentons dans le point suivant quelques études ayant traitées le syndrome Nimbay.

## 2. Phénomène Nimbay dans le service de déchets en Algérie

Dans cette étude, nous allons cependant nous concentrer uniquement sur le syndrome Nimbay et les sites d'élimination et de traitement des déchets solides ou des déchets dangereux. En fait, les études économiques sur ce sujet sont relativement nombreuses, notamment dans les pays en développement (O'Hare, 1977; <sup>[3]</sup>Peelleet Ellis, 1987; <sup>[4]</sup>Inhabler1992 ; <sup>[5]</sup>...etc.).

Groothuis & Miller (1994) <sup>[6]</sup> ont analysé le phénomène Nimbay de point de vue des préférences des individus qui se caractérisent par deux démentions : la tolérance qui reflète l'acceptation des arguments économiques rationnels pour l'implantation d'une installation de traitement de déchets ; et l'évitement qui reflète la peur de subir des conséquences (externalités) individuellement. Les auteurs ont fait appel à la méthode d'évaluation

contingente (MEC) pour identifier les caractéristiques sociodémographiques des individus susceptibles de présenter ces deux préférences. Ils proposent aux individus une réduction de l'impôt sur le revenu comme compensation où cinq valeurs ont été proposées. Un modèle Probit a été premièrement utilisé afin de détecter les personnes qui acceptent l'installation. Ensuite, les offres de réduction ont été régressé sur des variables explicatives (âge, revenu, nombre d'enfants moins de 18 ans, éducation).

Levinson (1998) <sup>[7]</sup> a travaillé sur le cas de refus des impôts sur les déchets dangereux. Il montre que les taxes environnementales locales peuvent être inefficaces, et que l'inefficacité dépend de l'élasticité de l'impôt des réponses des pollueurs. Le document utilise alors les données de panel de l'inventaire des rejets toxiques pour estimer l'ampleur des élasticités fiscales, et de démontrer la pertinence empirique de l'efficacité théorique des impôts locaux.

Shu-Hsiang (2006) <sup>[8]</sup> a étudié le syndrome Nimbay en Taiwan lorsque le gouvernement taïwanais a adopté l'incinération comme mode d'élimination des déchets. L'auteur montre que l'utilisation de la compensation pour déduire l'acceptation des communautés hébergeant l'incinérateur sur leur territoire n'a jamais été efficace. Il conclure que la participation citoyenne dans les délibérations sur le mode d'élimination des déchets est la solution la plus efficace.

Quant à Horst (2007) <sup>[9]</sup> a traité la question de Nimbay par rapport aux installations d'énergie renouvelables. Dans cette étude, l'auteur expose montre que la proximité fait avoir une forte influence sur les attitudes du public à des projets proposés, mais la nature, la force et l'échelle spatiale de cet effet peut varier selon le contexte local et la «valeur» de la terre. Les résidents des lieux stigmatisés sont plus susceptibles de recevoir des installations qui sont relativement «verte», alors que les gens qui tirent plus particulièrement un sens plus positif de l'identité de paysages ruraux sont susceptibles de résister à ces évolutions possibles, surtout s'ils résident aussi sur ces terres.

Ryunosuke & Gerardo (2009) <sup>[10]</sup> ont traité le phénomène Nimbay en Portugal dans la région de Souselas en focalisant sur le conflit entre l'élimination des déchets dangereux et la résistance des publics. Les populations locales ont refusé l'installation d'un projet pour éliminer les déchets dangereux dans les fours à ciment. Ils conclurent que la participation et l'acceptabilité du public est très importante dans la mise en œuvre d'une gestion des déchets dangereux.

### III–Application empirique:

#### 1. Présentation de la zone d'étude

Notre étude se déroule au niveau de la commune des Issers (Boumerdès) qui s'étale sur une superficie de 67,05Km<sup>2</sup> avec une population qui dépasse les 33 milles habitants en 2008. Elle est située à 60 km de la capital Alger. Le mode d'élimination des déchets urbains appliqué au sein de la commune est la mise en décharge. Cette décharge s'étale sur une superficie d'un hectare et à proximité d'un Oued et des terres agricoles. Plusieurs externalités sont observées au sein de cette décharge : la pollution de l'aire à travers les émissions des gazes à effets de serre, la pollution des eaux superficielles à travers l'infiltration des lixiviats, détérioration du paysage,...etc. La production de déchets par jour par habitant a été estimé à 0,62kg et qui peut varier d'un quartier à un autre. La quantité totale par jours a été estimée à 21 tonne, (voir le tableau 1) (DEWB, 2007) <sup>[11]</sup>.

## 2. Dérroulement de l'enquête

La réalisation et l'administration du questionnaire ont été réalisées en respectant les recommandations techniques faites par le panel de l'NOAA\* <sup>[12]</sup> pour que la MEC soit capable de fournir l'information fiable. Nous avons utilisé des photos de la décharge sauvage de la ville, d'un futur CET, des modes de la collecte et de transport ainsi que les équipements de pré-collecte comme le suggère l'NOAA pour fournir davantage d'informations aux personnes sondées. Le questionnaire comprenait quatre parties :

- Une partie sur les caractéristiques socio-professionnelles des personnes interrogées (sexe, revenu, profession, étude, âge...);
- Une partie de présentation générale du programme hypothétique fondé sur les actions du PROGDEM (construction d'un CET,...);
- Une partie sur la révélation de la distance acceptable par les individus concernant l'emplacement d'un futur CET par rapport à leur domicile ainsi que la distance de la résidence par rapport à leurs quartiers;
- Une partie sur les attitudes environnementales relatives au service de déchets.

Finalement le questionnaire est composé de 26 questions et il a été pré-testé auprès d'un groupe de personnes afin de corriger les incompréhensions de questions. Un scénario a été proposé à l'ensemble des individus (voir encadré 1) :

### Encadré 1. Le scénario contingent et la question de révélation

Dans le cadre du programme de la gestion des déchets municipaux (PROGDEM), l'État décide d'élargir le PROGDEM au niveau de la commune. Elle prévoit de construire un CET\*\*, d'éradiquer la décharge, et de modifier le mode de collecte. L'État assure les coûts d'investissement, en revanche les habitants doivent participer financièrement aux coûts de la gestion. Les communes utilisant ce CET doivent payer une redevance. Afin de choisir la localisation de ce future CET, les collectivités locales procèdent à une consultation des habitants pour fixer la distance acceptable afin d'éviter le phénomène NIBAY. Pour cela, nous avons posé aux personnes sondées la question suivante : « *Quelle est la distance qu'accepteriez-vous pour la construction d'un CET par rapport à votre domicile?* » 0,2 - 0,4km - 0,6km - 0,8km - 1km - 1,2km - 1,4km - 1,6km - 1,8km - 2km - 2,2km - 2,4km - 2,6km - 2,8km - 3km - 3,2km - 3,4km - 3,6km - 3,8km - 4km - plus.

Parmi plusieurs formats des questions de révélation existantes (question ouverte, question fermée, question fermée double,...) nous avons choisi le format dit carte de paiement dont une série des valeurs (distance dans notre cas) est proposée. Ce choix s'est révélé plus adapté à notre cas, car les individus sont incertains de leurs choix (Broberg et Brännlund, 2008) <sup>[13]</sup>. Le manque de ce type d'étude en Algérie notamment celle relative à la gestion des déchets est la principale cause de cette incertitude. La carte de paiement offre à l'individu plusieurs choix possibles. L'individu déclare la distance choisie à travers plusieurs propositions de 0,2km à plus de 4km avec un intervalle de 200mètre. La valeur minimale de 200 représente la valeur prévue par la réglementation. En revanche, la valeur maximum peut aller jusqu'au plus de 4km.

## 3. Caractéristiques et présentation des données

Notre échantillon est composé de 244 chefs de foyer résidents dans la ville des Issers (Boumerdes) sachant qu'en 2007, plus de 5 235 ménages résident dans notre zone d'étude. Le choix de notre échantillon est basé sur la méthode d'échantillonnage par quotas en

respectant la proportion de nombre de ménages composant les quatre secteurs cités précédemment. L'enquête a été réalisée entre le début décembre 2008 et fin janvier 2009 avec une durée de quinze minutes par entretien. Nous avons opté pour le questionnement en face-à-face.

L'échantillon comporte plus d'hommes (92,21 %) que de femmes (3,28 %). Leurs âges varient de 25 à 70 ans avec une moyenne de 47 ans. Le niveau d'étude des personnes interrogées est très hétérogène avec 62 individus qui ont un niveau scolaire qui va de sans scolarité au niveau primaire, et le même nombre pour tous les autres niveaux. Si l'on additionne les trois niveaux d'éducation les plus bas, nous arrivons à plus 52 % de l'échantillon. Ceci est dû à la moyenne d'âge de notre échantillon dont plus de la moitié sont nées avant 1962. Les fonctionnaires représentent 28,69 % des individus, ceci s'explique par le fait que la fonction publique reste le secteur dominant dans l'emploi en Algérie. Le taux élevé des retraités est dû au départ volontaire des employés avant l'âge légal de retraite fixé à 60 ans suite aux réformes économiques engagées depuis 1990. Les ouvriers représentent 18,85 %, les agricultures 8,20 %, les professions libérales 3,69 %. Les personnes ayant déclaré être sans emploi sont près de 10 %, une grande partie est constituée des jeunes de moins de 35 ans. Une grande partie d'entre eux exerce une activité non déclarée (informelle) qui permet d'avoir un revenu instable et dont 22 % des interviewés ont un revenu inférieur au SNMG\*\*\*. Près de la moitié de l'échantillon déclare un revenu entre 20 000 et 40 000 DA, et près de 13 % ont un revenu supérieur à 40 000 DA. Le nombre de personnes dans un foyer de notre échantillon est d'une moyenne de 5,27 personnes. Ce ratio est près de la moyenne de la wilaya (département) de Boumerdès (6,5 personnes) et de la moyenne nationale (6,9 personnes) (ONS, 2008) <sup>[14]</sup>. La distance minimale entre la décharge et les quartiers les plus proches est de 290 mètres. Elle peut aller jusqu'à 6km pour les zones rurales et 1,5km par rapport au centre-ville. En termes d'aptitude environnementale, l'enquête nous a montré que la majorité des habitants de la commune connaît la décharge et cela est dû essentiellement à l'emplacement de cette dernière. Elle est située au bord d'une route reliant le centre-ville et plusieurs villages, de plus, l'incinération des déchets à ciel ouvert pour leur élimination engendrait des fumées qui a facilité cette connaissance. Les maladies causées par les décharges sont bien connues par 88 % des individus notamment des maladies de type allergène, cancérigène (provoquant des cancers). En revanche, l'impact des décharges sur la valeur foncière (prix des logements et des terrains), sur l'environnement (la dégradation des paysages, la pollution des eaux souterraines, de surfaces et de l'air) sont moins connus, plus de 56,15 % des personnes interrogées ne connaissent pas ces impacts.

La figure 1 montre la distribution des distances minimums choisies sur la série proposée dans le scénario. Les résultats descriptifs de la distance soulignent que 100% des individus ont une distance supérieure à un kilomètre. Ainsi, cette distance double ou même triple la distance actuelle qui sépare la décharge des résidences des habitants interrogés. Plus de 236 personnes ont choisi une distance supérieure à 2km (la distance entre 2 et 2.8 km représente 48.77%, la distance > 3 représente 48.36%), et 7 personnes ont donné une distance entre 1 et 1.6 km soit 2.86%. Ce constat rejoint le phénomène «NIMBY» déjà enregistré dans quelques wilayas (Bejaïa, Tizi-ouzou) dont le choix des terrains pour la construction des CET a connu un refus et une opposition de la part des riverains.

## IV-Modèle économétrique, résultat et discussion:

### 1. Modèle économétrique

Le calcul de la distance acceptable (DA) issu d'une série proposé eest effectué en appliquant la méthode de régression par intervalle (*Interval Data Model*) \*\*\*\*(Terra, 2005) [15]. Avec une série de distance à accepter, l'individu choisit une valeur parmi les valeurs proposées. Il peut être déduit que la vrai DA se trouve dans l'intervalle entre la valeur choisie et la valeur suivante (Cameron et Huppert, 1988 [16]). La technique utilisée dans les modèles d'intervalles est celle de maximum de vraisemblance (ML) qui est plus fiable que celle des MCO qui utilise les milieux d'intervalle comme variable dépendante (Cameron et Huppert, 1989) [17]. Cette méthode a été utilisée par plusieurs chercheurs, Zhongmin et al., (2003) [18], pour évaluer la valeur économique totale de la restauration d'écosystème dans la région Ejina en Chine (voir par exemple, Welsh et Poe, 1998 [19]; Alberiniet al., 2003 [20]; Kathiravan et al., 2007 [21]; Oueslati et al., 2008 [22]).

Nous supposons le vecteur  $DA = \{DA_1, DA_2, \dots, DA_i\}$  représente les valeurs de la série proposée. Dans notre étude,  $DA_{Bi}$  représente la valeur préférée par l'individu ( $i$ ) qui est la valeur minimale,  $DA_{Hi}$  est la valeur suivante non choisie par l'individu et représente la valeur maximum. Le  $DA_i$  est compris alors quelque part dans l'intervalle  $[DA_{Bi}, DA_{Hi}]$ . Donc  $\log(DA)_i$  est entre le  $\log(DA_{Hi})$  et  $\log(DA_{Bi})$ . La fonction de  $DA_i$  peut être écrit sous forme d'une fonction log-normal :

$$\log(DA_i) = X_i' \beta + \varepsilon_i$$

avec  $\varepsilon_i$  est une répartition suivant une loi normale de moyenne 0 et écart-type  $\sigma$ . La probabilité s'écrit :

$$\begin{aligned} & \Pr (DA_i \subseteq (DA_{Bi}, DA_{Hi})) \\ &= \Pr \left( \frac{(\log DA_{Bi} - X_i' \beta)}{\sigma} < DA_i < \frac{(\log DA_{Hi} - X_i' \beta)}{\sigma} \right) \end{aligned}$$

La probabilité peut être écrite comme la différence entre deux densités normales :

$$\Pr(DA_i) = \Phi \left[ \frac{(\log DA_{Hi} - X_i' \beta)}{\sigma} \right] - \Phi \left[ \frac{(\log DA_{Bi} - X_i' \beta)}{\sigma} \right]$$

où  $X_i$  est un vecteur des caractéristiques d'un individu,  $\beta$  sont des coefficients de régression,  $DA_i$  est une variable aléatoire normale standard,  $\Phi$  fonction de densité normale cumulée. La fonction de maximum de vraisemblance de  $n$  observations s'écrit :

$$\log L = \sum_{i=1}^n \log \left[ \Phi \left( \frac{(\log DA_{Hi} - X_i' \beta)}{\sigma} \right) - \Phi \left( \frac{(\log DA_{Bi} - X_i' \beta)}{\sigma} \right) \right]$$

En plus des variables socioéconomiques de l'individu (âge, éducation, revenu), nous avons introduit la variable politique environnementale qui est une variable dichotomique afin de capter l'effet de celle-ci sur le choix de la distance préférée. Elle prend la valeur 1 dans le cas où des changements ont été effectués, notamment en matière des moyens de pré-collecte et de mode de collecte. Elle est égale à zéro dans le cas inverse. Notre variable d'éducation a été exclu du modèle suite à une forte corrélation avec la variable revenu. La variable revenu a été incluse dans le modèle comme variable polytomique et qui se réfère à la classe de revenu de ménage : la variable prend la valeur 1 si l'individu a déclaré que le revenu du ménage est compris entre 0-5000DA ; 2 si entre 5001-10000DA ; 3 si entre 10001-15000 ; jusqu'à 14 classe. Nous avons utilisé une variable géographique distance qui

mesure la distance entre le domicile et la décharge. Cette variable est incluse aussi sous une forme quadratique afin de capter l'effet de la linéarité entre distance actuelle et la distance préférée du nouveau CET.

## 2. Résultats

La régression par intervalle de la distance acceptable nous a donné les variables influençant la décision d'un individu à fixer sa distance acceptable pour la construction d'un CET en prenant en compte ses caractéristiques personnelles mais aussi la qualité de l'environnement et la distance. Ensuite avec les valeurs prédites, nous avons estimé le DA moyen et médian en retenant cinq variables qui sont significatives à un seuil de 5 %.

L'analyse de résultats des modèles économétriques présentés dans le tableau 2 montre que la variable âge n'est pas significative et avec un signe négatif. Quant aux variables significatives au seuil de 5%, nous avons enregistré la variable revenu avec un coefficient de (0.009) et un *t-student* de 0.054. Ce résultat peut être expliqué par le fait que les personnes les plus riches cherchent à rester toujours loin des externalités engendrées par les sites d'élimination des déchets. Au seuil de 1%, la variable satisfaction de la politique environnementale en matière de la gestion de déchets est significative avec un effet positif avec un coefficient de 0.062. Ainsi que la variable distance et la distance<sup>2</sup>. La variable distance entre la décharge et le lieu de résidence a un signe positif avec un coefficient de (0.361). Ceci-dit que chaque fois que la distance actuelle augmente de 0.36km, la distance préférable pour l'installation du nouveau CET augmente de 1km. Ces individus cherchent à garder une distance vis-à-vis au nouveau CET, et donc de rester toujours loin des nuisances de la décharge. En revanche, la forme quadratique (distance<sup>2</sup>) a un signe négatif (-0.036). La relation entre la distance actuelle et la distance préférable (DA) n'est pas donc linéaire. L'explication est que les habitants éloignés de la décharge pensent qu'ils sont protégés des externalités négatives de la décharge et donc ils n'ont pas intérêt à donner une distance supérieure de la distance actuelle. Donc, la variable distance à un positif avec un effet décroissant.

Concernant l'effet marginal de la distance dans le statut quo, il a été calculé par la forme suivante :

$\Delta \hat{Y} \approx (\hat{\beta}_1 + 2\hat{\beta}_2 dis) \Delta dis$ , donc  $\Delta \hat{Y} / \Delta dis \approx \hat{\beta}_1 + 2\hat{\beta}_2 dis$  (Wooldridge, p.186, 2002) <sup>[23]</sup>. Nous avons le coefficient de distance qui est positif (0.0361), et le coefficient distance<sup>2</sup> est négatif (-0.0364), ceci implique que la distance a un effet décroissant sur la probabilité de la distance préférée. Donc,  $\Delta \log(\hat{Y}) \approx \{[0,0361 + 2(-0,0364)]dis\} \Delta dis$ . L'effet à un km donne  $[0,0361 + 2(-0,0364)](1) = 0,368km$ ; pour 2 km l'augmentation sera de  $[0,0361 + 2(-0,0364)](2) = 0,737km$ .

Nous estimons la distance moyenne acceptable via le modèle décrit ci-dessus. Puisque l'estimation du DA dans notre cas doit être non-nulle et puisque des études empiriques précédentes (Cameron et Huppert, 1988 et 1989 <sup>[16], [17]</sup>) ont indiqué que la distribution d'estimations est couramment biaisée et proposent l'utilisation d'une distribution conditionnelle *log-normal*. Dans ce cas, l'espérance du  $DA_i$  pour chaque individu s'écrit sous la forme suivante :

$$E[DA_i | X_i, \beta, \sigma] = \exp\left(X_i \beta + \frac{\sigma^2}{2}\right)$$

et la médiane sous la forme :

$$\text{Median } e_{DA_i} = \exp(X_i \beta)$$

Après estimation des coefficients et de  $\sigma$ , le DisP moyen est de 4,091km un plus que la valeur minimum de 200mètre qu'une collectivité peut choisir dans le cadre de la loi prévue. La médiane est de 3.9084,86mètre.

### V-Conclusion:

L'Algérie à travers des programmes relatifs à la gestion des déchets municipaux a consacré des budgets colossaux pour l'élimination et le traitement de ces déchets. En 2014, plus de 120 centres d'enfouissement techniques ont été construits ou en phase de réalisation, plus de centaine de décharges sauvages ont été éradiquées (Sweep-net, 2014<sup>[2]</sup>). En revanche, plusieurs cas de refus des populations à ces installations ont été enregistrés et observées quotidiennement. Les collectivités locales se trouvent alors dans une situation très délicate : d'un côté l'obligation d'éliminer les déchets suite à leurs compétence de service public et la protection de la santé publique, et d'autre coté le refus des populations et la méfiance de ces dernières à toute politique publique relative à la gestion de déchets.

Parmi les solutions qui ont été envisagées par des chercheur, nous citons la compensation des individus qui subissent des externalités négatives issues de ces installations d'élimination de déchets. Cette compensation peut prendre plusieurs formes : réduction d'impôt sur le revenu, élimination gratuite de déchets, subvention,...etc. Autre solution est la participation des habitants dans la phase des préparations des projets (concertation) ou ce que n'appel la démocratie participative où les habitants expriment leurs options avant le lancement de projets.

L'article montre que le phénomène Nimbay reste un problème lié directement à deux points essentiels : le premier est la question de la distance qui sépare les installations par rapport aux habitations d'où les pouvoirs publics doivent prendre cette question dans la phase post-projets ainsi que dans les projets d'extension des villes ou des quartiers. La seconde question est celle relative à la notion des externalités négatives (pollution de l'air, de l'eau, dégradation du paysage, problème de santé,...). Lutter contre le phénomène Nimbay c'est lutter contre ces externalités via notamment une technologie propre (traitement de fumé, traitement de lixiviation, récupération du bio-gaz, le tri sélective et le recyclage....etc). Une technologie propre qui respecte une distance acceptable peut réduire le phénomène nimbay dans plusieurs cas. Notre conclusion finale est que la distance que les habitants peuvent accepter pour l'emplacement de nouveau CET est que cette distance doit être supérieure à la distance actuelle qui sépare les résidences aux sites d'élimination actuels.

### -Annexes:

**Tab 1 : La production des déchets selon les nouveaux secteurs**

|                     | Secteur 1 | Secteur 2 | Secteur 3 | Secteur 4 | Total |
|---------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------|
| Nb d'habitants      | 7173      | 8938      | 10559     | 6696      | 33366 |
| Tonnage généré(T/J) | 4,44      | 5,54      | 6,57      | 4,15      | 20,7  |

*Source : Schéma directeur de la gestion des déchets de la commune des Issers, 2007.*

**Tab1 : Le résultat de la régression par intervalle**

| Interval regression               |           | Number of obs = 244    |                              |                     |
|-----------------------------------|-----------|------------------------|------------------------------|---------------------|
| Log pseudolikelihood = -495.73668 |           | Wald chi2(5) = 1119.70 |                              |                     |
|                                   |           | Prob> chi2 = 0.0000    |                              |                     |
|                                   | Coef.     | Robust Std. Err.       | z P> z  [95% Conf. Interval] |                     |
| âge                               | -.0000206 | .000806                | -0.03 0.980                  | -.0016003 .0015591  |
| Distance                          | .3612465  | .0207693               | 17.39 0.000                  | .3205395 .4019536   |
| Distance <sup>2</sup>             | -.0364909 | .0027074               | -13.48 0.000                 | -.0417973 -.0311844 |
| Poli-envi                         | .0624212  | .0224842               | 2.78 0.005                   | .018353 .1064895    |
| Revenu                            | .0090421  | .0046998               | 1.92 0.054                   | -.0001694 .0182535  |
| Constante                         | .5438321  | .0421224               | 12.91 0.000                  | .4612738 .6263905   |
| /lnsigma                          | -2.113402 | .0903816               | -23.38 0.000                 | -2.290546 -1.936257 |
| sigma                             | .1208262  | .0109205               |                              | .1012111 .1442428   |

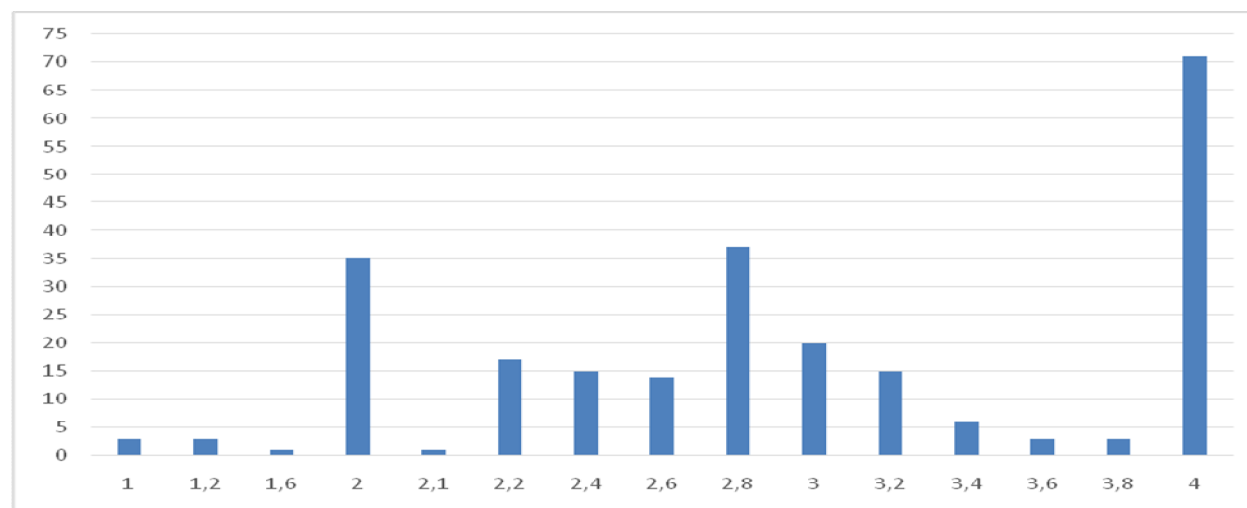
Observation summary: 0 left-censored observations  
 0 uncensored observations  
 0 right-censored observations  
 244 interval observations

Source : programme Stata 11

**Tab 3 : Les valeurs de la distance préférable**

|     | Percentiles | Smallest |                    |           |
|-----|-------------|----------|--------------------|-----------|
| 1%  | 2.17689     | 2.176414 |                    |           |
| 5%  | 3.102835    | 2.176456 |                    |           |
| 10% | 3.115336    | 2.17689  | <b>Obs</b>         | 244       |
| 25% | 3.494565    | 2.360793 | <b>Sum of Wgt.</b> | 244       |
| 50% | 3.908486    |          | <b>Mean</b>        | 4.091554  |
|     |             | Largest  | <b>Std. Dev.</b>   | .7939259  |
| 75% | 5.101772    | 5.11079  | <b>Variance</b>    | .6303183  |
| 90% | 5.109446    | 5.111524 | <b>Skewness</b>    | -.0654351 |
| 95% | 5.110054    | 5.110865 | <b>Kurtosis</b>    | 1.967871  |
| 99% | 5.110865    | 5.112463 |                    |           |

**Fig1: La distribution du choix de l'emplacement d'un futur CET**





## - Notes et Références Bibliographiques:

\* . National Oceanic and Atmospheric Administration, a réuni un panel d'experts présidé par deux prix Nobel, Kenneth Arrow et Robert Solow en 1993.

\*\* . Un CET intercommunal a été prévu à Zemmouri pour un coût estimé à 370 millions de DA. Il dessert les communes de Zemmouri, Bordj Menaiel, Legata, Si Mustapha, Cap Djinet et Issers.

\*\*\* . Salaire national minimum est de 18 000DA à partir de 2012.

\*\*\*\* . La maximisation de la vraisemblance du modèle a été réalisée sous Stata 11 par la commande intreg.

[1] Décret n°84-378 du 15 décembre 1984 fixant les conditions de nettoyage, d'enlèvement et du traitement des déchets solides urbains.

[2] SWEEP-NET (2014) Rapport pays sur la gestion des déchets solides en Algérie, Le réseau régional d'échange d'informations et d'expertise dans le secteur des déchets dans les pays du Maghreb et du Mashreq. [http://www.sweep-net.org/sites/default/files/ALGERIE%20RA%20FR%20WEB\\_0.pdf](http://www.sweep-net.org/sites/default/files/ALGERIE%20RA%20FR%20WEB_0.pdf)

[3] O'HARE, M., (1977) : " 'Not on my Block You Don't': Facility Siting and the Strategic Importance of Compensation ", *Public Policy* 25:4, 407-458.

[4] PELLE, E., & R. Ellis, (1987) : "Beyond the 'Not-in-My-Backyard Impasse", *Forum for Applied Research and Public Policy* (Fall 1987): p.68-77.

[5] INHABLER, H., (1992) : " Of NIMBYs, LULUs, and NIMTOOs," *The Public Interest* Spring, n°107, p.52-64.

[6] GROOTHUIS. P.A. & G. MILLER (1994): "Locating Hazardous Waste Facilities: The Influence of NIMBY Beliefs", *American Journal of Economics and Sociology*, Vol. 53, n°. 3, p. 335-346.

[7] LEVINSON. A., (1999): "NIMBY taxes matter: the case of state hazardous waste disposal taxes", *Journal of Public Economics* 74 p.31-51.

[8] SHU-HSIANG H., (2006), "NIMBY opposition and solid waste incinerator siting in democratizing Taiwan", *The Social Science Journal* 43, p. 453-459.

[9] HORST, D.V.D., (2007) : "NIMBY or not? Exploring the relevance of location and the politics of voiced opinions in renewable energy siting controversies", *Energy Policy* 35 p.2705-2714.

[10] RYUNOSUKE, K., & G. ROMEU (2009) : "More than a decade of conflict between hazardous waste management and public resistance: A case study of NIMBY syndrome in Souselas (Portugal)", *Journal of Hazardous Materials* 172, p. 1681-1685.

[11] D.E.W. Boumerdès (2007) : « Le schéma directeur de la gestion des déchets urbains dans la commune des Issers », étude réalisée par le bureau d'étude T.A.D, Alger.

[12] KENNETH, A., R. SOLOW, P.R. PORTNEY, E.E. LEAMER, R. RADNER, H. SHUMAN. (1993) : "Report of the NOAA Panel on Contingent Valuation." *Federal Register* 58, p.4601-4614.

[13] BROBERG, T., et R. BRÄNNLUND (2008) : "An alternative interpretation of multiple bounded WTP data-Certainty dependent payment card intervals", *Resource and Energy Economics* 30, p.555-567.

[14] ONS (2008) : Recensement général de la population et de l'habitat, en ligne <http://rgph2008.ons.dz/>

[15] TERRA, S. (2005) : « Guide de bonnes pratiques pour la mise en œuvre de la méthode d'évaluation contingente », MEDD, D4E, document de travail 05-M04. En ligne <http://www.ecologie.gouv.fr>.

[16] CAMERON, T.A., & D.D. HUPPERT (1988) : " "Referendum" Contingent valuation estimates: sensitivity to the assignment of offered values". Working Paper 519 Department of Economics University of California. En ligne: <http://www.econ.ucla.edu/workingpapers/wp519.pdf>

- [17] CAMERON, T.A., & D.D. HUPPERT (1989) : “OLS versus ML Estimation of Non-market Resource Values with Payment Card interval Data”, *Journal of environmental economics and management* 17, p.230-246.
- [18] ZHONGMIN, X., C. GUODONG, Z. ZHIQIANG, S. ZHIYONG, et J. LOOMIS (2003) : “Applying contingent valuation in China to measure the total economic value of restoring ecosystem services in Ejina region”, *Ecological Economics* 44, p.345-358.
- [19] WELSH, M.P., et G.L. POE (1998) : “Elicitation effects in contingent valuation: Comparisons to a multiple bounded discrete choice approach”, *Journal of Environmental Economics and Management* 36, p.170-185.
- [20] ALBERINI, A., K. BOYLE, et M. WELSH (2003) : “Analysis of contingent valuation data with multiple bids and response options allowing respondents to express uncertainty”, *Journal of Environmental Economics and Management* 45, p.40-62.
- [21] KATHIRAVAN, G., M. THIRUNAVUKKARASU, et P. MICHEALRAJ (2007) : “Willingness to Pay for Annual Health Care Services in Small Ruminants: The Case of South India”, *Journal of Applied Sciences*, 7 (16), p.2361-2365.
- [22] OUESLATI, W., N. MADARIAGA, et J. SALANIE (2008) : “Évaluation contingente d'aménités paysagères liées à un espace vert urbain. Une application au cas du parc Balzac de la ville d'Angers”, *Revue d'Études en Agriculture et Environnement*, 87, p.77-99.
- [23] WOOLDRIDGE, J.M. (2002) : *Introductory econometric: A modern approach*, 2E.

**Structure et organisation de la filière avicole en Algérie**  
**- Cas de la wilaya de Bejaia -**  
**Structure and organization of the poultry sector in Algeria**  
**- Case of the province of Bejaia -**

Lyes KIROUANI (\*)  
 Université A. Mira, Bejaia; Algérie

**Résumé :** L'objet de cette étude, qui a été menée dans la wilaya de Bejaia est de présenter la situation de la filière avicole dans la région. Le développement de la filière avicole en Algérie était en grande partie, le résultat des politiques incitatives mises en œuvre au cours de la décennie 80 qui visait à couvrir le déficit en protéines animales dont souffrent les algériens. Malgré la prédominance des zones montagneuses dans la wilaya de Bejaia, la filière avicole a enregistré un développement très considérable ces dernières années. En effet, cette filière a attiré beaucoup d'investisseurs privés, ces derniers se sont engagés dans l'élevage, la production d'aliments, la transformation des produits avicoles et dans l'importation....

Malgré ces efforts des pouvoirs publics, cette filière souffre de beaucoup de difficultés qui entravent son bon fonctionnement.

**Mots clés :** Aviculture, Filière, Filière Avicole, Elevage, Industries de Transformation.

**Jel Classification Codes :** C42, Q13, R11.

**Abstract:** The aim of the study, which was conducted in the province of Bejaia is to present the situation in the poultry industry in the region. The development of the poultry industry in Algeria was largely the result of the incentive policies implemented during the 80s that aimed to cover the deficit in animal protein Algerian suffers. Despite the predominance of mountainous areas in the province of Bejaia, the poultry sector has recorded a considerable development in recent years. Indeed, this sector has attracted a lot of private investors; they are engaged in farming, food production, processing of poultry products and the import....

Despite the efforts of the authorities, this sector suffers from many difficulties that hinder its operation.

**Keywords:** Poultry Farming, Industry, Poultry Industry, Breeding, Processing Industries.

**Jel Classification Codes :** C42, Q13, R11.

### I- Introduction :

Au lendemain de l'indépendance, la production avicole dans sa quasi-totalité se reposait essentiellement sur l'élevage familial et quelques exploitations et unités de petite envergure. L'industrialisation des élevages avicoles en Algérie s'est imposée alors comme l'unique solution rapide et efficace pour résorber le déficit senti en protéine animale dans le modèle alimentaire algérien. La prédominance des zones montagneuses dans la wilaya de Bejaia a favorisé le développement de l'élevage avicole, une culture hors sol, ce type d'élevage est l'une des caractéristiques de l'aviculture moderne ce qui la propulse au quatrième rang au niveau national en matière de production avicole. L'objet de cet article est de voir de près la situation et le fonctionnement de la filière avicole dans la wilaya ainsi le comportement des acteurs activant dans cette filière, enfin nous allons souligner les difficultés dont souffre cette filière.

eMail : (\*) : Kirouanilyes@yahoo.fr

## II- Méthode utilisée

### II-1. La notion de filière

Les économistes recourent souvent dans leurs études à des outils et à des méthodes de travail pour analyser les tissus économiques. Ils ont besoin pour cela, de classer les acteurs économiques dans des ensembles distincts en fonction de leurs activités, en fonction des relations existantes entre eux et en fonction de leurs comportements. C'est ainsi que nous les classons en secteur d'activité ou en branche d'activité. Le concept de filière s'inscrit, lui également dans cette logique.

Notre champ d'étude s'inscrit dans le cadre d'analyse d'une activité économique en recourant à un concept qui est celui de filière. Le recours dans cette recherche à l'analyse par filière nous a paru approprié, car les études de filière peuvent nous servir à la fois comme instruments et moyens de description de la réalité économique et en plus comme un moyen d'analyse du système productif et commercial, en prenant en considération tout acteur intervenant dans le fonctionnement de tout un système.

#### II-1. 1. Historique et origine du concept filière dans l'analyse économique

La notion de filière est apparue à la fin des années 1950 pour analyser le secteur agricole et, plus spécifiquement, la distribution des produits agricoles. C'est à partir des années 1960 que l'utilisation de ce terme se propage.

La filière est ensuite utilisée pour décrire et représenter les différentes opérations pour nécessaires pour passer d'une matière première à un produit fini et pallier l'insuffisance des approches en termes de secteurs ou de branches. L'utilisation de l'approche filière en économie est très récente, puisque c'est un concept qui a commencé à être utilisé couramment dans l'économie depuis les années soixante-dix. En premier lieu, le concept filière a fait sa percée dans l'économie industrielle ; puis, utilisé dans les domaines agricoles dans les années quatre vingt. Au-delà du débat sur la percée de cette approche dans l'économie.

Pour **Jussara Braz,(2002)**<sup>1</sup>. *«L'approche filière est formulée dans le cadre de travaux en économie industrielle, ce concept est couramment utilisé depuis les années 70 pour étudier la production, la transformation et la commercialisation d'un produit spécifique et ses dérivés. Le concept de filière rompt ainsi avec l'opposition entre les démarches micro et macro-économiques. En effet, la filière relève d'une approche méso économique, à mi-chemin entre la micro-économie qui porte sur le comportement individuel des agents économiques et la macroéconomie qui décrit le résultat agrégé au niveau d'un vaste ensemble (région, nation) des activités économiques individuelles».*

#### II-1. 2. Définition du concept de filière

La revue de littérature nous renseigne sur l'existence d'une multitude de définitions pour faire référence à cette *notion* de «filière». Dans ce sens, nous voudrions en conséquence citer au préalable quelques définitions représentatives de la notion «filière» afin d'appréhender d'avantage ce terme.

**Selon le dictionnaire d'économie et des faits économiques et sociologiques contemporains**<sup>2</sup>. *«Une filière de production se réfère à l'idée selon la quelle un produit (bien ou service) est mis à la disposition d'un utilisateur final au terme d'un acheminement plus ou moins complexe qui relie des unités de production ayant des activités généralement variées. La représentation d'une filière de production conduit à distinguer trois segments :*

- **le segment d'amont** : qui concerne les matières premières brutes ou les consommations intermédiaires transformées ;
- **le segment central** : qui regroupe les produits semi finis ;
- **le segment d'aval** : qui regroupe les produits finis sur le marché.

*A partir de l'amont, c'est-à-dire des produits bruts on parle alors de la descente le long de la filière et à partir de l'aval, c'est-à-dire des produits finis on parle de la montée de la filière.»*

**N.TERPAND (1997)**<sup>3</sup> ; elle stipule que : *«L'analyse économique par filière, c'est l'analyse de l'organisation, à la fois sur un plan linéaire et complémentaire, du système économique d'un produit ou d'un groupe de produit. C'est l'analyse de la succession d'actions menées par des acteurs pour produire, transformer, vendre et consommer un produit. Ce produit peut être indifféremment agricole, industriel, artistique, informatique, etc.... ».*

L'approche filière développée par **Malassis (1971)** cité par **Michel LABONNE (1987)**<sup>4</sup>, *« La filière se rapporte aux itinéraires suivis par un produit (ou un groupe de produits) au sein de l'appareil de production ; elle concerne l'ensemble des agents (entreprise et administrations) et des opérations (de production, de répartition et de financement) qui concourent à la formation et au transfert du produit jusqu'au stade final d'utilisation, ainsi que les mécanismes d'ajustement des flux des produits et des facteurs de production le long de la filière et à son stade final ».*

Pour **Y. Morvan (1999)**<sup>5</sup>, la filière est une succession de transactions aboutissant à la mise à disposition d'un bien (ou un ensemble de biens) au consommateur final situé à l'extrémité du processus de production et de transformation. L'articulation des opérations, largement influencée par l'état des techniques, est définie par les stratégies propres des agents qui cherchent à y valoriser au mieux leur capital. Les relations entre les activités et les agents révèlent des interdépendances et des complémentarités et le jeu de ces relations hiérarchisées contribue à attribuer la dynamique de l'ensemble.

Selon l'INSEE, la filière désigne couramment l'ensemble des activités complémentaires qui concourent, d'amont en aval, à la réalisation d'un produit fini. On parle ainsi de filière électronique (du silicium à l'ordinateur en passant par les composants) ou de filière automobile (de l'acier au véhicule en passant par les équipements). La filière intègre en général plusieurs branches.

#### **Nous remarquons à travers les définitions précédentes :**

- l'absence d'une définition unique et universelle pour le concept filière. Chacun dispose de sa propre définition et des limites qu'il entend donner à ce concept selon son champ d'investigation ;
- la filière décrite, retrace en général l'itinéraire suivi par un produit de sa phase primaire qui est considérée comme l'amont de la filière jusqu'à sa dernière phase qui est considérée comme l'aval de la filière.
- Retracer l'itinéraire suivi par un produit depuis l'amont permet de voir la succession d'actions et d'influences menées par chacun des acteurs économiques pour extraire, produire, commercialiser en gros et en détail, transformer, emballer, importer, exporter, transporter, et consommer un produit ou un groupe de produits.

### **II-1. 3. Objectifs de l'utilisation de l'approche filière**

Bien que l'étude de la filière ne se limite pas une approche strictement économique. Puisque elle peut être utilisée en physique, chimie, géographie, politique, culturelle. Notons qu'il existe des intervenants en dehors du circuit économique, influençant de près ou de

loin le produit et le fonctionnement du système depuis l'amont jusqu'à l'aval de la filière. En effet, une étude par filière va permettre de connaître d'une façon très profonde l'entourage et l'environnement d'un produit et même l'environnement des intervenants sur ce produit et elle a plusieurs rôles et objectifs.

Pour (Morvan, 1985), cité par Papa Nuhine Dieye (2003)<sup>6</sup>: «*Quatre rôles majeurs sont ainsi dévolus à la notion de filière à savoir 1)-technico-économique ; 2)-une modalité de découpage du système productif ; 3)-une méthode d'analyse de la stratégie des firmes ; 4)- un instrument de politique industrielle.*»

L'approche filière est utilisée alors dans le but de mettre en évidence :

- a- Les forces, les failles et les lacunes du système de fonctionnement de l'amont jusqu'à l'aval de la filière. En effet, le rôle d'une étude par filière est de mettre la lumière sur toute la voie empruntée par un produit depuis sa source primaire jusqu'à sa destination finale. Elle permet de mettre la lumière aussi sur les interventions des acteurs et leur environnement, de voir les points d'intervention possible individuellement et collectivement.
- b- Les entraves aux lois du marché c'est-à-dire l'influence de certains agents externes sur le fonctionnement de système. Ainsi, l'étude de la filière permettra de mettre en évidence les interventions qui favorisent certains acteurs et découragent d'autres.
- c- La définition et la délimitation des intervenants directs ou indirects sur le produit concerné, et de mettre en évidence les relations existantes entre eux. L'influence d'un comportement d'un acteur ou d'un groupe d'acteurs sur les autres intervenants. En effet l'étude de la filière met la lumière sur les actions et les réactions des acteurs et le niveau d'intégration des intervenants dans une filière qui comptent sur les synergies des autres participants et apportent aux autres une partie de ce qui est nécessaire pour leurs permettre une meilleure intégration<sup>7</sup>.
- d- Souligner les actions monopolistiques servant à divulguer les situations de monopoles d'un intervenant ou des intervenants. Dans cette optique l'étude de la filière, nous fait un diagnostic général sur tous les points d'échange de produit étudié.
- e- Les coopérations des acteurs avec des agents externes et qui se situent en dehors du système aident à l'amélioration des interventions de ces acteurs sur le produit et la maîtrise du fonctionnement de système.
- f- La comptabilisation des charges et les coûts supportés par les intervenants durant les différentes étapes et les différents niveaux de fonctionnement du système qui permettront d'établir la fourchette des prix pour chaque étape et d'établir une étude comptable. Elle permet aussi de dresser une image sur le degré de la rentabilité de ce produit.

## II-2. L'enquête de terrain

Afin d'appréhender la situation de la filière avicole dans la wilaya de Bejaia, une enquête de terrain a été menée auprès des différents acteurs de la filière avicole. Nous proposerons en premier lieu de souligner les objectifs attendus de cette enquête. En second lieu nous exposerons le champ de l'enquête et la démarche méthodologique choisie pour atteindre les objectifs tracés.

### II-2. 1. Présentation de la zone d'étude

La région est insérée entre les grands massifs du Djurdjura, des Bibans et des Babors, ces grands ensembles montagneux sont séparés par des plaines qui constituent une bande étroite sous forme d'un couloir entre ces deux massifs montagneux et qui se rattache avec la plaine de la région côtière. La wilaya est caractérisée par la prédominance de zones montagneuses puisque la majorité de sa superficie est constituée de terres en pente qui occupent presque trois quarts de la superficie totale.

## II-2. 2. Démarche méthodologique de l'enquête de terrain

Une fois le recours à l'enquête de terrain s'est imposé comme l'outil optimal pour répondre à nos exigences de recherche, dans ce sens, il est de priorité d'expliquer et de clarifier la démarche méthodologique poursuivie pour atteindre les objectifs soulignés auparavant. Dans cette optique, nous envisageons d'expliquer la méthode de l'échantillonnage adoptée, les difficultés rencontrées et la méthode utilisées dans l'analyse des résultats obtenus. L'enquête a touché deux types d'élevage seulement à savoir l'élevage de la poule pondeuse et l'élevage de poulet de chair en raison de leurs caractères dominants dans la région.

## II-2. 3. L'échantillonnage

Avant de déterminer l'échantillon à étudier, il faut au premier lieu déterminer la population mère, cette population qui nous servira ensuite de base de l'échantillonnage. Dans notre cas, la population mère est représentée par l'ensemble des aviculteurs activant dans le territoire de la wilaya de Bejaia et l'ensemble des unités industrielles de transformation de produits avicoles localisé dans cette même wilaya. Pour la meilleure représentativité de l'échantillon, il faut que l'échantillon intègre toute la population mère, mais dans notre situation, c'est quasiment impossible de réaliser ce cas sur le terrain.

Nous Avons recouru à un échantillon qualitatif qui couvrira toutes les subdivisions de la wilaya. Dans ce sens, nous avons recouru à l'utilisation de **l'échantillonnage par quotas**. C'est-à-dire, veiller à distribuer un nombre bien déterminé de questionnaires sur chaque subdivision agricole de la wilaya afin de permettre de représenter ces subdivisions et d'appréhender la situation de cette filière dans chaque région dans la wilaya d'investigation.

## III- Résultats et discussions

### III-1. La situation actuelle

Selon les informations avancées par la Direction des services agricoles (DSA), de Béjaia, jusqu'en fin 2013, il est à signaler l'existence dans la wilaya de quelque 505 établissements d'élevage de poules pondeuses et de 1036 de poulet de chair, l'activité avicole dans la wilaya concerne essentiellement la production de poulets de chair et de l'œuf de consommation et on peut souligner au passage l'existence de deux types distincts d'aviculture, l'aviculture traditionnelle et l'aviculture moderne.

#### III-1. 1. L'aviculture traditionnelle

Ce système d'élevage pratiqué depuis très longtemps existe toujours. Il se caractérise par un faible investissement initial, il est présent essentiellement dans les zones rurales, c'est toujours une tradition d'associer l'élevage de volaille aux autres cultures agricoles.

Ce type d'élevage se traduit par une vie en liberté des volatiles pendant le jour avec, le plus souvent un rassemblement de la volaille la nuit dans un poulailler traditionnel ou dans un abri. Selon les interviewés, les volailles élevées sont destinées en premier lieu pour l'auto consommation en œufs et en viande et dans le passé pour le sacrifice lors des cérémonies traditionnelles, puisque dans la région le poulet occupe une place importante dans la vie sociale et les cérémonies traditionnelles. La plupart du temps, les poules sont libres et trouvent dans le milieu extérieur de quoi se nourrir. Quelques fois, elles peuvent recevoir des aliments sous forme de grains de céréales ou de déchets de cuisine. D'un point

de vue sociologique, et contrairement à ce qui est rencontré dans le secteur moderne largement dominé par les hommes, l'aviculture traditionnelle est une tâche principalement réservée aux femmes qui utilisent cet élevage à plusieurs fins comme l'autoconsommation, le don et la vente.

Il n'existe pas de statistiques officielles au niveau de la wilaya sur le nombre de producteurs traditionnels de volaille mais ce qui est sûr est que c'est une activité qui est en pleine régression, ce recul est due en grande partie à l'avancée de l'urbanisation, au développement économique et au succès de l'élevage moderne.

### **III-1. 2. L'aviculture moderne**

Au cours de ces dernières années, cette méthode d'élevage s'est largement diffusée dans la wilaya. Ce type d'élevage demande des moyens financiers plus conséquents que les précédents. Les opérateurs dans ce domaine sont ceux qui disposent de ces moyens financiers ou qui ont un accès au crédit. Dans ce type d'élevage on fait plus attention à l'alimentation et au contrôle des maladies et on élève des poulets et les poules pondeuses à des fins commerciales, les volailles élevées sont de races améliorées d'origines étrangères. Ce type d'élevage est un grand consommateur d'intrants dont certains sont importés comme les intrants dans la production d'aliments et les produits vétérinaires.

Dans ce secteur de la filière avicole, on retrouve des éleveurs proprement dits c'est-à-dire les producteurs de poulets de chair ou d'œufs de consommation, des entreprises spécialisés dans la fabrication d'aliments, les entreprises de commercialisation des produits finis et d'intrants. Enfin, on trouve des entreprises qui s'activent dans l'abattage, la plumaison et le conditionnement des volailles en vue de la commercialisation. Selon la direction des services agricoles, On compte pour l'exercice 2012 / 2013 :

- 505 bâtiments d'élevage de poules pondeuses avec un effectif de 1672459 sujets ;
- 1036 bâtiments d'élevage de poulets de chair avec un effectif qui dépasse les trois millions de sujets.

### **III-2. L'amont de la filière avicole dans la wilaya**

#### **III-2. 1. Les unités de fabrication d'aliments**

Elles sont présentes sous deux formes juridiques déférentes :

##### **- Le secteur public**

Ce secteur est représenté par l'unité de la production d'Aliments du Bétail (**UAB EL KSEUR**) du Groupe Avicole Centre (GAC). Cette unité est construite en 1983, s'étalant sur une superficie de 44 944 m<sup>2</sup>, l'UAB EL KSEUR possède une capacité de production de 15 tonnes/heure. Implantée dans la zone industrielle d'El Kseur, elle est non loin de la gare ferroviaire et à moins de 25 Km du port de Bejaia. Elle alimente 06 wilayas (Bejaia, Jijel, Bordj Bou Arreridj, Sétif, Tizi-Ouzou, Boumerdes) dans la fabrication des aliments du bétail.

##### **- Le secteur privé**

L'activité des unités privées d'aliment reste très difficile à cerner tant de point de vue de la production totale de la wilaya que des potentialités de productions existantes dont la wilaya dispose elle. Les résultats de l'enquête affirment que, 35 des 119 aviculteurs questionnés soit un tau de 29.4% possède leurs propres usines de fabrication d'aliment, la capacité de ces unités privées varie de 0,5 tonnes/heure jusqu'à 10 tonnes/heure, mais la



plus part d'entre elles, soit un taux de 66 %, possèdent une capacité de production d'une tonne par heure. L'enquête révèle aussi, l'existence de certaines associations entre aviculteurs pour s'approprier une unité de production d'aliment. Ces unités de production d'aliment sont mise en place par les aviculteurs dans le but de couvrir leurs propres besoins en aliments et avec un degré moins pour des raisons commerciales ; c'est à dire la fabrication d'aliments pour la vendre aux autres aviculteurs sauf dans le cas des unités qui possédant une capacité de production de 10 tonnes par heure, c'est un investissement qui est mis sur place essentiellement pour des raisons commerciales est pour répondre aux besoins des autres éleveurs.

Il est à signaler qu'une grande partie de cette activité se fait dans la clandestinité, ce phénomène est aggravé par la multiplication des circuits d'approvisionnement, engendrés par l'avènement des importateurs privés de matières premières

### **III-2. 2. Les importations**

#### **A- Le secteur public**

Ce secteur est représenté par l'unité Portuaire **ONAB Bejaia** qui est située dans la zone industrielle de Bejaia, plus précisément à IHADDADEN. Avec superficie de 4 859 m<sup>2</sup>, cette unité elle comprend un bloc administratif, une chambre froide et un hangar de stockage des matières premières, à savoir, le maïs, le tourteau de soja d'une capacité de stockage de 13 000 Tonnes. L'activité principale de l'UP Bejaia consiste à réceptionner les matières importées et à les distribuer à l'échelle régionale.

#### **B - Le secteur privé**

Il n'existe pas des statistiques officielles qui déterminent le nombre exacte de ces opérateurs dans ce domaine d'activité mais ce qui est sur est que cette activité s'est développée d'une façon spectaculaire depuis l'autorisation de l'Etat aux opérateurs privés d'investir le domaine de commerce extérieur, d'ailleurs les 35 unité de production d'aliment concernées par l'enquête sont approvisionnées en matières premières par ces importateurs privés

### **III-3. Le potentiel de production avicole de la wilaya**

Selon la direction des services agricoles de la wilaya, en 2013, la production avicole dans la wilaya de Bejaia concerne essentiellement deux types de produits, la production de poulet de chair et de poules pondeuses. La production avicole se caractérise également par une prédominance de l'aviculture de chair. En effet, l'effectif mis en place est de 1 640 000 sujets pour le ponte contre 4 225 000 sujets pour le poulet de chair.

#### **III-3. 1. La filière chair**

La production de poulet de chair se fait dans les quatre coins de la wilaya, mais cette activité n'est pas d'une concentration égale dans tout le territoire de la wilaya.

La totalité de la production est faite par le secteur privé et les capacités de production sont sous utilisées. On remarque également que les bâtiments d'élevage sont d'une capacité moyenne d'environ 3000 sujets par bâtiments, ce qui est confirmé par les résultats de l'enquête. La production de poulet de chair se fait dans les quatre coins de la wilaya, mais cette activité n'est pas d'une concentration égale dans tout le territoire de la wilaya. Les effectifs mis en place dans certaines communes comme SEDOUK, AKBOU CHELATA, ADKAR sont très important comparant à d'autres communes.

### III-3. 2. La filière ponte

Cette activité a connu un développement spectaculaire ces dernières années, elle concerne 1672 459 sujets mis en place en 2013 avec une production globale de 344 417 000 œufs. La plus part des aviculteurs ont investi ce domaine puisque d'après eux cette activité assure un revenu permanent et considérable et elle ne comporte pas beaucoup de risques.

La filière ponte en 2013 concerne 505 bâtiments d'élevage et elle est l'œuvre de secteur privé uniquement, l'effectif mis en place produit 344 417 000 œufs. On remarque que les capacités de production sont sous utilisées avec une utilisation de 65.42 % des capacités totales d'élevage seulement et que l'effectif moyen mis en place est de l'ordre de 3311 sujets par bâtiment, alors que les résultats de l'enquête annoncent une moyenne de 3800 sujets par bâtiment.

### III-3. 3. L'Age et le niveau d'instruction des aviculteurs

Le secteur de l'agriculture en général et le domaine de l'élevage avicole en particulier attirent de plus en plus de jeunes. En effet d'après l'enquête plusieurs jeunes ont investi le domaine à cause de :

- le revenu permanent que génère cette activité ;
- cette activité comporte moins de risques par rapport à l'élevage bovin et ovin ;
- elle ne demande pas beaucoup de temps et d'efforts ;
- les mesures incitatives prises par l'Etat pour encourager les investissements.

L'enquête révèle que :

- la plus part des aviculteurs soit un taux de 66.38% ont une moyenne d'Age entre 30 et 60 ans, les moins de 30 ans et les plus de 60 ne représente qu'un tiers des exploitants ;
- le niveau d'instruction des aviculteurs n'est pas très élevé, puisque il n'existe que 5% d'entre eux qui possèdent un niveau de bac et plus, 20.16% ont un niveau secondaire, 30.25% d'entre eux possédant un niveau moyen, 35.3% ont un niveau d'étude primaire et 09.24% n'ont jamais fréquenté l'école ;
- la totalité des aviculteurs qui ont fait des études supérieures se trouve dans la tranche d'âge de moins de 30 ans et la totalité des aviculteurs qui n'ont pas mis les pieds à l'école se trouvent dans les deux tranches de 30 ans et plus.

L'enquête fait ressortir qu'aucun aviculteur concerné par l'échantillon n'a fait un stage ou une formation dans son domaine d'activité et qu'un nombre de 96 parmi les 119 touchés par l'enquête soit un taux de 80.7 % soulignent qu'ils ont appris cette activité par eux même, par contre les 23 aviculteurs restant ont admis que ce métier est transmis par leurs proches (parents et grands parents en particuliers).

### III-3. 4. L'aviculture à temps partiel

L'agriculture à temps partiel est définie comme étant une activité pratiquée par un exploitant, cet exploitant qui ne consacre à l'assouplissement de cette profession qu'une fraction de temps dont il dispose et affecte l'autre fraction à l'exercice d'une autre activité. Cette activité peut être de nature très variée, industrielle, commerciale, artisanale, relevée de la fonction publique ou des professions libérales. En effet, l'activité avicole n'échappe pas à ce constat puisque plusieurs aviculteurs affirment qu'ils exercent d'autres activités hors de la filière avicole. En effet :

- plus de 18% des aviculteurs touchés par l'enquête, possèdent une autre source de revenus, ces revenus qui sont procurés par des activités pratiquées hors de la filière avicole

- la fonction libérale est l'activité qui est souvent pratiquée par ces aviculteurs, parmi les activités soulignées l'artisanat et le commerce.
- Le secteur public est lui aussi considéré parmi ses sources de revenus, par contre on n'a pas rencontré parmi les aviculteurs questionnés quelqu'un qui travail dans le secteur privé.
- 1,6 % des aviculteurs continuent à exercer cette activité bien qu'ils sont en retraite.
- La plupart des aviculteurs, soit un taux de 81.52% n'exercent pas une autre activité en dehors de la filière avicole.

Par contre il est à souligner que la totalité des aviculteurs exercent au moins une autre fonction au sein de cette filière avicole, cette activité consiste soit à la production d'aliment soit à la commercialisation en gros ou en détail des produits avicoles soit au transport d'intrants ou des produits avicoles à la demande des autres aviculteurs.

#### **III-4. Les bâtiments d'élevage**

La totalité des aviculteurs questionnés affirment que leurs exploitations sont des exploitations privées. Pour ces 119 aviculteurs on compte 123 poulaillers en fonctionnement soit une moyenne de 1,03 poulailler pour chaque aviculteur. Il est à signaler également que, les bâtiments d'élevage dans la wilaya sont de petite taille puisque, les effectifs qui sont mis en place varient entre 2400 et 10800 sujets pour la filière poule pondeuse, et une moyenne de 2073 sujets pour le poulet de chair. La capacité de production pour la poule pondeuse ne dépend pas seulement de la surface de bâtiment d'élevage mais elle dépend aussi des batteries (cages) existantes et la densité de l'effectif dans les cages. Dans ce sens, on a remarqué lors de notre visite sur les sites d'élevage qu'un bâtiment équipé d'une batterie récente de 4 étages peut contenir le double d'un bâtiment équipé d'une batterie ancienne modèle de deux étages, la totalité des bâtiments quand à eux sont en bonne état est d'une construction récente. L'élevage de poulet de chair est exclusivement au sol sur copeaux de bois et l'élevage de la poule pondeuse est exclusivement en hors sol. Selon les personnes questionnées la densité d'élevage de poulet de chair varie selon les périodes, la densité des effectifs mis en place est beaucoup moins importante en période d'été et certains évitent même de prendre le risque de travailler pendant les périodes de fortes chaleurs.

#### **III-5. Organisation socio économique du secteur avicole**

Les exploitations avicoles ont des besoins importants en main-d'œuvre, l'analyse des données recueillies auprès des exploitations avicoles enquêtées affirment que la totalité de ces dernières sollicitent de la main-d'œuvre permanente ou occasionnelle pendant l'année. Un nombre considérable de poste d'emplois permanent est crée par ces exploitations avicoles, soit un taux de 88%, ce taux représente un effectif de 94 aviculteurs parmi les 119 touchés par l'enquête qui sollicitent de la main d'œuvre permanente, mais 88.3% de cette main d'œuvre travaille en noir. Il est intéressant également de signaler que, la majorité de cette main d'œuvre soit un taux de 72.34% vient de l'extérieur de la wilaya, ce phénomène est expliqué par les chefs des exploitations que cette main d'œuvre étrangère à la wilaya est moins exigeante en matière de salaire et de l'environnement de travail.

De plus, ces ouvriers assurent une autre tâche qui est le gardiennage de l'exploitation la nuit du fait qu'ils sont hébergés au sein même de l'exploitation.

A coté de ces postes d'emplois permanents, tous les aviculteurs recourent également à une main d'œuvre occasionnelle et à la main d'œuvre familiale, notamment lors de la

réforme des poules, de nettoyage des poulaillers, des périodes de vaccinations et de transfert des poulettes dans des cages...

### **III-5. 1. Les exploitations avicoles et les organismes financiers**

Le rôle joué par les banques et les assurances aujourd'hui est de très grande importance, elles participent activement au développement des activités économiques. Mais ce qu'on a remarqué lors de cette enquête est que la filière souffre d'une participation mitigée de ces deux organismes financiers dans le fonctionnement des exploitations avicoles. En effet, il existe que 05 aviculteurs des 119 questionnées soit un taux de 04.2 % qui ont souscrit leurs exploitations à une assurance contre les risques. Les 114 aviculteurs restants affirment qu'ils ont investi dans cette activité grâce aux aides de leurs proches (familles et amis) ou grâce aux fonds personnels dont ils disposent.

### **III-5.2. Affiliation à une organisation professionnelle (OPA)**

L'affiliation à une organisation professionnelle peut avoir des effets positifs sur le développement de la filière avicole dans la mesure où les problèmes des aviculteurs seront exposés et traités dans des réunions qui se tiennent régulièrement, ces réunions peuvent être aussi l'occasion idéale pour échanger les dernières informations qui touchent d'une façon directe ou indirecte cette filière. Dans notre échantillon, la totalité des aviculteurs ne sont pas affiliés à ces organisations professionnelles, un constat qui joue en défaveur de développement de cette filière.

### **III-5. 3. La commercialisation des produits avicoles**

Ce point vise à identifier les différents circuits de la commercialisation des produits avicoles (poulets et œufs de consommation) et leurs places dans le circuit commercial global des aviculteurs.

#### **III-5. 3.1 - Pour les aviculteurs**

L'enquête fait ressortir que les circuits de ventes s'organisent comme suit :

##### **- Dans le cas de segment ponte :**

- Vente directe aux consommateurs : cette méthode est pratiquée par 70 % des exploitations touchées par l'enquête mais elle représente un taux minimal des ventes globales de ces exploitations, soit moins de 5% de la totalité des ventes ;

- Vente aux détaillants : l'enquête fait ressortir que 60 % pratiquent cette méthode de commercialisation qui représente selon eux moins de 20% de leur chiffre d'affaires

- Vente aux grossistes : cette méthode est la plus répandue puisque la totalité des aviculteurs la pratiquent et elle procure plus de 80 % du chiffre d'affaires des aviculteurs. En effet, le grossiste assure l'écoulement de toute la production et d'une façon continue pendant toute l'année, ce qui arrange les affaires des aviculteurs, les grossistes prennent une marge de bénéfice qui varie de **5 DA\* à 10 DA** pour un plateau d'œufs (5 DA pour 30 œufs) et cela quelque soit le prix de vente de ces œufs.

##### **- Dans le cas de segment poulet de chair :**

Pour le segment de poulet de chair les éleveurs enquêtés affirment que la quasi-totalité de la production sera vendue pour des grossistes, le prix de vente sera déterminé par le marché.

---

\*. Dinars Algériens

### III-5. 3.2 - Pour les unités de transformation.

Les prix de vente sont déterminés par les prix d'achat en tenant compte des déchets et les différentes charges et de divers amortissements des machines utilisées.

### III-5. 3.3 - La consommation et les prix des produits avicoles

**a- Les prix :** les prix sont déterminés par la loi de l'offre et de la demande, mais généralement ils sont beaucoup plus élevés durant l'été. Ce constat est expliqué par la faiblesse de l'offre dans cette période notamment le poulet de chair et la demande sur les produits avicoles dans cette période est très élevée.

#### **b- Une consommation des produits avicoles variable selon les périodes**

Comme le soulignent certains aviculteurs interrogés ; la demande est très forte sur la viande de poulet durant les fêtes musulmanes (achoura, mouloud et l'aïd El Fitr), le mois de Ramadhan également est caractérisé par une forte demande de la viande en général et la viande de poulet en particulier, les fêtes de fin d'années (premier moharrem, yenaair, Nouvel an) se caractérisent aussi par des pics de la demande de la viande de poulet.

### III-6. Les difficultés de la filière

Elles sont de plusieurs ordres :

- **La qualification professionnelle :** les revenus générés par cette filière poussent beaucoup de personnes à investir dans le domaine sans aucune préparation : pas d'étude de marché, aucune maîtrise des conditions techniques d'élevage.
- **L'approvisionnement :** les aviculteurs se plaignent des retards dans l'approvisionnement en poussins, ainsi que la variation des prix de ces derniers. Quant aux industries de transformation elles se plaignent de l'approvisionnement irrégulier en volaille.
- **La volatilité des prix :** les prix des produits avicoles sont très volatiles, ce phénomène est du essentiellement à des irrégularités existantes aux niveaux de l'offre et de la demande en produits avicoles. En effet, nous avons constaté cette volatilité des prix lors de nos visites sur les sites de commercialisation. Quant aux prix d'aliments, ils restent très élevés ce qui justifie en grande partie la hausse des coûts de production.
- **La concurrence déloyale :** Il y a une forte proportion d'établissements qui travaillent illicitement et qui ne disposent pas d'un agrément sanitaire qui est délivré par la DSA.
- **L'alimentation en énergie et en eaux :** Un effectif de 37 exploitations sur les 119 touchées par l'enquête et qui représente 31 % des exploitations sont alimentées en énergie électrique par les exploitations ou les habitations voisines.

Le problème d'alimentation en eau est plus grave encore, il existe que 17 exploitation sur les 119 qui représente un taux de 14.28% de qui sont alimentées par l'eau de robinet et 86 % restant s'approvisionnent avec des citernes ou dans des sources voisines.

### IV. Conclusion :

Le concept filière est un concept sans définition universelle, il représente un domaine d'investigation pertinent pour étudier la diversité des systèmes de production, il est utilisé récemment dans le domaine d'agroalimentaire. La filière avicole, objet de cette présente étude, s'inscrit dans cette optique. Le recours dans cette recherche à l'utilisation de ce concept nous a paru approprié ; car l'étude par filière nous donne une image claire de tous les éléments qui influencent le fonctionnement de cette filière avicole en prenant en considération le point de vue des différents intervenants durant l'itinéraire suivi par les produits concernés par l'étude à savoir le poulet de chair et l'œuf de consommation depuis l'élevage jusqu'à leurs arrivées au consommateur final.

La filière avicole en Algérie et dans la wilaya de Bejaia en particulier, a réalisé d'énormes progrès, qui sont le résultat des politiques incitatives des pouvoirs publics dans les années 80. Ces derniers ont cédé le terrain pour les opérateurs privés depuis le début des années 90 avec la mise en place de la politique de l'économie de marché, cette dernière qui vise au désengagement de l'Etat dans la scène économique et de laisser de plus en plus de place pour l'initiative privé. Malgré les débuts mitigés de l'expérience, les opérateurs privés ont investi davantage le terrain et le processus de la remontée de cette filière semble avoir donné ses fruits et des résultats encourageants, se traduisant notamment par la production locale des facteurs biologiques entièrement importés auparavant, comme la poulette démarrée, œufs à couver, poussins chair et ponte. Néanmoins ; plusieurs difficultés et insuffisances peuvent être soulignées. En effet, il ne demeure pas moins que la survie de cette filière dépend des approvisionnements de l'extérieur en intrants alimentaires et de produits vétérinaires, la volatilité des prix de poussins ainsi que des aliments, les coûts de production très élevés, le manque de professionnalisme de la part des intervenants dans cette filière. Ainsi que ; l'existence d'une forte proportion d'établissements activant illicitement, échappant toujours au contrôle des autorités, quant aux prix des produits avicoles (poulet et œufs de consommation), ils restent généralement hors de porté de consommateur Algérien moyen.

#### **- ANNEXES :**

**Tableau N°01 : Structure de l'échantillon visant les aviculteurs selon le type d'élevage**

| Type d'élevage   | Structure juridique |            | effectif   |
|------------------|---------------------|------------|------------|
|                  | Public              | privés     |            |
| Poulet de chair  | 000                 | 56         | 56         |
| Poules pondeuses | 0000                | 63         | 63         |
| <b>Total</b>     | <b>000</b>          | <b>119</b> | <b>119</b> |

Source : élaborer par nous même sur la base de l'enquête

**Tableau N°02 : La production du poulet de 2013**

| secteur                             | Bâtiments nombre | Superficie Totale M <sup>2</sup> | Effectif mis en place (sujet) |
|-------------------------------------|------------------|----------------------------------|-------------------------------|
|                                     |                  |                                  | Poulet de chair               |
| Ferme Pilotes, offices et autres    | 0                | 0                                | 0                             |
| Secteur privé y compris les EAC/EAI | 1036             | 235 973                          | 3 291 050                     |
| <b>TOTAL</b>                        | <b>1036</b>      | <b>235 973</b>                   | <b>3 291 050</b>              |

Source : Direction des Services Agricoles (DSA) de Bejaia 2013

**Tableau N°03 : La filière ponte dans la wilaya de Bejaia**

| secteur       | Bâtiments nombre | Superficie totale (M <sup>2</sup> ) | Capacité instantanée (sujet) | Effectif mis en place (sujet) | Production d'œufs 10*3 unités |
|---------------|------------------|-------------------------------------|------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| Secteur privé | 505              | 145 291                             | 2 556 330                    | 1 672 459                     | 344 417                       |
| <b>TOTAL</b>  | <b>505</b>       | <b>145 291</b>                      | <b>2 556 330</b>             | <b>1 672 459</b>              | <b>344 417</b>                |

Source: DSA 2013

### **- Notes et Références Bibliographiques:**

- <sup>1</sup>- Braz Jussara, (2002) – «Panorama du marché international de la mangue. Cas de la filière d'exportation du Brésil» - CIHEAM- IAMM- Montpellier – n° 68- 2002 page N°10.
- <sup>2</sup>- Dictionnaire d'économie et des faits économiques et sociologiques contemporains
- <sup>3</sup>-Terpend, N. 1997b. « Les contraintes des SADA des zones urbaines d'Afrique. Le point de vue des acteurs des SADA». Collection «Aliments dans les villes», FAO, Rome.
- <sup>4</sup>-LABONNE. M « LE CONCEPT DE FILIERE EN ECONOMIE AGRO-ALIMENTAIRE » p.142. 1987, consulté le 23/07/2012 Disponible sur : [http://horizon.documentation.ird.fr/exldoc/pleins\\_textes/pleins\\_textes\\_4/colloques/24865.pdf](http://horizon.documentation.ird.fr/exldoc/pleins_textes/pleins_textes_4/colloques/24865.pdf)
- <sup>5</sup>- Morvan Y. « Fondement d'économie industrielle », ECONOMICA, Paris. 1999, pages 248-249
- <sup>6</sup>- Nuhine DIEYE, (2003) «Comportements des acteurs et performances de la filière lait périurbain de Kolda,Sénégal »p12 du thèse de master– CIHEAM – IAMM- Montpellier 2003.71 pages . Disponible sur : <http://ressources.iamm.fr/theses/61.pdf>
- <sup>7</sup>- Guillaume D et al. «Une méthode d'analyse des filières». Document de travail, LRVZ, N'Djamena, consulté : le 13/10/2012 Disponible sur : <http://epe.cirad.fr/fr2/doc/dutkouslet2000.pdf>





## Le fonctionnement de la filière dattes dans la région de Touggourt Sud-est Algérien The functioning of the date's sector in Touggourt Southeast Algerian region

Lounes MERROUCHI (\*)  
Institut National de la Recherche Agronomique; Algérie  
Laboratoire de Recherche sur la Phoeniciculture-  
Université KASDI Merbah-Ouargla; Algérie

Boualem BOUAMMAR (\*\*)  
Laboratoire de Recherche sur la Phoeniciculture-  
Université KASDI Merbah-Ouargla; Algérie

**Résumé :** La présente étude a pour objet l'étude du fonctionnement de la filière dattes au niveau de la région du haut Oued Righ (Touggourt) et de saisir les principales contraintes que supportent les principaux acteurs. Il s'agit pour nous d'étudier d'abord la sphère de production à travers des enquêtes au niveau des exploitations phoenicicoles et des différents acteurs de la filière. Cette étude vise aussi à analyser le circuit de stockage, de conditionnement et de la vente des dattes.

Cette étude nous a permis de mettre en évidence les principales contraintes de la filière dattes qui entravent son bon fonctionnement: il s'agit principalement, au niveau des exploitations: du déficit en eau, du dysfonctionnement du système de drainage et la multiplication des adventices. Au niveau du marché de la datte, il existe une désorganisation et l'accapuration du produit par des intermédiaires multiples.

**Mots clés :** Filière, Datte, Exploitation agricole, Marche de la datte, Touggourt.

**Jel Classification Codes :** Q13.

**Abstract:** This study aims to study the functioning of the date's sector in the top Oued Righ region (Touggourt) and enter the main constraints that support the main players. It is for us to study first the sphere of production through surveys at the phoenicicoles farms and various players in the sector. This study also aims to analyze the storage circuit, packaging and sale dates.

This study allowed us to identify the main constraints of the date's sector that hamper its efficiency: it is primarily at the farm level: water deficit, the malfunction of the drainage system and the proliferation of weeds. At the date market, there is a disorganization and accapuration product through multiple intermediaries.

**Keywords:** Sector, Date, Agricultural Farm, Date Market, Touggourt.

**Jel Classification Codes :** Q13.

### I- Introduction :

La filière dattes est classée parmi les filières stratégiques en Algérie, à côté des viandes rouges et blanches, le lait, les céréales et la pomme de terre. A cet effet, et vue l'importance socio économique que présente cette filière, beaucoup de programmes de recherche et de développement sont mis en place par le Ministère de l'agriculture et du développement rural et autres centres et institutions de recherche agricole.

La culture du palmier dattier se répartie, en Algérie, dans les zones du Sud-est (Biskra, El-oued et Ouargla), Sud-ouest (Bechar, Adrar), Centre-extrême-sud (Ghardaia, Tamanrassat, Tindouf, Illizi) et d'autres zones éparses<sup>1</sup>. Néanmoins, la répartition potentielle du palmier dattier se trouve dans le Sud-est qui abrite près de 60 % du

eMail : (\*) : Merrouchi\_lounes2004@yahoo.fr & (\*\*) Bouammar1959@yahoo.fr

patrimoine national<sup>2</sup>. Concernant la diversité génétique du palmier, sur plus de 800 cultivars recensés en Algérie<sup>3</sup>, la variété Deglet-Nour occupe plus de 60 % du nombre total du palmier<sup>4</sup> dont le fruit est soumis à des spéculations dans sa commercialisation.

Le nombre de palmiers dattiers a connu ces deux dernières décennies une expansion fulgurante grâce au soutien agricole. Il est passé d'environ 8 million de palmiers en 1990 à environ 18 million en 2011, soit une augmentation de 125%. Quant à la production de dattes, elle est passée, pour la même période, de 200 000 tonnes à environ 750 000 tonnes, soit une augmentation de 275 %<sup>5</sup>.

La production en dattes est consommée, pour la grande partie, à l'intérieur du pays, dans la mesure où les exportations de l'Algérie en dattes, déclarées officiellement, sont estimées annuellement entre 4 et 5 % de la production totale nationale<sup>6</sup>. La datte qui passe les frontières, par la voie illégale ou fait l'objet de troc, n'est pas comptabilisée.

Parmi les régions phoenicicoles potentielles en Algérie, la vallée de l'Oued-Righ, est très connue par sa diversité génétique du palmier et la particularité ethnique de sa population, très attachée à la culture phoenicicole. Touggourt est le plus grand centre d'intérêt de la vallée, et c'est de là qu'a commencé le développement de la phoeniciculture par les colons français vers les années 1800<sup>7</sup>. D'ailleurs, un terminus de voie ferré et un aéroport ont été réalisés dans les années quarante pour transporter de la datte vers l'Europe via la France.

Actuellement, la datte Deglet Nour est devenue un luxe pour la plupart de la population algérienne et ce, malgré l'extension de la superficie phoenicicole et l'augmentation de la production. Situation qui a pour origine plusieurs raisons : structurelles, commerciales, techniques, etc.

Afin d'appuyer les résultats de recherche obtenus, sur le même sujet, par BEDRANI et BENZIOUCHE<sup>8</sup>, au niveau du bas Oued-Righ, représenté par les régions de Mghair et Djamaâ, relevant de la wilaya d'El-Oued, nous avons porté notre recherche sur le haut Oued Righ, représentée par la région de Touggourt dite capitale de l'Oued-Righ, jugée plus importante sur le plan stratégique et économique dans la Vallée. Il s'agit, pour nous, dans cette étude, d'analyser le fonctionnement de la filière dattes, de déceler les contraintes posées à ses différents maillons et d'essayer d'apporter des propositions d'amélioration.

## **II-Méthodologie d'approche:**

La méthode suivie pour la réalisation de cette étude est constituée de plusieurs étapes:

### **➤ Le tour du pays:**

Pour avoir une meilleure perception de la région d'étude, nous avons sillonné le site de bout en bout : de Sidi Slimane au Nord à Goug au Sud, en prenant pour repère le Canal de l'Oued Righ qui traverse la vallée et qui a pour fonction originale de collecter les eaux de drainage des palmeraies.

### **➤ Le zonage:**

Le tour du pays nous a permis d'identifier neuf grands ensembles géographiques ou Oasis. Comme certaines oasis présentent des ressemblances, nous avons retenus sept oasis pour l'étude à savoir: El-goug, Temacine, Nezla, Sidi Mehdi, Ezzaouia, Ghomra et Meggarine.

➤ **L'échantillonnage des exploitations à étudier:**

Au cours de notre tournée au sein des zones homogènes, nous avons déterminé deux critères de différenciation qui nous ont semblé les plus pertinents, à savoir: le critère temporel (ancien et nouveau système de production) et le critère de taille des exploitations. De là, nous avons constitué notre échantillon d'exploitations à enquêter, dont le nombre a été limité par la présence des agriculteurs dans leurs exploitations. Nous avons dégagé un nombre de 282 exploitations réparties selon l'ancienneté et la taille des exploitations.

Pour toucher à tous les systèmes de production et tailles qui pourraient exister, nous avons utilisé la méthode de *transect* qui consiste à balayer la zone dans toutes les directions. (Tableau 1 en annexes).

➤ **L'identification des agents intervenant dans la commercialisation de dattes:**

Pour identifier et enquêter ces intervenants, nous nous sommes appuyés sur les agriculteurs et les agents de vulgarisation agricole. Les intervenants identifiés sont des stockeurs-vendeurs au niveau du marché de gros de dattes, des acheteurs de dattes sur pied et de stockeurs-conditionneurs locaux. Comme ces agents sont connus par les agriculteurs et les agents de vulgarisation agricole, nous les avons tous retenus dans nos enquêtes (tableau 2 en annexes).

➤ **L'enquête des consommateurs de dattes:**

Les consommateurs enquêtés sont tous de la région d'étude. Ils sont constitués de deux catégories: consommateurs non propriétaires de palmeraies et consommateurs propriétaires de palmeraies (tableau 2 en annexes).

Le travail de terrain a été accompagné par un questionnaire propre à chaque intervenant de la filière. Il a été constitué cinq questionnaires en tout.

### **III-Résultats et discussions:**

Une présentation brève de notre objet d'étude est nécessaire pour comprendre les sous-basements de notre démarche et la pertinence de notre méthodologie de travail

#### **1. Présentation de la région d'étude.**

Le haut Oued-Righ est une région agro écologique représentée par ce qu'on appelle communément le Grand Touggourt qui constitue le prolongement de la vallée de l'Oued Righ au sud. Il est situé au Nord-est du Sahara Algérien, à 160 km au nord-est d'Ouargla et de la zone pétrolière de Hassi Messaoud et à 600 km environ au sud-est de la capitale Alger. Touggourt est la plus grande ville de la région d'Oued-Righ, c'est un centre de commerce et de tourisme important, et situé sur l'axe routier desservant les villes de Hassi-messaoud et Ouargla au Sud, Biskra au Nord et El-Oued à l'Est. Le haut Oued-Righ abrite trois grandes agglomérations: Touggourt au Centre, Temacine au Sud et Meggarine au Nord, et relèvent toutes administrativement de la wilaya d'Ouargla.

La population de la région du haut Oued-Righ est estimée, selon R.G.P.H. 2008<sup>9</sup> à 202 538 personnes, soit 57.56 % de la population de la vallée d'Oued-Righ et 36.26 % de la population de la wilaya d'Ouargla. Elle est répartie sur quatorze agglomérations (voir tableau 3 en annexes) dont plus de 50 % est concentré dans les chefs lieux de Daïra (Temacine, Touggourt et Meggarine).

La région de Touggourt abrite la plupart des infrastructures socio-économiques et culturelles de la vallée de l'Oued-Righ.

En matière d'industrie, Touggourt abrite plusieurs unités de fabrication de différents produits, tels que: la mousse, la verrerie, le carrelage, et la brique.

Quant aux activités commerciales et services, la région de Touggourt est très diversifiée, ce qui lui donne un dynamisme économique important.

L'agriculture de la région d'étude se base sur la culture de palmier dattier. En plus de la phoeniciculture, des cultures diverses associées aux palmiers mais de faible importance. On trouve des cultures fourragères, maraichères, légumières, fruitières et condimentaires. Ces cultures sont destinées, pour la plupart, à l'autoconsommation. Il est pratiqué, également, l'élevage de type familial constitué de petits ruminants, généralement du caprin; et de basse cours.

## **2. Analyse de la filière dattes:**

Nous essayerons de cerner l'importance des rôles des différents acteurs qui interviennent dans cette filière et de saisir les actions qu'ils entreprennent puis d'identifier et d'analyser les contraintes qui entravent son bon fonctionnement.

### **2.1. L'importance du palmier dattier dans la région d'étude.**

Le nombre de palmier dattier dans la région d'étude est estimé à 904 532 pieds dont 588 986 pieds sont plantés dans le cadre de la loi portant sur l'accession à la propriété foncière agricole (APFA) mis en application à partir de 1985. La superficie phoenicicole est estimée à 12 704 hectares et partagée en 12330 exploitations agricoles<sup>10</sup>.

Les données présentées dans le tableau (4) montrent que le nombre de palmiers et la superficie phoenicicole ont augmenté entre 1985 et 2011, respectivement, de 48.36 % et de 39.25 %. Il faut noter que dans les nouvelles palmeraies sont comptabilisées toutes les plantations effectuées dans différentes options (périmètre, hors périmètre et extension)

Quant à la diversité génétique des plantations, les enquêtes ont montré que, dans les nouvelles palmeraies, 84 % des exploitations sont occupées par 80 % de variété Deglet-Nour. Les 20 % restant sont occupés par les variétés Deglet-Beida et Ghars, et rarement d'autres variétés comme Tinissine et Tantboucht. Dans les anciennes palmeraies, 56 % des exploitations enquêtées ont leurs vergers occupés de plus de 80 % par la variété Deglet-Nour, 19 % ont entre 50 et 75 % de Variété Deglet-Nour.

Ces données nous montrent que la diversité génétique se trouve beaucoup plus dans les anciennes palmeraies que dans les nouvelles palmeraies. Ces dernières ont tendance à s'intéresser aux variétés les plus marchandes telles que: Deglet-Nour, Degla-Beida et Ghars.

Dans le cadre du rajeunissement des anciennes palmeraies, 46,70 % des exploitations enquêtées ont procédé à la plantation de nouveaux palmiers, soit entre les lignes ou dans une nouvelle terre

juxtaposée après aménagement. Il faut noter que 9,70 % des nouvelles palmeraies ont également procédé à des nouvelles plantations par extension.

Dans les anciennes palmeraies, 43 % des exploitations ayant procédé au rajeunissement ou à l'extension de leurs palmeraies ont utilisé une seule variété dont 81,40 % ont planté la variété Deglet-Nour. Par contre les variétés utilisées dans les extensions effectuées par les propriétaires des nouvelles palmeraies, pour 75 %, de trois variétés (Deglet-Nour, Ghars et Degla-Beida); le reste est constitué d'une à deux variétés.

## 2.2. L'itinéraire technique.

Les techniques culturales pratiquées par les phoeniculteurs sont l'irrigation, la pollinisation et l'amendement en matière organique comme opérations indispensables, sans elles, la production est vouée à l'échec. D'autres opérations sont importantes pour avoir une bonne production mais ne sont pas pratiquées par tous les agriculteurs faute de moyens humain, matériel, financiers ou par négligence.

Ainsi, les enquêtes ont montré que 56 % du panel pratique uniquement l'irrigation, l'amendement et la pollinisation. En plus de ces opérations, 12 % pratique le ciselage, 8,83 %, pratique la limitation et 21 % pratique les deux opérations à la fois. L'amendement en matière organique qui constitue une opération indispensable dans l'amélioration du rendement provient, en grande partie, des régions du nord du pays. Ainsi, 18,72 % de 94,34 % qui utilise l'amendement s'auto approvisionne en matière organique de leur cheptel. Le reste, soit il achète la totalité des besoins (37,45% du panel) soit il complète le déficit par des achats pour (43,82% du panel).

## 2.3. La commercialisation de la datte par les phoeniculteurs.

L'opération de vente de la datte par les agriculteurs se fait, selon les moyens financiers humains et matériels de ces derniers, soit sur pied, soit après récolte ou les deux à la fois (une partie sur pied et l'autre après récolte). Pour notre échantillon, 23,67 % du panel vend leur produit sur pied, 66,78 % vend le produit après récolte et 9,54 % vend une grande partie sur pied et le reste est vendu après récolte comme le montre le tableau (5).

La datte récoltée par les phoeniculteurs est vendue, selon leur besoin et leur capacité financière, sur le marché, à domicile ou les deux à la fois. Le tableau (6) nous montre que plus d'un quart (28,26 %) des phoeniculteurs vendent leur produit à domicile, c'est-à-dire une grande partie de la production ne passe pas par le marché. Ajoutons à cela une autre partie qui est vendue à domicile par l'autre catégorie (vendeurs à domicile +marché) et celle accaparée par les acheteurs sur pied dont le produit est généralement conduit vers des unités de conditionnement situées en dehors de la vallée.

## 2.4. Les acheteurs sur pied.

Les enquêtés sont tous de la région d'étude et sont des phoeniculteurs. Les enquêtes ont montré que 33,3 % du panel achète, en plus de la datte, le Bétail. Le paiement du produit dattier acheté se fait immédiatement après l'achat chez la moitié des enquêtés. Le reste paye par tranche ou après la vente de la datte. 25 % de ces acheteurs sur pied possède des chambres froides de capacité de stockage moyenne estimée à 200 quintaux, elles sont destinées pour le stockage de la datte molle (Deglet-Nour de 1<sup>er</sup> choix et Ghars empilé). La datte de deuxième et troisième catégorie (sèche et demi-sèche) est emballée dans des caisses en plastique, ou dans des sacs de jute pour la variété Degla-Beida.

L'achat de la datte sur pied se fait par négociation avec le propriétaire de la palmeraie. Mais généralement, c'est l'acheteur qui impose le prix puisque l'exploitant se trouve dans une situation de besoin financier après l'attente d'une année de travail.

## 2.5. Les unités de stockage et de conditionnement.

A l'exception de l'unité ex-OND (office national de dattes), devenue AFRIDAT, qui est équipée de tout le matériel de conditionnement nécessaire et dotée d'une capacité de stockage de 2000 tonnes, les autres unités enquêtées sont de simples hangars de stockage et

de revente de dattes, non équipés d'infrastructure frigorifiques et dont la capacité moyenne de stockage est estimée à 500 quintaux. La quasi-totalité des enquêtés disposent de palmeraies. Néanmoins, la plupart des propriétaires de ces unités réceptionne de la datte d'autres agriculteurs ou s'approvisionne des marchés de Touggourt, Biskra et d'El-Oued.

Ces unités utilisent : l'emballage en plastique de 20-25 Kg pour la variété Deglet-Nour de 2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> catégorie, des sacs en jute de 50-60 kg pour la variété Degla Beida et des cartons de 10 kg pour la variété Deglet-Nour de 1<sup>er</sup> choix. Les clients de ces unités sont des revendeurs qui acheminent la datte, selon la variété, à différents

endroits du pays ; Tamanrasset pour la Degla-Beida, à l'Est et l'Ouest pour la variété

Deglet-Nour de qualité moyenne et, au Nord, pour la variété Deglet-Nour de 1<sup>er</sup> choix.

## **2.6. Marché de dattes de Touggourt.**

Le marché de dattes de Touggourt est le point focal des vendeurs de dattes de toute la région de l'Oued-Righ en général et de la région du haut Oued-Righ ou grand Touggourt en particulier. Néanmoins, ce marché ne dispose pas d'infrastructures et de commodités qui permettent le bon déroulement de l'opération de vente.

L'enquête qui a concerné les vendeurs de dattes sur le marché a montré que les personnes enquêtées sont constituées de phoeniculteurs et non phoeniculteurs. Les non phoeniculteurs sont des revendeurs de dattes qui installent quelques cartons de dattes de 10 kg et de 05 kg. La plupart de ces vendeurs sont de Touggourt, ils ne vendent que la datte et ne sont pas des ambulants.

Les phoeniculteurs rencontrés ramènent leurs dattes sur des charrettes trainées par des ânes. La datte est proposée à la vente en gros et elle est de qualité médiocre. Au niveau de ce marché, nous avons recensé plus d'une quinzaine de garagistes. Leur activité est purement commerciale. Ils réceptionnent de la datte des phoeniculteurs et ils la revendent sur place ou acheminée vers d'autres régions.

## **2.7. La consommation de dattes.**

Les consommateurs enquêtés sont constitués de personnes disposant de palmeraies (59 %) et des personnes ne disposant pas de palmeraies (41 %) et relèvent tous de la région d'étude. La première catégorie déclare laisser une quantité moyenne de dattes de 2,8 quintaux par an et par ménage, de variété Deglet Nour pour la grande partie et de qualité moyenne. Cette réserve est destinée pour, une partie, à la consommation personnelle et, une autre partie serait offerte se forme de cadeaux ou dons, aux familles n'ayant pas de palmeraies, et aux amis. Pour cette catégorie, se sont les enfants qui consomment plus. La période de haute consommation est le mois de carême et la période de récolte. Plus de la moitié du panel trouve que le prix de la datte sur le marché est raisonnable.

La deuxième catégorie du panel déclare qu'il consomme, en moyenne, 42 kg de dattes/an de variété Deglet Nour et Ghars par ménage. La datte consommée provienne de l'achat pour 55,5 %. Le reste du panel acquière la datte du marché et reçoit une quantité sous forme de dons. Moins de la moitié de cette catégorie (33,3%) trouve que le prix de la datte sur le marché est cher.

## 2.8. Evolution des prix de dattes.

La spéculation que connaît le produit dattier à l'intérieur et à l'extérieur du pays, la désorganisation du marché de dattes à l'instar d'autres produits agricoles, et d'autres considérations économiques ont fait que le prix de dattes les plus répandues sur le marché et particulièrement celui de la variété Deglet-Nour de 1<sup>er</sup> et 2<sup>ème</sup> choix n'a pas cessé d'évoluer ces deux dernières décennies. Le prix des catégories sous citées évolue également au cours de l'année même.

L'évolution des prix de dattes appliqués sur le marché de Touggourt, pour les variétés les plus

repandues dans la région d'étude, entre la période 1999-2015, comme le montre le tableau (7) et la figure (1), les prix des trois variétés ont connus des augmentations continues entre la période 1999-2014. Le prix de la variété Deglet-Nour (DN) est le plus élevé, car celle-ci constitue la

variété la plus prisée. Quoique, les deux autres variétés Degla Beida (DB) et Ghars (GH) sont très recherchées dans d'autres régions et même par les pays voisins. La première est commercialisée, pour la grande partie vers les pays du Sahel (Niger, Mali..), la deuxième est empilée dans des sacs spécialisés et consommée, surtout localement, après l'épuisement de stock de Deglet-Nour dans les foyers.

Ce que nous remarquons également, c'est qu'il n'y a pas de grande différence de variation des prix entre les trois variétés. Sauf que, le prix de la Degla Beida a rejoint celui de Ghars durant la campagne 2013/2014 puis a été devancé par ce dernier par une différence de 10 Dinars, avec une évolution pour la première de 5 Dinars et le deuxième de 15 dinars, entre les campagnes 2013/2014 et 2014/2015.

La revalorisation des prix des variétés Ghars et Degla-Beida sur le marché a commencé à changer la structure de la palmeraie où les agriculteurs se voient renforcer leur verger avec ces deux variétés, alors qu'elles se plantaient, dans le passé, dans les périphériques de l'exploitation comme des brises vents.

Il faut dire que les premiers bénéficiaires de l'augmentation des prix de dattes sont, bien sûr, les intermédiaires et non pas les producteurs, dans la mesure où ces derniers continuent à vivre des difficultés financières et insatisfaits des prix avec lesquels vendent leur dattes.

Les prix présentés ici vont paraître aux lecteurs trop bas s'ils les comparent à ceux appliqués à la datte Deglet-Nour de Biskra. La datte Deglet-Nour de la région d'Oued-Righ en générale varie de demi-mole à sèche mais très sucrée.

## 2.9. Les contraintes rencontrées dans les différents maillons de la filière.

L'ensemble des intervenants enquêtés de la filière sont opposés à des contraintes multiples selon leur position dans le maillon de la filière. Le tableau (8) résume les principales contraintes rencontrées par les enquêtés.

Nous remarquons de ce tableau que les problèmes de manque de main d'œuvre et de la mauvaise organisation du commerce de la datte sont posés à tous les niveaux de la filière. Ces deux contraintes constituent à notre avis et à l'avis des enquêtés, les freins essentiels au développement de la filière.

#### IV. Conclusion :

Le fonctionnement de la filière dattes dans le haut Oued-Righ n'est pas différent de celui du moyen et du bas Oued-Righ (Djamaa et Mghair). Le soutien de l'Etat aux exploitations et produits agricoles, débuté dans les années 2000, n'a pas rapporté des améliorations au fonctionnement de la filière dattes, si ce n'est l'implantation de rares unités frigorifique de stockage de dattes. Le maillon de production revêt toujours un caractère traditionnel et s'oppose à des contraintes qui ont un impact direct sur la qualité de la datte. Ainsi, le déficit en eau dans certaines palmeraies, le disfonctionnement du système de drainage causant une asphyxie dans certaines palmeraies et la multiplication des mauvaises herbes sont devenues des leitmotifs dans les doléances des phoeniculteurs.

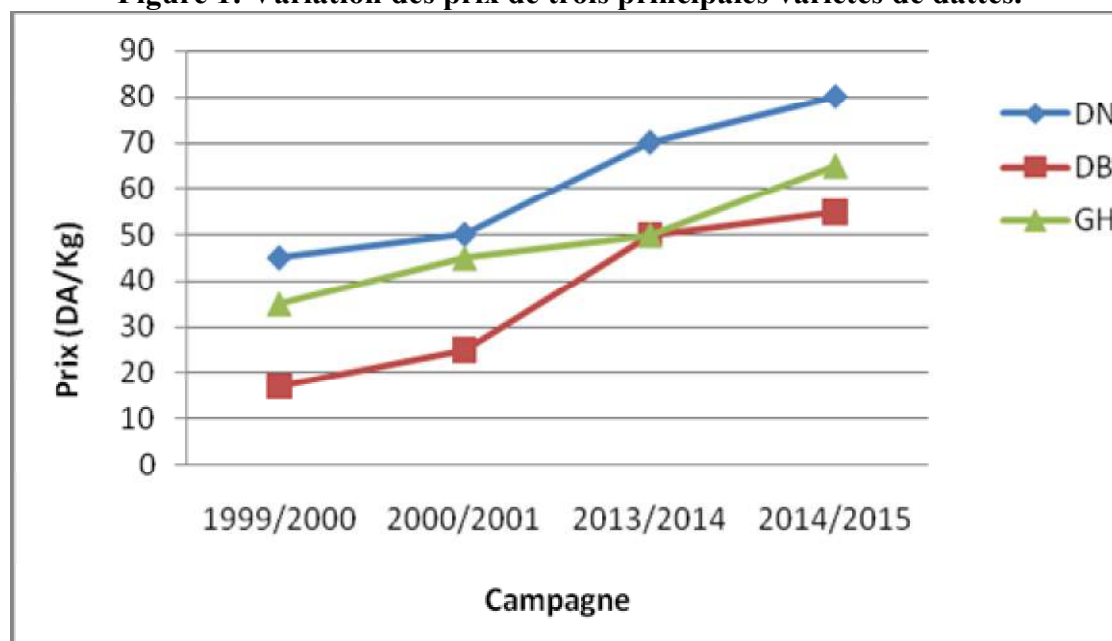
Sur le plan commercial, le produit dattier est confronté à des contraintes majeures en raison de la désorganisation du marché de la datte et l'accaparement du produit par des intermédiaires multiples. Pour cela, plusieurs circuits sont utilisés dans le mouvement de la marchandise, échappant ainsi aux règles commerciales et rend difficile le suivi du produit..

Les producteurs et les consommateurs se trouvent les premiers lésés pour ce type de réseau, puisque les premiers n'ont pas le choix de vendre avec un prix qui permet de couvrir leurs charges et de s'octroyer un bénéfice raisonnable et les seconds se trouvent face à un produit de qualité moyenne dont le prix est jugé exorbitant.

Devant cette insatisfaction généralisée, les pouvoirs publics et les organisations professionnelles doivent faire des efforts pour organiser la filière, tout d'abord au niveau des agriculteurs par le renforcement du système de vulgarisation apte à créer un changement positif dans le comportement des agriculteurs. Ceci permettrait d'améliorer la qualité du produit et l'utilisation judicieuse des facteurs de production. Ensuite, au niveau de la commercialisation, la prise en charge du produit dattier permettrait un partage équitable de la plus value et raisonner le prix sur le marché.

#### - ANNEXES :

**Figure 1: Variation des prix de trois principales variétés de dattes.**



Source: réalisé par nous-mêmes.



Tableau (1): Nombre d'exploitations enquêtées par Oasis et par type d'Oasis.

| Type Oasis | Taille des exploitations | Anciennes palmeraies | Sous Total | Nouvelles palmeraies | Sous total | Total |
|------------|--------------------------|----------------------|------------|----------------------|------------|-------|
| Meggarine  | -1ha                     | 17                   | 34         | 5                    | 22         | 56    |
|            | 1à 4ha                   | 16                   |            | 17                   |            |       |
|            | +4ha                     | 01                   |            | 00                   |            |       |
| Ghamra     | -1ha                     | 04                   | 16         | 00                   | 00         | 16    |
|            | 1à 4ha                   | 12                   |            | 00                   |            |       |
|            | +4ha                     | 00                   |            | 00                   |            |       |
| Ezzaouia   | -1ha                     | 15                   | 27         | 01                   | 07         | 34    |
|            | 1à 4ha                   | 11                   |            | 06                   |            |       |
|            | +4ha                     | 01                   |            | 00                   |            |       |
| Nezla      | -1ha                     | 25                   | 37         | 05                   | 18         | 55    |
|            | 1à 4ha                   | 11                   |            | 11                   |            |       |
|            | +4ha                     | 01                   |            | 02                   |            |       |
| Sidi-Mahdi | -1ha                     | 04                   | 27         | 00                   | 04         | 31    |
|            | 1à 4ha                   | 23                   |            | 04                   |            |       |
|            | +4ha                     | 00                   |            | 00                   |            |       |
| Temacine   | -1ha                     | 24                   | 42         | 03                   | 09         | 51    |
|            | 1à 4ha                   | 17                   |            | 06                   |            |       |
|            | +4ha                     | 01                   |            | 00                   |            |       |
| Goug       | -1ha                     | 07                   | 15         | 03                   | 25         | 40    |
|            | 1à 4ha                   | 08                   |            | 22                   |            |       |
|            | +4ha                     | 00                   |            | 00                   |            |       |
| Total      | -1ha                     | 96                   | 198        | 16                   | 84         | 282   |
|            | 1à 4ha                   | 98                   |            | 66                   |            |       |
|            | +4ha                     | 04                   |            | 02                   |            |       |

Source: tableau réalisé par nous-mêmes.

Tableau (2): Les intervenants dans la commercialisation de dattes.

| Agents         | Unités de Stockage et de conditionnement | Stockeurs-Vendeurs au niveau du marché de gros de dattes de Touggourt | Acheteurs de dattes sur pied | Consommateurs de dattes     |                                 | Total |
|----------------|--|---|------------------------------|-----------------------------|---------------------------------|-------|
|                |  |   |                              | Propriétaires de palmeraies | Non propriétaires de palmeraies |       |
| Nombre enquêté | 22                                       | 10  | 12                           | 14                          | 12                              | 70    |

Source: tableau réalisé par nous-mêmes.

Tableau (3): Répartition de la population (2008)

|  | Agglomération | Population   | Agglomération                             | Population              | Agglomération                          | population   | Total         |
|--|---------------|--------------|---|-------------------------|--|--------------|---------------|
| Grande agglomération (chef lieu de Daira)    | Temacine      | 20067        | Touggourt                                 | 39409                   | Meggarine                              | 13751        | 73227         |
| Moyenne agglomération (Chef lieu de commune) | Beldet - Amor | 14540        | -Zaouia El Abidia<br>-Nezla<br>-Tebesbest | 19993<br>51674<br>35032 | Sidi Slimane                           | 8072         | 129311        |
| Petite agglomération (Village)               | Goug          |              | Sidi-Mahdi                                |                         | Harhira<br>Ghamra<br>Laksour<br>Moggar |              |               |
| <b>Total</b>                                 |               | <b>34607</b> |   | <b>146108</b>           |  | <b>21623</b> | <b>202538</b> |

Source: tableau réalisé par nous-mêmes.

**Tableau (4): Evolution de la palmeraie.**

|                    |                           | Touggourt | Temacine | Meggarine | Total          |
|--------------------|---------------------------|-----------|----------|-----------|----------------|
| Ancienne palmeraie | Superficie (ha)           | 3913      | 1455     | 2353      | 7721           |
|                    | Nombre de palmiers        | 301920    | 163314   | 202172    | 667406         |
| Nouvelle palmeraie | Superficie                | 2635      | 1801     | 553       | 4989           |
|                    | Nombre de palmiers        | 306155    | 219600   | 99351     | 625106         |
| <b>Total</b>       | <b>Superficie (ha)</b>    |           |          |           | <b>12710</b>   |
|                    | <b>Nombre de palmiers</b> |           |          |           | <b>1292512</b> |

Source: Subdivisions Agricoles de Touggourt, Temacine et Meggarine (2011).

**Tableau (5): Type de vente de dattes par les phoeniculteurs**

| Type de vente de dattes          | Nombre de phoeniculteurs | Taux (%)   |
|----------------------------------|--------------------------|------------|
| Sur pied (SP)                    | 67                       | 23,67      |
| Sur pied + après récolte (SP+AR) | 27                       | 9,54       |
| Après récolte (AR)               | 189                      | 66,78      |
| <b>Total</b>                     | <b>283</b>               | <b>100</b> |

Source: tableau réalisé par nous-mêmes.

**Tableau (6): lieu de vente de la datte par les phoeniculteurs**

| Lieu de vente de dattes | Nombre de phoeniculteurs | Taux (%)   |
|-------------------------|--------------------------|------------|
| Domicile                | 80                       | 28,26      |
| Marché                  | 72                       | 25,44      |
| Domicile + marché       | 63                       | 22,26      |
| Sur pied                | 68                       | 24,02      |
| <b>Total</b>            | <b>283</b>               | <b>100</b> |

Source: réalisé par nous-mêmes.

**Tableau (7): Evolution des prix de dattes entre 1999 et 2015**

| Compagne Dattes | Prix moyen DA/Kg |           |           |           |
|-----------------|------------------|-----------|-----------|-----------|
|                 | 1999/2000        | 2000/2001 | 2013/2014 | 2014/2015 |
| Deglet-Nour     | 45               | 50        | 70        | 80        |
| Degla-Beida     | 17               | 25        | 50        | 55        |
| Ghars           | 35               | 45        | 50        | 65        |

Source: tableau réalisé par nous-mêmes.

**Tableau (8): Tableau récapitulatif des contraintes**

| Maillons de la filière | Production   | Commercialisation   | Consommation   |
|------------------------|--|---|--|
| <b>Contraintes</b>     | Manque de main d'œuvre;<br>Mauvaise gestion de l'eau d'irrigation.<br>Mauvais fonctionnement des drains.<br>Mauvaise gestion du soutien agricole.<br>Difficultés d'accès aux palmeraies.<br>Insécurité au niveau des palmeraies.<br>Désorganisation de la commercialisation de dattes. | Marché de dattes inapproprié et désorganisé.<br>Beaucoup d'intermédiaires.<br>Manque d'infrastructures frigorifiques.<br>Manque de main d'œuvre pour triage et emballage. | Mauvaise qualité de la datte (plus de 10 % de la production est véreuse).<br>Mauvaise présentation de la datte sur le marché.<br>Prix élevé par rapport aux autres fruits.<br>Escroquerie dans la qualité de dattes. |

Source: tableau réalisé par nous-mêmes

### - Notes et Références Bibliographiques:

1. MESSAR.E.M: Le secteur phoenicicole algérien : situation et perspectives à l'horizon 2010. In Option méditerranéenne, Serie A N°28. Le palmier dattier dans l'agriculture d'oasis des pays méditerranéens. 1996. Pp: 23-44.
2. BENAOUA.M/EH: Agriculture oasisienne: Situation, tendances et développement in Proceeding de l'atelier sur "la sécurité alimentaire et l'agriculture Saharienne. Université Kasdi Merbah Ouargla les 15 et 16 Février 2012. Pp: 30-41.
3. ACOURENE.S (2007) : Inventaire des différents cultivars de palmier dattier des régions de Oued-Righ et de Oued-Souf (Algérie). In sécheresse vol 18 n°2, 2007. Pp:135-142.
4. MERROUCHI.L, ACOURENE.S et BOUAMMAR.B: Valorisation des rebuts de dattes et des dattes communes dans les Oasis du Sud-Est Algérien. Revue biannuelle "recherche agronomique" N°18, Décembre 2006. Pp: 79-87.
5. BENZIOUCHE.S.E: Analyse de la filière dattes en Algérie, constats et perspectives de développement. Etude du cas de la Daira de Tolga. Thèse de doctorat agronomie. ENSA El-Harrach 2012.
6. ZEDDOUR.H : Marketing de la datte en Algérie. Cas de quelques Wilaya. Mémoire de Magister-année universitaire 2010-2011. 264p.
7. NIOX (1890) : Géographie militaire VI. Algérie et Tunisie, 2em édition. Paris- librairie militaire de L.Baudoin et C<sup>ie</sup>. 1890.
8. BEDRANI.S et BENZIOUCHE.S.E: Etude de la filière dattes : cas des Dairate; Djamaa et Mghaer ; In proceeding du Congrès Scientifique Arabe d'El-oued, du 01 au 04 Octobre 2000. Pp:383-417.
9. R.G.P.H (2008): Répartition de la population-Ouargla-. Site internet- Google.fr. Décembre 2014.
10. Statistiques Agricoles: Subdivisions de Temacine, Meggarine et Touggourt. 2011.



*Summaries of Articles in the  
Arabic Section*



## Performance Indicators For Strategic Priorities In The Small And Medium Algerian Enterprises

Cherifa REFAA (\*) & Youcef KORICHI (\*\*) & Mouna MESGHOUNI (\*\*\*)

*Kasdi Merbah University - Ouargla; Algeria*

**Abstract :** This study aims to find out the strategic priorities adopted by small and medium enterprises in Algeria through the disclosure of financial and non-financial performance indicators used by the managers of these enterprises, the study look for a relationship of cranes strategic activities based upon and achieved some performance indicators, where this aspect is of great importance, which stems from the existence of virtual deaths of this type of enterprises growing, with an estimated number of deaths in Algeria in 2012 -2182 Foundation. And we try through this study contribute to spare these institutions fall into the faltering and failing economic, financial and expressed Bmnh low returns on the prevailing market rates, or to achieve a negative performance with the decline in the feasibility of investment in which indicators resulting in the inability of this type of institutions to repayits commitments, as well as the lack of an institution's ability to diversify the customer. The study population consists of all small and medium enterprises registered in this sector, has been distributing the questionnaire within 10 months, and due to the difficulty of obtaining data galore study sample included 51 Foundation are subject to exploitation and analysis. And have our dependence on multi-style analysis of variance MANOVA according Wilks'Lambda test to determine the partial correlation relationship between the variables of the study.

Results of the study concluded that the small and medium enterprises do not have the Algerian strategy general concept, but some pursue strategic priorities and neglect others, also revealed the results of analysis of variance on the existence of a partial correlation between the cranes activities and frequency of the use of financial and non-financial performance indicators relationship. This allowed us to identify cranes strategic activities in accordance with the initial strategy embodied actually on the ground and influential in part on the performance indicators, as well as determine the Rose neglected by these institutions, and building the Balanced Scorecard model which describes the financial and non-financial indicators used in these institutions and distributed in accordance with the axes The four components of this model.

**Keywords :** Performance, small and medium enterprises, strategic priorities, Cranes activities, indicators of financial and non-financial, Balanced Scorecard.

**Jel Classification Codes :** M10, D24.

**The Importance Of The Internal Layout In The Small And Medium Enterprises  
(Design internal layout of the Department of plumbing in the Algerian company of  
Mineral Builders SACM)**

Ali YOUSFAT (\*)

*Ahmed Draia University - Adrar; Algeria*

**Abstract :** The study attempts to shed light on the methods of the internal layout and its application in small and medium enterprises SME. The goal is to help entrepreneurs to exploit efficiently their establishments' spaces, to reduce the material transportation between workshops and to improve working conditions... which reflects on the performance of the industrial company.

**Keywords :** SME, Internal layout , Efficiency and effectiveness.

**Jel Classification Codes :** M10, D24.



## **The Importance of CSR in SMEs and its Role in Achieving Sustainable Development (A field study of a sample of SMEs in Batna)**

Zakia MEGRI (\*) & Chouki MANAA (\*\*)  
*El Hadj Lakhdar University - Batna; Algeria*

**Abstract :** The aim of this study is to highlight the importance of social responsibility in SMEs in Algeria, as a strategic option imposed by the changes in development trends. A questionnaire was distributed to a sample of 50 industrial companies representing the industrial enterprises of SMEs distributed to various areas of industrial activity in the region of Batna. 40 enterprises have responded to the questions. For data analysis, we used the SPSS; specific to the processing of data in social science. In addition, it has been proven that the commitment to social responsibility SMEs affect their environmental and social performance, which normally leads to the achievement of sustainable development.

**Keywords :** Social Responsibility, Small And Medium Enterprises, Sustainable Development, Environmental Performance, Social Performance.

**Jel Classification Codes :** M14, L26, Q56.

## Applying the Balanced Scorecard on Jordanian Brokerage Firms

Hani Abdel Hafez AL-AZAB (\*)

*Al-Balqa Applied University; Jordan*

**Abstract :** This study aimed to define the degree of applying non financial indicators of the balanced scorecard, and the effect on the performance of these firms and to present the difficulties of the application. This study which relied on data gathered through questionnaires distributed to a sample of Jordanian brokerage firms used the SPSS to obtain the results. Throughout this study, it is concluded that brokerage firms adopt non financial measures, the measures are adopted in the following orders: Internal processes efficiency indicators; learning and growth indicators; customers' indicators. Furthermore, this study shows that there is a significant positive relationship between using the measures pertaining to learning and growth; internal processes efficiency; customers' indicators on one hand and between brokerage firms performance on the other hand.

**Keywords:** Balanced scorecard, Brokerage firms , non financial measures .

**Jel Classification Codes:** M10, G24.

**Using the Principal Component Analysis and Cluster Analysis to determine the level and the impact of knowledge management on performance (Using the Anderson's Scale and the Balanced Scorecard)**

Amina MOULAI (\*) & Mimoun KAFI (\*\*)

*Docteur Moulay Tahar University - Saida; Algeria*

**Abstract :** The purpose of this study is to highlight the relationship between knowledge management and performance in the organization. In the first stage the performance's measurement using the balanced scorecard and the definition of the principal performance's dimensions by the principal components analysis –PCA took place. Then the classification of the organizations in category with these performances dimensions by cluster analysis. Finally this classification has been compared with the Anderson's level to concluded the impact between this two variables using SPSS19 program.

**Keywords :** Performance, Knowledge Management, Balanced Scorecard, Anderson's level, The Principal Components Analysis, The Cluster Analysis

**Jel Classification Codes :** C02, J24 and L25.

## Education system in Algeria and its contribution in building a knowledge economy

Nassireddine GRIBI (\*) & Sofiane CHAREF BENATIA (\*\*)

*Mohamed Ben Ahmed University - Oran; Algeria*

**Abstract :** The purpose of this study is to analyze the current state of the educational system in Algeria by accentuating the role of education in human capital flow and to build a knowledge economy, which requires from Algeria to work on the development of human capital, especially on the qualitative aspect, to pursue further reforms in the sector education and synchronize it with the labor market and increase its added value, because a good education is the only way to improve the community, and is the way which it prepares the ground fertile and suitable for the development of the national economy and achieve sustainable development through a viability of qualified labor, and which it contribute to raising productivity and thereby increase the growth, and is the challenge which must distinguish the next stage.

**Keywords :** Educational system, Education, Human capital, Knowledge economy, Sustainable development.

**Jel Classification Codes :** I20, A20.

**The impact of changing the image and brand name consumer behavior  
- The case of the brand Ooredoo -(Read the opinions of a sample of the mobile phone's  
customers Ooredoo -Ouargla-)**

Hakim BENDJEROUA (\*) & Larbi ATTIA (\*\*)  
*Kasdi Merbah University - Ouargla; Algeria*

**Abstract :** This study aims to provide a reading of the effect of changing the image and brand name on the behavior of consumers Ooredoo Foundation products for mobile communications, as well as to identify and recognize the most important effects that may result from this changing, and what is the consumer's opinion and the extent of acceptance of these circumstances the new mark.

For the purpose of achieving the study's objectives, the researcher design and distribution form's questions related to the topic of research, which included 15 paragraphs about the new brand Ooredoo and her old mark, in order to collect and analyze data and test hypotheses by using the Statistical Package for Social Sciences (spss), the study sample consisted of (416) dealer for products and Ooredoo brand services, also has been used several statistical methods to achieve the study's objectives, where it was found that changing the name and brand image affects consumer's behavior.

**Keywords :** Trademark, Consumer, Ooredoo.

**Jel Classification Codes :** M31, M37.

**The Environmental Performance marketing of Organizations  
- Case study: the Company of Sonatrach -**

Halima Saadia KORICHI (\*)

*Kasdi Merbah University - Ouargla; Algeria*

**Abstract :** This study aims clarification the environmental performance marketing of organizations, For the purpose of achieving the study's objectives, the researcher studying the case Sonatrach in 2013, The study concluded that in the latter The Environmental Performance marketing Sonatrach Benefits, including: Improving the reputation of organizations, competitive advantage, profits, increase market share, provide the best products in addition to incentives Personal.

**Keywords :** Marketing, Environmental Protection, Sonatrach.

**Jel Classification Codes :** M31, P48.

## **The Impact of Applied Intellectual Capital Strategy on Improving Human Resource Efficiency – An Empirical Study of Ain Shams University –**

Mamdouh Abdelaziz REFAIY (\*) & Ahmed Khaleel KHAIERALLAH (\*\*)

*Ain Shams University - Cairo; Egypt*

**Abstract :** This research deals with the issue of Intellectual Capital Management and its relationship capabilities competitiveness of governmental universities, where this study seeks to identify the dimensions and the various aspects of intellectual capital. Furthermore, its role in achieving the survival and organizations growth of modern education based on knowledge and technology. Moreover, the study aims to put a proposed framework for the management and development of intellectual assets availability for contributing to the development of intellectual and creative capacity which needs to the human element of these organizations.

The research problem lies in an attempt to answer the following questions: First, what is the role of intellectual capital management and from the human capital in improving the performance of human resources particularly at the Ain Shams University, and in governmental universities in general? And secondly, is there a relationship between each component of intellectual capital and improve the performance of human resources to achieve customer satisfaction for educational services rendered?

The study relies on descriptive analytical approach to reach specific goals which were built to combine theoretical and the field study. The results supported that there is a strong positive relationship between the independent variables representing different dimensions of intellectual capital (human capital – structural capital - relationship capital), and the dependent variable represented in the performance level of human resources at Ain Shams University. Otherwise, the impact due to human capital and relational capital which reflects the need to pay attention to the development of institutional performance.

**Keywords :** Intellectual Capital, Efficiency Improving, Human Resource Performance, Human Capital, Structural Capital, Relationship Capital.

**Jel Classification Codes :** M12, J24, J41, O15.

**Impact of the human relationships on the functional performance of employees.  
- Case study : Phosphate mining complex of Djebel Onk. Tebessa -**

Mohammed LAIFA (\*)

*Algiers 3 University - Algiers; Algeria*

**Abstract :** This study is concerned by showing the impact of human relationships on the functional performance of employees in the phosphate mining complex of Djebel Onk, using SPSS to analyze statistically the extracted data from the study population estimated at 1141 of staff and workers. The study concluded that human relationships affect the functional performance of employees in the phosphate mining complex of Djebel Onk, despite the weak level of human relationships in the complex, the study also reported that the majority of the respondents believe that tribal and regional affiliations affect the relationships between the employees, which has lead to the emergence of informal groups on a tribal basis, which causes organizational conflicts between individuals and groups, which make human relationships tense and incorrect, but these conflicts don't affect the production volume, because of the specified daily production capacity of the plant.

**Keywords :** Human relationships, functional performance, Informal groups, organizational Conflict.

**Jel Classification Codes :** M12, J50, P27.



**Determinants of improving functional performance of workers in Health sector  
- A field study on public hospital institution Slimman Amirat Barika –**

Zohra BENBRIKA (\*) & Tarek BENGUESMI (\*\*)

*Mohamed Khider University - Biskra; Algeria*

**Abstract :** This study aims to explore the impact of organizational culture, organizational communication, training, and motivation on improving the functional performance of workers in hospitals and to determine the most influential factor on functional performance, by conducting a field study at Amirat Slimman hospital Barika province of Batna. To achieve this, the researchers used the descriptive analytical method to find out the points of view of the health sector staff like doctors, assistant doctors and administrators. In order to achieve the goal of this study the researchers used several statistical methods including Alpha Cronbach to ensure stability, frequencies and percentages to describe the variables of the study, and the arithmetic mean to determine the level of the answer on the variables of the study. And to identify the impact of organizational culture, organizational communication, training, and motivation on the functional performance of workers, a multiple regression way Stepwise we used. The results showed a strong correlation between the independent variables (organizational culture, organizational communication, training, and motivation and functional performance of hospital staff), where the interpretive capacity of the model is 80.3% of the total variation in the dependent variable degrees (functional performance), which is a high percentage explained by the independent variables.

**Keywords :** Organizational Culture, Organizational Communication, Training, Motivation, Functional Performance.

**Jel Classification Codes :** M12.

**The evaluation of International Financial Reporting Standards (IFRS) legitimacy:  
Analytical viewpoint**

Amel MEHAOUA (\*)

*Kasdi Merbah University - Ouargla; Algeria*

**Abstract :** This paper is a conceptual evaluation of the international accounting model legitimacy. Its main problem has focused on the study of how the legitimacy of the international model for accounting? Their aims is to investigate the legitimacy of the International Financial Reporting Standards Foundation , in particular, and especially to examine the legitimacy crises wake of the global financial crisis for the year (2008) and the process of restoration, with a focus on the response of IFRS Foundation, the study methodology is built on the examination and evaluation. Its main contribution is to assess the the international accounting model and provide a framework for a new analytical legitimacy "legitimate model", which offers a new perspective to build legitimacy in the accounting contemporary literature.

**Keywords :** The Legitimacy of IFRS, IFRS Foundation, Legitimacy Model.

**Jel Classification Codes :** M41.

## **The earnings management behavior in the Algerian economic entities in the context of the financial accounting system application**

Fouad SEDDIKI (\*)

*Kasdi Merbah University - Ouargla; Algeria*

**Abstract :** The earnings management behavior in the Algerian economic entities is considered one of the most important challenges that show concern for stakeholders notably (investors and lenders), the presented study is to respond to a fundamental problem about the earnings management behavior in the Algerian economic entities in the context of the financial accounting system application.

The study concluded that the Algerian economic entities practise earnings management behavior in the context of the financial accounting system application, as well as the presence of a significant correlation between periods of financial accounting system application and the practice of earnings management behavior in economic entities, Also, it concluded that there is non-significant correlation between the practice of earnings management behavior and activity sector, the size and the legal form of the entity.

**Keywords :** The Earnings Management Behavior, Financial Accounting System, Accounting Options, Theory Of Agency.

**Jel Classification Codes :** M41.

## The Effect Of Accounting Measurement Based On The Fair Value Of The Qualitative Characteristics Of Accounting Information Companies Active In The South-East

Mohamed Hassan BEN MALEK (\*) & Mohamed Bachir GHOUALI (\*\*)

*Kasdi Merbah University - Ouargla; Algeria*

**Abstract :** This research aims to study the impact of accounting measurement based on fair value on the qualitative characteristics of accounting information, with companies working in the south-east of Algeria as a case study. We started first by analyzing the theoretical framework of the fair value accounting with all related treatments, and then we try to analyze the relationship between accounting measurement based on fair value and the qualitative characteristics of accounting information. Forty eight (84) questionnaires were distributed, and the study has revealed a positive impact of fair value usage on the qualitative characteristics of accounting information.

**Keywords :** Fair Value, Accounting Measurement, Qualitative Characteristics, Historical Cost.

**Jel Classification Codes :** M41.

**Measurement of financial performance using Economic Value Added index (EVA)  
– Case Study the firms listed on the CAC40 index during the period (2008-2013) –**

Hasnia SAIFI (\*) & Naoual BENAMMARA (\*\*)

*Kasdi Merbah University - Ouargla; Algeria*

**Abstract :** This study aims is to determine to what extent the economic value added index is able to measure the financial performance, by determining this index ability to explain stock returns, compared to traditional accounting measures of financial performance along with the market value added index. To achieve the objective of this study we select a sample of enterprises listed in CAC40 index and which were active in Paris Stock Exchange during the period 2008–2013. The results reveal the superiority of market value added index on the rest of the performance indexes (including the economic value added index) in explaining stock returns.

**Keywords :** Economic Value Added, Financial Performance, Market Value Added, Traditional Accounting Measures Of Financial Performance, Stock Returns.

**Jel Classification Codes :** C52, L25, G30.

**An attempt to use goals programming model in taking the productive decision**  
**- Case study : The Algerian institution of the industrial and technic tissue (EATIT) at M'sila –**

Moufida YAHIAOUI (\*) & Khaled BOUCHARB (\*\*)

*Mohamed Khider University - Biskra; Algeria*

**Abstract :** The Goals programming technic is used in making decisions includes several contradictory goals, If these goals are written as constraints in the situation will led to no possible solution for it. And hire the importance of using goals programming is shows to deal with these problems. Consequently, some of these goals will be incorporated in the objective function and that is why this technic is considered one of the most successful technics « in dealing with scientific readlity situations », which is most needed by the decision-maker is making several goals happening at the same time. The purpose from this treatise is formulate goals programming model and solved it software QM for Windows, to determine the optimal productive decision. This study applied in the institution (EATIT) in M'sila, during the period from 01/01/2012 to 31/12/2012, this institution is considered one of the most important institutions that are active in the industrial field of fabrics and their derivatives in Algeria.

**Keywords :** Goals Programming, Productive Decision-Making, Decision-Maker, Mathematical Model.

**Jel Classification Codes :** C44.

## Energy efficiency as a mechanism for the sustainability of transport sector in Algeria

Amel RAHMANE (\*)

*Mohamed Khider University - Biskra; Algeria*

**Abstract :** This study aims to highlight the role of the transportation sector in increasing Algerian energy consumption, as well as his environmental impacts, especially air pollution and the increase of greenhouse gas emissions. And then the need to improve energy efficiency, especially in the transport sector, which are measured by a set of indicators showing the progress made in this area and allow the development of policies and programs to improve energy efficiency in order to achieve a sustainable transport mode. That is what Algeria is seeking to achieve through the development of energy efficiency policy in the transport sector include a range of programs which permit the reduction of energy consumption in the sector, improve the quality of fuel, reducing the traffic by giving priority to mass transport. However, it remains to Algeria to make further efforts to improve energy efficiency and achieve sustainable transport sector, so that in spite of the policy developed, but the energy efficiency knew a decline in the previous years.

**Keywords :** Transport sector, Energy Consumption, Co<sub>2</sub> emissions, Energy efficiency, PROP-AIR Program.

**Jel Classification Codes :** L91, Q42, Q48, Q49, Q53, Q56.

## The Reality of Financing Small and Medium Enterprises By Islamic Banks In Algeria - Case Study of Al-Baraka BANK-

Issam BOUZID (\*)

*Kasdi Merbah University - Ouargla; Algeria*

Abdelmadjid KEDDI (\*\*)

*Algiers 3 University - Algiers; Algeria*

**Abstract :** The aim of this study is to know the interesting degree of the Islamic banks to finance the small and the medium enterprises in Algeria. For this objective we selected Al-Baraka bank as the first Islamic bank in Algeria, and we tried to know the most important conditions of finance decision in this bank and their suitability for the small and medium enterprises in Algeria. through the results, it can be seen that the participation of Al-Baraka bank in financing the small and medium enterprises in Algeria is limited.

**Keywords :** Finance, Standards, Small and Medium Enterprises, Islamic Banks, Islamic Finance.

**Jel Classification Codes :** G30, G21, G28, M13, G23.



**ZAKAT as one of fiscal Policy Means and its Impact in Some Indicators of Economic Activity - Towards an Analytic and Quantitative Approach of Algerian and Malaysian Experience-**

Abdelkader KHELIL (\*)

*Yahia Fares University - Medea; Algeria*

Idriss ABDELLI (\*\*)

*Ali Lounici University - Blida; Algeria*

**Abstract :** This study aims at highlighting the importance of ZAKAT as one of fiscal Policy Means through a building a quantitative model relating ZAKAT as an explicative variable to growth rates and unemployment as a dependent variables in Malaysia and Algeria. Homogeneity tests of the researcher HASIAO have confirmed the total Heterogeneity between states composing PANEL model (Algeria and Malaysia); this has necessitated us to estimate the various quantitative models to each state separately, this study resulted that ZAKAT in Algeria is still unsatisfied level which would contribute to increase the size of economic growth rates and to decrease the unemployment, concerning Malaysia increasing level of the annual revenue for ZAKAT by 1 %; will led to increase the economic growth rates in Malaysia by 0.51 %, and to decrease the unemployment rates by 0.26 %, so that ZAKAT can be considered one of Fiscal Policy Means in Malaysian economic model, in addition this study has includes a set of recommendations which would resolve some deficiencies facing Algerian Fund of ZAKAT according to Malaysian experience.

**Keywords :** Fiscal Policy, ZAKAT, economic growth, unemployment, Algeria, Malaysia.

**Jel Classification Codes :** C1, C2, C5, C23, E24 and E60.

## The impact of Islamic Securitization in improving the performance of Islamic banks

Samira MECHRAOUI (\*)

*Amar Telidji University - Laghouat; Algeria*

**Abstract :** The main objective of Islamic Banks is to achieve the economic and social development. hence, these banks are based on Islamic principles, they use different modes of Investment like( Mudaraba and Musharaka ),in practice, however, Islamic Banks do not apply these two modes of financing, but they use Murabaha, Salam, Istisna ...because they carry less risk. Many Islamic banks lack liquidity instruments such as treasury bills and other marketable securities, which could be utilised either to cover liquidity shortages or to manage excess liquidity.

This problem is aggravated since many Islamic banks work under operational procedures different from those of the central banks, which prevents the Islamic banks from utilising from the central bank as the last resort. therefore, Islamic banks could use Islamic securitization as a liquidity and risk management tool.

The findings of this study indicate that Islamic securitization has positive impact on Islamic banks performance, whether legitimate, economic or social performance by solving some of their problems especially liquidity, risk management, and the absence of a long-term investment, we will see the detail all of the above in the body of this study.

**Keywords :** Islamic banks, Islamic Securitization, Islamic Securities.

**Jel Classification Codes :** G21, G24.

**The Factors affecting the adoption of e-banking from banking management perspective: a case study of commercial banks in Algeria**

Abdelhadi MESSAOUDI (\*)

*Amar Telidji University - Laghouat; Algeria*

**Abstract :** This study deals with the analysis of the views of a sample of employees of commercial banks, to determine the problem of the adoption and the enthusiasm of customers on the e-banking services in Algeria, through the seven key dimensions; study showed that failures and technical errors in addition to the practices and applications that are not good for Customers of the most important factors influencing the adoption of electronic banking Algiers, and finally the study recommended Promotion of technology in banks, and create cultures banking, Which depends on the electronic banking.

**Keywords :** Electronic Banking, Bank Card, ATM, Commercial Banks.

**Jel Classification Codes :** E59, O14.

## The establishment of Currency Board as exchange rate system to Algeria

Samir AIT YAHIA (\*)

*Larbi Tebessi University - Tebessa; Algeria*

**Abstract :** This paper aims to study and analyze the system of currency board, which is considered one of the most important peg arrangements of exchange rate systems, and dropping it on the characteristics of the Algerian economy to see if it represents the best alternative system in Algeria. The final outcome of this study indicated that Algeria is not available at the present time on the terms of the application of such this system.

**Keywords :** Currency Board, System of Exchange Rate, Algeria.

**Jel Classification Codes :** E42, F31, F41.

## The Impact of Trade Liberalization on the Algerian Economic Growth During (1980-2011)

Abdelghaffar GHETTAS (\*)

*Mohamed El Bachir El Ibrahimi University - Bordj Bou Arreridj; Algeria*

Mohammed ZOUZI (\*\*) & Abdelwahab DADENE (\*\*\*)

*Kasdi Merbah University - Ouargla; Algeria*

**Abstract :** The aim of this research is to evaluate the effect of trade liberalization on the Algerian economy growth over the period 1980-2011 through the main variables in national economy, using the ordinary least squares (OLS) method; where the analysis indicates clearly the trade openness has a positive effect on economic development. In addition the increasing openness also has a positive effect on GDP growth and the real exports – imports improvement leading its role to increase the economic growth, we have been resulted that the liberalization process affect on the inflation in economy.

**Keywords :** Trade Liberalization, Economic Growth, Algerian Economy, Trade Openness, Exports – Imports, Inflation.

**Jel Classification Codes :** C12, C13, F43.

**Estimating the impact of disguised protectionism measures under the Union for the Mediterranean -A Case Study of Tunisia and Morocco (2009-2012) –**

Hassina MEHAZZEM (\*)

*Abdelhamid Mehri University - Constantine; Algeria*

**Abstract :** This article aims to highlight the effect of the disguised protectionism measures on trade flows for each of Tunisia, Morocco, Spain and France as member states of the Union for the Mediterranean (UfM) during the years 2009-2010, by using the gravity model to estimate the equivalent tariff disguised protection on some selected products. And delivered to the existence of a negative effect of varying methods of disguised protectionism on exports of the products under study.

**Keywords :** Disguised Protectionism Measures, Non-Tariff Measures , Gravity Model, Tariff Equivalent , Panel Data.

**Jel Classification Codes :** F13, F14, C33.

## Statistical study of the contribution of the agriculture sector in the Algerian economy during the period (1974-2012)

Ahmed Tedjani HICHER (\*)

*Amar Telidji University - Laghouat; Algeria*

**Abstract :** Activity is important Algerian agriculture sector in the economy, so we find that the National Office of Statistics (ONS) Rate in the first rank of 19 sectors. This classification is due to the contribution of the sector to the national economy, through this article we have tried to identify the importance of the contribution of Algerian agriculture sector in the national economy during the period between 1974-2012, and depending on the method of statistical analysis of some variables related to the agricultural sector, we determined that the bulk of variables The study was characterized by values of harmony, and have a common link them form three groups depending on how ACP, expenses are inputs and outputs of the production process, compulsory expenses provided for the production process, and factors of production.

**Keywords :** Agriculture sector, Production expense, Exploitation expense, Global Analysis, Analysis of Basic Compounds, Cluster Analysis.

**Jel Classification Codes :** O13, B22, C16.

## Seasonal concentration of the international tourism demand in Algeria : A measurement and decomposition by nationalities for the period (2000-2013)

Safia DERROUCHE (\*) & Mohamed El Bachir MEBIROUK (\*\*)

*Mohamed Essedik Ben Yahia University - Jijel; Algeria*

**Abstract :** The aims of this study is to measure and analyze the seasonal variation of international tourism in Algeria according to nationalities, by using statistical and mathematical processing tools from data relating to the number of tourist arrivals every month across the border into Algeria for 14 years extended from January 2000 to December 2013 and from different nationalities, so that it could be possible to quantify the seasonal variations, and to estimate the relative contribution of different nationalities in the global seasonal concentration and its marginal effects. This may help to develop efficient strategies that reduce the seasonal variation of international tourism in Algeria. This seasonal variation has been in a disparate distribution during all the months of the year. It was focused in the third quarter of each year. This made a one peak pattern which fluctuation according to nationalities. The main results of the research have revealed some disparity in the contribution of different nationalities in the global seasonal focus. The major part of seasonal concentration of international tourism in Algeria is attributed to the market of Algerians residing abroad. Its relative marginal effect was positive in all the years of the study, unlike the market of Arabs and foreigners that was of a negative value. So, concerning the tackling of the seasonal variation of international tourism in Algeria, different endeavours have to be focused and the strategies that enhance the contribution of a majority of foreign and Arab countries exporting tourists in the peak season have to be developed. We have to make more important efforts and develop strategies that must be oriented in priority to the off season of the market of Algerians residing abroad.

**Keywords :** International Tourism, Algeria, Seasonal Variation of Tourism, seasonal index, Gini Coefficient.

**Jel Classification Codes :** C41, L83.





