

# مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا

## مجلة علمية دورية متخصصة محكمة

العدد الثالث عشر - 2015-

البحوث المحكمة لهذا العدد - باللغة العربية

صناديق الثروة السيادية من منظور إسلامي
أ. جعفر هني محمد م ج بعليزان - الجزائر
واقع البنوك الأجنبية في الجمهورية اليمنية
د. أمين محمد محي الدين ج صنعاء - اليمن
دراسة تحليلية لأداء الجزائر في تقرير التنافسية العالمي 2014-2015
أ.د. راتول محمد ج الشلف - الجزائر أ.سي علي أسماء ج الشلف - الجزائر
دور الذكاء الاستراتيجي في تحقيق وتعزيز الميزة التنافسية المستدامة للمؤسسة
أ. كنوش محمد ج تراكيا، تركيا
الاعتماد على العلامة التجارية لرفع صادرات المؤسسة الجزائرية
أ.د. فرحي محمد ج الأغواط - الجزائر ط. بولعوينات حياة ج الأغواط - الجزائر
المسؤولية الجزائرية عن الاستعمال غير المشروع لبطاقة الائتمان
د.محمدي بوزينة أمنة ج الشلف - الجزائر
دراسة تحليلية قياسية لأثر تدفق الاستثمار الأجنبي على التشغيل في الجزائر خلال الفترة (1970-2012)
أ. عائشة عميش ج الشلف - الجزائر باستخدام منهجية التكامل المشترك و سببية جرانجر
أثر الصادرات على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة 1990-2013: دراسة تحليلية قياسية
أ بورحلة ميلود م ج بتندوف - الجزائر أ. بوطوبة محمد م ج بعليزان - الجزائر
تأثير التقييم الرسمي في الثقة بين الرئيس والمرؤوسين دراسة تطبيقية بشركات صناعة الأدوية الأردنية
د.أقطي جوهر ج بسكرة - الجزائر د.مقراش فوزية ج جيجل - الجزائر

يصدرها مخبر العولمة وإقتصاديات شمال إفريقيا

جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف- الجزائر

رقم الإيداع  
1112-2005

ISSN  
1112-6132

# مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا

مجلة علمية دورية متخصصة محكمة

تصدر عن مخبر البحث

**العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا بجامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف- الجزائر**

تأسست سنة 2004 بمبادرة من البروفيسور محمد راتول، و هي تسعى لتكون مجلة اقتصادية دولية نموذجية بفعل الحرص الدائم على تطويرها و بفعل مساهمات السادة الأساتذة و الباحثين، تهتم بنشر البحوث والمواضيع الاقتصادية التي تشغل الفكر الاقتصادي وتطوراتها، خاصة في الجزائر و بقية دول شمال إفريقيا، إضافة الى المواضيع التي تهتم بالإقتصاديات العربية والدولية، و هي مفتوحة لنشر بحوث الأساتذة والباحثين من داخل الجزائر ومن خارجها باللغات العربية والفرنسية والإنجليزية، كما تهتم بنشر المعطيات الاقتصادية عربية وإقليمية ودولية، و كل ما يساهم في الثقافة الاقتصادية.

رقم الإيداع: 1112-2005

ISSN : 1112-6132

البحوث المنشورة لا تعبر إلا عن آراء أصحابها

جميع الحقوق محفوظة

يمنع نشر أي جزء من هذه المجلة دون الحصول على موافقة هيئة التحرير

المراسلة و الإشتراك

أ.د. محمد راتول مدير و رئيس تحرير مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا

مخبر العولمة و اقتصاديات شمال إفريقيا

جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف. 02000 الجزائر

هاتف/فاكس: 027-72-23-81 (00213)

البريد الإلكتروني للمجلة: [revuelabomena@yahoo.fr](mailto:revuelabomena@yahoo.fr)

الموقع الإلكتروني للمجلة: <http://www.univ-chlef.dz/renaf>

**مدير المجلة ورئيس التحرير:**  
**هيئة التحرير:**

أ.د/ محمد راتول

أ.د/ البشير عبدالكريم  
د/ مزريق عاشور  
د/ قوريش نصيرة

**أمانة التحرير:**

د/ فلاق محمد  
د/ نورين بومدين

**هيئة التحكيم العلمي**

أ.د/ زيدان محمد. جامعة الشلف	أ.د/ أقاسم قادة . جامعة الجزائر
أ.د/ كتنوش عاشور. جامعة الشلف	أ.د/ البشير عبدالكريم . جامعة الشلف
أ.د/ كساب علي. جامعة الجزائر	أ.د/ باشي أحمد. جامعة الجزائر
أ.د/ محمود حسين الوادي جامعة الزرقاء.	أ.د/ بلعزوز بن علي. جامعة الشلف
الأردن	أ.د/ بلمقدم مصطفى. جامعة تلمسان
أ.د/ معطي الله خير الدين. جامعة قالمة.	أ.د/ بن بلغيث مداني. جامعة ورقلة
الجزائر	أ.د/ بندي عبدالسلام جامعة تلمسان
أ.د/ مها محمود طلعت مصطفى. كلية	أ.د/ بوجلال محمد. جامعة سطيف
السادات للعلوم الادارية. مصر	أ.د/ بويعقوب أحمد. جامعة وهران
أ.د/ نوري منير. جامعة الشلف	أ.د/ تومي صالح. جامعة الجزائر
أ.د/ صالح صالح. جامعة سطيف	أ.د/ حازم بدر الخطيب. جامعة أربد الاهلية.
أ.د/ عبد المنعم محمد الطيب. المعهد العالي	الأردن
للدراستات المصرفية و المالية. السودان.	أ.د/ حسن بلقاسم غصان. جامعة الملك
أ.د/ فرج عبدالفتاح فرج. معهد البحوث	فيصل. السعودية.
الدراسات الإفريقية. جامعة القاهرة. مصر	أ.د/ راتب جليل صويص..الجامعة الأردنية
أ.د/ فرحي محمد . المدرسة العليا للتجارة	أ.د/ راتول محمد. جامعة الشلف
أ.د/ قدي عبدالمجيد. جامعة الجزائر	أ.د/ رحيم حسين. جامعة ب. بوعريرج
أ.د/ هشام عطوش. م إ المغاربة. المغرب	أ.د/ رمضان الشراح. الكويت
أ.د/ يحيى اليحياوي. جامعة محمد الخامس.	أ.د/ زبيري رايح . جامعة الجزائر
المغرب	أ.د/ زايري بلقاسم. جامعة وهران

## قواعد نشر البحوث في مجلة اقتصاديات شمال افريقيا

- يطلب من السادة الباحثين الذين يرغبون في نشر مقالاتهم و بحوثهم في المجلة اعطاء العناية للنقاط التالية:
- 1- أن يتناول البحث موضوعا من المواضيع الاقتصادية الوصفية أو التحليلية التي تشغل الفكر الاقتصادي وتطوراتها خاصة في الجزائر والشمال الإفريقي إضافة الى التطورات الاقتصادية العربية و الدولية.
  - 2- المجلة مفتوحة لنشر البحوث الاقتصادية لكافة الأساتذة و الباحثين من الجزائر و من خارجها شريطة أن يتعهد الباحث بأن لا يكون البحث منشورا من قبل و أن لا يكون قدم للنشر في مجلة أخرى، وأن يتحمل تبعات الإخلال بقواعد وأخلاقيات البحث العلمي.
  - 3- أن لا يتجاوز البحث 25 صفحة عادية (A4) مكتوبة بالوارد و بخط ( traditinal Arabic بحجم 14 بالنسبة للنص و بحجم 12 بالنسبة للأرقام في عرض النص) وبالأبعاد التالية بالسنتيمتر: علوي H:2.5، سفلي B:2.5، D: 3.5 ، يسار G:1.5، (النص الفرنسي يكون بخط T.NEW ROMAIN بحجم 12).
  - 4- أن ترسل البحوث عن طريق المايل: [revuelabomena@yahoo.fr](mailto:revuelabomena@yahoo.fr)
  - 5- أن يقدم البحث وفق الأصول العلمية المتعارف عليها و يراعي في ذلك خاصة:
    - التقديم للبحث بتحديد أهدافه و منهجيته.
    - تنسيق مختلف عناصره.
    - التوثيق الكامل للمراجع و الجداول و الرسومات البيانية.
    - أن ينتهي البحث بخاتمة تتضمن النتائج و التوصيات.
    - أن يشار الى الهوامش في نهاية البحث و ليس أسفل الصفحة (حجم 12 بالنسبة للعربية و حجم 10 بالنسبة لللاتينية)، كما ترقم الجداول و الرسومات بأرقام متتالية، كما يستحسن إدراجها في نهاية البحث و قبل المراجع عندما يكون عددها كبيرا، و أن يتم ترتيب بنود البحث على النحو التدرجي: المحور، أولا، ثانيا، 1، 2، أ، ب، - - \*\*
  - 6- أن يكون نص المداخلة خاليا من أي خطأ لغوي أو مطبعي، و أن يكون قد تم امراره على المدقق اللغوي و النحوي الخاص بالوارد.
  - 7- يراعى عرض الصفحة بالنسبة للأشكال و الجداول و هو 11.5سم، كحد أقصى.
  - 8- تنشر المواضيع باللغة العربية أساسا، مع إرفاق ملخص باللغة الفرنسية أو الإنجليزية، و عندما يكون الموضوع بالفرنسية أو الإنجليزية يرفق بملخص باللغة العربية ( الملخص لا يتجاوز 150 كلمة) مع اظهار العنوان ضمن الملخص.
  - 9- تخضع البحوث للتحكيم العلمي من طرف باحثين من جامعات و مراكز بحث جزائرية و أجنبية.
  - 10- في حالة طلب تعديل في البحث على الباحث أن يعيد البحث المعدل في فترة لا تتجاوز 15 يوما.

- 11- على الباحث تحمّل تبعات عدم إحترام قواعد وأخلاقيات البحث العلمي.
- 12- تحتفظ المجلة بكافة حقوق النشر، و إعادة نشر موضوع الباحث يتطلب موافقة كتابية من المجلة.
- 13- النتائج و التوصيات و الآراء التي يعبر عنها الباحثين لا تلزم سوى أصحابها.
- 14- تحتفظ المجلة بحقوقها في حذف او إعادة صياغة بعض الجمل لتتلاءم مع اسلوبها في النشر.
- 15- أي بحث لا يلتزم بالشروط و المواصفات المطلوبة لا يؤخذ بعين الاعتبار.
- 16- في حالة وجود أكثر من مؤلف يتم مراسلة الاسم الذي يرد أولاً في ترتيب الأسماء في حالة تساوي الدرجات العلمية، والأعلى درجة في حالة إختلاف الدرجات العلمية .
- 17- على الباحث أن يعرف بنفسه و نشاطاته العلمية في أول ورقة من البحث، و يضمّن ذلك بقية المعلومات وفق الجدول التالي:

عنوان البحث	
الإسم و اللقب:	النخصص:
الشهادة:	الرتبة:
الوظيفة:	المؤسسة و الدولة:
الهاتف الثابت:	الهاتف المحمول:
الفاكس:	العنوان الإلكتروني:
العنوان البريدي	
السيرة الذاتية المختصرة	

## فهرس المواضيع

### قسم البحوث باللغة العربية

الصفحة	عنوان البحث	
1	صناديق الثروة السيادية من منظور إسلامي أ. جعفر هني محمد م ج بعليزان - الجزائر	1
33	واقع البنوك الأجنبية في الجمهورية اليمنية د. أمين محمد محي الدين ج صنعاء - اليمن	2
61	دراسة تحليلية لأداء الجزائر في تقرير التنافسية العالمي 2014-2015 أ.د. راتول محمد ج الشلف - الجزائر أ.سي علي أسماء ج الشلف - الجزائر	3
91	دور الذكاء الاستراتيجي في تحقيق وتعزيز الميزة التنافسية المستدامة للمؤسسة أ. كنوش محمد ج تراكيا، تركيا	4
117	الاعتماد على العلامة التجارية لرفع صادرات المؤسسة الجزائرية أ.د. فرحي محمد ج الأغواط - الجزائر ط. بولعونبات حياة ج الأغواط - الجزائر	5
143	المسؤولية الجزائرية عن الاستعمال غير المشروع لبطاقة الائتمان د.احمدي بوزينة أمينة ج الشلف - الجزائر	6
173	دراسة تحليلية قياسية لأثر تدفق الاستثمار الأجنبي على التشغيل في الجزائر خلال الفترة (1970-2012) باستخدام منهجية التكامل المشترك وسببية جرانجر أ. عائشة عميش ج الشلف - الجزائر	7
201	أثر الصادرات على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة 1990-2013: دراسة تحليلية قياسية أ بورحلة ميلود م ج بتندوف - الجزائر أ. بوطوبة محمد م ج بعليزان - الجزائر	8
221	تأثير التقييم الرسمي في الثقة بين الرئيس والمرؤوسين دراسة تطبيقية بشركات صناعة الأدوية الأردنية د.أقطي جوهرة ج بسكرة - الجزائر د.مقراش فوزية ج حيجل - الجزائر	9

## لجنة القراءة و التدقيق اللغوي

- الدكتور: فلاق محمد
- الدكتور: نورين بومدين
- الدكتور: مطاي عبد القادر
- الدكتور: طيبة عبد العزيز
- الدكتور: بن يوسف أحمد
- الدكتور: حمو محمد
- الدكتور: أنساعد رضوان

## صناديق الثروة السيادية من منظور إسلامي

أ/ جعفر هني محمد \*

المركز الجامعي بغليزان - الجزائر

### Abstract :

The global financial crisis 2008 has resulted in significant losses in sovereign wealth funds, and paid to go about reconsider the composition of the assets of this funds and theirs nature. in the pre-crisis period most of the assets in the financial sector were concentrated, in the form of deposits and shares and bonds and contributions to the governor a high-risk investment funds "Hedge Fund", which has suffered more than others because of the financial crisis, but that some of these funds was involved in the crisis to its dependence on speculative in a high-risk financial derivatives.

This study attempts to shed light on the investment strategies of SWFs before, during and after the global financial crisis in 2008, to try our analysis of these strategies in order to rationalize the sovereign fund resources and spare the origins of the loss of their value during the crisis, it was crowned Find formulate a rational avoid sovereign funds investment plan falling into financial losses in the future, by investing in financial assets compliant with Islamic Sharia any Islamic financial industry, investment in high-risk financial derivatives instead.

### تمهيد:

لقد أسفرت أزمة الرهن العقاري عن خسائر كبيرة منيت بها الصناديق السيادية بشكل عام والصناديق السيادية الخليجية بشكل خاص<sup>1</sup>، والتي دفعتها إلى التوجه نحو إعادة النظر في تركيبة أصول صناديقها وطبيعتها، ففي فترة ما قبل الأزمة تركزت معظم الأصول في القطاع

\* أستاذ مساعد قسم ب، المركز الجامعي بغليزان، طالب دكتوراه السنة الثالثة جامعة الجزائر 3 كلية العلوم

الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، مايل [djafarhenni@hotmail.com](mailto:djafarhenni@hotmail.com)



المالي، على شكل ودائع وأسهم وسندات ومساهمات في محافظ صناديق الاستثمار عالية المخاطر "Hedge Fund"، التي عانت أكثر من غيرها بسبب الأزمة المالية، بل إن بعض هذه الصناديق كان طرفاً في الأزمة لاعتماده على المضاربة في المشتقات المالية عالية المخاطر، ولعل هذا ما يفسر سبب الانخفاض الكبير في موجودات الاستثمارات الخليجية في الخارج أثناء الأزمة، والتي أدت إلى خسارة نصف قيمة هذه الموجودات في بعض الصناديق السيادية في العديد من البلدان، قبل أن تستعيد جزءاً مهماً من هذه الخسائر مع تحسن الأوضاع المالية، إلا أن خسائر أخرى، كتلك الناجمة عن انهيار بنك "ليمان برذرز" في بداية الأزمة قد تحولت إلى خسائر حقيقية مع انهيار هذه المؤسسة المالية العريقة.

### أهمية الدراسة:

في ظل التحولات الاقتصادية التي تشهدها دول مجلس التعاون والعديد من الدول العربية، باتت الحاجة ملحة لتوجيه جزء من أموال الصناديق السيادية الخليجية للاستثمار في الأصول المتوافقة مع الشريعة الإسلامية أي الصناعة المالية الإسلامية، خاصة أن الأزمة المالية العالمية أثبتت أن الاستثمار في الولايات المتحدة والدول الأوروبية مهدد بالكثير من المخاطر؛ وما يزيد من أهمية صناديق الثروة السيادية بالنسبة للصناعة المالية الإسلامية ما يلي:

١- حاجة الصناعة المالية الإسلامية لموارد مالية ضخمة تدعم صناعة الصكوك الإسلامية وبالأخص الصكوك السيادية.

٢- تشهد دول المشرق العربي وشمال إفريقيا توسعاً ملحوظاً في التمويل الإسلامي وفي الوفرة النفطية وهذا ما يساعدها على استثمار تلك الطفرة وفق صناديق الثروة السيادية في أدوات استثمار إسلامية.

٣- أثبتت الأزمة المالية العالمية أن المنتجات الإسلامية كانت أقل تضرراً مقارنة بنظيرتها التقليدية، مما يدعو صناعات السياسات بصناديق الثروة السيادية إلى الاستثمار فيها.

### الإشكالية:

تتمثل الإشكالية الرئيسية في الآتي:

هل يمكن للصناديق السيادية أن تستثمر في الصناعة المالية الإسلامية؟

وللإجابة على الإشكالية الرئيسية نطرح الأسئلة الفرعية الموالية:

× فيما تتمثل أهمية ومكانة صناديق الثروة السيادية في النظام المالي العالمي؟

× ما هي أهم معالم الاستراتيجيات الاستثمارية للصناديق السيادية؟

× هل تناسب صيغ التمويل الإسلامية الطبيعة الاستثمارية للصناديق السيادية؟

- x ما الذي يمكن أن تضيفه صناديق الثروة السيادية للصناعة المالية الإسلامية؟
- x ما هي الآليات الممكنة لجعل الصناعة المالية الإسلامية محل اهتمام واستثمار صناديق الثروة السيادية؟

### الأهداف:

- تنحصر أهم الأهداف التي يسعى الباحثان إلى تحقيقها في:
- x الوقوف على مفهوم صناديق الثروة السيادية وأنواعها وأهدافها الإستراتيجية؛
- x تحليل الاستراتيجيات الاستثمارية للصناديق السيادية؛
- x إلقاء الضوء على آثار أزمة الرهن العقاري على الصناديق السيادية؛
- x مدى ملائمة التمويل الإسلامي لطبيعة الاستثمارية لصناديق الثروة السيادية؛
- x التعرف على المزايا التي يمكن لصناديق الثروة السيادية تقديمها للصناعة المالية الإسلامية؛
- x محاولة توجيه جزء من موارد الصناديق السيادية للاستثمار في صناعة التمويل الإسلامي.

### فرضيات الدراسة:

- تسعى هذه الدراسة إلى اختبار الفرضيات الآتية:
- x من بين الأسباب التي تحول دون استثمار صناديق الثروة السيادية في الصناعة المالية الإسلامية هي قلة الأداء الربحي للمؤسسات المالية الإسلامية وكذا تعرضها لمخاطر أكبر مقارنة بالصناعة المالية التقليدية؛
- x تسعى الصناديق السيادية كأى مؤسسة اقتصادية إلى تعظيم الربح عن طريق تمويل مشاريع مربحة وتقليل المخاطر؛
- x إن صيغ التمويل الإسلامي أكثر ملاءمة لطبيعة النشاط الاستثماري للصناديق السيادية .

### منهجية الدراسة:

من أجل اختبار فرضية البحث وتحقيق أهداف الدراسة، فإن الأسلوب المناسب لهذه الدراسة: هو الأسلوب الوصفي التحليلي، الذي يقوم على تجميع البيانات والمعلومات المرتبطة بالصناديق السيادية والصناعة المالية الإسلامية، لغرض دراستها وتحليلها بشيء من التفصيل، باستخدام وسائل وأدوات إيضاحية مختلفة: كالجداول التوضيحية والأشكال للوصول إلى نتائج واضحة ودقيقة يمكن تعميمها.

### خطة البحث:

- قسمنا الدراسة إلى ثلاثة محاور أساسية:
- المحور الأول: صناديق الثروة السيادية واستراتيجياتها الاستثمارية؛
- المحور الثاني: الصناديق السيادية والتطوير المرتقب لسوق الصكوك؛

المحور الثالث: استشراف دور الصناديق السيادية في تطوير صناعة التمويل الإسلامي.

### المحور الأول : صناديق الثروة السيادية واستراتيجياتها الاستثمارية

**أولاً: تعريف صناديق الثروة السيادية\***: ظهر مفهوم جديد في السنوات الأخيرة في عالم إدارة الفوائض المالية وهو مفهوم صناديق الثروة السيادية " sovereign wealth funds " وقد عرف هذا المفهوم على أنه يرجع إلى تراكم الفوائض المالية لدى الدول وإمكانية استثمار هذه الفوائض وفق إستراتيجية استثمارية تضعها حكومات الدول بهدف تحقيق أهداف مالية وخلق منافع عامة، وللتعرف أكثر حول هذا المفهوم نستعرض التعاريف التي تناولت هذا المفهوم وهي تختلف من شخص إلى آخر ومن هيئة إلى أخرى :

#### 1. المعنى الضيق:

##### أ- تعريف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OCDE):

تعرف منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي صناديق الثروة السيادية بأنها وسائط استثمار مملوكة للحكومة يتم تمويلها من موجودات الصرف الأجنبي.

ب- **تعريف وزارة الخزانة الأمريكية** : تعرف وزارة الخزانة الأمريكية صناديق الثروة السيادية بأنها تدار بشكل مستقل عن الاحتياطات الرسمية للسلطات النقدية .

ت- **تعريف معهد ماكيزي الدولي**: يعرف صناديق الثروة السيادية بأنها تلك الصناديق الممولة من احتياطات البنوك المركزية وتهدف إلي تعظيم العوائد المالية بمحددات مخاطر معينة<sup>2</sup>.

#### 2. المعنى الشامل:

أ- **تعريف " Gilles Morisson "**: تمثل صناديق الثروة السيادية كل الصناديق المنشأة من طرف الحكومات والتي تدير موارد نقد أجنبي وعملات وطنية لأغراض مختلفة خاصة لضمان دفع المعاشات التقاعدية أو لتوفير دخل الأجيال القادمة مثل صندوق إحتياطي للمعاشات التقاعدية بفرنسا 2001.<sup>3</sup>

ب- **تعريف "Andrew rozanv"** بأنها تجمعات للأصول المالية التي تحتفظ بها الدولة وتتكفل بإدارتها.

**ت- تعريف " Steffen ken "** يقصد بها هياكل مالية تملك، تسير، تدير أموال عامة وتستثمرها في عدد كبير من الأصول المالية، مواردها تأتي أساساً من فائض السيولة الناتجة عن فوائض الموازنة العامة للدولة وفوائض احتياطات الصرف الأجنبي.

### 3. تعريف صناديق الثروة السيادية من وجهة نظر صندوق النقد الدولي :

يعرف صندوق النقد الدولي صناديق الثروة السيادية على أنها " صناديق أو ترتيبات للاستثمار ذات غرض خاص تملكها الحكومة : وتنشئ الحكومة العامة صناديق الثروة السيادية لأغراض اقتصادية كلية ، وهي صناديق تحتفظ بالأصول أو تتولى توظيفها أو إدارتها لتحقيق أهداف مالية : مستخدمة في ذلك استراتيجيات استثمارية تتضمن الاستثمار في الأصول المالية الأجنبية؛ وتنشأ صناديق الثروة السيادية في العادة معتمدة على فوائض ميزان المدفوعات، أو عمليات النقد الأجنبي الرسمية أو عوائد الخصخصة أو فوائض المالية العامة أو الإيرادات المتحققة من الصادرات السلعية أو كل هذه الموارد مجتمعة"<sup>4</sup>.

إن هذا التعريف لصندوق النقد الدولي يجعلنا نعطي مميزات هذه الصناديق وذلك كالآتي:

- أن هذه الصناديق مملوكة من طرف الحكومة؛
  - تدير أصول مالية في الأجل الطويل؛
  - إن الإستراتيجية الاستثمارية التي تتبعها هذه الصناديق السيادية تهدف إلى تحقيق أهداف الاقتصاد الكلي<sup>5</sup>؛
  - تدار بشكل منفصل عن احتياطات الصرف الأجنبي<sup>6</sup>؛
- مما سبق نستنتج أن صناديق الثروة السيادية هي صناديق تضعها الحكومات لغرض إدارة ثروة الأمم وتميبتها تستعملها الحكومة في:
- دعم معاشات التقاعد الحكومية؛
  - إدارة الفوائض الهائلة الناتجة عن مداخيل النفط؛
  - كسب العائد على رأس المال؛
  - المصلحة العامة والاستقرار الاقتصادي؛
  - إدارة احتياطات الصرف الأجنبي.

### ثانياً: ظهور صناديق الثروة السيادية

إن ظاهرة الصناديق السيادية ظاهرة ليست بالجديدة ، وإنما ظهرت منذ عدة عقود، فقد يدعي البعض أن أول صندوق سيادي ظهر في فرنسا في عام 1816م Caisse des Dépôts et Consignations، أما في خمسينيات القرن الماضي فتم تأسيس الهيئة العامة

للاستثمار بالكويت والصندوق الاحتياطي لمعادلة الإيرادات في كيرباتي، وخلال السبعينيات من القرن الماضي، تم تأسيس عدد من صناديق الثروة السيادية الجديدة، بما في ذلك هيئة أبو ظبي العامة للاستثمار، ولم يشهد عقد الثمانينيات والتسعينيات نشاطا يذكر في ما يتعلق بإنشاء صناديق الثروة السيادية، باستثناء شركة الاستثمارات البترولية الدولية في أبو ظبي التي أنشئت في 1984م، ولم يزد عدد صناديق الثروة السيادية بشكل كبير إلا مطلع القرن الحالي<sup>7</sup>.

### ثالثا: أنواع صناديق الثروة السيادية.

إن تصنيف أنواع الصناديق السيادية تختلف من هيئة إلى أخرى ومن شخص لأخر نذكر منها:

#### 1. تصنيف صناديق الثروة السيادية وفقا للهدف من تأسيسها: تنشئ

الحكومات صناديق الثروة السيادية لأسباب عديدة، وتشير التحليلات إلى وجود خمس أنواع من هذه الصناديق إلى خمسة أنواع على النحو التالي:

#### أ- صناديق الاستقرار: تهدف هذه الصناديق إلى ضمان استقرار الموازنة العامة للدولة

والاقتصاد ككل، وتحقيق استقرار سعر صرف عملة الدولة، خاصة التقلبات بميزان المدفوعات التي تحدث بسبب أسعار النفط.

#### ب- صناديق الأجيال القادمة: وهدفها الأساسي هو تحويل الإيرادات من الأصول الغير

المتجددة (الناضبة) إلى حافظة أصول أكثر تنوعا يتم استثمارها لصالح الأجيال القادمة، بما يضمن حق هذه الأجيال في تلك الأصول.

#### ت- صناديق التنمية: هي صناديق تهدف في المقام الأول لتمويل المشاريع الاقتصادية

والاجتماعية أو ذات البعدين معا، والتي تساهم في تعزيز نمو الناتج وتنويع القاعدة الاقتصادية في اقتصاد الدولة.

#### ث- شركات استثمار الاحتياطيات: تتمثل أصولها في أغلب الأحوال في الأصول

الاحتياطية لدى المصرف المركزي أو سلطة النقد في الدولة، وتتميز برغبتها المتزايدة لتحمل المخاطر في سبيل تحقيق عوائد أعلى من هذه الاحتياطيات، ومن ثم الحد من تكاليف الفرصة البديلة للاحتفاظ بهذه الاحتياطيات الدولية لتقوية الجدارة الائتمانية و السيادية للدولة.

**ج- صناديق احتياطيات طوارئ التقاعد:** والتي تغطي (من مصادر بخلاف اشتراكات الأفراد في معاشات التقاعد) التزامات التقاعد الطارئة غير المحددة في الميزانية العمومية للحكومة.

## 2. تصنيف الصناديق السيادية حسب طبيعة السلعة الممولة بها:

**أ- صناديق الثروة السيادية السلعية:** ومعظمها صناديق للدول النفطية والتي يمكن أن تكون لغرض استقرار العائدات أو الادخار عبر الأجيال ، أو لغرض الحد من آثار العوائد النفطية في الاقتصاد الكلي.

**ب- صناديق الثروة السيادية غير السلعية:** فهي ناتجة من تحويل جزء من موجودات الصرف الأجنبي، بالنسبة إلى الدول التي لديها فوائض في موازين المدفوعات (كالصين) إلى أدوات استثمارية<sup>8</sup>.

## 3. تصنيف صناديق الثروة السيادية وفقا لطبيعة عملها :

**أ- صناديق سيادية محلية:** يتركز نشاطها داخل البلد من بينها صندوق ضبط الموارد في الجزائر وصندوق الاستقرار في روسيا.

**ب- صناديق سيادية دولية:** وهي الصناديق التي تمتد نشاطها إلى خارج البلد مثل هيئة أبو ظبي للاستثمار وصندوق النفط النرويجي<sup>9</sup>.

## رابعا: أهمية صناديق الثروة السيادية.

يؤكد كل من صندوق النقد الدولي ومنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية على الدور التنموي للصناديق السيادية، فلها مهام مرتبطة باستقرار المالية العامة وخلق القيمة للأجيال القادمة بالنسبة للدول المالكة لها، كما تساهم في تدوير الادخار المحلي على المستوى العالمي، وتحمي اقتصادياتها من الصدمات الناتجة عن الأزمات أو تدهور أسعار المواد الأولية، فضلا عن مساهمتها في تطوير البلدان المستقبلية لاستثماراتها. ويمكن تلخيص المنافع الاقتصادية والمالية المختلفة للصناديق السيادية فيما يلي:

- x الحد من تكاليف الفرصة البديلة لحيازة الاحتياطيات؛
- x تفيد في اجتناب دورات الرواج والكساد في بلدانها المنشئة؛
- x تسهل ادخار عائدات الفوائض التي تحققها المالية العامة من صادرات السلع، وعملية الخصخصة ثم تحويلها للأجيال القادمة؛

- x تسمح صناديق الثروة السيادية أيضا بمزيد من التنوع في أصول الحافظة؛
- x زيادة التركيز على العائدات، مقارنة بما يحدث عادة في حالة الأصول الاحتياطية التي يديرها البنك المركزي؛
- x مصدر دائم وقوي لتمويل الميزانية العامة من خلال عوائد الاستثمار الذكي<sup>10</sup>؛
- x حصول الدولة على دخول لتغطية عجزها المالي عندما تنقص إيراداتها وترتفع نفقاتها لسبب أو لآخر<sup>11</sup>.

#### خامسا: أهداف الصناديق السيادية.

- تهدف الصناديق السيادية إلى:
- x المساهمة في الاستقرار الاقتصادي الكلي، عن طريق استقرار الإنفاق العام عبر برجة تدفق الإيرادات النفطية المتقلبة والتي يصعب التنبؤ بها في الميزانية .
- x زيادة الشفافية في إدارة الإيرادات النفطية والسياسة المالية<sup>12</sup>؛
- x تقدم الصناديق السيادية للحكومة المنشأة لها التأمين الذاتي في ظل الدرجة الكبيرة من التذبذبات في أسعار النفط .
- x توفر السيولة العالية لمواجهة تكلفة زيادة الإنفاق العام على المشروعات الاستثمارية الضخمة في أوقات ازدهار أسعار النفط<sup>13</sup>.

#### سادسا: مصادر أموال الصناديق السيادية.

- x البلدان التي تمتلكها لديها مدخرات فوق الاستثمارات تصب في نهاية المطاف في أيدي الحكومات؛
- x ملكية ثروة السلع (خصوصا النفط والغاز)، إذ تعتبر عائدات النفط المصدر الأساسي للأموال أكبر الصناديق الاستثمارية السيادية في العالم، وبالتزامن مع ارتفاع أسعار النفط وازدياد واردات الدول المنتجة للخمات ازدادت ثروات هذه الصناديق، كما تعتبر الاحتياطات النقدية الأجنبية مصدرا أساسيا أيضا. وتشير دراسات "ستاندرد تشارترد" إلى أن حجم الأموال التي ستملكها تلك الصناديق خلال عقد من الزمن ستجاوز 13.4 تريليون دولار، فيما تقدر "مورغان ستانلي" أن تبلغ الموجودات 17.5 تريليون دولار؛
- x مدخرات بسبب الاقتصاد التصنيعي الذي يركز على التصدير، كما هي الحال في الصين وسنغافورة؛
- x نمو احتياطيات الكثير من البنوك المركزية. ويعود السبب الأساسي عموما وراء تزايد موارد صناديق الثروة السيادية إلى ارتفاع أسعار النفط وشيوع العولمة المالية واستمرار

الاحتلال في النظام المالي العالمي حتى أسفرت عن تراكم سريع في الأصول الأجنبية لدى الكثير من بلدان العالم<sup>14</sup>.

### جدول رقم (01): أهم الصناديق السيادية المتواجدة في العالم.

أصول الصناديق السيادية العالية	احتياطات الصرف الأجنبي 2008	أصول الصناديق السيادية + احتياطات الصرف الأجنبي 2008	احتياطات الصرف الأجنبي 2008 + نسبة من الناتج المحلي الإجمالي 2008	الحساب الجاري كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي 2008-2004 المعدل	
103	1.496	2.049	45	8.2	الصين
260	1.004	1.264	20	3.9	اليابان
751	32	783	12	16.3	الإمارات
184	411	596	25	8.5	روسيا
322	174	496	95	20.9	سنغافورة
433	50	484	11	16.3	النرويج
419	28	447	6	26.0	السعودية
174	182	357	85	11.9	اليابان
-	247	247	20	1.1-	الهند
203	17	219	11	42.4	الكويت
70	10	80	9	28.5	قطر
70	91	161	101	37.2	ليبيا

Source: M.Truma, sovereign wealth funds Treat or Salvation ? , United Book Press, Washington,USA,2010 ,p24.

### سابعاً: معالم الاستراتيجيات الاستثمارية للصناديق السيادية.

تختلف قرارات استثمار إبداعات الصناديق السيادية بين الدول، إذ يقتصر بعضها على الاستثمار في الخارج (كي لا يزاحم الاستثمار الحكومي) بأدوات وآجال يتم تحديدها أو تترك لاجتهاد القائمين على تلك الصناديق، والبعض الآخر من الصناديق يتم استثمار إبداعاته في الداخل والخارج سواء بنسب يتفق عليها أو لا<sup>15</sup>.

#### 1. الإستراتيجية الاستثمارية للصناديق السيادية قبل أزمة الرهن العقاري: عملت هذه

الصناديق في ظل مناخ داخلي ملائم ومساند لها إلى حد بعيد بالنظر إلى الاستقرار الداخلي المدعم بالتراكم المستمر في الاحتياطات الدولية لاقتصادياتها، وقد انعكس ذلك على سلوكها



الاستثماري، حيث اتجهت الصناديق السيادية ذات الأصل الآسيوي إلى الاستثمار المحلي أو مناطق جغرافية قريبة منها، في حين فضلت الصناديق السيادية للشرق الأوسط الاستثمار في الولايات المتحدة الأمريكية أو المملكة المتحدة في أدوات استثمارية عمومية (سندات الخزينة) لغياب مراكزات وفرص الاستثمار في أسواقها المحلية<sup>16</sup>.

## 2. الإستراتيجية الاستثمارية للصناديق السيادية أثناء أزمة الرهن العقاري: ظهرت

أهمية الصناديق السيادية في الأزمة المالية العالمية وكان الدور الذي قامت به عندها إيجابياً لأنها لم تتجه إلى الاستفادة من فرصة تدهور الأصول في الدول الصناعية، بل العكس أعاد الكثير منها توجيه أمواله نحو توظيفات أقل مخاطرة أو إلى أسواقها المحلية، وهذا بسبب ضعف الأداء في الدول الصناعية، واحتياجات التمويل المتزايدة في دولها الأصلية بفعل الأزمة. فمذ حدوث الأزمة المالية العالمية الأخيرة كثر الجدل حول الصناديق السيادية ودورها سلبي وإيجابياً في هذه الأزمة، فإذا كان صندوق النقد الدولي يشجع الدول المصدرة للموارد غير المتجددة على إنشاء هذه الصناديق، تحسباً لأيام عجاف قد تتعرض لها اقتصاداتها في المستقبل، فقد رحب خبراءه كثيراً بعمليات ضخ السيولة التي قامت بها هذه الصناديق نظراً لما تحققه من أثر إيجابي على استقرار الأسواق العالمية، وقد سارعت هذه الصناديق إلى القيام بذلك العمل تجاه الاقتصاد الأمريكي في الوقت الذي فر فيه معظم المستثمرين خوفاً من تعرضه للركود والانكماش.

هذا بالإضافة إلى أنه وبعد تعرض العديد من البنوك الغربية الكبيرة إلى خسائر هائلة تقدر بمئات المليارات من الدولارات جراء هذه الأزمة، منها مجموعة "سي تي بنك" و" ميريل لنش" و" كريدية سويس"، تحركت الصناديق السيادية بشكل سريع لإنقاذ هذه المصارف، وبشكل أكثر سرعة في الحكومات أو الجهات الأخرى. وبالرغم من أن دافع التدخل لهذه الصناديق كان بهدف تحقيق عوائد بالأساس، إلا أن الواقع أثبت بعد ذلك تكبدها لخسائر من وراء التدخل لإنقاذ تلك المصارف. فعلى سبيل المثال كانت استثمارات أحد هذه الصناديق في مجموعة "سي تي بنك" تقدر بحوالي 7.5 مليار دولار، فأصبحت حالياً لا تتجاوز 6 مليار دولار، كما أن استثمارات صندوق سيادي ثان في "ميريل لنش" والتي قدرت بـ 6.6 مليار دولار، انخفضت بحوالي 8%، وتشير الإحصائيات بأن الصناديق السيادية الخليجية لوحدها تجاوزت خسائرها 400 مليار دولار أمريكي جراء هذه الأزمة<sup>17</sup>.

وفيما يلي بعض الاستراتيجيات التي استخدمتها صناديق الثروة السيادية أثناء الأزمة :

• **إستراتيجية الاستحواذ:** لقد شهد الربع الأخير من العام 2008م ميل الحكومات التي تسيطر على صناديق الثروة السيادية إلى استخدام فوائضها المالية للقيام بعمليات استحواذ على نطاق ضيق، بما في ذلك في بلدان منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، من شأنها دعم أهدافها التنموية الاقتصادية الوطنية<sup>18</sup>، كما يوضحه الجدول الموالي:

الجدول رقم (02): استحواذ بعض الصناديق السيادية العربية على بعض الشركات الإستراتيجية.

الصندوق	شركة الاستثمار الأجنبي العربية الليبية	صندوق الأجيال القادمة الكويتي	هيئة استثمار أبو ظبي
نوع النشاط	* 7.5% من نادي جيفانتوس الاطالي. * 50% من مجموعة كورينثيا المالطية. * 14% من الشرق للبتروكيمياويات المصرية. * 10.1% من المناجم العربية الأردنية.	* 23.8% من فيكتوريا السويسرية. * 6% من سيتي حروب الأمريكية. * 7.2% من مرسيدس الألمانية. * 4.8% من بنك ميريل لينش الأمريكي. * 9.3% من الفوسفات الأردنية. * 1.7% من برتسبيرليوم البريطانية.	* 16% من إيسترن أوروبيان البريطانية. * 8.3% من هيرمس المصرية. * 7.6% من السويس للأسمنت المصرية. * 4.9% من سيتي حروب الأمريكية. * 9% من أبولو مانجمنت الأمريكية. * 3% من فيفالدي الفرنسية.

المصدر: صباح نعوش، الصناديق السيادية العربية، مقالات المعرفة، موقع الجزيرة.نت

أنظر الموقع الإلكتروني: <http://www.aljazeera.net/knowledgegate/opinions/2008/11/20>

تعد الاستثمارات الخليجية في ألمانيا على سبيل المثال لا الحصر، إحدى أبرز الاستثمارات الواعدة لتلك الصناديق، إذ استحوذت قطر على نحو 15 بالمائة من أسهم شركة "فولكس فاغن" لصناعة السيارات، كما قامت بشراء نحو 10 بالمائة من أسهم شركة "هوكتيف"، وهي إحدى أكبر شركات البناء الألمانية، كما تمتلك قطر حصة في شركة "سيمنس" الألمانية، ونحو 6 بالمائة في أكبر المصارف الألمانية "الدويتشه بنك" من خلال صفقة بلغت قيمتها 1.75 مليار يورو.

إمارة أبوظبي كانت حاضرة أيضا بقوتها الاقتصادية من خلال استثماراتها في ألمانيا، وشملت تلك الاستثمارات امتلاك نحو 29 بالمائة من شركة طيران "إير برلين" واستثمارات أخرى في مجال الطاقة المتجددة والصناعات الإلكترونية الدقيقة، حيث تمتلك شركة "مبادلة" للتنمية المملوكة بالكامل لحكومة إمارة أبوظبي شركة "جلوبال فاوندرز" لصناعة أشباه الموصلات

أ. جعفر هني محمد

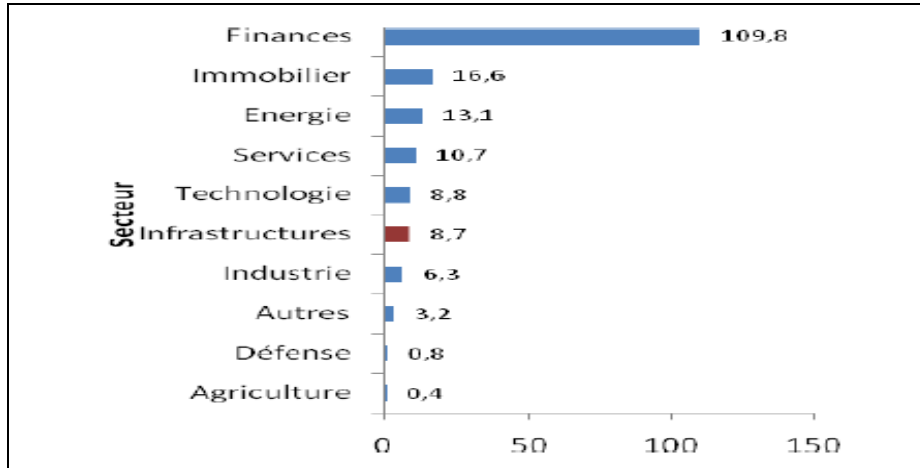
وهي مواد أساسية في صناعة الأجهزة الإلكترونية والرقمية، توجد 6 مرافق منها في مدينة درزден الألمانية، إذ أعلنت وسائل الإعلام الألمانية مؤخرا عن نية أبوظبي ضخ نحو ربع مليار يورو كاستثمارات في الفرع الألماني من جلوبال فاونديز.

كما كان لدولة الكويت نصيبا من الاستثمارات الخليجية في ألمانيا، إذ استحوذت على نحو 6 بالمائة من عملاق الصناعات الألمانية "شركة دايملر" لصناعة السيارات<sup>19</sup>.

• **إستراتيجية اشترى واحتفظ (buy-and-hold):** حيث تقوم الصناديق السيادية بشراء أصول مقومة بأقل من قيمتها وتحتفظ بها في محفظتها، ثم تعيد بيعها لما ترتفع قيمتها.<sup>20</sup>

• **إستراتيجية الاستثمار في القطاع الحقيقي:** تستثمر صناديق الثروة السيادية في القطاعات الأكثر حساسية ذات العائد المالي والاجتماعي الكبيرين و المخاطر العالية، والتي تعود بالنفع للدول المستقبلية والتي تحتاج إلي مدخرات هائلة لدفع عجلة التنمية فيها، وتمويل خططها التنموية ومن بين تلك القطاعات قطاع البني التحتية والطاقة والتكنولوجيا والشكل الموالي يمثل استثمارات الصناديق السيادية في القطاعات الإستراتيجية.

شكل رقم (01): استثمارات الصناديق السيادية حسب القطاعات : 1995\_2008م



source:table ronde d'experts l'investissement dans les infrastructures de transport ، 2008 ، p5.

يظهر الشكل أعلاه أن الصناديق السيادية تستثمر في قطاعات متنوعة ( عقارات، طاقة، خدمات، تكنولوجيا، البني التحتية، صناعة، زراعة... إلخ) غير أن الاستثمار في القطاع المالي (الاستثمار في الأسهم والسندات) أخذ نصيب الأسد ضمن استثمارات الصناديق السيادية.

**3. الإستراتيجية الاستثمارية للصناديق السيادية بعد أزمة الرهن العقاري:** على الرغم من الدور المميز الذي لعبته في تحقيق الاستقرار المالي خلال الأزمة والاستقرار الاقتصادي للدول المالكة ذاتها، لكن مع ذلك ظلت التزعة الحمائية هي الغالبة في الدول المتلقية لاستثماراتها، انطلاقاً من النظرة الغربية لها كفاعلة جيوسياسية وأنها تخفي أهدافاً غير تجارية، كل ذلك يهدف توجيه الإستراتيجية المستقبلية لاستثمارات الصناديق السيادية بما يخدم مصالحها الاقتصادية والسياسية، رغم ذلك عززت الصناديق السيادية مركزها، بوصفها فاعلة في الأسواق المالية الدولية فور تجاوزها محنة الأزمة مباشرة، حيث بلغت أصولها نهاية 2009م ما قيمته 24 تريليون دولار حسب المنتدى الدولي لصناديق الثروة السيادية، كما اتجهت استثماراتها إلى فئات الأصول خارج سندات الدين.<sup>21</sup>

### تاسعا: الإستراتيجية الاستثمارية للصناديق السيادية الخليجية

تمتلك الدول الخليجية 14 صندوقاً سيادياً، تعود ملكية سبعة منها إلى الإمارات، وتمتلك السعودية صندوقين، وكذلك سلطنة عمان، بينما تعود ملكية ثلاث صناديق إلى الدول الخليجية المتبقية (قطر، الكويت، البحرين) كل على حدة، وتبلغ قيمة الأصول المدارة من طرف هذه الصناديق مجتمعة ما يربو عن 1.595 تريليون دولار، مع عدم الأخذ في الحسبان أصول هيئة الإمارات للاستثمار وصندوق الاستثمار العماني ومجلس أبو ظبي للاستثمار لعدم توفر بيانات بشأنها، وتساهم الصناديق السيادية الخليجية مجتمعة بنحو 35,95% من إجمالي موجودات صناديق الثروة السيادية العالمية المصنفة من طرف المعهد المذكور في شهر جوان 2011م والمقدرة بحوالي 4.436 تريليون دولار.<sup>22</sup>

الشيء الممكن ملاحظته حول استثمارات الصناديق السيادية من الناحية الجغرافية هو تركزها في الولايات المتحدة الأمريكية والتي استحوذت على 75% من إجمالي أصول الصناديق السيادية مقابل 18% للقارة الأوروبية و7% لباقي دول العالم، أما الصناديق السيادية الخليجية فهي متوطنة في الولايات المتحدة الأمريكية بالدرجة الأولى ثم تليها المملكة المتحدة، وهي تهتم بمختلف القطاعات الاقتصادية وعلى وجه الخصوص الصناعة التحويلية والخدمات، وبهذا تقف الصناديق السيادية الخليجية في مقدمة المؤسسات التي يعول عليها لتزويد الأسواق العالمية بجزء من السيولة.<sup>23</sup>

للتعرف على تكوينات المحافظ المالية للصناديق السيادية الخليجية يستعرض الجدول الموالي تقديرات لتركيب المحافظ المالية لبعض الصناديق السيادية الخليجية من حيث نوع الأصول وأهم العملات الداخلة في تركيبها نهاية عام 2007م، ويلاحظ أن توزيع

أ. جعفر هني محمد

الاستثمارات المالية الخليجية تختلف من صندوق إلى آخر، ففي حين تخصص كل من الهيئة العامة للاستثمار وجهاز قطر للاستثمار ومؤسسة دبي العالمية وشركة مبادلة نسب تتراوح بين 50% إلى 60% للأسهم ونسب تتراوح بين 10% و 25% للسندات، نجد أن مؤسسة النقد السعودي العربي والصندوق الاحتياطي العام يخصصان أكثر أصولهما للاستثمار في السندات بنسب تراوحت بين 30% و 65% ، إلا أن أصولهما المستثمرة في الأسهم قد تراوحت بين 20% و 25%. وبالنسبة لتركيب العملات فإن الدولار الأمريكي يهيمن على أغلب المحافظ المالية لتلك الصناديق مقارنة بباقي العملات. ويرجع هذا الاختلاف في تركيب المحافظ المالية لصناديق الثروات السيادية الخليجية إلى عدة عوامل أهمها اختلاف الاستراتيجيات الاستثمارية الخاصة بكل صندوق، ومدى استعداد كل صندوق لتحمل المخاطر في مقابل الحصول على أعلى العوائد<sup>24</sup>.

### جدول رقم (03): تركيب محفظة الصناديق السيادية الخليجية بحجم العملة والأصول

الصندوق	تركيب محفظة الصندوق من حيث العملة	تركيب محفظة الصندوق من حيث الأصول
الهيئة العامة للاستثمار - الكويت Investment Authority Kuwait	40% دولار	60% أسهم
	40% يورو وجنيه استرليني ودين ياباني	25% سندات
	20% عملات أخرى	15% أصول أخرى
جهاز قطر للاستثمار Investment Authority Qatar	40% دولار	60% أسهم
	40% يورو	20% سندات
	20% جنيه استرليني وعملات آسيوية	20% أصول أخرى
الصندوق الاحتياطي العام لدولة عمان State General Reserve Fund	50% دولار	20% أسهم
	40% عملات أخرى	30% سندات
	40% عملات أخرى	50% أصول أخرى
مؤسسة دبي العالمية - الإمارات Dubai Corporation World	35% دولار	50% أسهم
	50% يورو وجنيه استرليني	10% سندات
	15% عملات آسيوية	30% عقارات
شركة مبادلة للتنمية - الإمارات Mubadala Development Company	40% دولار	60% أسهم
	50% يورو	20% سندات
	10% عملات أخرى	20% أصول أخرى
مؤسسة النقد العربي السعودي الخارجية القابضة - السعودية Saudi Arabian Monetary Agency SAMA Foreign Holdings	75% دولار	25% أسهم
	25% عملات أخرى	65% سندات
		10% ودائع

Source: Brad Setser and Rachel Ziemba, Understanding The New Financial Superpower The Management of Gulf Cooperation Council Official Foreign Assets, New York: Roubini Global Economics RGE, December 2007, P.14.

تستخدم الصناديق السيادية الخليجية محافظ مالية إستراتيجية لإدارة أصولها المختلفة ذات النسب العالية من النقد الأجنبي، وفق استراتيجيات مختلفة تسعى لتحقيق أكبر عائد ممكن بأدنى حدود للمخاطرة من خلال تنمية القيمة السوقية لحفظها، بهدف تحقيق أهداف رأسمالية.

### تاسعا: مميزات الاستراتيجيات الاستثمارية للصناديق السيادية.

من بين المميزات التي تتميز بها الاستراتيجيات الاستثمارية للصناديق السيادية بشكل عام<sup>25</sup>:  
**U** تعتبر استثمارات الصناديق السيادية استثمارات على المدى الطويل، حيث تعتبر الصناديق السيادية رائدة في مجال الاستثمار طويل المدى لما توفره من استقرار تساهمي بالنسبة للمؤسسات التي تمولها، ولها دورا استقراريا في الأسواق المالية الدولية؛  
**U** للصناديق السيادية أهداف مالية قريبة من المردودية الاقتصادية لرأس المال: إن الدور الاستقراري للصناديق السيادية في الأسواق المالية، لا يبنى على الآجال الطويلة فقط، بل يتضمن في جوهره الإستراتيجية التسييرية لها بالأخذ بنظر الاعتبار تضمين الأهداف المالية القريبة من المردودية الاقتصادية لرأس المال، ففي دراسة لصندوق النقد الدولي خلصت إلى أن 29% من الصناديق السيادية محل المساءلة، ليس لها أهداف مالية أخرى إلا تحقيق الربح على المدى الطويل، بالمقابل نجد 42% منها لا تفضل الاستثمار التقليدي الهادف إلى الاكتساح على الأغلبية بهدف التأثير على القرارات الإدارية؛

**U** للصناديق السيادية وجهة استثمارية تعتمد المنطق اللبيرالي المحض من خلال استهدافها المردودية المالية البحتة، خاصة في الآونة الأخيرة، فبعض الصناديق السيادية على غرار الصندوق السنغافوري (Temask Holding) وصندوق الإمارات العربية باسرا أعمالهما باستراتيجيات مالية أكثر هجومية إن صح التعبير، حيث توجد علاقة ارتباط بين الأهداف المالية للصندوق وميله للخطر وكذا الحال بالنسبة لمجمع دبي وفروعه، فهو يستهدف القطاعات الإستراتيجية في استثماراته بهدف تأمين تنوع الاقتصاد للدول المالكة لمجمع دبي وفروعه، فهو يستهدف القطاعات الاستراتيجية في استثماراته بهدف تأمين تنوع الاقتصاد للدول المالكة، وهو حال الصندوق السيادي الكندي والصندوق النرويجي وكذا صندوق آلاسكا، الذين يتبعون إستراتيجية استثمارية واضحة ويتمتعون بالشفافية المطلوبة، على عكس الصندوق الماليزي مثلا الذي يفضل الاستثمار المحلي، بينما الصندوق الكوري يوصف بأنه صياد الربح وهذا يدل على المنطق المالي المحض للإستراتيجية الاستثمارية؛

ن نجد هناك من صنف استثمارات الصناديق السيادية إلى استراتيجيات هجومية وأخرى دفاعية رغم ما تضمنته كل منها من عناصر هجينة في الصندوق الواحد، قد تختلف تلك العناصر باختلاف الدولة المالكة للصندوق وتبعاً لخصوصية كل صندوق. وبشكل عام شكلت الإستراتيجية الهجومية سلوك جل الصناديق السيادية وإن اختلفت حدتها من صندوق إلى آخر من وجهة نظر الدول المتلقية، بينما شكلت الإستراتيجية الدفاعية محور اهتمام الدول المستقبلية لاستثمارات الصناديق السيادية.

### المحور الثاني: الصناديق السيادية والتطوير المرتقب لسوق الصكوك

تعاني الدول النامية ومنها البلدان الإسلامية من صعوبة توفير الموارد التمويلية اللازمة للاستثمارات الإنتاجية طويلة الأجل، وهذا يترتب عليه زيادة حجم المدخرات المخاطرة وبالتالي زيادة تمويل الأنشطة الاستثمارية المنتجة واتساع قاعدة المتعاملين المشروعات الممولة في الاقتصاد القومي وستحدث زيادة ملموسة في حجم الاستثمار القومي، وفي النهاية سنرى حشداً للمدخرات وتعبئة وتخصيص أكفأ للاستثمارات، والذي هو الأساس لتحقيق نحو سليم طويل الأجل؛ وتمثل الصكوك الحكومية بالفعل بدائل للودائع المصرفية، وعندما يكون على البنوك أن تتنافس على المدخرات مع أسواق الصكوك الحكومية.

تمثل الصكوك الحكومية اتجاهها حديثاً في هذا الصدد، نظراً لما تتميز به عن الأوراق المالية التقليدية السندات ذات الفائدة الثابتة، والتي تبرز آثارها في تزايد العبء على الموازنة العامة نظراً لارتفاع تكلفة الفوائد الثابتة، وبخاصة على تلك الأنشطة الحكومية التي لا يكون لها عائد، أو يقل ذلك العائد، عن الفائدة المقررة. حيث يرى صندوق النقد الدولي أنه نظراً لفيض السيولة التي أغرقت به المؤسسات المالية الإسلامية بفضل ارتفاع أسعار النفط، تسعى هذه المؤسسات إلى العثور على فرص لتوظيف رأسمالها الفائض في استثمارات تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية، بالفعل هناك إقبال متزايد من صناديق التحوط ومؤسسات الاستثمار التقليدي على الأوراق المالية الإسلامية سعياً لزيادة العائد وتنويع الاستثمارات، أدى ذلك إلى طفرة في معاملات التوريق الإسلامي (التصكيك) تمخضت في زيادة إصدارات الصكوك بمقدار أربعة أضعاف من 7.2 مليار دولار في عام 2004م إلى 27 مليار دولار في عام 2006م<sup>26</sup>.

وقد بدأ تاريخ الصكوك في ماليزيا عام 2002م حين تم إصدار ما يقارب المليار دولار منها، ونما حجم الصكوك المصدرة بمعدلات مرتفعة، حتى تجاوز 94 مليار دولار عام 2007م، وسادت توقعات متفائلة باستمرار نمو المعروض من الصكوك، ولكن في عام 2008م تسبب

النقص العالمي في السيولة، نتيجة أزمة الديون العقارية، وكذلك الخلاف بين الفقهاء حول الأساليب التي كانت تستخدم في تقديم ضمانات لحملة الصكوك، في انحسار النمو في إصدارها بدرجة كبيرة، حيث لم يتجاوز مجمل ما أصدر منها خلال ذلك العام 19 مليار دولار إلا بقليل، إلا أن السوق انتعشت كثيرا عام 2009م حيث وصل حجم الصكوك المصدرة إلى نحو 47 مليار دولار<sup>27</sup>.

أما خلال السنوات الخمسة الأخيرة، فقد شهد سوق الصكوك نموا كبيرا ورواجا غير مسبوق، حيث بلغت إصدارات الصكوك سنة 2010م مبلغ 47.48 مليار دولار، وتمكنت بذلك تجاوز ذروة إصدارات سنة 2007م بنسبة 7% وبنسبة 50% مقارنة بإصدارات سنة 2009م، ليتضاعف بعدها إجمالي إصدارات الصكوك سنة 2011م ويسجل مبلغ 85.1 مليار دولار، أما سنة 2012م فقد بلغ إجمالي إصدار الصكوك رقما قياسيا وصل إلى 131.2 مليار دولار، وهو ما يمثل زيادة سنوية بلغت نسبتها 54.2% مقارنة بالسنوات السابقة، ويمثل ثلاثة أضعاف حجم سوق الصكوك قبل الأزمة المالية العالمية.

وبالتالي، وإجمالي الصكوك المصدرة عالميا من سنة 2001م إلى غاية 2012م، والتي تقدر بنحو 426 مليار دولار وبعده إصدارات بلغ 2923 إصدار، فإن 56% تم إصدارها فقط خلال 2010-2012م أي بمقدار 278 مليار دولار من خلال 1619 إصدار<sup>28</sup>.

إن استثمار صناديق الثروة السيادية في منطقة الخليج العربي وفق أدوات مالية إسلامية، مثل الاستثمار في الصكوك السيادية، له الأثر البالغ في تطوير سوق الصكوك، وذلك نتيجة لدخول متعاملين جدد، ولاسيما أن الصناديق السيادية التي تتميز عن غيرها من المستثمرين بضخامة مواردها. وما يؤكد ذلك نجد مثلا أن من بين العوامل التي ساهمت في انتعاش سوق الصكوك عام 2010م دخول مستثمرين جدد للاستثمار في الصكوك السيادية، ففي النصف الأول من نفس العام بلغ إجمالي الصكوك التي تم إصدارها عالميا ما قيمته 16.5 مليار دولار أمريكي، مشكلا زيادة بنسبة 16.3% عن النصف الأول من عام 2009م والتي بلغ إصدارها عالميا 7.6 مليار دولار أمريكي. وهذا مرده إلى الانتعاش الاقتصادي للأسواق الناشئة وبرامج التحفيز الحكومية الضخمة والإنفاق على البنية التحتية، غير أنه بلغت نسبة مساهمة صناديق الثروة السيادية وشبه السيادية 79.7% من تمويل النصف الأول من عام 2010م<sup>29</sup>.

وما يدعو صناديق الثروة السيادية للاستثمار في سوق الصكوك الإسلامية ونخص بالذكر الصكوك السيادية والتي فاقت نسبتها مع بداية عام 2011م في دولة قطر مثلا 97% من إجمالي سوق الصكوك، هو ما يلي:



**1. من حيث العائد:** عوائد الصكوك ليست التزاما في ذمة المصدر، وإنما عوائد الصكوك ناشئة عن ربح أو غلة العقود التي بنيت هيكله الصكوك عليها؛ فلو كان الصك صك أعيان مؤجرة فعائد الصك متحقق من الأجرة التي يدفعها مستأجر الأعيان المصككة، وإن كان صك مضاربة فعائد الصك يتحقق من ربح المضاربة والمتاجرة في المجال الذي أنشئت الصكوك لأجله، بينما عوائد السندات إنما هي التزام من المقترض (مصدر السند) وهي ثابتة في ذمته يلزمه الوفاء بها في مواعيد استحقاقها؛ وعليه فيكون عائد السند التقليدي زيادة في القرض. أما بالنسبة لمتوسط عائد الصكوك فقد بلغ 12.6% في عام 2010، وهو أعلى بكثير من متوسط العائد على سندات الخزنة الأمريكية الذي يتراوح ما بين 1.5% إلى 3% على مواعيد استحقاق مختلفة<sup>30</sup>.

**2. من حيث المخاطرة:** ينص العمل بالصكوك الإسلامية على اقتسام المخاطرة بين الأطراف المشاركة في العملية الاستثمارية، بين رب المال والمضارب أو بين الشركاء وذلك حسب طبيعة الصكوك الإسلامية مما يدفع الغرر والظلم ويحقق العدالة.

**3. من حيث التأثير بالأزمة المالية العالمية:** تأثر سوق الصكوك بالأزمة المالية العالمية سلبا كغيره من أسواق الدين نظرا لانخفاض قيم الأصول وخاصة العقارية إذ لم يتجاوز 17 مليار دولار في 2008م و32 مليار دولار في 2009م، لكن سرعان ما استعاد توازنه وثقة المدخرين منذ بداية النصف الثاني من عام 2009م "بعدها أظهرت ثبات في مواجهة الأزمة وتحقيقها لعائدات مجزية وصلت خلال الأزمة 7% وهي معدلات مرتفعة حيث لم تحققها أي أداة مالية أخرى في ظل الأزمة"<sup>31</sup>.

**المحور الثالث: استشراف دور الصناديق السيادية في تطوير صناعة التمويل الإسلامي**

ما زالت تواجه الصناعة المالية الإسلامية العديد من التحديات التي يجب الأخذ بها ومعالجتها لتقوية النظام المالي الإسلامي، وفي ظل ما تشهده الصناديق السيادية من وفرة في السيولة ودعمها للاستقرار المالي والعمل على أن تكون لاعب أساسي في معالجة آثار الأزمات المالية. فماذا يمكن أن تقدمه هذه الصناديق للصناعة المالية الإسلامية؟

**أولاً: صناديق الثروة السيادية ودورها في دعم الاستثمار طويل الأجل وحل مشكلة إفراط البنوك الإسلامية من صيغ العائش المعلوم<sup>32</sup>.**

في دراسة حديثة لـ Zaher and Hassan قامت بتقييم مبدئي لعدد من المصارف الإسلامية في بلدان إسلامية مختلفة، ظهرت الأرقام التالية عن صيغ توظيف الأموال:

جدول رقم (04): نسب صيغ التوظيف في البنوك الإسلامية.

السنة	أخرى	الإجارة	المضاربة	المشاركة	المراجحة
1994	26.79	8.7	12.56	8.17	41.54
1995	21.06	9.72	15.25	8.72	45.58
1996	28.3	11.5	12.7	7.2	40.3
1997	29.00	9.00	6.00	19.00	37.00

المصدر: محمد عبده محمد مصطفى، رأس المال المخاطر استراتيجية مقترحة للتعاون بين المصارف الإسلامية، مؤتمر المؤسسات المالية الإسلامية معالم الواقع وأفاق المستقبل، الإمارات، 2005، ص: 1615.

كما هو واضح من الجدول السابق بلغت المراجحة أكبر نسبة من توظيف الأموال في كل السنوات حيث كانت: 42.49%، 45.43%، 40.3%، 37% في السنوات الأربع 1994، 1995، 1996، 1997 علي التوالي.

ويرجع البعض ظاهرة إفراط المصارف الإسلامية في استخدام المراجحة علي حساب المضاربات والمشاركات إلي المخاطر الائتمانية العالية المرتبطة بالمضاربة والمشاركة.

إذ من بين السمات البارزة في الصناعة المالية الإسلامية هو الاعتماد على الاستثمار قصير الأجل على حساب الاستثمار طويل الأجل الذي لم يحظ لحد الآن بأهمية تذكر، فمدخلات البنوك الإسلامية تعامل في الغالب معاملة الحسابات الجارية في حق السحب، الأمر الذي أوقع تلك البنوك في أزمة، فبينما كانت مدخلاتها قصيرة الأجل كانت أهدافها الاستثمارية طويلة الأجل فتحولت من الأسلوب الاستثماري طويل الأجل إلى الأسلوب التجاري قصير الأجل بحثاً عن السيولة والربحية المحدودة، وهذا ما تجلّى لها بالاعتماد على

صيغة المراجعة لما تمتاز به مقارنة بالصيغ التمويلية والاستثمارية الأخرى، فأصبح الواقع العملي لهذه البنوك مناقض تماما للتصورات النظرية القائمة عليها، وفرطت في دورها التنموي ومن مبادئها والتي كان من أهمها الاعتماد على الاستثمار طويل الأجل وفق مبدأ المشاركة والمضاربة.

وعليه يمثل البحث عن سبل واستراتيجيات إعادة وتفعيل الدور الاستثماري للبنوك الإسلامية والذي يخدم التنمية الاقتصادية والاجتماعية محور الدراسات الاقتصادية الإسلامية. ومن بين الحلول الممكنة لهذا الواقع العملي هو الاستفادة من الثروة الكبيرة التي تملكها الصناديق السيادية ولاسيما أن نشاط الصناديق السيادية يغلب عليه طابع الاستثمارات طويلة الأجل مع ندرة اللجوء إلى السحب من الموارد المستثمرة بما يسمح لها بالصمود أمام ضغوط السوق، وهذا ما يجعلها يكملان بعضهما، وذلك بالدخول في استثمارات استراتيجية تخدم كلاهما، وفق مبدأ المضاربة أو المشاركة المشروعة.

إن دخول الصناديق السيادية كشريك مع البنوك الإسلامية في مشاريع استثمارية طويلة المدى في إطار المشاركة والمضاربة، ستمكن البنوك الإسلامية من حل مشكلة الإفراط من صيغة المراجعة والانتقال من مرحلة الهامش المعلوم إلي مرحلة المشاركة في الأرباح والخسارة امتثالا للشعار الذي نادى به عند نشأتها<sup>33</sup>.

### ثانيا: لماذا لا تستثمر صناديق الثروة السيادية في الصكوك ذات العائد الثابت؟

إذا كانت صناديق الثروة السيادية تتجه للاستثمار في السندات بحثا عن العائد الثابت، ومن خلال المقارنة بين الأسهم والسندات التقليدية والصكوك الإسلامية من حيث العائد والمخاطرة والتأثر بالأزمة المالية العالمية، نجد أنه هناك إمكانية لاستثمار الصناديق السيادية في الصكوك الإسلامية. ومن جملة هذه الصكوك صكوك الإجارة لأنها تتمتع بالاستقرار، قد يصل قريبا إلى درجة الثبات في عوائدها الصافية، حيث تتميز عوائد الإجارة مقارنة بعقود المشاركة باستقرار العوائد، بالنظر لإمكانية تحديدها ومعرفتها مسبقا، ولهذا فإن مخاطر تقلب عوائد صكوك الإجارة منخفض نسبيا، غير أنها تتأثر بمخاطر السوق كالفوائد، فارتفاع قيمة الموجودات في مقابل ثبات أقساط الإيجار يقلل من العوائد الحقيقية للصكوك، والعكس صحيح<sup>34</sup>، وبما أنه يفترض أن صكوك الإجارة السيادية التي تصدرها الحكومة تتمتع بدرجة عالية من الثقة والضمان، فإنها تصلح كبديل جيد لسندات الخزينة تستخدم في إطار السياسة النقدية والمالية للدولة.

### ثالثاً: صناديق الثروة السيادية وتوفير السيولة للمؤسسات المالية الإسلامية

تحتاج الصناعة المالية الإسلامية إلى السيولة المالية لتنفيذ المشاريع التنموية والتي تستخدم أغراضها، وبالنظر إلى ما تتمتع به صناديق الثروة السيادية وما تمتلئ من السيولة العالية، حيث ينص تقرير منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OCDE الصادر في أبريل 2008م أن مساهمة صناديق الثروة السيادية خلال الأزمة في المنطقة في ضح الكتلة النقدية في المؤسسات المالية كان له أثر إيجابي في تحقيق الاستقرار المالي، وذلك نتيجة تدخلها في الأوقات الحرجة، وكذا في الوقت التي كان فيه ازدياد التهرب من المخاطرة، كما ينص التقرير أن صناديق الثروة السيادية تؤدي دوراً مهماً في تحقيق النمو الاقتصادي على المستوى المحلي والدولي.

### رابعاً: لماذا لا يلزم البنك الإسلامي للتنمية صناديق الثروة السيادية التابعة للدول الأعضاء فيه بالاستثمار فيه بنسب معينة؟

من بين الحلول التي تجعل الصناعة المالية الإسلامية تستفيد ثروة الصناديق السيادية هو إلزام هذه الصناديق ونخص بالذكر صناديق الثروة السيادية التي تمتلكها الدول الإسلامية، بالاستثمار أو المساهمة في رأس المال للبنك الإسلامي للتنمية لعدة بغرض توسيع البنك أعماله الاستثمارية والتنموية بما يعود بالإيجاب على أهدافه وعلى العائد المحقق لصناع السياسات بصناديق الثروة السيادية، حيث أصدر البنك الإسلامي للتنمية مؤخراً مع بداية الربع الثاني من عام 2011م، صكوكاً بقيمة 750 مليون دولار وبأجل استحقاق مدته خمس سنوات وعائد سنوي قدره 2.35%، في إطار برنامج إصدارات الصكوك متوسطة الأجل الخاصة بالبنك. ومما يلفت الانتباه هنا هو تخصيص البنك الإسلامي للتنمية ما نسبته 48% من الإصدار للبنوك المركزية والمؤسسات الحكومية. وقد اشتملت صكوك البنك الإسلامي للتنمية على محفظة مختلطة من أصول إجارة تشكل 65,8% من حجم المحفظة وحسابات قبض لعمليات مرابحة واستصناع تشكل 34.2%، وكانت أصول الإجارة التي تشكل 65,8% تتكون من أصول عينية محددة يملكها البنك الإسلامي للتنمية ومؤجرة لأطراف أخرى متعددة. ولما كانت أصول الإجارة يمكن تحويلها من قبل البنك الإسلامي للتنمية بحرية بأي سعر، فقد تمكن البنك من تحويل حسابات القبض أيضاً من خلال خلط حسابات القبض الخاصة بعمليات المرابحة والاستصناع (الدين) مع أصول الإجارة (العين). وقد حظيت صكوك البنك الإسلامي للتنمية باستقبال حسن في السوق، واكتتب فيها المستثمرون الإسلاميين والتقليديين<sup>35</sup>.

### خامساً: صناديق الثروة السيادية وتطوير الأسواق المالية الإسلامية

يعتمد تطوير السوق المالية الإسلامية على أمرين، تطوير جانب العرض وذلك بتشجيع إنشاء شركات الأموال وخلق أدوات مالية جديدة، وتطوير جانب الطلب من خلال توفير الجو المناسب للمستثمرين، وبالنظر لاستراتيجيات صناع السياسات لصناديق الثروة السيادية. فإنه يمكن لهذه الصناديق أن تجعل من الأسواق المالية الإسلامية وجهة استثمار مفضلة لها لما تمتاز به هذه الأخيرة من حيث ابتعادها عن الاستثمار الوهمي والمضاربات المدمرة لهيكل النظام المالي العالمي واتصافها بمبدأ المساهمة الحقيقية في التنمية الاقتصادية بالاعتماد على الاستثمار الحقيقي. ومن جهة أخرى إقبال صناديق الثروة السيادية له الأثر البالغ على تطوير الأسواق الإسلامية بدخول مؤسسات ذات أموال ضخمة، في ظل حاجة الصناعة المالية الإسلامية لتعميق وتوسيع سوق الأوراق المالية الإسلامية، مما يعود بالفائدة على جميع المؤسسات العاملة في الاقتصاد الإسلامي، "ويجعل لها جاذبية أكبر في توفير التمويل المختلف للاحتياجات والآجال، وثمة علاقة إيجابية قوية بين تنمية سوق الأوراق المالية الإسلامية وتنمية البنوك، وكذلك فيما بين سيولة السوق والنمو الاقتصادي"<sup>36</sup>.

### سادساً: صناديق الثروة السيادية وتمويل العجز الموازني بأدوات مالية إسلامية

وفقاً لهذا البديل، تحدد الدولة المشاريع المطلوب تمويلها أو الأصول المطلوب شراؤها أو استئجارها، وتكلفة هذه المشاريع أو الأسعار المعروضة للأصول موضوع الشراء أو الاستئجار. وبعد استكمال البيانات اللازمة ومراجعتها يقوم البنك المركزي بتصنيف المشاريع والأصول في مجموعات متشابهة من حيث النوع وفترة التمويل المطلوبة، ثم يقوم بطرح الصكوك السيادية الخاصة بالاستئجار، أو المراجعة، أو الاستئجار وفقاً للقواعد الشرعية والفنية المعتمدة. وتقوم الجهة الممثلة لحملة الصكوك بصفقتها وكيلا عنهم بشراء الأصول، ثم بيعها أو تأجيرها للدولة، كما تقوم بإبرام عقود الاستئجار مع الدولة، وذلك بالتنسيق مع البنك المركزي<sup>37</sup>.

وتهدف الحكومة من إصدار الصكوك إلى إنعاش اقتصادها واستقطاب الأموال الضخمة لصناديق الثروة السيادية عوض استثمارها بالدول الأجنبية، وتوسيع قاعدة مواردها التي توفر تمويلاً مستقراً مرتبطاً باقتصاد حقيقي مما يقلل من الآثار التضخمية، وفي المقابل تهدف كذلك الحكومة إلى الربط بين الوعي الادخاري والوعي الاستثماري، فتحمي صغار المستثمرين من تلاعب الأسواق، كما للصكوك الحكومية أثر بالغ في تطوير الأسواق المالية وتنميتها وتوسيع دائرة نشاطها ومستثمريها مما يخلق كياناً اقتصادياً ذا قاعدة صلبة قادرة

على التعامل مع الأزمات بشكل احترافي. وكذا لتأمين أقصى درجات إدارة السيولة التي تشجع وتعزز مكانة الاقتصاد وتحرك عجلة التنمية والاستثمار.

### **سابعاً: مبررات ودوافع استثمار صناديق الثروة السيادية في الصناعة المالية الإسلامية.**

1. إن استثمار صناديق الثروة السيادية لدول الخليج العربي في الدول المستقبلية له وبالأخص الدول الأجنبية يعد بمثابة تكلفة وهدر للمال العام وهذا عند مقارنتنا للعوائد المتوقعة والتكاليف لهذه الصناديق. والتي أحياناً تكون بالسلب إذا أخذنا بعين الاعتبار تكلفة الفرصة البديلة، بالإضافة إلى ما يلي:

× الاستثمار في الدول الأجنبية يساهم في توفير مدخرات إضافية من شأنها رفع مستويات الاستثمار لديها، وهو ما يؤدي إلى زيادة مضاعفة في مستويات الدخل والإنفاق لتلك الدول، يعتمد ذلك على قيمة مضاعف الإنفاق الاستثماري بها؛

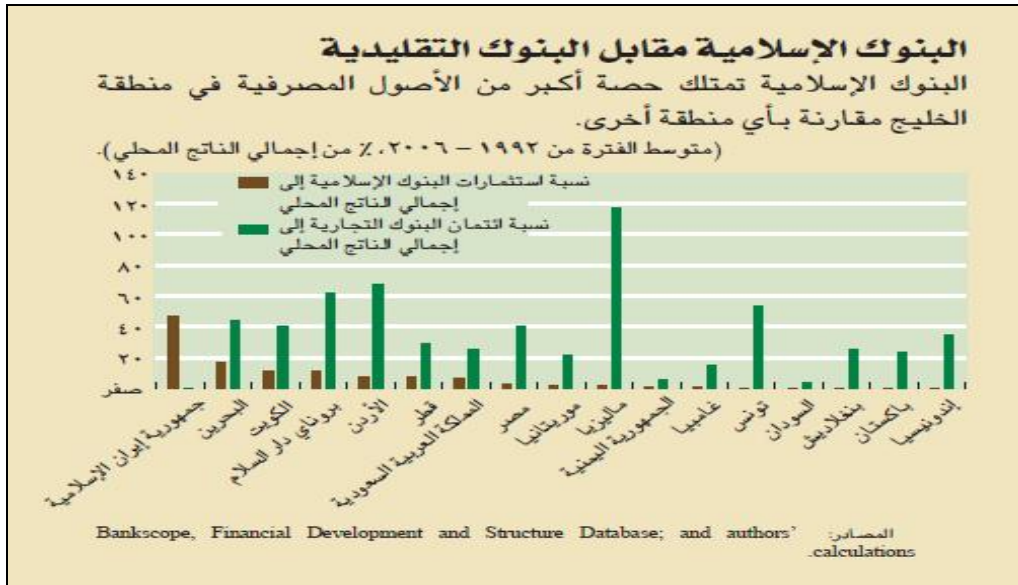
× الفرصة الضائعة والمتمثلة في صورة الناتج المحلي الضائع. بالإضافة على فرص التوظيف التي قد تخلقها توظيفات تلك الصناديق السيادية؛

× خلق فرص وظيفية حقيقية مباشرة لمواطني تلك الدول مع كل دينار يتم استثماره فيها، وغير مباشرة نتيجة للحركة الانتشارية التي تحدثها تلك الاستثمارات في الاقتصاد الوطني لها؛

× تحقيق أرباح إضافية للأعمال بتلك الدول تساهم في رفع عوائد عناصر الإنتاج بها، ومن ثم زيادة مستويات الدخل القومي الإجمالي بها؛

2. إن شراء الصناديق السيادية أسهما في رأس المال البنوك الإسلامية في منطقة الخليج العربي تبعاً لإستراتيجيتها الاستثمارية المتبعة التي تقتضي شراء أسهم في رأس مال البنوك التقليدية على نحو ما ذكرناه سالفاً، سوف يحمي أصولها من التآكل أثناء الأزمات المالية.

## شكل رقم (02): مقارنة بين البنوك الإسلامية مقابل البنوك التقليدية



**المصدر:** باتريك إمام وكانغنيكودار، في صالح النمو؟ انتشار الصيرفة الإسلامية يمكن أن يكون حافزا للتنمية في البلدان التي يشكل المسلمون نسبة كبيرة من سكانها، مجلة التمويل والتنمية، ديسمبر 2010م، صندوق النقد الدولي، واشنطن، ص: 45.

**3.** البنوك الإسلامية أكثر استقرارا من البنوك التقليدية وهذا ما بينته دراسة أعدها صندوق النقد الدولي: تشير دراسة تجريبية أعدها الباحثان "مارتن شيهاك" Marten Chihak " و" هيكو هيس" Heiko Hesse من صندوق النقد الدولي تتعلق بالبنوك الإسلامية (77 مصرفا) والبنوك التقليدية (397 مصرفا) في 20 دولة خلال فترة 12 سنة (1993-2004م) إلى أن البنوك الإسلامية الصغيرة (ما كان مجموع أصولها مليار دولار فأقل) هي الأكثر استقرارا في العينة والبنوك الإسلامية الكبيرة (ما كان مجموع أصولها أكثر من مليار دولار) هي الأقل استقرارا في العينة، حيث:

x البنوك الإسلامية الصغيرة أكثر استقرارا من البنوك التقليدية الصغيرة؛

x البنوك التقليدية الكبيرة أكثر استقرارا من البنوك الإسلامية الكبيرة؛

x البنوك الإسلامية الصغيرة أكثر استقرارا من البنوك الإسلامية الكبيرة<sup>38</sup>.

وقد دلت الأزمة المالية العالمية 2008م على خلاف نتائج الدراسة المقارنة، حيث تبين بأن البنوك الإسلامية الكبيرة هي كذلك أكثر استقراراً وأقل تأثراً من البنوك التقليدية الكبيرة<sup>39</sup>.

وقد أظهرت معظم الدراسات التي تناولت الأزمة الاقتصادية والمالية الراهنة أن المؤسسات المالية الإسلامية كانت أقل تأثراً وتضرراً بالآثار السلبية للأزمة، مما ساهم في زيادة أهمية هذه المؤسسات وانتشارها على مستوى العالم ففي حين أن صناعة الخدمات المالية الإسلامية تمثل حالياً حوالي 1% فقط من الأصول العالمية، إلا النمو بلغ أكثر من 20% سنوياً منذ عام 2000م، كما قدر مجموع عائدات الخدمات المالية الإسلامية في نهاية عام 2007م بـ 53 مليار دولار.

وأظهر مسح حديث شمل أكبر 500 مؤسسة في خدمات المالية الإسلامية أن الأصول التي تحتفظ بها البنوك المتوافقة مع الشريعة الإسلامية بشكل كامل بما في ذلك النوافذ المصرفية الإسلامية في البنوك التقليدية ارتفعت بنسبة 28.6% من 639 مليار دولار في عام 2008م إلى 822 مليار دولار، خلال هذه الفترة حقق أكبر 1000 بنك تقليدي في العالم نمواً سنوياً للأصول بلغ فقط 6.8% اعتباراً من يوليو 2009م لتصل إلى 96.395 مليار دولار.

هذا الأداء القوي للمؤسسات المالية الإسلامية في خضم الأزمة دعم تزايد أهميتها، والجدول التالي يبين المقارنة بين أداء المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية من حيث الحجم الكلي في منطقة الخليج (السعودية، الكويت، قطر، والإمارات العربية المتحدة والبحرين) التي تمثل أكبر سوق التمويل الإسلامي وهو يمثل حوالي 80% من موجودات التمويل الإسلامي العالمي.

#### جدول رقم (5): مقارنة بين المصارف التقليدية والمصارف الإسلامية في منطقة الخليج خلال أزمة الرهن العقاري

المصارف الإسلامية	المصارف التقليدية	
232.189	1.135.669	الأصول (مليار دولار)
7.666	22.008	الأرباح (مليار دولار)
38.2%	16.3%	نمو الأصول 2007-2008م
20.1%	6.1%	نمو الأرباح 2007-2008م
3.3%	1.9%	الأرباح/الأصول

Source: Islamic Development Bank & Islamic Research and Training Institute, Islamic Finance and Global Financial Stability, April 2010, p30.

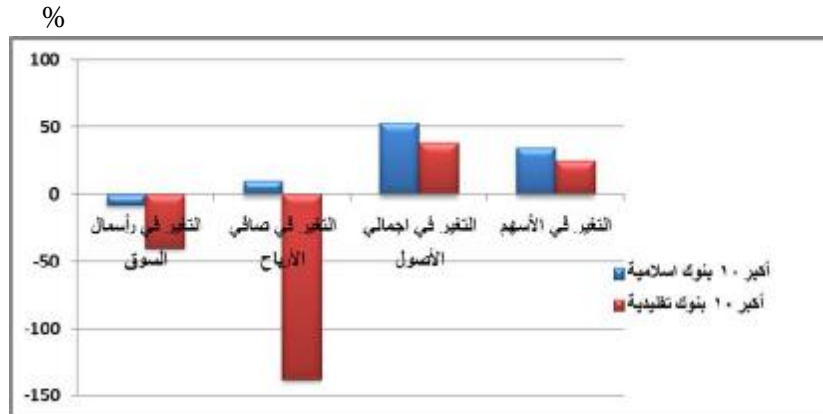


يشير الجدول أعلاه إلى مرونة المؤسسات المالية خلال الأزمة مقارنة بنظيرتها التقليدية ويجسد القدرة الذاتية لمؤسسات التمويل الإسلامي التي تسترشد الغرض والأهداف من خلال مبادئ الشريعة الإسلامية.

كما أظهرت مقارنة بين أداء أكبر 10 مصارف تقليدية مع أكبر 10 مصارف إسلامية في منطقة الخليج خلال الأزمة ما يلي:

- القيمة السوقية المجمعة لأكبر 10 مصارف تقليدية عانت نسبة انخفاض بلغت 42.8% مقابل انخفاض بنسبة 8.5% في رسملة سوق المصارف الإسلامية للفترة ما بين ديسمبر 2006م وماي 2009م؛
- انخفض صافي الأرباح المجمعة للمصارف التقليدية بشكل كبير من 116 مليار دولار عام 2006م إلى خسارة صافية قدرها 42 مليار دولار في 2008م في المقابل ارتفعت أرباح المصارف الإسلامية الصافية بنسبة 9% خلال نفس الفترة من 4.2 إلى 4.6 مليار دولار بينما شهدت أربعة من المصارف التقليدية خسائر؛
- بين عامي 2006م و2008م، نمت إجمالي أصول المصارف التقليدية بنسبة 36% لتصل إلى 17.4 تريليون دولار بينما نمت أصول مصارف الإسلامية بنسبة 55% من 94 مليار دولار إلى 147 مليار دولار، وكان النمو في مجموع حقوق المساهمين خلال هذه الفترة 24% و 36% للمصارف التقليدية والإسلامية على التوالي؛
- تلقي خمسة من أكبر 10 مصارف تقليدية المساعدة المالية الحكومية وبلغ المبلغ الإجمالي لها 163 مليار دولار، أو ما يقارب 26% من أسهم المصارف التقليدية المتضررة مجتمعة، في المقابل تلقت مؤسسة مالية إسلامية واحدة فقط المساعدة المالية لإعادة الهيكلة وعلقت تداول أسهمها.

شكل رقم (3): التغيرات في كل من: القيمة السوقية، الأرباح الصافية، الأصول والأسهم ما قبل وبعد الأزمة



Source: Islamic Development Bank & Islamic Research, op cit, p.35

إن المصارف الإسلامية أكثر استعدادا لمواجهة تداعيات الأزمة المالية من المصارف التقليدية، خصوصا أنها تبدو أكثر ربحية وأقل انكشافا على المخاطر من المصارف التقليدية، بالإضافة إلى تمتعها بوفرة السيولة، وأن النظام المالي الإسلامي يمتلك مبدئيا المقومات الأساسية التي تؤهله ليكن منافسا للنظام المالي التقليدي، شريطة مجابهة التحديات التي تواجه الصناعة المالية الإسلامية ككل<sup>40</sup>.

4. تتنوع أوجه الاستثمارات والتمويل في الصكوك الإسلامية بتنوع الصيغ الاستثمارية والتمويلية بالصناعة المالية الإسلامية من مشاركة ومضاربة وإجارة واستصناع وسلم... وهذا التنوع في إصدارات الصكوك يتيح للمستثمر الخيار في استثمار أمواله تبعا للصيغة التي يراها أنسب له، وهذا قد يخدم صناعات السياسات بصناديق الثروة السيادية أكثر من تركيزهم على الأسهم والسندات التقليدية؛

5. أصبحت فائض أموال النفط سمة من سمات الاقتصاد العالمي، وفي شكل فوائض في ميزان المدفوعات التي تمتلكها دول الخليج، والأولى استثمار هذه الفوائض في الصناعة المالية الإسلامية وخصوصا في ظل رغبة شعوبها في ذلك؛

6. إن استثمار الصناديق السيادية لأصولها وفق صيغ التمويل الإسلامية، سيمكنها من الحفاظ على مواردها من التآكل و الضياع لاسيما إذا تعلق الأمر بثروة الأمم، والتي من أجلها أنشئت هذه الصناديق من أجل تنمية هذه الثروة والحفاظ عليها، ولذلك فإن السبيل الوحيد لترشيد استثمار أصول هذه الصناديق هو الاستثمار في الصناعة المالية الإسلامية.

**النتائج والتوصيات:**

لقد تناولنا في هذه الورقة البحثية موضوع صناديق الثروة السيادية وكيفية الاستفادة منها لدعم الصناعة المالية الإسلامية، وذلك من خلال عرض الخلفية الأساسية لصناديق الثروة السيادية، وسرد خصائص ومزايا التمويل الإسلامي وبالأخص التمويل بالمشاركة، ومدى استقرار البنوك الإسلامية مقارنة بالتقليدية، وكذا عرض أهم الاستراتيجيات والقنوات التي يمكن أن تستثمر فيها صناديق الثروة السيادية لدعم الصناعة المالية الإسلامية. وتم التوصل إلى ما يلي:

1. تعتبر الصناديق الثروة السيادية صناديق ادخارية تهدف للاستثمار في الأسواق والمؤسسات المالية الكبرى سعياً وراء العائد للحفاظ على ثروة الأمم.
  2. تملك الدول الخليجية حصة كبيرة من إجمالي صناديق الثروة السيادية، كما تشهد هذه الدول نمو ملحوظ في الصناعة المالية الإسلامية، مما يتيح لها إمكانية أكبر في استثمار ثروتها السيادية في استثمارات محلية تدعم التنمية بها وفق أدوات الصناعة المالية الإسلامية.
  3. تعد مؤسسات النظام المالي الإسلامية أكثر استقراراً وأقل تأثراً بالأزمة المالية العالمية مقارنة بمؤسسات النظام المالي التقليدي.
  4. تحتاج الصناعة المالية الإسلامية إلى الدعم الحكومي والسيولة العالية لتمويل المشاريع الاستثمارية والتنموية، ولتطوير مؤسسات البنية التحتية للنظام المالي الإسلامي.
  5. تشهد أدوات الاستثمار الإسلامي (الصكوك الإسلامية بالأخص) قفزة نوعية وطفرة في المعاملات الإسلامية نظراً لما تتمتع به من حيث العائد والمخاطرة وطبيعة المشاركة في الربح والخسارة، وأنها تأثرت نسبياً بالأزمة المالية العالمية مقارنة بالأدوات التقليدية.
- بناء على النتائج المتوصل إليها، نوصي بما يلي:

1. ضرورة ولوج صناديق الثروة السيادية للاستثمار في سوق الصكوك الإسلامية وبالأخص الصكوك السيادية للاستفادة من مزاياها الكبيرة.
2. باعتبار صناديق الثروة السيادية صناديق حكومية، وفي ظل سعي بعض الحكومات لدعم الصناعة المالية الإسلامية بها، فإنه يمكن ذلك من خلال استثمار ثروة هذه صناديق في المؤسسات المالية الإسلامية وإمدادها بالسيولة في حالات العجز المالي الذي قد يكتنف المؤسسات المالية الإسلامية أثناء عملها وخصوصاً أثناء الأزمات المالية التي أصبحت تلازم النظام المالي العالمي وما تتسم به من مدى عمق انقطاع السيولة في أسواق التمويل الرئيسية.
3. تركيز صناديق الثروة السيادية لدول الخليج العربي على الاستثمار في المشاريع المحلية أو الإقليمية وفق صيغ إسلامية كالمشاركة والمضاربة.

4. توثيق التعاون بين صناعات السياسات بصناديق الثروة السيادية للدول العربية والبنك الإسلامي للتنمية بما يخدم التنمية والتكامل في الدول العربية.
5. العمل على وضع استراتيجيات ومعايير تجذب أصحاب صناديق الثروة السيادية للاستثمار في الصناعة المالية الإسلامية ودعمها.

## المراجع:

<sup>1</sup>ستيفن جن وسيروس أندروبولوس، نمو معتدل... 10 تريليونات دولار أمريكي بحلول العام 2015م، وجهات نظر مورغان ستانلي، نوفمبر 2008م.

\*إن مصطلح "صندوق الثروة السيادية" لم يكن قد ابتكر إلا في العام 2005م، حين تساءل أندرو روزانوف، وهو محلل أسواق مالية قاتلا: "من الذي يمسك بثروة الأمم"، صحيح أن صناديق الثروة السيادية كانت موجودة منذ وقت طويل، إلا أنها لم تنتقل من كونها لاعبا هامشيا إلى لاعب مركز في التمويل العالمي سوى في منتصف العقد السالف، أصبح ينظر إليها بهذه الصفة.

<sup>2</sup>ماجده عبد الله المنيف، صناديق الثروة السيادية ودورها في إدارة الفوائض النفطية، مجلة بحوث اقتصادية عربية، القاهرة، العدد 43، 2009، ص: 63.

<sup>3</sup>Gilles Morisson, les fonds souverains problématique et enjeux perspectives pour l'Afrique sub-saharienne, Institute bancaire et financier international, banque de France, 2008, p2-3.

<sup>4</sup>دومينيكا ستراوس-آن، تصريح مدير عام صندوق النقد الدولي في كلمة أمام مجلس محافظي الصندوق، نشرة الصندوق الإلكترونية، 2008م.

<sup>5</sup>Belaicha Amine et Autres, un fonds d'investissement d'état pour l'Algérie : approche institutionnelle et confrontation au modèle traditionnel des fonds souverains, collègue international : crise financière internationale, ralentissement économique mondial et effets sur les économies euro-maghrébines", Université de Bejaïa, Algérie, 2009, p3.

<sup>6</sup>Kavaljit Singh, Frequently Asked Questions About Sovereign Wealth Funds, research collaboration between Public Interest Research Centre and The Corner House, UK, 2008, p5

<sup>7</sup>IBDM, P5

<sup>8</sup>Will Devlin and Bill Brummitt, A few sovereigns more: the rise of sovereign wealth funds, Macroeconomic Group, the Australian Treasury, 2008, p120.

<sup>9</sup>بوفليح نبيل، دور الصناديق السيادية في معالجة الأزمة المالية والاقتصادية العالمية، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد 49، 2010، ص: 99-100.

<sup>10</sup>محمد الطيب أحمد، إدارة احتياطي الصرف الأجنبي في الجزائر (الواقع والمتطلبات)، مذكرة ماجستير، جامعة الشلف، الجزائر، 2009، ص: 106.

<sup>11</sup>خالد حنفي وآخرون، النظام النقدي العالمي بعد الأزمة العالمية رؤية عربية، المؤتمر العلمي العاشر "الاقتصاديات العربية وتطورات ما بعد الأزمة الاقتصادية العالمية"، بيروت، 2009، ص: 6.

<sup>12</sup>ماجد عبدالله المنيف، صناديق الثروة السيادية ودورها في إدارة الفوائض النفطية، مرجع سبق ذكره، ص: 58.

<sup>13</sup>مهران حاتم، التضخم في دول مجلس التعاون الخليجي ودور صناديق النفط في الاستقرار الاقتصادي، سلسلة أوراق عمل، رقم API/WPS0702، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2007، ص: 24.

<sup>14</sup>ملخص تقرير مؤسسة ميريل لينش "حول الصناديق السيادية 2007" التقرير منشور في جريدة الجريدة 12 جويلية 2008م.

<sup>15</sup>ماجد عبدالله المنيف، صناديق الثروة السيادية ودورها في إدارة الفوائض النفطية، مرجع سبق ذكره، ص: 58.

<sup>16</sup>بوعتروس عبدالحق، الاستراتيجيات الاستثمارية لصناديق الثروة السيادية (دراسة تحليلية)، مجلة العلوم الإدارية والاقتصادية، العدد التاسع والعاشر، العدد 12، جامعة عدن، اليمن، ديسمبر 2012م، ص: 25-26.

<sup>17</sup>سليمان ناصر وعواطف محسن، هل تُنشئ الجزائر صندوقاً سيادياً في ظل تداعيات الأزمة المالية العالمية؟، مجلة دراسات مصرفية ومالية، العدد الخامس عشر، المملكة الأردنية الهاشمية، يناير 2010م، ص: 70-71.

<sup>18</sup>ستيفن بيرنت، صناديق الثروة السيادية الخليجية إدارة الثروة في زمن الاضطراب، مؤسسة كارينغي للسلام الدولي، لبنان، 2009م، ص: 3.

<sup>19</sup>وسام أبو الهجا، صناديق الثروة السيادية... ملاذ الدول الخليج في الأزمات، الخليج أون لاين، 15 مارس 2015.

<sup>20</sup>Bertrand Blancheton et Yves Jégourel ,Les fonds souverains : un nouveau mode de régulation du capitalisme financier ? , Revue de la régulation , Numéro n°5 , France, 2009,p4.

<sup>21</sup>بوعتروس عبدالحق، الاستراتيجيات الاستثمارية لصناديق الثروة السيادية (دراسة تحليلية)، مرجع سبق ذكره، ص: 26.

<sup>22</sup>بلخير قسوم، دور الاستثمار الخليجي في تمويل البلدان العربية ذات العجز المالي خلال الفترة الممتدة ما بين 2000 إلى 2009م، مذكرة ماجستير غير منشورة، جامعة باتنة، الجزائر، 2013، ص: 105.

<sup>23</sup>بن اسماعين حياة، الصناديق السيادية الخليجية من .... إلى..... أين.....؟ ، مجلة العلوم الإنسانية، العدد التاسع والعشرون، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، فيفري 2013، ص: 89.

<sup>24</sup>بلخير قسوم، دور الاستثمار الخليجي في تمويل البلدان العربية ذات العجز المالي خلال الفترة الممتدة ما بين 2000 إلى 2009م، مرجع سبق ذكره، ص: 106.

<sup>25</sup>بوعتروس عبدالحق، الاستراتيجيات الاستثمارية لصناديق الثروة السيادية (دراسة تحليلية)، مجلة العلوم الإدارية والاقتصادية، العدد التاسع والعاشر، العدد 12، جامعة عدن، اليمن، ديسمبر 2012م، ص: 25-26.

<sup>26</sup>آدى جويست وآخرون، التمويل الإسلامي يشهد توسعا سريعا، نشرة صندوق النقد الدولي، إدارة النظم المالية وأسواق المال بصندوق النقد الدولي.

[http:// www.imf.org/external/arabic/pubs/ft/survey/so/2007](http://www.imf.org/external/arabic/pubs/ft/survey/so/2007)

<sup>27</sup>معبد الجارحي وعبد العظيم أبو زيد، أسواق الصكوك الإسلامية وكيفية الارتقاء بها، ندوة الصكوك الإسلامية: عرض وتقييم، حدة، المملكة العربية السعودية، 2010م، ص: 9.

<sup>28</sup>كتاف شافية، أهمية الصكوك الإسلامية في تنشيط الأسواق المالية، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 14، جامعة سطيف، الجزائر، 2014م، ص: 91.

<sup>29</sup>جعفر هني محمد وبراضية حكيم، إمكانية الاستفادة من صناديق الثروة السيادية لدعم الصناعة المالية الإسلامية، مجلة إسرا الدولية للمالية الإسلامية، المجلد الثالث، العدد الثاني، الأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية، ماليزيا، ديسمبر 2012م، ص: 67.

<sup>30</sup>بيتك، 34.2 مليار دولار حجم الصكوك المصدر في 2010م، جريدة القبس الكويتية، السنة 39، العدد 13493، 2010م.

<sup>31</sup>تقرير لوحدة البحوث والدراسات في بنك بويان، هل يمثل النمو القوي للصكوك في 2010 بداية العودة والانطلاق بعد عامين من الركود؟، 2010م.

- <sup>32</sup> صيغ الهامش المعلوم مثل المراجعة والسلم و الإستصناع و الجعالة والإجارة بتفريعاتهما، حيث أن مكافأة البنك تحدد سلفاً ك مبلغ مقطوع وحيث أن المخاطرة تكون أقل في هذه الحالة .
- <sup>33</sup> محمد بوجلال، تقييم الجهود النظرية للبنوك الإسلامية والحاجة إلى مقارنة جديدة على ضوء ثلاثة عقود من التجربة الميدانية وأثر العولمة المالية على الصناعة المصرفية، المؤتمر العالمي السابع للاقتصاد والتمويل الإسلامي، مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبد العزيز، 2008، ص 329.
- <sup>34</sup> عبد الله العمراني ومحمد السحبياني، التصكيك في الأسواق المالية الإسلامية: حالة صكوك الإجارة، كرسي سابق لدراسات الأسواق المالية الإسلامية، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2013م، ص: 34.
- <sup>35</sup> رفيع حنيف، من الأصول المدعمة بالأصول إلى الهياكل المخففة الدعم بالأصول: التاريخ المعقد للصكوك، مجلة دراسات اقتصادية إسلامية، المجلد السابع عشر، العدد الأول، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، جدة، المملكة العربية السعودية، 2011م، ص: 112.
- <sup>36</sup> فياض عبد المنعم حسانين، آليات تطوير المنتجات والخدمات في صناعة الخدمات المالية الإسلامية، مؤتمر الخدمات المالية الإسلامية طرابلس، تونس، 2008م، ص: 89.
- <sup>37</sup> الشركة الأولى للاستثمار، البدائل الشرعية لمشاركة القطاع الخاص في تمويل الموازنة العامة للدولة، 1999م، ص: 23.
- <sup>38</sup> أحمد مهدي بلواقي، البنوك الإسلامية والاستقرار المالي: تحليل تجريبي، مناقشة نتائج ورقة عمل صادرة عن صندوق النقد الدولي "، مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد الإسلامي، مج 21، ع 2، 2008م، ص: 82.
- <sup>39</sup> صالح صالح وعبد الحلیم غربي، دور المنتجات المالية الإسلامية في تحقيق الاستقرار الاقتصادي، الملتقى الدولي الثاني حول الأزمة المالية الراهنة والبدائل المالية والمصرفية، المركز الجامعي خميس مليانة، الجزائر، 2009م، ص: 4.
- <sup>40</sup> مصطفى لعراي، تداعيات الأزمة المالية العالمية على المصارف الإسلامية، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد 51، القاهرة. 2010م، ص: 25.

## واقع البنوك الأجنبية في الجمهورية اليمنية

د/ أمين محمد محي الدين\*

جامعة صنعاء – اليمن

### Abstract :

During the 90s of 20th century, the significance of foreign banks, as financial services suppliers, increases abruptly. Such an abrupt increase is due to several factors such as the domestic liberalization that include removing obstacles away to enter these banks, technology evolution, the consequences of banking crisis during 90s, privatizing the government-owned banks as well as increasing financial integration and globalization that increase due to the sequence entrance of foreign banks at various patterns into various countries of various entrance levels.

The study investigates the reality of foreign banks through three functional indicators, i.e. assets, trusts and credits. It compares these indicators with local banks. As there are some international experts indicating that the entrance of foreign banks lead to their obsession over the largest share of these indicators. Thus the study is divided into three chapters as follows. The first chapter studies the assets trends of foreign banks. The second chapter examines the trusts of foreign banks. The third chapter shows the banking credits of foreign banks.

The study concludes with several findings including the decrease of foreign banks assets in comparison with the size of these banks in the banking system. Furthermore, the foreign coinage trusts take the first grade in the structure of foreign banks trusts 44.81%. The credit submitted to the private sector decreases in comparison with the credit submitted to the government. In addition, there are many other findings shown in the study.

\* أستاذ الاقتصاد كلية التجارة والاقتصاد – جامعة صنعاء – اليمن مايل [dr.aminn@hotmail.com](mailto:dr.aminn@hotmail.com)



**المقدمة :**

ارتفعت أهمية البنوك الأجنبية كمقدمي الخدمات المالية بشكل حاد خلال التسعينيات من القرن العشرين، مدفوعة بالعديد من العوامل مثل التحرير المحلي الذي اشتمل على إزالة حواجز الدخول على هذه البنوك، والتقدم التكنولوجي، وأعقاب الأزمة المصرفية في التسعينيات؛ والاتجاه إلى خصخصة البنوك المملوكة للدولة وزيادة التكامل المالي والعولمة الذي زاد من توالي دخول البنوك الأجنبية بأنماط مختلفة إلى مختلف البلدان ذات المستويات المختلفة من الدخول.

إن دور البنوك الأجنبية هو التخفيف من أوجه القصور المالي للبنوك المحلية، فمن ناحية يمكن للبنوك الأجنبية أن تكون محفزة للتنمية المالية من خلال الخبرة المتفوقة، وتوفير مصادر جديدة للتمويل، والحث على الاندماج في نظم مصرفية مجزأة والذي بدوره يمكن أن يحسن كفاءة الوساطة المحلية ويوفر الائتمان. وبالاستناد إلى الدراسات التي تم إجراؤها عبر البلاد، فقد تم التأكيد على أن البنوك المملوكة للأجانب تمتلك تكاليف تشغيل منخفضة وربحية أعلى من البنوك المحلية الخاصة، في حين أن البنوك المملوكة للدولة تمتلك تكاليف تشغيل أعلى وربحية أقل مقارنة بالبنوك الأجنبية والمحلية الخاصة. كما يبدو أيضا أن دخول البنوك الأجنبية في البلدان النامية يعمل على خفض هوامش الفائدة والربحية، مما يشير إلى زيادة في المنافسة. ويرى البعض أن البنوك الأجنبية تعمل على معالجة أوجه القصور في النظم المصرفية المحلية من خلال تخفيض تكاليف الاقتراض وزيادة فرصة الحصول على الائتمان للشركات المحلية، ولكن من ناحية أخرى يرى البعض الآخر أنه في ظل وجود تباينات في المعلومات فإن البنوك الأجنبية ذات الخبرة المتفوقة بالإقراض تؤدي إلى تجزئة السوق من خلال قيام البنوك الأجنبية بقشط الكريم تاركة للبنوك المحلية خفض عملية الإقراض الخاص بها، الأمر الذي يمكن أن تؤدي المنافسة إلى تقليل فرص الحصول على الائتمان.<sup>1</sup>

وتشير البحوث التجريبية إلى أن نمط وتوقيت دخول البنوك الأجنبية تعتمد على درجة التكامل الاقتصادي بين الوطن الأم للبنك الأجنبي والبلد المضيف، وفرص السوق المتاحة في البلد المضيف، وقيود الدخول و الأنظمة الأخرى (بما في ذلك المعاملة الضريبية) ، وحجم البنك، والكفاءة، والقيود المفروضة على الخدمات المصرفية. وتتمارس البنوك الأجنبية أنشطتها المباشر خارج نطاق بلدانها الأم من خلال ثلاث استراتيجيات رئيسة.<sup>2</sup>

**أ- الفروع :** وهي عبارة عن وحدات مصرفية ليس لها صفة قانونية مستقلة عن البنك الأم ولكنها جزء رئيس منه وتلحق به أصولها وتقع عليه مسؤولية الوفاء بالتزاماتها.

**ب- البنوك التابعة :** وهي بنوك أو مؤسسات مستقلة قانوناً ومملوكة بالكامل أو الجزء الأكبر من رأس مالها للبنك الأم .

**ت- البنوك المشتركة :** وهي مؤسسات تقيمها البنوك الأجنبية بالتعاون مع مستثمرين من الدول المضيفة أو دول أخرى على أساس المشاركة في الأرباح والخسائر وتحمل المسؤوليات والمخاطر بحسب حصة كل شريك في رأس المال . وتتميز هذه المؤسسات بأنها تعتبر كيانات قانونية ومالية مستقلة عن المؤسسات المالكة لها .

### 1- مبررات استخدام البنوك الأجنبية :

#### أ- تجلب البنوك الأجنبية معها رؤوس الأموال والتكنولوجيا، والدراية :

يزعم أنصار البنوك الأجنبية بأنها تتمتع بمزايا عديدة مثل : تقديم تقنيات مصرفية جديدة ومجالات ابتكار مالية حديثة. وتقدم وفورات حجم و وفورات نطاق ممكنة ( إذ أنه بمقدور البنوك الأجنبية المساعدة في تشجيع عملية توحيد واندماج النظام المصرفي، كون أن لديها معرفة وخبرة بالأنشطة والخدمات المالية الأخرى مثل : خدمات التأمين، والوساطة المالية، وإدارة الحافظة الاستثمارية)<sup>3</sup>. وتحسن وتطور البيئة التنافسية حيث أن المصارف الأجنبية تمثل منافسة محتملة للبنوك المحلية . وتنمي وتطور الأسواق المالية ( حيث أن دخول المصارف الأجنبية قد يساعد في تعميق السوق المشترك بين المصارف . وتعمل على جذب الأعمال التجارية للعملاء الذين كانوا ليذهبوا إلى مصارف أجنبية في بلدان أخرى ) . وتحسن وتطور البنية التحتية للنظام المالي ( عن طريق نقل ممارسات مصرفية جيدة ودراية فنية، ومحاسبة، وشفافية، وتنظيم مالي، ومهارات إشرافية ورقابية) . وتجذب استثمارات أجنبية مباشرة (حيث أن تواجد المصارف الأجنبية قد يزيد من كمية التمويل المتاح للمشاريع المحلية من خلال تسهيل تدفقات رؤوس الأموال وتنويع قاعدة التمويل ورأس المال) . استثمارات أجنبية مباشرة ( حيث أن تواجد المصارف الأجنبية قد يزيد من كمية التمويل المتاح للمشاريع المحلية من خلال تسهيل تدفقات رؤوس الأموال وتنويع قاعدة التمويل ورأس المال)<sup>4</sup>.

لقد رافق دخول البنوك الأجنبية إنشاء نظام مالي أفضل وزيادة المنافسة، ونظراً لأنها تتلقى الدعم من البنوك الأم التابعة لها فقد ينظر إلى الفروع الأجنبية للبنوك العالمية على أنها

أكثر أماناً من البنوك المحلية الخاصة خاصة في أوقات الضائقة الاقتصادية.<sup>5</sup> ويرى Robert Lensink and Niels Hermes (2003) أن دخول المصارف الأجنبية لها آثار انتشار إيجابية. ففي البداية حيث يمكن للمصارف الأجنبية تقديم خدمات مالية جديدة. فد تحفز البنوك المحلية إلى تطوير مثل هكذا خدمات، الأمر الذي قد يحسن كفاءة الوساطة المالية للنظام المالي المحلي. بل أن المصارف الأجنبية يمكن أن تقدم تقنيات مصرفية حديثة وأكثر كفاءة والتي تعد شيء جديد بالنسبة للمصارف المحلية، حيث تمكن المصارف المحلية من استنساخ هذه التقنيات المصرفية الحديثة. وتساعد المصارف الأجنبية في تحسين الإدارة للمصارف المحلية، خصوصاً إذا كانت المصارف الأجنبية تشارك بصورة مباشرة في إدارة المصارف المحلية خاصة فيما يتعلق بالمشاريع المشتركة والاستحواذ. كما أن دخول المصارف الأجنبية قد يفضي إلى تحسن في التنظيم المصرفي والرقابة من قبل السلطات التنظيمية في البلدان المستضيفة. وهذا قد يسهم في تحسين نوعية العمل المصرفي للمصارف المحلية.<sup>6</sup>

### ب- الكفاءة والمنافسة :

تعد المنافسة والكفاءة بمثابة العنصر الداعم لمؤيدي دخول البنوك الأجنبية إلى أسواق الدول النامية، فدخول البنوك الأجنبية يزيد من كفاءة القطاع المصرفي المحلي، حيث تميل المنافسة المتزايدة إلى خفض التكاليف وزيادة الأرباح. ومما لاشك فيه أنه ترتب على وجود هذه البنوك العديد من الآثار الإيجابية مثل حفز وتحسين مستوى المهارات البشرية، والتطور التكنولوجي، وتطوير منظومة الخدمات المصرفية المقدمة. ففي دراسة لحوالي 80 دولة خلال الفترة 1995-1998 وجد أن دخول البنوك الأجنبية صاحبه انخفاض سعر الفائدة وتقليص النفقات الخاصة بالبنوك المحلية مما يعكس مزيداً من الكفاءة. وبالنظر إلى أداء 219 بنكا كعينة من إحدى عشر دولة من شرق ووسط أوروبا استخلصت الدراسة إلى أن دخول البنوك الأجنبية ترتب عليه خفض أسعار الفائدة على القروض وخفض النفقات مما زاد من المنافسة والكفاءة، وفي دول أمريكا الجنوبية خلصت بعض الدراسات إلى دخول البنوك الأجنبية أدى إلى تحسين كفاءة النظام المصرفي المحلي من خلال خفض التكاليف غير الإدارية. بينما وجدت دراسات أخرى على دول أخرى أن دخول البنوك الأجنبية أدى إلى تخفيض معدلات الإقراض وعدم التحسن في الكفاءة والمنافسة وقد أرجع السبب في ذلك إلى وجود نظام مصرفي مركزي قبل وبعد الدخول مما يعكس ضغوطاً تنافسية محدودة على الأنشطة المصرفية وصعوبة دخول وخروج البنوك الأجنبية.<sup>7</sup>

**ت-توسيع الائتمان المقدم إلى القطاع الخاص :**

يرى المؤيدون لتواجد البنوك الأجنبية أن هذه البنوك لها علاقة وطيدة مع العديد من المؤسسات وصناديق الإقراض الدولية والتي تمكنها من تحقيق معدلات إقراض مرتفعة، حتى في حالة صواب الرأي القائل أن البنك الأجنبية تركز على الشركات ذات الملائة المالية القوية فان هذا من شأنه أن يدفع البنوك المحلية إلى تعزيز معدلات إقراضها للمشروعات الصغيرة والمتوسطة الحجم .

تشير البيانات المصرفية لأربعة دول من دول أمريكا اللاتينية في منتصف التسعينيات من القرن الماضي إلى أن البنوك الأجنبية تجاوزت البنوك المحلية من حيث حصتها من إجمالي الإقراض أو معدل نمو إقراضها للمشروعات الصغيرة، وباستخدام بيانات حوالي 60 ألف شركة في دول شرق أوروبا وجد أن تمويل البنوك الأجنبية من خلال القروض التي تقدمها لها أثر إيجابي على نمو الأصول والمبيعات داخل هذه الشركات . ويرى المعارضون أن البنوك الأجنبية يقتصر نشاطها على العملاء الكبار، فيما يتعلق بخدمات التجزئة المصرفية، الأمر الذي يؤدي إلى تخفيض تمويلها للمشروعات الصغيرة، من خلال اشتراطها حد أدنى مرتفع لرأس مال المشروع الذي يمكن إقراضه، علاوة على الارتفاع المبالغ فيه في تكلفة التمويل وكذلك في تعرفه الخدمات المصرفية لدى هذه البنوك بالمقارنة بالبنوك المحلية، وقد ظهر ذلك بشكل خاص بالنسبة للأشكال المتطورة التي طرحتها البنوك الأجنبية في مجال القروض الشخصية والائتمان الاستهلاكي حيث تحرص على التوجه للشريحة العليا من الدخول<sup>8</sup>.

**ث-إقراض المؤسسات المتوسطة والصغيرة :**

تؤدي الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم دورا رئيسيا في اقتصاديات الأسواق الناشئة والنامية لأنها تمثل حوالي 90 في المائة من إجمالي الشركات، وتقوم بإيجاد نسبة كبيرة من العمالة (أكثر من 50 في المائة من العمالة الموجودة في كثير من البلدان ) وتوليد قيمة مضافة في الاقتصاد . حيث تعد هذه الشركات أيضا مصادر هامة من مصادر الابتكار . ويعتبر الحصول على الائتمان أمرا بالغ الأهمية من أجل بقاء الأعمال التجارية الصغيرة، ويعتبر النظام المصرفي التجاري هو المزود الرئيسي للائتمان الممنوح للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم . وقد تلعب المصارف دورا أكبر في اقتصاديات الأسواق الناشئة التي تكون فيها هذه المصارف من أهم الوسطاء الماليين . وهناك رأي سائد على نطاق واسع يكمن في أن المصارف الأجنبية تجلب آثار إيجابية للبلدان المضيفة التي تقوم فيها هذه المصارف بإنشاء مصارف محلية . ومع ذلك، فقد أكد العديد من الباحثين على إمكانية وجود قيود تمويل

كبيرة على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم نظرا لأن البنوك الأجنبية قد تقوم فقط بخدمة كبار العملاء الذين يتسمون بالشفافية . وعموما، فإن غالبية الدراسات المهتمة بعلاقة تمويل الأعمال التجارية الصغيرة بالائتمان المصرفي ركزت على حصة المصارف من المحفظة الائتمانية المخصصة لمثل هذه الشركات . وتشير الأدلة إلى أن المصارف الكبيرة تميل لتخصيص حصة صغيرة من محفظتها الائتمانية للشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم.<sup>9</sup>

وهناك أحد الدراسات (Clarke et al (2002) ، الذين استخدموا بيانات استبيان شارك فيها أكثر من 4000 شركة من الشركات العاملة في 36 بلدا . حيث توصلوا إلى أن حضور المصارف الأجنبية عمل على تخفيض قيود التمويل ( كما يراه مديرو الشركات ) لجميع الشركات . كما أن دخول المصارف الأجنبية يفيد الشركات الكبيرة أكثر من الشركات الصغيرة، لكنهم لم يتوصلوا إلى دلائل على وجود أي ضرر لتمويل المنشآت الصغيرة والمتوسطة الحجم . ومن الجدير بالذكر أنه حتى لو كانت المصارف الأجنبية تدخل إلى السوق المحلي من أجل تقديم خدمات لكبار عملاء الشركات، فإن المنافسة المتزايدة في سوق الجملة قد تجبر المصارف المحلية على تخصيص الموارد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الحجم في الوقت الذي تبدأ فيه هذه المصارف بعملية اختيار عملاء من ذوي الجدارة الائتمانية من بين أولئك العملاء .

### ج- الاستقرار المصرفي :

إن تزايد عولمة الأسواق المالية والروابط المشتركة بين الاقتصاديات قد زادت السرعة التي قد تعمل بها الأحداث في السوق الواحد على التأثير في الأسواق الأخرى . كما أن فروع المصارف الأجنبية يمكن أن تكون مصدرا للاستقرار خلال فترات التوتر الداخلي، لأن هذه الفروع تعتبر جزءا من الكيانات العالمية المتنوعة . ولكن بإمكان هذه الفروع أيضا أن تكون مصدر ناقل لعدوى الأحداث التي تحدث في مكان آخر من العالم، كونها تعمل بمثابة آليات نقل للسياسات المتبعة من قبل مساهمها استجابة للصدمات الموجودة في بلدها الأم أو في أماكن أخرى حيث لديها استثمارات.<sup>10</sup>

ويرى البعض أن البنوك الأجنبية قد تلعب دورا مهما في الاستقرار لكونها تمتلك القدرة على تنويع المخاطر بشكل أفضل، بسبب امتلاكها مصادر سيولة مناسبة ورأس مال كافي بالإضافة إلى ميلها إلى تكوين احتياطات لظروف الصدمات في البلدان المضيفة . لذا فإن هذه البنوك تكون قليلة التأثير بالأزمات مما يؤهلها للقيام بدور المقرض المستقر مقارنة بالبنوك المحلية. ويدعم هذا القول سلوك البنوك الأجنبية في أزمة الأرجنتين والمكسيك في عامي

1994 و عام 1995 حيث قام Goldberg et al (2000) بدراسة سلوك الإقراض الخاص بالمصارف الأجنبية والمحلية في الأرجنتين والمكسيك، وخلصوا إلى أن المصارف الأجنبية أظهرت نمو أقوى في القروض وصاحبه تذبذب منخفض مقارنة بجميع المصارف المملوكة المحلية، وبالتالي فقد ساهمت في إيجاد مزيد من الاستقرار في الائتمان، ولكنها أقرت بأن سلامة البنك، وليس الملكية في حد ذاتها هي العنصر الهام في النمو وتقلبات الائتمان المصرفي. وقد يعمل التواجد المحلي للمصارف الأجنبية أيضا على تعزيز استقرار قاعدة الودائع من خلال السماح للمودعين المحليين بالقيام بالإيداع في المصارف التي تتسم بالجودة في تقديم خدماتها .

لقد اتسمت البنوك الأجنبية بمعدلات مرتفعة للإقراض مقارنة بالبنوك المحلية، خاصة في كل من البرازيل وتشيلي وكولومبيا في نهاية التسعينيات . ويرى روزنغرين (2000) أن الإقراض من قبل البنوك متعددة الجنسيات يميل إلى تخفيف الصدمات المالية للبلد المضيف. ويرى معارضو البنوك الأجنبية أن البنوك الأجنبية ضعيفة الارتباط أو الصلة بالدول النامية، كما أن لديها فرصا استثمارية بديلة مقارنة بالبنوك المحلية، بالإضافة إلى أنها تتسم بمرونة أكبر في العملية الإقراضية. كما يتخوف المعارضون من أن يصاحب وجود البنوك الأجنبية عدم الاستقرار بسبب صدمات أو أزمات قادمة من البلد الأم مما يترتب عليه نوع من عدم الاستقرار في السوق المصرفي المحلي.

### ج- الحد من التأثير الحكومي على القطاع المالي :

يمكن أن يسهم تواجد المصارف الأجنبية في خفض تأثير ونفوذ الحكومة على القطاع المالي المحلي، الأمر الذي قد يقلل من أهمية سياسات الكبح المالي، مثل ضوابط أسعار الفائدة، وسياسات الائتمان الموجه، وغيرها . حيث أن الحكومات في العديد من البلدان المتحولة اقتصاديا والبلدان النامية استخدمت (وأحيانا لا تزال تستخدم) هذا النوع من السياسات . وقد أظهرت العديد من الدراسات أن مثل هذه السياسات قد تقلل من كفاءة المصارف. وبناء عليه، فإنه إذا لم تقوم الحكومة بدورها في الأسواق المالية المحلية، فقد يسهم تواجد المصارف الأجنبية أيضا في تحسين كفاءة المصارف المحلية.<sup>11</sup>

### خ- رفع نوعية رأس المال البشري :

ساعد دخول المصارف الأجنبية من رفع نوعية رأس المال البشري في النظام المصرفي المحلي من خلال العديد من الوسائل. فمن ناحية تقوم المصارف الأجنبية باستيراد المدراء المصرفيين أصحاب المهارة العالية للعمل في فروعها الأجنبية وهذا قد يمكن المصرفيين المحليين

من التعلم من الممارسات المصرفية لهؤلاء المدراء الأجانب. ومن ناحية أخرى فإن زيادة نوعية رأس المال البشري المتوافر للنظام المصرفي المحلي قد يساهم في ممارسات مصرفية محلية أكثر كفاءة، والتي قد تساعد في الحد من التكاليف. ومع ذلك فإن الحد من التكاليف قد يحدث فقط في المدى الأطول طالما أن المصارف قد تكون بحاجة إلى جلب التكاليف أولاً للارتقاء بأعضائها.

## 2- أهمية الدراسة :

تتبع أهمية الدراسة من كونها تدرس واقع البنوك الأجنبية في الجمهورية اليمنية من خلال تتبع ثلاثة متغيرات وظيفية هي موجودات البنوك الأجنبية وهيكل القروض والسلفيات وهيكل الودائع. كما تتبع أهمية الدراسة من الأهمية النسبية التي تحتلها البنوك الأجنبية داخل النظام المصرفي، حيث تشكل البنوك الأجنبية 25% من حجم النظام المصرفي. ولهذا تحاول الدراسة تتبع ما إذ كانت اتجاهات موجودات البنوك الأجنبية، الودائع وكذلك اتجاهات الائتمان المقدم من هذا البنوك تعكس الأهمية النسبية للبنوك الأجنبية أم لا. حيث تشير بعض الخبرات الدولية إلى أن دخول البنوك الأجنبية يؤدي إلى استحوادها على النصيب الأكبر من هذه المؤشرات.

## 3- هدف الدراسة :

تهدف الدراسة إلى مناقشة أثر دخول البنوك الأجنبية على اتجاهات المؤشرات الوظيفية لهذه البنوك والمتمثلة في الموجودات والودائع والائتمان، حيث ترمي الدراسة أن دخول البنوك الأجنبية لم يؤدي إلى زيادة نسبة مساهمتها في حشد الودائع، وكذلك زيادة الائتمان المقدم إلى الخاص مقارنة بالبنوك المحلية. فالبنوك الأجنبية تشكل نسبة 25% من مكونات النظام المصرفي مقارنة بنسبة 75% للبنوك المحلية. وبرغم هذه النسبة للبنوك الأجنبية إلا أن هذه البنوك احتلت المرتبة الثالثة في هيكل تركيب النظام المصرفي بعد البنوك التجارية المحلية والبنوك الإسلامية في هذه المؤشرات.

## 4- منهجية الدراسة :

تعتمد الدراسة بصورة عامة على المنهج الوصفي بأسلوب تحليلي القائم على تتبع المتغيرات الأساسية للبنوك الأجنبية والمتمثلة في اتجاهات الموجودات المصرفية واتجاهات الودائع وكذلك اتجاهات الائتمان لمقدم إلى القطاع الخاص.

**5- محتوى الدراسة :**

تم تقسيم الدراسة إلى ثلاثة مباحث خصص المبحث الأول لدراسة اتجاهات موجودات البنوك الأجنبية، وخصص المبحث الثاني لدراسة اتجاهات ودائع البنوك الأجنبية، أما المبحث الثالث فقد خصص لدراسة اتجاهات الائتمان المصرفي للبنوك الأجنبية .

**المبحث الأول : موجودات البنوك الأجنبية**

ارتفعت موجودات البنوك الأجنبية من 221,997.0 مليار ريال عام 2005 إلى 333,021.5 مليار ريال في عام 2007 ثم إلى 353,888.3 مليار ريال عام 2009 لتتخفص إلى 327,962.7 مليار ريال في عام 2011 . لقد بلغ متوسط إجمالي موجودات البنوك الأجنبية خلال الفترة حوالي 322,368.8 مليار ريال، ملحق (1).

لقد بلغت نسبة موجودات البنوك الأجنبية إلى إجمالي موجودات النظام المصرفي في عام 2005 نسبة 28.3% ثم انخفضت في عام 2007 إلى نسبة 25.6%، لتتخفص في عام 2009 إلى نسبة 21.1% لتصل في عام 2011 إلى نسبة 18.6% . أما النسبة المتوسطة لموجودات البنوك الأجنبية إلى إجمالي موجودات النظام المصرفي 22.5%، جدول رقم (1) .

**جدول رقم (1) نسبة موجودات البنوك إلى إجمالي موجودات النظام المصرفي**

الوحدة: %

البيان	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	متوسط الفترة
البنوك المحلية	71.7	72	74.4	75.4	78.9	81.9	81.4	77.5
البنوك الأجنبية	28.3	27.8	25.6	24.6	21.1	18.1	18.6	22.5

المصدر : بيانات البنك المركزي وحسابات الباحث .

ومقارنة النسبة السابقة مع بعض الدول العربية نجد أن نسبة موجودات البنوك الأجنبية إلى إجمالي موجودات النظام المصرفي بلغت في الجزائر نسبة 14%، وفي مصر بلغت النسبة 23%، وفي الأردن 23%، وفي لبنان 36%، وفي المغرب نسبة 34% وذلك في عام 2010، أما في تونس فتبلغ النسبة 28% في عام 2008.<sup>12</sup>

أما بالمقارنة مع بالبنوك المحلية، فنجد أن نسبة موجودات البنوك المحلية إلى إجمالي موجودات النظام المصرفي بلغت في عام 2005 ما نسبته 71.7% ثم ارتفعت هذه النسبة إلى 74.4% عام 2007 لترتفع في عام 2009 إلى 78.9% ثم ترتفع في عام 2011 إلى نسبة 81.4% . أما النسبة المتوسطة لموجودات البنوك المحلية إلى إجمالي موجودات النظام المصرفي فقد بلغت نسبة 77.5%، جدول رقم (1).



إن النسبة المتوسطة لموجودات البنوك الأجنبية إلى إجمالي موجودات النظام المصرفي اتجهت إلى الانخفاض خلال فترة الدراسة إلا أنها مازالت تتناسب مع حجم هذه المصارف في النظام المصرفي، حيث تشكل المصارف الأجنبية نسبة 25% من حجم النظام المصرفي . ويمكن إرجاع انخفاض موجودات البنوك الأجنبية والمحلية إلى ظروف هيكلية متمثلة في مستوى الدخل، وطبيعة حجم البنوك، والعادات المصرفية لدى المواطنين، وطبيعة السياسات التي تتبعها البنوك لجذب الودائع، وأخيراً ظروف الاقتصاد الكلي ومدى ما يتسم به من استقرار.<sup>13</sup>

### 1- التركيب الهيكلي لموجودات البنوك الأجنبية

يظهر التركيب الهيكلي لموجودات البنوك الأجنبية أن النسبة المتوسطة للقروض بلغت نسبة 54.62% من إجمالي الموجودات منها نسبة 38% للحكومة ونسبة 16.42% للقطاع الخاص ونسبة 14. % للمؤسسات العامة، وقد تلاها في الأهمية الأصول الخارجية، حيث بلغت نسبة 21.51% من إجمالي الموجودات منها نسبة 20.19% بنوك في الخارج ونسبة 1.25% نقد أجنبي ونسبة 07. % استثمارات أجنبية، ثم الاحتياطيات بنسبة متوسطة بلغت 12.64% من إجمالي الموجودات منها 12.2% أرصدة لدى البنك المركزي ونسبة 45. % نقد محلي . ثم شهادات الإيداع بنسبة متوسطة بلغت 9.51% من إجمالي الموجودات . ثم أصول أخرى بنسبة متوسطة بلغت 1.71% من إجمالي الموجودات، ملحق رقم (1). يشير التركيب الهيكلي لموجودات البنوك الأجنبية إلى الآتي :

1- إن حوالي 54.7% من هذه الموجودات موجه إلى القروض والسلفيات وهو وضع يتفق مع هيكل ودائعها المريحة ؛ حيث لا تشكل الودائع الجارية سوى نسبة 6.49% والباقي ودائع بالعملة الأجنبية وودائع الآجل .، إلخ، الأمر الذي يعني أن الموازنة حاضرة بين هيكل موارد البنوك الأجنبية الخارجية التي أغلبها متوسطة وطويلة الأجل وبين هيكل الموجودات التي معظمها قصيرة الأجل. وبمقارنة هذه النسبة مع بعض التجمعات الدولية، نجد أن نسبة القروض إلى الموجودات تشكل في المتوسط نسبة 43% في دول OECD، ونسبة 50% في دول أخرى مرتفعة الدخل، ونسبة 54% في دول الأسواق الناشئة، ونسبة 49% في الدول النامية.<sup>14</sup>

2- إن نسبة 38% من الموجودات موجهة إلى إقراض الحكومة والمؤسسات العامة كون هذه القروض تتيح معدلات عائد مرتفعة ومخاطر متدنية مقارنة بالقروض الأخرى الممنوحة للقطاع الخاص. ويرى البعض أن هذا الوضع يعبر عن سياسة مالية مسرفة تؤدي إلى مزاحمة للقطاع الخاص في الحصول على الائتمان. وتظهر فكرة الإزاحة Crowding out من زيادة

طلب القطاع الحكومي على الائتمان المصرفي بسبب الاتجاه المتزايد لارتفاع حجم النفقات الحكومية، فزيادة طلب الحكومة على الأرصدة المتاحة للإقراض التي يتيحها النظام المصرفي لغرض تمويل الإنفاق يؤدي إلى إزاحة القطاع الخاص من الحصول على الائتمان المتاح بسبب قيام الحكومة بسحب الأموال التي كان من الممكن أن يقترضها القطاع الخاص لتمويل استثماراته الخاصة.<sup>15</sup>

3- لقد احتلت الموجودات الأجنبية للبنوك الأجنبية المرتبة الثانية في إجمالي الموجودات ونسبة متوسطة للفترة 21.51% وهو الأمر الذي يشير إلى شيوع ظاهرة إحلال الأصول الأجنبية محل الأصول المحلية، ويشير البعض إلى أن حيازة الأصول الأجنبية تتيح فرصة للبنوك للتأمين من مخاطر الاقتصاد الكلي عندما يتسم الاقتصاد بالاضطراب، وسيادة ظروف التضخم، وارتفاع تكاليف المعاملات عند استخدام العملة المحلية، واضطراب أسعار الصرف، والانكماش الذي يمتد لفترات طويلة في الدول النامية، بل أنه حتى في ظروف الاستقرار تظل الأصول الأجنبية مطلوبة كسياسة لتنويع محفظة الأصول .

4 - إن نسبة القروض الخاصة إلى موجودات البنوك الأجنبية بلغت في المتوسط نسبة 16.42% وهي نسبة متدنية وتشير إلى ضعف مساهمة البنوك الأجنبية في تعميق المالي للاقتصاد. وإن السبب في ذلك يرجع إلى استحسان البنوك الأجنبية لإقراض الحكومة كونها الأضمن والأربح، الأمر الذي يجعل هذه البنوك تتردد في منح الائتمان إلى القطاع الخاص بسبب ضعف الإطار التشريعي الضامن لحقوق البنوك وطول فترة المقاضاة وضعف الجدارة الائتمانية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، وقلة المشروعات الاستثمارية الجديدة التي يطرحها القطاع الخاص .

## 2- نسبة موجودات البنوك الأجنبية إلى الناتج المحلي الإجمالي :

شكلت النسبة المتوسطة لموجودات البنوك الأجنبية إلى الناتج المحلي 5.9%. خلال الفترة، مقارنة بنسبة متوسطة للبنوك المحلية بلغت 20.4%، جدول رقم (2) . وبهذا تكون البنوك المحلية قد احتلت المرتبة الأولى في نسبة الائتمان إلى الناتج وتلاها الأهمية البنوك الأجنبية . ومع ذلك فإن هذه النسب تعتبر متواضعة . الأمر الذي يمكن إرجاعه إلى ضعف النظام المصرفي في جذب الودائع والموارد الأخرى مع ارتفاع مستوى الدخل، بالإضافة إلى ضعف العادات المصرفية للأفراد .

**جدول رقم (2) نسبة موجودات البنوك المحلية والأجنبية إلى الناتج المحلي الإجمالي**

الوحدة: %

البيان	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	متوسط الفترة
البنوك المحلية	15.41	16.7	18.97	19.18	23.22	23.99	22.13	20.4
البنوك الأجنبية	6.09	6.44	6.53	6.27	6.21	5.20	5.05	5.9
النظام المصرفي	21.50	23.14	25.50	25.44	29.43	28.75	27.17	26.3

المصدر: بيانات البنك المركزي وحسابات الباحث.

**المبحث الثاني: ودائع البنوك الأجنبية**

ارتفعت ودائع البنوك الأجنبية من (194,046.0) مليار ريال عام 2005 إلى (276,796.3) مليار ريال عام 2007، ثم إلى (292,238.3) مليار ريال عام 2009 لتتخفف إلى (260,681.1) مليار ريال في عام 2011. أما القيمة المتوسطة لإجمالي ودائع الأجنبية فقد بلغت حوالي (267,112.4) مليار ريال، جدول رقم (3).

**جدول رقم (3) حجم ودائع البنوك الأجنبية والمحلية (بملايين الريالات)**

البنوك	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
البنوك المحلية	443,830.2	604,090.5	773,921.2	920,097.0	1,049,894.5	1,231,451.9	1,087,448.3
البنوك الأجنبية	194,046.0	246,877.4	276,796.3	312,277.7	292,238.3	286,870.2	260,681.1

المصدر: البنك المركزي اليمني، 2012.

إن نسبة ودائع البنوك الأجنبية إلى إجمالي ودائع النظام المصرفي بلغت في عام 2005 نسبة 30.4% ثم انخفضت في عام 2007 إلى نسبة 26.3%، لتتخفف في عام 2009 إلى نسبة 21.8% لتصل في عام 2011 إلى نسبة 19.3%. أما النسبة المتوسطة لودائع البنوك الأجنبية إلى إجمالي ودائع النظام المصرفي فقد بلغت 23.4%، جدول رقم (4). ومقارنة هذه النسب مع بعض التجمعات الدولية نجد أنها تبلغ في المتوسط في دول OECD نسبة 20% وفي دول أخرى مرتفعة الدخل نسبة 25%، وفي دول الأسواق الناشئة 42%، وفي الدول النامية نسبة 49%<sup>16</sup>.

أما بالمقارنة مع نسبة ودائع البنوك المحلية إلى إجمالي ودائع النظام المصرفي، فنجد أن نسبة ودائع البنوك المحلية ارتفعت من نسبة 69.6% عام 2005 إلى نسبة 74.1% عام 2007، لترتفع في عام 2009 إلى نسبة 78.2%، لتصل في عام 2011 إلى نسبة 80.6%. أما النسبة المتوسطة لودائع البنوك المحلية إلى إجمالي ودائع النظام المصرفي فقد بلغت 76.6%، جدول رقم (4). وهنا نلاحظ أن اتجاه نسبة ودائع البنوك المحلية كانت عكس اتجاه نسبة ودائع البنوك الأجنبية حيث اتجهت إلى التزايد خلال فترة الدراسة، الأمر الذي يشير إلى القدرة التنافسية للبنوك المحلية بالنسبة للبنوك الأجنبية في جذب ودائع الأفراد.

#### جول رقم (4) نسبة ودائع البنوك المحلية والأجنبية إلى إجمالي ودائع النظام المصرفي

الوحدة: %

البيان	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	متوسط الفترة
البنوك المحلية	69.6	71.0	74.1	74.6	78.2	81.1	80.6	76.6
البنوك الأجنبية	30.4	29.0	26.3	25.3	21.8	18.9	19.3	23.4

المصدر: بيانات البنك المركزي وحسابات الباحث.

وبالرغم من اتجاه ودائع البنوك الأجنبية إلى الانخفاض خلال معظم سنوات الدراسة، إلا أن نسبتها المتوسطة إلى إجمالي ودائع النظام المصرفي مازالت تتسق مع حجم المصارف الأجنبية في النظام المصرفي. ويرجع سبب انخفاض نسبة ودائع البنوك الأجنبية إلى منافسة البنوك المحلية بشدة للبنوك الأجنبية في جذب الودائع، وعدم تقديم البنوك الأجنبية أساليب جديدة لجذب الودائع فهي تتبع نفس الأساليب المتبعة في البنوك المحلية، وكذلك قلة انتشار فروع البنوك الأجنبية على مستوى الجمهورية، الأمر الذي يدفع بالعملاء إلى اختيار البنوك الأقرب إلى مساكنهم.

#### 1- التركيب الهيكلي لودائع البنوك الأجنبية

إن التركيب الهيكلي لودائع البنوك الأجنبية يشير إلى أن النسبة المتوسطة للودائع بالعملة الأجنبية خلال الفترة قد بلغت ما نسبته 44.81% من إجمالي ودائع البنوك الأجنبية، وقد تلاها في الأهمية ودائع الأجل بنسبة متوسطة بلغت 32.17%، تلتها في الأهمية الودائع المخصصة بنسبة متوسطة 10.43% ثم الودائع تحت الطلب خلال الفترة حيث بلغت نسبة 6.49%، ثم ودائع التوفير بنسبة متوسطة بلغت 6.11% جدول رقم (5). يظهر التركيب الهيكلي لودائع البنوك الأجنبية الحقائق الآتية:

**1- احتلال الودائع بالعملة الأجنبية المرتبة الأولى في تركيب هيكل ودائع البنوك الأجنبية** وبنسبة متوسطة تبلغ 44.81 %، بالرغم من انخفاض العائد عليها مقارنة بالودائع بالعملة المحلية والسبب في ذلك يرجع إلى اطمئنان المودعين للودائع بالعملة الأجنبية مقارنة بالعملة المحلية خوفاً من تآكل مدخراتهم بسبب تقلبات سعر الصرف المتوقعة لاسيما وأن الاحتياطيات الأجنبية قد تآكلت بصورة كبيرة ووصلت إلى حدها الأدنى والتي تمثل تغطية خمسة أشهر للواردات . ويشار إلى هذه الظاهرة في الواقع بظاهرة الدولار Dollarisation وهي تعبير يشار به إلى قيام الأفراد والشركات باستخدام العملة الأجنبية كبديل للعملة المحلية في المعاملات وفي الودائع.<sup>17</sup>

### جدول رقم (5) التركيب الهيكلي لودائع البنوك الأجنبية والمحلية كمتوسط للفترة

الإجمالي	مخصصة	توفير	الأجل	بالعملة الأجنبية	تحت الطلب	البند
<b>البنوك المحلية</b>						
100	2.89	10.69	28.85	43.91	13.64	متوسط الفترة 2011-2005 %
<b>البنوك الأجنبية</b>						
100	10.43	6.11	32.17	44.81	6.49	متوسط الفترة 2011-2005 %

المصدر: بيانات البنك المركزي وحسابات الباحث

**2- احتلال ودائع الأجل المرتبة الثانية في هيكل تركيب ودائع البنوك الأجنبية وبنسبة** متوسطة للفترة تبلغ 32.17 %، الأمر الذي يعطي للبنوك فرصة أكبر في منح الائتمان المتوسط والطويل الأجل بسبب انعدام الخوف من المسحوبات من هذه الودائع مقارنة بالودائع الجارية . كما أن هذه الودائع مربوطة بأجال زمنية معينة تتيح للبنوك التخطيط لاستثمارها بصورة جيدة. وإن احتلال هذه الودائع المرتبة الثانية يرجع في الواقع إلى أن العائد منها يعتبر مجزيا مقارنة بالودائع الأخرى بالرغم من اتجاه البنك المركزي لتخفيض سعر الفائدة مرتين خلال عام 2012 وعام 2013 .

**3- احتلال الودائع الجارية المرتبة الرابعة بعد الودائع المخصصة من إجمالي ودائع البنوك** الأجنبية وبنسبة متوسطة تبلغ 6.49 %، الأمر الذي يتيح لهذه البنوك إمكانية الاحتفاظ بنسبة سيولة متدنية لمواجهة السحب من هذه الودائع، كما أن هذه الودائع كانت تتجه إلى

التذبذب، حيث انخفضت من نسبة 8.4% عام 2005 إلى نسبة 6.7% عام 2007 لتتخفف في عام 2009 إلى نسبة 6%، ثم ترتفع في عام 2011 إلى نسبة 7.5% . لقد بلغت النسبة المتوسطة لودائع تحت الطلب للبنوك الأجنبية حوالي 6.5% .

4- احتلال البنوك الأجنبية المرتبة الثانية في نسبة الودائع الأجنبية في إجمالي ودائع النظام المصرفي بالعملة الأجنبية حيث بلغت النسبة المتوسطة لهذه الودائع 23.8% مقارنة بنسبة متوسطة 76.2% للبنوك المحلية. أما في حالة تقسيم هيكل البنوك إلى بنوك تجارية محلية وبنوك أجنبية وبنوك إسلامية، فإن البنوك الأجنبية تحتل المرتبة الثالثة في نسبة ودائع العملة الأجنبية إلى إجمالي ودائع النظام المصرفي، حيث تحتل المرتبة الأولى البنوك التجارية المحلية بنسبة متوسطة من إجمالي ودائع النظام المصرفي بلغت 38.9%، تلاها في الأهمية البنوك الإسلامية بنسبة متوسطة بلغت 37.3% .

## 2- نسبة ودائع البنوك الأجنبية إلى الناتج المحلي الإجمالي :

لقد شكلت ودائع البنوك الأجنبية كنسبة إلى الناتج المحلي نسبة 5.32% عام 2005 ثم ارتفعت إلى نسبة 5.43% عام 2007 ثم انخفضت إلى نسبة 5.13% عام 2009 لتصل هذه النسبة إلى نسبة 4.01% عام 2011 . أما النسبة المتوسطة لودائع البنوك الأجنبية إلى الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة قد بلغت 4.89% جدول رقم (6). وبالمقارنة مع البنوك المحلية، نجد أن نسبة ودائع البنوك المحلية إلى الناتج المحلي الإجمالي ارتفعت من نسبة 12.17% عام 2005 إلى نسبة 15.18% عام 2007 ثم ارتفعت إلى نسبة 18.43% عام 2009 لتتخفف هذه النسبة في عام 2011 إلى نسبة 16.74% . أما النسبة المتوسطة لودائع البنوك المحلية إلى الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة 15.99% .

## جدول رقم (6) نسبة ودائع البنوك المحلية والأجنبية إلى الناتج المحلي الإجمالي

الوحدة: %

البيان	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	متوسط الفترة
البنوك المحلية	12.17	13.51	15.18	15.16	18.43	18.32	16.74	15.99
البنوك الأجنبية	5.32	5.49	5.43	5.14	5.13	4.27	4.01	4.89
إجمالي البنوك	17.49	18.93	20.61	20.30	23.56	22.58	20.75	20.88

المصدر : بيانات البنك المركزي وحسابات الباحث

**المبحث الثالث : ائتمان البنوك الأجنبية**

إن الحصول على تمويل، وبالتحديد، الحصول على قطاع مالي يعمل بشكل جيد يعتبر من الأهمية الأساسية للنمو الاقتصادي والتنمية . لقد أظهرت مجموعة متزايدة من المؤلفات أن مستوى التنمية المالية لأي بلد من البلدان له علاقة مباشرة بأفاقها الاقتصادية . وبصفه خاصة، تعمل النظم المصرفية الوطنية الغير فعالة غالباً على تقييد النمو لأن الشركات التي لديها احتياجات تمويلية خارجية تفتقر إلى الحصول على الائتمان، وخاصة في البلدان النامية. في هذا السياق، يكون دور البنوك الأجنبية في التخفيف من أوجه القصور المالية غير واضحاً . فمن ناحية، يمكن للمقرضين الأجانب أن يكونوا بمثابة عوامل محفزة للتنمية المالية من خلال الخبرة العملية المتفوقة، وبإمكانهم توفير مصادر جديدة للتمويل، و ربما يحثون على الاندماج في نظم مصرفية مجزأة، التي بدورها يمكن أن تحسن كفاءة الوساطة المحلية و توافر الائتمان. ومن ناحية أخرى، قد تمارس القيود الأجنبية ضغوط تنافسية على المصارف المحلية التي، في المقابل، عملت على تخفيض أنشطة الإقراض الخاصة بها إلى درجة أن التوافر العام للائتمان ينخفض وبالتالي، يعتبر تأثير البنوك الأجنبية على النشاط الاقتصادي المحلي على حد سواء مسألة تجريبية وتوجيهية هامة بحيث أن العمل القائم يعمل على تقديم تنبؤات متضاربة وأدلة تجريبية متناقضة.<sup>18</sup>

وبناء عليه نجد الائتمان المصرفي للبنوك الأجنبية في الجمهورية اليمنية قد ارتفع من 29,065.8 مليار ريال عام 2005 إلى 64,969.8 مليار ريال عام 2007 لينخفض في عام 2009 إلى 52,272.1 مليار ريال ليصل في عام 2011 إلى 50,683.4 مليار ريال. أما القيمة المتوسطة لإجمالي ائتمان البنوك الأجنبية خلال الفترة فقد بلغت 53,116.7 مليار ريال، ملحق (2) .

لقد بلغت نسبة ائتمان البنوك الأجنبية إلى إجمالي ائتمان النظام المصرفي في عام 2005، 13.1% ثم ارتفعت هذه النسبة في عام 2007 إلى 18.1% لتتخفف في عام 2009 إلى نسبة 12.9% ثم ترتفع في عام 2011 إلى نسبة 13.5% . أما النسبة المتوسطة لائتمان البنوك الأجنبية إلى إجمالي ائتمان النظام المصرفي فقد بلغت 14.9%، جدول رقم (7) . وبمقارنة هذه النسبة مع بعض التجمعات الإقليمية والدولية نجد أن هذه النسبة بلغت في المتوسط في دول OECD نسبة 21% وفي دول أخرى مرتفعة الدخل نسبة 26%، وفي دول الأسواق الناشئة 44%، وفي الدول النامية نسبة 49%.<sup>19</sup>

أما بالمقارنة مع البنوك المحلية، نجد أن نسبة إئتمان البنوك المحلية إلى إجمالي الائتمان للنظام المصرفي بلغت نسبة 86.9% عام 2005 لتتخفص في عام 2007 إلى نسبة 81.9% ثم ترتفع مرة أخرى إلى نسبة 87.2% عام 2009 لتتخفص مرة أخرى في عام 2011 إلى نسبة 86.5%. أما النسبة المتوسطة لمساهمة البنوك المحلية في إجمالي الائتمان المقدم من الجهاز المصرفي نسبة 85.1% خلال الفترة، جدول رقم (7).

#### جدول رقم (7) نسبة ائتمان البنوك المحلية والأجنبية إلى إجمالي ائتمان النظام المصرفي

الوحدة : %

البيان	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	متوسط الفترة
البنوك المحلية	86.9	0,84	0,82	80.95	87.2	88.2	86.6	85.1
البنوك الأجنبية	13.1	16.0	18.1	19.0	12.9	11.7	13.5	14.9

المصدر : بيانات البنك المركزي وحسابات الباحث .

إن المتبع لنسبة الائتمان المقدم من البنوك الأجنبية إلى إجمالي الائتمان نجد أنها ضعيفة مقارنة بحجم هذه البنوك في إجمالي النظام المصرفي والتي تشكل 25%، وهذا الوضع لا يتفق مع بعض الدراسات التي أشارت إلى أن البنوك الأجنبية تجاوزت البنوك المحلية من حيث حصتها من إجمالي الإقراض أو معدل نمو إقراضها للمشروعات، ولكن هذا الوضع يتفق مع ما ذهب إليه ديترا جنيتش (2008) أنه في ظل وجود تباينات في المعلومات فإن البنوك الأجنبية ذات الخبرة المتفوقة بالإقراض تؤدي إلى تجزئة السوق من خلال قيام البنوك الأجنبية بقشط الكريم تاركة للبنوك المحلية بتخفيض عملية الإقراض الخاص بها وبالتالي يمكن أن تؤدي المنافسة إلى تقليل فرص الحصول على الائتمان . إن ارتفاع نسبة الائتمان بالنسبة للبنوك المحلية مقارنة بالبنوك الأجنبية يتفق مع ما ذهب إليه (2003) Atif Mian بأن البنوك المحلية لديها إقدام على الإقراض حيث تميل إلى الاحتفاظ بنسبة قروض مرتفعة في محفظة أصولها وأصول سائلة متدنية مقارنة بالبنوك الأجنبية . وعلى الرغم من سياسة الإقراض المتهورة، لا يوجد هناك فرق في معدل التخلف عن السداد الذي تم قياسه بالنسبة للبنوك المحلية والبنوك الأجنبية . حيث أن تقديرات المخاطر المستقلة لحافظات القروض بواسطة وكالات التصنيف الائتماني تؤكد أيضا هذه النتيجة.<sup>20</sup>



**1- التركيب الهيكلي لائتمان البنوك الأجنبية**

يشير التركيب الهيكلي لائتمان البنوك الأجنبية حسب الأجل الزمني إلى أن القروض والسلفيات القصيرة الأجل احتلت المرتبة الأولى بنسبة متوسطة بلغت 91.4%، تلاها في الأهمية ثم القروض المتوسطة الأجل بنسبة متوسطة 4.9%، ثم القروض والتسهيلات المصنفة بنسبة متوسطة للفترة 3.7% . وبالمقارنة مع التركيب الهيكلي للبنوك المحلية نجد أن استثمارات البنوك الإسلامية احتلت المرتبة الأولى بنسبة 45.5%، تلاها في الأهمية القروض والسلفيات قصيرة الأجل بنسبة 27.0%، ثم القروض والتسهيلات المصنفة بنسبة 18.5% وأخيراً القروض المتوسطة والطويلة الأجل بنسبة 9.1%، ملحق رقم (2) . يظهر التركيب الهيكلي لائتمان البنوك الأجنبية الحقائق الآتية :

1- إن جل القروض المقدمة إلى القطاع الخاص من البنوك الأجنبية هي قروض قصيرة الأجل، حيث تصل نسبتها إلى 91.4% وتذهب إلى تمويل رأس العامل وتمويل التجارة . بينما تبلغ نسبة هذا النوع من القروض بالنسبة للبنوك المحلية 27.0% .

2- إن التوزيع القطاعي لهذه القروض والسلفيات القصيرة الأجل تشير إلى أن تمويلات أخرى غير مصنفة احتلت المرتبة الأولى بنسبة متوسطة 30% مقارنة بنسبة 14% للبنوك المحلية، تلتها في الأهمية القروض قصيرة الأجل لقطاع الصناعة بنسبة متوسطة 26.4% مقارنة بنسبة 12.5% للبنوك المحلية، ثم تمويل الواردات بنسبة متوسطة 23.6% مقارنة بنسبة 16.7% للبنوك المحلية، ثم تمويل التجارة في السلع المصنعة بنسبة متوسطة 10.2% مقارنة بنسبة 28.2% للبنوك المحلية، ثم القروض قصيرة الأجل لقطاع البناء والتشييد بنسبة متوسطة 5.9% مقارنة بنسبة 6.1% للبنوك المحلية. ثم القروض والتسهيلات المصنفة بنسبة متوسطة 3.7% مقارنة بنسبة 18.5% للبنوك المحلية. ثم تمويل الصادرات بنسبة 0.1% مقابل نسبة 1.8% للبنوك المحلية، ثم قطاع الزراعة بنسبة 0.0% مقابل نسبة 1.8% للبنوك المحلية .

3- احتل قطاع التجارة والذي يشمل تمويل الواردات وتمويل التجارة في السلع المصنفة نسبة 33.8% من إجمالي القروض المقدمة من البنوك الأجنبية، مقارنة بنسبة 44.9% للبنوك المحلية .

4- محدودية القروض متوسطة الأجل، وحتى النسبة المتحققة وقدرها 4,9% لا تذهب إلى أنشطة الزراعة والصناعة والبناء والتشييد وإنما ظهرت تحت بنود أخرى . وبالرغم أن البنوك المحلية تقدم قروض متوسطة الأجل تبلغ نسبتها المتوسطة إلى إجمالي ائتمان هذه البنوك 9.1% الآن معظمها تتجه لتمويل الواردات وتمويلات أخرى .

**2- نسبة ائتمان البنوك الأجنبية إلى الناتج المحلي الإجمالي**

يعتبر هذا المؤشر أحد المؤشرات لقياس تطور حجم الائتمان داخل الاقتصاد . لقد بلغت نسبة القروض إلى الناتج المحلي الإجمالي للبنوك الأجنبية نسبة 80. % عام 2005 ثم ارتفعت في عام 2007 إلى نسبة 1.27 % ثم انخفضت إلى نسبة 93. % عام 2009 لتتخفف في عام 2011 إلى نسبة 78. % . أما النسبة المتوسطة لائتمان البنوك الأجنبية إلى الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة فقد بلغت نسبة 97. %، جدول رقم (8) .

وبالمقارنة بالبنوك المحلية نجد أن نسبة القروض إلى الناتج بلغت في عام 2005 نسبة 5.31 % ثم ارتفعت في عام 2007 إلى نسبة 5.78 %، لترتفع في عام 2009 إلى نسبة 6.3 % ثم تنخفض في عام 2011 إلى نسبة 5.01 % . لقد بلغت النسبة المتوسطة لائتمان البنوك المحلية إلى الناتج نسبة 5.56 %، جدول رقم (8) .

**جدول رقم (8) نسبة ائتمان البنوك المحلية والأجنبية إلى الناتج المحلي الإجمالي**

الوحدة: %

البيان	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	متوسط الفترة
البنوك المحلية	5.31	4.91	5.78	5.58	6.3	5.86	5.01	5.56
البنوك الأجنبية	80.	94.	1.27	1.31	93.	78.	78.	97.
النظام المصرفي	6.11	5.85	7.05	6.89	7.22	6.64	5.79	6.53

المصدر : بيانات البنك المركزي وحسابات الباحث .

وعند مقارنة نسبة الائتمان الذي تقدمه البنوك الأجنبية والبنوك المحلية معاً إلى الناتج المحلي الإجمالي مع الدول العربية يمكن الاستنتاج بأنها الأدنى في الجمهورية اليمنية ، حيث نجد أن هذه النسبة بلغت في اليمن نسبة 6.53 %، بينما بلغت في الأردن نسبة 109 %، وفي لبنان نسبة 153.99 %، وفي مصر نسبة 62.95 %، وفي السعودية نسبة 58.89 %، وفي سورية نسبة 43.16 %، وفي الجزائر نسبة 34.31 % وفي موريتانيا نسبة 31.78 %، وفي العراق نسبة 8.38 %<sup>21</sup> . كما أن هذه النسبة تظل أقل من المتوسط السائد في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا والتي تقدر بنسبة 48 % . ومما لاشك فيه أن هذه النسبة المتدنية لا تنم عن دور يعتد به للبنوك الأجنبية والمحلية في إحداث عمق مالي في الاقتصاد.

**3- نسبة القروض الخاصة إلى الودائع للبنوك المحلية والبنوك الأجنبية**

يقيس هذا المؤشر درجة استخدام الموارد الخارجية للمصارف في تقديم الائتمان. وكذلك أهمية التمويل بالنسبة إلى الودائع التقليدية ويرى البعض أن هذه النسبة تكون أعلى للمصارف المحلية مقارنة بالبنوك الأجنبية في الدول النامية، الأمر الذي يعني أن البنوك الأجنبية تكون أقل نشاطاً في مجال الإقراض .

وبالرجوع إلى جدول (9)، نجد أن هذه النسبة ارتفعت بالنسبة للبنوك الأجنبية من نسبة 15% عام 2005 إلى نسبة 23.5% عام 2007 لتتخف في عام 2009 إلى نسبة 18.1%، لترتفع في عام 2011 إلى نسبة 19.4%. لقد بلغت النسبة المتوسطة لقروض البنوك الأجنبية إلى الودائع 19.9% . وبمقارنة هذه النسبة مع بعض التجمعات الدولية نجد أن هذه النسبة بلغت في المتوسط نسبة 1.16% في دول OECD، ونسبة 1.06% في دول أخرى مرتفعة الدخل، ونسبة 1.24% في دول الأسواق الناشئة، ونسبة 88% في الدول النامية وذلك في عام 2009.<sup>22</sup>

أما بالمقارنة مع البنوك المحلية نجد أن هذه النسبة انخفضت من 43.6% عام 2005 إلى نسبة 38.1% عام 2007 لتتخف في عام 2009 إلى نسبة 34.1% لتصل في عام 2011 إلى نسبة 30.0% . لقد بلغت النسبة المتوسطة لقروض البنوك المحلية إلى الودائع 34.8%.

**جدول رقم (9) نسبة القروض الخاصة إلى الودائع للبنوك الأجنبية والبنوك المحلية**

البند	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	متوسط الفترة
البنوك المحلية	43.6	36.5	38.1	36.8	34.1	32.0	30.0	34.8
البنوك الأجنبية	15	17.1	25.3	25.5	18.1	18.2	19.4	19.9
النظام المصرفي	34.91	30.91	34.23	33.95	30.66	29.38	27.92	31.29

المصدر : بيانات البنك المركزي وحسابات الباحث .

## نتائج الدراسة

- 1- إن النسبة المتوسطة لموجودات البنوك الأجنبية تتلاءم إلى حد كبير مع حجم هذه المصارف في النظام المصرفي، حيث أن المصارف الأجنبية تشكل نسبة 25% من حجم النظام المصرفي، علماً بأن حجم البنوك الأجنبية إلى إجمالي النظام المصرفي في بعض الدول العربية يبلغ نسبة 64% في الجزائر، ونسبة 52% في مصر، ونسبة 40% في الأردن، ونسبة 39% في لبنان، ونسبة 50% في المغرب، ونسبة 50% في تونس.
- 2- إن حوالي 54.7% من هذه الموجودات موجهة إلى القروض والسلفيات منها نسبة 38% موجهة إلى الحكومة، وهو وضع يتفق مع هيكل ودائعها المرهبة؛ حيث لا تشكل الودائع الجارية إلا نسبة 6.49% والباقي ودايع بالعملة الأجنبية وودائع الآجل.. الخ، الأمر الذي يعني أن المواءمة بين الربحية والسيولة متحققة حيث أن هيكل موارد البنوك الأجنبية الخارجية أغلبها متوسطة وطويلة الأجل بينما هيكل الموجودات معظمها قصيرة الأجل.
- 4- احتلال الموجودات الأجنبية للبنوك الأجنبية المرتبة الثانية في إجمالي الموجودات ونسبة متوسطة للفترة 21.51% وهو الأمر الذي يشير إلى شيوع ظاهرة إحلال الأصول الأجنبية محل الأصول المحلية.
- 5- يمكن الاستنتاج أن موجودات البنوك الأجنبية إلى الناتج المحلي الإجمالي هي الأدنى مقارنة ببعض الدول العربية، بدليل أن نسبة موجودات البنوك الأجنبية زائد البنوك المحلية إلى الناتج المحلي في الجمهورية اليمنية قد بلغت في المتوسط للفترة 26.3%، بينما بلغت هذه النسبة بالنسبة للنظام المصرفي ككل في الأردن نسبة 196.74%، وفي العراق نسبة 255.75%، وفي لبنان نسبة 325.11%، وفي مصر نسبة 97.20% وفي السعودية نسبة 82.18% وفي سوريا 78.36% وفي موريتانيا نسبة 43.33%.
- 6- احتلال الودائع بالعملة الأجنبية المرتبة الأولى في تركيب هيكل ودائع البنوك الأجنبية ونسبة متوسطة بلغت 44.81%، بالرغم من انخفاض العائد عليها مقارنة بالودائع بالعملة المحلية.
- 7- احتلال البنوك الأجنبية المرتبة الثانية في نسبة الودائع الأجنبية في إجمالي ودائع النظام المصرفي حيث بلغت نسبتها المتوسطة 3.8% مقارنة بنسبة متوسطة 76.2% للبنوك المحلية. أما في حالة تقسيم هيكل البنوك إلى بنوك تجارية محلية وبنوك أجنبية وبنوك إسلامية، فإن البنوك الأجنبية تحتل المرتبة الثالثة في نسبة ودائع العملة الأجنبية إلى إجمالي ودائع النظام المصرفي، حيث تحتل المرتبة الأولى البنوك التجارية المحلية بنسبة متوسطة بلغت 38.9%، تلاها في الأهمية البنوك الإسلامية بنسبة متوسطة بلغت 37.3%.

- 8- احتلال ودائع الآجل المرتبة الثانية في هيكل تركيب ودائع البنوك الأجنبية ونسبة متوسطة للفترة بلغت 32.17%. بينما احتلت الودائع الجارية المرتبة الرابعة بعد الودائع المخصصة من إجمالي ودائع البنوك الأجنبية ونسبة متوسطة بلغت 6.49%، الأمر الذي يتيح لهذه البنوك إمكانية الاحتفاظ بنسبة سيولة متدنية لمواجهة السحب من هذه الودائع
- 10- إن جل القروض المقدمة إلى القطاع الخاص من البنوك الأجنبية هي قروض قصيرة الأجل، حيث بلغت نسبتها المتوسطة 91.4% وهي تذهب إلى تمويل رأس العامل وتمويل التجارة. مقارنة بنسبة 27.8% مقدمة من البنوك المحلية إلى القطاع الخاص. أما بالنسبة للقروض المتوسطة الأجل فقد بلغت نسبة 4.9% مقارنة بنسبة 9.1% للبنوك المحلية.
- 12- بلغت نسبة القروض المقدمة من البنوك الأجنبية إلى القطاع الخاص من إجمالي ائتمان البنوك في المتوسط نسبة 14.9% وهي نسبة متدنية من دون شك وتشير إلى ضعف مساهمة البنوك الأجنبية في تعميق المالي للاقتصاد.

## الملاحق

## ملحق رقم (1) الميزانية الموحدة للبنوك الأجنبية (بملايين الريالات)

البيانات	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005
الإصول	322,368.3	349,614.6	363,888.3	380,538.8	333,021.8	289,458.6	221,997.0
الإصول الثابتة	69,218.9	75,417.8	80,008.0	56,180.2	67,780.9	80,507.7	60,209.9
مخارج	4,019.2	4,993.5	6,546.4	3,928.6	1,961.8	2,109.6	1,501.5
شرك في الخارج	65,098.1	70,124.4	73,182.9	51,901.4	65,849.9	78,050.7	58,708.4
غير ملحقين	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0
امتيازات احتسب	236.6	250.0	312.3	345.1	342.1	347.4	0.0
الامتعق	40,762.0	43,963.8	40,829.0	43,212.9	45,727.6	40,692.1	42,961.2
تقديرات	1,434.8	1,467.8	1,286.3	1,860.1	1,797.2	978.0	1,038.6
إقامة لدى البنك المركزي	39,327.2	42,502.8	39,542.7	41,352.7	43,930.6	39,716.2	41,925.6
القروض والسلفيات	176,371.3	223,075.8	228,636.0	162,933.9	167,596.5	117,260.1	106,441.8
المكسرة	122,088.9	169,057.5	175,685.0	83,238.8	102,606.7	75,028.4	77,356.5
المعلومات العامة	438.6	1,282.1	412.5	0.0	0.0	0.0	0.0
التقارير الخاصة	52,944.8	52,705.2	52,568.8	79,695.0	64,989.8	42,221.7	29,085.3
تجهيزات نهاية	30,559.4	0.0	0.0	110,281.0	48,745.0	46,940.0	8,650.0
أصول أخرى	8,226.7	8,112.4	7,187.8	4,414.8	7,930.6	3,171.3	3,734.1
الخصوم	322,368.3	349,614.6	363,888.3	380,538.8	333,021.8	289,458.6	221,997.0
الودائع	267,112.4	286,870.2	293,238.3	312,277.7	276,786.3	246,377.4	194,046.0
المكسرة	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
مقتضى الطلب	17,323.8	15,382.6	16,329.4	19,150.4	18,557.6	15,891.4	16,374.5
لا محل	85,925.9	105,044.8	102,476.4	102,091.1	78,831.5	65,954.7	57,499.0
الامتياز	16,312.1	18,465.1	17,252.4	16,689.7	16,571.7	13,522.9	12,698.0
بالتعاون الوطني	119,603.2	136,184.8	131,262.4	114,804.8	122,073.3	118,563.7	96,903.4
ممنوعة	27,837.8	11,819.8	24,918.8	58,541.6	40,761.8	32,944.8	10,571.0
الإلتزامات الخارجية	11,838.1	8,027.3	12,544.3	21,575.8	20,468.7	11,161.0	4,604.1
بنوك في الخارج	9,150.0	5,683.0	9,791.8	18,303.2	18,316.2	8,618.8	2,832.1
غير ملحقين	2,679.2	2,344.2	2,753.5	3,272.3	2,152.3	2,542.5	1,772.0
معلومات من بنوك خارجه	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
محصلة أخرى	43,421.2	54,717.2	49,104.7	46,685.8	35,756.6	31,520.1	23,347.0
معلومات من البنك المركزي	58.1	0.0	8.4	488.1	0.0	2.1	0.0
رأس المال والامتعق	28,968.6	39,863.1	35,176.9	31,807.5	21,902.0	17,861.2	13,421.0
خصوم مشتركة	14,370.8	14,884.1	13,016.4	14,813.0	14,484.4	13,686.8	9,926.0

المصدر: بيانات البنك المركزي اليمني، 2012.

ملحق رقم (2) سلفيات البنوك الأجنبية باستثناء سلفيات الحكومة (بملايين الريالات)

البنك	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	معدل التغير سنوات الفترة 2011-2010	التغير المطلق بمعدل رقم 2011-2010
التوظيف والسلفيات المعبأة لأجل	26,765.2	39,782.4	62,502.0	77,271.5	56,990.8	11,124.8	11,173.1	18,564.7	91.1
الزراعة وصعيد الأحساء	0.0	26.9	20.6	19.9	0.0	0.0	0.0	9.6	0.0
التمتع	4,477.8	8,882.7	16,584.6	26,511.2	20,215.9	7,107.0	3,412.6	12,501.7	21.5
البناء والتشييد	5,035.4	3,939.3	4,181.7	3,695.2	1,447.2	2,501.1	1,909.3	3,115.7	5.9
تمويل الصادرات	427.4	6.0	7.0	29.6	16.0	0.0	0.0	69.4	0.1
تمويل الواردات	8,918.6	9,755.6	9,832.5	11,905.0	8,513.3	21,991.6	10,870.9	12,151.7	22.9
تمويل التجارة في السلع المصنعة	1,309.4	914.4	1,467.4	3,754.4	3,290.4	2,554.9	24,095.5	5,349.5	10.1
أخرى	6,596.7	16,257.5	30,407.2	31,075.1	17,117.5	1,227.3	1,785.0	15,367.1	28.9
قروض ميسرة وطويلة الأجل	209.6	251.8	300.9	213.2	369.5	9,259.7	7,523.4	2,611.3	4.9
الزراعة وصعيد الأحساء	0.0	0.0	0.0	0.0	46.8	42.7	0.0	12.8	0.0
التمتع	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1,922.4	5,381.6	1,543.4	2.9
البناء والتشييد	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	111.1	52.3	23.3	0.0
تمويل الصادرات	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
تمويل الواردات	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1,929.7	869.8	399.9	0.5
تمويل التجارة في السلع المصنعة	0.0	0.0	0.0	0.0	51.0	242.3	0.0	41.9	0.1
أخرى	209.6	251.8	300.9	213.2	271.7	2,032.5	719.8	509.9	1.1
الائتمانات	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
الزراعة وصعيد الأحساء	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
التمتع	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
البناء والتشييد	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
تمويل الصادرات	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
تمويل الواردات	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
تمويل التجارة في السلع المصنعة	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
أخرى	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
الإجمالي	26,974.3	40,064.2	62,802.9	77,687.7	51,260.3	50,765.5	15,096.9	31,176.0	95.3
الزراعة وصعيد الأحساء	0.0	26.9	20.6	19.9	46.8	42.7	0.0	22.4	0.0
التمتع	4,477.8	8,882.7	16,584.6	26,511.2	20,215.9	12,029.4	9,294.2	14,045.1	24.4
البناء والتشييد	5,035.4	3,939.3	4,181.7	3,695.2	1,447.2	2,612.1	1,961.6	3,139.1	5.9
تمويل الصادرات	427.4	6.0	7.0	29.6	16.0	0.0	0.0	69.4	0.1
تمويل الواردات	8,918.6	9,755.6	9,832.5	11,905.0	8,513.3	20,891.3	11,770.7	12,551.6	23.0
تمويل التجارة في السلع المصنعة	1,309.4	914.4	1,467.4	3,754.4	3,241.4	2,527.2	24,095.5	5,391.4	10.2
أخرى	6,810.3	16,539.2	30,708.1	31,291.6	17,589.2	1,227.3	2,504.9	15,957.0	20.0
القروض والسلفيات الميسرة	2,090.9	2,147.7	2,166.9	1,977.1	1,615.2	1,555.6	1,986.6	1,940.6	3.7
الإجمالي العام	29,065.8	42,211.0	64,962.8	79,658.1	51,045.6	52,272.1	40,683.4	53,116.7	100

المصدر : البنك المركزي اليمني، 2012

## ملحق رقم (3) الميزانية الموحدة للبنوك المحلية (بملايين الريالات)

البنك	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	متوسط الفترة	التركيب البنكي كمتوسط للفترة 2005 -2011
الأصول	561,883.4	750,637.6	967,388.8	1,164,422.8	1,322,653.3	1,584,180.3	1,437,865.2	1,112,718.8	100
الأصول الخارجية	110,546.2	194,894.4	210,480.4	252,468.9	347,926.0	434,923.1	412,124.9	280,480.5	25.21
تدفق اجنبي	9,671.9	10,110.6	18,962.5	20,537.5	21,872.0	35,342.1	48,675.3	23,596.0	2.12
بنوك في الخارج	61,878.0	108,983.9	100,825.5	121,384.0	171,219.7	163,302.0	155,424.2	126,145.3	11.34
غير مقيمين	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.00
استثمارات اجنبية	38,996.3	75,799.9	90,692.4	110,547.3	154,834.3	236,279.0	208,025.5	130,739.2	11.57
الاحتياطي	109,924.6	112,171.0	162,560.8	171,969.6	192,072.0	231,559.4	147,003.9	161,037.3	14.47
تدفق محلي	5,874.0	5,849.3	16,335.5	15,974.7	18,059.2	22,653.5	21,250.7	15,142.4	1.36
ارصدة لدى البنك المركزي	104,050.6	106,321.7	146,225.3	155,994.9	174,012.8	208,905.9	125,753.2	145,894.9	13.11
القروض والسلفيات	299,589.9	354,614.5	488,295.5	521,646.8	711,272.7	814,894.8	771,219.4	565,933.4	50.86
الحكومة	102,848.7	127,664.7	186,735.6	173,664.8	344,236.1	412,439.5	434,554.3	254,592.0	22.88
المؤسسات العامة	43.3	3,062.9	7,072.0	3,865.0	15,484.5	16,829.6	19,052.0	9,344.2	0.84
القطاع الخاص	196,697.9	223,886.9	294,487.9	344,117.0	351,552.0	385,625.7	317,613.0	301,997.2	27.14
ضمانات ايداع	7,980.0	50,100.0	48,300.0	146,250.0	0.0	0.0	0.0	36,090.0	3.24
أصول اخرى	33,842.7	38,857.8	57,752.0	72,087.6	71,382.6	102,803.1	107,517.0	69,177.5	6.22
الخصوم	561,883.4	750,637.7	967,388.8	1,164,422.8	1,322,653.3	1,584,180.3	1,437,865.2	1,112,718.8	100
التوداع	443,912.8	604,166.6	774,136.0	920,331.4	1,050,226.5	1,231,922.3	1,087,951.7	873,235.3	78.48
الحكومة	82.6	76.1	214.8	234.3	332.1	470.4	503.3	273.4	0.02
تحت الطلب	52,993.2	83,733.7	111,859.0	132,485.3	149,586.1	160,239.3	142,689.6	119,083.7	10.70
لاجل	94,089.6	125,300.8	204,371.9	286,685.1	323,216.0	367,310.0	362,414.5	251,912.5	22.64
الامخار	65,936.0	79,088.3	87,133.5	96,946.1	105,872.0	110,319.0	108,156.8	93,350.2	8.39
بالمعاملات الاجنبية	220,073.9	294,018.5	342,037.9	369,700.0	433,555.4	569,277.7	455,219.5	383,411.8	34.46
مخصصة	10,737.6	21,949.1	28,519.0	34,280.6	37,664.9	24,305.9	18,968.0	25,203.6	2.27
الالتزامات الخارجية	7,391.2	8,346.7	7,178.2	10,073.2	13,281.4	25,558.6	12,383.3	12,030.4	1.08
بنوك بالخارج	7,148.7	8,100.1	6,900.0	9,913.3	13,083.1	25,512.5	12,335.0	11,856.1	1.07
غير مقيمين	242.5	246.6	278.2	159.9	198.3	46.1	48.3	174.3	0.02
سلفيات من بنوك خارجية	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.00
خصوم أخرى	110,579.3	138,124.4	186,074.6	234,018.2	259,145.4	326,699.4	337,530.2	227,453.1	20.44
سلفيات من البنك المركزي	287.8	0.0	47.8	0.0	0.0	0.0	0.0	47.9	0.00
رأس المال والاحتياطي	35,503.3	53,348.5	65,168.4	87,384.8	108,163.7	136,614.0	138,042.2	89,175.0	8.01
خصوم متنوعة	74,429.1	83,639.0	120,774.6	146,633.4	150,981.7	190,085.4	199,383.3	137,989.5	12.40

المصدر : البنك المركزي اليمني، 2012،



ملحق رقم (4) سلفيات البنوك المحلية باستثناء سلفيات الحكومة (بملايين الريالات)

البنك	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	متوسط الفترة 2005 - 2011	الترتيب المئوي متوسط لفترة 2005 - 2011
التقنين والمقنات بصرى: الدخل	57,056.0	69,746.1	79,628.8	88,748.8	89,837.2	68,410.7	62,589.2	81,889.2	17.0
الزراعة وصيد الأسماك	2,081.5	2,922.3	2,987.2	2,800.0	3,115.2	1,805.8	1,937.1	3,129.3	1.1
الخدمات	5,792.8	7,078.2	6,393.4	9,261.8	10,218.7	11,164.8	10,181.1	8,637.8	2.8
البناء والتشييد	3,176.9	2,568.2	2,835.1	2,798.7	1,652.0	8,239.1	1,133.1	3,713.1	1.2
مجموع المصارف	3,647.5	4,358.5	3,418.6	4,516.2	5,882.0	9,180.3	7,832.8	5,558.0	1.8
مجموع التوارفات	18,405.1	17,685.4	17,268.4	15,974.4	24,981.7	20,903.3	22,868.6	19,716.3	6.8
مجموع التصدير في السلع المصنعة	3,725.9	19,908.3	20,007.1	29,892.5	25,170.1	9,823.0	9,176.8	16,887.7	5.6
أخرى	19,923.2	15,274.2	26,768.8	20,604.4	17,434.1	34,303.3	33,439.6	23,948.3	7.0
الترويج وتسليم وطريقة الأجل	3,662.8	4,775.6	17,186.6	40,595.5	42,003.5	41,213.1	35,591.2	27,668.9	9.1
إمزاغة وصحة الأملاك	19.4	91.1	303.5	350.6	295.6	231.2	181.0	210.3	0.1
المتاجرة	1,077.3	1,483.9	45.8	118.1	570.7	816.9	70.6	684.8	0.2
البناء والتشييد	360.3	96.5	26.1	6.8	5.1	3,210.3	1,531.4	765.2	0.3
مجموع المصارف	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	224.8	23.2	43.7	0.0
مجموع التوارفات	313.1	0.0	151.1	0.0	589.7	18,788.7	15,210.7	5,010.9	1.7
مجموع التصدير في السلع المصنعة	93.2	0.0	0.0	20,944.9	29,745.0	4,129.9	3,481.7	3,339.2	2.7
أخرى	6,799.5	3,134.1	16,208.8	18,925.9	11,239.2	16,822.2	11,902.6	12,581.6	1.1
( المجموعة الاقتصادية ) مصطلحات	93,379.6	102,959.6	150,269.4	155,216.2	170,994.9	173,926.6	119,889.0	128,062.2	45.5
الزراعة وصيد الأسماك	1,773.0	1,782.6	1,378.7	1,728.8	2,004.7	1,660.1	1,906.7	1,913.8	0.8
المتاجرة	19,877.8	21,081.2	28,969.0	31,109.8	32,266.7	39,073.7	26,106.6	23,785.0	9.5
البناء والتشييد	7,334.8	11,104.6	16,814.8	13,715.7	14,507.7	21,827.8	12,861.2	14,149.0	4.7
مجموع المصارف	0.0	0.0	7.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.0	0.0
مجموع التوارفات	18,198.5	20,442.9	31,082.0	28,615.8	28,544.1	37,653.2	24,202.7	25,963.5	9.9
مجموع التصدير في السلع المصنعة	41,380.4	41,324.4	65,764.8	74,218.8	87,198.5	64,455.4	48,527.8	60,398.2	10.9
أخرى	5,165.1	4,163.9	6,063.1	5,821.9	5,692.2	6,972.1	6,231.3	5,881.2	1.9
الإحصائيات	159,098.4	177,481.3	247,054.6	281,402.4	303,134.6	316,650.4	248,172.4	247,490.3	81.8
الزراعة وصيد الأسماك	3,876.9	4,766.0	4,639.8	4,879.2	5,828.7	7,095.9	7,175.1	5,553.2	1.8
المتاجرة	26,447.9	32,613.3	35,226.2	40,691.6	43,356.1	51,674.5	36,331.3	38,077.3	12.5
البناء والتشييد	11,172.0	13,859.3	19,675.7	16,821.2	16,554.8	24,064.8	18,546.1	18,628.2	6.1
مجموع المصارف	3,647.5	4,358.5	3,425.6	4,516.2	6,010.2	9,405.1	7,855.8	5,602.7	1.8
مجموع التوارفات	36,916.7	38,078.3	48,404.3	44,890.2	54,108.8	77,343.2	62,412.0	61,719.7	17.0
مجموع التصدير في السلع المصنعة	15,119.5	61,232.7	85,761.9	125,053.9	142,113.3	78,296.1	61,165.8	85,595.1	29.2
أخرى	31,887.8	22,573.3	49,830.7	45,225.2	34,566.6	55,099.0	54,886.4	42,414.1	14.0
التقنين والتسهيلات الممنوعة	14,527.3	43,309.2	47,670.2	87,166.1	65,169.2	77,928.3	77,618.2	56,145.5	18.5
المجموع العام	193,625.6	220,790.5	294,724.8	338,675.5	358,304.8	394,008.7	325,320.7	303,735.8	100

المصدر : البنك المركزي اليمني 2012 .

## المراجع

- <sup>1</sup> - Valentina Bruno and Robert Hauswald : The Real Affect of Foreign Banks , 2008 .pp.3-4 . [www.sfbtr15.de/uploads/media/Hauswald\\_new.pdf](http://www.sfbtr15.de/uploads/media/Hauswald_new.pdf)
- <sup>2</sup> - الدكتور سلطان بن دهام الشمري : تقييم دور البنوك التجارية في التمويل بعد سعودة فروع البنوك الأجنبية في المملكة العربية السعودية، كلية الاقتصاد والإدارة، جامعة الملك سعود فرع القصيم ، 2002 . ص 5 .
- <sup>3</sup> - Andrea F.Presbitero : Forein Banks in Developping Countries ,Main Issues , <http://utenti.dea.univvpm.it/presbitero/>
- <sup>4</sup> - Janek Uiboupin : Effects Foreign Banks Entry On Bank Performance In The Cee Countries , University of Tartu , Faculty of Economics and Business Administration,2004 , PP. 4-6 .
- <sup>5</sup> - Enrica Detragiache, Thierry Tressel, and Poonam Gupta : Foreign Banks in Poor Countries: Theory and Evidence , THE Journal OF Finance • VOL. LXIII, NO. 5 • October, 2008 , pp. 2-5 .
- <sup>6</sup> - Robert Lensink and Niels Hermes : The Short –Term Effects Of Foreign Bank Entry ON Domestic Bank Behavior: Does Economic Development Matter? The Journal of Banking Finance, Vol.27, 2003 , pp.4-5 .
- <sup>7</sup> - فاطمة بوسالم : أثر تحرير التجارة الدولية في الخدمات على كفاءة النشاط المصرفي في الدول النامية – حالة الجزائر، جامعة منتوري قسنطينة ، 2011 . ص 133 - 134 ، [www.wadilarab.com/t50715-topic](http://www.wadilarab.com/t50715-topic)
- <sup>8</sup> - Janek Uiboupin , op.cit , p.8-10 .
- <sup>9</sup> - للمزيد من التفصيل راجع :
- Juan Cárdenas Juan, Pablo Graf and Pascual O’Dogherty\*Foreign banks entry in emerging market economies:a host country perspective.PP.7-8 . [tradeinservices.mofcom.gov.cn/upload/.../1219025184953\\_155396.pdf](http://tradeinservices.mofcom.gov.cn/upload/.../1219025184953_155396.pdf)
- Nihal Bayraktar and Yan Wang: Foreign Bank Entry, Performance of Domestic Banks and the Sequence of Financial Liberalization ,2004 . pp. 12-13 . [elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-3416](http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-3416)
- <sup>10</sup> - Juan Cárdenas Juan Pablo Graf and Pascual O’Dogherty , op.cit ,P .8
- <sup>11</sup> - Niels Hermes and Robert Lensink : Foreign Bank Presece, Domestic Bank , Performance And Financial Development ,2006 .P.4 .
- <sup>12</sup> - Stijn Claessens and Neeltje van Horen , Foreign Banks: Trends, Impact and Financial Stability , IMF Working Paper ,2012 .pp.31-34 .
- <sup>13</sup> - الدكتور أمين محمد محي الدين : دور الجهاز المصرفي في تنمية الودائع وتسهيل الائتمان في الجمهورية اليمنية . قيد النشر ، 2014 ، ص 20 .
- <sup>14</sup> - Stijn Claessens and Neeltje van Horen, op.cit , pp .25-26

- 15 - الدكتور رالف شامي وآخرون والدكتور كونل فولينكامب والدكتور سونيل شارما : نحو إطار لتطوير الأسواق المالية : في تطور القطاع المالي والنمو الاقتصادي ، تحرير الدكتور سعد البركان والدكتور على البلبل والدكتور إبراهيم الكاراسنة ، صندوق النقد العربي، أبوظبي، 2004 . ص 90-91 .
- 16- Stijn Claessens and Neeltje van Horen, op.cit , pp .31-34 .
- 17 - الدكتورة رجاء عزيز بندر : انعكاس ظاهرة إحلال النقد الأجنبي في فاعلية السياسة النقدية ، [www.cbi.iq/.../raja\\_pub1\\_f.pdf](http://www.cbi.iq/.../raja_pub1_f.pdf) ،
- 18 - Valentina Bruno and Robert Hauswald : The Real Effect of Foreign Banks , 2009.p.1-2 . [www.ebrd.com/downloads/.../hauswald](http://www.ebrd.com/downloads/.../hauswald)
- 19 - Stijn Claessens and Neeltje van Horen, op.cit , pp .31-34
- 20 - Atif Mian :Foreign , Private Domestic, And Government Banks: New Evidence from Emerging Markets ,2003 ,P.3. [siteresources.worldbank.org/INTMACRO/.../Mian\\_DFGMacro.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTMACRO/.../Mian_DFGMacro.pdf)
- 21 - محسوبة من التقرير الاقتصادي العربي الموحد لعام 2009 ، وعام 2011 ..
- 22 - Stijn Claessens and Neeltje van Horen, op.cit , p .25

## دراسة تحليلية لأداء الجزائر في تقرير التنافسية العالمي 2014-2015

أد/ راتول محمد\*

جامعة الشلف - الجزائر

أ/ سي علي أسماء\*\*

جامعة الشلف - الجزائر

### Abstract :

This study aims to highlight the importance of reading competitiveness indicators and clarify its impact on the productivity of the national economy, and in this context we seek to provide an analysis of the performance of the Algerian economy in Global Competitiveness Report for the year 2014-2015, in the main axes upon which the general index of the report, and the interpretation of decline or progress recorded by tracking the performance of sub-indices for each axis, and its positive or negative impact on the main axis.

**Keywords :** Competitiveness, the Global Competitiveness Report, the Global Competitiveness Index.

### مقدمة:

يعتمد الأداء التنافسي لأي بلد على أداء قطاعاته الاقتصادية المختلفة و تنافسية المؤسسات العاملة في هذه القطاعات، و قدرتها على إنتاج سلع و تقديم خدمات قادرة على المنافسة في الأسواق الدولية و ضمان البقاء و الاستمرار فيها في ظل التغيرات المتسارعة التي يشهدها النظام الاقتصادي العالمي، و المرتكزة على تحرير التجارة الدولية من القيود الجمركية

\* أستاذ التعليم العالي كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الشلف مايل :  
ratoulmed@yahoo.fr

\*\* أستاذة مساعدة قسم أ، طالبة دكتوراه، عضوة بمخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية وعلوم التسيير، جامعة الشلف مايل [asmagister@hotmail.fr](mailto:asmagister@hotmail.fr)

و القيود الكمية، مما أدى إلى اشتداد المنافسة في الأسواق الدولية، و التي أصبحت اليوم تشكل تحديا كبيرا بالنسبة للدول النامية.

الجزائر واحدة من الدول النامية التي فتحت الأسواق الدولية أمامها بعد تحريرها من القيود التقليدية، غير أن نوعا جديدا من القيود أصبح يتم العمل به، و يتعلق الأمر بالحواجز التقنية التي تلزم المؤسسات بضرورة احترام معايير الجودة و السلامة البيئية لمواجهة المنافسة الدولية، و هو ما يتطلب العمل على تفعيل آليات تعزيز القدرة التنافسية للاقتصاد الوطني.

### إشكالية الدراسة:

تدرج هذه الدراسة كمحاولة لتقييم الأداء التنافسي للاقتصاد الجزائري استنادا إلى مؤشرات التنافسية، و محاولة ربط نتائج التقييم بمجريات بيئة الأعمال و الاستثمار و هي بذلك تشكل مرتكزا لتكثيف الجهود قصد تطوير الاقتصاد الوطني و تنمية مؤسساته بهدف تحسين أداء الجزائر في تقارير التنافسية في مقدمتها تقرير التنافسية العالمي. و عليه و بناء على ما سبق تسعى هذه الورقة البحثية إلى الإجابة عن الإشكالية الرئيسية التالية:

ما هو وضع الاقتصاد الجزائري ضمن تقرير التنافسية العالمي؟

و تدرج ضمن الإشكالية المطروحة الأسئلة الفرعية التالية:

- ما هو الفرق بين التنافسية و المنافسة؟
- ما هو ترتيب الجزائر ضمن مؤشرات التنافسية الدولية؟
- كيف يمكن جعل الاقتصاد الجزائري اقتصادا تنافسيا؟

### فرضيات الدراسة:

و للإجابة على هذه التساؤلات وضعت الفرضيات التالية:

- المنافسة هي محرك تنافسية الدول.
- الوضع التنافسي للاقتصاد الجزائري حرج يحتاج إلى وقفة دراسية و وصفة علاجية.
- تحسين مناخ الأعمال و الاستثمار مفتاح دعم تنافسية الاقتصاد الجزائري.

### محاوير الدراسة:

لمعالجة الإشكالية المطروحة تم تناول هذا الموضوع عبر ثلاثة محاور:

- المحور الأول: مفاهيم و مرتكزات أساسية حول التنافسية.
- المحور الثاني: واقع أداء الجزائر في مؤشر التنافسية العالمي.
- المحور الثالث: متطلبات تنمية تنافسية الاقتصاد الجزائري.

## أهداف الدراسة:

- تسعى هذه الورقة البحثية إلى تحقيق الأهداف التالية:
- تحديد الإطار المفاهيمي النظري للتنافسية.
  - محاكاة الواقع العملي لموضوع التنافسية بالإشارة إلى حالة الاقتصاد الجزائري.
  - تقييم أداء الجزائر ضمن مؤشرات التنافسية الدولية، و التعرف على جوانب القوة وجوانب الضعف في أداء الاقتصاد الجزائري.
  - تقييم أثر الجهود الحكومية على تنافسية الاقتصاد الجزائري.
  - تحديد السياسات الواجب تطبيقها لدعم تنافسية الاقتصاد الجزائري.

## أهمية الدراسة:

- تأتي أهمية هذه الدراسة من خلال:
- تزايد الاهتمام بموضوع التنافسية على مستوى المؤسسات، القطاعات و الدول.
  - إشراف هيئات عربية و دولية على متابعة الوضع التنافسي للدول عبر التقارير التي تصدرها.
  - تعدد التنافسية الركيزة الأساسية التي تدور حولها الإصلاحات الاقتصادية للدول الراغبة للاندماج في الاقتصاد العالمي.

## منهج الدراسة:

قصد الإجابة عن الإشكالية المطروحة و اختبار صحة الفرضيات المذكورة و الوصول إلى الأهداف المرجوة، استعملنا المنهج الاستنباطي من خلال أداة الوصف.

## المحور الأول: مفاهيم و مرتكزات أساسية حول التنافسية

تعتبر التنافسية إحدى إفرازات العولمة، حيث تقاربت الأسواق و تلاشت الحدود الجغرافية و السياسية، و انفجرت الثورة التكنولوجية و زادت درجة الاعتماد المتبادل بين دول العالم، و اتجه العالم نحو مزيد من التحرير التجاري، و هكذا تمت عولمة الاقتصاد العالمي، مما أدى إلى زيادة درجة التنافسية الدولية، و هذا ما يتطلب ضرورة العمل على مسايرة هذه التغيرات العالمية من خلال تطوير الأداء المالي و التسويقي و التكنولوجي.

## أولاً: مفهوم التنافسية:

مصطلح التنافسية من المفاهيم الحديثة نسبياً، زاد الاهتمام به من طرف الدول الصناعية خاصة، و رجال الأعمال و الشركات الكبرى مع اتساع ظاهرة العولمة الاقتصادية.

بدأ شيوع مصطلح التنافسية<sup>1</sup> حينما عهد الرئيس الأمريكي (Ronald Wilson Reagan) بتكوين لجنة لبحث تنافسية الصناعات الأمريكية و تدهور قدرتها التنافسية أمام مثيلاتها اليابانية، على إثر تفجر قضية العجز الكبير في الميزان التجاري للولايات المتحدة الأمريكية خلال الفترة (1981\_1987)، خاصة مع اليابان و زيادة مديونيتها الخارجية ليتم بعدها إنشاء مجلس السياسة التنافسية الأمريكية.<sup>2</sup>

و قد زاد الاهتمام بالتنافسية بشكل واسع في تسعينات القرن العشرين إثر انهيار الاتحاد السوفياتي و تشكل ما أطلق عليه النظام الاقتصادي العالمي الجديد تحت مظلة العولمة الاقتصادية، و ما رافقها من ثورة في تكنولوجيا المعلومات و الاتصالات و زيادة أهمية التجارة الخارجية في الاقتصاد الدولي، و محاولة الدول الحصول على نصيب أكبر منها من خلال استخدام التكنولوجيا الحديثة في الإنتاج.<sup>3</sup> كما احتدم النقاش بين المهتمين بتحديد مفهوم التنافسية و قياسها و استخلاص السياسات الكفيلة بتدعيمها، و زاد الاهتمام بموضوع التنافسية كأداة لتحقيق استدامة في النمو الاقتصادي و الرفاه الاجتماعي عقب التطورات التي شهدتها الاقتصاد العالمي خاصة تلك المرتبطة بالأزمة الاقتصادية التي هزت العالم في السنوات الأخيرة، و إزاء هذه الصعوبات تم تقسيم تعاريف التنافسية المعمول بها إلى ثلاث فئات:

### 1- الفئة الأولى: تعريف التنافسية المستندة إلى أوضاع التجارة الخارجية للدول:

طبقا لهذه الفئة يتم ربط مفهوم التنافسية بأوضاع الميزان التجاري للدولة، حيث يدل الفائض فيه على قوة تنافسية للدولة و وجود العجز يعني تدهورا في التنافسية، و هو التعريف الذي استخدم لتفسير تدهور تنافسية الولايات المتحدة الأمريكية في ثمانينات القرن العشرين مقارنة باليابان.<sup>4</sup>

### 2- الفئة الثانية: تعريف التنافسية المستندة إلى أوضاع التجارة الخارجية و مستويات المعيشة:

يشير مفهوم التنافسية وفقا لهذه الفئة إلى تحقيق الدولة لتوازن في ميزانها التجاري إضافة إلى قدرتها على تحسين مستويات المعيشة لأفرادها. و قد جاءت العديد من التعاريف متوافقة مع هذه الفئة، نذكر منها ما يلي:

أ- **تعريف التنافسية من قبل المجلس الأمريكي للسياسة التنافسية:** عرف هذا المجلس التنافسية بأنها "قدرة الدولة على إنتاج السلع و الخدمات التي تقابل الأذواق في الأسواق العالمية، و في الوقت نفسه تحقيق مستوى معيشة متزايد على المدى الطويل".<sup>5</sup>

**ب- تعريف التنافسية طبقا لمنظمة التعاون و التنمية الاقتصادية:** عرفت هذه

المنظمة التنافسية بأنها "الدرجة التي تستطيع بها دولة ما في ظل أسواق حرة و عادلة إنتاج السلع و الخدمات التي تنجح في اختبار الأسواق الدولية، و في الوقت نفسه المحافظة على توسيع الدخول الحقيقية لمواطنيها على المدى الطويل".<sup>6</sup>

و في هذا الإطار انتقد الاقتصادي الأمريكي (Paul Robin Krugman) مفهوم التنافسية المستند لشرط النجاح في الأسواق العالمية، مؤكداً أن تشخيص المشكلة الاقتصادية من منظور الفشل في المنافسة في الأسواق العالمية هو تشخيص خاطئ، و أن القول بأن الازدهار الاقتصادي للدولة يتحدد بشكل كبير عن طريق النجاح في الأسواق العالمية قول ينم عن قصر النظر في مفهوم التنافسية، و في هذا الشأن يرى (Krugman) أن العنصر الأهم لحل المشكلة الاقتصادية يكمن في تفعيل العوامل المحلية للدولة خاصة رفع معدلات الإنتاجية، و عليه فإن مفهوم التنافسية ظهر لتغطية صعوبات اقتصادية هي في الأصل محلية المنشأ.

**ت. الفئة الثالثة: تعريف التنافسية وفقا لمستويات المعيشة فقط:** يشير مصطلح

التنافسية على مستوى الاقتصاد الكلي إلى "قدرة الاقتصاد على توفير مستوى معيشي مرتفع للمواطنين من خلال تعظيم الإنتاجية و دعم قدرات الابتكار".<sup>7</sup>

و يرى تقرير التنافسية العالمي الصادر عن المعهد الدولي لإدارة التنمية في السويد أن التنافسية تشير إلى "قدرة الدولة و المنشأة على توليد ثروة أكبر من منافسيها في الأسواق العالمية".<sup>8</sup> و يشير تقرير التنافسية العالمي إلى أن الدول الصغيرة أكثر قدرة على الاستفادة من مفهوم التنافسية من الدول الكبيرة، حيث تعطي التنافسية الشركات في الدول الصغيرة فرصة للخروج من محدودية السوق المحلي إلى رحاب السوق العالمي.

و تعرف التنافسية على صعيد المنشأة بأنها "القدرة على تزويد المستهلك بمنتجات وخدمات بشكل أكثر كفاءة و فعالية من المنافسين الآخرين في السوق الدولية، مما يعني نجاحا مستمرا لهذه المنشأة على الصعيد العالمي في ظل غياب الدعم و الحماية الحكومية، و يتم ذلك من خلال رفع إنتاجية عوامل الإنتاج الموظفة في العملية الإنتاجية (العمل، رأس المال والتكنولوجيا)".<sup>9</sup> و عليه فإن الشركات التي تملك قدرات تنافسية عالية تكون قادرة على رفع مستوى معيشة أفراد دولها، بالنظر إلى أنه و كما أشارت تقارير دولية، فإن مستوى معيشة دولة ما يرتبط بشكل كبير بنجاح الشركات العاملة فيها و قدرتها على اقتحام الأسواق الدولية من خلال التصدير أو الاستثمار الأجنبي المباشر.



و يرتبط مفهوم التنافسية ارتباطا وثيقا ببيئة الأعمال المواتية التي تمكن الأنشطة الإنتاجية والخدمية من تحقيق مزايا تنافسية ومن ثم تعزيز التنافسية على المستوى القومي، حيث تلعب سياسات الدولة و ممارستها الاقتصادية بأدواتها المختلفة دورا كبيرا في تعزيز و تدعيم تنافسية الأنشطة الإنتاجية و الخدمية، بما فيها: السياسات المالية و النقدية، سياسات الاستثمار و هئية المناخ الاستثماري، سياسات تعزيز القدرات التكنولوجية الذاتية، السياسات التصديرية، سياسات تنمية المهارات البشرية، السياسات الإصلاحية للأطر التشريعية و المؤسسية وأساليب ممارسة سلطات الإدارة الرشيدة، سياسات تحديث البنية الأساسية المادية، تحديث الجهاز الإداري الحكومي و سياسات نشر و تداول المعلومات.<sup>10</sup>

و في هذا الإطار عرف (Michael Porter و آخرون) التنافسية بأنها "مجموعة من المؤسسات و السياسات الاقتصادية الداعمة لمعدلات نمو اقتصادي عالية في الأمد المتوسط، حيث تؤدي معدلات النمو الموجبة في الدول المتقدمة إلى زيادة الأجور و رفع الربحية و خلق مزيد من فرص العمل، في حين تساعد تلك المعدلات في الدول النامية على التخفيف من حدة الفقر و ضمان تحسن مجالات التنمية البشرية".<sup>11</sup>

تجدر الإشارة إلى أنه و في إطار تعريف التنافسية بوصفها مجموعة من المؤسسات والسياسات و العوامل التي تحدد مستوى إنتاجية دولة ما، حيث يحدد مستوى الإنتاجية معدلات العائد التي تحققها الاستثمارات المنجزة في الاقتصاد و التي تعتبر موجهة لمعدل النمو، توجد فرصة كبيرة ليمكن البلد الأكثر تنافسية من تحقيق مكاسب في النمو و الازدهار على المديين المتوسط و الطويل.<sup>12</sup>

مما سبق يتضح أن التنافسية مفهوم مُعقد و متعدد الأبعاد يشير إلى منظومة متكاملة تركز على جهود الدولة لتوفير بيئة أعمال مواتية للاستثمار قصد إنتاج سلع و تقديم خدمات قادرة على تلبية حاجات الأسواق الدولية من جهة، و تحقيق نمو سريع في إجمالي الناتج المحلي بالنسبة للفرد على مدى فترات طويلة من جهة أخرى، مما يسمح برفع مستوى معيشة الأفراد.

### ثانيا: مؤشرات قياس التنافسية القومية:

توفر مؤشرات القدرة التنافسية المعلومات اللازمة التي تساعد صانعي القرار على مواجهة تحديات النمو و زيادة الإنتاجية من خلال:<sup>13</sup>

- توضيح حالة الاقتصاد بالمقارنة بين أدائه في الفترات المختلفة و بين أدائه مقارنة بأداء الاقتصاديات الأخرى.

- تشخيص العوامل التي تعيق النمو و الكفاءة الاقتصادية.
  - إقناع قادة الصناعة و المسؤولين الحكوميين و الجهات المانحة بالحاجة إلى الإصلاحات الاقتصادية و تحسين الأوضاع التنافسية.
  - تعتبر أداة مفيدة لتعريف المستثمر الدولي بالبيئة العالمية التي يرغب في دخول مجالها.
- يستند تقييم التنافسية في تقرير التنافسية العالمي إلى مؤشر التنافسية العالمي الذي وضعه أستاذ الاقتصاد بجامعة كولومبيا بالولايات المتحدة الأمريكية (Xavier Sala-i-Martin) في عام 2005 لصالح المنتدى الاقتصادي العالمي، و هو أيضا أحد المشاركين في إعداد تقرير عام 2014، حيث يدمج هذا المؤشر مؤشري تنافسية النمو و تنافسية الأعمال، و يحتوي في مكوناته مؤشرات الاقتصاد الكلي و مؤشر نوعية/جودة بيئة الأعمال المحلية (الاقتصاد الجزئي).

**1- لحة عن مؤشر التنافسية العالمي:** يصدر تقرير التنافسية العالمي بشكل سنوي عن المنتدى الاقتصادي العالمي<sup>14</sup> (World Economic Forum)، و يعنى بدراسة تنافسية اقتصاديات الدول المشاركة في التقرير و ترتيبها وفقا للمؤشرات و العوامل المحددة لتنافسية الاقتصاد و بيئة الأعمال مقارنة بأداء الدول المشاركة، و في هذا الشأن يقول (Xavier Sala-i-Martin): "إن مؤشر التنافسية العالمي يوفر نافذة تطل على الاتجاهات طويلة الأمد التي تشكل تنافسية اقتصاديات العالم، و في هذا الإطار نعتقد أنه يقدم رؤية متعمقة و مفيدة للمجالات المهمة التي يتعين على الدول اتخاذ الإجراءات بشأنها إذا ما أرادت تحسين إنتاجيتها و هو الأساس الذي سيحدد مستقبلها الاقتصادي."

يتم حساب المؤشر باستخدام نوعين مختلفين من البيانات (كمية و نوعية)، و ما يقرب من ثلث المؤشرات تتوافق مع البيانات المقدمة بشكل رئيسي من قبل المنظمات الدولية الكبرى مثل البنك الدولي، صندوق النقد الدولي، اليونسكو و غيرها، أما بقية المؤشرات المستخدمة فتستمد من استطلاعات الرأي السنوية التي يجريها المنتدى الاقتصادي العالمي مع المديرين التنفيذيين (مسح الرأي التنفيذي)، هذا المسح لكبار رجال الأعمال يقدم تقييما نوعيا أكثر للقدرة التنافسية.

- **البيانات الكمية:** منها البيانات المتعلقة بالأداء الاقتصادي و يتم الحصول عليها من خلال النشرات الإحصائية المحلية و الدولية المنشورة.

- **البيانات النوعية:** يتم الحصول عليها من خلال المسح الميداني الذي يعتمد آراء وملاحظات رجال الأعمال في الدول المشاركة بهذا التقرير، حيث يتم اختيارهم بناء على أسس معينة تحدد من قبل المنتدى الاقتصادي العالمي.

و يركز تقرير التنافسية العالمي في منهجيته على تصنيف الدول المشاركة بحسب وضعها في مراحل النمو و التطور الاقتصادي المختلفة، حيث يفترض التقرير أن الحركات التي تؤدي للتنافسية تختلف باختلاف المراحل الثلاث للنمو، و هي مرحلة الاقتصاد المعتمد على الموارد الطبيعية، مرحلة الاقتصاد المعتمد على الكفاءة و الفعالية و مرحلة الاقتصاد المعتمد على المعرفة و الابتكار، و ذلك وفق الناتج المحلي الإجمالي للفرد من جهة و أهمية الموارد الطبيعية في الاقتصاد من جهة أخرى.

**2- المجموعات الأساسية لمؤشر التنافسية العالمي:** يتم حساب درجات مؤشر التنافسية العالمي عن طريق جمع البيانات العامة و الخاصة المتعلقة بـ 12 محورا أساسية، تمثل الدعائم الأساسية للتنافسية و التي تكون جميعها صورة شاملة للوضع التنافسي للدولة، تتوزع هذه المحاور على ثلاث مجموعات كما يلي:

**أ. المجموعة الأولى: مجموعة المتطلبات الأساسية:** تضم هذه المجموعة أربع محاور يندرج تحتها 46 مؤشرا فرعيا كما يلي:

- **المؤسسات:** تعد عنصرا أساسيا للتنافسية، ذلك أنها تحدد الإطار القانوني و الإداري للتفاعل بين الأفراد، المؤسسات و الحكومة لتوليد الثروة، و يندرج ضمن هذه الفئة: التحديد الواضح لحقوق الملكية، الإدارة العامة الفعالة و الشفافة، استقلالية القضاء و نزاهته، ضمان الأمن المادي، إلى جانب المعايير الصارمة الحوكمة الشركات.

- **البنية التحتية:** تعتبر عنصرا أساسيا في النشاط الاقتصادي لعدة أسباب: فالبنية التحتية للنقل أمر بالغ الأهمية في إيصال السلع بشكل سريع و منخفض التكلفة للأسواق، كما تسمح إمدادات الكهرباء بإنتاج سلس و دون انقطاع، فيما تضمن خدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية الاتصال الفعال.

- **الاستقرار على مستوى الاقتصاد الكلي:** هذا العنصر بالغ الأهمية ذلك أن غياب الاستقرار على مستوى الاقتصاد الكلي يصعب أعمال المؤسسات، حيث يجد التضخم من قدرة الشركات على التخطيط و الاستثمار، كما يؤدي ثقل عبء الضرائب على المدى

الطويل وارتفاع معدل الدين العام و عدم فعالية النظام المالي إلى انخفاض الأموال الموجهة للاستثمار إضافة إلى ارتفاع معدل الفوائد.

- **الصحة و التعليم الابتدائي:** يعتبر هذا العنصر حاسما ذلك أن القوى العاملة التي تتمتع بصحة جيدة و لها مستوى تعليمي تكون أكثر استعدادا لاستغلال كامل إمكانياتها.

**ب. المجموعة الثانية مجموعة محفزات الكفاءة:** تحوي المجموعة الأكبر من المحاور والمؤشرات حيث تضم 6 محاور من أصل 12 محورا يحتويها التقرير، و ينضوي تحتها 49 مؤشرا فرعيا:

- **الاستثمار المتقدم في رأس المال البشري:** من المستحيل على الدول تسلق سلم التنمية دون الاستثمار في التعليم العالي و التدريب، مع الأخذ في الاعتبار المهارات المطلوبة والتي تركز عليها عملية إنتاج و تطوير منتجات أكثر تعقيدا، ذلك أن لِكَمَّ و نوعية التعليم العالي الدور الأكبر في رفع تنافسية اقتصاد ما، حيث يكون المجتمع قادرا على الخوض في مجالات الإنتاج المتقدم و البحث و التطوير المتخصص، إلى جانب رفع مستويات الإدارة و تنامي الاستثمار في مجالات التدريب و تطوير مهارات و قدرات القوى العاملة.

- **كفاءة سوق السلع:** تعتبر المنافسة القوية عاملا مهما في الربحية و الابتكار، لأنها من جهة تستبعد من السوق الشركات غير الكفوة، و تسهل دخول أنشطة جديدة من جهة أخرى.

- **كفاءة سوق العمل:** يعتبر عنصرا مهما لضمان الاستخدام الأمثل للكفاءات داخل الاقتصاد، فسوق العمل المرن إلى جانب وضع هيكل الحوافز على أساس الجدارة و المهارة دون تمييز هو ما يجعله أقدر على تحقيق تنافسية أفضل.

- **تطوير الأسواق المالية:** زاد الاهتمام مؤخرا بأداء الأسواق المالية، حيث يضم هذا العنصر عاملين رئيسيين لزيادة القدرة التنافسية هما: ربحية النظام المالي كمصدر للتمويل بالنسبة للشركات، إلى جانب استقرار و موثوقية النظام المالي.

- **الاستعداد التكنولوجي:** يعكس قدرة البلد على اعتماد أحدث التقنيات واستخدامها لزيادة الإنتاجية. و هنا لا بد من التفريق بين مصطلح اعتماد التكنولوجيا والابتكار التكنولوجي، فهذان العاملان لهما تأثيران مختلفان على القدرة التنافسية، فاعتماد

التكنولوجيا يسمح بزيادة إنتاجية العمليات القائمة، في حين يعمل الابتكار التكنولوجي على دفع الحدود التكنولوجية.

- **حجم السوق:** يأخذ هذا العنصر بعين الاعتبار بسبب الأسواق الكبيرة و الممتدة، والتي تعتبر أسواق محلية تمتد إلى الأسواق الدولية و تسمح للشركات بتحقيق وفورات الحجم.

**ت. المجموعة الثالثة مجموعة عوامل الابتكار والتطوير:** تضم هذه المجموعة محورين رئيسيين و حوالي 16 مؤشرا فرعيا:

- **تطور بيئة الأعمال:** يلعب تطور سير الأعمال و الاستراتيجيات لدى الشركات دورا هاما في تعزيز الإنتاجية و إنتاج سلع متطورة و مميزة و متنوعة عبر آليات إنتاج متقدمة نسبيا، في حين تسمح أنشطة التسويق و التوزيع بزيادة الإنتاجية من خلال زيادة قيمة السلع والخدمات.

- **الابتكار:** يعد الابتكار عنصرا حاسما في تحقيق إنتاجية مستدامة من خلال قدرته على دفع حدود التكنولوجيا، و يبرز الابتكار ضمن منظومة شاملة و مترابطة و متكاملة من البيئة الداعمة له، حيث تشمل المؤسسات الوطنية سواء العامة و الخاصة و مراكز البحث و التطوير و توافر العلماء و المهندسين المتميزين و التشديد على حماية حقوق الملكية الفكرية.

### المحور الثاني: واقع أداء الجزائر في مؤشر التنافسية العالمي

ترتكز هذه الدراسة على تحليل أداء المحاور و المؤشرات على مدى سبع سنوات وربطها بأبرز الإجراءات ذات العلاقة، في محاولة لتفسير أسباب تقدم أو تراجع الأداء، وتحليل انطباعات رجال الأعمال العاملين في القطاعات الاقتصادية على اعتبار أن التقرير قائم في جزء كبير منه على تقييم اتجاهاتهم و آرائهم.

**أولا: ترتيب الجزائر ضمن مؤشر التنافسية العالمي:** ضم تقرير التنافسية العالمي (2014-2015) عددا قياسيا من 144 اقتصادا، و هو ما يجعله التقييم الأكثر شمولاً من نوعه، كما أنه يحتوي على معلومات تفصيلية عن كل الاقتصاديات المشمولة في الدراسة وجداول بيانية و تصنيفات عالمية تغطي أكثر من 100 مؤشر. و قد استبعد تقرير (2014-2015) من التغطية خمس دول، و يتعلق الأمر بـ (البنين، البوسنة و الهرسك، بروناي دار السلام، الإكوادور و ليبيريا)، و ذلك بسبب تعذر إجراء مسح البيانات، فيما شملت الدراسة دولة طاجيكستان.<sup>15</sup>

إن المتتبع لترتيب الجزائر ضمن تقرير التنافسية العالمي (2014-2015) يجد أنها احتلت المرتبة 79 من أصل 144 دولة، متقدمة بواقع 21 مرتبة مقارنة بعام 2013 و 31 مرتبة مقارنة بعام 2012، الجزائر جاءت في مراتب متأخرة ضمن تقرير التنافسية لعام (2012-2013) حيث احتلت المرتبة 110 من أصل 144 دولة، متراجعة بواقع 23 مرتبة مقارنة بعام 2011 لصالح دول شاركت في تقرير عام (2011-2012) فالتراجع كان فعليا و لا يفسر بمشاركة دول جديدة<sup>16</sup> وضعها التنافسي أفضل من الجزائر. الجدول التالي يوضح تطور أداء الجزائر التنافسي خلال الفترة (2008-2014)، مع التنويه إلى أن زيادة المرتبة تعني تراجعاً في الترتيب.

### جدول رقم 1: تطور أداء الجزائر التنافسي خلال الفترة (2008-2014)

2015-2014 (من أصل 144)		2014-2013 (من أصل 148)		2013-2012 (من أصل 144)		2012-2011 (من أصل 142)		2011-2010 (من أصل 139)	
المؤشر	المرتبة	المؤشر	المرتبة	المؤشر	المرتبة	المؤشر	المرتبة	المؤشر	المرتبة
4.1	79	3.8	100	3.7	110	4	87	4	86

Source : World Economic Forum, the global competitiveness reports (2010-2011)/(2011-2012)/(2012-2013)/(2013-2014)/(2014-2015)

يتضح من خلال تحليل الجدول رقم 1 أن الجزائر سجلت تحسناً في ترتيبها ضمن مؤشر التنافسية العالمي بين 2008-2011 و هذا بواقع (12) مرتبة، و ذلك بتحقيق 4 درجات<sup>17</sup> عام 2011 من أصل 7 درجات، مع تسجيل ارتفاع بـ 0.3 درجة مقارنة بعام 2008 لتتخفف درجة المؤشر عام 2012 بواقع 0.3 درجة بتحقيق 3.7 درجة و هذا ما يعنى تراجع الأداء التنافسي للاقتصاد الجزائري. كما يلاحظ تراجع ترتيب الجزائر بشكل كبير بين الدول المشاركة، و ذلك من المرتبة 83 من أصل 133 دولة عام 2009 إلى المرتبة 86 عام 2010 من أصل 139 دولة مشاركة، و ذلك بسبب الانكماش الاقتصادي الذي أدى إلى فقدان الميزة التنافسية للدولة، فقد انتقل الاقتصاد الكلي من الترتيب الثاني عالمياً عام 2009 إلى الترتيب 57 عالمياً عام 2010، و يعود هذا التراجع في مستوى الاقتصاد الكلي إلى عدة عوامل نذكر منها:<sup>18</sup> العجز الكبير في الميزانية، انخفاض المدخرات الوطنية، ارتفاع معدل التضخم و الدين العام.

كما تراجع ترتيب الاقتصاد الجزائري بواقع (27) مرتبة عام 2012 مقارنة بعام 2011 حيث احتلت المرتبة 110 من أصل 144 دولة، حيث شمل هذا التراجع مجموعات المحاور الرئيسية الثلاث للتقرير. و قد صنفت الجزائر في المركز 79 من أصل 144 دولة شملها المسح عام 2014 مقابل المرتبة 100 من أصل 148 دولة عام 2013، و ذلك بتحقيق 4.1 درجة عام 2014 من أصل 7 درجات، مع تسجيل ارتفاع بـ 0.3 درجة مقارنة بعام 2013، و ذلك بفضل الوضعية الاقتصادية الكلية المتينة.

و قد استند الترتيب إلى عدة مؤشرات من بينها المحيط الاقتصادي الكلي و الذي احتلت الجزائر فيه المرتبة 11 من بين 144 دولة، كما احتلت الجزائر المرتبة 47 عالميا من حيث حجم السوق.

و في مسح أجراه المنتدى الاقتصادي العالمي شمل عددا من رجال الأعمال طلب منهم تحديد أكثر خمسة عوامل تعيق ممارسة الأعمال في اقتصاديات دولهم و ذلك بتصنيفها من 1 (الأكثر إشكالية) إلى 5 من أصل 16 عاملا، و من ثم جدولة إجاباتهم و ترتيبها (انظر الجدول الملحق رقم 2). و الذي يوضح أن أكثر التحديات التي تعيق أداء الأعمال في الجزائر إمكانية الحصول على التمويل بمعدل 15.1% من إجابات رجال الأعمال الذين شملهم استطلاع الرأي، يليها مشكل الفساد بمعدل 13.9% و البيروقراطية الحكومية بنسبة 12.6%، كما تشكل معدلات الضرائب عائقا بنسبة 9.4%، تليها أنظمة و لوائح العمل المقيدة بمعدل 6.2%، و مثلها مشكل نقص القوى العاملة المؤهلة بمعدل 6.1%.

### ثانيا: تصنيف الجزائر ضمن مراحل تطور القدرات التنافسية للاقتصاديات: إن

أداء المحاور الرئيسية لقياس التنافسية يؤثر في كل بلد بشكل مختلف حسب مرحلة التطور التي يمر بها اقتصاد البلد، فكلما انتقلت الدول من مرحلة لأخرى تميل الأجور إلى الارتفاع و تعتمد معها الدولة إلى رفع إنتاجية العمل للمحافظة على دخل أعلى، و من هنا تتضح العلاقة الطردية بين التنافسية و الإنتاجية و الأجور، فكلما ارتفع الأداء التنافسي للاقتصاد كلما ارتفعت الإنتاجية و ارتفعت معها الأجور، و هكذا ينتقل البلد إلى مرحلة التطور اللاحقة. و في هذا الإطار يقسم تقرير التنافسية العالمي الدول المشاركة ضمن خمس مراحل حسب تطور القدرات التنافسية لاقتصادياتها على الشكل التالي:<sup>19</sup>

#### 1- المرحلة الأولى: الاقتصاديات المعتمدة على الموارد الطبيعية: في هذه المرحلة

تتنافس الدول فيما بينها على أساس الموارد المتوفرة كوفرة الأيدي العاملة و الموارد الطبيعية، حيث تعتمد طبيعة المنافسة بين منشآت الأعمال في هذه الاقتصاديات على أساس سعر

المنتجات غير المتطورة و تعتمد إلى استخدام العمالة ذات الإنتاجية المتدنية و الأجور المنخفضة. و بالنظر لتقسيم مجموعات و محاور مؤشر التنافسية العالمي نرى أن العوامل المؤثرة بشكل أساسي في تنافسية اقتصاديات هذه المجموعة هي المحاور المدرجة تحت مجموعة المتطلبات الأساسية.

**2- المرحلة الانتقالية الأولى:** الاقتصاديات في المرحلة الانتقالية بين المرحلة الأولى و الثانية.

**3- المرحلة الثانية: الاقتصاديات المعتمدة على الكفاءة و الفاعلية:** في هذه المرحلة يتوجب على الدول بذل مزيد من الجهد لاستحداث و تبني طرق إنتاج أكثر كفاءة و فاعلية و السعي للارتقاء بنوعية المنتجات للتمكن من مواكبة ارتفاع الأجور مع المحافظة على مستويات الأسعار، و تعتمد القدرة التنافسية في هذه المرحلة على محاور مجموعة محفزات الكفاءة.

**4- المرحلة الانتقالية الثانية:** الاقتصاديات في المرحلة الانتقالية ما بين المرحلة الثانية و الثالثة.

**5- المرحلة الثالثة: الاقتصاديات المعتمدة على المعرفة و الابتكار:** في هذه المرحلة تتركز المنافسة بين الاقتصاديات على أساس تقديم منتجات مبتكرة و فريدة من نوعها للتمكن من مجاراة ارتفاع أجور العمالة و المحافظة على مستوى المعيشة المرتفع لمواطنيها، الأمر الذي لا يمكن تحقيقه إلا من خلال سعي منشآت الأعمال في هذه الدول لاستحداث و ابتكار منتجات جديدة و مختلفة معتمدة على أحدث وسائل الإنتاج و أكثرها تطورا، و بالتالي يصبح تأثير محوري مجموعة عوامل الابتكار و التطوير مهما للقدرة التنافسية لتلك الاقتصاديات.

إذن فمؤشر التنافسية يعطي أهمية أعلى للعوامل المؤثرة في تنافسية الاقتصاد حسب مرحلة التطور التي يمر بها (انظر الجدول الملحق رقم 3)، و الذي يوضح أن تقييم أداء الاقتصاد الجزائري يصنف ضمن المرحلة الانتقالية الأولى بين المرحلة الأولى و الثانية خلال عام 2014، حيث قدر الوزن النسبي للمؤشرات الفرعية لمجموعة المتطلبات الأساسية بـ 59% و لمجموعة محفزات الكفاءة بـ 35.7% و لعوامل الابتكار و التطوير بـ 5.2%. فإلى جانب ترتيب الجزائر المتأخر في المرتبة 79 من أصل 144 دولة عام 2014، نجد أنها لم تتمكن بعد من الانتقال إلى المرحلة الثانية و ما زالت تراوح مكانها في المرحلة الانتقالية الأولى، و هذا ما يشكل عبئا كبيرا لتحسين ترتيبها العام و هو ما يحتم ضرورة العمل على



تحسين الأداء التنافسي للاقتصاد الجزائري للعمل بكفاءة وفعالية أكبر، و على كافة المحاور لتحسين تصنيفه إلى المرحلة الثانية.

### ثالثا: أداء الاقتصاد الجزائري في مؤشر التنافسية العالمي مقارنة بالدول

**العربية:** حققت العديد من دول الشرق الأوسط مراتب متقدمة في القائمة التي تضم 144 دولة ضمن تقرير التنافسية العالمي (2014-2015) بحلول دولة الإمارات في المرتبة الأولى عربيا و 12 عالميا، تليها قطر في المرتبة الثانية عربيا و 16 عالميا، ثم المملكة العربية السعودية في المرتبة الثالثة عربيا و 24 عالميا، تليها الكويت في المرتبة الرابعة عربيا و 40 عالميا، ثم البحرين في المرتبة الخامسة عربيا و 44 عالميا (انظر الجدول الملحق رقم 4)، و ذلك بفعل الجهود الذي بذلتها هذه الدول لتحسين بنيتها التحتية مما انعكس على تنافسية بيئة الأعمال بشكل عام.

دولة الإمارات العربية المتحدة و التي دخلت قائمة أول عشرين دولة في هذا التقرير متقدمة بواقع 7 مراتب مقارنة بعام 2013، تؤكد موقعها كأكثر الدول العربية تنافسية، إضافة لكون اقتصادها من أسرع الاقتصاديات نموا في العالم، فقد تحسن أداء دولة الإمارات بشكل لافت في 78 مؤشرا فرعيا من أصل 144 مؤشرا خلال سنة واحدة فقط، و أحرزت مراكز عالمية متقدمة في العديد من المؤشرات الرئيسية لتقرير التنافسية العالمي، و حلت الأولى عالميا في مؤشرات جودة الطرق، غياب الجريمة المنظمة و قلة التضخم، و حلت الثانية عالميا في مؤشرات مشتريات الحكومة من التكنولوجيا المتقدمة، فعالية الإنفاق الحكومي، جودة البنية التحتية وقطاع الطيران و قلة العقبات التجارية.

كما جاءت دولة الإمارات في المرتبة الثالثة عالميا في مؤشرات ثقة المواطن بالقيادة السياسية و الحكومة، قلة البيروقراطية الحكومية، جودة الموانئ، كفاءة الإجراءات الجمركية، استقطاب التكنولوجيا عن طريق الاستثمار الأجنبي المباشر و في اجتذاب المواهب المتخصصة في بناء اقتصاد المعرفة... و قد حافظت الإمارات و للعام الثامن على التوالي على تواجدها عالميا ضمن الاقتصاديات القائمة على الإبداع و الابتكار التي يعرفها المنتدى العالمي بأنها: "الاقتصاديات التي يمكنها المحافظة على مستوى أعلى للأجور و العمل بتخطيط استراتيجي للارتقاء بمستويات المعيشة و جودة الحياة."<sup>20</sup>

و بمقارنة الجزائر مع بقية الدول العربية نجد أنها احتلت مراتب متأخرة عالميا، فهي على مستوى منخفض من التنافسية مقارنة بالدول العربية، حيث جاءت في المرتبة العاشرة عربيا

عام 2014، و هو ما يشير لوجود فجوة تنافسية لا بد من اتخاذ الإجراءات المناسبة لتقليصها وتحسين تنافسية الجزائر مقارنة بالدول العربية المماثل اقتصادها لاقتصادنا.

**رابعاً : تحليل أداء الجزائر حسب الحاور الرئيسية و المؤشرات الفرعية:** شهد أداء الجزائر تحسناً في جميع المؤشرات لكل المجموعات بين عامي (2013-2014)، بعد ذلك التراجع المسجل في جميع المؤشرات بين عامي (2011-2012) (انظر الجدول الملحق رقم 5).

**أ- مجموعة المتطلبات الأساسية:** تراجعت مرتبة الجزائر عالمياً في مجموعة المتطلبات الأساسية عام 2012 بواقع (14) مرتبة مقارنة بعام 2011، ليتحسن ترتيب الجزائر في هذه المجموعة عام 2014 بواقع (27) مرتبة مقارنة بعام 2013، و يعود السبب الرئيسي لهذا التحسن إلى تحسن ترتيب الجزائر في مؤشر الهدر في الإنفاق العام باحتلالها المرتبة 74 بفارق 27 مرتبة مقارنة بعام 2013، كما احتلت المرتبة 77 في مؤشر الحجابة في قرارات المسؤولين الحكوميين بفارق 33 مرتبة مقارنة بعام 2013، و جاءت في المرتبة 80 في مؤشر ثقة الجمهور في السياسيين بفارق 28 مرتبة مقارنة بعام 2013، و المرتبة 85 في مؤشر استقلالية القضاء متقدمة بفارق 10 مراتب مقارنة بعام 2013، فيما تراجعت مرتبة الجزائر في مؤشر قوة حماية المستثمرين عام 2014 بفارق 14 مرتبة مقارنة بعام 2013، حيث جاءت في المرتبة 83 عالمياً. كما سجل تحسن في ترتيب المؤشرات الخاصة بوجهة نظر قادة الأعمال حول كلفة الإرهاب والجريمة المنظمة و أعمال العنف على الأعمال. غير أنه لا بد من الإشارة إلى أنه و رغم تحسن ترتيب الجزائر في أغلب المؤشرات التي تنضوي تحت محور المؤسسات، إلا أنها ما زالت تحسب على المراتب المتأخرة بعيدة كل البعد عن المراتب المتقدمة، و من الجدير بالذكر أيضاً أن هذه المؤشرات المقاسة توضح مدى ضعف الشراكة بين القطاعين العام و الخاص، و المطلوب من الحكومة مستقبلاً العمل على تفعيل آليات الشراكة.

كما أحرزت الجزائر تقدماً في الترتيب عام 2014 في محور استقرار الاقتصاد الكلي بواقع 23 مرتبة مقارنة بعام 2013، حيث شهدت مؤشرات هذا المحور كلها تحسناً في الترتيب، و ما يلاحظ أن مؤشري معدلات الادخار الوطني الإجمالي و الدين الحكومي العام يشكلان ميزة تنافسية مهمة، ذلك أنهما جاءا في المرتبتين 4 و 5 على التوالي عام 2014 من أصل 144 دولة، كما تحسن ترتيب الجزائر في مؤشر عجز الميزانية الحكومية بشكل لافت عام 2014، حيث احتلت المرتبة 20 عالمياً متقدمة بواقع 51 مرتبة مقارنة بعام 2013، و ذلك رغم ارتفاع عجز الموازنة بأكثر من ثلاثة أضعاف خلال النصف الأول من عام

2014 ليبلغ 755 مليار دج مقابل 200 مليار دج خلال الفترة نفسها عام 2013، و هو ما يفسر بارتفاع نفقات التجهيز من 840 مليار دج في النصف الأول من 2013 إلى 1258.6 مليار دج في الفترة نفسها عام 2014، بينما بلغت نفقات التسيير 2271 مليار دج مقابل 2056 مليار دج خلال الفترة نفسها عام 2013، في وقت تراجعت عائدات النفط بأكثر من 10% خلال النصف الأول من عام 2014، حيث بلغت 1870 مليار دج مقابل 2086 مليار دج خلال الفترة نفسها من عام 2013.<sup>21</sup>

كما تحسن ترتيب الجزائر في مؤشر التضخم عام 2014 بواقع 58 مرتبة مقارنة بعام 2013، حيث احتلت المرتبة 66 عالميا، و ذلك بفعل النجاحة المسجلة فيما يتعلق بالتضخم، حيث وضعت الحكومة سياسة للحفاظ على القدرة الشرائية من خلال دعم أسعار المنتجات والخدمات الأساسية و هو ما سمح بخفض نسبة التضخم و إبقاءه في حدود 3.5%، و في هذا الشأن أكد محافظ بنك الجزائر أن "الحد من التضخم الذي شرع فيه في فيفري 2013 تواصل على مدار سنة 2013 و خلال الخمسة أشهر الأولى من 2014." فيعد بلوغه نسبة 2.7% خلال جانفي 2014 شهدت وتيرة التضخم السنوي تراجعا محسوسا عند 1.6% في ماي 2014 قبل أن تستقر عند 2.6% في نوفمبر 2014 مقابل 3.9% خلال الفترة نفسها من عام 2013.<sup>22</sup>

يذكر أن معدل التضخم عام 2013 بلغ 3.3% بعد أن سجل أعلى مستوياته عند 8.9% عام 2012 مقابل 4.5% عام 2011، و يعزى هذا الارتفاع إلى زيادة الأجور في السنوات الثلاث الأخيرة الأمر الذي أحدث عدم توازن بين العرض و الطلب. و كان بيان صادر عن الديوان الوطني للإحصائيات أرجع ارتفاع النسبة إلى ارتفاع الأسعار عند الاستهلاك بنسبة 9%. يذكر أنه تم عام 2010 إضافة مؤشر جديد هو مؤشر التصنيف الائتماني<sup>23</sup>، حيث احتلت الجزائر المرتبة 66 عالميا عام 2014 مقابل المرتبة 68 عالميا عام 2013 و المرتبة 59 منذ عام 2010.

تحسن أداء الجزائر في محور الصحة و التعليم الأساسي عام 2014 بواقع (11) مرتبة مقارنة بعام 2013، مع ملاحظة تمكن الجزائر من إحراز تقدم ملموس في مؤشري معدل انتشار فيروس الإيدز و معدل الالتحاق بالتعليم الابتدائي، حيث سجلت على التوالي المرتبة 1 و 41 و هو ما يدل على الأثر الإيجابي للسياسات الحكومية في قطاعي الصحة و التعليم الأساسي، و هو ما يجعل هذين المتغيرين ميزة تنافسية<sup>24</sup> يجب استغلالها لتحسين الأداء التنافسي مستقبلا.

و قد جاء ترتيب الجزائر ضمن محور البنية التحتية متأخرا باحتلالها الترتيب 106 عالميا للفترة (2013-2014) متأثرا بتراجع أغلب مؤشرات الفرعية و التي تشمل جودة البنية التحتية، جودة الطرق و البنية التحتية للسكك الحديدية، جودة البنية التحتية للموانئ، جودة البنية التحتية للنقل الجوي، اشتراكات الهاتف النقال، نوعية خدمات تزويد الكهرباء، و ذلك رغم تخصيص جزء هام من البرامج الخماسية المتتالية التي بلغت 400 مليار دولار منذ 10 سنوات في مشاريع البنية التحتية كالطرق و السدود و الموانئ و مختلف المرافق، إلا أن الجزائر بقيت حبيسة مراتب متخلفة ما يطرح أسئلة جوهرية عن حقيقة ما تم إنجازه.<sup>25</sup>

**ب- مجموعة محفزات الكفاءة:** شهدت هذه المجموعة تحسنا في الترتيب العالمي عام 2014 بواقع (8) مراتب مقارنة بعام 2013، و ذلك بسبب تحسن كافة المحاور التي تنضوي تحت هذه المجموعة، حيث تحسن محور التعليم العالي و التدريب بواقع (3) مراتب بفعل تحسن أغلب المؤشرات المدرجة ضمنه بما فيها جودة النظام التعليمي بـ (19) مرتبة و جودة تعليم الرياضيات و العلوم بـ (19) مرتبة و جودة إدارة المدارس بـ (20) مرتبة و مؤشر إيصال الانترنت للمدارس بـ (5) مراتب و مدى توفر خدمات البحوث و التطوير بـ (10) مراتب و مؤشر مدى تدريب الموظفين بـ (21) مرتبة، فيما شهد مؤشرا الالتحاق بالتعليم الثانوي و الالتحاق بالتعليم العالي تراجعا بواقع (15) مرتبة و مرتبتين على التوالي.

و في محور كفاءة سوق السلع احتلت الجزائر مراتب متدنية، و ذلك باحتلالها مراتب متأخرة في عدة مؤشرات تدرج ضمن هذا المحور، نذكر منها: شدة المنافسة المحلية و إجمالي معدل الضرائب و معدل الأرباح، انتشار العوائق التجارية، التعريفات الجمركية، انتشار الملكية الأجنبية و مؤشر عبء الإجراءات الجمركية. و ضمن المجموعة ذاتها شهد محور كفاءة سوق العمل تقدما بواقع (8) مراتب، غير أن الجزائر احتلت عالميا مراتب متأخرة جدا باحتسابها 139 من أصل 144 دولة عام 2014 مقابل 147 من أصل 148 دولة عام 2013، و ذلك بفعل احتلال الجزائر مراتب متأخرة في أغلب مؤشرات هذا المحور. بما فيها التعاون في العلاقة بين العمال و صاحب العمل، مؤشر الاعتماد على الإدارة المحترفة، قدرة البلد على إبقاء المواهب، قدرة البلد على جذب المواهب، في حين احتلت الجزائر المرتبة الأخيرة في مؤشر معدل مشاركة المرأة في القوة العاملة للفترة (2013-2014).

و في مسح أجراه الديوان الوطني للإحصائيات للحصول على أهم المؤشرات المتعلقة بسوق العمل بلغت نسبة العمالة التي تعرف كنسبة السكان المشتغلين على إجمالي السكان

البالغين 15 سنة فما فوق حوالي 37.5% على المستوى الوطني (60.5% لدى الذكور، 14% لدى الإناث)...فيما بلغت نسبة البطالة 9.8% خلال أبريل 2014.<sup>26</sup>

و ضمن هذه المجموعة دائما شهد محور كفاءة السوق المالي تحسنا بواقع (6) مراتب، غير أن الجزائر ما زالت تراوح مكانها في مراتب متأخرة، حيث احتلت المرتبة ما قبل الأخيرة عام 2013 و المرتبة 137 من أصل 144 دولة عام 2014، و ذلك بفعل تذييل الجزائر الترتيب في أغلب مؤشرات هذا المحور، حيث احتلت الجزائر المرتبة 133 عام 2014 في مؤشر مدى توفر الخدمات المالية و متانة البنوك على الرغم من العوائد النفطية. و المرتبة 134 في مؤشر التمويل من خلال سوق الأسهم المحلية، و المرتبة 135 في مؤشر القدرة على تحمل تكاليف الخدمات المالية، على الرغم من أنه شهد تقدما بواقع (11) مرتبة مقارنة بعام 2013، فيما احتلت الجزائر المرتبة 136 عالميا في مؤشر تنظيم بورصات الأوراق المالية متقدمة بواقع (6) مراتب مقارنة بعام 2013، و عليه يجب أن تركز الجزائر جهودها على تحسين كفاءة أسواق المنتجات، أسواق العمل و الأسواق المالية.

و قد شهد محور الجاهزية التكنولوجية تقدما بواقع (7) مراتب ليكون بذلك المحور الأكثر تقدما ضمن مجموعة محفزات الكفاءة، و رغم تحسن ترتيب الجزائر في كل المؤشرات المدرجة تحت هذا المحور إلا أنها احتلت مراتب متأخرة جدا في مؤشر مدى توفر أحدث التقنيات و مؤشر استيعاب التكنولوجيا على مستوى الشركات و مؤشر نقل الاستثمار الأجنبي المباشر للتكنولوجيا، و مؤشر اشتراكات الهاتف النقال. و ضمن المجموعة ذاتها عرف محور حجم السوق تقدما بسيطا عام 2014 بواقع مرتبة واحدة، بعدما تحسن ترتيب مؤشر حجم السوق المحلي بـ (4) مراتب، حيث جاء في المرتبة 45 عالميا عام 2014 مقابل المرتبة 49 عالميا عام 2013، و مؤشر الناتج المحلي الإجمالي بـ (3) حيث جاء في المرتبة 45 عالميا عام 2014 مقابل المرتبة 48 عالميا عام 2013، ما يجعلهما ميزة تنافسية يجب استغلالها لتحسين الأداء التنافسي مستقبلا. في حين تراجع ترتيب مؤشر حجم السوق الأجنبي بـ (3) مراتب مشيرا لانخفاض قيمة الصادرات، حيث أكدت نشرية صادرة عن الجمارك الجزائرية تراجع الصادرات عام 2014 بنسبة 3.11% مقارنة بعام 2013، حيث بلغت حوالي 62956 مليون دولار عام 2014 مقابل 64974 مليون دولار عام 2013. و يعود هذا الانخفاض إلى تراجع صادرات المحروقات بنسبة 4.47% مقارنة بعام 2013 بفعل هبوط أسعار النفط.

**ت- مجموعة عوامل الابتكار والتطوير:** تحسن ترتيب الجزائر ضمن هذه المجموعة عام 2014 بواقع (10) مراتب مقارنة بعام 2013، بفعل تحسن ترتيب الجزائر في المحورين التابعين لهذه المجموعة، حيث تقدم أداء محور تطور بيئة الأعمال بنحو (13) مرتبة عام 2014 متأثراً بتقدم مؤشرات الفرعية التسعة، غير أنها ظلت تراوح مكانها ضمن مراتب متأخرة لاسيما مؤشر نوعية الموردين المحليين، التحكم في التوزيع الدولي، تطور عمليات الإنتاج إلى جانب مؤشري عمليات التسويق والاستعداد لتفويض السلطة.

من جانب آخر تقدم أداء محور الابتكار عام 2014 بواقع (13) مرتبة مقارنة بعام 2013 مدفوعاً بتقدم مؤشرات الفرعية السبعة، غير أن عدداً من المؤشرات ورغم تحسنها في الترتيب مقارنة بعام 2013 تحسب على مراتب متأخرة، لاسيما مؤشر القدرة على الابتكار حيث احتلت الجزائر المرتبة ما قبل الأخيرة، و مؤشر جودة مؤسسات البحث العلمي باحتلالها المرتبة 127 و مؤشر إنفاق منظمات الأعمال على البحث والتطوير حيث احتلت الجزائر المرتبة 138، و قد احتل مؤشر التعاون بين الجامعات ومنظمات الأعمال في مجال البحث والتطوير المرتبة 137 عالمياً.

### المحور الثالث: متطلبات تنمية تنافسية للاقتصاد الجزائري

إن تحول الاقتصاد الجزائري من الاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق جعل المؤسسات الجزائرية تنشط في محيط اقتصادي شديد المنافسة، و أمام ضعف القدرة التنافسية لهذه المؤسسات فإنه لا بد أن تضع الحكومة أدوات مختلفة لرفع قدرتها التنافسية، و بالتالي تعزيز تنافسية الاقتصاد الوطني.

#### أولاً: ترقية الاستثمار

يعتبر الاستثمار الأجنبي من الأولويات الرئيسية لتعزيز تنافسية الاقتصاد الوطني، لما له من دور في توفير التكنولوجيات الحديثة و تشجيع الإنتاج و تنويعه و الاستفادة من خبرته لإحداث طفرة صناعية، و هو ما يتطلب من الدولة ضرورة العمل على تحسين بيئة الأعمال و إيجاد مناخ ملائم للاستثمار، من خلال تقليص التدابير الإدارية المتبعة و فترة معالجة ملفات الاستثمار، و تسهيل منح الأراضي لإقامة المشاريع و منح إعفاءات ضريبية لفائدة المستثمرين. من جانب آخر لا بد من التركيز على الاستثمار في الأنشطة الإنتاجية التي تملك فيها الجزائر ميزة نسبية، و من ثم تطوير هذه الميزة و تحويلها إلى ميزة تنافسية.

## ثانيا: دعم عملية تأهيل المؤسسات الاقتصادية

تعد عملية دعم و مرافقة المؤسسات الوطنية العمومية و الخاصة ضرورة لمواجهة الصعوبات التي قد تصطدم بها بفعل تحديات المنافسة الخارجية، و هو ما يتطلب تحسين كفاءة هذه المؤسسات و تهيئة محيطها من خلال تكييف أنشطته المالية، المصرفية، الإدارية، الجبائية والاجتماعية مع الواقع الجديد، و هو ما من شأنه تحسين تنافسيتها.

## ثالثا: التقييس و القياسة

يعتبر الإشهاد على مطابقة الجودة عنصرا ضروريا في مجال التقييس، ففي إطار إجراءات تحرير التجارة الخارجية و ما ينجر عنها من تفكيك الرسوم الجمركية أصبحت المنتجات الوطنية تواجه منافسة شديدة في الأسواق المحلية و الدولية، و تعتبر الجودة الوسيلة الرئيسية للحماية ومواجهة هذه المنافسة، فحصول المؤسسة على شهادات الإيزو<sup>27</sup> دليل على مطابقة منتجاتها لشروط و معايير متفق عليها عالميا، كما أنه يرفع من ثقة المتعاملين معها، و هذا ما يتطلب تطبيق القوانين و التشريعات التي تتعلق بالصحة العامة و الأمن والسلامة و احترام المواصفات القياسية و أنظمة الضبط المتكامل لجودة المنتجات والتي تحددها المنظمة الدولية للتوحيد القياسي.

## رابعا: دعم عمليات التصحيح الهيكلي

يتم ذلك من خلال العمل على تنمية دور القطاع الخاص في بناء الاقتصاد الوطني مع ضرورة إحياء دور الدولة الاستثماري و الإنتاجي، و محاولة إيجاد نوع من التكامل بين القطاع العام و القطاع الخاص لتجسيد الاستثمارات وفق معايير الكفاءة الاقتصادية بغية تحقيق التنمية الاقتصادية و الاجتماعية.

## خامسا: مراجعة القوانين الاقتصادية

لابد من مراجعة القوانين الاقتصادية قصد جذب الاستثمارات الأجنبية و جلب العملة الصعبة و تحويل التكنولوجيا، لتستفيد منها المؤسسات الوطنية قصد إحياء الصناعة الوطنية و توطين الإنتاج.

## سادسا: الاهتمام بتبني المفهوم التسويقي

يعتبر إتقان فن التسويق مفتاح دعم تنافسية اقتصاديات الدول، و الذي يقوم على دراسة الأسواق لتكوين نظام معلومات عن اتجاهات تلك الأسواق و طبيعة المنافسة بها، كما

يتم الاعتماد عليه في تقييم الفرص المتاحة، و من ثم تحديد الأهداف و رسم السياسات المناسبة لاختراق تلك الأسواق.

### **سابعاً: تطوير الشراكة**

و يتم ذلك بتوفير مستلزمات تطوير الشراكة من خلال توفير الهياكل القاعدية ومشروعات البنية التحتية و تطوير الخدمات الضرورية لدعم التنافسية، كالحدمات المعلوماتية والتكوين و البحث و التطوير و حماية الملكية الصناعية و غيرها، كما يجب النظر إلى الشراكة باعتبارها فرصة للتعلم من الشريك و الاقتداء به لتطوير الأهداف و الاستراتيجيات والسياسات و السلوك الإداري عموماً، مما يساعد على تحسين تنافسية الاقتصاد و يعزز فاعلية المؤسسات الناشطة فيه.

### **ثامناً: تشجيع الصادرات خارج المحروقات**

و يتم ذلك من خلال العمل على وضع آليات خاصة لتنمية الصادرات خارج المحروقات و التدرج في تحرير الواردات بشكل انتقائي، حيث يجب أن تماشى طبيعة المنتجات المستوردة مع متطلبات السوق الوطنية من حيث المواد الأولية و المنتجات الوسيطة و السلع النهائية، والعمل على تبسيط إجراءات استيراد السلع الوسيطة و مستلزمات إنتاج الفروع الصناعية ذات النشاط التصديري.

### **تاسعاً: اعتماد الذكاء الاقتصادي**

مع تقدم المعارف تطورت العوامل المحددة للإنتاج لتشمل الإدارة الذكية و التكنولوجيا العالية و الابتكار و الإبداع، و تخلف المؤسسات الصناعية عن مواكبة هذا الاتجاه يجعلها تفقد أسواقها الحالية و يمنعها من دخول أسواق جديدة، حيث تنافس السلع التي تحتزن كمية من الدراسات و من إنتاجية الذكاء السلع التقليدية و تطردها من الأسواق، و لتجنب ذلك يجب إنشاء مكاتب دراسات تضم باحثين و مهندسين على درجة عالية من التفكير التطبيقي والعمل على مرافقتها و تسهيل نشاطها، لما لها من دور في تشجيع المؤسسات على تقديم منتجات تتسم بكثافة عنصر الإبداع و البحث، و بالتالي تتميز بكثافة إنتاجية العقل و بالتالي كثافة الذكاء الاقتصادي<sup>28</sup>. إضافة إلى ذلك فإنه من الضروري مرافقة المؤسسات الوطنية عن طريق تقديم دعم مالي و تقني لها لتطوير قدراتها في مجال الابتكار و البحث العلمي.

هذا و يجب تطوير سياسات التعليم العالي و استحداث مدارس تكوين المهندسين والتقنيين السامين في القطاعات الأكثر تنافسية و فتح مجالات التكوين بما يتلائم مع متطلبات



سوق الشغل، مع ضرورة تنوع قنوات التكوين بإشراك كافة الشركاء الاقتصاديين والاجتماعيين.

### النتائج والتوصيات:

تجري أبرز المنظمات الدولية استطلاعات سنوية للرأي بهدف قياس مستويات تنافسية اقتصاديات الدول وفق مجموعة من المؤشرات، و ذلك عبر تقارير التنافسية بغية تقييم نمو الأعمال و جذب الكفاءات و تحليل العائد على الاستثمار، كما تعتبر هذه التقارير أداة لتقييم السياسات و الإجراءات التي تستقطب الأعمال و الاستثمارات و وسيلة لتطويرها. و يعتبر تقرير التنافسية العالمي أبرز هذه الدراسات و أهمها باعتباره الأكثر شمولاً بين مجموع هذه التقارير، و قد سمح تحليل تقرير التنافسية العالمي (2014-2015) بتحليل الأداء التنافسي للاقتصاد الجزائري من خلال التعرف على المرتبة التي يحتلها عالمياً بين 144 دولة شملها التقرير، إذ يسمح ذلك بتقييم السياسات الاقتصادية و بيئة الأعمال في الجزائر، و قد سمحت هذه الدراسة التحليلية بالتوصل إلى النتائج التالية:

- التنافسية هي القدرة على تحقيق الازدهار على المدى الطويل مع المحافظة على التوازن بين الإنتاجية و جودة الحياة للدولة و أفرادها، و تشير التنافسية إلى إيجاد ميزة تسمح للمؤسسة بالاستمرار في السوق و مواجهة المنافسة، و بذلك فإن المنافسة هي المحرك الأساسي للتنافسية.
- تأتي أهمية التنافسية من كونها تعمل على توفير البيئة التنافسية المناسبة لتوفير كفاءة في تخصيص و استخدام الموارد و تحفيز الإبداع و الابتكار من أجل تعزيز و تحسين مستوى الإنتاجية و جودة الإنتاج و من أجل تحسين مستوى معيشة المستهلكين عن طريق خفض التكاليف و الأسعار.
- إن أداء المحاور الرئيسية لقياس التنافسية يؤثر في كل بلد بشكل مختلف حسب مرحلة التطور التي يمر بها اقتصاد البلد.
- يرتبط تحسين تنافسية الدول إلى حد كبير بقدرة الشركات العاملة فيها على اقتحام الأسواق الدولية من خلال التصدير أو الاستثمار الأجنبي المباشر.
- تراجع ترتيب الجزائر في تقرير التنافسية العالمي (2012-2013) لا يفسر بمشاركة دول جديدة وضعها التنافسي أفضل من الجزائر، بل هو تراجع فعلي لأنه جاء لصالح دول شاركت في تقرير عام 2011-2012.
- لم تتمكن الجزائر بعد من الانتقال إلى المرحلة الثانية و ما زالت تراوح مكانها في المرحلة الانتقالية الأولى، و هذا ما يشكل عبئاً كبيراً لتحسين ترتيبها العام.

- الجزائر على مستوى منخفض من التنافسية مقارنة بالدول العربية، و هو ما يشير لوجود فجوة تنافسية بينهما.
- و أمام التراجع الكبير الذي شهده الأداء التنافسي للاقتصاد الوطني و على جميع المحاور ضمن تقرير التنافسية العالمي، فإنه لا بد من الوقوف عند نتائج هذا التقرير و العمل على تخطيط طويل الأجل لتحسين هذا الأداء و تحصيل أداء تنافسي مستدام، و في هذا الإطار نضع التوصيات التالية:
- ضرورة العمل على استقطاب أكثر للاستثمارات الأجنبية المباشرة من خلال سن القوانين و تعديل التشريعات القائمة بغية توفير بيئة أعمال مواتية و مناخ استثماري جذاب، و ذلك للدور الذي تلعبه في تعزيز النمو و خلق الوظائف و زيادة الإنتاج و نقل التكنولوجيا.
- تعزيز دور الشركات الكبرى في تحسين الأداء التنافسي للاقتصاد الوطني و تشجيعها للانفتاح على العالم الخارجي عبر تطوير شراكات أجنبية، تسمح بتطوير الإنتاج و تحسين نوعيته، مما يسمح لها باكتساب أسواق جديدة.
- ضرورة العمل على تفعيل برامج تأهيل المؤسسات من حيث تحديث تقنيات الإنتاج و رفع الطاقة الإنتاجية و تنوع المنتجات و ملائمتها مع الأسواق العالمية، مما يسمح بتعزيز الإنتاجية و تحسين تنافسية الاقتصاد الوطني.
- ضرورة إصلاح الأنظمة التعليمية و ربطها بسوق الشغل، و العمل على إزالة العقبات التي تحول دون حرية انتقال العمالة. إضافة إلى الاستثمار في رأس المال البشري من خلال التعليم و التدريب و التطوير و دعم مؤسسات البحث و التطوير، بغية تفعيل الابتكار و تطوير أساليب الإدارة و الإنتاج.
- الانفتاح و السعي للتأقلم مع البيئة العالمية و ذلك من خلال تفعيل اتفاقيات الشراكة القائمة و محاولة توقيع اتفاقيات دولية جديدة، و ضرورة التأقلم مع تغير الطلب العالمي و التوجه نحو سلع ديناميكية يزيد الطلب عليها، و هو ما يعني تحديث الصناعة و إعادة هيكلتها بشكل يخدم التنافسية.
- ضرورة العمل على تنمية قطاعات اقتصادية محورية جديدة بعيدا عن القطاعات التقليدية كقطاع الطاقة مثلا، و هذا تماشيا مع الاتجاه الحديث للاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو القطاعات المعتمدة على كثافة الذكاء الاقتصادي و التقنية العالية.
- ضرورة العمل على تكوين تنافسية مستدامة من خلال بناء نظام وطني للبحث و التطوير يعتمد على المهارات البشرية العالية المتوفرة محليا، و عدم الاكتفاء باستيراد المعدات و التقنيات الحديثة، و هو ما يتطلب رفع معدل الإنفاق على البحث و التطوير.

## الملاحق

جدول رقم 2: ترتيب أكثر العوامل إشكالية لممارسة الأعمال  
في الاقتصاد الجزائري من وجهة نظر رجال الأعمال

عوامل تعيق ممارسة الأعمال	نسبة إجابات رجال الأعمال (%)	
1 إمكانية الحصول على التمويل	15.1	
2 الفساد	13.9	
3 البيروقراطية الحكومية	12.6	
4 معدلات الضرائب	9.4	
5 قوانين العمل المقيدة	6.2	
6 تراجع كفاءة مستوى التعليم للقوى العاملة	6.1	
7 عدم كفاية المعروض من البنية التحتية	5.8	
8 ضعف أخلاقيات العمل للقوى العاملة الوطنية	5.5	
9 النظام الضريبي	5.1	
10 سياسة عدم الاستقرار	4.7	
11 أنظمة العملات الأجنبية	4.3	
12 التضخم	3.2	
13 الانقلابات و عدم الاستقرار الحكومي	2.9	
14 عدم كفاية القدرة على الابتكار	2.2	
15 الجريمة و السرقة	1.9	
16 ضعف الصحة العمومية	1.1	

Source : World Economic Forum, the global competitiveness report 2014-2015, p 106

جدول رقم 3: الأهمية النسبية للمؤشرات الفرعية و عتبة الدخل الموافقة لمراحل التطور

مرحلة الاعتماد على الابتكار	المرحلة الانتقالية الثانية	مرحلة الاعتماد على الكفاءة و الفاعلية	المرحلة الانتقالية الأولى	مرحلة الاعتماد على الموارد الطبيعية	
17000 <	-9000 17000	-3000 8999	-2000 2999	2000 >	الحد الأدنى للناتج المحلي الإجمالي للفرد* (دولار أمريكي)
%20	-20 %40	%40	%60-40	%60	الوزن النسبي لمؤشرات مجموعة المتطلبات الأساسية
%50	%50	%50	%50-35	%35	الوزن النسبي لمؤشرات مجموعة محفزات الكفاءة
%30	-10 %30	%10	%10-5	%5	الوزن النسبي لمؤشرات مجموعة عوامل الابتكار و التطوير

Source : World Economic Forum, the global competitiveness report 2014-2015, p 10

\* بالنسبة للاقتصاد المعتمدة على الموارد المعدنية، لا يعتبر الناتج المحلي الإجمالي للفرد المعيار الوحيد لتحديد مرحلة التنمية.

جدول رقم 4: تطور ترتيب الدول العربية ضمن مؤشر التنافسية العالمي  
خلال الفترة 2010-2014

الدولة	2010 (من أصل 139 دولة)	2011 (من أصل 142 دولة)	2012 (من أصل 144 دولة)	2013 (من أصل 148 دولة)	2014 (من أصل 144 دولة)
الجزائر	86	87	110	100	79
السعودية	21	17	18	20	24
البحرين	37	37	35	43	44
مصر	81	94	107	118	119
الإمارات	25	27	24	19	12
الأردن	65	71	64	68	64
الكويت	35	34	37	36	40
لبنان	92	89	91	103	113
ليبيا	100	---	113	108	126
المغرب	75	73	70	77	72
سلطنة عُمان	34	32	32	33	46
قطر	17	14	11	13	16
سوريا	97	98	---	---	---
تونس	32	40	---	83	87
اليمن	---	138	140	145	142
موريتانيا	---	---	---	141	141

Source : World Economic Forum, the global competitiveness reports (2010-2011)/(2011-2012)/ (2012-2013)/(2013-2014)/ (2014-2015)

## جدول رقم 5: مرتبة الجزائر في المحاور الرئيسية في تقرير التنافسية العالمي بين 2012 - 2014

التغير في المراتب -2013 2014	2014 (من أصل 144 دولة)	2013 (من أصل 148 دولة)	2012 (من أصل 144 دولة)	المحاور الرئيسية
21+	79 <sup>é</sup>	100 <sup>é</sup>	110 <sup>ê</sup>	الترتيب العام
27+	65 <sup>é</sup>	92 <sup>ê</sup>	89 <sup>ê</sup>	√ مجموعة المتطلبات الأساسية
34+	101 <sup>é</sup>	135 <sup>é</sup>	141 <sup>ê</sup>	1. المؤسسات
---	106	106 <sup>ê</sup>	100 <sup>ê</sup>	2. البنية التحتية
23+	11 <sup>é</sup>	34 <sup>ê</sup>	23 <sup>ê</sup>	3. استقرار الاقتصاد الكلي
11+	81 <sup>é</sup>	92 <sup>é</sup>	93 <sup>ê</sup>	4. الصحة و التعليم الأساسي
8+	125 <sup>é</sup>	133 <sup>é</sup>	136 <sup>ê</sup>	√ مجموعة محفزات الكفاءة
3+	98 <sup>é</sup>	101 <sup>é</sup>	108 <sup>ê</sup>	5. التعليم العالي و التدريب
6+	136 <sup>é</sup>	142 <sup>é</sup>	143 <sup>ê</sup>	6. كفاءة سوق السلع
8+	139 <sup>é</sup>	147 <sup>ê</sup>	144 <sup>ê</sup>	7. كفاءة سوق العمل
6+	137 <sup>é</sup>	143 <sup>ê</sup>	142 <sup>ê</sup>	8. نمو الأسواق المالية
7+	129 <sup>é</sup>	136 <sup>ê</sup>	133 <sup>ê</sup>	9. الجاهزية التكنولوجية
1+	47 <sup>é</sup>	48 <sup>é</sup>	49 <sup>ê</sup>	10. حجم السوق
10+	133 <sup>é</sup>	143 <sup>é</sup>	144 <sup>ê</sup>	√ عوامل الابتكار و التطوير
13+	131 <sup>é</sup>	144	144 <sup>ê</sup>	11. تطور بيئة الأعمال
13+	128 <sup>é</sup>	141	141 <sup>ê</sup>	12. الابتكار

Source : World Economic Forum, the global competitiveness reports (2012-2013)/(2013-2014)/(2014-2015)

## المواش

<sup>1</sup> يتمثل الفرق بين التنافسية و المنافسة في أن التنافسية هي قدرة البلد على تصريف بضاعته في الأسواق الخارجية، أما المنافسة أو المزاومة هي الشروط التي يتم وفقها الإنتاج و التجارة في البلد المعني، بمعنى الشروط التي تصف السوق المعنية. كما أن المنافسة تشير إلى تسابق عدد من المنتجين على إنتاج سلع و خدمات من خلال محاولة كل منهم جذب أكبر عدد من العملاء، أما التنافسية فتشير إلى قدرة المؤسسات على مواجهة منافسة الآخرين من خلال تحسين الجودة أو خفض التكلفة، و بذلك فإن المنافسة هي المحرك الأساسي للتنافسية.

<sup>2</sup> عمر صقر، العولمة و قضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2003، ص: 92  
<sup>3</sup> علي طالب شهاب، أهم مقومات دعم القدرة التنافسية للاقتصاد البصري، مجلة دراسات البصرة، السنة السابعة، العدد 12، 2011، ص: 265

<sup>4</sup> محي محمد مسعد، عولمة الاقتصاد في الميزان (الإيجابيات و السلبيات)، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، مصر، 2008، ص: 234

<sup>5</sup> عمر صقر، مرجع سابق، ص: 92

<sup>6</sup> رياض بن جليلي، سياسات تطوير القدرة التنافسية، العدد 83، سلسلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، ماي 2009، ص: 6

<sup>7</sup> عطية صلاح سلطان، تحسين القدرة التنافسية للمؤسسات العامة و الخاصة وفقا لمعايير الأداء الاستراتيجي، ورقة عمل مقدمة في ندوة "تحسين القدرات التنافسية للمؤسسات العامة و الخاصة وفقا لمعايير الأداء الاستراتيجي" المنعقدة في القاهرة بجمهورية مصر العربية، جوان 2007، ص: 304

<sup>8</sup> سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي و التجارة الدولية، الكتاب الأول، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، مصر، 2005، ص: 283

<sup>9</sup> عطية صلاح سلطان، مرجع سابق، ص: 304

<sup>10</sup> محي محمد مسعد، مرجع سابق، ص: 231

<sup>11</sup> عادل رزق، الإدارة الاستراتيجية لتحسين القدرة التنافسية للمؤسسات العامة و الخاصة، ورقة عمل مقدمة في ندوة "تحسين القدرات التنافسية للمؤسسات العامة و الخاصة وفقا لمعايير الأداء الاستراتيجي" و المنعقدة في القاهرة، جمهورية مصر العربية، جوان 2007، ص: 366

<sup>12</sup> Margareta Drzeniek Hanouz, Sofiane Khatib, étude de la compétitivité du monde arabe 2010, World Economic Forum, p 6

<sup>13</sup> عمر صقر، مرجع سابق، ص: 97

<sup>14</sup> المنتدى الاقتصادي العالمي هو مؤسسة اقتصادية عالمية مستقلة أنشئت عام 1971 يقع مقرها بجنيف، تهدف إلى تحسين أوضاع الاقتصاد العالمي من أجل تلبية متطلبات العولمة، يتم تمويل أنشطة هذه المؤسسة من خلال الرسوم التي تقدمها أكبر 1000 شركة في العالم، و هم أعضاء في المنتدى، إضافة إلى التبرعات التي تحصل عليها، يقوم هذا المنتدى بعقد حوارات بين الأطراف المختلفة مثل الشركات و الحكومات و السياسيين و الأكاديميين و المفكرين لمناقشة قضايا تتعلق بالاقتصاد العالمي كالعولمة و التبادل التجاري العالمي و التصنيع و غيرها، كما يصدر المنتدى عدة تقارير في عدة مجالات منها تقرير التنافسية العالمي إلى جانب تقارير إقليمية حول القدرة التنافسية مثل تقرير القدرة التنافسية العربية.

<sup>15</sup> World Economic Forum, the global competitiveness report 2014-2015, p 11

<sup>16</sup> شهد تقرير (2012-2013) دخول ست دول شملتها الدراسة و يتعلق الأمر ب (الغابون، غينيا، ليبيريا، سيشل، سيراليون و ليبيا)، فيما استبعد التقرير أربع دول هي بليرز، أنغولا بسبب تعذر إجراء مسح البيانات، إلى جانب استبعاد سوريا بسبب تردي الأوضاع الأمنية ما حال دون إجراء المسح التنفيذي بها، كما تقرر عدم تقديم تقرير عن نتائج تونس بسبب صعوبة إجراء المقارنات بالسنوات السابقة بفعل تسجيل فاصل هيكلي مهم في البيانات. كما أن أغلب الدول الست التي تمت إضافتها جاءت في مراتب متأخرة عن الجزائر، فقد احتلت الغابون المرتبة 99، غينيا المرتبة 141، ليبيريا المرتبة 111، سيشل المرتبة 76، سيراليون المرتبة 143 و ليبيا المرتبة 113

<sup>17</sup> تتوزع درجات مؤشر التنافسية من 1 كأدنى درجة تنافسية إلى 7 كأعلى درجة تنافسية، و كلما ارتفع رصيد الدولة من النقاط عبر هذا المؤشر دل ذلك على مستوى أعلى من التنافسية، في حين أن انخفاض رصيد الدولة من النقاط يدل على مستوى منخفض من التنافسية، الشيء الذي يفسر بوجود إصلاحات جادة و نوعية في مكونات مؤشر التنافسية، و من أهمها الاستقرار على مستوى الاقتصاد الكلي.

<sup>18</sup> Margareta Drzeniek Hanouz, Sofiane Khatib, Op.Cit, p 19

<sup>19</sup> دراسة تحليلية لأداء الأردن في تقرير التنافسية العالمي 2010\_2011، إعداد قسم التنافسية، غرفة صناعة الأردن، تشرين الأول 2010، ص: 11

<sup>20</sup> جريدة الاتحاد، الإمارات في صدارة أفضل دول العالم تقديما بتقارير التنافسية العالمية، الخميس 4 سبتمبر 2014. <http://www.alittihad.ae/details.php?id=108365&y=2014>

<sup>21</sup> تقرير صادر عن وزارة المالية الجزائرية يوم الأربعاء 15 أكتوبر 2014.

<sup>22</sup> وثيرة التضخم السنوي تواصل تراجعها في جوان 2014 بالجزائر، موقع الإذاعة الجزائرية، 26 جويلية 2014، <http://www.radioalgerie.dz/news/ar/article/20140726/8297.html>



<sup>23</sup> التصنيف الائتماني يعني الملاءة الائتمانية العامة للطرف المقابل، أي قدرة الطرف المقابل و رغبته للوفاء بالتزاماته المالية أو الملاءة الائتمانية لإصدار معين من السندات أو أي التزامات مالية أخرى اعتمادا على المخاطر ذات العلاقة.

<sup>24</sup> إذا كان الترتيب العام للدولة أعلى من 51 و ترتيب المؤشر أقل من 50، فإن هذا المؤشر يعتبر ميزة تنافسية.

<sup>25</sup> يومية الخبر، محمد سيدمو، الجزائر من أضعف دول العالم في البنى التحتية، الخميس 5 سبتمبر 2014، <http://www.elkhabar.com/ar/economie/353106.html#sthash.4w869Jvu.dpuf>

<sup>26</sup> ملف حول النشاط الاقتصادي و التشغيل و البطالة خلال أفريل 2014، موقع الديوان الوطني للإحصائيات، [www.ons.dz/](http://www.ons.dz/)

<sup>27</sup> الإيزو (ISO) منظمة دولية غير حكومية تضم ممثلين من معظم دول العالم، لا تهدف للربح تعمل على رفع المستويات القياسية و وضع المعايير و الأسس و الاختبارات و منح الشهادات المتعلقة بها، من أجل تشجيع تجارة السلع و الخدمات على مستوى عالمي في شتى المجالات ما عدا الإلكترونيات، حيث توجد هيئة خاصة بهذا المجال تسمى اللجنة الدولية للكهرباء التقنية (CEI)، فيما تم إنشاء لجنة تقنية مشتركة بين منظمة (ISO) و لجنة (CEI) في مجالات الإعلام الآلي و الاتصالات.

<sup>28</sup> نعني به إدماج الجهود الفكري و مجهود البحث و مجهود التكنولوجيا العالية في القيمة المضافة لأية سلعة أو خدمة تنتج في الأسواق.

## دور الذكاء الاستراتيجي في تحقيق وتعزيز الميزة التنافسية المستدامة للمؤسسة

أ/ كنوش محمد \*

جامعة تراكيا، تركيا

### Abstract :

This paper aims to clarify the role of strategic intelligence in achieving and promoting sustainable competitive advantage, through to indicate how it contributes to both economic intelligence three elements; strategic vigilance; the protection and security of the institution; the impact ESTABLISHMENT in their environment, so that economic intelligence is interested in management and research and the disposition of the information of the institution in its external environment, while the second component of strategic intelligence, the knowledge management managing and disposition of the information in the internal environment of the institution; so that, through effective and efficient management of knowledge within the institution can the latter to build a sustainable competitive advantage, and through economic intelligence can control and the protection of its competitive advantage and influence in the external environment to make them a source of opportunities for the institution.

### Key words:

Strategic Intelligence, Economic Intelligence, Knowledge Management  
Sustainable competitive advantage

### المقدمة

نظراً للتطور العلمي والتكنولوجي، ومع تطور تكنولوجيا الإعلام و الاتصال، وفي ظل القوانين الجديدة المنظمة للتجارة العالمية؛ و التي من أهم مميزات تفكيك جميع القيود والحوجز الجمركية، هذا ما جعل المؤسسات تعيش في بيئة عالمية وتتعامل مع سوق عالمية واحدة، بحيث أصبح لزاماً على المؤسسات أن تأخذ بعين الاعتبار جميع التغيرات التي تحدث في هذه السوق العالمية، وتكون على علم وحذر من جميع هذه التغيرات سواء القريبة منها

\* أستاذ مساعد ، جامعة تراكيا، تركيا مايل [Mohamed.knouch@yahoo.fr](mailto:Mohamed.knouch@yahoo.fr)

أو البعده، ولكي تضمن المؤسسة حصتها السوقية بما يحقق لها الربحية الضامنة للاستمرارية والبقاء لابد لها من العمل على تحقيق ميزة تنافسية والعمل على إستمراريتها، وهذا لا يتأتى للمؤسسة إلا من خلال اعتماد نظام للذكاء الإستراتيجي؛ بما يتيح للمؤسسة التعامل مع جميع التغيرات في بيئتها الداخلية والخارجية وجعلها على استعداد لاغتنام الفرص المتاحة وتجنب التهديدات الخارجية، لذلك نحاول في هذه الورقة البحثية الإجابة على السؤال الرئيسي التالي: **كيف يُمكن الذكاء الإستراتيجي المؤسسة من تحقيق وتعزيز ميزتها التنافسية المستدامة؟** ونحاول الإجابة على هذا السؤال من خلال التطرق إلى ما يلي:

أولاً: الإطار المفاهيمي للذكاء الإستراتيجي

ثانياً: الإطار المفاهيمي للميزة التنافسية المستدامة

ثالثاً: دور عناصر الذكاء الإستراتيجي في تحقيق الميزة التنافسية المستدامة

## أولاً: الإطار المفاهيمي للذكاء الإستراتيجي

### 1- تعريف الذكاء الإستراتيجي

يعرف الذكاء الإستراتيجي بأنه عملية منهجية ومستمرة لإنتاج الذكاء اللازم ذو القيمة الإستراتيجية بشكل فعال لتسهيل اتخاذ القرارات على المدى الطويل وتشمل تحسين الخدمات للعملاء المشاركين في اتخاذ القرارات الإستراتيجية، أما (Brouard, 2002) فيرى أن الذكاء الإستراتيجي هو عملية معلوماتية تصغي المنظمة من خلالها إلى بيئتها، كي تقرر وتتخذ الإجراءات وتحدد الأنشطة المطلوبة في إطار سعيها لتحقيق أهدافها<sup>1</sup>. كما يعرف الذكاء الإستراتيجي على أنه ما يجب أن تعرفه المؤسسة حول محيط أعمالها بما يكسبها المقدرة على تحقيق الربح، كما يمكنها من توقع التغيير الذي يمكن أن يحدث مستقبلاً في المحيط وإدارته؛ قصد تطبيق إستراتيجية المؤسسة بما يؤدي إلى تقديم قيمة مضافة بالنسبة للمستهلك، وتعظيم الأرباح في الأسواق الحالية والأسواق الجديدة<sup>2</sup>.

ويعرف الذكاء الإستراتيجي بأنه ذلك الذكاء القائم على رؤية واضحة ومحددة حيث أن وضوح الأهداف والمعايير المراد تحقيقها أمر هام وأن هذه الأهداف والغايات تحتاج إلى مشاركة الجميع من خلال استعمال هذا النوع من الذكاء.

كما يعرف الذكاء الإستراتيجي على أنه جملة العمليات والإجراءات التي يُهدف من خلالها إلى الحصول على المعلومات المناسبة وجعلها في متناول أيدي الأشخاص الذين يحتاجون إليها في الوقت المناسب، بما يجعلهم قادرين على توقع التغيرات المستقبلية في بيئة الأعمال واتخاذ القرارات المناسبة لهاته التغيرات بما يصب في خدمة أهداف المنظمة<sup>3</sup>.

## 2- أهمية الذكاء الاستراتيجي

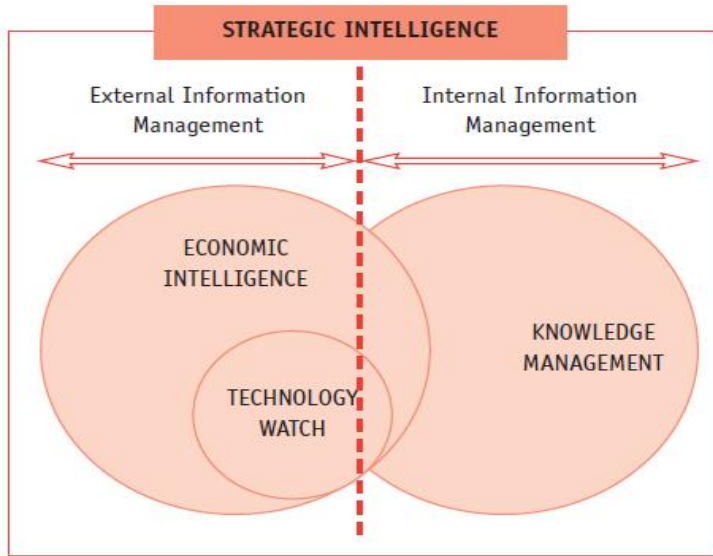
تتجسد أهمية الذكاء الاستراتيجي بكونه أداة هامة بيد المدراء بمدف القيام بمجموعة من الخطوات الاستباقية للوصول إلى المراكز التنافسية المتقدمة في البيئة العالمية، هاته البيئة التي تشهد منافسة شديدة من أجل البقاء وتحقيق الربحية؛ وتتجلى أهمية الذكاء الاستراتيجي فيما يلي:<sup>4</sup>

- تدعيم قدرة الإدارة العليا في صياغة الإستراتيجيات الطارئة في ظل المتغيرات البيئية المتسارعة والشديدة التعقيد.
- تحقيق موقع تنافسي متقدم قياساً بالآخرين من خلال إسناد الأفراد والمجموعات الفاعلة داخل المنظمة.
- يقود إلى التميز من خلال توفر المقدرة على وضع الحلول الإستراتيجية لمشكلات العمل المعقدة.
- عملية منهجية ومستمرة تساعد في إدراك وفهم المعلومات من قبل المدراء لصناعة واتخاذ القرارات الرشيدة في الوقت المناسب.
- استشراف التغيرات البيئية أو أي تغيرات مستقبلية في بيئة الأعمال.
- كما تبرز أهمية الذكاء الاستراتيجي في الرفع من قدرات المدراء والعاملين في التكيف مع المتغيرات التي تحدث في بيئة العمل<sup>5</sup>.

## 3- مكونات الذكاء الاستراتيجي

يتشكل الذكاء الاستراتيجي من مكونين رئيسيين أحدهما يهتم بالبيئة الخارجية وهو الذكاء الاقتصادي والمكون الثاني يهتم بالبيئة الداخلية وهو إدارة المعرفة وفق الشكل التالي:

### الشكل (1): مكونات الذكاء الإستراتيجي



**Source:** Cetisme partnership, Economic intelligence: A guide for beginners and practitioners, European commission, 2002, p: 19.

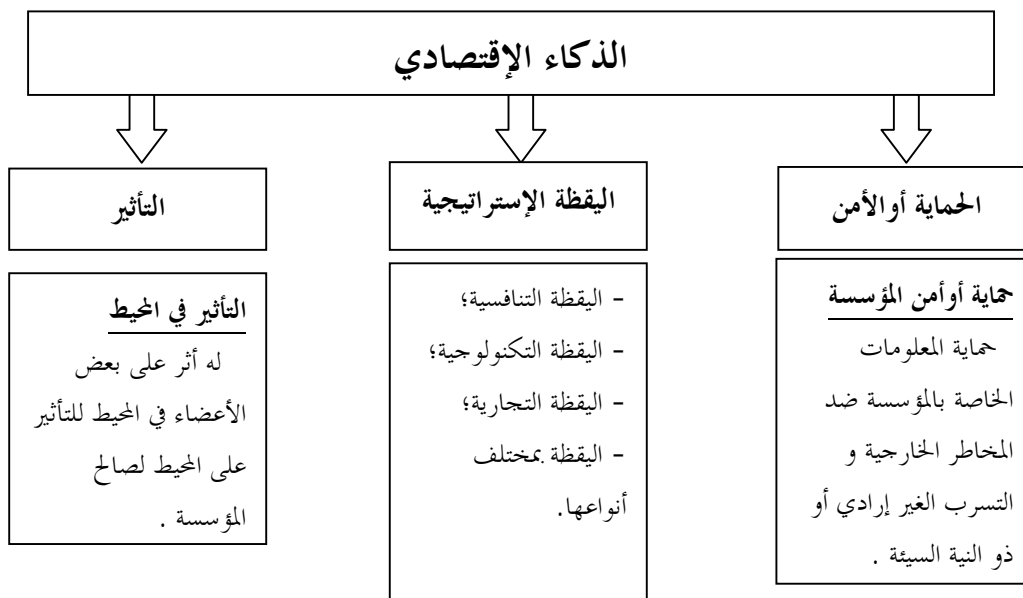
يوضح الشكل (1) مكونات الذكاء الإستراتيجي ويتشكل من:

**3-1- الذكاء الاقتصادي:** يهتم الذكاء الاقتصادي برصد وجمع المعلومات في البيئة الخارجية والتصرف فيها بما يخدم أهداف المؤسسة ويعرف الذكاء الاقتصادي على أنه: "البحث عن المعلومات ذات الصلة في سياق الاقتصاد، السياسة، الاجتماعية و المحيطية التي تستعملها المنظمة لتنفيذ إستراتيجية اقتصادية، سياسية، اجتماعية و محيطية"<sup>6</sup>. كما عرف من قبل جامعة Toronto على أن: "الذكاء الاقتصادي هو فئة واسعة من التطبيقات و التكنولوجيات، اللازمة لجمع المعلومات و تخزينها و تحليلها، و توفير سبل الوصول إلى البيانات لمساعدة العملاء على نحو أفضل في القرارات التجارية". كما يعرف الذكاء الاقتصادي على أنه جملة العمليات من التنسيق والبحث، والمعالجة، والتوزيع وحماية المعلومات الاقتصادية بما يمكن المؤسسة من الاستمرارية في ظل البيئة التنافسية"<sup>7</sup>.

### 3-1-1-3 مكونات الذكاء الاقتصادي

يتألف نظام الذكاء الاقتصادي من ثلاث نظم مترابطة و متكاملة و هي اليقظة الإستراتيجية، الأمن و التأثير، و الشكل التالي يوضح مكونات الذكاء الاقتصادي:

الشكل رقم (2): مكونات الذكاء الاقتصادي



**Source :** M. Boudjemia, Intelligence économique : concepte, définition et mode opératoire, séminaire de sensibilisation à l'intelligence économique et à la veille stratégique, Algérie, 23 décembre 2008.

### 3-1-1-3 اليقظة الإستراتيجية

تعتبر اليقظة الإستراتيجية أهم العناصر المكونة لنظام الذكاء الاقتصادي، وتعرف اليقظة الإستراتيجية على أنها نظام للمساعدة في اتخاذ القرار من خلال ملاحظة و تحليل البيئة و الآثار الاقتصادية الحالية والمستقبلية من أجل تجنب المخاطر واستغلال الفرص المتاحة للمؤسسة<sup>8</sup>، ولليقظة الإستراتيجية أربعة وظائف رئيسية هي:

**أ - التوقع:** وهو توقعات لنشاط المنافسين أو تغيرات المحيط.

**ب- الاكتشاف:** اكتشاف فرص وأسواق جديدة، واكتشاف طرائق جديدة لأداء الأعمال، التعرف على المنافسين الجدد أو المحتملين، المؤسسات التي يمكن شرائها أو التي يمكن إقامة معهم شراكة من أجل التطوير، اكتشاف فرص في السوق.

**ج - المراقبة:** مراقبة تطورات عرض المنتجات في السوق، التطورات التكنولوجية أو طرق الإنتاج التي تسمح أو تستهدف النشاط، التنظيمات التي تغير في إطار النشاط.

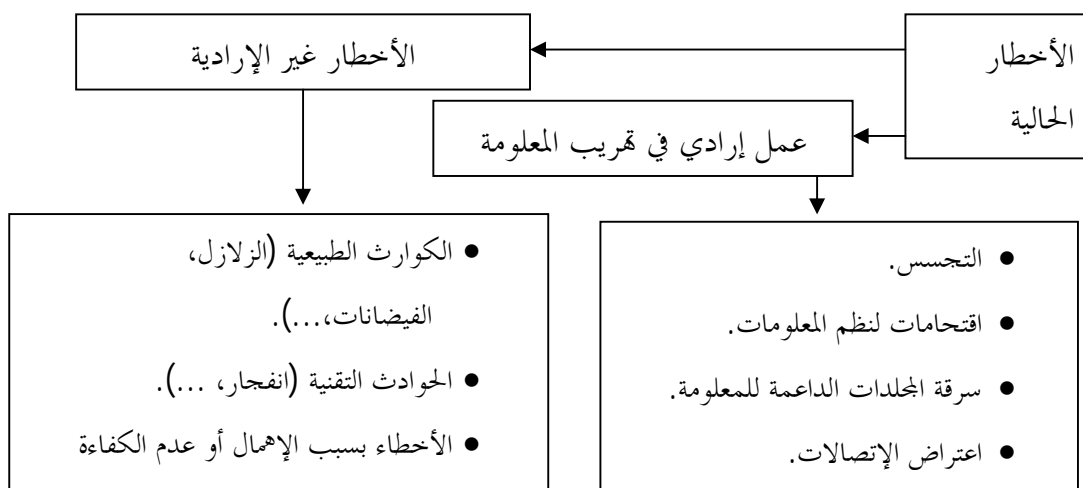
**د - التعلم:** تعلم خصائص الأسواق الجديدة، أخطاء و نجاح الآخرين (المنافسين) مما يسهل تقدير المشاريع، وضع أساليب جديد للتسيير أو بناء نظرة موحدة للمسيرين. يجمع نظام اليقظة الإستراتيجية بين أسلوبين متكاملين : الإنذار و المتابعة. الأولى تنبه المسؤولين للظواهر الجديدة أو البارزة، أما الثانية تسمح بتتبع التطورات.

### 3-1-1-2 حماية وأمن المؤسسة

بالرغم من أن المبادرة تعد من أولويات معظم الأعمال المتعلقة بالذكاء الاقتصادي (الحصول و استغلال المعلومات النافعة للمؤسسة)، إلا أن الجانب الدفاعي للذكاء الاقتصادي لا يمكن تجاهله. كما تطرقنا في تعريف الذكاء الاقتصادي فهو مجموع النشاطات المتناسقة للبحث و التحليل و التوزيع ثم الاستغلال للمعلومة النافعة للمتعاملين الاقتصاديين، هذه النشاطات المختلفة تتم بكل التدابير القانونية مع توفير جميع ضمانات الحماية اللازمة للحفاظ على إرث المؤسسة في ظل أفضل شروط النوعية و الآجال و النوعية<sup>9</sup>، حيث يمكن تعريف أمن المعلومات على أنه: "مجموعة من الوسائل أو الإمكانيات النشطة والدفاعية لضمان حماية التراث المعلوماتي للمؤسسة و نشاطاتها"<sup>10</sup>.

و الشكل التالي يوضح أهم الأخطار التي تهدد الأمن المعرفي و المعلوماتي للمؤسسة:

الشكل رقم (3) : أهم الأخطار التي تهدد الأمن المعرفي



Source : M.Boudjemia, Intelligence économique : concepte, définition et mode opératoire, séminaire de sensibilisation à l'intelligence économique et à la veille stratégique, Alger, Algérie, 23 décembre 2008.

إن العلاقة بين ميدان الاستخبارات وميدان المنافسة الاقتصادية و الصناعية يعد موضوعا مشابها للفترة ما بعد الحرب الباردة و الذي نعرفه اليوم، حيث أن الخطر العسكري المباشر أصبح يتراجع ليترك المجال واسعا لمخاطر جديدة تعد غير مباشرة من بينه الخطر ضد المصالح الاقتصادية الذي أصبح يبرز بصفة خاصة بما أن تحرير نشاطات العديد من القطاعات وتطوير التبادل الحر جعل معظم الدول معرضة إلى التحركات الاقتصادية العالمية بحيث أصبح أهم الشركاء والمنافسين يأخذون منعرجا يسميه "إدوارد لوتفاك" الجيواقتصاد أي بعبارة أخرى تواصل الاستراتيجيات العسكرية الدبلوماسية متمثلة في وسائل اقتصادية و تجارية عن ترجمة هذه الحساسية الجماعية لهانات الأمن الاقتصادي أصبحت تتحدد في مفهوم "المصالح الأساسية للأمة" أي ترتيب العناصر الأساسية للطاقت الاقتصادية و العلمية للوطن . و بالتالي أصبحت الدولة تعترف و تقر بأنها ليست الوحيدة المسؤولة عن الأمن الجماعي، فالمؤسسات هي أيضا يجب أن تشارك بصفقتها عنصراً أساسياً في الأمن الاقتصادي الوطني في حماية و متابعة مصالحها الخاصة المشروعة<sup>11</sup>.



**3-1-1-3- التأثير:** التأثير هو استخدام المعلومة بطريقة تمكن المؤسسة من العمل على بيئتها لجعلها أكثر ملاءمة لتحقيق أهدافها، مواجهة التيارات التي قد تكون ضارة، و للتأثير عدة وسائل أهمها التأثير عن طريق حملات الاتصال و هذا للتأثير على قادة الرأي<sup>12</sup>.

### 3-1-2- خصائص الذكاء الاقتصادي

يهتم الذكاء الاقتصادي بدراسة التفاعل التكتيكي و الاستراتيجي بين كافة مستويات النشاط المعنية به انطلاقاً من القاعدة (المستوى الداخلي للمؤسسة) مروراً بالمستويات الوسيطة (الجماعات المحلية) وصولاً إلى المستويات الوطنية (الاستراتيجيات المعتمدة لدى مراكز اتخاذ القرار في الدولة) ثم المستويات المتعددة الجنسيات (الجماعات المتعددة الجنسيات) أو الدولية (استراتيجيات التأثير الخاصة بكل دولة)، ومن بين الخصائص الرئيسية للذكاء الاقتصادي نذكر ما يلي<sup>13</sup>:

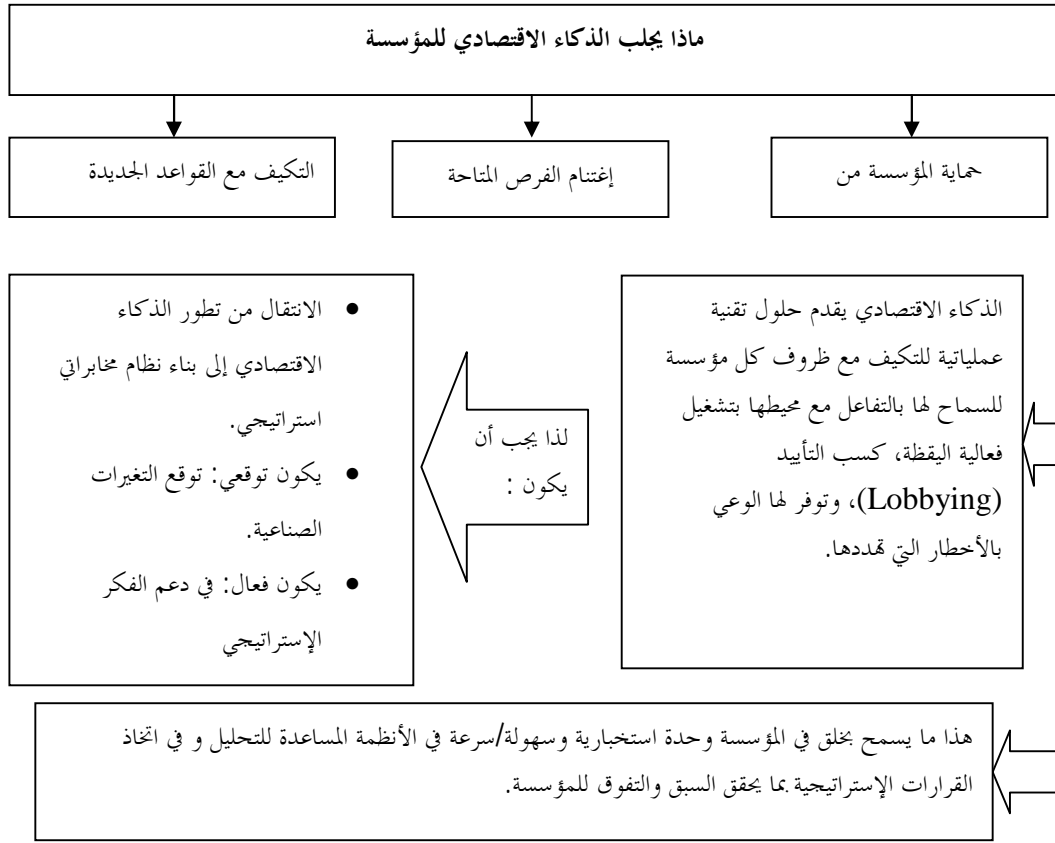
- أ. الاستخدام الاستراتيجي و التكتيكي للمعلومة ذات المزايا التنافسية في اتخاذ القرارات؛
- ب. وجود إدارة قوية لتنسيق جهود الأعوان الاقتصاديين؛
- ج. وجود علاقات قوية بين المؤسسات و الجامعات و الإدارات المركزية والمحلية؛
- د. تشكيل جماعات الضغط والتأثير؛
- هـ. إدماج المعارف العلمية، التقنية، الاقتصادية، القانونية والجيوسياسية؛
- و. السرية في نشر المعلومات والحصول عليها بطريقة شرعية.

### 3-1-3- ما يحقّه الذكاء الاقتصادي

إن نظام الذكاء الاقتصادي مهم جداً اليوم خاصة مع اشتداد المنافسة و سرعة التطورات التكنولوجية، و خاصة مع ما يصيب الاقتصاد العالمي اليوم من جراء الأزمة المالية العالمية الحديثة التي رفعة من مستوى التضخم في أهم دول العالم و هذا ما ألزم المؤسسات في تلك الدول على البحث عن فرص في الدول الأخرى خاصة منها النامية التي لم تتأثر بالأزمة المالية لسبب تخلفها الاقتصادي، و هنا تبرز أهمية الذكاء الاقتصادي بحيث أنه يوفر الحماية للمؤسسة من التهديدات الخارجية، و يمكنها من الإستلاء على الفرص قبل منافسيها وكذا التكيف مع القواعد الجديدة للسوق.

و الشكل التالي يوضح بشكل أوسع أهمية الذكاء الاقتصادي بالنسبة للمؤسسة:

الشكل رقم (4): ماذا يجلب الذكاء الاقتصادي للمؤسسة



Source : Melle Nabila Sahnoune, Introduction à la démarche d'Intelligence économique dans l'entreprise, Séminaire de sensibilisation à l'intelligence économique et à la veille stratégique, Alger \_ Hôtel El Aurassi, Alger, le

2-3- إدارة المعرفة:

1-2-3- تعريف إدارة المعرفة

تعرف إدارة المعرفة بأنها "عملية تعريف وتحصيل وتخزين واسترجاع ونشر وتطبيق رأس المال الفكري الظاهر والضمني لمنفعة أفضل للمؤسسة" وقد عرفها آخرون بأنها "توظيف للحكمة المتراكمة لزيادة سرعة الاستجابة والابتكار"<sup>14</sup>.

كما يعرفها Wick بأنها تبرز في المنظمة القادرة على توليد المعرفة فهي « مصدر أساسي للقيمة المضافة ونوع من الميزة التنافسية، وسوق رئيسي لأعمال المنظمة ضمن نشاط مهم يتخلل كل جانب فيها، ومستخدموها ذوو مؤهلات عالية وثقافة راقية فهم صناع المعرفة»<sup>15</sup>.

كما يعرفها جينيكس (Jennex, 2005) بأنها عبارة عن نظام لخلق وأسر أو خزن واسترجاع وإعادة استعمال المعرفة<sup>16</sup>.

- ويعرف نوناكا وتاكوشي Nonaka&Takeuchi إدارة المعرفة بأنها: قدرة المنظمة على خلق المعرفة الجديدة، ونشرها في جميع أنحاء المنظمة، وتجسيدها في المنتجات والخدمات والإجراءات<sup>17</sup>.

كما تعرف على أنها العملية التي من خلالها تقوم المنظمة بتحديد واختيار وتنظيم وتحويل المعلومات المهمة إلى خبرة وجعلها في متناول استعمال المنظمة، في أسلوب منظم يمكن الوصول إليها وقت الحاجة، من أجل حل المشاكل التي يمكن أن تواجه المنظمة، وهي تتعلق بتسيير المعرفة داخل المنظمة من بحث ونشر وحفظ واسترجاع<sup>18</sup>، وهناك من يعرف إدارة المعرفة على أنها عبارة عن جهد منظم يستهدف تنمية واستثمار رأس المال الفكري في المنظمة من خلال حصر المعرفة من مصادرها الداخلية والخارجية، وخزنها وتوزيعها وتنظيمها واستخدامها، وتسهيل المشاركة بين الأفراد لخلق معرفة جديدة وتطبيقها في الأنشطة الإدارية كاتخاذ القرارات وحل المشكلات<sup>19</sup>.

### 3-2-2- أهمية إدارة المعرفة

إن الهدف الأساسي لإدارة المعرفة؛ هو توفير المعرفة الجديدة للمنظمة بشكل دائم<sup>20</sup>؛ وترجمتها إلى سلوك عملي يخدم أهداف المنظمة بتحقيق الكفاءة والفاعلية؛ من خلال تخطيط جهود المعرفة وتنظيمها بصورة تؤدي إلى تحقيق الأهداف الإستراتيجية والتشغيلية للمنظمة، إذ تركز على أسباب المعرفة حيث أن المعرفة السليمة والكافية هي جوهر الحكمة والإبداع والعمل لتوفير الإمكانيات، والقدرات التنافسية المتميزة، حيث أن إدارة المعرفة تعمل على توفير قدرات وإمكانيات واسعة في تقنية المعلومات، لتنعكس جميعها على سلوك الأفراد في المنظمة وتلامس قدراتهم وإمكاناتهم وتؤثر على نماذج الأعمال والتقنية المعتمدة، التي تعمل على تحقيق الانسجام بين الممارسات والتوجهات الحالية والمستقبلية والمتابعة المستمرة، للتأكد من بناء القدرات المعرفية والعمل المستمر على تطويرها وإدامتها<sup>21</sup>، ويمكن إجمال أهمية إدارة المعرفة في النقاط التالية<sup>22</sup>.

- تمكن إدارة المعرفة المؤسسات من تخفيض التكاليف؛
- تعد عملية نظامية متكاملة لتنسيق أنشطة المنظمة المختلفة؛ في اتجاه تحقيق أهدافها؛
- تعزز قدرة المنظمة للاحتفاظ بالأداء المنظمي المعتمد على الخبرة والمعرفة وتحسينه؛
- تمكن إدارة المعرفة المنظمة من التبصر. بمستقبلها، والتعلم من تجربتها الخاصة<sup>23</sup>؛

### 3-2-3- عمليات إدارة المعرفة

هناك اختلاف طفيف بين الباحثين في موضوعات إدارة المعرفة حول عدد عمليات إدارة المعرفة، لذلك سوف يتم التركيز في هذه الدراسة على أكثر عمليات الإدارة إشارة من قبل الباحثين وهي<sup>24</sup>:

- **تشخيص المعرفة:** ويقصد بعملية تشخيص المعرفة؛ جملة الإجراءات والعمليات التي تقوم بها المنظمة لتحديد نوعية وطبيعة وماهية المعرفة التي تريدها، ولأي أغراض تريدها، بالإضافة إلى تحديد معرفة المنظمة وتحديد الأشخاص الحاملين لها. ومن أهدافها توفير مبدأ الملاءمة مع الغايات الموضوعية للمشروع الذي يكتنفه.
- **اكتساب المعرفة:** بعد عملية التشخيص المعرفة؛ تأتي عملية اكتساب المعرفة، وقد أشار العديد من الكتاب إلى أن مصادر اكتساب المعرفة مصدرين رئيسيين: فهي إما تكون من مصدر داخلي من خلال الدورات العلمية التكوينية التي تقدمها المؤسسة لأفرادها وكذلك من خلال عمليات البحث والتطور، وإما من مصادر خارجية من خلال الشراء.
- **توليد المعرفة:** تعني عملية توليد المعرفة، إبداع أو خلق المعرفة عند عدد من الكتاب. ويتزايد الاهتمام بتوليد المعرفة داخل المؤسسات بمعدل لا مثيل له، ومن الأسباب التي تدعو إلى ذلك هو اشتداد المنافسة بين المؤسسات في الأسواق، هذه المنافسة التي تعتمد في الغالب وتقتصر على المنظمات التي تملك المعرفة من خلال توليدها وملكيته الحصرية لها؛ لا من خلال الحصول عليها من مصادر خارجية، وبالتالي الاشتراك مع المنظمات الأخرى العاملة في نفس القطاع في هذه المعرفة.
- **خزن المعرفة:** عملية خزن المعرفة؛ تعني تلك العمليات التي تشمل الاحتفاظ والبحث الداخلي والوصول والاسترجاع والمكان والإدامة للمعرفة داخل المنظمة، وتشير عملية خزن المعرفة إلى أهمية الذاكرة التنظيمية، فالمنظمات تواجه خطراً كبيراً نتيجة لفقدانها للكثير من المعرفة، التي يعرفها الأفراد اللذين يغادرونها، وتعتبر عملية خزن المعرفة؛ عملية مهمة وحساسة بالنسبة للمنظمات، وخصوصاً التي تسجل معدل دوران كبير للعمال ذلك أن التكوينات

والخبرات التي صرفت عليها الكثير من الأموال، لكي تكسيها لعمالها يمكن أن تصبح بلا قيمة في حال مغادرة الأفراد الذين تحصلوا على هذا التكوين داخل المنظمة<sup>25</sup>.

**- تطوير المعرفة وتوزيعها:** إن تطوير المعرفة يركز على زيادة قدرات ومهارات وكفاءات عمال المعرفة، وهذا يقود إلى ضرورة الاستثمار في رأس المال البشري الذي ينعكس على قيمة المنظمة، كما تهتم هذه العملية بتطوير نظم العمل داخل المنظمة، من خلال الأبحاث والدراسات داخل المنظمة لصالحها الخاص.

أما توزيع المعرفة فإنه ما لم تقوم المنظمة بإيصال المعرفة بالشكل الكافي، وفي الوقت المناسب فلن تحصل المنظمة على عائد من الجهود المبذولة في تشخيص وتوليد المعرفة، وكذا الجهود المبذولة في العمليات السابقة، وتشمل عملية توزيع المعرفة كلاً من تقاسم المعرفة ونشرها ونقل المعرفة وتشاركتها. حيث تعتبر إتاحة المشاركة في المعرفة، أو وضعها في إطار نظام وإجراءات تسمح بتوزيعها على كافة المهتمين بها أمراً حيوياً للمنظمة،

**- تطبيق المعرفة:** إن آخر عملية من عمليات إدارة المعرفة؛ هي استخدام المعرفة وتطبيقها بحيث أن امتلاك المنظمة أفضل معرفة وأحدثها، لا يعني شيء ما لم توضع هذه المعرفة موضع التطبيق أي أن المعرفة، هي وسيلة وليست غاية بحيث يجب الاجتهاد في تطبيق المعرفة، بما يضمن تحقيق كفاءة وفعالية للمنظمة، في المصاريف أو الأموال التي كلفتها هذه المعرفة، ولتحقيق ذلك يجب على المديرين أن يبذلوا جهوداً جبارة لنشر ثقافة منظمة تدعو إلى تطبيق فعال للمعرفة.

## ثانياً : الإطار المفاهيمي للميزة التنافسية المستدامة

### 1- مفهوم الميزة التنافسية المستدامة

تجدر الإشارة إلى أن مصطلح الميزة التنافسية المستدامة ورد بصيغ مختلفة مثل: الميزة التنافسية المستمرة أو الميزة التنافسية المتواصلة؛ وهي كلها تحمل نفس المدلول، كما أنه لا بد من الإشارة إلى أن مفهوم الميزة التنافسية المستدامة ينطلق أساساً من مفهوم الميزة التنافسية مع إضافة عامل الزمن المستقبلي، وقد تباينت وجهات نظر الكتاب والباحثين في تحديد مفهوم الاستدامة، إذ نجد بورتر قد طرح أقل المفاهيم غموضاً؛ عندما استند إلى اعتماد عبارة الربحية طويلة الأجل في الإشارة إلى مفهوم الاستدامة<sup>26</sup>، لذلك سوف نطلق في تعريفنا للميزة التنافسية المستدامة من تعريف الميزة التنافسية ذاتها.

وتظهر مراجعة أدبيات التسيير أن المفهوم الأساسي للميزة التنافسية يرجع إلى Chamberlin ثم إلى Selzmick الذي ربط الميزة بالقدرة، ثم حصل تطور في هذا المفهوم

حين وصف "شاندلر" و "هوفر" "Schendeler and Hofer" الميزة التنافسية بأنها الوضع الفريد الذي تطوره المنظمة مقابل منافسيها من خلال تخصيص الموارد، ثم وضع كل من "بورتر" و "داي" Porter and Day الجيل التالي من الصياغة المفاهيمية للميزة التنافسية، حيث اعتبروا أنها تعد هدف الإستراتيجية، أي كمتغير تابع لا يستخدم ضمن الإستراتيجية بالنظر إلى أن الأداء المتفوق يرتبط بالميزة التنافسية، ذلك أن امتلاك وتطوير الميزة التنافسية يمثل هدفاً استراتيجياً تسعى المنظمات لتحقيقها في ظل التحديات التنافسية الشديدة للاقتصاد المبي على المعرفة والكفاءات البشرية<sup>27</sup>.

وتعرف الميزة التنافسية على أنها: أوضاع تفوق مخلوقة ومصنوعة يملكها مشروع معين، نتيجة الدراسة والبحث والاكتشاف ومن خلال ملكات ابتكاره ومواهب فاعلة في مجالات: - الإنتاج؛ التسويق؛ التمويل؛ الكوادر البشرية<sup>28</sup>.

وانطلاقاً من التعاريف المقدمة للميزة التنافسية يمكننا تقديم تعريف للميزة التنافسية المستدامة على أنها: "مقدرة المنظمة على تقديم سلع أو خدمات متميزة على المنافسين بصفة دائمة ومستمرة وهو ما يجعلها في موقع تفرد مقارنة بمنافسيها في القطاع".

## 2- مصادر الميزة التنافسية المستدامة

هناك مصدران للميزة التنافسية يتمثلان في المهارات المتميزة (المعرفة الفنية، القدرات والذكاء) والموارد المتميزة (كالموارد المالية، طاقة إنتاجية ممتازة... الخ)<sup>29</sup>، لذا فإن الميزة التنافسية تنشأ عن طريق استغلال المؤسسة لمواردها الداخلية أي الاعتماد على نقاط قوتها، بالإضافة إلى الاستفادة من جميع الفرص التي تتيحها البيئة التنافسية<sup>30</sup>، ويمكن من خلال هذين المصدرين استغلالها بفعالية للحصول على المصادر النهائية التالية<sup>31</sup>:

**1-2- الكفاءة:** تتجسد الكفاءة في الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة، وتقاس بكمية المدخلات المستخدمة لإنتاج مخرجات محددة، باعتبار المؤسسة أداة لتحويل المدخلات إلى مخرجات، فكلما ارتفع معدل كفاءة المؤسسة؛ كلما قلت المدخلات المطلوبة لإنتاج مخرجات معينة فالمؤسسة تتميز تكاليفها بالانخفاض إذا كانت تستحوذ على كفاءة إنتاجية عالية مقارنة بمنافسيها، مما يسمح لها ببناء ميزة تنافسية.

**2-2- الجودة:** نتيجة للتغيرات السريعة والتطورات المتعاقبة، زاد اهتمام المؤسسات بتلبية رغبات المستهلكين والحرص على رضاهم، إذ لم يعد السعر العامل المحرك لسلوك المستهلك، بل أصبحت الجودة هي الاهتمام الأول له والقيمة التي يسعى للحصول عليها هذا ما أوجب على المؤسسات التي ترغب في البقاء في السوق أن تقدم منتجات ذات جودة عالية.

**2-3- المعرفة:** تعد الأصول الفكرية ركيزة أساسية لاستمرار نشاط المؤسسة في البيئة التنافسية المرتكزة على المعلومات والمعرفة، فلقد زاد اهتمام تلك المؤسسات المعتمدة على الأصول الفكرية القابلة للقياس، فالمعرفة باعتبارها شرطاً أساسياً ضمن سياستها الاستثمارية. كما أصبح قياس القيمة الحقيقية للمعرفة أمراً ضرورياً للمؤسسات ذات المعاملات الخاصة، وبراءات الاختراعات، والعلامات التجارية المتميزة... الخ. فالمنظمات الناجحة هي التي تستثمر في ما تعرفه، بحيث تنقل تلك المعرفة عبر قنواتها التنظيمية للاستفادة منها في عمليات إنتاج السلع والخدمات أو في تطوير الهياكل والوظائف والعمليات.

### 3- أنواع الميزة التنافسية المستدامة

إن وجود الميزة التنافسية يساهم في خلق وضعية تنافسية متفوقة تسمح للمؤسسة من تحقيق أرباح أعلى من منافسيها، وذلك من خلال قدرة المؤسسة؛ إما من خلال الاعتماد على التميز بتكاليف منخفضة وإما من خلال الاعتماد على تميز منتجاتها على منافسيها<sup>32</sup>. وهناك نوعين من أنواع الميزة التنافسية التي يمكن للمؤسسة الاعتماد عليهما وهما:

**3-1 ميزة التكلفة الأقل:** يقوم هذا النوع من الميزة التنافسية على محاولة المؤسسة تقديم منتجات أو خدمات بتكلفة منخفضة مقارنة بمنافسيها، ولأجل ذلك عليها معرفة العوامل المحركة للتكاليف، ومن ثم مراقبتها، حيث أن التحكم في التكاليف يمكن المنظمة من تحقيق تكلفة أقل مقارنة بالمنافسين وتكون المراقبة من خلال العوامل التالية<sup>33</sup>:

**أ- اقتصاديات السلم:** ويقصد بها توسيع المؤسسة لعدد منتجاتها أو توسيع خدماتها من أجل توزيع التكاليف الثابتة على أكبر قدر ممكن من الوحدات.

**ب- منحنى التعلم:** ويقصد به أن تكرر نفس العمل يؤدي إلى تقليل فترة الإنجاز وبالتالي ربح الوقت، والوقت بدوره يمثل مورد ذو قيمة في عصر السرعة.

**ج- مراقبة الارتباطات:** هناك بعض الأنشطة التي تتداخل مع بعضها البعض في سلسلة إنتاجها؛ أي هناك حلقات مشتركة في سلاسل الإنتاج لا بد من المؤسسة العمل على معرفة هذه الحلقات المشتركة والتركيز عليها واستغلالها من أجل تخفيض التكاليف.

**د- مراقبة الإجراءات:** غالباً ما تلجئ المؤسسات إلى تطبيق بعض الإجراءات بصفة مرتجلة، وقد يعود ذلك إلى سوء فهم هذه الإجراءات، وسرعان ما يكشف تحليل التكاليف عن ضرورة إلغاء أو تغيير بعض الإجراءات التي لا تساهم إيجابياً في تحقيق ميزة التكلفة الأقل، لذلك يستحسن إلغاؤها والتخلص منها إذا كان ذلك لا يؤثر سلباً على الميزة.

**هـ- مراقبة مواقع الأنشطة:** ويقصد بذلك محاولة تقريب الأنشطة من بعضها البعض جغرافياً مثل: تقريب عمليات الإنتاج من مصادر المواد الأولية لتخفيض تكلفة النقل، أو التقريب من مصادر المواد الأولية لتخفيض تكلفة النقل أو تقريب أماكن الإنتاج من الزبائن لتخفيض تكلفة التوزيع وفي هذا الصياغ توجد نظريات لتحديد الموقع الصناعي مثل نظرية فونتنون لتحديد الموقع.

**و- مراقبة الرزنامة:** ويقصد بذلك محاولة المؤسسة تنظيم أنشطتها الإنتاجية والخدماتية وفق رزنامة زمنية تسمح لها بتخفيض التكاليف.

**2-3- ميزة التميز:** ويعتمد هذا النوع من الميزة على قدرة المؤسسة على تقديم منتج متميز وفريد ولها قيمة مرتفعة من وجهة نظر المستهلك (جودة أعلى، خصائص خاصة بالمنتج، خدمات ما بعد البيع... الخ)، لذلك يصبح من الضروري فهم المصادر المحتملة لتميز المنتج من خلال أنشطة سلسلة القيمة<sup>34</sup>.

#### **4- مقومات بناء الميزة التنافسية المستدامة**

تعتبر الميزة التنافسية المستدامة؛ السبيل الوحيد الذي يضمن للمؤسسة البقاء في ساحة المنافسة، وذلك بالاعتماد على المهارات والمعرفة. ويمكن القول أن استدامة الميزة التنافسية للمؤسسة يتوقف على ما يلي<sup>35</sup>:

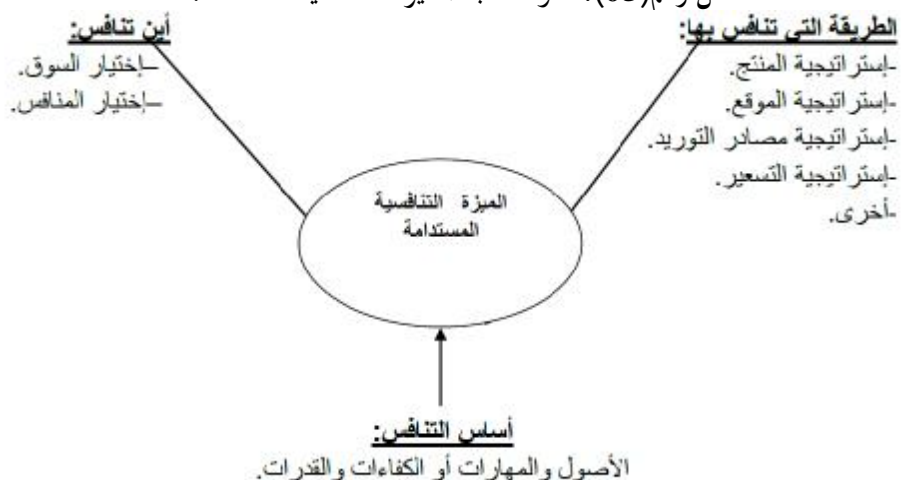
**1-4- أسس التنافس (الأصول والقدرات التنافسية):** حيث أن بناء الميزة التنافسية واستدامتها في الأسواق يتطلب توفر مجموعة من الأصول والموارد والقدرات التنافسية، مثل توفر مهارات خاصة في التصميم والتصنيع، لإنتاج سلع مميزة ذات قيمة للمستهلك، أو توفر قدرات بشرية كافية قادرة على التنافس.

**2-4- ميدان التنافس:** إن تحديد المؤسسة لاختياراتها من المنتجات والأسواق المستهدفة، التي يتم التنافس بها هو من متطلبات الاستدامة؛ من خلال توظيف قدرات المؤسسات في المكان المناسب، ومن خلال المنتجات المناسبة.

**3-4- طرائق التنافس:** حيث أن بناء ميزة تنافسية والعمل على استدامتها يتوقف على الإستراتيجية التي تتبناها المؤسسة؛ إستراتيجية المنتج، إستراتيجية الموقع، إستراتيجية التسعير، إستراتيجية التوزيع... الخ. ويمكن توضيح ذلك من خلال الشكل التالي:



**الشكل رقم (05): مقومات بناء الميزة التنافسية المستدامة.**

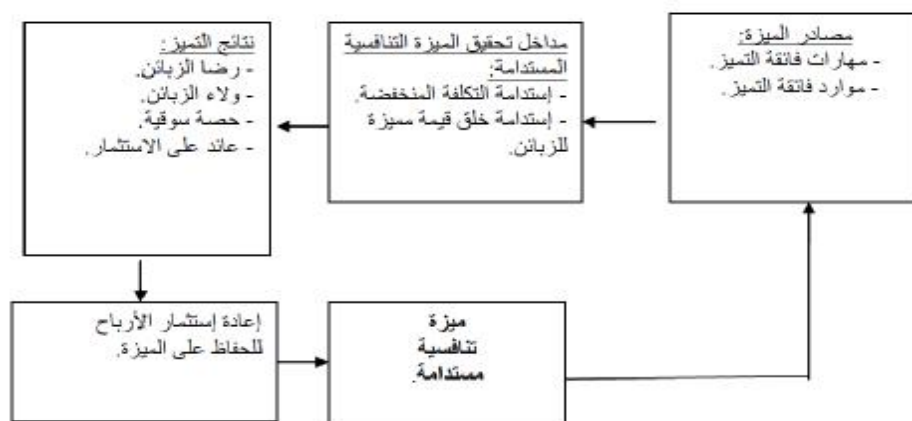


**المصدر:** نبيل مرسى خليل، الميزة التنافسية في مجال الأعمال، مركز الإسكندرية للكتاب، مصر، 1998، ص: 75.

**5- أهمية الكفاءات والقدرات في ضمان استدامة الميزة التنافسية**

يؤكد كل من Day and Wensley على أن حلم أي مؤسسة هو تحقيق ميزة تنافسية مستدامة، ويوضح الشكل الموالي نموذجاً مقترحاً للميزة التنافسية المستدامة كعملية، طبقاً لاقتراح داي ووينسلي<sup>36</sup>:

**الشكل رقم (06) نموذج بناء ميزة تنافسية مستدامة**



**Source :** G.Day and R.wensly, Assessing Advantage , A fremwork Diagnosing competitive superiority, Journal of Marketing, April 1998, Vol: 52, p: 03.

ويظهر من هذا الشكل بأن هناك مصدرين اثنين للميزة التنافسية المستدامة هما:

## 1-5- المهارات أو الكفاءات المحورية

هي عبارة عن الأصول غير الملموسة، التي تمثل مجموع المهارات الفارقة ذات الطابع الخاص، إضافة إلى الرتبة التنظيمية التي تشكل أساساً جيداً لطاقت المنظمة على التنافس وتحقيق الميزة التنافسية<sup>37</sup>، حيث أن الكفاءات المتميزة تمثل بالنسبة للمنظمة نقاط قوة؛ تتيح لها تميز منتجاتها أو تحقيق خفض جوهري في التكاليف مقارنة بمنافسيها، وهذا ما يمكنها من تحقيق ميزة تنافسية مستدامة، وتشير القدرات إلى مهارات المؤسسة في التنسيق بين مواردها ووضعها قيد الاستخدام الإنتاجي<sup>38</sup>، بطريقة مثلى.

## 2-5- الموارد المتميزة

اهتم Barney بعملية تحليل الموارد للوصول بها إلى تحقيق مزايا تنافسية مستدامة، فقد أعطى تعريفاً واسعاً للموارد وهو كل الأصول، الطرق التنظيمية، المعلومات... الخ، التي تتحكم في المؤسسة وتسمح لها بتصميم وتنفيذ الإستراتيجية التي تضمن لها السير الحسن والفعالية، وقد قام Barney بتصنيف الموارد إلى ثلاثة أصناف هي: موارد رأس المال البشري، موارد رأس المال التنظيمي، فعملية التحليل التي يشترطها Barney في وضع الإستراتيجية المرتكزة على الموارد، يجب أن تحقق للمؤسسة ميزة تنافسية (ملف القيمة)، وأضاف إلى دراسته سنة 1991 الموارد الغير متجانسة، أي احتكار المؤسسة لقيمة المورد بصفة مؤقتة بالنظر إلى المنافسين الآخرين، الأمر الذي يؤدي بالمؤسسة إلى امتلاك أصل المورد العائد الذي قال به Barney، الأمر الثاني الذي افترضه Barney هو نسبية حركية الموارد التي تسمح لها بكسب ميزة تنافسية مستدامة<sup>39</sup>، مثل اكتساب براءة اختراع هاتان الفرضيتان تسمحان إلى حد كبير بكسب ميزة تنافسية مستدامة، وهنا تظهر أهمية اعتماد مبادئ الإدارة بالموارد والقدرات، هذه الإدارة التي تقوم على أربعة مهام داخل المؤسسة هي<sup>40</sup>:

- أ- تحديد الموارد النادرة؛
- ب- حماية هذه الموارد النادرة؛
- ج- استغلال هذه الموارد بطريقة مثلى؛
- د- خلق وإيجاد الموارد النادرة.

## ثالثاً : دور عناصر الذكاء الإستراتيجي في تحقيق الميزة التنافسية المستدامة

كما أسلفنا في الشرح سابقاً فإن الذكاء الإستراتيجي يتشكل من الذكاء الاقتصادي وكذلك إدارة المعرفة؛ وسوف نوضح كيف يساهم كل عنصر من العناصر المكونون للذكاء الاستراتيجي في تحقيق وتعزيز الميزة التنافسية المستدامة.

## 1- الذكاء الاقتصادي والميزة التنافسية المستدامة

تعتبر كل من اليقظة التنافسية وعنصر الحماية من أهم مكونات الذكاء الاقتصادي ولهما بالغ الأهمية في تحقيق وتعزيز الميزة التنافسية المستدامة، نحاول فيما يلي توضيح ذلك بشيء من الاستفاضة.

### 1-1 دور اليقظة الإستراتيجية في تحقيق الميزة التنافسية المستدامة

في ظل التحولات البيئية الجديدة التي تعيشها المؤسسة، وإثر التوجه المتسارع نحو التكنولوجيا ونحو البحث المستمر للأنشطة ذات قيمة مضافة قوية، وفي ظل عولمة الأسواق، وكثرة المعلومات ومصادرها، أصبحت المنافسة بين المؤسسات حادة تكاد تصل إلى حروب اقتصادية خفية، كما أن تحقيق حماية المؤسسة لميزتها التنافسية والعمل على استدامتها أصبح من الصعوبة بما كان، ولأجل ذلك تسعى المؤسسات جاهدة من أجل تسيير المعلومات من جمع وتوليد وتوزيع وحمايتها من عمليات الجوسسة الاقتصادية، وهذا ما تتكفل به اليقظة الإستراتيجية وخصوصاً اليقظة التنافسية منها، ومن أهم ما تحققه اليقظة التنافسية للمؤسسة نذكر:

- المعرفة العميقة للأسواق والمنافسين؛
  - إكساب المؤسسة موقع قوة من أجل طرح سلعتها وخدماتها المبتكرة في السوق؛
  - الزيادة من أثر التآزر والتعاقد في المؤسسة،
  - ضمان الاستجابة الجيدة لحاجيات الزبائن؛
  - التحسين المستمر للمنتجات والخدمات المقدمة من قبل المؤسسة؛
  - حماية الميزة التنافسية والعمل على استدامتها.
- كما أن السير الحسن لعملية اليقظة التنافسية يؤثر تأثيراً إيجابياً على المؤسسة وعلى نشاطها حيث تساعد اليقظة التنافسية على البحث والتطوير وعلى اتخاذ القرار، كما تضيف للمعلومة قيمة ناتجة عن تحليل هذه الأخير واستخراج منها نتائج تتطابق وحاجات المؤسسة.

### 1-2 اعتماد إستراتيجيات حماية واستدامة الميزة التنافسية

تكون المؤسسات في سوق المنافسة، غالباً معرضة للتحدي والهجوم من قبل المنافسين. ويمكن أن تصدر التحركات الهجومية في السوق من الدخلاء الجدد في الصناعة، أو من المؤسسات القائمة، التي تسعى لتحسين أوضاعها في السوق. ويتمثل الغرض الأساسي للاستراتيجيات الدفاعية في تقليل مخاطر التعرض للهجوم، وفي إضعاف آثار أية هجمات قد تحدث، بالإضافة إلى التأثير على المنافسين لتوجيه جهودهم لمنافسين آخرين، وعلى الرغم من

أن الاستراتيجيات الدفاعية عادة لا تعزز الميزة التنافسية للمؤسسة، إلا أنها تساعد على تقوية الوضع التنافسي للمؤسسة وتحسينها وحماية مواردها وإمكاناتها القيمة من التقليد، ودعم أية ميزة تنافسية لديها، وهناك توجهان أساسيان للاستراتيجيات الدفاعية هما<sup>41</sup>:

### 1-2-1- إستراتيجية إغلاق السوق أمام المنافسين

وتتضمن أكثر التوجيهات المستخدمة للدفاع عن الوضع الحالي للمؤسسة إجراءات تمنع المتحدي من البدء في أي هجوم تنافسي، وهناك عدد من العقبات يمكن وضعها في طريق المتحدين الذين يظهرون<sup>42</sup> في السوق ومنها المشاركة في تكنولوجيا بديلة لتقليل مخاطر التهديد بأن المنافسين سوف يقومون بالهجوم بتكنولوجيا أفضل، كما أنه بالإمكان أيضا تقديم سمات جديدة أو إضافة نماذج جديدة أو توسيع خط الإنتاج لسد الفجوات والاختصاصات الشاغرة أمام المتحدين الجدد. كما يمكن استعمال الأسعار من خلال تخفيضها لتضيق الخناق وإلحاق خسائر كبيرة بالمهاجمين تؤدي بهم للإفلاس في بداية دخولهم للسوق. كما يمكن أيضا محاولة إحباط رغبات المشتركين في تجريد العلامات التجارية للمنافسين من خلال إطالة مدة تغطية الضمان المقدم لهم وتقديم التدريب المحلي وخدمات الدعم المجانية، وهناك العديد من الطرق والأساليب الكفيلة بوضع العقبات في طريق المنافسين لمنعهم من التأثير سلباً وتشكيل خطر على الحصة السوقية للمنظمة.

### 1-2-2- إستراتيجية الإشارة إلى احتمالية الانتقام والرد العنيف

يتطلب التوجه الآخر للاستراتيجيات الدفاعية، التوضيح الكافي للمنافسين المتحدين أنه في حالة قيامهم بالهجوم، فإنه من المحتمل أن يكون هناك انتقام قوي أو رد عنيف، ويتمثل هدف ذلك في إثناء المنافسين المتحدين عن الهجوم، عن طريق تقوية احتمالات كون المعركة التنافسية سوف تكلف أكثر مما يستحقه الأمر، أو على الأقل صرف انتباههم لخيارات أقل اشتمالاً على التهديد، ومن الممكن توصيل الرسالة للمنافس المتحدي عن طريق<sup>43</sup>:

- إعلان التزام الإدارة بالحفاظ على حصة المؤسسة الحالية في السوق على المأ وبشكل واضح لا يحتمل الجدل؛
- الإعلان عن الخطط الخاصة لاستخدام طاقات ملائمة وكافية لتلبية الاحتياجات. وأيضاً إعلان تجاوز النمو المتوقع في حجم الصناعة للجميع،
- الإعلان عن مخطط علامة تجارية جديدة أو نماذج مهمة جديدة على أمل حث المنافسين على تأجيل تحركاتهم في السوق؛

- الإعلان عن التزام المؤسسة بسياسة مطابقة شروط المنافسين الآخرين أو أسعارهم ومضاهاتها؛
- القيام باستجابة عكسية قوية من حين لآخر لتحركات المنافسين الضعفاء لتعزيز صورة المؤسسة كمدافع قوي عن وضعها ومكانتها في السوق.

## 2- إدارة المعرفة والميزة التنافسية المستدامة

أصبح ينظر إلى المعرفة على أنها مصدر مهم لخلق الثروة، وهذا ما أدى إلى تزايد وتنامي الاهتمام بعمليات المعرفة وإدارتها داخل المنظمات في السنوات الأخيرة<sup>44</sup>، كما أصبح ينظر إلى المعرفة على مستوى المنظمات على أنها مصدر للميزة التنافسية المستدامة<sup>45</sup>، من خلال تأثيرها على الأفراد والعمليات والتكنولوجيا، وكل العناصر التي يمكن أن تلعب دوراً في خلق ميزة تنافسية على مستوى المنظمة.

### 2-1-1- أثر إدارة المعرفة على العاملين

تؤثر إدارة المعرفة على العاملين في المنظمة بطرق مختلفة؛ بحيث يمكن من خلال إدارة المعرفة توصيل عملية التعلم (learning) للعاملين داخل المنظمة، وهذا ما يسمح للمنظمة بالنمو بإطراد. كما تساهم إدارة المعرفة في جعل العاملين أكثر مرونة، بالإضافة إلى تدعيمها لرضا العاملين وتساهم في بناء قدراتهم في مواجهة وحل المشاكل التي تصادفهم أثناء أداءهم لمهامهم داخل المنظمة<sup>46</sup>، ويمكن توضيح ذلك كما يلي:

### 2-1-1-2- أثر إدارة المعرفة على تعلم العاملين

تستطيع إدارة المعرفة مساعدة العاملين على التعلم والانطلاق نحو المعرفة المتجددة في تخصصاتهم المختلفة، ويتم ذلك بطرق مختلفة بما في ذلك تخريج المعرفة externalization ودمج المعرفة internalization وجعلهم متفاعلين اجتماعياً ومتشاركين في التطبيق، ويمكن تعريف تخريج المعرفة على أنها جعل المعرفة متاحة للجميع. في حين تعرف عملية دمج المعرفة على أنها تحويل المعرفة الواضحة إلى معرفة ضمنية.

### 2-1-2-2- أثر المعرفة على موائمة العاملين employed adoptability

في الوقت الذي تساعد فيه عمليات إدارة المعرفة في المنظمة وتشجع العاملين على التعلم المستمر، فإن كافة العاملين سوف يستخدمون المعلومات والمعرفة التي حصلوا عليها في حل المشاكل التي تواجهها المنظمة خلال عملهم اليومي داخل المنظمة، وبالتأكيد عندما يكون العاملين حذرين من التغيرات الكبيرة التي من الممكن حدوثها مستقبلاً، فإنهم سوف لن

يتفاجأوا من حدوث هذه التغيرات، وأن الحذر من الأفكار الجديدة وكذلك المشاركة في النقاشات الحرة ليس فقط تجعل العاملين يتمتعون بيقظة إستراتيجية، كما يمكن أن يحدث كتغيرات مستقبلية، هذه التغيرات التي لا بد من التنبؤ بها مستقبلاً، وتكييف عمل المنظمة حسب التغيرات التي يمكن أن تحدث وأن لا تصبح خارج المنافسة، وكذلك المشاركة في النقاشات الحرة ليس فقط تجعل العاملين متأهبين للاستجابة إلى أية تغيرات قد تحدث وإنما أيضاً تجعلهم أكثر قبولاً لتلك التغيرات والتكيف معها، وهنا تكون إدارة المعرفة قد حققت الموائمة الكبيرة للعاملين داخل المنظمة، كما تظهر هنا أهمية المعرفة في تغيير ثقافة الأفراد داخل المنظمة.

### 2-1-3- أثر إدارة المعرفة على الرضى الوظيفي لدى العاملين

يتجلى أثر إدارة المعرفة على العاملين فيما يلي:

- يصبح بمقدور العاملين التعلم أفضل، وتحسين أدائهم؛
  - التهيئة الأفضل للعاملين للتعامل مع المتغيرات التي تحدث في المحيط.
- هذه ما يشعر العاملين بالرضا لتواجدهم في المنظمة ذلك أن المنظمة تعمل على تدعيم المعرفة لديهم وزيادة مهارتهم، بالإضافة إلى الرفع من مستواهم مقارنة مع العاملين في المنظمات الأخرى<sup>47</sup>.

### 2-2- أثر إدارة المعرفة على العمليات داخل المنظمة

- لإدارة المعرفة تأثير كبير على تطوير وتحسين العمليات داخل المنظمة، خاصة أنشطتها الرئيسية مثل الإنتاج والتسويق و الحاسبة والهندسة، وينعكس أثر إدارة المعرفة على العمليات من خلال ثلاثة أبعاد رئيسية وهي<sup>48</sup>:
- الفعالية، الكفاءة، درجة الإبداع والابتكار في العمليات.
- ويتجلى أثر إدارة المعرفة على الأبعاد الثلاث على النحو التالي<sup>49</sup>:

### 2-2-1- أثر إدارة المعرفة على فعالية العمليات

تساعد إدارة المعرفة المنظمة في جعلها أكثر فاعلية في تحقيق أهدافها، من خلال مساعدتها في أداء وتنفيذ العمليات بالطريقة المناسبة والملائمة، لأن إدارة المعرفة الفاعلة تساعد العاملين في المنظمة على الحصول على المعلومات ذات القيمة العالية والضرورية في مراقبة الأحداث الخارجية، وهذا ينتج عن استخدام القاعدة المعرفية من قبل القادة الإداريين في المنظمة؛ وبالتالي يؤدي إلى تقليل الحاجة إلى تحديث الخطط وجعل هذه الخطط أكثر

استقراراً، وبالمقابل فإن إدارة المعرفة الضعيفة تؤدي إلى حدوث الأخطاء في عمل المنظمة، لأن خطر تكرار الأخطاء القديمة يبقى عالياً.

### 2-2-2- أثر إدارة المعرفة على كفاءة العمليات

تمكن إدارة المعرفة المنظمة من الرفع من كفاءة العمليات من خلال:

- تحفيز العاملين على المشاركة في المعرفة و الاستفادة من هذه المعرفة في مواجهة تحديات السوق.
- تجنب الدخلاء الذين يسعون للحصول على المعرفة من دون مساعدة الآخرين وتطويرهم.
- تقليل الكلف ذات العلاقة بأداء العمليات وتنفيذها.

### 2-2-3- أثر إدارة المعرفة على الابتكار في العمليات

بمقدور المنظمة تحقيق الاعتماد المتزايد على المعرفة المشتركة knowledge shared، من خلال مساهمة العاملين في إنتاج الحلول المبتكرة للمشاكل، بالإضافة إلى تطوير عمليات الابتكار في المنظمة، كما تعتبر إدارة المعرفة أداة مساعدة على تحفيز نشاطات العصف الذهني brainstorming، وبالتالي مساندة عملية الابتكار.

### 2-3-2- أثر إدارة المعرفة على المنتج والأداء التنظيمي

#### 2-3-2-1- أثر إدارة المعرفة على المنتج

تؤثر أيضا إدارة المعرفة على المنتجات والمخرجات المختلفة التي تقدمها المنظمة، وخاصة في ظل اشتداد المنافسة في السوق ذو التوجه الليبرالي، ويمكن مشاهدة هذه الآثار في محورين هما: المنتجات ذات القيمة المضافة value-added products، والمنتجات المستندة على المعرفة Knowledge-based products

#### 2-3-2-1-1- أثر إدارة المعرفة على المنتجات ذات القيمة المضافة

تساعد عمليات إدارة المعرفة المنظمات على تقديم المنتجات الجديدة، وكذلك تحسين المنتجات القائمة في تحقيق قيمة مضافة عالية مقارنة مع المنتجات السابقة، وخير مثال على ذلك، تطبيقات شركة فورد لإنتاج السيارات حيث تطلب الإدارة العليا لهذه الشركة العملاقة سنوياً من المديرين العاملين فيها تحقيق التحسينات بنسبة تتراوح ما بين 5% - 7% على المعايير الأساسية لمنتجاتهم مثل التحسينات على المخرجات ومواصفاتها أو معدلات استهلاك الوقود وغيرها، وبالمقابل بتوجيه المديرين لغرض تحقيق مثل هذه المؤثرات، يتوجهون إلى نتائج أفضل التطبيقات السابقة، والموجودة في قاعدة البيانات بحثاً عن المعرفة التي يمكن أن

تساعدهم في تحقيق هذه المؤثرات، كما تنتفع أيضا المنتجات ذات القيمة المضافة من إدارة المعرفة من الجهود المبذولة في عمليات الابتكار داخل المنظمة.

### 2-1-3-2-2- إدارة المعرفة على المنتجات المستندة على المعرفة

يمكن أن تساعد إدارة المعرفة في تطوير المنتجات المستندة على المعرفة من خلال قواعد المعرفة التي تمتلكها الشركات الاستشارية والمتخصصة في تطوير صناعة البرمجيات.

### 2-3-2-2- إدارة المعرفة على الأداء التنظيمي

تؤثر إدارة المعرفة وبشكل كبير أيضاً على الأداء التنظيمي العام للمنظمة، حيث تظهر هذه الآثار في اتجاهين هما<sup>50</sup>:

### 2-3-2-1- الآثار المباشرة على الأداء التنظيمي: حيث يظهر عند استخدام المعرفة في

تطوير وابتكار المنتجات الجديدة التي تؤدي إلى زيادة العوائد والأرباح، كما تظهر أيضاً، عندما تتواءم إستراتيجية إدارة المعرفة مع إستراتيجية الأعمال في المنظمة.

### 2-3-2-2- الآثار غير المباشرة على الأداء التنظيمي: تنتج عادة من الفعاليات غير

المباشرة المرتبطة برؤية المنظمة واستراتيجياتها، أو مع العوائد والكلف. ومثال على ذلك، استعراض القيادة الواعية مع الصناعة التي بدورها تؤدي إلى زيادة ولاء الزبون للمنظمة.

### الختام:

إن أمر تحقيق المؤسسة لميزة تنافسية مستدامة أصبح قضية غاية في الأهمية؛ ذلك أن الميزة التنافسية المستدامة هو الضامن لتحقيق البقاء و الربحية بالنسبة للمؤسسة، غير أن تحقيق المؤسسة لهذه الميزة التي تتمتع بصفة الاستدامة ليس بالأمر الهين، وقد تبين لنا مدى أهمية الذكاء الاستراتيجي في تحقيق الميزة التنافسية المستدامة، باعتبار أن الذكاء الاقتصادي يهتم بإدارة والبحث ومراقبة المعلومات والتغيرات على مستوى البيئة الخارجية في حين تهتم إدارة المعرفة بالبيئة الداخلية، لذلك لا بد على أي مؤسسة تسعى لتحقيق ميزة تنافسية مستدامة أن تعمل على بناء منظومة للذكاء الاستراتيجي تمكنها من تحقيق البقاء والربحية.



## المراجع

<sup>1</sup> سعد عبد الله محمد وآخرون، دور تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في تعزيز الذكاء الاستراتيجي: دراسة استطلاعية لأراء عينة من مدراء الأقسام والوحدات الإدارية في مستشفى السلام بمدينة الموصل، المؤتمر العلمي السنوي الحادي عشر حول ذكاء الأعمال واقتصاد المعرفة، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، جامعة الزيتونة، الأردن، 23-26 أبريل 2012.

<sup>2</sup> Jean-Pierre KRUGER, a study of strategic intelligence as strategic management tools in the long-term insurance industry in south Africa, master of commerce not published, University of south Africa, 2010, P: 99.

<sup>3</sup> Mark Xu, managing strategic intelligence: techniques and technologies, First Edition, Information science reference, New York, 2007, P: 02.

<sup>4</sup> سعد عبد الله محمد وآخرون، نفس المرجع.

<sup>5</sup> Jean-Pierre KRUGER, op cite, P: 100.

<sup>6</sup> Elisabeth gayet, Intelligence économique et gouvernance, colloque des 14-16 juin, Alger, Algerie, 2008, p: 01.

<sup>7</sup> La veils stragete: les yeux et les oreilles de votre entreprise, institut innovation informatique pour l' entreprise, p :04.

<sup>8</sup> Jean-Christian RIVET, la veille outil de detection des opportunités, chambre de commerce des Deux sévres.

<sup>9</sup> جمال الدين سحنون و آخرون، الذكاء الاقتصادي و أمن المؤسسة، ملتقى دولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، جامعة حسينية بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 17 و 18 أبريل 2006.

<sup>10</sup> M.Boudjemia, Intelligence économique : concepte, définition et mode opératoire, séminaire de sensibilisation à l'intelligence économique et à la veille stratégique, Alger, Algerie, 23 décembre 2008, p : 03.

<sup>11</sup> جمال الدين سحنون و آخرون، مرجع سابق.

<sup>12</sup> M.Boudjemia, op cit.

<sup>13</sup> جمال الدين سحنون و آخرون، مرجع سابق.

<sup>14</sup> العلي عبد الستار وآخرون، المدخل إلى إدارة المعرفة، ط1، دار المسيرة، الأردن، 2006، ص:26.

<sup>15</sup> وهيبية حسين داسي، إدارة المعرفة ودورها في تحقيق الميزة التنافسية: دراسة تقييمية في المصارف الحكومية السورية، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة دمشق، سوريا، 2007، ص:42. بتصرف

<sup>16</sup> Murray E, Jennex, knowledge management in modern organizations, USA, 2007, p: 04.

<sup>17</sup> Caroline de brun, ABC of knowledge management, first edition, national library of health, 2005, p: 05.

<sup>18</sup> P, Bouvard et P, storhaye, knowledge management, Edition management et societé , Paris, 2002, p: 17.

<sup>19</sup> أمال ياسين المحلي، مدى توافر وظائف إدارة المعرفة وأثرها في بلورة التميز التنظيمي من وجهة نظر العاملين في سلطة منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة، مجلة دراسات، الأردن، 2009، نوفمبر، العدد 36، ص:142.

<sup>20</sup> Kimiz Dalkir, knowledge management in theory and practice, Elsevier Butterworth-Heinemann, USA, 2005, P: 06.

<sup>21</sup> الملكاوي إبراهيم الخلوف، إدارة المعرفة: الممارسة والمفاهيم، ط1، دار الوراق، عجمان، الإمارات العربية المتحدة، 2007، ص: 80.

<sup>22</sup> الزيادات محمد عواد، إتجاهات معاصرة في إدارة المعرفة، ط1، دار صفاء، عمان، 2008، ص:60.

<sup>23</sup> Nicholas Bahra, competitive knowledge management, first edition, palgravemacmillan, New York, USA, 2001, P: 66.

<sup>24</sup> عليان ربحي مصطفي، إدارة المعرفة، ط1، دار صفاء، عمان، الأردن، 2008، ص: 195.

<sup>25</sup> عواد الزيادات محمد، مرجع سابق، ص:99.

<sup>26</sup> معن وعد الله المعاضيدي، استدامة الميزة التنافسية في عصر الانترنت، مداخلة مقدمة في الملتقى الدولي الثاني حول المعرفة ومساهماتها في تكوين الميزة التنافسية، للبلدان العربية، جامعة الشلف، 2007، ص: 07-06.

<sup>27</sup> سمالي يحضيه، احمد بلالي، الميزة التنافسية وفعالية التسيير الاستراتيجي: مداخلة مقدمة ضمن فعاليات الملتقى الدولي حول التسيير الفعال في المؤسسة الاقتصادية، جامعة المسيلة، الجزائر، يومي 4/3 ماي، 2005.

<sup>28</sup> الخضيري محسن احمد، صناعة المزايا التنافسية: منهج تحقيق التقدم من خلال الخروج الى آفاق التنمية المستدامة بالتطبيق على الواقع الاقتصادي المعاصر، ط1، مجموعة النيل العربية، 2004، ص: 34.

<sup>29</sup> يحضيه سمالي، نحو تسيير إنتاجي للمعرفة والميزة التنافسية الاقتصادية، مداخلة في الملتقى الدولي حول المعرفة: الركيزة الجديدة والتحدي التنافسي للمؤسسات والاقتصاديات، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة بسكرة، أيام 13/12 نوفمبر 2005، ص:36.

<sup>30</sup> يحيى لخضر، دور الامتيازات الضريبية: دراسة حالة، رسالة ماجستير، جامعة المسيلة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير و العلوم التجارية، 2007، ص:57.

<sup>31</sup> نبيل مرسي خليل، الميزة التنافسية في مجال الأعمال، مركز الإسكندرية للكتاب، مصر، 1998، ص:100.

<sup>32</sup> الوليد هلاي، الأسس العامة لبناء المزايا التنافسية ودورها في خلق القيمة: دراسة حالة، رسالة ماجستير، جامعة المسيلة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والتجارة، 2009، ص:26.

<sup>33</sup> Michael Porter, l'Avantage Concurrentiel: comment d'evancer ses concurrents et maintenir son avance, traduit France, 1999, pp: 129-136.

- <sup>34</sup> يحيى لخضر، مرجع سابق، ص: 60.
- <sup>35</sup> عبد الحكيم عبد الله النصور، الأداء التنافس لشركات صناعة الأدوية الأردنية في ظل الانفتاح الاقتصادي، أطروحة دكتوراه، جامعة تشرين، اللاذقية، سوريا، 2009، ص ص: 20-21.
- <sup>36</sup> عبد الرحمان رايس، دور تنمية العلاقة مع الزبائن في تحقيق ميزة تنافسية مستدامة في الأسواق الدولية: دراسة حالة المؤسسة الوطنية للفوسفات- تبة- رسالة الماجستير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2009، ص ص: 111-112.
- <sup>37</sup> دلال عظيمي، مداخل تحقيق المزايا التنافسية لمنظمات الأعمال في ظل محيط حركي، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس- سطيف-، الجزائر، 2011، ص: 204.
- <sup>38</sup> شارلز هيل، جارديث جونز، الإدارة الإستراتيجية: مدخل متكامل، تر: محمد سيد أحمد عبد المتعال و إسماعيل علي بسيوني، دار المريخ، مصر، 2008، ص ص: 185-186.
- <sup>39</sup> أبو القاسم حمدي، تنمية كفاءات الأفراد ودورها في دعم الميزة التنافسية للمؤسسات: دراسة بنك الفلاحة والتنمية الريفية، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الجزائر، 2004، ص: 130.
- <sup>40</sup> Jean.chales Mathé, Dynamique concurrentielle et valeur de l'entreprise, edition , paris, 2004, pp: 23-24.
- <sup>41</sup> أثر آيه، تومسون، وآيه جي ستريكلاند، الإدارة الإستراتيجية: المفاهيم والحالات العملية، مكتبة لبنان مع شركة ماكجروهيل، ط1، 2006، ص ص: 204-205.
- <sup>42</sup> Michael porter, op cit, p: 518.
- <sup>43</sup> أثر آيه، تومسون، وآيه جي ستريكلاند، مرجع سابق، ص: 207.
- <sup>44</sup> Gabriel cepeda-carrion, competitive advantage of knowledge management, encyclopedia of knowledge management, idea group reference, Tel-Aviv, 2006, p: 35.
- <sup>45</sup> Susan e. Jackson et autres, managing knowledge for sustained competitive, jossey -bass, 1<sup>eme</sup> édition, USA, 2003, p: 15.
- <sup>46</sup> عبد الستار العلي وآخرون، المدخل إلى إدارة المعرفة، ط1، دار المسيرة، الأردن، 2006، ص: 280، ص: 276.
- <sup>47</sup> نفس المرجع مرجع ، ص: 278.
- <sup>48</sup> خضر مصباح إسماعيل طيطي، إدارة المعرفة: التحديات والتقنيات والحلول، ط1، دار الحامد، الأردن، 2001، ص: 121.
- <sup>49</sup> عبد الستار العلي وآخرون، مرجع سابق، ص: 279.
- <sup>50</sup> نفس المرجع، ص 282.

## الاعتماد على العلامة التجارية لرفع صادرات المؤسسة الجزائرية

أد/ فرحي محمد \*

جامعة الأغواط - الجزائر

ط/ بولعوينات حياة \*\*

جامعة الأغواط - الجزائر

### Résumé :

La diversification de l'économie en dehors des hydrocarbures constitue un défi majeur, En raison de la nature rentière de l'économie algérienne, il n'ya pas secret que ce dernier dépend principalement sur les exportations de carburant pour financer ses programmes de développement, et ses réserves de devises.

Les séries de mesures qui ont été lancés depuis les années 90, visant à faciliter et à promouvoir les exportations hors hydrocarbures, étaient incapable d'augmenter la performance des entreprises algériennes dans le secteur des exportations car sa valeur ne dépasse pas 5% du total des exportations dans les meilleures conditions.

Cela indique une détérioration de la compétitivité de la marque du produit national sur les marchés internationaux, et il met la responsabilité devant les entreprises algériennes quand leurs marques commercialisées à l'échelle internationale, et sous une forme qui va conduire à développer la structure de la production locale en quantité et en qualité.

**Les mots clé :** Les composants de la marque, les Stratégies de la marque internationale, Les marchés internationaux, Les exportations hors hydrocarbures.

\* أستاذ التعليم العالي كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الأغواط مايل :

[Farhi\\_mdz@yahoo.fr](mailto:Farhi_mdz@yahoo.fr)

\*\* طالبة دكتوراه كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الأغواط مايل :

[h\\_mila16@yahoo.fr](mailto:h_mila16@yahoo.fr)

**المقدمة:**

يُصنّف الاقتصاد الجزائري في التقارير الصادرة عن الهيئات الدولية ضمن الاقتصاديات الهشّة التي تعاني من ظاهرة التبعية المفرطة للثروة النفطية الناضبة، وما تداعيات الأزمة البترولية الأخيرة على الجزائر إلا مؤشرا كافيا على عدم تحمل اقتصادنا الوطني للصدمات الخارجية المتعلقة بالاختلالات الطارئة على أسعار المحروقات (البترول والغاز الطبيعي) من ناحية، وبالتقلبات الجارية على أسعار صرف العملات الصعبة (الدولار والأورو) من جهة أخرى.

فمن جهتها شرّعت الحكومة الجزائرية مع بداية الألفية الثالثة بإطلاق مجموعة من البرامج التنموية استكمالا وامتدادا لسلسلة الإصلاحات العميقة في فترة التسعينات، كإنعاش ودعم النمو الاقتصادي (2001-2009)، والبرنامج الخماسي للتنمية (2010-2014)، الهادفة إلى ترقية وتنويع الصادرات خارج المحروقات، بتعزيز تنافسية المؤسسات الوطنية لاسيما المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وهو ما سيشكل حافزا لها للعمل وفق المعايير التسويقية الدولية المتعلقة بمجالات الجودة والسعر والتكنولوجيا، حتى تتمكن من دخول الأسواق الدولية، والاستفادة من التطورات الحاصلة فيها، وبجارة متطلبات المرحلة الراهنة للاندماج في الاقتصاد العالمي.

وفي هذا الإطار تعتبر العلامة التجارية الحاضن لمختلف الإصلاحات الطارئة على المؤسسات الجزائرية ومنتجتها، وهو ما يكسبها مكانة بالغة الأهمية، فهي التي تخترق الأسواق للتأكيد على اسم المؤسسة أو المنتج، كما تعتبر عنصر التمييز الوحيد بين المنتجات المتنافسة والمتشابهة، إذ لا تكمن قوتها التأثيرية في أنها أداة تسويقية وحسب، إنما تتعدى ذلك إلى الحفاظ على مكانة المؤسسة في السوق وزيادة حصتها، فما زيادة الطلب الخارجي على المنتجات الوطنية (زيادة الصادرات) إلا نتيجة لقوة ومكانة علامتها في الأسواق الخارجية بين العلامات الأخرى التي تزدهم بها هذه الأسواق.

مما تقدم يمكن طرح الإشكال التالي:

في ظل الإصلاحات والبرامج الحكومية الداعمة لتنمية الصادرات خارج المحروقات، ما هي السبل الواجب اعتمادها من المؤسسات الجزائرية لتطوير أداء علاماتها التجارية في الأسواق الدولية لزيادة صادراتها؟

وتتجلى الأهمية والفائدة العلمية لهذه الورقة البحثية في أنها تأتي في وقت يشهد فيه الاقتصاد الوطني تراجعاً بسبب الانخفاض الحاد في أسعار النفط، فقد أورد صندوق النقد الدولي في تقريره الأخير الصادر في أبريل 2015 حول الوضعية الاقتصادية العالمية، مجموعة

من التوقعات السلبية بشأن الاقتصاد الجزائري، فإلى جانب عجز ميزان المدفوعات الذي سُجِّلَ معدلا سلبيا في حدود -15.7% يتوقَّع ارتفاعا في نسبة البطالة إلى حدود 11.8% بعد أن كانت 10.6% في 2014، إضافة إلى الزيادات المحتملة في أسعار السلع والمواد الاستهلاكية، وتراجع نسبة النمو من 4.1% سنة 2014 إلى 2.6% خلال السنة الجارية.

وهذا كله بسبب انخفاض أسعار البترول - على غير المتوقع - إلى حدود 50 دولار للبرميل، وهو ما يستلزم التفكير الجاد في مرحلة ما بعد النفط، بتبني إستراتيجية لتنويع قاعدة الاقتصاد، والبحث عن مداخل مالية بديلة عن الإيرادات النفطية، من خلال التركيز على تشجيع ودعم العلامات التجارية الوطنية وفق رؤية جديدة تتضمن تطبيق مجموعة من التدابير والعمليات المتعلقة بتحديث وتفعيل أساليب المؤسسة التنظيمية والإنتاجية والتسويقية، بهدف تطوير علاماتها وإيجاد مكانة لها على الصعيد العالمي، وهو ما سنهتم بتحليله في ورقتنا هذه باستخدام المنهج الوصفي التحليلي للوقوف على واقع البيئة التصديرية الذي تعيشه المؤسسات الجزائرية وضرورة الاهتمام ببناء علامات قوية لتتمكن من توسيع حصتها في الأسواق الدولية، بالإضافة إلى مناقشة مختلف البنات والمعطيات الجمعة من المنشورات والجهات الرسمية، وهذا من خلال المحاور التالية:

**أخو الأول:** العلامة التجارية وأهميتها في زيادة الطلب الخارجي

**أخو الثاني:** تحليل الوضعية التصديرية للمؤسسة الجزائرية

**أخو الثالث:** سبل ومتطلبات تطوير العلامة التجارية الجزائرية في الأسواق الخارجية

## المحور الأول: العلامة التجارية وأهميتها في زيادة الطلب الخارجي:

### أولاً: تعريف العلامة التجارية:

إن كلمة علامة هي ترجمة للكلمة الانجليزية BRAND والتي استعملت من طرف الإسلنديين القدامى للتعبير عن أثر الحرق بين الماشية لتعليمها والتمييز بينها<sup>1</sup>، وقد قُدِّمَ لمصطلح العلامة التجارية عدة تعاريف من بينها:

- حسب (L'AMA(American Marketing Association): "اسم أو رمز أو إشارة، أو مجموع هذه العناصر التي ترمي إلى تحديد هوية السلع أو الخدمات التي تباعها المنظمة أو مجموعة من البائعين، وتميزهم عن غيرهم من المنافسين"<sup>2</sup>. وهذا ما يشير إلى دور مكونات العلامة التجارية في معرفة وتمييز هوية المنتج والجهة التي قدمته.

- العلامة التجارية علامة تدخل في عقل المستهلك، حيث تمثل عنده مجموعة من القيم والصفات الملموسة وغير الملموسة، وهي بذلك اشتمل بكثير من السلعة نفسها وأعمق أثراً، كما تمثل للمؤسسة دخل دائم وتضمن لها التدفق النقدي مستقبلاً<sup>3</sup>. أي أن العلامة التجارية هنا تخدم المستهلك والمؤسسة معاً.

- أما المشرع الجزائري فيقدم تعريفاً للعلامة التجارية في المادة 02 من الأمر 06/03 كما يلي: "كل الرموز القابلة للتمثيل الخطي، لاسيما الكلمات بما فيها أسماء الأشخاص والأحرف والأرقام، والرسوم أو الصور والأشكال المميزة للسلع أو توبيخها، والألوان بمفردها أو مركبة، التي تستعمل كلها لتمييز سلع أو خدمات شخص طبيعي أو معنوي عن سلع وخدمات غيره"<sup>4</sup>.

من خلال التعاريف السابقة يمكن القول بأنه هناك اتفاقاً على أن العلامة التجارية تبرز هوية المنتج والمؤسسة وتميزهم عن الغير عن طريق مجموعة المكونات الظاهرة وغير الظاهرة، فهي بمثابة وعد من المؤسسة للمستهلك بتقديم هذه المجموعة من المواصفات والمكونات كمزايا خاصة وثابتة وبصفة مستمرة.

### ثانياً: أهمية العلامة التجارية في زيادة الطلب الدولي على منتجات المؤسسة:

إن أهمية طرح وتطوير علامات على المستوى الدولي لا يعني أن كل العلامات يمكن أن تنجح دولياً، إذ لا تتوقف العلامة التجارية عند كونها مجرد اسم أو شعار، ولكن تمتد أهميتها لتمثل إدراك العميل وشعوره حول المنتج وأدائه وكل شيء مرتبط به، فهي عبارة عن مجموعة من المكونات القادرة على إكساب العلامة قوة في اجتذاب تفضيل المستهلك الأجنبي وولائه.

**1- دور المكونات الموضوعية للعلامة التجارية:** هي المكونات التي تؤثر بطريقة مباشرة في المستهلك، وتعبّر عن مدى سهولة تسويق العلامة في الأسواق الدولية، وبالتالي مدى رضا وارتباط المستهلكين بالعلامة كنتيجة لذلك، وتمثل في:

**أ- جودة المنتج الحامل للعلامة:** الجودة تبدأ مع حاجات المستهلك وتنتهي برضاه، فهي في الأصل أمر نسبي، تختلف من شخص لآخر حسب طبيعة كل شخص، وهذا ما يتطلب تكييف المنتج وفق حاجة المستهلك منه في السوق المستهدف، فالعلامة هنا لا تمثل اسماً أو رمزا فقط، وإنما ضماناً للجودة المنتظرة كذلك، فسلوك المستهلك من خلال شرائه لمنتج أو خدمة معينة بصفة متكررة محكوم بتأثير عنصر الجودة التي يتوقعها من العلامة التجارية التي يُقبل عليها.

**ب- السعر:** إن العلامات التجارية ذات الأسعار العالية توحى بجودة منتجاتها، والعكس بالنسبة للعلامات ذات الأسعار المنخفضة، كما أن هناك علامات متوسطة السعر والجودة، لهذا فإن سعر العلامة التجارية يؤدي إلى تأكيد المكانة التسويقية والإستراتيجية للمؤسسة في الأسواق الدولية، وهو ما يؤثر على صادراتها إلى الأسواق الخارجية.

**ج- مكان التوزيع:** يحقق التوزيع نقطة الالتقاء بين العلامة والمستهلك، وهو بذلك يترجم قيمة العلامة التجارية من خلال حضورها في أقرب مكان، وأنسب طريقة عرض للمستهلك، فالمؤسسة باعتماد قنوات توزيع نوعية ومتعددة تتمكن من تعزيز معنى علامتها وإكسابها شهرة في الأسواق الدولية، وبالتالي تحقيق الإقبال المتزايد عليها.

**د- الترويج:** يعتبر الترويج من أهم المكونات الموضوعية للعلامة، فإذا كان التوزيع يترجم حضورها واقعياً فإن الترويج يترجم حضورها ذهنياً، الشيء الذي يساهم في إعطاء انطباع وصورة معينة عن هذه العلامة، فكلما اعتمدت المؤسسة الأساليب الجيدة والأوقات المناسبة للترويج لعلامتها في الأسواق الدولية كلما تمكنت من ترسيخ هذه العلامة واثبات مكانتها عن غيرها.

**هـ- الابتكار:** يدل الابتكار على قدرة العلامة على تقديم الجديد والأحسن، فإلى جانب الجودة التي تضمن بقاء العلامة لابد من الابتكار الذي يُثبت عصريتها، وهو ما يوافق التطور السريع في أذواق المستهلكين، الأمر الذي يحقق الارتباط بها وزيادة طلبها.



**2- دور المكونات الذاتية للعلامة التجارية:** هي المكونات التي تؤثر في المستهلك بطريقة غير مباشرة، وترتبط بالمكانة النفسية للعلامة لدى المستهلك، وتنقسم بدورها إلى عنصرين، هوية العلامة وصورة العلامة:

**أ- هوية العلامة التجارية:** تعبر على ما تريد المؤسسة أن تكون عليه في نظر المستهلك<sup>5</sup>، فتكوين هذه الهوية يتم عبر الزمن ويمكن من حماية العلامة، ولا يمكن تعريفها إلا من خلال إشارات أو رموز منطوقة وأخرى مرئية كما يلي:<sup>6</sup>

**- الإشارات المنطوقة:** تحتوي على اسم العلامة وتوقيع العلامة:

\* **اسم العلامة التجارية:** الاسم المنطوق يجسد العلامة، وهو الميزة الأولى لها، ويمثل دورا هاما في تذكرها، وبالتالي يمكن من إيجاد شهرة لها، فإسم العلامة مجموعة من الخصائص التي توجد لها شهرة وسمعة في الأسواق الدولية:

- أن يكون متاحا وموجودا قانونيا، أي غير مستغل من قبل؛
- أن يكون سهل النطق والحفظ والتذكر؛
- أن يكون مختلفا عن أسماء العلامات الأخرى.

\* **توقيع العلامة:** إضافة إلى اسم العلامة يوجد توقيع أو إمضاء العلامة، وهو أمر مهم في هوية العلامة التجارية، وهو تعبير يُكتب ليسمح للمؤسسة شرح مهمتها أو رسالتها.

**- الإشارات المرئية:** تتمثل في الشعار والبطاقة الشكلية أو ما يعرف بالخريطة البيانية:

\* **الشعار:** يسمح بتحديد هوية العلامة ويميزها عن غيرها، فله كتابة معينة وألوان خاصة، ويتم تصميمه مباشرة بعد تحديد اسم العلامة التي توافقه، ويجب أن يكون دقيقا، مختلفا وسهل الفهم والتذكر.

\* **الخريطة البيانية للعلامة:** تُبرز الخصائص المرئية للعلامة وتحدد لون الشعار ومكانه في الإطار المحدد، وتسمح بنسخ العلامة على مختلف الأدوات اللازمة للتعريف بها، كالإشارات وبطاقات الزيارة...، وتحديد نوعية خط الكتابة، وتعطي هوية خاصة وفريدة للعلامة، وتدعم العملية الاتصالية بين العلامة والمستهلك، وبذلك فهي تساهم في تسهيل فهم وتذكر العلامة.

**ب- الصورة الذهنية للعلامة التجارية:** تعتبر الصورة الذهنية المحور الآخر لمكونات العلامة التجارية، فهي ترتبط بكيفية استجابتها للحاجات النفسية والاجتماعية للمستهلك،

وبهذا المعنى فإن صورة العلامة ترتبط بالعناصر غير الملموسة، والأفكار المشتركة والمتولدة من خبرة المستهلك عنها، من خلال الإشهار والوسائل الأخرى ك: "من الفم إلى الأذن". ويمكن أن تتكون الصورة الذهنية للعلامة من خلال المنفعة المتحصلة من الاستعمال، أماكن الشراء، الشخصية والقيمة، القصة، الإرث التاريخي والخبرة التي تتميز بها العلامة<sup>7</sup>. وبهذا فالصورة الذهنية للعلامة هي تلك الصورة أو الحالة التي يُنظر بها إلى المؤسسة، بينما الهوية هي الصورة أو الحالة التي تتمنى وتسعى أن تكون عليها، وبذلك فالحديث عن نجاح العلامة التجارية في السوق يتم عند تحقق المعادلة التالية:

هوية العلامة (الرسالة أو الصورة المرغوبة) = الصورة الفعلية للعلامة (الرسالة الفعلية) = الصورة الذهنية للعلامة (الرسالة أو الصورة المدركة).

### المحور الثاني: تحليل الوضعية التصديرية للمؤسسات الجزائرية:

بلغ عدد المؤسسات الجزائرية المصدرة لسنة 2014 حسب إحصائيات غرفة التجارة والصناعة 523 مؤسسة<sup>8</sup>، وهو عدد ضئيل جدا مقارنة بإجمالي المؤسسات الإنتاجية والخدمية في الجزائر التي فاق عددها المليون ونصف المليون مع نهاية سنة 2013 (1675415 مؤسسة)<sup>9</sup>، لذلك سنتناول بالتحليل الوضعية التي تعيشها مؤسساتنا الوطنية، والتي حالت دون تحقيقها مستويات تصدير مقبولة لعلاماتها في الأسواق الخارجية.

### أولا: بيئة المؤسسات الجزائرية المصدرة:

انطلاقا من مميزات وخصائص البيئة التي تعمل بها المؤسسة الجزائرية يمكن تفسير حالتها التصديرية، فهي إما بيئة مشجعة أو معرّقة، وفي هذا الصدد نجد أن المؤشر العام لسهولة أداء الأعمال في التقرير السنوي لأداء الأعمال لعام 2015 الصادر عن مجموعة البنك الدولي يتكون من عشرة مؤشرات فرعية، حيث احتلت الجزائر المرتبة 154 من بين 189 دولة، متقهرة بـ7 مراتب مقارنة بالعام الماضي<sup>10</sup>، وهو ما يؤشر إلى أن البيئة بيئة غير محفزة على العمل الاستثماري، وسوف نعتمد في هذا الجزء على مجموعة من المؤشرات الجزائرية (المؤسسة) والكلية (المحيط) لتوصيف هذه البيئة كما يلي:

#### 1- البيئة الجزائرية: ويمكن تحليلها من خلال<sup>11</sup>:

**أ- مكانة التسويق في المؤسسة الجزائرية:** تطورت المؤسسة الجزائرية في سياق اقتصادي محمي من المنافسة الأجنبية، وفي سوق وطني يفوق فيه الطلب العرض، لذلك فهي تعاني من ضعف تسويقي، ولكن المحيط الذي تنشط فيه عرف تغيرات كبيرة لا تستطيع

المؤسسة مجاراتها إلا بإتباع إستراتيجية تسويقية مبنية على حصر تهديدات البيئة، والتعرف على احتياجات الزبائن و رغباتهم محليا ودوليا بطريقة فعالة، وبأكثر كفاءة من المنافسين. ويمكن القول بأن الاهتمام بالتسويق في المؤسسات الجزائرية لا يزال بعيدا عن المستوى المطلوب، ومرد ذلك النظرة الضيقة للمسيرين باعتبارهم التسويق مصدر للتكلفة فقط، وعدم استيعابهم لتقنياته المحققة للأرباح الطائلة، وتمكينه المؤسسات من غزو الأسواق العالمية، ومساعدتها على استغلال الفرص المتاحة لها، وتجنّبها التهديدات البيئية، في ظل وجود إدارات تسويقية تغيب عنها الممارسة الوظيفية المرتبطة بالممارسة الميدانية.

### **ب- الوظيفة المالية بالمؤسسة الجزائرية:** ترتبط تنافسية المؤسسات سواء العامة أو الخاصة

بضرورة التمتع بموقع مالي جيد وسيولة كبيرة تسمح لها بتحسين مكانتها محليا ودوليا، حيث أن الأموال تعطي للمؤسسة هامش أكبر للمناورة والقدرة على المبادرة وتجسيد خياراتها الإستراتيجية.

وتعاني المؤسسة الجزائرية إما من ضعف التمويل الذاتي الذي يحقق لها أحسن مردود بأقل التكاليف، أو سوء استغلاله إن وُجد، بسبب عدم التوفيق بين مسؤولية استعمال الأموال وتوجيهها ومتابعتها، فالمؤسسات العمومية مرت بعدة عمليات للتطهير المالي من اجل تحسين مردوديتها ولكن الأمور لم تتغير بالإيجاب.

### **ج- أهمية المورد البشري في المؤسسة الجزائرية:** مع اعتراف الكثير بأن الموارد البشرية

أصبحت أساس ومصدر للميزة التنافسية، إلا أن هذا العنصر لازال يعاني من نقص التأهيل وضعف ثقافة الانفتاح على العالم، وأصبح لزاما على الإدارة الجزائرية أن تهتم به عن طريق تطوير مهارات العاملين وقدراتهم، وإعادة تأهيل الكفاءات ومنع تقادم معارفهم ومؤهلهم، وخاصة العمل على نشر ثقافة الانفتاح الدولي في الأوساط التنظيمية، بما يعزز عملية النفاذ إلى الأسواق الأجنبية.

### **د- مكانة الجودة و المواصفات الدولية في المؤسسة الجزائرية :** نتيجة لتحرير التجارة

الخارجية أصبح اهتمام المؤسسات الجزائرية بالجودة والمواصفات الدولية أمرا بالغ الأهمية، وتجسد في محاولات بناء نظام وطني للجودة معترف به دوليا يتضمن المعهد الوطني للتقييس IANOR، المعهد الوطني للقياس القانونية ONML، الهيئة الجزائرية للاعتماد ALGERAC، المعهد الوطني للملكية الصناعية INAPI، كما تشير إحصائيات الفترة 2002-2008 إلى أن 450 مؤسسة جزائرية قد تحصلت على شهادة المطابقة ل ISO 9000 نسخة 2000 و 06 مؤسسات تحصلت على ISO 14001 نسخة 1996 و 05

مؤسسات على ISO 22000<sup>12</sup>، وهو طبعا عدد قليل جدا مقارنة بعدد المؤسسات المنتجة، ويعتبر غير كافيا للحديث عن قدرات تنافسية دولية لمؤسساتنا، حيث تفرض الدول الصناعية المتقدمة معايير ومواصفات محددة لحماية المستهلك والبيئة، في حين تتوضع هذه المعايير في الجزائر على غرار أغلب البلدان النامية.

**هـ- الإبداع والتكنولوجيا في المؤسسة الجزائرية :** يعد الإبداع التكنولوجي مصدرا للميزة التنافسية طويلة المدى، ورغم المساعي الحثيثة للحكومة لرعاية هذا الجانب بإقامة مراكز ووحدات للبحث العلمي وهياكل للتطوير التكنولوجي إلا أن الواقع العملي يثبت وجود انفصام بين القطاع الإنتاجي والبحث العلمي، مما يعيق التنمية المرتكزة على الإبداع والتكنولوجيا المشجعة على النفاذ إلى الأسواق الدولية.

**2- البيئة الكلية:** يمكن تلخيص أهم الظروف المحيطة المؤثرة على المؤسسة المصدرة الجزائرية في:

**أ- الوضع السياسي والأمني:** منذ 1989 اختارت الجزائر الاتجاه نحو الديمقراطية وإقرار التعددية الحزبية والانفتاح وانهاج اقتصاد السوق، وقد كان هدف السلطة الإبقاء على الاستقرار السياسي من خلال التجديد للرئيس وبرنامجه لأربع عهديات متتالية، الأمر الذي كان من المفترض أن يُشكل ضمانا إضافية للاستثمار والمستثمرين، لكن مع مراوحة ملف انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة مكانه، وانعدام الإرادة السياسية والشفافية في المعاملات الاقتصادية، خاصة في ظل قضايا الفساد التي شهدتها البلاد (قضية سوناپراك 1 و2، قضية بنك الخليفة، قضية الطريق السيّار... الخ)، وهو ما تؤكد رتبة الجزائر في مؤشر مدركات الفساد CPI لعام 2014 في تقرير المنظمة العالمية للشفافية، والذي احتلت فيه الرتبة 100 من بين 175 دولة شملها التقرير بدرجة 3.6 من 10 على سلم الشفافية<sup>13</sup>، وهو ما أسهم في فقدان الثقة في الاقتصاد الجزائري خارجيا وداخليا.

كما أن تدهور الحالة الأمنية بين 1992-1999 بشكل كبير جدا كان له تأثير بالغ على أداء المؤسسات القائمة، وهجرة الاستثمار والأموال، وعزوف المستثمرين الأجانب، ماعدا بعض الاستثمارات المتعلقة بقطاع المحروقات، لكن مع بداية القرن 21 بدأنا نشهد تحسنا في مجال الأمن، وهو ما كان سيؤدي إلى تحسين مناخ الاستثمار الوطني، لكن يبدو أن البحوث المالية التي عاشتها البلاد أنست أصحاب القرار أهمية دعم المؤسسات والتصدير خارج المحروقات.

**ب- البنية التحتية:** لقد ورثت الجزائر المستقلة تركة هزيلة من البنية التحتية الخاصة بالنقل، الطاقة، الاتصالات والمياه، إذ تساعد هذه القطاعات على تحديد مدى نجاح مختلف الأعمال الاستثمارية، وقد جاء في إحصائيات البنك الدولي لسنة 2013 عن كفاءة البنية التحتية للجزائر مؤشرات دلّ بعضها عن تحسّن بعض مكونات هذه البنية، وأخرى تدل على العكس، فقد قدرت نسبة 98% من السكان لهم إمكانية الحصول على الكهرباء، 85% للحصول على المياه، كما سجل تخلف في السكك الحديدية حيث قدر إجمالي خطوطها بـ 4691 كم، وهي غير كافية مقارنة بشساعة مساحة البلاد (تقريبا 2.4 كم<sup>2</sup>) أي ما يعادل ثلث مساحة الولايات المتحدة الأمريكية، وهذا ما صعب من مهمة الدولة للنهوض بهذا القطاع، لكن الأعمال مستمرة في مجال إنشاء وتعبيد الطرقات وكذا توسيع وهيئة الموانئ من أجل استيعاب نقل الأشخاص والسلع والمواد في ظروف ملائمة، ومثلما هو الحال بالنسبة لقطاع النقل تسعى الحكومة لتطوير قطاع الاتصالات، إذ أشارت نفس الإحصائيات إلى معدل 71 مشترك في الهاتف لكل 100 نسمة، وسجلت ضعفا في استعمال الانترنت بمعدل 14 مستخدم من بين 100 شخص<sup>14</sup>، ومن جملة الإجراءات المتخذة في هذا الشأن سن القانون 2000/03 لشهر أوت 2000 الذي جاء لإنهاء احتكار الدولة لنشاطات البريد والمواصلات، وكرس الفصل بين نشاطي التنظيم واستغلال وتسيير الشبكات، حيث تم توجيه إنشاء مؤسسة بريد الجزائر التي تكفلت بتسيير قطاع البريد، وكذلك مؤسسة اتصالات الجزائر التي تحمّلت مسؤولية تطوير شبكة الاتصالات، وأصبحت مستقلة عن وزارة البريد التي أوكلت لها مهمة المراقبة، وفي إطار فتح سوق الاتصالات للمنافسة تم في شهر جوان 2002 بيع رخصة لإقامة واستغلال شبكة للهاتف النقال، واستمر تنفيذ برنامج فتح السوق للمنافسة ليشمل فروع أخرى<sup>15</sup>، ورغم المبالغ الكبيرة التي تخصصها الدولة الجزائرية في مشاريع البنية التحتية كالطرقات والسدود والموانئ ومختلف المرافق إلا أنها احتلت الرتبة 106 من بين 175 دولة عالميا من حيث تطور البنية التحتية<sup>16</sup>، وهو ما يعبر عن مستوى متواضع ومتخلف غير مشجّع على الاستثمار.

**ج- تحرير التجارة الدولية:** عند الانتقال لتحرير التجارة الخارجية ابتداء من 1994 شرعت السلطات العمومية بوضع برامج للإصلاح الاقتصادي، واتخاذ إجراءات واسعة بغرض هيئة الاقتصاد الوطني للانفتاح، كما انضمت إلى عدة تجمعات وتنظيمات اقتصادية وتجارية إقليمية ودولية، كاتفاقية الشراكة الأورو متوسطية في 2005، ومنطقة التجارة الحرة العربية الكبرى في 2009، ناهيك عن المساعي المتواصلة للانضمام إلى منظمة التجارة الدولية منذ

1995، لما لذلك من دور في تسهيل التبادل التجاري بين الدول الأعضاء، وتحقيق الاندماج الاقتصادي بما يدعم تنافسية المؤسسات الوطنية، ويرفع من أداءها الاقتصادي والمالي إلى المستوى الدولي، كما يجسد السعي إلى اجتذاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، التي من شأنها نقل التكنولوجيا والخبرة، من خلال توفير المناخ المناسب للمستثمرين (اقتصاديا، سياسيا، اجتماعيا وقانونيا)، ومنحهم التحفيزات الضريبية، وتعديل القوانين المنظمة للاستثمار، مثل قانون النقد والقرض 90-10 بتعدلاته المختلفة، قانون الاستثمار وتحرير سياسة الاستثمار 93-12 والأمر 06-03 المعدل والمتمم للأمر 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار وآلياته<sup>17</sup> لجعلها أكثر انفتاحا على الاستثمار الأجنبي، لتقدم لهم الضمانات الكافية لتحويل رؤوس الأموال إلى البلد الأصلي.

لكن حسب إحصائيات مؤتمر الأمم المتحدة للتنمية والتجارة فإن الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة طيلة الفترة 2001-2013 لم تتعدى في مجملها 22 مليار دولار، بينما لم تتجاوز الاستثمارات الصادرة ملياري دولار خلال نفس الفترة<sup>18</sup>، حيث انحصرت أغلب الاستثمارات الأجنبية في قطاع النفط، إضافة إلى ما سببته مختلف أشكال الفساد في القطاعات الأخرى من عزوف عن الاستثمار.

### ثانيا: بنية صادرات المؤسسات الجزائرية خارج المحروقات:

بلغت الصادرات الجزائرية 62.886 مليون دولار سنة 2014، وهي تشكل مساهمة ضئيلة جدا تقدر بـ 0.26% من إجمالي الصادرات العالمية التي بلغت 23.724.988 مليون دولار<sup>19</sup>، لكن الأخطر هو أن ما نسبته 96% منها يرجع إلى إيرادات المحروقات كما سنلاحظه من خلال الجدول التالي:

جدول رقم 01: تطور هيكل الصادرات الجزائرية خلال الفترة 2005-2014

القيمة بمليون دولار

2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	
2 582	2165	2062	2062	1526	1066	1937	1332	1158	1099	الصادرات خارج المحروقات
60304	63752	69804	71427	55527	44128	77361	58831	53456	43937	صادرات المحروقات
88662	65917	71866	73489	57053	45194	79298	60163	54613	45036	إجمالي الصادرات
58058	54852	47490	47247	40473	39294	39479	27631	21456	20048	الواردات
4306	11065	24376	26242	16580	5900	39819	32532	33157	24989	الميزان التجاري

المصدر: المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصاء التابع للجمارك CNIS

(الاطلاع في 2015-03-12) <http://www.douane.gov.dz/index.php>

فهيكال الصادرات الجزائرية يتصف عموما بعدم التغيير عبر مختلف السنوات فهي تعتمد بشكل شبه كلي على صادرات النفط بنسبة متوسطة تقدر بـ: 97.24%، ففي السنوات 2005-2014، عرفت بعض الاختلالات بين الارتفاع والانخفاض، مما يعني أن الصادرات الجزائرية تتطور بنفس وتيرة أسعار النفط العالمية، بحيث تشير إحصائيات نفس المصدر إلى أن صادرات المحروقات خلال الثلاثي الأول من سنة 2014 بلغت 15567 مليون دولار، في حين بلغت خلال الثلاثي الأول للسنة الجارية 10624 مليون دولار أي بانخفاض قدره 31.75%، وهذا بسبب تراجع أسعار البترول خلال هذه المدة من أكثر من 100 دولار إلى حدود 50 دولار للبرميل.

### 1- البنية السلعية لصادرات المؤسسات الجزائرية:

أما الصادرات خارج المحروقات فهي لا تشكل سوى 2.76% من إجمالي الصادرات موزعة بين منتجات تكرير المحروقات ومنتجات أخرى كما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم 02 : الصادرات خارج المحروقات حسب المجموعات السلعية لسنة 2014

القيمة (مليون دولار)	المجموعات وأهم المنتجات المصدرة بها
<b>323</b>	<b>المنتجات الغذائية %11.5</b>
228.14	السكر
38.35	التمور
15.43	المياه المعدنية والغازية
7.69	زبدة الكاكاو
6.05	الخروب وحبوب الخروب
27.34	باقي المنتجات
<b>109</b>	<b>منتجات خام %3.91</b>
96	الفوسفات
6.61	بقايا الورق
3.38	الرماد والمخلفات التي تحتوي على المعادن غير الحديدية
3.01	باقي المنتجات
<b>1212</b>	<b>سلع نصف مصنعة % 83.6</b>
1105.2	المذيبات النفثا (زيوت من تقطير قطران الفحم)
610.3	غاز الأمونيا
312.3	الأسمدة
93.2	باقي المنتجات
<b>16</b>	<b>سلع تجهيز صناعية % 0.53</b>
2.95	قطع غيار آلات الحفر والتنقيب
2.40	خيوط وكابلات التوصيل العازلة للكهرباء
0.68	المواد العضوية وما شابه
9.97	باقي المنتجات
<b>20</b>	<b>سلع تجهيز زراعية %0.1</b>
<b>11</b>	<b>سلع استهلاكية غير غذائية % 0.36</b>



أ.د. فرحي محمد + ط. بولعوينات حياة

2.1	مواد التعليب والتغليف والنقل من مادة البلاستيك
1.9	حفاظات الأطفال
1.7	الأدوية
5.3	باقي المنتجات
<b>2582</b>	<b>إجمالي الصادرات خارج المحروقات 100%</b>

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على معلومات من

[http://www.douane.gov.dz/pdf/r\\_periodique](http://www.douane.gov.dz/pdf/r_periodique)

<http://www.andi.dz/PDF/importexport/Evolution> (الاطلاع في 2015-05-02)

تشكل أهم المنتجات المصدرة أساسا من مشتقات المحروقات ويتعلق الأمر بالزيوت والمواد المشابهة الآتية من تقطير الزيت الذي سجل أعلى قيمة، وفي جانب المنتجات الغذائية التي مثلت 11.5% من الصادرات خارج المحروقات نجد السكر والتمور التي عرفت انتعاشا تصديريا، فالجزائر تملك قدرات تصديرية هائلة في فرع الصناعة الغذائية التي تمثل أكثر من 40% في الناتج الداخلي الخام الصناعي، بالإضافة إلى ما تم تخصيصه في المخطط الخماسي 2010-2014 من مبالغ مالية مهمة لتحسين المنتجات الغذائية والفلاحية، إلا أن التزايد المستمر لفاتورة الواردات من المواد الغذائية والتي تعدت 11 مليار دولار سنة 2014 تبقى ثقيلة، ثم المنتجات الخام بنسبة 3.91% ممثلة أساسا في مادة الفوسفات، أما باقي المجموعات الممثلة بالمواد الاستهلاكية غير الغذائية والتجهيزات الصناعية والفلاحية فلا تتعدى نسب مساهمتها الواحد بالمائة (01%).

وتكشف هذه الأرقام اختلالا عميقا في تركيبة الصادرات خارج المحروقات وقلة تنوعها، حيث أن المنتجات الأولية المصدرة تمثل أكثر من 83% من الصادرات التي تسيطر عليها المنتجات المشتقة من المحروقات بسبب ارتفاع الطلب الدولي على المنتجات النفطية في ظل استئناف نمو الاقتصاد العالمي، إلى جانب ارتفاع صادرات السكر التي تستورد مادتها الأولية بنسبة 100%.

## 2- البنية الجغرافية لصادرات المؤسسات الجزائرية:

تتجه أغلب صادرات المؤسسات الجزائرية نحو البلدان التي تشترك معها الجزائر في الاتفاقيات التجارية، خاصة اتفاقية الشراكة الأورو متوسطية وبلدان منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى، بالإضافة إلى بعض البلدان الإفريقية، وباقي الدول في العالم التي تربطها معها اتفاقيات ثنائية.

## الجدول رقم 03: أهم العملاء في الصادرات خارج المحروقات لسنة 2014

القيمة بمليون دولار

الصادرات خارج المحروقات	2582
هولندا	844
فرنسا	515
اسبانيا	435
ايطاليا	134
بريطانيا	85
تونس	71
المغرب	38
العراق	31
تركيا	40
باقي دول العالم	389

Source : <http://www.algex.dz> (الاطلاع في 11-05-2015)

تعتبر دول الاتحاد الأوروبي أهم المتعاملين في التجارة الخارجية الجزائرية وتعد كل من هولندا، فرنسا، اسبانيا وايطاليا أهمها بالنسبة لاستيراد المنتجات الجزائرية خارج المحروقات في سنة 2014، أما بالنسبة للدول العربية نجد كل من دول الجوار المغرب وتونس بالإضافة إلى دولة العراق، وتسعى الجزائر إلى رفع صادراتها خارج المحروقات في الأسواق المتعامل معها عن طريق منتجات تستجيب للمعايير الدولية، وبالذخول إلى أسواق جديدة عن طريق إتمام اتفاقات للتبادل الحر مع دول أوروبية وأخرى إفريقية.

**المحور الثالث: سبل ومتطلبات تطوير العلامة التجارية دوليا:**

من خلال تحليل الوضعية التصديرية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية، يمكن التأكيد على أن هذه الأخيرة تواجه مشاكل كبيرة في فرض نفسها محليا ودوليا رغم ما يُعرف بالمساعي الحثيثة للحكومة من أجل ترقية تنافسية المؤسسات، لذلك يبقى التساؤل المطروح أين يكمن الخلل؟ وسنحاول من خلال هذا الجزء التطرق إلى ما تقوم به الحكومة الجزائرية من مجهودات تجسيدا لدورها في رفع تنافسية العلامات الوطنية، وكذا الدور المنوط بالمؤسسة الاقتصادية الجزائرية لتعزيز مكانة علامتها والنجاح في تسويقها دوليا.

## أولاً: مساهمة الحكومة في تطوير العلامات الوطنية دولياً:

لقد قامت الحكومات الجزائرية المتعاقبة بعدة إصلاحات وإجراءات في إطار تبني إستراتيجية وطنية لترقية الصادرات خارج المحروقات، تصب كلها في صالح تدعيم تنافسية علامات منتجات المؤسسات الوطنية التي تعاني من اختلالات تسببت بضعفها التصديري، وذلك من خلال:<sup>20</sup>

1- **سياسة سعر الصرف:** قامت السلطات الاقتصادية العمومية بتخفيض سعر صرف العملة الوطنية مما يؤدي إلى زيادة الطلب الخارجي على الإنتاج الوطني من السلع والخدمات القابلة للتصدير، بافتراض وجود مرونة طلب سعرية.

2- **تأمين و ضمان الصادرات:** وهو نظام تديره الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات (CAGEX) منذ 1996 بحيث يؤدي إلى تأمين الشركات المصدرة من أخطار تجارية وغير تجارية، وأخطار الكوارث الطبيعية، بالإضافة إلى المشاركة في المعارض الدولية واستكشاف أسواق جديدة.

3- **تمويل الصادرات:** من خلال تقديم قروض للمؤسسات الراغبة في التصدير، وكذلك مساعدة المؤسسات الراغبة في المشاركة في المعارض الدولية المسجلة في وزارة التجارة، وذلك من خلال إنشاء الصندوق الخاص بتنمية الصادرات (FSPE).

4- **الإطار المؤسسي:** تم إنشاء الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة (CACI)، والشركة الجزائرية للأسواق والمعارض (SAFEX) وكذا الديوان الجزائري لتنمية التجارة الخارجية (PROMEX)، لمساعدة المتعاملين الجزائريين في استكشاف الأسواق الخارجية، وربط العلاقات مع المتعاملين الأجانب، إضافة إلى تنمية منتجاتهم وتمتين صفقات التصدير.

5- **الحماية الدولية للعلامات الوطنية:** وذلك من خلال الانضمام إلى عدة معاهدات واتفاقيات دولية كالانضمام إلى المعاهدات التي تديرها المنظمة العالمية للملكية الفكرية (الويبو) وبالغلة 14 اتفاقية ومعاهدة، من بينها معاهدة التعاون بشأن البراءات (08 مارس 2000) واتفاقية إنشاء المنظمة العالمية للملكية الفكرية (16 أبريل 1975) واتفاق مدريد بشأن التسجيل الدولي للعلامات (05 يوليو 1972) واتفاقية باريس لحماية الملكية الصناعية (01 مارس 1966) وغيرها، بالإضافة إلى المعاهدات الثنائية والإقليمية ذات الصلة بالملكية الفكرية مثل اتفاق بين حكومة جمهورية النمسا والحكومة الجزائرية حول الترقية والحماية المتبادلة للاستثمارات (01 يناير 2006)<sup>21</sup>.

**6- إجراءات أخرى :** تمثلت في إنشاء شهادة المصدر لبعض المنتجات لحماية سمعتها في الخارج، وإنشاء مجلس أعلى لتنمية الصادرات مهمته القيام برسم الإستراتيجية الكلية لتنمية الصادرات الوطنية ومتابعة تنفيذها، والدعوة إلى إنشاء شركات متخصصة في التصدير، إضافة إلى إنشاء سجل وطني للمصدرين على مستوى الديوان الجزائري لتنمية التجارة الخارجية، وإنشاء مستودع للتصدير على مستوى الجمارك، وإنشاء ممثلين على مستوى السفارات بالخارج للتعريف بالمنتج الوطني وفرص الاستثمار الموجودة بالجزائر، وإصدار قانون توجيهي حول ترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ليكون مرجعا لبرامج و تدابير المساعدة والدعم لصالح هذه المؤسسات.

ويبدو أن الحكومة الجزائرية حاولت دعم وتحسين تنافسية المنتجات الوطنية في الأسواق الدولية، إلا أن عدم بلوغ الأهداف المرجوة يومية بان هذه السياسات ما هي إلا ردود أفعال أكثر من كونها أدوات تسيير منهجية مدروسة، فهي تفتقر إلى التفعيل الذي يقتضي حشد الوسائل والخبرات الملائمة، القدرة على التشخيص والتنفيذ والمتابعة المستمرة للإجراءات والبرامج الإصلاحية.

### **ثانيا: دور المؤسسة الجزائرية في إنشاء وتطوير علامتها دوليا:**

يبقى نجاح المجهودات الحكومية مرهونا بتبني المؤسسات الجزائرية لمجموعة من التدابير والمعايير الخاصة بأساليب التنظيم والإنتاج والتسويق، لخدمة وتحسين صورة العلامة التجارية لمنتجاتها، بما يحقق القيمة للمستهلك الأجنبي، وهو ما يستلزم تطبيق مجموعة من المتطلبات، وتحديد الإستراتيجية المناسبة لتنمية العلامة دوليا وتحفيز الطلب عليها.

#### **1- متطلبات تطوير العلامة التجارية وتعزيز مكانتها في الأسواق الدولية:**

يعتبر تطوير العلامة التجارية في الأسواق الدولية عملية صعبة، وعلى قدر كبير من الأهمية، إذ يمكن للمؤسسات الجزائرية الاستعانة بمختصين في التسويق، القانون، الدعاية والإعلان، من أجل النجاح في تطبيق مختلف القواعد الأساسية لذلك، والتي يمكن إجمالها في:<sup>22</sup>

**أ- فهم أوجه الاختلاف والتشابه في بيئة التطوير الدولي للعلامة:** الشرط الأساسي لتطوير العلامة هو فهم الأسواق الدولية، وتوقع سلوك المستهلك الدولي وردود أفعاله، ومقارنتها بالأسواق المحلية، من أجل وضع خطة تسويقية تستند إلى دراسة الخصائص الاقتصادية والثقافية والاجتماعية، ومختلف العوامل المؤثرة على هذا السلوك، ودراسة الأنماط الاستهلاكية والعادات والتقاليد، وعلى هذا يتم تصميم نموذج للعلامة لتتماشى مع السوق المستهدف، كتقديم منتجات جديدة تتلاءم مع الخصائص النفسية والبيئية والأذواق المدروسة.

**ب- عدم إهمال أي مرحلة من مراحل إنشاء العلامة:** وتتمثل عامة في كل من مرحلة التشخيص، مرحلة اقتراح الاسم التجاري، مرحلة اختيار العلامة، الإيداع والمصادقة القانونية وأخيرا اختبار العلامة<sup>23</sup>، فعند اختيار العلامة يجب الاهتمام باختيار العلامة الرئيسية أو الفرعية، مثل استخدام علامة منفصلة عن اسم المؤسسة أو لا، ونذكر هنا مؤسسة PROCTER and GAMBLE المشهورة التي لديها علامات منفصلة مثل علامة PAMPERS، PANTENE وغيرهما، فالاعتناء بهذه المراحل يؤدي إلى إيجاد سمعة وصورة ذهنية تتمتع بالوضوح والتوافق والمصادقية والتنافسية.

**ج- وضع قاعدة تسويقية صحيحة:** من المهم أن تحتوي الخطة التسويقية على إستراتيجية توزيعية محكمة بأساليب تضمن وصول العلامة لأكبر عدد من المستهلكين في السوق الدولي.

**د- اعتماد اتصالات تسويقية متكاملة:** بالاعتماد على الأساليب الحديثة للدخول إلى السوق الدولي، مثل تنشيط العلاقات العامة للعلامة، الاعتماد على الإعلانات، خاصة منها الالكترونية، واستخدام وسائل التواصل الاجتماعي لدعم العلاقات العامة، وتوجيه سياسة ترويجية تتناسب مع خصائص كل مجتمع في السوق الدولي المستهدف، فيمكن لعلامة ما أن تدخل السوق الدولي افتراضيا من أجل اختبار انطباق المستهلكين داخل هذه السوق، ثم القيام بالتعديلات المناسبة للخطة التسويقية بما يتماشى مع النتائج المتحصل عليها لضمان الدخول الناجح.

**هـ- التنسيق مع الشركاء في الأسواق الدولية:** يتمثل في تنسيق الجهود مع الموزعين لنفس العلامة في مختلف البلدان للدخول إلى الأسواق الدولية، وتم الاستفادة من المعلومات المقدمة من قبلهم وتجاربهم في توزيع هذه العلامة- وتثبيتها في السوق المستهدف، مما يحقق توسعا جغرافيا للعلامة، وتعتبر السرعة، الجودة والتكلفة مفاتيح الدخول إلى الأسواق الجديدة.

**و- إيجاد توازن بين النمطية والتخصيص:** يتم الحصول على النمطية من خلال دمج الخصائص المتشابهة، كأذواق ورغبات المستهلكين في الأسواق الدولية المختلفة، لتوحيد العلامة الموجهة لهذه الفئة، كما يمكن تخصيص علامة لكل سوق دولي، وينطبق هذا على المنتجات عالية الجودة ذات الصورة الذهنية العالية والانتشار الواسع في الأسواق، كالمنتجات الصناعية.

**ن- التنسيق بين مختلف إدارات المؤسسة:** إن وضع إستراتيجية لتطوير العلامة بغرض الدخول إلى الأسواق الأجنبية ليست مسألة سهلة، وإنما تعتبر قرارا هاما ومعقدا يحتاج للتخطيط والمتابعة الكاملة من كل أقسام المؤسسة، وليس فقط من قسم التسويق، حيث توضع خطة تسويقية شاملة، تتضمن سياسة إنتاجية تعتمد على اقتصاديات السلم لتخفيض التكاليف إلى أدنى حد، والاختيار الجيد للقنوات التوزيعية الكفؤة، وتوفير مزيج من الاتصالات المتكاملة، القدرة على تعريف وإقناع المستهلك باقتناء المنتجات المطروحة، وترسيخ الصورة الذهنية للعلامة، بعد دراسة الحاجات والاتجاهات والتطلعات، وردود فعل المستهلكين، والعمل على تخفيف المخاطر وتعظيم المزايا.

**ي- المتابعة المستمرة للعلامة:** إن بناء العلامة التجارية وتطويرها هي عملية مستمرة لا تتوقف عند مرحلة تبني العلامة وإطلاقها للمرة الأولى، بل هي عملية متواصلة يتوجب فيها على المؤسسة أن تراقب أداء هذه العلامة بشكل متواصل في السوق، وأن تتابع تقدمها أو تراجعها، والمعالجة السريعة لأي خلل في هذا الأداء.

## 2- استراتيجيات العلامة التجارية الدولية:

إلى جانب مختلف القواعد والمتطلبات التي على المؤسسة الجزائرية مراعاة تطبيقها، هناك عدة خيارات أمامها تتعلق بنوع الإستراتيجية التي تمثل المنفذ الأنسب لإدخال علامتها إلى الأسواق الخارجية، وبالشكل الذي تضمن به زيادة عرضها في الأسواق الدولية، وتمثل في مجموعة الاستراتيجيات التالية:<sup>24</sup>

**أ- الإستراتيجية الشاملة (العامة):** تركز على تقديم نفس العلامة إلى الأسواق الخارجية دون مراعاة الاختلافات بين الدول، بحيث تكون القرارات مركزية وتخص ثلاث قواعد أساسية هي:

- تصميم العروض.
  - مراقبة قنوات التوزيع
  - مراقبة الجودة المصممة حسب المعايير الدولية.
- وتتميز هذه الإستراتيجية بما يلي:<sup>25</sup>
- التوسع الجغرافي ويعني توسيع حضورها في العالم وغزو أسواق جديدة من أجل تدعيم حضورها وهويتها واكتساب عناصر لشرعيتها ومصداقيتها.
  - التخفيض من التكاليف الإجمالية، خاصة عند بناء علامة تجارية جديدة.

- توسيع جمهور العلامة عن طريق تقديم منتج لجذب فئة مستهدفة أكثر اتساعا، والوصول إلى علامة قوية.  
ومن مخاطرها نجد: تدهور أو إضعاف صورة العلامة التجارية، عندما يكون التوسع غير متناسق مع القيم الرئيسية للعلامة التجارية.

**ب- الإستراتيجية العابرة للحدود:** حيث تعمل هذه الإستراتيجية بتكييف علامة المنتجات أو الحاجات الوطنية على أساس يقوم على مفهوم العالمية، وهنا يُطبق المبدأ القائل "فكر عالميا واعمل محليا"؛ فعلاصة Mc Donald's تأسست على مفهوم عالمي للمطاعم السريعة<sup>26</sup>، وقامت بتقديم علامة تتكيف مع كل ثقافة، ومع الأذواق المحلية. وتتميز هذه الإستراتيجية بـ:<sup>27</sup>

- تقليل تكاليف تطوير وحماية العديد من العلامات؛
- تخفيض تكاليف التوزيع، الترويج، نفقات الدعاية والإعلان؛
- تحقيق وفورات الحجم، من خلال بيع العديد من المنتجات تحت نفس العلامة، خاصة إذا كانت سمعة العلامة جيدة؛
- اختراق أسواق جديدة من خلال استهداف قطاعات سوقية غير مشبعة؛
- تقليل خطر تقديم علامة جديدة غير معروفة، من خلال الاستفادة من العلامة المعروفة مسبقا.

**ج- الإستراتيجية متعددة المحليات:** تقوم على تقديم العروض حسب الحاجات الخاصة المحلية، بحيث تقوم إدارتها أساسا على الابتكار والبحث والتطوير، وهي تهتم بالتوقعات غير المتجانسة للبلدان المستهدفة، مثلا مجمع Bongrain الفرنسي طور في قطاع الألبان منتجات محلية لكل بلد مستهدف.

تسمح إستراتيجية العلامة المتعددة حسب كل من Dubois و Kotler بتحقيق فائدة من وجود قطاعات سوقية مختلفة، يمكن أن تكون أكثر أهمية. والخطأ الذي يجب تجنبه في هذا النوع من الاستراتيجيات هو تقديم عدد كبير من العلامات التجارية في مختلف دول العالم بدون الحصول على حصة سوقية معتبرة لكل علامة تجارية.<sup>28</sup>

**د- الإستراتيجية العالمية:** تركز هذه الإستراتيجية على توفير العروض الدولية في السوق الأصلي، بواسطة مقدمي الخدمات أو الشركاء، إذ تقوم هذه المؤسسات بتكييف عروضها مع مختلف البيئات المحلية، مع توحيد وترشيد إجراءاتها من أجل تقليل التكاليف.

تطبق هذه الإستراتيجية أكثر في الخدمات مثل كراء السيارات، الفنادق، وكالات السفر، فعلاصة تجارية مثل Hertz الأمريكية تقدم خدمات كراء السيارات في 146 بلد بما يقابل 8500 موقع للكراء، تتماشى مع الحاجات المحلية، وتستغل نظام لوجستي وموارد بشرية موحدة.

## الخاتمة

مع ما تزخر به بلادنا من إمكانات استثمارية كبيرة في الثروات الدائمة في الزراعة والصناعة والخدمات، والتي يمكن أن تعبد لها الطريق لتصبح في مصاف الدول المتقدمة أو بدرجة أقل الدول الناشئة، وفي إطار السعي إلى رفع تنافسية الاقتصاد الوطني في الأسواق الدولية بالرفع من الصادرات خارج المحروقات، حاولنا في هذه الورقة البحثية إبراز الدور الذي يمكن أن تؤديه العلامة التجارية كوسيلة تسويقية فعالة في تحفيز الطلب على المنتجات الجزائرية وإيجاد مكانة لها في الأسواق الخارجية، إذ يكمن جوهر العلامة التجارية في التمييز بين المنتجات أو الخدمات، فهي الهوية الحقيقية لمنتجات أي مؤسسة في سوق اشتدت فيها المنافسة، وعامل الربط بين المنتج والمستهلك الأجنبي، فمن هنا انطلق سباق التميز ضمن حلبة الإبداع والابتكار، حيث تتجهد المؤسسات العالمية للوصول إلى الهدف الذي يتلخص في الحفاظ على حصص سوقية ومبيعات عالية في مختلف الأسواق الدولية، وبالنظر إلى خصوصية المؤسسات الجزائرية ومحيطها، وفي ظل البرامج والمبادرات التي تقوم بها الحكومة في سبيل تطوير الهيكل الإنتاجي والتنظيمي للمؤسسات نحو ما يمكنها من تحقيق إنتاج كمي ونوعي تنافسي، على هذه المؤسسات أن يكون لديها الإرادة والوعي الكافيين لأهمية هذا التوجه في دعم قدراتها التنافسية للتصدير، بإتباع الخطوات اللازمة لإنشاء علامات قوية قادرة على المنافسة دوليا، ومن ثم طرحها في الأسواق الدولية وفق قاعدة تسويقية صحيحة، تتضمن إستراتيجية توزيعية وترويجية محكمة بأساليب تضمن وصول العلامة لأكبر عدد من المستهلكين في السوق الدولي.

ويمكن تلخيص أهم النقاط المستخلصة وما يمكن اقتراحه لهذا الوضع في النقاط

التالية:

النتائج:

1- العلامة التجارية مكون أساسي من مكونات اجتذاب المستهلك الأجنبي وولائه وهو ما يتطلب إيجاد مكانة قوية للعلامة التجارية من خلال هوية العلامة.



- 2- العلامة التجارية الناجحة دوليا تتكامل فيها عوامل جودة المنتج والسعر ومكان التوزيع والترويج، إضافة إلى الابتكار.
- 3- بالرغم من التطور الحاصل في المؤسسة الجزائرية في محاولتها استدراك الضعف التسويقي، إلا أن الصورة لا تزال غامضة، باعتبارها - من حيث الممارسة - أن التسويق تكلفة تتحملها المؤسسة، ومرد ذلك الضغوطات التمويلية التي تعانيها.
- 4- لا تزال الموارد البشرية في المؤسسات الجزائرية بحاجة إلى كسب المؤهلات والممارسات الإدارية التي تسمح لها بانفتاح مؤسساتها دوليا.
- 5- المؤسسة الجزائرية أمامها مسار طويل لتلبية مواصفات الجودة على المستوى العالمي، وبالتالي كسب المستهلك الدولي، مقارنة بنظيراتها، وتكفي مؤشرات المؤسسات الجزائرية الحاصلة على شهادة مواصفات الجودة للتدليل على ذلك.
- 6- مساهمة البحث العلمي في القطاع التصديري خاصة، والإنتاجي عامة تبقى ضعيفة، أو لنقل هناك قطيعة أدت إلى غياب المساهمة التكنولوجية والإبداعية اللازمة لذلك.
- 7- أدى الوضع الأمني الذي عرفته الجزائر، وكذا السياسي الذي لا يزال إلى يومنا هذا، إلى عزوف المستثمرين وضعف الشراكة، ولم تستفد المؤسسة الجزائرية من الخبرات الدولية اللازمة.
- 8- لقد أدى الفساد المستشري في أركان الاقتصاد الجزائري إلى إضعاف موقف الاقتصاد الوطني، وبالتالي المؤسسة الجزائرية.
- 9- رغم الخطوات الملاحظة في ملف التجارة الخارجية إلا أن الأمر لا يزال بعيدا عن المتطلبات المساعدة في إيجاد مؤسسة تنافسية، خاصة مع ترنح ملف انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة، الأمر الذي أدى إلى عزوف الاستثمارات الأجنبية، التي كانت ستفيد المؤسسة الوطنية من حيث الخبرة والمهارات التكنولوجية.
- 10- لا تزال الصادرات البترولية المسيطر على اقتصاد الجزائر بنسبة تفوق 97%، في ظل نسبة ضئيلة لبعض القطاعات التي كان من الممكن أن تكون رافدا لتطوير المؤسسة الجزائرية لو تم إيلاؤها الاهتمام اللازم.
- 11- إن إتباع السلطات الجزائرية سياسة سعر صرف منخفضة لتشجيع الصادرات لا يمكنها أن تؤدي إلى آثار قوية، نظرا للنسبة الضعيفة التي تمثلها الصادرات خارج المحروقات - نسبة 2 إلى 3% - من إجمالي الصادرات الوطنية.
- 12- رغم الجهود المبذولة من هيئة ضمان الصادرات لتشجيع المصدرين وحمائهم، إلا أن ذلك غير كاف، ويحتاج الأمر إلى إستراتيجية وطنية طويلة المدى، ترتبط بالإستراتيجية

الاقتصادية الوطنية، لأن كل هذه الحلول ما هي إلا ردود فعل آنية لأزمات عميقة تحتاج إلى علاج شامل.

13- لا زالت المؤسسة الجزائرية بحاجة إلى فهم دقيق للمستهلك الدولي حتى تصل إلى تحديد حاجاته المختلفة عن المستهلك المحلي.

14- إن اعتماد الاتصالات التسويقية المتكاملة والتنسيق مع الشركاء في الأسواق الدولية من شأنه إيجاد مكانة سوقية لعلامات المؤسسات الوطنية.

15- إن الدراسة والمعرفة الجيدة بالسوق يضع المؤسسة أمام خيارات إستراتيجية لنفاذ علامتها التجارية، إذ لا يتوقف بناء العلامة التجارية على إطلاقها فحسب، ولكن متابعتها ودعمها سوقيا.

#### التوصيات:

1- الاهتمام أكثر بالتسويق وتكوين الموارد البشرية القادرة على فهم ونقل مداركها إلى المستهلك الأجنبي بعد المحلي.

2- إقامة ندوات ومؤتمرات تهتم بموضوع تدويل العلامة التجارية.

3- وضع نظام معلومات وطني يمد المؤسسات والمصدرين بالمعلومات المتعلقة بالأسواق والتسويق والتطورات الحاصلة دوليا.

4- دعم وتشجيع الشراكة مع المؤسسات المختصة في تسويق المنتجات دوليا، لما لذلك من دور في مساعدة المؤسسات الوطنية على اكتساب الخبرة التصديرية.

5- إعادة النظر في الممثلين التجاريين على مستوى السفارات وإعطائهم دورا أكبر، ودعمهم بموارد بشرية أكفأ.

6- تشجيع المؤسسات على التكتل كمجموعات تنشئ لها مراكز تصدير إقليمية لدعم خيارها التصديري.

7- توفير الحماية القانونية الوطنية والدولية اللازمة للعلامات الوطنية.

## الهوامش:

<sup>1</sup> Kevin Keller et autres, Management stratégique de la marque, Pearson Education, France, 2009, 3<sup>e</sup> éd, P.03.

<sup>2</sup> Ibid, P.03.

<sup>3</sup> زكريا عزام، عبد الباسط حسونة، مبادئ التسويق الحديث، دار المسيرة، الأردن، 2008، ص.202.  
<sup>4</sup> ج ج د ش، الأمر رقم 06/03 المؤرخ في 19 يوليو 2003 المتعلق بالعلامات، الجريدة الرسمية، العدد 44، الصادرة بتاريخ 23 يوليو 2003.

<sup>5</sup> Kevin Keller et autres, Op.cit., P.86.

<sup>6</sup> Caroline Rogliano et Isabelle de Rotalier-Guillon, « La stratégie de marque pas à pas », Ressource de l'immatériel, Agence de patrimoine immatériel de l'Eta(APIE), Paris, P.P. 17-20.

<sup>7</sup> Kevin Keller et autres, Op.cit, P.P 53-54.

<sup>8</sup> Fichier des exportateurs algériens 2014

(الاطلاع في 05-04-2015) <http://www.caci.dz>

<sup>9</sup> توزيع التجار المسجلين حسب نوع النشاط (الطبيعيين والمعنويين) إلى غاية 30-09-2013، المركز الوطني للسجل التجاري

(الاطلاع في 10-04-2015) <http://www.cnrc.org.dz>

<sup>10</sup> « Doing Business 2015 Going Beyond Efficiency - Comparing Business Regulations for domestic firms in 189 Economies - », A World Bank Group Flagship Report, Washington, 12th edition, 2014, P.04.

(الاطلاع في 22-04-2015) <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/20483/DB15-Full-Report.pdf?sequence=1>

<sup>11</sup> بتصرف: - فرحات غول، "مؤشرات تنافسية المؤسسات الاقتصادية في ظل العولمة الاقتصادية"، رسالة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005-2006، ص.337-362.

<sup>12</sup> تصريح محمد شايب عيساوي رئيس المركز الجزائري الوطني للتقييس على هامش افتتاح اليوم الوطني 13 للتقييس المقام بالأوراسي

(الاطلاع في 18-03-2015) <http://www.bladi-dz.com>

<sup>13</sup> تقرير المنظمة العالمية للشفافية لمؤشر مدركات الفساد 2014 في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا.

(2015-04-10) <http://www.transparency.org/cpi2014/infographic/global> الاطلاع في

<sup>14</sup> إحصائيات البنك الدولي

Private Participation in Infrastructure Data base, The World Bank Group.

<http://ppi.worldbank.org/explore> (الاطلاع في 2015-04-17)

<http://data.albankaldawli.org/indicator>

<sup>15</sup> نبذة عن مجمع اتصالات الجزائر

<http://www.algeriatelecom.dz> (الاطلاع في 2015-05-09)

<sup>16</sup> Klaus Schwab, «The Global Competitiveness Report 2014–2015», World Economic Forum, Switzerland, 2014, P.13.

[http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2014-](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf)

15.pdf (الاطلاع في 2015-04-12)

<sup>17</sup> تطور التشريعات الوطنية المتعلقة بالاستثمار 2013-1963

<http://www.andi.dz/index.php/ar/cadre-juridique/evolution-loi-sur-l->

investissement (الاطلاع في 2015-05-13)

<sup>18</sup> إحصائيات مؤتمر الأمم المتحدة للتنمية والتجارة، UNCTADstat

<http://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/012/en012GeneralProfile.html>

(الاطلاع في 2015-04-10)

<sup>19</sup> إحصائيات مؤتمر الأمم المتحدة للتنمية والتجارة، UNCTADstat

<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=89795>

(الاطلاع في 2015-04-12)

<sup>20</sup> جمال خنشور، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة، مذكرة ماجستير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2012-2013، ص ص. 58-

.60

<sup>21</sup> الجزائر: قوانين ومعاهدات <http://www.wipo.int/wipolex/ar/profile.jsp?code=DZ>

<sup>22</sup> Kevin Keller et autres, Op.cit., P.349-367.

<sup>23</sup> Caroline Dayen et autres, « le nom de marque : création et utilisation », Université de Genève, Suisse, Octobre 2001, PP.5-9.

<sup>24</sup> Géraldine Michel, Au Cœur De La Marque : Les clés du Management des Marques, Dunod, Paris, 2009, P.421.

<sup>25</sup> Marc vandercammen et autres, marketing l'essentiel pour comprendre, décider, agir , édition déboeet, Bruxelles, 2002, P.319.

<sup>26</sup> هذه المقولة علينا مناقشتها وفق مفهومنا للثقافة، ذلك أن الحقيقة هي أن الاستلاب الحضاري هو الذي جعل منتجات مؤسسة Mc Donald's مقبولة في كل العالم، إذ لا يعقل أن يكون المفهوم المحلي عند Mc Donald's مطروحا من خلال الموروث الحضاري لمجتمعنا.

<sup>27</sup> P.Kotler et P.Dubois, marketing management, union, 12 édition, Paris, 2004, P. 434.

<sup>28</sup> Ibid, P. 434.

## المسؤولية الجزائية عن الاستعمال غير المشروع لبطاقة الائتمان

د/ احمدي بوزينة أمنة\*

جامعة الشلف - الجزائر

### Abstract :

In view of the increasing use of crédit cards in the deal as a new means of fulfilling, cases of use has increased illegally, either by the holder or by a person other than the holder, and this is what happened in the beginning of the check, but the criminal legislature has dealt with criminalization, but for cards Crédit has no own legal provision that criminalizes illegal use in Algerian law, setting off a problem when the lack of text based on the legal principle of criminal says: "There is no crime and no punishment except by law", so it faced eliminate great difficulties to find the right adjustment for cases of illegal use Crédit cards based on the provisions of the Penal Code.

**Key words:** the means of fulfilling, crédit cards, Illegal use of crédit cards.

### مقدمة

مع ظهور التجارة الإلكترونية وانتشارها أصبح اعتماد وسائل حديثة لتسوية العمليات التجارية يمثل حجر الزاوية لنجاح وتطور التجارة، وبهذا استحدثت وسائل جديدة تعد أكثر ملائمة لطبيعة ومتطلبات التجارة الإلكترونية، ومن هذه الوسائل بطاقة الائتمان التي تخول حاملها الحق في الحصول على تسهيل ائتماني من مصدر هذه البطاقات، حيث يقدمها إلى التاجر ويحصل بموجبها على سلع وخدمات تسدد قيمتها من قبل الجهة المصدرة لها على أن تتم التسوية النهائية بعد كل مدة محددة، ونظرا لتزايد استعمال بطاقات الائتمان في التعامل كوسيلة جديدة من وسائل الوفاء، فقد تزايدت حالات استعمالها بطريق غير مشروع

\* أستاذة محاضرة قسم ب كلية الحقوق والعلوم السياسية - جامعة الشلف مايل:

[amna\\_bouzina@yahoo.fr](mailto:amna_bouzina@yahoo.fr)

إما من طرف حاملها أو من طرف شخص آخر غير حاملها، وهذا ما حدث في البداية للشيك، إلا أن المشرع الجنائي قد تناوله بالتجريم، لكن بالنسبة لبطاقات الائتمان لا يوجد نص قانوني خاص بها يجرم استعمالها غير المشروع في القانون الجزائري، فتبدأ المشكلة عند انعدام النص بالاستناد إلى المبدأ القانوني الجنائي القائل: "لا تجريم ولا عقاب بدون نص"، لذا واجه الفقه والقضاء صعوبات كبيرة لإيجاد التكييف المناسب لحالات الاستخدام غير المشروع لبطاقات الائتمان بالاستناد إلى نصوص قانون العقوبات.

وبالرجوع إلى التشريع الجزائري، فإن المشرع لم يعرف البطاقة ولم يتناول أحكامها، وذلك على الرغم من انتشار البطاقة في السنوات الأخيرة بالجزائر، إلا أنه في القانون رقم 02/05 المؤرخ في 2005/02/06 المعدل والمتمم للأمر 59/75 المؤرخ في 1975/09/26 والمتضمن القانون التجاري، قد تطرق إلى بعض وسائل وطرق الدفع في الباب الرابع منه وخصص الفصل الثالث منه لموضوع بطاقات الدفع والسحب في المادتين 543 مكرر و 543 مكرر 24، وتعرضت المادة 543 مكرر 23 في فقرتها الأولى لتعريف بطاقات الائتمان، لكن لم يضع أحكاما جزائية لإساءة استعمال البطاقة.

بناء على ما سبق، فإن المشاكل التي تثير التساؤل بشأن الحماية الجنائية للتعاملات المالية عن طريق بطاقة الائتمان تتعلق بالبحث عن توافر حماية التعامل ببطاقات الائتمان في ضوء النصوص الخاصة بجرائم الاعتداء على الأموال والمسؤولية الجزائية التي تترتب عن الاستعمال غير المشروع لبطاقة الائتمان؟، وما مدى إمكانية إقامة المسؤولية الجزائية في حالة الاستعمال الغير مشروع لبطاقات الائتمان من قبل حاملها أو الغير؟، وما هي صور الاستعمال غير المشروع لبطاقة الائتمان والمسؤولية المترتبة عن ذلك؟

وبالنظر إلى طبيعة الموضوع وتشابكه؛ فقد تم الاعتماد على أكثر من منهج للوصول إلى الإجابة عن الإشكالية السابقة والتحقق من صحة الفرضيات أو بطلانها؛ لهذا تمت الاستعانة بالمنهج الوصفي، وذلك لرصد وتشخيص كافة المعلومات التي تم جمعها حول النظام القانوني لبطاقة الائتمان والحماية الجزائية المقررة لها، كذلك تمت الاستعانة بالمنهج التحليلي، ولكن بمقاربة قانونية لكون البحث قانوني بالدرجة الأولى، وذلك لما يثيره موضوع البحث مشاكل قانونية على مستوى القانون المدني والجنائي فيما يتعلق بالاستعمال غير المشروع لبطاقات الائتمانية.

للإجابة عن التساؤلات السابقة، ارتأينا التعرض للنقاط التالية:

## المبحث الأول: المسؤولية الجزائية عن الاستعمال غير المشروع لبطاقات الائتمان من قبل حاملها

يقصد بحامل البطاقة الشخص الذي حصل عليها من البنك وفقا لشروط محددة في استخدامها، وعمقتضى اتفاق بينهما، وهذا الاتفاق يسمح لحامل البطاقة بشراء السلع والخدمات أو الحصول على قرض أو السحب النقدي من أماكن التوزيع الآلي للنقود، فالإساءة هنا تعني تلاعب حامل البطاقة أو العميل بالاتفاق أو خرق الشروط المحددة.

### المطلب الأول: الاستعمال غير المشروع لبطاقات الائتمان من قبل حاملها خلال فترة صلاحيتها

ما يشير التساؤل في هذه الحالة عن نطاق المسؤولية الجزائية لحامل البطاقة عن الأنشطة غير المشروعة كقيامه باستعمال بطاقته الصحيحة متجاوزا رصيده القائم لدى مصدر البطاقة سواء كان ذلك بسحب مبلغ من الموزع الأوتوماتيكي يفوق المبلغ الموجود في رصيده البنكي أو شراء سلعة أو قضاء خدمة من تاجر معتمد مع علمه بأن رصيده غير كاف لذلك، قصد حرمان المصرف المصدر للبطاقة من خصم المبلغ وتقييده، فأمام غياب نص قانوني هل يجرم هذا التصرف باعتباره خيانة أمانة أم نصب أم سرقة؟.

### الفرع الأول: الاستعمال الغير المشروع لبطاقة الائتمان وجريمة خيانة الأمانة

بالتدقيق في أركان هذه الجريمة، هل يمكن تكيف قيام الحامل باستعمال بطاقته الصالحة الاستعمال متجاوزا رصيده لدى مصدر البطاقة سواء بالسحب أو بالوفاء على أنه جريمة خيانة أمانة؟

يرى جانب من الفقه مساءلة حامل البطاقة جزائيا في حالة استعماله لبطاقة الائتمان بما يجاوز رصيده، باعتباره جريمة خيانة الأمانة على أساس أن تسليم الجهة المصدرة بطاقة الائتمان إلى الحامل كان مشروطا بوجود رصيد كاف في حسابه وقت السحب، وكذلك عند شرائه سلعة أو حصوله على خدمة من عند تاجر معتمد بواسطة تلك البطاقة يكون بوجود رصيد كاف، فإذا انتهى الرصيد عند استخدام البطاقة في السحب أو الوفاء، فإن الحامل يكون قد أساء استعمال البطاقة بإخلاله بالعقد المبرم بينه وبين البنك، وبالتالي خان الثقة التي أولاه إياها البنك، مما يستوجب مسؤولية جزائية عن جريمة خيانة الأمانة إلا أن هذا الاتجاه انتقد، بكون أن المصرف المصدر هو الذي قام بتسليم هذه البطاقة للعميل (حامل) غير جدير بالثقة، فعليه تحمل مخاطر ذلك، ولا يتمتع في هذا الصدد إلا بحق مطالبة عميله بتسديد مبلغ القرض، واسترجاع البطاقة منه بعد فسخ العقد المبرم بينهما.



كما استبعد جانب آخر من الفقه تطبيق جريمة خيانة الأمانة على واقعة السحب النقدي أو الوفاء بواسطة البطاقة من طرف الحامل بما يجاوز المبلغ المسموح به، ومعنى ذلك أن قيام الحامل باستخدام البطاقة أثناء فترة صلاحيتها ولو بالمخالفة لشروط العقد لا يعد جريمة خيانة أمانة، لأن قيام هذه الجريمة تتطلب أن تكون المبالغ التي تحصل عليها الحامل بموجب البطاقة قد سلمت له بمقتضى عقد من عقود الأمانة المنصوص عليها في المادة 376 من قانون العقوبات الجزائري، كما أن الحامل لم يتحصل على تلك الأموال عن طريق الاختلاس أو التبيد.

من خلال ما سبق، يتضح أن هذا الرأي فرق بوضوح ما بين بطاقة الائتمان والنقود التي تسحب بموجب هذه البطاقة، وانتهى إلى أن الامتناع عن تسليم بطاقة الائتمان للجهة المصدرة بعد إلغائها من طرفها أو بعد انتهاء مدة صلاحيتها يشكل جريمة خيانة أمانة، لأنها سلمت للحامل بمقتضى عقد من عقود الأمانة (الوديعة)، لكن النقود التي استولى عليها مالك البطاقة لم تسلم على سبيل الأمانة<sup>(1)</sup>.

### الفرع الثاني: الاستعمال الغير المشروع لبطاقة الائتمان وجريمة النصب

على ضوء ما سبق، هل يعتبر تصرف حامل البطاقة باستعمالها في السحب أو الوفاء بمبالغ نقدية تتجاوز حدود رصيده يشكل جريمة نصب؟.

يتجه غالبية الفقه الجنائي إلى عدم اعتبار هذه الواقعة جريمة نصب، لانعدام الطرق الاحتمالية، وانعدام اتخاذ إسم كاذب أو صفة غير صحيحة ذلك لأن الحامل هو نفسه المالك الشرعي من جهة، ومن جهة أخرى استخدم الحامل بطاقته الشخصية الصحيحة وبالطريقة الصحيحة أيضا، واستجاب جهاز نقطة البيع لدى التاجر لهذا الاستخدام طبقا للتعليمات المعطاة له والموجودة في ذاكرته، وكان من الممكن وقف العملية أو استمرارها من قبل التاجر عملا بالالتزام المثبت بالعقد بين التاجر والمصدر، والمتضمن وجوب تأكيد التاجر من حدود الرصيد المسموح به المثبت على البطاقة، إلا أن حصول الحامل على النقود كان مخالفة لشروط العقد المبرم مع الجهة المصدرة وهذا لا يشكل جرم النصب الذي يجب أن يتوافر حسب المادة (372) من قانون العقوبات الجزائري، هذا إذا كانت البطاقة مخولة للسحب النقدي، أما إذا كانت هذه الأخيرة مخولة للوفاء بضمن المشتريات، فنجد أن فكرة بطاقة الائتمان تقوم على أساس أن مصدر البطاقة يقوم بسداد قيمة الفواتير للتاجر، ثم يقوم بتحصيل قيمتها من الحامل فيما بعد، وذلك بموجب عقد بين المصدر والحامل، فإذا خالف ذلك الحامل، فالمسؤولية هنا عقدية، ويضاف إلى ذلك أن التاجر يعلم بالحد المسموح به

للبطاقة، بموجب العقد المبرم بينه وبين مصدر البطاقة، كما أنه ملزم بالرجوع إلى الجهة المصدرة في حالة التجاوز، فإذا لم يفعل ذلك يعد مخطئا، ويتحمل مسؤولية هذا التجاوز، وعليه فإن الحامل لا يتوافر في فعله أركان جريمة النصب.

وأما القضاء فقد اتجهت بعض المحاكم الفرنسية إلى إضفاء تكييف جريمة النصب على الفعل حسب الحكم الذي أصدرته محكمة (DOUAI) الفرنسية بتاريخ 10 مارس 1976 التي ترى أن سحب العميل لمبالغ مالية تفوق الموجود برصيده يعتبر جريمة نصب وليس جريمة سرقة، وسند ذلك أن العميل يكون قد أوهم البنك من خلال الجهاز أن له رصيدا لديه، ومن ثم يكون قد خلق ضمانا وهميا خلافا للواقع مما يعني أنه كذب ودعم كذبه بوسائل احتيالية<sup>(2)</sup>.

### الفرع الثالث: الاستعمال غير المشروع لبطاقة الائتمان وجريمة السرقة

طبقا لنص المادة 350 من قانون العقوبات الجزائري: "كل من اختلس شيئا غير مملوك له يعد سارقا، من خلال هذه المادة يتبين أن جريمة السرقة تقوم على ثلاثة أركان، هي: فعل الاختلاس، ومحل الجريمة ويتمثل في شيء منقول مملوك للغير والركن المعنوي للجريمة. فإذا كان قوام الركن المادي في السرقة يكمن في فعل الاختلاس، فهل يمكن تكييف قيام العميل بسحب مبالغ تتجاوز رصيده الفعلي باستعمال بطاقة الائتمان على أنه سرقة لتوافر عنصر الاختلاس؟

ذهب جانب من الفقه إلى اعتبار هذه الواقعة سرقة، استنادا إلى أنه تجاوز رصيده الفعلي دون رضا البنك أي أن تسليم النقود لم يكن اختياريا، ويدعم هذا الجانب رأيه بالعديد من الأسانيد، نذكر منها:

- أن التسليم الإرادي هو الذي ينفي الاختلاس، وكما كان جهاز الصراف الآلي آلة صماء تمت برمجتها بتعليمات معينة من قبل البنك، فإن إخراج هذا الجهاز للنقود يكون غير إرادي شأنه في ذلك شأن تسليم الصبي غير المميز أو المجنون شيئا للجاني، ومن ثم يعتبر فعل الاختلاس قائما على من استلم شيئا من شخص مجنون أو معتوه أو صغير السن ثم استولى عليه، معنى ذلك أن التسليم الذي ينفي الاختلاس هو الذي يصدر عن إرادة مميزة<sup>(3)</sup>.

ويرد على ما تقدم بأن سحب حامل البطاقة مبالغ تتجاوز رصيده الفعلي لدى البنك لا يقيم جريمة السرقة، لأن:

- الأدلة التي اعتمدها هذا الفريق هي عبارة عن تشبيهات فقط أي القيام بعملية القياس، ونحن نعلم أن القياس محظور في القانون الجنائي لتطبيق مبدأ شرعية الجرائم.

- من الصعوبة التسليم بفكرة الاختلاس كركن في جريمة السرقة، حيث أن آلة التوزيع الآلي للنقود مبرمجة من طرف البنك حسب نظام معلوماتي محدد، وحين تتوافر شروط محددة لدى حامل البطاقة فإن جهاز الصرف يسلم له النقود حتى ولو كان ذلك متجاوزا رصيد الساحب، ذلك لأن التسليم في حقيقته لم يتم عن طريق الآلة، لكن تم عن طريق البنك، معنى ذلك أن الجهاز ما هو إلا أداة تتوسط بين البنك والعميل، كذلك فإن العميل لم يقم بكسر الجهاز، بل استخدمه بشكل مطابق للنظام المحدد سلفا من جانب البنك، ومن ثم فإن التسليم الصادر عن جهاز التوزيع الآلي هو تسليم اختياري منافي للاختلاس، كما لا يجوز قياس التسليم الصادر عن الجهاز الآلي على تسليم الصغير أو الجنون من حيث انعدام الإرادة، لأن التسليم هنا تم في الحقيقة من البنك، وما تسليم الجهاز للنقود إلا تسليما ماديا فقط.

فضلا عن ما تقدم، فإنه لا يمكن قياس تسليم الجهاز مبلغ يتجاوز المبلغ المسموح به على تسليم المدين حافظة نقوده للدائن استيلاء هذا الأخير على مبلغ يزيد عن قيمة الدين، حيث أن تسليم الجهاز للمبلغ الزائد عن الرصيد كان يهدف إلى نقل الحيازة الكاملة على النقود إلى الدائن (الحامل) وليس مجرد اليد العارضة، كما هو الحال بالنسبة للمدين<sup>(4)</sup>، حيث لا يمكن تكييف تصرف الحامل باستعمال بطاقته الصحيحة متجاوزا رصيده لدى مصدر البطاقة ضمن جرائم الاعتداء على الأموال، نظرا لانتفاء أركان هذه الجرائم في هذا التصرف، وكذلك، لعدم جواز القياس في المواد الجنائية، أيدت هذا الاتجاه محكمة النقض الفرنسية التي قضت بأن هذه الواقعة لا تشكل جريمة سرقة ولا تقع تحت طائلة نصوص قانون العقوبات، فهذا الفعل يشكل إخلال بالتزام تعاقدية فقط بين حامل البطاقة ومصدرها<sup>(5)</sup>.

### **المطلب الثاني: الاستعمال غير المشروع لبطاقات الائتمان من قبل حاملها بعد انتهاء مدة صلاحيتها أو إلغائها**

يكون الاستعمال غير المشروع للبطاقة الائتمانية إذا استعملها حاملها بعد إلغائها من قبل البنك الذي أصدرها أو بعد انتهاء مدة صلاحيتها أو بعد الادعاء بضياعها أو سرقتها، ويساهم في إمكانية وقوع هذين الفرضين استغلال العميل للفترة الزمنية الواقعة بين فقيام البنك بإجراء عملية إبلاغ التجار على البطاقة الملغاة أو المنتهية الصلاحية وإحاطة التاجر علما بهذا الإلغاء الأمر الذي يترتب عليه إلزام البنك بالوفاء للتاجر بقيمة مشتريات العميل<sup>(6)</sup>.

واجه الفقه والقضاء صعوبات كبيرة في إيجاد التكييف المناسب لأفعال الاستعمال غير المشروع بالاستناد إلى النصوص العقابية التقليدية، في حين أن استعمال البطاقة على هذا النحو تنطبق عليها نصوص النصب وخيانة الأمانة.

فالسؤال الذي يطرح: هل يجرم فعل حامل البطاقة باستعمال البطاقة اتجاه الجهة المصدرة بخيانة الأمانة، وهل عدم إخطار الحامل بإلغاء البطاقة واستعماله لها لدى أحد التجار المعتمدين يشكل جريمة نصب وخاصة إذا كان تاريخ الصلاحية غير مدون عليها؟. للإجابة على هذا الإشكال سوف نتعرض إلى نقطتين:

### **الفرع الأول: الاستعمال غير المشروع لبطاقات الائتمان من قبل حاملها بعد انتهاء مدة صلاحيتها**

يلتزم حامل البطاقة بشروط العقد المبرم بينه وبين الجهة المصدرة للبطاقة وفي حالة حدوث أي تغير في أحواله المتعلقة بالبطاقة يجب عليه إعلام الجهة المصدرة بذلك، حيث على الحامل الإلتزام بتسليم البطاقة إلى المصدر في حالة انتهاء مدة صلاحيتها أو تم إلغائها من طرف المصدر، فإن لم يتم تسليمها فهل يعتبر ذلك الفعل جريمة خيانة؟

#### **أولاً- مسؤولية حامل البطاقة اتجاه مصدر البطاقة**

بمقتضى نص المادة (376) المشار إليها سابقا من قانون العقوبات الجزائري يمكن حصر العناصر المكونة لجريمة خيانة الأمانة في مجموعة من العناصر تكون شروطا تسبق الجريمة، ويتعلق الأمر بالشيء الذي تنصب عليه الجريمة وتسليم الشيء بمقتضى أحد العقود الواردة في المادة (376) من قانون العقوبات الجزائري (محل جريمة خيانة الأمانة) وتمثل العناصر الأخرى في العناصر الحقيقية للجريمة وهي الاختلاس أو التبيد وما يترتب على ذلك من ضرر للمالك أو الحائز (العنصر المادي خيانة الأمانة) ونية الغش (العنصر المعنوي).

بالتأمل بأركان هذه الجريمة وتطبيقا على الغرض نجد:

**1. بالنسبة لحل الجريمة:** معلوم أن جريمة خيانة الأمانة لا تقع إلا على مال منقول مملوك للغير، وهذا ما ورد في المادة (376) من قانون العقوبات الجزائري، حيث أوضح بأمثلة متعددة منها أوراق تجارية، أو نقود أو بضائع أو أوراق مالية أو مخالفات وهي أمثلة لم يوردها المشرع على سبيل الحصر بدليل أنه أضاف أو أية محررات أخرى تتضمن أو تثبت أي إلتزام وإبراء<sup>(7)</sup>، ويشترط أن يكون المال المنقول محل الجريمة غير مملوك للجاني،" فيتم التسليم، بناء على عقد من عقود الأمانة الذي يجعل الجاني حائزا حيازة ناقصة ويقوم بتغيير

نيتة في الحيازة والقيام بفعل يجعله يظهر على الشيء. بمظهر المالك ويجعل الحيازة تامة ثم يقوم إما بتبديد الشيء أو اختلاسه<sup>(8)</sup>.

وبناء على ما سبق، كانت بطاقة الائتمان تمثل حق حاملها في استخدام مبلغ معين في تنفيذ مشترياته، فتدخل في معنى المنقول الذي ترد عليه جريمة خيانة الأمانة، وتدخل بطاقات الائتمان تحت صيغة أية محررات أخرى، كما أن العقد المبرم بين مصدر البطاقة وحاملها يتضمن شروط يجب على الحامل الإلتزام بها عند انتهاء مدة صلاحية البطاقة يلتزم بردها إلى الجهة المصدرة، وهذا يعني أن تسليم البطاقة للحامل ليس على سبيل التملك، وإنما بمقتضى عقد الوديعة، وهذا يتماشى مع حكم المادة (590) من القانون المدني الجزائري.

**2. بالنسبة للركن المادي:** حدد القانون الركن المادي لجريمة خيانة الأمانة في قوله: "كل من اختلس أو بدد... وذلك إضراراً بمالكيها أو واضعي اليد عليها أو حائزها". من خلال هذا النص يتضح أن الركن المادي يتكون من عنصرين:

**العنصر الأول:** هو خيانة الأمانة في صورة الاختلاس أو التبديد وهناك بعض القوانين التي تصنف صور الاستعمال.

**العنصر الثاني:** هو الضرر فلا يعاقب على الاختلاس أو التبديد، إلا إذا احدث ضرراً للغير فعليا، وهذا ما يتضح من نص المادة (376) من قانون العقوبات الجزائري على أنه: "... إضراراً بالمالكين أو الحائزين أو واضعي اليد".

بتطبيق ذلك على الاستعمال غير المشروع للبطاقة من طرف حاملها، نجد أن الركن المادي قائم، حيث أن الحامل امتنع عن رد بطاقة الائتمان إلى مصدرها في حالة انتهاء مدة صلاحيتها، وقام هذا الأخير باستعمالها، وجرأ هذا الفعل الذي قام به ترتب عليه ضرر لمصدر البطاقة يتمثل في فقدان ثقة الجمهور. بمثل هذه البطاقات، بالإضافة إلى إلتزام مصدر البطاقة بالوفاء بقيمة الفواتير التي استخدمت فيها هذه البطاقة وخاصة إذا لم تقم الجهة المصدرة بإعلام التاجر بانتهاء صلاحية البطاقة، ومن هنا فإنه متى وجد الضرر حتى ولو كان احتماليا فإن الفعل يصبح جريمة خيانة".

**3. بالنسبة للركن المعنوي:** يتحدد عن طريق القصد الجنائي، وهذا الأخير يتحقق بصفة عامة إذا تعمد الحامل إتيان فعل حرمه القانون مع علمه بتوافر كل الأركان التي يتطلبها لقيام الجريمة، أي أن قوام الركن المعنوي للجريمة يتحقق بالقصد العام، والمتمثل في عنصري الإرادة والعلم، حيث أن الجاني يعلم بانتهاء مدة صلاحية بطاقته أو إلغائها ويتعمد استعمالها، في حين

كان يجب عليه رد البطاقة إلى البنك المصدر لها وهذا ما يسببه إضرارا بمصدرها، إلا أن ما يمكن قوله من خلال ما سبق أن رفض الحامل إعادة البطاقة للجهة المصدرة بعد انتهاء صلاحيتها أو إلغائها يعد مرتكبا لجريمة خيانة الأمانة، ويعتبر التاريخ اللاحق لإلغاء الاتفاقية أو إلغائها هو التاريخ الذي تقوم به جريمة خيانة الأمانة، ذلك لأنه التاريخ الذي يجب إعادة البطاقة فيه.

### ثانيا- مسؤولية الحامل اتجاه التاجر

يقوم حامل البطاقة بتحديد تاريخ الصلاحية عند نهاية العقد حسب ما اتفق عليه الطرفان في العقد المبرم بينهما، لكن إذا استعمل الحامل بطاقته رغم أنه يعلم بانتهاء مدة صلاحيتها أو بعد الادعاء بضياعها أو سرقتها في عملية الشراء من عند إحدى التجار المعتمدين، فهل هذا الفعل يعتبر جريمة نصب؟، وبناء على ذلك يعرف النصب بأنه الاستيلاء على مال الغير بطريقة احتيالية بنية تملكه<sup>(9)</sup>.

نص المشرع الجزائري على جريمة النصب في المادة (372) من قانون العقوبات الجزائري، حيث تبين هذه المادة أن محل جريمة النصب ينحصر في المنقول، ولذلك لا تتوافر جريمة النصب إذا تمكن الجاني عن طريق الاحتيال من الحصول على منفعة، وهذا على غرار المشروع الفرنسي الذي توسع في مفهوم محل جريمة النصب في قانون العقوبات الجديد وفق المادة (1/313)، إذ يمكن أن يكون هذا الأخير نقود أو قيم أو أموال أو تقديم خدمات والرضا يعمل يفرض إلزاما أو إعفاء، فهل تقديم الحامل ببطاقته المنتهية الصلاحية أو الملغاة يعتبر جريمة نصب؟.

1- حيث يرى هذا الجانب عدم قيام جريمة النصب في حالة ما إذا كانت البطاقة تحمل تاريخ لانتهائها أو في حالة قيام المصدر بإلغاء البطاقة، وذلك لأن من أبسط واجبات التاجر التأكد من مدة صلاحية البطاقة، وعليه إذا قبلها في الحالتين المذكورتين آنفا يمكن القول بأن الحامل قد ارتكب جريمة خيانة الأمانة والتاجر شريكا له.

2- أما في حالة ما إذا كان تاريخ انتهاء الصلاحية غير مدون على البطاقة، أو لم تقم الجهة المصدرة بإخطار التاجر بإلغاء البطاقة أو انتهائها، وقام الحامل باستخدام البطاقة لشراء السلعة أو الاستفادة بخدمات من التاجر المورد يشكل جريمة النصب طبقا للمادة (372) من قانون العقوبات الجزائري وبالتدقيق في أركانها وتطبيقها على هذا الفرض نجد:

**بالنسبة للركن المادي:** يتكون الركن المادي من ثلاثة عناصر هي:

- **الاحتيال:** ويتمثل في استخدام الجاني وسيلة من وسائل التدليس المنصوص عليها على سبيل الحصر التي تتمثل في: استعمال طرق احتيالية، التصرف في مال الغير، اتخاذ اسم كاذب أو صفة غير صحيحة.

- **نتيجة إجرامية:** تتمثل في قيام الجاني عليه تسليم ماله إلى الجاني كأثر للنشاط الإجرامي.

- **علاقة سببية بين النشاط الإجرامي ونتيجة الإجرامية:** أي يشترط لقيام جريمة النصب أن تكون رابطة سببية بين الوسائل الاحتيالية وتسليم الأشياء" وهذا يقتضى أن يكون التسليم لاحقا على استعمال التدليس، ويجب أن تكون الوسائل الاحتيالية من شأنها أن تؤدي إلى تسليم المال نتيجة انخداع الضحية بها<sup>(10)</sup>، وبتطبيق على حالة الاستخدام غير المشروع للبطاقة بواسطة الحامل، نجد أن هذا الأخير عندما يقدم البطاقة للتاجر وهو مع علمه بانتهاء مدة صلاحيتها أو بإلغائها لشراء احتياجاته يشكل العنصر الأول (الاحتيال) لجريمة النصب، فيمجرد تقديم الحامل البطاقة للتاجر يكون بمثابة وسيلة احتيالية من الوسائل المنصوص عليها في المادة (372) من قانون العقوبات الجزائري، وأن مجرد تسليم التاجر المشتريات للحامل بناء على الوسيلة الاحتيالية التي قام بها هذا الأخير - تقديم بطاقة منتهية الصلاحية أو ملغاة - يعتبر استيلاء للمال.

**بالنسبة للركن المعنوي:** الركن المعنوي لجريمة النصب متوافر ذلك لأن الجاني يتعمد الغش، حيث يعلم أنه يغير الحقيقة، وبأنه يأتي بوسيلة من وسائل الاحتيال من أجل الاستيلاء على مال الجاني عليه، وهذا ما ينطبق على حامل البطاقة المنتهية أو الملغاة، حيث يعلم بتاريخ نهايتها وفقا للعقد المبرم بينه وبين مصدر البطاقة أو بإلغائها نتيجة العقد السابق، ومع ذلك يحاول إيهام التاجر بصحتها بالاستيلاء على المال بدون وجه حق، ذلك لأن التاجر سيتعرض بعد ذلك لعدم الوفاء بقيمتها من جانب مصدر البطاقة.

مما سبق يتضح، أن استخدام الحامل للبطاقة بعد انتهاء مدة صلاحيتها أو إلغائها من طرف الجهة المصدرة لشراء سلع أو الاستفادة من خدمات من التاجر يشكل جريمة نصب في مواجهته، بشرط إلا يكون هذا الأخير قد أخطر من طرف المصدر بإلغاء البطاقة أو انتهاء صلاحيتها.

### ثالثا- الاستعمال غير المشروع لبطاقات الائتمان من قبل حاملها بعد إلغائها

تحتفظ البنوك المصدرة لبطاقة الائتمان بحقها في إلغاء البطاقة الممنوحة للعميل في أي وقت ودون الرجوع إلى الحامل، وذلك ضمن شروط العقد المبرم بين البنك المصدر والعميل حامل البطاقة، لذلك فكل مخالفة من الحامل لهذا الشرط العقدي يرتب مسؤولية في ذمته، كما يمكن للحامل أن يستعمل البطاقة الملغاة في السحب من الموزعات الآلية في حين أن البنك لم يقم بإعادة برمجة ذاكرة الموزع الآلي، مما يساعد الحامل من الحصول على مبالغ نقدية دون حق.

هذا ما يثير التساؤل عن مدى إمكانية إسناد جريمة النصب وحقها في إلغاء البطاقة الممنوحة للعميل حاملها في أي وقت ودون الرجوع إلى الحامل، وذلك ضمن شروط العقد المبرم بين البنك المصدر والعميل الحامل للبطاقة، لذلك فكل مخالفة من الحامل لهذا الشرط العقدي يرتب مسؤولية مدنية في ذمته، باعتباره قد استخدم طرقا احتيالية في مواجهة البنك كتم خلال التاجر، خاصة وأن إلغاء البطاقة يؤدي إلى خلع صفة الحامل الشرعي عن العميل<sup>(11)</sup>.

إن هناك صورتان لإساءة استخدام البطاقة الملغاة من قبل الحامل تمثلت الصورة الأولى باستخدام البطاقة الملغاة في الوفاء بقيمة المشتريات بامتناع الحامل عن رد البطاقة إلى المصدر بعد إلغائها من قبل الأخير أو بقيام الحامل باستخدام هذه البطاقة للوفاء بقيمة المشتريات من السلع والخدمات، أما الصورة الثانية لإساءة الاستخدام فهي استخدام البطاقة الملغاة من أجل سحب الأموال من أجهزة الصراف الآلي.

### الصورة الأولى: استخدام بطاقة الائتمان الملغاة في الوفاء

إن حامل بطاقة الائتمان قد يقوم باستخدامها بعد إلغائها من قبل المصدر (البنك أو المؤسسة المالية) مما يؤدي إلى إلزام المصدر بهذه المبالغ للتاجر ذلك أن هذا الأخير لا يعلم بإلغاء البطاقة من قبل المصدر، وفي هذه الحالة علينا التفرقة بين فرضين، الفرض الأول يتمثل بامتناع حامل البطاقة عن ردها بعد أن طلبها المصدر منه والثاني يتمثل بقيام الحامل باستخدام البطاقة في الوفاء<sup>(12)</sup>.

### الفرض الأول: الامتناع عن رد البطاقة بعد طلبها من البنك المصدر

تعد حيازة الحامل للبطاقة حيازة ناقصة إذ أنه تسلم البطاقة بموجب عقد من عقود الأمانة المنصوص عليها في المادة (341) من قانون العقوبات المصري، أما بالنسبة لقانون العقوبات العراقي فإن المادة (453) تنص على إن الجاني يتسلم المال المنقول على سبيل الأمانة



أو بأية كيفية كانت، أي إن التسليم يكون بناء على عقد من عقود الأمانة أو أن يعهد بالمال إلى الجاني بأية كيفية أو يسلم له لأية غرض أو أي عقد يلزمه بالمحافظة على المال ورده عيناً أو باستعماله في أمر معين لمصلحة مالكه أو بناءً على نص قانوني أو حكم قضائي يلزمه بذلك، وبالنتيجة فأي عقد أو نص قانوني أو حكم قضائي يلتزم الشخص بموجبه بالمحافظة على المال ورده عيناً أو باستعماله بطريقة معينة يعد من أوجه الأمانة التي تصلح أساساً لجرمة خيانة الأمانة<sup>(13)</sup>.

إن إثبات حصول الركن المادي في هذه الجريمة يعد مسألة موضوعية ممكن أن يستفاد من امتناع الجاني عن رد المنقول مع المطالبة به دون وجود مبرر قانوني لعدم رده أو من الادعاء بضياحه أو إنكاره<sup>(14)</sup>.

وعليه إذا امتنع حامل البطاقة عن ردها فيعد وكأما قد ارتكب الفعل المادي لجرمة خيانة الأمانة الذي يتمثل كما يذهب إلى ذلك الفقه بالاستعمال (الصورة الأولى للركن المادي للجريمة) وهو الاستغلال غير المقترب بنية الحامل بتملك المال خلافاً للغرض الذي عهد به إليه من أجله<sup>(15)</sup> أو التصرف بسوء قصد (الصورة الثانية للركن المادي للجريمة) خلاف الغرض الذي عهد به إليه أو سلم له من أجله حسب ما هو مقرر قانوناً أو حسب التعليمات وبالتالي يعد خائناً للأمانة<sup>(16)</sup>، وبذلك إذا امتنع الحامل عن رد البطاقة إلى المصدر فهو قد أفصح عن إرادته في تغيير حيازته على البطاقة من حيازة ناقصة إلى حيازة كاملة بنية تملكه وبذلك فإن فعله تنطبق عليه النصوص المتعلقة بجريمة خيانة الأمانة، إذ إن جريمة خيانة الأمانة تتحقق بقيام الشخص بتحويل حيازته للشيء المنقول بإضافته إلى ملكه بعد أن كان يحوزه على ذمة مالكه (الحيازة الناقصة)<sup>(17)</sup>، وبالنتيجة فإن حامل البطاقة إذا قام بالامتناع عن ردها إلى المصدر يعد خائناً للأمانة وإن لم يستعمل البطاقة أو يتصرف بها.

### الفرض الثاني: استخدام بطاقة الائتمان الملغاة في الوفاء

إذا قام البنك أو المؤسسة المالية المصدرة للبطاقة بإلغائها فإن الإلغاء يهدر قيمة البطاقة كأداة ائتمان، ذلك أن البطاقة عندما تلغى لا يكون لها وجود، فإذا قام الحامل باستخدامها من أجل الحصول على سلع ومشتريات من التجار فيجب مساءلته جنائياً حماية للثقة في البطاقة وللمعاملات التي تستخدم فيها<sup>(18)</sup>، ولقد حزم الفقه باستناد جريمة النصب إلى تصرف العميل المتمثل في الاستعمال غير المشروع للبطاقة الملغاة، وانطلق هذا الاتجاه من نقطة استعمال العميل للبطاقة الملغاة، فاعتبرها صفة غير صحيحة، حيث أن مجرد تقديم الحامل للبطاقة الملغاة إلى التاجر من أجل الوفاء بثمن مشترياته يكون قد أقنعه بوجود ائتمان لا

وجود له، طالما أن إلغاء البطاقة مرهون بغلق الحساب، فيكون تصرف التاجر بتسليم المشتريات على أساس أن المشتري هو حامل شرعي لبطاقة صحيحة وهي لم تعد لها أي قيمة قانونية بمجرد إلغائها من طرف البنك الذي يخلع عنها فقيمتها وكأداة وفاء، فالحامل إذن قد لجأ إلى الاحتيال من أجل الحصول على مال الغير وبسوء نية<sup>(19)</sup>، إنطلاقاً من نقطة استعمال العميل البطاقة الملغاة، ولم يعد للبطاقة أي قيمة قانونية بمجرد إلغائها من طرف البنك الذي يخلع عنها صفتها كأداة وفاء، فالحامل لجأ إلى الاحتيال من أجل الحصول على مال الغير بدون وجه حق وبسوء نية، فيمكن اعتبار ذلك اختلاس في حق البنك الضامن<sup>(20)</sup>.

ومن أجل تجريم الحامل في هذا الفرض، لا بد أن يقوم المصدر للبطاقة بتبنيه الحامل بإلغاء بطاقة الائتمان ومطالبته بردها<sup>(21)</sup>، وبالنتيجة إذا لم يقم المصدر بإخطار الحامل وقام الأخير باستخدامها (بتقديمها إلى التاجر من أجل الحصول على السلع أو الخدمات)، فلا يمكن أن تقوم مسؤوليته لعدم علمه بإلغاء البطاقة، إذ أن المسألة تتعلق هنا بالقصد الجنائي للحامل الذي يتمثل بإرادة استخدام البطاقة الملغاة وإرادة الحصول على السلع والخدمات، والعلم الذي ينبغي أن ينصرف إلى كافة مكونات الجريمة مع العلم بأنه يستخدم بطاقة ملغاة.

أما الأمر الآخر الذي لا بد من توافره من أجل تجريم فعل الحامل، فيتمثل بعدم قيام المصدر للبطاقة بإخطار التاجر بإلغاء البطاقة، فإذا قدمت البطاقة الملغاة إلى التاجر ولم يكن التاجر قد أخطر بهذا الإلغاء من قبل البنك، فهنا تقوم المسؤولية الجنائية للحامل<sup>(22)</sup>، أما إذا قامت الجهة المصدرة بإخطار التاجر بإلغاء البطاقة وأن التاجر قبلها على الرغم من ذلك، فهنا لا يسأل الحامل عن أي جريمة لأن تقديم البطاقة الملغاة يعد أسلوباً ساذجاً لا ينخدع به أحد<sup>(23)</sup>، وبذلك لا يمكن تجريم الحامل وقيام مسؤوليته عن هذا الفعل ما لم يكن قد أخطر بالإلغاء (عالمياً بالإلغاء) وأن يكون التاجر غير مخطر بهذا الإلغاء، وإذا كانت مسؤولية الحامل الجنائية تقوم في هذه الحالة، فإن الخلاف قد ثار حول التكييف القانوني لفعله أي الجريمة التي يسأل عنها.

### الرأي الأول: حامل البطاقة يسأل عن جريمة احتيال

إذ يرى البعض أنه إذا كانت نفقات الحامل سيئ النية تتجاوز المبلغ المضمون، وإذا تجاوزت لا يدفع المصرف للتاجر لعدم وجود وصيد كاف في حساب الحامل، بالنسبة للتاجر يمكنه ملاحقة الحامل بجرم الاحتيال ذلك أن استعمال البطاقة يشكل مناورة احتيالية تهدف إلى إيهام المورد بوجود حساب وهمي، أما بالنسبة للتجاوز في عمليات سحب الأموال من الصراف الآلي، ففي لبنان مثلاً فإن البطاقة التي تعطى لعملاء المصرف لا تخولهم بسحب

أموال تفوق تلك المودعة في حسابهم، ويمكننا الإشارة على سبيل المثال إلى اتفاقية ماستر كارډ للبنك التجاري الكويتي التي تنص في أحد بنودها: أن أي تحويل يتجاوز الحد الائتماني الممنوح للعميل يتطلب إجراء اتصال بين التاجر المستفسر والبنك، لذلك يوافق العميل على تأجيل استعماله للبطاقة إذا كان سوف يترتب على هذا الاستعمال تجاوز الحد الائتماني المتفق عليه لحين الحصول على موافقة البنك بواسطة تبادل الاتصالات.

أما في فرنسا، فالمشكلة المطروحة والتساؤل الذي جرى في هذا الإطار، هو هل التجاوز في السحب يعتبر احتيالا؟ وهل استعمال البطاقة وفقا للأصول العادية الطبيعية يشكل مناوره احتيالية المعاقب عليها قانونيا؟.

ليس هناك رأي مستقر في الاجتهاد، أما بالنسبة لجرم السرقة فهو غير متحقق لأن المصرف هو الذي يضع الأموال بتصرف المستفيدين، أما الغرفة الجنائية لمحكمة التمييز الفرنسية قررت لها أنه مع انتفاء النص، لا يشكل هذا السحب جرما جزائيا بل إخلال بالتزام تعاقدي إلا أن القانون المتعلق بالغش المعلوماتي في فرنسا ميز بين حالين:

- إما أن يعمد الحامل إلى الاستفادة من الموزع الآلي وفقا للأصول العادية الطبيعية الصحيحة ولا يكون عرضة لعقاب جزائي.

- وإما يلجأ إلى أفعال قسدية ومناورات غير أبه لحقوق الغير ويكون عندها للمساءلة الجزائية التي يختلف وصفها بحسب خطورة الأفعال المقترفة، فالقانون يعاقب كل من أعاق أو غير عمل الجهاز<sup>(24)</sup>.

كما قضت بعض المحاكم الفرنسية بمساءلة حامل البطاقة عن جريمة احتيال، لأنه تعسف في استخدام بطاقته مما اضطر المصدر إلى إلغائها والطلب بردها إليه، إلا أنه قام باستخدامها وهي التي جردت من كل قيمة حينما ألغيت هادفاً لإقناع بوجود ائتمان وهمي والحصول من البنك أو المؤسسة المالية على وفاء للتجار الذين تعامل معهم الحامل مما يشكل استيلاء على ثروة الغير<sup>(25)</sup>، وذهب آخر إلى تأكيد هذا الرأي بالقول إن استخدام بطاقة الائتمان الالكترونية بعد إلغائها يعد وسيلة احتيالية تتمثل في إقناع المجني عليه بوجود ائتمان وهمي وانه صاحب رصيد دائن في البنك، إذ إن الوسائل (الطرق) الاحتيالية تعد صورة من صور الركن المادي في جريمة الاحتيال، ومن الممكن أن تقوم هذه الجريمة بالصورة الأخرى، كما يرى الفقه الجنائي التي تتمثل اتخاذ الجاني صفة غير صحيحة لأن من يدعي صفة زالت بعد إن كانت له فهو يدعي بصفة غير صحيحة وبالتالي تقوم جريمة الاحتيال<sup>(26)</sup>.

إذ إن بعض من الفقه الفرنسي يرى أن الصفة غير الصحيحة هنا تتمثل في أن حامل البطاقة ممكن اعتباره (موكل) والبنك (وكيل) عن الحامل في الوفاء بقيمة

مشترياته<sup>(27)</sup>، والملاحظ إن التشريعات لم تحصر الصفات التي بانتحاليها تقوم الجريمة، إذ إن ذلك من الصعوبة لكثرة هذه الصفات لذلك قام بعض الفقه بإعطائها تعريف تمثل بأن الصفة غير الصحيحة تلك الصفة التي لا تتوافر لدى الجاني في الواقع، لذلك يقوم بانتحاليها ويترتب على انتحاله لها أن يكتسب لدى المجني عليه ثقة ما كان يحصل عليها لولا هذه الصفة<sup>(28)</sup>، وبالنتيجة فإن جريمة الاحتيال متوفرة في هذه الحالة من حيث أركانها المادي والمعنوي (القصد الجنائي) كما إن أداة الجريمة وهي البطاقة الملغاة موجودة.

### الرأي الثاني: حامل البطاقة يسأل عن جريمة خيانة أمانة

وعلى العكس من الرأي الأول فقد ذهب بعض المحاكم الفرنسية إلى إن الحامل إذا استمر باستخدام البطاقة بعد إلغائها فإنه يسأل عن جريمة خيانة الأمانة<sup>(29)</sup>، إذ أن الاستعمال الذي تقوم به خيانة الأمانة هو ذلك الاستعمال الذي لا يجوز أن يصدر من غير المالك بحيث إن الجاني بات ينظر إلى نفسه نظرة المالك<sup>(30)</sup>، وقد سار البعض مع هذا الاتجاه إذ ذهبوا إلى إن الحامل متى ما قدم البطاقة الملغاة للاستخدام ولا أحد غيره يعرف هذه المعلومة (إلغاء البطاقة) فهو مالك لها، ذلك إن الاستعمال قرين الظهور بمظهر المالك، إذ أنه مالك لها طالما أنه الحامل الشرعي لها وإن كانت ملغاة أو منتهية الصلاحية<sup>(31)</sup>.

إلا إن هناك من يذهب إلى عكس ذلك ويقول إن حامل بطاقة الائتمان الملغاة لا يظهر بمظهر المالك وإنما يظهر بمظهر حامل بطاقة ائتمان صالحة للاستخدام وأنه لا يزال يتمتع بالزايا التي منحه إياها البنك المصدر للبطاقة، وبذلك لا تتوفر بحقه جريمة خيانة الأمانة<sup>(32)</sup>.

### الرأي الثالث: حامل البطاقة يسأل عن شروع في جريمة السرقة

ذهب بعض الفقه الفرنسي إلى أن حامل البطاقة يسأل عن شروع في السرقة، ذلك أن إلغاء البطاقة تم بسبب عدم وجود رصيد<sup>(33)</sup>، إلا أن هذا القول مردود عليه متى ألغيت لأي سبب على الرغم من وجود رصيد للحامل.

ونحن نذهب لعدم وجود نصوص خاصة تجرم مثل هذا الفعل في اغلب القوانين - مع ما ذهب إليه أصحاب الرأي الأول<sup>(34)</sup>، من إن الحامل ممكن أن يسأل في هذه الحالة عن جريمة الاحتيال التي نص عليها مشرعنا في المادة (456) من قانون العقوبات التي يمكن أن يقوم ركنها المادي باستخدام الطرق الاحتيالية التي لم يعرفها المشرع لصعوبة حصرها تحت مسميات معينة مما اضطر الفقه إلى تعريفها تعاريف متعددة منها (كل كذب مصحوب بوقائع خارجية أو أفعال مادية يكون من شأنها توليد الاعتقاد لدى المجني عليه بصدق هذا الكذب بما يدفعه إلى تسليم ما يراد منه تسليمه طواعية واختياراً، وبذلك يلزم لتحقق الطرق الاحتيالية

أن يكون هناك كذباً من جانب الجاني سواء كان بالقول أو بالكتابة أو الإشارة وأن يكون مصحوباً بوقائع مادية خارجية تؤيد هذا الكذب.

ولم يشترط المشرع أن تكون هذه الطرق من طبيعة معينة بحيث تكفي لخداع شخصاً عالي الذكاء وإنما يكفي أن تكون قد خدعت المجني عليه نفسه، إذ إن غش المجني عليه وخداعه مسألة نسبية تقاس بمقدار ذكائه وإدراكه<sup>(35)</sup>، وبالنتيجة فإن حامل البطاقة بادعائه بأنه حامل بطاقة ائتمان صحيحة أو سارية المفعول فهو يدعي كذباً أما إبرازه للبطاقة المملوغة على إنها بطاقة صحيحة فهو يتخذ مظهراً خارجياً لتأييد الادعاءات الكاذبة، وبذلك فإن جريمة الاحتيال ممكن أن تقوم هنا باستخدام الطرق الاحتمالية<sup>(36)</sup>، ومن الممكن أن تقوم مسؤولية الحامل عن جريمة الاحتيال بطريق آخر نصت عليه التشريعات كصورة ثانية من صور الركن المادي يتمثل باتخاذ الجاني صفة غير صحيحة، إذ إن من يدعي صفة زالت بعد إن كانت له فهو يدعي بصفة غير صحيحة، علماً إن اتخاذ هذه الصفة يكفي لقيام الجريمة من دون أن يحتاج الجاني إلى الاستعانة بالطرق الاحتمالية من أجل تأكيد ادعائه<sup>(37)</sup>.

### الصورة الثانية: استخدام بطاقة الائتمان الاليكترونية المملوغة في سحب النقود

إن استخدام بطاقة الائتمان المملوغة من أجل سحب النقود من أجهزة الصراف الآلي (السحب الآلي) يعد مثلما يقول البعض أمر غير متصور وبالغ الصعوبة في ظل الاحتمالات التي تضعها البنوك على الأجهزة التابعة لها لأن هذه الأجهزة عادةً ما ترفض القيام بعملية السحب أو تقوم بابتلاع البطاقة، إذ إن وسائل الرقابة على صلاحية بطاقات السحب الاليكترونية جعلت الاستعمال السيئ (الاستخدام غير المشروع) بمقابل أجهزة الصراف الآلي يكون مقصوراً على حالة السحب المتجاوز للرصيد ولا يتضمن استعمال البطاقة المملوغة أو المنتهية الصلاحية إذ إن هذه البطاقات يتم سحبها بطريقة آلية عن طريق الأجهزة التي تتم برمجتها من أجل القيام بهذا العمل بعد أن تزود بالذاكرة اللازمة لذلك<sup>(38)</sup>.

وإذا كان الأمر كذلك من غير الممكن الحصول على أموال البنك المودعة في أجهزة الصراف الآلي، فهل من الممكن إضفاء الصفة الإجرامية على أفعال الحامل في هذه الصورة أي في حالة ما إذا قام الحامل بوضع البطاقة المملوغة في جهاز الصراف الآلي قاصداً الحصول على الأموال من دون أن يحصل على ما يريد؟.

ذهب البعض إلى أن هذا الفعل لا يعدو كونه شروعاً في سرقة أموال البنك المودعة في أجهزة الصراف الآلي<sup>(39)</sup>، إلا أن هناك من يقول بأن هذه الصورة لا تعدو عن كونها جريمة احتيال ذلك إن الحامل احتفظ بالبطاقة على الرغم من إلغائها الذي جرده من صفته كحامل شرعي

للبطاقة واستمر باستخدامها بصفة غير صحيحة من أجل إيهام الغير بوجود ائتمان غير حقيقي (غير موجود في الأصل)<sup>(40)</sup>، وبالنتيجة تقوم الجريمة باتخاذ الجاني صفة غير صحيحة كما يمكن أن تقوم باستعمال الجاني طرقاً احتيالية تؤدي إلى نفس الهدف.

إلا إن السؤال الذي يثار هنا في حالة ما لو قام حامل البطاقة بارتكاب فعل مادي ممكن أن تقوم به جريمة الاحتيال سواء أكان بإتباع طرق مادية ممكن اعتبارها وسائل احتيالية متقدمة أو غيرها من صور الركن المادي في جريمة الاحتيال وحاول الحصول بمقتضاها على أموال البنك المودعة في الصراف الآلي فهل تقوم جريمة الاحتيال الناقصة أي هل من الممكن ممارسة وسائل الاحتيال على الجهاز الآلي؟.

ذهب رأي في الفقه إلى إن هذه الجريمة لا تقوم إلا إذا قام الجاني بخداع شخصاً مثله أي لا يتصور أن تنصرف الوسائل الاحتياطية إلى جهاز آلي<sup>(41)</sup>، وهذا الاتجاه تتبناه تشريعات مصر وألمانيا والدانمرك وفنلندا واليابان والنرويج والسويد ولكسمبرج وإيطاليا<sup>(42)</sup>.

ويذهب رأي آخر من الفقه المصري إلى أن غش العدادات كعداد الماء والكهرباء والأجهزة الحاسبة هو نوع من تجسيد الكذب الذي تتحقق به الطرق الاحتياطية التي تعد السلوك الإجرامي في جريمة الاحتيال<sup>(43)</sup>.

وبالنتيجة إذا استخدم الحامل (الجاني) بطاقته الائتمانية الملغاة استخداماً تعسفياً في سحب الأموال من أجهزة الصراف الآلي للنقود فإن فعله يشكل جريمة الاحتيال<sup>(44)</sup>، إلا إن الجريمة في هذا الفرض هي جريمة احتيال ناقصة لعدم تمكن الحامل من سحب هذه الأموال من الصراف الآلي للأسباب التي ذكرناها.

لقد لاحظنا إن هناك ثلاثة أفعال للحامل (أثنان في الصورة الأولى وفعل واحد في الصورة الثانية) كما لاحظنا إمكانية إنطباق أكثر من نص في قانون العقوبات على هذه الأفعال على الرغم من إنها من طبيعة واحدة متمثلة بإساءة استخدام بطاقة اليكترونية ملغاة من قبل حاملها لذلك نرى وعلى الرغم من إمكانية انطباق النصوص المتعلقة بجرائم الأموال التقليدية (خيانة الأمانة والاحتيال) التي ذكرناها على أفعال الحامل تجريم كل هذه الأفعال وفق نص واحد وتحت عنوان جريمة إساءة استخدام البطاقة الاليكترونية الملغاة أي ضمن باب جرائم الغش المعلوماتي.

## المبحث الثاني: المسؤولية الجزائية عن الاستعمال غير المشروع لبطاقات الائتمان من قبل الغير

يقصد بالغير هنا من لم تصدر البطاقة باسمه من الجهة المصدرة، فإذا استعمل الغير بطاقة الائتمان كان استعماله هذا غير مشروع، ويعرف الغير في هذا الخصوص باستبعاد هاتين الفئتين أي التاجر وموظفي البنك، وقد تظهر مشكلة الغير حين فقد البطاقة، أو سرقتها، أو ضياع الرقم السري الخاص بها أو سرقة، لأنه بدون رقم سري لا يمكن استخدام البطاقة البلاستيكية.

وعلى الرغم من التقدم الفني للمحافظة على عدم تزوير البطاقة، إلا أن هناك تقدما علميا أيضا في كيفية الاستعمال غير المشروع لبطاقة الائتمان من جانب الغير وخاصة جرائم تزوير تلك البطاقة، قد يتخذ هذا التزوير صورة تزوير كلي أي خلق لها من العدم على غرار البطاقة الصحيحة (أي عمل بطاقة أخرى)، بمعنى أن يتم تزوير المادة المكونة للبطاقة نفسها وبياناتها وهو ما يعرف بالتقليد، وأن التزوير بهذا الشكل وإن كان صعب إلا أنه ليس مستحيلا، وقد يتم التزوير بالبيانات فقط كالرقم السري أو التوقيع<sup>(45)</sup>.

وهنا يثار تساؤل إذا فرض أنه تم تزوير البطاقة فما هو التكييف القانوني لهذه الواقعة؟ فهل يعتبر فعل الجاني جريمة تزوير؟

الاستعمال غير المشروع لبطاقات الائتمان يتم إما: بتزوير الغير لبطاقة الائتمان، استعمال الغير لبطاقة الائتمان المزورة، استعمال الغير لبطاقة مسروقة أو ضائعة.

### المطلب الأول: تزوير الغير لبطاقة الائتمان

يتم التزوير عندما تفقد بطاقة الائتمان من العميل أو تسرق منه فيتلقها الغير ويقوم باستبدال ما بها من بيانات ومعلومات ويقوم باستخدامها في عمليات الشراء والسحب فيشكل اعتداء ليس على البنك المصدر للبطاقة فحسب، ولكن يمتد الاعتداء ليشمل حامل البطاقة أيضا، هذا الاعتداء يشكل في رأي جمهور الفقهاء جريمة تزوير على اعتبار التزوير هو تغيير الحقيقية وتغيير ما على الشريط المغنط الخاص بالبطاقة يعد تزويرا لأنه يغير ما على البطاقة من بيانات ومعلومات.

وتتم هذه العملية عن طريق ما يسمى بعملية (Skimming Devis) للحصول على خصائص الهوية الالكترونية من القطاعات المغناطيسية من إحدى البطاقات الصحيحة<sup>(46)</sup>، ثم نقلها بنفس الخصائص إلى بطاقة أخرى.

وتزوير البطاقة الائتمانية ذاتها قد يكون كلياً وقد يكون جزئياً، حيث يتم التزوير الكلي باصطناع البطاقة بالكامل وتقليد ما عليها من كتابات وحروف وعلامات وأشربة أو من خلال بيانات بطاقة صحيحة يتم الحصول عليها بتصويرها فوتوغرافياً بعيداً عن أعين العميل، وقد يكون بتغيير بعض بيانات البطاقة كترع الشريط المغنط الأصلي ووضع الشريط الخاص بالفاعل القائم بعملية التزوير<sup>(47)</sup>.

وكل هذه الحالات والأنماط لا تدخل في حيز تعريف الفقه للتزوير بحيث يعرف التزوير بأنه: تغيير الحقيقة في محرر بإحدى الطرق التي نص عليها القانون تغيير من شأنه إحداث ضرر مقترن ببنية استعمال المحرر المزور فيما أعد له<sup>(48)</sup>، ولقد نص المشرع الجزائري على التزوير في المحررات العرفية أو التجارية أو المصرفية في المواد من (219-221) من قانون العقوبات وبناء على ذلك، سنين أركان الجريمة، كالآتي:

**أ- الركن المادي:** يتوافر الركن المادي لجريمة التزوير، بتغيير الحقيقة بإحدى الطرق التي نص عليها المشرع في نص المادة (216) من قانون العقوبات الجزائري ومن بين هذه الطرق التقليد والاصطناع.

والتقليد في مجال التزوير، يراد به تحرير المتهم كتابة بخط يشبه خط شخص آخر، وهي يسعى بذلك إلى أن ينسب إلى هذا الأخير البيانات التي تضمنتها الكتابة<sup>(49)</sup>، أما الاصطناع: فهو خلق محرر بأكمله ونسبته إلى غير محرره.

**ب- ركن الضرر:** يشترط أن يترتب على تغيير الحقيقة ضرر يلحق بشخص معين، سواء كان هذا الأخير ضرراً مادياً أو أدبياً، حال أو محتمل، ويستخلص احتمال الضرر من احتمال استعمال ضار للمحرر المزور، وقد يترتب ضرراً اجتماعياً يصيب المجتمع بأسره ولا يختص بفرد معين.

**ج- الركن المعنوي:** بلا شك يتوافر الركن المعنوي (القصد الجنائي العام والخاص) عند من يقدم على تزوير بطاقة الائتمان، لأنه يعلم بجميع أركان التزوير، من أنه يقوم بتغيير الحقيقة في إحدى المحررات العرفية وبطريقة من الطرق التي حددها القانون، وأنه يترتب على ذلك ضرراً حالاً أو محتملاً بأحد الأشخاص أو المجتمع وهذا هو القصد العام والقصد الخاص هو النية في استعمال البطاقة المزورة استعمالاً غير مشروع للغرض أو الأغراض التي أعدت من أجلها وهو ما نصت عليه المادة (215) من قانون العقوبات: "... بقصد الغش..."، وعليه، متى توافر القصد الجنائي فلا عبرة بعد ذلك بالباعث على ارتكاب التزوير، ولا بالغاية التي يقصدها المزور، ومحل الجريمة ينطبق على بطاقة الائتمان كما سبق ذكره، لكون البطاقة تحتوي على



معلومات وبيانات هي موضوع التزوير، والمحرر وسيلة التعبير عن علاقة قانونية بين شخصين بما تتضمنها من حقوق والتزامات ويعاقب القانون على تغيير هذه الحقيقة<sup>(50)</sup>.

وعليه، فإن العبث بتلك البيانات يشكل الركن المادي لجريمة التزوير، كأن يعتمد الجاني إلى تغيير النقوش التي تحملها أو التلاعب في الأرقام المكتوبة عليها أو عن تقليدها، حيث يكفي أن يكون التقليد يشبه البطاقة المزورة ويجعلها مقبولة للتعامل نتيجة توصل المقلد إلى الحصول على الرقم السري الخاص الذي يمكنه من سحب أموال، وهذا ناتج عن التطور الذي حصل مؤخرا في ميدان الإعلام الآلي، حيث سمع باستعمال تقنيات تمكن المقلدين من الحصول على الرقم السري للبطاقات وذلك بواسطة برنامج (credit master logiciel) الذي يسمح بإعادة تشكيل الرقم السري للبطاقة<sup>(51)</sup>.

وعلى ضوء ما سبق يتضح، انطباق جريمة التزوير على قيام الجاني بإحداث تغيير في بطاقات الائتمان، ومن ثم يكون هذا الأخير مسؤولا طبقا لنص المادتين (219-220) من قانون العقوبات الجزائري<sup>(52)</sup>.

### 1. استعمال الغير لبطاقة إئتمان مزورة

حرص المشرع الجزائري على تجريم استعمال المحرر المزور، وجعل هذه الجريمة مستقلة عن جريمة التزوير، وجريمة استعمال محرر مزور تعني دفع المحرر إلى التعامل، أي استخدام بطاقة الائتمان المزورة لشراء سلع أو خدمات لدى التاجر المورد، ثم إن العقاب على استعمال المحرر المزور وارد حتى ولو لم يكن المستعمل هو المزور نفسه<sup>(53)</sup>، وقد نصت المادة (221) من قانون العقوبات الجزائري على أنه: "في الحالات المشار إليها في هذا القسم، يعاقب كل من استعمل المحرر الذي يعلم أنه مزور أو شرع في ذلك بالعقوبات المقررة للتزوير وفقا للتقسيم المنصوص عليه في المادتين (219)، 220"، حيث أن المشرع الجزائري من خلال هذه المادة ساوى في العقوبة بين استعمال المزور وجريمة التزوير المحررات العرفية وحسب ما نصت عليه المادة (220) من قانون العقوبات الجزائري: "كل شخص ارتكب تزويرا بإحدى الطرق المنصوص عليها في المادة (216) في محررات عرفية أو شرع في ذلك، يعاقب بالحبس من سنة إلى خمس سنوات وبغرامة مالية من 500 إلى 2000 دج".

ويرى جانب من الفقه، إلى أن في حالة ارتكاب المتهم فعلا واحدا تحقق به التزوير والاستعمال، ففي هذه الحالة توقع عقوبة واحدة هي العقوبة الأشد، وهذا ما يطابق المادتين (34،35) من قانون العقوبات الجزائري، أما إذا وقعت إحدى هاتين الجريمتين من شخص والأخرى من شخص آخر فكل منهما يخضع لعقوبة الجريمة التي ارتكبها.

وعليه، فأركان جريمة استعمال محرر مزور تتمثل في إخراج المتهم المحرر المزور إلى مجال التعامل واستعماله وعلم هذا الأخير بأن المحرر مزور فهنا توافرت أركان جريمة التزوير، وبتطبيق ذلك على استخدام بطاقة الائتمان المزورة في تسوية بعض المشتريات لدى أحد التجار، فمجرد إظهار البطاقة المزورة لدى أحد التجار المعتمد من لدى الجهة المصدرة لتسوية المشتريات لديه يكون الركن المادي للجريمة فعل الاستعمال، كما أن القصد الجنائي (الركن المعنوي) متوافر، لأن من قدمها للتاجر يعلم بالتزوير، واستعان بالبيانات المزورة للتأثير على التاجر لقبولها في الوفاء<sup>(54)</sup>، فحصل هذا الأخير على منفعة جراء استعمالها، وبالتالي ألحق ضررا بالحامل الحقيقي من وراء هذا الفعل.

إضافة إلى ما ذكر أعلاه، أن استعمال البطاقة المزورة يتوافر لها أركان جريمة النصب والمنصوص عليها في المادة (372) من قانون العقوبات، لأنه استيلاء على مال منقول مملوك للغير بطريق الاحتيال، فإذا ما قدم شخص البطاقة المزورة للتاجر يكون قد أوهمه، مما يؤدي بالتاجر إلى الاعتقاد بوجود اعتماد وهمي لدى من نسبت إليه البطاقة المزورة، إلا إذا أثبت إهمال التاجر في اتخاذ الاحتياطات اللازمة للبطاقة والتأكد من سلامتها وشخصية حاملها<sup>(55)</sup>.

## 2. استعمال الغير لبطاقة ائتمان مسروقة أو ضائعة

يلتزم حامل البطاقة بإخطار الجهة المصدرة للبطاقة فوراً عن سرقة أو ضياع بطاقته بمقتضى العقد المبرم بينهما، حيث يكون الحامل قد أحل بالتزاماته التعاقدية الذي يفرض عليه التزاماً بالحفاظ على البطاقة ورقمها السري حتى لا يعرفه الغير الذي قام بسرقة البطاقة أو عشر عليها نتيجة لفقده، وينتج عن الإخلال بهذا الإلتزام انتفاء مسؤولية البنك المصدر لبطاقة في حالة الاستعمال التدليسي لهذه البطاقة من طرف الغير، ويعتبر هذا من أكبر المخاطر التي تواجه بطاقات الائتمان، كمحاولة الغير استعمال البطاقة التي عشر عليها أو سرقها في عمليات شراء أو قصد الحصول على مبالغ مالية من الموزع الآلي بطرق تدليسية غير مشروعة وعلى ضوء ما سبق، يمكن أن ينسب إلى الغير أكثر من جريمة، نذكر هذه الجرائم بالترتيب.

**أ- جريمة السرقة:** لقد عرف الفقه الجزائري جريمة السرقة بأنها اختلاس مال منقول مملوك للغير بنية تملكه، يتضح من هذا التعريف أركان جريمة السرقة وهي:

**الركن المادي:** ويتمثل في اختلاس بطاقة الائتمان، أي الاستيلاء على الحيابة الكاملة للبطاقة رغماً عن إرادة حامل.

**محل جريمة السرقة:** وهي البطاقة ذاتها، وهي تعتبر من المنقولات وبالتالي ممكن أن ترد عليها السرقة.

**الركن المعنوي:** يتجسد في صورة نية ارتكاب فعل الاختلاس الواقع على منقول مملوك للغير، وعليه، يتعرض الشخص الذي يقوم بسرقة بطاقة الائتمان للعقوبة المنصوص عليها في المادة (350) من قانون العقوبات، وهي الحبس من سنة على الأقل إلى 5 على الأكثر، وبغرامة مالية من 500دج إلى 20.000دج.

- **جريمة التزوير:** وتتم هذه الجريمة في صورة استعمال اسم مزور أو توقيع مزور، إذ يقوم الشخص الذي قام بسرقة البطاقة أو الذي عثر عليها بتزوير التوقيع على فاتورة الشراء وذلك بتقليده النموذج الذي تحمله البطاقة على ظهرها.

- **جريمة النصب:** ينطبق أيضا وصف جريمة النصب على مستعمل البطاقة المسروقة أو الضائعة، كما اتفق الفقه الفرنسي على ذلك مستندا على أن استعمال الشخص لبطاقة ائتمان مسروقة أو ضائعة يكون على أساس استعمال هذا الأخير لحيل تدليسية، تتمثل في هذه الحالة في استعمال اسم كاذب، وهو اسم حامل البطاقة الشرعي لخداع التاجر بوجود ائتمان وهمي له، ويترتب على ذلك إضرار تلحق بكل من التاجر ومصدر البطاقة والحامل.

### **المطلب الثاني: الاستعمال غير المشروع لبطاقة الائتمان من قبل موظفي البنك والتاجر**

إن خطر الاعتداء على وسائل الدفع بواسطة البطاقات لا يتوقف على الحامل أو الغير الذي يسرق أو يعتدي على نظامها، وإنما قد يصل مرتكبي هذه الاعتداءات إلى موظفي البنوك والمؤسسات التي تقدم خدمة الدفع بهذه الطرق.

**الفرع الأول: تلاعب موظفي البنك المصدر للبطاقة في بطاقات الائتمان:** يتم التلاعب في بطاقات الائتمان بثلاثة طرق: وهي إما باتفاق موظف البنك مع العميل حامل البطاقة، أو بالاتفاق مع التاجر أو مع الغير.

فالطريقة الأولى: يتم اتفاق موظف البنك مع العميل وتنعكس صورته في فعل ما يلي:

§ استخراج بطاقات سليمة ببيانات مزورة أي تقديم مستندات مزورة.

§ السماح للعميل بتجاوز حد البطاقة في السحب أو السماح للعميل بالصرف بموجب بطاقة منتهية الصلاحية، أو بعد صدور قرار بسحبها<sup>(56)</sup>.

ففي الحالة الأولى يكون موظف البنك قد ساعد العميل على قبول المحرر المزور، للحصول على البطاقة الائتمانية والتساؤل يثار هنا حول مسؤولية موظف البنك عما إذا كان فاعلا معه في الجريمة أم شريكا؟

نصت المادة (39) من قانون العقوبات المصري تنص على أنه: "يعد فاعلا للجريمة من يرتكبها وحده أو مع غيره، ومن يدخل في ارتكابها إذا كانت تتكون من جملة أعمال فيأتي عمدا عملا من الأعمال المكونة لها"، وتطبيق هذه المادة على حامل البطاقة وموظف البنك نجد أن موظف البنك قد انطبق عليه الوصف القانوني في كونه ارتكب جريمة مع صاحب البطاقة، فضلا عن ذلك فإن عمله طبقا للفقرة الثانية من المادة (39) يكون متمما لهذه الجريمة فموظف البنك على علم بأن الأوراق المقدمة من العمل مزورة.

وتتعدد تكييفات تواطؤ موظف البنك في استخراج بطاقة دفع بوثائق وبيانات مزورة وفقا لما يلي:

- اعتبار موظف البنك فاعلا أصليا في جريمة التزوير إذا قام هو بتدوين ما هو على غير الحقيقية في المحرر الخاص بالبنك وهو عالم بذلك.
- اعتبار موظف البنك شريكا في جريمة التزوير، إذ ساعد العميل على قبول البنك المصدر للبطاقة للمستندات المزورة المطلوبة ويتمكن من استخراج البطاقة الائتمانية.
- اعتبار موظف البنك مستعملا لمستندات مزورة، وإخفاء طابع الشرعية عليها وهو عالم بتزويرها.

ففي الحالة الثانية، قد يتفق موظف البنك مع العميل على إعطائه مبلغا معيناً نظير علمه بالمحرر المزور لاستخراج بطاقة الائتمان أو نظير تجاوز حد البطاقة للسحب أو انتهاء صلاحيتها أو صدر قرارا بإلغائها، وقد يتفق مع الموظف على اقتسام المبلغ فيما بينهما، فأبي وصف قانوني ينطبق على أفعال الموظف في نسب هذه الجرائم المختلفة عما إذا كلن هذا الوصف سرقة أو نصب أو خيانة أمانة أو رشوة؟

فلا تنطبق أركان السرقة والنصب على هذا الفعل ولا تنطبق كذلك أركان الاختلاس ولا تحايل ولا عقد من عقود الأمانة، ولكن اتفاق موظف مع العميل نظير فائدة يحصل عليها يعد من قبيل الرشوة<sup>(57)</sup>.

أما الطريقة الثانية فيتم فيها اتفاق موظف البنك مع التاجر في صورته غير المشروعة، وقد يتفقا على ما يلي:

1/ تجاوز حد السحب في صرف قيمة إشعارات البيع (البونات).

2/ حالة اعتماد إشعارات بيع منسوبة إلى بطاقات وهمية أو مزورة أو منتهية الصلاحية أو مسحوبة.

ويكون هذا الاتفاق نظير فائدة معينة تعود على موظف البنك، بالرغم أن تجاوز حد السحب قد لا يشكل جريمة في بعض الأحيان مثل إذا كان العميل مستمرا في معاملاته مع البنك، إلا أنه قد يسمح للعميل باستعمال البطاقة متجاوزا حد السحب بالاتفاق مع التاجر رغم علمه بعدم كفاية الرصيد، فتتوافر جريمة الرشوة بتوافر الركن المادي للجريمة في الحصول على الفائدة أو المنفعة التي تعود على الموظف من السماح للتاجر بتجاوز حد سحب البطاقة المتعاملة معه<sup>(58)</sup>.

وأما الطريقة الثالثة والأخيرة، فقد يتواطأ موظف البنك مع الغير ويمدهم ببيانات بطاقات الوفاء أو السحب المتداوله وذلك لاستخدامها في تقليد أو اصطناع هذه البطاقات واستعمالها في أغراض شخصية.

### الفرع الثاني: التلاعب في بطاقات الائتمان عن طريق شبكة الإنترنت

الخطر الذي يهدد السوق التجارية خاصة ما يتعلق منها بالسداد أو مقابل الوفاء، من جراء الاحتيال بواسطة بطاقات الدفع الإلكتروني يجعل المستهلك غير راغب في هذه المعاملة، ويرغب في العودة إلى أسلوب الوفاء التقليدي بالنقود والشيكات، لذلك يظهر خطر التلاعب في هذه البطاقات جسيما على التجارة الإلكترونية، حيث أن التجارة الإلكترونية تعتمد على نظام معلوماتي متكامل من حيث الدعاية والتسويق والإعلان والمفاوضات وإبرام العقد ثم تنفيذه، وأن عملية الوفاء الإلكترونية إحدى حلقات التجارة الإلكترونية التي تعتمد على الإنترنت، ويكون نظام الدفع فيها مبني على أساس عمليات التحويل الإلكتروني من حساب العميل إلى حساب التاجر.

نجد كذلك الاحتيال الأكثر خطورة من السابق وهو الذي يمارسه بعض الهواة والمحترفين في شبكة الإنترنت ويتم من خلاله التقاط أرقام بطاقات الدفع الإلكتروني الخاصة ببعض العملاء من الشبكة واستخدامها في الحصول على السلع والخدمات التي يرغبونها، وهناك عدة أشكال لقرصنة الحاسب الآلي والإنترنت ونذكر منها:

#### 1. الاختراق غير المشروع لمنظومة خطوط الاتصالات العالمية: خطوط الاتصالات

العالمية هي الخطوط التي تربط الحاسب الآلي للمشتري بذلك الخاص بالتاجر، ويعد الجاني هنا بمثابة الذي يتنصت على مكالمات هاتفية، وهذا الأسلوب من أخطر ما يهدد التجارة على الشبكة، ذلك لأن الدافع الأساسي وراء اللجوء إلى مثل هذا النوع يتمثل في رغبة محترفي

إجرام التقنية في اختراق وقهر نظم التقنية وإفشال والتفوق على الحماية لها، لكن من الصعوبة تحديد شخصية محترفي أنظمة المعلومات لكن يمكن تحيد كيفية الاختراق وزمانه وكلمة السر التي استخدمت في الاختراق وذلك من خلال مراجعة ملفات الدخول للنظام والملفات الحماية.

**2. أسلوب الخداع:** يتحقق هذا الأسلوب بإنشاء مواقع وهمية مشابهة لمواقع الشركات والمؤسسات التجارية الأصلية الموجودة على الشبكة، ويظهر هذا الموقع وكأنه الموقع الأصلي الذي يقدم خدمات المؤسسة، ولكي يتم إنشاء هذا الموقع يقوم القراصنة بالحصول على كافة بيانات الموقع الأصلي من خلال شبكة الإنترنت وإنشاء الموقع الوهمي مع تعديل البيانات السابقة التي تم الحصول عليها بطريق غير مشروع لكي لا يظهر أن هناك ازدواجا في المواقع، يبدو الموقع الأصلي وكأنه الموقع الوحيد.

ويكون خطر هذا الأسلوب هو استقبال الموقع الوهمي لكافة المعاملات المالية والتجارية التي يقدمها الموقع الأصلي ونذكر منها بيانات بطاقات الدفع الالكتروني، الرسائل الالكترونية، مما يجعل القراصنة يستفيدون من المعلومات الموجودة والإطلاع عليها واستخدامها بشكل يضر المؤسسة صاحبة الموقع، ويكسب التجارة عبر الشبكة عدم الثقة في التعامل، لهذا السبب ولأسباب أخرى أدى بالمؤسسات إلى اتخاذ إجراءات أمنية معلومانية لحماية نفسها من الوقوع في مثل هذه الإساءات وذلك بوضع سقف مالي محدد بحيث إذا سرب لا يكون هناك ضرر كبير لا عليها ولا على العميل، ويعتبر هذا السقف المالي ضئيل أمام ما ينساب عبر الشبكة يوميا من مئات الملايين من الدولارات، ولهذا الغرض تلجأ مؤسسات إنتاج التقنية العالمية للتركيز على زيادة إنتاج وسائل الحماية الأكثر تطورا.

### الخاتمة

ما يمكن استنتاجه من خلال سبق التعرض له، أن المشرع الجزائري لم يقر حماية خاصة البطاقات الائتمان وإنما يرجع في ذلك للقواعد العامة في قانون العقوبات الجزائري من نصوص السرقة أو النصب أو خيانة الأمانة، عكس ما هو عليه الحال في بعض تشريعات الدول الأخرى التي أفردت بعض الأحكام الخاصة لحماية بطاقة الائتمان كالتشريع العماني مثلا، من هنا نرى أن يتناول المشرع الجنائي بطاقة الائتمان بالرعاية ويفرد لها نصوص تجريبية خاصة، لما لهذه الوسيلة من أهمية في البيئة التجارية الحالية على غرار ما فعل بالنسبة للشيك. ونظرا لما لاحظناه من وجود فراغ تشريعي، في هذا المجال نتقدم بالمقترحات التالية:

- وضعت النصوص العقابية النافذة في فترة لم تكن البشرية قد أدركت بعد مرحلة الحواسيب الآلية، وما تتيحه من تسهيلات فنية كبيرة خاصة في مجال العمليات المصرفية، لذا نعتقد أنه من الضروري أن يتدخل المشرع الجنائي لسد هذا الفراغ القانوني عن طريق تجريم هذا التصرف وتحديد العقوبات الواجبة في هذا الصدد كما فعل في الشيك، بهدف حماية التعامل ببطاقة الائتمان.
- إن النصوص القانونية الجنائية والمدنية في ظل التطورات الراهنة أصبحت محصورة، فلا يمكنها أن تسير التطور التقني والعلمي، إلا إذا عدّلت وأضيفت لها نصوص جديدة تتلاءم مع المتغيرات والمستجدات والوقائع المادية باستمرار، فنصوص القانون المدني وقانون العقوبات الحالية لا تكفل الحماية المطلوبة لبطاقة الائتمان، مما يستوجب على المشرع إضافة نصوص جديدة تكفل الحماية الكافية لبطاقة الائتمان أثناء التعامل بها سواء من قبل حاملها أو من قبل الغير.
- ضرورة تدخل المشرع الجنائي لحماية البطاقة من الاستعمال غير المشروع في صورة تجاوز الحد الائتماني المسموح به للحامل (تجاوز الرصيد) عند شراء السلع أو الحصول على خدمة من عند احد التجار المعتمدين لدى الجهة المصدرة للبطاقة أو عند السحب من جهاز الصراف الآلي بجاوز الرصيد.
- وأخيرا، يبقى مستقبل هذه التقنية الحديثة في الجزائر مرهون بتدخل المشرع لوضع الضمانات الكافية لحماية الأطراف المتدخلة في نظام بطاقة الائتمان.

## المراجع

- (1) مرباح صليحة، النظام القانوني لبطاقات الائتمان، بحث لنيل شهادة الماجستير في القانون الخاص، الجزائر، 2006-2005، ص 113 - 114.
- (2) فتحية محمد قوراري، "الحماية الجنائية لبطاقات الائتمان، دراسة تحليلية تأصيلية في القانون الإماراتي المقارن"، مجلة الحقوق للبحوث القانونية والاقتصادية، العدد الأول، 2003، ص 19.
- (3) نفس المرجع، ص 16.
- (4) مرباح صليحة، المرجع السابق، ص 117.
- (5) فتحية محمد قوراري، المرجع السابق، ص 21.
- (6) واقد يوسف، النظام القانوني للدفع الالكتروني، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة مولود معمري تيزي وزو، الجزائر، 2011، ص 129.

- (7) مرياح صليحة، المرجع السابق، ص 107.
- (8) الشحات إبراهيم محمد منصور، الجرائم الالكترونية في التشريعة الإسلامية والقوانين الوضعية، دار الفكر الجامعي الإسكندرية، 2011، ص 61.
- (9) نفس المرجع، ص 58.
- (10) مرياح صليحة، المرجع السابق، ص 112.
- (11) واقد يوسف، المرجع السابق، ص 129-130.
- (12) جميل عبد الباقي الصغير، الحماية الجنائية والمدنية لبطاقات الائتمان دراسة تطبيقية في القضاء الفرنسي والمصري، دار النهضة، مصر، 2001، ص 77-78.
- (13) فخري عبد الرزاق صليبي الحديثي، شرح قانون العقوبات، القسم الخاص، مطبعة الزمان، بغداد، 1996، ص 370-371. أنظر كذلك: بخصوص ملكية (عائدية) البطاقة البند (14) من اتفاقية بطاقة فيزا بنك مصر إذ جاء فيه: "بطاقة الفيزا مملوكة للبنك وهي أمانة لدى حاملها يتعهد بردها وكذا البطاقات المسلمة إلى مفوضيه فور قيام البنك بطلبها".
- (14) عبد المهيم بكر، القسم الخاص في قانون العقوبات، دار النهضة العربية، 1997، ص 911.
- (15) محمد نوري كاظم، شرح قانون العقوبات، القسم الخاص، دار الحرية للطباعة، بغداد، 1977، ص 315.
- (16) فخري عبد الرزاق صليبي الحديثي، المرجع السابق، ص 371-372.
- (17) عبد المهيم بكر، المرجع السابق، ص 911.
- (18) عبد الفتاح بيومي حجازي، النظام القانوني لحماية التجارة الإلكترونية، الكتاب الثاني، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2002، ص 333. كذلك لنفس المؤلف: عبد الفتاح بيومي حجازي، مكافحة جرائم الكمبيوتر والانترنت في القانون العربي النموذجي، دار الفكر الجامعي، 2006، ص 574.
- (19) عبد الله ليندة، النظام القانوني لبطاقة الدفع، مذكرة ماجستير في القانون الخاص تخصص قانون الإصلاحات الاقتصادية، جامعة جيجل، الجزائر، 2007، ص 134-135.
- (20) سعودي محمد توفيق، بطاقة الائتمان والأسس القانونية الناشئة عن استخدامها، الطبعة الأولى، دار الأمين للنشر، 2001، ص 118.
- (21) نضال إسماعيل برهم، أحكام عقود التجارة الالكترونية، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان- الأردن، 2005، ص 115.



(22) أبو الوفا محمد أبو الوفا، المسؤولية الجنائية عن الاستخدام غير المشروع لبطاقات الائتمان في القانون المقارن والفقہ الإسلامي، بحث مقدم لمؤتمر الأعمال المصرفية والالكترونية، ماي 2003، كلية الشريعة والقانون، جامعة الإمارات، المجلد الخامس، ص 2083.

ينبغي التنويه إلى أن الجريمة تكون تامة إذا قام الحامل بتقديم البطاقة الملغاة إلى التاجر وقبلها الأخير وسلم ما طلبه الحامل إليه، أما في حالة ما إذا قام الحامل بتقديم البطاقة للتاجر ولم يقبلها الأخير لأي سبب كأن يكون قد علم إن هذه البطاقة ملغاة فإن الحامل سوف يكون مسئولاً عن شروع وليس جريمة تامة.

(23) عبد الفتاح بيومي حجازي، مكافحة جرائم الكمبيوتر والانترنت في القانون العربي النموذجي، المرجع السابق، ص 574. أنظر كذلك: عمر سالم، الحماية الجنائية لبطاقة الوفاء، الطبعة الأولى، دار النهضة، القاهرة، 1995، ص 106.

(24) واقد يوسف، المرجع السابق، ص 131-132.

(25) عبد الفتاح بيومي حجازي، مكافحة جرائم الكمبيوتر والانترنت في القانون العربي النموذجي، المرجع السابق، ص 575-576.

(26) جميل عبد الباقي الصغير، المرجع السابق، ص 82.

(27) Didiere Wilfrid, Droit pénal général, Paris, No: 988, P 2. jean

وبذلك قضت محكمة النقض الفرنسية بأنه يعد من قبيل الصفة غير الصحيحة ادعاء الجاني كذباً بأنه وكيل عن شخص طبيعي أو معنوي، مما تقوم به جريمة الاحتيال؛ نقض جنائي فرنسي عام 1999. أشار إليه: أبو الوفا محمد أبو الوفا، المرجع السابق، ص 2085.

كما قضت محكمة النقض المصرية بأن قيام الصفة الكاذبة مردد الادعاء بواقعة غير صحيحة تتمثل بالوكالة عن الغير، كما قضت بأن إدعاء الوكالة في حد ذاته يكفي لقيام جريمة الاحتيال دون الحاجة للاستعانة بالطرق الاحتمالية الأخرى، مجموعة أحكام محكمة النقض، جلسة 1986/3/20، ص 432.

(28) عمر السعيد رمضان، شرح قانون العقوبات، القسم الخاص، دار النهضة العربية، القاهرة، 1986، ص 583.

(29) عبد الفتاح بيومي حجازي، مكافحة جرائم الكمبيوتر والانترنت في القانون العربي النموذجي، المرجع السابق، ص 574.

(30) محمود نجيب حسني، شرح قانون العقوبات، القسم الخاص، الطبعة الرابعة، دار النهضة العربية، 2012، ص 1207.

(31) عبد الفتاح بيومي حجازي، مكافحة جرائم الكمبيوتر والانترنت في القانون العربي النموذجي، المرجع السابق، ص 575.

- (32) أبو الوفا محمد أبو الوفا، المرجع السابق، ص 2083.
- (33) نضال إسماعيل برهم، المرجع السابق، ص 116.
- (34) عبد الفتاح بيومي حجازي، التجارة الإلكترونية وحجيتها، الكتاب الأول، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2006، ص 122-123.
- (34) رؤوف عبيد، جرائم الاعتداء على الأشخاص والأموال، 1978، ص 452.
- (35) واثية داود السعدي، قانون العقوبات، القسم الخاص، جامعة بغداد، كلية القانون، 1988-1989، ص 211-213.
- (36) فخري عبد الرزاق صليبي الحديشي، شرح قانون العقوبات، القسم الخاص: الجرائم الواقعة على الأشخاص، دار الثقافة، الأردن، 2009، ص 382-383.
- (37) نفس المرجع، ص 386.
- (38) نائلة عادل محمد فريد، جرائم الحاسب الآلي الاقتصادية، الطبعة الأولى، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2005، ص 533.
- (39) جميل عبد الباقي الصغير، المرجع السابق، ص 83.
- (40) كيلاني عبد الراضي محمود، النظام القانوني لبطاقات الائتمان، دار النهضة العربية، 1998، ص 831.
- (41) محمد سامي الشوا، ثورة المعلومات وانعكاساتها على قانون العقوبات، دار النهضة العربية، القاهرة، 2000، ص 123.
- (42) عبد الفتاح بيومي حجازي، النظام القانوني لحماية التجارة الإلكترونية، المرجع السابق، ص 217.
- (43) عوض محمد، جرائم الأشخاص والأموال، الطبعة الثالثة، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، 1984، ص 1990. كذلك أحمد فتحي سرور، الوسيط في قانون العقوبات، القسم الخاص، دار النهضة العربية، 1979، ص 892.
- (44) عبد الفتاح بيومي حجازي، النظام القانوني لحماية التجارة الإلكترونية، المرجع السابق، ص 223.
- (45) كميث طالب البغدادي، الإستخدام غير المشروع لبطاقة الائتمان، المسؤولية الجزائية والمدنية، دار الثقافة، عمان، 2008، ص 193.
- (46) توجد العديد من التقنيات الأخرى في تزوير بطاقة الائتمان منها: (Scannar)، (Inposing)، وعملية الصقل أو (Buffer) أو استعمال قارئ الكرتوني مغناطيسي (Electronic Magniyic Reader).
- (47) إيهاب فوزي السقا، الحماية الجنائية والأمنية لبطاقات الائتمان، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2000، ص 192.
- (48) كميث طالب البغدادي، المرجع السابق، ص 193.

- 
- (49) مرياح صليحة المرجع السابق، ص 119.
- (50) كميت طالب البغدادي، المرجع السابق، ص 195.
- (51) مرياح صليحة، المرجع السابق، ص 119.
- (52) خلافا للمشرع الجزائري، نجد المشرع الفرنسي قد أصدر قانون رقم 1382/91 المؤرخ في 1991/12/30 المتضمن حماية الشيك وبطاقة السحب.
- (53) واقد يوسف، المرجع السابق، ص 138.
- (54) كميت طالب البغدادي، المرجع السابق، ص 201.
- (55) عبد الله ليندة، المرجع السابق، ص 148.
- (56) إيهاب فوزي السقا، المرجع السابق، ص 291-292.
- (57) واقد يوسف، المرجع السابق، ص 139 - 140.
- (58) إيهاب فوزي السقا، المرجع السابق، ص 294-295.

## دراسة تحليلية قياسية لأثر تدفق الاستثمار الأجنبي على التشغيل في الجزائر خلال الفترة (1970-2012) باستخدام منهجية التكامل المشترك و سببية جرانجر

أ/ عائشة عميش \*

جامعة الشلف - الجزائر

### Abstract :

Various countries in the world, and Algeria is not an exception, have been competing to attract foreign direct investment (FDI). This has been one of the reasons to investigate Algeria's position and to try to study FDI impact on heir's economic, and FDI in Algeria has complemented the inadequate domestic capital, but its role -as has been shown through in the development of labor force in addition to transfer and diffusion of technology has not been materialized yet.

This study aims to test the effect of foreign direct investment on the employment in Algeria, it used annual data for the period from 1970 to 2012. Where the test unit root was tested using the Augmented Dickey-Fuller test (ADF) and the test of Phillips-Perron (PP),

The results of analysis showed that this variables are not stationary the first level but it became stationary after taking the first difference, and there is a which revealed no co-integration between the variables, and The study appeals set of conclusions and recommendations identified features of the relations and the nature and effect between the main variables of the study while the Granger causality tests reject the short run relationship.

### Keywords:

foreign direct investment, employment, Unemployment, Algeria, test Unit Root, test of co-integration.

\* أستاذة مساعدة قسم أ، عضوة بمخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا كلية العلوم الاقتصادية و التجارية وعلوم التسيير، جامعة الشلف. مايل [aicha\\_fac2@yahoo.fr](mailto:aicha_fac2@yahoo.fr)

## المقدمة:

أخذت أهمية الاستثمار الأجنبي المباشر تتزايد في السنوات الأخيرة، لاسيما في الدول النامية، ليس لقدرته على توفير رأس المال فحسب، وإنما لقدرته على نقل المعرفة والتكنولوجيا والعمل على الحد من مشكلة البطالة بتوفير مناصب شغل، بالاستغلال الأمثل للموارد المحلية، هذه الأخيرة التي لم تتمكن الدول من استغلالها بشكل امثل لعدم امتلاكها لرأس المال الكافي أولاً، ولأن معظم الاستثمارات تعتمد على تكنولوجيا عالية الكفاءة والتكلفة ثانياً. من هذا المنطلق تم الاعتماد على فرضية أن الاستثمار الأجنبي المباشر يؤدي إلى توفير مناصب شغل وبالتالي التقليل من معدل البطالة، ولغرض إثبات صحة أو خطأ هذه النظرية تم استخدام بيانات حول الجزائر خلال الفترة (1974-2012)، ثم قياسها وتحليلها باستخدام البرنامج الإحصائي Eviews.7.

## أهمية البحث:

تكمن أهمية البحث في مدى ضرورة الاعتماد على الاستثمار الأجنبي المباشر باعتباره محركاً لاقتصاديات الدول لاسيما النامية منها، خاصة بعد انخفاض المصادر الداخلية بسبب عدم كفاية المدخرات المحلية، من اجل خلق فرص عمل والتقليل من معدل البطالة.

## مشكلة البحث:

تمثل المشكلة الأساسية في أن الكثير من البلدان النامية ومنها الجزائر تواجه مصاعب في تعبئة الموارد المحلية والأجنبية وتوجيهها نحو القطاعات الإنتاجية التي تحتاجها البرامج التنموية، والتي تتمكن من خلق فرص عمل والخفض من معدلات البطالة، هذه الظاهرة التي شغلت بال المفكرين ومست كل الفئات لاسيما المتعلم فيه والتي ازدادت خطورة يوماً بعد يوم، لتأخذ بعداً اقتصادياً أكثر منه اجتماعياً.

## فرضية البحث:

ينطلق البحث من فرضية أساسية مفادها:

- أن عملية الاستثمار الأجنبي المباشر هي ظاهرة عالمية تبتتها معظم الدول لأدراكهم بالأثر الإيجابي على اقتصادياتها، والجزائر كغيرها من الدول عملت على جلبه من خلال سن عدة قوانين لتشجيعه، خاصة في ظل محدودية الموارد وعدم كفاية المدخرات المحلية وتفاقم عدة مشاكل، على رأسها البطالة التي ارتفعت مستوياتها خاصة بين فئة الشباب.
- يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في إنعاش النشاط الاقتصادي، الشيء الذي يضمن توفير مناصب شغل دائمة.

## هدف البحث:

- يهدف البحث إلى ما يلي:
- التطرق إلى أهم المفاهيم النظرية المتعلقة بالاستثمار الأجنبي المباشر والتشغيل.
  - تتبع تطور هاذين المتغيرين في الجزائر.
  - تحليل وقياس أثر تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر على التشغيل باستخدام بعض الأساليب الإحصائية و القياسية.

## البحث الأول: الإطار النظري للاستثمار الأجنبي المباشر و التشغيل و واقعهما في الجزائر

### أولاً: الاستثمار الأجنبي المباشر: تعريفه و أشكاله

هناك عدة تعريفات و أشكال للاستثمار الأجنبي المباشر، لكننا سنركز على أهمها كالآتي:

#### 1- تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر:

إن تحديد مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر يعد في غاية الصعوبة، وإنه لغاية الآن من المواضيع التي تدور حولها حلقات جدل و نقاش بين رجال الاقتصاد و رجال المال من جهة و بين المنظمات الدولية من جهة أخرى.

حيث يعرف كل من HESS & ROSS الاستثمار الأجنبي المباشر، بأنه عبارة عن إنشاء مشروعات جديدة في الدولة المضيفة، أو الإضافة إلى رصيد الآلات و المعدات بواسطة المستثمرين الأجانب، أو شراء المستثمرين الأجانب للشركات المحلية في الدول المضيفة (غالباً ما تكون 10% أو أكثر من أصول الشركة ليعتبر استثماراً أجنبياً مباشراً)<sup>1</sup>.

حسب البنك الدولي ( LA BANK MONDIAL ) فإن الاستثمار الأجنبي المباشر هو " القصد في امتلاك أصل من الأصول لعدد من السنوات مع وجود القدرة على ممارسة تأثير في إدارة هذا الأصل " <sup>2</sup>.

أما صندوق النقد الدولي (FMI) فيعرف الاستثمار الأجنبي المباشر على أنه حصول مستثمر مقيم في اقتصاد ما على حصة ثابتة في مشروع في اقتصاد آخر، و تنطوي هذه المصلحة على علاقة طويلة الأجل بين المستثمر و المشروع حيث تعطى له أي المستثمر الحق في المشاركة في إدارة المشروع، و يسمى هذا المستثمر (المستثمر المباشر) و يسمى هذا المشروع بـ مشروع الاستثمار الأجنبي المباشر " <sup>3</sup>.

وحسب تعريف منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية "OCDE" (organisation de développement économique cooperation et de) فإن الاستثمار الأجنبي المباشر هو الذي ينطوي على تملك المستثمر حصة لا تقل عن 10% من إجمالي رأس المال أو قوة التصويت.<sup>4</sup>

وقد عرفته الأمم المتحدة للتجارة والتنمية "الاونكتاد" (UNCTAD) بأنه: "استثمار ينطوي على علاقة طويلة الأمد في موجودات رأسمالية ثابتة في بلد معين (البلد المضيف)، بحيث تعكس هذه العلاقة منفعة المستثمر الأجنبي الذي يكون له الحق في إدارة أصوله والرقابة عليها من بلد الأم أو المضيف، وقد يكون المستثمر شخصا طبيعيا أو معنويا".<sup>5</sup>

وكما ذكرنا فإن هذا النوع من الاستثمار يتطلب أن يمتلك المستثمر الأجنبي 10% فأكثر من أسهم الشركة، وهي النسبة التي تمكن من القدرة على ممارسة درجة كبيرة من التأثير، إن لم يكن التحكم في إدارة المشروع، أما إذا كانت النسبة اقل من 10% فلا يعد استثمارا أجنبيا مباشرا، وهو في هذه الحالة يمثل الأشكال الأخرى لتدفقات رؤوس الأموال الخاصة مثل استثمار الحافظة والقروض، بحيث لا يكون لهذه الأشكال من التحويلات المالية تأثير مباشر في الإنتاج أو في إدارة المشروع المحلي الذي يتم الإسهام في تمويله.

## 2- أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر:

يمكن التمييز بين نوعين أساسيين للاستثمار الأجنبي المباشر، على أساس شكل الملكية وتأسيس الفروع الأجنبية، وتقوم الشركة الأم بالاختيار بينهما وفقا لإستراتيجيتها وظروف البلد المضيف، وهما:

### 1-2- المشروعات المشتركة (Joint venture)

يرى كولدي Kolde أن الاستثمار المشترك هو " احد مشروعات الأعمال الذي يملكه أو يشارك فيه طرفان (أو شخصان معنويان) أو أكثر من دولتين مختلفين بصفة دائمة، والمشاركة هنا لا تقصر على الحصة في رأس المال بل تمتد أيضا إلى الإدارة والخبرة و براءة الاختراع والعلامات التجارية... الخ".<sup>6</sup>

أما تيربسترا Terpstra فيرى أن الاستثمار المشترك هو ذلك الاستثمار الذي ينطوي على عمليات إنتاجية أو تسويقية تتم في دول أجنبية، ويكون احد أطراف الاستثمار فيها شركة دولية تمارس حقا كافيا في إدارة المشروع أو العملية الإنتاجية بدون السيطرة الكاملة عليه.<sup>7</sup>

## 2-2- الاستثمارات المملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي (owned foreign investments)

يقصد بها احتفاظ المستثمر الأجنبي بحق ملكية المروع الاستثماري، واحتفاظه كذلك بحق إدارته والتحكم في كل عملياته<sup>8</sup>. ويعتبر هذا النوع من أكثر الأشكال قبولا بالنسبة للشركة الأم، نظرا لما يحققه من ميزة تجنب أي تعارض في المصالح مع الشركاء، حيث تعمل هذه الشركات كمجموعة مدمجة في الاقتصاد العالمي، وتتبع إستراتيجية موحدة في كل المجالات.

### ثانيا: الإطار المفاهيمي للتشغيل والبطالة

يعد التشغيل من بين القضايا التي نالت حيزا كبيرا في الدراسات الاقتصادية، من حيث الدراسة والتحليل، فكان لكل دراسة طرق وأساليب خاصة في تحديد مفهوم التشغيل والبطالة والعمل، لذا سنحاول في هذه النقطة إدراج أهم المفاهيم المتعلقة بهذه المصطلحات وما يتعلق بها.

#### 1- مفهوم التشغيل:

قد يتداخل مفهوم الشغل مع العمل لذا سنقدم تعريف مختصر لكل منها كالآتي:  
- **تعريف العمل:** هو ذاك النشاط الإنساني الشاق الملزم الذي يقدم من قبل الفرد خلال فترة زمنية معينة، ويعد العمل المصدر الأساسي لإنتاجية المجتمع وتطويره، كما اعتبره آدم سميث ودافيد هيوم انه أساس ثروة الأمم وخلق كل ما هو ضروري لحياة الأمة ورفاهيتها<sup>9</sup>.  
أما **التشغيل:** فحسب المكتب الدولي للعمل (BIT) وطبقا للتعريف الذي اعتمده المؤتمر الثالث عشر لخبراء إحصائيات العمل الذي عقد في جنيف في أكتوبر سنة 1982، وأقره فيما بعد المكتب الدولي للعمل في الدورة 71 لمؤتمر العمل الدولي التشغيل: يشمل جميع الأشخاص الذين هم في سن العمل، وممن يبحثون جديا عن العمل وذلك خلال فترة الإسناد<sup>10</sup>.  
وعليه يمكن التمييز بين التشغيل والعمل فيما يلي:<sup>11</sup>  
\* أن التشغيل يشير إلى جملة من الشروط والإجراءات التي تسبق عملية التوظيف، بينما يشمل مفهوم العمل المهام التي يتم تنفيذها بعد مرحلة التوظيف.  
\* التشغيل له بعد معياري، فهو يتحكم في ديناميكية وحركية اليد العاملة من وإلى سوق العمل دخولا وخروجاً، بينما يمثل العمل بعدا إجرائيا، باعتباره وسيلة وعامل للإنتاج، مثله مثل باقي عناصر الإنتاج الأخرى ك رأس المال والعامل التقني.



## 2- مفهوم البطالة:

حسب المكتب الدولي للعمل فإن "البطالة تشمل كافة الأشخاص الذين هم في سن العمل وراغبين في العمل، وباحثين عنه ولكنهم لا يجدونه، وذلك خلال فترة الإسناد"<sup>12</sup>.  
قياس البطالة:

يتم قياس البطالة باستعمال معدل البطالة، وهو مؤشر شامل عن الأداء الاقتصادي وأوضاع العمل، وهو مؤشر نسبي وارتفاعه يدل على أن فرص العمل محدودة وأن الاقتصاد لا يعمل بكامل طاقته، وهو عبارة عن نسبة العاطلين عن العمل إلى مجموع السكان في سن العمل ويعبر عنه رياضيا بـ:

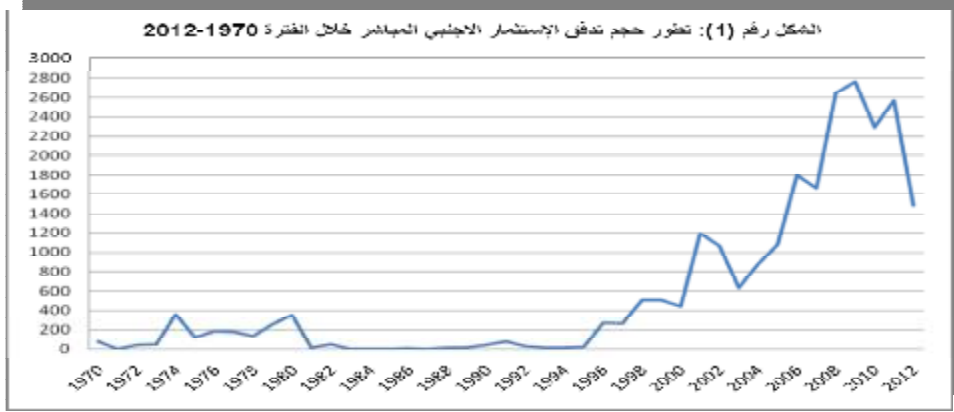
$$\text{معدل البطالة} = \frac{\text{اجمالي العاطلين عن العمل}}{\text{العاملين} + \text{العاطلين}} \times 100$$

## ثالثا: واقع الاستثمار الأجنبي المباشر والتشغيل في الجزائر

لقد عملت الجزائر غداة الاستقلال على تبني جملة من الإصلاحات في شتى المجالات، متبينة النهج الاشتراكي بكل أسسه ومبادئه، ولكن مع تغير الظروف وعدم قدرة هذا النظام على التصدي للالتزامات كان لزاما عليها إعادة النظر وتبني نظام اقتصاد السوق، واعتماد عدة برامج تنموية كان من شأنها تحسن في مجمل المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية، إلا أنها لم تستطع تحقيق ما كانت تأمل الوصول إليه مقارنة بإمكانياتها وحاجاتها ولعل خير دليل على ذلك تدني مستوى الاستثمار الأجنبي المباشر الداخل إليها وتفاقم مشكلة البطالة رغم الانخفاض المسجل في معدلاتها.

## 1- واقع الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر خلال الفترة 1970-2012

لقد عرف الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر خلال هذه الفترة تذبذبا كما هو في الشكل:



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على معطيات الجمعية من قاعدة بيانات مؤتمر الأمم المتحدة والتنمية

(الاونكتاد) نقلا عن الموقع الإلكتروني: <http://www.unctad.org/fdistatistics>

من خلال الشكل أعلاه نلاحظ أن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر عرف تباينا كبيرا، بين انخفاض وتدني كبير قبل الإصلاحات و انتعاش ونمو ملموس بعد الإصلاحات.

### أ- قبل الإصلاحات

إن تبني الجزائر للنظام الاشتراكي وتأثر اقتصاده بالحيط الخارجي واعتماده بالدرجة الأولى على المحروقات وبالتالي أسعارها الخاضعة لظروف خارجية، فإن حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر هو الآخر عرف تذبذبا كبيرا وضعفا رغم محاولة الحكومة تقديم كل الإصلاحات وتحسين الوضعية الاقتصادية المتأزمة.

لقد عرفت الجزائر كبقية الدول النامية ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر منذ الاستقلال، إلا أن فترة ما قبل الإصلاحات تميزت بضعف كبير في تدفقاته، وكان ذلك خاصة سنة 1971 إذ سجلت حجم 0.6 مليون دولار بانخفاض قدره 99.25% عما كان عليه سنة 1970، إثر تأميم الثروات المنجمية في ماي 1966، وتأميم المحروقات في سنة 1971، بالإضافة إلى عدم وجود حق ملكية الآبار للمستثمرين الأجانب، لكن سنة 1974 سجلت أكبر قيمة له بما يعادل 358 مليون دولار نتيجة ارتفاع أسعار البترول، ثم عرف انخفاضا كبيرا ومستمرًا إلى غاية سنتي 1979 و 1980 بقيمتي 257 و 348,7 مليون دولار على التوالي، لتعتبر هذه الأخيرة ثاني أكبر قيمة محققة في هذه المرحلة، ثم سجل هبوطا وانخفاضا رهيبا بعد ذلك بسبب التراجع المستمر في أسعار النفط بداية من سنة 1982، و أيضا نتيجة صدور قانون 1982، الذي نص على أن المشاريع الاستثمارية لا تتم إلا في إطار شركات مختلطة، مما يدل بشكل غير مباشر على الرفض القاطع من طرف الحكومات آنذاك لأي تدخل أجنبي.

## ب- بعد الإصلاحات

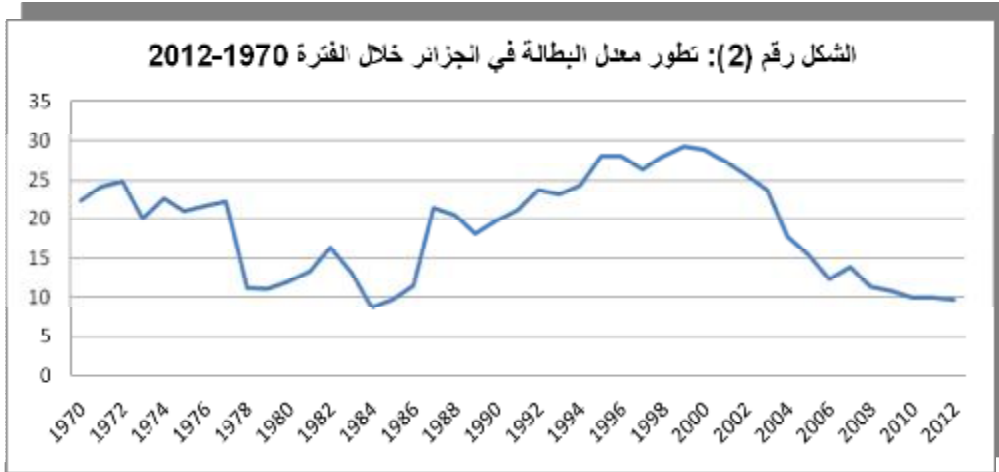
عرفت هذه المرحلة انتعاشا كبيرا في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر، رغم انه سجل خمولا و شللا قبل سنة 1996، إذ تميزت الفترة 1993-1995 بغياب شبه كامل للاستثمارات الأجنبية، ويرجع السبب الوضعية المعقدة التي مرت بها الجزائر على جميع الأصعدة، فقد شهدت هذه المرحلة تفاقم أزمة المديونية الخارجية وارتفاع خدمات الدين الخارجي مما اجبر السلطات إلى إعادة جدولة المديونية الخارجية وما تبع ذلك من تنفيذ صارم لشروط التعديل الهيكلي التي وضعها مع صندوق النقد الدولي، ثم سجل حجم الاستثمار المباشر ارتفاعا بعد سنة 1996 بغض النظر عن التذبذب المسجل في بعض السنوات، ويعزى هذا الارتفاع بصور قانون النقد والقرض سنة 1993، وما أتت به التشريعات الجديدة من تحفيز للاستثمار الأجنبي المباشر والتي شملت العديد من الامتيازات واستمر الارتفاع إلى غاية 1998 مسجلا تدفق قيمته 606.6 مليون دولار نتيجة الارتفاع المسجل في أسعار البترول، لكن سرعان ما لبث أن انخفض في السنة الموالية بمعدل قدره 51.9 % خلال سنة 1999 وعاود الارتفاع لتسجل الجزائر اكبر تدفق منذ الاستقلال تجاوزت عتبة المليار دولار لأول مرة في تاريخها بقيمة 1196 مليون دولار سنة 2001 بمعدل نمو فاق 173 % عما كان عليه سنة 2000، وحافظت على نفس العتبة فوق المليار للسنة الموالية بقيمة 1065 مليون دولار، كان ذلك نتيجة خروج الجزائر من عزلتها واستعادتها لاستقرارها الأمني والسياسي بفضل قوانين الوثام المدني والمصالحة الوطنية، إضافة إلى صدور الأمر 03-01 المتعلق بتطوير الاستثمارات، وسيطرة مصر على أكبر حصة لتصبح أهم دولة مستثمرة في الجزائر خاصة بعد بيع رخصة الهاتف النقال لشركة اوراسكوم تحت اسم جازي (Djezy) في 2001، حيث جاءت هذه الاتفاقية ضمن المرسوم التشريعي 93-12، بالإضافة إلى حوصصة شركة الصناعات الحديدية بالحجار لشركة أسبات الهندية، هذا الارتفاع راجع أغلبه للأسباب السالفة الذكر وليس لتحسن المناخ الاستثماري والدليل الانخفاض المسجل في سنة 2003، بسبب تداعيات أحداث 11 سبتمبر 2001، وهروب المستثمرين الأجانب من الدول العربية بما فيهم الجزائر، لكن سرعان ما تعافى مرة أخرى بسبب دخول الشركة المصرية في مجال الاسمنت في مارس 2004 وبيع الرخصة الثالثة للشركة الوطنية للاتصالات الكويتية، كما نلاحظ التزايد المستمر بعد ذلك إذ تجاوزت ملياري دولار ابتداء من سنة 2008 رغم الأزمة العالمية التي ألفت بظلالها على كافة دول العالم، وعدم تأثر الجزائر بتداعيات الأزمة التي اشتدت وطأتها في أوت 2008 راجع لمحدودية اندماج نظامها المالي في النظام العالمي، في حين عاد ارتفاع تدفق الاستثمار الأجنبي سنة 2011 إلى 2720,5 مليون دولار بعدما سجل

انخفاض بمعدل 17.2% في سنة 2010 مقارنة مع 2009، ويمكن إرجاع هذا الارتفاع للأوضاع الأمنية المضطربة لبعض الدول العربية ضمن ما يسمى بالربيع العربي وهو ما دفع بالمستثمرين الأجانب إلى التوجه إلى الاقتصاد الجزائري لما يتوفر عليه من مناخ استثماري خصب وتوفر الاستقرار، لكنه انخفض في سنة 2012 مسجلا قيمة 1484 مليون دولار، أي انخفاض بمعدل 45.4%.

## 2- واقع البطالة والتشغيل في الجزائر

لقد أثر المسار الاقتصادي للجزائر على التشغيل بشكل كبير، وقد كان هذا الأخير مرآة حية للأزمة الاقتصادية التي كانت تعاني منها الجزائر، والتي أفضت إلى حالة خانقة من البطالة.

من خلال الشكل الموالي والخاص بتطور معدلات البطالة في الجزائر يمكن تمييز عدة مراحل تبعا للتغير السياسي والتطور الاقتصادي الجزائري.



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على معطيات الديوان الوطني للإحصائيات نقلا عن الموقع الإلكتروني:

[www.ons.dz](http://www.ons.dz)

## أ- البطالة والتشغيل في مرحلة المخططات التنموية:

تميزت هذه المرحلة بتبني النظام الاشتراكي بكل مبادئه، من خلال انتهاج عدة مخططات تنموية، وقد حاز التشغيل الاهتمام الأكبر لهذه المخططات بالاعتماد على المشروعات الصناعية التي من شأنها خلق فرص كبيرة للشغل، ولذا ذكر فلن هذه المشروعات

عرفت تزايدا مستمرا، حيث انتقل المتوسط السنوي للاستثمار الصناعي من 1.6 مليار دينار ما بين 1967-1969 إلى 11.8 مليار دينار ما بين 1970-1977 ليرتفع المبلغ إلى 19.6 مليار خلال الفترة 1978-1985، هذا التطور خلف تحسن وتطور في عملية توفير مناصب شغل، إذ انتقل من 1748000 منصب في سنة 1967 إلى 2336000 منصب سنة 1977، ليصل إلى 3840000 منصب سنة 1985<sup>13</sup>، الأمر الذي أدى إلى انخفاض في معدلات البطالة من حوالي 33 % سنة 1967 إلى 22 % سنة 1977 واستمر في الانخفاض ليسجل 9.7 % سنة 1985، كما تم في هذه الفترة إنشاء الديوان الوطني لليد العاملة الذي ساهم في خلق العديد من فرص العمل والحد من الهجرة إلى الخارج، ولعل ارتفاع سعر البترول في سنة 1973 ساهم هو الآخر في الحد من البطالة.

### ب- البطالة والتشغيل في مرحلة ما بعد الأزمة البترولية:

تزامنت هذه المرحلة مع تبني المخطط الخماسي الثاني، والتي سجل فيها انخفاض عالمي في أسعار البترول مع بداية سنة 1985 واشتدت الأزمة سنة 1986 حيث بلغ سعر البرميل 12.5 دولار، إضافة إلى انخفاض سعر صرف الدولار وبالتالي انخفاض إيرادات الصادرات (في معظمها محروقات)، وبالتالي ارتفاع حجم المديونية وعدم القدرة على الدفع مع تسجيل نقص كبير في احتياطي الصرف من العملة الصعبة وتدهور الأوضاع الأمنية، كل هذا أثر على عملية التشغيل، حيث وصل معدل خلق مناصب الشغل إلى 74000 سنة 1986 ثم انخفض الرقم سنة 1987 إلى حوالي 64000 منصب، ثم 61000 سنة 1988 وبلغ 59000 سنة 1989<sup>14</sup>، هذا التراجع ترجم أيضا بانخفاض في معدل البطالة من 9.7 % سنة 1985 إلى 18.1 % سنة 1989.

### ت- البطالة والتشغيل في مرحلة الإصلاحات الاقتصادية:

بعد أن كشفت الأزمة النفطية لسنة 1986 نقاط الضعف في النظام الاشتراكي، ونتيجة لما آل إليه الاقتصاد الوطني وامتناع الدول عن تقديم القروض نتيجة لارتفاعها وعدم القدرة على سدادها، عملت الجزائر جديدا على تطبيق الإصلاحات الاقتصادية ابتداء من سنة 1989 والانفتاح على العالم الخارجي باللجوء إلى المؤسسات الدولية للحصول على التمويل في ظل شح الموارد المالية الداخلية، مع الالتزام بتبني عدة برامج تنموية كان من شأنها تحسين المؤشرات الاقتصادية و ارتفاع ملموس في حجم العمالة، مع العلم انه في بداية هذه المرحلة لم يعرف معدل البطالة أي انخفاض بل تراجع من 19.7 % سنة 1990 إلى 29 % سنة 1999

وذلك نتيجة التسريجات العمالية وانضمام كم هائل من القوى العاملة الجديدة، لتعتبر هذه العشرية مرحلة انتقالية لم يسجل فيها أي تحسن في عملية التشغيل، إلا أن السلطات عملت على التخفيف من حدة المشكلة بإنشاء الصندوق الوطني للتأمين على البطالة سنة 1994، كمؤسسة عمومية للضمان الاجتماعي هدفها الأساسي تخفيف الآثار الناجمة عن تسريح العمال لأسباب اقتصادية،<sup>15</sup> حيث استفاد من تعويض البطالة ما يقارب 189830 عاملاً مسرحة، وتم أيضاً إنشاء وكالة ترقية ودعم الاستثمارات (APSI) سنة 1993، لمساعدة أصحاب المشاريع على إنجاز استثماراتهم وتجسيدها دون عوائق، وكان لها دور فعال إذ تمكنت من استحداث 51909 منصب عمل، و 440 مشروع خلال الفترة 1993-2001.

### ث- البطالة والتشغيل في مرحلة الانتعاش الاقتصادي (2001-2012):

لقد تميزت هذه المرحلة بتبني عدة برامج تنموية تزامنا مع ارتفاع أسعار البترول، وما ميز هذه المرحلة هي بطالة الشباب، إذ نجد أن أكثر من 3/4 من البطالين هم اقل من 30 سنة، لكن عموماً فقد عرفت هذه المرحلة تحسناً كبيراً في عملية التشغيل كما يلي:

- برنامج الإنعاش الاقتصادي (2001-2004): خصص له غلاف مالي قدره 525 مليار دج، وقد تم في هذه الفترة خلق 720 ألف منصب شغل جديد منها 230 ألف منصب مؤقت، مما أدى إلى انخفاض معدل البطالة من 27.3 % سنة 2001 إلى 17.65 % سنة 2004.

- البرنامج التكميلي لدعم النمو الاقتصادي (2005-2009): خصص له ميزانية قدرها 4202.7 مليار دج، مكن هو الآخر من استحداث مناصب شغل جديدة حيث انتقل من 64092 منصب سنة 2005 إلى 162290 سنة 2008 ليصل إلى 170858 سنة 2009، الأمر الذي يفسر انخفاض معدل البطالة من 15.30 % سنة 2005 إلى 11.30 % سنة 2008 إلى 10.2 % سنة 2009.

- برنامج توطيد النمو الاقتصادي (2010-2014): خصص له أكثر من 511 مليار دج، اهتم خاصة بدعم التنمية الفلاحية والريفية وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وقد تمكن هذا البرنامج من تحقيق نتائج ايجابية في كل المجالات عامة وفي التشغيل خاصة، إذ بلغ معدل البطالة 10 % سنة 2010 ثم انخفض تدريجياً ليسجل معدل 9.7 % سنة 2012.

## المبحث الثاني: الإطار الإحصائي

### الأسس النظرية لاستقرارية السلاسل الزمنية:

يمكن تعريف السلسلة الزمنية على أنها: "مجموعة من المعطيات لظاهرة ما مشاهدة عبر الترتيب التصاعدي للزمن" <sup>16</sup>، وهي أيضا عبارة عن "سلسلة من القيم العددية لمؤشر إحصائي يعكس تغير ظاهرة ما بالنسبة للزمن، بحيث أن لكل قيمة إحصائية فترة زمنية تقابلها، يكون الزمن  $t$  متغيرا مستقلا يقابله قيمة إحصائية مرتبطة  $y_t$ " <sup>17</sup>.

### 1- اختبارات جذر الوحدة: Unit Root Test

تفترض غالبية الدراسات أن السلاسل الزمنية المستخدمة في التحليل هي سلاسل ساكنة (stationary) ولكن في حالة غياب صفة الاستقرار عن هذه السلاسل فان ذلك سيؤدي إلى عدة مشاكل قياسية، أهمها مشكلة الانحدار الزائف " *Régression fallacieuse* " والتي تجعل النتائج مضللة و غير واقعية على الرغم من جودة المؤشرات الإحصائية: معامل التحديد  $R^2$ ، معامل الارتباط  $r$ ، إحصائية فيشر  $F$ ، معنوية المعاملات إحصائيا... الخ، لذلك ومن اجل تفادي هذه المشاكل لابد من اختبار سكون السلاسل المستخدمة.

لاختبار استقرارية السلاسل الزمنية هناك عدة اختبارات إلا أن أهمها وأكثرها استخداما هو اختبار ديكي-فولر الموسع (Augmented Dickey-Fuller (ADF, 1981) واختبار Phillips-Perron (PP, 1988)، ويعتمد اختبار ADF في دراسة استقرارية السلسلة  $x_t$  على تقدير النماذج الثلاثة التالية: <sup>18</sup>

$$\Delta x_t = rx_{t-1} - \sum_{j=2}^p f\Delta x_{t-j+1} + e_t \dots \dots \dots (4)$$

$$\Delta x_t = rx_{t-1} - \sum_{j=2}^p f\Delta x_{t-j+1} + c + e_t \dots \dots \dots (5)$$

$$\Delta x_t = rx_{t-1} - \sum_{j=2}^p f\Delta x_{t-j+1} + c + bt + e_t \dots \dots \dots (6)$$

حيث أن:  $e_t \rightarrow iid(0, s_{e_t}^2)$  ، و  $r$  : هي درجة التأخير يمكن تحديدها عن طريق معياري Akaike (AIK) و Schwarz (SWZ) حيث:

$$AIC(r) = n \log(s_{e_t}^2) + 2(3 + r)$$

$$SC(r) = n \log(s_{e_t}^2) + (3 + r) \log n$$

حيث:  $s_{e_t}^2$  : القيمة التقديرية لتباين الخطأ  $d_{e_t}^2 = V(e_t)$  و  $n$  حجم العينة أو عدد المشاهدات.

يقوم اختبار ADF على اختبار الفرضية:  $H_0: f = 1$  ، حيث تتم المقارنة بين القيمة

الحسوبة  $Z_{cal}$  و القيمة الجدولية  $Z_{tab}$  لديكي-فولر؛

- إذا كان  $Z_{tab} \leq Z_{cal}$  ، فإننا نقبل الفرضية الصفرية، مما يعني وجود جذر وحدوي و بالتالي السلسلة غير مستقرة.

- أما إذا كانت  $Z_{cal} > Z_{tab}$  ، فإننا نرفض الفرضية الصفرية، مما يعني أن السلسلة مستقرة.

أما بالنسبة لاختبار PP، فيعتمد تقديره على نفس نماذج ديكي-فولر إلا انه يأخذ بعين الاعتبار الأخطاء ذات التباين الغير متجانس، وذلك عن طريق عملية تصحيح غير معلمية لإحصائية ديكي-فولر، ويتم هذا الاختبار وفقا للمراحل الأربعة التالية:<sup>19</sup>

\* التقدير بواسطة OLS للنماذج الثلاثة القاعدية لاختبار ديكي فولر مع حساب الإحصائيات المرافقة.

\* تقدير التباين قصير المدى  $s^2 = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n e_t^2$  ، حيث  $e_t$  : تمثل البواقي.

\* تقدير المعامل المصحح  $S_1^2$  المسمى التباين طويل المدى والمستخرج من خلال التباينات المشتركة لبواقي النماذج السابقة، حيث:

$$S_1^2 = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n \hat{e}_t^2 + 2 \sum_{i=1}^l \left(1 - \frac{i}{l+1}\right) \frac{1}{n} \sum_{t=i+1}^n \hat{e}_t \hat{e}_{t-i}$$



حيث:  $l$ : هي عدد فترات الإبطاء و المحسوبة بدلالة عدد المشاهدات:  $l \approx 4 \left( \frac{n}{100} \right)^{2/9}$

\* حساب إحصائية فيليبس-بيرون مع  $t_{\hat{f}}^* = \sqrt{k} \times \frac{(\hat{f}-1)}{\hat{s}_{\hat{f}}} + \frac{n(k-1)\hat{s}_{\hat{f}}}{\sqrt{k}}$

والذي يساوي 1 عندما تكون  $e_t$  تشويشا ابيض، هذه الإحصائية تقارن مع  $k = \frac{\hat{s}_2^2}{\hat{s}_1^2}$  القيمة الحرجة لجدول ماك كينون Mackinnon.

للعلم فان اختبار ADF قائم على فرضية أن السلسلة الزمنية متولدة بواسطة عملية الانحدار الذاتي (Autoregressive AR) بينما اختبار PP قائم على افتراض آثر عمومية، وهي أن السلسلة الزمنية متولدة بواسطة Autoregressive Integrated Moving Average، ولذا فان اختبار PP له قدرة اختبارية أفضل، وهو أدق من اختبار ADF، لاسيما عندما يكون حجم العينة صغيرا، وفي حالة تضارب وعدم انسجام نتائج الاختبارين فإن الأفضل الاعتماد على نتائج اختبار PP.<sup>20</sup>

إن معظم المتغيرات تكون غير مستقرة عند المستوى لكنها تستقر عند الفروق من الدرجة الأولى، ونقول انه متكامل من الدرجة الأولى و نرمز له  $I(1)$ ، حيث إذا كان  $\Delta x_t \rightarrow I(1)$  فان  $\Delta x_t$  مستقرة.

## 2- اختبار التكامل المشترك The Co-integration Test

يشير التكامل المشترك إلى طريقة للحصول على توازن أو علاقة طويلة المدى بين متغيرات غير ساكنة، وهناك طريقتان تعتبران من أشهر اختبارات التكامل المشترك: \* الطريقة الأولى: طريقة انجل-جرانجر ذات المرحلتين (Engle and Granger, 1987)، والذي يحمل نفس خطوات اختبار ديكي-فولر المطور، ولكن يطبق على البواقي بدلا من السلسلة الزمنية، ويتلخص هذا الاختبار في تقدير نموذج الدراسة باستخدام طريقة المربعات الصغرى ثم اختبار استقرارية البواقي، حيث إذا كانت البواقي مستقرة فهذا يعني وجود تكامل ما بين المتغيرات والعكس صحيح.

\* الطريقة الثانية: منهجية جوهانسن وجوسليوس (Johansen, 1988) و (Johansen and Juselius, 1990) وهو الأنجع خاصة في حالة نموذج يحوي أكثر من متغيرين لاحتمال وجود أكثر من متجه للتكامل المشترك، ولتحديد عدد متجهات التكامل المشترك اقترح جوهانسن 1988 إجراء اختبارين لاختبار فرضية أن هناك على الأكثر  $q$  من متجهات التكامل المشترك مقابل النموذج العام غير المقيد  $r=q$ :<sup>21</sup>

$$\text{أ- اختبار الأثر Trace، ويتم حسابه كما يلي: } I_{trace} = -n \sum_{i=r+1}^k \ln(1 - I_i)$$

حيث:  $I_i$ : القيمة الذاتية رقم  $i$  لمصفوفة التباين والتباين المشترك  $p$ ، التي تسمح بحساب القيم الذاتية،  $k$ : عدد المتغيرات، و  $r$ : رتبة المصفوفة.  
وتتبع هذه الإحصائية قانونا احتماليا يشبه إلى حد بعيد توزيع  $\chi^2$ ، و من خلال عملية المحاكاة التي قام بها Johansen-Juselius (1990)، يكون اختبار جوهانسن على النحو التالي:

– رتبة المصفوفة  $p$  تساوي الصفر ( $r=0$ ) أي:  $\begin{cases} H_0 : r = 0 \\ H_1 : r \neq 0 \end{cases}$ ، حيث نرفض  $H_0$  إذا كانت إحصائية الأثر ( $I_{trace}$ ) أكبر تماما من القيمة الحرجة (Critical Value)، و نمر إلى الاختبار الموالي.

– رتبة المصفوفة  $p$  تساوي الواحد ( $r=1$ ) أي:  $\begin{cases} H_0 : r = 1 \\ H_1 : r \neq 1 \end{cases}$ ، حيث نرفض  $H_0$  إذا كانت إحصائية الأثر ( $I_{trace}$ ) أكبر تماما من القيمة الحرجة (Critical Value)، و نمر إلى الاختبار الموالي.

– رتبة المصفوفة  $p$  تساوي اثنان ( $r=2$ ) أي:  $\begin{cases} H_0 : r = 2 \\ H_1 : r \neq 2 \end{cases}$ ، حيث نرفض  $H_0$  إذا كانت إحصائية الأثر ( $I_{trace}$ ) أكبر تماما من القيمة الحرجة (Critical Value)، و نمر إلى الاختبار الموالي وهكذا.

– إذا رفضنا  $H_0$  في نهاية المطاف واختبرنا آخر فرضية  $\begin{cases} H_0 : r = k - 1 \\ H_1 : r = k \end{cases}$  و قمنا برفض  $H_0$ ، فإن في هذه الحالة رتبة المصفوفة هي  $r = k$ ، وفي هذه الحالة لا توجد علاقة تكامل مشترك بين المتغيرات.

### ب- اختبار القيمة الذاتية العظمى Maximum Eigen Values Test :

يتم حسابه كما يلي:  $I_{\max} = -n \ln(1 - I_{r+1})$  ويتم الاختبار بنفس طريقة ونفس مراحل اختبار الأثر وهما يعطيان ويؤكدان نفس النتيجة.

### 3- اختبار سببية جرانجر (Granger Causality Test):

أكد جرانجر أن وجود تكامل مشترك بين متغيرين يعني وجود علاقة سببية في اتجاه واحد على الأقل وبالتالي نستنتج أن عدم وجود تكامل مشترك بين متغيرين يعني عدم وجود علاقة سببية بينهما، ويتطلب اختبار سببية جرانجر أن تستخدم المتغيرات بصفتها المستقرة، لأن غياب صفة الاستقرار قد يجعل الانحدار المقدر زائفاً، وبالتالي نأخذ المتغيرين

$DLNIDE$  و  $DLNTCH$  لتشكل المعادلتين التاليتين:

$$DLNIDE_t = a_0 + \sum_{i=1}^p b_i DLNIDE_{t-i} + \sum_{i=1}^p f_i DLNTCH_{t-i} + m_{1t} \dots (1)$$

$$DLNTCH_t = d_0 + \sum_{i=1}^p w_i DLNTCH_{t-i} + \sum_{i=1}^p q_i DLNIDE_{t-i} + m_{2t} \dots (2)$$

يتم إجراء اختبار سببية جرانجر وفقاً للخطوات التالية:<sup>22</sup>

\* تقدير الصيغة المقيدة، و نقصد بها المعادلة:

$$DLNIDE_t = a_0 + \sum_{i=1}^p b_i + DLNIDE_{t-i} + e_{1t} \dots (3)$$

أي أن:  $\sum_{i=1}^p f_i = 0$  في المعادلة (1)، بمعنى أن المتغير  $DLNTCH$  لا يؤثر على المتغير

$DLNIDE$ ، ثم نحصل على مجموع مربعات البواقي المقدر المستخرجة من المعادلة

$$\sum e_{1t}^2 \dots (3) \text{ المقيدة}$$

\* تقدير الصيغة غير المقيدة : التي تتمثل في المعادلة رقم (1)، ومن ثم نستطيع الحصول على

مجموع مربعات البواقي المقدرة المستخرجة من هذه المعادلة :  $\sum \hat{m}_{1t}^2$

$$\begin{cases} H_0 : \sum_{i=1}^p f_i = 0 \\ H_1 : \sum_{i=1}^p f_i \neq 0 \end{cases} \quad \text{* اختبار الفرضية التالية:}$$

\* حساب إحصائية فيشر  $F_c$  وفقا للقانون التالي:

$$F_c = \frac{\left( \sum \hat{e}_{1t}^2 - \sum \hat{m}_{1t}^2 \right) / p}{\sum \hat{m}_{1t}^2 / (n - k)} \dots\dots(4)$$

حيث:  $n$ ؛ حجم العينة،  $k$ ؛ عدد المعالم المقدرة في الصيغة غير المقيدة،  $n-k$ : درجة الحرية للصيغة غير المقيدة، ثم نستخرج القيمة الجدولية من جدول فيشر عند مستوى المعنوية 5% ودرجة حرية  $p$  و  $n-k$ ، أي:  $F_t = F_{0.05(p;n-k)}$ .

\* نقارن بين القيمة الجدولية والقيمة المحسوبة لفيشر، حيث إذا كانت  $F_c$  اكبر من  $F_t$  فإننا نرفض  $H_0$  ونقبل  $H_1$ ، بمعنى أن  $DLNTCH$  يسبب المتغير  $DLNIDE$  والعكس صحيح.

نقوم بتكرار نفس الخطوات السابقة على المعادلة (2)، مع اختبار الفرضية التالية:

$$\begin{cases} H_0 : \sum_{i=1}^p q_i = 0 \\ H_1 : \sum_{i=1}^p q_i \neq 0 \end{cases}$$

### المبحث الثالث: الإطار التطبيقي لبيانات البحث

لغرض دراسة العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر والتشغيل، استخدمنا بيانات سنوية خاصة بالجزائر، خلال الفترة 1970-2012، ونظرا لأهمية الأساليب الكمية والتوجهات الحديثة في تحليل السلاسل الزمنية، والتي كان لها الدور البارز في جعل العلاقات الاقتصادية قابلة للقياس والتحليل الكمي، فإننا قمنا باستخدام طرق تحليل التكامل المشترك، التي تشمل طريقة أنجل وجرانجر إضافة إلى منهجية جوهانسن وجيزليوس، إضافة إلى منهجية السببية لتحليل العلاقة بين هذين المتغيرين.

#### أولا: اختبار جذر الوحدة

إن الهدف الأساسي من هذا الاختبار هو فحص خواص السلاسل الزمنية لمتغيرات الدراسة والتأكد من مدى سكونهما، مع تحديد رتبة تكامل كل متغير على حدا، ومن خلال الشكل رقم (1) في الملحق يتضح أن كلا السلسلتين غير مستقرتين، وللتأكد من ذلك قمنا باختبار ADF و PP والناتج مبينة في الجدول الموالي:

الجدول رقم (1): نتائج اختبار ADF و PP عند المستوى و عند الفروق الأولى

اختبار PP			اختبار ADF			الخصائص	مستوى المعنوية	المتغيرات
none	Intercept	Trend and intercept	none	Intercept	Trend and intercept			
-0.83	-1.43	-1.47	-0.82	-1.34	-1.40	القيمة المحسوبة	المستوى	LnTCH
(-1.94)	(-2.93)	(-3.52)	(-1.94)	(-2.93)	(-3.52)	القيمة الحرجة		
0.34	0.55	0.82	0.35	0.59	0.84	الاحتمال		
-5.76	-5.75	-5.70	-5.78	-5.78	-5.72	القيمة المحسوبة	الفروق الأولى	
(-1.94)	(-2.93)	(-3.52)	(-1.94)	(-2.93)	(-3.52)	القيمة الحرجة		
0.0000	0.0000	0.0002	0.0000	0.009	0.0001	الاحتمال		
-0.35	-1.89	-2.87	-0.35	-1.80	-2.39	القيمة المحسوبة	المستوى	lnIDE
(-1.94)	(-2.93)	(-3.52)	(-1.94)	(-2.93)	(-3.52)	القيمة الحرجة		
0.55	0.33	0.18	0.54	0.37	0.37	الاحتمال		
-9.93	-10.41	-10.24	-3.63	-3.62	-3.57	القيمة المحسوبة	الفروق الأولى	
(-1.94)	(-2.93)	(-3.52)	(-1.94)	(-2.93)	(-3.52)	القيمة الحرجة		
0.0000	0.0000	0.0000	0.0006	0.009	0.04	الاحتمال		

المصدر: من إعداد الباحثة بناء على مخرجات برنامج Eviews 7

تشير نتائج اختبار جذر الوحدة في الجدول أعلاه، أن المتغيرين يعانيان من مشكل عدم الاستقرار عند المستوى، لأن القيمة المحسوبة أكبر من القيمة الجدولية (القيمة الحرجة)، ويمكن استنتاج نفس الشيء إذا ما لاحظنا قيمة الاحتمال، حيث انه إذا كان اقل من 0.05 فإنه معنوي مما يعني أن السلسلة مستقرة والعكس في حالة إذا كان أكبر من 0.05، لكنها تصبح مستقرة عند الفرق الأول، والشكل رقم (2) في الملحق يبين أيضا أن السلسلتين مستقرتين عند الفرق الأول، وهذا ما يدل على أن هاذين المتغيرين متكاملين من الدرجة الأولى، وهي نتيجة مشتركة بالنسبة لكل من اختبار ADF واختبار PP.

### ثانيا: اختبار التكامل المشترك

من خلال اختبار الاستقرارية تم التوصل إلى أن كل متغير على حدا متكامل من الدرجة الأولى، وكلا السلسلتين لها معالم ذات إشارة سالبة، مما يعني أنها ترجع إلى مستواها الطبيعي بعد أي اضطراب، حيث أن أي اضطراب موجب في المستوى يجب أن يتبعه فروق أولى سالبة لكي نضمن الرجوع إلى المستوى الطبيعي. بعد التأكد من تكامل كل سلسلة من نفس الدرجة، سوف نقوم باختبار التكامل المشترك بين الاستثمار الأجنبي المباشر ومعدل البطالة باستخدام طريقة انجل-جرانجر للتأكد من تحقق الشرط الثاني وهو استقرار سلسلة البواقي للنموذج التالي:

$$\ln tch_t = a + b \ln ide_t + e_t$$

ليتكون لدينا المزيح الخطي:

$e_t = \ln tch_t - a - b \ln ide_t$ ، ومنه نقول أن هناك تكامل مشترك بين السلسلتين  $\ln ide_t$  و  $\ln tch_t$  إذا كانت  $e_t \rightarrow I(0)$ ، أي أنها مستقرة عند المستوى.

### 1- نتائج تقدير معادلة انحدار التكامل المشترك بطريقة انجل-جرانجر: بتطبيق

طريقة المربعات الصغرى على معادلة الانحدار  $\ln tch_t = a + b \ln ide_t + e_t$ ، تم التوصل إلى نتائج التقدير الموضحة في الجدول رقم (1) في الملحق، وعلى أساسه يكون النموذج التقديري كالتالي:

$$\hat{Intch}_t = 2.88 - 0.001 \ln ide_t$$

أما بالنسبة لاستقرارية البواقي Resid فيمكن اختبار سكونها من عدمه باستعمال عدة معايير أو طرق ندرج أهمها فيما يلي:

أ- **الشكل البياني للبواقي**: إذ كما هو مبين في الشكل رقم (3) في الملحق يتضح أن سلسلة البواقي متذبذبة وغير مستقرة.

ب- **دالة الارتباط الذاتي**: تكون السلسلة مستقرة إذا كانت معاملات دالة الارتباط الذاتي  $r_t$  تقع ضمن مجال الثقة من أجل كل قيمة ل  $k$ ، حيث  $k \leq 0$ ، ومن خلال الشكل رقم (4)، نلاحظ أن المعاملات المحسوبة من أجل الفجوات  $k$  التي تساوي: 1، 2، 3، 4 و القيم من 9 إلى 17 معنويا تختلف عن الصفر، إذ أنها تقع خارج مجال الثقة، مما يدل على أن سلسلة البواقي غير مستقرة، وإثبات صحة ما تم التوصل إليه، نعلم على اختبار Ljung-Box (LB).

ت- **اختبار Ljung-Box**: نستعمل هذا الاختبار لدراسة المعنوية الكلية لمعاملات دالة الارتباط الذاتي، وتوافق الإحصائية المحسوبة لهذا الاختبار آخر قيمة في العمود Q-stat، وهي تعطى بالصيغة التالية:

$$LB = n(n+2) \sum_{k=1}^{20} \frac{\hat{P}_k^2}{n-k} = 43(43+2) \sum_{k=1}^{20} \frac{\hat{P}_k^2}{43-k} = 209.25 \text{ f } c_{0.05,20}^2 = 31.41$$

بما أن القيمة المحسوبة كبر من القيمة الجدولية، فإننا نرفض الفرضية الصفرية القائلة بان كل معاملات دالة الارتباط معدومة  $H_0 : p_1 = p_2 = \dots = p_{20}$ ، وكذلك الاحتمالات الحرجة للإحصائية Q-stat كلها تقترب أو تؤول إلى الصفر، وبالتالي فان سلسلة البواقي غير مستقرة.

**2- اختبار جذر الوحدة لسلسلة البواقي:** إن كل من اختبائي ديكي-فولر المطور وفلييس-بيرون يمكنان من فحص استقرارية بواقي التقدير، والنتائج المتوصل إليها والمدرجة في الملحق في الجدول رقم (2)، توضح أن القيم المحسوبة أكبر من القيم الجدولية بالنسبة لكل النماذج الثلاثة مما يعني أننا نقبل الفرضية الصفرية والقائلة بوجود جذر وحدوي، وبالتالي فالبواقي غير مستقرة، كما يعزز هذه النتيجة الاحتمال الحرج الذي هو أكبر من 5 %، مما يؤكد عدم وجود علاقة تكامل مشترك بين الاستثمار الأجنبي المباشر والتشغيل حسب طريقة انجل-جرانجر.

### **أ- نتائج تقدير معادلة انحدار التكامل المشترك بطريقة جوهانسن-جسليوس (Johansen-Juselius):**

وقبل تطبيق طريقة جوهانسن للتكامل المشترك يجب تحديد عدد فترات الإبطاء  $p$  للسيرورة  $VAR$  ولتحديده هناك عدة معايير، لكن الأكثر استخداما هما معياري  $Akaike$  و  $Schwarz$ ، حيث أن طريقة اختيار  $p$  تتضمن تقدير نموذج  $VAR$  لفترات إبطاء من 0 إلى  $h$  (هو الإبطاء الأكبر المقبول بالنسبة للنظرية الاقتصادية)، وتحسب دوال  $AIK(p)$  و  $SC(p)$  بالطريقة التالية:<sup>23</sup>

$$AIK(p) = \ln(\det|\sum_e|) + \frac{2k^2 p}{n}$$

$$SC(p) = \ln(\det|\sum_e|) + \frac{k^2 p \ln(n)}{n}$$

حيث:  $k$ : عدد المتغيرات،  $n$ : عدد المشاهدات،  $p$ : عدد الإبطاء،  $\sum_e$ : مصفوفة التباين و التباين المشترك المقدرة لبواقي النموذج.

من خلال الجدول رقم (3) نأخذ  $p=3$  لأنه يقلل كل من معيار  $LR$ ,  $FPE$ ,  $AIK$ ,  $HQ$ ، وبتطبيق طريقة جوهانسن من أجل درجة إبطاء  $p=3$  تحصلنا على النتائج المبينة في الجدول رقم (4)، إذ تشير النتائج أن الإحصائية المحسوبة  $I_{trace}$  (14.823) أقل من القيمة



دراسة تحليلية قياسية لأثر تدفق الاستثمار الأجنبي على التشغيل في الجزائر خلال الفترة (1970-2012) باستخدام منهجية التكامل المشترك و سببية جرانجر أ.عائشة عميش

الدرجة (15.494)، كما أن الاحتمال الحرج ( $Pr ob = 0.0629$ ) أكبر من 5 % ، ولذا نقبل الفرضية الصفرية القائلة بان رتبة المصفوفة تساوي الصفر ( $r = 0$ ) ، مما يدل على عدم وجود تكامل مشترك بين الاستثمار الأجنبي المباشر و التشغيل.

### ب- اختبار سببية جرانجر بين الاستثمار الأجنبي المباشر و التشغيل

باستخدام البرنامج الإحصائي Eviews.7 تم اختبار سببية جرانجر لتحديد العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر و التشغيل، تم التوصل إلى النتائج المبينة في الجدول الموالي:

### الجدول رقم (2): نتائج اختبار سببية جرانجر بين DLNIDE و DLNTCH

Pairwise Granger Causality Tests  
Date: 07/18/14 Time: 13:15  
Sample: 1970 2012  
Lags: 2

Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Prob.
DLNIDE does not Granger Cause DLNTCH	40	0.77544	0.4682
DLNTCH does not Granger Cause DLNIDE		0.70225	0.5023

المصدر: مخرجات برنامج Eviews.7

من خلال نتائج الجدول أعلاه، لدينا  $prob = 0.4682 > 0.05$  وعلية نقبل  $H_0$  ونرفض  $H_1$  ، وعلية DLNIDE لا يسبب المتغير DLNTCH، كما أن DLNTCH لا يسبب المتغير DLNIDE وذلك لان الاحتمال الحرج الموافق له (0.5023) أكبر من 0.05. إذن نستنتج أنه لا توجد سببية في أي من الاتجاهين. وبالتالي يمكن القول بأن الاستثمار الأجنبي المباشر و التشغيل لا يرتبطان بعلاقة طويلة الأجل في الاقتصاد الجزائري خلال فترة الدراسة، وهو ما يعزز النتائج المتوصل إليها سابقا بإتباع أسلوب التكامل المشترك لكل من أبلج-جرانجر وجوهانسن.

## النتائج والتوصيات

من خلال هذه الورقة حاولنا تحليل وقياس اثر الاستثمار الأجنبي المباشر على التشغيل في الجزائر خلال الفترة 1970-2012، باستعمال عدة أساليب إحصائية وقد تم التوصل إلى ما يلي:

### أولاً: النتائج

- لقد عرف الاستثمار الأجنبي المباشر انتعاشا كبيرا خاصة بعد الإصلاحات التي عرفتها الجزائر والتي كانت تحمل في طياتها الرغبة الكبيرة له من خلال سن جملة من القوانين المشجعة، بعدما كانت رافضة له بصفته وجها آخر للاستعمار، حيث أدركت كبقية الدول مدى أهميته وتأثيره على اقتصادياتها، والبطالة أو خلق فرص عمل كان من بين أولويات صانعي القرار، إذ عرف معدل البطالة انخفاضا ملموسا توازنا مع تطور حجم الاستثمار الأجنبي المباشر الوافد إليها.

- تم استخدام اختبار جذر الوحدة لفحص خواص السلسلة الزمنية لمتغيرات الدراسة (الاستثمار الأجنبي المباشر IDE والتشغيل المعبر عنه بمعدل البطالة TCH) خلال الفترة الزمنية 1970-2012، وتبين أن كلاهما غير مستقران عند المستوى ولكنهما استقرا عند تأخذ الفروق الأولى.

- للتأكد من وجود علاقة توازنية بين المتغيرات قيد البحث على المدى الطويل تم استخدام اختبار التكامل المشترك بطريقة أنجل جرانجر، وتبين أن سلسلة البواقي غير مستقرة مما يدل على غياب التكامل المشترك بين متغيرات النموذج وعدم استقرارية بواقي معادلة التكامل المشترك، ونفس النتيجة أكدتها منهجية جوهانسن للتكامل المشترك.

- لتحديد اتجاه العلاقة بين المتغيرات وقياسها تم استخدام اختبار كرا نجر وتبين أن ليس هناك علاقة سببية بين المتغيرات.

### ثانياً: التوصيات

استنادا إلى ما تم التوصل إليه يمكن اقتراح التوصيات التالية:

- ضرورة الاستفادة من مزايا الاستثمار الأجنبي المباشر وتفادي مخاطره، واستغلاله بصورة عقلانية بما يتماشى ومتطلبات التنمية الاقتصادية من اجل خلق فرص عمل وتنمية المهارات المحلية.

- على مسؤولي السياسة الاقتصادية تنوع مصادر الدخل من اجل ترك مجال و حرية التصرف و عدم التقييد بمجال واحد، مع ضرورة توفير البيانات والمعطيات الإحصائية للمؤشرات الاقتصادية من اجل تقييم الوضعية بشكل أدق وأحسن.  
- على الباحثين القياسيين حسن التعامل مع السلاسل الزمنية واختبارها قبل القيام بالدراسة وهذا لتفادي الوقوع في نتائج مزيفة ومضللة، وبالتالي غير مجدية للتنبؤ بها والتعامل معها في المستقبل.

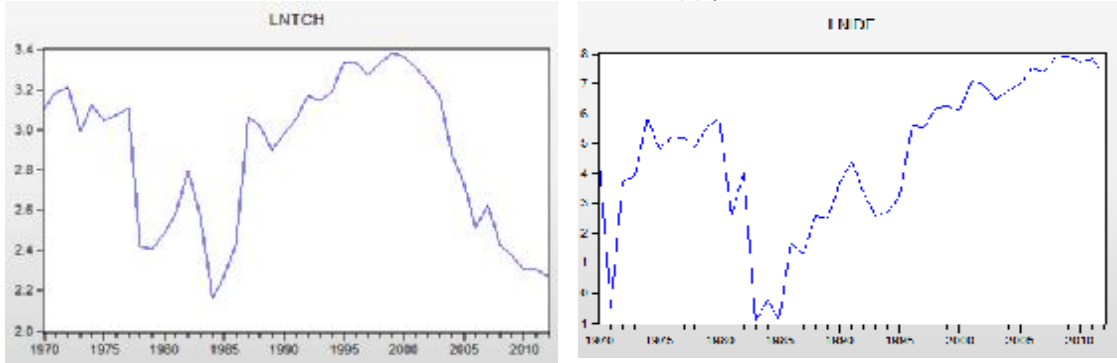
## المراجع:

- 1 - HESS.p.and c.Ross «Economic développement :theories, Evidence and policiers », the Dryden presse, Harcourts brasce collage publishers, usa (1997)p 490.
- 2- Wilson, N ET J, cacho, « relation entre l'investissement direct étranger, les échanges et la politique commerciale » document de travail de L'OCDE sur la politique commerciale, n50, édition OCDE, 2007. P63.
- 3- صندوق النقد الدولي " دليل ميزان المدفوعات " ، الطبعة الخامسة، الجزء 18، الفقرة 359، 1993، ص 86.
- 4- bertrant bellon et ridaha gouia, « investissement directs étranger et développement industrielle méditerranéen, édition economic, paris 1998, p3.
- 5- UNCTAD, world investment, report 2005,"Transnational Corporation and internationalization of R &D", UN, new Yourk, 2005, p 297.
- 6- عبد السلام أبو قحف، "السياسات و الأشكال المختلفة للاستثمارات الأجنبية"، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 1989، ص 15.
- 7- عبد السلام أبو قحف، "الأشكال و السياسات المختلفة للاستثمارات الأجنبية"، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2003، ص 15.
- 8- عطية عبد الحليم صقر، "الخوافز الضريبية لتشجيع الاستثمار في مصر"، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1998، ص 14.
- 9- محمد طاقة و آخرون، "اقتصاديات العمل"، إثراء للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2008، ص 19.
- 10- صالح خصاونة، "مبادئ الاقتصاد الكلي"، المطبعة الوطنية، عمان، 1995، ص 103.

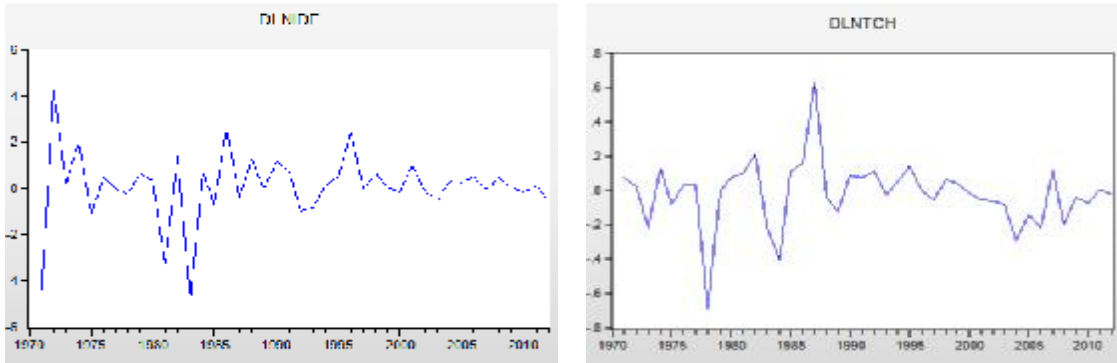
- 11- دهماني محمد ادريوش، "إشكالية التشغيل: محاولة وتحليل"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، فرع: اقتصاد التنمية، 2012-2013، ص. 44.
- 12- صالح خصاونة، مرجع سبق ذكره، ص. 106.
- 13- احمد هني، اقتصاد الجزائر المستقلة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1991، ص. 55، 56.
- 14- نذير عبد الرزاق وآخرون، "سياسات التشغيل في الجزائر- الإجراءات و النتائج-"، الملتقى الوطني الثاني حول واقع التشغيل في الجزائر وآليات تحسينه، جامعة بن يوسف بن خدة- الجزائر، جوان 2008، ص. 05 .
- 15- المرسوم التشريعي رقم 94-11 المؤرخ في 15 ذي الحجة 1414 الموافق 26 ماي 1994.
- 16 - Hamdani Hocine, « Statistique Descriptive et Expression Graphique », OPU, Alger , 1988, p299.
- 17 - معتوق أحمد، "الإحصاء الرياضي والنماذج الإحصائية"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007، ص. 159 .
- 18- Régis bourbonnais, " économétrie, Manuel et exercices corrigés », Dunod, Paris ,8 e édition, 2011, P248 .
- 19- محمد شبيخي، "طرق الاقتصاد القياسي محاضرات وتطبيقات"، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان الأردن ، 2012، الطبعة الأولى ، ص 212.
- 20- عابد العبدلي، محددات الطلب على واردات المملكة العربية السعودية في إطار التكامل المشترك وتصحيح الخطأ، مجلة مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي، العدد 32 ، جامعة الأزهر، 2007 ، ص. 20.
- 21- Régis bourbonnais, op.cit, P309.
- 22- شفيق عريش وآخرون، اختبارات السببية والتكامل المشترك في تحليل السلاسل الزمنية، مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية، سوريا، المجلد 33 ، العدد 5، 2011 ، ص 82.
- 23- Régis bourbonnais, op.cit , p 278.

## ملاحق الجداول والأشكال البيانية

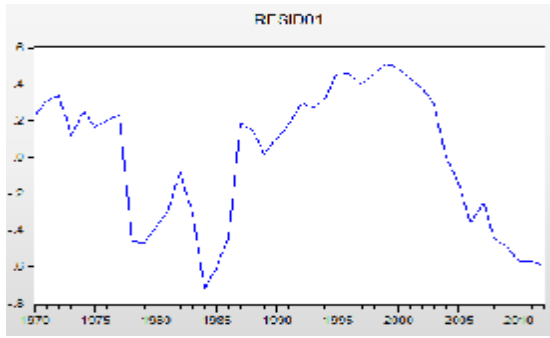
الشكل رقم (1): تطور سلسلة Inide و سلسلة Intch



الشكل رقم (2): سلسلة Inide و سلسلة Intch بعد اخذ الفروق الأولى



الشكل رقم (3): بواقي معادلة اتحاد التكامل المشترك



الجدول (1): تقدير العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر و التشغيل

بواسطة MCO

Dependent Variable: LNDCI1  
Method: Least Squares  
Date: 07/18/14 Time: 15.16  
Sample: 1970 2012  
Included observations: 43

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.880077	0.194298	25.14687	0.0000
LNDC	-0.001043	0.023695	-0.044025	0.9851

R-squared: 0.00047 Mean dependent var: 2.875249  
Adjusted R-squared: -0.021312 S.D. dependent var: 0.370706  
S.E. of regression: 0.383358 Akaike info criterion: 0.985759  
Sum squared resid: 5.025017 Schwarz criterion: 1.047670  
Log likelihood: -18.76370 Hannan-Quinn criter: 0.984882  
F-statistic: 0.001936 Durbin-Watson stat: 0.280530  
Prob(F-statistic): 0.965098

الجدول رقم (2): نتائج اختبار جذر الوحدة لبواقي التقدير

Null Hypothesis: RESID01 has a unit root				
الاحتمال	القيمة	القيمة		
prob	الدرجة	المحسوبة		
0.15	(-1.94)	-1.38	ADF	النموذج (4) بدون ثابت واتجاه
0.11		-1.54	PP	
0.59	(-2.93)	-1.35	ADF	النموذج (5) بثابت
0.55		-1.43	PP	
0.84	(-3.52)	-1.40	ADF	النموذج (6) بثابت واتجاه
0.81		-1.48	PP	

الشكل رقم (4): دالة الارتباط الذاتي لبواقي معادلة اتحاد

التكامل المشترك

Date: 07/18/14 Time: 16:50  
Sample: 1970 2012  
Included observations: 43

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob	
0.000	0.000	1	0.000	0.000	0.000	
0.000	0.000	2	0.647	-0.167	51.903	0.000
0.000	0.000	3	0.482	-0.030	63.563	0.000
0.000	0.000	4	0.277	0.061	70.214	0.000
0.000	0.000	5	0.200	-0.008	74.808	0.000
0.000	0.000	6	0.139	-0.053	75.015	0.000
0.000	0.000	7	-0.080	-0.094	75.248	0.000
0.000	0.000	8	-0.273	-0.031	80.071	0.000
0.000	0.000	9	-0.408	-0.147	88.841	0.000
0.000	0.000	10	-0.438	0.079	100.59	0.000
0.000	0.000	11	-0.457	-0.084	113.00	0.000
0.000	0.000	12	-0.498	-0.048	120.50	0.000
0.000	0.000	13	-0.442	0.028	141.88	0.000
0.000	0.000	14	-0.515	-0.128	163.50	0.000
0.000	0.000	15	-0.468	-0.084	178.00	0.000
0.000	0.000	16	-0.400	-0.260	190.00	0.000
0.000	0.000	17	-0.266	-0.041	194.87	0.000
0.000	0.000	18	-0.230	-0.014	205.49	0.000
0.000	0.000	19	-0.146	-0.003	208.17	0.000
0.000	0.000	20	-0.090	0.009	209.25	0.000

الجدول رقم (4): اختبار التكامل المشترك لجوهاتسن

7/18/14 Time: 12:12  
(adjusted): 1974 2012  
1 observations: 39 after adjustments  
assumption: Linear deterministic trend  
LNTCH LNIDE  
interval (in first differences): 1 to 3

Adjusted Cointegration Rank Test (Trace)

Restrict	Eigenvalue	Trace Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None	0.285218	14.82351	15.49471	0.0629
at most 1	0.043345	1.728179	3.841466	0.1886

None indicates no cointegration at the 0.05 level  
at most 1 indicates rejection of the hypothesis at the 0.05 level  
Innon-Hauo-Michelis (1999) p-values

الجدول رقم (3): اختبار فترات الإبطاء

Revision Criteria  
ables: LNTCH LNIDE  
lags: 0  
lma: 12 10  
12  
ions: 40

LR	LR	FPE	AIC	EC	HQ
0.987	NA	0.003705	5.667435	5.668880	5.669068
1908	103.2478	0.009305	3.001864	3.2002807	3.037591
3008	7.575478	0.060121	2.908855	3.400874	3.139316
4101	11.20841*	0.058522*	2.647085*	3.430170	3.080781*

None selected by the criterion  
Selected LR test statistic (each test at 5% level)  
None  
None  
None  
Information criterion

## أثر الصادرات على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة 1990-2013: دراسة تحليلية قياسية

\* أ/ بورحلة ميلود \*

المركز الجامعي بتندوف - الجزائر

\*\* أ/ بوطوبة محمد \*\*

المركز الجامعي بغليزان - الجزائر

### Résumé:

Ce recherche vise à analyser la relation entre les changements dans les exportations algérienne et du produit intérieur brut pendant la période 1990 -2013, en utilisant le test de cointégration, le test de causalité ainsi la construction d'un modèle de correction d'erreur, l'étude a conclue a l'existence des impacts significatifs et de relation de causalité entre les exportations et la croissance économique.

**Mots clés:** le produit intérieur brut -les exportations algériennes- les investissements publics –cointégration. .

### مقدمة:

تعد مسألة النمو الاقتصادي من بين المسائل الهامة التي تسعى العديد من الدول إلى إدراكها إذ يعتبر هذا الأخير من بين أهم مؤشرات رفاهية المجتمع وازدهاره ، ولأهمية معرفة وتحديد العوامل المؤثرة في النمو الإقتصادي، عكفت النظرية الإقتصادية على دراسة وتحليل العديد من النماذج الإقتصادية على المستوى النظري والتطبيقي وذلك للوصول إلى صياغة وتحديد الدوال ذات المقدرة التفسيرية لطبيعة واتجاه العلاقة بين النمو الاقتصادي والمتغيرات الأخرى وفي هذا السياق تلعب الصادرات دورا أساسيا بوصفها محركا للنمو الاقتصادي حيث تؤكد الكثير من الدراسات على أهميتها في الرفع من معدل النمو الاقتصادي.

\* أستاذ مساعد قسم أ، المركز الجامعي تندوف مايل [magimil48@yahoo.fr](mailto:magimil48@yahoo.fr)

\*\* أستاذ مساعد قسم أ، المركز الجامعي بغليزان مايل [boutoubaamed@gmail.com](mailto:boutoubaamed@gmail.com)



والجزائر وغيرها من الدول تسعى إلى الرفع من معدلات النمو الاقتصادي، ويمثل هذا الرفع محورا رئيسيا في برامجها التنموية ومخططاتها وسياساتها الاقتصادية، أما من ناحية التصدير مازالت تعاني من الأحادية فيه، وتتركز غالبية صادرات الجزائر في منتجات الطاقة والمحروقات بأكثر من 95%، إلى جانب منتجات أولية وزراعية وبعض السلع المصنعة ونصف المصنعة الأخرى. ولكن السؤال الذي يبرز هنا هو: ما مدى أهمية ودور هذه الصادرات في النمو الاقتصادي في الجزائر؟ وهذا ما سوف نتناوله في فقرات البحث.

### فرضيات البحث:

- 1- التوسع في حجم الصادرات الكلية له تأثير ايجابي على النمو ويعود ذلك لسببين هما:  
- النظرية الكيترية تشير إلى أن أي ضخ في التدفق الدائري للدخل يتأثر بحجم الصادرات الكلية وبالضرورة يقتضي ذلك تحسن في حجم الناتج المحلي الإجمالي عن طريق تأثير المضاعف.  
- أن زيادة حجم الصادرات يزيد من موارد النقد الأجنبي والتي يشجع توفرها استيراد مدخلات الإنتاج الضرورية لتشغيل نظام الإنتاج.

### أهمية البحث:

تكمن أهمية دراسة العلاقة بين النمو الاقتصادي والصادرات في الجزائر في أن هذه الدولة نامية، وبالتالي هي بحاجة ماسة إلى الدراسات التطبيقية المختلفة التي تسهم في الكشف عن المتغيرات الاقتصادية التي تدفع عجلة النمو في إقتصادياتها، ومن ثم تحقيق الرفاهية في مجتمعها.

### أهداف البحث:

وفقاً لأهمية البحث المذكورة أعلاه، فإن هذا البحث يهدف إلى تقدير وتحليل أثر الصادرات على النمو الاقتصادي في الجزائر، وذلك لمعرفة مدى أهمية التجارة الخارجية لهذه الدولة في نموها الاقتصادي. وتحقيقاً لهذا الهدف فإن الدراسة سوف تتناول هذه العلاقة من خلال تقدير النموذج القياسي عبر سلسلة زمنية خلال الفترة 1990-2013.

### منهج البحث:

سيتم استخدام منهجية التحليل الوصفي لبيانات الصادرات وتطورها وتركيبتها، ثم استخدام التحليل القياسي لمعرفة تأثير التغير في الصادرات على الناتج المحلي الإجمالي وذلك من خلال تحليل نموذج تصحيح الخطأ (Error Correction).

## خطة البحث:

إتباعاً لضوابط منهجية البحث العلمي المتعارف عليها في الدراسات التطبيقية ولتحقيق أهداف الدراسة، فإن موضوع البحث سيتم تناوله - بعد مقدمة تشتمل على مدخل توضيحي لطبيعة موضوع البحث - وفق المحاور التالية:

**المحور الأول: العلاقة النظرية بين الصادرات والنمو الاقتصادي:**

**المحور الثاني: الدراسة التحليلية لصادرات الجزائر خلال الفترة (1990-2013).**

**المحور الثالث: الدراسة القياسية لصادرات الجزائر خلال الفترة (1990-2013).**

ثم يتبعه تحليل ومناقشة نتائج النموذج المقدر، وأخيراً خاتمة البحث والتوصيات المستخلصة منه.

## الدراسات السابقة:

نظراً لعدم توفر أبحاث سابقة تركز على دراسة العلاقة بين النمو الاقتصادي والصادرات في الجزائر بشكل خاص، وبما أن هذه الأخيرة مصنفة ضمن مجموعة الدول النامية، فإن الإشارة ستكون إلى تلك الدراسات التي تناولت عينات من الدول النامية، وتكمن أهمية علاقة هذه الدراسات التطبيقية واختيارها مرجعاً لهذه الدراسة بان الجزائر هي نفسها دولة نامية وتشابه خصائصها وظروفها الاقتصادية مع بقية الدول النامية.

أغلب نتائج الدراسات التطبيقية التي أجريت على الدول النامية لم تكن متطابقة ولكن ظهرت بشكل عام مؤيدة للفرضية التي تشير إلى أن النمو في الصادرات له تأثير إيجابي في عملية النمو الاقتصادي. ويتضح هذا الأثر من خلال تحفيز الطلب وتشجيع المدخرات ومن ثم التكوين الرأسمالي، وذلك لان الصادرات تؤدي إلى زيادة حجم العرض في الاقتصاد نتيجة لزيادة المقدرة على الاستيراد (Thirlwall, 1989).

وبالرغم من اتجاه اغلب نتائج هذه الدراسات إلى تأييد فرضية تأثير الصادرات على النمو الاقتصادي إلا أن هناك تباين في النماذج والأشكال الدالية التي تبناها الباحثون، في تقدير العلاقة بين هذين المتغيرين. ففي دراسات مبكرة قام (Emery, 1967) بتحليل العلاقة بين نمو الصادرات ونمو متوسطات دخول الأفراد خلال الفترة الزمنية في 50 دولة خلال الفترة (1963-1953) وباستخدام معامل الارتباط الرتي توصل إلى وجود علاقة قوية بينهما، وفيما بعد قام كل من (Syron and Walsh, 1968) بتقسيم عينة Emery إلى مجموعتين كدول متقدمة ودول اقل تقدماً لمعرفة أثر ذلك على العلاقة بين النمو والصادرات ولكن أثبت علاقة قوية بينهما في المجموعتين .

وفي دراسة أخرى تضمنت نموذجا يشمل متغير الواردات بجانب الصادرات والنمو الاقتصادي لعينة من 20 دولة خلال الفترة (1961-1966) وجد (Stein, 1971) أن هناك علاقة قوية ومعنوية إحصائيا بين كل من الصادرات والواردات والنمو الاقتصادي، إلا أن الارتباط بين نمو الواردات والنمو الاقتصادي كان أعلى من ارتباط الصادرات بالنمو. وفي دراسة دجت بيانات مقطعية مع سلاسل زمنية (pooled data) لإحدى عشر دولة في أمريكا اللاتينية خلال 12 سنة (1955-1966) وجد كل من (Massell, Pearson and Fitch, 1972) أن النمو الاقتصادي الناتج من العوامل الخارجية يرتبط بثلاثة مصادر وهي الصادرات وصافي التدفقات الرأسمالية الأجنبية العامة وكذلك الخاصة، واستنتجوا أن عوائد الصادرات لها إسهام كبير في نمو الإنتاج. وفي دراسة على 16 دولة خلال سلسلة زمنية مكونة من 10 سنوات (1953-1962) وجد (Maizels 1968)، علاقة قوية بين النمو الاقتصادي ونمو الصادرات.

وفي دراسات أخرى حاولت تحليل أثر الصادرات على النمو الاقتصادي من خلال زيادة المقدرة على الاستيراد، فقد قام (UNCTAD, 1968) بدراسة العلاقة بين معدل النمو الاقتصادي ومعدل نمو الواردات على 20 دولة خلال الفترة (1953-1963) وأظهرت النتائج ارتباط رتي قوي بينهما. كما أكدت الدراسة على أهمية أثر الصادرات على العرض - أو زيادة مقدرة الاستيراد بدلا من آثار تحفيز الطلب.

وفي دراسة أخرى قام بها (Agoisn 1973) حول علاقة النمو بالواردات على 12 دولة، توصلت إلى أن المصاعب التي تواجه الصادرات سواء كانت بسبب التباطؤ في نمو أسواق المواد الأولية العالمية أو بسبب التعريفات الجمركية، قد تشكل قيود حقيقية على النمو الاقتصادي في الدول النامية.

كذلك فإن مستوى ادخار القطاع الحكومي يعتمد بشكل كبير، على عوائد ضرائب الصادرات في كثير من الدول النامية. وقد قام (Maizels 1968) بدراسة أثر الصادرات على المدخرات على 11 دولة نامية وتوصل إلى صياغة لدالة الادخار التالية:

$$S = a + b (Y - X) + c (X)$$

حيث (Y) تمثل إجمالي الناتج القومي و (X) تمثل عوائد الصادرات ووجد أن عوائد الصادرات X تساهم بشكل كبير في مستوى الادخار في 08 دول نامية. كما قام (Lee, 1971) بدراسة دالة الادخار التي صاغها Maizels على عينة أكبر من الدول النامية (28 دولة نامية) ووجد أن معامل عوائد الصادرات (X) أعلى بكثير من معامل إجمالي الناتج القومي (Y - X) وقد دعم هذه النتائج دراسات أخرى على عينات متباينة وخلال سلاسل زمنية مختلفة<sup>1</sup>.

## المحور الأول: العلاقة النظرية بين الصادرات والنمو الاقتصادي:

### أولاً-الصادرات في الفكر الماركنتيلي

يعد الفكر الماركنتيلي الذي ساد خلال القرنين السادس عشر والسابع عشر أول من اهتم بقطاع التصدير تاريخياً، حيث اعتبره كقطاع ريادي محفز للاقتصاد، وذلك في كتابات لرواد أهم هذا الفكر من أمثال Colbert، Mun، Davenant،<sup>2</sup> Petty فقد كان التجاريون يرون في تكوين فائض مستمر للصادرات المصدر الرئيسي لتعزيز القدرة الشرائية التي تستطيع بها الدولة توفير احتياجاتها من الخارج، لذلك شجعت السياسة التي اتبعتها هؤلاء تطبيق نظم إعادة التصدير من أجل إنعاش حركة الصادرات، كما اخذوا العمل بنظام **الدروباك\*** والمستودعات والمناطق الحرة، والإعفاءات الضريبية والإعانات لتشجيع الصناعات التصديرية<sup>3</sup>.

### ثانياً-الصادرات في الفكر الكلاسيكي :

إن نقد الكلاسيك التجاريين في سعيهم لفرض قيود على التجارة الخارجية، من خلال الحد من الواردات والتوسع في الصادرات بشكل يتنافى والاستخدام الأمثل للموارد المتاحة للاقتصاد فلقد ندى الاقتصاديون الكلاسيك بالحرية الاقتصادية التامة في مجال التجارة الخارجية، والتي تعتمد على فكرة التوازن الاقتصادي التلقائي، وبذلك هم يرون وجوب عدم تدخل الدولة في التجارة الخارجية، فأبرز مفكري هذه المدرسة هو آدم سميث جاء بفكرة التقسيم الدولي للعمل كل ما إزداد حجم السوق، وبالتالي فهو ينظر إلى التجارة الخارجية على أنها الأداة التي بموجبها يتم توزيع الفائض من الإنتاج، ولقد أضاف الاقتصادي ريكاردو إلى أن الدولة تتخصص في إنتاج السلع على أساس النفقة النسبية وليست النفقة المطلقة كما أورد آدم سميث.

ولقد أشار الكلاسيكيون إلى عدم تعارض التجارة الخارجية على أساس الميزة النسبية مع النمو الاقتصادي، أما الصادرات فقد أولاهها هؤلاء اهتماما كبيرا في كتاباتهم، بحيث بينوا الدور الذي تلعبه في توسيع القاعدة الإنتاجية، وكذا الفوائد التي تنشأ عنها من خلال تمكين الصناعات التصديرية من الإنتاج لسوق أوسع وبالتالي الاستفادة من وفرة الحجم وتحقيق تزايد في الغلة، إضافة إلى دور هذه الصادرات في تحقيق الاستخدام الأمثل للموارد المحلية، ودورها في عملية تراكم رأس المال من خلال التشجيع على التوسع في النشاط التصنيعي عموماً<sup>4</sup>.

### ثالثا-الصادرات في الفكر الكينزي:

في الثلاثينات من القرن الماضي، وبعد أزمة الكساد التي عرفها العالم في عام 1929 نشرت النظرية العامة لـ "جون ماينارد كيتز"، وأصبح الأمر الشاغل للاقتصاديين والساسة وصناع القرار في الدول الغربية كيفية خلق طلب فعال **Effictive Demand** والذي يحدد مستوى النشاط الاقتصادي، فدالة الطلب الكلي عند كيتز تشتمل على المتغيرات التالية:

$$Y=C+I+G+(X-M)$$

يلاحظ على دالة الطلب الكلي لدى كيتز على أنها تحتوي على صافي التصدير، كمتغير أساسي في المعادلة إلى جانب المتغيرات الأخرى كالاتهلاك العائلي "C"، الاستثمار "I"، والإنفاق الحكومي "G"<sup>(5)</sup>.

كما أبرز كيتز أيضا من خلال إسهامه الدور الذي يلعبه مضاعف الصادرات، والذي يعمل على زيادة الدخل بنسبة أكبر من نسبة الزيادة في قيمة الصادرات.

### رابعا-الصادرات في الفكر الاقتصادي الحديث:

اختلفت أوجه نظر المفكرين الاقتصاديين المعاصرين للصادرات حول علاقتها بالنمو الاقتصادي، حيث يرى الاقتصادي "Marx" استحالة قيام التجارة الخارجية بدور إنمائي في ظل الكيان الرأهن للعلاقات الاقتصادية الدولية التي تسيطر عليها القوى الرجعية للنظام الرأسمالي، وما تقوم به من استغلال وهب لثروات الشعوب الفقيرة وما تستخدمه لذلك من وسائل القهر، فضلا عن المنافسة الحادة بين الدول الرأسمالية الاستعمارية على مناطق النفوذ والأسواق<sup>(6)</sup>.

أما (Myrdal)<sup>(7)</sup> فإنه يرى أن تجارة الدول النامية مع الدول المتقدمة تعود عوائدها لصالح الدول المتقدمة، لكونها تمتلك صناعة قوية وتكنولوجيا حديثة ومتطورة لا تتوفر عليها الدول النامية، فالتجارة حسبه في هذه الظروف تؤدي إلى تعميق الفجوة بين المجموعتين، ويضيف أيضا أن صادرات الدول النامية المعتمدة في غالب الأحيان على مواد خام وأولية تتميز بطلب عديم المرونة.

في حين يرى (Nurkse) بان التجارة الخارجية تعتبر كأداة للنمو الاقتصادي، وأداة لتوزيع الموارد بشكل كفو، وأستدل في نظريته هذه بالدور الذي لعبته التجارة الخارجية في كل من كندا، استراليا، جنوب إفريقيا والأرجنتين، كما استبعد إمكانية تحقيق الدول النامية لنمو اقتصادي من خلال التجارة الخارجية، بالنظر لما تتلقاه صادراتها من حواجز عديدة في

أسواق الدول المتقدمة<sup>(8)</sup>، فهو يرى أن الانسياق وراء تمتع بعض قطاعات التصدير بميزة نسبية كمبرر لتوجيه الموارد الاقتصادية الإضافية قد يؤدي إلى هبوط بالدخل الكلي الحقيقي للبلد، إضافة إلى تدهور معدلات التبادل في غير صالحه بالنظر لما يواجه صادرات الدول النامية حاليا في الأسواق الدولية من عقبات، وبالنظر أيضا لانخفاض مستوى الكفاية الإنتاجية لديها مقارنة مع الدول المتقدمة، وهو الاحتمال الذي أطلق عليه بعض الاقتصاديين مصطلح "ظاهرة النمو المؤدي إلى الإفقر" "Immiserizing growth"<sup>(9)</sup>.

وعلى الرغم من الشك الذي قد يساور الاقتصاديين في معدلات النمو المتحققة للبلدان النامية في الأمد القصير والمتوسط من جراء الانفتاح التجاري، فإن هذه البلدان قد تحقق مكاسب من حرية التجارة في الأمد البعيد، حيث أن هناك ترابط بين التجارة الخارجية والنمو الاقتصادي، فزيادة الصادرات يمكن أن توظف عوائدها لتوفير المتطلبات الاستيرادية من السلع الأساسية لمجتمعات الدول النامية. وفي هذا الصدد أكد العديد من الاقتصاديين أمثال (تايلور 1981 وم. رومر 1983) أن للصادرات آثار موجبة في النمو الاقتصادي، إلا أن النمو يكون محددا بطبيعة المرحلة التنموية التي يمر بها الاقتصاد<sup>(10)</sup>، ومن جهة أخرى أكد النجفي أن الحوافز الناشئة من الصادرات تختلف باختلاف طبيعة الصادرات ونمطها، وتكون الحوافز أكثر تأثيرا كلما كان معدل النمو في الطلب على الصادرات أكبر، ومن ثم تزايد الأثر المباشر الذي يمكن أن يولده قطاع الصادرات في الاستخدام والدخل الفردي<sup>(11)</sup>.

## المحور الثاني: الدراسة التحليلية لصادرات الجزائر خلال الفترة 1990-2013

### أولا: مراحل تحرير التجارة الخارجية الجزائرية.

من بين الإصلاحات التي بادرت إليها الجزائر والتي تدل على انفتاحها الخارجي، وتوجهها نحو إقتصاد السوق والسير في درب العولمة الاقتصادية، هو السعي في مطلع التسعينات إلى تنظيم التجارة الخارجية، وكإجراء أولي سعت إلى تحرير تجارتها الخارجية وذلك على مرحلتين:

الأولى: مرحلة التحرير التدريجي من سنة 1990-1993، حيث اتسمت بصدور قانون النقد والقرض 90-10 في 1990، وفي إطار قانون المالية التكميلي تم إدخال نظام شركات الامتياز وشركات البيع بالجملة حيز التنفيذ وهو ما ساعد بقدر كبير على تفكيك الاحتكار الذي كانت تمارسه المؤسسات العمومية في مجال الاستيراد، مما أدى إلى تحسين العرض من السلع وسمح لكل من يحمل سجلا تجاريا أن يمارس التجارة الخارجية وذلك ابتداء

من أبريل 1991، حيث ساعد ذلك على عملية المنافسة، وصار لكل مستورد الحق في الحصول على النقد الأجنبي بالكامل بالسعر الرسمي وتم إلغاء تراخيص الاستيراد<sup>(12)</sup>.

**الثانية:** مرحلة الانتقال إلى التحرير الكلي للتجارة الخارجية ابتداءً من سنة 1994، وفي هذه المرحلة شرعت السلطات العمومية بوضع برامج للإصلاح الاقتصادي، واتخاذ إجراءات واسعة لتحرير التجارة الخارجية، تنفيذًا لشروط صندوق النقد الدولي، بغرض تهيئة الاقتصاد الوطني للانفتاح على العالم الخارجي لدخول السلع والخدمات الأجنبية، وكذلك دخول رؤوس الأموال الأجنبية، وكان على الحكومة أن تضع حداً لتدخل الإدارة في تسيير التجارة الخارجية، فأصدرت التعليم رقم 94-13 بتاريخ 12 أبريل 1994 والتي تؤكد على التوجه الجديد لسياسة التجارة الخارجية في الجزائر ومنذ ذلك التاريخ تم تحرير المبادلات التجارية بصفة تامة، فكل شخص طبيعي أو معنوي، خاص أو عمومي مسجل في السجل التجاري وفقاً لما جاء في المرسوم 91-37 ودون الحاجة إلى إذن للاستيراد يمكنه ممارسة نشاط الاستيراد<sup>(13)</sup>، وتبعاً للتعليم 94-13 أصدر بنك الجزائر تعليم رقم 94-20 بتاريخ 12 أبريل 1994 التي ضمنت حرية الحصول على العملة الصعبة لاستيراد السلع، لكل الأعوان الاقتصاديين المقيدون في السجل التجاري<sup>(14)</sup>.

وباعتبار اللجنة AD-HOC المكلفة بمراقبة العمليات الاستيرادية سابقاً، كانت نوعاً من أنواع التقييد التجارة فقد تم إلغاؤها، وأصبح بإمكان المستوردين الحصول على العملة الصعبة، وسعيًا منها لتحقيق الأهداف المسطرة قامت الجزائر بتخفيض تدريجي لمعدلات الرسوم الجمركية حيث خفضت سنة 1994 إلى معدل % 60 ثم % 45 سنة 1997 ويبقى هذا المعدل مرتفع<sup>(15)</sup>.

إذن و من خلال ما سبق القول أن أهم الإجراءات المتخذة خلال هذه المراحل<sup>(16)</sup> :

- تخفيض قيمة العملة الوطنية.
- رفع الدعم على الأسعار .
- تغيير في السياسة الجمركية بما يلاءم سياسة التحرير.
- رفع القيود الإدارية و الكمية على الواردات.

## ثانيا: واقع الصادرات الجزائرية خلال الفترة 1990-2013.

### 1- وضعية الميزان التجاري خلال الفترة 1990-2013.

هناك عوامل كثيرة يمكن أن تكون قد ساهمت في ارتفاع حجم الصادرات الجزائرية خلال الفترة قيد الدراسة فقد شهدت هذه الفترة تنفيذ سياسات تحرير التجارة الخارجية الاقتصادية التي بدأت خلال عام 1990 م والتي صاحبها- كما رأينا أعلاه- تخفيض في سعر العملة الوطنية مقابل العملات الأجنبية القابلة للتحويل.

إن المترقب لوضعية الميزان التجاري خلال مرحلة الانفتاح، يلاحظ أنه عرف في أغلبه رصيда موجبا عدا سنتي 1994 و 1995، والجدول رقم (01) أدناه يوضح ذلك، كما أن المتتبع لمعطيات هذا الجدول، يلاحظ أن الميزان التجاري عرف فائضا على طول السنوات الأربعة الأولى، إلا انه في تناقص مستمر من سنة إلى أخرى، وهذا راجع لتناقص قيمة الصادرات بحيث انتقلت من 11304 مليون دولار سنة 1990 إلى 8340 مليون دولار سنة 1994.

أما بعد سنة 1995 فقد تحرر الميزان التجاري ليعرف فوائض متتالية وإن كان النقص المسجل عام 1998 بدا واضحا، حيث سجل رصيذ الميزان التجاري قيمة 810 مليون دولار، ويعود ذلك للدهور الكبير في أسعار النفط التي وصلت إلى 12.94 دولار للبرميل الواحد بعدما كانت 19.49 دولار للبرميل عام 1997، لكن هذا الإنخفاض المسجل في الميزان التجاري سرعان ما تم تجاوزه لما إرتفعت أسعار البترول خصوصا عام 2000 أين تم تحقيق فائض تجاري معتبر جدا وصل إلى 12858 مليون دولار، ليعرف معدل التغطية نسبة 240 % وهذا لأول مرة في تاريخ الجزائر المستقلة، إلى أن هذا الرصيذ انخفض خلال السنتين التاليتين ليصل إلى 9192 مليون دولار عام 2001 وإلى 6671 مليون دولار عام 2002، وذلك راجع إلى التذبذبات المسجلة في أسواق النفط، ابتداء من سنة 2005، بلغت قيمة الصادرات الجزائرية أعلى قيمة لها في تاريخ الجزائر المستقلة مسجلة أكثر من 46 مليار دولار، بعد أن بلغ سعر برميل النفط في الأسواق 50.6 دولار أمريكي، إلى أن التراجع في الطلب على الطاقة العالمي بعد أزمة 2008، ووصول سعر البرميل إلى 61 دولار في 2009 بعد أن سجل مستوى 94.4 دولار أدى إلى تراجع الصادرات إلى 45.1 مليار دولار بعد أن بلغت 79.3 مليار دولار، وعليه يستنتج من هذا أن وضعية الميزان التجاري مرهونة بصادرات المحروقات، فهذه الأخيرة هي التي تحدد طبيعة الرصيذ (سالبا أم موجبا)، وما العجز المسجل خلال سنتي 1994 و 1995 دليل على ذلك، لتسجل تحسن لها ابتداء من سنة 2010 نتيجة



تحسن المستوى العام للأسعار (بلغت في 2010 ما يفوق 80.3 دولار /برميل وفي 2011 إرتفعت إلى 112.92 دولار/برميل، ثم سجلت في 2012 ما قيمته 111.50 دولار/برميل حسب إحصائيات منظمة الأوبك).

## 2- التركيبة السلعية للصادرات

إن التوزيع أو التركيب السلعي للصادرات يبقى يميزه الطابع الأحادي حيث تبقى المحروقات دائما تهيمن على الصادرات . وهذا ما سنوضحه من خلال الجدول رقم (02) أدناه:

يتضح لنا من خلال تفحص معطيات هذا الجدول تلك الهيمنة أو المكانة الكبيرة التي تحتلها صادرات المحروقات والتي نالت حصة الأسد من إجمالي الصادرات الجزائرية، بتحقيقها معدل متوسط لا يقل عن 96.20% خلال الفترة المدروسة ، وعلى الرغم من الانخفاض الذي عرفته صادرات المحروقات بأكثر من 2.8 مليار دولار ما بين 1990 و 1994 والذي يعود إلى انخفاض أسعار البترول، إلا أنها بقيت تمثل إلى مجموع صادرات السنة (1994) نسبة 96,55%، لتعرف بعد ذلك ارتفاعا بداية من عام 1995 أين انتقلت من 9731 مليون دولار أي ما يمثل إلى مجموع صادرات سنة 1995 نسبة 95.02%، إلى ما يربو عن 13300 مليون دولار عام 1997 وهو ما يمثل 96.32% من مجموع صادرات السنة نفسها، لترتفع في عام 2000 إلى 21419 مليون دولار محققة أعلى قيمة لها خلال هذه الفترة، ويعود هذا الارتفاع بالدرجة الأولى إلى التحسن المسجل في أسعار النفط، حيث إنتقل سعر البرميل من 17.58 دولار للبرميل عام 1995 إلى 19.49 دولار للبرميل سنة 1997، ليقفز عام 2000 إلى 28.7 دولار للبرميل، متجاوزا بذلك كل التوقعات ومحققا أعلى رصيد في الميزان التجاري خلال الفترة المدروسة، كما نلاحظ أيضا محافظتها على الصدارة خلال السنوات الثلاثة الأخيرة 2010-2012 بنسبة متوسطة بلغت 97.20%.

وعلى العموم فإن التحسن المسجل في قيمة الصادرات يجد أصله في تزايد صادرات المحروقات والمرتبطة بدورها بأسعار النفط، فإذا سلمنا بتعدي العلاقة أمكن القول أن تحسن الصادرات وبالتالي الاقتصاد (كمجموعة واحدة) مرهون ببساطة بسعر النفط وتقلباته في السوق الدولية. وما تجدر الإشارة إليه في هذا المقام هو أن صادرات الجزائر خارج المحروقات وإن كانت عرفت في بعض السنوات تزايدا إلا أنه يبقى ضئيلا، فهي قد تسجل في أحسن الأحوال نسبة 2% وبقية لا تتجاوز الملياري (2) دولار، تنصدرها المنتجات النصف مصنعة بأكثر من 01% في المتوسط.

### 3- التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية :

من خلال قراءة الجدول أدناه رقم (03)، تتضح تلك الأهمية والمكانة الكبيرة التي تحتلها القارة الأوروبية ( بلدان الاتحاد الأوربي والبلدان الأوربية الأخرى) ومنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OCDE كسوق لتصريف المنتجات الجزائرية طيلة فترة الدراسة، حيث تراوحت نسبتها إلى الصادرات الإجمالية بين 68 % عام 1991 إلى نحو 64.52 % عام 2001 ، حيث شكلت في مجملها متوسط حصة حوالي 89 % من إجمالي الصادرات.

يظهر التقسيم حسب المناطق الاقتصادية أن بلدان الاتحاد الأوروبي تبقى أبرز زبائن الجزائر بنسبة متوسطة قدرها 57.56% طيلة فترة الدراسة، خاصة إيطاليا بـ 5.13مليون دولار في المتوسط ،إسبانيا بمقدار 4.11مليون دولار ،متبوعة بفرنسا بمقدار متوسطي قدره 3.44مليون دولار، وأخيرا هولندا بـ 2.80مليون دولار، بعد الإتحاد الأوربي تأتي دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية في المرتبة الثانية بمعدل متوسط وصل إلى حوالي 30.38 %، وكان على رأسها الولايات المتحدة الأمريكية وكندا وتعتبر الولايات المتحدة أكبر زبون للجزائر وبعدها إيطاليا بتسجيلها لقيمة متوسطة قدرها بحوالي 10.27مليون دولار.

وتأتي دول أمريكا الجنوبية في المرتبة الثالثة حيث سجلت أعلى نسبة لها سنة 2005 بتسجيلها لمعدل يقدر بحوالي 6.79% من إجمالي الصادرات الجزائرية المتجهة نحوها، بعد تسجيلها لأدنى معدل لها مقداره 4.95% في سنة 2002، وتأتي في المرتبة الرابعة دول آسيا بمعدل متوسط قدره 5.54% وما يلاحظ حول هذه الأخيرة هو ارتفاع في نسبة الصادرات نحوها خاصة في السنتين الأخيرتين لتنتقل من 1218 مليون دولار في 2005 وبنسبة 2.64% إلى 3320مليون دولار وبنسبة 7.34% في 2009 إلى 4082مليون دولار في 2010، وتأتي على رأس هذه الدول الصين الشعبية واليابان. أما فيما يتعلق بالتبادل مع دول المغرب العربي يبقى محتشما، على الرغم من التحسن الطفيف المسجل خلال السنوات الأخيرة ، حيث سجلت الصادرات المتجهة نحو بلدان المغرب العربي خلال سنة 2000 ما يربو عن 254 مليون دولار لينتقل في عام 2005 إلى حوالي 418 مليون دولار، ومتجاوزا الملياري دولار في سنة 2013، مسجلا أعلى نسبة في هذه السنة طيلة فترة الدراسة .

ويمكن إرجاع سبب انخفاض الصادرات اتجاه البلدان النامية عموما والأسواق العربية خصوصا إلى عامل المحاكاة الذي له أثره في إضعاف التجارة البينية.

### المحور الثالث: الدراسة القياسية:

هناك عدة نماذج قد تم استخدامها في الدراسات التي تناولت تحليل العلاقة بين متغيري النمو الاقتصادي والصادرات كما سبق الإشارة إليها. وفي هذه الدراسة سوف نستخدم نموذج من ثلاثة متغيرات، وتحديدًا الناتج المحلي الإجمالي (PIB) كمتغير تابع يمثل النمو الاقتصادي، على إفتراض أنه دالة في كل من الصادرات كمتغير إقتصادي خارجي والإستثمار كمتغير إقتصادي داخلي، ويأخذ النموذج الصيغة الرياضية العامة التالية:

$$PIB=f(EXP,INVS).....(1)$$

حيث:

PIB: قيمة الناتج المحلي الإجمالي .

EXP: قيمة صادرات الدولة من السلع والخدمات

INVS: قيمة إجمالي التكوين الرأسمالي الثابت ممثلًا للإستثمار المحلي.

وبيانات المتغيرات مقاسة بالدولار الأمريكي، وقد تم أخذها من إحصائيات المركز الوطني للإعلام والإحصاء التابع للحزب الجزائري فيما يخص الصادرات، أما الناتج المحلي الإجمالي فمن إحصائيات البنك العالمي، والاستثمارات العمومية والعمومية الصناعية فمن قوانين ضبط الميزانية والوكالة الوطنية لتطوير الإستثمار على الترتيب وهذه الإحصائيات تغطي الفترة من 1990-2013.

### أولاً-إختبار استقرار السلاسل الزمنية:

للتأكد من مدى سكوتها (Stationarity)، وتحديد رتبة تكامل كل متغير على حده . وإجراء ذلك الإختبار على متغيرات نموذج تحليل الدراسة فإن ذلك يتطلب إجراء إختبار جذر الوحدة (unit root test).

ورغم تعدد طرق اختبارات جذر الوحدة سوف نستخدم اختبارين هما اختبار ديكي

-فولر (Phillip) (Dickey and Fuller:1979) واختبار فيلب-بيرون (-،)

Perron:1988

ومن المعلوم أن اختبار ديكي - فولر قائم على فرضية أن السلسلة الزمنية متولدة بواسطة عملية الانحدار الذاتي (AR) بينما إختبار فيلب-بيرون قائم على افتراض أكثر شمولية بافتراض أن السلسلة الزمنية متولدة بواسطة عملية (ARIMA) ولذلك يرى بعض الإحصائيين أن اختبار فيلب-بيرون له قدرة إختباريه أفضل من اختبار ديكي-فولر خاصة عندما يكون حجم العينة صغير أو هنالك تضارب في نتائج الاختبارين.

نلاحظ أن إحصائية ADF أصغر بالقيمة المطلقة من القيم الحرجة عند مستوى 5% وبالتالي نقبل الفرضية العدمية ومعنى ذلك وجود جذر أحادي على سلسلة الناتج المحلي الإجمالي أي أن السلسلة غير مستقرة في النموذج الثالث والثاني. أما في النموذج الأول فإن إحصائية ADF أكبر بالقيمة المطلقة من القيم الحرجة عند مستوى 5% وبالتالي نرفض الفرضية العدمية ومعنى ذلك عدم وجود جذر أحادي على سلسلة الناتج المحلي الإجمالي أي أن السلسلة مستقرة.

أما سلسلة الاستثمار العمومي نلاحظ أن إحصائية ADF أصغر بالقيمة المطلقة من القيم الحرجة عند مستوى 5% وبالتالي نقبل الفرضية العدمية ومعنى ذلك وجود جذر أحادي على سلسلة الناتج المحلي الإجمالي أي أن السلسلة غير مستقرة في النموذج الثالث والثاني والأول.

### ثانيا- اختبار التكامل المتزامن

وبما أن لدينا متغيرات مستقرة من الدرجة الأولى يلزمنا اختبارها من حيث التكامل المتزامن من أجل البحث عن علاقة توازنية طويلة المدى. وبعد إجراء الاختبار Johansen Cointegration للتكامل المتزامن، أثبتت النتائج أن trace test أكبر من Critical Value وعليه غياب علاقة تكامل المتزامن بين المتغيرين الناتج المحلي الإجمالي والصادرات. ومنه السلسلتين غير مستقرتين على المدى الطويل.

أما بالنسبة للاستثمار المحلي ذو السلسلة المستقرة من الدرجة الثانية فإن النتائج أوضحت بأن هناك علاقة التكامل المتزامن.

ويكون المزيج الخطي لنموذج الدراسة كالتالي:

$$PIB = B_0 + B_1 EXP (i) + \beta_2 INVS (i) + \varepsilon_{(t)}$$

(i): الزمن أي قيمة المتغير في السنة i

B0, B1, B2: معلمات النموذج.

يلاحظ أن النموذج ذو طابع احتمالي لذلك تم إدراج مقدار الخطأ. الذي ينبو عن بعض المتغيرات التي يمكن أن تؤثر في الناتج المحلي الإجمالي لكن يصعب قياسها مثل العوامل النفسية للأفراد.

### ثالثا- تقدير النموذج القياسي:

باستخدام طريقة المربعات الصغرى (MCO) وباستعمال البرنامج الإحصائي (eviews 7) وبعد إدخال البيانات نحصل على الجدول المرفق في الملاحق، ونحصل على المعادلة التالية:

$$PIB = 26075293 + 1266.069 INV + 1310.528 EXPL \\ (138.1294) \quad (165.5115) \quad *(2772210)$$

R2=0.98    R2 =0.98    N=23    F= 736.13  
DW=0.649    prob = 0  
التحديد المعدل. N : عدد المشاهدات.  
DW: DURBIN – WATSON  
F: إحصائية فيشر. Prob. : احتمال الخطأ.

### رابعاً- التحليل الاقتصادي والإحصائي للنموذج المقدر :

لدراسة هذا النموذج لابد من إجراء مجموعة من الاختبارات لمعرفة هل هناك تفسير للناتج المحلي الإجمالي من قبل مؤشر قيمة صادرات الدولة من السلع والخدمات وأيضاً مؤشر الإستثمار المحلي.

#### 1- التحليل الإقتصادي:

أن معامل مؤشر قيمة صادرات ( $B_1$ ) موجب أي أن العلاقة طردية، وتتفق هذه النتيجة مع التوقعات المسبقة الذكر ومنطق النظرية الاقتصادية. حيث إذا تغير مؤشر قيمة صادرات بوحدة واحدة فإن الناتج المحلي الإجمالي يتغير بـ 1310.5 وحدة. إذا ( $B_1$ ) لها معنوية إقتصادية.

أن معامل مؤشر الاستثمار المحلي ( $B_2$ ) موجب أي أن العلاقة طردية، وتتفق هذه النتيجة مع التوقعات المسبقة الذكر ومنطق النظرية الاقتصادية. حيث إذا تغير مؤشر الاستثمار المحلي بوحدة واحدة فإن الناتج المحلي الإجمالي يتغير بـ 12.66 وحدة. إذا ( $B_1$ ) لها معنوية إقتصادية.

#### 2- التحليل الإحصائي:

سيتم اختبار النموذج المقدر باستعمال معايير إحصائية التي تهدف إلى اختيار مدى الثقة الاحصائية في التقديرات الخاصة بمعلمات النموذج حيث يتم اختيار معنوية المعلمات باستخدام إحصائية ستودنت T واختبار المعنوية الكلية للنموذج باستخدام إحصائية فيشر F و  $R^2$  معامل التحديد المتعدد.

#### 1-2- إختبار معنوية المعالم:

تستخدم إحصائية ستودنت T لتقييم معنوية معالم النموذج.

الفرضيات الخاصة بالمعلمات المقدرة على النحو التالي:

فرضية العدم  $H_0 : B_0=B_1$

فرضية البديلة  $H_1 : B_0 \neq B_1$

من خلال القيم المحسوبة  $T_{cal}$  للمعاملات المقدرة والقيم الجدولية  $T_{tab}$  وأدى مستوى معنوية  $prob$  وذلك عند مستوى معنوية 5%.

القيمة الجدولية  $T_{tab}$  نستخرجها من جدول ستودنت عند مستوى معنوية 5% وبدرجة حرية  $(n-k) = 20-3=23$  أي:  $T_{n-k}^{\alpha} = T_{20}^{0.05} = 2.0395$

المقدرة	المعاملات	$T_{cal}$	$T_{tab}$	Prob
الثابت	$B_0$	2772210	2.086	0
EXPL	$B_1$	138.1	2.086	0
INV	$B_2$	165.5	2.086	0

من خلال هذا الجدول نلاحظ:

بالنسبة لـ  $B_0$  (الثابت)  $T_{tab} < T_{cal}$  وهكذا نقبل بالفرضية البديلة  $H_1$  أي أن  $B_0$  معنوية، ومنه يمكن القول أن النموذج يقبل ثابت حتى أن الخطأ 00% أقل من مستوى المعنوية 5%.  
بالنسبة لـ  $B_1$  (مؤشر قيمة الصادرات) نلاحظ  $T_{cal} > T_{tab}$  ولدينا أدنى مستوى معنوية لـ  $B_1$  يساوي  $prob = 0$  أقل من 5%. و عليه نرفض فرضية العدم  $H_0$ ، أي أن  $B_1$  معنوية، ومنه يمكن القول أن مؤشر قيمة الصادرات له معنوية إحصائية عند مستوى معنوية 5%، في تفسير الناتج المحلي الإجمالي، وبالتالي فإن المتغير المستقل يؤثر على المتغير التابع.  
بالنسبة لـ  $B_2$  (مؤشر الاستثمار المحلي) نلاحظ  $T_{cal} > T_{tab}$  ولدينا أدنى مستوى معنوية لـ  $B_2$  يساوي  $prob = 0$  أقل من 5%. و عليه نرفض فرضية العدم  $H_0$ ، أي أن  $B_2$  معنوية، ومنه يمكن القول أن مؤشر الاستثمار المحلي له معنوية إحصائية عند مستوى معنوية 5%، في تفسير الناتج المحلي الإجمالي، وبالتالي فإن المتغير المستقل يؤثر على المتغير التابع.

## 2-2- إختبار المعنوية الكلية للنموذج:

معامل التحديد  $R^2 = 0.98$  وهي قريبة من الواحد، أي أن المتغير المفسر يتحكم بـ 98% من المتغيرات التي تفسر الناتج المحلي الإجمالي، مما يدل على أن هناك ارتباط قوي بين الناتج المحلي الإجمالي ومؤشر قيمة الصادرات مع مؤشر الاستثمار المحلي أما الباقي 2% تفسرها عوامل أخرى غير مدرجة في النموذج ومتضمنة في مقدار الخطأ  $E_i$ .  
اختبار فيشر F: نختبر النموذج ككل من خلال الفرضيتين التاليتين:

فرضية العدم: أي إنعدام العلاقة بين المتغير المستقل والمتغير التابع  $H_0: B_0=B_1=0$

فرضية البديلة: تنص على وجود معامل  $B_1$  غير معدوم أي:  $H: B_0 \neq B_1 \neq 0$

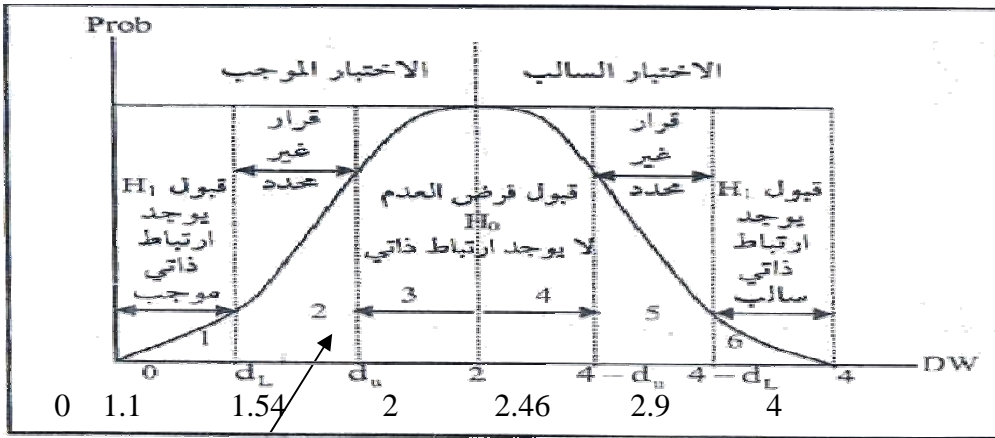
نقوم بحساب  $F_{cal} = 736.13$  ،  $F_{tab} = ?$  نستخرجها من جدول فيشر.

عند مستوى معنوية 5% ودرجة الحرية نحسبه بالعلاقة التالية:

$$F_{n-k-1}^k = F_{23-2-1}^2 = F_{20}^2 = 3.49$$

نلاحظ:  $F_{cal} > F_{tab}$  وعليه سنرفض فرضية العدم، ونقبل بالفرضية البديلة والتي تدل على وجود علاقة خطية معنوية بين الناتج المحلي الإجمالي ومؤشر قيمة الصادرات مع مؤشر الاستثمار المحلي. إذن النموذج ككل له معنوية.

ملاحظة: لا يوجد ارتباط ذاتي بين الأخطاء لأن اختبار Durbin-Watson المحسوب يساوي 1.62 أما القيمة الجدولية نقرأها على جدول Durbin-Watson وهي على الشكل التالي:



Durbin-Watson = 1.62

## الغاية:

هدفت الدراسة إلى تقدير وتحليل أثر حجم الصادرات على النمو الاقتصادي في الجزائر. وقد تم إستعراض وتقييم الدراسات السابقة التي تناولت تقدير هذه العلاقة على البلدان النامية، وقد تبنت هذه الدراسات عدة نماذج قياسية مختلفة لتقدير أثر الصادرات على النمو الاقتصادي من حيث نوعية استخدام المتغيرات التفسيرية، أو من حيث نوعية البيانات كونها سلاسل زمنية أو بيانات مقطعية.

وقد قدمت هذه الدراسات عدة مبررات لأهمية أثر الصادرات على النمو الاقتصادي، منها أن الصادرات تعمل على تحفيز الطلب وتشجيع المدخرات في قطاع الصادرات والقطاع الحكومي، عبر عوائد ضرائب الصادرات، وبالتالي تراكم التكوين الرأسمالي ومن ثم تحفيز النمو الاقتصادي. وذهبت دراسات أخرى إلى أن دور الصادرات في النمو الاقتصادي يظهر من خلال زيادة مقدرة الاقتصاد المحلي على الاستيراد.

النتائج : بعد دراسة هذا البحث توصلنا الى النتائج التالية:

- 1- تلعب التجارة الخارجية دورا هاما في تحقيق النمو الاقتصادي، وفي ذات الوقت قد تأثر سلبا عليه فهي سلاح ذو حدين.
  - 2- ترتبط الصادرات إرتباطا وثيقا بالنمو الاقتصادي، فهي تلعب دورا كمحرك للنمو الاقتصادي، وهو ما يعكس الاهتمام الكبير بها في الفكر الاقتصادي على مر الزمن.
  - 3- يغلب على الصادرات الجزائرية الطابع الاحادي وهي الصادرات النفطية بأكثر من 98%، مما وجب التفكير في وضع استراتيجية لتنمية الصادرات خارج المحروقات.
- بناء على النتائج أعلاه لابد من إعادة النظر في عملية الصادرات والعمل على وضع برنامج متكامل لتصحيح أوضاعها من كافة الجوانب حتي تصيح المحرك الرئيسي للنمو، وفي ذلك التوصيات : توصي الدراسة بالآتي:

- 1- التحول من نموذج التعاون مع الشركاء التجاريين إلى حالة التكامل.
- 2- الاستفادة من الموقع الجغرافي للجزائر في أفريقيا وتوظيفه في خدمة تحصيل العملات الأجنبية عبر الربط بالسكك الحديدية بين الموانئ البحرية والدول الأفريقية، وتقديم خدمات المناولة لكافة دول الجوار الأفريقي التي لا تتوفر لديها موانئ بحرية للاستيراد والتصدير.
- 3- التهيؤ المسبق للانضمام للمنظمة العالمية للتجارة.



### قائمة الجداول:

الجدول رقم (01): الصادرات الجزائرية خلال الفترة (1990-2013). و: مليون دولار.

1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991	1990	الفترة البيان
13889	13375	10240	8340	10091	10837	12101	11304	الصادرات الكلية
5202	4277	521-	1025-	1303	2431	4420	1620	الميزان التجاري
3.84	30.60	22.78	- 17.35	6.88-	- 10.44	7.05	/	معدل نمو الصادرات %

2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	الفترة البيان
46001	32083	24612	18825	19132	22031	12522	10213	الصادرات الكلية
25644	13775	11078	6816	9192	12858	3358	810	الميزان التجاري
43.38	30.35	30.74	1.60-	13.15-	76	22.60	26.46-	معدل نمو الصادرات %

2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	الفترة البيان
65917	71866	73489	57053	45194	79298	60163	54613	الصادرات الكلية
11065	21490	26242	16580	5900	39819	32532	33157	الميزان التجاري
8.27-	2.20-	28.9	26.25	43-	31.80	10.16	18.72	معدل نمو الصادرات %

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على بيانات المركز الوطني للإحصاء والإعلام.

**الجدول رقم (02): التركيبة السلعية للصادرات الجزائرية/سنوات مختارة /و: مليون دولار.**

2013	2012	2011	2010	2005	2000	1995	1990	الفترة التعيين
402	313	355	315	67	32	110	50	المواد الغذائية
63752	71794	71427	55527	45094	21419	9731	10865	الطاقة والزيوت
109	167	161	94	134	44	41	32	المواد الخامة
1610	1660	1496	1056	656	465	274	211	المنتجات نصف مصنعة
/	1	/	1	/	11	5	3	سلع التجهيز الفاحي
27	30	35	30	36	47	18	76	سلع التجهيز الصناعي
17	16	15	30	14	13	61	67	سلع استهلاكية
65917	73981	73489	57053	46001	22031	10240	11304	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثين بناء على المركز الوطني للإعلام والإحصاء.

**الجدول رقم (03): التوزيع الجغرافي للصادرات الجزائرية/سنوات مختارة /و: مليون دولار.**

2013	2012	2011	2010	2005	2000	1995	1990	السنة المنطقة
42773	40127	37307	28009	25593	13792	6638	6850	الاتحاد الأوربي
12202	22325	24059	20278	14963	5825	2521	2905	منظمة OCDE
51	36	102	10	15	181	325	321	بلدان أوروبية أخرى.
2965	3586	4270	2620	3124	1672	299	280	أمريكا الجنوبية
4241	4704	5168	4082	1218	210	195	270	آسيا(دون الدول العربية)
869	1069	810	694	621	55	18	12	الدول العربية (دون المغرب العربي)
2749	2075	1586	1281	418	254	226	395	بلدان المغرب العربي
/	/	41.00	/	/	/	/	/	بلدان المحيط
67	59	146	79	49	42	18	14	بلدان إفريقيا
65917	73981	73489	57053	46001	22031	10240	11047	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثين بناء على المركز الوطني للإعلام والإحصاء.

## المراجع:

- <sup>1</sup> عابد بن عابد العبدلي "تقدير اثر الصادرات على النمو الاقتصادي في الدول الإسلامية: دراسة تحليلية قياسية" مجلة مركز صالح عبد الله كامل للاقتصاد الإسلامي، جامعة الأزهر، السنة التاسعة، عدد 1426، 2005/27، صص 05-06.
- <sup>2</sup> معروف هوشيار "تحليل الاقتصاد الاقليمي والحضري" دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة 01، 2006، صص 111.
- \* نظام الدروباك، هو نظام يتيح للمصدر استرجاع ما دفعه من حقوق جمركية كنتيجة لاستيراده مستلزمات إنتاج وآلات تدخل في صناعة السلعة المصدرة.
- <sup>3</sup> محمود حسين وجدي "نشاط التصدير والإثراء الاقتصادي بالبلدان النامية" دار الجامعات المصرية، مصر، 1973، صص 87.
- <sup>4</sup> مصطفى بن ساحة "اثر تنمية الصادرات الغير نفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر، دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة" مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في تخصص التجارة الدولية، معهد العلوم الاقتصادية، المركز الجامعي غرداية، 2010/2011، صص 40.
- <sup>5</sup> معروف هوشيار، مرجع سبق ذكره، صص 112.
- <sup>6</sup> مصطفى بن ساحة، مرجع سبق ذكره، صص 41.
- <sup>7</sup> غورنال ميردال، اقتصادي سويدي ولد سنة 1898 تحصل على جائزة نوبل في الاقتصاد سنة 1974، توفي سنة 1987.
- <sup>8</sup> مصطفى بن ساحة، مرجع سبق ذكره، صص 41.
- <sup>9</sup> محمود حسين وجدي، مرجع سبق ذكره، صص 97-98.
- <sup>10</sup> سالم توفيق النجفي، موروثات القرن العشرين مقاربات اقتصادية، بيت الحكمة، بغداد، 2001، صص 110.
- <sup>11</sup> فطيمة حفيظ "الإصلاحات الاقتصادية وإشكالية النمو الاقتصادي في دول المغرب العربي (الجزائر - المغرب - تونس)" أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، تخصص: اقتصاد التنمية، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة باتنة، 2010/2011، صص 143.
- <sup>12</sup> Y, BENABDELLAH, "La reforme, économique en Algérie", in: cuonde arabeMaghreb, Machrek 1999, P22.
- <sup>13</sup> حمشة عبد الحميد "دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة- دراسة حالة الجزائر -" مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص: اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة بسكرة، 2012/2013، صص 89.
- <sup>14</sup> شرفاوي عائشة "تطور التجارة الخارجية في ظل التحولات الاقتصادية الحالية، حالة الجزائر" ماجستير منشورة في التسيير، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، سبتمبر 2001، صص 68.
- <sup>15</sup> Benissad, H, "L'agustement structurel et l'expérience, algerienne", Alain edition, 1994, p64.
- <sup>16</sup> عجة الجيلالي "التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص" دار الخلدونية للنشر القبة، الطبعة (1) 2007، صص 211.

## تأثير التقييم الرسمي في الثقة بين الرئيس والمرؤوسين دراسة تطبيقية بشركات صناعة الأدوية الأردنية

د/ أفطي جوهرة\*

جامعة بسكرة - الجزائر

د/ مقراش فوزية\*\*

جامعة جيجل - الجزائر

### Abstract

This study tested the impact of formal evaluation on the relationship between the president and subordinates on the Jordanian Pharmaceutical Industry. also the research investigated the arising effects between both of the formal evaluation, procedural justice, and feedback.

The study was used a sample of 210 employees in 18 companies manufacturing the drug. The results indicated that each of the formal evaluation, procedural justice, and feedback have a positive effect on the trust between the president and subordinates. Also the formal assessment and feedback have a positive impact in the realization of procedural justice. Results of this research have important applications of companies engaged in manufacturing activities. Within the study took into account, has been included future directions for research.

**Key words :** trust, feedback, formal evaluation, procedural justice.

### مقدمة

حظيت الموارد البشرية منذ القديم بالاهتمام من قبل علماء ومفكري الإدارة وعلم النفس، وبالأخص علم النفس الاجتماعي الذي يولي الاهتمام بعلاقات العمل التي تربط العمال والموظفين على حد السواء. بمنظمتهم وتلزمهم على إتباع سلوكيات معينة. وبغض النظر عن سلوكيات أخرى، فقد أضحت المورد البشري العمود الفقري للمنظمة وعماد

\* أستاذة محاضرة قسم ب جامعة محمد خيضر بسكرة - الجزائر مايل [Djouhara@yahoo.com](mailto:Djouhara@yahoo.com)

\*\* أستاذة محاضرة قسم ب جامعة جيجل - الجزائر مايل [Ziyamekkrache@yahoo.com](mailto:Ziyamekkrache@yahoo.com)

نشاطها واستمرارها كما أصبح مصدرا للتميز والإبداع والخلق لأجل كسب ولاء الزبائن وتوسيع الحصص السوقية وضمان الاستمرارية للمنظمة. زادت في الفترات الأخيرة الدراسات حول العلاقات الاجتماعية الناشئة في مكان العمل وذلك بسبب انخفاض الأبحاث في هذا المجال إذ أن الفرد وباعتباره محب للانتماء للجماعة بطبيعته دفع العلماء لدراسة وفهم علاقاته بزملائه، خصوصا تلك الناشئة بينه وبين رئيسه أو مشرفه المباشر. وهذا أحد الدوافع الذي أدى بالباحثين لاختيار هذا الموضوع.

## مشكلة الدراسة

إن نشوب حرب تنافسية بين منظمات الأعمال خلق الحاجة للتفكير في كيفية حيازة ميزة تنافسية لا يمكن لأي منظمة أخرى حيازتها خصوصا بعد الانفتاح على الأسواق العالمية وتبني الرأسمالية، فكان لا بد على المنظمة دراسة السلوك البشري داخلها وتطويره بما يخدم مصالحها وكذلك استغلال السلوكيات الإيجابية ضمن علاقات العمل. إن اجتماع هذه الأسباب فيما بينها دفعنا إلى صياغة الإشكالية الآتية:

ما مدى تأثير تقييم الأداء الرسمي للعلاقة الرابطة بين الرئيس والمرؤوس ؟

## I. مراجعة أدبيات الدراسة:

### 1. علاقة الرئيس بالمرؤوس: Leader-Member Exchange

الأولى أن تقدم الباحثين تعريفا للرئاسة قبل الشروع في دراسة أي متغير. وقد عرفت (السيد) الرئاسة بأنها النشاط الخاص بمباشرة وظائف التنظيم اعتمادا على السلطة الممنوحة من المستويات الأعلى، وغالبا ما تكون ممارسة السلطة وفق نوع سلطة الجزاء. فكأن الرئاسة هي تعبير عن العلاقة الرسمية بين الرئيس ومرؤوسيه الذين يصدر إليهم الأوامر في حدود السلطات، وعليهم الالتزام، وإن خالفوا تعرضوا للمساءلة. فالرئيس مفروض على الجماعة، ويقبل الأعضاء رئاسته وسلطاته خوفا من العقاب<sup>1</sup>.

ظهرت نظرية علاقة الفرد برئيسه كأحد فروع نظرية القيادة التنظيمية، وتهتم هذه النظرية بدراسة الروابط الافتراضية بين عملية القيادة والنتائج التنظيمية المترتبة عليها. وتختلف هذه النظرية عن نظريات القيادة التقليدية بأنها تهتم بدراسة العلاقات الثنائية بين الرئيس والمرعوس وهذا خلاف نظريات القيادة الأخرى التي تهتم بشرح وتفسير القيادة على أنها دالة في كل من الخصائص الشخصية للقائد، خصائص الموقف، العلاقة والترابط بينهما<sup>2</sup>.

وأكد (سعيد، 2004) أن علاقة الفرد الجيدة برئيسه تؤدي إلى زيادة مستويات الرضا الوظيفي والأداء الوظيفي والفعالية التنظيمية وكذلك الثقة المتبادلة. كما أن جودة العلاقة بين

الرئيس والمرؤوسين تؤدي إلى أن يسلك الفرد سلوكاً إيجابياً مع رئيسه مثل سلوك الدور الرسمي لأداء العمل وكذلك سلوك المواطنة التنظيمية<sup>3</sup>.

## 2. الثقة:

أكد (Baldvinsdottir & Johansson, 2003) على الدور المركزي الذي لعبت الثقة في عملية التبادل الاجتماعي، وذلك لأن التبادل الاجتماعي، أو غيره من العلاقات مع الآخرين، يتطلب ثقة الطرف للرد بالمثل. وتعرف الثقة بأنها الحالة النفسية التي تضم وجود نية لقبول الضعف على أساس توقعات إيجابية حول سلوك الآخر<sup>4</sup>. كما أكد (Hartmann & Slapnicar, 2009) أنه في البيئات المعاصرة، تعتبر الثقة الشخصية عامل على قدر كبير من الأهمية في الأداء التنظيمي. تتجلى أهمية الثقة الشخصية في المشاركة التنظيمية في حالات القيام بأعمال ونشاطات تحتاج إلى تضافر وتعاون الجهود الجماعية، كما أنها مهمة وتكفل السير الحسن للعلاقة بين المشرفين والمرؤوسين، إذ تحسن علاقة التعاون وتخفف من المشاكل بين الأقسام وتزيد من تبادل المعلومات بين المدراء بطرق خالية من الحساسية والانتهازية. ورغم الدور المهم الذي تؤديه الثقة الشخصية إلا أنها تعتبر غير كافية للتحكم في سلوك المرؤوسين فعلى سبيل المثال يجب أن تقرر بالرسمية في تقييم الأداء<sup>5</sup>.

ورغم التسليم بأن أنظمة تقييم الأداء لها تأثير على الثقة، إلا أن هذا يثير تساؤلات حول السمات الواجب توافرها في أنظمة تقييم الأداء المؤثرة على الثقة، وكيف لهذه الأنظمة أن تتمكن من خلق هذه الثقة. وقد اعتبر (Hartmann & Slapnicar, 2009) الثقة عامل مهم يحظى بالدراسة عبر أماكن ومستويات الدراسة وتحليل المنظمة، لكن الثقة التي سنوليها الاهتمام بالدراسة هي الثقة الشخصية للمرؤوسين اتجاه رؤسائهم والتي أوليت اهتمام كبير من عدة دراسات.

حيث أكدت الدراسات التي بحثت في تأثير سلوك الرئيس على ثقة المرؤوس على أن المعايير الاجتماعية والقيم الأخلاقية كالإنصاف والأمانة يحسنان من هذه الثقة<sup>6</sup>. وسيتم التركيز في هذه الدراسة على معيارين هما العدالة الإجرائية والتغذية العكسية.

## 3. العدالة الإجرائية:

يرى (Lau & Lim, 2002) أن الإطار النظري للباحثين في موضوع العدالة الإجرائية يستند إلى أبحاث سابقة في المجالات القانونية وعلم النفس.

وعرف (Lau & Lim, 2002) العدالة الإجرائية على أنها السلوك والعمليات التي تستخدمها المنظمة لتنفيذ الوظائف المختلفة. إذ يرتبط وجود عدالة الإجراءات بمدى الوفاء أو الإخلال بمجموعة القواعد الإجرائية المتمثلة في كل من قاعدة الاستئناف، أي وجود فرص للاعتراض على القرارات وتعديلها إذا ظهر ما يبرر ذلك، القاعدة الأخلاقية، قاعدة التمثيل إذ يجب أن تستوعب عملية اتخاذ القرار وجهات نظر أصحاب العلاقة، قاعدة عدم الانحياز، قاعدة الدقة، وقاعدة الانسجام إذ يجب أن تنسجم إجراءات توزيع الجزاءات والمكافآت على جميع الأفراد وفي كل الأوقات<sup>7</sup>.

أما (Ambrose et al, 2007) فيرى أن العدالة الإجرائية تشير إلى العدالة المدركة لعملية اتخاذ القرارات، وهي بذلك توجب اعتماد المنظمة على إجراءات واضحة لهذه العملية، الأمر الذي يعزز ثقة الأفراد في هذه القرارات المتخذة من قبل مرؤوسيه<sup>8</sup>. كذلك تقر العديد من الدراسات على العلاقة الإيجابية الموجودة بين العدالة الإجرائية والثقة بين الرؤساء والتابعين<sup>9</sup>. إذ أكد (Yamaguchi, 2009) على وجود علاقة قوية بين العدالة الإجرائية والثقة الناشئة بين الرئيس والمرؤوسين في المؤسسات اليابانية، إذ أن السماح للعمال بالتعبير عن آرائهم الخاصة يمكن أن يقلل من دوران الموظفين، مما يوحي بأن العدالة الإجرائية تخفف من عدم الثقة لدى العاملين<sup>10</sup>.

كما أكد (DeConinck & Bachmann, 2005) أن واحدة من النتائج الهامة التي توصلت إليها البحوث عن العدالة الإجرائية هو أن الموظفين، وحتى إن تلقوا نتائج سلبية حول تقييم أداءهم، سوف يستجيبون بطريقة إيجابية إذا قدمت لهم تفسيرات كافية حول إجراءات تقييم أداءهم. وفي هذا الوضع يكون للمشرف دور حاسم في بناء تصورات للعدالة وتنمية الثقة لديهم عن طريق السماح للموظفين بالمشاركة في تحديد الإجراءات التي يتم من خلالها تقييم أداءهم<sup>11</sup>.

وبشكل عام تشير الأدلة التجريبية المتاحة أن العدالة الإجرائية تدعم الثقة، إذ أن انتهاج العدالة الإجرائية أثناء تقييم الوظائف لديها القدرة على الكشف عن الآليات المؤثرة على العلاقات الإشرافية ومواقف الموظفين وتوجيه سلوكهم بطريقة إيجابية، كذلك وبناء على مبادئ نظرية العدالة فإن عدالة الإشراف تقلل الشكوك المرتبطة بكل من العلاقات التفاعلية بين المشرفين والمرؤوسين، مما يخلق مواقف إيجابية بين المرؤوس وسلوك مشرفه<sup>12</sup>.

**4. التغذية العكسية:**

يرى (Hartmann & Slapnicar, 2009) أنه في الحقيقة تعتبر التغذية العكسية حول الأداء التي يحصل عليها المؤوسين متغير وسيط بين تأثير تقييم الأداء الرسمي والثقة المترتبة عن ذلك والناشئة بين الرئيس والتابعين، بدلا من استعمال التقييم غير الرسمي. فالتقييم الرسمي له فوائد أكثر من التقييم غير الرسمي إذ أنه يحدد أبعاد الأداء بشكل واضح، خاصة أن طريقة منح الحوافز والمكافآت ترتبط بتلك الأبعاد. فالثقة ترتبط باستخدام الرسمية في تقييم الأداء وهذا السياق تتوفر للرؤساء طريقتان لنظام تقييم الأداء الرسمي الذي من شأنه التأثير على ثقة المؤوسين فيه، أوله من خلال تحسين العدالة المحسنة لعملية تقييم الأداء الرسمي، أو عن طريق تحسين نوعية التغذية العكسية للأداء. لذلك فإن اعتماد الرسمية في نظام تقييم الأداء يؤدي إلى رفع مستوى الثقة، وذلك عن طريق تصورات الإنصاف والنوعية العالية للتغذية العكسية لتقييم الأداء<sup>13</sup>. إلا أن أغلب المفكرين يلاحظون بأن الثقة رغم ارتباطها بالتقييم الرسمي للأداء وجودة التغذية العكسية فهي تعتمد أيضا على خصائص الشغل الإدارية.

فحسب (Ferris., et al, 2008) يعد السياق مهم جدا في العلوم التنظيمية لأنه يساعد على تأطير الظواهر في الطرق التي تؤثر على تصوراتنا وتفسيراتنا لها، وتبعاً لها تؤثر على القرارات والأعمال، وهذا بالضبط ما يجري بين المشرف والتابعين له، إذ أن تفاعلات وتقييمات المشرف ضمن علاقات العمل تعكس هذه العلاقة العملية الموجودة بين المشرف والتابعين المبنية على العلاقات الإدراكية والعاطفية والاجتماعية التي تساعد على توضيح نتائج القرار.

وفيما يلي توضيح لمفهوم التقييم الرسمي للأداء:

**5. التقييم الرسمي:**

يؤكد الباحثان (كريدي والعطوي، 2009) على تعدد المصطلحات المستخدمة للدلالة على تقييم الأداء وانعكست بتعدد المفاهيم التي أعطيت لوصفه، فقد وردت عدة مفاهيم تباينت في مضمون العملية والهدف من استخدامها. فذهب البعض إلى عدها عملية قياس موضوعية لحجم ومستوى ما تم إنجازه موازنة مع المطلوب لإنجازه كماً ونوعاً على شكل علاقة نسبية بين الوصفين القائم والمطلوب. لذا فإن تقييم الأداء هنا عد شكلاً من أشكال الرقابة إذ يركز على تحليل النتائج التي يحققها العاملون خلال مدة زمنية محددة ومدى مطابقتها للمحتويات المستهدفة. وهناك من يرى في تقييم الأداء بأنه إصدار حكم عن أداء



العاملين وسلوكهم في العمل وإن هذا الحكم يؤثر في مركز العاملين بخصوص بقائهم وفصلهم وتزليل درجتهم ونقلهم والزيادة أو التخفيض في رواتبهم أو إدخالهم في برنامج تدريبي، وعليه فإن تقييم الأداء يعد قراراً إدارياً ينعكس على العاملين<sup>14</sup>.

وأكد (Patiar & Mia, 2009) أنه يوجد نوعان من التقييم تقييم الرئيس للمرؤوسين إذ في أغلب الأحيان يراه المرؤوسين على أنه غير عادل وهو يتناقض مع النوع الثاني من التقييم أي التقييم الذاتي ويعنى به تقييم الموظف لأدائه بنفسه. إن الخلافات الناتجة بين الرؤساء والمرؤوسين إزاء تقييمهم لهؤلاء الأخيرين يعزى إلى عوامل تنظيمية مختلفة مثل الهيكل التنظيمي (مركزية أو لا مركزية)، والثقافة التنظيمية والمناخ، وأسلوب القيادة وسياسات الموارد البشرية. في حين يرى باحثون آخرون أن الاختلافات في مجموعتين حول نظم تقييم الأداء راجع إلى الفرد بسبب اختلاف السمات الشخصية والسلوك والعلاقات بين الأفراد داخل المنظمة، الثقافة، ومدى استخدام تكنولوجيا المعلومات<sup>15</sup>. أما (Ferris et al, 2008) فيرون أن تقييم الأداء عبارة عن آلية رسمية اقترنت بسياسة إدراكية، عاطفية، واجتماعية تعتمد على سياق العلاقات بين الرئيس والمرؤوسين<sup>16</sup>.

وبخصوص علاقة التقييم الرسمي بالعدالة الإجرائية، فقد تختلف النظرة لها باختلاف نوع الوظيفة فعلى سبيل المثال بالنسبة لوظائف المبيعات تكون أقل عرضة للرسمية أثناء تقييم الأداء خاصة باعتمادهم على الثقة بالرؤساء. فاعتماد الرؤساء على الرسمية أثناء تقييم الأداء قد لا يعطي هذا النوع من التقييم صورة واضحة عن النوايا الحقيقية للرؤساء اتجاه المرؤوسين<sup>17</sup>.

## 6. العلاقة بين التقييم الرسمي والثقة بين الرئيس والمرؤوس في الدراسات السابقة:

أكدت دراسة (Hartmann & Slapnicar, 2009) على أن الثقة في الرئيس ترتبط بالتقييم الرسمي للأداء أما القوانين الإجرائية والتغذية العكسية لعملية التقييم تعتبر متغيرات وسيطة. بالإضافة إلى ذلك فإن الرسمية يكون لها تأثيراً إيجابياً أكثر اتجاه المدراء الذين تكون مخرجات ووظائفهم أقل انقباض<sup>18</sup>.

كما أشارت نتائج دراسة (Baldvinsdottir & Johansson, 2003) أنه عندما تكون الثقة بين الرئيس والمرؤوس ضعيفة فإن أي تعديل في أسلوب تقييم الأداء المعتاد من غير المحتمل أن يؤثر على مستوى التوتر المتعلق بالعمل، من ناحية أخرى إذا كانت الثقة قوية فإن هذا سيخفض التوتر المتعلق بالعمل.

وتوصل (Holbrook, 2002) من خلال دراسته لعدة نقاط في مجال الاتصال واستعمال آليات العدالة في تقييم الأداء، بأن تقييمات الأداء وآليات المساءلة وآثارها في تقييم الأداء سوف تختلف عن العلاقة التي تربط بين المشرف والمرؤوس<sup>19</sup>.  
وتوصل (Celani., et al, 2008) إلى أن غالبية ردود الأفعال في المنظمة تمثل بعدين للقياس: توقيت التغذية العكسية، والمعلومات الخاصة بردود فعل معينة. إذ أن الدراسات أكدت على أن التغذية العكسية لأي عملية يجب أن تكون في الوقت المناسب. كما أن المعلومات يجب أن تتوفر في الوقت المناسب لأن أي تأخير سيعزى لعدم الإنصاف وهذا سيؤدي إلى التأثير السلبي على العدالة ومن ثم مستوى الثقة<sup>20</sup>.  
كذلك توصل (Ling-ye, 2009) في دراسته للدور الاجتماعي الذي تلعبه العدالة أن العدالة الإجرائية تعزز امتثال الإدارة العليا والتزامها بالقيام بأداء وظائفها في إطار حدود النزاهة والعدالة. كما أن العدالة الإجرائية تدفع إلى تكوين وخلق روح المشاركة بين الموظفين والذي من شأنه تحسين حكم الإدارة على مدى تنفيذ الأنشطة الجماعية<sup>21</sup>.  
انطلاقاً مما سبق يمكن عرض فرضيات ونموذج الدراسة كما يلي:

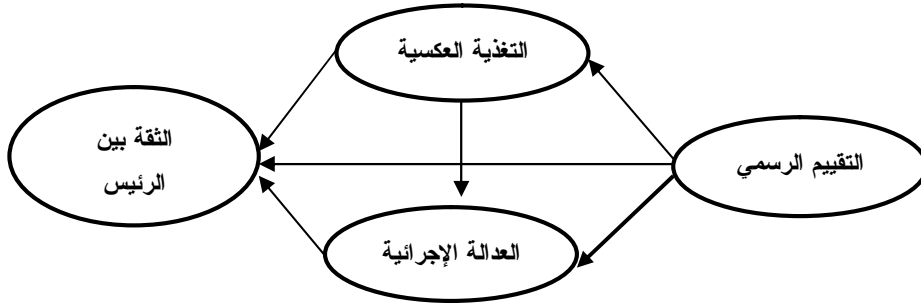
### فرضيات الدراسة:

- H<sub>1</sub>: الاعتماد على التقييم الرسمي للأداء له أثر إيجابي في ثقة المرؤوسين بالرؤساء.
- H<sub>2</sub>: تطبيق العدالة الإجرائية له أثر إيجابي في ثقة المرؤوسين بالرؤساء.
- H<sub>3</sub>: استخدام التغذية العكسية له أثر إيجابي في ثقة المرؤوسين بالرؤساء.
- H<sub>4</sub>: الاعتماد على التقييم الرسمي للأداء له أثر إيجابي في التغذية العكسية.
- H<sub>5</sub>: إن الإدراك لنوعية التغذية العكسية للأداء له أثر إيجابي في العدالة الإجرائية.
- H<sub>6</sub>: الاعتماد على التقييم الرسمي للأداء له أثر إيجابي في العدالة الإجرائية.

### نموذج الدراسة:

تفترض الباحثان وجود ثلاث متغيرات تؤثر في تحقيق الثقة بين الرئيس والمرؤوسين هذه المتغيرات هي: التقييم الرسمي، التغذية العكسية، العدالة الإجرائية، وتجمع هذه المتغيرات الثلاثة علاقات تأثير فيما بينها كما هو موضح بالشكل (1).

الشكل (1): نموذج الدراسة



المصدر: إعداد الباحثين بالاعتماد على الدراسات السابقة

## II. منهج البحث

### 1. أسلوب الدراسة:

يعتمد هذا البحث على الطريقة الاستنتاجية، كما أنه بحث كمي إذ تم جمع البيانات الأولية في شكل رقمي لقياس متغيرات الدراسة، ويهدف ذلك إلى تحليل السبب والأثر.

### 2. مجتمع الدراسة وعينتها:

يشمل مجتمع البحث شركات صناعة الأدوية بالأردن وهي تضم 18 شركة توظف 4000 عامل. مهمة هذه الشركات صناعة وتسويق الأدوية وكذلك تقوم بعملية التصدير لعدة دول. نتيجة للأهمية البالغة لهذا القطاع ترى الباحثين أن إجراء مسح لكل شركات القطاع أمر يزيد من مصداقية نتائج الدراسة.

اعتمدت الباحثين على العينة الميسرة في جمع البيانات فهي الوسيلة الأفضل لجمع البيانات نظرا لتكاليف الوقت والجهد وعدم إمكانية الحصول على قائمة الموظفين في 18 شركة، حيث وزعت 230 استبيان استرجع منها 210 استبيان بنسبة استرداد بلغت 91.30%.

### 3. أداة الدراسة:

تم تطوير الاستبيان بالاعتماد على مجموعة دراسات سابقة ذات صلة بالموضوع، لدراسة أثر التقييم الرسمي على الثقة بين الرئيس والمرؤوسين، وشمل الاستبيان على جزأين من الأسئلة، تضمنت المجموعة الأولى المتغيرات الديمغرافية وهي (الجنس، العمر، الدخل الشهري). بينما المجموعة الثانية فقد تضمنت (16) فقرة على مقياس ليكرت الخماسي من 1 إلى 5 أي من موافق بشدة إلى غير موافق بشدة للخيارات وقد وزعت الفقرات على المتغيرات كالتالي:

الفقرات من (1-3) تقيس المتغير التابع (الثقة).  
الفقرات من (4-7) تقيس المتغير المستقل (التغذية العكسية).  
الفقرات من (9-11) تقيس المتغير المستقل (التقييم الرسمي).  
الفقرات من (12-16) تقيس المتغير المستقل (العدالة الإجرائية).

### III. عرض نتائج الدراسة الميدانية:

#### 1. وصف عينة الدراسة:

يعرض الجدول (1) توزيع لأفراد عينة الدراسة:

الجدول (1): توزيع أفراد العينة وفقا لمعيار الجنس، العمر، الدخل

النسبة (%)	العدد	المتغير	
73.8	155	الذكور	الجنس
26.2	55	الإناث	
100	210	المجموع	
28.6	60	29-18	العمر
45.2	95	39-30	
21.0	44	49-40	
4.3	9	59-50	
1.0	2	60- فأكثر	
100	210	المجموع	
2.9	6	200-	الدخل الشهري
33.3	70	400 -201	
27.1	57	600-401	
36.7	77	601- فأكثر	
100	210	المجموع	

المصدر: إعداد الباحثين اعتمادا على مخرجات برنامج SPSS

#### 2. معامل تضخم التباين والتباين المسموح به ومعامل الالتواء:

يوضح الجدول (2) أن معامل التضخم أقل 10 من وهذا مقبول لأنه لا توجد مشاكل (Multicollinearity) وهذا اعتمادا على دراسة (Nystrom., et al, 2002).

أما بالنسبة لتوزيع البيانات فهي موزعة توزيع طبيعي بحيث أن معامل Skewness محصور بين -3، و3 وهذا مقبول حسب<sup>22</sup> (Cao & Dowlatshahi, 2005).

الجدول (2): اختبار معامل تضخم التباين والتباين المسموح به ومعامل الالتواء

المتغير المستقل	VIF	Tolerance	Skewness
التغذية العكسية	1.902	.526	1.674
التقييم الرسمي	2.109	.747	1.333
العدالة الإجرائية	1.989	.503	1.087

المصدر: إعداد الباحثين اعتماداً على مخرجات برنامج SPSS

### 3. صدق وثبات الأداة:

من أجل التأكد من الصدق الظاهري للمقياس تم تحكيم الاستبيان من طرف عدة مختصين من أعضاء هيئة التدريس بجامعة مؤتة، وتمت تعديلات على الاستبيان اعتماداً على ملاحظاتهم وتوجيهاتهم.

ولقياس مدى ثبات الأداة استخدمت الباحثين مقياس كرومباخ ألفا لقياس الاتساق الداخلي وقد كانت النتائج أكبر من 70% ويعتبر هذا مقبولاً استناداً إلى دراسات سابقة. إذ أكد (Navarro., et al,2010) أن (Carmines and Zeller (1979) وجدا أن أداة القياس تكون ملائمة إذا كان كرومباخ ألفا أكبر أو يساوي 0.707<sup>23</sup>.

الجدول (3): مقياس كرونباخ ألفا

المتغير	الثقة	التغذية العكسية	التقييم الرسمي	العدالة الإجرائية
Cronbakh Alpha	0.839	0.850	0.878	0.854

المصدر: إعداد الباحثين اعتماداً على مخرجات برنامج SPSS

الجدول (4): نتائج تحليل الانحدار (المتغير التابع = الثقة)

النموذج	مجموع المربعات	درجات الحرية	متوسطات المربعات	قيمة F المحسوبة	مستوى الدلالة	معامل التحديد R <sup>2</sup>
الانحدار	51.276	3	17.092	39.145	0.000	0.363
الخطأ المتبقي	89.946	206	0.437			
المجموع	141.222	209				

المصدر: إعداد الباحثين اعتماداً على مخرجات برنامج SPSS

ملاءمة النموذج: كما هو موضح في الجدول (4)، معامل التحديد يساوي 0.363، هذا يعني أن 36.3% من التباين في المتغير التابع (الثقة) مفسر بالتغير في المتغيرات المستقلة (التغذية العكسية، التقييم الرسمي، العدالة الإجرائية). قيمة مستوى دلالة F تساوي 0.000 وهي أكبر من 0.05، وهذا دليل بأن النموذج ذو أهمية إحصائية.

#### الجدول (5): نتائج تحليل الانحدار المتعدد لاختبار تأثير المتغيرات المستقلة على الثقة

Sig	T	المعاملات غير النمطية		النموذج
		المعاملات النمطية	الخطأ المعياري	
		$\beta$	B	
0.000	3.655		0.151	الثابت
0.013	2.499	0.192	0.077	التغذية العكسية
0.000	3.762	0.304	0.078	التقييم الرسمي
0.015	2.453	0.192	0.084	العدالة الإجرائية

المصدر: إعداد الباحثين اعتماداً على مخرجات برنامج SPSS

طبقاً للنتائج الموضحة بالجدول (5)، كل المتغيرات المستقلة (التغذية العكسية، التقييم الرسمي، والعدالة الإجرائية) لها أثر إيجابي هام على تحقيق الثقة بين الرئيس والمرؤوس، وذلك تبعاً لقيمة T و  $\beta$ . وبهذا فإن كل من الفرضية الأولى، الثانية، والثالثة مقبولة.

#### الجدول (6): نتائج تحليل الانحدار المتعدد لاختبار أثر المتغيرات المستقلة على العدالة الإجرائية

Sig	T	المعاملات غير النمطية		النموذج
		المعاملات النمطية	الخطأ المعياري	
		$\beta$	B	
0.000	7.019		0.112	الثابت
0.000	4.996	0.321	0.060	التغذية العكسية
0.000	7.093	0.455	0.058	التقييم الرسمي

المصدر: إعداد الباحثين اعتماداً على مخرجات برنامج SPSS

توصلت الباحثين أن كل من التغذية العكسية والتقييم الرسمي له أثر إيجابي في تجسيد العدالة الإجرائية وذلك تبعاً لقيمة T و  $\beta$ ، وعليه فإن كل من الفرضية الرابعة والخامسة مقبولتين.

## الجدول (7): نتائج تحليل الانحدار البسيط لاختبار أثر التقييم الرسمي على التغذية العكسية

sig	T	المعاملات غير النمطية		النموذج
		المعاملات النمطية	الخطأ المعياري	
		$\beta$	B	
0.000	5.144		0.123	الثابت
0.000	12.040	0.641	0.052	التقييم الرسمي

المصدر: إعداد الباحثين اعتماداً على مخرجات برنامج SPSS

من خلال نتائج الجدول (7) فإن الباحثين توصلنا إلى صحة الفرضية السادسة وذلك تبعاً لقيمة T و  $\beta$ ، بحيث أن للتقييم الرسمي أثر إيجابي على التغذية العكسية.

#### 4. مناقشة النتائج

توصلت الباحثين أن التقييم الرسمي من شأنه دعم وتعزيز الثقة وهذه النتائج تتطابق مع دراسة (Johansson & Baldvinsdottir, 2003) إذ ترى الباحثين أن التقييم الرسمي يساعد في تجسيد الموضوعية عند التقييم وكذلك يساعد على التخلص من عدم الثقة بين الرئيس والمرؤوس، كما تنشئ علاقة تسهل الاتصال حيث أن المرؤوس لا يشعر بالانزعاج وسيطرة الرئيس إذا كان ذلك في إطار نظم وقوانين مضبوطة. تطبيق العدالة الإجرائية من شأنه خلق نوافذ حمة إذ تستفيد المنظمات منه في دعم الثقة بين الرئيس والمرؤوسين، فالعدالة الإجرائية تشعر الموظف بالأمان وبعادلة توزيع إيرادات المنظمة دون تمييز أو عنصرية.

وقد أكدت الدراسة الحالية أن العدالة الإجرائية تعزز الثقة داخل المنظمة، إذ ترفع نسبة التصورات الإيجابية، وهذا ما يؤدي إلى انخفاض نسبة الغياب، وقد أكد علماء سلوك التنظيمي، علم النفس الصناعي والتنظيمي على استفادة منظمات الأعمال من العدالة الإجرائية.

يجب الإقرار بتأثير العدالة الإجرائية على مواقف الموظفين في العديد من القرارات والعلاقات داخل المنظمة وهذا ما يتوافق معه (Ambrose., et al, 2007). وهو ما يدفع الموظف للمحافظة على الالتزام طويل المدى اتجاها المنظمة التي يعمل بها وينظر لزملائه على أنهم نزيهين، وتشجيع الأفراد على تحقيق نتائج طيبة، وذلك من خلال خلق جو ملائم.

## الغاية:

بعد دراسة الباحثين لتأثير التقييم الرسمي على الثقة بين الرئيس والمرؤوسين تجد أن هذه العلاقة تتأثر بالعدالة الإجرائية ومدى إدراك أفراد المنظمة لهذه العدالة ومدى تجسيدها في المنظمة. إذ توصلت الدراسات السابقة إلى أن الثقة في المشرفين تؤثر على تصورات من الإنصاف والدقة في تقييم الأداء بقدر خصائص عملية تقييم الأداء نفسها. كما أن للدور الاجتماعي الذي تلعبه العدالة الإجرائية أهمية في تعزيز العلاقة بين الرئيس والمرؤوسين. إضافة إلى أن التغذية العكسية لملاحظات الرئيس لها دور في تطوير علاقة العمل. من جهة أخرى ترى الباحثين أنه على منظمات الأعمال تعزيز العلاقة بين الرئيس والمرؤوسين بتجسيد قواعد صحيحة للعدالة الإجرائية وكذلك عن طريق تتبع التغذية العكسية لهذه العلاقة وتقييم الرئيس للمرؤوس، إذ يجب النظر إليها على أنها ضرورة من شأنها تطوير المنظمة وتشجيع فرق العمل والنشاطات الجماعية.

## التوصيات:

في السطور القليلة التالية تقدم الباحثين مجموعة من التوصيات:

1. يجب النظر إلى العدالة الإجرائية على أنها وسيلة فعالة لتعزيز والحفاظ على جودة جو العمل، والتماسك وتوطيد العلاقة بين الرؤساء والمرؤوسين. إذ يترتب عن العدالة الإجرائية زيادة رضا الموظفين وتقليل الصراعات وتقليل تكاليف تغيير السياسة العامة للمنظمة.
2. يجب زيادة الاهتمام بضوابط العمل التي من شأنها أن تؤدي إلى تقويم السلوك والتأثير الإيجابي على علاقات العمل داخل المنظمة.
3. التخفيف من حدة الرقابة والتقييم الرسمي وإشعار الموظف بالأمن الوظيفي للتخفيف من وطء الآثار السلبية للتقييم الرسمي، وإقرانه بالعدالة الإجرائية التي من شأنها نشر مبدأ الإنصاف وصيانة العلاقات الإيجابية بين الأشخاص.
4. إن المعاملة الجيدة بين الرئيس والمرؤوسين تزيد من قوة علاقة الفرد برئيسه لذلك يجب على الرؤساء تقوية تلك العلاقة وذلك من خلال الاتصال الفعال ذو الاتجاهين الذي يقضى على المشاكل التي تواجه العاملين.



## المراجع:

- 1 السيد.س.س، " سمات القائد"، تقرير مقدم لمشروع الطرق المؤدية إلى التعليم العالي، كلية : التجارة وإدارة الأعمال بجامعة حلوان، ص ص، 1-21.
- 2 سعيد. ش. م. 2004، أثر علاقة الفرد برئيسه وإدراكه للدعم التنظيمي كمتغيرين وسيطين على العلاقة بين العدالة التنظيمية وسلوك المواطنة التنظيمي دراسة ميدانية"، كلية التجارة، جامعة الأزهر، ص ص، 1-56.
- 3 المرجع نفسه
- 4 Yang. J., Mossholder. K. W., and Peng. T.K. (2009),” Supervisory procedural justice effects: The mediating roles of cognitive and affective trust”, The Leadership Quarterly, 20, PP, 143–155.
- 5 Hartmann.F , and Slapnicar. S. (2009), “How formal performance evaluation affects trust between superior and subordinate managers”, Accounting, Organizations and Society, 34, PP, 722–737. (study a13).
- 6 Hartmann.F , and Slapnicar. S. 2009
- 7 Lau. C. M., and Lim. E. W. (2002),” the effects of procedural justice and evaluative styles on the relationship between budgetary participation and performance”, Advances in Accounting, 19, PP, 139-160.
- 8 Ambrose. M., Hess. R. L., and Ganesan. S. (2007), “The relationship between justice and attitudes: An examination of justice effects on event and system-related attitudes”, Organizational Behavior and Human Decision Processes, 03, PP, 21–36.
- 9 Hartmann & Slapnicar, 2009
- 10 Yamaguchi. I.(2009), “Influences of organizational communication tactics on trust with procedural justice effects: A cross-cultural study between Japanese and American workers”, International Journal of Intercultural Relations, 33, PP, 21–31.
- 11 DeConinck. J., and Bachmann. D. (2005), “An analysis of turnover among retail buyers”, Journal of Business Research, 58, PP, 874– 882.
- 12 Yang., et al, 2009
- 13 Hartmann & Slapnicar, 2009

14 كريدي. ب. ع. والعطوي. ع. ع. (2009)، "اتجاهات قيادات التعليم العالي نحو مشكلات عملية تقويم الأداء الوظيفي دراسة تطبيقية في جامعة القادسية"، مجلة القادسية للعلوم الإدارية والاقتصادية - المجلد (11) العدد (2)، ص ص، 9 - 1

15 Patiar. A., and Mia.L.(2009),The effect of subordinates' gender on the difference between self-ratings, and superiors' ratings, of subordinates' performance in hotels, International Journal of Hospitality Management, 27, PP, 53-64.

16 Ferris. G. R., Munyon. T. P., Basik. K., Buckley. M. R. (2008), "The performance evaluation context: Social, emotional, cognitive, political, and relationship components Human Resource Management Review, 18, PP, 146-163.

17 Hartmann & Slapnicar, 2009

18 Hartmann & Slapnicar, 2009

19 Holbrook. R. L. (2002), "Contact points and flash points: Conceptualizing the use of justice mechanisms in the performance appraisal interview", Human Resource Management Review, 12, PP, 101-123.

20 Celani. A., Deutsch-Salamon. S., and Singh. P. (2008), "In justice we trust: A model of the role of trust in the organization in applicant reactions to the selection process", Human Resource Management Review, 18, 63-76.

21 Ling-ye. L. (2009), "Encouraging extra-role behavior in a channel context: The role of economic-, social-, and justice-based sharedness mechanisms", Industrial Marketing Management, PP, 1-7.

22 Cao.Q., and Dowlatshahi. S. (2005), "The impact of alignment between virtual enterprise and information technology on business performance in an agile manufacturing environment", Journal of Operations Management, 23, PP, 531-550.

23 Navarro. A., Losada. F., Ruzo. E., and Díez. J. A. (2010). "Implications of perceived competitive advantages, adaptation of marketing tactics and export commitment on export performance", Journal of World Business, 45, PP, 49-58.

# REVUE

## Des économies nord Africaines

â Revue scientifique, périodique, spécialisée, approuvée â

N° 13 -2015-

Les articles approuvés

**Les déterminants et les obstacles à la l'internationalisation  
des PME familiales Algériennes**

Mme Moumou Ouerdia  
Université de Tizi-Ouzou – Algérie

**Laboratoire**  
**Mondialisation & économies Nord Africaines**  
**Université Hassiba Ben Bouali- Chlef - Algérie**

رقم الإيداع  
1112-2005

ISSN  
1112-6132

**Les déterminants et les obstacles à la l'internationalisation des  
PME familiales Algériennes**

# REVUE

## Des économies nord Africaines

â Revue scientifique, périodique, spécialisée, approuvée â

**Laboratoire**  
**Mondialisation & économies Nord Africaines**  
**Université Hassiba Ben Bouali- Chlef - Algérie**

**Depot**  
**1112-2005**

**ISSN**  
**1112-6132**

-----

**Adresse : Laboratoire Mondialisation & économies Nord  
Africaines . Université Hassiba Ben Bouali- Chlef - Algérie  
BP151 Chlef 0200 Algerie  
Tel/fax : 0021327722381  
Email : [revulabomena@yahoo.fr](mailto:revulabomena@yahoo.fr)  
Site : <http://www.univ-chlef.dz/renaf>**

## Table des matières

---

REVUE  
Des économies nord Africaines

**â** Revue scientifique, périodique, spécialisée, approuvée **â**

## Table des matières

N°	L'article	Page
1	<b>Les determinants et les obstacles a la l'internationalisation des PME familiales Algeriennes</b> Mme Moumou Ouerdia Université de Tizi-Ouzou – Algérie	1

## **Les déterminants et les obstacles à la l'internationalisation des PME familiales Algeriennes**

*Mme Moumou Ouerdia\**  
*Université de Tizi-Ouzou – Algérie*

### **ABSTRACT**

Family businesses constitute a large majority in the world. In Europe, the percentage of family businesses between 60 and 93%. In Australia, three-quarters of businesses are family. Family businesses constitute a large majority in the world. But undoubtedly are to the US that remain in the list with 93% of family businesses.

In Algeria, although no studies have been conducted and inexistent reliable statistics, officials and experts agree that the state called family business is dominant in the Algerian private economic activity. These SMEs operate in a particularly turbulent environment, particularly because of a still incomplete transition and rapid integration into the global economy.

This communication has set a general objective, explain the organizational and entrepreneurial challenges of Algerian family business internationalization by identifying factors that significantly influence their growth, and to reflect on possible policy options for family SMEs face the threat of globalization. In other words we will study the determinants and various obstacles to the growth of the Algerian family SMEs

**Keywords:** family SMEs, internationalization, growth factors, obstacles to growth.

### **INTRODUCTION :**

Ces dix dernières années, l'environnement économique algérien a été marqué par la multiplication des petites et moyennes entreprises (PME) qui ont réussi, tant bien que mal, à s'imposer comme étant l'une des forces principales du développement économique du pays. Leur contribution à générer de la richesse et de l'emploi les hisse en haut du podium.

---

\* *Maître Assistante classe « A », Doctorante Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou [moumou.ouerdia@yahoo.fr](mailto:moumou.ouerdia@yahoo.fr)*

Cette mutation de l'économie algérienne a entraîné un développement important des PME. Composée d'une multitude de microentreprises semi-informelles, indépendantes et déconnectées les unes des autres, elles sont en majorité d'origine familiale.

Les entreprises familiales occupent aujourd'hui une place prépondérante dans le tissu économique national. L'investissement privé en Algérie a été marqué en 2013 par une forte concentration des entreprises de type familial qui représentent la quasi-totalité des projets déclarés auprès de l'Agence nationale de développement des investissements (ANDI). Il est utile de rappeler que ces entreprises jouent un rôle économique de première importance.

L'entreprise familiale constitue, en effet la forme d'organisation la plus ancienne et la plus répandue dans le monde. Ce domaine d'étude a pris son essor dans les années 1950-1960 pour bénéficier d'une véritable consécration depuis les années 1990. Mais il est patent de constater que si ce thème a retenu l'attention des chercheurs, des consultants, des médias dans les pays développés, il reste que dans les pays en voie de développement et particulièrement en Algérie (où cette forme est de loin la plus répandue) sa reconnaissance n'a jusqu'à nos jours connu aucune manifestation. Cette situation serait due à la confusion assez répandue et qui consisterait à assimiler dans leur ensemble cette créature ancienne à la PME.

Mais si dans beaucoup de pays, on voit émerger de nouvelles entreprises, de petites tailles au début, moyennes aujourd'hui grandes demain, en Algérie les PME qui ont réussi leur passage à la grande entreprise ne sont pas nombreuses. Ce phénomène, pose la problématique de la croissance et donc de l'internationalisation.

Dans la présente contribution, nous analysons l'internationalisation à la lumière des développements théoriques relatifs à l'apprentissage et à la connaissance au sein des organisations, le but étant d'étudier l'influence des caractéristiques spécifiques de la PME familiale sur son degré d'internationalisation. Pour cela, nous allons répondre aux questions suivantes :

Ø Pour quelles raisons et dans quels cas des entreprises familiales décident – elles ou non d'entreprendre une stratégie d'internationalisation ?

- Ø Pourquoi les PME familiales et surtout Algériennes ne grandissent pas ?,
- Ø Quels sont les obstacles et les contraintes qu'empêchent cette catégorie d'entreprises de croître ?
- Ø La stratégie d'internationalisation est-elle affectée par les valeurs, culture et autres caractéristiques familiales ? Tel est les questions principales qui justifie la nécessité de mener une investigation approfondie de l'internationalisation de la PME familiale

L'article est structuré en deux parties. La première présente le cadre conceptuel de la recherche, nous identifions et justifions les variables déterminantes l'internationalisation de la PME familiale. La seconde partie présente l'étude empirique. Nous décrivons les données empiriques, expliquons les méthodes d'analyse et présentons les résultats.

## **1. Cadre conceptuel et modèle de la recherche**

Pour atteindre l'objectif fixé, nous allons dans un premier temps, clarifier le champ de recherche relatif aux concepts : PME, entrepreneuriat et entreprise familiale, croissance et internationalisation.

### **1.1. Aperçu global sur les PME en Algérie :**

L'Algérie a connu une profonde mutation économique en passant de l'économie administrée à l'économie de marché à partir de la fin des années quatre vingt. Tout au long de la première période, l'économie algérienne a vécu sous l'emprise de l'entreprise publique de grande dimension sur laquelle s'appuyaient les plans de développement.

Ce n'est qu'à partir du début des années quatre vingt dix et dans le cadre des réformes visant la libéralisation de l'économie algérienne que les pouvoirs publics ont commencé à accorder un intérêt particulier aux PME .Cet intérêt s'est traduit par la refonte de tout le cadre institutionnel à commencer par le code de l'investissement adopté en 1993<sup>1</sup>. Si tôt né, le secteur de la PME doit évoluer dans un cadre institutionnel instable et au même temps faire face au phénomène de la mondialisation.

---

<sup>1</sup> Décret législatif du 05-10-1993 relatif à la promotion de l'investissement.



En 2001 a été arrêtée la première définition de la PME en Algérie<sup>2</sup>. Cette dernière a été introduite suite à la promulgation de la loi 18-01 portant la loi d'orientation pour la promotion de la PME. A partir de là, la création et le développement de la PME, occupent une position de premier plan dans le processus de développement algérien.

Le secteur de la PME est en plein essor si l'on se réfère aux chiffres établis par le ministère de la PME et de l'artisanat depuis quelques années. Bien que les chiffres demeurent faibles comparés à ceux des pays voisins (Assala .K, 2006), le poids des PME dans le tissu industriel national a augmenté considérablement.

Le secteur privé est aujourd'hui prédominant au sein de l'économie suite à la libéralisation économique et le démantèlement du monopole de l'état. En effet, à la fin 2011, la population de PME est de 659.309 dont 658.737 privées, l'équivalent de 90% du total des entreprises<sup>3</sup>. Cette évolution, montre que l'objectif de promouvoir le secteur privé est atteint et que les mesures d'incitation prises par le gouvernement algérien à cet effet ont apporté leurs fruits.

L'application de la définition de la PME retenue par l'union européenne<sup>4</sup> adoptée par l'Algérie et fondée sur les critères quantitatifs, met en exergue la prédominance des très petites entreprises (TPE) dans le tissu industriel national. Cette situation peut être expliquée par l'importance de l'investissement dans les secteurs à faible apport en capital (Assala.K, 2006). L'Algérie présente une répartition inégale des PME et reste marqué depuis un certain nombre d'années par la prédominance d'une douzaine de wilayas sur les quarante huit qui abritent plus de 52% des PME implantées sur le territoire national. En effet, selon le bulletin d'information diffusé par le ministère de la PME et l'artisanat en

---

<sup>2</sup> La PME est définie quelque soit son statut juridique, comme étant une entreprise :  
-De production de biens et services -Employant de 1 à 250 personnes. -Dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 2MDS ou dont le total du bilan annuel n'excède 500 millions de dinars et respecte le critère d'indépendance.

<sup>3</sup> Bulletin d'information statistique de la PME N°20, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement, Mars, 2012.

<sup>4</sup> L'Algérie a adopté la charte de Bologne sur la PME en juin 2000.

mars 2012, quatre wilayas à savoir : Alger environ 11,65% du total, Tizi Ouzou , Oran et Bejaia accueillent près de 27% de la population de PME dan le pays.

Selon le même bulletin statistique, la répartition sectorielle de ces entreprises renseigne sur la présence en force des PME privées notamment dans les services avec 186.157 entreprises l'équivalent de près de la moitié des PME de statut privé. Suivies par le secteur du BTPH<sup>5</sup> et les industries manufacturières avec 63.890 entreprises. Ces chiffres montrent que les PME sont concentrées dans les niches ou des créneaux que le secteur public a délaissés .Bien que cette situation leur procure un certain monopole, elles sont néanmoins confinées pour la majorité d'entre elles dans des secteurs à faible valeur ajoutée (Slaoui, 2011). Elles sont spécialisées dans la production de biens de consommation courante avec une dépendance par rapport à l'extérieur en matière d'inputs et de faibles potentialités à l'exportation (Benmessaoud, 2009).

## **1.2. Entreprenariat et entreprise familiale :**

Les thèmes de l'entrepreneuriat et de l'entreprise familiale témoignent d'une évolution assez similaire au point que la question de l'entreprise familiale est souvent agrégée à celle de l'entrepreneuriat (Litz 1995).

Le premier lien se trouve dans le domaine des recherches qui sont consacrées aux deux thématiques ainsi que les méthodes de recherches utilisées. Partant des travaux d'économistes qui présentaient l'entrepreneur comme le moteur de la croissance économique et de l'innovation (Schumpeter 1934, Baumol 1968), ceci après la très longue ignorance de l'entrepreneur par la théorie économique. Les premières études consacrées à l'entrepreneuriat étaient essentiellement prescriptives. Ce n'est qu'à partir des années 1970 que le monde académique commence à étudier le thème. Le schéma est très semblable quoique plus tardif s'agissant des études sur l'entreprise familiale.

Le deuxième point de croisement se trouve dans la reconnaissance tardive mais réelle de l'intérêt de ces deux phénomènes par le monde économique. Cette évidente proximité permet de situer les travaux

---

<sup>5</sup> Le bâtiment en particulier

sur les entreprises familiales à la lumière des recherches sur l'entrepreneuriat. Reste que les domaines ne se confondent pas même s'ils se chevauchent sur certains aspects.

### **1.2.1 Définition de l'entreprise familiale :**

Malgré leur importance tant révélée, le survol de nombreux écrits, permet de constater un manque de consensus à propos de la définition de l'entreprise familiale. Cela est dû au fait que l'entreprise familiale ne peut être appréhendée ni à travers des formes juridiques spécifiques ni à travers des tailles spécifiques. L'absence de consensus montre bien la complexité de ce champ d'étude. Toutefois, de l'ensemble des définitions répertoriées, nous pouvons distinguer deux types de définition : les définitions mono-critères et les définitions pluri-critères.

Les définitions mono-critères : elles retiennent soit le critère de la propriété, soit le critère du contrôle, soit le critère de l'interaction famille/entreprise pour caractériser la nature familiale ou non de l'entreprise ;

Les définitions pluri-critères : ce sont généralement la propriété et le contrôle qui sont conjointement retenus, avec un degré de précision plus ou moins important et l'implication de la famille dans l'entreprise.

A l'heure actuelle, la tendance dominante est plutôt à une approche multi-critères avec une prédominance du critère de détention du capital par la famille. Les définitions qui paraissent les plus pertinentes sont celles qui utilisent conjointement plusieurs critères : le contrôle de la propriété, le contrôle ou au moins l'influence sur le management et l'intention de transmettre l'entreprise à la génération future.

L'organisation de l'entreprise familiale est souvent informelle et peu comparable à la structure hiérarchique (en râteau) ou en matrice que l'on trouve dans les entreprises non familiales. La structure la plus répandue est celle en étoile ou en soleil où le patron est au centre et s'implique dans tous les départements.

**Figure 1 : La structure de l'entreprise familiale**  
**Recherche et développement**



**Source :** Ghertman .M : “ Management Stratégique de l'entreprise”, Presse Universitaire de France, Paris, 1996

### **1.2.2 Caractéristiques et spécificités de l'entreprise familiale :**

L'entreprise familiale qui s'est pensée comme la première forme (historique) d'entreprise reste aujourd'hui (ou à nouveau) la première forme (économique) d'entreprise. Cependant autant les définitions sont nombreuses autant la typologie est spécifique à l'entreprise familiale. Les entreprises familiales :

- Sont dirigées vers elles-même ou orientées vers l'environnement familial.
- Ont une équipe dirigeante comprend plutôt des généralistes, des organisateurs, ainsi que des pionniers ou entrepreneurs.
- Ont un comportement stratégique plutôt conservateur.
- Sont plutôt des facteurs stables de l'économie.
- Ont une stratégie financière prudente orientée vers la pérennisation de l'entreprise.
- Sont réservées vis-à-vis de l'endettement.
- Sont réticentes à la distribution de dividendes qui vise à préserver l'autofinancement.
- Ont une capacité et une volonté de fidéliser les effectifs. Fidélisation et identification forment la base de ( l'esprit maison)
- Les dirigeants (propriétaires) de l'entreprise familiale ont un salaire mensuel moyen inférieur au salaire des dirigeants des firmes non familiales.
- Le salaire moyen de l'encadrement technique intermédiaire est plus élevé dans les firmes à contrôle familial (identification du salarié aux objectifs de l'entreprise).

- L'éventail des salaires est plus resserré et les rétributions hors-salaire sont globalement plus fortes dans les firmes à contrôle familial.

### **1.3 L'internationalisation: un processus complexe et des approches conceptuelles diversifiées :**

Il existe plusieurs définitions de l'internationalisation des entreprises. Elles dépendent toutes des approches choisies par les auteurs, et par conséquent, chacune ne décrit ce phénomène que de façon incomplète. Celle qui intègre le mieux de différents points de vue est proposée par Beamish (1990) et cité par Coviello et McAuley (1999, p. 225) ou l'internationalisation est: « (...) the process by which firms both increase their awareness of the direct and indirect influence of international transactions on their future, and establish and conduct transactions with other countries ». Cette définition permet une interprétation holistique du concept d'internationalisation à travers quatre aspects. Premièrement, elle reconnaît la composante behavioriste et économique d'internationalisation en intégrant l'apprentissage interne d'une organisation dans le comportement de l'investissement. Deuxièmement, en définissant internationalisation en tant que le processus elle reconnaît sa dimension dynamique et évolutive. Troisièmement, elle généralise la définition en incluant de différentes formes des relations avec l'étranger, aussi bien les exportations comme les importations. Quatrièmement, elle implique que le processus a un impact sur la croissance et les performances de l'entreprise (Coviello et McAuley 1999). La vision holistique de l'internationalisation des entreprises dans cette définition, permet de distinguer trois principaux cadres d'analyse: économique, behavioriste et relationnel. Même si l'objet d'analyse de ces différentes approches n'est pas forcément une PME, elles constituent un point d'ancrage pour la recherche sur l'internationalisation de ce type entreprises.

De son côté, Laghzaoui (2009) propose une définition plus opérationnelle de l'internationalisation : « l'ensemble des démarches qu'une entreprise engage pour se développer au-delà de son territoire national : exportation, recherche de partenaires commerciaux, investissement à l'étranger, recrutement de personnel étranger etc. » (p. 53).

#### **1.4 La notion de croissance de l'entreprise :**

Dans le monde des affaires, le concept de croissance est un concept très répandu qui fait partie du vocabulaire de tout gestionnaire. Il évoque le succès, la performance, la rentabilité, la réussite financière.

Lorsqu'une entreprise fixe ses objectifs, indéniablement on parlera de croissance des ventes, croissance de la part de marché, croissance des profits, des actifs, des effectifs ...etc.; pour plusieurs dirigeants, la croissance devient presque une fin en soi, dans la mesure où on l'associe généralement à la réussite.

Très souvent, la notion de croissance d'entreprise sous-entend l'internationalisation, une augmentation des résultats en termes de : chiffre d'affaires, de résultat net, de volume de production, etc., alors qu'elle peut concerner l'augmentation de ses moyens de production (capital et travail) ou /et de ses résultats.

BIENAYME.A., définit la croissance de l'entreprise « comme un phénomène dont le caractère multidimensionnel découle des critères retenus pour en mesurer la taille ».

La croissance de l'entreprise correspond à l'augmentation de la taille de celle-ci dans le temps. Le concept de taille est difficile à cerner pour les entreprises du fait que sa mesure dépend du critère choisi (volume de production, chiffre d'affaire, effectif, moyens matériels, etc.). Les indicateurs de taille sont de deux natures: ceux qui se réfèrent aux facteurs de production (inputs), ce sont les moyens nécessaires à la production d'un bien ou d'un service et ceux se référant aux résultats de l'entreprise.

Cette façon de définir la croissance de l'entreprise (selon la taille) n'explique pas d'une manière précise le type de processus d'augmentation concerné : ses moyens de production, ses résultats ou les deux en même temps (puisque l'augmentation peut concerner les deux notions).

Il est vrai que, d'une manière générale, l'entreprise familiale serait réticente à la croissance. Habituellement, néanmoins, la croissance est l'un des objectifs primordiaux que poursuit l'entreprise. Toutefois, elle nécessite une prise de risque importante par des dépenses ou des investissements supplémentaires dont les retours ne sont pas certains. Or, comme le soulignent Donckels et Frohlich (1991), le dirigeant de la PME préfère un revenu constant et

certain à un revenu plus élevé mais forcément plus incertain. La croissance nécessite par ailleurs, en cas d'insuffisance des fonds personnels et de l'autofinancement, le recours à des parties externes telles que les banques, les organismes de capital-risque ou bien les partenaires de l'entreprise. Cette intervention extérieure touche à un pilier de la philosophie de la famille contrôlant l'entreprise : le principe d'indépendance, parfois consacré en religion de l'entreprise, pourrait être violé. Aussi, les entreprises familiales, et surtout celles de taille moyenne, ne recherchent-elles pas la croissance de crainte de ses retombées négatives. Surtout quand les conditions environnementales garantissent la stabilité et la prévisibilité et assurent une rentabilité suffisante, il semble que la PME en général ne serait pas attirée par l'option de croissance.

### **1.5. Le processus d'élaboration de la stratégie au sein de l'entreprise familiale**

La majorité des recherches dans le domaine de l'entreprise familiale s'accorde à dire que l'entreprise familiale, de petite et moyenne taille en particulier, souffre d'une absence de planification stratégique. Les dirigeants des PME, familiales entre autres, seraient souvent réticents à l'élaboration de plans stratégiques écrits en invoquant l'évolution rapide de leur environnement ainsi que le manque de flexibilité de tels plans comme justifications. Le rapport du cabinet Arthur Andersen sur les entreprises familiales aux Etats-Unis (1997), quoique relativement ancien, constate que moins du tiers des répondants déclarent posséder un plan stratégique écrit. Toujours selon ce rapport, cette absence de planification freine la réalisation d'actions essentielles à la survie de l'entreprise familiale. A contrario, les entreprises établissant des plans stratégiques sont plus à même à s'engager plus facilement dans des activités cruciales comme l'organisation fréquente de réunions de leurs conseils d'administration, l'emploi des membres familiaux en fonction de leur compétence ou l'orientation vers les marchés internationaux. Aussi, le rapport souligne-t-il que les deux tiers des répondants ne réalisent pas de ventes à l'étranger mais perçoivent la concurrence locale comme le défi majeur à la croissance et à la survie de leurs affaires. Pour l'essentiel, la PME familiale semble privilégier un fonctionnement informel. Il semble donc que la planification revête un caractère implicite et non formalisée chez les dirigeants de ces

entités. Peu étudiées à ce jour, les stratégies adoptées par les PME familiales seraient caractérisées par le localisme et la recherche de stabilité.

Les recherches en stratégie de l'entreprise familiale convergent, d'une manière générale, sur certains points. On s'accorde à dire, en effet, que l'entreprise familiale a une orientation de repli sur soi qui affecte les perceptions que se font ses membres quant à l'environnement. Pour Cohen et Lindberg (1974) et Donckels (1991), l'entreprise familiale se caractérise par une orientation " intérieure " ("*Inward Orientation* ") c'est-à-dire vers l'efficience plutôt que par une orientation "extérieure" ("*Outward Orientation* ") vers de nouveaux marchés. Par ailleurs, le système familial permettrait, entre autres manifestations, de créer et de maintenir une certaine cohésion sous-jacente, et donc conservatrice, des hypothèses, des croyances et des convictions fondamentales que se fait l'entreprise quant à son environnement. L'entreprise familiale est donc plus résistante au changement et plus réticente à la croissance internationale que l'entreprise non familiale. Sa préférence irait davantage vers l'expansion nationale dans la même activité ou dans une activité sensiblement proche.

## **2. Méthodologie de la recherche :**

Les phénomènes processuels, comme la prise de décision ou la formation de la stratégie, sont difficiles à étudier en raison de leur caractère flou et de la richesse des informations à prendre en compte dans l'espace et dans le temps. De ce fait, Langley (1997) explique que les outils et les méthodes issues de la recherche qualitative sont généralement considérés comme appropriés pour l'étude de processus complexes. On travaille alors sur des échantillons de taille réduite qui n'ont aucun objectif de représentativité au sens statistique du terme, mais qui répondent à des critères de pertinence de la structure de la population étudiée compte tenu du problème spécifique de l'étude (Evrard et al, 1997).

La grande difficulté pour le choix des PME Familiales a consisté dans le fait qu'en Algérie il n'existe pas de statut juridique reconnu de l'entreprise familiale. Pour cette raison, nous avons eu recours au Ministère de l'Industrie, de la Petite et Moyenne Entreprise, et de la Promotion de L'investissement, bulletin d'information, statistiques,



<sup>er</sup> 1<sup>er</sup> semestre 2012 pour nous aider à sélectionner ce type d'entreprises. Ainsi, les PMEF, objets d'analyse, ont été sélectionnées sur la base des critères liés à la fois à la définition de l'entreprise familiale, et à des critères spécifiques à la petite entreprise.

Cette étape vise donc à présenter les premiers résultats issus des traitements de type qualitatifs et quantitatifs, que nous avons effectués à partir des données recueillies par questionnaire auprès des PMEF algériennes durant la période 2012-2013 dans le secteur de l'agroalimentaire.

La population de notre étude s'élève à 186 entreprises (PMEF), soit toutes les entreprises qui ont participé à ce programme. L'instrument de mesure utilisé pour recueillir l'information a été l'enquête postale, par le biais de l'envoi de questionnaires aux entreprises de notre échantillon. Ont collaboré à l'enquête un total de 175 entreprises sur les 186 auxquelles le questionnaire a été envoyé.

Ce questionnaire est bâti en trois parties et comporte 77 questions fermées et 10 questions ouvertes. Chaque question cherche à donner une valeur à l'un des indicateurs des variables expliquées et explicatives d'un modèle pressenti.

- La première partie consiste en la fiche d'identité de l'entreprise.
- La seconde concerne le degré d'implication du dirigeant dans la stratégie de l'internationalisation ainsi que les difficultés rencontrées.
- La troisième partie vise à repérer les types et les formes de changements organisationnels engendrés de manière directe ou indirecte par la stratégie d'internationalisation.

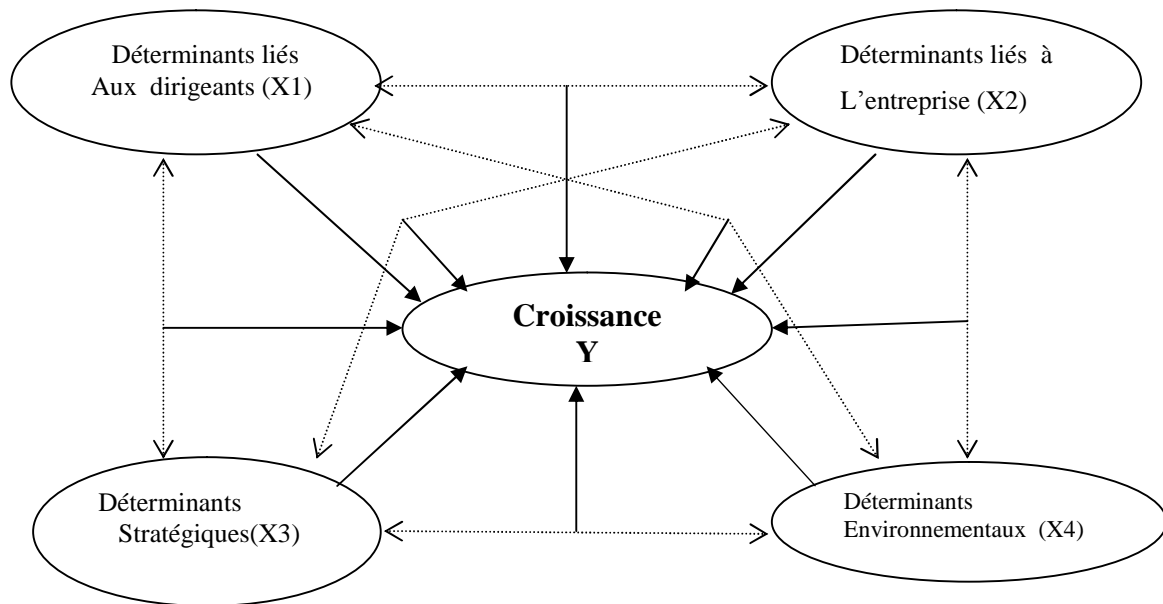
### **3. Résultats de la recherche**

#### **3.1 les facteurs incitatifs à la croissance (internationalisation) des PMEF :**

Afin d'aboutir à des ensembles plus cohérents, quelques auteurs tels que Birley et WestHead 1995 ont tenté d'établir une classification des recherches consacrées aux déterminants de la croissance. D'autres comme Weinzimmer 1993, et Lohmann, 1998, ont cherché à identifier les principales approches théoriques adoptées, souvent implicitement, dans le cadre de ces analyses.

Un modèle composé de 04 groupes de variables proposé par Janssen .F (2002) peut être schématisé de la manière suivante :

**Figure 2 : Synthèse des différents modèles**



Source : Janssen .F (2002)

$$Y = F(x1, x2, x3, x4)$$

Où :

Y : la variable dépendante : l'internationalisation.

F(x): la variable indépendante.

X1 : la variable indépendante : les déterminants liés aux caractéristiques du dirigeant.

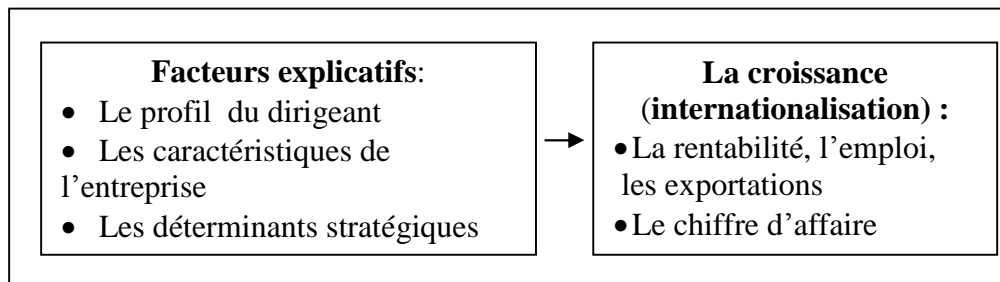
X2 : la variable indépendante : les déterminants liés aux caractéristiques de l'entreprise.

X3 : la variable indépendante : les déterminants stratégiques.

X4 : la variable indépendante : les déterminants environnementaux.

Cela signifie que lorsqu'il y aura des changements ou des variations au niveau des variables indépendantes ( X1,X2 ...), la variable dépendante Y va connaître les mêmes variations .

**Figure 3 : Modèle d'analyse : approche systémique**



Source : selon notre analyse

### **3.1.1 La variable indépendante relative aux déterminants liés aux caractéristiques du propriétaire –dirigeant «X1» :**

Nombreuses recherches sur les organisations ont fait état du rôle indéniable du dirigeant sur le succès et l'échec de l'entreprise qu'il « pilote ». Le dirigeant d'entreprise est incontestablement la personne-clé pour une meilleure productivité et une compétition efficace sur le marché mondial. Ceci est plus vrai dans les PME Familiales algériennes à cause du nombre limité de leurs ressources et de la faible taille de leurs opérations . Au sein de cette étude nous avons identifié quatre types principaux de déterminants liés aux caractéristiques du dirigeant.

- Nos résultats montrent que 40% des dirigeants des PME enquêtées considèrent la barrière linguistique comme un frein à l'internationalisation de leurs activités, on ne peut que s'interroger des effets négatifs que cet obstacle représente pour le commerce extérieur de l'Algérie.
- Les résultats de cette enquête montrent aussi, que 10% des PME sont exportatrices, et que celles-ci ont choisi de s'internationaliser dans les pays géographiquement et culturellement proches. En effet les entreprises internationales qui opèrent dans un groupe de pays ayant une même langue et des similitudes culturelles peuvent faire des économies de coûts en raison de la réduction et la complexité des opérations managériales (GRANT, 1987)
- Selon plusieurs auteurs, l'âge du propriétaire dirigeant a un impact significatif avec le fait que certaines entreprises exportent ou n'exportent pas. Plus de 60% des dirigeants des entreprises enquêtées

ont dépassé les 40 ans, ce qui suppose une certaine maturité, alors que 24% seulement sont âgés moins de 40 ans ont réalisé des résultats nuls ou négatifs et leurs entreprises n'exportent pas.

- 18% des chefs d'entreprises enquêtées avaient un niveau de formation supérieur au baccalauréat. Ils sont nombreux à avoir appris leur métier ailleurs avant d'arriver dans leur entreprise.
- 90% des propriétaires -dirigeants sont mariés ce qui suppose une certaine maturité.

### **3.1.2 . La variable indépendante relative aux déterminants liés aux caractéristiques de l'entreprise « X2 » :**

L'impact des caractéristiques de l'entreprise sur la l'internationalisation, hormis la taille et l'âge, a donné lieu à un nombre nettement moins important de recherche que l'influence des caractéristiques du dirigeant.

- Les résultats de notre enquête permettent aussi de nuancer l'influence de la taille qui est souvent considérée comme devant être à un niveau « critique » pour accéder aux marchés étrangers, en effet, 15% des micro entreprises ont parvenu à réaliser un résultat supérieur à celles des petites ou moyennes entreprises ;alors que 50% des PME enquêtées ont été créées durant la période (1999-2000), l'âge moyen est de 10 ans, et La forme de SARL est la forme juridique la plus répondue (70%).
- Large domination des PME qui sont localisées au centre du pays, et Alger est de loin le centre économique le plus important; La majorité des entreprises enquêtées qui sont localisées au sud du pays ont parvenu à réaliser des résultats inférieurs à celles qui sont localisées dans les autres régions.

### **3.1.3 La variable indépendante relative aux déterminants stratégiques «X3»:**

La trajectoire stratégique impulsée par le dirigeant reste un des paramètres essentiels à prendre en considération pour analyser la gestion des PME, mais quelle stratégie adéquate doit choisir le dirigeant pour réaliser la croissance et le développement de sa PME ? Les résultats de l'enquête montre que :

- Le marché des PME enquêtées est avant tout national, ensuite, il est local et enfin il est régional, très rarement international; Les entreprises exportatrices sont de grandes tailles. Les PME non

exportatrices considèrent le marché local comme suffisant pour leur activité ;

- 72,9% des entreprises enquêtées ne sont pas informées par le programme de mise à niveau. L'innovation, le partenariat ou la fusion sont des pratiques non encore utilisées. Toutefois, 27 PME seulement ont pu bénéficier d'une réelle mise à niveau.
- La mise à niveau des PME algériennes n'a pas été engagée avec beaucoup de conviction et elle est conduite de façon un peu désordonnée et par plusieurs acteurs. Il faudrait avoir une démarche consensuelle et mettre en place des programmes unifiés, ou plutôt, un seul programme unifié pour avoir de véritables résultats. Le retard pris dans le domaine de la mise à niveau en Algérie, est considérable et les aides apportées par l'Etat sont jugées très faibles. Par conséquence, les PME algériennes demeurent fragiles<sup>6</sup>. De nouvelles actions doivent être initiées par les pouvoirs publics algériens, pour amener davantage d'entreprises à se mettre à niveau et ainsi atteindre un certain degré de compétitivité qui leur permettra de faire face à l'établissement de la ZLE avec l'Union Européenne.
- la croissance interne sera positivement pratiquée par une petite entreprise; a contrario une grande entreprise privilégiera la croissance externe.

#### **3.1.4. La variable indépendante relative aux déterminants environnementaux «X4»:**

Le dirigeant de l'entreprise devra s'informer sur, les conditions (juridiques, fiscales, financières, douanières) dans lesquelles évolue son entreprise, comme il s'informer sur les agrégats économiques les plus significatifs (politiques économique, demande, concurrence, niveau des revenus, pouvoir d'achat des consommateurs ...). Cela peut s'avérer capital pour les besoins de son étude car pouvant l'éclairer sur l'hostilité d'un environnement ou au contraire sa clémence.

Absence au niveau du propriétaire –dirigeant des entreprises enquêtées d'une vision globale de son entreprise dans son environnement.

---

<sup>6</sup> 10% d'entre elles disparaissent chaque année, selon les statistiques du Ministère de la PME et de l'Artisanat .

### **3.2. Les contraintes et les obstacles à l'internationalisation des PME algériennes :**

Cette analyse se fonde sur l'opinion directe des propriétaires dirigeants quant aux freins majeurs au fonctionnement et à l'internationalisation de leur entreprise.

Pour se faire nous allons articuler notre analyse sur la hiérarchisation des difficultés que les dirigeants des PME enquêtées ont rencontrés .

#### **3.2.1 Obstacles d'ordre financiers:**

Les PME, même en économies puissantes estiment que l'accès au financement, notamment à moyen et à long terme, est l'un des principaux obstacles qui les bloquent de développer et d'investir. L'accès aux sources de financement est particulièrement difficile pour les PME qui ne disposent pas de garanties suffisantes, n'ont pas de références établies, ni d'historique de crédit. L'entreprise algérienne n'échappe pas à cette régularité. Cette étude synthétise les difficultés financières rencontrées par les PME algériennes comme suite :

- Plus de 60% des dirigeants des PME enquêtées n'ont pas sollicité un crédit bancaire pour la création ou le développement de leurs entreprises car:

- L'appui des banques est inadéquat aux besoins de financement des PME, les procédures d'octroi de crédit sont lourdes et non adaptées aux nouvelles données économiques (les banques n'ayant pas encore achevé leurs transformations aux nouvelles exigences du marché libre) ;
- La plupart des dirigeants des PME enquêtées se plaignent du coût trop élevé des crédits, les garanties exigées par les banquiers sont excessives et les délais de traitement des demandes de crédit et des opérations sont trop longs ;
- 28% des dirigeants des entreprises enquêtées ont peur de la perte de l'indépendance ;
- 30,8% des PME qui ont sollicité un emprunt bancaire ont rencontré plusieurs difficultés quant aux sorts de leurs crédits :( les demandes de financement de ces entreprises étaient presque systématiquement refusées. Pour cause, le taux de recouvrement est

faible, 18% des dirigeants affirment que les délais de remboursement sont très réduits);

- La prééminence de l'autofinancement dans la structure financière des entreprises enquêtées ce qui limite leur croissance ;
- Une confusion est souvent rencontrée entre le patrimoine social de l'entreprise et le patrimoine social du propriétaire dirigeant.
- L'inefficacité de la réglementation des changes, elle est inadaptée aux échanges de services ;
- Manque de moyens de couverture contre les risques: 20% des entreprises questionnées, trouvent qu'il y a un manque de moyens de couverture contre les risques. Concernant la CAGEX<sup>7</sup> outre qu'il s'agit d'un organisme peu connu des exportateurs, ces derniers doivent lui confier l'ensemble de leur chiffre d'affaires assurable et la durée du crédit accordé à leur partenaire ne doit pas dépasser les 180 jours. Les exportateurs lui reprochent également les limites suivantes : Le tarif appliqué (5ou3% du montant assuré) est jugé excessif et n'est pas variable en fonction du risque, du produit ou du pays ; Les exportateurs jugent que le chiffre d'affaires qu'ils réalisent à l'export est assez faible pour recourir à l'assurance, en plus du fait qu'il est reproché à la CAGEX d'assurer des opérations plutôt sans risque. Enfin, les exportateurs se contentent de l'auto couverture contre les risques.

Une réalité qui contraint les dirigeants des PME F à recourir souvent par nécessité, aux ressources de financement familiales (l'autofinancement) et à celles des réseaux de financement informel, pour survivre, en attendant l'assainissement du réseau formel et l'assouplissement des conditionnalités jugées jusqu'au là insurmontables, par les investisseurs privés.

### **3.2.2 Obstacles liés au marché du travail:**

En Algérie, le marché de travail est encore instable et sujet à tous les dépassements possibles. Les contraintes qu'il subit sont multiples. On peut citer les plus importantes énumérées par les dirigeants des PME F enquêtées :

- Manque de personnel qualifié: (9,4% seulement font recours à l'embauche par qualification);

---

<sup>7</sup> CAGEX : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations

- La majorité des propriétaires dirigeants des entreprises enquêtées préfèrent réserver les postes de confiance dans l'entreprise à leurs enfants ou à leurs proches;
- Le manque accru des experts en management, des gestionnaires, des techniciens qualifiés...;
- L'embauche se fait souvent de bouche à oreille même si cela se fait au détriment de l'intérêt de l'entreprise;
- La plupart du personnel des PME enquêtées a des liens de parenté ou de voisinage avec le chef d'entreprise;
- L'inexistence d'Instituts de formations spécialisées et la faiblesse de la qualité des programmes assurés ;
- L'inadaptation des formations dispensées par les universités avec les besoins réels des entreprises et en matière des techniques modernes de management, gestion et de marketing ;
- Difficultés de la pratique des langues étrangères chez la plupart des nouveaux diplômés.

### **3.2.3.Obstacles administratifs et institutionnels:**

En 1990, D. North développe les notions d'environnement institutionnel et d'arrangements institutionnels. L'environnement renvoie aux règles du jeu, règles politiques, sociales, légales, qui délimitent et soutiennent l'activité transactionnelle des acteurs, alors que les arrangements renvoient aux modes d'utilisation de ces règles par les acteurs, ou, plus exactement, aux modes d'organisation des transactions dans le cadre de ces règles<sup>8</sup>.

- Sur les 175 PME enquêtées, 13 ont essayé de monter une affaire de partenariat. Celles-ci ont échoué à cause des contraintes bureaucratiques, à savoir l'existence de plusieurs interlocuteurs pour l'obtention d'un seul document;
- 70% des répondants disent avoir rencontré des contraintes importantes de logistique et de transport. De plus, les démarches administratives sont ressenties comme trop lourdes, la prospection trop difficile, les coûts trop importants. Hormis les informations qui sont jugées peu accessibles, la présence d'experts est considérée

---

<sup>8</sup> Ménard C., « L'approche néo-institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats »,

Cahiers d'économie politique 2003/1, n° 44, p. 103-118.



comme indispensable. Certaines entreprises ont insisté sur les dispositifs des assurances trop complexes et peu adaptés aux primo exportatrices, sans compter les investisseurs réticents pour les entreprises n'ayant jamais exportées.

- Un accès difficile au foncier industriel: sur 175 PME enquêtées, 38% ont été à la recherche d'une parcelle de terrain pour investir ou se développer, ce pour une période de temps pouvant s'étendre en moyenne sur près de cinq ans;

- Les désirs de la famille ne correspondent pas toujours aux intérêts de l'entreprise;

- Le foncier constitue une ressource clé limitée et un élément déterminant dans toutes les politiques de développement économique. Il est l'un des plus importants problèmes socioéconomiques rencontrés dans la création des PME en Algérie et il demeure incontestablement une contrainte majeure pour les investisseurs. L'historique de la propriété foncière en Algérie dénote une extrême confusion de la situation physique et juridique des biens fonciers, aggravée par la défaillance du système de publicité foncière et l'absence d'un cadastre général.

Autres obstacles :

- Les PME algériennes lourdement taxées : La pression fiscale sur les PME algériennes figure parmi les plus rudes au monde. C'est ce qui ressort de l'étude "Paying Taxes 2013", rédigé par le cabinet d'audit international Price Waterhouse Cooper (PWC), conjointement avec la Banque mondiale, sur le niveau de la pression fiscale exercée sur les PME. L'Algérie s'est classée à la 170, parmi les 185 pays étudiés. Selon l'étude les PME du pays sont taxées à hauteur de 72%, au moment où ces valeurs sont de 49,6%. Au Maroc, 42,6% en Egypte et 62,9% pour la Tunisie. D'après la même étude, en Afrique, le taux d'imposition moyen sur les PME est de 57%, ce qui en fait la région la plus taxée au monde.

- Finalement, on voit aussi que les programmes et d'appui des pouvoirs publics ne sont pas un déclencheur significatif ou une motivation à exporter, bien que ces aides puissent être considérées comme des « facilitateurs ».

### **CONCLUSION :**

Les résultats obtenus dans le cadre de cette enquête, ne peuvent pas être appréhendés de façon figée, car l'analyse du

processus de développement d'une entreprise à l'international, doit se faire pendant une durée de temps assez conséquente du fait que l'exportation constitue un long processus d'apprentissage qui nécessite du temps pour passer de la phase initiale à une phase de présence plus engagée.

Le présent travail s'est fixé pour objectif général d'expliquer la stratégie d'internationalisation dans les entreprises familiales en essayant de cerner les facteurs qui influencent de façon significative leur croissance. A cet égard, cette étude qui a mis en évidence l'influence combien grande qu'exerce le profil du propriétaire dirigeant sur le succès ou l'échec de la stratégie de croissance dans les entreprises.

Lorsque les entreprises doivent ordonner les différents défis, le financement demeure le défi le plus important pour un pourcentage élevé de PME; les dirigeants affirment avoir des difficultés à financer la mise en marché de leurs produits/services, l'achat d'équipements et les activités de recherche et développement, ce qui pourrait permettre de ramener à l'avant-plan les considérations financières. L'importance de ces obstacles au développement des PME varie toutefois selon leur taille, leur localisation, leur taux d'innovation, leur rythme de croissance; globalement, ce sont les entreprises les plus dynamiques qui semblent davantage préoccupées par le financement.

En plus, vue la petite taille de l'échantillon, les résultats obtenus ne peuvent pas être considérés comme représentatifs pour n'importe quelle entreprise et ils sont donc propres aux entreprises étudiées. Et certaines questions restent en suspens et appellent à d'autres recherches. Il serait, de ce fait, intéressant de mener une étude similaire sur un échantillon plus grand, et de mettre en perspective d'autres variables discriminantes telle que l'influence sectorielle.

A travers les résultats de cette enquête, il apparaît aussi que les stratégies à mettre en œuvre dans le cadre des exportations des PME algériennes relèvent d'abord, du dirigeant de l'entreprise, à travers l'utilisation des différents outils de l'analyse stratégique afin que l'exportation s'inscrive dans la durée. A ce stade, le rôle des dirigeants, et les compétences du personnel relevant de l'exportation, revêtent une importance capitale.

Mais, la mise à niveau des entreprises, à elle seule ne peut suffire, si en parallèle elle n'est pas accompagnée par la mise à niveau de leur environnement macro-économique, à travers la professionnalisation de l'ensemble des organismes et structures intervenant dans les secteurs du commerce et des finances.

**Résumé des mesures proposées :**

1. l'importance du facteur humain dans la réussite de l'entreprise, car : qu'au-delà des ressources financières qui s'empruntent, de la technologie qui s'achète, l'humain est et sera toujours le capital précieux et primordial qui se projette dans la durée.
2. L'objectif tracé par l'Algérie de créer 2 millions de PME à l'horizon 2025, contre 650.000 actuellement, est possible à condition de sortir du cercle de l'import-import caractérisant l'économie nationale.
3. Diminuer l'attractivité de la cessation d'activité, pour les PME en allant dans le sens d'une homogénéisation des statuts des salariés des entreprises constituées en réseau, pour les banques, en mutualisant les coûts du choix de la poursuite de l'activité.
4. Faciliter les anticipations de ré-allocation interne du capital en obligeant les PME à élaborer des plans glissants à trois ans, renseignés par la connaissance des éléments des plans de leurs donneurs d'ordre.
5. Développer l'adaptabilité de l'emploi dans les PME en mettant en œuvre des plans de formation articulés sur les perspectives à moyen terme de l'entreprise et centré sur des formations qualifiantes plus que sur la simple adaptation au poste de travail.
6. Préserver un cadre réglementaire bancaire favorable au soutien des PME, lors des négociations sur la réforme du ratio Cooke et du changement des normes comptables.
7. Création d'un fonds de soutien conjoncturel, géré par la BDPME, destiné à compenser l'alourdissement des risques bancaires lors de la consolidation des concours courants
8. Revoir le programme de mise à niveau des PME pour préparer les entreprises nationales à affronter la compétition internationale et à permettre la diversification des exportations algériennes.

**Références bibliographiques:**

- ABDELLAOUI. M & HADOUDI. A «Outils de financement et contraintes de développement des PME au Maroc » in revue Economie et management, N°09, Octobre 2009, Tlemcen ;
- ADAIR. P & HAMED. Y, « Le microcrédit : une solution au financement de la micro entreprise au Maghreb, communication présentée aux 6ème journées scientifiques du réseau Analyse économique et développement' », 4 – 5 Mars 2004, Marrakech ;
- ALLOUCHE .J et AMANN .B: «La confiance : une explication des performances des entreprises familiales », économie et société , 1998 ;
- ASSALA. K : « PME en Algérie : de la création à la mondialisation » communication au colloque international « L'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales », le 25, 26 et 27 Octobre 2006, Haute Ecole de Gestion, Fribourg, Suisse ;
- BASLY S. (2005), L'internationalisation de la PME familiale : Une analyse fondée sur l'apprentissage organisationnel et le développement de la connaissance, Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion, Université Montesquieu - Bordeaux IV.
- BELOUARD. A & SEDER. S, « structure du capital et de la performance des PME algériennes » in revue Economie et management, N°09, Octobre 2009, Tlemcen ;
- BENBAYER. H & TRARI-MAEDJAUOI. H: « Le développement des sources de financement des PME en Algérie : émergence de la finance islamique », in revue Economie et Management, N° 09, Octobre 2009, Tlemcen ;
- BENYAHIA-TAIBI. G, DJEMANE-SEGUINI. N & AMRI. S : « L'évolution du rôle des PME privées dans le développement économique en Algérie : Synthèse macroéconomique, Communication au 5ème Colloque de l'ISG Sousse, Fiance et stratégie de développement, 18 &19 Mars 2010.
- BIENAYME A.: «la croissance des entreprises », analyse dynamique des fonctions de la firme, ed, bordas, 1973, p14
- CABY .J et HIRIGOYEN .G : «La gestion des entreprises familiales », édition economica, 2002 ;

- HIRIGOYEN G. : " Le financement des PME exportatrices en Europe ", in *Les Euro-PMI*, coordonné par B. PRAS et A. BOUTIN, Economica 1995 ;
- JANSSEN .F : «les déterminants de la croissance des PME, analyse théorique et étude empirique auprès d'un échantillon d'entreprises Belges », thèse de doctorat, université Jean Moulin – Lyon 3 , juin 2002 ;
- MENARD .C : « L'approche néo-institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats », Cahiers d'économie politique 2003/1, n° 44, p. 103-118.
- NEGRE. C «la croissance de l'entreprise », cahier français, n° 234, janv-fev, 1988, p21 25
- TREHAN .N : «Les stratégies de croissance externe des entreprises personnelles et familiales », thèse de doctorat de science de gestion, université Pierre Mendès France, 2000;

**Autres documents :**

- Décret législatif du 05/10/1993 relatif à la promotion des PME.
- Ministère de la PME et de l'Artisanat : « Bulletin d'information économique », bulletin N°6 données de l'année 2012.
- Ministère de la PME et de l'Artisanat : « Bulletin d'information économique », bulletin N°6 données de l'année 2013.
- Loi n° 01-18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise, article 04, journal officiel.
  
- [www.pmeart-dz.org/fr](http://www.pmeart-dz.org/fr), Ministère de Petite et Moyenne entreprise et de la Petite et Moyenne Industrie, Article 4 - Loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise, décembre 2001.