العـدد 16

مجلة
إقتصاديات شمال إفريقيا

مجلة علمية دورية متخصصة محكمة

العدد السادس عشر – السداسي الأول 2017-

البحوث المحكّمة لهذا العدد – باللغة العربية

نظريات الدورات الاقتصادية الحديثة وصراع السياسات الاقتصادية -دراسة نظرية تحليلية لتطور نظريات الدورات الاقتصادية وسياساتها
ط.د.دحمان بواعلي سمير ج الشلف - الجزائر أ.د. البشير عبد الكريم ج الشلف – الجزائر

تحليل اداء حركة التجارة الخارجية الافريقية بالتطبيق على مصر وكينيا وافريقيا جنوب الصحراء خلال الفترة من 2001حتى 2014
د. ياسر محمود احمد عبدالرحمن غلاب الاكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحرى – مصر

تكنولوجيا الحاضنات و مكافحة البطالة في العالم العربي: الأدوات ، الفرص و التحديات
د. شارف عبد القادر ج الأغواط - الجزائر د. رمضاني لعلا ج الأغواط - الجزائر

سياسات دعم الطاقة في الدول العربية - بين ضرورة الإصلاح وتحديات الواقع -
د. بن داودية وهيبة ج الشلف - الجزائر

محاولة تحليل انعكاسات التجارة الإلكترونية على أداء الإدارة المصرفية (الحالة الجزائرية)
أد. الأخضر عزي ج المسيلة – الجزائر أ.هواري خيثر م ج بتيسمسيلت– الجزائر

جدوى سياسة تخفيض الدينار الجزائري لمواجهة تداعيات الصدمة النفطية
د. بودري شريف ج الشلف - الجزائر

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في تحقيق التنمية الاقتصادية في الجزائر
د. خثير محمد ج خميس مليانة - الجزائر د. زبير محمد ج خميس مليانة - الجزائر

أثر الشراكة الأورو جزائرية على الاصلاحات الاقتصادية في الجزائر: الواقع والطموح
ط.د بوضياف ياسين ج الشلف - الجزائر أ.د نوري منير ج الشلف – الجزائر

الإدارة الإسلامية ودورها في ترسيخ مبادئ الحوكمة للحد من الفساد الإداري في الوظيفة العامة
أ.د بوشنافة الصادق ج المدية - الجزائر أ. بوزياني جيلالي ج خميس مليانة - الجزائر

واقع بنك التأمين في الجزائر
ط.د مرقوم كلثوم ج الشلف - الجزائر د.حساني حسين ج الشلف – الجزائر

أهمية التكامل بين التطبيق السليم لمعايير عرض القوائم المالية وأخلاقيات مهنة المحاسبة من أجل سد الفجوة المعلوماتية بين الإدارة والمساهمين
ط.د. العبدي سمية ج الأغواط – الجزائر أد. مقدم عبيرات ج الأغواط – الجزائر

واقع الموارد المائية في الجزائر و اقتصادياتها
ط.د مغربي خيرة ج الشلف - الجزائر أد. كتوش عاشور ج الشلف – الجزائر

الأبعاد الإستراتيجية لتطوير أداء الجامعات لخلق ميزة تنافسية
ط.د توزان فاطمة ج الشلف - الجزائر أ.د. زايري بلقاسم ج وهران – الجزائر

القاعدة التكنولوجية كآلية لتعزيز التنافسية الكامنة للاقتصاد الجزائري
ط.د زيان موسى مسعود ج الشلف - الجزائر أ.د راتول محمد ج الشلف – الجزائر

تقييم وتحليل الاداء المالي للبنوك الاسلامية -دراسة حالة البنك الاسلامي الاردني للتمويل و الاستثمار-
ط.د جدايني سامية ج الشلف - الجزائر د. سحنون جمال الدين م ج بتيبازة - الجزائر

التمكين الاداري كمدخل لتعزيز الالتزام التنظيمي للعاملين
د. مصنوعة أحمد ج الشلف - الجزائر

استراتيجيات التسويق الدولي و سبل النفاذ للأسواق الخارجية
أ. حداد نور الهدى جامعة البويرة- الجزائر د. علي زيان محند وأعمر جامعة البويرة- الجزائر

يصدرها مخبر العولمة و إقتصاديات شمال إفريقيا - جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف - الجزائر

رقم الإيداع : 1112-2005 ISSN : 1112-6132

مخبر العولمة و إقتصاديات شمال إفريقيا

مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا REVUE Des économies nord Africaines

16

جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف - الجزائر

Numéro 16

REVUE
Des économies nord Africaines

Revue scientifique, périodique, spécialisée, approuvée

Vol 01 - N° 16 - 2017

Les articles approuvés

Impact of Computer Networks on the Productivity of Algerian Companies
Dr. Nadia Rebib University of Oran 2 - Algeria Dr. Abdallah Bouchegra University of Oran 2 - Algeria

Shared value in banking sector: Creating an economic and social value " Leading banks models
Dr.Mohamed Fellgue University of Chlef – Algeria Dr. Ishak Kherchi University of Chlef – Algeria

La coordination face à l'incertitude :De l'échange à la contractualisation
Dr.M'hamed Kihel University of Oran 2 - Algeria

Laboratoire
Mondialisation & économies Nord Africaines
Université Hassiba Ben Bouali - Chlef - Algérie

رقم الإيداع
1112-2005

ISSN
1112-6132

مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا

â مجلة علمية دورية متخصصة محكمة â

العدد السادس عشر – السداسي الأول 2017 -

البحوث المحكمة لهذا العدد - باللغة العربية

نظريات الدورات الاقتصادية الحديثة وصراع السياسات الاقتصادية -دراسة نظرية تحليلية لتطور نظريات الدورات الاقتصادية وسياساتها- ط.د.دحمان بواعلي سمير ج الشلف - الجزائر أ.د. البشير عبد الكريم ج الشلف - الجزائر
تحليل أداء حركة التجارة الخارجية الإفريقية بالتطبيق على مصر وكينيا وإفريقيا جنوب الصحراء خلال الفترة من 2001حتى 2014 د. ياسر محمود احمد عبد الرحمن غلاب الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري – مصر
تكنولوجيا الحاضنات و مكافحة البطالة في العالم العربي: الأدوات ، الفرص و التحديات د. شارف عبد القادر ج الأغواط - الجزائر د. رمضاني لعلا ج الأغواط - الجزائر
سياسات دعم الطاقة في الدول العربية - بين ضرورة الإصلاح وتحديات الواقع- د. بن داودية وهيبة ج الشلف - الجزائر
محاولة تحليل انعكاسات التجارة الإلكترونية على أداء الإدارة المصرفية (الحالة الجزائرية) أد. الأخضر عزي ج المسيلة – الجزائر أ.هواري خيثر م ج بتيسمسيلت– الجزائر
جدوى سياسة تخفيض الدينار الجزائري لمواجهة تداعيات الصدمة النفطية د. بودري شريف ج الشلف - الجزائر
المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في تحقيق التنمية الاقتصادية في الجزائر د. خثير محمد ج خميس مليانة - الجزائر د. زبير محمد ج خميس مليانة - الجزائر
أثر الشراكة الأورو جزائرية على الاصلاحات الاقتصادية في الجزائر: الواقع والطموح ط.د بوضياف ياسين ج الشلف - الجزائر أ.د نوري منير ج الشلف – الجزائر
الإدارة الإسلامية ودورها في ترسيخ مبادئ الحوكمة للحد من الفساد الإداري في الوظيفة العامة أ.د بوشنافة الصادق ج المدية - الجزائر أ. بوزياني جيلالي ج خميس مليانة - الجزائر
واقع بنك التأمين في الجزائر ط.د مرقوم كلثوم ج الشلف - الجزائر د.حساني حسين ج الشلف – الجزائر
أهمية التكامل بين التطبيق السليم لمعايير عرض القوائم المالية وأخلاقيات مهنة المحاسبة من أجل سد الفجوة المعلوماتية بين الإدارة والمساهمين ط.د. العبدي سمية ج الأغواط – الجزائر أد. مقدم عبيرات ج الأغواط – الجزائر

واقع الموارد المائية في الجزائر و اقتصادياتها ط.د مغربي خيرة ج الشلف - الجزائر أد. كتوش عاشور ج الشلف – الجزائر
الأبعاد الإستراتيجية لتطوير أداء الجامعات لخلق ميزة تنافسية ط.د توزان فاطمة ج الشلف - الجزائر أ.د. زايري بلقاسم ج وهران – الجزائر
القاعدة التكنولوجية كآلية لتعزيز التنافسية الكامنة للاقتصاد الجزائري ط.د زيان موسى مسعود ج الشلف - الجزائر أ.د راتول محمد ج الشلف – الجزائر
تقييم وتحليل الأداء المالي للبنوك الإسلامية -دراسة حالة البنك الإسلامي الأردني للتمويل والاستثمار- ط.د جدايني سامية ج الشلف - الجزائر د. سحنون جمال الدين م ج بتيبازة - الجزائر
التمكين الإداري كمدخل لتعزيز الالتزام التنظيمي للعاملين د. مصنوعة أحمد ج الشلف - الجزائر
استراتيجيات التسويق الدولي و سبل النفاذ للأسواق الخارجية أ. حداد نور الهدى جامعة البويرة- الجزائر د. علي زيان محند وأعمر جامعة البويرة- الجزائر

يصدرها مخبر العولمة و إقتصاديات شمال إفريقيا

جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف- الجزائر

ISSN	رقم الإيداع
1112-6132	1112-2005

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 الإقتصادي وتطوراته، خاصة في الجزائر و بقية دول شمال إفريقيا، إضافة الى المواضيع التي تهم الإقتصاديات العربية والدولية، و هي مفتوحة لنشر بحوث الأساتذة والباحثين من داخل الجزائر ومن خارجها باللغات العربية والفرنسية والإنجليزية، كما تهتم بنشر المعطيات الإقتصادية عربيا و إقليميا ودوليا، و كل ما يساهم في الثقافة الإقتصادية.

ISSN : 1112-6132	رقم الإيداع: 1112-2005

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 إقتصاديات شمال إفريقيا

مخبر العولمة و إقتصاديات شمال إفريقيا

جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف. 02000 **الجزائر**

هاتف/فاكس: **027-72-23-81 (00213)**

البريد الإلكتروني للمجلة: **revuelabomena@yahoo.fr**

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

مدير المجلة ورئيس التحرير أ.د/ راتول محمد
مدير النشر ومساعد رئيس التحرير د/ فلاق محمد
هيئة التحرير:

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

أمانة التحرير:

د/ نورين بومدين
د/ فلاق محمد

هيئة التحكيم العلمي

أ.د/ **أقاسم قادة** . جامعة الجزائر
أ.د/ **البشير عبدالكريم** . جامعة الشلف
أ.د/ **الهجهوج حسن.** جامعة الملك فيصل
أ.د/ **ايد يوست** .جامعة اوهايو أمريكا
أ.د/ **باشي أحمد.** جامعة الجزائر
أ.د/ **بلبوزيان محمد.** جامعة تلمسان
أ.د/ **بلعزوز بن علي.** جامعة الشلف
أ.د/ **بلمقدم مصطفى.** جامعة تلمسان
أ.د/ **بلوناس عبد الله.** جامعة بومرداس
أ.د/ **بن بلغيث مداني.** جامعة ورقلة
أ.د/ **بن منصور عبد الله.** جامعة تلمسان
أ.د/ **بندي عبدالسلام** جامعة تلمسان
أ.د/ **بوجلال محمد.** جامعة سطيف
أ.د/ **بورحلة علال.** جامعة س بلعباس
أ.د/ **بوصافي كمال.** المدرسة العليا للتجارة
أ.د/ **بومدين يوسف** . جامعة الجزائر
أ.د/ **تومي صالح.** جامعة الجزائر
أ.د/ **ثامر البكري** .الجامعة التطبيقية. الأردن
أ.د/ **جيم تيموثي** .جامعة ديرهام. انجلترا
أ.د/ **حازم بدر الخطيب.**جامعة الشرق الاوسط. الأردن
أ.د/ **حسن بلقاسم غصان.** جامعة الملك

أ.د/ **شريط عابد.** جامعة تيارت
أ.د/ **صالح صالحي.** جامعة سطيف
أ.د/ **عبد المنعم محمد الطيب.** المعهد العالي للدراسات المصرفية و المالية. السودان.
أ.د/ **عدمان مريزق** . المدرسة العليا للتجارة
أ.د/ **فرج عبدالفتاح فرج.** معهد البحوث الدراسات الإفريقية. جامعة القاهرة. مصر
أ.د/ **فرحي محمد** . المدرسة العليا للتجارة
أ.د/ **فرحي محمد** . جامعة الاغواط
أ.د/ **قدي عبدالمجيد.** جامعة الجزائر
أ.د/ **قصاب سعدية.** جامعة الجزائر
أ.د/ **كساب علي.** جامعة الجزائر
أ.د/ **لحسن حساسنة.** جامعة اسرا ماليزيا
أ.د/ **محمود حسين الوادي** جامعة الزرقاء. الأردن
أ.د/ **معطى الله خير الدين.** جامعة قالمة. الجزائر
أ.د/ **منصور الشمالي.** جامعة الكويت
أ.د/ **مها محمود طلعت مصطفى.** كلية السادات للعلوم الادارية. مصر
أ.د/ **ناصر سليمان.** جامعة غرداية
أ.د/ **نوري منير.** جامعة الشلف

فيصل. السعودية. **أ.د/ راتب جليل صويص..**الجامعة الأردنية **أ.د/ راتول محمد.** جامعة الشلف **أ.د/ رحيم حسين.** جامعة ب. بوعريرج **أ.د/ رزيق كمال .** جامعة البليدة **أ.د/ رمضان الشراح.** الكويت **أ.د/ زايري بلقاسم.** جامعة وهران **أ.د/ زبيري رابح .** جامعة الجزائر **أ.د/ زيدان محمد.** جامعة الشلف **أ.د/ ستيفن هيلس.** جامعة اوهايو أمريكا **أ.د/ سميدو جرسافيو.** جامعة تور فرنسا **أ.د/ كتوش عاشور.** جامعة الشلف **أ.د/ الهواري معراج.** جامعة غرداية	**أ.د/ هشام عطوش.** جامعة مكناس. المغرب **أ.د/ ياسر مدني.** الاكادمية العربية.مصر **أ.د/ يحيى اليحياوي.** جامعة محمد الخامس. المغرب **أ.د/ يرقي حسين.** جامعة المدية **أ.د/ يوسف أبو فارة.**جامعة القدس المفتوحة **أ.د/ يوسفي رشيد.** جامعة مستغانم **د/ قاشي خالد.** جامعة البليدة 2 **د/ مقلاتي عاشور.** جامعة ملايا ماليزيا **د/ نقي عبد القادر.** جامعة سرجي بونتوار فرنسا **د/ يوسف ناصر.** الحامعة العالمية ماليزيا

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 الإقتصادية الوصفية أو التحليلية التي تشغل الفكر الإقتصادي وتطوراته خاصة في الجزائر والشمال الإفريقي إضافة الى التطورات الإقتصادية العربية و الدولية.

2- المجلة مفتوحة لنشر البحوث الإقتصادية لكافة الأساتذة و الباحثين من الجزائر و من خارجها شريطة أن يتعهد الباحث بأن لا يكون البحث منشورا من قبل و أن لايكون 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 بالسنتمتر: علوي H:2.5، سفلي B:2.5، يمينD : 3.5 ، يسارG 1.5،(النص الفرنسي يكون بخط T.NEW ROMAIN بحجم 12).

4- أن ترسل البحوث عن طريق المايل: 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 (حجم12 بالنسبة للعربية وحجم 10 بالنسبة للاتينية)، كما ترقم الجداول والرسومات 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 حاليا 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 أوالإنجليزية**، و عندما يكون الموضوع بالفرنسية أو الإنجليزية يرفق بملخص **باللغة العربية** (الملخص لا يتجاوز **150كلمة)** مع اظهار العنوان ضمن الملخص.

9- تخضع البحوث للتحكيم العلمي من طرف باحثين من جامعات ومراكز 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 تحمل 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 بحقها في حذف او اعادة 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 أولا 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:		**التخصص:**	
الشهادة:		**الرتبة:**	
الوظيفة:		**المؤسسة و الدولة:**	
الهاتف الثابت:		**الهاتف المحمول:**	
الفاكس:		**العنوان الإلكتروني:**	
العنوان البريدي			
السيرة الذاتية المختصرة			

فهرس المواضيع

قسم البحوث باللغة العربية

	عنوان البحث	الصفحة
1	**نظريات الدورات الاقتصادية الحديثة وصراع السياسات الاقتصادية -دراسة نظرية تحليلية لتطور نظريات الدورات الاقتصادية وسياساتها-** ط.د.دحمان بواعلي سمير ج الشلف - الجزائر أ.د. البشير عبد الكريم ج الشلف - الجزائر	1
2	**تحليل أداء حركة التجارة الخارجية الإفريقية بالتطبيق على مصر وكينيا وإفريقيا جنوب الصحراء خلال الفترة من 2001حتى 2014** د. ياسر محمود احمد عبد الرحمن غلاب الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري – مصر	27
3	**تكنولوجيا الحاضنات و مكافحة البطالة في العالم العربي: الأدوات ، الفرص و التحديات** د. شارف عبد القادر ج الأغواط - الجزائر د. رمضاني لعلا ج الأغواط - الجزائر	63
4	**سياسات دعم الطاقة في الدول العربية - بين ضرورة الإصلاح وتحديات الواقع-** د. بن داودية وهيبة ج الشلف - الجزائر	79
5	**محاولة تحليل انعكاسات التجارة الإلكترونية على أداء الإدارة المصرفية (الحالة الجزائرية)** أد. الأخضر عزي ج المسيلة – الجزائر أ.هواري خيثر م ج بتيسمسيلت– الجزائر	105
6	**جدوى سياسة تخفيض الدينار الجزائري لمواجهة تداعيات الصدمة النفطية** د. بودري شريف ج الشلف - الجزائر	135
7	**المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في تحقيق التنمية الاقتصادية في الجزائر** د. خثير محمد ج خميس مليانة - الجزائر د. زبير محمد ج خميس مليانة - الجزائر	153
8	**أثر الشراكة الأورو جزائرية على الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر: الواقع والطموح** ط.د بوضياف ياسين ج الشلف - الجزائر أ.د نوري منير ج الشلف – الجزائر	169
9	**الإدارة الإسلامية ودورها في ترسيخ مبادئ الحوكمة للحد من الفساد الإداري في الوظيفة العامة** أ.د بوشنافة الصادق ج المدية - الجزائر أ. بوزياني جيلالي ج خميس مليانة - الجزائر	191

10	**واقع بنك التأمين في الجزائر** ط.د مرقوم كلثوم ج الشلف - الجزائر د.حساني حسين ج الشلف – الجزائر	211
11	**أهمية التكامل بين التطبيق السليم لمعايير عرض القوائم المالية وأخلاقيات مهنة المحاسبة من أجل سد الفجوة المعلوماتية بين الإدارة والمساهمين** ط.د. العبدي سمية ج الأغواط – الجزائر أد. مقدم عبيرات ج الأغواط – الجزائر	231
12	**واقع الموارد المائية في الجزائر و اقتصادياتها** ط.د مغربي خيرة ج الشلف - الجزائر أد. كتوش عاشور ج الشلف – الجزائر	255
13	**الأبعاد الإستراتيجية لتطوير أداء الجامعات لخلق ميزة تنافسية** ط.د توزان فاطمة ج الشلف - الجزائر أ.د. زايري بلقاسم ج وهران – الجزائر	269
14	**القاعدة التكنولوجية كآلية لتعزيز التنافسية الكامنة للاقتصاد الجزائري** ط.د زيان موسى مسعود ج الشلف - الجزائر أ.د راتول محمد ج الشلف – الجزائر	283
15	**تقييم وتحليل الأداء المالي للبنوك الإسلامية -دراسة حالة البنك الإسلامي الأردني للتمويل والاستثمار-** ط.د جدايني سامية ج الشلف - الجزائر د. سحنون جمال الدين م ج بتيبازة - الجزائر	301
16	**التمكين الإداري كمدخل لتعزيز الالتزام التنظيمي للعاملين** د. مصنوعة أحمد ج الشلف - الجزائر	325
17	**استراتيجيات التسويق الدولي و سبل النفاذ للأسواق الخارجية** أ. حداد نور الهدى جامعة البويرة- الجزائر د. علي زيان محند وأعمر جامعة البويرة- الجزائر	355

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

نظريات الدورات الاقتصادية الحديثة وصراع السياسات الاقتصادية
-دراسة نظرية تحليلية لتطور نظريات الدورات الاقتصادية وسياساتها-

ط.د/ دحمان بواعلي سمير *

مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا

جامعة الشلف- الجزائر

أ.د/ البشير عبد الكريم **

جامعة الشلف- الجزائر

Résumé

L'instabilité économique reste un sujet de préoccupation majeure des économistes depuis Adam Smith à nos jours. Il est souvent question de discorde entre eux que ce soit en matière d'identification des causes de cette instabilité ou de ses remèdes. Ceci dit, deux types d'instabilité économique se dégagent : les cycles et les crises. Les premiers, souvent inoffensifs, sont de nature cyclique et régulière et sont inhérents aux économies capitalistes. Les crises, beaucoup plus dangereuses, prennent l'aspect de déséquilibres macroéconomiques. Cycle et crise sont intimement liés, la crise étant une forme de déviation du cycle économique. L'étude approfondie des cycles aura pour ambition de proposer des politiques économiques afin d'éviter ou de limiter les effets des crises. La présente étude a pour objectif d'exposer les principales contributions-traditionnelles et modernes- aux cycles économiques et les politiques de stabilisation économique.

مقدمة

يذهب البعض إلى اعتبار أن الدورة الاقتصادية حالة متأصلة في الاقتصاديات الرأسمالية وهي ظاهرة صحية، وأن المشكل ليس فيها بقدر ما هو في الانحرافات التي قد تحدثها، ولهذا

* طالب دكتوراه بجامعة الشلف، أستاذ مساعد قسم أ ، جامعة جيجل، مايل: bouali222@gmail.com

** أستاذ التعليم العالي، جامعة الشلف، مايل: ak_elbachir@yahoo.fr

نجدها ترتبط ارتباطا وثيقاً بالأزمات الاقتصادية. وبالتالي فمعرفة مسببات الدورة يساعدنا على إيجاد السياسات المناسبة للحد من انحرافاتها. ومن هذا المنطلق جاء موضوع بحثنا في أسباب الدورات وسياسات الحد منها إذا لم يكن في المقدور القضاء عليها نهائياً، أي الحد من تلك الانحرافات التي من شأنها إدخال أي الاقتصاد وجو من عدم الاستقرار الاقتصادي، أو فيما يسمى بالأزمات الاقتصادية، وهذا ما سنحاول الإجابة عليه هنا.

أ. التساؤلات: ومن هذا فالسؤال الرئيسي هو: ما هي أسباب عدم الاستقرار الاقتصادي وسياسات الحد من انحرافات الدورات الاقتصادية ؟ وتندرج تحته الأسئلة الفرعية التالية:

- ماذا يقصد بالدورات الاقتصادية؟
- وما الفرق بين الدورات الاقتصادية والتقلبات الاقتصادية؟
- ما هي السياسة الأفضل لضمان الاستقرار الاقتصادي؟

ب. أهداف الدراسة: نحاول من خلال هذه الورقة البحثية تحقيق الأهداف التالية:

- استعراض أهم الدراسات الحديثة في الدورات الاقتصادية؛
- المقارنة بين مختلف نظريات الدورات الاقتصادية؛
- معرفة مسببات الدورة الاقتصادية؛
- معرفة سياسة كل مدرسة في الحد من الدورات الاقتصادية والمقارنة بينها؛
- تقييم السياسات المقترحة، والمقارنة بينها.

ج. أهمية الدراسة: من الأهداف السابقة يمكن اشتقاق أهمية البحث:

- أن تحليل النظريات في الدورات الاقتصادية يساعدنا على معرفة المسببات؛
- يساعدنا ذلك على بناء نماذج تنبؤية عن الدورات والأزمات الاقتصادية؛
- معرفة السياسة المناسبة يساعدنا على تفادي أضرارها في الوقت المناسب.

د. هيكل الدراسة: وقد قسمنا دراستنا هذه إلى أربع نقاط على النحو التالي:

- مدخل مفاهيمي للدورات الاقتصادية؛
- التفسير التقليدي للدورة الاقتصادية؛
- التفسير الكينزي التقليدي والحديث للدورات الاقتصادية، وسياستهم في الحد منها؛
- التفسير الكلاسيكي الحديث وآلية الحد من الدورات الاقتصادية.

ه. منهج الدراسة: للإحاطة بالموضوع والإجابة على السؤال الرئيسي والأسئلة الفرعية فإننا اعتمدنا على المنهج الوصفي التحليلي.

تمهيد

عكف الاقتصاديون على تفسير ظاهرة عدم الاستقرار الاقتصادي أو الدورات والأزمات الاقتصادية منذ القرن التاسع عشر، وتمخض عن ذلك عدة نظريات اختلفت باختلاف التوجهات، ومازال هذا الاختلاف قائما إلى يومنا هذا، وهنا نجد ستة أقسام رئيسية هي: الدورات الحقيقية والدورات النقدية، الدورات الداخلية والدورات الخارجية، دورات التوازن ودورات عدم التوازن، دورات العرض ودورات الطلب، النماذج القطعية والنماذج العشوائية، الدورات الطويلة والدورات القصيرة والدورات المتوسطة. هي مجموعة من التقسيمات اختلفت باختلاف معيار التقسيم، لكن في الأخير تقود إلى هدف واحد هو استخلاص الأسباب وتقديم العلاج، وسنحاول في دراستنا هذه سلك طريق مختلف عن هذا التقسيم، ولكن قبل ذلك سنحاول إعطاء مدخل مفاهيمي للدورات الاقتصادية قبل استعراض أهم النظريات والسياسات الموافقة لها، وذلك على النحو التالي:

1. مدخل مفاهيمي للدورات الاقتصادية

مصطلح **الدورات الاقتصادية** أو ما يسمي **بدورات الأعمال** أو الدورات التجارية هو مصطلح حديث نوعا ما مقارنة ببعض المصطلحات الاقتصادية ذات الصلة، وقد كان يعبر عنه بالأزمات الاقتصادية قبل أن تُكتشف ظاهرة الدورات الاقتصادية في القرن التاسع عشر، وفي الحقيقة فإن الأزمات ما هي إلا مرحلة ظرفية من مراحل هذه الأخيرة، وربما يرجع هذا التأخر في التسمية كون الاقتصاديين لم يهتموا كثيراً بمسار النشاط الاقتصادي بقدر اهتمامهم بالانحرافات عن المسار، لكن التعاقب والتواتر في هذا التقلبات والتذبذبات أدى بالاقتصاديين إلى التفرقة بين المصطلحين على اعتبار أنهما مختلفين على الرغم من ارتباطهما الوثيق، بالتالي فإذا كانت الأزمة هي تلك الانحرافات الخطيرة في أهم المؤشرات الاقتصادية الكلية، فماذا يقصد بالدورات الاقتصادية إذن؟

1. 1. تعريف الدورات الاقتصادية

هناك عدة تعريفات للدورة الاقتصادية تصب أغلبها في قالب واحد وهو أن النشاط الاقتصادي يتصف **بالتقلب والتذبذب** بشكل **منتظم**، وأهم هذه التعاريف ذلك المقدم من طرف الاقتصاديين المشهورين بأعمالهما الرائدة في هذا المجال، وهما "**آرثر بارن**" و"**ويسلي ميتشال**" (Arthur Burns et Wesley Mitchell) سنة 1946 والتابعيين لمكتب NBER[1]، حيث يعتبران الدورة "تتكون من تلك التوسعات تليها تلك الإنكماشات التي

تحدث انخفاض في وقت واحد تقريبا في العديد من القطاعات، تليها فترات الركود الاقتصادي، ثم انتعاش واسع النطاق الذي من شأنه توليد مرحلة من التوسع في الدورة القادمة.[2]

جُل التعريفات التي جاءت فيما بعد صبت في هذا الاتجاه، إلا أن المفكرين المعاصرين بدؤوا يشككون في تلك التعريفات وتدعم ذلك من خلال بعض الدراسات التجريبية، وقامت نظرياتهم على ما يسمى بالتقلبات الاقتصادية من خلال نفي خاصية الدورية والانتظام في الدورات الاقتصادية.

1. 2. الدورات الاقتصادية والتقلبات الاقتصادية

الدورات الاقتصادية بمفهومها السابق والمتداول تمتاز بكثير من الدورية والانتظام في مسارها، إلا أن مفكرين أمثال "**روبيرت لوكاس**" **R. Lucas** سنة 1972 يرى خلاف ذلك، فهو يعتقد أن الدورات **لا تتصف بتلك الدورية وذلك الانتظام** الذي وصفها به الاقتصاديون التقليديون، ويرى أن النشاط الاقتصادي يتقلب لسبب أو للآخر لكن ليس بذلك القدر من الانتظام الموصوف، لهذا نجده يأخذ بمصطلح التقلبات الاقتصادية بدلاً من مصطلح الدورات الاقتصادية، وعلى حد قوله: "الحركات الدورية لا تظهر تناسقاً تاماً في سعتها أو في تواترها، فالاضطرابات الملاحظة تتعلق بالتغيرات في سلسلة من التجمعات المختلفة". ويذهب في هذا الاتجاه أنصار نماذج الدورات الحقيقية وعلى رأسهم بلوسر **Plosser** سنة 1989.[3] وبالتالي فالدورة تختلف عن التقلبات من حيث الدورية والانتظام، ورغم ذلك فإن الاختلاف مازال قائماً، والفصل في ذلك لم يتم يبعد.

1. 3. خصائص الدورات الاقتصادية

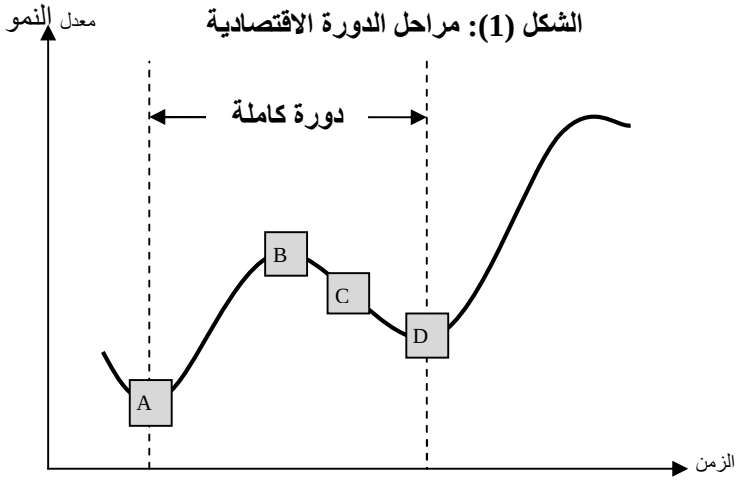
يمكن إيجاز أهم خصائصها للدورة الاقتصادية في النقاط التالية:[4]

- المعاودة، أي أنها متجددة وتحدث مرات ومرات وبشكل دوري، وبالتالي لا يمكن التكلم عن شيء اسمه السير على مسار ثابت؛
- الانتشار بحيث يكون لها الأثر على الكثير من الأنشطة الاقتصادية المختلفة في نفس الوقت، ويتوقف ذلك على مرحلة الدورة وقوتها؛
- أنها ذات طبيعة عامة وشاملة، تمس كل القطاعات الاقتصادية؛
- تمر الدورة عادة بأربع مراحل أساسية، على الرغم من وجود من ينفي ذلك؛
- اختلاف نوع الدورات وبالتالي اختلاف في سعة الدورة ومددها؛
- يمكن أن تتداخل دورتين معاً، ونقصد احتواء دورات صغيرة في دورة كبيرة؛
- اختلاف مسببات الدورات وتعددها؛

1. 4. مراحل الدورات الاقتصادية [5]

يفرق عادة الاقتصاديون بين ثلاث مراحل أساسية للدورات الاقتصادية، فتبدأ ب**مرحلة الانتعاش الاقتصادي** وهي ما يطلق عليها كذلك مرحلة التوسع أو الاستعادة وممثلة بالنقطة **A** في **الشكل رقم (1)**، وفيها يميل المستوى العام للأسعار إلى الثبات، أما النشاط الاقتصادي فيتزايد ببطء وينخفض المخزون السلعي، وتتزايد الطلبات. ليصل بعدها الاقتصاد إلى **مرحلة الرواج** أو ما يطلق عليها بالرخاء الاقتصادي، وهي أعلى نقطة في الشكل أي عند النقطة **B**، وتتميز بارتفاع مطرد في الأسعار، وتزايد حجم الإنتاج بمعدل سريع، ويتزايد معه حجم الدخل ومستوى التوظيف، تليها **مرحلة الانكماش** وفيها تبدأ الأسعار في الانخفاض، وينخفض حجم الإنتاج والدخل، وتتزايد البطالة، كما يتزايد المخزون السلعي، وهي ممثلة بالنقطة **C**، وبعدها يدخل الاقتصاد في **مرحلة الكساد** وهي أخطر مرحلة ما لم يتم التحكم فيها، كما يمكن أن تؤدي إلى حدوث ما يسمي بالأزمة الاقتصادية، حيث تنتشر البطالة وتكسد التجارة والنشاط الاقتصادي في عمومه وقد تنخفض الأسعار، وتكون معدلات النمو الاقتصادي حينها سالبة، وهي الممثلة بالنقطة **D**. وهنا يجب أن نوضح بعض الالتباس الذي قد يحدث في استخدام مصطلح الركود، هذا الالتباس ناتج عن الترجمة، فالبعض يستخدمه كمرادف لمصطلح الكساد والبعض الآخر يستخدمه كمرادف للانكماش أي المرحلة التي تسبق الكساد الاقتصادي، والرأي الأول هو الأقرب إلى الصواب.

الشكل (1): مراحل الدورة الاقتصادية



1. 5. مؤشرات الدورات الاقتصادية

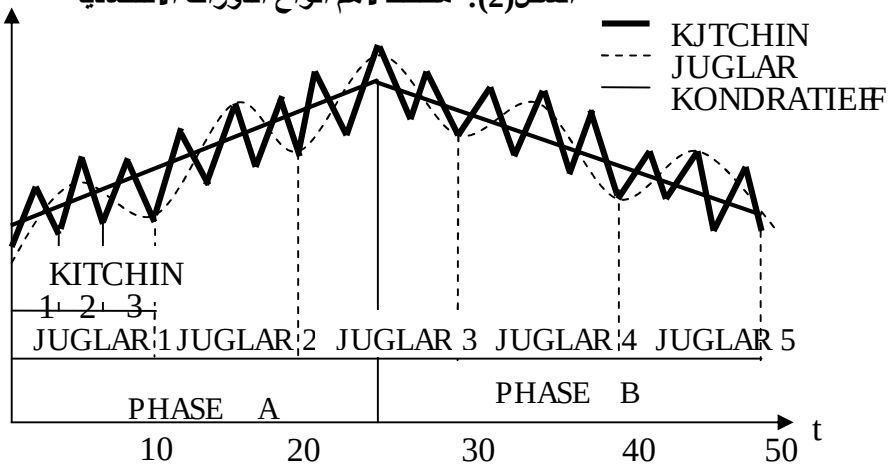
هناك عدة مؤشرة اقتصادية مستخدمة في معرفة نوع الدورة ومرحلتها، وهناك من يقسمها إلى مؤشرات رئيسية (وهنا ممثلة بالمؤشرات الثلاث الأولى) وأخرى فرعية (بقية المؤشرات)، ونختصر أهم هذه المؤشرات في النقاط التالية:[6]

- التغير الحاصل في الناتج المحلي الخام، والمقصود بذلك معدلات النمو الاقتصادي؛
- التغير الحاصل في معدلات البطالة والاستخدام؛
- التغير الحاصل في المستوى العام للأسعار؛
- اضطرابات مؤشرات الأسواق المالية؛
- التغيرات الكبيرة في ميزان المدفوعات ومعه الميزان التجاري؛
- التغيرات المعتبرة في أسعار صرف العملة؛
- التغير في الإنتاج القطاعي؛
- التغير في مستوى الإنفاق الاستهلاكي الكلي؛
- التغير في مستوى الإنفاق الاستثماري الكلي؛

1. 6. أنواع الدورات الاقتصادية

يفرق الاقتصاديون عادة بين ثلاث أنواع من الدورات الاقتصادية، هي **الدورات الطويلة والدورات المتوسطة وأخيراً الدورات القصيرة**، وهي ممثلة بالشكل (2)، وفي بعض الأحيان هناك من يضيف **الدورات الموسمية**، والبعض يضيف **الدورات الزراعية** بدلا من الموسمية. فنجد الدورات الطويلة أو ما تعرف **بدورة Kondratieff**، وتتراوح مدتها بين 50 و60 سنة، والدورات المتوسطة أو ما تعرف **بدورة الاستثمار الثابت (le cycle d'investissement fixe) أو بدورة Juglar** نسبة للاقتصادي الفرنسي Clément Juglar ومدتها بين 7 و11 سنة، وفي المتوسط 8.5 سنة، وفي الأخير نجد الدورات الاقتصادية القصيرة أو ما تعرف **بدورة المخزون (les cycles des stocks) أو بدورة Kitchin**، نسبة إلى Josephe Kitchini ومدتها في المتوسط 40 شهراً.[7]

الشكل(2): مخطط لأهم أنواع الدورات الاقتصادية



بعد هذا المدخل المفاهيمي سنحاول في النقاط القادمة استعراض أهم التفسيرات المقدمة للدورة وأهم السياسات المعتمدة في مواجهتها عند مختلف المدارس الاقتصادية، ونبدأ في النقطة الموالية باستعراض لأهم التفسيرات التي سبقت التفسيرات الكينزية بغض النظر عن المدرسة المنتمين إليها، والذي سميناه بالتفسير التقليدي، أما في النقاط اللاحقة نستعرض أفكار المدرسة الكينزية ثم تليها الإسهامات الكلاسيكية الجديد بمختلف مدارسها.

2. التفسير التقليدي للدورات الاقتصادية

وفيما يخص النظريات التي سبقت النظرية الكنيزية نجد هذه الأفكار مقسمة إلى خمس توجهات أساسية، النظريات **المناخية**، النظريات **النقدية** ونظريات **نقص الاستهلاك**، ونظريات **الإفراط في الاستثمار**، وكذا نظريات **الابتكارات** المقدمة من طرف جوزيف شومبيتر، ومن هذه التفسيرات ما هو باقي إلى يومنا مع شيءٍ من التطوير ويصارع أنصاره على بقائة، في حين نجد أن منها لم يعد يصلح -وهذا إذا سلمنا أنه كان يصلح أصلاً-، والأكيد أن قبوله في فترة زمنية معينة ليس معناه قبوله على الدوام. ولهذا سنركز في هذه النقطة من البحث على بعض هذه التفسيرات ونترك البعض للنقاط الموالية.

2. 1. النظريات المناخية

أول التفسيرات للدورات الاقتصادية نسبت إلى **التغيرات المناخية**، وقد كانت عدة محاولات قبلها لكن كانت أغلبها إن لم نقل كلها تقدم تفسيراً للأزمة أكثر منه للتقلبات الدورية، وبالتالي يمكن اعتبار أن النظريات المناخية هي أول هذه المحاولات الجريئة في تفسير

الدورات الاقتصادية،[8] وأهم هذه النظريات نجد نظرية **البقع الشمسية sunspots** المقدمة من طرف الاقتصادي **ويليام ستانلي جيفونز William Stanley Jevons**" سنة 1875، والذي أرجع فيها التقلبات الاقتصادية إلى الظاهرة الفلكية المعروفة باسم البقع الشمسية، وحاول فيها ربط تقلبات محاصيل الزراعة بالتقلبات المناخية التي تنتج عن ظاهر البقع الشمسية.[9] وهناك تفسير آخر في هذا الصدد قدم من طرف **هنري مور " Henry L. Moore**" تحت مسمى **الدورات المناخية** سنة 1914، عزاها إلى التغير في موقع كوكب الزهرة،[10] وربط هنري بين الشمس والزهرة والأرض وأثر ذلك على كمية الأمطار، والتي لها نتائج إيجابية وسلبية على ارتفاع وانخفاض المحاصيل، والتي من شأنها أن تولد دورة في أسعار هذه السلع، والتي تُنتج من ثم دورة في الإنتاج الصناعي والنشاط الاقتصادي العام. كما نجد كذلك نظرية الدورات الموسمية المقدمة من طرف "**جون كيرمان Johan Kerman**" سنة 1928 والتي عزاها إلى مسببات المناخ من أمطار وعواصف وجفاف، وأن حركة النشاط الاقتصادي تتوافق مع الدورات المناخية. وقدم العالم الصربي "**ميلتون ميلنكوفيش Milutin Milankovitch** تفسير هو الآخر، والذي ربط فيه دورة الأعمال بحركة الأرض وباقي الكواكب وأطلق على نظريته الدورة المناخية.[11]

حاولت هذه النظريات في مجملها ربط ظاهرة التقلبات الاقتصادية بالتقلبات المناخية التي تنشأ بسبب ظواهر فلكية أو تقلبات مناخية ذاتها، والملاحظ أن هذه النظريات هي نظريات خارجية تعزي التقلبات الاقتصادية إلى متغيرات خارجية، مركزين في ذلك على النشاط الزراعي، وربما هذا التركيز يرجع إلى الدور الكبير الذي كان يلعبه النشاط الزراعي مقارنة بباقي القطاعات في الاقتصاد ككل. إلا أن الأهمية التي كانت تلعبها الزراعة فُقدت ومعها فقدت هذه النظريات أنصارها، إلى درجة من ذهب إلى القول بسذاجة هذه النظريات،[12] هذا بالإضافة إلى عدم توافق الظاهر الفلكية المعتمدة مع تواريخ التقلبات والأزمات الاقتصادية آنذاك.

2. 2. نظريات نقص الاستهلاك[13]

تفسيرات أخرى قدمت للدورة الاقتصادية والتي تعزى فيها الدورة الاقتصادية إلى النقص في الاستهلاك، وفي الحقيقة هذه التفسيرات كانت للأزمات الاقتصادية أكثر منها للدورة في القرن التاسع عشر، ومن الناحية التاريخية كانت أسبق من الدورات المناخية، وهي تفسيرات أكثر منطقية، إلا أنها لا تفسر لماذا يتقلب النشاط الاقتصادي بقدر تفسيرها للانحرافات في النشاط الاقتصادي، وفي هذا الاتجاه قدمت عدة تفسيرات تصب في مجملها إلى اعتبار أن قصور الاستهلاك المسبب الأساسي للأزمة، أما عن أسباب النقص في الاستهلاك كان

الاختلاف، وفي هذا الصدد نذكر أهم المساهمات فنجد "**روبرت مالتيس**"، "**سيموند دو سيسموندي**"، "**جون هوبسن**"، "**كارل ماركس**" وغيرهم، فيرى أنصار هذه النظرية أن تفسير الأزمة الاقتصادية يبدأ من التناقض بين الميل إلى التوسع في الإنتاج وبين النقص في الاستهلاك عند غالبية السكان، فالأزمة تبدأ وكأنها انعكاس لفائض القيمة، فهذا الأخير الذي يأخذه الرأسمالي ويستخدمه في إحداث تراكمات رأسمالية جديدة، ومن ثم الإفراط في إنتاج المواد الاستهلاكية، يؤدي إلى فيض في الإنتاج، في حين أن نقص القوة الشرائية لطبقة العمال —التي تمثل غالبية الشعب- يحول دون إمكانية هذه الطبقة من شراء هذا الناتج.

والملاحظ أن رواد هذه النظريات لا ينتمون بالضرورة إلى نفس المدرسة، فقد اتفقوا مع بعضهم البعض في تفسير التقلبات الاقتصادية استناداً إلى فرضية نقص الاستهلاك، لكن في الحقيقية كلٌ منهم يبنى أفكاره في إطار المدرسة المنتمي إليها، **فمالتيس** من رواد المدرسة الرأسمالية الكلاسيكية والمتشبع بأفكارها، والذي حاول من خلال نظريته هذه التنبيه إلى ما سيؤول إليه النظام الرأسمالي إذا لم تعالج الانحرافات قبل فوات الأوان، في حين نجد كل "**سيسموندي**" و"**كارل ماركس**" أشد المناهضين للفكر الرأسمالي، وإن كان الأول قد بنا تحليلاته على أفكار "أدم سميت" مستعينا بالواقع ليخرج بأفكار جديدة، فنجد "**كارل ماركس**" استند في تحليلاته على كتابات "**سيسموندي**" ليبدأ هجمته على الرأسمالية ويمهد لفكر جديد سمي فيما بعد بالنظام الاشتراكي، وقد ساعدتهم في ذلك تلك الأوضاع السائدة في بريطانيا في تلك الحقبة الزمنية. وفي المجمل كانت سياستهم مختلفة تماماً عن بعضها البعض، فمالتيس كانت سياستهم في الإطار الرأسمالي وما يتضمنه من حرية اقتصادية وعدم تدخل الدولة، أما كارل ماركس صنع لنفسه سياسة مغايرة في إطار جديد وأفكار جديدة، تعتمد على تدخل الدولة، والبعد عن السياسات التحررية الرأسمالية.

2. 3. الابتكارات عند شومبيتر والدورات الاقتصادية

واحدة من أهم كل المساهمات والتي مازالت تلقى رواجا كبيراً إلى يومنا هذا، هي تلك التي قدمها "**جوزيف شومبيتر**"، والتي أرجع فيها الدورات الاقتصادية إلى **الابتكارات التكنولوجية**، واعتمد في نظريته على نظرية كوندراتيف، أو مايسمى بدورة كوندراتيف الطويلة الأجل، وقد حاول شومبيتر في نظريته 1939 إعطاء دور بارز للابتكارات في توليد الأزمة، ووفق شومبيتر يوجد هناك محددين رئيسين هما المسؤولان عن الحركية الدورية الموجودة في الاقتصاديات الرأسمالية، هما **الابتكارات والائتمان.**[14] وقد فسر شومبيتر تطور المراحل الطويلة بظهور ابتكارات تتفق مع فترات التطور التكنولوجي، وربط التوسعات الكبيرة في النشاط

الاقتصادي بظهور الاختراعات المهمة مثل اختراع المحرك البخاري والسكك الحديدية والاستخدام العام للآلات بين عامي 1773 و1842، ومثل انتشار المحركات البخارية وتطور إنتاج الصلب وبناء شبكات السكك الحديدية بين عامي 1824 و1897، ومثل التطور التكنولوجي في مجال الكهرباء والكيمياء والسيارات بعد 1897، والبعض يضع ثورة الفحم والحديد بين عامي 1780 و1850 وثورة الكهرباء بين عامي 1850 و1914.[15]

3. التفسير الكينزي للدورات الاقتصادية

جاءت الأزمة سنة 1929 وجاءت معها النظرية الكينزية، بأفكارها وتحليلاتها وسياساتها الجديدة، استطاع كينز على إثرها شق طريق ثاني في النظام الرأسمالي، طريق مختلف تماماً عن ذلك الذي وضعه أدم سميث، والأكيد أن هذا الاختلاف كان في الكثير من النقاط، تشتد حدته تارة وتنقص تارة أخرى، والأكيد أن أكبر وأهم اختلاف بينهما كان في ظاهرة الاستقرار الاقتصادي وسياساته، وربما يرجع هذا الاختلاف الكبير في هذه النقطة بالذات كون أفكار كينز كانت وليدة أفكار الأزمة، أي تلك البيئة غير المستقرة التي عاشتها الاقتصاديات الغربية آنذاك، والذي أعتبرها هو كنتيجة للأفكار الكلاسيكية المتطرفة، وكانت عند البعض نقطة بداية كينز، لأنها جعلته يعيد النظر بشكل جذري في تلك الأفكار، وبالتالي فظاهرة عدم الاستقرار الاقتصادي هي أصل الخلاف ونقطة بدايته. وفي هذا نجد كينز ورواد المدرسة الكينزية يقدمون أفكار جديدة عن الاستقرار الاقتصادي مختلفة عما كان سائداً في ذلك الوقت. وسنحاول في هذه النقطة استعراض أهم إسهامات هذه المدرسة بكل فروعها[16] على النحو التالي:

3. 1. نقطة البداية

كانت البداية من الأزمة ومخلفاتها، وكانت على يد **جون مينارد كينز**، وانطلق من نقد الأفكار الكلاسيكية، وانتهى بأفكار جديدة وسياسات مختلفة، أفكار بدأها كينز وصارع على بقائها مجموعة من الاقتصاديين حملوا شعار المدرسة الكينزية فيما بعد، وحافظوا معها على الإرث الفكري لكينز، وقدمت في هذا الصدد مجموعة من النظريات أهمها نظريات الدورات الاقتصادية.

حاول كينز قبل بداية طرح أفكاره تحضير البيئة المناسبة لذلك، من خلال نقد الأفكار الكلاسيكية السائدة آنذاك، والتي يرى فيها كينز سبب الأزمة وعدم تماشيها والواقع، وأهم هذه الأفكار نجد:[17]

· فكرة المرونة في الأسعار والأجور، فنجد كينز ينتقد هذه النقطة بشدة، فلم يكن يعتقد بمرونة الأجور والأسعار كما فعل الكلاسيك، خصوصاً الأجور، ونحن نعلم أهمية هذه الفرضية في النموذج الكلاسيكي وفي بناء فكرة التصحيح الذاتي، وهي الحلقة التي جرّت باقي حلقات السلسلة؛

· فكرة التصحيح الذاتي، وهي الحلقة الثانية في السلسة التي انتقدها كينز، لم يكن يرى بأن الاقتصاد يمكن أن يصحح نفسه بنفسه كما اعتقد أدم سميت ومن بعده، وحسبه فالتصحيح إن حدث سيأخذ وقتاً طويلاً إلى درجة يكون فيها الوضع غير مقبول على جميع الأصعدة، وذلك على حد قوله "في الزمن الطويل كلنا ميتون"؛

· الحلقة الثالثة التي أسقطها كينز هي فكرة أصل عدم الاستقرار، فإن كان الكلاسيك يرون أن أصل عدم الاستقرار هو التدخلات العشوائية للدولة، نجد كينز يرى خلاف ذلك، فهو يرجعه إلى عدم استقرار دالة الطلب، وبالتحديد الاستثمارات الخاصة؛

· وبالتالي إذا كان أصلا عدم الاستقرار يرجع للاقتصاد الخاص، فهذا معناه أنه يجب على الدولة أن تكون دائما على أهبة الاستعداد لملء الفراغ الذي يتركه القطاع الخاص،ومنه ففكرة عدم تدخل الدولة غير مقبولة هي الأخرى، وهي الحلقة الرابعة في السلسلة؛

· أما الحلقة الخامسة التي أسقطها كينز هي فكرة التشغيل التام الكلاسيكية، فحسبة أن التشغيل التام حالة استثنائية وليس عادية، والواقع الاقتصادي الذي أعقب الأزمة خير دليل.

3. 2. الدورات الاقتصادية عند كينز

وكما أشرنا سابقاً أن كينز يرجع أصل التقلب إلى **الطلب الكلي الخاص**[18]، فالتقلبات تنشأ عن التقلبات في الإنفاق، سواءً تعلق الأمر بالإنفاق الاستهلاكي أو بالإنفاق الاستثماري، لكن كما يرى "كينز" أن الإنفاق الاستهلاكي أكثر استقراراً، وهنا يظهر الفرق بين نظريته ونظريات نقص الاستهلاك التي رأيناها سابقاً، ومنه فإن تقلب الطلب الكلي الخاص سوف يكون ناتجاً عن التقلب في **الإنفاق الاستثماري الخاص**، ومنه فهذا الأخير هو الكفيل بتفسير الدورات الاقتصادية حسبه، وبالتالي فإن معرفة محددات الطلب الاستثماري تسهل علينا معرفة موطن عدم الاستقرار.

وبالرجوع إلى النظرية العامة نجد كينز ينسب الاستثمار إلى عاملين مهمين هما **الكفاية الحدية لرأس المال وأسعار الفائدة**، ونجده يركز كثير على الأول، ويؤكد بأن الدورة الاقتصادية ماهي إلا دورة في الكفاية الحدية لرأس المال. ولكن هذا ليس معناه أن باقي العوامل لا تلعب دوراً في العملية، فالقصد من ذلك أن أصل الدورات الاقتصادية يرجع إلى التقلبات الكبيرة في

الكفاية الحدية لرأس المال، وإلا فإن لكل من سعر الفائدة أو الإنفاق الاستهلاكي دور في العملية، ولكن ليس بنفس الأهمية التي تحظى بها الكفاية الحدية. وهذه الأخيرة تتوقف على التوقعات المستقبلية التي تتأرجح بين التفاؤل والتشاؤم، ومنها تبنى قرارات الاستثمار، وبالتالي نجد أن التوقعات تلعب دوراً هاماً في تحديد الكفاية الحدية لرأس المال، وإن كانت هنا التوقعات تختلف عن توقعات نظرية التوقعات الرشيدة لـ"لوكاس".

وبالتالي فالتوقعات بشأن الأرباح المستقبلية هي التي تحدد الكفاية الحدية وهذه الأخيرة هي التي تحدد حجم الاستثمارات المطلوبة، وهنا نجد ثلاث حالات ممكنة، كفاية حدية موجبة تكون فيها التوقعات تفاؤلية بخصوص الأرباح المستقبلية إذا ما قورنت بأسعار الفائدة، وبالتالي تخلق بيئة مشجعة على الاستثمار، وهذا من شأنه أن يرفع حصة الاستثمارات بوتيرة سريعة عن طريق المضاعف، لكن سرعان ما يصل الاقتصاد إلى حد التخمة وترتفع المخزونات إلى حدودها القصوى، خصوصاً إذا لم تقابل هذه الزيادة زيادة بوتيرة أكبر أو بنفس الوتيرة على الأقل في الاستهلاك، وهذا من شأنه أن يقلب التوقعات من توقعات تفاؤلية إلى توقعات تشاؤمية، مما يؤدي بدوره إلى قلب الكفاية الحدية إلى كفاية صفرية أو سالبة، فتنخفض الاستثمارات ويدخل الاقتصاد في مرحلة انكماش، وهكذا دواليك. وبالتالي سيؤدي أي تقلب في الاستثمار لا يعادله تغير مقابل في الميل للاستهلاك إلى تقلب في التشغيل بلا شك، ونظراً لأن حجم الاستثمار عرضة لتأثيرات شديدة التعقيد، يرجح أن تكون كل التقلبات سواء في الاستثمار نفسه أو في الكفاية الحدية لرأس المال ذات طبيعة دورية.[19]

3. 2. نماذج المضاعف- المعجل والدورات الاقتصادية

على الرغم من أهمية التحليلات المقدمة من كينز، إلا أنها قوبلت بالكثير من النقد لأنها بنيت على التحليل الساكن من جهة وعدم قدرتها الإجابة على الكثير من التساؤلات من جهة أخرى، وبالأخص على صعيد توقيت السياسات، بمعنى أدق أنها لم تستطع بناء نماذج تنبؤية، خصوصاً إذا علمنا أهمية التوقيت في السياسة الاقتصادية، وما يجب ملاحظته في هذا التحليل كذلك هو أن المسبب يجري في اتجاه واحد فقط، فالتغيرات في الاستثمار تؤدي إلى تغيرات في الدخل أما العكس فليس صحيحاً. فإذا كانت نظرية كينز تشرح وتقيس أثر الاستثمارات على الدخل فهي لم تقم بشرح كيف يؤثر الدخل على الاستثمار ولا كيف يقاس، وبالتالي لم تستطع معرفة الوقت الذي تنعطف فيه الدورة ويدخل فيها الاقتصادي في مرحلة انكماش بعد أن كان في مرحلة ركود أو الدخول في مرحلة الانكماش بعد أن كان في مرحلة رواج. وهنا جاءت الكثير من المحاولات الكينزية عن طريق رواد هذه المدرسة، وكانت في أغلبها

عبارة عن نماذج رياضية تصف الواقع وتتنبأ بالمستقبل، جاءت كلها تصب في إطار نماذج "**المضاعف-المعجل**". فإذا كان المضاعف يشرح أثر الاستثمارات على الدخل فالمعجل جاء ليشرح أثر الدخل على الاستثمار وهو الحقلة المهمة المفقودة في نظرية كينز، وبالتالي فهذه النماذج تشرح كل الدورة وليس نصف الدورة كما فعل هذا الأخير. إذن هناك علاقة مزدوجة بين الدخل والاستثمار، الكل يؤثر في الآخر وتحدث التقلبات الاقتصادية، وهذا يعني أن هذه الأخيرة تُفسر أساساً بعوامل داخلية وليست خارجية كما يعتقد البعض،[20] هذه الفكرة –يعني فكرة المضاعف المعجل- بنيت عليها أغلب النماذج الكينزية الحديثة، وعرفت عدة محاولات، يمكن تقسمها اليوم إلى:

3. 2. 1. نماذج "المضاعف-المعجل" الخطية في تفسير الدورات الاقتصادية

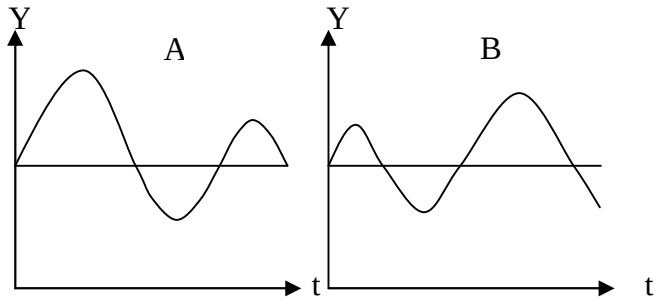
وقد قدمت في هذا الصدد عدة محاولات، وكانت أهم المحاولات تشرح آلية عمل الدورات الاقتصادية معتمدين على دالتي استثمار وادخار خطيتين، وأهم هذه المحاولات نجد، محاولة كل من "هارود" ومحاولة "هيكس" وكذا "هانس"، بالإضافة إلى ما يسمى بنواس أو مذبذب ساموبلسون. وأول هذه المحاولات تلك التي قدمها "**هارود**" وعن طريق مجموعة من الفرضيات والمعادلات الأساسية توصل بها إلى المعادلة التالية:[21]

$$Y_{t+1} = c.Y_t + v\ .(Y_t - Y_{t-1})$$

والمعادلة هذه لها خصائص هامة، فأولاً هي حركية-على عكس كينز- ومنه إذا علمنا قيمة c وقيمة v وكذا مقدار الدخل للسنة $(t-1)$ والسنة $(t-2)$ فإننا نستطيع أن نتنبأ بدخل السنة (t) كما يمكننا أن نستخدم هذا الأخير -دخل السنة (t)- في التنبؤ بدخل السنة $(t+1)$. وهكذا بالنسبة لدخل السنة $(t+2)$، وبهذه الطريقة نستطيع أن نولد مساراً زمنياً كاملاً للدخل خلال السنوات المستقبلية، والأهم من ذلك أن هذا المسار المولد لن يكون خطياً، حيث من المحتمل أن يرتفع وينخفض دورياً كما في **الشكل رقم (3)**، أما شكل هذه الدورة يتوقف على قيمة كل من c و v، فتأخذ شكل دورة متناقصة كما هي موضحة في الجزء A، أو شكل دورة انفجارية حسب الجزء B.[22]

ومع ذلك كله فإن "هارود" لم يفلح بشكل كبير في بناء نظرية عامة عن التداخل والتفاعل بين المضاعف المعجل لأنه لا يأخذ بعين الاعتبار نتائج تغيير نسب كل من المضاعف والمعجل، غير أن كثيراً من الاقتصاديين تداركوا هذا النقص بافتراضهم قيماً متغيرة لكل من المضاعف والمعجل، ومن بين هؤلاء الاقتصاديين البروفسور "بول ساموبلسون".

الشكل(3): دورة الدخل المولدة بواسطة نموذج "المضاعف-المعجل" لهارود



وقد حافظ "**ساموبلسون**" على نفس الفرضيات التي افترضها "هارود" تقريباً، مع معادلات لاخطية لتحريك قيم الميل الحدي للاستهلاك والمعجل، لخلق آليات تذبذب مستقرة وغير مستقرة من خلال المعادلتين التاليتين:[23]

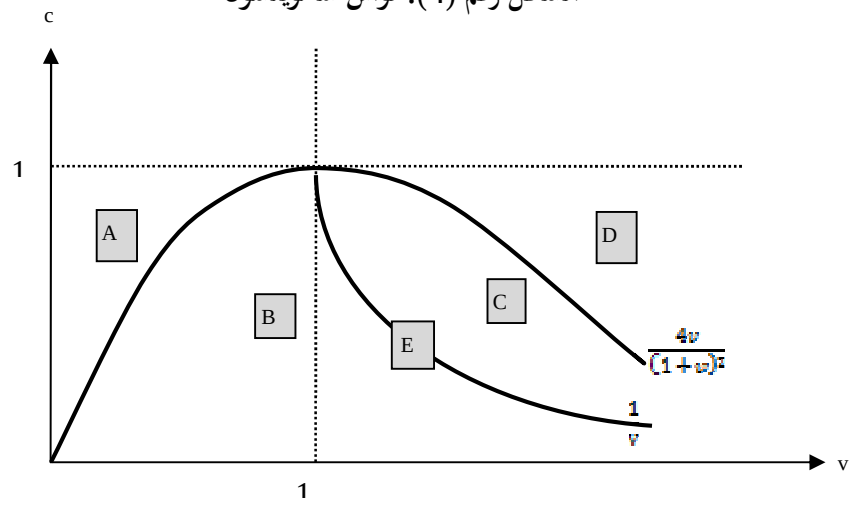
$$c < \frac{4v}{(1+v)^2} \quad \text{و} \quad c < \frac{1}{v}$$

أما المعادلة الرئيسية فتأخذ الشكل التالي:

$$Y_t = c(1+v)Y_{t-1} - v.cY_{t-2} + G_0$$

إذا افترضنا نسباً متغيرة للمعجل والمضاعف، سنحصل على أربع احتمالات، اثنان تتميزان بالاستقرار والاثنان الأخريان تتميزان بعدم الاستقرار، وذلك وفقا لمختلف التوليفات من الميل الحدي للاستهلاك والمعجل،[24] وهناك من يضيف الحالة الخامسة[25] ويضيف البعض الحالة السادسة أي ست حالات للتواتر (الثابت، والخامل، والانفجاري). كما هو موضح في الشكل رقم (4) التالي.[26]

الشكل رقم (4): نواس ساموبلسون



3. 2. 2. نماذج "المضاعف-المعجل" اللاخطية في تفسير الدورات الاقتصادية

إن نماذج المضاعف المعجل التي تم توضيحها من قبل هي نماذج ديناميكية خطية تستطيع توليد دورات اقتصادية، إلا أن هذا التحليل وبسبب بساطته وبساطة الحصول على نتائجه فإن العديد من الاقتصاديين انتقد فكرة بناء نماذجه على الآلية الخطية في توليد الدورات، وأكدوا أن النماذج غير الخطية أفضل حل للوصول إلى التقلبات في النشاط الاقتصادي تحاكي الواقع. وفي هذا الصدد نجد النموذج الذي قدمه **نيكولاس كالدور Nickolas Kaldor** عام 1940، والنموذج الذي قدمه **ريدشارد كودوين R.Goodwin** عام 1951. وقد ركز على أهمية صفة اللاخطية للحصول على دورات الأعمال، مؤكداً على أهمية الطاقة الإنتاجية المجددة لمشاريع الاقتصادية وارتفاع سعر صناعات السلع الرأسمالية إذ أرجع الأصل الرأسمالي إلى نسبة من الإنتاج[27] ويعتبران من أهم النماذج التي تصف الدورات الاقتصادية، ولها كذلك قدرة تنبؤية مستقبلية.

3. 4. سياسة الكنزيين في الحد من الدورات

انطلاقاً مما سبق نجد النماذج الكينزية تركز كلها على جانب الطلب واعتبرته أساس عدم الاستقرار الاقتصادي، وحاولت شرح آلية حدوث ذلك، سواء النماذج التي تعتمد على المضاعف فقط، أو تلك النماذج التي تعتمد على عمل المضاعف والمعجل معا بشكله الخطي وغير الخطي، وكانت كل الجهود في كيفية الحفاظ على استقرار الاقتصاد الخاص، أو البحث عن

بديل إذا لم يكن بالمقدور الحفاظ على ذلك، من أجل ضمان الاستقرار الاقتصادي الكلي، وفي هذا الصدد نجدهم يعتقدون أن الاقتصاد الخاص غير مستقر خصوصاً الاستثمار منه، وبالتالي لا يُتوقع من الاقتصاد —الاستثمار- الخاص أن يحقق التوظيف الكامل بشكل دائم، وذلك لأن التغيرات في توقعات الأعمال ينتج عنها ذبذبات عدم الاستقرار في الاستثمارات، ويضاف إلى ذلك أن عدم كمال السوق يؤدي إلى تخفيض مرونة الأسعار ويضعف بالتالي قوى التصحيح الذاتي، حيث لو ترك الاقتصاد القومي لوحده فإنه قد يحقق الاستعادة ولكن خطوات الاستعادة سوف تأخذ وقتاً طويلاً، ومن هذا كانت نتيجتهم أن إدارة الطلب النشطة ضرورية عن طريق تدخل الدولة في الاقتصاد بواسطة السياسة المالية، ومنه فعلى الحكومة الاستعداد دوماً للتدخل عن طريق زيادة الإنفاق الحكومي و/أو خفض الضرائب لمواجهة النقص في الاستثمار الخاص أثناء الكساد، وخفض الإنفاق الحكومي و/أو زيادة الضرائب لمواجهة الارتفاع في الاستثمار الخاص أثناء الرواج، وذلك للحفاظ على استقرار الدخل والناتج الوطنيين، وبالتالي الحد من التقلب في النشاط الاقتصادي.

3. 5. اختبار سياسة المدرسة[28]

يمكن القول أن تطبيق مبادئ هذه المدرسة أفرز عن نتيجتين، الأولى إيجابية والثانية سلبية، إن نجاح تطبيق مبادئ هذه المدرسة كان جلياً أعقاب الأزمة بالنسبة لنموذج كينز ذاته، كما أن سياسة الكينزيين المحدثين كانت ناجحة أثناء فترة الستينات، فقد اعتبرت هذه الفترة أطول فترة توسع اقتصادي في تاريخ الو م أ، حيث انخفضت البطالة من 6.5% إلى 3.4%، وارتفع معدل الإنتاجية بمقدار 3.5% في السنة، ولم يكن التضخم في هذه الفترة يحتل أي مشكلة حتى جاءت حرب الفيتنام في السنوات الأخيرة من هذا العقد.

ولكن هذا النجاح لم يستمر، فالسياسات الكينزية أثبتت نجاحها في إزالة البطالة، ولكن التضخم أصبح أكثر مشكلة بانتهاء الستينات، بيد أن سياسيات مكافحة التضخم كانت ولابد أن توقع الاقتصاد في الركود، فإن سياسة رفع الضرائب والسياسة النقدية الانكماشية أثرت على التضخم بطريقة غير مباشرة من خلال حدوث ركود أدى إلى انخفاض الطلب على العمال، ومشكلة أخرى يواجهها أصحاب هذه المدرسة هي مشكلة التوقيت، فلما كانت السياسات ليس لها أثر فوري على الاقتصاد القومي، فإن تنبؤاً دقيقاً يكون مطلوباً، فعلى واضعي السياسات أن يطبقوا سياسات مبنية على أوضاع الاقتصاد القومي في المستقبل وليس على الأوضاع الحالية، و المعلوم أن المستقبل يتميز بخاصية عدم التأكد، وبالتالي فأي تباطؤ في تطبيق السياسات أو أي معلومات خاطئة عن المستقبل من شأنها —أي السياسات- أن تكون

ضارة بالاقتصاد، فإذا تباطأ واضعي السياسات في تطبيق سياساتهم فإن الاقتصاد القومي يكون قد استعاد وضعه عندما تكون السياسات النشطة قد بدأ مفعولها يظهر وتكون النتيجة هي التضخم، ففترة التأخير التي تكون عادة مصاحبة للسياسات المالية جعلت الاقتصاديين يعارضون تطبيق هذه السياسات أصلاً.

4. الدورات عند المدارس الكلاسيكية الحديثة

في الوقت الذي كانت فيه الأفكار الكينزية تلقى رواجا على مختلف الأصعدة كانت فئة من الاقتصاديين متشبثة بالأفكار الكلاسيكية، ولم تثنيها الأزمة والانتقادات الكينزية من التمسك بها، وفي هذا الصدد بنت فكرتها على التحليل الكلاسيكي أو ما يسمى نماذج التوازن الكلاسيكية الوالراسية، ورافضتاً نهائياً نماذج اللاتوازن الكينزية، وفي إطار دراسة التقلبات الاقتصادية نجد في هذا المجال ثلاث محاولات جادة، وهي نموذج فريدمان وأنصار **المدرسة النقدوية**، ونموذج لوكاس وأنصار **مدرسة التوقعات الرشيدة**، وأخيراً ما يسمى **بنماذج الدورات الحقيقية RBC .**

4. 1. نظرية النقدويون في الدورات وسياستهم في الحد منها

كان فريدمان **M.Friedman** من أكبر المنتقدين للفكر الكينزي ومؤمناً في نفس الوقت بالأفكار الكلاسيكية، وكان هجومه على كينز في الدورات الاقتصادية وسياسات الاستقرار الاقتصادي بشكل خاص، وفي إطار نقده هذا نجده يعتقد أن الاقتصاد الخاص والاستثمارات الخاصة أكثر استقراراً عما افترضه كينز، وأن مظاهر عدم الاستقرار الاقتصادي عادة ناتجة عن التدخلات الحكومية، التي تكون عادة لخدمة السياسة أكثر منها لخدمة الاقتصاد، لهذا فهو لايثق كثيراً في رجال السياسة، ويعتقد أن التدخلات تؤذي أكثر مما تنفع، فهي تحدث ما أسماه بأثر الإزاحة، أي أن الحكومة تزيح القطاع الخاص من السوق، وهذا من شأنه أي يحدث تذبذب في الاستثمارات الخاصة مما يؤدي بدوره إلى حدوث عدم الاستقرار الاقتصادي، بل ويذهب إلى أبعد من ذلك فهو يعتقد أن الأفكار والسياسيات الكينزية وضعت الاقتصاد العالمي على المسار الخطأ بفعل التدخلات الحكومية.

4. 1. 1. نقطة البداية

أما فكرة فريدمان في الدورات فهي تنطلق من منحنى فيليبس والعلاقة التبادلية بين التضخم والبطالة، وإن كان لا يوافقه في ذلك إلا أنه استعان بفكرته في شرح أسباب التقلبات الاقتصادية، ونقطة البداية كانت باستحداثه مصطلح معدل النمو الطبيعي وكذا البطالة الطبيعية كبديل لفكرة التشغيل الكامل الكلاسيكية، أي أن الاقتصاد في الحالة العادية يعمل عند

تشغيل قريب من التشغيل الكامل وبالتالي فهناك حد أدنى من البطالة في أي اقتصاد في العالم. وهنا نجده يفرق بين نوعين من الزمن، الزمن الطويل والزمن القصير، وبين أثرين للسياسة الاقتصادية، أثر في الزمن القصير وآخر في الزمن الطويل، فأي سياسة لها أثار في الزمن القصير وفي نفس الوقت لها إفرازات مضاعفة في الأجل الطويل، وهذا الأمر يستغله السياسيون لتحقيق بعض مآربهم السياسية على حساب الاقتصاد، وبالتالي إحداث عدم استقرار.

فلو فرضنا أن البنك المركزي قام بزيادة عرض النقود لسبب أو لآخر، فهذا سيؤدي إلى انتقال منحنى الطلب الكلي، ونظراً لأن التوقعات من الممكن أن تكون بطيئة حتى تتواءم مع التغير في عرض النقود فإن الناتج سيزداد في المدى القصير وتكون هذه الزيادة ضئيلة وذلك لشدة انحدار منحنى العرض الكلي، لكن هذه الزيادة في الناتج ستكون مؤقتة وذلك لأن الأسعار والأجور ستتواءم بسرعة مما سيؤدي إلى انتقال منحى العرض وبالتالي يعود الاقتصاد إلى ما كان عليه في البداية أي عند مستوى الناتج الطبيعي ولكن بعد أن تكون الأسعار قد ارتفعت. ونفس الشيء في حالة القضاء على التضخم. هذه التدخلات بهذه الطريقة تزيد من عدم الاستقرار، وتؤدي إلى حدوث التقلبات الاقتصادية.[29]

4. 1. 2. سياستهم

وبالتالي فالتقلبات ستكون في الإنتاج في الزمن القصير أما في المدى الطويل يبقى الاقتصاد يعمل عند الإنتاج الطبيعي مع معدل تضخم متزايد بقدر حجم التدخلات الحكومية. وبالتالي فسياستهم في **ترك الاقتصاد حر**، يليه **عدم تدخل الدولة** نهائياً في الاقتصاد، مع **نمو في الكتلة النقدية بمعدل ثابت** يتناسب مع معدل نمو الإنتاج.

4. 1. 3. اختبار مبادئ النظرية[30]

لم يتم تطبيق مبادئ المدرسة النقدية رسمياً حتى أكتوبر 1979 وأفرز هذا التطبيق لهذه المبادئ عن حالتين أولها كان ناجحاً عن طريق إتباع سياسة نقدية انكماشية في الو م أ أبطأت التضخم في الثمانينات، حيث قام Paul Volcker رئيس الإتحاد الفيدرالي بسياسة نقدية انكماشية عندما كان معدل التضخم مرتفع، وثبت معدل نمو العرض النقود فانخفض التضخم وبقي منخفضاً لعدة سنوات. لكن المشكل الذي واجهته هو اعتقادهم أن على البنوك المركزية أن تهمل سعر الفائدة مع التركيز على فقط على استقرار معدل زيادة عرض النقود، وهذا سيؤدي بسعر الفائدة إلى المستوى الطبيعي، ولكن أسعار الفائدة ارتفعت في تلك الفترة ارتفاعاً مهولاً إلى أكثر من20%، وترتب على ذلك ارتفاع قيمة الدولار إلى مستوى عدم الاستقرار، وقد جاء هبوط أسعار الفائدة بعد إحداث أضرار كبيرة للاقتصاد الأمريكي.

4. 2. مدرسة التوقعات الرشيدة ونظرية الدورات الاقتصادية

تعتمد مدرسة التوقعات الرشيدة أو مدرسة الكلاسيك الجدد كما يحلو للبعض تسميتها، على فروض النقديين كمرونة الأسعار والأجور وتوازن الأسواق والبطالة الطبيعية والحياد النقدي على المدى الطويل، وبالإضافة إلى ذلك تأخذ **بفرضية عقلانية (رشادة) الأفراد** التي تعتبر أهم فرضية عندهم، فالأفراد يستخدمون كافة المعلومات المتوافرة لديهم لتكوين توقعاتهم، وقد ركزت استنتاجاتها على المعلومات، وأن مشاكل المعلومات يمكن أن تفسر لنا الكثير من التصرفات الرشيدة للأفراد وللاقتصاد الكلي، وفي الحقيقة فإنهم يدعون إمكانية تفسير التقلبات الاقتصادية وأخطاء تنبؤات الاقتصاديين، كل ذلك عن طريق المعلومات المتوافرة.

4. 2. 1. نظريتهم في التقلبات الاقتصادية وسياستهم في الحد منها

ونقطة البداية كانت من نقد أفكار المدرسة النقدوية في الأجل القصير، فهذه المدرسة إن كانت ترى بمثل أفكار المدرسة النقدية في أثر السياسة الاقتصادية في الأجل الطويل فنجدها تختلف معها في الأجل القصير، فلوكاس يقر بالنتيجة التي جاء بها فريدمان فيما يخص منحنى فيليبس العمودي عند نقطة البطالة أو الإنتاج الطبيعيين، أي رفض فكرة العلاقة التبادلية لمنحنى فيليبس الأصلي، إلا أنه يختلف عنه فيما سماه فريدمان "مراوغة أصحاب السياسة للأعوان الاقتصادية" في الأجل القصير عن طريق السياسة النقدية، أي إمكانية رفع الإنتاج فوق المعدل الطبيعي في الأجل القصير، أما لوكاس يرى أن ذلك لا يمكن أن يحدث إذا توفرت المعلومات لهم. إذا كيف تفسر التقلبات الاقتصادية حسب لوكاس وأصحاب نظرية التوقعات الرشيدة؟[31]

هنا يفرق لوكاس بين نوعين من السياسة النقدية، وهما **السياسة النقدية المتوقعة والسياسة النقدية غير المتوقعة**، بالنسبة للأولى لن يكون لها أي أثر على الإنتاج الحقيقي بل الأثر فقط على الأسعار، أما إذا كانت السياسة غير متوقعة وكانت مفاجئة —صدمة نقدية- فإن الأثر سيكون على الإنتاج ثم سرعان ما يكتشف الأفراد ذلك، ليعدلوا توقعاتهم مع الظروف الجديدة، ويعود الإنتاج عند مستواه الطبيعي لكن مع تكلفة هي تكلفة التضخم، وبالتالي فيمكن تفسير تلك التقلبات بالسياسة النقدية غير المتوقعة وأخطاء الأعوان الاقتصادية في التنبؤ بها مما جعلهم يكونون توقعات خاطئة جعلتهم يرفعون الإنتاج. ومن هنا كانت سياستهم هي ترك الاقتصاد حرا وعدم تدخل الدولة في الاقتصاد، متوافقين في ذلك مع المدرسة النقدوية، فقط الاختلاف في طريقة التحليل من جهة وقدرة الحكومة على مراوغة الأعوان

الاقتصادية من جهة أخرى، فهي ترى عدم قدرة ذلك على العكس من فريدمان وأنصار المدرسة النقدوية.

4. 2. 2. اختبار مبادئ النظرية[32]

يمكن القول أنه استطاع تفسير ظاهرة الركود التضخمي خلال السبعينات وأوائل الثمانينات، ففي خلال هذه الفترة كانت كل من السياستين النقدية والمالية توسعية، ومع ذلك فإن معدل البطالة ظل مرتفعاً عند 7.3%، وبالتالي فهذه الفترة استطاعت إثبات قاعدة عدم فعالية السياسة وهنا أثبتت نجاح أفكار المدرسة. في الوقت نفسه أثبتت فشلها فيما يخص السياسة المتوقعة، فعندما قرر Paul Volcker سنة 1979 إتباع سياسة انكماشية والتي كانت معروفة ومقبولة من الجميع، فإذا كان من الممكن إيقاف التضخم بدون حدوث انكماش لكان أنسب مجال هو هذا الوقت، ولكن النتيجة لم تكن متفقة مع ما تقتضي به هذه المدرسة، ومع أن التضخم قد هبط بسرعة نتيجة للسياسة النقدية، إلا أن انخفاضه كان نتيجة غير مباشرة لهذه السياسة لأن ذلك صحب بانكماش شديد.

4. 3. نظرية الدورات الحقيقية[33]

يطلق عليها في الفكر الأنجلوسكسوني مصطلح دورات الأعمال الحقيقية أو RBC اختصاراً للمصطلح Real Bussines Cycles أما في الفكر اللاتيني فهناك من يطلق عليها مصطلح نظرية الدورات الحقيقية أو دورات الأعمال الحقيقية Theories des cycles affaires réales، أو اسم نظرية الدورات الحقيقية Théories des cycles réales اختصاراً بـ TCR. وهي واحدة من أهم النظريات الحديثة تلك المقدمة من طرف **Kydland** و**Prescott** عام 1982 اللذان استفادا من نموذج النمو الأمثل العرضي المنسوب إلى Miraman وBrock عام1972.

4. 3. 1. دور الصدمات الحقيقية العشوائية في إحداث الدورات الاقتصادية

نظرية الدورات الحقيقية هي تلك النظريات المعاصرة التي تبني نماذجها على نموذج التوازن الكلاسيكي مع إدخال الصدمات العشوائية، تحت مسمى **نماذج التوازن الحركي العام العشوائي DGSE** وفي الكتابات الفرنسية باختصار **MEGIS**[34] فإن كانت النظرية النقدوية ونظرية التوقعات الرشيدة ترجع التقلبات الاقتصادية في الأساس إلى عدم استقرار الكتلة النقدية ونقص المعلومات على التوالي، وقبلهما المدرسة الكينيزية التي ترجع التقلبات إلى التقلب في الطلب الاستثماري، فإن هذه النظرية تُبنى على أفكار مختلفة تماماً، فهي لم ترجع التقلبات إلى التقلبات النقدية أو التقلبات في الطلب، وإنما ترجع ذلك إلى التقلب في الإنتاج ذاته، بسبب

صدمات الإنتاج الخالصة، مستفيدة من ما يسمى **بأثر سلوتسكي l'effet de SLUTSKY** في بناء نماذجها، وبالتالي ترجع التقلبات إلى الصدمات الناتجة عن المتغيرات التي تحدث في المحيط الاقتصادي كالأزمات التكنولوجية، والتغيرات في تفضيلات الأعوان الاقتصادية الناتجة عن الموازنة بين أكثر من خيار داخل حيز زماني معين مثل الموازنة بين الراحة والعمل وتخصيصات عوامل الإنتاج، أو اكتشافات جديدة، أو صدمة في أسعار المواد الأولية...الخ. وبالتالي فهي تشرح الدورة الاقتصادية ليس كانحراف عن التوازن ولكن كتقلب في المنتج نفسه، وهي أهم نقطة يبدأ بها النموذج، أي التقلب في الإنتاج وليس في التوازن والسؤال المطروح في هذا الصدد هو: ما هو الدور الذي تلعبه السياسة الاقتصادية في ذلك؟ وما هو دور النقود؟

4. 3. 2. دور النقود والسياسة النقدية في نماذج RBC

لم يتضمن نموذج Kydland و Prescott أي مظهر نقدي، فقد تم بناء النموذج على أساس المتغيرات العينية فقط، وقد أشار Prescott إلى أن إضافة القطاع النقدي قد يكون غير مفيد بحيث يمكن تفسير الدورات بطريقة شبه كاملة من خلال المتغيرات العينية فقط، وفي تحدٍ صريح للتيارات التقليدية الخاصة بدور النقود صرح Kydland وPrescott بأنه "لا يوجد دليل على أن القاعدة النقدية تقود الدورة حتى ولو اعتقد بعض الاقتصاديين بصورة مستمرة في صحة هذا التصور النظري لدور النقود".

ومقابل النموذجين السابقين أشار نموذج Plosser وLong عام 1983 إلى وجود رابطة بين النقود والإنتاج لكنها تنتج من الاستجابة الذاتية للنقود لما يحدث من تغيرات إنتاجية، رافضين بذلك وجود علاقة سببية بين النقود والإنتاج، لهذا فإنه توجد رابطة ايجابية بين الإنتاج والخدمات المالية التي تعتمد على تطور الإنتاج العيني وليس العكس، ومن ثم يتغير حجم النقود الداخلية –الودائع البنكية- في نفس اتجاه تغير الإنتاج.[35]

وفي هذا الصدد صادفت صعوبة منهجية أساسية تتمثل في كيفية ضمان أن تكون الأزمة النقدية خارجية، ولعل ذلك ما دفع رواد النظرية وعلى رأسهم Plosser وLong إلى تأكيدهما على الداخلية لعرض النقود حتى ينفي أي دور لها في إحداث التقلبات. والخلاصة من ذلك كله تعتبر السياسة النقدية غير مجدية، على أساس أن الأزمات التكنولوجية التي تنسب إليها الدورات ذات مصدر خارجي مما تتوارى معه إشكالية الحد من الدورات بواسطة السياسة الاقتصادية، وتذهب إلى أبعد من ذلك بالتأكيد على أن السياسة الاقتصادية تضر أكثر مما

تنفع نظراً لتأثيرها السلبي على الرفاهية الاقتصادية التي عبر عنها أطراف النشاط الاقتصادي فيما اتخذوه من قرارات اقتصادية.

النتائج والخاتمة

بعد استعراض أهم المفاهيم الأساسية والنظريات المفسرة للدورات والسياسات المقترحة لكل مدرسة، فإننا خلصنا إلى النتائج التالية:

· الدورات الاقتصادية شيء متأصل في النظام الرأسمالي، وذهب الكثير من الاقتصاديين إلى الجزم بانتظامها وتكرارها، فلهذا سميت بالدورات الاقتصادية، لكن بعض المعاصرين نفى هذه الخاصية، وبدلاً من ذلك سماها التقلبات الاقتصادية.

· الدورات الاقتصادية تمر بأربع مراحل هي مرحلة الانتعاش ثم الرواج ثم الانكماش فمرحلة الكساد، وهناك عدم تفاهم في تسمية الركود فهناك من يعبر به عن مرحلة الانكماش وهناك من يعبر به عن مرحلة الكساد، والتعبير الأخير أكثر واقعية؛

· هناك ثلاث أنواع من الدورات الاقتصادية، الدورة الطويلة والدورة المتوسطة والدورة القصيرة، وهناك من يضيف الدورة الموسمية وهي أقصرهم، وأهم دورة هي الدورة المتوسطة التي يعتبرها البعض الدورة الرئيسية؛

· يكاد الجميع يتفق على أن الدورات الاقتصادية شيء متأصل في الاقتصاديات الرأسمالية، وهي ظاهرة صحية، إلا أن المشكل يكمن في تلك الانحرافات التي قد تنشأ أثناء الدورة، كالدخول في موجة تضخمية حادة أو أزمة كساد كبيرة،

· عدم توافق بين مختلف الاقتصاديين في تفسير الدورات الاقتصادية، فكل يرجعها لسبب معين، فهناك من يرجعها إلى الأسباب المناخية؛ والبعض ينسبها إلى النقص في الاستهلاك، والبعض الآخر إلى الابتكارات التكنولوجية، أما حديثا فينقسمون بين أصحاب فرضية الإفراط في الاستثمار، وفرضية التقلبات النقدية، وفرضية نقص المعلومات، وأخيراً فرضية الصدمات الحقيقية؛

· يذهب النقدويون و الكلاسيك الجدد وأنصار نظرية الدورات الحقيقية إلى اعتقاد أن النقود لا تؤثر على الإنتاج في الزمن الطويل، ويختلفون في تأثيراها في الزمن القصير.

· نتيجة اختلاف الأسباب جاء الاختلاف في السياسات، فأنصار فرضية التقلب في الاستثمار يؤمنون بوجوب التدخل في الاقتصادي عن طريق السياستين المالية والنقدية، أما أنصار الصدمات النقدية ونقص المعلومات والصدمات الحقيقية فيذهبون إلى اعتبار التدخلات الحكومية أحد أهم أسباب عدم الاستقرار الاقتصادي، سياستهم هو عدم تدخل الدولة وترك الاقتصاد حر، مع التحكم في المعروض النقدي بما يتناسب مع الإنتاج.

على الرغم من ذلك كله مازال الاختلاف قائم بين المفكرين الاقتصاديين في أسباب الدورة الاقتصادية وعلاجها، لكن الأكيد أن اكبر مشكل هو الاعتماد على متغير وإهمال باقي المتغيرات الأخرى. وكما لاحظنا أن لكل مدرسة جانب قوة وجانب ضعف، لهذا لا يمكن الجزم بصحة واحدة دون الأخرى، لهذا يجب عدم الاعتماد في تفسير الدورات على متغير دون غيره، أو الانحياز لمدرسة على حساب الأخرى، وبالتالي فلا يمكن تفسير التقلبات الاقتصادية بالإفراط في الاستثمار، أو التقلبات النقدية أو الصدمات الحقيقية كلا على حدا، حتى وإن كان هذا الأمر دعت إليه الضرورة في بناء النماذج الاقتصادية. وإنما وجوب الأخذ بهم جميعا على حسب الظروف الزمانية والمكانية.

الهوامش:

[1]. اختصاراً لمكتب الوطني للبحوث الاقتصادية الأمريكية، وهو أحد أهم المعاهد المتخصصة في دراسة الدورات الاقتصادية في العالم.

[2] .Eric Bosserelle, Les nouvelles approches de la croissance et du cycle, Dunod Paris 1999, p39

[3]. على حد قوله " Ma préférence est d'utiliser le terme fluctuations puisque cycle qu'il existe une véritable périodicité présente comporte souvent la connotation dans l'activité économique

[4]. أنظر:

· عدنان فرحان الجوراني، الحوار المتمدن-العدد: 3234 - 2011 / 1 / 2 - 13:27؛

· نزار سعد الدين العيسي، مبادئ الاقتصاد الكلي، جامعة عمان الأهلية، الأردن، 2001، ص 179-180.

· Alexis Direr, Mètre de conférence a l'ENS, France, cours sous le titre (Croissance et cycles), septembre 2003.p7

[5]. أنظر:

· دحمان بواعلي سمير، محددات دالة الإنتاج وسياسة الحد من الدورات الاقتصادية، رسالة ماجيستير، جامعة حسيبة بن بوعلى الشلف، دفعة 2007/2006، ص 117-118.

· عبد الوهاب الأمين، مبادئ الاقتصاد الكلي، دار الحامد، الأردن، 2002، ص 276؛

· Jean Marie Le Page, la croissance et les cycles conjoncturels, deuxieme edition, éditions L'Espirt des Lios, France, p 179

[6]. أنظر:

· نزار سعد الدين العيسي، مبادئ الإقتصاد الكلي، 2001، ص 176.

· سامي هابيل، الموسوعة العربية على الانترنيت، تاريخ الزيارة 2010/12/19، http://www.arab-ency.com/index.php?module=pnEncyclopedia&func=display_term&id=922&vid=34

[7]. انظر:

· دحمان بواعلي سمير، مرجع سبق ذكره، ص 177؛

· د عبد الوهاب الأمين، مرجع سابق، ص276؛

· د سامي خليل، الكتاب الأول، ص 60-63.

· بول ساموبلسون: ترجمة: مصطفى موفق، علم الاقتصاد –الدور الاقتصادي للدولة ومحددات الدخل الوطني- الجزء الثاني، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 1993، ص 260؛

· Michael BURDA, Charles WYPLOSZ, Macroéconomie une perspective européenne 3eme édition, traduction de la 3eme par Jean HAROUD, de boeck 2003 p341

· Nicolas Brejon de lavergneé , TRAITE DECONOMIE POLITIQUE (histoire doctrines théories), ellipses PARIS France, p 172

· . Michel MUSOLINO, Fluctuations et crises économique, Ellipses, Paris France 1997,p 71

[8]. Thierry Aimar • Francis Bismans Claude Diebolt, Business Cycles in the Run of History, p10.

[9] .Thierry Aimar • Francis Bismans Claude Diebolt, op cit, p 10

[10]. أنظر:

· عدنان داود محمد العذاري، جواد كاظم البكري، اكتشاف الدورات الاقتصادية الامريكية، للمدة من 1955-2004 باستخدام نموذج كالدور، دار جرير، الأردن، 2010، ص 32.

· Alain Raybaut, Henry Ludwell Moore et le complément dynamique de l'économie pure, revues oeconomia , 20013. http://www.oeconomia.revues.org/

[11]. عدنان محمد داود لعذاري،جواد كاظم البكري، مرجع سبق ذكره، ص 32.

[12]. د رمزي زكي، الاقتصاد السياسي للبطالة، المجلس الوطني للثقافة، الكويت،1998 ص 267.

[13]. أنظر:

· د رمزي زكي ، مرجع يبق ذكره، ص 92؛

· د. عبد الوهاب الأمين، مرجع سبق ذكره، ص284-289؛

· د خزعل البيرماني، مبادئ الاقتصاد الكلي، مطبعة الديواني بغداد العراق، بدون سنة نشر، ص453-454؛

· Michel Musolino, Fluctuations et crises économique, Ellipses, Paris France 1997, P 42

· Nicolas Brejon de Lavergnée, op cit, P169

[14]. عبد الوهاب الأمين، مبادئ الاقتصاد الكلي، دار الحامد، الأردن، 2002، ص 289.

[15]. د. فؤاد مرسي، الرأسمالية تجدد نفسها، المجلس الوطني للثقافة والفنون والأدب، الكويت، 1990، ص 395.

[16]. يقسم الاقتصاديون المدرسة الكينيزية إلى الكينزيون المحدثون، مابعد الكينزيون والكينزيون الجدد، وإن كان هناك من لايرى بهذا التقسيم، لكن يبقى هذا التقسيم هو أشهر التقسيمات.

[17]. د سامي خليل ، الكتاب الثاني، مرجع سبق ذكره، ص

[18]. د خزعل البيرماني، مرجع سبق ذكره، ص 461

[19]. جون ماينارد كينز، النظرية العامة للتشغيل والفائدة والنقود، ترجمة إلهام عيداروس، دار العين للنشر، الإمارات العربية المتحدة، 2010، ص 348.

[20]. محمد الشريف إلمان، محاضرات في النظريات الاقتصادية الكلية، الجزء الثاني، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003، ص 221.

[21]. د خزعل البيرماني، مرجع سابق ص 461.

[22]. د خزعل البيرماني، مرجع سابق ص 461.

[23]. أنظر:

- عدنان داود العذاري، جواد كاظم البكري، مرجع سبق ذكره، ص 50؛
- محمد الشريف إلمان، مرجع سبق ذكره، ص 228؛
- Michel MUSOLINO op cit, p21

[24]. محمد الشريف إلمان، مرجع سبق ذكره، ص 228. و.Michel MUSOLINO,op cit, p21

[25]. د خزعل البيرماني، مرجع سابق، ص 468.

[26]. عدنان داود محمد العذاري، جواد كاظم البكري، مرجع سبق ذكره، ص 51.

[27]. أنظر:

- عدنان داود محمد العذاري، جواد كاظم البكري، مرجع سبق ذكره، ص 74؛
- محمد الشرف إلمان، الكتاب الثاني، ص 227-228؛
- خزعل البيرماني، مرجع سبق ذكره، 466-468؛
- Michel MUSOLINO, Op cit, p21

[28]. د سامي خليل، الكتاب الثاني، ص 757.

[29]. دحمان بواعلي سمير، مرجع سبق ذكره، ص 203.

[30]. سامي خليل، الكتاب الثاني مرجع سابق ص755.

[31]. دحمان بواعلي سمير، مرجع سبق ذكره، ص 208.

[32]. سامي خليل، الكتاب الثاني مرجع سابق ص266.

[33]. أنظر:

· د عبد الباسط وفا، الدورات الاقتصادية العينية –التفسير النيوكلاسيكي الحديث للتقلبات الاقتصادية- دار النهضة العربية، مصر،

· Robert G. King, Charles I. Plosser and Sergio T. Rebelo, Production, Growth and Business Cycles : Technical Appendix, , work paper , June 6th, 2001, University of Rochester

· John B. Long, Charles I. Plosser, Real business cycles, Journal of political economy 1983. Vol. 91.p43

· Dal-Pont Legrand Muriel, Hagemann Harald. Théories réelles versus monétaires des cycles d'équilibre. In: Revue française d'économie, volume 24, n°4, 2010. p 212.

· Jean Marie Le Page, op cit, P229

· Michel DEVOLY Théories macroéconomiques (fondement et controverses) 2eme édition, Armand Coline, paris France 1998 p 204

· Hairault Jean-Olivier. Présentation et évaluation du courant des cycles réels. In: Économie & prévision. Numéro 106, 1992-5. Développements récents de la macro-économie

· Steve Ambler,cours sous titre(les modèles du cycle reel), Université du Québec a Montréal,2005

[34] . Modèles d'Equilibre Général Intertemporels Stochastiques.

[35]. د عبد الباسط وفا، مرجع سبق ذكره، 78.

تحليل أداء حركة التجارة الخارجية الإفريقية بالتطبيق على مصر وكينيا و إفريقيا جنوب الصحراء خلال الفترة من 2001 حتى 2014

د/ ياسر محمود أحمد عبد الرحمن غلاب*

الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري- مصر

Abstract:

Although the trade preferences granted by Africa of its, which should lead to an increased flow of trade in General, and in particular exports of the world, however, Africa's exports to the world through the period (2001-2015) low, notes that the relative share of Africa's exports are very low while the world during the study period 2001-2014 due to the commercial policies of trade liberalization measures, seen us evolving merchandise exports between 2001 and 2015 So I took on the rise, showing us that she came back to sign international conventions from Egypt, both with the European Union or Turkey or China, either focus indicator for Egyptian exports, the results were fluctuating concentration factor in value terms were less value in 2009 amounting to 15%, and the value of the concentration factor in 2006 amounted to 25.3% is the highest value, this shows the concentration of exports on a few non-oil exporting goods, chiefly mineral products and manufactures, either Export diversification index results show that the value of the coefficient of variation was less volatile value in2013 At 0, 516 where was unstable to reach maximum value is 0, 649 2002. As for Kenya, Kenya's exports to the world have achieved developed during 2001-2014 m 197%. The results show that the value of the fluctuating concentration factor where she had less value in 2007 amounting to 18%, rising gradually wobbling, this shows Kenyan exports focused on consumer goods, the results show that the value of the coefficient of variation was less volatile value in 2011 at 0639 were also was unstable to reach maximum value in 2001 was 0733, For Africa, sub-Saharan Africa's exports to the world have achieved remarkable development up to 369% during 2001-2014. Through the review and analysis of exports of Africa South of the Sahara in the study period, we find that the y value of managed to the world rose in 2001 from 2000 with a growth rate of minus estimated (-4.8%) And explains why this internal and political factors in the countries of Africa The results show that the fluctuating concentration factor value to the maximum value in 2008 with 48%, but the value of the coefficient on oscillation took focus through the rest of the study period until it reached its lowest value in 2001 and 2002 and was 31% and 32% respectively, the results show that the value of the coefficient of variation was less volatile value in 2014 with a 0533 rising gradually. To reach the highest value and 0639 in 2011, the index value of the symmetry of the Saharan devalued index of 28% in 2001 to 26% in 2013 for the average value of the indicator reaching 25%.

Keywords: Merchandise trade-Africa-Egypt-Kenya

* مدرس مساعد- بكلية الإدارة والتكنولوجيا الأكاديمية العربية للعلوم والتكنولوجيا والنقل البحري، مصر ، مايل: yasser_ghalab@yahoo.com

مقدمة

ارتبطت التجارة الخارجية الإفريقية بالتجارة العالمية، حيث أن الموجات التي أثرت على التجارة الخارجية أثرت بشكل مباشر وغير مباشر على الدول الإفريقية ، حيث أن العديد من دول إفريقيا هي عضواً في منظمة التجارة العالمية ، وفي إطار الاتحاد الجمركي لمجموعة شرق إفريقيا التي تضم (بور ندى ، كينيا، رواندا ، تنزانيا ، أوغندا) ،أنشأ بروتوكول EAC لإنشاء تعريفة خارجية مشتركة تشمل الثلاث دول على 3 مراحل المرحلة الأولى تخفيض صفر على المواد الخام وتخفيض يقدر ب10% على السلع الوسيطة وتخفيض 25% على جميع السلع تامة الصنع، ودخلت حيز التنفيذ في 2006، فالتعاون الاقتصادي يشتمل على درجات متعددة من الإجراءات كإقرار مميزات تجارية مثل إجراء تخفيضات أو إعفاءات جمركية، أو رفع القيود الكمية على انتقال السلع مما يؤدى إلى درجات كبيرة من التقارب الاقتصادي ، أما التكامل فهو أكثر درجات التعاون عمقا حيث يقصد به إدماج عدد من الدول في كيان واحد ، كما أن هناك فرقا بين الآثار المترتبة على كل منهما فالآثار المترتبة مثلا على الحالة التي تتوصل فيها عدة أقطار إلى إزالة جميع القيود والحواجز على انتقال السلع وعناصر الإنتاج بينها ، وإلى تنسيق في السياسات الاقتصادية والمالية والنقدية على أساس من تخطيط مشترك تختلف عن الآثار التي تترتب على تخفيض الرسوم الجمركية بين دولتين ، فالحالة الأولى تدخل تحت مدلول التكامل الاقتصادي أما الحالة الثانية فتدخل تحت مدلول التعاون الاقتصادي ، كما يمكن أن نضيف إلى ذلك أن علاقات التعاون الاقتصادي تتميز باحتفاظ الوحدات الاقتصادية المعينة بصفاتها المتميزة .

أهمية الدراسة :

تتبع أهمية الدراسة من أهمية التجارة الخارجية لعملية النمو الاقتصادي ، وخاصة الصادرات ، وبالتالي يعد توفير المناخ المناسب لتقدم ونمو الصادرات أمراً مهما، لما له من أثر إيجابي على خلق فرص العمل، وجذب الاستثمارات المحلية والأجنبية، وإصلاح عجز الميزان التجاري.

إشكالية الدراسة :

تتمثل الإشكالية الأساسية للدارسة في أنه على الرغم من أن الأفضليات التجارية التي تمنحها إفريقيا لدولها والتي يجب أن تؤدي إلى زيادة تدفق التجارة بوجه عام، والصادرات منها بوجه خاص من العالم ، ولكن بالنظر إلى نسبة صادرات إفريقيا للعالم من خلال الفترة (2001-2015) يلاحظ أن النصيب النسبي لصادرات إفريقيا منخفضة جدا بالرغم من ارتفاع صادرات إفريقيا جنوب الصحراء إلى العالم خلال فترة الدراسة 2001-2014 نتيجة إلى اتخاذ سياسات تجارية لإجراءات تحرير التجارة، ومناطق التجارة الحرة في اغلب التجمعات

الإقليمية ، واتفاقيات الشراكة الاقتصادية مع إفريقيا مثل (الاجوا مع الولايات المتحدة الأمريكية ، وكوتونو مع الاتحاد الأوربي) ، وقد انعكست الشراكة الاقتصادية بين إفريقيا جنوب الصحراء و الولايات المتحدة الأمريكية إلى ارتفاع الصادرات الإفريقية من المنتجات (الكيميائية والمواد الكيميائية العضوية وغير العضوية ، والسيارات وسيارات النقل الجماعي، ومصنوعات معدنية غير الفلزية وبعض الصناعات الأخرى من الملابس والمنسوجات)،

ومن ثم تسعى هذه الدراسة إلى الإجابة على تساؤل رئيسي يتمثل فيما يلي:

1- هل تطور التجارة الخارجية لإفريقيا بصفة عامة ومصر وكينيا بصفة خاصة يعكس حجم التطور الداخلي في السياسات التجارية المتبعة في البلدان الإفريقية ؟

2- هل استفادت الدول الإفريقية من ربط المساعدات الإنمائية والعلاقات التجارية مع التجمعات الدولية،

فرضية الدراسة :

إن تطور حجم التجارة الخارجية لإفريقيا بالتطبيق على مصر وكينيا يرجع إلى إتباع هذه الدول بعض السياسات الاقتصادية وفتح علاقات اقتصادية وعقد الاتفاقيات الدولية حول فتح أسواق خارجية وداخلية.

هدف الدراسة :

يتمثل الهدف الأساسي للدراسة في اختبار مدى صحة أو خطأ الفرضية الأساسية التي تقوم عليها الدراسة، وذلك بغرض التعرف على أثر إتباع الدول الإفريقية بعض السياسات الاقتصادية وعقد الاتفاقيات الدولية حول فتح أسواق خارجية وداخلية.

منهجية الدراسة :

اعتمدت الدراسة على أكثر من منهج، حيث تم استخدام المنهج التحليلي بشكل رئيسي في تحليل تجارة إفريقيا الخارجية بالتطبيق على مصر وكينيا ، كذلك اعتمدت الدراسة على بعض المؤشرات والمقاييس التي تستخدم في تحليل التجارة الخارجية سوف نستخدم مجموعة من المؤشرات الاقتصادية للتجارة الخارجية ويتطلب الأمر استعراض بعض المؤشرات عن أداء الصادرات سواء كانت مؤشرات جزئية أو مركبة ، من خلال حساب كل من مؤشر كثافة التجارة، ، ومؤشرات (التنوع والتركز السلعي للصادرات والواردات) ، ومؤشر التوافق التجاري ، وأخيرا حساب مؤشر تشابه وتماثل التجارة (صادرات وواردات) وغيرها.

وقد تم الاعتماد على البيانات الصادرة عن المؤسسات الدولية مثل البنك الدولي، ومنظمة التجارة العالمية، ومؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأنكتاد) والخاص بتدفقات التجارة

الدولية، كذلك تم تحديد مجموعة السلع وفقا للتصنيف الدولي Standard International Trade Classification (SITC) الصادر عن الأمم المتحدة.

خطة الدراسة :

تم تقسيم الدراسة إلى مبحثين ؛

يتناول المبحث الأول تطور حركة التجارة الخارجية الإفريقية بالتطبيق على مصر وكينيا

ويتناول المبحث الثاني مؤشرات التجارة الخارجية لمصر وكينيا

المبحث الأول: تطور حركة التجارة الخارجية الإفريقية بالتطبيق على مصر وكينيا

تنقسم التجارة الخارجية العالمية إلى صادرات وواردات من السلع والخدمات ، كما تنقسم الصادرات إلى صادرات سلعية وصادرات خدمية ، وتنقسم الواردات مثلها ، وفي إطار الدراسة سوف نتناول التجارة الخارجية في المنتجات السلعية المنقولة مما لها ارتباط مباشر بالخدمات اللوجيستية بالموانئ البحرية ؛ ولمعرفة اتجاه الصادرات والواردات تستخدم العديد من المؤشرات الاقتصادية للتجارة الخارجية مثل درجة التركز للصادرات والواردات وغيرها، وفي هذا المبحث سنتناول مطلبين هما :

المطلب الأول: تطور حركة الصادرات والواردات المصرية

المطلب الثاني: تطور حركة الصادرات والواردات الكينية

المطلب الثالث: نظرة على حركة التجارة الخارجية الإفريقية

المطلب الأول: تحليل حركة الصادرات والواردات السلعية المصرية

أولا: الصادرات السلعية

جدول رقم (1): صادرات مصر السلعية خلال الفترة (2001-2014). القيمة بالمليون

السنوات	الصادرات السلعية المصرية	صادرات العالم	صادرات إفريقيا	نسبتها إلى صادرات العالم	نسبتها إلى صادرات إفريقيا
2001	4824.51	6195068	138830.8	0.000779	0.034751
2002	5545.896	6499786	144882.6	0.000853	0.038279
2003	7407.766	7589983	179346.4	0.000976	0.041304
2004	7407.766	9223768	239605.8	0.000803	0.030916
2005	12912.02	10502488	311126.9	0.001229	0.041501
2006	16728.1	12127771	370889.1	0.001379	0.045103

0.044021	0.001371	436704.6	14020775	19224	2007
0.04663	0.001624	562376.7	16148864	26223.758	2008
0.058602	0.001837	393528.8	12555778	23061.6	2009
0.050702	0.001728	521435	15302138	26437.816	2010
0.049987	0.001665	610714.5	18338967	30527.7	2011
0.045926	0.001589	640095.9	18496727	29396.9	2012
0.047383	0.001503	601312.9	18954844	28492.1	2013
0.048771	0.001426	555479.6	19003732	27091.2027	2014

المصدر: محسوب بواسطة الباحث بناءً على إحصاءات الأنكتاد (UNCTAD STAT, 2016).

تحليل أداء الصادرات السلعية لمصر

يتضح لنا من الجدول السابق والذي يبين تطور حركة الصادرات المصرية السلعية خلال الفترة من 2001 وحتى عام 2015 أن حجم الصادرات بداية فترة الدراسة بلغت 5 مليار تقريباً وما إذا قورنت بالصادرات العالمية فهي نسبة ضئيلة جداً إلا أن نسبتها إلى إفريقيا نصل إلى 3.5% وهي نسبة معقولة نسبياًن ثم زادت الصادرات المصرية لنصل إلى 5.5 مليار دولار عام 2002 بفارق 2/1 مليار عن عام 2001 وبنسبة تغير 10% بالزيادة وهي نسبة قريبة إلى نسبة تغير الصادرات العالمية والصادرات الإفريقية ويلاحظ أن نسبة الصادرات المصرية عام 2002 إلى العالم زادت من 0.000779 عام 2001 إلى 0.00085 عام 2002 وهذا يؤكد أن الصادرات المصرية أخذت حيز جديد في الأسواق العالمية ويرجع ذلك إلى توقيع مصر العديد من الاتفاقيات الخاصة للاستثمارات المباشرة منذ بداية الألفية الثالثة.

وفي عام 2003 زادت الصادرات السلعة المصرية بشكل كبير نسبياً يتصل إلى 7.4 مليار دولار بفارق حوالي 2 مليار عن عام 2002 ونسبة تغير 40% وأيضاً خلال عام 2003 زادت نسبة الصادرات السلعية المصرية بالنسبة إلى كل من الصادرات العالمية بنسبة 0.000976 والصادرات الإفريقية 4% وفي عام 2005 زادت الصادرات السلعية بشكل كبير جداً حيث بلغت حوالي 13 مليار بفارق 6 مليار عن عام 2004 وترجع هذه الزيادة إلى زيادة تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة والغير مباشرة ويلاحظ أن نسبة صافي تدفقات الاستثمار الأجنبي من الناتج الأجنبي من الناتج المحلي الإجمالي عام 2004 بلغ 1.2% ثم قفز في عام 2005

ليصل إلى 5.7% بفارق 5% ونلاحظ أن هذه الزيادة في الاستثمارات أدت إلى زيادة الصادرات بشكل كبير [1].

ويلاحظ في عام 2005 أن نسبة مساهمة الصادرات المصرية السلعية لدى العالم زادت بشكل كبير إلى 0.001229 ومساهمتها في الصادرات الإفريقية بلغت 4.1% وممكن إرجاع ذلك هو إن حققت تجارة مصر مع دول الكوميسا زيادة كبيرة خلال الفترة الماضية حيث بلغ إجمالي الصادرات المصرية لدول المجموعة نحو533 مليون دولار عام2005 بنسبة زيادة قدرها 43% عن عام2004, وكانت صادرات مصر مع دول التجمع لا تتجاوز46 مليون دولار قبل إنشاء الكوميسا ، كما زادت الواردات المصرية من دول التجمع بنسبة 18% لتصل إلى280 مليون دولار ، ليصل بذلك إجمالي حجم تجارة مصر مع الكوميسا إلى813 مليون دولار بفائض لصالح مصر مقداره 253 مليون دولار.[2]

وفي عام 2007 بلغت الصادرات السلعية حوالي 19,2 مليار بفارق حوالي 3 مليار عن عام 2006 و الذي بلغ 16.7مليار دولار ويرجع ذلك إلى التوقيع علي اتفاق التجارة الحرة بين مصر وتركيا بتاريخ 27 ديسمبر 2005 ، وقد تم الانتهاء من إجراءات التصديق علي الاتفاق من الجهات المسئولة في كل من البلدين وقد تم دخول الاتفاق حيز النفاذ في 2007/3/1 ، وتعكس أحكامها – بصفة عامة – صورة للفصول التي تتناول التجارة الحرة بين مصر والاتحاد الأوروبي في اتفاقية الشراكة المبرمة بينهما ، حيث تتيح الاتفاقية زيادة ثقة المستثمرين الأتراك في الاقتصاد المصري ، الأمر الذي من شانه تشجيع هؤلاء المستثمرين ورجال الأعمال الأتراك علي توجيه استثماراتهم إلي مصر في مشروعات مشتركة للاستفادة من اتفاقات التجارة الحرة التي وقعتها مصر مع الدول العربية و الكوميسا لتكون مصر قاعدة انطلاق وركيزة لهذه الأسواق، خاصة وان رجال الأعمال والمستثمرين الأتراك ومن شأن توقيع هذا الاتفاق كان تحفيزهم وتشجيعهم على الاستثمار بمصر. وقد بدا عديد من رجال الأعمال الأتراك في صناعه المنتجات النسجية والملابس الجاهزة فور علمهم بقرب التوقيع علي اتفاق تجارة حرة بين البلدين إلى اتخاذ خطوات جادة وفعالة في هذه الصناعة سواء باستثمارات تركية او مشروعات مشتركة مع نظرائهم المصريين. [3]

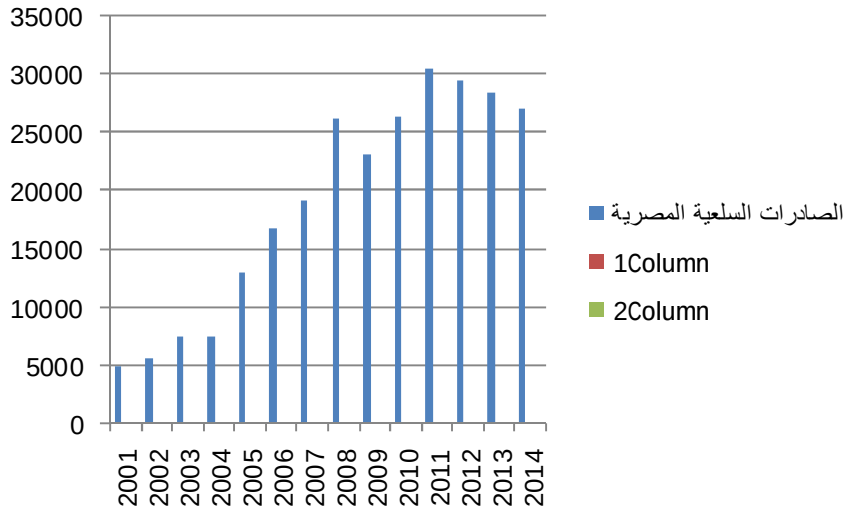
وفي عام 2008 زادت الصادرات السلعية بشكل غير مسبوق لتصل إلى 26.2 مليار دولار بفارق 7 مليار عن العام السابق مباشرة 2007 والذي بلغت الصادرات منه 19.2 مليار دون دين المحتمل أن ترجع هذه الزيادة إلى زيادة التدفقات الاستثمارية التركية والكويتية عام 2007 وأيضاً الاكتشافات الحديثة لآبار البترول الجديدة في مناطق خليج السويس والصحراء الغربية وأيضاً من المحتمل أن ترجع هذه الزيادة إلى أثر توقيع اتفاقية تجارة حرة مع دول الأفتا

والتي تتضمن بوجود إعفاءات جمركية على الصادرات السلعية المصرية لهذه الدول [4]، وبذلك زادت نسبة مساهمة الصادرات المصرية في الصادرات العالمية لتصبح حوالي 0.0016 و 4.6% أحرزت تقدم في مجال الإصلاح الاقتصادي، وبخاصة بالنسبة للسياسات المالية والنقدية العامة، وللتحرر الاقتصادي العام، والذي استكمل بإنشاء المحاكم الاقتصادية ذات المسار السريع في أكتوبر 2008. وتهدف المحاكم الجديدة إلى تحسين القدرة على التنبؤ بالأحكام وسرعة البت فيها في بعض مجالات مثل حقوق الملكية الفكرية ومكافحة الاحتكار، والمنافسة، وأسواق رأس المال والمصارف. وقد وضعت الأحكام الخاصة بهيئة تسوية المنازعات على أساس التوفيق لما قبل المحكمة. في عام 2008، قام البنك المركزي المصري بتنفيذ مبادئ بازل الثاني للإشراف المصرفي الفعال.ويظل الاتحاد الأوروبي في عام 2008 الشريك التجاري الأول مع مصر. وخلال نفس العام، زادت الصادرات المصرية إلى الاتحاد الأوروبي بنسبة 13.1، وزادت صادرات الاتحاد الأوروبي إلى مصر في نفس الفترة بنسبة 22.2 وكان إجمالي حجم التجارة مع الاتحاد الأوروبي 20.66 مليار يورو في عام 2008. وتم الانتهاء من المفاوضات التجارية بشان المنتجات الزراعية، والمنتجات الزراعية المصنعة والأسماك والمنتجات السمكية في يونيو 2008. وبدأت المفاوضات الثنائية المتعلقة بتحرير الخدمات والمؤسسات في أوائل عام 2008. واستمرت المفاوضات بشأن آليات تسوية المنازعات في عام 2008. [5]

وفي عام 2009 انخفضت الصادرات السلعية المصرية متأثرة بالأزمة المالية العالمية والتي ضربت الاقتصاد العالمي لتتراجع الصادرات بفارق 3 مليار عن العام السابق وتصبح حوالي 23 مليار إلا أن نسبة الصادرات المصرية من صادرات العالم في ذلك الوقت زادت لتصبح 0.0018 وإفريقيا زادت بشكل كبير يتضح 5.8% ويلاحظ أن انخفاض الصادرات خلال عام 2009 يرجع أيضاً إلى تراجع صافي تدفقات الاستثمارات الأجنبية من التاريخ في حين بلغ 7.7% عام 2008 وبعد ذلك زادت الصادرات المصرية خلال العامين 2010 و2011 بشكل طبيعي يشير معدل الزيادات في فترة الدراسة قبل عام 2009 لتصبح 26 مليار و 30 مليار على التوالي إلا أن خلال الأعوام 2012 و 2013، 2014 تراجعت الصادرات المصرية السلعية على استحياء أي بشكل بطيء ومن المؤكد أن تعود هذه التراجعات إلى الأحداث السياسية عقب ثورة يناير 2011 والتي أدت إلى هروب العديد من الاستثمارات الأجنبية وإلى ضعف القوة الإنتاجية متأثر باضطرابات العمال وغيرهم. أيضاً تراجعت والأول مرة مساهمة الصادرات المصرية في الصادرات العالمية بشكل متوالي خلال العوامل السابقة لتكون 0.00158 و 0.001503 و 0.00142.

إلا أن مساهمة الصادرات السلعية المصرية إلى إفريقيا أخذت في التصاعد خلال هذه الأعوام.

شكل رقم (1) الصادرات السلعية المصرية خلال الفترة 2001-2014



المصدر: رسم بواسطة الباحث بالاعتماد على بيانات الجدول السابق.

الواردات السلعية لمصر

جدول رقم (2): واردات مصر السلعية خلال الفترة (2001-2014). القيمة بالمليون

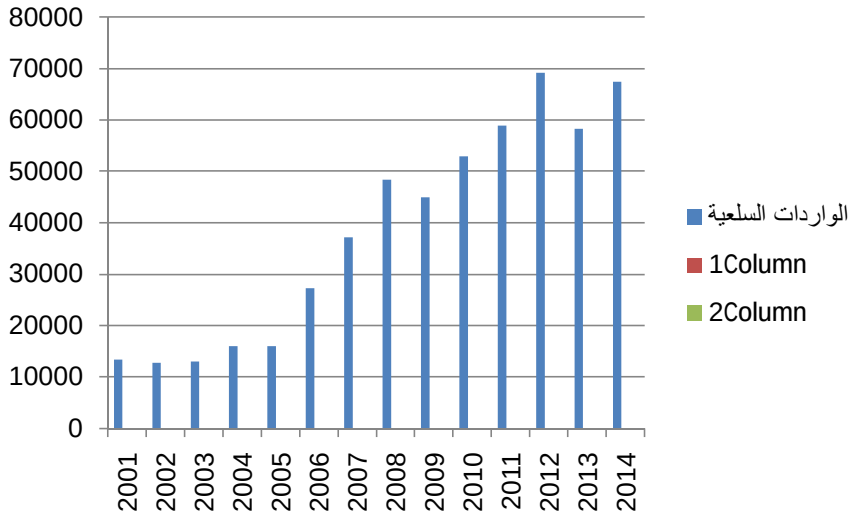
السنوات	الواردات السلعية	واردات العالم	واردات إفريقيا	نسبة من الواردات العالمية	نسبة من الواردات الإفريقية
2001	13375.955	6412138	134890.3	0.002086	0.099162
2002	12769.844	6663331	135960.5	0.001916	0.093923
2003	12950	7779532	165515.4	0.001665	0.07824
2004	15950	9478757	212566.5	0.001683	0.075035
2005	15950	10777642	256561	0.00148	0.062168
2006	27300	12355258	303117.9	0.00221	0.090064
2007	37100	14229607	375060.6	0.002607	0.098917
2008	48381.5	16467643	481496.2	0.002938	0.100482
2009	44945.7	12689586	411262.9	0.003542	0.109287

0.110477	0.003432	479038.7	15420513	52922.828	2010
0.103939	0.003199	566706.4	18415633	58902.8	2011
0.112159	0.003714	616983.4	18631707	69200.2	2012
0.091678	0.003078	635863.2	18939647	58294.5	2013
0.105122	0.003555	642061.5	18987411	67494.8798	2014

المصدر: محسوب بواسطة الباحث بناءً على إحصاءات الأنكتاد (UNCTAD STAT, 2016).

تعتبر مصر من الدول المستوردة للسلع حيث دائما يكون الميزان التجاري في حالة عجز كبير ويتضح من الجدول السابق أن الواردات المصرية السلعية آخذة في التزايد خلال فترة الدراسة باستثناء عام 2009 تراجعت الواردات بسبب الأزمة المالية العالمية ثم عاودت الزيادة مرة أخرى منذ عام 2010 حيث زادت الواردات بشكل اكبر مما سبق ويرجع ذلك إلى وجود فائض طلب في السوق المصرية بسبب إضرابات الفئات العمالية وهروب العديد من الاستثمارات الأجنبية بسبب الانفلات الأمني والسياسي عقب ثورة 25يناير . وتعتبر مصر من الدول التي تشكل الواردات السلعية لها أهمية ضرورية خاصة بعض غلق العديد من المصانع وفشلها في الفترة الأخيرة أما متأثرة بعمليات الخصخصة أو أنها فشلت بسبب عدم الرعاية الحكومية لها ويلاحظ من الجدول أن الواردات السلعية أخذت في التزايد بشكل طبيعي منذ عام 2002 ومن عام 2005 إلا أن منذ عام 2005 وحتى عام 2008 أخذت الواردات في تزايد بشكل كبير بفارق مليار عن كل عام إلا أن في عام 2009 تراجعت والأول مرة وذلك بسبب ما تعرض له العالم من أزمة مالية عالمية أثرت على الصادرات العالمية وبالتالي أثرت على الواردات العالمية مما فيها الواردات المصرية ثم عاودت الواردات زيادتها مرة أخرى خلال 2010 و 2011 مرة أخرى وفي و 2012 زادت الواردات لتصبح 69.200 وترجع هذه الزيادات إلى غلق العديد من المصانع وهروباً المستثيرين بسبب ثورة 25 يناير 2011 وإضرابات العاملين وتوقف العديد من خطوط الإنتاج من أدى إلى تعويض من فائض الطلب من السوق العالمية

شكل رقم (2) واردات مصر السلعية خلال الفترة (2001-201



المصدر:رسم بواسطة الباحث بالاعتماد على بيانات الجدول السابق.

المطلب الثاني: تطور حركة الصادرات والواردات السلعية الكينية

جدول رقم (3) تطور أداء التجارة الخارجية كينيا خلال الفترة(2001-2014)

بالمليون دولار

البيان	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
إجمالي الصادرات	1944	2116	2551	2683	3420	3502	4081	5001	4463	5169	5599	5877	5537	5782
معدل النمو %	12.1	8.9	13.9	11.3	27.4	2.4	16.5	22.5	-10.7	15.8	11.3	6.5	-4.4	4.4
إجمالي الواردات	3192	3075	3475	4563	5846	7233	8989	11128	10202	12093	14799	16317	16394	18437
الميزان التجاري	-1248	-959	-924	-1880	-2426	-3731	-4908	-6127	-5739	-6924	-9200	-10440	-10857	-12655
إجمالي حجم التجارة	5136	5191	6026	7246	9266	10735	13070	16129	14665	17262	20398	22194	21931	24219

الناتج المحلى الإجمالي	14892	15084	17095	18461	21493	25812	31921	35315	37022	39701	40832	49617	54443	60900
نسبة الصادرات من الناتج المحلى %	13	14	15	15	16	14	13	14	12	13	14	12	10	9
معدل الانفتاح	34	34	35	39	43	42	41	46	40	43	50	45	40	40
معدل تغطية الصادرات للواردات %	61	69	73	59	58	48	45	45	44	43	38	36	34	31
صادرات كينيا لإفريقيا جنوب الصحراء	654	803	966	1040	1316	1295	1549	2003	1804	2011	2470	2490	2219	2362
نسبة صادرات كينيا لإفريقيا جنوب الصحراء من العالم %	33.6	37.9	37.9	38.8	38.5	37.0	37.9	40	40.4	38.9	44	42.4	40	40.8

المصدر: محسوب بواسطة الباحث بناءً على إحصاءات الأنكتاد (UNCTAD STAT, 2016).

يشير الجدول رقم (3) بالأسعار الجارية إلى أن صادرات كينيا إلى العالم حققت تطورا خلال الفترة 2001-2014م بلغ 197%. ومن خلال استعراض وتحليل صادرات كينيا في فترة الدراسة نجد أن قيمة صادراتها إلى العالم في عام 2001 بلغت 1944 مليون دولار ثم ارتفعت عام 2002 لتصل إلى 2116 بنسبة 8.84 %، ويفسر هذا الارتفاع لصادرات الوقود نتيجة لزيادة الإنتاج والتكرير لبترول من قبل الشركات الأجنبية خاصة لأوغندا وتنزانيا ،وارتفاع صادرات الملابس كنتيجة لاتفاقية الأجوا [6] ، ثم ارتفعت الصادرات لتصل إلى 5 مليار دولار عام 2008 بمعدل نمو يصل إلى (136%) عن عام 2002م ويرجع ذلك إلى عدة عوامل منها الحوافز التي وضعتها الحكومة الكينية من اجل دعم وتشجيع الصادرات وتتمثل في تخفيض الضرائب على الصناعة وضريبة القيمة المضافة ومناطق تجهيز الصادرات حتى وصل بحلول عام 2004 أكثر من 36 منطقة لتجهيز الصادرات التي وتهدف لتوفير فرص استثمارية ومشاريع تجارية ، كما قامت كينيا بإجراءات إعفاء من الضرائب الجمركية للآلات والمعدلات الرأسمالية وأيضا بعض المواد الخام اللازم للعملية الإنتاجية ، مما ترتب على ذلك زيادة عدد العمال والسلع المصدرة للخارج[7]. ويستحوذ القطاع الزراعي على نصف هيكل صادرات كينيا تقريبا وخاصة محصول الشاي والبن والمحاصيل البستانية رغم انخفاض أسعارها عالمياً [8] .

وقد قامت كينيا بمجموعة من الإجراءات التجارية التي تهدف إلى سرعة تحويلها لدولة صناعية وسهولة النفاذ للأسواق الخارجية لذلك دخلت كينيا في المفاوضات متعددة الأطراف ومفاوضات إقليمية وثنائية وترتيبات تجارة تفضيلية ، فهي من الدول الموقعة على لومي ، وقد التزمت الحكومة بعمل تحرير تدريجي للتعريفة الجمركية لتشجيع ودعم التجارة وتماشياً مع منظمة التجارة العالمية [9] .

وتشجع كينيا الاستثمار الأجنبي وتمنح المعاملة الوطنية للمستثمرين الأجانب وتسهل تراخيص الأنشطة التجارية للأجانب، باستثناء تلك المتعلقة بالأمن القومي أو المعايير الصحية، حيث تقدم كينيا حوافز ضريبية للمستثمرين المحليين والأجانب في شكل إعفاءات ضريبية على السلع الرأسمالية والوسيطة، والتخفيض التدريجي للمعدلات الضريبة على الشركات، مما يجعل كينيا من الدول الجاذبة للاستثمار[10].

وفي إطار الاتحاد الجمركي لمجموعة شرق إفريقيا التي تضم (بورندي ، كينيا، رواندا ، تنزانيا ، أوغندا) ، والذي تم في والسلع من أوغندا وتنزانيا والتي سيتم استيرادها إلى مجانا اجب كينيا. أنشأ بروتوكول EAC لإنشاء تعريفة خارجية مشتركة تشمل الثلث دول على 3 مراحل المرحلة الأولى تخفيض صفر على المواد الخام وتخفيض يقدر ب10% على السلع الوسيطة وتخفيض 25% على جميع السلع تامة الصنع، ودخلت حيز التنفيذ في 2006[11].

حيث انضمت كينيا لمجموعة شرق إفريقيا والتي تشمل بورندي ، كينيا، رواندا ، تنزانيا ، أوغندا وقاموا بالتوقيع على الاتفاقية المؤقتة في نوفمبر عام 2007 ، واستمرت المفاوضات في نيروبي بكينيا في عام 2014 حيث حققت تقدماً كبيراً واتفقوا على مناقشة القضايا الرئيسية العالقة التي تتعلق بالضرائب على الصادرات لدول المنطقة وتم الاتفاق على عقد اجتماع وزاري نهائي في 11 سبتمبر 2015 بوضع نص قانوني للاتفاقية وتم ترجمتها للتصديق عليه.[12]

وبصفة عامة فقد ارتفعت صادرات كينيا إلى العالم الخارجي خلال فترة الدراسة 2001-2014 بنسبة زيادة تقدر بـ 197% نتيجة لتحرير التجارة، ومنطقة التجارة الحرة ، وساعد على هذا الارتفاع زيادة أسعار بعض المعادن. وكما يتضح من الجدول رقم () فإن نسبة الصادرات من الناتج المحلى الإجمالي تتسم بالثبات -إلى حد ما- حيث تراوحت خلال فترة الدراسة ما بين 12% و16%، باستثناء عام 2014 حيث كانت 9% ، ويرجع ذلك إلى ارتفاع معدل نمو الناتج المحلى الإجمالي بنسبة أكبر من معدل نمو الصادرات ، أما في سنوات 2003 و2004 و2005 فقد بلغت النسبة أعلى قيمة لها وبلغت 15% و16% ويفسر ذلك لزيادة الصادرات نتيجة لوجود منطقة التجارة الحرة بين كينيا ودول الجوار في ظل التكامل الإقليمي من جهة ، وانخفاض معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي من جهة أخرى.

أما صادرات كينيا إلى إفريقيا بالنسبة لصادراتها للعالم فيلاحظ أنها تراوحت ما بين 33% و44% ، ووصلت لأكبر نسبة في عامي 2011 و2012 لتصل إلى 44% و 42,5% على التوالي ، ويرجع هذا الارتفاع إلى زيادة صادرات كينيا لدول إفريقيا خاصة دول الجوار في إطار الاتحاد الجمركي لمجموعة شرق إفريقيا EAC ، ويرجع سبب انخفاض تلك النسبة في بداية الدراسة 2001- 2007 لتشابه الهيكل السلعي لكينيا مع باقي دول إفريقيا ، وزيادة صادرات كينيا إلى باقي الشركاء التجاريين الرئيسين مثل اليابان، والصين، والهند ، ورغم هذا الانخفاض إلا أنه لم يؤثر على إفريقيا جنوب الصحراء كشريك تجارى مهم لكينيا.

كما يتضح من الجدول رقم (3) فإن الميزان التجاري لكينيا مع العالم الخارجي حقق عجزاً تجارياً خلال فترة الدراسة 2001- 2014، وهذا العجز يعود إلى ارتفاع واردات كينيا وخاصة الواردات الصناعية .

أما معدل تغطية الصادرات للواردات فبلغ أقصاه عامي 2002 و2003م ليصل إلى 69% و73% على التوالي، وهذا يتفق مع مؤشر العجز التجاري الذي بلغ (959-) مليون دولار و(924-) مليون دولار لنفس العامين على التوالي، وسجل معدل تغطية الصادرات للواردات أدناه في عامي 2013 و2014 حيث بلغ 34% و31% على التوالي، وهذا يتفق مع مؤشر العجز التجاري الذي بلغ (-10857) و(-12655) مليون دولار لنفس العامين، أي أن معدل تغطية الصادرات للواردات خلال فترة الدراسة كان اقل من 100%، ويعبر هذا عن عدم تحكم كينيا في الواردات ، ووجود عجز في الميزان التجاري طوال فترة الدراسة.

وكما يتضح من الجدول (3) أيضا فإن درجة انفتاح كينيا علي العالم الخارجي متوسطة - إلى حد ما- حيث تراوحت ما بين 40% و58% خلال فترة الدراسة ، وتشير هذه النسبة خاصة الفترة 2010-2013 حيث وصلت إلى أعلى قيمة لها عام 2011 وبلغت 58% وهذا يدل على اعتماد اقتصاد كينيا على الأسواق الخارجية لتصريف منتجاته ، وأيضا الحصول منه على احتياجاتها من سلع وخدمات استهلاكية ، كما تتأثر تلك النسبة بالمتغيرات الخارجية كالأسعار العالمية والأحداث السياسية العالمية، والاتفاقيات والتكتلات الاقتصادية ، والعكس يحدث في حالة انخفاض درجة الانفتاح

المطلب الثالث: تحليل أداء التجارة الخارجية السلعية لإفريقيا جنوب الصحراء.

يشير الجدول رقم (4) بالأسعار الجارية إلى أن صادرات إفريقيا جنوب الصحراء إلى العالم حققت تطورا ملحوظا يصل إلى 369% خلال الفترة 2001-2014م. ومن خلال استعراض وتحليل صادرات إفريقيا جنوب الصحراء في فترة الدراسة نجد أن قيمة صادراتها إلى

العالم قد ارتفعت عام 2001 عن عام 2000م بمعدل نمو سالب يقدر بـ (-4,8%) ويفسر سبب هذا إلى العوامل الداخلية والسياسية في دول إفريقيا مثل الحروب الأهلية في كل من (الكونغو الديمقراطية وأنجولا، وموزمبيق)، ومشاكل عدم الاستقرار في زيمبابوي بسبب مسألة الأرض وبرامج التوطين، وتهديد خمسة ملايين هكتار من المزارع التجارية مما ترتب عليه هروب المستثمرين ورؤوس الأموال إلى الخارج، وانخفاض إنتاج كل من الذهب (ثاني قطاع تصديري بعد التبغ في عدد كبير من دول إفريقيا)[13]، وانخفاض إنتاج الماس في الكونغو بسبب عدم الاستقرار السياسي -كما ذكرنا- وانخفاض الصادرات وبخاصة الماس والسيارات في بتسوانا بسبب إغلاق مصنع هيونداى موتورز[14]، كل هذه العوامل مجتمعة كانت سبب رئيسي في انخفاض نمو صادرات إفريقيا جنوب الصحراء إلى العالم خلال عام 2001م.

ثم ارتفعت الصادرات عام 2008 عن عام 2002م لتصل إلى344 مليار دولار وبمعدل نمو (300%)، ويفسر هذا الارتفاع الكبير إلى دخول الاتحاد الأوربي والولايات المتحدة الأمريكية وبعض دول آسيا مثل الهند والصين في اتفاقيات تجارية وشراكة اقتصادية من خلال اتفاقيات ثنائية مع دول مثل التعاون في التجارة والتنمية بين جنوب إفريقيا والاتحاد الأوربي وبعض دول الجنوب الأفريقي الأخرى، أو اتفاقيات إقليمية مع تكتلات وتجمعات إقليمية مثل (الاجوا ، وكوتونو) مما أثر بشكل مباشر على حجم التجارة ومن ثم الصادرات ، وهذا يوضح مدى تأثر إفريقيا جنوب الصحراء بالسياسات الاقتصادية والتجارية للشركاء التجاريين ، والاتفاقيات والتكتلات الاقتصادية.

وقد انخفضت الصادرات من 344 مليار دولار عام 2008 إلى 252مليار دولار عام 2009 بمعدل نمو سالب (26,7%) عن العام الذي سبقه، ويمكن تفسير الانخفاض باستمرار الركود والأزمة العالمية، حيث أثرت الأزمة العالمية بشكل كبير على معدلات النمو في الصادرات المصنعة سواء في البلاد النامية أو المتقدمة[15]. فعلي سبيل المثال انخفض معدل نمو الصادرات الصناعية في البلاد النامية بنسبة (-19%) وبنسبة (-23%) في البلدان المتقدمة[16]. ثم ارتفعت الصادرات مرة أخري عام 2011 لتصل إلى 456 مليار دولار. ونرى من الجدول انخفاض الصادرات في عامي 2013 و2014 ليصل إلى 422 و403 مليار دولار على التوالي، ويعود سبب هذا الانخفاض إلى انخفاض الصادرات من السلع الأساسية والأغذية بسبب الفيضانات، وسوء المناخ في اغلب الدول الإفريقية ، مع وارتفاع قيمة العملات المحلية وما له من أثره سلبي.

جدول رقم (4) تطور أداء التجارة الخارجية لإفريقيا جنوب الصحراء خلال الفترة (2001-2014)

بالمليون دولار

البيان	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
الصادرات	86	90	112	152	189	230	273	344	252	348	456	437	422	403
معدل النمو %	-4.8	6.6	22.2	35.2	25.6	17.9	19.2	26.9	-26.8	36.6	26.2	-2.0	-3.2	-5.0
الواردات	84	82	105	135	166	200	241	304	252	297	363	383	404	405
الميزان التجاري	2.5	7.4	-79.6	17.1	23.4	30.1	32.1	39.7	-0.3	51.0	93.1	53.2	18.1	-2.5
حجم التجارة	170	172	217	288	356	429	514	648	504	645	819	820	825	808
الناتج المحلى الإجمالي	381	412	521	648	769	887	1031	1180	1106	1334	1504	1576	1655	1770
نسبة الصادرات من الناتج المحلى %	22.6	21.8	21.5	23.5	24.6	26	26.5	29.2	22.8	26.1	30.3	27.7	25.5	22.8
معدل الانفتاح %	44.6	41.7	41.7	44.4	46.3	48.4	49.9	54.9	45.6	48.4	54.5	52	49.8	45.6

المصدر: محسوب بواسطة الباحث بناءً على إحصاءات الأنكتاد (UNCTAD STAT, 2016).

وبصفة عامة فقد ارتفعت صادرات إفريقيا جنوب الصحراء إلى العالم خلال فترة الدراسة 2001-2014 بنسبة زيادة تقدر بـ 369% نتيجة لإجراءات تحرير التجارة، ومناطق التجارة الحرة في اغلب التجمعات الإقليمية ، واتفاقيات الشراكة الاقتصادية مع إفريقيا مثل (الاجوا مع الولايات المتحدة الأمريكية ، وكوتونو مع الاتحاد الأوربي) ، وقد انعكس الشراكة الاقتصادية بين إفريقيا جنوب الصحراء و الولايات المتحدة الأمريكية إلى ارتفاع الصادرات الإفريقية من المنتجات (الكيميائية والمواد الكيميائية العضوية وغير العضوية ، والسيارات وسيارات النقل الجماعي، ومصنوعات معدنية غير الفلزية وبعض الصناعات الأخرى من الملابس والمنسوجات)، حيث تصنف جنوب إفريقيا وموريشيوس كأكبر مصدرين للملابس والمنسوجات إلى الولايات

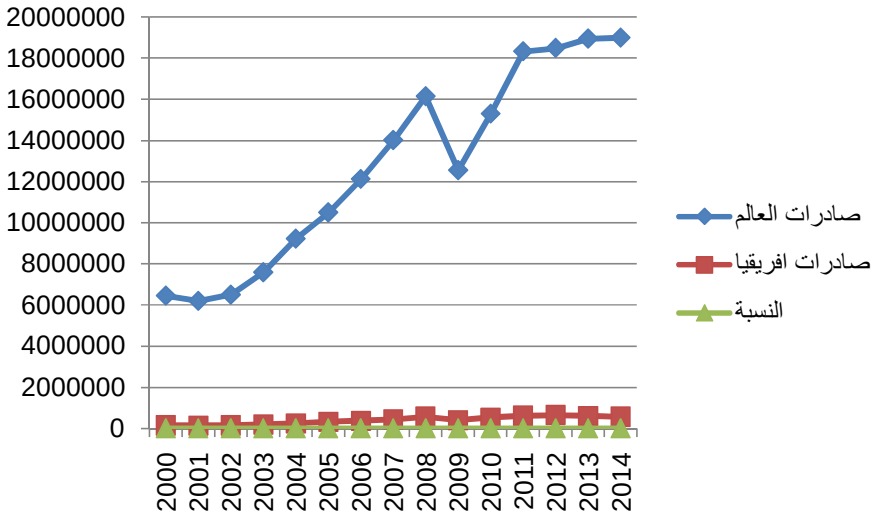
المتحدة [17]، كما تعتبر المنتجات والسلع الصناعية ذات قيمة مضافة عالية نسبياً، وقد استفادت بشكل كبير من انخفاض أسعار العملات المحلية الذي جعلت السلع ذات قدرة تنافسية أعلى ، واستفادت أيضا من تحرير التجارة الذي شهدته إفريقيا نتيجة الاتفاقيات التجارية.

وقد ساعد أيضا على ارتفاع الصادرات خلال فترة الدراسة زيادة أسعار بعض المعادن من ذهب وبلاتين وماس وبترول، وأيضا ارتفاع حصة الصادرات الصناعية في دول مثل موريشيوس وجنوب إفريقيا التي تصدر سلع (السيارات ، وسيارات النقل الجماعي، وقطع الغيار وبعض الآلات الأخرى).

كما أن منذ عام 2004 أخذت الصين في التعاقد مع الدول الإفريقية على أن تقوم بالتنقيب عن البترول، وإقامة كافة المشروعات الخاصة بقطاعات البترول والغاز الطبيعي والتصدير للأسواق الإفريقية، وإنشاء الطرق وإقامة السدود والمطارات والملاعب الرياضية[18].

تراوحت نسبة صادرات إفريقيا جنوب الصحراء السلعية من الصادرات العالمية خلال العام 2000 وحتى العام 2014 ما بين 2,2% و 3,6% ، وهذا يرجع إلي انخفاض قيمة الصادرات الإفريقية بصفة عامة مقارنة بصادرات بعض التكتلات الأولى مثل الاتحاد الأوروبي او دول آسيا وأمريكا الجنوبية، وانخفاض حجم الاقتصاد الأفريقي مقارنة بباقي العالم ، ويلاحظ أيضا أن نسبة الصادرات الإفريقية أخذت في الارتفاع حتى عام 2008، ثم انخفضت في عام 2009 ، ثم عاودت الزيادة عام 2010 ، وهذا يرجع إلى نفس السبب المذكور في الجدول السابق له مباشرة

شكل رقم (3) صادرات إفريقيا جنوب الصحراء إلى العالم خلال الفترة (2001-2014).



المصدر: رسم بواسطة الباحث بالاعتماد على بيانات الجدول السابق.

المبحث الثاني : مؤشرات التجارة الخارجية الإفريقية

تستخدم مؤشرات التجارة الخارجية لقياس القدرة التنافسية للدولة محل الدراسة مع مجموعة دول أو باقي دول العالم ، وتعبر عن أداء التجارة الخارجية، وبالإمكان استخدام التحليلات الآتية للمقاييس والمؤشرات التجارية في تعزيز فهم أنماط الصادرات الإفريقية، وعلى الرغم من أن هناك العديد من المؤشرات ، إلا أن هذه الدراسة تركز على المؤشرات القابلة للقياس الكمي التي تتوافر عنها البيانات، ويستند التحليل التالي للتجارة إلى عدد من المؤشرات تغطى الجوانب المختلفة لهيكل التجارة في إفريقيا، وأنماطها،

المطلب الأول: مؤشر التركيز السلعي

أولا: مؤشر التركيز السلعي للصادرات

إن قياس درجة التركيز السلعي للصادرات يفيد في معرفة تنوعها من حيث التكوين السلعي، أو مدى غلبة سلعة معينة أو عدد محدود من السلع على هيكل الصادرات، ولا شك في أن لذلك أثره على تحليل الصادرات، والسياسات التي تستخدم للتأثير فيها؛فارتفاع درجة التركيز السلعي في الصادرات ينطوي على قدر من المخاطرة يتمثل في زيادة احتمال تعرض

الدولة لصدمات الصادرات التي تنتقل إليها نتيجة لحدوث تقلبات حادة في أسعار السلع التي تشكل أهمية كبيرة في التركيب السلعي لصادراتها.[19]

ويستخدم الباحث هنا مؤشر هيرفندال- هيرشمان ، لقياس التركز السوقي لحصة الدولة من الصادرات العالمية في سلعة أو مجموعة سلعية محددة، أو تنوعها بين أكثر من سلعة أو مجموعة سلعية، وتتراوح قيمة المؤشر ما بين صفر وواحد، وتشير القيم الدنيا للمؤشر إلى درجات تركز أقل، فيما تشير القيم الأعلى إلى درجات تركز أكبر[19]، ويأخذ المؤشر الصيغة التالية[20]:

$$H_i = \frac{\sqrt{\sum_{j=1}^{n} (\frac{x_{ij}}{X_i})^2} - \sqrt{\frac{1}{n}}}{1 - \sqrt{\frac{1}{n}}}$$

حيث أن:

Hi: الرقم القياسي لتركز السلعة i.

Xij: قيمة صادرات الدولة j من السلعة i.

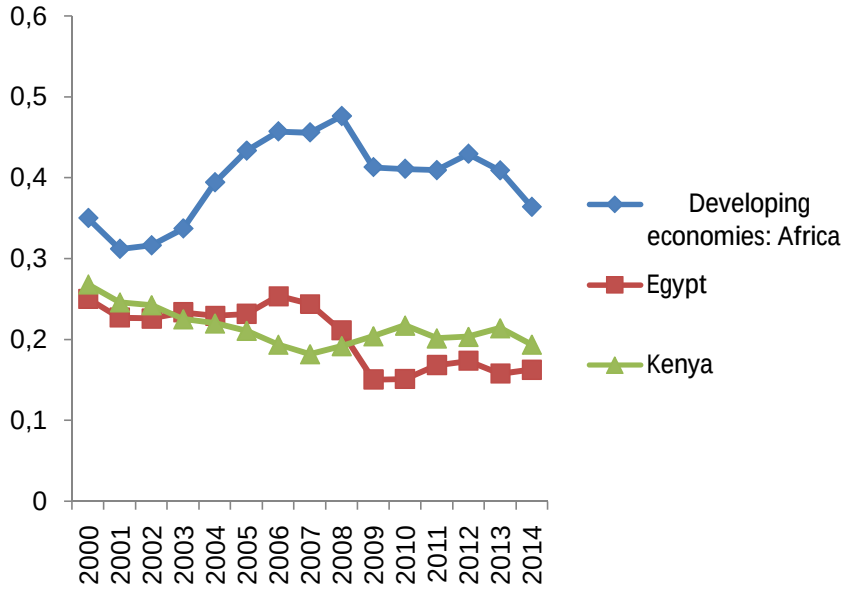
n : عدد الأسواق (الدول).

جدول رقم (5) تطور مؤشر التركيز السلعي للصادرات الإفريقية بالتطبيق على مصر وكينيا خلال الفترة (2001-2014)

السنوات	إفريقيا	مصر	كينيا
2001	0.312414	0.227203	0.246134
2002	0.316778	0.226294	0.242737
2003	0.337549	0.233785	0.225241
2004	0.39466	0.229282	0.220048
2005	0.433623	0.231729	0.211131
2006	0.457475	0.253856	0.193893
2007	0.456254	0.244255	0.182026
2008	0.476363	0.211404	0.192248
2009	0.41335	0.15075	0.204302
2010	0.411312	0.151702	0.217542
2011	0.40956	0.168591	0.201674
2012	0.429862	0.173758	0.203586
2013	0.40938	0.158256	0.214133
2014	0.364317	0.162935	0.193931

source:: www.unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=120

شكل رقم (4) تطور مؤشر التركيز السلعي للصادرات الإفريقية بالتطبيق على مصر وكينيا خلال الفترة (2001-2014)



المصدر: رسم بواسطة الباحث بالاعتماد على بيانات الجدول السابق.

وتتراوح قيمة المؤشر بين صفر وواحد صحيح، وكلما انخفضت قيمة المؤشر دل ذلك على انخفاض تركز الصادرات (زيادة تنوع الصادرات)[21] ، وكلما اقتربت من الواحد الصحيح يصبح شديد التركيز للسلع.

إفريقيا

وتظهر النتائج أن قيمة معامل التركيز متذبذبة حيث وصلت إلى أكبر قيمة لها في عام 2008م حيث بلغت 48% تقريبا، وهذا يعنى اتجاه الصادرات إلى التركيز السلعي خلال هذا العام، وذلك يرجع إلى تفوق السلع الأولية والأساسية في صادرات إفريقيا إلى العالم ، إلا أن قيمة معامل التركيز أخذت في التذبذب خلال باقي فترة الدراسة حتى وصلت إلى أقل قيمة لها في عامي 2001 و2002م وهى 31 % و32% على التوالي.

مصر

وتظهر النتائج أن قيمة معامل التركيز متذبذبة حيث كانت أقل قيمة لها في عام 2009م إذ بلغت 15%، حيث ارتفعت بشكل تدريجي لتصل إلى 25,3% و 24,4% في عامي 2006

و 2007م على التوالي، وأن قيمة معامل التركيز في عام 2006م بلغت 25.3% هي أعلى قيمة لها، وهذا يدل على تركز الصادرات على عدد قليل من السلع المصدرة غير البترولية على رأسها المنتجات المعدنية ومصنوعاتها والتي تمثل وحدها حوالي 45% من الصادرات غير البترولية ، ووفقا لدرجة التصنيع فلقد احتلت السلع تامة الصنع صدارة السلع المصدرة خلال الفترة من 2008 وحتى 2015 ثم بنسبة تتراوح ما بين 40 إلى 45 % يليها في نفس الفترة السلع البترولية ثم السلع نصف المصنعة .[22]

كينيا

وتظهر النتائج أن قيمة معامل التركيز متذبذبة حيث كانت أقل قيمة لها في عام 2007م إذ بلغت 18%، حيث ارتفعت بشكل تدريجي متذبذب لتصل إلى 20% و21%في عامي 2012 و 2013م على التوالي، وأن قيمة معامل التركيز في عام 2010م بلغت 21,7% ، وهذا يدل على تركز الصادرات الكينية في السلع الاستهلاكية ، حيث تهيمن السلع الزراعية وخصوصا الشاي، والزهور والمنتجات البستانية (الفواكه والخضر) على صادرات كينيا، حيث تمثل ما يقرب من 60 في المائة من مجموع الصادرات،[23] حيث تعتبر السوق الإفريقية هي اكبر مستورد للسلع الكينية ما يمثل 50% تقريبا من قيمة الصادرات خاصة دول الجوار مثل تنزانيا أوغندا تليها أوروبا بنسبة 28% واسيا بنسبة 15%، ثم دول الكوميسا التي تمثل 11% من الأسواق المستهلكة للسلع الكينية.[24]

ووفقاً للمؤشرات الثلاثة السابقة فإن قيمة مؤشر التركيز مستقرة إلى حد ما خلال الفترة 2010-2014، وهو ما يشير إلى انخفاض درجة تركيز وزيادة تنوع هيكل الصادرات السلعية لمناطق مصر وكينيا ، وتشابه هيكل صادراتها مع هيكل الصادرات العالمية مما يشير إلى انخفاض درجة تركز تلك الصادرات، في حين إفريقيا جنوب الصحراء أكثر تركيزا وهيكل صادرتها غير متنوع .

ثانيا: مؤشر التركيز السلعي للواردات

بنفس الطريقة التي تم بها قياس التركيز السلعي للصادرات، فإن حساب التركيز السلعي للواردات يفيد في معرفة مدى تنوعها من حيث التكوين السلعي، أو غلبة عدد محدود من السلع على هيكل الواردات، والسياسات التي تستخدم للتأثير فيها، فمن البديهي أن السياسات الموجهة للتأثير في الواردات الاستهلاكية تختلف كثيرا عن تلك التي توجه للتأثير في الواردات الاستثمارية وهكذا.

وعلى ذلك فإن تنوع الواردات يسمح باستخدام حزمة من السياسات للتأثير في إجمالها، أما تركزها فيحد من فرصة استخدام سياسات متعددة لإصلاح مسارها، إذ أن ارتفاع درجة التركيز السلعي في الواردات ينطوي على قدر من المخاطرة يتمثل في زيادة احتمال تعرض الدولة للصدمات الخارجية التي تنتقل إليها نتيجة لحدوث تقلبات حادة في الأسعار التي تشكل أهمية كبيرة في التركيب السلعي لوارداتها.[25]

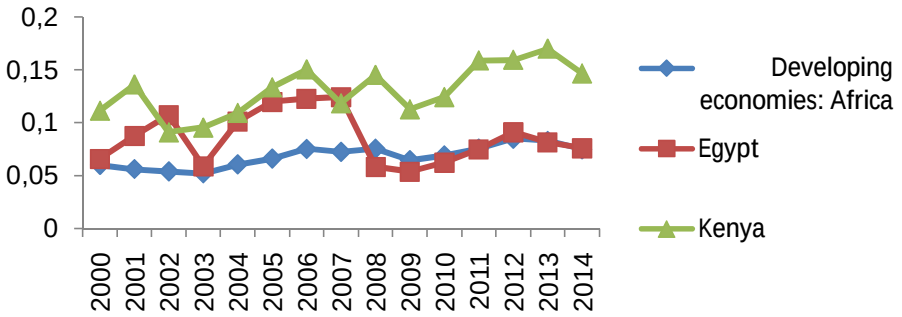
وكلما اقترب معامل التركيز من الصفر أصبح أقل تركيزاً للواردات، وكلما اقترب من الواحد الصحيح يصبح شديد التركيز لها.

جدول رقم (6): معامل التركيز للواردات الإفريقية بالتطبيق على مصر وكينيا خلال الفترة (2001-2014)

السنوات	إفريقيا	مصر	كينيا
2001	0.056297	0.08773	0.136268
2002	0.053987	0.107101	0.091013
2003	0.052075	0.059069	0.095471
2004	0.060697	0.101274	0.109357
2005	0.066215	0.119811	0.133585
2006	0.075245	0.123154	0.150557
2007	0.072469	0.124493	0.118484
2008	0.075596	0.05829	0.145347
2009	0.064574	0.053792	0.112842
2010	0.069216	0.062538	0.124384
2011	0.075539	0.074863	0.159054
2012	0.084907	0.091094	0.159724
2013	0.082925	0.081494	0.170165
2014	0.07481	0.076119	0.146817

source:: www.unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=120

شكل رقم (5) تطور معامل التركيز للواردات خلال الفترة (2001-2014)



المصدر:رسم بواسطة الباحث بالاعتماد على بيانات الجدول السابق.

وتظهر النتائج أن قيمة معامل التركيز لإفريقيا متذبذبة حيث كانت أقل قيمة لها في عام 2003م إذ بلغت 5%، حيث ارتفعت بشكل تدريجي لتصل إلى 8,5% و8,3%في عامي 2012 و 2013م على التوالي، وأن قيمة معامل التركيز في عام 2012م بلغت 8,5% هي أعلى قيمة لها، وهذا يدل على تركز الواردات من العالم في السلع الصناعية ، ويرجع ذلك إلى استيراد سلع عالية القيمة مثل الآلات ووسائل النقل التي تستخدم في عمليات الإنتاج الصناعي.

أما لدولة مصر فتظهر النتائج أن قيمة معامل التركيز متذبذبة حيث كانت أقل قيمة لها في عام 2009م إذ بلغت 5,3%، حيث ارتفعت بشكل تدريجي لتصل إلى 12,3% و12,4%في عامي 2006 و 2007م على التوالي، وأن قيمة معامل التركيز في عام 2007م بلغت 12,4% هي أعلى قيمة لها، وهذا يدل على تركز الواردات من العالم في السلع الوسيطة والاستثمارية ، فطبقا للمجموعات السلعية احتلت الآلات والأجهزة الكهربائية وأجزاؤها صدارة المجموعات السلعية المستوردة حيث بلغت نسبتها حوالي 18% تقريبا في المتوسط خلال فترة الدراسة تليها مباشرة المجموعة السلعية للمنتجات المعدنية ، أما طبقا لدرجة الاستخدام فاحتلت السلع الوسيطة صدارة السلع المستوردة من عام 2008 وحتى عام 2015 بنسبة 40% في المتوسط تليها السلع الاستثمارية بنسبة 20% في المتوسط .[26]

وبالنسبة لدولة كينيا فتظهر النتائج أن قيمة معامل التركيز متذبذبة حيث كانت أقل قيمة لها في عام 2002م إذ بلغت 9%، حيث ارتفعت بشكل تدريجي لتصل إلى 16% و17%في عامي 2012 و 2013م على التوالي، وأن قيمة معامل التركيز في عام 2013م بلغت 17% هي أعلى قيمة لها، وهذا يدل على تركز الواردات من العالم في السلع الصناعية ، ويرجع ذلك

إلى استيراد سلع عالية القيمة مثل الآلات ووسائل النقل التي تستخدم في عمليات الإنتاج الصناعي.

ووفقاً للمؤشرات الثلاثة السابقة فإن قيمة مؤشر التركيز للواردات منخفضة جدا خلال الفترة 2010-2014، حيث عندما يقترب المؤشر للصفر يدل إلى انخفاض درجة التركيز أو أصبح أقل تركيزاً للواردات وزيادة تنوع هيكل الواردات السلعية لمناطق مصر وإفريقيا جنوب الصحراء ، في حين كينيا أكثر تركيزا وهيكل وارداتها غير متنوع إلى حد ما ويرجع ذلك كما ذكرنا إلى استيراد سلع عالية القيمة مثل السلع الرأسمالية والآلات ووسائل النقل التي تستخدم في عمليات الإنتاج الصناعي.

المطلب الثاني: مؤشر التنوع السلعي

- **مؤشر التنوع** Diversification index: يقيس هذا المؤشر انحراف حصة صادرات السلع الرئيسية لدولة معينة لإجمالي صادراتها عن حصة الصادرات لتلك السلع الرئيسية في الصادرات العالمية، وتتراوح قيمة هذا المؤشر ما بين الصفر والواحد، بحيث إنه كلما اقتربت قيمة المؤشر من صفر كانت درجة تنوع الصادرات أعلى، وعندما تصل قيمة المؤشر إلى الصفر يتطابق هيكل الصادرات المحلية مع هيكل الصادرات العالمية.[27] ويأخذ المؤشر الصيغة التالية:

$$S_j = \frac{\sum_i \left| h_{ij} - h_i \right|}{2}$$

حيث إن:

hij: النصيب النسبي للسلعة i في صادرات الدولة j.

hi: النصيب النسبي للسلعة i في إجمالي الصادرات العالمية.

أولا : مؤشر التنوع السلعي لصادرات مصر وكينيا وإفريقيا

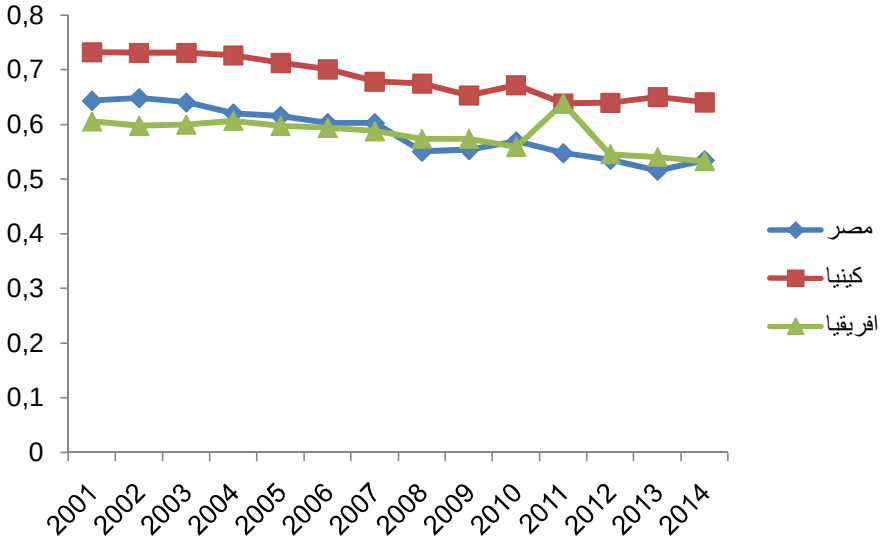
جدول (7) : مؤشر التنوع السلعي للصادرات الإفريقية بالتطبيق على مصر وكينيا خلال الفترة (2001-2014)

السنوات	مصر	كينيا	إفريقيا
2001	0.644	0.733	0.606
2002	0.649	0.732	0.598
2003	0.641	0.732	0.6
2004	0.621	0.727	0.607
2005	0.616	0.713	0.598

0.594	0.702	0.603	2006
0.588	0.679	0.603	2007
0.574	0.675	0.551	2008
0.574	0.654	0.554	2009
0.559	0.672	0.57	2010
0.639	0.639	0.548	2011
0.546	0.64	0.536	2012
0.541	0.651	0.516	2013
0.533	0.641	0.535	2014

source:: www.unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=120

شكل رقم (6) تطور معامل التركيز للواردات خلال الفترة (2001-2014)



المصدر: رسم بواسطة الباحث بالاعتماد على بيانات الجدول السابق.

وتظهر النتائج أن قيمة معامل التنوع لإفريقيا متذبذبة حيث كانت أقل قيمة لها في عام 2014م إذ بلغت 0,533 حيث ارتفعت بشكل تدريجي لتصل إلى أعلى قيمة لها وهى 0,639 عامي 2011 ، وتظهر النتائج أن قيمة معامل التنوع لمصر متذبذبة حيث كانت أقل قيمة لها في عام 2013م إذ بلغت 0,516 حيث كانت غير مستقرة لتصل إلى أقصى قيمة لها وهى 0,649 عام 2002 كما تظهر النتائج أن قيمة معامل التنوع لكينيا متذبذبة حيث كانت أقل

قيمة لها في عام 2011م إذ بلغت 0,639 حيث أيضا كانت غير مستقرة لتصل إلى أقصى قيمه لها عام 2001 كانت 0,733 هي أعلى قيمة لها.

ووفقاً للمؤشرات الثلاثة السابقة فإن قيمة مؤشر التنوع السلعي منخفضة جدا خلال الفترة 2010-2014، حيث عندما يقترب المؤشر للصفر يدل إلى ارتفاع درجة التنوع وزيادة تنوع هيكل الصادرات السلعية، ونرى من الجدول أن الصادرات المصرية الأكثر تنوع يليها منطقة إفريقيا جنوب الصحراء ، في حين تعتبر وهيكل صادرات كينيا الأقل تنوع ويرجع ذلك إلى سيطرة وغلبة السلع الزراعية خاصة الشاي والبن على هيكل الصادرات.

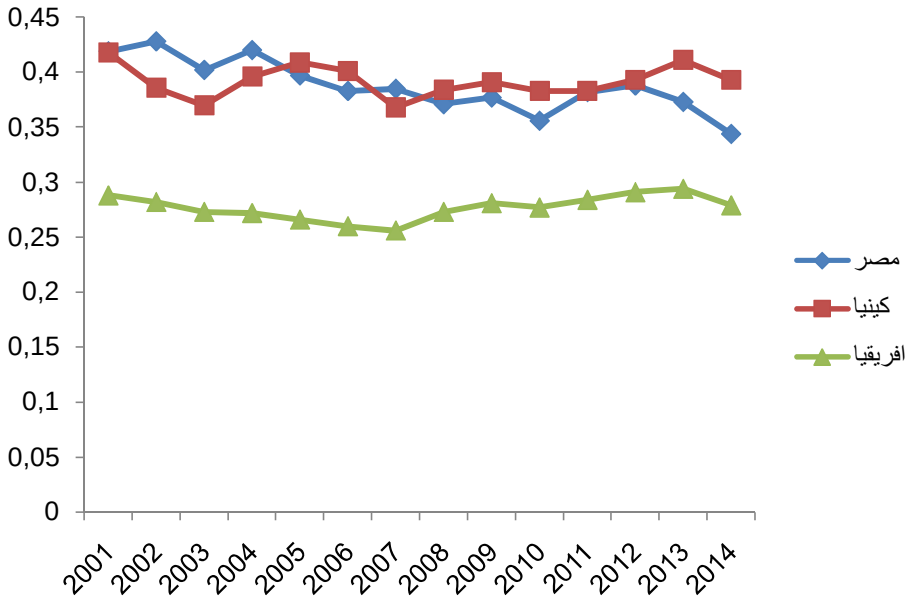
ثانيا: مؤشر التنوع للواردات مصر وكينيا وإفريقيا

جدول (8) : مؤشر التنوع السلعي للواردات الإفريقية بالتطبيق على مصر وكينيا خلال الفترة (2001-2014)

السنوات	مصر	كينيا	إفريقيا
2001	0.419	0.418	0.288
2002	0.428	0.386	0.282
2003	0.402	0.37	0.273
2004	0.42	0.396	0.272
2005	0.397	0.409	0.266
2006	0.383	0.401	0.26
2007	0.385	0.368	0.256
2008	0.371	0.384	0.273
2009	0.377	0.391	0.281
2010	0.356	0.383	0.277
2011	0.382	0.383	0.284
2012	0.388	0.393	0.291
2013	0.373	0.411	0.294
2014	0.344	0.393	0.279

source:: www.unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=120

شكل رقم (7) تطور مؤشر التنوع للواردات خلال الفترة (2001-2014)



المصدر: رسم بواسطة الباحث بالاعتماد على بيانات الجدول السابق.

وتظهر النتائج أن قيمة معامل التنوع الواردات لإفريقيا كانت متذبذبة حيث أقل قيمة لها في عام 2007م إذ بلغت 0,265 حيث ارتفعت بشكل تدريجي لتصل إلى 0,942 عام 2013 وهي أعلى قيمة لها ، كما تظهر النتائج أن قيمة معامل التنوع الواردات لمصر متذبذبة حيث كانت أقل قيمة لها في عام 2014م إذ بلغت 0,344حيث كانت غير مستقرة لتصل إلى أعلى قيمة لها 0,428عام 2002عام 2002، أما كينيا فتظهر النتائج أن قيمة معامل التنوع متذبذبة حيث كانت أقل قيمة لها في عام 2007م إذ بلغت 0,368حيث بلغت أعلى قيمة لها عام 2001 لتصل إلى, 0418.

ووفقاً للمؤشرات الثلاثة السابقة فإن قيمة مؤشر التنوع السلعي منخفضة جدا خلال الفترة 2010-2014، حيث عندما يقترب المؤشر للصفر يدل إلى ارتفاع درجة التنوع وزيادة تنوع هيكل الصادرات السلعية، ونرى من الجدول أن الصادرات المصرية الأكثر تنوع يليها منطقة إفريقيا جنوب الصحراء ، في حين تعتبر وهيكل صادرات كينيا الأقل تنوع ويرجع ذلك إلى سيطرة وغلبة السلع الزراعية خاصة الشاي والبن على هيكل الصادرات.

ثانيا : مؤشر التوافق التجاري مصر وكينيا وإفريقيا

هو مؤشر استخدمه Michaely عام 1996 ومن خلال هذا المؤشر يمكن تقدير احتمال تحويل التجارة من خلال عمل مقارنة بين كل من الهيكل السلعي للصادرات والواردات لمصر أو كينيا مع الهيكل السلعي لصادرات وواردات الشريك التجاري. أي أن هذا المؤشر يقيس مدى توافق صادرات دولة أو مجموعة من الدول مع واردات الشريك التجاري ، حيث يستخدم مؤشر التوافق التجاري لتسهيل التجارة الإقليمية بحيث لا تضطر الدول الأعضاء في منطقة تجارة حرة إلى الاعتماد على دول أخرى خارج المنطقة كمصدر للسلع المستوردة، أو سوق لمنتجاتها، لذلك يستخدم لبحث مدى إمكانية تحويل التجارة.[28]

ويأخذ المؤشر الصيغة التالية:[29]

$$TCI = 1 - \{ (\sum_{i=1}^{n} | Mbi - Xai |) / 2 \}$$

حيث إن : Mbi هي نسب واردات السلعة **i** من إجمالي واردات الدولة **b**

Xai :هي نسبة صادرات السلعة **i** من إجمالي صادرات الدولة **a**

وتتراوح قيمة المؤشر بين (صفر، 100%) ، ويأخذ المؤشر قيمة الصفر عندما لا يكون هناك تطابق بين السلع التي يستوردها الشريك التجاري وتلك التي تصدرها كينيا، ويأخذ المؤشر قيمة 100% في حالة التطابق التام بين صادرات كينيا وواردات الشريك التجاري ، و يشير ارتفاع درجة التكامل إلى زيادة احتمال ترتيبات تجارة ناجحة بين دولتين أو أكثر ، وتكمن أهمية المؤشر أيضا في أن ارتفاعه يدل على توافق أكبر مع الطلب العالمي أو أسواق دولية، بينما يدل على العكس إذا انخفضت قيمته، كما أن التغيرات في قيمة ذلك المؤشر عبر الزمن تعطى فكرة عما إذا كان وضع التجارة يصبح أكثر أو أقل توافقاً.[30] ومن المحددات الأساسية لتنافسية صادرات أية دولة هو قدرتها على الاستجابة للتغيرات في الطلب العالمي، ومن ثم فإن توافق صادرات أية دولة مع واردات أهم الأسواق الدولية هو الخطوة الأولى لرفع قدرات الدول المصدرة على اقتحام الأسواق الدولية.[31]

جدول رقم (9) قيمة مؤشر التوافق التجاري لمصر وكينيا و إفريقيا جنوب الصحراء مع العالم للفترة 2001 - 2013

البيان	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
مصر	0.34	0.34	0.35	0.37	0.38	0.39	0.39	0.44	0.44	0.43	0.45	0.45	0.47
كينيا	0.27	0.27	0.27	0.27	0.28	0.30	0.32	0.32	0.34	0.32	0.34	0.34	0.34
إفريقيا جنوب الصحراء	0.40	0.40	0.40	0.40	0.39	0.39	0.39	0.39	0.40	0.41	0.42	0.42	0.42

المصدر : محسوب بناًء على بيانات UNCTAD Online Handbook of Trade Statistics (2016)

ويتضح من الجدول (9) ارتفاع قيمة المؤشر خلال فترة الدراسة 2001-2014 لمصر من 34% عام 2001 إلى 47% عام 2013 وهى أكبر قيمة لها خلال فترة الدراسة، وارتفاع قيمة المؤشر لكل من كينيا وإفريقيا جنوب الصحراء من 27% و40% إلى 34% و42% على التوالي، ويدل تطور وارتفاع قيمة (تحسن) مؤشر التوافق التجاري عبر فترة الدراسة لصادرات مصر وكينيا وإفريقيا جنوب الصحراء مع الأسواق الدولية .

ثالثا: مؤشر تشابه وتماثل التجارة (صادرات وواردات)

Indicator of similarity in merchandise trade structures

وهو يوضح مدى تشابه أو مدى تغير الأنماط التصديرية مصر وكينيا وإفريقيا جنوب الصحراء بالمقارنة مع دولة أخرى، وتتراوح قيمة المؤشر بين صفر و100، حيث يشير الصفر إلى عدم التماثل الكامل للصادرات أو الواردات ، في حين يشير الرقم 100 إلى تماثل تام للصادرات أو الواردات ، أي زيادة درجة التشابه بين هيكل الصادرات أو الواردات السلعية للطرفين ، وبذلك يمكن أن نستنتج مدى التشابه والاختلاف بين الهياكل الإنتاجية ، ومن ثم إمكانية خلق التجارة بينهما، حيث يمكن استيراد بعض السلع من الدول الأعضاء في الاتفاقية بدلا من مثيلاتها المنتجة محليا بتكلفة أكثر.[32] ويأخذ المؤشر الصيغة:[33]

$$S_{ab} = [\ Smin(H_{i(ac)}, H_{i(bc)})\ ]*100$$

$X_{i(ac)}$ تمثل نسبة صادرات أو واردات السلعة **i** من منتجات الدولة **a** إلى العالم **c.**

$X_{i(bc)}$ تمثل نسبة صادرات أو واردات السلعة **i** من منتجات الدولة **b** إلى العالم **c.**

وتعتمد قدرة مصر وكينيا وإفريقيا جنوب الصحراء في الاستفادة من آثار خلق التجارة علي درجة التشابه لهيكل صادرات مصر وكينيا وإفريقيا جنوب الصحراء وهيكل صادرات الشريك التجاري أو العكس، لذلك كان لابد من تحديد مدى التفاوت بين الهيكل الإنتاجي للطرفين، وهل يسمح هذا التفاوت بفرصة للتخصص في الإنتاج وخلق التجارة، وسوف يتم ذلك من خلال مؤشر تماثل الصادرات واردات مصر وكينيا وإفريقيا جنوب الصحراء مع الشريك التجاري من حيث الموارد الإنتاجية التي تنعكس في الغالب على الهيكل السلعي للتجارة الخارجية، وبالتالي فإن مدى التماثل والتشابه بين صادرات وواردات كل من الطرفين يعتبر مؤشراً على تشابه هياكلهما الإنتاجية.

جدول (10) قيمة مؤشر تماثل الصادرات لكينيا مع مصر وإفريقيا جنوب الصحراء والعالم 2001-2014

	البيان	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	المتوسط
مصر	تماثل الصادرات	0.30	0.41	0.37	0.40	0.40	0.32	0.29	0.31	0.37	0.36	0.37	0.38	0.40	0.36
إفريقيا جنوب الصحراء	تماثل الصادرات	0.28	0.28	0.26	0.24	0.23	0.23	0.24	0.21	0.25	0.24	0.24	0.25	0.26	0.25
العالم	تماثل الصادرات	0.27	0.27	0.27	0.27	0.29	0.30	0.32	0.32	0.35	0.33	0.36	0.36	0.36	0.31

المصدر : محسوب بناًء على بيانات UNCTAD Online Handbook of Trade Statistics (2016)

ويتضح من الجدول رقم (10) ارتفعت قيمة مؤشر تماثل الصادرات مع مصر من 30% عام 2001 إلى 40% عام 2013 أما بالنسبة لمتوسط قيمة المؤشر فبلغت 36% أما قيمة المؤشر مع وإفريقيا جنوب الصحراء انخفضت قيمة مؤشر من 28% عام 2001 إلى 26% عام 2013 أما بالنسبة لمتوسط قيمة المؤشر فبلغت 25%، في حين انخفضت قيمة المؤشر مع العالم من 27% عام 2001 إلى 36% عام 2013 أما بالنسبة لمتوسط قيمة المؤشر فبلغت 31%

خلال فترة الدراسة 2001-2014، وهذا يدل على أن الهياكل الإنتاجية لكينيا غير متماثلة مع مصر و وإفريقيا جنوب الصحراء وباقي دول العالم ، وبالتالي محدودية فرص إنشاء تجارة بينهما نتيجة الاتفاقيات وعلى الرغم من ذلك، هنالك إمكانية لأن تشهد العلاقة بينهما تبادلاً تجارياً في بعض الأنشطة والقطاعات التي بها سلع متميزة.

النتائج

تشير نتائج البحث فيما يخص تطور التجارة الخارجية الإفريقية وهى كما يلي:

بالنسبة لمصر

يتضح لنا تطور حركة الصادرات المصرية السلعية خلال الفترة من 2001 وحتى عام 2015 أن حجم الصادرات من بداية فترة الدراسة وحتى عام 2014 أخذت في التصاعد إلا أن هناك أعوام من فترة الدراسة ارتفعت الصادرات بشكل ملحوظ وتبين لنا أنها ترجع لتوقيع مصر العيد من الاتفاقيات الدولية سواء مع الاتحاد الأوروبي أو تركيا أو الصين ولكن بصفة عامة إذا قورنت هذه الصادرات بالصادرات العالمية فهي نسبة ضئيلة جداً إلا أن نسبتها إلى إفريقيا معقولة نسبياًن

أما مؤشر التركيز للصادرات المصرية فكانت النتائج أن قيمة معامل التركيز متذبذبة حيث كانت أقل قيمة لها في عام 2009م إذ بلغت 15%، حيث ارتفعت بشكل تدريجي لتصل إلى 25,3% و24,4% في عامي 2006 و 2007م على التوالي، وأن قيمة معامل التركيز في عام 2006م بلغت 25.3% هي أعلى قيمة لها، وهذا يدل على تركز الصادرات على عدد قليل من السلع المصدرة غير البترولية على رأسها المنتجات المعدنية ومصنوعاتها، وبالنسبة للواردات فتظهر النتائج أن قيمة معامل التركيز للواردات متذبذبة حيث كانت أقل قيمة لها في عام 2009م إذ بلغت 5,3%، حيث ارتفعت بشكل تدريجي لتصل إلى 12,3% و12,4%في عامي 2006 و 2007م على التوالي، وأن قيمة معامل التركيز في عام 2007م بلغت 12,4% هي أعلى قيمة لها، وهذا يدل على تركز الواردات من العالم في السلع الوسيطة والاستثمارية

أما مؤشر التنويع للصادرات وتظهر النتائج أن قيمة معامل التنوع متذبذبة حيث كانت أقل قيمة لها في عام 2013م إذ بلغت 0,516حيث كانت غير مستقرة لتصل إلى أقصى قيمة لها وهى 0,649عام 2002 .

أما بالنسبة لمؤشر التوافق التجاري لمصر مع كينيا وإفريقيا جنوب الصحراء تبين ارتفاع قيمة المؤشر خلال فترة الدراسة 2001-2014 لمصر من 34% عام 2001 إلى 47% عام 2013 وهى أكبر قيمة لها خلال فترة الدراسة

أما بالنسبة لمؤشر التماثل لمصر ارتفعت قيمة مؤشر تماثل الصادرات مع مصر من 30% عام 2001 إلى 40% عام 2013 أما بالنسبة لمتوسط قيمة المؤشر فبلغت 36%.

النسبة لكينيا

وتظهر النتائج أن قيمة معامل التركيز متذبذبة حيث كانت أقل قيمة لها في عام 2007م إذ بلغت 18%، حيث ارتفعت بشكل تدريجي متذبذب لتصل إلى 20% و21%في عامي 2012 و 2013م على التوالي، وأن قيمة معامل التركيز في عام 2010م بلغت 21,7% ، وهذا يدل على تركز الصادرات الكينية في السلع الاستهلاكية ، حيث تهيمن السلع الزراعية وخصوصا الشاي، والزهور والمنتجات البستانية (الفواكه والخضر) على صادرات كينيا

وتظهر النتائج أن قيمة معامل التركيز متذبذبة حيث كانت أقل قيمة لها في عام 2002م إذ بلغت 9%، حيث ارتفعت بشكل تدريجي لتصل إلى 16% و17%في عامي 2012 و 2013م على التوالي ، وأن قيمة معامل التركيز في عام 2013م بلغت 17% هي أعلى قيمة لها، وهذا يدل على تركز الواردات من العالم في السلع الصناعية ، ويرجع ذلك إلى استيراد سلع عالية القيمة مثل الآلات ووسائل النقل التي تستخدم في عمليات الإنتاج الصناعي.

وتظهر النتائج أن قيمة معامل التنوع متذبذبة حيث كانت أقل قيمة لها في عام 2011م إذ بلغت 0,639 حيث أيضا كانت غير مستقرة لتصل إلى أقصى قيمه لها عام 2001 كانت 0,733 هي أعلى قيمة لها.بلغت قيمة مؤشر التماثل مع العالم من 27% عام 2001 إلى 36% عام 2013 أما بالنسبة لمتوسط قيمة المؤشر فبلغت 31% خلال فترة الدراسة 2001-2014، وهذا يدل على أن الهياكل الإنتاجية لكينيا غير متماثلة مع مصر و وإفريقيا جنوب الصحراء وباقي دول العالم ، وبالتالي محدودية فرص إنشاء تجارة بينهما نتيجة الاتفاقيات وعلى الرغم من ذلك، هنالك إمكانية لأن تشهد العلاقة بينهما تبادلاً تجارياً في بعض الأنشطة والقطاعات التي بها سلع متميزة.

بالنسبة لإفريقيا

وتظهر النتائج أن قيمة معامل التركيز متذبذبة حيث وصلت إلى أكبر قيمة لها في عام 2008م حيث بلغت 48%، وهذا يعنى اتجاه الصادرات إلى التركيز السلعي خلال هذا العام، وذلك يرجع إلى تفوق السلع الأولية والأساسية في صادرات إفريقيا إلى العالم ، إلا أن قيمة معامل التركيز أخذت في التذبذب خلال باقي فترة الدراسة حتى وصلت إلى أقل قيمة لها في عامي 2001 و2002م وهى 31 % و32% على التوالي.

وتظهر النتائج أن قيمة معامل التركيز للواردات متذبذبة حيث كانت أقل قيمة لها في عام 2003م إذ بلغت 5%، حيث ارتفعت بشكل تدريجي لتصل إلى 8,5% و8,3%في عامي 2012 و 2013م على التوالي ، وأن قيمة معامل التركيز في عام 2012م بلغت 8,5% هي أعلى قيمة لها، وهذا يدل على تركز الواردات من العالم في السلع الصناعية ، ويرجع ذلك إلى استيراد سلع عالية القيمة مثل الآلات ووسائل النقل التي تستخدم في عمليات الإنتاج الصناعي.

وتظهر النتائج أن قيمة معامل التنوع متذبذبة حيث كانت أقل قيمة لها في عام 2014م إذ بلغت 0,533 حيث ارتفعت بشكل تدريجي لتصل إلى أعلى قيمة لها وهى 0,639 عامي 2011 .

ما قيمة مؤشر التماثل لإفريقيا جنوب الصحراء انخفضت قيمة مؤشر من 28% عام 2001 إلى 26% عام 2013 أما بالنسبة لمتوسط قيمة المؤشر فبلغت 25%.

التوصيات

1- توسيع نطاق الاتفاقيات الدولية وفتح أسواق خارجية جديدة من شانها زيادة الصادرات السلعية للدول محل الدراسة .

2- مراجعة السياسات الاقتصادية الحالية فيما يخص بتشجيع الصادرات والتركيز على السلع ذات الميزة النسبية

3- على الدول الإفريقية أو الدول الإفريقية داخل الجماعات الاقتصادية أن تراعى عملية التماثل والتشابه في الصادرات حتى تؤدى إلى زيادة التجارة البينية ومن ثم التجارة الخارجية.

الهوامش

([1]) معهد التخطيط القومي، الاقتصاد المصري 2008، 2009، بناء الطاقة الإنتاجية والتنمية في مصر، نوفمبر 2010، ص161.

([2]) موقع الهيئة العامة للاستعلامات المصرية

http://www.us.sis.gov.eg/Ar/Templates/Articles/tmpArticles.aspx?CatID=#171.V6uELRH9mP .8

([3]) موقع الهيئة العامة للاستعلامات المصرية

http://www.us.sis.gov.eg/Ar/Templates/Articles/tmpArticles.aspx?CatID=#171.V6uELRH9mP .8

([4]) الأهرام العدد 44217 بتاريخ 29 ديسمبر 2007، محمد الصديق.

([5]) موقع الهيئة العامة للاستعلامات المصرية

http://www.us.sis.gov.eg/Ar/Templates/Articles/tmpArticles.aspx?CatID=#171.V6uELRH9mP .8

[6]- Alexander Yeats & Francis Ng," **Kenya Export Prospects and Problems**", (Washington DC: World Bank, Africa Region Working Paper Series No. 90 , October 2005) .p15

[7] - Beatrice Waithera Githanga & Thomas Marmefelt " **Trade Liberalization and Economic Growth in Kenya An empirical Investigation (1975-2013)",** (Swedish : Södertörns högskola University, Department of Economics Master Thesis 30 Credits, Economics , 2015).p4

[8] - Jane Kiringai **, " Trade Policy and Transport Costs in Kenya",** (Nottingham : University of Nottingham, CREDIT Research Paper No., 06/11, Centre for Research in Economic Development and International Trade).p8

[9] - Beatrice Waithera Githanga & Thomas Marmefelt " **Trade Liberalization and Economic Growth in Kenya An empirical Investigation (1975-2013)",** (Swedish : Södertörns högskola University, Department of Economics Master Thesis 30 Credits, Economics , 2015).p5

[10] - Beatrice Waithera Githanga & Thomas Marmefelt **" Trade Liberalization and Economic Growth in Kenya An empirical Investigation (1975-2013)",** (Swedish : Södertörns högskola University, Department of Economics Master Thesis 30 Credits, Economics , 2015).p6

[11] - Jane Kiringai **, " Trade Policy and Transport Costs in Kenya",** (Nottingham : University of Nottingham, CREDIT Research Paper No., 06/11, Centre for Research in Economic Development and International Trade).p9

([12])-European Commission :**Overview of EPA negotiations updated September 2015 Economic Partnership Agreement Negotiations** ,(EU : European Commission ,2015), online at :http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/september/tradoc_144912.pdf

[13] - محمود أبو العينين (محرر) ، **التقرير الاستراتيجي الإفريقي 2001-2002 :أفريقيا والعالم** :(القاهرة: مركز البحوث الأفريقية، معهد البحوث والدراسات الأفريقية، جامعة القاهرة،2002)، ص97.

[14] - موقع تجارة "السادك " : http://www.sadctrade.org/files/TPR%20Botswana.pdf

[15]- منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، **تقرير التنمية الصناعية لعام 2011**، كفاءة استخدام الطاقة في الصناعة من أجل تكوين مستدام للثروة، مركز فيينا الدولي، ص17

[16]- نرى على سبيل المثل انخفض معدل النمو فى الولايات المتحدة الأمريكية بمقدار 14,5%، في حين بلغ معدل النمو في الاتحاد الأوربي بمقدار 20% ، أما أفريقيا جنوب الصحراء كان الانخفاض أكثر شدة ووصل إلى 36% سواء من صادراتها إلي الاتحاد الأوربي والولايات المتحدة الأمريكية، وقد أدى الانخفاض في عائدات الصادرات الصناعية مع الانخفاض في أسعار السلع إلى انخفاض الواردات من المدخلات اللازمة للعملية الإنتاجية. وقد وصل معدل نمو الصادرات الصناعية لأفريقيا جنوب الصحراء خلال الفترة 2005-2009 إلى 3,8% مقابل 14,5% خلال الفترة 2000-2004.

[17] -Matthew Stern & Niall Condon " **The Effectiveness of African Growth and Opportunity Act**

(AGOA) in increasing trade from Least Developed Countries",(London: EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education, University of London, March 2011).p34

[18] - (السفير/ جلال عبد المعز، "الصين وأفريقيا"، آفاق أفريقية، المجلد السابع، العدد 23، شتاء 2007، ص ص 18-20)

[19] نانيس فكرى محمد ناشد، نموذج لقياس الطلب على الصادرات المصرية خلال الفترة (1991-2004) ، **رسالة ماجستير غير منشورة**، (جامعة القاهرة: كلية الاقتصاد والعلوم السياسية،2008).ص78.

[19]- صندوق النقد العربي: **التقرير الاقتصادي العربي الموحد 2012**، (أبوظبي: صندوق النقد العربي، الدائرة الاقتصادية والفنية، 2012)، ص 171.

[20] -(UNCTAD STAT, 2013).

[21] إيناس فهمي حسين عبد الله ،اتفاقية مناطق التجارة الحرة ومشكلة تنمية الصادرات الحالة المصرية (74-1999)، **رسالة ماجستير غير منشورة**،(جامعة القاهرة: كلية الاقتصاد والعلوم السياسية،2003).ص39.

[22] موقع الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء المصري

.6171http://www.capmas.gov.eg/Pages/StaticPages.aspx?page_id=

[23]http://www.fao.org/docrep/008/x8731a/x8731a10.htm

[24]Beatrice Waithera Githanga & Thomas Marmefelt **" Trade Liberalization and Economic Growth in Kenya An empirical Investigation (1975-2013)",** (Swedish : Södertörns högskola University, Department of Economics Master Thesis 30 Credits, Economics , 2015).p9

[25] محمود رضا فتح الله ، دراسة قياسية للواردات في مصر، **رسالة ماجستير غير منشورة** ، (جامعة القاهرة: كلية الاقتصاد والعلوم السياسية ،2002) ،ص68.

[26] موقع الجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء المصري

.6171http://www.capmas.gov.eg/Pages/StaticPages.aspx?page_id=

[27] صندوق النقد العربي: **التقرير الاقتصادي العربي الموحد 2012**، (أبو ظبي: صندوق النقد العربي، الدائرة الاقتصادية والفنية، 2012)، ص 171.

[28]Hanaa Kheir El-Din & Samiha Fawzy & Laila El-Khawaga **, " The Egyption-Turkish Free Trade Area Agreement : What are The Expected Benefits?",** Working Paper No.39 , (Cairo: The Egyption Center for Economic Studies, December 1999).p16

[29]United Nations , " A Practical Guide to Trade Policy Analysis", **op.cit.,** p30

[30] عزة فؤاد نصر إسماعيل، **أداء الصادرات الصناعية التحويلية المصرية في ضوء اتفاقيتي أغادير ومنطقة التجارة الحرة بين مصر وتركيا**، رسالة دكتوراه غير منشورة، (جامعة القاهرة : كلية الاقتصاد والعلوم السياسية، 2012). ص45

[31] محمد عدنان وديع: **مؤشرات التنافسية وسياساتها في البلدان العربية**، بحث مشارك في ورشة عمل (محددات القدرة التنافسية للأقطار العربية في الأسواق الدولية – تونس، 19-20 يونيو، 2000)، تحرير: احمد عدنان وديع، (الكويت: المعهد العربي للتخطيط، 2001)، ص 48.

[32] وهو ما يسمى بأثر خلق التجارة، وهو أثر إيجابي ، حيث تزداد احتمالات التخصيص الأكفأ للموارد .

[33] J. M. Finger & M. E. Kreinin **," A Measure of `Export Similarity' and Its Possible Uses", The Economic Journal The Royal Economic Society, (** New York : Vol. 89, No. 356 ,Dec., 1979). P.905

تكنولوجيا الحاضنات و مكافحة البطالة في العالم العربي: الأدوات، الفرص والتحديات

د/ عبد القادر شارف*
جامعة الأغواط - الجزائر
د/ رمضاني لعلا **
جامعة الأغواط - الجزائر

Abstract

This paper poses an overview of the technological incubators, and begin to display some of the basic concepts of incubators Business rankings and various kinds, as well as a number of key aspects associated with it, and then give a quick overview of the global situation and perspective in some cases representing a number of countries, and exposure after that the Arab context and recent developments and the current position and the features of the desired future conditions as the basis for an initial strategic vision on the table .

Key words: Technology incubators – Unemployment Technological innovation - Centers of Excellence

مقدمة:

البطالة مشكلة اقتصادية، كما هي مشكلة نفسية، واجتماعية، وأمنية، وسياسية. وجيل الشباب هو جيل العمل والإنتاج، لأنه جيل القوة والطاقة و المهارة والخبرة.فالشاب يفكّر في بناء أوضاعه الاقتصادية والاجتماعية، بالاعتماد على نفسه، من خلال العمل والإنتاج، لا سيما ذوي الكفاءات، والخريجين الذين أمضوا الشطر المهم من حياتهم في الدراسة والتخصص،

* أستاذ محاضر أ ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الأغواط، مايل: charefaek@yahoo.fr
** أستاذ محاضر أ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الأغواط ، مايل: l.ramdani@yahoo.fr

واكتساب الخبرات العملية، كما ويعاني عشرات الملايين من الشباب من البطالة بسبب نقص التأهيل وعدم توفر الخبرات لديهم، لتَدنّي مستوى تعليمهم وإعدادهم من قبل حكوماتهم، أو أولياء أمورهم.

إن تزايد عدد العاطلين عن العمل خاصة من خريجي الجامعات والمعاهد العليا، دفع بالدول سواء المتقدمة منها أو النامية إلى التفكير الجدي في خلق فرص عمل جديدة لهذه الطبقات ، و الأولوية في هذا المجال هي الاعتماد على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتبارها محرك التنمية الاقتصادية.

إن الدول العربية عامة يجب أن تأخذ بالأساليب والمستجدات التقنية الحديثة التي من شأنها تعميق فكر العمل الحر والمساهمة في تطوير المؤسسات الصغيرة والتي نعتقد أنها يمكن أن تسهم في التغلب على العديد من العقبات بكونها تمكن من الحصول على العديد من الميزات: التكنولوجية الملائمة ،طرق تدريب جديدة ،كل المعلومات حول الأسواق الجديدة، طرق التمويل وغيرها.

أهداف البحث

إن هدف هذه الورقة البحثية ينحصر في النقاط التالية :

1-إعطاء المفاهيم الحديثة لمتغيرات الدراسة .

2-إبراز الشروط الأولية الواجب توفرها لبناء قاعدة تنافسية تسمح بإزاحة كل العقبات للقيام بالتطويرات التكنولوجية في العالم العربي.

3-تحديد عوامل النجاح التي ساعدت الدول المتقدمة على إقامة الحاضنات في مختلف أطوارها.

4-توضيح منهجية قيام نظام الحاضنات في الدول العربية.

5-استعراض الفرص المتاحة من استعمال الحاضنات و مختلف التحديات لإقامتها.

إشكالية البحث:

نسعى من خلال دراسة هذا الموضوع للإجابة على التساؤل التالي :

ما هي الفرص و التحديات لإقامة واعتماد تكنولوجيا الحاضنات كأداة لمكافحة البطالة في العالم العربي؟

منهجية البحث

للإحاطة بجوانب الموضوع تم الاعتماد على المنهج الوصفي ،في إبراز و إعطاء مفاهيم لمختلف المتغيرات، وكذا الاعتماد على المنهج التحليلي في تحليل جملة من المؤشرات التي توضح

وضع الحاضنات التكنولوجية ووضعية سوق الشغل وخاصة لدى خريجي الجامعات في المجتمعات العربية ،وكذا جملة من المؤشرات الأخرى ذات الصلة بالموضوع .

تقسيمات البحث

ولغرض الدراسة قمنا بتقسيم البحث وفق المحاور التالية:

أولا: ماهية الحاضنات.

ثانيا : الأدوات المستحدثة في الدول العربية .

ثالثا : الفرص المتاحة من الاعتماد على حاضنات الأعمال .

رابعا : مقاييس نجاح حاضنات الأعمال .

خامسا : تحديات قيام حاضنات أعمال في الدول العربية .

أولا: ماهية الحاضنات

1- تعريف الحاضنات:

يمكن تعريف الحاضنات بأنها بيئة (إطار متكامل من المكان والتجهيزات والخدمات والتسهيلات وآليات المساندة والاستشارة والتنظيم) مخصصة لمساعدة رواد الأعمال في الأعمال في إدارة وتنمية المنشآت الجديدة (الإنتاجية أو الخدمية أو المتخصصة في البحث والتطوير) ورعاية ودعم هذه المنشآت، لمدة محدودة (أقل من سنتين في الغالب) بما يخفف عن هؤلاء الرواد المخاطر المعتادة ويوفر لهذه المنشآت فرصا أكبر للنجاح ،وذلك من خلال كيان قانوني مؤسس لهذا الغرض[1]

وأوضح T Miyake [2] أن فكرة الحاضنات قد نشأت في الولايات المتحدة الأمريكية منذ عام 1959، وتبعا لاتحاد حاضنات الأعمال الأمريكي فإن الحاضنات عبارة عن وسيلة تساعد الشركات الحديثة على البقاء والنمو خلال فترة الإقلاع start-up حيث تمد لها يد العون في مواضيع الإدارة وتوفير مدخل إلى التمويل إضافة إلى الدعم الفني.

كما يعرف المهندس نبيل محمد شلبي[3] حاضنات الأعمال بأنها منظومة متكاملة تعتبر كل مشروع صغير وكأنه وليد يحتاج إلى الرعاية الفائقة والاهتمام الشامل، ولذلك إلى حضانة تضمه منذ مولده لتحميه من المخاطر التي تحيط به وتمده بطاقة الاستمرارية، وتدفع به تدريجيا بعد ذلك قويا قادرا على النماء ومؤهلا للمستقبل ومزودا بفعاليات وآليات النجاح.

إن فكرة الحاضنات مستوحاة من الحاضنة التي يتم وضع الأطفال بها ممن يحتاجون فور ولادتهم إلى دعم ومستندة أجهزة متخصصة تساعدهم على تخطى صعوبات الظروف المحيطة

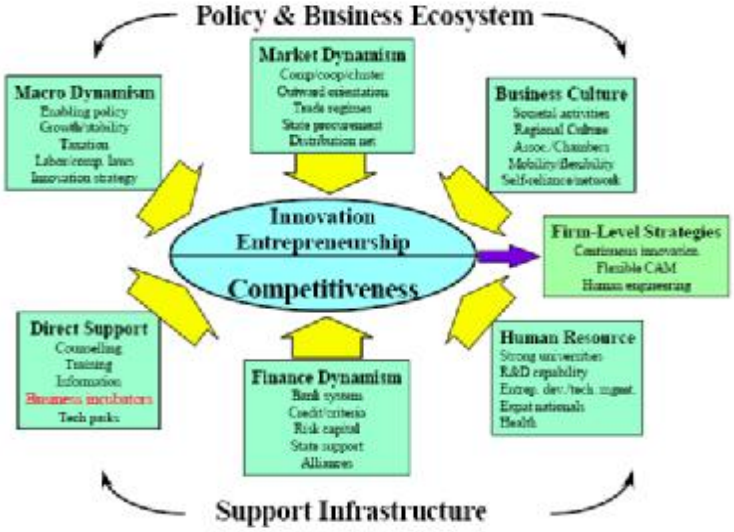
بهم والتي يحتاجون فيها إلى رعاية خاصة، ثم يغادر الحاضنة بعد أن يمنحه أخصائيو الرعاية الطبية شهادة تؤكد صلابته وقدرته على النمو والحياة الطبيعية وسط الآخرين.

وهي نفس الفكرة التي أخذت بها الدول المختلفة حيث أكد خبراء الاقتصاد أهمية إقامة مثل هذه الحاضنات الخاصة بحماية المشروعات التي تكون في بدايتها في حاجة إلى دعم خاص ومساندة وحماية تمكنها فيما بعد من الانتقال إلى أسواق العمل الخارجية.

من جهة أخرى تؤكد الدراسات المختلفة أن الكثير من المنشآت الصغيرة في الدول المتقدمة والدول التي نما اقتصادها بنسب عالية(خلال العقود الثلاثة الماضية) نجحت بدرجات أعلى وبتسارع أكثر من مثيلاتها في الدول الأخرى لوجود حاضنات أعمال (في هذه الدول المتقدمة والدول التي نما اقتصادها بنسب عالية) وفرت لهذه المنشات ولأصحابها الرعاية وقدمت لهم مجموعة من الخدمات ضمن بيئة مهيأة لهذا الغرض.

قد يحتاج المشروع الجديد إلى طاقات بشرية وتمويلات كافية إلا أن الدعم الكلي تقدمه الحاضنات لما توفره من خدمات تسمح بالإقلاع الحقيقي لأي مشروع (أنظر شكل 01)[4]

شكل (01) : النظام التنافسي لحاضنات الأعمال



Source: Rustam Lalkaka, "Technology Business Incubators: Characteristics, Benefits, Performance", APCTTGOI, International Workshop on TBIs Bangalore, India, 29 - 31 January 2001

كما أن هناك عدة صعوبات وعراقيل تواجه المشروعات الجديدة إذن ومما سبق ذكره فإن الحاضنات تعتبر من شروط إزاحة العقبات لقيام مشاريع تنافسية جديدة.

إن الحاضنات ليست بالابتكار التكنولوجي الوحيد بحيث هناك عدة أنواع وأدوات مستحدثة يمكن ذكرها(مدن التكنولوجيا technopoles حدائق البحوث research parks مراكز التميز centers of excellence التجمعات الصناعية المستندة إلى التكنولوجيات الرفيعة high-technology industry clusters ممرات التكنولوجيا technology corridors إلا أن حاضنات الأعمال هي التي تعتبر الطريقة الأكثر فعالة بالنسبة للمشاريع الصغيرة والمتوسطة.

إن من بين العقبات التي يتعرض لها أصحاب المشاريع قبيل البدء بالقيام بها يمكن أن نحصرها فيما يلي:

- § نقص في مصادر المعلومات وضعف الخبرة العملية في الأعمال التكنولوجية.
- § لديهم أعمال ومشاريع تكنولوجية ذات مواصفات مخبرية فهم ضعيفي الخبرة في المعايير والمواصفات الصناعية العالمية.
- § صعوبة في تمويل مشاريعهم.
- § نقص في فراغات العمل بسبب الازدحام السكاني وغلاء الأراضي.
- § ضعف الخبرة في التسويق.
- § التباعد الكبير بين المؤسسات التعليمية.
- § عدم وجود برامج حكومية شاملة لدعم الشركات الصناعية الناشئة .

2- **أهداف الحاضنة**:

- § مساعدة الشباب من خريجي الجامعات والمعاهد العليا على إقامة مؤسساتهم ومشاريعهم الخاصة .
- § تطوير أفكار جديدة لخلق وإيجاد مشروعات إبداعية جديدة أو المساعدة في توسعه مشروعات قائمة.
- § مساعدة الباحثين الشباب على الاستفادة من نتائج الأبحاث التي ينفذونها (مشاريع تخرج) من مرحلة العمل المخبري إلى مرحلة التطبيق العملي بهدف الإنتاج التجاري.
- § توفير الدعم والتمويل والخدمات الإرشادية والتسهيلات المتاحة لمنتسبيها.
- § تقليص الخطر وأسباب الفشل للمشروعات.
- § تغيير ثقافة تقاسم الأخطار والعمل الجماعي والعمل في شكل شبكات واقتسام المعلومات.

§ مساعدة رواد الأعمال على إنشاء الشركات الصغيرة والمتوسطة الحجم في مراحل الإقلاع (خريج الحاضنة).

§ ربط المؤسسات المختصة بالقطاعات الصناعية والتجارية محليا وربما في الدول الصناعية المتقدمة .

§ ألمساهمة في توطين التكنولوجيا المستوردة والمساعدة في نقل التكنولوجيا من الدول المتطورة تكنولوجيا وتعزيز استخداماتها وتطبيقاتها في المجتمع المحلي بما يخدم عملية البناء الاقتصادي.

3- **عوامل نجاح الحاضنات**:

§ يجب أن يكون هناك وعي من قبل المقاولين الصغار بالمكاسب التي سوف تقدمها الحاضنات (ثقافة تكنولوجية).

§ يجب القيام بدراسات قبل الشروع بأي مشروع وملاحظة مدى إمكانية تطبيقه.

§ إشراك القطاع الخاص في الاستثمارات الجديدة.

§ استحداث وتطوير التشريعات والأنظمة التي تحكم تعاون القطاعين العام والخاص.

§ اختيار مكان جيد أو قريب من المراكز الجامعية والمعاهد لإمكانية تطويره.

§ تمويل ودعم المبادرات من قبل الجهات الحكومية والمصارف وتشجيع رأس المال المخاطر.

§ التزام الأطراف المعنية كافة ، من الجهات الحكومية وغير الحكومية.

§ إقامة تحالفات بين الجهات المعنية بالتجديد التكنولوجي على الصعيد الإقليمي لتوفير الموارد اللازمة واستغلال المزايا والبني التحتية المتوفرة في بلدان مجاورة.

4- **أنواع الحاضنات**:

هناك عدة تصنيفات للحاضنات بحيث يمكن تقسيم حاضنات الأعمال إلى[5]

أ-حاضنات الأعمال العامة General/Mixed use Incubators: وتعنى بالتنمية الاقتصادية الشاملة للمنطقة التي توجد فيها من خلال الاستمرار في تطوير الأعمال المختلفة.

ب- حاضنات الأعمال المتخصصة Economic Development Incubators :وتعنى بتنمية بعض الجوانب الاقتصادية للمنطقة التي توجد فيها من خلال إعادة الهيكلة الصناعية للمنطقة أو تشجيع صناعات معينة فيها أو خلق فرص وظيفية لتخصصات مرغوبة أو لفئات محددة من الباحثين فيها عن العمل أو لاستقطاب استثمارات من نوع خاص إليها.

ج-حاضنات الأعمال التقنية Technology Business Incubators : وتعني بالتقنية ونشرها وتطوير المنشآت المتخصصة فيها والمرتبطة بها وتشجيع ومساعدة الباحثين والأكاديميين

في الجامعات ومراكز الأبحاث ليصبحوا رواد أعمال من خلال تدريبهم وتزويدهم بالمهارات وتوفير الاستشارات والخدمات الأخرى اللازمة .

ونظرا لوجود عدة أهداف للحاضنات قسم المهندس نبيل شلبي الحاضنات حسب الهدف المحدد لها إلى الأنواع التالية[6]

أ-الحاضنة الإقليمية: تخدم هذه الحاضنة منطقة جغرافية معينة بهدف تنميتها وتعمل على استخدام الموارد المحلية من الخامات والخدمات واستثمار الطاقات الشبابية العاطلة في هذه المنطقة أو خدمة أقليات معينة أو شريحة من المجتمع مثل المرأة.

ب-الحاضنة الدولية: تروج الحاضنة لاستقطاب رأس المال الأجنبي مع عملية نقل التقنية مؤكدة على الجودة العالية والتصدير للخارج.

ج-الحاضنة الصناعية: وهي التي تقام داخل منطقة صناعية بعد تحديد احتياجات هذه المنطقة من الصناعات المغذية والخدمات المساندة حيث يتم تبادل المنافع لكل من المصانع الكبيرة والمشروعات الصغيرة المنتسبة للحاضنة مع التركيز على المعرفة والدعم التقني من المصانع الكبيرة.

د-حاضنة القطاع المحدد:تهدف هذه الحاضنة إلى خدمة قطاع أو نشاط مثل البرمجيات أو الصناعات الهندسية على سبيل المثال، وتدار بواسطة متخصصين بالنشاط المراد التركيز عليه.

ه-حاضنة التقنية: تتميز المشروعات الصغيرة داخل الحاضنة بمستوى التقنية مع استثمار تصميمات متقدمة لمنتجات جديدة غير تقليدية مع امتلاكها لمعدات وأجهزة متقدمة.

و-الحاضنة البحثية: تجد هذه الحاضنة داخل الجامعات أو مركز أبحاث لتطوير أفكار وأبحاث وتصميمات الأساتذة والباحثين المبتكرين و ذلك للاستفادة من الورش والمخابر المتوفرة بالجامعة.

ي-الحاضنة الافتراضية: هي حاضنة بدون جدران حيث يتم تقديم خدمات الحاضنة المعتادة باستثناء احتضانها بالعقار الذي يتوفر بالأنواع السابقة، وتعد مراكز تنمية المنشآت الصغيرة والمتوسطة بالغرف التجارية الصناعية مثالا جيد للحاضنات الافتراضية.

ن- حاضنة الانترنت: حاضنة الانترنت هي مؤسسة تساعد شركات الانترنت الأخرى على النمو من شركات ناشئة إلى ناضجة وتعود ريادة حاضنات الانترنت إلى ديفيد ويثرول الذي

أسس حاضنة سي إم دجي أي في عام 1995 وبيل غروس الذي أسس حاضنة أيديل لاب عام 1996.[7]

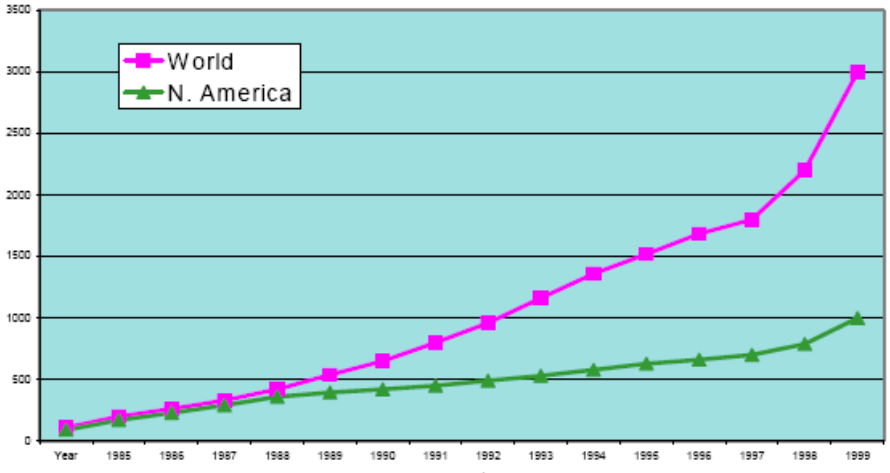
وتقدر بعض الشركات المختصة أن عدد مستخدمي الانترنت في العالم سوف يزداد من حوالي 356 مليون مستخدم في نهاية عام 2001 إلى 702 مليون مستخدم في نهاية عام 2009. إلى ما يفوق ملياري مستخدم سنة 2017.

5- **حاضنات الأعمال في العالم**:

يتواجد عالميا أكثر من3500حاضنة للأعمال ومعظمها مدعومة من الإدارات المحلية والحكومات المركزية والبنك الدولي والاتحاد الأوربي ومنظمات الأمم المتحدة[8].وتأتي الولايات المتحدة الأمريكية في المركز الأول من حيث عدد الحاضنات فلديها حوالي أكثر من 950 حاضنة سنة2010 ويليها الصين واليابان وأوربا(انظر الشكل 2)،وهناك حوالي200حاضنة في فرنسا وحوالي 100في بريطانيا وحوالي 200في ألمانيا،

هناك 87% من المنتسبين للحاضنات قد نجحوا في إقامة شركات والاستمرار فيها وفق لإحصائية اتحاد الحاضنات الأمريكية NBIC .

الشكل (02) : تطور حاضنات الأعمال عبر العالم



تطور حاضنات الأعمال عبر العالم
Sourse : Lalkaka 2001

Source: Rustam Lalkaka , op-cit

6- **خصائص الحاضنات الأمريكية**:

تطور عدد الحاضنات الأمريكية بشكل كبير جدا بحيث كان عددها 12 في سنة 1980 وأصبح حوالي 900 في 2000 خلقت حوالي نصف المليون منصب شغل تتواجد معظمها في المدن قرب الجامعات و (45%) من الحاضنات الأمريكية أسست لغرض غير ربحي (non profit75%) .

توزع نشاطات الحاضنات الأمريكية على الشكل الآتي[9]: 35 % تكنولوجية مختلطة Mixed technology .

7% متعلقة بالانترنت internet based

3% تكنولوجيا أخرى other technology

30% استعمالات مشتركة mixed use

25% التفويضات ومشاريع أخرى.empowermerment

كما تختلف جهات الدعم sponsors وهيئات التمويل لهذه الحاضنات بحيث نجد:

المؤسسات التعليمية الحكومية 20%

هيئات التنمية الاقتصادية18%

رأسمال القطاع الخاص8%

جهات أخرى12%

ثانيا : الأدوات المستحدثة في الدول العربية:

1- **في مصر**: مدينة مبارك للبحث العلمي والتطبيقات التكنولوجية، ووادي التكنولوجيا في سيناء، وكما اعتمد الصندوق الاجتماعي للتنمية حاضنات الأعمال والتقنية كآلية لدعم إقامة المشروعات الصغيرة وتنمية مهارات العمل الحر لدى المبادرين التقنيين، وجاءت فكرة إنشاء الجمعية المصرية لحاضنات المشروعات الصغيرة وهي جمعية غير حكومية تم إشهارها في مارس 1995.وخطة الصندوق هي إنشاء 30 حاضنة في مصر، تم إنشاء 9 حاضنات حتى نهاية 2018 .[10]

هناك حاضنات تعتمد علي تكنولوجيا مبسطة في تقديم الخدمات أو التصنيع الخفيف كما تعتمد على المشروعات ذات المعرفة والمعلومات مثل حاضنة المنصورة وأسيوط، أي أنها حاضنة للصناعات العادية والحرفية المميزة وذات الجودة العالية وهناك حاضنات التقنية وهي موجودة بالقرب أو داخل الجامعات والمراكز العلمية والتكنولوجية مثل حاضنة جامعة المنصورة وحاضنات متخصصة بالمعلوماتية والتقنية الحيوية في مدينة مبارك بالإسكندرية.

إن الحاضنة الواحدة تستوعب حوالي 40مشروعا لتستمر داخل الحاضنة لمدة 3 سنوات ثم يتم التخرج مع وجود علاقة انتساب لمساعدة المشروعات بعد تخرجها من الحاضنة، وتشير الإحصاءات إلى أن 520 منتسب سوف يتمتع بخدمات الحاضنات حتى عام 2018، وتبلغ تكلفة إنشاء الحاضنة الواحدة من 2 إلى 3 ملايين جنيه مصري ما بين تأهيل الموقع والتشغيل لمدة 3سنوات.

وتحتاج الحاضنة لدعم مادي خلال أول ثلاثة سنوات لتغطية الفارق بين المصروفات والإيرادات، ثم بعد ذلك يتم الاعتماد ذاتيا على النفس من خلال زيادة مواردها.كما قامت في أكتوبر 2010 بإنشاء حاضنات أعمال بقيمة 12 مليون دولار.

2-في دول الخليج العربي:

أ- **في الإمارات:** مدينة الإنترنت في دبي dubai internet city و حاضنات أبو ظبي للأعمال abu dhabi's business incubator وحديقة للعلوم في الإمارات العربية المتحدة ومشروع الحاضنات التكنولوجية في الكويت.

ب- **في المملكة العربية السعودية:** تم تشكيل لجنة في جامعة الملك فهد للبترول والمعادن لإعداد دراسة لإنشاء حاضنات المنشآت الصغيرة في السعودية في عام 1416هـ ولكن المشروع توقف ولم يتم استكماله،وكذا مدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية ومؤسسة الملك عبد العزيز ورجاله لرعاية الموهوبين والغرفة التجارية الصناعية للمنطقة الشرقية.

3-دول عربية أخرى

أ- **في الأردن:** حديقة تكنولوجيا المعلوماتcybercity .

ب- **في لبنان :** مبادرة جامعة القديس يوسفberytech ومشروع الحاضنة التكنولوجية للمجلس الوطني للبحث العلمي، ومبادرات أخرى تقودها مؤسسات من القطاع الخاص تركز على تكنولوجيا المعلومات وتطوير البرمجيات.

ج- **في تونس :** المشروع الوطني للحاضنات والمدينة التكنولوجية للاتصالات.

ثالثا : الفرص المتاحة من الاعتماد على حاضنات الأعمال:

تقوم بتسهيل وصول المنشأة المنتسبة لها إلى مصادر التمويل المختلفة (المساهمين في رأس المال شركات المخاطرة، المصارف ،صناديق التمويل المتخصصة، المنظمات الدولية والوطنية) مع مساعدتها في إعداد خطط العمل اللازمة للاتصال بالراغبين في الاستثمار في هذه المنشآت.

ويمكن للحاضنات نفسها المشاركة في ملكية هذه المنشآت موفرة بذلك مصادر دخل مستقبلية كنتيجة لنمو المنشآت التي تشارك فيها.

يمكن للمنشآت المنتسبة للحاضنات التقنية المرتبطة بالجامعات تخفيض التمويل اللازم لها بموجب ترتيبات تشارك فيها هذه الجامعات في ملكية هذه المنشآت مقابل حقوق الملكية والاستفادة من براءات الاختراعات المملوكة لهذه الجامعات.

توفير الخدمات القانونية المختلفة التي تحتاج إليها المنشآت المنتسبة لها(سواء ما يتعلق منها بتأسيسها وتسجيلها وكتابة عقود التراخيص أو ما يتعلق منها بحماية الملكية الفكرية وبراءات الاختراعات) ويمكن للحاضنات تخفيض التكلفة العالية المرتبطة بتوفير الخدمات القانونية إلى المنشآت المنتسبة لها وذلك بتوحيد مقدمي هذه الخدمات والاتفاق معهم لتقديمها بصفة دائمة وجماعية، ومن المؤكد أن حماية حقوق الملكية الفكرية وبراءات الاختراع عملية جوهرية في مساعدة المنشآت المنتسبة لحاضنات الأعمال التقنية في تطوير الأسواق لمنتجاتها.

تقوم حاضنات الأعمال ببناء شبكات التواصل networkingعن طريق الدعوة لندوات ومعارض تستهدف استقطاب الجهات المحتمل استثمارها في المنشآت المنتسبة للحاضنات كما تقوم الحاضنات ببناء شبكات التواصل فيها بينها للمشاركة في الخبرات وتجنب الازدواجية، مع استمرار الحاضنات في التواصل مع المنشآت المتخرجة منها عن طريق تقديم بعض الخدمات التي كانت تقدمها لها قبل تخرجها، لأن ذلك لا يساعد فقط في زيادة دخل الحاضنات ولكنها أداة تسويق فعالة تستفيد المنشآت المنتسبة لهذه الحاضنات من المنشآت المتخرجة منها.

وبصفة عامة تقوم حاضنات الأعمال بتوفير العديد من الخدمات المختلفة الأخرى للمنشآت المنتسبة لها، مثل القيام بتقديم خدمات التدريب(كتنمية المهارات الخاصة بريادة الأعمال أو بالاستفادة من تقنية المعلومات والاتصالات واستخدامات الانترنت) وذلك لتعزيز فرص بقائها ونموها على المدى الطويل، والقيام بتقديم خدمات التسويق وفي كثير من الأحيان يمكن تقديم هذه الخدمات من قبل منشآت أخرى متخصصة في هذا المجال ومنتسبة أيضا لنفس الحاضنة، وفي الحاضنات المرتبطة بجامعات، يمكن الاستعانة بطلاب هذه الجامعات في تقديم بعض خدمات التسويق، كما يمكن للحاضنات أيضا بناء الجسور بين المنشآت المنتسبة لها والهيئات المعنية بخدمات التصدير، بينما يمكن للمجالس الاستشارية للحاضنات مراقبة تفاعل ونمو المنشآت المنتسبة لها مع المساعدة في وضع خطط العمل الخاصة بهذه المنشآت وتنفيذها، فيما يمكن المديرين التنفيذيين للحاضنات من مساعدة المنشآت المنتسبة لها من خلال خدمات التعريف والتوصية إلى جانب الكثير من الخدمات غير المنظورة.

توفر الحاضنات التقنية المرافق الأساسية من مختبرات ومعامل وتجهيزات والاحتياجات الإضافية من أجهزة وبرامج وخدمات تقنية المعلومات وشبكات الاتصالات كما تقوم بعض

الحاضنات التقنية الصغيرة بتوفير متطلبات البنية التحتية للمنشآت المنتسبة لها عن طريق المشاركة أو التنسيق مع الجامعات ومراكز الأبحاث وهيئات نقل التقنية أو عن طريق الاستئجار، ويتم توفير متطلبات البنية التحتية للمنشآت ومراكز الأبحاث ومقدمي الخدمات المساندة المرتبطين بها، أما بالنسبة للحاضنات المرتبطة بالجامعات ومراكز الأبحاث تعتبر استفادة المنشآت المنتسبة لهذه الحاضنات من الأكاديميين والباحثين والطلاب في هذه الجامعات و مراكز الأبحاث (عن طريق الإعارة أو بتقديم الاستشارات أو بالمشاركة في الأبحاث والتسويق) من أهم الميزات التي توفرها للمنشآت المنتسبة لها.

لحاضنات الأعمال دور إضافي في التنسيق بين الجهات المعنية بدعم المنشآت الصغيرة ومشاركة هذه الجهات في المتابعة مع القطاعين الحكومي والخاص لتوفير سبل الدعم المختلفة اللازمة لنجاح هذه المنشآت خاصة ما يتعلق منها بالتمويل مثل إنشاء صناديق لتمويل المنشآت الصغيرة بشروط ميسرة وإيجاد نظام لضمان قروض البنوك التجارية لهذه المنشآت.

رابعا : مقاييس نجاح حاضنات الأعمال:

يقاس نجاح حاضنة الأعمال بعدد المنشآت التجارية (الصغيرة) الجديدة المتخرجة منها خلال فترة محددة (في الغالب سنتان) والتي تستمر في التطور بعد تخرجها لتصبح منشآت متوسطة أو حتى كبيرة، وبما تحققه من تشجيع المبادرات وتنمية روح المخاطرة وخلق فرص عمل جديدة مع اجتذاب الصناعات المطلوبة، وما ينتج عن كل ذلك من أرباح مقبولة لما لكيها وعوائد ضريبية إضافية للحكومة.

ويقاس نجاح الحاضنة التقنية بمقدار ما تحققه في نشر التقنية وتبني وتطوير أفكار وبراءات اختراعات الأكاديميين والباحثين تجاريا، ومن الملاحظ أن بعض المنشآت التقنية تتوسع من عاملين أو ثلاثة إلى عشرين عاملا أو أكثر في شهور قليلة وتتوسع أعمالها بحيث يمكن طرحها في سوق الأسهم خلال السنوات الأولى من تخرجها كما أنه توجد عوامل لابد من توافرها لنجاح هذه الحاضنات[11]:

1-**مدير الحاضنة**: يؤدي مدير الحاضنة دورا أساسيا في نجاح الحاضنة يجب أن تتوفر فيه بعض المهارات في مجال تخطيط الأعمال والإدارة والتسويق والمحاسبة.

2-**دعم المجتمع**: من المهم أن تكتسب الحاضنات الدعم المعنوي والعلاقات التجارية للسكان المحليين القاطنين بمكان تواجد الحاضنة وقد يأتي الدعم من الإمارة أو المحافظة أو من الجامعات أو الشركات الكبيرة.

3-**انتقاء مشروعات الحاضنة**: كلما كانت معايير الاختيار واضحة ومحددة زادت فرص اجتذاب أفكار تمتلك القدرة على النجاح وتتباين هذه المعايير فيمكن أن تتباين هذه المعايير فيمكن أن تتضمن امتلاك القدرة على النمو السريع exponential growth و أن تكون متعلقة بتقنيات متقدمة، خطة عمل تفصيلية ومحددة، أن تكون لدى صاحب المشروع المتقدم فكرة مبتكرة أو اختراع ...الخ.

4-**إمكانية الحصول على التمويل**: إن المتقدمين عادة للانتساب للحاضنة بحاجة إلى التمويل ومعرفة بدائله المختلفة وبمقدور الحاضنة أن تجمع معلومات جيدة عن مختلف مصادر وأنواع التمويل البنكي أو المؤسسي والمنح وصناديق القروض المختلفة وكبار المستثمرين، وبلورة متطلبات المنتسبين والعمل كحلقة وصل بين منتسبيها وبين الممولين والمستثمرين الكبار.

5-**خلق فرص النجاح**: يمكن تحسين صورة الحاضنة من خلال وجود مبنى جديد أو مجدد، وجود صلات بالمؤسسات المحلية الرئيسية، وجود صلات جيدة بالصحافة وعلاقات عامة محلية، ووجود كل من مدير ناجح على رأس العمل ومنشآت واعدة ومنشآت متخرجة ناجحة، إن الارتباط بالحاضنة وقصص النجاح التي تصنعها كلها أمور تساعد في خلق فرص النجاح مما يفيد الحاضنة ومنشآتها المختلفة.

6-**التقييم والتحسين المستمر**: إن الحاضنات بحاجة إلى تقييم عملياتها وأدائها على نحو منتظم ولا يشمل ذلك مجرد مراقبة الأداء من حيث نمو المنشآت المنتسبة وحسب، ولكن يشمل أيضا نمو وتطور الشركات بعد تخرجها من الحاضنة ،ومثل هذه المعلومات تفيد الحاضنة في تخطيط وتقديم خدماتها..و الأهم من ذلك تسويق نفسها واجتذاب مشروعات ذات نوعية واعدة ومتوقع نموها بصورة غير تقليدية.

خامسا : تحديات قيام حاضنات أعمال في الدول العربية

يواجه قطاع المعلومات والاتصالات والتكنولوجية الجديدة العديد من التحديات في الدول العربية، مما يحول دون تطوير تقنيات جديدة مثل الحاضنات وحدائق العلوم وغيرها من المستحدثات التكنولوجية .إن هذه التحديات يمكن إرجاعها إلى العوامل التالية:

1-العامل القانوني والتشريعي:

- قلة النصوص التشريعية والقانونية الميسرة والمسهلة لنشاط الابتكار والاختراع.
- قلة أو بالأحرى غياب النصوص القانونية في الكثير من الدول العربية حول وضعية الباحث (قانون الباحث المبدع المخترع)

2-**العامل المؤسساتي والتنظيمي**: غياب الهياكل المختصة في نقل وتوزيع الابتكارات (هياكل التثمين، مراكز تقنية وابتكار، شبكات نشر الابتكارات والتطوير الصناعي...الخ.

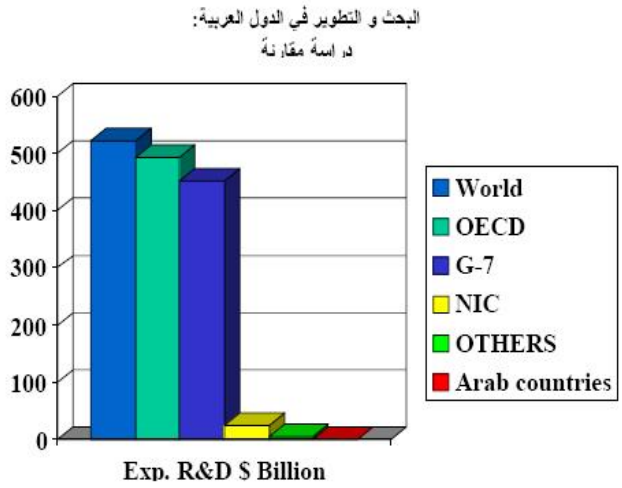
- § ضعف مستوى العلاقة بين الجامعة والشركات الصناعية.
- § نقص الكفاءات العلمية والتكنولوجية المختصة ذات التأهيل العالي.
- § انعدام حركية الباحثين.
- § عدم تسويق نتائج البحث العلمي.
- § انعدام الهيئات المساعدة والمدعمة ماليا لنشاطي الابتكار والاختراع (بنوك، وكالات، صناديق، مؤسسات، شركات رأس مال مخاطر...)

3-**العامل المالي**:

- § التعبئة الضعيفة لرؤوس الأموال العمومية.
- §انعدام محيط مالي ونظام جبائي ديناميكي مشجعين للبحث و التطوير والابتكار وضعف تمويل البحث حيث لم يصل بعد إلى 1% من الناتج القومي الخام كما في الشكل.[12]

شكل (03): تمويل نشاط البحث و التطوير في الدول العربية

الوحدة: بليون دولار



Source: Adnan Barden, "Arab R&D Profile: Comparative Analysis & Capacity Building" MIT Arab Alumni 4th annual Conference "Human & Economic Development" Dubai, June 14-15, 2003.p112

- § عدم تكيف النظام المالي الحالي مع الاحتياجات الخاصة للابتكار (غياب كلي للدعم المالي للابتكار كالاعتمادات المحفزة).

§ ضعف ميزانيات البحث /التطوير والابتكار داخل الشركات الصناعية العربية (تعتبر مساهمتها ضعيفة في مجمل النفقات المخصصة من طرف الدول العربية للبحث/التطوير والابتكار مقارنة بتلك التي تخصصها مثيلاتها في البلدان الصناعية والتي تقدر بحوالي 60%) .

§ عدم مشاركة القطاع الخاص في عمليات التمويل بشكل فعال مقارنة مع الدول المتقدمة الجدول التالي يبين الفرق الشاسع فيما يخص نفقات البحث والتطوير بين القطاع الخاص والقطاع العام في الدول المتقدمة والدول العربية[13]

جدول (01) : يوضح مقارنة بين مساهمة القطاع العام و الخاص في تمويل نشاط البحث و التطوير(الدول العربية و بعض الدول الأخرى)

مساهمة الدولة القطاع الخاص في البحث والتطوير(%)	القطاع العام	القطاع الخاص
اليابان	%20	%80
ألمانيا	%30	%70
الولايات المتحدة و الدول الصناعية الأخرى	%50	%50
الدول العربية	%90	%10

Source UNESCO yearbook2011

الخلاصة والتوصيات

إن هذه الورقة البحثية ما هي إلا محاولة لإعطاء بعض التفسيرات والملاحظات حول واقع الحاضنات في الدول العربية من خلال ما سبق يمكن **استنتاج** ما يلي:

§ تعتبر حاضنات الأعمال من المستحدثات التكنولوجية التي تساعد على تشجيع المبادرات الفردية المواهب والابتكارات الجديدة لتجسيدها على أرض الواقع.

§ تعمل الحاضنات على زيادة نسبة نجاح المشروعات الصغيرة البادئة والمتوسطة من 50% إلى 80% .

§ إن الحاضنات تعمل على توطيد العلاقة بين الجامعات والشركات الصناعية آلتي ترغب في الحصول على الخبرة العلمية والاستفادة من الطاقات الجامعية.

إلا أنه وكما ذكرنا سابق هناك عدة تحديات تحول دون تطور هذه الحاضنات والقيام بعملها بالشكل المسطر لها لذا مجموعة من **الاقتراحات** للنهوض بهذه التكنولوجية الحديثة:

§ القيام بعمليات التحسيس والتوعية بأهمية أنشطة الابتكار والاختراع على كل المستويات(مدارس، معاهد، جامعات...الخ) .

§ تنظيم سوق عربي للابتكارات والحاضنات بالتعاون مع المنظمات المهنية الدولية بهدف الربط بين حاملي المشاريع (المخترعين والمبتكرين) والمستثمرين.

§ إصدار النصوص القانونية التي تخص :

- قانون حول الابتكار والحاضنات لتوثيق الروابط بين المخابر والجامعات من جهة والعالم الصناعي من جهة أخرى قصد تسهيل نقل التكنولوجيا من البحث العمومي نحو الشركات والسماح بتثمين البحوث العلمية.

- نص قانوني يمكن بموجبه خلق بحث و تطوير وابتكار بين الوكالات المخابر المعاهد الحاضنات.

- § منح قروض بدون فائدة للمبتكرين الصغار من أجل توفير الشروط الملائمة لترقيتهم .
- § يجب ربط الصناعة بالبحث والتطوير في الجامعات.
- § يجب وضع بعض الإعفاءات الضريبية وسياسات تحفيزية أخرى.
- § توجيه نسبة اكبر من الدخل القومي إلى أنشطة البحث والتطوير للنهوض بهذه التكنولوجية.

الهوامش

1-عبد الرحمن بن عبد العزيز مازي، حاضنات الأعمال أداة فعالة للنمو الاقتصادي توفر البيئة اللازمة لرعاية ونجاح المنشآت الصغيرة وأصحابها من رواد الأعمال، جريدة الوطن العدد 884 ، 02 مارس. 2003 ،ص17

2- ت مياكي ،الاجتماع الخامس للمنظومة العربية لتبادل المعلومات التكنولوجية – UNIDO TIES AIDMOالرباط(15 - 13) مارس2002 ،ص14

3 - نبيل محمد شلبي، نموذج مقترح لحاضنة تقنية بالمملكة العربية السعودية ، ندوة" واقع ومشكلات المنشآت الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها" ،الغرفة التجارية الصناعية بالرياض،2 -3 /8 / 1423 الموافق 2002 . 8 -9 / 10 /ص125

4-Rustam Lalkaka, "Technology Business Incubators: Characteristics, Benefits, Performance" , APCTTGOI, International Workshop on TBIs Bangalore, India, 29 - 31 January 2001

5-عبد الرحمن بن عبد العزيز مازي، مرجع سابق ،ص22

6-نبيل محمد شلبي، مرجع سابق،ص127

7- جريدة المغرب اليوم :علوم و تكنولوجيا ، مارس. 2002 ،ص37

8-المرجع السابق، ص42

9-Lalkaka 2001 .

10-نبيل شلبي، مرجع سابق.

11-نبيل شلبي،مرجع سابق

12- Adnan Badran, "Arab R&D Profile: Comparative Analysis & Capacity Building" MIT Arab Alumni 4th annual Conference "Human & Economic Development" Dubai, June 14-15, 2003.p112

13 - ibid. ،p112

سياسات دعم الطاقة في الدول العربية
- بين ضرورة الإصلاح وتحديات الواقع-

د/ بن داودية وهيبة*
مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا
جامعة الشلف- الجزائر

Abstract:
Aim of this research is to shed light on the current situation of energy subsidies in the Arab countries, and a review of the causes and effects of energy subsidies in the Arab countries' policies,
as well as the reasoning underlying the reform of energy subsidies in the Arab countries and the feasibility of reform programs. The study also addresses the lessons learned from international experiences, especially with regard to the most prominent challenges that may be facing the Arab countries in their quest to reform the energy needed to support availability and ingredient systems. The study also discusses the requirements and options for reform of the energy support programs in Arab countries;
Key words: energy support policies, reform of the energy support programs, energy efficiency, energy consumption and product

مقدمة:

تقوم حكومات الدول العربية بانتهاج سياسات دعم الطاقة منذ سنوات طويلة. والهدف من وراء تلك السياسة يتفاوت ما بين أهداف الرفاهة العامة مثل توسيع نطاق الحصول على الطاقة وحماية دخول الأسر المعيشية الفقيرة؛ وأهداف التنمية الاقتصادية مثل تعزيز النمو الصناعي وتيسير الاستهلاك المحلي؛ وكذلك الاعتبارات السياسية بما فيها توزيع ريع النفط والغاز الطبيعي في البلدان الغنية بمصادر الطاقة.

* أستاذة محاضرة قسم ب، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، مايل: rehamm25@gmail.com

وعلى الرغم من أنه قد يُنظر إلى سياسة دعم الطاقة على أنها ضرورة لتحقيق بعض الأهداف الاقتصادية والاجتماعية للدول، غير أنها وسيلة مكلفة وغير فعّالة في تحقيق ذلك. فإعانات الطاقة تؤثر سلباً على مؤشرات الأسعار وتترتب عليها انعكاسات خطيرة على الكفاءة والتوزيع الأمثل للموارد. وعادةً ما تكون إعانات الطاقة تراجعية، حيث تكون الصناعات والأسر المعيشية عالية الدخل هي المستفيد الأكبر من انخفاض أسعار الطاقة. من هنا نطرح إشكالية هذا البحث كمايلي:

فيما تتمثل مبررات إصلاح دعم الطاقة في الدول العربية؟ وماهية آلية الإصلاح الأكثر ملائمة لهذه الدول في ظل تحديات الظروف الاقتصادية والسياسة والاجتماعية التي تمر بها في الوقت الراهن؟

وسنحاول الإجابة على هذه الإشكالية من خلال تسليط الضوء على الوضع الراهن لدعم الطاقة في الدول العربية، واستعراض أسباب وأثار سياسات دعم الطاقة في الدول العربية وكذا توضيح مبررات إصلاح دعم الطاقة في هذه الدول وجدوى برامج الإصلاح. كما ستتطرق إلى الدروس المستفادة من التجارب الدولية، وبخاصة فيما يتعلق بأبرز التحديات التي يمكن أن تواجه الدول العربية في سعيها لإصلاح برامج دعم الطاقة والمقومات اللازم توافرها. لنوضح في الأخير متطلبات وخيارات إصلاح برامج دعم الطاقة في الدول العربية;

أولا: مفهوم وأنواع سياسات دعم الطاقة

قبل التطرق لتحديد مفهوم وأنواع سياسات دعم الطاقة سوف نعرف سياسة الدعم الحكومي ;

1-1 مفهوم الدعم الاقتصادي:

يمكن تعريف الدعم:

لغة: ورد معنى الدعم على أنه دعم الشيء والدعامة بالكسر أي عماد البيت وأدعم أي اتكأ عليه[1].

أما من الناحية الاقتصادية فيرى الخبراء الاقتصاديين أنه من الصعب تحديد مفهوم دقيق للدعم الحكومي. إلا أنه يمكن تعريف الدعم على المستوى العام بأنه : أي مساعدة من الحكومة، نقدية أو عينية، للمنتجين من القطاع الخاص أو المستهلكين لا تتلقى الحكومة أي تعويض مقابله ولكن يشترط المساعدة بأداء معين من قبل المتلقي، ويبدو واضحا من هذا

التعريف أنه يمكن تصنيف كثير من إجراءات الحكومات بأنها تنطوي على المساعدة، بما ذلك الدعم النقدي، والدعم الائتماني، والدعم الضريبي ودعم الشراء، والدعم العيني.

ويقدم دى مور وكالامي تعريفا أكثر تحديدا للدعم ب أنه: أي تدابير تُبقي الأسعار بالنسبة للمستهلكين أقل من مستوى السوق أو تُبقي الأسعار بالنسبة للمنتجين فوق مستوى السوق أو تخفض التكاليف بالنسبة للمستهلكين والمنتجين من خلال منح دعم مباشر أو غير مباشر[2]. وستند هذا التعريف إلى نهج الفجوة التسعيرية والذي يزال الطريقة الأكثر شيوعا المستخدمة لحساب الدعم نظرا إلى بساطتها[3].

2-1 **مفهوم دعم الطاقة**: يتألف دعم الطاقة من دعم الاستهلاك للطاقة وإنتاج الطاقة، بحيث ينشأ دعم الاستهلاك عندما تكون الأسعار التي يدفعها المستهلكون، من الشركات والأسر، أقل من سعر مرجعي ما، بينما ينشأ دعم الإنتاج عندما تكون الأسعار التي يتقاضاها الموردون أعلى من هذا السعر المرجعي. وفي حالة منتجات الطاقة المتداولة عالميا، يكون السعر الدولي هو الأساس في تحديد السعر المرجعي المستخدم في حساب الدعم[4]. أما في حالة منتجات الطاقة غير المتداولة غالبا كالكهرباء، يتحدد السعر المرجعي الملائم على أساس السعر الذي يستعيد للمنتج المحلي التكلفة التي تحملها، بما في ذلك العائد المعتاد على رأس المال وتكلفة التوزيع. وغالبا ما يسمى هذا المنهج كما ذكرنا سابقا باسم **منهج الفجوة السعرية** وهو المنهج الأكثر استخداما من قبل المنظمات الدولية في قياس دعم الطاقة.[5] وتوفر معظم الاقتصاديات ومنها العربية دعما للإنتاج ودعما للاستهلاك على حد سواء حيث قد يصعب في الواقع العملي الفصل بينهما.

3-1 - **أنواع سياسات دعم الطاقة** :

يذكر أن إجمالي دعم الاستهلاك في العموم يتكون من شقين رئيسيين هما: الدعم قبل الضرائب والدعم الضريبي والمقصود **بالدعم قبل الضرائب** هو أن السعر الذي يدفعه المستهلك أقل من تكلفة الإمداد والتوزيع[6]. ويقصد **بالدعم الضريبي** منح قدر من الإعفاء الضريبي للسلعة المدعومة، حيث تفرض معظم الاقتصادات ضرائب على الاستهلاك، بهدف زيادة الإيرادات للمساعدة في تمويل النفقات العامة.[7] ويقتضي مبدأ الكفاءة الضريبية فرض ضريبة عادلة لجميع المنتجات الاستهلاكية، بما فيها منتجات الطاقة.

وتجدر الإشارة أيضاً إلى أن هناك صعوبات كبيرة في الوصول إلى تقدير دقيق لإجمالي لدعم الطاقة بشقيه، سواء بسبب عدم تضمين بيانات الموازنات العامة في عدد من الدول

لبيانات الدعم قبل الضرائب، حيث يتم تمويله أحياناً من بنود خارج الموازنة، أو بسبب عدم وجود تقديرات دقيقة للدعم الضريبي، والذي يمثل موارد ضريبية مهدرة بالنسبة للموازنة العامة للدولة.

كما أن هناك مفهوم دعم الإنتاج، والذي ينشأ من تقديم منتجات بترولية أو غاز طبيعي مدعمة للمنتجين، مثل محطات توليد الكهرباء وقطاعات الإنتاج الصناعي والزراعي والحيواني والخدمي بهدف تخفيض تكلفة الإنتاج.

ثانيا: أهداف وآثار سياسات دعم الطاقة في الدول العربية

يمكن أن تخدم السياسات المحلية لتسعير الطاقة أهدافا متعددة والتي قد تتعارض في كثير من الأحيان مع بعضها البعض ، مما يجعل تقييم أثارها وكذا الفعالية الشاملة لبرامج الدعم صعبا للغاية .وتشمل هذه الأهداف توسيع الرعاية الاجتماعية وتعزيز التنمية الاقتصادية فضلا عن الاعتبارات السياسية .وفيما يأتي نلخص هذه الأهداف والآثار:

2-1 أهداف سياسات دعم الطاقة في الدول العربية: وتتمثل في[8]:

- **توسيع فرص الحصول على الطاقة**: يشكل توسيع فرص الحصول على الطاقة واحدا من الأهداف الرئيسية للحكومات في جميع أنحاء العالم عند دعمها لأنواع الطاقة المختلفة . ويظل فقر الطاقة، والذي يعرف بأنه انعدام فرص الأسر للحصول على الكهرباء أو الأشكال الحديثة من الوقود لأغراض الطهي والتدفئة، يشكل تحديا رئيسا في أجزاء كثيرة من العالم النامي، بما في ذلك العالم العربي.

- **حماية الفقراء**: تعتبر حماية الأسر ذات الدخل المنخفض من تكاليف الوقود المرتفعة أحد العوامل الرئيسية وراء الدعم . ويمكن تحقيق هذا الهدف بتطبيق مجموعة متنوعة من الطرق : تستهدف الحكومات أنواع الوقود- خاصة الكيروسين -الذي يستخدمه الفقراء مباشرة على نطاق واسع؛ وبدلا من ذلك، يمكن للحكومات أن تحاول استهداف الفقراء بشكل غير مباشر، مثلا عن طريق دعم لوقود الديزل .

- **تعزيز التنمية الصناعية**: ويمكن أيضا تقديم منتجات بترولية مدعمة للمنتجين مثل محطات لتوليد الكهرباء والمصنعين والصناعات كثيفة ا لاستهلاك للطاقة والمؤسسات المالية والشركات التجارية الأخرى والهدف من وراء هذا الدعم هو حث الشركات على توفير السلع

والخدمات للمستهلكين بأسعار معقولة والمساعدة في حماية الصناعات المحلية من المنافسة الأجنبية وتعزيز قدرتها التنافسية التصديرية وحماية العمالة المحلية.

- **تيسير الاستهلاك**:كما يمكن للحكومات موازنة التقلبات المؤقتة في أسعار السلع بالسيطرة على أسعار الطاقة، وتوجد مبررات وجيهة لذلك ومنها قد يتكبد الم ستهلكين والمنتجين تكاليف في تعديل استهلاكهم وإنتاجهم في مواجهة الأسعار المتقلبة للطاقة .ويمكن أن يؤدي تيسر الآثار على الاستهلاك إلى خفض تكاليف هذه التعديلات

- **تعاشي ضغوط التضخم** : من المخاوف الرئيسية التي تواجه العديد من الحكومات في العالم العربي هو أن الزيادات العالمية في أسعار السلع الرئيسية مثل :الطاقة والغذاء تولد ضغوطا تضخمية. الطاقة عنصر هام من سلة المستهلك، وتنعكس أي زيادة في أسعار الطاقة تلقائيا إلى زيادة في مؤ شر أ سعار المستهلك.

-**اعتبارات سياسية**: في معظم الأحيان يكون دعم الوقود مستحبا على المستوى الشعبي، لذا يمكن تطبيقه أو زيادته، حسب الاقتضاء، للتخفيف من حدة السخط الشعبي.، كما يمكن أن تكون سياسة توريد الطاقة بأسعار منخفضة إلى السوق المحلية طريقة من المنتجين العرب الكبار للنفط و الغاز على وجه الخصوص لتوزيع عائدات النفط والغاز.

2-2 أثار سياسات دعم الطاقة في الدول العربية:

بحسب دراسة ضمن تقرير التنمية الإنسانية العربية من الأمم المتحدة ، فإن دعم الطاقة وعلى الرغم من أنه يشكل شبكة سلامة اجتماعية مهمة للفقراء ويحقق بعض الأهداف الاقتصادية مثل تشجيع التصنيع، إلا أن له العديد من الآثار السلبية غير المقصودة بالنسبة للدول العربية .وهذا يشير إلى أن التكاليف الاقتصادية لهذا الدعم تفوق، في كثير من الحالات، الفوائد المتوقعة منه. تنشأ هذه التكاليف في ثلاثة مجالات رئيسية هي:

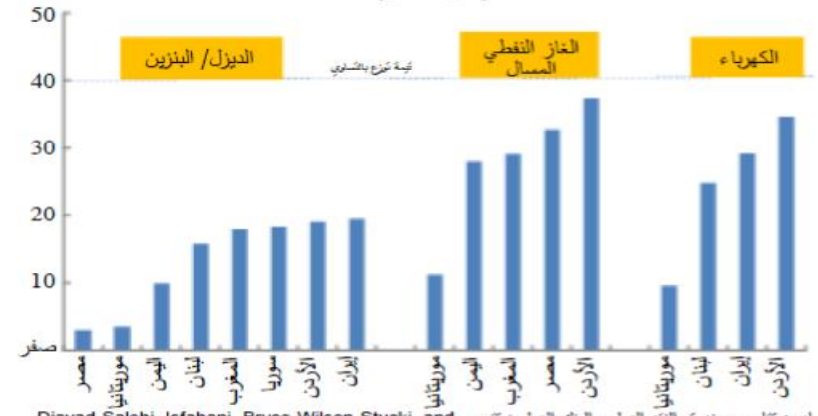
أ- **التكاليف الاقتصادية** : تتعرض أنظمة دعم الطاقة بشكل عام للانتقاد لسببين اثنين: **أولهما** أنه يستنزف موارد الموازنات الحكومية. ونظرا لمعاناة بعض بلدان العربية من عجوزات كبيرة في المالية العامة - في حدود 13 % من إجمالي الناتج المحلي في مصر والأردن و7 % في تونس واليمن ولبنان[9]، فإن هذا الدعم يزاحم موارد الإنفاق العام على الرعاية الصحية والتعليم والاستثمار، بل وربما يهدد القدرة على الاستمرار في تحمل الدين العام. ويتجاوز دعم أسعار الوقود في مصر ما تنفقه الدولة على الرعاية الصحية بواقع سبعة أمثال. **والسبب الثاني** هو أن تخصيص هذا الدعم يميل بشدة لصالح الأغنياء الذين يستهلكون الوقود والطاقة بدرجة تفوق

استهلاك الفقراء. ففي اليمن، يستفيد خمس السكان الأكثر ثراءً بنسبة 40 % من دعم أسعار الوقود، مقابل 45 % في الأردن و60 % في مصر[10].

كما يؤدي الدعم إلى سوء تخصيص الموارد مما يمنع الدول العربية من استخدام احتياطاتها على الوجه الأمثل ويشجع على الإفراط في استهلاك الطاقة ما يؤدي إلى ارتفاع معدلات نمو استهلاك الطاقة بشكل غير عادي في أجزاء كثيرة من العالم العربي. كما يؤدي إلى خفض الحوافز المشجعة على تحسين الإنتاجية والاستثمارات في تكنولوجيا أكثر كفاءة في استهلاك الطاقة، ويشوه إشارات التسعير التي يتلقاها العملاء مما يؤدي إلى هدر الطاقة وإلى حدوث آثار غير مرغوب فيها لاستبدال الوقود. وانعدام الحوافز المشجعة على الاستثمار في الطاقات البديلة، غالباً ما ينجم عنه تفاوت في أسعار البترول المحلية في البلدان المتجاورة، مما يشجع على تهريب المنتجات البترولية وتفاقم مشكلة نقص الوقود في أنحاء كثيرة من العالم العربي.

ب- التكاليف الاجتماعية: تتمتع النتائج المترتبة على دعم الطاقة بالنسبة للعدالة الاجتماعية والحد من الفقر كقضية حيوية بأهمية بالغة لدى العالم العربي، حيث لا يزال الفقر منتشراً على نطاق واسع في جميع أنحاء العالم العربي، ولاسيما في أجزاء من بلاد الشام وشمال إفريقيا. وتتراوح معدلات الفقر من 11 % في الأردن إلى 30 % في المغرب و40 % في مصر، وما يقرب من 60 % في اليمن (انظر الشكل01).

الشكل رقم 01: نسبة دعم الطاقة الذي يستفيد منه أفقر 40 % من السكان.(الأثر المباشر)



المصادر : تقارير صندوق النقد الدولي والبنك الدولي؛ تقرير Djavad Salehi-Isfahani, Bryce Wilson Stucki, and Joshua Deutschmann, *The Impact of Iran's Subsidy Reform on Households: Evidence from Survey Data*, 2013؛ وحسابات خبراء صندوق النقد الدولي.
1/ استنادا إلى بيانات مسح الأسر المعيشية الذي أجري في الفترة 2003-2009.

وتشمل الآثار الخطرة للدعم عدم كفاية فرص الحصول على الغذاء والتغذية الصحية والتعليم والخدمات الصحية الأساسية والحصول على الطاقة نفسها، وبالرغم من أن دعم الطاقة يشكل شبكة مهمة للسلامة الاجتماعية للفقراء، فإن هذا الدعم ارتدادي بطبيعته، حيث إنه في حالات كثيرة تميل الأسر الأكثر غنى إلى الاستيلاء على الجزء الأكبر من الدعم مما يؤدي إلى تشويه التوزيع الحالي للدخل.

ج- التكاليف البيئية: ويؤثر دعم الطاقة أيضاً بشكل سلبي في حماية البيئة، وهي مسألة ذات أهمية خاصة لمنتجي المنتجات الزراعية الحساسة للمناخ في بلاد الشام وشمال إفريقيا. ويمكن أن يؤدي الدعم لرفع استخدامات الطاقة أو لخفض الحوافز المشجعة على الحفاظ على الطاقة وما يترتب على ذلك من تبعات بيئية سيئة مثل زيادة الانبعاثات المحمولة جواً وزيادة غازات الاحتباس الحراري. كما يمكن أن يؤدي دعم الوقود لإعاقة تطوير تكنولوجيا الطاقة المتجددة والنظيفة - مثل الطاقة الشمسية وطاقة الرياح - التي تجد صعوبة في التنافس مع الوقود الأحفوري المدعوم.

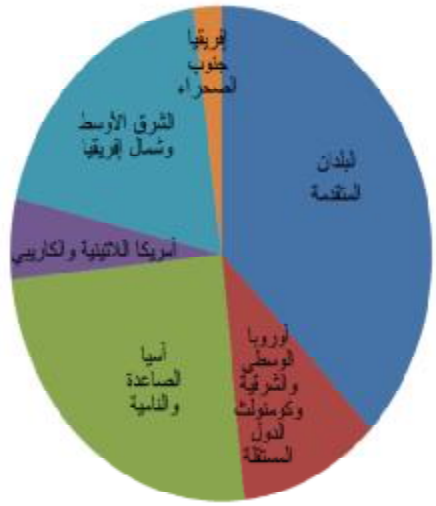
ثالثا: واقع حجم دعم الطاقة في الدول العربية

قدر إجمالي دعم منتجات الطاقة على المستوى العالمي في عام 2011 بنحو 1.9 تريليون دولار وفقا للمصادر الدولية. تشكل 2.5 % من الناتج المحلي الإجمالي العالمي ونحو 8 %من إجمالي الإيرادات الحكومية. ويمثل دعم الضريبي الجزء الأكبر من إجمالي الدعم العالمي حيث يقدر بنحو 1.4تريليون دولار (1.8% من الناتج العالمي و6 %من الإيرادات الحكومية بما يشكل ثلاثة أرباع الدعم العالمي للطاقة. في المقابل، تبلغ قيمة دعم الطاقة قبل الضرائب على المستوى العالمي نحو 480 مليار (يمثل0.7 %من الناتج المحلي الإجمالي العالمي و2% من الإيرادات الحكومية).[11]

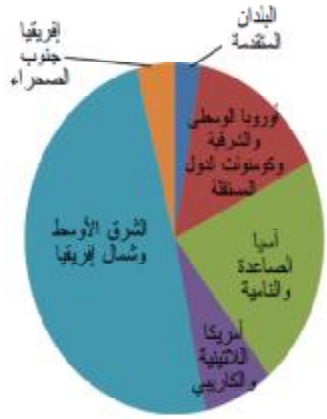
قدر إجمالي حجم دعم الطاقة في الدول العربية بنحو 286.5 مليون دولار في عام2011 ما يشكل نحو 15 % من إجمالي دعم الطاقة على المستوى العالمي. ويمثل دعم الطاقة في الدول العربية نحو 12% من الناتج المحلي الإجمالي لهذه الدول ونحو 32 % من الإيرادات الحكومية.

الشكل رقم 02 : حجم دعم الطاقة في الدول العربية مقارنة بباقي دول العالم

حجم دعم الطاقة بعد الضريبة



حجم دعم الطاقة قبل الضريبة

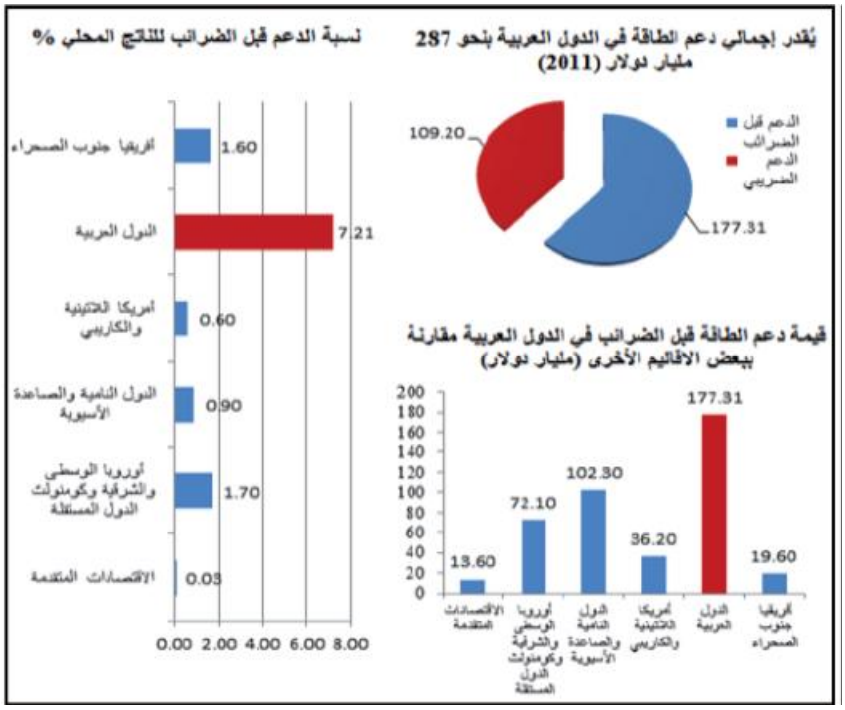


المصدر: صندوق النقد الدولي، مذكرة موجزة إصلاح دعم الطاقة: نقلا عن الموقع الالكتروني:
https://www.imf.org/external/arabic/np/fad/subsidies/pdf/notea.pdf

وتشير التقديرات الدولية إلى أن الدول العربية تعتبر أكبر الدول الداعمة للطاقة يأتي في مقدمتها ستة دول نفطية هي الكويت السعودية قطر وليبيا والإمارات والجزائر.

ويبلغ دعم الطاقة قبل الضرائب مستويات مرتفعة في الدول العربية قدرت بنحو 177.3 مليار دولار عام 2011، فيما بلغت تقديرات الدعم الضريبي بنحو 109.2مليار دولار. حيث يشكل نحو ثلثي دعم الطاقة الإجمالي مقابل الثلث للدعم الضريبي. ويشكل دعم الطاقة قبل الضرائب في الدول العربية نحو 40%من إجمالي دعم الطاقة قبل الضرائب على المستوى العالمي. وتعد نسب دعم الطاقة قبل الضرائب المسجلة في الدول العربية إلى كل من الناتج المحلي الإجمالي والإيرادات الحكومية من أعلى المعدلات عالميا،حيث بلغت نحو 7% ونحو 20% على التوالي وهو ما يوق سبعة أضعاف النسب المسجلة في أقاليم جغرافية أخرى.

الشكل رقم 3: الوضع المقارن لمستويات دعم الطاقة قبل الضرائب في الدول العربية

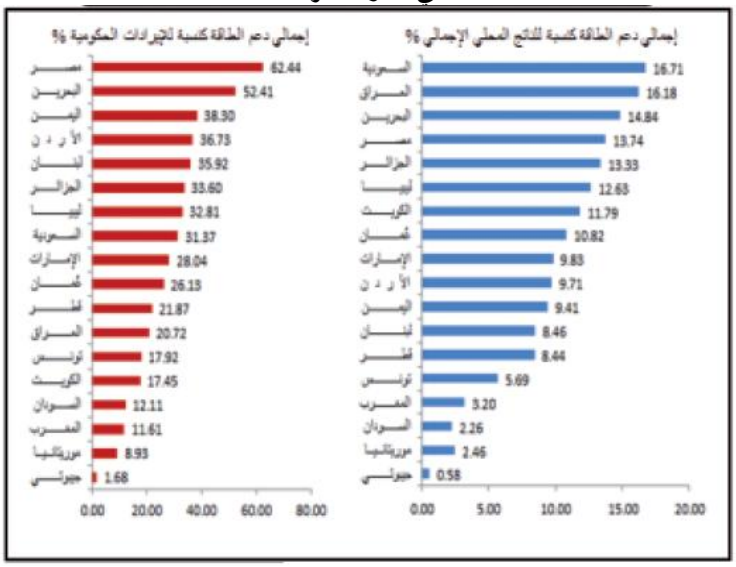


المصدر: محمد إسماعيل ، هبة عبد المنعم، دعم الطاقة في الدول العربية، دراسات اقتصادية، صندوق النقد العربي، الإمارات المتحدة، 2014.

وهناك تباين في مستويات دعم الطاقة على مستوى الدول العربية، حيث ترتفع قيمته بشكل كبير في الدول العربية المصدرة للنفط ليس فقط على المستوى المطلق وإنما أيضا كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، وكنسبة من الإيرادات الحكومية. كذلك ترتفع قيمة برامج دعم الطاقة في الدول العربية المستوردة للنفط، على الرغم من قيود الموازنات العامة ومحدودية الحيز المالي المتاح لديها.[12] وتبلغ كلفة دعم الطاقة كنسبة من إجمالي الناتج المحلي أعلى مستوياتها في ثمان دول عربية، حيث تفوق مستوى العشرة في المائة وق التقديرات الدولية. وتمثل هذه الدول في معظمها باستثناء مصر دولا مصدرة للنفط. وتتمثل هذه الدول في السعودية(16.71%) ، والعراق 16.2 %، والبحرين 14.8% ، ومصر 13.7% ، والجزائر 13.3% وليبيا 12.6 %، والكويت 11.8% ، وعمان 10.8 %.

ويشكل كذلك دعم الطاقة مستويات مرتفعة من الإيرادات الحكومية في عدد من الدول العربة، حيث تفوق هذه النسبة 20% في اثنتي عشرة دولة عربية. وتسجل النسبة أعلى مستوياتها في كل من مصر 62 % والبحرين 52%.

الشكل رقم4 : دعم الطاقة كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي والإيرادات الحكومية في الدول العربية

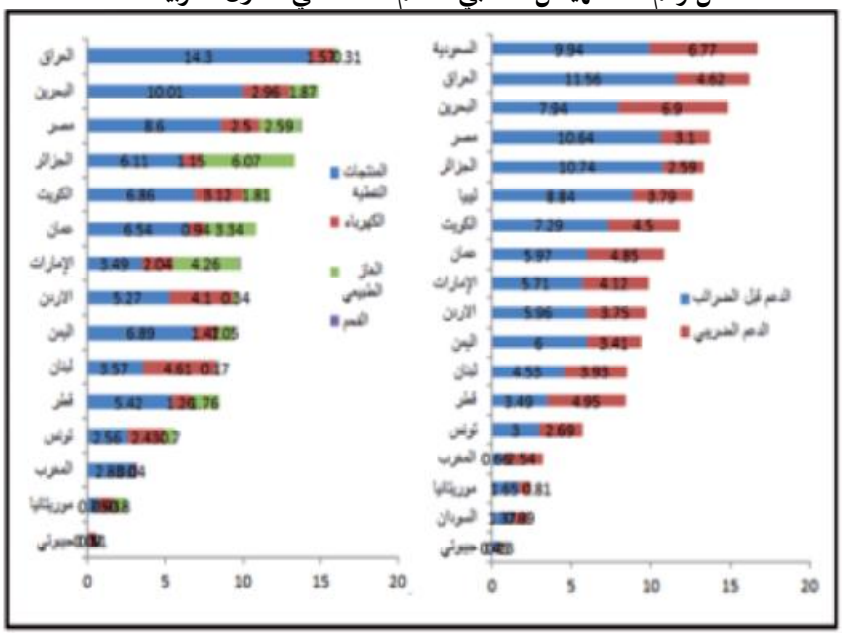


المصدر: محمد إسماعيل ، هبة عبد المنعم، دعم الطاقة في الدول العربية، دراسات اقتصادية، صندوق النقد العربي، الإمارات المتحدة، 2014.

أما من حيث مواد الطاقة المدعمة وعلى مستوى الدول العربية كمجموعة، يشكل دعم المنتجات النفطية نحو نصف تكلفة برامج الدعم في الدول العربية، بينما يمثل الجزء الباقي دعم الكهرباء والغاز ويأتي لاحقا دعم الفحم بنسبة ضئيلة. وعلى مستوى مجموعات الدول العربية، يستحوذ دعم المنتجات النفطية والكهرباء على الجزء الأكبر من فاتورة دعم الطاقة في الدول العربية المستوردة للنفط بنسب تزيد عن 80 % من إجمالي الدعم الإجمالي للطاقة باستثناء موريتانيا.

وفي الدول العربية المصدرة للنفط يتوجه الجزء الأكبر من دعم الطاقة في الدول العربية المصدرة للنفط إلى دعم المنتجات النفطية بما يزيد على 60 % من إجمالي دعم الطاقة في هذه الدول باستثناء كل من الإمارات والجزائر، حيث يوجه جانب مهم من الدعم بتلك الدولتين للغاز الطبيعي بنسب تقدر بنحو 43% و46% على الترتيب، في حين يشكل دعم المنتجات النفطية نحو 36% و46 %على الترتيب.

الشكل رقم 5: الهيكل النسبي لدعم الطاقة في الدول العربية لسنة2011



المصدر: محمد إسماعيل ، هبة عبد المنعم، دعم الطاقة في الدول العربية، دراسات اقتصادية، صندوق النقد العربي، الإمارات المتحدة، 2014.

رابعا: **عرض تجارب دولية في مجال إصلاح برامج دعم الطاقة والدروس المستفادة** ;

إن إصلاح دعم الطاقة ليس قضية الدول النامية فحسب، بل قضية الدول المتقدمة والصناعية أيضا حيث تسعى إلى إصلاح برامجها لدعم الطاقة. وتعتبر تجربة البرازيل وغانا واندونيسيا وتركيا من أبرز وأنجح تجارب إصلاح دعم الطاقة وفيمايلي نلخصها من أجل الوقوف على أهم الدروس المستفادة;

4-1:**التجربة البرازيلية**:كان الأداء الإقتصادى في البرازيل في فترة الثمانينات والتي هي ما قبل الإصلاح يتسم بالنمو المنخفض وارتفاع معدلات التضخم حيث كان متوسط النمو الإقتصادى3 % ومتوسط التضخم 272%.

كما بلغ العجز الكلي في الموازنة في مثل هذه الفترة -الثمانينات5 % من إجمالي الناتج المحلى ووصل إلى 7% في سنة 1989 وأدى ذلك إلى زيادة صافى الدين العام من 24% من إجمالي الناتج المحلى في عام 81 % إلى 40 % في عام 1989 وذلك أدى إلى ضغوط على الحكومة لتقوم بإحداث تغيرات في سياسات إحلال الواردات في البرازيل وتحرير الإقتصاد بما في ذلك قطاع الطاقة.[12]

في هذا الوقت احتكرت شركة نفط بتروبراس لمملوكة للدولة على سوق النفط في الثمانينات حيث احتكرت الواردات من النفط الخام ومنتجات البترول وبرغم من أن مجال توزيع البترول كان متاح للشركات بما فيهم شركات متعددة الجنسيات إلا أن الحكومة هي التي كانت تحدد الأسعار للمستهلك النهائي فكانت تدعم المنتج مرة للموزعين ومرة أخرى للمستهلكين لتغطي احتياجات السوق ولذلك تم إنشاء صندوق لتثبيت أسعار النفط .أدت تلك التكاليف المتزايدة لإستيراد النفط إلى عجز ضخم وقامت الحكومة بتحويل 5.8 مليار ريال برازيلي لسداد خسائر هذه الشركة وحدث ذلك .مرة أخرى في التسعينيات ولكن لم يتم قيد هذه الخسائر بشفافية في الموازنة.

أ- الإجراءات التي إتبعتها البرازيل لرفع الدعم عن الطاقة:

يمكن تلخيصها كما يلي:[13]

- وعدت المستهلكين بأن الخصخصة وتحرير الإقتصاد سوف يؤديان إلى انخفاض الأسعار وتحسين الخدمة.
- اتبعت خطوات عدة لتحرير أسعار الوقود:

-أولا تحرير أسعار المنتجات البترولية التي تستخدمها الشركات بصفة رئيسية مثل الإسفلت ومواد التشحيم;

-تحرير أسعار البنزين للمستهلك النهائي;

-تحرير سعر الغاز المسال للمستهلكين النهائيين;

-تحرير سعر الديزل;

-تحرير منتجات الوقود السائل المستخدم في النقل والصناعة;

-وفي النهاية إلغاء الدعم على منتجي الإيثانول وموردي المعدات والخدمات لشركة بتروبراس.

- ألغى الاحتكار الرسمي لشركة بتروبراس والسعي والتوجه إلى الخصخصة وتم إنشاء الشركة الوطنية للبترول لإعادة الهيكلة وإدارة مزادات حقول النفط.
- رفع الدعم أدى إلى تضخم في أسعار السلع والخدمات لكن قصيرة الأمد، واختفى لتحرير الأسعار وتركها لقوى العرض والطلب مع مستجدات السوق.

- تنفيذ التحرير الرسمي لكافة أسعار منتجات الوقود وذلك ما ساعد على تفادى تكرار الدعم، وفى هذه الفترة ارتفعت الأسعار فوق الأسعار العالمية للوقود ولم يكون للدولة دور هنا سوى مراقبة الأسعار من خلال الشركة الوطنية، وبدأت بعدها بفترة قصيرة استقرار الأسعار حتى في غضون تقلبات الأسعار في السوق العالمية.

قامت الحكومة بتحديد أسعار النفط وخفضت الضرائب على البنزين والديزل وألغت الضرائب على الغاز النفطي المسال وزيوت الوقود للسيطرة على التضخم وتثبيت أسعار البترول للمستهلك النهائي.

ب- التدابير التخفيفية التي اتخذتها الحكومة البرازيلية: تتمثل هذه التدابير في[14]:

- الوقود لمحطات الطاقة الحرارية في أمازونيا لفترة 10 سنوات لان تلك المنطقة ذات حساسية سياسية.

ü فرض ضريبة جديدة لتعويض الخسارة الضريبية وأطلقت عليها ضريبة الواردات وهي تفرض على استيراد وتسويق المنتجات البترولية وقامت إيرادات تلك الضريبة بتمويل:

- الدعم لمنتجي الإيثانول;
- تكاليف نقل الهيدروكربونات;
- الغاز النفطي المسال المستخدم من قبل الأسر;
- مشاريع حماية البيئة
- إنشاء طرق

بعد إلغاء الدعم على الغاز النفطي المسال قامت الحكومة بإستحداث إعانة دعم خلال كربونات الغاز وذلك لمساعدة الأسر منخفضة الدخل.

-تم تنفيذ برنامج التحويلات النقدية المشروطة" بولسا إسكولا"

-دمج البرنامجين السابقين في برنامج وطني" بولسا فاميليا"

2-4 **التجربة الغانية**: إكتشفت غانا مؤخرا احتياطات نفطية بحرية في عام 2011 وبرغم من أن إحتياطى النفط في غانا قليل نسبيا، إلا أنه يوجد إحتمالات قوية في إكتشافات جديدة، وفى الوقت الراهن غانا بصدد بناء بنية تحتية للاستخدام التجاري لاحتياطاتها من الغاز

أ-الإجراءات التي اتبعتها غانا في إصلاح دعم الطاقة: وتمثلت في[15]:

ü بدء بتخفيف القيود التنظيمية لشركات تسويق النفط داخل السوق لإستيراد وتوزيع النفط الخام ومنتجات البترول وحتى الآن تطبق صيغة تسعير واحدة على كافة المنتجات البترولية، وتقوم شركة النفط الوطنية بمراجعة أسعار الوقود مرتين شهريا حيث تقوم بمقارنة الأسعار العالمية بالأسعار المحلية وتعطى التوصيات بشأن التعديلات الضرورية لإستيرداد التكاليف.

ü تعديل أسعار تجزئة الوقود حسب التقدير الأستنسابى وهو التقدير النسبي بين الأسعار العالمية والأسعار المحلية والذي يحدده المسئول التنفيذي حيث أنه إذا كانت الزيادات السعرية مبررة ولكنها غير منفذة فتتحمل الموازنة تكلفة الدعم مبدئيا حيث كانت مصفاة تيما للنفط تتحمل تكلفة الدعم، وألقى على كاهلها التسعير المنخفض لمنتجات البترول والخسائر الناتجة عن ذلك.

ü توفير نظام للتحويط الذي يستخدم عقود خيار الشراء بعض الحماية المؤقتة ضد التحركات التصاعدية في أسعار النفط حيث تشترى الحكومة عقودً ا شهرية لخيار الشراء تحقق إيرادات في حالة وقوع صدمات تتجاوز التوقعات في أسعار النفط العالمية وتستخدم تلك الإيرادات لتغطية

حالات التأخر المؤقتة في تعديل أسعار المنتجات البترولية المحلية لتعكس مستويات إسترداد التكلفة.

- محاولات تحرير أسعار الوقود.
- تعديل أسعار البنزين في المحطات بنسبة 91%.
- جددت الحكومة إلتزاماتها بالتسعير على أساس إسترداد التكلفة من خلال تثبيت زيادة تساوى٠ 90 % على أسعار التجزئة ثم قامت الحكومة بالتراجع جزئيا نظرا لمعارضة إرتفاع الأسعار القوي.
- تخفيف القيود التنظيمية على تسعير منتجات البترول مع أخذ تدابير إستراتيجية لضمان الدعم والتأييد الشعبي للإصلاح حيث يقوم هذا الإصلاح بناءا على:

✗ البحوث عن تأثير إلغاء دعم الوقود على الفقراء والأثر الإجتماعى .

✗ حملات توعية مبنية على التواصل تهدف إلى توضيح مزايا الإصلاح لمنظومة دعم الطاقة .

✗ عمل برامج للحد من التأثير الواقع بعد رفع الدعم على الفقراء، وكانت بين هذه البرامج إلغاء رسوم المدارس، وفرض حد أقصى على رسوم النقل العام والاستثمار في توصيل الكهرباء في المناطق الريفية.

✗ نقل إدارة صيغة تعديل الأسعار المعلن عنها إلى الهيئة الوطنية للبترول، وذلك لحماية قرار تعديل الأسعار من التدخل السياسي.

3-4: **التجربة الاندونيسية**: حاولت إندونيسيا التعامل مع إصلاح منظومة دعم الطاقة أكثر من مرة لتحسين وضع المالية العامة، وتحقيق أهداف السياسات الأخرى مثل تحسين كفاءة إستخدام الطاقة وحماية البيئة.

أ- الإجراءات الفاشلة التي إتخذتها إندونيسيا في سبيل إصلاح منظومة الدعم:

تمثلت هذه الإجراءات في[16]:

في سنة 1997 قامت الحكومة بخفض دعم الطاقة كجزء من برنامج التعديل المدعوم من صندوق النقد، ولكن لم يدم ذلك طويلًا حيث أدى ذلك إلى اضطرابات سياسية، لعدم التدرج في رفع الدعم، حيث تم رفع أسعار الكيروسين بنسبة 25% ، ووقود الديزل بنسبة 60 %أما البنزين فبنسبة 81 % فأدى ذلك إلى أسبوعين متتاليين من الإحتجاجات أدت إلى إنهاء حكم الرئيس سوهارتو.

- زيادات سعرية متتالية خلال الفترة 2000-2003 في محاولة للربط التلقائي بين التحركات في الأسعار المحلية لمنتجات الوقود وبين الأسعار الدولية، وتم الرجوع عن ذلك كما قطعت الارتباط بالأسعار العالمية، بسبب الفساد السياسي وعدم نضج المعارضة وأهم الأسباب أنه لم يتم تحقيق العديد من البرامج التعويضية التي تم الإعلان عنها، مثل إنشاء دعم للأرز، زيادة الأنفاق على الصحة والتعليم والرعاية الإجتماعية، تعزيز الدعم الموجه لمنشآت الأعمال الصغيرة عن طريق توفير قروض منخفضة الفائدة وبرامج تعويض معلنة تقوم بتعويض الأسر الفقيرة عن رفع الدعم عن الوقود بطريقة أخرى مثل التعليم المجاني أو التأمين الصحي.

أ- الإجراءات الناجحة التي إتخذتها إندونيسيا في سبيل إصلاح منظومة الدعم:

يمكن تلخيصها في[17]:

- زيادات في أسعار الوقود بعد أن أصبحت إندونيسيا مستوردًا صافيًا مرتين متتاليتين في عام 2005 حيث زاد سعر وقود الديزل الضعف والكيروسين ثلاث أضعاف تقريبا، مما أدى إلى حدوث احتجاجات ولكن أقل من سابقتها واستمرت هذه الإصلاحات.
- رفع أسعار الوقود بنسبة 29 % في المتوسط أثناء ارتفاع أسعار الوقود الدولية إلى حدها ثم تم تقليصها لاحقًا عندما بدأت الأسعار الدولية في الانخفاض ولكنها ظلت أعلى من مستوياتها السابقة.
- قامت الحكومة برفع الدعم عن كبار المستهلكين للكهرباء في القطاع الصناعي.
- أعلنت الحكومة عن هدفها برفع الدعم عن الوقود تماما.
- بدأت الحكومة في تشجيع إستخدام الغاز المسال النفطي بدلا من الكيروسين، حيث بدأت في تطبيق برنامج يقضى بالإنهاء التدريجي لإستخدام الكيروسين للحد من التلوث، وإنبعاثات ثاني أكسيد الكربون.
- تم عمل برامج إصلاحية مصاحبة لحماية الفقراء مثل:
  - إنشاء دعم للأرز .
  - زيادة الإنفاق على الصحة والتعليم والرعاية الإجتماعية.
  - تعزيز الدعم الموجه لمنشآت الأعمال الصغيرة عن طريق توفير قروض منخفضة الفائدة.
  - برامج تعويض معلنه تقوم بتعويض الأسر الفقيرة عن رفع الدعم عن الوقود بطريقة أخرى مثل: التعليم المهني أو التأمين الصحي.
  - توجيه دعم تعليمي لأطفال موظفي الخدمة المدنية والشرطة والجنود الأقل مرتبة .

- برنامج التحويلات النقدية المباشرة وهو عبارة عن سلسلة من مدفوعات التحويلات النقدية الشهرية غير المشروطة الموجهة للأسر الفقيرة، حيث وفر هذا البرنامج تغطية ما يقارب 35 % من معدل السكان والذي حد من الفقر، وعمل أيضًا على عدم تحول الأسر القريبة من خط الفقر إلى الفقر.
- برنامج توفير تأمين صحي للفقراء ومشروع موسع لدعم البنية التحتية في الريف، وتم التعزيز لهذه البرامج من خلال حملات توعية قوية للرأي العام.
- الإتجاه إلى تحويل الأسر ومنشآت الأعمال الصغيرة من إستعمال الكيروسين إلى الغاز النفطي المسال، حيث قامت الحكومة بتزويد الأسر بأطقم مجانية من المستلزمات الأساسية مثل الموقد وأسطوانة الغاز الصغيرة بجانب برنامج توعية بضرورة إستخدام الغاز المسال، لأجل السلامة البيئية وأدى ذلك البرنامج للحد من إستعمال الكيروسين.

4-4 **التجربة التركية**: يمثل قطاع الكهرباء التركي قطاع حكومي مملوك لشركة واحدة حكومية، وتم إعادة هيكلتها فقسمت إلى شركتين أيضا مملوكين للدولة احدهما لتوليد ونقل الكهرباء، والأخرى لتوزيع الكهرباء.[18]

أ- الأهداف التي كانت مرجوة من تحقيق الإصلاح فى قطاع الطاقة

- توفيه الطلب المتزايد على الطاقة.
- الحد من عدم كفاءة قطاع الكهرباء لعدم وجود منافس له فهو ملك القطاع الحكومي.
- إستيفاء الشروط التي تتيح لتركيا الإنضمام لعضوية الإتحاد الأوروبي.

ب- خطوات الإصلاح التي إتخذتها تركيا لإصلاح قطاع الكهرباء. كان هدف هذه الخطوة هو إستقطاب الإستثمار وتشجيع المنافسة وتحسين الكفاءة.

ج- خطوات لم تحقق نجاحات.

- في عام 1984 بدأ تنفيذ القانون الذي يسمح بالمشاركة الخاصة.
- تفتيت قطاع الكهرباء في عام 1993.
- تم استئناف الخصخصة بعد عام 1999.
- بدأت الحكومة في إشراك القطاع الخاص عن طريق طرح نظم إستثمارية وعقود البناء والتشغيل ونقل الملكية للقطاع الخاص ولكن ذلك لم يحقق نجاحًا نظرا لتعطيلات المحكمة الدستورية تارة حيث ألغيت الحكومة محاولة مهمة للخصخصة من خلال بيع حقوق الملكية

وتارة أخرى لأن العقود التي تم إبرامها لإشراك القطاع الخاص جعلت شركات التوليد والتي تم إبرام الإتفاقيات معها حبيسة هذه الاتفاقيات فقد كانت إتفاقيات بيع حصرية طويلة الأمد بأسعار محددة مسبقًا ولم توفر حوافز كافية للكفاءة وكانت غير مرتبطة بتطورات أسعار السوق.

د- خطوات حققت نجاحات.

- إصدار قوانين سوق الكهرباء فى 2001 ضمن تطبيق برنامج شامل لإصلاح قطاع الكهرباء والهدف منه:
- إنشاء سوق تنافسية للكهرباء بهدف زيادة الاستثمار الخاص في الكهرباء.
- تحسين كفاءة الخدمة.
- تعزيز أمن الطاقة في تركيا.
- تلبية الطلب المتزايد.
- إجراء المزيد من تفتيت للشركات المملوكة للدولة.
- تم إستحداث سوق جملة للكهرباء حيث تم تفتيت الشركات المملوكة للدولة إلى أنشطة أعمال مختلفة لتشجيع الإستثمار والمنافسة وتحسين الكفاءة في 2006.
- التوجه إلى التحويل التدريجي إلى الإسترداد الكامل للتكلفة في قطاع الكهرباء عام 2008 وذلك برفع أسعار الكهرباء بنسبة 20 % من المستوى الثابت الذي أستمر من 2002 إلى 2007.
- إعتمدت الحكومة إلية تسعير قائمة على التكلفة تسمح بتعديلات تلقائية ربع سنوية في التعريفة لتغطيت التغيرات في تكلفة الإمداد.
- إعتمدت تركيا على شبكة الأمان الإجتماعى لديها لمعالجة الآثار السلبية الواقعة على الفقراء من إصلاحات دعم الكهرباء.

خامسا: مبررات وآليات إصلاح دعم الطاقة في الدول العربية.

هناك الكثير من المنافع التي يمكن أن تجنيها الدول العربية من تبني برامج إصلاح دعم الطاقة، وتتنوع آليات الإصلاح لتحقيق أهداف الدول العربية. وهذا ما سنسلط الضوء عليه فيما يلي:

1-5:مبررات إصلاح دعم الطاقة في الدول العربية

تهدف سياسات دعم الطاقة المنتهجة منذ فترة السبعينيات في الدول العربية بشكل أساسي إلى تحقيق الرفاهية للمواطنين، وحماية الأسر محدودي الدخل من الارتفاعات المفاجئة في أسعار النفط العالمية، وتحقيق توزيع الثروة في الدول الأعضاء، وتوسيع فرص الحصول على الطاقة لتعزيز النمو في القطاعات الصناعية والزراعية والخدمية لتنويع مصادر الدخل القومي.

ومع مرور الوقت، تم ملاحظة بعض الآثار السلبية الناجمة عن تطبيق هذه السياسات المكلفة للاقت صاد الوطني، وبات هذا الدعم الذي تزايد بشكل ملحوظ يمثل عبئا على الموازنة العامة والإيرادات في العديد من الدول .و ساهمت سياسات الدعم في الإفراط في استهلاك مصادر الطاقة وانخفاض ض كفاءة استخدامها وعدم فاعلية سياسات الترشيد .كما تسبب ارتفاع كلفة الدعم في خروج عجز الموازنات العامة في بعضها عن السيطرة، وزاد من الضغط على الإنفاق الضروري على الصحة والتعليم والبنى التحتية في بعضها الآخر .وقد أشارت العديد من التجارب أن تطبيق سياسات الدعم بشكلها الحالي قد يعود بالنفع على ذوي الدخل المرتفع بدرجة أكبر من ذوي الدخل المحدود وهي الشريحة المستهدفة لهذا الدعم، كما دعمت تلك السياسات النمو في الصناعات الكثيفة الاستهلاك للطاقة بدلا من الصناعات الصغرى والمتوسطة المستهدفة.

وفي حقيقة الأمر فان تكاليف برامج دعم الطاقة في الدول العربية أصبحت تفوق بكثير المنافع المتوخاة من هذه البرامج. وبالتالي فان إصلاح سياسات دعم الطاقة وان تم تنفيذه بطريقة سليمة ومناسبة فمن شانه الحد من العديد من الآثار الاقتصادية والاجتماعية السلبية لهذه البرامج وتمكين الدول العربية من استعادة توازناتها الاقتصادية الداخلية والخارجية ودفع النمو الاقتصادي وتقليل معدلات الفقر. وهناك آليات لإصلاح برامج دعم الطاقة سنستعرضها فيما يليه;

2-5: آليات إصلاح برامج دعم الطاقة في الدول العربية:

من خلال عرض التجارب الدولية في مجال إصلاح دعم الطاقة يمكن استنتاج أهم آليات الإصلاح الناجحة لدعم الطاقة;

أ- **صندوق تثبيت الأسعار**: تعتمد هذه الآلية على تأسيس صندوق لتثبيت أسعار منتجات الطاقة، وذلك لامتصاص تأثير صدمات ارتفاع أسعار النفط العالمية وتحديد تأثيرها

على المستهلكين المحليين. حيث تقوم الحكومة بتحديد سع مرجعي لمنتجات الطاقة وفقا لتوقعات أسعار النفط العالمية ،وتتدخل في حالة ارتفاع أسعار الطاقة من خلال صندوق تثبيت الأسعار بما يفوق الهوامش المحددة والمسموح بها للتقلبات بين الأسعار العالمية والمحلية.[19]

ب- **آلية المنهج التدريجي لإزالة الدعم**: من خلال هذه الآلية يتم إلغاء الدعم تدريجيا لتخفي العبء على الموازنات العامة ،وقد نجحت هذه الآلية في الكثير من الدول إلا أنها واجهت الصعوبات في بداية تطبيقها، ولذلك قامت هذه الدول تنمية وعي المجتمع.

ج- **آلية التعديل الضريبي**: تقوم هذه الآلية على فرض ضرائب على منتجي الطاقة في حالة انخفاض الأسعار المحلية عن الأسعار العالمية وذلك لتمرير أثر الارتفاع في الأسعار العالمية إلى أسعار منتجات الطاقة والعكس صحيح. وتعتمد آلية التعديل الضريبي على اعتماد هامش محدد للفارق بين الأسعار العالمية والمحلية. وبالتالي يتم فرض ضرائب مرتفعة على منتجات الطاقة في حال تجاوز الفرق بين السعرين مستوى الهامش المحدد وخفض مستويات الضرائب على الطاقة في حالة انخفاض الفارق بين السعرين دون مستوى هذا الهامش.

د- **آلية التسعير التلقائي**: تعتمد آلية التسعير التلقائي للوقود على تمرير التغيرات في الأسعار العالمية إلى السوق المحلي للمنتجات النفطية[20]، وتساعد هذه الآلية في التغلب على التوقعات التضخمية، وذلك إذا تم إتباعها من خلال إطار سليم من السياسات الاقتصادية المناسبة وعبر إجراءات تتسم بالشفافية والمرونة والتلقائية وتخضع للمراقبة.

سادسا: تحديات ومتطلبات إصلاح برامج دعم الطاقة في الدول العربية

في ضوء التجارب الدولية سنوضح أهم التحديات التي ستواجه الدول العربية عند قيامها ببرامج إصلاح دعم الطاقة، وكذلك متطلبات نجاح هذه البرامج:

1-6: تحديات إصلاح برامج دعم الطاقة في الدول العربية:

يمكن تلخيص أهم تحديات إصلاح دعم الطاقة في الدول العربية ومتطلبات مواجهتها كالتالي:

تحديات إصلاح برامج دعم الطاقة	متطلبات مواجهة هذه التحديات
تزايد الضغوط التضخمية وما ينتج عنها من احتجاجات شعبية واسعة النطاق	- تطبيق حملة إعلامية واسعة النطاق لبيان المكاسب الاقتصادية المتوقعة من الإصلاح والتوجه البديل للحكومات لاستغلال الوفرات الناجمة عن هذه البرامج في الإنفاق على

	البرامج الاجتماعية المختلفة. على أن يتم تنفيذ الحملة في وقت سابق للإصلاح. وعلى أن تتضمن التدابير والآليات التي ستتبعها الحكومة لتعويض الفئات الفقيرة بشفافية كاملة. - التوسع في شبكات الأمان الاجتماعي لاستهداف الفئات غير القادرة. - تعزيز الإنفاق الحكومي الداعم للنمو لزيادة الناتج وخفض مستويات الأسعار. - تبني سياسات مالية ونقدية ملائمة تساعد على تثبيت توقعات التضخم.
المعارضة القوية من أصحاب المصالح وسعيهم لإفشال برامج إصلاح دعم الطاقة	- تبني خطة شاملة للإصلاح بمشاركة كافة الجهات والأطراف المعنية لوضع برنامج تدريجي للإصلاح يحظى بتوافق مجتمعي.
ظروف عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي	- استغلال فترة عدم الاستقرار السياسي او الاقتصادي في إعداد دراسات لتقييم الآثار الاقتصادية لبرامج دعم الطاقة على المستوى الكلي والتحديد الدقيق للفئات المتضررة وتطوير شبكات الأمان الاقتصادي وبناء نظم دقيقة للاستهداف لتعويض الفقراء.
الأثر على مستويات تنافسية السلع الوطنية	- من المتوقع أن تسهم جهود تحرير أسعار الطاقة في التوزيع الأمثل للموارد الاقتصادية وهو ما سيعمل على حفز مستويات الاستثمار في الطاقة وتوفير مصادر بديلة بأسعار ملائمة. - كذلك سيردي الإصلاح إلى حدوث أثار مواتية على صعيد الاقتصاد الكلي الأمر الذي سيساعد على تعزيز مستويات التنافسية في الاجل المتوسط والطويل
صعوبة استهداف الفئات غير القادرة	-تطوير قواعد بيانات بحالة الاسر المعيشية سواء من حيث مستويات الدخل أو مستويات النفاذ للخدمات الأساسية استنادا إلى معايير ومؤشرات مرجعية يمكن من

	خلالها توصيف الحالة المعيشية للأسر المختلفة على أن يتم تحديث هذه القواعد المرجعية للمستحقين للدعم دوريا. - الاستفادة من بحوث الأسر المعيشية الخاصة بمستويات الدخل والإنفاق والتي تعدها أجهزة الإحصاء الوطنية. - الاستفادة من الجمعيات الأهلية في تحديد الفئات المستحقة الدعم.
عدم توفر بيانات دقيقة عن كلفة هذه البرامج وعدم وجود تقديرات دقيقة للآثار المترتبة على إصلاحها.	- القيام بدراسات دقيقة لجمع المعلومات الدقيقة والتقديرات الخاصة ببرامج دعم الطاقة بمشاركة الخبراء المعنيين في عدد من المجالات.

المصدر: محمد إسماعيل ، هبة عبد المنعم، دعم الطاقة في الدول العربية، دراسات اقتصادية، صندوق النقد العربي، الإمارات المتحدة، 2014.

2-6:**متطلبات إصلاح برامج دعم الطاقة في الدول العربية**:

رغم خصوصية اقتصاديات الدول العربية واختلاف تجارب الإصلاح بشكل كبير من دولة إلى أخرى، إلا أن الدلائل ودراسات الدولية على مستوى العالم لدول خاضت تجربة إصلاح دعم الطاقة، تشير إلى أهم متطلبات نجاح إصلاح نظم دعم الطاقة يمكن ذكرها بإيجاز فيمايلي[21]:

أ- تطوير رؤية شاملة لإصلاح قطاع الطاقة: يتطلب نجاح برامج دعم الطاقة إلى رؤية شاملة لإصلاح قطاع الطاقة يتم صياغتها من خلال لجنة عليا أو فريق عمل عالي المستوى بمشاركة كافة الشركاء المعنيين، وأصحاب المصالح المختلفة سواء ي منظمة الإنتاج أو النقل أو استهلاك الطاقة، حيث أن تعاون هذه الأطراف في وضع تصور لسياسات الإصلاح بغرض تحقيق أهداف محددة يزيد من فرص نجاح هذه السياسات. وتختص هذه اللجنة بتحديد نوعية التدابير اللازم إجراؤها في كل مرحلة والتعديلات اللازمة لإصلاح دعم الطاقة على المدى المتوسط والطويل لتحقيق أهداف هذه الرؤية.

ب- تنفيذ إستراتيجية قوية للاتصال: يتطلب نجاح برامج دعم الطاقة تنفيذ إستراتيجية قوية للاتصال مع الشعب تستند إلى توعيتهم بالآثار السلبية لبرامج دعم الطاقة وكذلك توضيح

أهداف ومنافع إصلاح برامج دعم الطاقة، وكذا التدابير التعويضية التي ستتبناها الحكومة لتخفيف من أثار رفع الدعم.

ج- **تطبيق منهج تدريجي انتقائي في الإصلاح**: وذلك ما يعني التدرج في تنفيذ الإصلاحات المطلوبة زمنيا مع البدء بالإصلاحات التي لا تمس الفئات الفقيرة. ويندرج وفق هذا التوجه أولوية بدء الحكومات في سياسات الإصلاح بالتحرير التدريجي لأسعار الطاقة لاستخدامات الصناعية وأغراض توليد الكهرباء، يليه البدء بالتحرير التدريجي لأسعار منتجات الطاقة التي تستخدمها الأسر، ثم التحرير التدريجي لأسعار منتجات الوقود الديزل والكيروسين، ويجب بناء شبكات الأمان الاجتماعي قبل البدء بهذه الإصلاحات.

د- **تعزيز شبكات الأمان الاجتماعي**: يعتبر تبني تدابير تعويضية للتخفيف من الآثار السلبية على الفئات غير القادرة عبر شبكات فعالة للحماية الاجتماعية من أبرز المتطلبات الرئيسية الضرورية لنجاح أصرح برامج دعم الطاقة. وذلك من خلال عدة تدابير يأتي في مقدمتها تبني نظم دقيقة لاستهداف الفئات الفقيرة من خلال برامج التحويلات النقدية غير المشروطة أو برامج التحويلات النقدية المشروطة.

هـ- **تبني تدابير دائمة لتسعير الطاقة وفقا لآليات السوق**: من الضروري تبني تدابير تضمن تسعير منتجات الطاقة استنادا لآليات السوق بما يعكس الجوانب والعوامل المتعلقة بالعرض والطلب على هذه المنتجات، وخاصة في حالة الارتفاع الكبير في الأسعار العالمية لمنتجات الطاقة. وتشير التجارب الدولية إلى أن تبني آليات التسعير الحر لمنتجات الطاقة يبقى من أهم الضمانات لمنع ارتفاع مخصصات دعم الطاقة مرة أخرى في حال ارتفاع أسعار الطاقة العالمية.

خاتمة:

في هذا المقال حاولنا تحليل إشكالية سياسات دعم الطاقة في الدول العربية وضرورة إصلاحها على ضوء التجارب الدولية في مجال إصلاح برامج دعم الطاقة، حيث أن استمرار الدول العربية في تقديم برامج دعم الطاقة بصورتها الحالية، والمتمثلة في برامج الدعم المعممة من شانه تشويه توزيع الموارد الاقتصادية والتأثير سلبا على معدلات النمو الاقتصادي والتوازنات الداخلية والخارجية فيها، وهذا ما يستلزم تبني سياسات إصلاح دعم الطاقة في الدول العربية على ضوء الدور المتوقع لهذه السياسات في تحقيق الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية وتعزيز فرص النمو الاقتصادي الشامل والمستديم.

وعلى ضوء التجارب الدولية نلخص بعض المبادئ التوجيهية لتصميم استراتيجيات قوية لإصلاح سياسات الدعم في الدول العربية يمكن الإسترشاد بها، أولها تحديد أهداف واضحة طويلة الأجل، وثانيها تقييم أثر الإصلاحات وت صميم التدابير اللازمة لتخفيف الآثار السلبية لها، وثالثها إعادة تخصيص الوفورات الصافية من الإصلاحات للصالح العام، و آخرها حملة دعاية واسعة استباقية لنشر أهداف الإصلاح ودوافعه.

أما من ناحية الآليات المتاحة لإصلاح أنظمة التسعير، فيمكن اعتماد آلية الخفض التدريجي للدعم، عن طريق إجراء زيادات في أسعار الطاقة على نحو تدريجي على المدى القصير، والتوجه إلى إلغاء الدعم الضمني والصريح، وتحريك الأسعار لتتساوى مع أ أسعار التكلفة على المدى الطويل، على أن يتم الانتقال التدريجي نحو أهداف المدى الطويل المتمثلة في التخلص نهائياً من الدعم خلال فترات انتقالية تتناسب وقدرة كل دولة على بناء قدراتها، وتنفيذ تدابير تخفيفية فاعلة في مواجهة الآثار الاجتماعية والاقتصادية المترتبة على تلك الإصلاحات، وتصميم واستحداث شبكات أمان اجتماعي أكثر فعالية من حيث التكلفة والتوجيه، خلال الفترات الإنتقالية.

وتعتبر التحويلات النقدية الموجهة من أكثر أدوات التدابير التخفيفية جدارة وإسهاماً في نجاح إصلاح سياسات الدعم، فالإصلاح الأكثر طموحاً هو الذي يلغى فيه أي دعم الطاقة، ويستخدم الوفورات في الميزانية لتمويل برامج تحويلات نقدية موجهة سواء لمحدودي الدخل أو لعموم السكان على السواء، ويعود لكل دولة تقديرها في اختيار آليات توجيه التحويلات النقدية، إما لفئات محددة على أساس مجموعة من المعايير مثل مستوى الدخل، أو حالات مؤقتة مثل البطالة وغيرها، أو لعموم السكان.

الهوامش :

[1] محمد جواد كاظم عبد المنعم الخطاب، اثر الدعم والاستثمار في تأهيل المشاريع الزراعية، أطروحة دكتوراه في إدارة الأعمال الزراعية،جامعة سانت كليمنتس،2012.

[2] بسام فتوح، لورا القطيري، دعم الطاقة في العالم العربي، تقرير التنمية الإنسانية العربية،المكتب الإقليمي للدول العربية، الأمم المتحدة،2012.

[3] كارلو سادرفيش، ورندا صعب، إصلاح دعم في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا،، صندوق النقد الدولي، 2014.

[4] كارلو كوتاراللي، انطونيت مونسيو ساييه ومسعود احمد، تقرير حول إصلاح دعم الطاقة-الدروس المستفادة والانعكاسات، صندوق النقد الدولي، 2013.

[5] دفيد ليبتون ، اصلاح الدعم على أسعار الطاقة،صندوق النقد الدولي،.2013

[6] كارلو كوتاراللي، انطونيت مونسيو ساييه ومسعود احمد، تقرير حول إصلاح دعم الطاقة-الدروس المستفادة والانعكاسات، مرجع سبق ذكره.

[7] لمعرفة كيفية حساب الدعم الضريبي،أنظر كارلو كوتاراللي، انطونيت مونسيو ساييه ومسعود احمد، تقرير حول إصلاح دعم الطاقة-الدروس المستفادة والانعكاسات، مرجع سبق ذكره.

[8] بسام فتوح، لورا القطيري، دعم الطاقة في العالم العربي،مرجع سبق ذكره، بتصرف.

[9] إحصائيات مستمدة من قاعدة بيانات ومعلومات الأوبك، انظر الموقع:
http://www.oapecorg.org/ar/Home/DataBank

[10] إحصائيات مستمدة من قاعدة بيانات ومعلومات الأوبك.

[11] محمد إسماعيل ، هبة عبد المنعم، دعم الطاقة في الدول العربية، دراسات اقتصادية، صندوق النقد العربي، الإمارات المتحدة، 2014.

[12] أحمد عبد الوهاب، أميرة احمد، سياسات الدعم وأثرها على الأداء الاقتصادي، المركز المصري لدراسة السياسات، مصر، بدون سنة نشر.

[13] كارلو كوتارللي، انطونيت مونسيو ساييه ومسعود احمد، تقرير حول إصلاح دعم الطاقة-الدروس المستفادة والانعكاسات، مرجع سبق ذكره.

[14] أحمد عبد الوهاب، أميرة احمد، مرجع سبق ذكره.

[16] كارلو سادرفيش، ورندا صعب، إصلاح دعم في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا،، صندوق النقد الدولي، 2014.

[17] أحمد عبد الوهاب، أميرة احمد، مرجع سبق ذكره

[18] كارلو كوتارللي، انطونيت مونسيو ساييه ومسعود احمد، تقرير حول إصلاح دعم الطاقة-الدروس المستفادة والانعكاسات، مرجع سبق ذكره.

[19] منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول، الأوبك، سياسات دعم الطاقة في الدول الأعضاء وانعكاساتها على الاقتصاديات الوطنية، مجلة التعاون النفط العربي، العدد، سنة2015.

[20] المرصد الاقتصادي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، الآثار المدمرة للدعم الحكومي،البنك الدولي،2014.

[21] محمد إسماعيل ، هبة عبد المنعم، دعم الطاقة في الدول العربية،مرجع سبق ذكره.

محاولة تحليل انعكاسات التجارة الإلكترونية على أداء الإدارة المصرفية"(الحالة الجزائرية)

أد/الأخضر عزي *

جامعة المسيلة - الجزائر

أ/ هواري خيثر *

المركز الجامعي تيسمسيلت- الجزائر

Abstract:

This study demonstrates the impact of electronic commerce to improve the performance of banking management, and aims to advise us with the tools used by banking institutions to develop its services in the digital economy.

We have identified, the payment instruments used, and the motives behind the application of electronic commerce, also covered the concept of electronic banking as an inevitable result of e-commerce, and at last we examine the situation of Algerian banks e-heralded of the digital economy, and look at the changes in banking services.

We have explained that electronic commerce has a positive impact on bank management performance, as reflected by changing the form of providing the service of banking from the traditional to the default format, as well as to reduce the time of a banking service, which gives greater flexibility to banking to access the large segment of customers and helps to reduce the costs of these services**.**

Keys words: electronic commerce, banking institutions, digital economy, payment instruments, banking services, positive impact.

* أستاذ التعليم العالي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة المسيلة، مايل: azzi_lakhdar@yahoo.fr

* أستاذ مساعد قسم أ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي-تيسمسيلت ، مايل: khiterhouari@yahoo.fr

مقدمة

شهد العالم في الحقبة الأخيرة عدة تطورات وتغيرات نتيجة الثورة المعلوماتية (Information Revolution) التي عرفتها الساحة الدولية في كافة مجالات الحياة، حيث أصبحت تكنولوجيا الإعلام والاتصالT.I.C من أكبر المساهمين في تجسيد مفهوم العولمة عن طريق اختزال العلاقات الدولية في مظاهر رقمية إلكترونية تتخذ من الإنترنت قاعدتها الأساسية.

تمثل التجارة الإلكترونية إحدى أهم الوسائل الداعمة لنجاح الحكومة الإلكترونية عن طريق تفعيل دور الجهاز الحكومي وتطوير أدائه من خلال تبسيط المعاملات الحكومية ونقلها من الأطر اليدوية النمطية إلى الآفاق التقنية الإلكترونية المتقدمة بواسطة الاستخدام الأمثل لأحدث عناصر التكنولوجيا في ظل القيود المعرفية، تحقيقا للتميز والارتقاء بكفاءة العمل الإداري وارتفاع مستوى جودة الأداء الحكومي.

رغم أن الدول العربية - لاسيما الخليجية - قد قطعت شوطا كبيرا في سبيل إعداد البنية التحتية لإنجاز مشروع الحكومة الإلكترونية وتجسيد قواعد التجارة ألإلكترونية، إلا أن الدول المتقدمة لا زالت تسيطر على أكبر نسبة من ذلك، على غرار الولايات المتحدة الأمريكية التي تحتل ما يعادل 70% من التجارة الالكترونية العالمية، الأمر الذي يجعل دولنا العربية أمام عدة تحديات ورهانات.

في ظل هذه الأوضاع وموازاة مع الإصلاحات الجذرية التي تقوم بها الدول العربية على مستوى إداراتها المصرفية؛ أين أصبحت المؤسسات البنكية العربية مرهونة بعدة متطلبات بعد أن وجدت نفسها أمام منافسة بنكية دولية ومحلية قوية، نقترح هذه الورقة البحثية الموسومة: " **انعكاسات التجارة الإلكترونية على أداء الإدارة المصرفية- تحليل الحالة الجزائرية** "، حيث نحاول من خلالها الإجابة عن جملة من الأسئلة الفرعية تسمح برسم مسار منهجي علمي لتبيان هذا الأثر الكلي ومنه الآثار الجانبية، وهذا ما سيسمح بإماطة اللثام على ديناميكيات العمل المصرفي في ظل التجارة الالكترونية تحديدا والحكومة الالكترونية عموما، مع ارفاقية معوقات إقامة هذا النمط من التسيير البنكي في الجزائر.

في ظل النمو المذهل الذي تشهده التجارة الالكترونية على المستوى العالمي، وموازاة للتوجه الإلكتروني الذي طبع مختلف الإدارات العمومية للدول العربية، يمكن طرح السؤال التالي:

ما هو أثر التجارة الإلكترونية على أداء الإدارة المصرفية؟

تبعا لهذا السؤال الرئيسي، يمكن عرض عديد التساؤلات الفرعية، مثل:

أولا: ما هو مفهوم التجارة الإلكترونية، وكيف تطورت بناء على تكنولوجيا الإعلام والاتصال؟

ثانيا: ما هي أدوات الإدارة المصرفية الإلكترونية، وهل بالإمكان تعبئتها من منطق الكفاءات البشرية، التنظيم والخبرة المكتسبة، الأداء، مواكبة التطور العلمي؟

ثالثا: ما هو واقع الحكومة الالكترونية ومنه واقع الإدارة المصرفية الإلكترونية في الجزائر، وكيف تظهر المعوقات ومختلف الإجراءات ؛للاستفادة من التطور التكنولوجي في ظل اتساعية المعارف التكنولوجية من جهة واتساع الرقعة الجغرافية في الجزائر وبالتالي ظهور إشكاليات الربط والكثافة المصرفية؟

رابعا: في ظل المتاح تكنولوجيا ومعرفيا، ألا يتعين على الجزائر دفع عملية العصرنة التكنولوجية لتسهيل الأنشطة المصرفية المرقمنة وخدمة الزبائن، إن على المستوى المحلي أو الإقليمي أو العالمي، وكيف يكون ذلك؟

تبعا لما ذكر ، نحاول في ورقتنا البحثية هذه تقديم الفرضيات التالية:

الفرضية الأولى: تستحوذ الدول المتقدمة على النصيب الأكبر من الهيمنة على مجريات التجارة الإلكترونية العالمية، بفعل احتكار هذا النشاط؛

الفرضية الثانية: لا تزال الدول العربية لم تتأقلم مع فعاليات اعتماد الإدارة الالكترونية في أنشطتها اليومية؛

الفرضية الثالثة: يتطلب الاندماج ضمن العالم الاقتصادي الجديد من البنوك الإلكترونية تدعيم مركزها التنافسي على جميع المستويات ومجاراة التطور المعلوماتي والتكنولوجي؛

الفرضية الرابعة: غياب ثقافة الاقتصاد الرقمي جعل البنوك العربية عامة والجزائرية خاصة؛ عرضة للهزات الظرفية المفضية إلى مختلف الجرائم المنظمة وتبييض الأموال.

للإجابة عن مختلف جوانب الإشكالية المطروحة، وبناء على هذه الفرضيات، تم تصميم الدراسة وفقا لبنائية العناصر التالية:

1- مداخل منهجية حول إشكالية التجارة الالكترونية؛

2- أثر وفعالية منظومة التجارة الالكترونية على تطور ديناميكيات الإدارة المصرفية؛

3-تحليل أدوات الإدارة المصرفية الإلكترونية ومحاولة تكييف بعضها مع الواقع القطري؛

4-مكانة ودور البنوك الالكترونية في تطوير الإدارة المصرفية، من الجانب التكنولوجي وإدارة الموارد البشرية والتميز؛

5-واقع الإدارة المصرفية الالكترونية على المستوى العالمي والإقليمي-تحليل عناصر القوة والاختلالات؛

6-واقع الحكومة الالكترونية ومعوقات تجسيدها في الجزائر، وهل يعود ذلك إلى الأبعاد التكنولوجية فقط؟

7- درجات تطور أداء البنوك الجزائرية ونمو النظام البنكي التقليدي في الجزائر؛
8- أثر التجارة الالكترونية على أداء الإدارة المصرفية في الجزائر، من حيث التفاوتات في التسيير وتضييع الفرص من منظور الاستراتيجيات الموقفية المحلية؛
9- خلاصة استنتاجية وتوصيات بناء على الموجود والمأمول في الواقع الجزائري.

قمنا باستطلاع مسحي لجملة من الدراسات السابقة -بلغات ثلاث- تخص بعضا من البلاد العربية في المشرق والمغرب العربيين وكذا بعض البلدان المتطورة في مجال الصيرفة الالكترونية وتجليات أهميتها في دفع مسار التسيير البنكي وتسهيل الاقتراض وانجاز المبادلات المحلية والدولية، وعلى أساس ما ذكر، قمنا باستخراج نتائج هذه البحوث وحاولنا تكييفها والواقع الجزائري وفق منهجية تراكمية في المعارف المتخصصة.

1) مداخل منهجية حول إشكالية التجارة الإلكترونية:

شهد العالم في الفترة الأخيرة طفرة متميزة في كثير من المجالات الاقتصادية والثقافية والحضارية، هذه التطورات كانت من إحدى إفرازات الثورة التكنولوجية وتفاعلها مع كافة مجالات الحياة، على غرار التجارة الإلكترونية التي عرفت نموا مطردا على المستوى العالمي والإقليمي باعتبار أن الانترنت تمثل الركيزة الأساسية لتطورها، لتصبح اليوم تقنية المعلومات والاتصالاتT.I.C أهم دعائم تقدم الأمم ورقيها بحكم أنها تمكن أفراد المجتمع المدني Société civile من المشاركة في صياغة السياسات ومناقشتها في إطار " **الحكومة الإلكترونية** " كطريقة فاعلة لتحسين أداء الجهاز الحكومي من خلال تبسيط المعاملات الإدارية ونقلها من الأطر اليدوية النمطية إلى الآفاق التقنية الإلكترونية المتقدمة عن طريق الاستخدام الأمثل لأحدث عناصر التكنولوجيا في ظل القيود المعرفية، تحقيقا للتميز والارتقاء بكفاءة العمل الإداري وارتفاع مستوى جودة الأداء الحكومي.

يتطلب الاندماج الناجح ضمن الإقتصاد العالمي الجديد -من الإدارات المصرفية- تطوير خدماتها وتدعيم مراكزها التنافسية على المستوى المحلي والدولي، حيث أن استخدام البنوك لوسائل رقمية حديثة وأكثر أمنا يؤدي إلى تحسين جودة الخدمات المصرفية وجذب قدر كبير من العملاء، وعكس ذلك يعرض الإدارة إلى كثير من الجرائم المصرفية، على رأسها تبييض الأموال والجرائم المنظمة.

تعتبر التجارة الإلكترونية في هذا الإطار من أكبر دعائم التبادل الدولي و أهم وسائل تغيير نمط عمل الحكومات على اعتبار أنها ترتبط ارتباطا وثيقا بثورة تكنولوجيا الإعلام والاتصالات، فما هو إذن مفهوم هذا المصطلح؟

ورد في تقرير لمجموعة من الباحثين التابعين لوزارة الصناعة والتجارة الفرنسية تعريف التجارة الالكترونية بأنها: " تشمل جميع المبادلات المتعلقة بالمعلومات والصفقات المتعلقة بالمنتجات والتجهيزات والسلع الاستهلاكية، وكذلك الخدمات :خدمات الإعلام الخدمات المالية، القانونية... والخدمات الاجتماعية مثل الصحة، التكوين ...وتتعدد الوسائل المستخدمة في هذه المبادلات: الهاتف ، التلفاز، الميتيال، شبكات الإعلام الآلي ، الانترنت، ...وتأخذ المعلومات المتبادلة شكلا رقميا متمثلا في :نص، صوت أو صورة "[1]

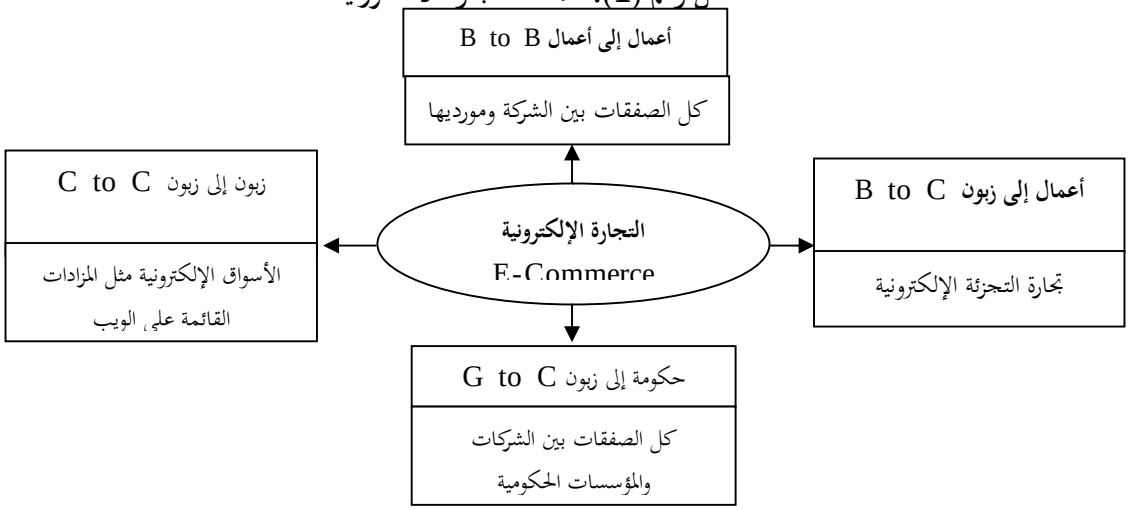
يعرف بعض الباحثين التجارة الإلكترونية بأنها :" كل معاملة تجارية بين البائع والمشتري ساهمت فيها شبكة الإنترنت بصفة إجمالية أو جزئية ، التزود بالمعلومات (عن طريق شبكة الانترنت أو شبكات تجارية أخرى) تخص خدمة أو سلعة معينة ، وسواء تم التسديد إلكترونيا ، بصك رقمي، نقدا عند التسلم، أو بطريقة أخرى"[2]

نستنتج مما سبق، أن التجارة الإلكترونية تقوم على أربعة جوانب أساسية:

- أنها وسيلة لإيصال المعلومات و الخدمات عبر خطوط إلكترونية تقنية.
- أن موضوعها الأعمال التجارية.
- أنها أداة لتلبية رغبات الزبائن من خلال رفع كفاءة الخدمات و تسريع إيصالها.
- أن الإنترنت تعتبر الأرضية الخصبة لعملية التجارة الإلكترونية.

هذا وتنقسم التجارة الإلكترونية من حيث أدائها إلى عدة أقسام كما يوضحها الشكل التالي:

شكل رقم (1): أنماط التجارة الالكترونية



المصدر: نجم عبود، نجم: الإدارة الإلكترونية، الإستراتيجية، الوظائف والمشكلات، دار المريخ، الرياض، 2004، ص 41.

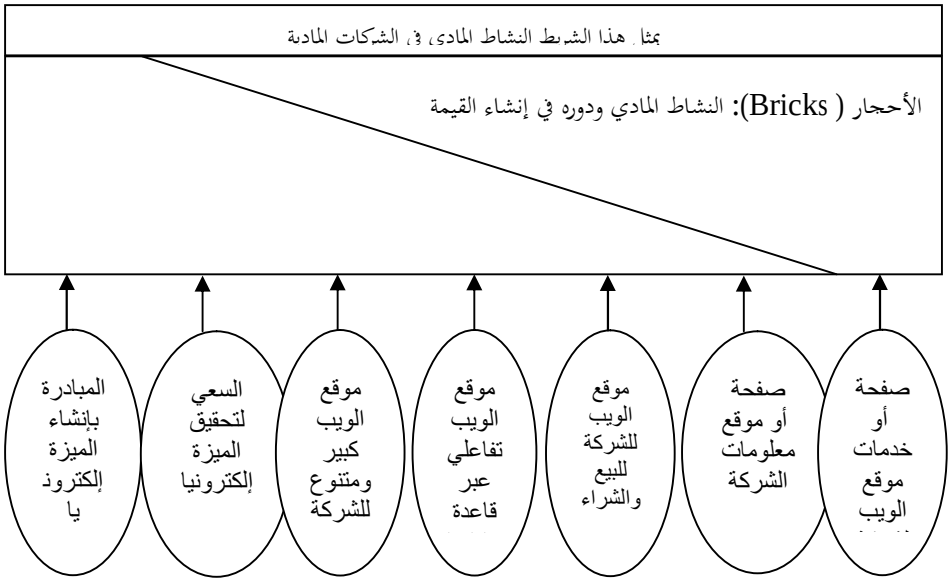
حيث أن العلاقة الإعلامية أو التفاعلية تتم بين هذه القطاعات إلكترونيا، ويعتبر التعامل (Business to Business) الأكبر من حيث الحجم، إذ بلغت نسبته حوالي 85% من إجمالي التجارة الإلكترونية[3]، أما العلاقة (Business to Consumer)[4] فتمثل حوالي 15% من حجم التجارة الإلكترونية وتتمركز أساسا في مجال تداول برامج الكمبيوتر والأسطوانات المدمجة وحجز تذاكر السفر ، في حين لم تعط العلاقتان (Government to Business) و (Government to Customers) حقهما من البحث العلمي لما لهما من مجازفات ومخاطر في التطبيق، خاصة وأن موضوعهما يتعلق بالحكومة الإلكترونية وما يشمل ذلك من مزايدات ومناقصات وخدمات بينها وبين العناصر الأخرى[5]، مع الإشارة أنه يوجد ترابط آخر لم نتطرق إليه في هذا الشكل ويتمثل في التجارة الإلكترونية الدولية (Government to Government) والتي تعني " كل صفقة [حكومية ضخمة] تتم عبر الانترنت يمكن أن تؤدي إلى الالتزام بالقيام بعملية تصدير أو استيراد"[6].

تطورت الاتصالات بين هذه الأعوان المتعاملة؛ إلى أن أصبحت في بعض الدول المتقدمة تتم عبر الهواتف الخلوية ؛ يسمى التجارة المتنقلة (MOBILE COMMERCE).

تجدر الإشارة في هذا المجال أن ثمة فرقا شاسعا بين الإدارة الإلكترونية و التجارة الإلكترونية التي تمثل جزء منها، باعتبار أن الأولى تشمل إضافة لذلك سلسلة من الأنشطة و الوظائف الأخرى المتمثلة في الاتصال و التنسيق داخل الشركة بطريقة إلكترونية قائمة على المزج بين الإنترنت و الإكسترانت[7].

يمثل الشكل التالي مراحل تطور الإدارة من النمط اليدوي التقليدي إلى الأطر الإلكترونية الحديثة:

شكل رقم (2): السلسلة المتصلة للأعمال الإلكترونية



Source: Don TAPSCOTT, digital capital, Boston, Harvard business school press, 2000, p 17.

1-1) دعائم قيام التجارة الإلكترونية:

يرتكز الاقتصاد الرقمي على آليات الإنترنت عن طريق التعامل مع المعلومات الرقمية و تكنولوجيا الإعلام في إطار ثورة معلوماتية سريعة حلت محل الثورة الصناعية المعهودة منذ القرن الثامن عشر، ولئن قسم الاقتصاديون النشاط الاقتصادي إلى ثلاثة قطاعات تتوزع حسب الأهمية إلى :الفلاحة و الصناعة و الخدمات، فلقد أضاف الرقميون قطاع المعلومات و المعرفة كنشاط إداري و اقتصادي رابع يشكل ركيزة القطاعات الأخرى في وقتنا الحاضر[8]، كما أن الاعتراف الحكومي هو الأخر لا يقل شأنا عن بقية البنى التحتية الضرورية لإتمام المعاملات الالكترونية، فضلا عن توفير التشريعات الخاصة المنظمة للتجارة ووسائل الدفع الالكترونية.

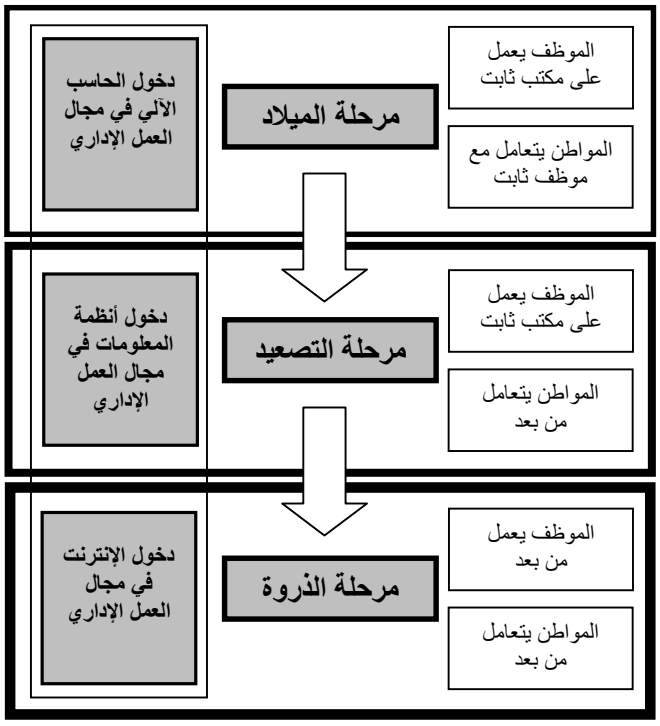
1-1-1) الحكومة الإلكترونية: يعتمد الحكم الرشيد على تحقيق عدد من النقاط التي تمنح الصلاحيات للمواطنين بدلا من إدارتهم والسعي إلى تقليص التكاليف ورفع الميزة التنافسية ونقل بعض شؤون المراقبة والمحاسبة إلى يد المواطنين، بعد أن كانت أسيرة الإدارة البيروقراطية، وهذا هو الهدف الذي تسعى إلى تحقيقه الحكومة الإلكترونية التي تعني بمفهومها الشامل " قدرة القطاعات على تبادل المعلومات وتقديم الخدمات فيما بينها وبين المواطن وقطاعات الأعمال

بسرعة ودقة عاليتين وبأقل كلفة ممكنة مع ضمان السرية وأمن المعلومات المتداولة في أي وقت ومكان(اضمحلال البعد المكاني)، أو أنها نظام افتراضي يمكّن الأجهزة الحكومية من تأدية التزاماتها لجميع المستفيدين باستخدام التقنيات الإلكترونية المتطورة متجاهلة المكان والزمان مع تحقيق الجودة والتميز والسرية وأمن المعلومات"[9].

تهتم الحكومة الإلكترونية في المقام الأول باستخدام التقنية لرفع مستوى الخدمات الحكومية والتنسيق بين الهيئات الحكومية المختلفة لتحقيق الفائدة للمواطنين والشركات والحكومة ذاتها، وهي تنشأ من خلال ثلاثة مراحل أساسية، تبدأ بتوفير المعلومات في موقع إلكتروني (Damp Service)، ثم تفعيل الاتصالات المتبادلة بين الجهات (Telex Service)، ثم تطبيق النظم المتكاملة للخدمة والتبادل التفاعلي (Developing Service)[10].

يمكن أن نلخص في الشكل التالي مراحل انتقال نظام الحكومة من التقليدية إلى الإلكترونية:

شكل رقم (3): مراحل تكوين الحكومة الإلكترونية



المصدر: نوبي محمد حسن،منظومة الحكومة الالكترونية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت،2006، ص 04.

تعتبر الحكومة الإلكترونية من أهم مقومات نجاح التجارة الإلكترونية إضافة إلى البنوك الإلكترونية ووسائل الدفع الرقمية التي آثرنا أن نخصص لهما بندين مستقلين في هذه الدراسة.

2-1-1) المتطلبات القانونية للتجارة الإلكترونية: نظرا للمخاطر الكبيرة التي تتضمنها آليات التجارة الإلكترونية كان لزاما إيجاد قوانين ملائمة للمستجدات الإلكترونية التي تشهدها الساحة الدولية، خاصة وأن غياب ذلك يجعلنا أمام العديد من التساؤلات حول معاملات الإنترنت، فهل توقيع العقود والمراسلات الكترونيا بمثابة التوقيع الورقي؟ وهل رسائل البريد الإلكتروني حجة في الإثبات القانوني؟ أم هل تعطيل المواقع ذات المحتوى غير المشروع في بعض النظم والمشروع في غيرها تجاوز على ديمقراطية العالم الافتراضي؟ ومتى ما نشأ النزاع التجاري، فمن هو القاضي وما هو القانون الذي سيحكم؟ وهل فعلا ثمة قاض رقمي ومحكمة افتراضية؟.

تتم عملية التجارة الإلكترونية بطريقة رقمية تتخللها كثير من المجازفات، فالمتعاقدون لا يرون بعضهم البعض، وكل دولة تتميز بتشريعاتها الخاصة فيما يتعلق بالضرائب والرسوم الجمركية ...إلخ،

ومن المنطقي في بيئة العالم الافتراضي أن تظهر المنازعات(Contentieux)، تماما كما هو الحال في العالم الحقيقي، كالمنازعات حول الملكية الفكرية والعلامات التجارية وغيرها، وهذه المنازعات غالبا ما تثير العديد من الإشكاليات بالنسبة للمحكمة المختصة بالنظر في النزاع، والقانون واجب التطبيق، ومدى قوة وحجية الأحكام الأجنبية الصادرة في مثل هذه النزاعات للنفاذ في إقليم آخر، الأمر الذي يجعلنا ننادي بضرورة التنسيق بين الدول لتفادي التعارض والازدواج بغرض تجسيد الإدارة الإلكترونية الفعالة التي تضمن تشييد مجتمع المعلومات، وإذا كان العالم قد أنجز الكثير في تحديد التحديات القانونية للتجارة الإلكترونية وخاصة مسائل التعاقد والإثبات والملكية الفكرية وأمن المعلومات، إلا أنه لم ينجز بالمقابل الكثير في مجال التصدي لمشكلات الاختصاص وتعارض القوانين في بيئة التجارة الإلكترونية، ويتعلق بهذا الموضوع أيضا مسالة مدى فعالية وأهمية الاعتماد على طرق التقاضي البديلة لفض المنازعات[11].

لسد هذه الثغرة ،سعت كثير من الدول إلى توحيد تشريعاتها المدنية لتنظيم حركة التجارة الإلكترونية عن طريق الاتفاقيات الدولية، على غرار القانون النموذجي المعد من قبل لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي (**اليونسترال**)[12] سنة 1996 والذي يمثل- في وقتنا الراهن - الإطار التشريعي الأساسي للتشريعات الوطنية في حقل التجارة الإلكترونية وما يتفرع عنها من تشريعات التواقيع الإلكترونية وتشريعات شهادات التوثيق وحجية الإثبات بالبيانات ذات الطبيعة

الإلكترونية وغيرها، إضافة إلى توحيد الأعراف التعاقدية من خلال التجارة الدولية والعقود الدولية خاصة في مجال التأمين والنقل والتجارة[13]، كما تم اعتماد قانون نموذجي حول التواقيع الإلكترونية في 5 جويلية 2001، اضافة الى مسار إتمام الاتفاقات حول البحث في مواضيع التعاقد الالكتروني من منظور اتفاقية الأمم المتحدة بشأن عقود البيع الدولي للبضائع، وتسوية المنازعات بالاتصال الحاسوبي المباشر، وتجريد مستندات الملكية من طابعها المادي[14].

3-1-1) وسائل الأمن والحماية:

إن تجاوز بعض الحدود وانعدام الثقة ،نتيجة التعدي على سيادة الدول وحقوق الإنسان وأسراره الشخصية بعد ظهور بعض البرامج الإلكترونية التي تملك قدرة فائقة في الاختراق والتجسس والقرصنة (piratage)، يعتبر من أبرز التحديات أمام الدول العربية، خاصة وأن الحكومة الإلكترونية تعتمد في معظمها على التكنولوجيا الغربية ما يعزز من مظاهر التبعية لدول الشمال في جميع الميادين الإلكترونية.

فالاستيلاء على بطاقات الائتمان عبر الإنترنت ليس بالصعوبة بمكان إطلاقا، وقد وقعت بالفعل بعض الحوادث التي قام أصحابها باستخدام الإنترنت لتنفيذ عملياتهم الإجرامية، الأمر الذي يتطلب ضرورة توفير الحماية لآليات وعمليات التجارة الإلكترونية.

يعد التشفير من أهم الوسائل المعتمدة - اليوم - في حفظ سرية المعلومات وسلامتها، حيث يهدف إلى منع الغير من التقاط الرسائل أو المعطيات[15]، ويتم التشفير بطريقتين:الأولى هي ما يطلق **عليه النظام السيمتري**، والثانية هي **التشفير بطريقة المفتاح العام**.

تعني الطريقة الأولى، أن مصدر الرسالة والمرسل إليه يستعملان مفتاح تشفير واحد لفك رموز الرسالة التي لم ترسل بعد، حيث يرسل المفتاح أولا بطريقة آمنة ثم ترسل الرسالة بعد ذلك، وهذه التقنية تستخدم مجموعة من الأرقام العديدة والمعقدة التي تجعل من المستحيل تزويرها،أما الطريقة الثانية للتشفير فهي طريقة (**الهندسة العكسية**)، حيث يستخدم فيها مفتاحان، المفتاح الخاص لا يعرفه سوى صاحبه، أما المفتاح العام فقد يكون معلوما لبعض الجهات ومع ذلك يبقى سرا بالنسبة للجمهور.

يتدخل لضمان الأمان في عملية التشفير طرف ثالث مقبول لدى الجماهير في التوقيع الالكتروني[16].

ويعتبر كذلك نظام الصفقة الإلكترونية الآمنة وسيلة من أدوات الأمن والحماية بالاشتراك بين ماستركارد وفيزا بمساعدة عدة متعاملين، على رأسهم شركة ميكروسوفت للبرمجيات.

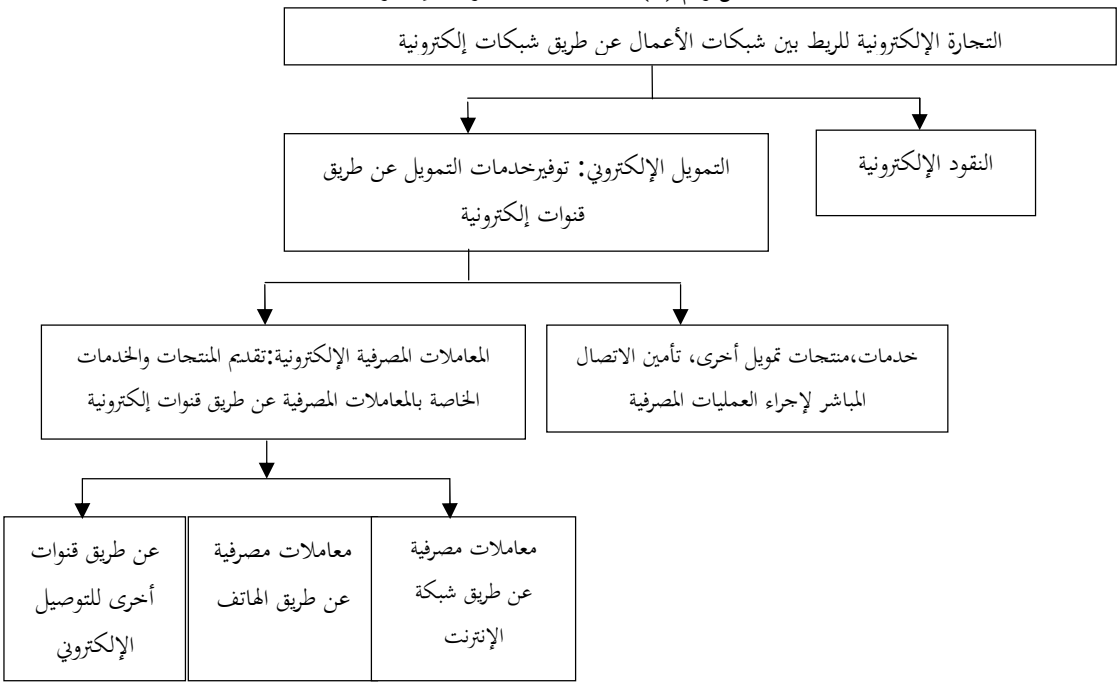
2) أثر وفعالية منظومة التجارة الإلكترونية على تطور ديناميكيات الإدارة المصرفية:

ساهمت التكنولوجيا الحديثة بإمداد الجهاز المصرفي بأبرز أدوات وآليات تسريع الخدمات المصرفية و تنويعها بما يتماشى مع التحديات الدولية إضافة إلى تحفيز المصارف على المرونة مع تقلبات الطلب على المنتجات البنكية و ضمان سلامة ودائع الزبائن ،لاسيما في ظل الأزمة المالية الراهنة ،حيث أصبحت المسؤولية الائتمانية من أهم المسؤوليات التي يعنى بها أي مصرف.

2-1) الإدارة المصرفية الإلكترونية: في إطار تطوير الإدارة الإلكترونية ،توجهت معظم الدول إلى استحداث مجموعة من الأدوات الملائمة لمتطلبات التجارة الإلكترونية من أجل دعم الميزة التنافسية للخدمات المصرفية و الإرتقاء بها إلى معايير الجودة العالمية، و تتمثل الإدارة المصرفية الإلكترونية في" كل النشاطات التي يتم تنفيذها بواسطة الوسائل الإلكترونية أو الضوئية مثل: (الهاتف، الحاسوب، الصيرفة الآلية و الإنترنت)، كما تهتم الإدارة المصرفية الإلكترونية بمجموعة العمليات التي يقوم بها أصحاب بطاقات الدفع الإلكترونية الائتمانية و كذا انشطة مؤسسات الأعمال التي تقوم بممارسة التجارة الإلكترونية"[17].

بدأ ظهور الإدارة المصرفية الإلكترونية في شكل معاملات هاتفية، ثم انتقلت بعد الثورة التكنولوجية الهائلة إلى الشبكة العالمية العنكبوتية (WEB) كقناة اتصال جديدة اعتبرت كمنعرج جد هام في تطور الإدارة العلمية، و يمكن توضيح مكونات و ديناميكية الإدارة المصرفية الإلكترونية من خلال الشكل التالي:

شكل رقم (4): المعاملات المصرفية الإلكترونية



المصدر: صالح ،نسوري وأندريا، شاينتر: تحديات المعاملات المصرفية الإلكترونية، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، العدد الثالث، سبتمبر: 2002، ص 48.

في هذا الإطار، قدر الإحصائيون أن إجراء المعاملات المصرفية إلكترونيا عن طريق شبكة الإنترنت توفر حوالي 70% بالنسبة لدفع الفواتير و 98% في توزيع البرمجيات و 87 % كتذاكر للطيران كتكاليف ضائعة في مجال العمل الإداري التقليدي، أما بالنسبة للمعاملات البنكية فتصل نسبة التوفير إلى 98%[18].

ويمكن أن نستعرض من خلال الجدول التالي تقدير الاقتصاد في التكاليف- حسب قنوات توفير الخدمات المصرفية الإلكترونية.

جدول رقم (1): تقدير التكلفة عبر قناة الخدمات

قناة الخدمات	تقدير التكلفة (دون التكلفة الإنسانية) وحدة نقدية، في المتوسط
عبر فرع البنك	295 ون
من خلال مراكز الاتصال الهاتفي	56 ون
من خلال الإنترنت	4 ون

باستعمال الصرافة الآلية	1 ون

المصدر: عز الدين كامل، أمين:الصيرفة الإلكترونية، على الموقع (www.bankofsudan.org)، 12-01-2015، ص 02.

3) تحليل أدوات الإدارة المصرفية الإلكترونية ومحاولة تكييف بعضها مع الواقع القطري:

تعتمد الإدارة المصرفية في إطار التكنولوجيا الرقمية على عدة أدوات من أجل تحقيق الميزة في المعاملات المالية بين المؤسسات المصرفية و الأفراد و الشركات التجارية و الحكومية، و تعتبر أهم الوسائل المعتمدة في ذلك الصرافات الآلية كآلات مبرمجة تحفظ فيها النقود بطريقة ذكية، حيث تمكن العميل من الحصول على الخدمات بعد التعرف على هويته عن طريق إدخال بطاقته الإئتمانية البيومترية و تحديد رقمه السري المعطى من طرف إدارة المصرف، كما تعتبر الصيرفة الإلكترونية عبر الهاتف من أهم الأدوات كذلك ،حيث تسمح للعملاء بإجراء عملياتهم المصرفية عبر الهاتف، بغض النظر عن أوقات و أماكن تواجدهم، و من أهم الخدمات التي توفرها هذه الآلية تمكين الزبائن من الإطلاع على أرصدتهم الحسابية الجارية و دفع فواتير بطاقاتهم الائتمانية، و مع تطور الاتصالات أصبح الإنترنت المرشح الوحيد عند جميع الإدارات لتقديم الخدمات المصرفية و تطويرها ،سواء من المنزل (HOME BANKING)، أو عن بعد (REMOTE BANKING) أو في الآن (ONLINE BANKING)، أو الخدمات المصرفية الذاتية (SELF-SERVING BANKING)، و قد توجهت كثير من الدول المتقدمة إلى اعتماد الإنترنت داخل إدارتها المصرفية في إطار مشروع الحكومة الإلكترونية الافتراضي بهدف إنشاء و إقامة مصرف كامل يقدم خدماته للعملاء (VIRTUAL BANK).

كما تم- في بعض الدول الأوربية -تسخير نظام التلفزيون التخاطبي كمجال للصيرفة، على غرار ما قام به البنك البريطاني (HSBC) عن طريق استخدام التلفزيون لاستثمار ما يقدر بـ 100 مليون دولار في **شبكة " أوين " التلفزيونية**[19] .

هكذا ، تسعى كثير من الدول النامية إلى إصلاح ورقمنة أجهزتها المصرفية بما يتماشى مع متطلبات **اتفاقيتي بازل الأولى و الثانية** Accords de Bale بهدف تحقيق الميزة التنافسية و كسب العملاء و تطوير الدفع النقدي الإلكتروني و تحقيق الربحية في الأجل الطويل مع توفير فرص تسويقية جديدة عن طريق التنافس لتحسين جودة الخدمة المصرفية.

1-3) أدوات الدفع الإلكترونية :

موازاة مع التطور السريع في مجال تكنولوجيا الإعلام و الاتصال، تم استحداث عدة وسائل جديدة لنجاح أداء الإدارة المصرفية الإلكترونية، و تتمثل أهم هذه الوسائل فيما يلي:

- التسديد نقدا عند استلام السلع المشتراة عبر الإنترنت[20].

- الدفع بإستعمال البطاقات البلاستيكية البنكية، كما تستعمل هذه الأخيرة كذلك في الحصول على النقود من خلال آلات الصرف الذاتي[21]، و قد تطورت وظيفتها في بعض الدول حيث أصبحت ائتمانية و قابلة للتداول[22].

- الدفع باستعمال البطاقات الذكية (smart card)، و هي عبارة عن بطاقة بلاستيكية تحمل شريحة إلكترونية لها قدرة فائقة في تخزين المعطيات و عمليات الدفع و الائتمان، و قد انتشر استعمال هذه البطاقة في أوربا مع نهاية التسعينيات خاصة في مجال تسديد الخدمات، و قد دعمت المنظمات الدولية إنتاج هذا النوع من البطاقات و التعامل معه ، فمع نهاية التسعينيات من القرن العشرين ،ساهمت منظمة "MASTER CARD" في رأس مال الشركة بنسبة 51 % و يتم الإشتراك في النسبة الباقية بين 27 شركة أوربية.

- الدفع باستعمال الشيكات الإلكترونية ،و ذلك عن طريق إرسال رسالة إلكترونية مؤمنة إلى البنك بغرض اعتماد حامل الشيك عبر الإنترنت ليقوم البنك بعدها بتحويل قيمة الشيك إلى حساب معين عند احتياجها أو أوانها.

- الدفع عن طريق النقود الإلكترونية (الرقمية) كغطاء إلكتروني للنقود التقليدية وفق مجموعة من البرامج و الأنظمة يشترك فيها المتعاملون مع بنك معين، و يمكن القول أن هذا النوع من النقود لا يزال محدود التعامل، ويختلف هذا الدفع عن عملية الشيكات الإلكترونية في أن صلاحيته تسري لأكثر من عملية واحدة.

2-3) مزايا نظام الدفع الإلكتروني : تتمثل أهم منافع التحويلات الإلكترونية في إطار الإدارة المصرفية في الاتي ذكره:

- تخفيض تكاليف الخدمات الائتمانية المصرفية و توفير جزء كبير من المصاريف المهدرة؛

- تسريع حركة تداول النقود و تدفقها.

4) مكانة ودور البنوك الإلكترونية في تطوير الإدارة المصرفية:

كانت التجارة الإلكترونية من أكبر المحفزات لظهور البنوك الإلكترونية (ELECTRONIC BANKING) بغرض تسهيل المعاملات و واحتوائها و تطوير الإدارة

المالية لتصبح نشاطاتها عن بعد[23]، فكانت الإدارة المالية في البداية توفر الخدمات لصالح العميل عن طريق دخوله إلى حسابه و إجراء معاملاته بواسطة خط خاص يصل بينه و بين البنك، أما و بعد تطور الخدمات البنكية[24] أصبح العميل بإمكانه الدخول عبر عدة برامج إلكترونية و القيام بما يريد من نشاطات في أي زمان و مكان.

تتميز البنوك الإلكترونية عن نظيرتها التقليدية بأنها تعمل دون التقيد بأوقات معينة، حيث يقوم الزبون بالاتصال بالبنك عبر شبكة الإنترنت من أي مكان للحصول على الخدمات المرجوة، وذلك طبعا بعد إدخاله رقمه السري، إضافة إلى أن البنوك الإلكترونية تتمتع بإمكانية الوصول إلى قاعدة عريضة من العملاء بغض النظر عن الحدود الجغرافية بين الدول مختزلة بذلك لنسبة كبيرة من التكاليف الموجودة على مستوى البنوك التقليدية على اعتبار أنها لا تحتاج إلى مقر تأثيث و معدات و أدوات بقدر ما تحتاج إلى موقع إلكتروني مبرمج وفق أسس قانونية أمنية.

رغم المزايا التي تختص بها البنوك الإلكترونية إلا أنها لا تخلو من المخاطر التي تتميز بها البنوك التقليدية، بل تؤثر مخاطرها في بعض الأحيان على توازنات الدولة الاقتصادية، فامتداد نشاط منح الائتمان سيزيد من صعوبة السيطرة على حجم السيولة في البنوك، لأن العملاء يستطيعون بطريقة بسيطة تحويل مبالغ كبيرة من خلال الكمبيوتر، فضلا عن المخاطر المتعلقة بسرية و سلامة الحسابات البنكية و الأرقام الرمزية الشخصية[25].

5) واقع الإدارة المصرفية الإلكترونية على المستوى العالمي والإقليمي - تحليل عناصر القوة والإختلالات:

أثبتت عدة دراسات إحصائية أن إنجاز العمليات المصرفية على شبكة الإنترنت لا تزال تعاني من بعض التعقيدات، نتيجة التخوف الكبير في المجال الأمني المتعلق بحماية الممتلكات، كما أظهرت الدراسات أن غالبية مواقع البنوك على الإنترنت تركز على النشاط المعلوماتي و ليس على النشاط التفاعلي الخدماتي، و تحتل الولايات المتحدة الأمريكية صدارة الدول المتميزة في أتمتة الأعمال المصرفية، و يعتبر البنك "NET BANK" أول بنك افتراضي أنشئ على شبكة الإنترنت (www.netbank.com) حيث تطورت أعماله بنسبة 717% ما بين سنتي 1995 و 2001، كما توجهت عدة قطاعات غير بنكية - في هذا المضمار- إلى الدخول بقوة في سوق الإستثمار المصرفي الإلكتروني على غرار شركة "SONY" (www.sony.com) التي أنشأت بنكا افتراضيا يقدم خدمات الإقراض و الائتمان.

6) واقع الحكومة الإلكترونية في الجزائر ومعوقات تجسيدها، وهل يعود ذلك إلى الأبعاد التكنولوجية فقط؟:

باشرت الجزائر -على غرار كثير من الدول النامية – الى تبني عدة سياسات إستباقية لتطوير الإقتصاد الرقمي عن طريق دعمها القوي لقطاع تكنولوجيا الإعلام والاتصالات، كما هيأت في كنف ذلك محيطا قانونيا ومؤسساتيا محفزا لروح المنافسة واستخدام التكنولوجيات، إلا أن الفجوة لا زالت شاسعة بين ذلك وبين تحقيق مجتمع رقمي متطور.

6-1) واقع الحكومة الإلكترونية:

في ضوء هذا الإطار، توجهت السلطات العمومية إلى عقد مخطط عمل في 2003 لتشكيل إستراتيجية "**الجزائر الالكترونية** 2013" تسعى من خلالها إلى تعزيز أداء الاقتصاد الوطني وتحسين قدرات البحث والابتكار من خلال تشجيع نشر واستخدام تكنولوجيات الإعلام والاتصال، وتم ضمن ذلك وضع عدة محاور رئيسية، مزمعٌ تحقيقها تماما خلال مدى السنوات الثلاث المقبلة، تتمثل في[26]:

- تعزيز استخدام تكنولوجيات الإعلام والاتصال في الإدارات العمومية.
- تعزيز استخدام تكنولوجيات الإعلام والاتصال في الشركات الاقتصادية والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- تطوير الآليات والإجراءات التحفيزية الكفيلة بتمكين المواطنين من الاستفادة من تجهيزات وشبكات تكنولوجيات الإعلام والاتصال.
- دفع تطوير الاقتصاد الرقمي بهدف إنتاج البرمجيات وتهيئة الظروف المناسبة لتأهيل وتكثيف صناعة تكنولوجيات الإعلام والاتصال.
- تعزيز البنية الأساسية للإتصالات ذات الدفق السريع والفائق القدرة استجابة للمقاييس الدولية.
- تطوير الكفاءات البشرية.
- تدعيم البحث والتطوير والإبتكار.
- ضبط مستوى الإطار القانوني الوطني لتهيئة مناخ أمني مشجع على إقامة الحكومة الإلكترونية.
- تشجيع الإعلام والاتصال، حيث ينتج عن الأول تبادل الثروة المعرفية التي تتوقف على مدى نجاعة الاتصال.
- تثمين التعاون الدولي في مجال الاتصالات لاسيما في إطار برنامج ميدا2، وذلك بهدف تملك المهارات وإشعاع صورة البلد من خلال المشاركة في المبادرات الدولية.

- تقييم كل المراحل المتعلقة بتنفيذ وتحقيق العمليات التي من شأنها السماح بتجسيد أهداف إستراتيجية "الجزائر الإلكترونية 2013".

- القيام بعدة إصلاحات في مجال قطاع الإتصالات، مع التركيز على الجوانب التنظيمة والإدارية، وقد ترتب على ذلك تحويل وزارة البريد والمواصلات سابقا إلى وزارة البريد وتكنولوجيات الإعلام والاتصال، إلى جانب إنشاء شركتين منفصلتين: "اتصالات الجزائر" و"بريد الجزائر"[27]

- استغلال جميع مصادر التمويل- المتاحة -استغلالا جيدا لتحديد برنامج ميزانية إستراتيجية الجزائر الإلكترونية 2013.

2-6) معوقات تجسيد الحكومة الالكترونية:

تعتبر أهم المعوقات التي تحول دون نجاح وتطبيق الحكومة الالكترونية في ما يلي:

- ارتفاع معدل البطالة نتيجة الاعتماد الكبير على الأجهزة الإلكترونية في القيام بالأنشطة الخدماتية، ما أفرز العديد من التساؤلات في الدول المتقدمة حول ضرورة تقييد المعلوماتية التي جعلت كثيرا من الشركات العمومية تستغني عن ما يعادل 80% من اليد العاملة المعتمدة، ويعتبر هذا المشكل من أكبر العقبات التي ستواجهها البلاد العربية، إذا لم تتدارك أهمية تأهيل القطاع الخاص والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لامتصاص فائض البطالة المتزايد[28].

- إن حدوث الخلل الاقتصادي في المجتمع نتيجة انتشار البطالة سيفرض -لا محالة -مزيدا من التفكك الاجتماعي والانحراف السلوكي ما يجعل دول العالم تواجه تحديا جديدا في إطار التنمية البشرية الاجتماعية.

- تجاوز بعض الحدود وانعدام الثقة نتيجة التعدي على سيادة الدول وحقوق الإنسان وأسراره الشخصية بعد ظهور بعض البرامج الإلكترونية التي تملك قدرة فائقة في الإختراق والتجسس والقرصنة (piraterie)، الأمر الذي يجعل المعلومات تفقد سريتها وسلامتها.

- تعتبر المعوقات المالية من أهم العقبات التي تواجه مشروع الحكومة الإلكترونية الذي يتطلب دعما ماليا كبيرا لإجراء كثير من التغييرات الجذرية، لاسيما فيما يخص البنيات التحتية لشبكات الإتصالات، ومدى توفير وسائلها للمستخدمين.

- بما أن الحكومة الإلكترونية تعتمد في معظمها على التكنولوجيا الغربية، فان ذلك يعني زيادة مظاهر تبعية الدول المستهلكة للدول الصناعية الكبرى، ما ينعكس سلبا على المجال الأمني لحكوماتنا الإلكترونية.

- من التحديات التي يفرضها مشروع الحكومة الإلكترونية على بعض الدول النامية – خصوصا- تأهيل الموارد البشرية للانسجام مع الأنظمة الإلكترونية ذات التقنية العالية وتوعية المجتمع بضرورة اكتساب فنيات التعامل بالأجهزة التكنولوجية[29].
- تعطل العمل في حالة انقطاع التيار الكهربائي في أحد الدوائر أو الشبكات.
- غياب قانون تنظيمي يوَثق حجية التعاقد الإلكتروني و الإثبات بالوسائل الإلكترونية.

7) درجات تطور أداء البنوك الجزائرية ونمو النظام البنكي التقليدي في الجزائر:

يحتل النظام المصرفي مركزا حيويا ضمن البنية الهيكلية المالية للاقتصاد، لاسيما في مجال تعبئة المدخرات وتمويل التنمية الاقتصادية وتعزيز الاستقرار من خلال كبح جماح التذبذبات التضخمية والانكماشية، وبأخذنا الدولة الجزائرية نموذجا للاقتصاديات النامية في هذه الدراسة، مرت بعدة مراحل تنموية في تاريخها الاقتصادي، ارتأينا أن نعالج في هذا العنصر جزء من التطورات والإصلاحات المصرفية التي قامت بها السلطات العمومية في خضم ذلك.

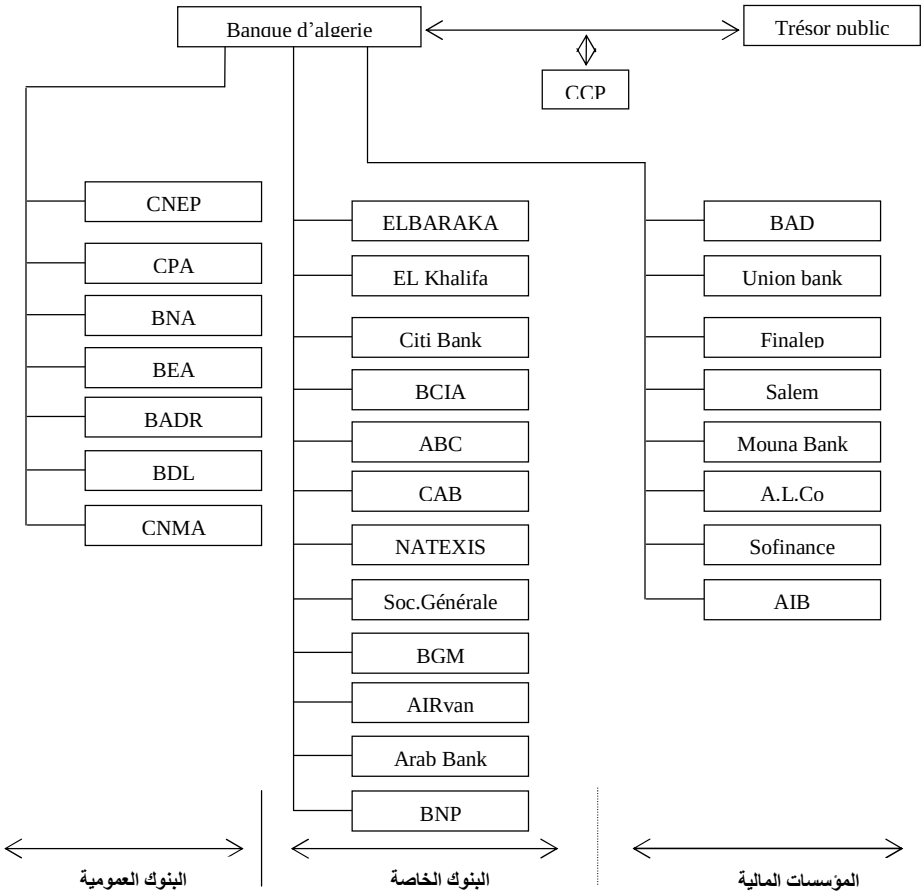
يعتبر النظام المصرفي الجزائري نتاج مجموعة من التحولات الاقتصادية التي بدأت منذ الاستقلال سنة 1962، حيث ساده الطابع الليبرالي إلى سنة 1966 مما دفع الدولة بالقيام بعملية التأميم كبداية لإعادة تكوين النظام المصرفي، حيث نتج عن ذلك ميلاد ثلاثة بنوك تجارية تعود ملكية رأسمالها إلى الدولة، وهي: البنك الوطني الجزائري (BNA)، القرض الشعبي الجزائري (CPA)، وبنك الجزائر الخارجي (BEA)، وذلك بغرض كسر حدة الاحتكار المصرفي الأجنبي والرغبة في تقديم مساهمات جادة في التنمية الاقتصادية عن طريق تخصص كل بنك بتمويل مجموعة من القطاعات المعينة، ثم جاءت مرحلة ما بعد التأميم سنة 1982 بهدف تخفيض العبء عن الخزينة العمومية ومنح البنوك دورا فعالا في الاقتصاد الوطني عن طريق إعادة هيكلة المؤسسات المالية، حيث انبثق عن ذلك بنكان تجاريان، هما بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) وبنك التنمية المحلية (BDL)، وتغير مع تأسيسهما- نوعا ما -هيكل التنظيم المصرفي حيث تم خلق نوع من التركيز في المهام.

رغم الإصلاحات التي عرفتها الجزائر مع نهاية الثمانينات من القرن العشرين، اتضح أنها غير كافية للانخراط في دائرة اقتصاد السوق، مما استدعى المصادقة على قانون النقد والقرض سنة 1990 الذي أدخل عدة تعديلات على مستوى المنظومة المصرفية، ثم تم تعديل هذا القانون سنتي 2001 و2003 على التوالي ، وقد وضع التعديل الأول آليات جديدة للتمويل وهيكلا جديدا للنظام المصرفي، يعتمد على بنك مركزي يعد الملجأ الأخير للإقراض وقطاع آخر

من البنوك يتكفل بالنشاط المصرفي التقليدي كجمع المدخرات ومنح الائتمان، مع السماح بقيام فروع لبنوك مالية أجنبية على التراب الوطني.

يمكن أن نستعرض في هذا الشكل التحولات التي طرأت على المنظومة المصرفية بعد عملية الإصلاحات الأولى:

شكل رقم (5): هرمية النظام المصرفي الجزائري في عام 2001



المصدر: الأخضر، عزي:صرف الدينار بين واقع السوق والصندوق النقدي الدولي، اطروحة دكتوراه الدولة(غير منشورة)، جامعة الجزائر،2005،ص112

نتيجة للفضائح المتعلقة بإفلاس بنك الخليفة والبنك الصناعي والتجاري ،جاء التعديل الثاني لقانون النقد والقرض سنة 2003 لإعادة النظر في أدوات المراقبة والإشراف التي

كان يديرها بنك الجزائر باعتباره السلطة النقدية الأعلى في هرم المنظومة المصرفية، حيث تم تدعيم الأفكار والمبادئ التي تجسدت في قانون 11/90 مع التأكيد على بعض التعديلات الجزئية التي تضمنها الأمر 01/01 والتي تتمثل في الفصل بين الإدارة ومجلس النقد والقرض فيما يخص الهيكل التنظيمي.

يمكن القول في هذا الإطار أن الأمر 11/03 منح البنوك الاستقلالية التامة في اتخاذ القرار ورسم السياسات النقدية المناسبة وتنفيذها في إطار رقابة وزارة المالية، خاصة وأن ذلك تواكب مع انتشار فكرة البنوك الشاملة والاندماج المصرفي.

في إطار شروط المنظمات الدولية ،تعتبر الجزائر إحدى الدول التي تعرضت لضائقة مالية خطيرة على مستوى التوازنات الخارجية والداخلية للاقتصاد، مما دفع بالسلطات إلى اتخاذ جملة من الإصلاحات الهيكلية مع صندوق النقد والبنك الدوليين، وفي الحقل المالي توجهت الدولة إلى تحرير القيود المفروضة على النظام المالي من خلال زيادة المنافسة بين البنوك الخاصة والأجنبية، كما تم تحرير أسعار الفائدة وتسهيل توجيه الائتمان مع تحويل ملكية البنوك العامة إلى القطاع الخاص، كل ذلك بهدف:

- تعزيز الكفاءة في الاقتصاد الدولي عن طريق التشجيع على التخصيص في إنتاج الخدمات المالية.
- رفع الكفاءة في القطاعات المالية المحلية من خلال زيادة المنافسة مع الخارج.

تلزم المنافسة الأجنبية المؤسسات المحلية أن تكون أكثر كفاءة وأن توسع نطاق ما تقدمه من خدمات، كما أنها تعجل بنقل التكنولوجيا المالية إلى البلدان المضيفة، وسوف تكسب البلدان التي تنجح في تحقيق تكامل أسواقها مع بقية العالم قدرة أكبر في الحصول على رؤوس الأموال وعلى خدمات مالية مما يتيح لها فرصة تنويع مخاطرها[30] وفق **المتطلبات البازلية.**

8) أثر التجارة الإلكترونية على أداء الإدارة المصرفية في الجزائر، من حيث التفاوتات في التسيير وتضييع الفرص من منظور الإستراتيجيات الموقفية المحلية:

تتطلب التحديات التي تواجه الإقتصاديات العربية في ظل العالم الإقتصادي الجديد وجود أجهزة نقدية معصرنة وفق المعاملات التي تفرضها التجارة الإلكترونية، و رغم ذلك؛ إلا أن الدول العربية لا تزال بعيدة عن المستوى المأمول مقارنة بالدول الأوربية، على غرار الجزائر التي لم تسن - لحد كتابة هذه الأسطر- قانونا شاملا منظما لحركة التجارة الإلكترونية، خاصة و أنها - الجزائر - عقدت الإرتباط بالشبكة العالمية العنكبوتية منذ مارس 1994، و ذلك في إطار

التعاون مع منظمة " اليونسكو" بهدف جعل الجزائر نقطة محورية لشبكة الإنترنت في الشمال الإفريقي.

بالنظر إلى واقع تكنولوجيا الإعلام و الإتصال في الجزائر، فقد قامت إدارة البريد و المواصلات بالإعلان عن مناقصة وطنية تهدف إلى توسيع شبكة الهاتف النقال عبر جميع شرائح المجتمع (Global Système for Mobile: GSM) إضافة إلى توسيع خدمات الإنترنت ووسائل التجارة الإلكترونية[31] عن طريق تسريع تحويل الأموال و صرف العملات على النطاق الدولي بفضل نظام (Western Union) حيث يضمن هذا النظام الحصول على الأموال المحولة بالعملة الصعبة و ذلك بعد أن يقوم الزبون بفتح حساب بنكي لدى أحد البنوك التجارية.

في إطار تطوير الخدمات المصرفية، تقدمت الوزارة بمناقصة دولية بتاريخ 01 أوت 2001 تخص تقديم أدوات السحب و الدفع الإلكتروني و تمكين الزبائن من الإطلاع على أرصدتهم المتبقية و طلب دفاتر **الصكو ك البريدية** و القيام بالتحويلات النقدية بين البنوك، على غرار التسهيلات المتعلقة باستخدام البطاقات المالية الدولية.

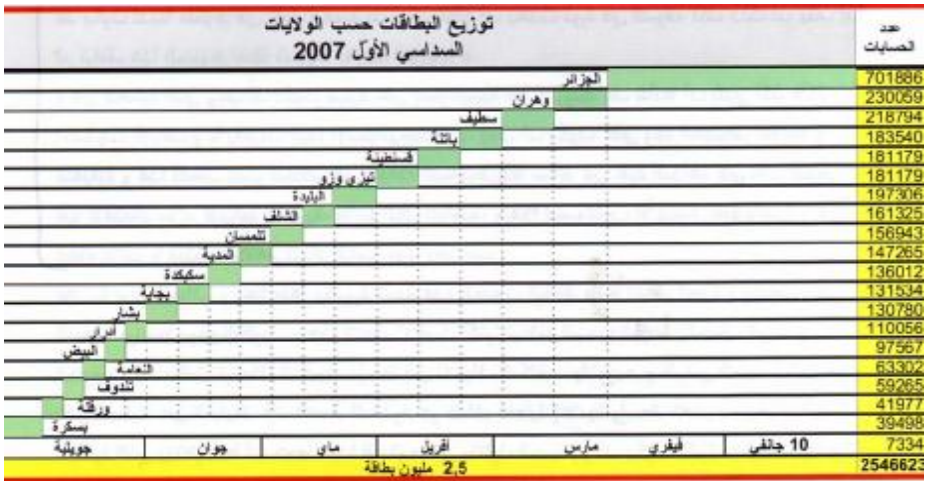
يمكن أن نستعرض في هذا الشكل البطاقة المغناطيسية الخاصة بالحساب الجاري البريدي التي تسمح لصاحبها بإجراء جميع عمليات السحب و الدفع انطلاقا من الشباك الآلي .

شكل رقم (6): بطاقة السحب التابعة لبريد الجزائر شكل رقم (7): بطاقة الدفع التابعة لبريد الجزائر[32]

Source : www.eccp.poste.dz

تسعى -في هذا التطوير -مديرية بريد الجزائر إلى ضمان تغطية شاملة لزبائنها بهذه البطاقات الذكية، و يتضح ذلك من خلال هذا الجدول الذي يعكس توزيع هذه البطاقات عبر الوطن.

جدول رقم (2): توزيع البطاقات المغناطيسية حسب ولايات القطر الجزائري



المصدر: منشورات مديرية الاتصال لبريد الجزائر، العدد 42 من مجلة ساعي البريد، أفريل 2007، ص 4.

تسعى الجزائر في إطار توسيع نطاق المعاملات الإلكترونية وأدواتها إلى توفير الظروف الحسنة للمعاملات المصرفية من خلال الأمان و الثقة و السهولة.

1-8) النظام البنكي وبطاقات المعاملات المالية في الجزائر:

في ظل قيود العولمة، يمر النظام المصرفي الجزائري بمرحلة جد حساسة من تاريخه الخدماتي ، ما يتطلب إيجاد بدائل إستراتيجية لتجاوز هذه العقبة الإلكترونية كتحديث الخدمات و تسهيل عمليات الدفع و السحب، و هو التحدي الذي دفع بالسلطات العمومية إلى تطوير شبكاتها الإلكترونية رغم مجابهة عدة صعوبات في خضم ذلك، كإفلاس بعض المشاريع نتيجة الاعتماد المبالغ فيه على الأنظمة المستوردة البعيدة عن مستويات السوق الجزائرية، خاصة مع غياب الكفاءات الوطنية المتخصصة في تسيير مثل هذه الأنظمة.

سُجلت أهم التطورات الحاصلة في ذلك : صناعة بطاقات الدفع المسبق لخدمات الهاتف ، بطاقات السحب من الصرافات الآلية ، بطاقات السحب و الدفع لكثير من المؤسسات البنكية ، و يمكن دراسة حالة أحد البنوك المتطورة إلكترونيا في الفرع الموالي.

1-1-8) الخدمات الإلكترونية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR):

سجل بنك الفلاحة و التنمية الريفية أشواطا جد متقدمة في مجال الإدارة الرقمية بدليل امتلاكه لشبكة اتصال عمت جميع ولايات الوطن، ويعد هذا البنك من اكبر البنوك التي

سجلت ميزة تنافسية في الكثافة المصرفية، حيث يمكن لزبائنه الإطلاع على حساباتهم إلكترونيا، السحب أو الدفع بواسطة البطاقات الذكية ...إلخ. كما أن إدراج تكنولوجيا الإعلام و الاتصال في البنك أكسبه قدرة فائقة على عقلنة العمليات الكثيفة بأقل التكاليف(33).

يمكن للعميل الاشتراك بطريقة مجانية في بنك الفلاحة و التنمية الريفية عن طريق موقعه الإلكتروني (WWW.Ebanking.badr.dz) ، وذلك بعد إدخال بياناته الشخصية بشكل صارم ليستفيد بعد ذلك من الخدمات الإلكترونية المتاحة بعد الدخول مباشرة عن طريق إدخال رقم الاشتراك وكلمة المرور كما يتضح من الشكل التالي:

الشكل رقم (8): الخطوة الأولى في دخول الإدارة الرقمية لبدر بانك

Source : www.ebanking.badr.dz

كما يمكن للزبون كذلك إمكانية الإطلاع على حساباته في أي زمان و مكان دون أن يكلف نفسه بالعناء والتنقل إلى مقر البنك، أنظر الشكل التالي:

الشكل رقم (9): الإطلاع على الحساب

Source : www.ebanking.badr.dz

يمكن ملاحظة أن نفس الإمكانية موجودة عند طلب الشيكات، كما يتضح من هذا الشكل.

الشكل رقم(10): استمارة طلب الشيكات

Source : www.ebanking.badr.dz

2-1-8) البطاقة الإلكترونية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية:

تعتبر بطاقة الدفع و السحب لـ "BADR BANK" من أهم الوسائل المساهمة في تحسين إدارة الزبائن ، حيث تتضمن شريطا مغناطيسيا يحمل في جزئياته مجموعة من المحددات الرقمية لهوية الزبون، ويشار إلى أن هذه البطاقة صالحة في الجزائر فقط ، حيث تسمح لحاملها بتسديد المشتريات[34] والقيام بالسحوبات النقدية.

يستفيد من خدمات بطاقة البنك (BADR) كل الأشخاص الذين يملكون حسابات بالعملة الوطنية ويمارسون مهنا مختلفة،ويكون السحب أو الدفع بمبلغ محدود بسقف معين بعد التأكد من مبلغ الدخل الصافي الشهري المصرح به من طرف العميل.

يتوقف تسليم البطاقة على قرار لجنة منح البطاقات التي تنشط في إطار المديرية العامة للبنك ، مع تحمل البنك لمخاطر عدم الدفع أو الملاءة المالية Solvabilité financière والتزام حامل البطاقة بالشروط المتفق عليها في عمليات الدفع و السحب، كما أن التاجر هو الآخر - في حالة البيع و الشراء - يلتزم بعدة نشاطات، كإشعار الزبائن بحصوله على الاعتماد من طرف (BADR - BANK) و التعامل بالفواتير عن طريق جهاز للبنك يوضع تحت تصرف التاجر.

رغم أن هذه البطاقة ذات نطاق وطني، حيث عمت جميع الولايات الجزائرية، إلا أنها تعتبر كنقطة بداية لانطلاق الإدارة الإلكترونية كأساس لتجسيد الحكومة الإلكترونية في الجزائر.

يتجه الخبراء – حاليا – إلى اقتراح تطوير هذه البطاقة لتكسب الصبغة الدولية عن طريق التعامل مع الهيئات الدولية مثل "**فيزا**" أو "**ماستركارد**".

2-8) آفاق الإدارة المصرفية الجزائرية في عالم التجارة الإلكترونية:

تتمثل أهم التحديات التي تواجهها الإدارات المصرفية في الجزائر في بطء إجراءات تحويل الأموال بين الوكالات البنكية المحلية، دون الحديث عن التحويلات في إطار التجارة الخارجية، الأمر الذي دفع بالسلطات المصرفية القيام بعدة إصلاحات بدأت منذ سنة 2006،أما اليوم، فالجزائر في مفاوضاتها الأخيرة على مشارف الإنضمام إلى نطاق "**ماستركارد**" العالمية على غرار بطاقة الدفع الإلكترونية "**كاش يو**" التي أبدت دول الخليج رغبتها لتداولها في السوق الجزائرية مع انتظار التفات السلطات لهذه المبادرة[35].

في إطار رقمنة الإدارة المصرفية، توجهت الجزائر إلى عقد مشروعين للدعم الإلكتروني ، أولهما مع الإدارة البرتغالية، و الثاني مع الإدارة الهولندية، حيث تم - في هذا المضمار - دراسة الاحتياجات المتعلقة بالخدمات الإلكترونية و اختيار نظام سهل و بسيط للشبكة الإلكترونية وهو (Wireless Fixed Access) ، كما قامت الدولة بإجراءات تعبئة الموارد البشرية عبر تكوين الكفاءات لإدارة المجتمع الرقمي مستقبلا .

9) خلاصة استنتاجية وتوصيات بناء على الموجود والمأمول في الواقع الجزائري

إن منظومة الأجهزة المصرفية الدولية على مشارف الدخول في عالم رقمي يسوده طابع الخدمات العددية المتبادلة عبر شاشات الكمبيوتر والهواتف النقالة وغيرها، وذلك من خلال توسيع شبكة الانترنت وترشيحها لتكون القاعدة العريضة للبنية التحتية المنشودة، الأمر الذي يجعل البلدان العربية في موقع صعب تجاه مجموعة من التحديات المستقبلية؛ حيث ستتوسع عمليات التداول النقدي الإلكتروني على نطاق دولي وستتشعب العلاقات والروابط التجارية الدولية من عدة نواح تنظيمية وقانونية، كما أن البنوك العربية ستصبح أمام منافسة دولية شرسة؛ وما الشروط التي تضمنتها **لجنة بازل** Comite de Bale عنا ببعيد.

في ظل هذا الوضع المستقبلي، يتوجب على البلدان العربية اتخاذ جملة من الإصلاحات من أجل تعزيز بنيتها الأساسية التي تعتبر من ابرز متطلبات المجتمع الرقمي والحكومة الإلكترونية، إضافة إلى تطوير تكنولوجيات الإعلام والاتصال وتحديث القوانين التي أضحت من أساسيات مقتضيات الاندماج في العلم الاقتصادي الجديد.

في هذا الإطار تطرح عدة أسئلة فرعية، حيث يتوجب على البنوك المركزية الالكترونية التحكم في عملية الإصدار النقدي الالكتروني بما يتوافق مع مستويات الأسعار المستقرة، كما تطرح إشكالية آليات محاربة الجرائم المنظمة عبر الانترنت وتوطيد سبل حماية أمن المعلومات وسلامتها.

أما الإدارة المصرفية العربية الراهنة فأمامها تحد كبير يتمثل في ضرورة تطوير وسائل الدفع والسحب الالكترونية في ظل زبائن لا يعترفون بالمعاملات التقليدية ولا يتطلعون إلا إلى مجتمع افتراضي تسوده الشفافية.

تطرقنا في هذه الورقة البحثية إلى اثر التجارة الالكترونية على تطوير وتحسين أداء خدمات الإدارة المصرفية، مستطردين في توصيف واقع التجارة الالكترونية في الجزائر ومجهودات السلطات العمومية لتشييد المجتمع الرقمي وبناء الجزائر الالكترونية مع آفاق سنة 2013، فضلا عن المحاولات التي تقوم بها المؤسسة البنكية الوطنية من أجل الارتقاء بالمنتوج الخدماتي المصرفي الجزائري إلى معايير الجودة التي تسود العالم الرقمي للدول المتقدمة، على غرار التجارب الناجحة التي أثبتت فعاليتها والتي قام بها بنك الفلاحة والتنمية الريفية وبريد الجزائروغيرهما.

مع ما ذكر، فإننا نستطلع آفاقا مستقبلية لتطوير مجتمع المعلومات العربي عن طريق تبادل الخبرات وتعزيز التعامل البيني (جنوب - جنوب) وتفعيل دور الاستثمار الأجنبي في مجال تكنولوجيات الإعلام والاتصال لضمان - على الأقل - تقليص الفجوة الرقمية بيننا وبين الدول المتقدمة، ولا بد من سعي حثيث لحوكمة **المعلومة** Gouvernance de l'information مع الاشارة الى أن حوكمة المعلومة تتميز عن حوكمة المعطيات وعن حوكمة الوثائق وعن حوكمة

نظام المعلومات وعن حوكمة المؤسسة بغية الادراك الواعي ان حوكمة المعلومة تتموقع بما يسمح بربط الخبرات السابقة المتراكمة لدى البنوك للسماح للمؤسسة البنكية بالتحكم افضل في مجموع دورة حياة المعلومة البنكية من بداية نشاطها لغاية تلاشيها.

في ضوء ذلك، يمكننا استعراض أهم النتائج المتوصل إليها في هذه الدراسة:

- تساهم التجارة الالكترونية في تحسين أداء الإدارة المصرفية، حيث تمكن البنوك من توفير الوقت والجهد في تقديم الخدمات الالكترونية من خلال استعمال التكنولوجيا المتطورة في مجال الصيرفة الآلية.

- تعمل البنوك الالكترونية على توفير الأمن والحماية الرقمية لجميع الزبائن المتعاملين بالاعتماد على طرق تشفير متطورة تحول دون اقتناصها أو الاطلاع عليها.

- تساهم التجارة الالكترونية في دفع المؤسسات المصرفية إلى توسيع قاعدة عملائها والوصول إلى الزبائن على مستوى دولي.

- رغم اعتماد مسار الإصلاحات البنكية الجزائرية منذ سنة 1999 إلا أن هذه العملية ما فتئت تعاني من التأخر حسب انتقادات كثير من الخبراء والمسئولين بل والمنظمات الدولية، على غرار صندوق النقد الدولي الذي يعتبر أن هذا البطء هو تكريس لكبح جماح الاستثمار وتقليص جانب العرض الكلي.

- رغم اعتماد السلطات الجزائرية على برنامج نظام الدفع الآلي منذ منتصف التسعينات إلا أن أجهزتها المالية والنقدية لا تزال أسيرة الإدارة البيروقراطية التقليدية، بحكم وجود تيارات ادارية ترفض التغيير وتبقي على التخلف التكنولوجي.

توصيات الدراسة:

- ضرورة إخضاع البنوك الإلكترونية لنفس القواعد القانونية المنظمة لعمل البنوك بشكلها التقليدي قصد توفير الطمأنينة للعملاء عند قيامهم بالتعامل مع تلك النوعية من البنوك.

- إن خضوع البنوك الإلكترونية لإشراف البنوك المركزية على مستوى الدول يوفر الكثير من الحماية للأموال المودعة بعيدة عن غسيل الأموال...

- رغم تسطير الحكومة الجزائرية لهدف الوصول إلى 3 ملايين مشترك في الإنترنت ،إلا أن عددهم لم يتجاوز بعد أربع سنوات من انطلاق الإنترنت 200 ألف مشترك ما يستدعي وضع هيئة مستقلة تُسير هذا القطاع وتجبر المؤسسات على تطوير استعمالها للانترنت عن طريق إدراج تكنولوجيا الإعلام والاتصال.

- ضرورة إنشاء شبكة وطنية لتسهيل وتسريع التحويلات المالية بين البنوك الوطنية وربطها مع بعضها البعض، وهذا لاشك أنه يسهل من تطوير استعمال أدوات الدفع الالكترونية وتحديثها.

-ضرورة تبني حوكمة المعلومات في المجال البنكي لتعبئة الموارد بدل تجميدها.

الهوامش

(1) RAPPORT DU GROUPE DE TRAVAIL, PRÉSIDÉ PAR M.FRANCIS LORENTZ, Ministre de l'Économie, des finances et de l'industrie, France: en lien suivant :www.finances.gouv.fr/commerce_electronique/lorentz/enjeux.htm#I11),21/10/2014

(2) إبراهيم، بختي: دور الانترنت وتطبيقاته في مجال التسويق – دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر: 2003/2002، ص 89.

(3) بدر بن حمود، البدر: التجارة الالكترونية، مجلة العلوم والتقنية، العدد 65 ، مدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية، الرياض: محرم1424 ، ص 15.

(4)تسمى بالتسويق الإلكتروني أو تجارة التجزئة الإلكترونية.

(5) صلاح الدين حمزة، الحسن: التجارة الإلكترونية على الخط، ينظر الرابط التالي:

(http://www.hostinganime.com/smartshop/shifa/6.html) ، 2005/06/15.

(6) United States General Accounting Office, INTERNATIONAL ELECTRONIC COMMERCE, United States, Washington: March 2002.p 10.

(7) D.amor, the e-business revolution, New Jersey: prentice hall, 2000, pp 10-11.

(8) نجم عبود، نجم،الإدارة الإلكترونية، الإستراتيجية،الوظائف والمشكلات،دار المريخ،الرياض2004،ص 41.

(9) عباس، بدران: الحكومة الإلكترونية من الإستراتيجية إلى التطبيق، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت: 2004.ص24.

(10) ريتشارد،هيكس: الحكومة الإلكترونية: من البيروقراطية إلى الإلكتروقراطية، مجلة " خلاصات"، العدد 19، الشركة العربية للإعلام العلمي (شعاع)، القاهرة: أكتوبر 2003، ص ص 5- 6.

(11) يونس، عرب: منازعات التجارة الإلكترونية، ورقة عمل مقدمة إلى مؤتمر التجارة الإلكترونية ، منظمة الإسكوا ، للأمم المتحدة، بيروت : 8 - 10 نوفمبر 2000 ، ص ص 11-12.

(12) فاروق محمد أحمد، الإباصيري: عقد الاشتراك في قواعد المعلومات عبر شبكة الإنترنت، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية: 2002، ص 11.

(13) أحمد خالد، العجلوني:التعاقد عن طريق الانترنت، ار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان: 2002، ص 123.

(14) لجنة الأمم المتحدة للقانون التجاري الدولي:" تقرير فريق العمل المعني بالتجارة الالكترونية .في دورته الأربعين"، الأمم المتحدة، نيويورك، ديسمبر 2003.

(15) عبد الفتاح بيومي، حجازي: النظام القانوني لحماية التجارة الالكترونية، الجزء الأول، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية:2002، ص 203.

(16) نفس المرجع، ص 212.

(17) جاسر، السنوسي: المصارف الإلكترونية، يراجع الموقع (www.bankofcd.com)، تاريخ الاطلاع:10-07-2013.

(18) فريد، النجار: الاقتصاد الرقمي: الإنترنت وإعادة هيكلة الإستثمارات، الدار الجامعية، الطبعة الأولى، الإسكندرية: 2007، ص 475.

(19) يراجع الموقع التالي: (www.alexbande.com/nashra)، 23-04-2007.

(20) فريد النجار: مرجع سبق ذكره، ص ص 483-485.

(21) رأفت، رضوان: عالم التجارة الإلكترونية، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة: 1999، ص48.

(22) نوال، بن عمارة: وسائل الدفع الإلكترونية (الآفاق والتحديات)، كلية الحقوق والعلوم الاقتصادية، جامعة ورقلة- الجزائر، ص 3.

(23) أحمد عبد البديع نصر، البنوك الإلكترونية، على الموقع:
www.alqabas.com.kw/final/newspaperwebsit/newspaperbackoffic 18-1-2013

(24) من أهم هذه الخدمات: تقديم الاستعلام، إتمام عملية التحويل بين الحسابات الداخلية، الحصول على كشوف الحسابات و غيرها من التقارير، سداد الفواتير والأقساط المستحقة، تقديم الطلبات، الحصول على القروض المختلفة.

(25) نفس المصدر السابق، ص 2.

(26) يراجع: الموقع الرسمي لوزارة البريد وتكنولوجيات الإعلام والاتصال (www.mptic.dz)، الجزائر الإلكترونية 2013، ملخص: ديسمبر 2008، ص ص 8-13.

(27) وفي إطار إعداد السياسة الموجهة لترقية مجتمع المعلومات؛ تم تشكيل "اللجنة الإلكترونية" برئاسة رئيس الحكومة وعضوية مجموعة من الوزراء المعنيين بهذا المجال، كما تم إنشاء لجنة تقنية لدعم اللجنة السابقة تقنيا.

(28) خيثر، هواري وشريط، عابد: واقع وآفاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ظل التحوّلات الاقتصادية بالجزائر، ملتقى وطني حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بين الرهانات والفعالية، جامعة سعيدة: 14-15 ديسمبر 2004، ص302.

(29) خيثر، هواري وشريط، عابد: إدارة الموارد البشرية في ظل الاتجاهات الحديثة للتسيير الفعال، ملتقى دولي حول التسيير الفعال للمؤسسات الإقتصادية، جامعة المسيلة: 03-04 ماي 2005، ص50.

(30) ينظر: البنك الدولي، تقرير عن التنمية في العالم، 1989، ص 167.

(31) Voir : site (www.poste.dz), les nouvelles technologies de l'information et de la communication, 28-09-2007.

(32) تجدر الإشارة إلى أن بطاقة الدفع البنكية تستعمل للسحب و الدفع معا، بحيث يستفيد منها كل شخص يملك حسابا بنكيا في البنوك التي تتعامل مع بريد الجزائر، حيث تسمح هذه البطاقة للعميل بتسديد مشترياته مباشرة للمتجر الذي يقبل التعامل بها.

(33) Abderraffik khnifsa, la Badr lance ses services, les archives de 2004 sur le site (www.ebanking.badr.dz), 31-10-2007.

(34)بعد الإمضاء على فاتورة التاجر الذي يجب أن يشترك بدوره في شبكة (BADR).

(35) دالع، مصطفى: التجارة الإلكترونية في الجزائر، مقال على الموقع (www.ialamtic.com)، ص 4.

جدوى سياسة تخفيض الدينار الجزائري لمواجهة تداعيات الصدمة النفطية

د/ بودري شريف *
مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا
جامعة الشلف- الجزائر

Abstract:
This study aims to clarify the reasons behind the policy of the devaluation of the Algerian dinar implemented by the Algerian government. Such policy which rises after the reduction of the revenues and the depletion of exchange reserves due to declining prices of hydrocarbons since mid-2014. The study of the feasibility of the reduction policy in Algeria considered as one of the most important ready solutions to face temporary imbalances in the balance of payments of countries. Under the availability of a set of conditions necessary for its success. This study attempts to underline the risks of reduction policy on the Algerian economy and it suggests some most effective solutions on both terms the medium and long one.

Key words: Policy of the devaluation of the Algerian dinar, Exchange rate system, The Oil crisis, Exports and Imports.

مقدمة:

بعد الطفرة النفطية التي عرفتها أسعار المحروقات منذ بداية الألفية الثانية والتي استمرت لأكثر من عقد من الزمن، انهارت الأسعار بصورة حادة ومفاجئة منذ منتصف عام 2014، حيث انخفض سعر برميل النفط من 110 دولارا في جوان 2014، ليصل إلى حدود 30 دولارا مطلع العام 2016. ولقد كان لهذه الصدمة المعاكسة تداعيات وخيمة على اقتصاديات البلدان

* أستاذ محاضر قسم ب، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، مايل: boudri.chrif@yahoo.fr

المصدرة للنفط بصفة عامة، والجزائر بصفة خاصة، الأمر الذي جعل حكومة هذه الأخيرة تتخبط بين تضخيم الإيرادات النفطية بالعملة المحلية من جهة، والتقليل من الواردات من جهة أخرى، وذلك من خلال اللجوء إلى سياسة تخفيض الدينار الجزائري.

السؤال الرئيسي: مما سبق، يمكن طرح السؤال الرئيسي التالي:

- **ما هي الأسباب الكامنة وراء تخفيض قيمة الدينار الجزائري، وما جدوى هذه السياسة في مواجهة تداعيات الصدمة النفطية؟**

الأسئلة الفرعية: يندرج تحت هذا السؤال الرئيسي، الأسئلة الفرعية التالية:

- ما هي أسباب وأهداف سياسة تخفيض قيم العملات الوطنية ؟
- لماذا عمدت الجزائر إلى تخفيض قيمة الدينار الجزائري؟
- هل تحققت الأهداف المسطرة لسياسة التخفيض المتعمد للدينار الجزائري؟
- ما هي الحلول الأكثر نجاعة من سياسة تخفيض قيمة الدينار الجزائري؟

الفرضيات: كإجابة أولية على الأسئلة الفرعية نقترح الفرضيات التالية:

- الهدف من سياسة تخفيض العملات الوطنية هو تشجيع الصادرات.
- عمدت الجزائر إلى تخفيض الدينار الجزائري لمعالجة الاختلال في الميزان التجاري.
- تخفيض قيمة الدينار الجزائري أدى إلى تخفيض الواردات وتشجيع الصادرات.
- يعتبر التنويع الاقتصادي من الحلول الأكثر نجاعة من سياسة تخفيض الدينار الجزائري.

أهمية الدراسة: تكمن أهمية هذه الدراسة في كون سياسة تخفيض قيمة العملة أداة مهمة لمعالجة اختلالات موازين مدفوعات الدول، وذلك من خلال العمل على زيادة الصادرات والتقليل من الواردات، وبالتالي التقليل من حدة الأزمات الاقتصادية، غير أنه ذلك يتطلب شروطاً أساسيةً، كما يمكن أن ينجم عن هذه السياسة مخاطر مالية كبيرة.

أهداف الدراسة: نهدف من خلال هذه الدراسة إلى:

- توضيح الأسباب التي دفعت الجزائر إلى القيام بعدة تخفيضات للدينار منذ الاستقلال؛
- توضيح مدى جدوى سياسة تخفيض قيمة الدينار الجزائري؛
- اقتراح بعض التدابير والحلول الأكثر نجاعة من سياسة تخفيض الدينار الجزائري.

المنهج المتبع: محاولة منا للإجابة على الأسئلة التي قمنا بطرحها، فإننا سنعتمد في هذه الدراسة على المنهج الاستنباطي الذي يساعدنا على وصف وتحليل وتقييم أداء الدينار الجزائري ولماذا قامت الجزائر بتخفيضه، ومن ثم ربط الأسباب بالنتائج.

حدود الدراسة: سنركز في دراستنا هذه على الفترة التي تلت انهيار أسعار النفط الأخيرة، والتي قامت الجزائر في مقابلها بإحداث تخفيضات متتالية للدينار الجزائري، أي منذ منتصف 2014 إلى غاية منتصف عام 2016.

أقسام الدراسة: لتحليل أوسع وأدق، فقد قمنا بتقسيم هذا الموضوع إلى المحاور التالية:

المحور الأول: تطور الدينار ونظام الصرف في الجزائر وتقييم أدائه؛

المحور الثاني: أسباب تخفيض قيمة الدينار الجزائري في ظل تداعيات الأزمة النفطية؛

المحور الثالث: جدوى سياسة تخفيض قيمة الدينار الجزائري والحلول البديلة.

المحور الأول: تطور الدينار ونظام الصرف في الجزائر وتقييم أدائه

عرف الاقتصاد الجزائري تطبيق عدة نظم لسعر الصرف، ارتبطت ارتباطا وثيقا بكل مرحلة من مراحل التنمية، بداية من سعر الصرف الثابت وصولا إلى سعر الصرف المعوم المدار. وتميزت فترات هذا التحديد بالطابع الإداري فيما يخص استخدام الوسائل المالية والنقدية في إطار أهداف التنمية، فكان من نتيجة هذه النظرية التحليلية، تحديد سعر الصرف في أطر غير واقعية بالنسبة للنظرية الاقتصادية من قبيل العلاقات الدالية بين متغيرات أسعار الفائدة الداخلية والخارجية وحالة الميزان التجاري وميزان المدفوعات وتعادل القدرة الشرائية بين الداخل والخارج... إلخ.

أولا: نشأة وتطور الدينار الجزائري ونظام الصرف منذ الاستقلال

1. نشأة وتطور الدينار الجزائري:

بعد استقلال الجزائر عام 1962، لم يكن للبلد عملتها الوطنية بعد، حيث بقيت تستخدم عملتين هما: الفرنك الفرنسي الأصلي والفرنك الفرنسي الجزائري، اللتين كانتا تُتداولان في عهد الاحتلال الفرنسي. ثم أنشأت الجزائر بنكها المركزي في 13 ديسمبر 1962، وتم تعيين السيد "صغير مصطفاوي" كأول محافظ لهذا البنك[1]. وبتاريخ 26 سبتمبر1963 انضمت الجزائر إلى صندوق النقد الدولي لتصبح أحد البلدان الأعضاء فيه، حيث التزمت بجعل عملتها "الفرنك الجزائري" قابلا للتحويل بكل حرية داخل منطقة الفرنك الفرنسي[2].

وقد تم تشكيل لجنة مكونة من مجموعة إطارات جزائرية على مستوى البنك المركزي، أوكلت لها مهمة إنشاء عملة وطنية خاصة بالجزائر. وبحلول تاريخ 10 أفريل 1964، تم الإعلان رسميا عن ميلاد العملة الوطنية للجزائر المستقلة والتي تم تسميتها "الدينار الجزائري"[3] لتحل محل "الفرنك الجزائري"، وذلك بمقتضى القانون رقم 111/64[4].

وقد شهد سعر صرف الدينار منذ مطلع الألفية الثانية تذبذبات واضحة مقابل عملتي الدولار والأورو، بين الانخفاض تارة والتحسن الطفيف تارة أخرى، مع كون الاتجاه العام هو نحو الانخفاض ولكن بنسب ضعيفة.

ولكن منذ أزمة انهيار أسعار النفط الأخيرة وهبوط مداخيل البلاد بأكثر من النصف، قامت السلطات بإجراء تخفيض كبير في سعر الصرف بتاريخ 17 أوت 2015، حيث انخفض الدينار لمستوى قياسي جديد أمام كل من الدولار والأورو عند 105 دج و117 دج على الترتيب، وكان مبرر السلطات من وراء هذا التخفيض هو كبح النمو المفرط في الواردات، التي تضاعفت بأكثر من خمس مرات مابين عامي 2000 و2013 بمعدل نمو بلغ حوالي 590 بالمائة[5]. فمنذ العام 2014 تراجع سعر صرف الدينار مقابل الدولار الأمريكي من 80.56 دج لكل دولار ليصل إلى 110.19 دج لكل دولار في 2016/05/22، أي بمعدل انخفاض بلغ 36.78 بالمائة.

جدول رقم (01): تطور سعر الدينار مقابل الدولار والأورو وأسعار النفط خلال الفترة (2001-2016)

السنوات	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
الدينار مقابل الدولار	77.26	79.68	77.36	72.06	73.36	72.64	69.36	64.56
الدينار مقابل الأورو	69.20	75.35	87.46	89.64	91.30	91.24	94.99	94.86
سعر البترول*	23.1	24.3	28.2	36.0	50.6	61.0	69.1	99.97
السنوات	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	*2016
الدينار مقابل الدولار	72.40	74.40	72.85	75.55	79.38	80.56	102.93	110.19
الدينار مقابل الأورو	101.29	99.19	102.20	102.16	105.43	106.90	114.56	123.65
سعر البترول*	61.0	77.4	107.5	109.5	105.9	96.2	58.2	49.25

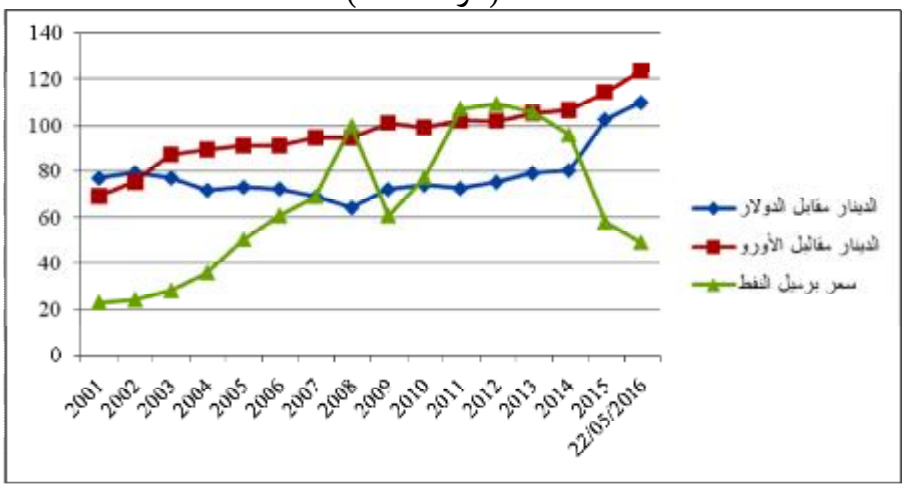
*(دولار للبرميل)

المصدر: بنك الجزائر، بتصرف؛

*- إحصائيات 2016 من موقع "**أسعار العملات والدولار**"، تاريخ الاطلاع: 2016/05/22، على الرابط: http://www.dollarpricetoday.com/algeria/

الملاحظ من خلال أرقام الجدول أعلاه أن هناك علاقة طردية بين سعر البترول وقيمة الدينار الجزائري منذ العام 2014، أي أنه كلما انخفض سعر برميل النفط، كلما أعقبه تخفيض أكثر في قيمة الدينار، في محاولة من قبل الحكومة رفع إيراداتها من صادرات النفط عند تحويلها إلى العملة الوطنية، والشكل التالي يوضح هذه العلاقة:

الشكل رقم (01): تطور سعر صرف الدينار الجزائري مقابل الدولار والأورو وتطور أسعار النفط (متوسط السنة)



المصدر: إعداد الباحث، بالاعتماد على معطيات الجدول رقم (01).

أما في السوق السوداء، فقد تهاوت قيمة الدينار بشكل كبير مقارنة بالسعر الرسمي مقابل أهم العملات الأجنبية، حيث بلغ سعر صرف الدينار 181,50 دج لكل واحد أورو في 07 جويلية من عام 2016، كما هو موضح في الجدول التالي:

جدول رقم (02): سعر أهم العملات الأجنبية في السوق السوداء مقابل الدينار الجزائري

العملة	الرمز	سعر البيع	سعر الشراء
الأورو	EUR	181,50	180,00
الدولار الأمريكي	USD	164,00	163,00
الجنيه الإسترليني	GBP	212,00	210,00
الدولار الكندي	CAD	125,00	124,00
الدينار التونسي	TND	78,00	76,00
الليرة التركية	TRY	55,00	53,00
الدرهم الإماراتي	AED	44,00	42,00
الريال السعودي	SAR	43,00	42,00
اليوان الصيني	CNY	24,00	22,00

المصدر: موسوعة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والتجارة، آخر تحديث: 07 جويلية 2016، على الموقع الالكتروني: http://iqtissad.blogspot.com/p/oil-price.html

2. تطور نظام الصرف في الجزائر:

شهد الدينار الجزائري منذ نشأته سنة 1964 إلى غاية يومنا هذا تحولات عديدة كانت تتماشى بحسب الأوضاع الاقتصادية السائدة في الجزائر، حيث عرف خطوات تدريجية في انتقاله من نظام صرف ثابت إلى نظام صرف عائم.

بعد استقلالها عام 1962، طبقت الجزائر نظام الربط الثابت للدينار إلى عملة واحدة (الفرنك الفرنسي)، ثم تحولت منذ عام 1974 إلى الربط الثابت بسلة من العملات. لكنها تخلت عن هذا الربط منذ أكتوبر 1994 وتحولت نحو التعويم الموجه للدينار، وهو شكل من أشكال الربط الرخو[6]، مع إبقاء الضوابط على حركة رأس المال (الرقابة على الصرف)[7].

إن ما يميز نظام الصرف السابق أنه لا يزال في أدنى مستوياته، وأن السلطات النقدية الجزائرية قامت باختيار نظام صرف ثابت مقنع (خفي) بالرغم من إعلانها الرسمي لصندوق النقد الدولي أنها تتبع نظام صرف عائم مدار[8]. فالذي يميز التعويم المدار عن بقية التصنيفات الوسيطة أنه يكون دون إعلان مسبق لمسار سعر الصرف، غير أنه في الجزائر فإن مسار سعر الصرف فيها واضح وهو ترك الدينار الجزائري دائما في أدنى مستوياته. ذلك أن الدينار الجزائري يعاني من ظاهرة الخوف من التعويم[9]، وأن السلطات النقدية تقوم بتصريح إتباع نظام الصرف العائم المدار، لكنه في الحقيقة هو أقرب لنظام الربط منه من نظام التعويم. والذي دفع ببنك الجزائر إلى مثل هذه التصريحات هي الضغوطات المطبقة من طرف صندوق النقد الدولي على الجزائر ابتداء من سنة 1994 في إطار ما يسمى ببرنامج التعديل الهيكلي.

ثانياً: تقييم أداء الدينار الجزائري

يتم تقييم أداء أي عملة ما بمدى محافظتها على قيمتها الداخلية والخارجية عبر الزمن، وعليه يمكن تقييم أداء الدينار الجزائري وفق هاتين القيمتين كما يلي:

1. القيمة الداخلية للدينار الجزائري:

وهي عبارة عن قوتها الشرائية المحلية من مختلف السلع والخدمات، وهنا تكون هذه القيمة عرضة للتضخم. فهنالك علاقة عكسية بين هذه القيمة والمستوى العام للأسعار (معدل التضخم). فكلما ارتفعت الأسعار كلما تدهورت القيمة الداخلية للعملة، أي أصبحت تشتري سلع وخدمات أقل مما كانت عليه سابقا، والعكس صحيح.

ويقاس التضخم عموما بمؤشر أسعار المستهلكين (IPC) الذي يعطي فكرة عن تكلفة المعيشة في بلد ما، و بملاحظة التطور الحاصل في هذا المؤشر في الجزائر، يتضح ارتفاعه بشكل كبير، كما هو موضح في الجدول التالي:

جدول رقم (03): تطور أسعار بعض المواد الغذائية الأساسية في الجزائر (1990-2015)

المادة	الوحدة	1990	1991	1995	1996	2015
الخبز	رغيف	1	1.5	6	7	10
الدقيق	كيلو غرام	2	4.5	20	36	70
زيت الطهي	لتر	4	16	50	75	120
الحليب	لتر	1.5	4	10	15	25
العدس	كيلو غرام	7	15	70	120	180

المصدر: الديوان الوطني للإحصائيات؛ بتصرف.

وبناءا على ما سبق، يمكن القول أن القيمة الداخلية للدينار (قدرته الشرائية) قد تضررت بشكل كبير وتراجعت بفعل التضخم المتفشي عبر الزمن.

2. القيمة الخارجية للدينار الجزائري:

وتقاس هذه القيمة مقارنة بباقي العملات الأجنبية، ويعبر عنها بسعر الصرف، أي عدد الوحدات الواجب دفعها من العملة المحلية للحصول على وحدة واحدة من العملة الأجنبية.

وبملاحظة التطور الحاصل في سعر صرف الدينار الجزائري مقابل العملات الأجنبية الرئيسية (أنظر الجدول رقم (01))، يلاحظ التدهور الكبير لقيمة الدينار الخارجية سواء على مستوى السوق الرسمي أو السوق السوداء. فعلى سبيل المثال فقد انتقل سعر صرف الدينار مقابل الدولار الأمريكي في السوق الرسمي من 4.93 دج لكل دولار أمريكي عند إنشاء الدينار عام 1964 ليبلغ 110.19 دج لكل دولار في 22 ماي 2016. لذلك، فقد خسر الدينار من قيمته مقابل الدولار خلال ما يقارب 51 عاماً ما مقداره 2235 بالمائة.

المحور الثاني: أسباب تخفيض قيمة الدينار الجزائري في ظل تداعيات الأزمة النفطية

سياسة تخفيض العملة هي وسيلة متعمدة، تستخدمها البلدان لمعالجة ظرف اقتصادي سيئ يتميز بتدهور قدرتها التنافسية وعجز ميزان مدفوعاتها. فعن طريق تخفيض قيمة العملة يصبح من السهل خفض الأسعار ببساطة بما يساعد في تحسن التنافسية السعرية للصادرات، وبالتالي زيادة الطلب الخارجي عليها، وبالمقابل تقليص الواردات لارتفاع أسعارها، ومن ثم يستعيد ميزان المدفوعات توازنه؛ غير أن هذه السياسة تتطلب عدة شروط لنجاحها.

أولاً: أسباب وأهداف سياسة تخفيض قيم العملات الوطنية

يعتبر التخفيض في قيمة العملة الوطنية قراراً تتخذه السلطات النقدية، مضمونه تدنية قيمة العملة الوطنية، فالدول تقوم بتغيير قيم عملاتها الوطنية بحيث يصبح بالإمكان الحصول عليها بمقدار من العملة الأجنبية أقل من السابق[10].

وهناك أسباب عديدة تدعوا الدول إلى تخفيض قيم عملاتها، يمكن حصرها فيما يلي:

1. يعتبر التخفيض أداة مهمة لمعالجة العجز في الميزان التجاري، ففي حالة وجود هذا العجز، فإن تخفيض القيمة الخارجية للعملة يؤدي إلى تخفيض أسعار الصادرات- من وجهة نظر الأجانب - وبالمقابل سترتفع أسعار الواردات من وجهة نظر المواطن، مما يؤدي إلى تنشيط الصادرات فيعود التوازن إلى الميزان التجاري[11]. ذلك لأن التقييم المرتفع لقيمة العملة المحلية، تفقد الصادرات قدرتها على المنافسة وتصبح الواردات أرخص من إنتاج السلع المحلية[12]؛

2. تقليص الفجوة بين السعر الرسمي والسعر الموازي، وذلك لأن تخفيض قيمة العملة في السوق الرسمي، سيحد من الطلب عليها من السوق الموازي، ما دام هناك تكافؤ في الأسعار، وبالتالي تعرض العملات الأجنبية إلى السوق الرسمي بدلا من السوق الموازي، وهذا ما يحد من المضاربة في العملات؛

3. الحد من تصدير رؤوس الأموال إلى الخارج وتشجيع استيرادها من الخارج؛

4. الحصول على نقد أجنبي إضافي يساعد على الوفاء بالتزامات المديونية الخارجية نتيجة زيادة الصادرات، بالإضافة إلى أنه يقلص الواردات، مما يعنى ذلك تقليص حجم الدين الخارجي وخدمته بالنسبة للصادرات والناتج المحلي؛

5. زيادة دخل بعض الفئات المنتجة وتخفيض عبء مديونيتها، وذلك لتسهيل تصريف منتجاتها في الأسواق الخارجية؛

6. زيادة القدرة التنافسية للسلع الوطنية في الأسواق الخارجية نتيجة انخفاض تكاليفها وبالتالي أسعارها المحلية بالنسبة للأجنبية، مما يؤدي إلى زيادة عوائد السلع القابلة للتصدير وتشجيع الاستثمار الأجنبي بداخل البلد المخفض لعملته؛

7. التخفيف من مشكل البطالة في الاقتصاد الوطني، حيث ينتج عن التخفيض تشجيع التوسع في الصناعات التصديرية.

غير أن سياسة تخفيض العملة، تكون ناجحة في البلدان ذات الاقتصاد المتنوع حيث تكون الصادرات حساسة لأية تغيرات في سعر الصرف، والتي تحوي على الشروط التالية[13]:

- مرونة الجهاز الإنتاجي للارتفاع في الطلب الجديد الناجم عن ارتفاع الصادرات؛
- مرونة الطلب الداخلي والخارجي على السلع المستوردة والمصدرة عل حد سواء؛

- أن لا تقوم الدول الأخرى بتخفيض القيمة الخارجية لعملاتها؛
- أن لا يتردد الشك في الأسواق النقدية بأن هذا التخفيض سيعقبه تخفيض آخر؛
- استجابة السلع المصدرة لمواصفات الجودة والمعايير الصحية والأمنية الضرورية للتصدير.

ثانيا: أسباب تخفيض قيمة الدينار الجزائري

يواجه الاقتصاد الجزائري اختلالات اقتصادية كبيرة. واعتبارا بأن أسعار الصرف تعتبر أهم وسيلة لمعالجة هذه الاختلالات، عمدت الحكومة الجزائرية إلى تخفيض العملة الوطنية في عدة مناسبات، وخاصة قيمتها الخارجية أمام العملات الارتكازية، وذلك للأسباب التالية:

1. سماح السلطات الجزائرية بانزلاق تدريجي في سعر الصرف عقب الصدمة البترولية لعام 1986 كإجراء لمعالجة تداعيات انهيار أسعار النفط، حيث تراجع الدينار ما بين 1986 و1988 بمعدل 31 بالمائة مقابل سلة الربط؛ تلاه تراجع آخر ما بين عامي 1989 و1991.

2. التخفيض الرسمي الذي مس قيمة الدينار خلال عامي 1991 و1994 بضغط من صندوق النقد الدولي مقابل تقديمه للمساعدة المالية للجزائر. وقد كان الهدف من هذا التخفيض بحسب الصندوق هو تصحيح الارتفاع في سعر الصرف الحقيقي (التقييم المفرط للدينار) وتقليص الفرق بين السعر الرسمي والموازي الذي تزايد بشكل حاد.

3. النمو المفرط للواردات في الجزائر (58.58 مليار دولار عام 2014) والذي يعتبر عائقا أمام استقرار قيمة الدينار، وذلك بسبب الطلب المتنامي على النقد الأجنبي لتسوية هذه الواردات، والذي يؤدي إلى عدم وجود توازن بين العرض والطلب على الدينار في سوق الصرف ما ينعكس في انخفاض قيمته[14].

جدول رقم (04): تطور صادرات وواردات الجزائر خلال الفترة (2005-2016)

القيمة بالمليون دولار

السنوات	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الصادرات خارج مجال المحروقات	1 099	1 158	1 332	1 937	1 066	1 526
صادرات المحروقات	43 937	53 456	58 831	77 361	44 128	55 527
مجموع الصادرات	45 036	54 613	60 163	79 298	45 194	57 053
الواردات	20 048	21 456	27 631	39 479	39 294	40 473
الميزان التجاري	24 989	33 157	32 532	39 819	5 900	16 580
السنوات	2011	2012	2013	2014	2015	*2016
الصادرات خارج مجال المحروقات	2 062	2 062	2 165	2 582	2 063	691

صادرات المحروقات	71 427	69 804	63 752	60 304	35 724	9130
مجموع الصادرات	73 489	71 866	65 917	62 886	37 787	9820
الواردات	47 247	50 376	54 852	58 580	51 501	19620
الميزان التجاري	26 242	21 490	11 065	4 306	-13 714	- 9 800

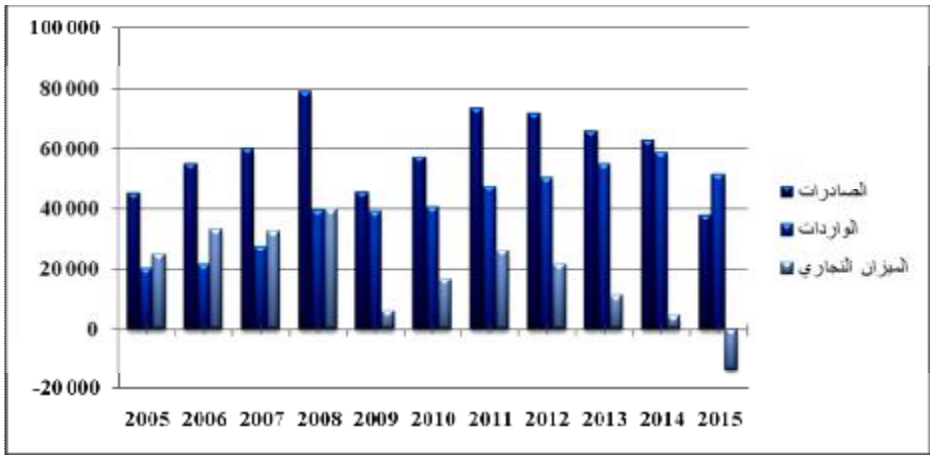
المصدر: المركز الوطني للمعلومات الإحصائية والجمركية (CNIS). *- معطيات متعلقة بالأشهر الخمسة الأولى فقط من عام 2016.

سجلت الصادرات انخفاضا ملحوظا إلى 9,82 مليار دولار خلال الأشهر الخمسة الأولى لسنة 2016 مقابل 15,39 مليار دولار لنفس الفترة من سنة 2015 (-36.2 بالمائة) أي تراجع بقيمة 5.57 مليار دولار. ومن جهتها عرفت الواردات انخفاضا لكن بوتيرة أقل وسجلت 19.62 مليار دولار مقابل 22.62 مليار دولار (-13.26 بالمائة) أي بانخفاض بـ 03 مليار دولار خلال نفس الفترة.

والجدير بالذكر أنه مع كل انخفاض في الصادرات الإجمالية منذ سنة 2011، هناك تزايد في الواردات، الأمر الذي أعقبه تراجع في رصيد الميزان التجاري ليتحقق العجز في سنة 2015، والشكل التالي يوضح ذلك:

الشكل رقم (02): تطور صادرات وواردات الجزائر والميزان التجاري خلال الفترة (2005-2015)

القيمة: بالمليون دولار



المصدر: إعداد الباحث، بالاعتماد على أرقام الجدول رقم (04).

4. استخدام السلطات الجزائرية لسياسة تخفيض الدينار مقابل الدولار كإجراء لرفع حصيلة مداخيل النفط المقومة بالدولار الأمريكي عند تحويلها إلى الدينار الجزائري، وهذا في فترات انهيار

أسعار النفط مثلما حصل مؤخرا، حيث تراجع الدينار مقابل الدولار الأمريكي من 87.92 دج لكل دولار في 2014/12/31، ليصل إلى 110.19 دج لكل دولار في 2016/05/22 أي بمعدل انخفاض بلغ نسبة 25.32 بالمائة.

5. استخدام السلطات الجزائرية لانخفاض سعر صرف الدينار مقابل الأورو كإجراء يساعد في كبح نمو الواردات (65 بالمائة منها مصدرها منطقة الأورو) وهذا عبر جعل أسعارها أعلى عند تحويلها للدينار ما يخفض الطلب عليها.

والجدير بالذكر أن الهدف الرئيسي من تخفيض قيمة العملة والذي لم يتم ذكره في حالة الجزائر، والمتمثل في تشجيع الصادرات، شروطه غير متوفرة تماما في الجزائر، لأنها تعتمد في معظم صادراتها على قطاع المحروقات، والذي هو مسعر بعملة الدولار الأمريكي، أي أن الجزائر لا تحوي قاعدة صناعية تصديرية متنوعة، وبالتالي فهي لا تستوفي شروط نجاح سياسة تخفيض قيمة العملة.

المحور الثالث: جدوى سياسة تخفيض الدينار الجزائري والحلول البديلة

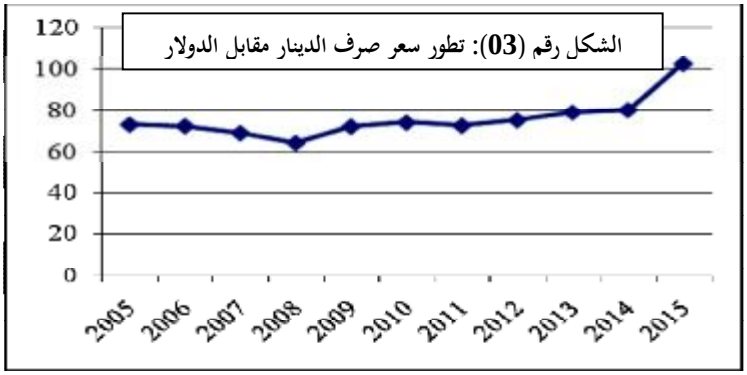
إذا كانت سياسة تخفيض العملة في الاقتصاديات النفطية تؤدي إلى رفع مداخليها من التصدير مقومة بعملتها الوطنية، فإن هذا الانخفاض المتواصل في قيمة العملة الوطنية له بالمقابل تداعياته السلبية على الاقتصاد.

أولاً: جدوى سياسة تخفيض الدينار الجزائري

إن أهم الأسباب التي تحول خفض الدينار دون جدوى في مواجهة الأزمة المالية للبلاد هي:

1. نشوء وتفشي ظاهرة "التضخم المستورد" نتيجة ارتفاع تكلفة المستوردات من الغذاء والدواء واللباس عند تقويمها بالعملة المحلية، وهو ما يعني تدهور القدرة الشرائية للمواطنين لاسيما أصحاب الدخول الثابتة، مما يزيد من هشاشة الوضع الاجتماعي والسياسي للبلد. أما بخصوص التضخم فبلغت نسبته 5,3 بالمائة في سبتمبر 2015 وهو معدل "لا يمكن تفسيره بعدم ملائمة العرض للطلب ولا بتوسع الكتلة النقدية التي زادت لتصل مستوى تاريخي منخفض ولا حتى بالأسعار العالمية للمواد الخام المستوردة". وقد صرح محافظ بنك الجزائر "محمد لكصاسي" في خطاب له بالمجلس الشعبي الوطني بأنه يجب البحث عن الأسباب العميقة (للتضخم) في الخلل في السوق خصوصا في سوق المواد الفلاحية الطازجة[15]. غير أن هناك أسباب عديدة أخرى، أهمها زيادة معدلات الضرائب والرسوم الجمركية.

2. مهما انخفض الدينار فإن السوق المحلية تبقى تستعين بالواردات في ظل غياب سلع بديلة تنتج داخل الوطن، وحتى إن وجدت فإن الثقافة التفاخرية للمستهلك الجزائري بتفضيله لكل ما هو ألماني وفرنسي على حساب كل ما هو جزائري يزيد من حدة الاستيراد. فمن خلال الشكل أدناه، نلاحظ أن الدينار الجزائري في انخفاض مستمر أمام الدولار الأمريكي منذ سنة 2008، ورغم ذلك، فهناك تزايد مستمر في الواردات (باستثناء سنة 2015 لأسباب مالية أخرى)[16]. والشكل التالي يوضح ذلك:



الشكل رقم (03): تطور سعر صرف الدينار مقابل الدولار

الشكل رقم (04): تطور الواردات فى الجزائر

المصدر: إعداد الباحث، بالاعتماد على معطيات الجدولين رقم (01) و(04).

3. عمقت اتفاقية الشراكة الأوروجزائرية حجم الواردات والذي دخلت حيز التنفيذ سنة 2005، حيث أدى التفكيك الجمركي المتواصل إلى غاية 2020 كما هو منصوص عليه في الاتفاقية، إلى إغراق السوق الجزائرية بالمنتجات الأوروبية نتيجة خفض كلفتها بعد الإقصاء التدريجي لكلفة الرسوم الجمركية؛

4. أدى خفض الدينار إلى ارتفاع فاتورة المستوردات من مدخلات الصناعة من المواد الأولية، مما جعل كلفة مخرجات الصناعة من المنتجات غالية الثمن مقارنة بنظرائنا التجاريين، وهذا ما أدى وسيؤدي إلى إضعاف تنافسية الصناعات المحلية وبالتالي غلق الكثير من المصانع، مما سيؤدي إلى انكماش الإنتاج المحلي؛

5. إضعاف الثقة في مجال إدارة الأعمال، حيث أن المستثمرين المحلين والأجانب لا تكون لديهم أدنى رؤية حول السلوك المستقبلي لسعر صرف الدينار ماعدا توقع انخفاضه المستمر، الأمر الذي يحول دون تمكنهم من اتخاذ التدابير الضرورية للوقاية من ذلك، وهذا في ظل ضعف آليات التغطية والوقاية من مخاطر أسعار الصرف في الجزائر؛

6. تعرض المستثمرين الأجانب لخسائر صرف فادحة عند تحويل أموالهم من داخل الوطن إلى بلدانهم الأصلية، مما قد لا يحفزهم على مواصلة استثماراتهم؛

7. خفض الدينار يقابله انخفاض في هوامش أرباح المستوردين عند تحويلها إلى العملة الأجنبية، الأمر الذي يتطلب استيراد وحدات أكبر للحصول على نفس الأرباح التي كانوا يحققونها في الفترة السابقة التي سبقت سياسة التخفيض، الأمر الذي يعمل على زيادة الواردات وليس تخفيضها؛

8. استمرار انخفاض قيمة الدينار لاسيما مقابل عملات بلدان الجوار كتونس والمغرب سيؤدي إلى استمرار واستفحال ظاهرة التهريب للسلع الجزائرية المدعومة من طرف الدولة (كالبنزين...) لبيعها في هذه الدول وتحقيق مكاسب، وهذا على حساب تكبيد الخزينة العمومية خسائر دعمها لأسعار هذه السلع.

ثانياً: الحلول الأكثر نجاعة من سياسة تخفيض قيمة الدينار

صحيح أن سياسة تخفيض قيمة الدينار الجزائري كان لها تأثير نسبي في تراجع فاتورة الواردات خاصة منذ سنة 2015، غير أن هذه السياسة تعتبر بمثابة دواء مسكن للألم، وليس علاجا جذرياً للمرض، فعلاج الأزمة يتطلب اتخاذ إصلاحات هيكلية، نقترح منها ما يلي:

1. صياغة سياسة اقتصادية تصديرية بديلة:

بما أن التدخل في سوق الصرف من قبل البنك المركزي قد تكون سياسة ناجحة في الأجل القصير فقط، فإن الأجل الطويل يقتضي صياغة سياسات اقتصادية تعمل على زيادة الصادرات خارج قطاع المحروقات وخاصة القطاع الفلاحي والسياحي والمنتجات التقليدية، مستفيدة من تنافسية السعر بسبب انخفاض قيمة الدينار. وزيادة القدرة على التصدير ستعمل على توفير

معروض إضافي من النقد الأجنبي من شأنه دعم قيمة الدينار مستقبلاً، وهذا طبعا إذا افترضنا أن المصدريين سيحولون مداخليهم من التصدير إلى العملة الوطنية.

2. منح استقلالية أكثر للبنك المركزي:

من المتعارف عليه أن عدم تقيد البنك المركزي بقواعد ثابتة عند إجراء السياسة النقدية واعتماده على السلطة التقديرية يمكن أن يزعزع استقرار الاقتصاد باستفحال التضخم الذي يؤدي إلى تضرر القوة الشرائية للنقود. ومن هذا الأساس تبرز أهمية استهداف المعروض النقدي بتبني قاعدة ثابتة لنمو النقد، بمعنى أنه ينبغي إلزام البنك المركزي باستهداف معدل نمو النقد بحيث يكون مساويا لمعدل نمو إجمالي الناتج المحلي الحقيقي، تاركا مستوى الأسعار دون تغيير. فإذا كان المتوقع أن ينمو الاقتصاد بمعدل 2% في سنة معينة، ينبغي أن يسمح البنك المركزي بزيادة المعروض النقدي بنسبة 2%. ولا يمكن تحقيق أهداف السياسة النقدية المتعلقة بالحفاظ على القدرة الشرائية للنقد، إلا بوجود استقلالية كاملة للبنك المركزي (عن الحكومة) في صياغة وتنفيذ السياسة النقدية.

3. ضرورة تنمية القطاع السياحي:

تمتاز الجزائر بمقومات سياحية متنوعة وثرية في معظم مدنها وولايتها، لكن وبالرغم من ذلك، فإن القطاع السياحي بالجزائر لم يرق إلى المستوى الذي يكفل بلوغ الأهداف المرجوة منه، وبقيت إنجازاته ضعيفة جدّاً إذا ما قارناها بالبلدان المجاورة، على الرغم من امتلاكها لمناطق سياحية راقية وشريط ساحلي وتنوع مناخي ...إلخ.

4. خلق وتوسيع مكاتب الصرف:

أنشئت مكاتب الصرف بموجب القانون 07/95 المؤرخ في 1995/12/13 والتعليمة 96/8 المؤرخة في 1996/18/18، غير أن تطبيقها لا زال في بدايته رغم منح الاعتماد لبعض المكاتب. إن هذه المكاتب بوسعها توسيع حركة التعامل بالعملات الصعبة واستيعاب حجم معتبر من الأموال وتجنب التعامل في السوق السوداء من قبل الأشخاص الطبيعيين والمعنويين ما دام هناك بديل أفضل وأضمن هو مكاتب الصرف، فضلاً عن أن هذه المكاتب هي وسيلة مصاحبة للسياسة السياحية التي تدر موارد مالية بديلة للدولة[17].

ويمكن القول أنه على البلدان النفطية أن تولي أهمية وأولوية خاصة لمسألة الاستقرار في سعر الصرف بدلاً من التدخلات المستمرة في تغيير قيمته، كونه من الرموز الأساسية للاستقرار النقدي والمالي، وأحد أبرز دعائم الثقة في العملة والاقتصاد الوطني.

خاتمة:

إن الوضع المتأزم الذي يعرفه اقتصادنا لا يعود إلى تراجع الأسعار الدولية للمحروقات، وإنما زاد هذا الأخير من تفاقم الوضع الاقتصادي للبلد. والواقع أن الاقتصاد الوطني يعاني منذ فترة طويلة من صعوبة تنويعه، ولم يسعه سوى تعزيز تبعيته للمحروقات. ويواجه الاقتصاد الجزائري وضعا عويصا يستدعي ضرورة إجراء تغيير هيكلي نحو تنويع أكبر للإنتاج، ورفع الصادرات ومصادر تمويل التنمية والاقتصاد، وخاصة الديمومة، ومن ثم يكون أقل عرضة للصدمات الخارجية.

نتائج الدراسة:

ويمكن تلخيصها في النقاط التالية:

- تعتبر سياسة تخفيض قيمة العملة من بين الحلول السريعة والجاهزة لمعالجة الاختلال في موازين مدفوعات الدول وهي السياسة المفضلة للحكومة الجزائرية، خاصة منذ بداية تسعينيات القرن العشرين؛
- لم يكن لتخفيض قيمة الدينار الجزائري نتائج ايجابية كبيرة على الاقتصاد الوطني، خاصة فيما يخص الصادرات نظرا لعدم توفر شروط نجاح سياسة تخفيض قيمة العملة، ورغم ذلك نجد أن عملية التخفيض مازالت متواصلة؛
- تخفيض قيمة الدينار الجزائري زاد من تكلفة الاستيراد من الخارج، الأمر الذي ساهم نسبياً في تراجع فاتورة الواردات، خاصة منذ سنة 2015، غير أن هذه السياسة تبقى غير كافية ولها تداعيات سلبية أكثر؛
- أثرت سياسة تخفيض قيمة العملة على القدرة الشرائية للأفراد بسبب تدهور العملة وانخفاض قيمتها؛
- نظرا للتدخلات المتكررة في تخفيض قيمة الدينار الجزائري فإن نظام الصرف المتبع في الجزائر هو نظام الصرف الثابت المحدد إدارياً، رغم إعلان السلطات النقدية بأنها تتبع نظام التعويم المدار والذي نجد فيه الانخفاض وفق قوى العرض والطلب بدلاً من التخفيض المتعمد؛
- إن رفع قوة الدينار الجزائري لا يعني بالضرورة تقريبه إلى سعر صرف الدولار أو الأورو كما يعتقد البعض، فسعر صرف الدينار أعلى من الين الياباني، والدينار الأردني أعلى من الأورو ولكن هذا لا يعكس القدرة الشرائية ولا قوة اقتصاد البلد.

التوصيات:

نقترح الإجراءات التالية:

- ضرورة إعطاء أولوية أكبر لاستقرار سعر صرف الدينار الجزائري بدلاً من تخفيضه، باعتباره أحد أبرز دعائم الثقة في الاقتصاد الوطني وخاصة من قبل الاستثمار الأجنبي؛
- ضرورة إتباع الحلول الإستراتيجية التي تمس القطاعات غير النفطية، وتنويع القاعدة التصديرية والإنتاجية، بدلا من الحلول الترقيعية المؤقتة على غرار سياسة تخفيض قيمة العملة؛
- يعتبر نظام الصرف الثابت إلى سلة من العملات، نظاماً مثاليا للجزائر في الفترة الحالية عليها إتباعه، مع إعطاء أولوية لعملات الدول الأكثر تعاملا مع الجزائر في مجال التجارة الخارجية؛
- ضرورة خلق وتوسيع مكاتب للصرف في جميع الولايات والبلديات لتقليص الفجوة بين السعر الرسمي والسعر الموازي للعملات الأجنبية من جهة، وباعتباره إجراء مصاحب للسياحة من جهة أخرى؛
- العمل على إعطاء استقلالية أكبر للبنك المركزي عن الحكومة، بعدم خضوعه لقرارات وإملاءات هذه الأخيرة التي تكون غالبا مبنية على قرارات غير مدروسة، وتركيزه أكثر على هدفه الأساس وهو الاستقرار في المستوى العام للأسعار؛
- صياغة إستراتيجية اقتصادية تساعد في وضع المالية العامة للدولة على مسار أكثر ثباتا (أو بعبارة أخرى ضمان استدامتها المالية) في المدى المتوسط، من خلال العمل على تنمية القطاعات غير النفطية كمصدر بديل للدخل؛
- في ظل تراجع سعر صرف الدينار الجزائري أمام العملات العالمية والعربية، ونظراً لأن العملة النقدية (1 دج) لم تعد تُتداول ما بين الأفراد وفي السوق النقدي، نقترح في هذا الصدد تحويل 10 دج إلى 1 دج؛ أي يتم إنقاص صفر في جميع الأسعار والرواتب والمعاملات النقدية والمالية.

إن الوضع الراهن، يتيح، بفضل صندوق ضبط الإيرادات واحتياطات الصرف، فرصة سانحة لسنتين أو ثلاث سنوات، ينبغي استغلالها من أجل الدخول في منعطف ناجع نحو نموذج للنمو أكثر فعالية وأكثر مرونة على وجه الخصوص.

الهوامش :

[1]- للاطلاع أكثر حول هذا الموضوع يمكن مراجعة مداخلة "السيد عبد الرحمان عمور" -المدير السابق لمطبعة النقود بالبنك المركزي الجزائري- بالندوة التاريخية حول "**الذكرى الـ 49 لتأسيس العملة الجزائرية**" المنظمة من قبل جمعية مشعل الشهيد بالتنسيق مع يومية المجاهد يوم: 30 أفريل 2014، متاح على الموقع الالكتروني: http://www.elmoudjahid.com/fr/mobile/detail-article/id/58794

[2]- تعتبر منطقة الفرنك منطقة نقدية واقتصادية وثقافية موحدة، تجمع فرنسا وأربع عشرة دولة من إفريقيا هي: البنين، بوركينا فاسو، ساحل العاج، غينيا بيساو، مالي، النيجر، السنغال، توغو، غرب إفريقيا الكاميرون، إفريقيا الوسطى، الكونغو، غينيا الإستوائية، الغابون، التشاد وجزر القمر.

[3]- بحسب "عبد الرحمان عمور" فإن إعطاء اسم للعملة الجزائرية، قد كان بادئ الأمر محل نقاش بين استخدام تسمية " الدرهم" أو "الدينار". وقد استقر الأمر في نهاية المطاف على تسمية "الدينار".

[4]- بلعزوز بن علي "**محاضرات في النظريات والسياسات النقدية**" الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2006، ص: 216.

[5]- وكالة رويترز "**الدينار الجزائري ينزل لمستوى قياسي وسط جهود لكبح الواردات**" الاثنين 17 أوت 2015. متاح على الموقع الإلكتروني:
http://ara.reuters.com/article/businessNews/idARAKCN0QM19720150817

[6]- الربط الرخو (soft peg): أي تثبيت قيمة العملة مقابل عملة أخرى أو سلة عملات مع الاحتفاظ بحق تعديل هذه القيمة.

[7]- بربري محمد أمين "**سياسة التحرير التدريجي للدينار وانعكاساتها على تطور وضعية عناصر ميزان المدفوعات الجزائري خلال الفترة 1990- 2003**" مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص: نقود ومالية، جامعة الشلف 2004-2005، ص ص: 88-92.

[8]- آيت يحي سمير "**التعويم المدار للدينار الجزائري بين التصريحات والواقع**" مجلة الباحث – عدد2011/09، جامعة ورقلة، ص: 69.

[9]- يمكن تعريف **ظاهرة الخوف من التعويم** على أنها "التحفظ من ترك معدل الصرف عائم بحرية بالرغم من الإعلان الرسمي للتعويم".

[10] Dominique Plihon "**Les taux de change**" édition la découverte, Paris, 1991, p:91.

[11]- عرفان تقي الحسيني "**التمويل الدولي**" مجدلاوي للنشر، عمان، الأردن، 1999.، ص:151.

[12]- نوزاد عبد الرحمن الهيتي، منجد عبد اللطيف الخشالي "**مقدمة في المالية الدولية**" دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2007، ص:130.

[13]- عبد المجيد قدي "**المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية**" ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003، ص:134.

[14]- IMF, "**Algeria: 2016 Article IV Consultation-Press Release and Staff Report**" IMF Country Report No; 16/127; 29 April 2016, P : 26.

[15]- وكالة الأنباء الجزائرية، تدخل محافظ البنك المركزي "محمد لكصاسي" بكلمة ألقاها بالمجلس الشعبي الوطني حول "**التطورات الاقتصادية والنقدية للبلاد**" بتاريخ: 22 مارس 2016.

[16]- Direction Générale des Douanes de L'Algerie ,"**STATISTIQUES DU COMMERCE EXTERIEUR DE L'ALGERIE**" Centre National de l'Informatique et des Statistiques, Mois de janvier 2016, P : 05.

[17]- محمد راتول "**الدينار الجزائري بين نظرية أسلوب المرونات وإعادة التقويم**" مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة الشلف-الجزائر، العدد04، جوان 2006، ص: 254.

المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في تحقيق التنمية الاقتصادية في الجزائر

د/ محمد خثير *
جامعة خميس مليانة- الجزائر
د/ زبير محمد **
جامعة خميس مليانة- الجزائر

Abstract:

To avoid the numerous failures that have been noticed in the management of big enterprises, the choice has been done on smaller and medium ones as a strategic decision. The Algerian authorities have encouraged these enterprises to reach the economic development.

This study aimed at giving a broad view about the topic "economic development strategies in Algeria" and its close relationship with small and medium enterprises and its impact on the different economic levels such as: employment, development of exports, and creation of wealth.

مقدمة

من ابرز المواضيع التي حظيت بالدراسة والتحليل من طرف جميع المدارس الاقتصادية عبر العصور موضوع التنمية، والذي أصبح يعبر عن الرغبة الملحة والجدية والنظرة العلمية والإرادة السياسية الصادقة لمواجهة التخلف بجميع صوره السياسية والاجتماعية والاقتصادية والإدارية، أي تحديث المجتمع في جميع المجالات والجوانب.

ونتيجة للأهمية البالغة التي يكتسيها موضوع التنمية الاقتصادية والاجتماعية، سعت كل دولة إلى تبني إستراتيجية معينة تتوافق وإمكانياتها وقدراتها البشرية والمادية والمالية، إلا أن

* أستاذ محاضر قسم أ، ، جامعة خميس مليانة، مايل: khathiri@yahoo.fr
** أستاذ محاضر قسم أ، ، جامعة خميس مليانة، مايل: managementchlef@gmail.com

هذه الاستراتيجيات تباينت من دولة لأخرى، كما اختلفت بين الدول المتقدمة ونظيراتها الدول السائرة في طريق النمو من جهة أخرى.

كما أصبح موضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهم الموضوعات التي تشغل حيزا كبيرا في قضية التنمية الاجتماعية والاقتصادية في العالم، وذلك نتيجة للدور الذي أضحت تلعبه خاصة منذ نهاية القرن الماضي، باعتبارها رائدا حقيقيا وخيارا استراتيجيا للتنمية المستديمة، فهي تلعب دورا رياديا في إنتاج الثروة وتعتبر فضاءا حيويا لخلق فرص العمل. فهي بذلك تعتبر وسيلة اقتصادية وغاية اجتماعية وبيئية ينبغي الاهتمام بها أكثر فأكثر، لذا فإن معظم دول العالم أضحت تدرك الدور الاقتصادي الخاص الذي تلعبه هذه المؤسسات، ليس فقط بالنسبة للدخل القومي وتوفير فرص العمل، لكن أيضا في الابتكارات التكنولوجية وإعادة هيكلة وتحديث الاقتصاد، بالإضافة إلى إدراكها بدورها الاجتماعي الذي يساهم في تحقيق الاستقرار والتوازن الاجتماعي، وكذا دورها في حماية والحفاظ على البيئة.

والجزائر كباقي الدول انتهجت نفس الاتجاه، حيث أعطت أهمية بالغة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باعتباره قطاع الاستراتيجي، وذلك من خلال وضع ترسانة من القوانين والتشريعات التي تنظم عملية إنشاء هذا النوع من المؤسسات، وخلق العديد من الهياكل والآليات والبرامج التي تدعم وتشجع نموها وتطورها.

أهداف الدراسة

تسعى هذه الدراسة إلى محاولة تحقيق جملة من الأهداف نوردها فيما يلي:

- محاولة استقراء بعمق علمي ومنهجي لبعض الإسهامات المعرفية المقدمة من طرف العديد من الباحثين في مجال التنمية الاقتصادية.
- تشخيص واقع قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى الوطني.
- معرفة مدى مساهمة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عملية التنمية الوطنية.
- الخروج بمجموعة من الاقتراحات والتوصيات استنادا إلى نتائج الدراسة، يمكن أن يسترشد بها المخططين وواضعي السياسات العامة في هذا القطاع عند اتخاذ القرارات في هذا المجال.

أهمية الدراسة

تستمد هذه الدراسة أهميتها:

- من أهمية التنمية في حد ذاتها، كون التنمية وسيلة لتقليل الفجوة الاقتصادية والتقنية بين الدول النامية والمتقدمة، كما تسمح بالتقليل من التبعية الاقتصادية للخارج، والحد من البطالة،

ورفع المستوى المعيشي وزيادة الدخل الفردي، وتحسين التعليم والصحة والتغذية والمحافظة على البيئة.

- من أهمية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، باعتباره قطاع استراتيجي اثبت فعاليته في العديد من اقتصاديات الدول، من خلال مساهمته الكبيرة في عمليات التنمية بجوانبها المختلفة: الاقتصادية، الاجتماعية، الثقافية، البيئية.

منهجية الدراسة

اعتمدت هذه الورقة البحثية على المنهج الوصفي التحليلي باعتباره المنهج العلمي المناسب لدراسة هذا الموضوع، حيث تم عرض مفاهيم حول التنمية واستراتيجياتها، اعتمادا على الأدبيات المكتبية والمصادر المتوفرة، علاوة على عرض البيانات والإحصائيات المتعلقة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطني، وتحليل مجموعة من المؤشرات للكشف عن مدى مساهمة هذا القطاع في عملية التنمية.

أولا: التنمية الاقتصادية واستراتيجياتها

لقد احتل موضوع التنمية الاقتصادية منذ الحرب العالمية الثانية مكانة مرموقة بين الدراسات الاقتصادية وبدأ يستحوذ على اهتمامات الاقتصاديين والسياسيين في البلدان المتقدمة والنامية على حد سواء، ونتيجة لذلك فقد ظهرت العديد من الكتابات والتحليلات والكيانات التي احتضنت موضوع التنمية الاقتصادية من جوانبها المختلفة.

1- مفهوم التنمية الاقتصادية

تعددت تعاريف التنمية الاقتصادية باختلاف وجهات نظر الكتاب والباحثين، وفيما يلي عرض لأهمها:

تعرف التنمية الاقتصادية بأنها "الزيادة التي تطرأ على الناتج القومي في فترة معينة مع ضرورة توفر تغيرات تكنولوجية وفنية وتنظيمية في المؤسسات الإنتاجية القائمة أو التي ينتظر إنشاؤها".[1]

كما عرفت على أنها "العملية التي بمقتضاها يتم الانتقال من حالة التخلف إلى حالة التقدم. هذا الانتقال يقتضي إحداث العديد من التغيرات الجذرية والجوهرية في البنيان والهيكل الاقتصادي".[2]

وتعرف أيضا على أنها "سياسات وتدابير معتمدة، تتمثل في تغيير هيكل الاقتصاد الوطني، وتهدف إلى تحقيق زيادة سريعة ودائمة في متوسط الدخل الحقيقي للفرد، عبر فترة ممتدة من الزمن، بحيث تستفيد منها الغالبية العظمى من الأفراد".[3]

أما مفهوم التنمية الاقتصادية في الجانب الإسلامي فهو يقوم على "الأسس والفلسفة والخصائص التي يتميز بها الاقتصاد في الإسلام والتي تتمثل في أن النشاط الاقتصادي نشاط تعبدي، وأن الاقتصاد غير محايد، فضلا عن الرقابة الذاتية، وأن الإسلام يهتم بتنمية طاقات الإنسان الروحية والتعبدية مما يجعله قادرا على الاستمتاع بصورة أفضل مهما كان قدر الإشباع الذي يحققه، الأمر الذي يساعد على تخفيف حدة المشكلة الاقتصادية".[4]

وبصفة عامة يمكن القول بان التنمية الاقتصادية عملية متعددة الأبعاد تتضمن إعادة تنظيم وتوجيه للأنظمة الاقتصادية على نحو شامل، فضلا عن إدخال التحسينات في طرق الإنتاج والدخل، وحتى على توجهات وانطباعات أفراد المجتمع.

2- أهداف التنمية الاقتصادية

تختلف أهداف التنمية الاقتصادية من دولة إلى أخرى، و يعود ذلك إلى الظروف السائدة في كل دولة، وأوضاعها الاقتصادية والاجتماعية والثقافية وحتى السياسية، لكن هناك أهداف أساسية تسعى الدول النامية إلى تحقيقها في ظل خططها الإنمائية، وهذه الأهداف تتمثل في:

1.2- زيادة الدخل القومي

إن أول أهداف الدول النامية هو زيادة الدخل القومي الحقيقي، فنجدها تعاني من الفقر، وانخفاض مستوى معيشة سكانها بالموازاة مع تفاقم المشكلة السكانية والأوضاع الصحية والتعليمية المتدهورة. وتجاوز هذه الوضعيات يكون بزيادة الدخل الحقيقي الذي يساعد في التغلب تدريجيا على جميع المشاكل التي تعاني منها الدول النامية حاليا، خاصة إذا تحققت الزيادة في الدخل مع إحداث تغييرات هيكلية عميقة.[5]

2.2- رفع مستوى المعيشة

يعتبر تحقيق مستوى مرتفع للمعيشة من بين الأهداف الهامة التي تسعى التنمية الاقتصادية إلى تحقيقها في الدول النامية، فالتنمية الاقتصادية ليست مجرد وسيلة لزيادة الدخل القومي فحسب، إنما هي أيضا وسيلة لرفع مستوى المعيشة بكل ما يتضمنه ذلك من معنى، لان هذه التنمية إذا توقفت عند هذا الحد فان الزيادة لا تكون مصحوبة بأي تغيير في مستوى المعيشة، ويحدث ذلك عندما يزيد السكان بنسبة اكبر من نسبة الزيادة في الدخل القومي مما يؤدي ذلك إلى انخفاض متوسط نصيب الفرد ومن ثم انخفاض مستوى المعيشة.[6]

3.2- تقليل التفاوت في توزيع الدخول والثروات

تعاني معظم الدول النامية من انخفاض الدخل القومي وهبوط متوسط نصيب الفرد، بالإضافة إلى الاختلال في توزيع الدخول والثروات، وتستحوذ فئة صغيرة من السكان على جزء كبير من الثروة وعلى نصيب عال من الدخل القومي، بينما لا تملك غالبية أفراد المجتمع إلا على الجزء القليل وهذا ما يؤدي غالبا إلى حدوث اضطرابات شديدة فيما ينتجه المجتمع وما يستهلكه، وكلما زاد هذا الاضطراب كلما كبر الجزء المعطل من رأس مال المجتمع، وذلك أن الطبقة التي تحوز على الجزء الأكبر من الثروة أو معظم الدخل لا تنفق في العادة كل ما تحصل عليه من أموال بسبب صغر ميلها الحدي للاستهلاك، وهي عادة ما تكتنز الجزء الأكبر مما تحصل عليه من مداخيل، حيث يؤدي في الأجل الطويل إلى ضعف الجهاز الإنتاجي وزيادة تعطل العمال، عكس الطبقات الفقيرة التي تنفق كل ما تحصل عليه، وقلة الإنفاق بصفة عامة يؤدي إلى ضعف الجهاز الإنتاجي وارتفاع نسبة البطالة.[7]

4.2- التوسع في الهيكل الإنتاجي

يعتبر التصنيع حجر الزاوية في عملية التنمية الاقتصادية والتي تسعى إلى توسيع القاعدة الصناعية، مما يؤدي إلى رفع مستوى وحجم قوى الإنتاج المستخدمة. فالتصنيع له ديناميكية ذاتية قادرة على دفع عجلات النمو إلا أنها تتطلب زيادة في حجم الاستثمارات الموجهة إلى القطاع الصناعي، لان نجاح عملية التصنيع تقتضي رفع معدل التراكم الرأسمالي لتمكين الاقتصاد القومي من دخول مرحلة الانطلاق ووقوفه على طريق النمو الذاتي.

3- استراتيجيات التنمية الاقتصادية

تباينت الاستراتيجيات التي تبنتها مختلف الدول لتحقيق التنمية الاقتصادية، فمنها من ركز على تنمية القطاع الزراعي، ومنها من ركز على تنمية القطاع الصناعي، وهناك من اتبع إستراتيجية الربط بين الزراعة والصناعة معا. وفيما يلي عرض لمختلف استراتيجيات التنمية الاقتصادية:

1.3- الإستراتيجية المعتمدة على التنمية الزراعية[8]

أثبتت تجارب العديد من البلدان بان للزراعة دورا مهما في تحقيق التنمية الاقتصادية بشكل عام والتنمية الصناعية بشكل خاص، وخاصة في المراحل الأولى من التنمية وذلك استنادا إلى ما يوفره هذا القطاع من موارد مالية ومادية وبشرية الخ. وتكمن مساهمة الزراعة في التنمية الاقتصادية في العوامل التالية:

- توفير كميات اكبر من المواد الغذائية للسكان الذي ينمو بمعدلات مرتفعة، وللعاملين في الصناعة بشكل خاص.
- زيادة الطلب على السلع الزراعية مما يؤدي إلى توسيع قطاع الصناعة والخدمات.
- توفير الصرف الأجنبي لاستيراد السلع الرأسمالية التي تحتاجها عملية التنمية وذلك من خلال الصادرات الزراعية.
- إن الزيادة في الدخول الزراعية تسهل من عملية انتقال جزء من هذه الدخول إلى الحكومة عن طريق الضرائب.

3-2- الإستراتيجية المعتمدة على التنمية الصناعية

لقد أثبتت تجارب البلدان المتقدمة بأن التصنيع شرط ضروري للتنمية الاقتصادية، فليس هناك تنمية دون تصنيع. كما يتميز التصنيع بالديناميكية من خلال تأثيره على عدة قطاعات أخرى. ومن بين الآثار الايجابية التي تترتب عن التنمية الصناعية على القطاعات الأخرى ما يلي:

- تصنيع المواد الأولية الزراعية؛
- توفير مستلزمات الإنتاج للقطاع الزراعي؛
- تعزيز الروابط مع الزراعة ومع بقية القطاعات؛
- توفير الطاقة الكهربائية للقطاع الزراعي ولبقية القطاعات؛
- يساهم في تعزيز الصادرات وتنميتها؛
- يساهم في توفير فرص العمل واكتساب المهارات؛
- تحقيق الاستقرار الاقتصادي.

3-3- إستراتيجية الربط بين التنمية الزراعية والتنمية الصناعية

هناك علاقة تكامل بين كل من القطاع الصناعي والقطاع الزراعي، فالقطاع الصناعي يوفر مختلف مستلزمات الإنتاج اللازمة للزراعة، كما يمثل سوقا لاستيعاب المنتوجات الزراعية. كما أن القطاع الزراعي يوفر المادة الأولية الضرورية للعملية الإنتاجية.

لذلك فان أي تطور في القطاع الصناعي يجب أن يصاحبه تطور مماثل للقطاع الزراعي، فتطور أي قطاع دون الأخر سينجر عنه بعض المشكلات الاقتصادية، لان كل قطاع يعتمد على القطاع الآخر.

4.3-إستراتيجية الحاجات الأساسية

تقوم إستراتيجية الحاجات الأساسية على فكرة توفير الحاجات الأساسية للسكان من غذاء ولباس وسكن وامن وتعليم وخدمات صحية ...الخ. وقد ظهرت هذه الإستراتيجية في السبعينات وأيدها كل من البنك الدولي، ومنظمة العمل الدولية، ويرى أصحاب هذه الإستراتيجية بان تبنيها يسمح بتوفير السلع والخدمات وبالتالي التخفيض من الفقر المطلق بسرعة اكبر مما تحققه الاستراتيجيات الأخرى.

وتهدف إستراتيجية الحاجات الأساسية إلى تحقيق ثلاثة أهداف أساسية تتمثل فيما يلي:

- رفع إنتاجية ودخل السكان في الريف وفي المدن، وخاصة الفقراء منهم، وذلك من خلال توسيع الإنتاج كثيف العمل؛
- التأكيد على محاربة الفقر من خلال تقديم خدمات مثل التعليم والخدمات الصحية؛
- تمويل مثل هذه الخدمات من قبل الحكومة.

5-3- إستراتيجية التنمية البشرية المستدامة

نشأت نظرية التنمية البشرية المستدامة نتيجة للتوليف بين مفهومين للتنمية، أولهما هو إستراتيجية التنمية البشرية التي طرحت من طرف برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، وثانيهما منهج التنمية المستدامة الذي وضعه أخصائيون بيئيون اعتمده مؤتمر الأمم المتحدة المعني بحالة التنمية بـ "ريو دي جانيرو" بالبرازيل عام 1992.[9]

فالتنمية البشرية المستدامة تعبر عن "توسيع خيارات الناس وقدراتهم من خلال تكوين رأسمال اجتماعي يقوم بتلبية احتياجات الأجيال الحالية بأعدل صورة ممكنة دون الإضرار بحاجات الأجيال القادمة."[10]

فإستراتيجية التنمية البشرية تقوم على أساس بناء القدرات البشرية لتحسين مستوى الصحة والمعرفة والمهارات، وهذا في ظل الاستخدام الأمثل للموارد الطبيعية، بحيث تعيش الأجيال الحالية دون إلحاق الضرر بالأجيال المستقبلية.

6-3- إستراتيجية التنمية المستقلة

برز هذا المفهوم نتيجة التفكير في إيجاد إستراتيجية بديلة للتنمية تنطلق من الاعتماد على الذات وذلك كرد على محاولة البلدان الرأسمالية المتقدمة فرض سيطرتها على البلدان النامية. ويعتبر (Paul Baran) رائدا في الدعوة إلى تحقيق التنمية المستقلة في كتابه الشهير "الاقتصاد السياسي للتنمية"، إذ ربطها بالسيطرة على الفائض الاقتصادي واستغلاله أفضل استغلال ممكن. ثم اخذ الفكرة عن (Baran) اقتصاديون من القارات الثلاث، وحتى في أوربا، وحاولوا

تطوير تحليله المذكور لتحديد مفهوم التنمية المستقلة، واجمع غالبيتهم على ربطها بالتطور الرأسمالي، ورغم ذلك لم يتبلور بعد مفهوم محدد للتنمية المستقلة في كتابات الاقتصاديين إلا أن الغالبية تتفق على أنها تتمثل في اعتماد المجتمع على نفسه وتطوير قدرات أفراده مع إعطاء الأولوية لتعبئة الموارد المحلية وتصنيع المعدات الإنتاجية وبناء قاعدة علمية وتكنولوجية محلية بكل مقتضياتها. [11]

وفي الأخير يمكن القول بان إستراتيجية التنمية الاقتصادية التي تتبناها كل دولة يجب أن تبنى على أساس المقومات الطبيعية والبشرية والتكنولوجية التي تملكها، كما يمكن أن تتبنى أي دولة أكثر من إستراتيجية كون هذه الاستراتيجيات مكملة لبعضها البعض.

ثانيا: قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

يعرف قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر خلال الفترة الأخيرة وتيرة نمو متسارعة نتيجة المجهودات الكبيرة التي تبذلها الدولة من اجل ترقيته وتطويره، إيمانا منها بالدور البالغ الذي تلعبه في دفع وتيرة التنمية إلى الأمام.

فقد ساهمت عديد الإجراءات المتخذة من طرف الدولة وهيئاتها وهياكلها في تسهيل عملية إنشاء هذا النوع من المؤسسات من خلال منح جملة من التحفيزات الجبائية والجمركية، الأمر الذي أدى إلى تطور ملحوظ في عددها. والجدول التالي يبين تطور قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

الجدول رقم (01): تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية خلال الفترة 2003-2013

السنة	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
العدد	207949	225449	245842	269806	293946	321387	345902	369319	391761	420117	441964
الزيادة	-	17500	20393	23964	24140	27441	24515	23417	22442	28356	21847
معدل النمو%	-	8.4	9	9.7	8.9	9.3	7.6	6.8	6	7.2	5.2

المصدر: مصلحة المؤسسات الصغيرة بمديرية الصناعة والمناجم لولاية عين الدفلى

يتضح من خلال الجدول أن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الوطنية قد عرفت تطور مستمر خلال الفترة 2003-2013، حيث تم إحصاء 207949 مؤسسة سنة

2003م، لينتقل عددها سنة 2013 إلى 441964 مؤسسة، بزيادة قدرها 234015 مؤسسة، أي بمعدل نمو يقدر بـ 112.53% خلال نفس الفترة.

إن الزيادة المعتبرة في ديموغرافيا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تدفعنا للبحث عن كيفية توزيعها على مختلف النشاطات الاقتصادية، ومختلف المناطق الجغرافية الوطنية، بالإضافة إلى التركيبة النوعية لها، وهذا ما يمكن توضيحه من خلال ما يلي:

الجدول رقم (02): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب فروع النشاطات الاقتصادية:

فروع النشاطات الاقتصادية	2005	2006	2007	2008	2009
الخدمات	112644	123782	147582	159444	167764
البناء والأشغال العمومية	80716	90702	111978	122238	127513
الصناعة	48785	51343	57652	59670	61382
الفلاحة والصيد البحري	2947	3186	3599	3642	3774
خدمات ذات صلة بالصناعة	750	793	876	908	935
المجموع	245842	269806	321687	345902	361368

المصدر: نشرية المعلومات الإحصائية رقم 10، 16، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، ص 7-8، ص 13-14.

يتضح من خلال الجدول أعلاه أن المؤسسات الخدمية تمثل اكبر نسبة من مجموع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على المستوى الوطني بنسبة تمثيل تفوق 45% خلال الفترة 2005-2009، يليها قطاع البناء والأشغال العمومية بأكثر من 30%، وفي الأخير قطاع الخدمات ذات الصلة بالصناعة بما يقارب 0.3%، وهي نسبة ضئيلة جدا مقارنة بالقطاعات الأخرى.

إن أهم ما يميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية أنها مؤسسات ذات طابع خدمي أكثر منه إنتاجي أو صناعي، أي أن معظم هذه المؤسسة لا تساهم في خلق الثروة والقيمة المضافة للاقتصاد الوطني، مما يستوجب إعادة النظر في طريقة توزيع هذه المؤسسات على مختلف النشاطات الاقتصادية، استنادا إلى الحاجات الأساسية للاقتصاد الوطني، وبما يسمح بخلق الثروة وتثمينها.

أما بالنسبة إلى التوزيع الجغرافي لهذا النوع من المؤسسات، فهو يعرف اختلالا واضحا في تحقيق التوازن الجهوي بين مختلف المناطق الوطن، خاصة بين الشمال والجنوب، حيث تتركز أغلبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في عدد محدد من الولايات الشمالية، والمتمثلة في: الجزائر،

وهران، تيزي وزو، بجاية، سطيف، تيبازة، بومرداس، البليدة، قسنطينة، الشلف. والجدول التالي يبين توزيع م ص م على المناطق الجغرافية الوطنية:

الجدول رقم (03): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حسب الجهات

الجهات	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الشمال	149964	163492	177730	193483	205857	214728
الهضاب العليا	72076	80072	87666	96354	105085	109981
الجنوب	18957	20803	22576	25033	27902	29279
الجنوب الكبير	4845	5439	5974	6517	7058	7380
المجموع	245842	269806	293946	321387	345902	361368

المصدر: نشرية المعلومات الاقتصادية، رقم 16، رقم 17، مرجع سابق، ص 21، ص 23.

يتضح من خلال قراءة معطيات الجدول أعلاه أن هناك اختلال واضح في توزيع م ص م على مستوى التراب الوطني، حيث تتركز معظم المؤسسات في الشمال، ثم في الهضاب العليا، ثم في الجنوب، وأخيرا في الجنوب الكبير. ويعود السبب الرئيسي في ذلك إلى وجود اختلال في التوزيع السكاني على الخارطة الجغرافية للوطن، حيث يتركز معظم السكان في المناطق الشمالية مقارنة بالمناطق الداخلية أو الصحراوية، أين توجد أغلبية المناطق الصناعية بالوطن.

ثالثا: مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية

لقد أكدت الدراسات والأبحاث التي أجريت حول موضوع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في العديد من دول العالم على الدور الكبير الذي تلعبه هذه المؤسسات في اقتصاديات هذه الدول، من خلال مساهمتها في الحد من البطالة، ومساهمتها في تنمية الصادرات، وخلق القيمة المضافة، وتحقيق التكامل الصناعي.

1- مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التشغيل

تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهم الأدوات الاقتصادية التي تساعد على توفير فرص عمل جديدة سواء كان ذلك في الدول المتقدمة أو النامية، مع عدم تطلب رؤوس أموال كبرى هذا بالرغم من صغر حجمها.[12]

فحسب منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) ، تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة اليوم على سبيل المثال في نصف مناصب الشغل الجديدة المستحدثة في أوروبا وهي توظف 70 مليون شخص أي ما يمثل 3/2 من مناصب العمل الكلية وتختلف هذه النسبة

باختلاف البلدان والقطاعات الاقتصادية فمثلا نجدها مرتفعة في كل من أسبانيا والبرتغال ومنخفضة في السويد وأيرلندا.[13]

أما بالنسبة للجزائر فقد ساهم هذا القطاع بشكل كبير في التقليص من معدل البطالة، من خلال مساهمته الواضحة في عمليات التشغيل، التي عرفت تطور ملحوظ في عدد العمالة التي جلبتها هذه المؤسسات، والجدول التالي يوضح تطور عدد العمالة المشتغلة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية:

الجدول رقم (04): تطور العمالة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2005-2008

نوع م ص م		2004	2005	2006	2007	2008
المؤسسات الخاصة	الأجراء	592758	642987	708136	771037	841060
	أرباب المؤسسات	-	245842	269806	293946	392013
المؤسسات العامة		71826	76283	61661	57146	52786
الصناعات التقليدية		173920	192744	213044	233270	254350
المجموع		**838504**	**1157856**	**1252647**	**1355399**	**1540209**

المصدر: نشرية المعلومات الإحصائية رقم 10 و رقم 11 ورقم 12 ورقم 14 ورقم 15، **مرجع سابق**، ص 5، ص 7، ص 8، ص 9، ص 10.

يتضح من خلال قراءة معطيات الجدول أن عدد العمالة المشتغلة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قد عرفت تطورا ملحوظا، حيث قفزت من 838504 عامل سنة 2004 إلى 1540209 عامل سنة 2008، أي بمعدل نمو يقدر بـ 83.68% خلال نفس الفترة. في حين قدر معدل نمو العمالة لسنة 2005 بـ 38.08%، و13.63% لسنة 2008.

وتجدر الإشارة إلى أن واقع عدد العمالة المشتغلة بهذا القطاع أكثر بكثير من العدد المصرح به من قبل الوزارة، وذلك راجع إلى أن عددا كبيرا من العمالة التي تشتغل بهذا القطاع غير مصرح بها، لاعتماد عديد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على العمالة غير الأجرية، خاصة في تجارة التجزئة والخدمات البسيطة المتنوعة، وعلى العمالة الموسمية والمؤقتة للضرورة، وحتى على صغار السن.

2- مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تنمية الصادرات

للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة دور كبير وفعال في تنمية صادرات اقتصاد أي بلد، ويرجع سبب ذلك إلى عدة عوامل جعلت منتجاتها وخدماتها تكتسب ميزة تنافسية، نذكر منها:[14]

- منتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عادة ما يظهر فيها فن ومهارات العمل اليدوي الذي يلقى قبولا ورواجا في الأسواق الخارجية.
- اعتماد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على فنون إنتاجية كثيفة العمل، مما يخفض من تكلفة الوحدة المنتجة، مما يجعلها تنافس منتجات المؤسسات الكبيرة.
- تمتعها بقدر كبير من المرونة في التحول من نشاط لأخر ومن خط إنتاج لأخر، ومن سوق لأخر لانخفاض إنتاجها نسبيا على المدى القصير.

وبالنظر إلى هيكل الصادرات الجزائرية نجد أن قطاع المحروقات يهيمن على أكثر من 95%، وبذلك تعتبر الصادرات خارج المحروقات ضعيفة للغاية ولم تتعدى في أحسن الحالات 800 مليون دولار أمريكي، ونظرا للتقلبات التي تمس أسعار النفط وما ينجم عن ذلك من أثار سلبية على الاقتصاد الوطني فقد سعت السلطات الجزائرية لتنمية الصادرات خارج المحروقات برسم إستراتيجية شاملة تستهدف الوصول بالصادرات الوطنية خارج النفط في سنة 2000 إلى 02 مليار دولار، من خلال تدعيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خصوصا والمؤسسات الوطنية ككل، بما يجعلها قادرة على اقتحام الأسواق الدولية، غير أن ذلك لم يتحقق لحد الآن، حيث بقيت الصادرات خارج المحروقات دون المستويات المطلوبة.[15] والجدول التالي يبين تطور حصيلة التصدير خارج المحروقات:

الجدول رقم (05): حصيلة التصدير خارج المحروقات خلال الفترة 2004-2009

الوحدة: مليون دولار

السنوات	2004	2005	2006	2007	2008 (S1)
قيمة صادرات السلع والخدمات خارج المحروقات	781	907	1184	1312	1090

المصدر: نشرية المعلومات الإحصائية، رقم 12 ورقم 15، **مرجع سابق**، ص 35.

يتضح من خلال الجدول أعلاه أن صادرات الجزائر خارج المحروقات في تطور مستمر، رغم أن هذا التطور لا يرتقي إلى المستوى المرغوب، حيث وصلت سنة 2007 إلى 1312 مليون دولار، والسداسي الأول من سنة 2008 إلى 1090 مليون دولار، مع الإشارة إلى أن قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يساهم بصفة أساسية في عملية التصدير.

3- مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في خلق القيمة المضافة

تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل ملموس في خلق القيمة المضافة وزيادة الناتج المحلي الإجمالي للدول، فقد أوضحت الإحصائيات أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية ارتفعت نسبة مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي من 6.2% سنة 1980 إلى 10.6% سنة 1993، كما ارتفعت نسبة مساهمتها في خلق القيمة المضافة من حوالي 262 مليار دولار سنة 1980 إلى 537 مليار دولار سنة 1993[16]. ورغم هذا التطور إلا انه لا يرتقى إلى المستوى المطلوب أو المستوى الذي وصلت إليه الدول المتقدمة.

أما بالنسبة للاقتصاد الوطني فان القطاع الخاص يساهم بنسبة عالية في خلق القيمة المضافة، مع العلم أن أغلبية مؤسسات هذا القطاع هي مؤسسات صغيرة ومتوسطة، والجدول التالي يمثل مساهمة القطاع الخاص في القيمة المضافة ومدى تطورها:

الجدول رقم (06): تطور القيمة المضافة في الجزائر خلال الفترة (2003-2007)

الوحدة: مليار دج

	2003		2004		2005		2006		2007	
	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%	القيمة	%
القطاع الخاص	1783.7	85	2038.8	85	2239.6	86	2605.7	86.6	2605.7	86.6
القطاع العام	312.5	15	335.9	15	367.5	14	401.9	13.4	401.7	13.4
المجموع	2096.2	100	2374.7	100	2607.1	100	3007.6	100	3406.4	100

المصدر: نشرية المعلومات الإحصائية، رقم 12 ورقم 14، **مرجع سابق**، ص 49، ص 52.

يتضح من خلال الجدول أعلاه مدى مساهمة القطاع الخاص في خلق القيمة المضافة بنسبة فاقت 85% خلال الفترة الممتدة من 2003 إلى 2007م، كما يتضح أن قيمة المساهمة قد ارتفعت من 1783.7 مليار دج سنة 2003 إلى 2605.7 مليار دج سنة 2007م، بمعدل نمو قدر بـ 46.08% خلال نفس الفترة.

الخاتمة

يلعب قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دورا هاما وفعالا في التنمية الاقتصادية والاجتماعية للبلاد، حيث ساهم هذا القطاع في عملية التنمية عن طريق التشغيل، من خلال توظيف أكثر من مليون ونصف المليون عامل بهذا القطاع سنة 2008، مما ساهم في امتصاص اليد العاملة العاطلة، الأمر الذي أدى إلى انخفاض معدل البطالة من 11.3% سنة 2008 إلى 9.8% سنة 2014م.

وعلى الرغم من الاهتمام والدعم الكبير الذي مني به قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من قبل الدولة وسلطاته المحلية، نتيجة مساهمته الفعالة في عملية التنمية، إلا أن هذا القطاع لم يحقق الأهداف المرجوة منه. فنجد أن أغلبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تنشط في مجال الخدمات والتجارة، ومجال البناء والأشغال العمومية، بينما يقل نشاط هذه المؤسسات في المجال الزراعي أو الصناعي.

وعليه فانه ينبغي على القائمين بهذا القطاع تبني سياسة واضحة المعالم، تأخذ في طياتها المؤهلات والثروات والإمكانيات التي تتميز بها كل منطقة في الوطن، والعمل على إيجاد حلول لمشاكل التمويل والعقار والتسيير والتسويق التي تعاني منها هذه المؤسسات، وكذا التركيز على النشاطات الاقتصادية لما لها من دور في زيادة الإنتاج وتنمية الصادرات، وبالتالي تحقيق تنمية محلية ووطنية حقيقية.

بالإضافة إلى بناء إستراتيجية اقتصادية وطنية متكاملة، باعتبار أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تمثل حلقة الربط بين جميع القطاعات الاقتصادية، فنجاح الصناعات التقليدية مرهون بترقية قطاع السياحة، ونجاح نشاط المناولة مرتبط بقطاع الصناعات الثقيلة، والصناعات الغذائية بقطاع الزراعة.

الهوامش:

[1] بشار يزيد الوليد، التخطيط والتطوير الاقتصادي دراسة التطورات الاقتصادية في الدول العربية، دار الراية للنشر و التوزيع، عمان، 2008، ص 115.

[2] محمد عبد العزيز عجمية وآخرون، قضايا اقتصادية معاصرة، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009، ص 12.

[3] Hedrick van, Economic growth and development, Mc Grow-hilluk, 1998, p 53.

[4] جمال حلاوة و علي صالح، مدخل إلى علم التنمية، دار الشور للنشر والتوزيع، عمان، 2010، ص 169.

[5] إسماعيل عبد الرحمان، حربي عريقات، مفاهيم ونظم اقتصادية، ط1، دار وائل للنشر، عمان، 2004، ص ص 270-272.

[6] كامل بكري، التنمية الاقتصادية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1988، ص 71.

[7] نفس المرجع، ص 73.

[8] مدحت القريشي، التنمية الاقتصادية نظريات وسياسات وموضوعات، دار وائل ،عمان، 2007، ص 166.

[9] -لجنة الاسكو- التنمية البشرية المستدامة ومنهج الاقتصاد الكلي، حلقات الارتباط الإستراتيجية وارتباطاتها، ورقة مناقشة لبرنامج الأمم المتحدة الانمائي، نيويورك 1995، ص 03.

[10] اسماعيل سراج الدين، حتى تصبح التنمية مستدامة، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي ديسمبر 1993، المجلد 30، العدد 4، ص 06.

[11] مدحت القريشي، مرجع سابق، ص 181.

[12] A.Tolentino; Gide Lines for the analysis of policies and programmes for SMS development; enterprise development technical programme; ILO, Italy; 2003. p 26.

[13] Organisation de coopération et de développement économique, « perspectives de l'OCDE sur les PME » PARIS, 2000, p 23.

[14] هالة محمد لبيب عتبة، إدارة المشروعات الصغيرة في الوطن العربي، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، 2004، ص 27-28.

[15] كتوش عاشور وطرشي محمد، تنمية وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، مداخلة مقدمة ضمن فعاليات الملتقى الدولي حول متطلبات تاهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلى الشلف، يومي 17 18 افريل 2006، ص 1043.

[16] عثمان حسن عثمان، مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في التنمية الاقتصادية، الدورة التدريبية الدولية حول تطوير تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغاربية، سطيف، 25-28 ماي، 2003، ص 4.

أثر الشراكة الأورو جزائرية على الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر: الواقع والطموح

ط.د/ بوضياف ياسين *
مخبر إصلاح السياسات العربية في ظل تحديات العولمة
جامعة الشلف- الجزائر
أ.د/ نوري منير **
جامعة الشلف- الجزائر

Abstract:
Algeria In the context of a shift towards a market economy and directing economic liberalization has sought to integrate into the global economy, and not to stay in isolation from global economic developments and popped it through dialogue, which was initiated by the EC which resulted after a series of negotiations for the signing of the partnership agreement on 22 April 2002, to enter into force in September 2005, which allows progressive liberalization of foreign trade with EU countries. This is what makes incumbent on the Algerian state to reconsider its economic policy and in line with the requirements of economic globalization.
Key words: the Euro-Algerian, the Algerian economy, foreign trade, economic globalization

المقدمة:

لقد أدي تنامي العولمة الاقتصادية إلى وجوب إقامة تكتل إقليمي في حوض المتوسط من أجل السيطرة على المنطقة المتوسط وذلك بوضع سياسات ومبادرات أوروبية بدرجة أولى هدفها إقامة توازن في المنطقة وفتح أبواب التجارة الخارجية لمنتجاتها من أجل توسيع دائرة الاستثمار خارج أوروبا وكسب طرف جنوب المتوسط ، لذا أخذت عدة آليات من أجل تعاون وشراكة كآلية والتي على أساسها تصد الدول القوية كالولايات المتحدة الأمريكية والصين من

* طالب دكتوراه ، قسم العلوم السياسية، جامعة الشلف، مايل: yassinepo@yahoo.com
** أستاذ التعليم العالي ،كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، مايل: nourimounir@gmail.com

الاستغلال المنطقة جنوب المتوسط. حيث تم الإعلان عن مؤتمر برشلونة الذي عقده الاتحاد الأوربي في نوفمبر 1995 وتم الخروج بالإعلان يتمثل في إقامة شراكة دائمة ومستمرة تضمن أمن واستقرار منطقة المتوسط ، وقد مكن هذا المؤتمر الطرفين من تحديد إطار عام للشراكة ، يأخذ بعين الاعتبار ضرورة تأمين المنطقة ، كما عملت على تحديد آليات التعاون الاقتصادي والمالي بين الاتحاد الأوروبي ، وباقي الدول المتوسطية.

وإن الجزائر كغيرها من البلدان وفي إطار تحولها نحو اقتصاد السوق وتوجهها لتحرير الاقتصادي الذي أقره دستور 1989 ،سعت للاندماج في الاقتصاد العالمي ، وعدم البقاء بمعزل عن التطورات الاقتصادية العالمية ، ويبرز ذلك من خلال الحوار الذي بادرت به مع المجموعة الأوربية والذي انتهي بعدة مفاوضات لتوسيع الشراكة الأورو متوسطية في سنة 2002 ولتدخل حيز التطبيق في سبتمبر 2005.

ومنه نطرح الإشكالية التالية: إلى أي مدي أثرت الشراكة الأورومتوسطية على الإصلاح الاقتصادي في الجزائري؟

وللإجابة على هذه الإشكالية وضعنا الفرضيات التالية:

– تمثل اتفاقية الشراكة الأورو متوسطية فضاء اقتصادي وسياسي يمكن الأطراف من توسيع معاملاتهم التجارية ، وتزيد من تأمين اقتصادية عن طريق التكامل بين دول الضفتين.

– تتيح اتفاقية الشراكة الأورو متوسطية للجزائر فرصا أكبر لزيادة صادراتها اتجاه دول الاتحاد الأوروبي

– يتوقف نجاح اتفاقية الشراكة على مجموعة الإجراءات والتدابير التي ستتخذها الحكومة الجزائرية والتي ستساعد على استغلال الفرص المتاحة ومواجهة التحديات التي تفرضها الشراكة.

وقد تم تقسيم الدراسة كما يلي:

المحور الأول: السياق التاريخي للشراكة الأورو-متوسطية:

إن لأهمية منطقة المتوسط بشكل عام ومنطقة المغرب العربي بشكل خاص أهمية بالغة ، حيث اهتمت دول الاتحاد الأوربي بها من خلال إجراءات وسياسات باختلاف التسميات (شراكة ، تعاون ، تبادل ،...)، حيث قدم الاتحاد الأوروبي سياسات لتطوير التعاون الذي شهد نموا تصاعديا من أجل التنمية تحت اسم الشراكة الأورو متوسطية ، بهدف الاشتراك في منطقة السلام والأمن الجنوب المتوسط وتحرير التجارة الخارجية. وذلك قصد توسيع نفوذها على جميع الأصعدة لاسيما الاقتصادي والسياسي من أجل تعزيز قدراتها التنافسية مع القوي الأخرى

وعلى رأسها الولايات المتحدة الأمريكية والوقوف في وجه المشاكل التي تأتيها من القارة الإفريقية.

1. مفهوم الشراكة: من الصعب إعطاء مفهوم للشراكة نظرا لحداثة المصطلح وقلة الدراسات التي تناولته ، رغم ذلك هناك محاولات من بعض الأساتذة مثل الأستاذ GEANTOUSCOZ في كتابه " مناقشة العقود الدولية" حيث عرف الشراكة على أنها تتجسد في تلك العقود التي تشترك فيها مؤسستين أو أكثر في الميدان الصناعي، من بلوغ هدف مشترك محدد بطريقة مشتركة من أجل تقاسم الأرباح الناتجة عنه، بالإضافة إلى هذه العقود يمكن أن تشمل ميادين متعددة كاستعمال الموارد الطبيعية الصناعية والغذائية، وهناك من عرف الشراكة بأنها:" مفهوم جديد للتنمية تتحول فيه علاقة بين الشمال والجنوب من علاقة المنح إلى علاقة الشراكة، وتدور[1]

ويمكن القول ابتداءا أن الشراكة كمفهوم وكظاهرة هي حديثة النشأة ، إذ لم تكن تعرف بهذا الاسم ولا بهذا الشكل على النحو الذي تمارس به حاليا ، وإنما الذي كان موجودا في الواقع هو بعض أوصافها **أو** دلالاتها كمفاهيم: الاتفاق ، التعاون ، التنسيق ، الحوار ، التقارب ، التحالف...الخ. وهي كلها مفردات يشملها مفهوم الشراكة.

وعليه لا يوجد هناك حاليا تعريف علمي دقيق لهذه الظاهرة ، وإنما الموجود منها هو ذكر لبعض شروطها أو عناصرها ، وبناءا على ما سبق يمكن تعريف الشراكة بأنها:" ذلك الإطار القانوني – السياسي الذي يجمع تحته أكثر من دولة ، تتفق بموجبه على تحقيق مستويات عالية من التنسيق والتعاون المشترك بينها في مجالات الاقتصاد والسياسة والاجتماع والثقافة و الأمن ، تلتزم خلالها باحترام متساوي في أداء واجباتها ونيل حقوقها منها. وتتميز أيضا بكونها تستغرق مدة تطبيق طويلة. [2]ولهذا فإن الشراكة هي أكثر من مجرد اتفاقية ما، وأقرب إلى مفهوم التكامل الاندماجي بل ويمكن القول أن الشراكة بهذا المعنى هي إحدى الصور المثلى للتكامل أو هي أقرب إلى درجات نهاية الارتقاء في سُلَّم التكامل. ومن هذا الجانب فإن التكامل ظاهرة تستغرق في دلالاتها الشراكة ومعانيها، بالإضافة إلى مفردات الأخرى القريبة منها، كالتحالف والتعاون والحوار وغيرها. ونحن في دراستنا نبحث على العنصر الأساسي للشراكة وهو "**التكافؤ**" الذي هو بين دول ضفتي المتوسط بين الاتحاد الأوروبي في الشمال كقوة اقتصادية عالمية تجسد معني التكامل الاقتصادي من جهة ودول الضفة الجنوبية الفقيرة الغارقة في التبعية الاقتصادية والسياسة والفكرية وغيرها من جهة أخرى.[3]

وكما أن منطقة المتوسط قد حضيت باهتمام من قبل الحكام من جهة ومن قبل المنظرين للمنطقة من جهة أخري وذلك من حيث أنها كانت مهد للحضارات والثقافات وتعددها هذا ما جعلها تجسد القدم الحضاري في تاريخ البشرية وباعتباره كذلك أنها مهد الحضارات الدينية بمختلف الديانات السماوية ، هذا ما جعلها منطقة تمتاز بالبعد الجيو استراتجي في نظر أطماع الدول القوية عبر العصور وقد شهدت المنطقة المتوسطية حراك دموي عبر العصور بين الملك والرعية من جهة قصد الإطاحة بالسلطان الجائر تارة أخرى ، والصراع بين الديانة الإسلامية والصلبين من جهة قصد من ينفذ في المنطقة ويفرض ديانة وبمجمل القول يمكن أن نقول أن المنطقة المتوسطية قد شهدت فترات الحرب أكثر بكثير من فترات السلم لأسباب عدة أهمها غلبة الفكر الفردي لضفة الشمالية من السيطرة والتغلب على الفرد الجنوبي،[4] وكذا التقدم التكنولوجي الذي وصلت إليه أوروبا واحتكارها لها وكذا المنظرين والمفكرين الذين أسهموا في نهضة أوروبا من الركود الفكري جل هذه الأسباب كانت لها وقع كبير على العلاقة بين الشمال والجنوب مما أعطي بؤر التوتر والصراع مساحة كبيرة وهذا ما جسدته الحربين العالمتين الأول والثانية وما نتج عن الحرب الباردة بالرغم من أن المنطقة المتوسطية كانت بعيدة إيديولوجيا عن الصراع لكن مخرجات الصراع كان على أراضيها.[5] ولدراسة ظاهرة الشراكة في حوض المتوسط لابد من أن نعرج على الموقع الجغرافي للبحر المتوسط.

2. الموقع الجغرافي للبحر الأبيض المتوسط.

إنه بحر ما بين عدد من القارات، يقع في قلب كل من إفريقيا وآسيا وأوروبا والدول المطلة عليه بالنسبة لأوروبا هي: أسبانيا، فرنسا، موناكو، إيطاليا، ألبانيا، يوغسلافيا سابقا، اليونان، قسم من تركيا، أما في آسيا فتشمل كل من فلسطين، إسرائيل، لبنان، سوريا، وبالنسبة إلى إفريقيا فتشمل مصر، ليبيا، تونس، الجزائر، المغرب، طوله 3800 كلم وعرضه الأكبر 800 كلم ومساحته حوالي 3 مليون كلم^2،[6] ينقسم البحر الأبيض المتوسط على حوضين متميزين تفصل بينهما عتبة بعمق 135م ما بين سيسيليا وتونس، وينقسم كل حوض بدوره إلى عدة أحواض ثانوية، توجد مجموعة من البحار الضيقة في الحوضين الشرقي والغربي، في الغرب بحر التيريني بين سيسيليا وسردينيا، كورسيكا والضفة الغربية لإيطاليا وفي أقصى الغرب بين جنوب أسبانيا وإفريقيا بحوض "المناش" المتوسط وفي الشرق البحر الأدرياتي وبحر إيوان وبحر إيجا.

إنه تقسيم الذي دفع أحد الفقهاء إلى القول أن المتوسط ليس بحرا واحدا، بل مجموعة من البحار لكل واحد منها تاريخه، بالإضافة إلى اتصاله بالمحيط الأطلسي عن طريق مضيق جبل

طارق، يتصل البحر المتوسط بالبحر الأسود بواسطة المضايق التركية البوسفورية والدردنيل، وبالبحر الأحمر بقناة السويس.

إن بحر الأبيض المتوسط ممر سهل يؤدي إلى مختلف أنحاء العالم، يوجد به عدد كبير من الجزر أهما جزيرة مالطا وجزيرة قبرص اللتان تشكلان دولتين وبعض الجزر الأخرى منها جزيرة سردينيا وكورسيكا وكريت ومايورك.

قديما كان البحر الأبيض المتوسط بالنسبة إلى الشعوب هذه المنطقة قبل كل شيء طريقا للمواصلات أما الصيد والصناعات التي تستعمل المواد البحرية فلم تكن تمثل بالنسبة لتلك الشعوب سوى أهمية قليلة كما لعبت المواصلات في البحر المتوسط دورا حضاريا رائعا لأنها سمحت بربط علاقات بين الأمم المختلفة الأمر الذي ساهم في نشر الحضارات مما جعلها تؤمن تطور الشعوب ولكنها كانت في بعض الأحيان مصدرا للخلاف لأن تلك العلاقات لم تكن دائما علاقات بريئة بل غالبا ما كانت تطمح إلى فرض السيطرة وبالتالي التقييد بمبدأ حرية البحار وحتى إنكارها تماماً.

3. المؤتمر الناظم للشراكة بين دول ضفتي المتوسط:

تعتبر سنة 1994 منعرجا مهما في العلاقات الأوروبية المتوسطية وبداية التطور الجذري في سياسة الاتحاد الأوروبي تجاه المتوسط خاصة بعد دخول اتفاقية ماستريخت حيز التنفيذ في نوفمبر 1993،[7] ومنذ ذاك الوقت- بعد نهاية الحرب البارد وسقوط جدار بارين وتوحيد الألمانيتين- أصبحت أوروبا تفكر في إنشاء شراكة أورومتوسطية من أجل ضمان قوتها وإعادة هيبتها الدولية و خاصة بعد انتهاء الحرب الباردة وقيام نظام دولي جديد ليبرالي مهيمن بقيادة الولايات المتحدة الأمريكية. وهذا قصد منها تحقيق الأمن والاستقرار والتكامل.[8] وقد تبلورت الفكرة للشراكة في نهاية 1995 بإعطاء الانطلاق لمسار برشلونة للشراكة والتعاون بين دول ضفتي المتوسط. وأن عملية برشلونة كمبادرة متفردة وطموحة ، وضعت الأسس لعلاقة إقليمية جديد ، وأنه هي نهج أوروبي للتبادل الحر والتعاون مع الدول التي كانت قريب من دائرة النفوذ الأوروبي بأسواقها ومواردها الأولية.[9]

ومن بين أهم الأسباب التي دفعت المجموعة الأوروبية إلى عقد مؤتمر برشلونة أهمها:

– توسيع منطقة نفوذ المجموعة الأوروبية لتشمل حوض البحر المتوسط هذا البحر وهذا العنصر يعد عنصرا أساسيا من عناصر استتباب الأمن في أوروبا كما يمثل عمقا من أعماق القوي الكبرى ألا وهي الارتقاء بمصاف القوي الكونية المهيمنة على العالم اقتصاديا وسياسيا وثقافيا.

– الوقوف أمام انفراد الولايات المتحدة الأمريكية بمقدرات الشرق الأوسط ، حيث يري الاتحاد من أن هذه الشراكة تسمح له بأن يلعب دورا فاعلا للتوازن مع التأثير الأمريكي في المنطقة.

– تقوية اقتصاديات المجموعة الأوروبية بضمان سوق ضخم لمنتجاتها ، وتعزيز قدراتها التنافسية في مواجهة وإدارة الحوار مع التكتلات الإقليمية الأخرى.

– التخلص تدريجيا من أعباء الدعم المالي المجرد ، والذي كان يقدم إلى دول شرق المتوسط وجنوبه.

– الحد من معدلات الهجرة غير الشرعية من دول جنوب المتوسط إلى الاتحاد الأوروبي، لتفادي آثارها السلبية في المجالات الاقتصادية و والاجتماعية وذلك بتخلص هذه الدول من أسباب القلق وبؤر التوتر والنزاعات.[10]

4. أهداف الشراكة الأورو- متوسطية

أكد بيان برشلونة في جانبه الاقتصادي على أهمية النمو الاقتصادي والاجتماعي الداعم والمتوازن لاستمرار الحوار بين الأطراف حول مشكلة الديون بالنسبة لدول المتوسط في منابر المعنية بها، من أجل خلق منطقة ازدهار مشترك[11]، وقد حدد البيان الأهداف البعيدة المدى التالية:

– تسريع عجلة النمو الاجتماعي والاقتصادي المستديم.

– تحسين ظروف الحياة للسكان ، ورفع مستوي التشغيل ، وتخفيف فوارق النمو في المنطقة الأوربية المتوسطية ، وسعيا إلى بلوغ هذه الأهداف لابد من الارتكاز على ثلاث عناصر أساسية وهي:1- إنشاء منطقة تجارة حرة، 2- تنفيذ تعاون وتبادل اقتصادي 3- زيادة المساعدات المالية من الاتحاد الأوروبي إلى شركائه.

– التسليم بأن التنمية الاقتصادية لابد أن تبني عن طريق المدخرات المحلية والتي توجه للاستثمار وذلك بالإضافة إلى الاستثمار الأجنبي المباشر.

– خلق بيئة إدارية مشجعة عن طريق تشجيع منشآت الأعمال على الدخول في اتفاقيات مع بعضها البعض.

– الاهتمام بالثروة السمكية والموارد المائية.

– تحديث القطاعات الزراعية بإعادة هيكلتها وزيادة المعونة الفنية التدريب.

– التعاون الجهوي كعامل مركزي يساعد على خلق منطقة التبادل الحر.

– التعاون الصناعي ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

- دعم التعاون في مجال البيئة ومكافحة التلوث.
- تطوير الحوار والتعاون في مجال الطاقة والمياه.[12]

إن برنامج الشراكة المتوسطية جاء ليخاطب كافة دول الجنوب المتوسط وما يعني الدراسة بخصوص تطبيقاته هو المنطقة الغربية منه، وتحديد دول المغرب العربي الخمس، وعليه فإن الاتحاد الأوروبي أمضي مع هذه الأخيرة كل واحدة على حدى اتفاقية شراكة، وهي بحسب ترتيباتها التاريخي على النحو التالي:

- **تونس:** تعد أول دولة و مغاربية وقعت على اتفاقية في عام 1995 ودخلت حيز التنفيذ في عام 1998، وتعد تونس حسب الاتحاد الأوروبي دولة نموذجية من حيث حسن الأداء والعطاء الايجابي في مسار الشراكة، حيث قامت وحتى عام 2001 بإعادة تأهيل 600 مؤسسة كما تحصلت على 100مليون أورو إضافي على حسن الأداء، كما وصلت إلى مرحلة متقدمة في مسار الاندماج في "الشراكة" مع أوروبا.
- **المغرب:** وقع المغرب على اتفاقية في عام 1996 ودخلت حيز التنفيذ في عام 2000.
- **الجزائر:** نظرا للظروف الداخلية التي كانت تعيشها الجزائر، فإن هذه الأخيرة تأخرت في الالتحاق بمسيرة الانضمام إلى "الشراكة الأورو متوسطية" ، مقارنة بجارتيها السابقتين ، حيث أمضت على اتفاقية الانضمام في عام 2002 ودخلت حيز التنفيذ في سنة 2005.
- **ليبيا:** أما بخصوص ليبيا فإن وبعد أن كانت عضوا ملاحظا منذ عام 1999 أخذت تستعد ومنذ 2004 على إثر رفع العقوبات الدولية عنها، للانضمام إلى "الشراكة"، ونظرا لظروفها ولوضعها الخاص بقي انضمامها معلقا إلى يومنا هذا.
- **أما موريتانيا:** فإنها استفادة وفي إطار اتفاقية **لومي** ثم **كوتونولا** من مساعدات مكونة في غالبيتها من هبات تتطابق مع احتياجاتها وقد انضمت إلى الاتفاقية سنة 2007.[13]

5. تمويل الشراكة الأورو- متوسطية :

تتمثل أدوات التمويلية للشراكة الأورومتوسطية في إطار برنامج ميدا الذي تم تعديله سنة 2000 حيث يتم منح الأموال على شكل هبات وتخضع هذه الموارد لعملية إعداد البرامج ، حيث تقوم المفوضية الأوروبية بإعداد أوراق الإستراتيجية المراد تنفيذها ، واستنادا على هذه الأوراق يتم بصورة مشتركة وضع برامج إرشادية وطنية. وكما أن بنك الاستثمار الأوروبي يتدخل عبر قروض تمنح بالدرجة الرئيسة لعمليات التمويل (الحكومة الأصلية) الخاصة بالبني التحتية ، لكن منذ العام 2003 أي في أعقاب تأسيس آلية التسهيلات الأوربية المتوسطية للاستثمار

والشراكة وجرت إعادة توجيه تدخلات بنك الاستثمار الأوروبي بشكل أساسي لتمويل القطاع الخاص.[14]

حيث يعتبر "برنامج ميدا" الأداة المالية الأساسية التي اعتمدها الاتحاد الأوروبي للمعونة والتعاون وتفعيل الشراكة الأورومتوسطية ، إذ بلغ الغلاف المالي المخصص من ميزانية الاتحاد الأوروبي لهذا البرنامج للفترة مابين 1995-1999 ما قدره 3424.5 مليون أورو من مجموع 4685 مليون أورو المخصصة للتعاون المالي ما بين الاتحاد الأوروبي وشركائه المتوسطيين.

وقد جري تفعيل هذه الاتفاقيات بطريقة تتسم بالتدريج إلى حد بعيد وذلك ابتداء من العام 1995 بالرغم من أن قسما لم تتم المصادقة عليه رسميا بعد ، إلا أن هذا لم يحل دون تطبيقه على أرض الواقع.[15]

لتطبيق برنامج "ميدا" تم تحديد خطين رئيسين كبيرين:

1- ينبغي على البلد المعني وضع برنامج إصلاحات توافق عليه مؤسسات "**بريتون وودز**"، أو تطبق برنامج يعترف بها أنها مشابهة وذلك بالتشاور مع المؤسسات المذكورة.

2- الانفتاح والمرونة بمفهوم الاتحاد الأوروبي: ويجري تنظيم التدخلات المالية و العملياتية للاتحاد الأوروبي(تحديد البرامج والعمليات الدعم المالي، المساعدات التقنية، ...الخ) في إطار برامج مشتركة وبناءا على وثيقة تحدد الإستراتيجية التي يجب إتباعها، وقد تم اختصار هذه الوثيقة إلى برنامج إرشادي وطني يتم على مرحلتين يدوم كل منهما بين 3-4 سنوات وإلى خطة تدخل سنوية تحدد لائحة المشاريع التي يجب تمويلها وكلفتها.[16] ولقد أضفي تأسيس الهيئة الأوروبية للاستثمار والشراكة الأورومتوسطية ، بعدا جديدا على عمليات التمويل التي يقوم بها البنك لدي الشركاء المتوسطين وتعطي هذه الهيئة التابعة لبنك الاستثمار الأوروبي أولوية خاصة لتنمية الأنشطة الاقتصادية للقطاع الخاص ، والمشاريع التي تساهم في خلق مناخ ملائم للاستثمار الخاص ، ويمكن إيجاز أهدافها فيما يلي:

- دعم مشاريع التنمية الإقليمية والاستثمارات المرتبطة بالتنمية البشرية والاجتماعية.
- عمليات مساعدة لدعم مسلسل الإصلاح الاقتصادي و الخوصصة في البلدان المتوسطة الشريكة.
- تقديم منتجات مالية مبتكرة، رؤوس أموال ومساعدات تقنية.

6. الخلفيات الحقيقية التي تقف وراء الإعلان على مشروع الشراكة الأورو متوسطية:

تكشف الخلفيات التي تقف وراء إعلان الاتحاد الأوروبي لمبادرته الخاصة بالشراكة مع دول الضفة الجنوبية للمتوسط على الأهداف الحقيقية غير المعلنة التي حركت السلوك الأوروبي

في هذا الاتجاه ونظرا لصعوبة فك أحدهما عن الأخر لتداخلهما وترابطهما، فإنه يمكن رصد تلك الخلفيات على النحو التالي:

– ضمان الاستقرار السياسي لمنطقة جنوب المتوسط ويعكس هذا المعطي تطلع أوروبا وبحثها عن توفير استقرار دائم لها من خلال سعيها إلى إعادة تنظيم وترتيب محيطها الخارجي، واحتواء كافة مصادر التهديد والخطر المؤكد و المحتملة : الإرهاب والهجرة الغير الشرعية، تدفق طلبات العمل واللجوء السياسي والإقامة على أراضيها ، مظاهر التخلف والنمو الديمغرافي بالجنوب...الخ.وما يحمله ذلك كله حسب المنظور الأوروبي من مخاطر على استقرارها إذ تري في عرضها لمبادرة الشراكة على دول جنوب المتوسط كأحد أهم الأدوات فعالية لاحتواء هذه التهديدات وذلك عن طريق تشكيل رفاه مشترك بين الضفتين، وترقية مجتمع مدني نشيط.[17]

– وإنه وبناء على تشكيل الخريطة الجيو سياسية في العالم عموما، وأوروبا خصوصا ، ونحو عالم بدأت تترسخ فيه التكتلات العملاقة ، كما يسعي الاتحاد الأوربي إلى السيطرة والهيمنة على أكبر رقعة جغرافية ممكنة من حيث الأسواق وصرف المنتجات، وإلى ربط مناطق جغرافية قريبة إليها لتشكل مناطق اقتصادية وإستراتيجية كبيرة تقوي موقعها في التنافس على نشر قواعد سلوكها الاقتصادي في الاقتصاد المتوجه نحو العولمة، وإن هدف الاتحاد الأوروبي البعيد من مبادرة الشراكة المتوسطية يرمي من الناحية الاقتصادية إلى تحقيق هدفين اثنين هما:

– التكيف مع الاتجاه الواسع لأقلمة العالم وضمان حصة أوروبا في الاقتصاد العالمي، وتقوية المركز الأوروبي في تيار العولمة.

المحور الثاني: أثر الشراكة أورو متوسطية على الجزائر.

إن الجزائر لم تتولى التصريح عن أهدافها ضمن الشراكة، وكل ما نحصل عليه يأتي من دوائر الاتحاد الأوروبي، وفي هذا فإن موقف الجزائر من الشراكة يجب أن يوضح الأهداف وبلورة إستراتيجية لتحقيقها. وإن علامات عدم التكافؤ توضحها مسائل عديدة ، فمن حيث التنظيم والاندماج الإقليمي يلاحظ:

– أن الاتحاد الأوروبي يمثل نظاما إقليميا مترامي الأطراف-سياسيا واقتصاديا وإعلاميا وثقافيا. وهو بهذا يمثل أحد أهم الفضاءات الإقليمية والعالمية.

– فشل النظام الاشتراكي وهيمنة النظام الليبرالي وتوجه معظم الدول نحو تحرير تجارتها الخارجية، وانضمامها طوعها أو كرها للمنظمة العالمية للتجارة.[(18)]

– بينما تنتمي الجزائر إلى تنظيمات سياسية واقتصادية ضعيفة ومفككة ليس لها هذا النفوذ على الدول الأعضاء أو ضمن علاقاتها مع الخارج. والسبب يرجع إلى غياب مدرك جماعي أو

حتى شبه جماعي بالرغم من العوامل التاريخية والدينية. التي تجمع دول الأعضاء فيها ولهذا ظلت تتنافس من أجل البحث عن التعاون مع قوى الخارجية كما هو حاصل مع الاتحاد الأوروبي تحديدا وهو ما عبرت عنه الاتفاقيات الانفرادية التي وقعتها تونس والمغرب وبلدان عربية أخري بصفة فردية مع هذا الاتحاد.

وعلى مستوي البعد الاقتصادي والتجاري، هناك دلائل توضح عدم التكافؤ بين الجزائر و أوروبا منها:

1-أن دول الاتحاد الأوروبي تنعم باستقرار وأمن اقتصادي في أعلى مستوياته، بالرغم من بعض الأزمات مثلما هو الحال في أيرلندا الشمالية وفي كورسيكا الفرنسية و الباسك الاسباني.

2-وفي المقابل تعيش الجزائر منذ أحداث أكتوبر 1988 وضعا متأزماً خطيرا على المستويات الاقتصادية وغير الاقتصادية، لذلك تخوف دول الاتحاد الأوروبي من الاستثمار في الجزائر بسبب ما شهدته من أزمات الاقتصادية وسياسية خلال عقد التسعينات القرن العشرين تمنع الاستقرار وبعث السلم، بل وتناضل في سبيل إعاقة توقيع اتفاقية شراكة بين الطرفين.

3-تتسم اقتصاديات الدول الأوروبية بالتنوع وحركية والإنتاج الوفير والقدرة التنافسية بينما اقتصاد الجزائر يعيش في أزمة طال أمدها بالإضافة إلى أنه يفتقر للإنتاج والتنوع والقدرة التنافسية، فهو اقتصاد "أحادي الإنجاب" يعتمد اعتماداً شبه كلي على النفط و الغاز، وأخيرا فإن صادراتها من غير النفط والغاز والتي لا تتعدد قيمتها النقدية 500 مليون دولار هي محل تنافس من قبل اسبانيا والدول المغاربية الأخرى التي تنتج المنتجات نفسها.

إذا هناك فوارق شاسعة وتباين وتناقض واضح في العديد من القضايا بين أوروبا والجزائر: في الإنتاج والدخل والتجارة وفوائدها وعدد السكان والنمو والبطالة والاستثمار. ناهيك عن الاختلاف بل والتناقض في البني التحتية والمؤسسات السياسية و السوسيو- اقتصادية والثقافة ...بين النظم السياسية في أوروبا من جهة والجزائر من ناحية أخرى.

1- برامج الإصلاحات الاقتصادية التي باشرتها الجزائر بعد الشراكة المتوسطية:

لقد اتخذت الجزائر مجموعة من الإصلاحات الاقتصادية التي كانت لها الأثر على المستوى الداخلي و الخارجي مما جعل الاقتصاد الوطني الجزائري يسير نحو التصحيح الهيكلي وإحداث تحولات في الجانب الاقتصادي عن طريق تطبيق سياسات معينة، وترمي هذه السياسات إلى تحقيق الاستقرار الاقتصادي الكلي، وإن برنامج التثبيت الاقتصادي الذي تم الاتفاق عليه مع الصندوق النقد الدولي يوم 22 ماي 1995 كان مشروطا كتابيا[19]، ومن أهدافه ما يلي:

- تحقيق نمو متوسط 5% من إجمالي الإنتاج الخام خارج المحروقات.
- تحقيق نسبة التضخم إلى 10.3%.
- التحرير التدريجي للتجارة الخارجية، وتحرير الأسعار، وإلغاء التدعيم للسلع.
- الشروع في الخوصصة من خلال وضع إطار تشريعي.
- أن يعادل احتياط الصرف 3 أشهر من الواردات.[20]

حيث تميزت هذه الإصلاحات الاقتصادية بمجموعة من المزايا الايجابية تتمثل بصورة عامة في:

- تحقيق معدل مابين 3.4% و4.5% من السنوات 1995 و 1997.
- تحقيق فائض في الميزانية بلغ 3% من إجمالي الإنتاج الخام سنة 1996.
- انخفاض معدل التضخم من 21.7% إلى أن يصل إلى أدني مستوي له سنة 1997 إلى 7%، وهذا الانخفاض راجع للتعديلات التي مست أسعار بعض السلع المدعومة، وانخفاض قيمة العملة الوطنية.
- تقليص المديونية نتيجة عملية إعادة جدولة بعض ديونها، حيث انخفضت نسبة خدمة الدين إلى السلع والخدمات من 82% في سنة 1993 إلى 24% في سنة 1997. وأن في سنة 1995 كان إجمالي الدين الخارجي 31.576 مليون دولار.[21] ولتنعدم الديون الخارجية في ظل البحبوحة المالية التي شهدتها الجزائر من جراء ارتفاع سعر البترول في بداية القرن الواحد والعشرين.

ويعتبر مشروع إقامة شراكة اقتصادية ومالية هدفا جوهريا لسياسات الاتحاد الأوروبي تجاه البلدان العالم الثالث، وخاصة الجزائر وذلك من أجل تحقيق تنمية اقتصادية مستديمة في حوض المتوسط باعتباره الهدف المتوخي من الشراكة الأورو- جزائرية، وكذا تحقيق الأمن والاستقرار وأن الجزائر شهدت عشرية سوداء ،

2- آثار الشراكة الأورو متوسطية على الجزائر

ومن أهم الآثار التي يجب أن تبرزها الشراكة الأورو جزائرية نبرزها فيما يلي:

أ- من حيث الايجابيات:

إن اتفاق الشراكة المبرم بين الجزائر والاتحاد الأوروبي عاد بالفائدة على الجزائر في مختلف الميادين ومنها:

1- قبول الاتحاد الأوروبي التفاوض مع الجزائر في فترة كانت تعيش فيه أزمة داخلية وصراعات والعزلة المفروضة عليها.

2- خروج الجزائر من العزلة التي كانت مفروضة عليها، وأصبحت تلعب دورا هاما على الساحة القارية والدولية وتساهم في حل بعض النزاعات والقضايا التي تشغل المجتمع الدولي.
3- تشجيع الاستثمار المباشر داخل الجزائر ومنح امتيازات للمستثمرين الأجانب.
4- إنعاش الاقتصاد الجزائري وتشجيع المؤسسات والعمل خارج إطار المحروقات.
5- منح فرص للمنتوجات الجزائرية من دخول السوق الدولية من خلال منطقة التبادل الحر.
6- استفادة الجزائر من خلال المساعدات المالية المقدمة لها من قبل الاتحاد الأوروبي في إطار برنامج ميدا 1 وميدا 2.

ب- من حيث الإخفاقات:

سيتم التطرق إلى السلبيات التي تنجم عن دخول الجزائر لهذا الاتفاق وهي كالتالي:
1- الوضع غير المتكافئ بين الاقتصاد الجزائري والاقتصاد الأوروبي يضع الجزائر في تبعية دائمة للدول الأوروبية.
2- المؤسسات الجزائرية ليست في مستوى تحدي الانضمام إلى المنطقة العالمية للتجارة ولا في مستوى الحفاظ على كيانها بعد دخول اتفاق الشراكة حيز التنفيذ لأن الجزائر لم تقم بإعادة تأهيل مؤسساتها وجعلها تتجاوب مع المعايير الدولية، إذ توجد حوالي 2400 مؤسسة لا تخضع للمعايير الدولية.[22]
3- بما أن الاقتصاد الجزائري اقتصاد ريعي فإن معظم صادراتها تعتمد على العائدات النفطية.
4- الجزائر لا تملك المنتوج المناسب الذي يمكنها من المنافسة في الأسواق الدولية.
5- ارتفاع نسبة البطالة نتيجة خصخصة الشركات وتسريح العمال.
6- حجم الخسائر التي يتكبدها الاقتصاد الجزائري نتيجة فتح الأسواق وإلغاء التعريفة الجمركية.[23]

كما أن التفكيك الجمركي وتحرير المبادلات سيمارسان ضغطا على توازن المالية العمومية وهذا من خلال التخفيض في الإيرادات الجمركية التي تساهم بحصة هامة في مجموعة إيرادات الدولة ، بإضافة إلى حصة الاتحاد الأوروبي في تجارة هذه الدول الخاضعة للتخفيضات الجمركية، إذ تمثل إيرادات الجمركية الجزائرية نسبة 23.4% من مجموع الإيرادات أي نسبة 2.7% من الناتج المحلي الإجمالي وأن حصة الاتحاد الأوروبي من مجموع الواردات الجزائرية تمثل 65% حيث تمثل نسبة الإيرادات الجمركية لهذه الواردات 15.2%من مجموع الإيرادات. وبالتالي فإن تخلي عن الحماية الجمركية على الواردات الوافدة من الاتحاد الأوروبي كما تنص عليه اتفاقية الشراكة سيؤدي إلى خسارة مالية فورية لإيرادات الميزانية بمقدار 1.4 مليار دولار سنويا أي نسبة

2.2% من الناتج الإجمالي ، واحتمل انخفاض مقابل في النفقات العمومية وهذا سبب في انخفاض حصة الإيرادات الناتجة عن المبادلات الخارجية ودرجة الانفتاح التجاري وكذا الحصة المعتبرة من مبادلات السلع الصناعية مع الاتحاد الأوروبي التي تتجاوز نسبة 60%.[24]

وحسب بعض التقديرات التي أعدتها وزارة المالية لسنة 2005 حول الآثار المرتقبة لاتفاق الشراكة الأورو-جزائرية ومنطقة التبادل الحر، أن نقص القيمة النهائية لموارد الدولة من الحقوق الجمركية والرسم على القيمة المضافة على الواردات في غضون سنة 2018 ستكون في حدود نسبة 3 % من الناتج المحلي الإجمالي. كما قامت وزارة المالية بتوقعات الخسائر المالية لسنوات متعددة خلال أربع سيناريوهات متوقعة وهي كالآتي:

- **السيناريو الأول:** خسائر الميزانية سنة 2006(وهو تاريخ التفكيك الكلي للقائمة الأولي من السلع: يتوقع أن تتعرض الجزائر لخسارة أو فقدان ما قيمته 26.3 مليار دينار من الإيرادات الناتجة عن الحقوق الجمركية والرسم على القيمة المضافة، أي نسبة 0.4 % من الناتج الإجمالي لسنة 2004.
- **السيناريو الثاني:** خسائر الميزانية سنة 2008: حيث يتوقع أن تفقد الجزائر ما قيمته 40.5 مليار دينار من الحقوق الجمركية والرسم على القيمة المضافة على الواردات، أي نسبة 0.7 % من الناتج المحلي الإجمالي لسنة 2004.
- **السيناريو الثالث:** خسائر الميزانية سنة 2013، حيث يحتمل أن تفقد الجزائر ما مقداره 118 مليار دينار من الحقوق الجمركية والرسم على القيمة المضافة أي نسبة 1.9% من الناتج المحلي الإجمالي لسنة 2004.
- **السيناريو الرابع:** خسائر الميزانية سنة 2018، حيث يحتمل أن تفقد الجزائر ما قيمته 188.8 مليار دينار من الحقوق الجمركية والرسم على القيمة المضافة ، أي نسبة 3.1% من الناتج المحلي الإجمالي لسنة 2004.[25]

وفي هذا الإطار تؤكد السلطات الجزائرية على أنه من الضروري تعويض تكاليف إعادة التأهيل على الأقل بدعم مالي في حدود 03 ملايير دولار سنويا وهذا لمدة عشر سنوات.

فهذا الحجم من التأثير في الخسائر في الإيرادات العامة للدولة يعطي دلالة قوية حول الاختلالات التي سيخلفها هذا الاتفاق نتيجة التفكيك الجمركي على المالية العامة لدول جنوب المتوسط عامة والجزائر خاصة. لاسيما إن لم تتمكن من تعويض هذه الخسارة في الموارد عن طريق تخفيض مقابل في النفقات العامة لأهمية الحاجة إلى بناء الهياكل القاعدية، والنفقات الإضافية لتمويل عملية التحول القطاعي الناتج عن مواجهة المنافسة الأوروبية المتزايدة.[26]

المحور الثالث: الإجراءات المرافقة التي باشرتها الجزائر لإنجاح الشراكة.

تبنت الحكومة الجزائرية ثلاث محاور رئيسية في سياستها التطورية بغية إنجاح عملية الشراكة مع الإتحاد الأوروبي عرفت من خلالها برامج لإصلاح ثلاث قطاعات رئيسية حيث انصب الإصلاح في القطاع الصناعي على ترقية وتأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، أما القطاع الفلاحي فحضي مجال الزراعة بالنصيب الأوفر من الاهتمام وعرف قطاع المبادلات التجارية اهتماما كبيرا بترقية الصادرات خارج المحروقات بناءا على خلل العجز الهيكلي الذي يطغى على صادراتها.

1. إعادة تأهيل النسيج الصناعي وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

1-1- الإجراءات المتخذة لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر:

يمكن حصر أهم الإجراءات المتخذة لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في ما يلي:

أ- تأهيل النظام القانوني و التشريعي:

بدأ الاهتمام بتطوير وترقية قطاع مؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل واضح بصدور القوانين التالية:

- **القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة:**

لتذليل الصعوبات والعراقيل التي كانت تواجه المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ،عملت الجزائر وفقا المرسوم التنفيذي رقم 05-165 لسنة 2005 ،على إنشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمتابعة البرامج الوطني للتأهيل وتوفير الظروف اللازمة لذلك وكذا اقتراح التصحيحات اللازمة والدورية.

- **تنمية الاستثمار الأجنبي المباشر والمحلي خارج قطاع المحروقات:**

كرس هذا القانون الاستثمار بموجب الأمر رقم: 03/01 لسنة 2001 ،الحرية التامة للاستثمار حسب المادة الرابعة من هذا الأمر والذي جاء ليحل محل القانون رقم 93-12، وقد جاء القانون لتقديم التصحيحات الضرورية ،وإعطاء نفس جديد لترقية الاستثمار وتحسين المحيط الإداري و القانوني، وتم تعديله سنة 2007 ، وهو مرشح للتعديل لسنة 2016. كما قد عرفت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر تزايدا مستمرا خاصة بعد مرور فترة اللاستقرار، حيث احتلت الصدارة في عام 2007، بجلب 5.3 مليار يورو، مقابل 2.4 مليار يورو عام 2006.[27]

ب- تأهيل النظام الجبائي:

زيادة على الحوافز الضريبية وشبه الضريبية والجمركية المنصوص عليها في القانون العام للاستثمار لسنة 2001 ،يمكن أن يستفيد المستثمر من المزايا التالية:

- تطبيق نسبة منخفضة في مجال الحقوق الجمركية فيما يخص التجهيزات المستوردة والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.
- الإعفاء الضريبي على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات التي تدخل مباشرة في انجاز الاستثمار.
- تكفل الدولة جزئيا أو كليا بالمصاريف المتعلقة بالمنشآت الأساسية الضرورية.
- تطبيق حق ثابت في مجال التسجيل بنسبة منخفضة قدرها 02% فيما يخص العقود التأسيسية والزيادات في رأس المال.

ج- تأهيل الجهاز المصرفي:

في هذا الإطار تستفيد المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، من خلال تكييف النظام المالي والمصرفي و تفعيله عن طريق لامركزية القرار في منح القروض، وتشجيع فتح بنوك خاصة التي جاء بها قانون النقد و القرض ،ومن أجل الإجراءات المتخذة لصالح تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ،وتم إنشاء صندوقين جديدين في جانفي 2004 هما:صندوق ضمان القروض وصندوق الضمان ضد أخطار الاستثمار.

د- تأهيل العنصر البشري

باعتبار العنصر البشري المحور الأساسي في عملية التغيير عمدت الجزائر على تكوين مسيرين في قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطية ،وذلك بالاستفادة من التجربة الكندية ،كما أقامت برنامج التعاون الجزائري الألماني قصد تحسين أعوان المستثمرين في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ه-تأهيل المحيط الإداري:

ويأتي هذا بإرفاق كل مؤسسات الصغيرة والمتوسطة بجهاز واحد توكل له مهمة مراقبة نشاطها لتجسيد ذلك حيث تتمتع بالتفويض الكامل والمصداقية الكبيرة ،مما سمح لها بالمساهمة الفعلية في تطوير هذا القطاع ، خاصة مع استفادة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من غلاف مالي قدره 04 مليار دينار في إطار البرنامج التكميلي لدعم النمو الاقتصادي 2005-2009 ، والذي يمكن أن يساهم فعليا في تطوير القطاع.[28]

2-1-البرامج المدمجة لتأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

أ- البرنامج الوطني لتأهيل الصناعي:

أطلقت وزارة الصناعة وإعادة الهيكلة في الجزائر، برنامجا لتأهيل المؤسسات الصناعي، حيث يسعى هذا البرنامج إلى دعم ومرافقة المؤسسات الصناعية والعمومية منها أو الخاصة ، وذلك لترقية التنافسية الصناعية، وتحسين كفاءة المؤسسات بتكييف جميع مكوناته من الأنشطة المالية والمصرفية ، الإدارية ، الجبائية، وتتجلى أهدافه في عصرنة المحيط الصناعي وتطوير وترقية الصناعات من أجل رفع القدرة على المنافسة إضافة إلى تدعيم قدرات هيئات الدعم لتحسين القدرة التنافسية وتطوير المؤسسات الصناعية، وتشرف على هذا البرنامج المديرية العامة لإعادة الهيكلة الصناعية واللجنة الوطنية للمنافسة الصناعية وصندوق ترقية التنافسية الصناعية. (29)

ب-البرنامج الأوروبي لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:

هو عبارة عن برنامج تعاون ثنائي بين وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطية والصناعات التقليدية من جهة واللجنة الأوروبية من جهة أخرى ويدخل في إطار برنامج ميدا والذي يعتبر الأداة الأساسية التي يعتمد الاتحاد الأوروبي لتفعيل الشراكة الأورومتوسطية، وفي هذا الشأن تم تخصيص 66445000 أورو كغلاف مالي لتطبيق برنامج دعم تطوير المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، منه 57 مليون أورو ممول من طرف الاتحاد الأوروبي لدعم البرنامج والمبلغ المتبقي على عاتق الجزائر الذي بدأ تطبيقه منذ أكتوبر 2000 ومدة صلاحية البرنامج 05 سنوات.(30)

وينبثق هذا البرنامج عن التعاون جزائري ألماني في نطاق الشراكة التقنية الجزائرية الألمانية ، ويهدف إلى رفع من تنافسية المؤسسات ،وتأهيلها لاقتحام الأسواق الأجنبية والتكوين في مجال التسيير، ومراقبة المؤسسات الجزائرية في أربع قطاعات السكن والعمران والفلاحة والصيد البحري ،حماية المحيط وتسيير الموارد المائية وترقية النشاط الاقتصادي والشغل.(31)

3-1-تنمية وتطوير قطاع الفلاحي:

إدراكا منها لأهمية القطاع الفلاحي باعتباره أحد أعمدة الاقتصاد الوطني باشرت الجزائر منذ التسعينات إصلاحات عديدة من أجل بث هذا القطاع وتطوره وهو ما أصبح ضرورة أكيدة في ظل التحديات المحلية والدولية وذلك عن طريق مجموعة من السياسات والتي تمثلت في عدة من المخططات منها المخطط الوطني للتنمية الفلاحية الذي دخل حيز التطبيق سبتمبر 2000 وذلك في إطار برنامج الإنعاش الاقتصادي أبرز هذه المخططات ، وقد رصدت له الدولة غلافا ماليا قدره 65 مليار دينار جزائري، وهو ما يمثل نسبة 12% من القيمة الإجمالية

لبرنامج الإنعاش الاقتصادي الأول، وقد حقق هذا المخطط بعض النتائج الايجابية كالزيادة الملحوظة في الإنتاج الفلاحي والتي مكنت من تحقيق الاكتفاء الذاتي في بعض الفواكه والخضر بالإضافة إلى توفير أكثر من 171.000 منصب شغل فلاحي، كما تم خلال هذا المخطط تأهيل 307.000 مستثمرة فلاحية وضمها إلى جهاز المخطط الوطني للتنمية الفلاحية والريفية.(32)

4-1- ترقية الصادرات خارج المحروقات:

ارتبطت عملية ترقية الصادرات خارج المحروقات بمجموعة من الإجراءات المؤسساتية وأخرى تنظيمية نذكر منها:

أ- الإجراءات المؤسساتية:

سعيا منها لتطوير التبادل الخارجي استحدثت الدولة إطار مؤسساتي جديد لترقية الصادرات خارج المحروقات، يعمل على توفير الدعم والإسناد لقطاعات التصدير ويسهر على تطبيق سياسة الحكومة في مجال تنويع الصادرات ومن أبرز الجهود في المجال المؤسساتي نذكر: (33)

- **المجلس الوطني الاستشاري لترقية الصادرات:**

تم إنشاؤه بموجب المرسوم التنفيذي رقم 174/05 في جوان 2004، من بين مهامه المساهمة في تحديد الأهداف الأساسية الإستراتيجية المتعلقة بتطوير الصادرات، وكذا المشاركة في تطوير البرامج والإجراءات المتخذة في إطار ترقية الصادرات خارج المحروقات.

- **الوكالة الوطنية لترقية الصادرات خارج المحروقات:**

تم إنشاء الديوان الجزائري للتجارة الخارجية عام 1996 وفي سنة 2004 تم تحويل الديوان إلى وكالة وطنية لترقية الصادرات خارج المحروقات، وهي مؤسسة عمومية تحت وصاية وزارة التجارة وقد كلفت هذه الوكالة بالمساهمة في تطوير المنتجات المحلية وتنويع الصادرات الجزائرية من خلال المهام المكلفة بها وهي:

– تحليل ودراسة الأسواق العالمية وإعداد دراسات استشرافية شاملة وقطاعية حول الأسواق الخارجية.

– إعداد تقرير سنوي لتقييم برامج الصادرات.

– وضع نظام رصد ومتابعة حول الأسواق الخارجية وتداعياتها على المبادلات التجارية الجزائرية.

ب- الإجراءات التنظيمية:

تتعلق الإجراءات التنظيمية أساسا بتسهيل عمليات التصدير من خلال تبسيط هذه العملية وتحفيزها من خلال الإعفاءات الضريبية الدعم المالي ومنها: (34)

- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة في عملية التصنيع وبيع السلع الموجه للتصدير.
- الإعفاء من الرسم على النشاط المهني ذات العمليات الموجهة للتصدير.
- الإعفاء الدائم من الضريبة على الأرباح الشركات.
- التسهيلات على مستوى الموانئ.(35)

لقد ساهمت هذه الاستراتيجيات التي تبنتها الدولة الجزائرية لإنجاح الشراكة في ارتفاع الصادرات خارج المحروقات إلى الاتحاد الأوروبي، حيث بلغ معدل نموها 99.75% سنة 2010 مقارنة بعام 2003، محققة بذلك تحول من 517 مليون دولار سنة 2003، بنسبة 3.59% إلى 1005 مليون دولار عام 2010، بنسبة 3.66% وهو ما يؤشر لإمكانية اكتساب الصادرات الجزائرية خارج المحروقات قدرة النفاذ للأسواق الأوروبية، إلا أنها تبقى تسجل مستوى ضعيف مقارنة بقيمة الصادرات من المحروقات.

أما واردات الجزائر من الاتحاد الأوروبي فبلغت سنة 2010 نسبة 51.15% من واردات الجزائر الإجمالية مسجلة بذلك انخفاضاً بعدما كانت سنة 2003 تمثل 58%، وكما أن انخفاض حصة الاتحاد الأوروبي من واردات الجزائر لم يقابله انخفاض في قيمتها وإنما الزيادة المستمرة ويرجع ذلك لارتفاع قيمة الواردات الكلية. وبالتالي فإن الجهود المبذولة من طرف الحكومة الجزائرية كانت قبل توقيع على اتفاقية الشراكة لكنها اتخذت في إطار تأهيل الاقتصاد الوطني حتى يتكيف مع المتغيرات الدولية والمنافسة العالمية آخذة بها كخطوة تمهيدية للدخول في شراكة مع الاتحاد الأوروبي إلا أنه يتعين على الجزائر التحرك والقيام باتخاذ الإجراءات الكفيلة لإنجاح هذا المسار من خلال وضع إستراتيجية لتأهيل الاقتصاد الوطني وتجنيبه للآثار السلبية المحتملة أو على الأقل التقليل منها.

الخاتمة:

من خلال هذا التحليل يمكن القول أن السوق الجزائرية لا تتمتع بخاصية التنوع وتبقي عرضة للصدمات الخارجية ، وهذا بسبب الحماية المفروضة والعوائق المتمثلة في الحواجز التعريفية وغير التعريفية وسياسات الإحلال محل الواردات التي انتهجتها الجزائر خلال السنوات السابقة والتي أدت إلى الاتجاه نحو الأنشطة الغير التنافسية، فضلا عن الاحتكار الممارس من طرف الدولة عن طريق المؤسسات العامة في مختلف القطاعات الاقتصادية، وتهميش دور القطاع الخاص في المساهمة في النشاط الاقتصادي.

ومن هذا المنطلق فإن السيناريو المتوقع لأثر اتفاق التبادل الحر بالنسبة لاتحاد الأوروبي ستكون ضعيفة، كون أن التخفيضات التدريجية للحقوق الجمركية ستؤدي إلى ارتفاع طفيف في الصادرات الأوروبية نحو الجزائر بسبب المكاسب المتعلقة بمؤشر الكفاءة والسعر التي ستحصل عليه مقارنة مع الدول الأخرى التي لا تستفيد من التخفيضات الجمركية مثل المنتوجات الصينية، وبالتالي سيكون الأثر الكمي للصادرات ضعيفا، وبالمقابل وعلى المدى القريب فلن تكون هناك آثار أيضا على الواردات الوافدة من الجزائر، باعتبار أن ليس هناك تفكيك أو إلغاء جمركي ينبغي أن يقوم به الاتحاد الأوروبي على السلع الجزائرية، طالما أن الأسواق الأوروبية للسلع الصناعية الجزائرية مفتوحة منذ أمد بعيد، في حين أن العراقيل على السلع الزراعية تم الاحتفاظ بها.

وما يجب التنويه إليه هو أن اتفاق الشراكة سيؤدي بالجزائر إلى منح ميزة تفضيلية للصناعات الأوروبية وذلك بتخفيض الرسوم الجمركية عليها ثم إلغائها نهائيا بعد إنشاء منطقة التبادل الحر في حين تبقى الرسوم على صناعات الدول الأخرى غير الأعضاء في الشراكة، وهذا يمثل تهديدا وتقييدا على حرية الاستيراد في الجزائر لصالح الإنتاج الأوروبي.

وما يجب الإشارة إليه أنه من البنود التي جاءت بها اتفاقية الشراكة الموقعة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي احترام قواعد المنشأ والمتمثلة في الشروط الواجب توافرها في عملية الإنتاج لكي تتمتع السلعة أو المنتوج المصدر بالمزايا والإعفاءات المنصوص عليها في الاتفاقية فهي عبارة عن مراحل تصنيع معينة ينبغي أن تمر بها السلعة لكي تكتسب صفة المنشأ، ومن ضمن هذه الشروط السماح للمنتج الجزائري باستيراد مكونات إنتاج أوروبية المنشأ(مدخلات أوروبي)، وبالتالي فإنه لابد من إعادة هيكلة الاقتصاد الجزائري وعلاقته بالنظام الدولي وفق متطلبات العولمة الاقتصادية والتحولات في الأنظمة الاقتصادية ومنح الاقتصاد الجزائري صفة التنافسية من خلال إعادة تنظيم وتوجيه النمط الاقتصادي المتبع.

الهوامش:

[1]عبد الأمير السعيد، الاقتصاد العالمي قضايا راهنة، القاهرة: دار الأمين، للنشر والتوزيع، 2007، ص127.

[2] اعمر بوزيد، شركاء أم متنافسون: سياسات الصراع والتكامل في العلاقات الأمريكية –الأوروبية اتجاه منطقة غرب المتوسط (النفط والإرهاب نموذجا)، الجزائر: دار قرطبة للنشر و التوزيع ، 2013، ص 68.

[3]عبد الكريم جابر شنجار العيساوي، التكامل الاقتصادي العربي، عمان: دار صفاء للنشر والتوزيع، 2015، ص48

[4]جمعية أتاك، أحوال بلاد المتوسط في عصر العولمة، بيروت: دار الفرابي، 2014 ، ص 72.73.

[5]عبد القادر رزيق المخادمي، الاتحاد من اجل المتوسط –الأبعاد والأفاق-، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، 2009، ص.17.

[6] محمد سليم سمارة، "التحديات التكاملية لدول إتحاد المغرب العربي في إطار مشروع الشراكة الأورومتوسطية"، رسالة ماجستير، كلية العلوم السياسية والإعلام، جامعة الجزائر، 2002، ص 139.

[7] أسامة المجدوب، العولمة والإقليمية –مستقبل العالم العربي في التجارة الدولية، القاهرة: دار المصرية اللبنانية للطباعة والنشر والتوزيع، ط2، 2001، ص 69.66.

[8]جمعية أتاك، مرجع سابق ذكره، ص 75.

[9] على الحاج، سياسات دول الاتحاد الأوروبي في المنطقة العربية بعد الحرب الباردة، بيروت: مركز دراسات الوحدة العربية، 2005، ص 192.193.

[10] إبراهيم بوجلخة، "دراسة تحليلية وتقييمية لإطار التعاون الجزائري الأوروبي على ضوء اتفاق الشراكة الأوروبية –دراسة تقييمية لمجموعة من المتغيرات الكلية"، رسالة ماجستير، الجزائر كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، 2013. ص 115.110.

[11] عياشي كمال، عمر الشريف، الشراكة الجزائرية الأوروبية على القطاع الصناعي) مع التطبيق على المؤسسات الصغيرة والمتوسطة)، الملتقى الدولي: أثار والانعكاسات اتفاق الشراكة على الاقتصاد الجزائري، وعلى منظومة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المنعقد يوم 14/13 نوفمبر 2006، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، 2006، ص03.

[12] Les instruments financiers , (02/02/2011) http.//www.ladocumentationfrancaise.fr/dossiers/ Europe-méditerranée/ instruments financiers. Shtml , 10/09/2008, p23.24.

[13] بوزيد اعمر، مرجع سابق ذكره، ص 318.320.

[14] زعباط عبد الحميد، "الشراكة الأورومتوسطية وأثرها على الاقتصاد الجزائري"، العدد 05، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، 2008، ص 64.65.

[15] إلياس بن ساسي، يوسف قريشي، "المنظومة المالية الأوروبية والتعاون الاقتصادي العربي متطلبان أساسين لإرساء قواعد الشراكة الأورو متوسطية"، الندوة العلمية الدولية: "حول التكامل الاقتصادي العربي كآلية لتحسين وتفعيل الشراكة العربية الأوروبية"، الجزائر: 8-9 ماي 2004.

[16] جمعية أتاك ، مرجع سابق ذكره، ص 81.

[17] أحمد كاتب، خلفيات الشراكة الأوروبية متوسطية، الجزائر: ابن نديم للنشر والتوزيع، 2013، ص 111.112

[18]زعباط عبد الحميد ، مرجع سابق ذكره، ص 60. 61.

[19]كربالي بغداد، نظرة عامة حول التحولات الاقتصادية في الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، عدد 8، بسكرة، جانفي 2005، ص 12.

[20] عبد العزيز شرابي، النتائج الأولية لبرامج التصحيح الهيكلي في البلدان المغربية، حوليات وحدة البحث إفريقيا والعالم العربي، جامعة منتوري قسنطينة، مجلد 11، 1998، ص 75.

[21] بوعتروس عبد الحق " سياسات الإصلاح الاقتصادي في الجزائر: الانجازات و التحديات" الملتقى الدولي حول: تأهيل المؤسسة الاقتصادية وتعظيم مكاسب الاندماج في الحركية الاقتصادية العالمية، سطيف، 30/29 أكتوبر 2001.

[22] هشام صاغور، السياسة الخارجية للاتحاد الأوروبي تجاه دول جنوب المتوسط، مكتبة الوفاء القانونية، الإسكندرية : 2010 ، ص 270-271.

[23] أحمد التلاوي، " القمة الأورو- متوسطية اتجاه غير واضح للريح " تم الاطلاع عليه يوم 2014/12/11 ، متاح في الانترنت على: WWW.Ihwanonline.com

[24]المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي، تقرير عن الظرف الاقتصادي والاجتماعي، لسنتي 2004و 2006.

[25] جليدي نور الدين، بوعافية رشيد، الاقتصاد الجزائري 50 سنة من الاستقلال، الجزائر: منشورات مخبر الاقتصاد الرقمي في الجزائر، 2012، ص 483.

[26]نفس المرجع، ص 485.

[27]شهرزاد زغيب، حكيمة حليمي، " الاقتصاد الجزائري ما بعد النفط ، خيارات المستقبل"، الجزائر إشكاليات الواقع ورؤى المستقبل، لبنان: مركز دراسات الوحدة العربية، 2013، ص 426.

[28] مسغوني مني، "نحو أداء تنافسي متميز للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر"، مجلة الباحث، العدد 10، الجزائر: جامعة ورقلة، 2012، ص 128.130.

[29] نفس المرجع، ص 130.

[30] أتشي شعيب، واقع وأفاق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر في ظل الشراكة الأورومتوسطية، مذكرة ماجستير، الجزائر: جامعة الجزائر، 2008، ص 141.

[31]المرجع نفسه، ص 146.147.

[32]هويدي عبد الجليل، "انعكاسات الشراكة الأورومتوسطية على التجارة الخارجية في الجزائر"، مذكرة ماجستير، الجزائر: 2008، ص 141.

[33] بهلولي فيصل، التجارة الخارجية الجزائرية بين اتفاق الشراكة الأورومتوسطية والانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، مجلة الباحث، عدد 11، الجزائر: 2011، ص 118.119.

[34]هويدي عبد الجليل، مرجع سابق ذكره، ص 142.

[35]المرجع نفسه، ص 142.

الإدارة الإسلامية ودورها في ترسيخ مبادئ الحوكمة للحد من الفساد الإداري في الوظيفة العامة

أ.د/ بوشنافة الصادق [*]
جامعة المدية - الجزائر
أ/ بوزياني جيلالي [**]
جامعة خميس مليانة - الجزائر

Abstract :

Regarding the developments in the economic and social environments and the large volume of administrative transactions , there were a spread of what is known as administrative corruption more than ever with all its various manifestations, the most dangerous ones of this phenomenons are falsification of documents, bribery, exploitation of power and authority and other unethical practices contrary to what was initiated in law and in shariah.

In order to reduce this phenomenon and the resulted negative effects of it, It emerged the so-called governance in the public function, where there are many countries who are adopting and using the process of Islamist administration which has its well known functionality,and they are also preparing the way to the application of the principles of corporate governance and transparency to fight corruption in public function.

key_words :Administrative corruption, governance, public function, Islamic administration.

مقدمة:

يعد الفساد الإداري في الوظيفة العامة من أخطر أنواع الفساد حيث تعتبر تكلفته إدارية والتي تتمثل في إضاعة الوقت وكشف أسرار العمل والغش والتزوير والرشاوى وغيرها من التجاوزات فهي تخفض من مردودية الموظف وتحد من معرفته وخبرته بالإضافة إلى تشويه صورة

[*] أستاذ التعليم العالي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة المدية مايل: saddek_bouchenafa@yahoo.fr
[**] أستاذ مساعد قسم ب، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة خميس مليانة ، مايل: abdeldjalill84@gmail.com

الخدمة العامة لدى المواطن وزعزعة الثقة في الإجراءات الإدارية التي تفرضها الدولة على المواطنين.

وفي ظل التحولات الراهنة ظهر ما يسمى بالحوكمة من أجل مواجهة الفساد الإداري في الوظيفة العامة والتي تمثل مختلف الممارسات الرشيدة في الأجهزة الإدارية لتوفير جو فعال للعمل مع تقديم أحسن الخدمات.

ومن جهة أخرى ظهرت دراسات مستفيظة في مجال الإقتصاد الإسلامي وحاز جانب الإدارة نسبة كبيرة من ذلك، فقد اهتم الباحثون فيه بالإدارة الإسلامية ودورها وما تملكه من وظائف لمكافحة الفساد الإداري بمختلف مظاهره.

فمن أجل ذلك عمدنا إلى ضرورة الربط بينهما وكيف تدعم الإدارة الإسلامية بمختلف وظائفها مبادئ الحوكمة للحد من الفساد الإاري في الوظيفة العامة.

ومن خلال ماسبق يمكن طرح الإشكالية التالية: **كيف تساهم الإدارة الإسلامية في ترسيخ مبادئ الحوكمة للحد من مظاهر الفساد الإداري في الوظيفة العامة؟**

كما يمكننا طرح بعص الأسئلة الفرعية التالية:

- ماهي أهم مظاهر الفساد الإداري التي تنتشر في الوظيفة العامة؟
- ماهي الآثار السلبية للفساد الإداري ؟
- ماهي العلاقة الموجودة بين الحوكمة والإدارة الإسلامية؟

الفرضيات:

وللإجابة على الأسئلة السابقة نعتمد الفرضيات التالية:

- تتجلى مظاهر الفساد الإداري في الوظيفة العامة في الإختلاسات والمحاباة وغيرهما.
- أهم أثر سلبي للفساد الإداري هو زعزعة ثقة المواطنين في مصداقية الخدمات العامة.
- العلاقة الموجودة بين الحوكمة والإدارة الإسلامية هي علاقة تكميلية فكلما انتشرت ممارسات الإدارة الإسلامية سهلت من انتشار ممارسة الحكم الراشد.

أهمية البحث:

تتيح هذه الدراسة لقارئها التعرف على أهم مظاهر الفساد المنتشرة في الوظيفة العامة، وكيف تعمل والإدارة الإسلامية على إرساء مبادئ الحوكمة للحد والوقاية من الفساد الإداري.

الدراسات السابقة:

وقد تم الاطلاع على مختلف الدراسات السابقة والمشابهة لهذه الدراسة حيث لم نجد من ربط في دراسته بين الحوكمة والإدارة الإسلامية غير أن هناك بعض الدراسات التي لها علاقة ببعض عناصر الموضوع نعرج على واحدة منها وذلك لتقيدنا بالصفحات المحدودة في هذا المقال والدراسة التي قمنا بانتقائها كانت بعنوان: " **وسائل مكافحة الفساد الاقتصادي في القطاع العام في الاقتصاد الإسلامي** " وهو مقال منشور في مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية –المجلد – 21 العدد الأول 2005 – للباحث صالح العلي، وعالج فيه الموضوع من خلال المباحث الآتية:

- غرس العقيدة الإسلامية و تنمية القيم الخلقية في العاملين.
- تولية الوظائف الحكومية لذوي العلم والأمانة والكفاءة.
- تأمين المعيشة الكريمة للعاملين في القطاع العام.
- الإشراف على العمال ومراقبتهم ومحاسبتهم.
- تحريم التعدي على الأموال العامة

و النتائج التي توصل إليها ولها علاقة مع بحثنا هذا كانت كما يلي:

- إن تنمية العقيدة الإسلامية والقيم الخلقية في نفوس الأفراد والإحساس بالرقابة الإلهية لتصرفات الإنسان ورقابته الذاتية ومحاسبته لنفسه تؤثر في المحافظة على الثروات العامة للدولة وتمنع من التعدي عليها.

- إن معيار اختيار العاملين لتولي شؤون المسلمين في النظام الإسلامي يقوم على أساس العدالة والأمانة والعلم والكفاءة، ولهذا الأساس أثر مهم في عملية الإصلاح الاقتصادي والسياسي والاجتماعي.

- سبق الفكر الاقتصادي الإسلامي الفكر الاقتصادي المعاصر في التنبيه على وسائل مكافحة الفساد الاقتصادي وتأصيلها وتبنيها بشكل عملي واقتراح الحلول المناسبة لبعض المشكلات الاقتصادية المعاصرة مثل :مشكلة التضخم وتأثيرها في أجور العاملين وضرورة ربطها بغلاء أسعار السلع ورخصها في البلاد.

كانت هذه النتائج مناسبة جدا لبحثه الذي تناول فيه محاور مهمة في مجال مكافحة الفساد الإداري في الشريعة الإسلامية، غير أنه لم يتطرق إلى تأصيل هذه الآليات من خلال ربطها بوظائف الإدارة الاسلامية.

محاور البحث:

احتوت هذه االدراسة على أربعة محاور كالتالي:

أولا: مفهوم الفساد الإداري.

ثانيا: صور الفساد الإداري في الوظيفة العامة.

ثالثا: دور الإدارة الإسلامية في ترسيخ مبادئ الحوكمة في الوظيفة العامة.

رابعا: وظائف الإدارة الإسلامية ودورها في دعم الحوكمة للحد من الفساد الإداري في الوظيفة العامة.

أولا: مفهوم الفساد الإداري في الوظيفة العامة.

1-التعريف اللغوي والاصطلاحي للفساد الإداري:

ليس هناك تعريف محدد للفساد الإداري بالمعنى الذي يستخدم فيه هذا المصطلح اليوم لكن هناك اتجاهات مختلفة وذلك تبعا لاختلاف الثقافات والقيم السائدة واختلاف الزاوية التي يُنظر منها، وبصفة عامة يعرف الفساد في الوظيفة العامة سواءً كان مالي أو إداري على أنه:"إساءة استخدام السلطة من قبل شخص في الوظيفة العامة، بهدف تحقيق نفع شخصي أو فئوي وما إليهما"[1].

أما الفساد في اللغة: معناه إلحاق الضرر، وهو نقيض الصلاح، ويقال، هذا الأمر مفسدةٌ لكذا، أي: فيه فساد.

ويقال: فسَد وفسُد، بفتح السين وضمها ولا يقال الفَسَدَ، والمفْسَدةُ ضد المصلحة.[2]

كما جاءت معاني عديدة لكلمة الفساد في كتب المفسرين: حيث نقل ابن كثير في تفسيره عن الصحابة أنه: الكفر والعمل بالمعصية[3]، وقال القرطبي رحمه الله: "الفساد ضد الصلاح، وحقيقته: العدول عن الاستقامة إلى ضدها".[4]

وفي هذا قال صلى الله عليه وسلم: "ألاّ و إنَّ في الجسد مضغةً إذا صَلَحت صلح الجسد كله وإذا فَسَدت فسد الجسد كله" أخرجه البخاري (52) و(2051)، ومسلم (1599)، وفساد القلب بمعنى: اتباع الهوى، قال الإمام ابن رجب رحمه الله: " وإنْ كان القلب فاسدًا قد استولى عليه اتباع الهوى وطَلَبَ ما يُحبُهُ ولو كرِهَهُ الله فسدت حركات الجوارح كلها".[5]

وقال النبي صلى الله عليه وسلم: " إنما الأعمال كالوعاء إذا طاب أسفله طاب أعلاه وإذا فسد أسفله فسد أعلاه" أخرجه ابن ماجة (4199)، وأبو يعلى (4/ 1776)، وانظر

صحيح الجامع للألباني (2320)، ومنه قول الله تعالى: " وإذا قيل لهم لا تفسدوا الأرض قالوا إنما نحن مصلحون، ألا إنهم هم المفسدون ولكن لا يشعرون"سورة البقرة، الآية: 11-12.

وأخيرا يمكن تعريف الفساد الإداري في الشريعة الإسلامية:"هو الإخلال بالسلطات الممنوحة بموجب ولاية شرعية عامة بتجاوز حدودها المشروعة قصدا، أو استعمالها بما يتعارض مع مقاصد الشريعة الإسلامية من تلك الولاية وقفا أو مآلا ".[6]

فالفساد الإداري يتعلق بمظاهر الفساد والانحرافات الإدارية، أي تلك المخالفات التي تصدر عن الموظف العام أثناء تأديته لمهام وظيفته في منظومة التشريعات والقوانين[7]، ومن منظور الشريعة الإسلامية.

2-تأثيرات الفساد والإداري في التنمية.

يخلف الفساد الإداري عدة آثار على التنمية الإقتصادية منها[8]:

أ) تخفيض معدلات الإستثمار: تشير الكثير من الدراسات النظرية والتطبيقية إلى أن للفساد الإداري والمالي تأثيرات سلبية على النمو الإقتصادي من خلال خفظه لمعدلات الإستثمار الأجنبي والمحلي، فالمستثمر يتجنب البيئة التي ينتشر فيها الفساد لأنه يضطر على سبيل المثال لدفع الرشاوى المادية والعينية التي تمثل تكاليف إضافية غير مشروعة مما يجعلهم يُحْجمون عن الاستثمار في هذه البيئة.

ب) تشوه بنية الإنفاق الحكومي: إن المشاريع في القطاع العام تهيئ الفرص الثمينة للمسؤول الحكومي في الحصول على الرشوة الضخمة لذا فإن الإدارات العمومية التي يتغلغل فيها الفساد تكون أكثر ميلا إلى توجيه نفقاتها نحو المشروعات التي يسهل جني الرشوة فيها، وبما أن الدولة هي المسؤولة على نفقات البنية التحتية فإن مشاريع هذه الأخيرة غالبا ما تكون فاشلة في الدول التي يكثر فيها الفساد الإداري والمالي.

ت) تفاقم وعجز الميزانية: يعمل الفساد على تفاقم النفقات العامة وذلك من خلال تضخيم فاتورة المشاريع العامة التي تؤخذ كغطاء لتحقيق المصالح الشخصية، وهذا لإيجاد طابع قانوني لهدر المال العام.

ث) سوء توزيع الدخل: يؤدي الفساد الإداري والمالي إلى عدم العدالة في توزيع الدخل وهذا الأثر يتم عبر عدة طرق أهمها سوء استخدام برامج الدعم للسلع والخدمات الموجهة للفقراء وتوجيههما للأغنياء، وكذلك زيادة تكلفة الخدمات الحكومية من التعليم والصحة والسكن...الخ، مما يضخم من حجم هذه الخدمات فينعكس سلبا على الفئات الأكثر احتياجا

لها، فإن توزيع الدخل بهذه الكيفية وغيرها يؤدي إلى تركيز الثروة والمصالح بيد فئة معينة قليلة والحرمان والفقر لفئات كثيرة.

3-أسباب انتشار الفساد في الوظيفة العامة.

ينفرد فقهاء الشريعة الإسلامية باستعمال مصطلح" الولاية العامة" بدلا من مصطلح الوظيفة العامة، والتي عرّفها الإمام الشافعي وابن رجب الحنبلي بأنها:" صلاحية أو استقلال شرعي أسبغه الشارع على كل مكلف من أفراد المسلمين، وأن هذا الاستحقاق أو تلك الصلاحية نابعة من تكليف الشارع للمسلمين بإقامة الدين بما تتضمنه من تدبير المصالح العامة والراجعة إليه، فالوظيفة العمومية في الإسلام هي مصلحة من مصالح المسلمين، باعتبارها خدمة عامة تستهدف إشباع حاجات المواطنين.[9]

أما مفهوم الإدارات العمومية في الاقتصاد الوضعي فقد عرف تطورات عديدة حتى القرن الواحد والعشرين والتي تقوم على أساس نشاط إنساني يستهدف الوصول إلى غايات معيّنة، ولما كانت الكيفية التي يتم بها تنظيم هذا النشاط وتوجيهه والغايات والأهداف المبتغاة من وراء ذلك تختلف من مجتمع إلى آخر طبقا للمفاهيم أو الأفكار التي تسود في كل مجتمع وما يملكه من إمكانيات.[10]ومن أسباب تنامي الفساد في هذه الوظيفة العامة[11]:

- انفراد الجهاز الحكومي بخدمات لا تُقدَّم في سواه من قطاعات المجتمع.
- تنامي الخبرة للعاملين في الجهاز الحكومي.
- ضمان الاستمرارية الوظيفية في الجهاز الحكومي.
- افتقار التنسيق بين الأجهزة الحكومية.

ثانيا: صور الفساد الإداري في الوظيفة العامة.

1-عدم احترام أوقات العمل:

إن العمل في الوظيفة العامة محدد بوقت ومدة معينة وبأجرة معلومة مسبقا يرضى بها الموظف العام لشغل هذا المنصب كما يتعهد من خلال قبوله لهذه الوظيفة بالمحافظة على أوقات العمل لكن ما نجده في كثير من الإدارات العمومية اليوم هو مخالفة الشروط فنجد مثلا :

- تأخر موظفي الإدارات العامة في الالتحاق بعملهم وينصرفون قبل انتهاء مدة العمل الصباحية أو المسائية بحوالي نصف ساعة أو أكثر في وقت لم يقوموا بإكمال مهامهم ولا حتى بإذن رئيس المصلحة.

- كثرة التغيب عن العمل بالانقطاع عن العمل لمدة معينة بدون عذر وسواء كان هذا الغياب يسمح به القانون أو لا يسمح به، فهو يؤدي بذلك إلى انخفاض مردودية العامل وتدني مهاراته ومعلوماته.

- نجد بعض الموظفين جمع عمله في الإدارة العامة مع عمل إضافي في القطاع الخاص أو المهن الحرة، فتراه يتنقل بين الوظيفة والأخرى مما ينتج عنه تضييع مصالح الناس.[12]

2-عدم الالتزام بأوامر الرؤساء:

طاعة الرؤساء هي الركيزة الأساسية في العمل الإداري فلها أثر بالغ في نجاح عملية التنظيم ويقصد بالطاعة هنا امتثال المرؤوس للأوامر التي تصدر من السلطة الإدارية الرئاسية في شكل تعليمات أو منشورات أو قرارات إدارية متعلقة بأداء الواجبات[13]، فقد أمر النبي صلى الله عليه وسلم بطاعة ولي الأمر ومعلوم أن ولي الأمر هو السلطان ومن ينوبون عنه فمن بين هؤلاء رئيس المصلحة والمدير في الإدارات العمومية، فإن عدم الالتزام بالأوامر يحول بين تنفيذ الخطط وتحقيق الأهداف و يصبح العمل فوضى وتفسد الأمور.

أما إذا أمر رئيس العمل بمعصية فلا يلتزم بهذا الأمر لقوله صلى الله عليه وسلم : ‹‹....فإن أمر بمعصية فلا سمع ولا طاعة››. أخرجه البخاري (7144) و مسلم (1839).

3-إفشاء أسرار العمل:

يعد حفظ الأسرار من المسلمات به في الوظائف العامة، ولا يوجد قانون خاص بدولة معينة إلا نص عليه صراحة لذا يلزم الموظف العام عدم إفشاء أسرار وظيفته، فمن خلال مسيرته في السلك الوظيفي يكون على إطلاع بمعلومات خاصة يُخشَى أن تمر إلى الغير لما في ذلك من ضرر على المؤسسة العامة فإذا كانت المعلومات بهذه الدرجة من الخطورة فعلى الموظف العام أن لا يوصلها إلى الغير خاصة من يستعملها لتحقيق المصلحة الخاصة على حساب المصلحة العامة أو يستعملها للتحايل على القانون العام.[14]

4-استغلال النفوذ :

استغلال النفوذ هو: الانتفاع بأخذ غلة شيء و فائدته بغير حق و ذلك باستخدام القوة و السلطان.

أما في الشرع هو: استخدام الفرد أو الجماعة نفوذهم وجاههم المالي أو السياسي أو الاجتماعي أو غير ذلك لارتكاب أعمال مخالفة لمقاصد الشريعة.[15]

ولاشك أن استغلال النفوذ في الإدارات العامة هو أكل أموال الناس بالباطل بالاستيلاء على أموال الدولة وممتلكاتها، والله تعالى يقول: « يا أيها الذين أمنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل » سورة النساء الأية: 29.

5-ظاهرة الرشوة في الإدارات العمومية:

الراشي من يعطي الذي يعينه على الباطل، والمرتشي الآخذ و الرائش الذي يسعى بينهما وأما ما يعطى توصلا إلى أخذ حق أو دفع ظلم فغير داخل فيه فقد روي أن ابن مسعود أخذ في أرض الحبشة في شيء فأعطى دينارين حتى خلي سبيله.[16]

فالضابط في إعطاء الرشوة المحرمة لإحقاق باطل أو إبطال حق حتى و إن سماها بغير اسمها كالهدية وغيرها لهذا قال العلماء: إن من أهدى هدية لولي أمر ليفعل معه ما لا يجوز كان حراما على المهدي و المهدى إليه.[17]

والرشوة محرمة بنص القرآن والسنة فقد قال تعالى: « ولا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل و تدلوا بها إلى الحكام، لتأكلوا فريقا من أموال الناس بالإثم و أنتم تعلمون» سورة البقرة الآية :188، وعن عبد الله بن عمر رضي الله عنهما قال: لعن رسول الله صلى الله عليه وسلم الراشي والمرتشي. أخرجه أبو داود (3580)، والترميذي (1337) وقال: حديث حسن صحيح.

6-هدايا عمال الإدارات العمومية:

اعتبرت الشريعة الإسلامية هدايا العمال من المحرمات التي يتوصل بها إلى المصالح الشخصية فإن أصحاب الهدايا يتوددون لذوي المناصب والوظائف ببذل هدايا من أجل الحصول على ما لا حق لهم فيه أو لنيل حقوقهم منهم، وهذا لولا مناصبهم ما ظفروا بشيء من هذه الهدايا.

كل ما يقدم للعامل أو الموظف من أوجه المنافع كالخدمات و التسهيلات والتخفيضات والمحاباة ونحوها حكمها حكم هدايا الموظفين حلاً و حرمةً منعاً و إباحةً، وقد نص جماعة من الفقهاء على منع الموظف من قبول ما يقدم له من المنافع ذات الثمن و الضيافة والاستعارة ونحو ذلك التي يكون العمل والوظيفة سببا في تقديمها، ومما يندرج في هذا ما ذكره بعض أهل العلم من أن محاباة الولاة في المعاملة من المبايعة والمؤاجرة والمضاربة والمساقاة والمزارعة و نحو ذلك هو من نوع الهدية، فبناء على هذا الضابط فإن كل الخدمات والتسهيلات التي تقدم لموظفي القطاع العام كموظفي الدولة بجميع قطاعاتها وعلى اختلاف مسمياتها ومراتبها، وكذلك الهدايا المقدمة لموظفي القطاع الخاص كموظفي الشركات والمؤسسات على إختلافها لها حكم الهدايا في الحل

الحرمة، ومما يندرج في هذا الضابط أيضا ما يقدم لموظفي القطاع العام أو الخاص من دورات تدريبية مجانية أو تخفيضات على منتجات معينة وهذا يكثر في القطاع الصحي حيث تقدم شركات الأدوية للأطباء و الصيادلة و غيرهم من موظفي القطاع الصحي.[18]

وثبت عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه قال:"هدايا العمال غلول" أخرجه أحمد (425/5)، فإذا كانت "الهدية تأتي للعامل بسبب عمله، وما أُعطى بسبب عمله فيجب دفعه إلى الإمام، قليلا كان أو كثيرا وعدم دفعه للإمام وكتمانه عمه خيانة يعاقب عليها يوم القيامة، وما كان يعاقب عليه فلا يجوز له أخذه، لا سيما و أن الإمام لم يطلب منه أخذ الهدايا من الناس".[19]

كما أن الهدايا المقدمة إلى العمال في الإدارات العمومية من الأسباب التي تؤدي إلى تعطيل مصالح الناس و ظلمهم لأن الموظف بهذا يعمل لنفسه لا لبلده و أمته و يسعى إلى ملئ خزانته بالمال على حساب مصالح الناس.[20]

7-الإختلاس من الأموال العامة:

الاختلاس في اللغة: هو أخذ الشيء مخادعه عن غفلة صاحبه[21]، و في الشرع: أخذ الشيء بحضرة صاحبه جهرا مع الهرب به سواء جاء المختلس جهارا أو سرا.[22]

كما يعرف اختلاس الأموال العامة على أنه: "تصرف من شخص تولى ولاية يكون المال تحته فيختلس منه بما يقدر عليه، و قد يطالب بمزانيات لا تحتاجها دائرته ولكن لتصل إلى حسابه في النهاية إما بأعمال وهمية غير صحيحة أو صحيحة ولكن لا تبلغ عشر الأموال المرصودة ".[23]

الاختلاس محرم سواء من المال العام أو الخاص و تتضاعف عقوبته أكثر إذا كان من المال العام لأن المال العام يعود نفعه على عامة الناس فبالاختلاس منه يكون قد ظلم هؤلاء جميعا لذا قال عليه الصلاة والسلام: "من استعملناه منكم على عمل فكتمنا مِخيطا فما فوقه كان غلولا يأتي به يوم القيامة"مسلم (1833).

8-تزوير المحررات في الإدارة العمومية:

أما تزوير المحررات والمستندات فهو نوع من أنواع الغش ويقصد به: تحسين الشيء و وصفه بخلاف صفته حتى يخيل إلى من سمعه أو رآه بخلاف ما هو به، فهو تمويه بما يوهم أنه حق.[24]

و الغش في المستندات: هو تغيير الحقيقة بقصد الغش بإحدى الطرق المقررة بالقانون في محرر يحميه القانون.[25]

يعد تزوير المستندات من الجرائم التي حرمتها الشريعة فهو غش ومكر وخداع وكذب، فبهذا نهدر الثقة التي تتضمنها مستندات الإدارة العمومية، مما يؤدي إلى الاخلال بالمعاملات التي تتضمن هذه المستندات و يرفضها الناس لذلك، فتتعثر أعمالهم و تضطرب حياتهم الاقتصادية والاجتماعية.[26]

ثالثا: دور الإدارة الإسلامية في ترسيخ آليات الحوكمة في الوظيفة العامة.

1-مفهوم الإدارة الإسلامية:

الإدارة الإسلامية هي: علم وفن وعقيدة، فهي علم يحوي مجموعة من المبادئ والنظريات التي تمثل في مضمونها حقائق جوهرية وأساسية يمكن الاعتماد عليها، وهي فن لكونها تعتمد على موهبة الشخص وقدرته على استخدام الطريقة المثلى التي يتم فيها إخضاع هذه المبادئ والنظريات للوصول الى أفضل النتائج، وهي عقيدة لأن تلك المبادئ والقواعد والقوانين التي تعتمد عليها مستندة إلى القران الكريم والسنة النبوية الشريفة وأن تلك الموهبة والقدرة على استخدام هذه المبادئ والقوانين تضع نصب أعينها مخافة الله سبحانه وتعالى والحرص على اجتناب نواهيه وإتباع أوامره للوصول إلى النتائج التي ترضي الله ورسوله والمؤمنين.[27]

2-الحوكمة في الوظيفة العامة:

يعد مصطلح الحوكمة هو الترجمة المختصرة التي راجت للمصطلح " **CORPORATE GOVERNANCE**" ، أما الترجمة العلمية لهذا المصطلح والتي اتفق عليها فهي: "أسلوب ممارسة سلطات الإدارة الرشيدة ".

وقد تعددت التعريفات المقدمة لهذا المصطلح بحيث يدل كل مصطلح عن وجهة النظر التي يتبناها مقدم هذا التعريف، فتعرف مؤسسة التمويل الدولية IFC الحوكمة بأنها:" النظام الذي يتم من خلاله إدارة الشركات والتحكم في أعمالها ".[28]

أما في الوظيفة العامة فيرتبط مفهوم الحوكمة بشكل أساسي بسلوك الفئات المختلفة ذات الصلة بالمؤسسات العامة لذا فهناك مجموعة من الخصائص التي يجب أن تتوافر في هذه السلوكيات حتى يتحقق الغرض من وراء تطبيق هذا المفهوم. حيث تشكل هذه الخصائص المبادئ الأساسية لحوكمة الوظيفة العامة، نذكر أهمها فيما يلي[29]:

أ) الشفافية (Transparency): أي تقديم صورة واضحة وحقيقية عن كل مايحدث بما يضمن تحقيق الثقة والنزاهة والموضوعية في إجراءات إدارة الوظيفة العامة كما تضمن الإفصاح

السليم وفي الوقت المناسب عن الموضوعات المهمة وأن تكون المعلومات صحيحة وواضحة وكاملة إلى كل الأطراف ذات المصلحة.

ب) المسؤولية (Responsibility): ويقصد بها توفير هيكل تنظيمي واضح يحدد نقاط السلطة والمسؤولية ومحاسبة المسؤولين ومتخذي القرارات عن مسؤوليتهم.

ت) المساءلة (Accountability): وهي قاعدة تقضي بمحاسبة متخذي القرارات في الوظيفة العامة أو الذين ينفذون الأعمال عن نتائج قراراتهم وأعمالهم تجاه الوظيفة العامة وإيجاد آلية لتحقيقها.

ث) الوضوح (Clarity): ويقصد به أن تتسم القوائم والتقارير المالية بالوضوح والشفافية والعدالة في إعدادها، ولتحقيق ذلك على الإدارة وعن طريق لجنة التدقيق أن تتحرى الفهم العام للقوائم المالية.

ج) الاستقلالية (Independence): وهي الآلية التي تقلل أو تلغي تضارب المصالح، حيث تبدأ هذه الآلية من تشكيل المجالس وتعيين اللجان إلى تعيين مراجع خارجي مستقل وكفء ومؤهل يقوم بممارسة عمله بما تقتضيه العناية والأصول المهنية ليقدم تأكيده أو مصادقته بأن القوائم المالية تمثل بصدق حقيقة المركز المالي وأداء الوظبفة العامة.

ح) العدالة (la justice): بمعنى ضمان معاملة متساوية.

3- علاقة الإدارة الإسلامية بمبادئ الحوكمة:

جاءت الأنظمة والتشريعات بحوكمة الوظيفة العامة من أجل تنظيم وترتيب أمورها، ويعد حفظ الحقوق من أهداف الحوكمة الأساسية، ومما هو معلوم أن الدين الإسلامي يدعم كل ما هو وسيلة إلى الخير شرط ألا تخالف الشرع فإن الغايات لا تبرر الوسائل.

وإجمالا فإن المعنى العام للحوكمة يتفق مع ما جاءت به الشريعة الإسلامية في حفاظها على المقاصد، فالمال يعد أحد المقاصد الخمس التي يجب حفظها وحمايتها بكل الطرق والسبل المشروعة، كما أننا لسنا في حاجة إلى التأكيد على موقف الإسلام من قيم العدالة والصدق والأمانة والحث عليهما بشكل عام.

وتعد العدالة من أهم الأسس التي تقوم العقود الشرعية عليها وذلك في آيات عديدة في القرآن الكريم منها قول الله عز وجل: "يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُواْ كُونُواْ قَوَّامِينَ بِالْقِسْطِ شُهَدَاء لِلّهِ" النساء: 135، وقوله تعالى: "وَإِذَا قُلْتُمْ فَاعْدِلُواْ" الأنعام: 152.

ومن منظور الإدارة الإسلامية فإن تحديد المسؤولية بدقة أمر مهم وقد حددتها الشريعة بشكل دقيق ويساند ذلك عند الفرد المسلم الدافع الديني لأن أيّ مسؤولية يتحملها المسلم بناء على تعاقد مع غيره لا يكون مسؤولا فقط أمام من تعاقد معه إنما هو مسؤول أولاً أمام الله عزّ وجل الذي أمر بالوفاء بالعقود.

وأما المساءلة فقد وضعت الادارة الإسلامية في تنظيمها لعقود المعاملات أُسُسًا لمحاسبة كل طرف على مدى التزامه بأداء ما عليه من واجبات في العقد وقررت عقوبات حاسمة لمن يخلّ بها والأمر لا يقتصر على الجزاء الشرعي أو الإداري أو القضائي بل يستشعر المسلم الجزاء من الله عز وجل خاصة في الحالات التي يتمكّن فيها الإنسان من الإفلات من رقابة البشر والعقوبات الإدارية.

أما الشفافية فتعني الصدق والأمانة والدقة والشمول للمعلومات التي تُقدَّم عن أعمال الوظيفة العامة للأطراف الذين لا تمكنهم ظروفهم من الإشراف المباشر على أعمال الشركة التي لهم فيها مصالح للتعرف إلى مدى أمانة وكفاءة الإدارة في إدارة أموالهم والمحافظة على حقوقهم وتمكينهم من اتخاذ القرارات السليمة في علاقاتهم بالوظيفة العامة.

ولسنا في حاجة إلى التأكيد على موقف الإسلام من قيم الصدق والأمانة والحث عليهما بشكل عام، إضافة إلى موقفه من الكذب وشهادة الزور فهي من الكبائر.[30]

رابعا: وظائف الإدارة الإسلامية ودورها في دعم الحوكمة للحد من الفساد الإداري في الوظيفة العامة.

يعتبر التنظيم والرقابة والقيادة من أهم وظائف الإدارة في الإسلام لمالهم من دور بالغ في ترشيد أعمال الموظف العام والحد من الفساد الإداري بجميع صوره، فهذا القرآن الكريم هو أصح الكتب لأنه كلام الله تعالى فيه من والأوامر والنواهي ما ينظم الموظف بها نفسه وغيره الذين تحت قيادته، والسنة النبوية زاخرة بأفعال النبي صلى الله عليه وسلم وأقواله فهو يعتبر أول قائد في الإسلام كما أن الآثار الواردة عن الصحابة وغيرهم من القادة المسلمين فيها الحِكم والعِبر التي يستفيد منها الموظف العام في تقويم نفسه وغيره وتسخيرها لطاعة الله.

1 – التنظيم في الإدارة الإسلامية ودوره في الحد من الفساد الإداري في الوظيفة العامة:

لقد عرَف المسلمون مبادئ التنظيم واستخدموها في تنظيماتِهم الإدارية، وبهذا سبقوا رواد الإدارة الحديثة ولو حاولنا استعراضَ مبادئ التنظيم في الإدارة الإسلامية، لتَبَيَّن أنَّها قد اشتملتْ على معظم مبادئ الإدارة الحديثة، وفيما يلي أهم مبادئ التنظيم في الإدارة الإسلامية[31]:

- **مبدأ تقسيم العمل**: قد ورد مبدأ تقسيم العمل في القرآن الكريم؛ قال تعالى:"قَالَ اجْعَلْنِي عَلَى خَزَائِنِ الْأَرْضِ إِنِّي حَفِيظٌ عَلِيمٌ " يوسف: 55، وهذا التخصص عرضه يوسف - عليه السَّلام - على عزيز مصر بعد أن كسب ثقته وهو المنصب الذي تم ترشيحُ يوسف - عليه السَّلام - له من قِبَل عزيز مصر والذي يوازي في الوقت الحاضر وزيرَ المالية والتموين، ويشتمل هذا المنصب أو هذه الوظيفة على التخطيط والتخزين والتوزيع والإحصائيات والأرقام وما يتطلبه هذا المنصب من مهارات وقدرات كالحفظ والعلم، وقد اهتم الرسول - عليه الصلاة والسَّلام - ومن أتى بعده بالتخصص، فكان هناك المتخصصون في شؤون القضاء وشؤون الوُلاة والعمال والمدرسون والكتاب ورجال الحسبة والمترجمون وغيرهم في التخصُّصات المختلفة التي أتقنها المسلمون في عهد الرَّسول والخلفاء الراشدين وفي الدول والأمصار الإسلامية من بعدهم.

- **السلطة والمسؤولية:** تعرف السلطة على أنَّها "القدرة أو الحق في اتِّخاذ القرار وإصدار الأوامر"، فالتنظيم الإداري يتطلب سلطةً عُليا تتدرج السلطة فيها من أعلى إلى أسفل، والسُّلطة في التنظيم الإسلامي لا تعني التسلط والاستبداد أو تَجاوز حدود الله وشرعه فقد قال سبحانه وتعالى: " تِلْكَ حُدُودُ اللَّهِ فَلَا تَعْتَدُوهَا وَمَنْ يَتَعَدَّ حُدُودَ اللَّهِ فَأُولَئِكَ هُمُ الظَّالِمُونَ" البقرة:229، وعلى الحاكم أو الرئيس أن يَحكم بما أمر الله وبمسؤولية حفظ كرامة المرؤوس، واضعًا في اعتباره الحقَّ والعدل ومخافة الله، فالإسلامُ حَذَّر من الظلم ومن الاستبداد والتسلط.

- **التدرج الرئاسي (الهرمي) للسلطة:** ويعني ذلك تدرجًا للمناصب والصَّلاحيات من الأعلى إلى الأسفل على شكل سلسلة المراتب الإدارية، وقد عرف الإسلام التدرج الرئاسي وورد في الكثير من الآيات القرآنية منها قوله تعالى:"وَهُوَ الَّذِي جَعَلَكُمْ خَلَائِفَ الْأَرْضِ وَرَفَعَ بَعْضَكُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِيَبْلُوَكُمْ فِي مَا آتَاكُمْ" الأنعام: 165، وكذلك قوله تعال: " وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِيَتَّخِذَ بَعْضُهُمْ بَعْضًا سُخْرِيًّا" الزخرف: 32، وفي آية أخرى: "يَرْفَعِ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ دَرَجَاتٍ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ" المجادلة: 11.
ولا شك أن هذا التدرج في التنظيم الإداري الإسلامي لا يعني أن يكونَ هناك تَمَيُّز طبقي لأنه يتنافى مع المبادئ الإسلامية القائمة على مبدأ المساواة والعدل وأنَّ أكرم الناس عند الله أورعُهم وأتقاهم، ولقد بيَّن الإسلامُ أنَّ هذا التفاوت بين البشر في مجال الأعمال طبقًا لتفاوتهم في العلم والمعرفة.

- **تفويض السلطة:** تفويض السلطة؛ يعني: إعطاء أو منح السُّلطة من شخصٍ لآخر وإعطاءَه الحق في التصرف واتِّخاذ القرارات في نطاق محدد وبالقدر اللازم لإنجاز مهام معينة؛

بحيث يعهد الرئيس الإداري ببعض اختصاصاته إلى مساعديه ووكلائه الذين يثق بهم، فالقائد بَشَر مَحدود القدرات، ولا يستطيع أن يقوم بكل الأعمال المسندة إليه لهذا ينبغي تَخفيف العبء عليه من خلال تفويضه الصلاحيات لمرؤوسيه، وفي التراث الإسلامي نجد الماوردي قد تَحدث عن تفويض السلطة في كتابه "الأحكام السلطانية" وقد أفاد بجواز ذلك في الإمامة مُستشهدًا بالآية الكريمة :﴿ وَاجْعَلْ لِي وَزِيرًا مِنْ أَهْلِي ، هَارُونَ أَخِي ، اشْدُدْ بِهِ أَزْرِي ، وَأَشْرِكْهُ فِي أَمْرِي ﴾ طه: 29 – 32.

إن صلاح الموظف العالم وتقواه وأمانته يبعث في نفسه الرقابة الذاتية لله تعالى التي تؤدي إلى صيانة الأموال العامة، وحمايتها من الضياع ثم إن اختيار العالم الأمين المخلص الورع لا يكفي الاعتماد على أمانته الظاهرة المعروفة قبل تولي العمل أو الوظيفة، بل ينبغي متابعته والتأكد من هذه الأمانة بعد توليته الوظيفة، فإذا ما ظهرت أمانته حينئذٍ بقي في عمله، وأما إذا ظهرت خيانته فإنه يعزل ويحاسب.

2- القيادة في الإدارة الإسلامية ودورها في الحد من الفساد الإداري في الوظيفة العامة:

لقد كان القرآنُ الكريم الموجه الأولَ لقائد الأمة الإسلامية مُحمد - عليه الصَّلاة والسَّلام - فهو القُدوة الحسنة في القيادة وفن التعامل، والقرآن يزخَر بالآيات الكثيرة التي توجه الرسول في مختلف أمور الحياة قال تعالى: " لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ لِمَنْ كَانَ يَرْجُو اللَّهَ وَالْيَوْمَ الْآخِرَ وَذَكَرَ اللَّهَ كَثِيرًا" الأحزاب: 21،ومن التوجيهات الإلهية للرسول عليه الصَّلاة والسَّلام قول الله تعالى:فَبِمَا رَحْمَةٍ مِنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ" آل عمران: 159.ويُمكن استخلاص التوجيهات القيادية للرسول - عليه الصَّلاة والسَّلام - من هذه الآية الكريمة بما يلي[32]:

- اللين الذي تَمتَّع به الرسولُ - عليه الصَّلاة والسَّلام - وذلك من رحمة الله تعالى - للأمة.
- عدم الفظاظة والشدة والغلظة حَبَّبَ الرسول إلى الصحابة، فالتفُّوا حوله.
- الأمر بالعفو عن صحابته.
- الأمر بالاستغفار والدعاء لهم.
- الأمر بالتشاور في جميع الأمور.
- الأمر بالتوكل على الله بعد العزم.

وفي القرآن الكريم الكثيرُ من الآيات التي تُوجِّه الرسولَ كقائدٍ لهذه الأُمَّة وتدفعه إلى حُسْنِ التعامُل ومن هذه الآيات قوله تعالى: " ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحِكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ "النحل: 125.

وتؤكد الأحاديثُ النبوية على ضرورةِ القيادة لقَولِ رَسول الله - عليه الصَّلاة والسَّلام -: "لا يحل لثلاثة أن يكونوا بفلاة من الأرض إلاَّ أمَّروا عليهم أحدهم" أخرجه أحمد (6647).

إن معيار اختيار العاملين لتولي شؤون المسلمين في النظام الإسلامي يقوم على أساس العدالة، والأمانة والعلم والكفاءة ولهذا الأساس أثر مهم في عملية الإصلاح الإداري والحد من ظاهرة الفساد.

ولقد كانت قيادةُ الرسول - صلَّى الله عليه وسلَّم - في تعيين الوُلاة في غايةِ الدِّقَّة؛ حيث يَختارهم من الأشخاص الذين يتمتَّعون بالخُلق القويم وسَعة العلم، وعلى درجة من الكفاءة والجدارة؛ لهذا نجد أنَّ اختيارَ القادة في فجر الإسلام كان يقوم على الاستقامة والقدرة والنزاهة فالقائد إذا توفرت فيه هذه الصفات يلعب دورا مهما في الحد من مظاهر الفساد في الوظيفة العامة فينهى نفسه أولا ثم غيره بموجب الصلاحيات المتاحة له.

وقد كان الرسول - عليه الصَّلاة والسَّلام - نِعْمَ القائدُ والقدوة للجماعة الإسلامية، التي آمنتْ برسالته، وتَمسَّكت بدعوته، وضَحَّت بأنفسها وأموالها في سبيل نشر دعوته، ومن توجيهات الرسول - عليه الصَّلاة والسَّلام - في مجال القيادة للأُمَّة الإسلامية المتعددة قولُه:"كلكم راعٍ، وكلكم مسؤول عن رعيته"، أخرجه البخاري(893)، ومسلم(1829) وقوله:"من أطاعني فقد أطاع الله ومن يعصني فقد عصى الله ومن يطع الأمير فقد أطاعني ومن يعص الأمير فقد عصاني". أخرجه مسلم (1835)

3- الرقابة في الإدارة الإسلامية ودورها في الحد من الفساد الإداري في الوظيفة العامة:

في الإدارة الإسلامية يمكن التمييز بين ثلاثة أنواع من الرقابة، وهي[33]:

- **الرقابة الربانية**: ويطلق عليها بعض الكتَّاب "الرقابة العلوية"، وهي رقابة الله - عزَّ وجل - لعباده ومخلوقاته، فالله - سبحانه وتعالى - رقيبٌ على جميعِ الخلق، يَعلم سِرَّهم وعلانِيَتهم، ظاهرهم وباطنهم، وما تُخفيه صدورهم من خيرٍ أو شر، فالإنسانُ المؤمن كلما زاد إيمانُه بالله - عزَّ وجل - زاد إيمانه بأهميةِ رقابة الله - سبحانه وتعالى - مِمَّا يَدفعه إلى مَخافة الله؛ طمعًا في ثوابه، وخوفًا من عقابه؛ يقول تعالى: " وَكَانَ اللَّهُ عَلَى كُلِّ شَيْءٍ رَقِيبًا" الأحزاب:

52، ويقول في آية أخرى: " يَعْلَمُ خَائِنَةَ الْأَعْيُنِ وَمَا تُخْفِي الصُّدُورُ " غافر: 19، ويقول عزَّ وجل: " وَقُلِ اعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَى عَالِمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنَبِّئُكُمْ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ " التوبة: 105، لهذا فالرقابة الربانيَّة هي أساسُ الرقابة في الإدارة الإسلامية، وهي رقابة أزليَّة ودائمة، مصدرها الله - سبحانه وتعالى - عكس الرقابة الوضعية التي هي من صُنع البشر وترتبط بمدى إيمان الإنسان المسلم بالله - عزَّ وجل - وقدرته، وإذا رجعنا إلى السُّنة النبوية نَجدها أيضًا زاخرةً بالأحاديث، التي تؤكِّد على الرقابة الربانية أو العلوية، منها قول الرسول - عليه الصَّلاة والسَّلام -: "الإحسان أن تعبدَ الله كأنَّك تراه، فإن لم تكن تراه، فإنه يراك"أخرجه مسلم (8)، وقوله:" لا تزول قدما ابن آدمَ يومَ القيامة من عند ربه حتى يُسْأَل عن خمس: عن عمره فيمَ أفناه؟ وعن شبابه فيمَ أبلاه؟ وعن ماله من أين اكتسبه؟ وفيم أنفقه؟ وماذا عمل فيما علم" الترمذي(2416).

- **الرقابة الرئاسية**: هذا النوع من الرقابة حسب التدرُّج الرئاسي، قال تعالى:" وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِيَتَّخِذَ بَعْضُهُمْ بَعْضًا سُخْرِيًّا " الزخرف: 32.

وقد كان - عليه الصَّلاة والسَّلام - يراقب ولاته وعمَّاله، رَغم أنَّ صحابته من المشهود لهم بالرقابة الذاتية فهم يخافون الله في السرِّ والعلانية إلاَّ أن الإنسان مخلوق ضعيف ليس معصومًا من الخطأ.

أمَّا الخليفة عمر بن الخطاب فيتجلى أسلوبه الرقابي الرئاسي في مُحاسبة الوُلاة والعُمَّال عند انتهاء عملهم أو خدماتِهم واتباع أسلوب التفتيش وتقصي الحقائق في بعض القضايا والزيارات التفقدية للشام للتعرُّف على أحوال ولاتها وتنظيم أموالها بعد طاعون عمواس الذي فتك بالمسلمين، ومُقابلة الولاة والعمال في مَوسمِ الحج؛ حيث أمر عمرُ ولاتَه وعماله أن يلتقوا به في مؤتمر سنوي في مَوسم الحج؛ للمُحاسبة وتدارُس الأمور.

وقد اتَّبع الخليفةُ عثمان بن عفان أسلوبَ عمر بن الخطاب، من حيث إرسال مَن يتقصَّى الحقائقَ، والاهتمام بالزيارات الميدانية للتفتيش، والاستفادة من مَوسم الحجِّ الذي يُعَدُّ بِمَثابة مؤتمر سنوي، كما كان الخليفة علي بن أبي طالب يقوم بما يشبه ذلك، وقد مَرَّ بنا خطابه المشهور للأشتر النخعي حين ولاَّه على مصر.

- **الرقابة الذاتية**: ويعرفها عبد الرحمن الضحيان بأنَّها: "رقابة الموظف على نفسه مؤمنًا ومستشعرًا رقابة الله تعالى وأنَّ ما يقوله وما يعمله مسجَّلٌ له أو عليه لذا فهو يُراجِع أقوالَه وأعماله، ويزنُها بميزان الشرع الإسلامي".

والرقابة الذاتية من الصِّفات الفريدة التي تتميز بها الإدارة الإسلامية، ويُرجع فهد السلطان هذه الصفةَ التي تتميز بها الإدارة الإسلامية إلى مبدأ عظيمٍ يشمل الأعمال الإدارية وغيرها من الأعمال الفردية والجماعية، وهذا المبدأ هو أنَّ وجود الإنسان في هذه الحياة أساسًا لعبادة الله - عزَّ وجل - ومن ثَمَّ فإن كلَّ أعماله وأفعاله - بما فيها الأعمال الإدارية - عبارة عن ابتلاء من الله - عزَّ وجل - لِمَعرفة مدى طاعته لأوامره واجتنابه لنواهيه، ومِنْ ثَمَّ محاسبته على أعماله من قِبل خالقه خَالِقِ هذا الكون.

والقرآن الكريم يزخَر بالآيات التي تُؤَكِّد على إحاطة الله - عزَّ وجل - بكل أعمال وأفعال المخلوق؛ قال تعالى: " إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَلَيْكُمْ رَقِيبًا " النساء: 1، وقوله تعالى: " وَكَانَ اللَّهُ بِمَا يَعْمَلُونَ مُحِيطًا " النساء: 108، وقوله:"وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ " آل عمران: 156.

والرقابة الذاتية هي رقابةُ الموظف لنفسه في سِرِّه وعَلانيته، يَحدوه في ذلك مَخافة الله في أعماله، والله - تعالى - لا يَعزُب عن علمه شيء، بل يعلم السرَّ وما خفي في الصدور، وأنَّ الموظفَ إذا آمن بقدرة الله عليه، وبأنه يُراقبه في أعماله ويُحاسبه عليها، هانتْ عليه وصغرت أمامه جميعُ أنواع الرقابة الأخرى وعمل على إصلاح نفسه وغيره واجتنب الفساد بجميع صوره.

ولقد عمل الرسولُ صلَّى الله عليه وسلَّم على ترسيخِ الرقابة الذاتية في نفوس المسلمين وتربِّي أصحابُه على توجيهاتِه وتَعليماته، ومن التوجيهات في هذا الشأن قوله - عليه الصَّلاة والسَّلام - لابن عباس - رضي الله عنهما -: يا غلام، إنِّي أعلمك كلمات: احفظ الله، يَحفظك، احفظ الله، تَجده تُجاهَك، إذا سألتَ، فاسألِ الله، وإذا استعنت، فاستعن بالله، واعلم أنَّ الأمةَ لو اجتمعت على أن ينفعوك بشيء، لم ينفعوك إلاَّ بشيء قد كتبه الله لك، وإن اجتمعوا على أنْ يَضروك بشيء، لَم يضروك إلاَّ بشيء قد كتبه الله عليك، رُفعت الأقلام وجفَّت الصُّحف. أخرجه أحمد في المسند (2669)، والترمذي(2516).

خاتمة:

اعتبرت الحوكمة في الآونة الأخيرة حلا وقائيا من مظاهر الفساد الإداري لذا لقيت اهتماما كبيرا من قبل المهتمين بهذا المجال لما تجمعه من مبادئ عادلة في عملية التسيير الإداري، فكانت الحل المنسب للتخلص من الآثار السلبية للفساد الإداري، من جهة أخرى تعتبر الإدارة الإسلامية من أحد الأساليب الناجحة التي تساعد في ترسيخ مبادئ الحوكمة في الوظيفة العامة لما ترتكز عليه من تنظيم محكم ورقابة إلاهية وذاتية والقيادة المتميزة، لذا كانت الإشكالية المطروحة في هذا البحث حول كيفية مساهمة وظائف الإدارة الإسلامية في ترسيخ مبادئ الحوكمة للحد من

مظاهر الفساد الإداري في الوظيفة العامة؟ ومن خلال سعينا للإجابة على هذه الإشكالية توصلنا إلى النتائج التالية:

– يعتبر الفساد الإداري في الوظيفة العامة من أخطر أنواع الفساد لما له من آثار سلبية حيث أنه يعرقل دخول المستثمر الأجنبي، ويشوه بنية الإنفاق الحكومي بتضخيم النفقات العامة وغيرها من الآثار غير المرغوب فيها.

– الفساد الإداري له عدة صور وأكثرها انتشارا ظاهرة الرشوة وهدايا العمال في الوظيفة العامة التي يتوسل بها إلى كسب ميل الموظف العام لتحقيق المصالح الشخصية بالإضافة إلى تزوير المستندات الذي يعتبر من قلب الحقائق الإدارية التي تؤدي إل زعزعة الثقة بقرارات الوظيفة العامة.

– إن الإدارة الإسلامية تمارس نشاطات مباحة بوسائل مشروعة من أجل الوصول إلى أهدافها، فالغاية لا تبرر الوسيلة في أي حال من الأحوال ولابد لهما معا- الوسيلة والغاية- أن يكونا مقبولين شرعا، كما أن القواعد والقوانين التي تعتمد عليها مستندة إلى القران الكريم والسنة النبوية الشريفة، وأن تلك الموهبة والقدرة على استخدام هذه المبادئ والقوانين تضع نصب أعينها مخافة الله سبحانه وتعالى والحرص على اجتناب نواهيه وإتباع أوامره.

– التنظيم في الإدارة الإسلامية هو وظيفة إدارية تَهدف إلى تحقيق أغراضٍ شرعية، وتعمل على تنسيق النشاطات والجهود، وتَحديد العلاقة بين أعضاء المنظمة في إطارِ ما ورد في القرآن الكريم، وما جاءت به السنة النبوية المطهرة فيعمل بمختلف مبادئه من تحمل المسؤولية وغيرها و على ترسيخ مبدأ الشفافية الذي له دور كبير في الحد من الفساد الإداري خاصة استغلال النفوذ في الوظيفة العامة.

– القائد المسلم ينطلق من مبادئ الإسلام الراسخة ومن العقيدة التي يؤمن بها، مُعتمدًا على مبدأ الشورى مع أتباعه في اتخاذ القرارات يحدوه في ذلك مَرضاة الله ورسوله، هذا بدوره يمهد في تطبيق مبادئ الحوكمة التي تنبني على ضرورة احترام الرأي الآخر، والتحاور مع باقي الموظفين بكل موضوعية وعدل وتَجرد.

– الرقابة في الإدارة الإسلامية هي تلك الرقابة الشاملة، سواء كانت علوية أم ذاتية أم إدارية (رئاسية)، والتي تَسعى إلى التأكُّد من أنَّ الأهدافَ المرسومة والأعمال المراد تنفيذُها قد تَمَّت فعلاً وفقًا للمعايير والضوابط الشرعية الإسلامية، مما يجعل مبدأ المساءلة في الوظيفة العامة جديرا بالتطبيق بحيث يلقى قبولا عند الموظفين مما يجعلهم يراقبون أعمالهم قبل أن تُراقب.

الهوامش:

[1] محمود محمد معابرة، الفساد الإداري وعلاجه في الشريعة الإسلامية، دراسة مقارنة بالقانون الإداري، دار الثقافة الأردن، الطبعة الأولى، 2001، ص: 73.

[2] انظر في ذلك: مادة (فسد) المعجم الوسيط، مرجع سبق ذكره، ج 2، ص: 688.

[3] عماد الدين اسماعيل بن كثير، تفسير القرآن الكريم، ج 1، دار الإمام مالك، الجزائر، الطبعة الثانية، 2009، ص: 91.

[4] محمد بن أحمد بن أبي بكر القرطبي، الجامع لأحكام القرآن، ج 1، مؤسسة الرسالة، لبنان، الطبعة الأولى 2006، ص: 306.

[5] ابن رجب الحنبلي، جامع العلوم والحكم، مؤسسة الرسالة، لبنان، ج 1، الطبعة الثامنة، 1999، ص: 210.

[6] آدم نوح ، علي معابدة، مفهوم الفساد الإداري ومعاييره في التشريع الإسلامي، نقلا عن محمد سعيد الرملاوي، أحكام الفساد المالي والإداري في الفقه الجنائي الإسلامي ، دار الفكر الجامعي ، الطبعة الأولى ، سنة 2012، ص:60.

[7] المنظمة العربية للتنمية الإدارية، آليات حماية الدال العام والحد من الفساد الإداري، الملتقى العربي الثالث، المغرب، ماي 2008، ص: 26.

[8] ربوح ياسين، طبيعة الوظيفة العامة في الإسلام، مجلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، العدد 19، سنة 2015، ص: 189.

[9] أنظر: سعيد السيد علي، الأصول الحديثة في علم الإدارة العامة، دار الكتاب الحديث، بدون رقم الطبعة، مصر، سنة 2007، ص: 11 وما بعدها.

[10] عبد الرحمان أحمد هيجان، الفساد وأثره في الجهاز الحكومي، أبحاث المؤتمر العربي الدولي لمكافحة الفساد، ج2، أكاديمية نايف العربية للعلوم الأمنية، الرياض، سنة 2003، ص: 547.

[11] للمزيد أنظر: سمارة نصير، ظاهرة التسبب الإداري في الجزائر، منشورات المجلس الأعلى للغة العربية، بدون طبعة، الجزائر، 2004 ،ص:45.

[12] المرجع السابق ،ص، ص : 35 ، 39 .

[13] أنظر: محمود محمد معابرة ، الفساد، مرجع سبق ذكره، ص،ص: 129 ، 130.

[14] للمزيد أنظر: سمارة نصير ، مرجع سبق ذكره ص :44، ومحمود محمد معايرة، مرجع سبق ذكره ،ص 148.

[15] محمد الرملاوي،أحكام الفساد المالي والإداري، دار الفكر الجامعي،الطبعة الأولى 2012، مصر، ص: 64.

[16] النهاية في غريب الحديث والأثر، مجد الدين أبو السعدات، ج2، دار إحياء التراث العربي، بدون رقم طبعة، لبنان، ص: 226.

[17] مجموع الفتاوى، تقي الدين أحمد بن تيمية، دار الوفاء، الطبعة الثالثة، مصر، 2005، ص:286.

[18] أنظر في ذلك: خالد بن عبد الله المصلح، مرجع سبق ذكره، ص: 31.

[19] عبد الله بن عبد المحسن الطريفي، مرجع سبق ذكره، ص: 79.

[20] أنظر في ذلك: ابراهيم بن محمد الحقيل، الفساد الإداري و المالي، من موقع:
www.alukah.net/sharia/0/1446/

[21] نريه حماد، معجم المصطلحات المالية في لغة الفقهاء، دار القلم، الطبعة الأولى سوريا، 2001، ص 34.

[22] نفس المرجع، نفس الصفحة.

[23] ابراهيم بن محمد الحقيل، الفساد المالي و الإداري من موقع:
www.alukah.net/web/hoyail/64164/10699/

[24] محمود محمد معابرة، مرجع سبق ذكره، ص:202.

[25] محمد سعيد الرملاوي، مرجع سبق ذكره، ص:72.

[26] محمود محمد معابرة، مرجع سبق ذكره، ص:210.

[27] جميل جودت، أصول الإدارة من القران والسنة، دار مكتبة الهلال، لبنان، الطبعة الأولى، سنة 2002، ص57.

[28] محمد حسن يوسف، محددات الحوكمة ومعاييرها مع إشارة خاصة لنمط تطبيقها في مصر، مقال مجلة البنك الاستثمار القومي ،يونيو 2007 ص4.

[29] شريف غياط، فيروز رجال، ملتقى حول حوكمة الشركات، حوكمة الشركات: أداة لرفع مستوى الإفصاح ومكافحة الفساد وأثرها على كفاءة السوق المالي، جامعة 8 ماي 1945 . قالمة، ص، ص: 5،6.

[30] نقلا عن مجلة الاقتصادية، حوكمة الشركات مبدأ إسلامي يخفض التكاليف ويجذب الاستثمارات عدد أغسطس 2008.

[31] أنظر في ذلك: الفريق عبد العزيز بن محمد الهنيدي، التنظيم في الإدارة الإسلامية، نقلا عن كتاب "إدارة الذات مدخل مقترح في الإدارة الإسلامية"،من موقع:
http://www.alukah.net/culture/0/26378

[32] المرجع السابق.

[33] المرجع السابق.

واقع بنك التأمين في الجزائر

ط.د/ مرقوم كلثوم *
مخبر الأنظمة المالية و المصرفية و السياسات الاقتصادية الكلية في ظل التغيرات الدولية
جامعة الشلف- الجزائر
د/ حساني حسين **
جامعة الشلف- الجزائر

Abstract:
The banking variables that the globalization reflected on the per formance of banks, had led to spread the idea of universal banks, which meant the expansion of banking business and its entering in many fields which were related to other financial intermediation, and to collect many works in one department spreading the risks and facing the competition .
to keep up with this trend, Algeria begun in adopting a package of reforms, included several segments specialy banks and insurances sectors, through the law 06-04 dated in 20/02/2006 amended and supplemented to the Law 95-07 dated in 25/01/1995 , which provided an important stimulus measures, such as allowing banks to market insurance products and thus opening up Algeria on the bancassurance by making several partnership agreements between banks and insurance companies with the beginning of 2008 .
Key words :globalization, universal banks,Reforms,partnerchip agreements.
JEL Classification : G21-G2

مقدمة:

في ظل العولمة و إعادة هيكلة صناعة الخدمات المصرفية، اتسع نطاق عمل البنوك ليقتحم مجال الصناعة التأمينية مما أدى إلى ظهور خدمات مصرفية جديدة لم تعهدها من قبل و هي بنك التأمين، بحيث أصبح ظهور بنك التأمين من أهم التغيرات في قطاع الخدمات المالية.

* طالبة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، مايل: k_mergoum@yahoo.fr
** أستاذ محاضر أ ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، مايل: hocinef2001@yahoo.fr

شرعت الجزائر كغيرها من الدول التي عرفت اقتصادياتها تحولا من الاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق، في تبني مجموعة من الإصلاحات لمسايرة هذا التوجه، شملت عدة قطاعات أهمها القطاع البنكي والتأميني .

حيث سمحت تلك الإصلاحات بإعادة تنظيم قطاع الخدمات التأمينية، من خلال إتباع شركات التأمين الجزائرية مجموعة من الإجراءات و التوجهات الحديثة التي تخص تسويق الخدمات التأمينية كربطها بقطاع البنوك عن طريق ما يسمى ببنك التأمين، و الذي يعتبر من أحدث الاستراتيجيات في مجال تسويق التأمين، كما يشكل أحد القنوات الرئيسية لتطوير العلاقة بين قطاعي التأمين و البنوك، حيث أدت هذه الإجراءات إلى ظهور أولى التحالفات الإستراتيجية بين الشركات التأمينية من جهة و المؤسسات البنكية من جهة أخرى.

أهمية البحث:

تكمن أهمية الموضوع في حداثة بنك التأمين، الذي شكل نمطا جديدا في سوق التأمين الجزائري من خلال تنظيم التعاون بين البنوك وشركات التأمين، و الذي نتج عنه خدمات بنكية حديثة لم تعهدها البنوك من قبل، الأمر الذي أثار اهتمام الباحثـــــين

و استدعى البحث و المتابعة، لمعرفة مدى تأثير هذه الإستراتيجية التسويقية الجديدة على البنوك وشركات التأمين الجزائرية.

أهداف البحث:

نسعى من خلال هذه الورقة البحثية إلى تحقيق مجموعة من الأهداف أهمها:

- التعريف ببنك التأمين وعوامل ظهوره و مختلف النماذج الأساسية له.
- التعرض إلى واقع بنك التأمين في ظل الإصلاحات الاقتصادية، من خلال إظهار الخصائص البنكية والتأمينية التي ساعدت على ظهوره في الجزائر.
- تحليل أبعاد التحالفات الإستراتيجية من خلال التعرض إلى تجربة بنك التأمين في الجزائر.

إشكالية البحث:

- من خلال ما سبق ذكره نطرح إشكالية البحث التالية:

ما مدى تطور تجربة توزيع البنوك للمنتجات التأمينية في الجزائر؟

المحور الأول: عموميات حول الصناعة التأمينية في البنوك

ظهر مفهوم التقارب بين البنوك و شركات التأمين في السبعينيات من القرن العشرين، حيث تم توزيع المنتجات التأمينية من قبل البنوك، مما أدى إلى ظهور بنك التأمين الذي أصبح يمثل في الوقت الحاضر النموذج الحقيقي للتأمين في العالم، نتيجة للمتغيرات المصرفية التي عكستها العولمة على أداء البنوك والتي أدت إلى ظهور و نمو كيانات مصرفية جديدة، و إزالة الحواجز بين أنشطة البنوك و إلغاء التخصص الوظيفي و القطاعي و تقديم مجموعة شاملة متكاملة من الخدمات المالية، و هكذا انتشرت فكرة البنوك الشاملة.

أولا- مفهوم البنوك الشاملة ووظائفها

إن البنك الشامل هو ذلك البنك المعاصر، الذي يجمع بين الأنشطة التقليدية المتمثلة في تلقي الودائع و منح القروض و نشاطات حديثة تتماشى مع التغيرات الحالية، فلا يحصر نشاطه في قطاع معين و إنما يقوم بتنويع نشاطاته من خلال قيامه بالأنشطة المصرفية التقليدية و الأنشطة المصرفية و غير المصرفية الحديثة.

1- **مفهوم البنوك الشاملة** : هناك عدة تعاريف للبنك الشامل نذكر منها:

- تعريف منير إبراهيم هندي[1] " هي تلك البنوك التي تسعى إلى تنمية مواردها المالية من كافة القطاعات، كما تقدم الائتمان لكافة القطاعات "

- أما رشدي صالح عبد الفتاح صالح[2] فيعتبر البنوك الشاملة تلك: " البنوك التي تقدم مجموعة من الخدمات المالية المتنوعة التي تشمل على أعمال قبول الودائع و منح القروض، و الاتجار و التعامل بالأدوات المالية و بالعملات الأجنبية و مشتقاتها، و تعهد الإصدارات الجديدة من ديون و حقوق ملكية و القيام بأعمال الوساطة على تنوعها و إدارة الاستثمارات، و تسويق المنتجات الصناعية و التأمين "

- و يعرفها عبد المطلب عبد الحميد[3] على أنها " تلك الكيانات المصرفية التي تسعى دائما وراء تنويع مصادر التمويل و تعبئة أكبر قدر ممكن من المدّخرات من كافة القطاعات، و توظيف مواردها و تفتح و تمنح الائتمان المصرفي لجميع القطاعات كما تعمل على تقديم كافة الخدمات المتنوعة و المتجددة، بحيث نجدها تجمع ما بين وظائف البنوك التجارية التقليدية و وظائف البنوك المتخصصة و بنوك الاستثمار و الأعمال".

فالبنك الشامل هو ذلك البنك الذي يحصل على موارده المالية من كافة القطاعات و الفروع الاقتصادية داخل البلاد و خارجها من ناحية، و يقدم الائتمان لكافة القطاعات أيضا بالإضافة إلى تقديمه لتوليفة واسعة من الخدمات المصرفية .

مما سبق يتضح أن البنوك الشاملة يتحدد دورها و يتبلور من خلال كونها بنوكا تقوم بأعمال كل البنوك ، التجارية ، الاستثمار ، الأعمال و البنوك المتخصصة في وقت واحد، أي أنها بنوك غير متخصصة و تستطيع القيام بتملك أسـهم الشركـات المساهمة
و الاشتراك في إدارتها في نفس الوقت، بالإضافة إلى اتجاهها و حرصها على تنويع مصادر الحصول على الأموال و الإيرادات.

2- **وظائف البنوك الشاملة**: تقوم إستراتيجية البنوك الشاملة على إستراتيجية التنويع بهدف استقرار حركة الودائع و انخفاض مخاطر الاستثمار و التنويع، أي أنه لا يحصر نشاطه في قطاع معين أو في مجموعة القطاعات التي تباشر أنشطة بينها ارتباط قوي، كما تعود أهمية البنوك الشاملة إلى الوظائف التي تستطيع أن تقوم بها، و التي تتوقف على مدى إسهامها في تحقيق و دفع عملية التحول التنموي و التطوير التي تشهدها الاقتصاديات،و يمكن عرض أهم الوظائف الأساسية كالتالي[4]:

- القيام بخدمات ترويج الأسهم و إدارة الاكتساب فيها و خدمات المبادلات و المستقبليات و العقود الآجلة،
و القيام بخدمات التو ريق و اكتشاف و تحليل و الترويج للفرص الاستثمارية الجديدة؛
- إدارة عمليات التسويق ,إعداد دراسات السوق و الترويج لمنتجات المشروعات؛
- صناعة الأسواق المتكاملة و القابلة للنمو من خلال توفير المعلومات الحيوية للمستثمرين و البنوك و غيرها؛
- تقديم الخدمات المصرفية التي تسهل عمليات التجارة الخارجية مثل الاعتماد المستندي و خطابات الضمان.
- التوسع في أنشطة التأمين و خاصة التأمين على الحياة للعملاء[5]، حيث شهدت الفترة الأخيرة اندماج شركات التأمين مع البنوك، من خلال تأسيس فروع مشتركة أو تقديم كل منهما لخدمات الآخر أو عن طريق إدارات خاصة داخل البنك، و لقد ظهر بوضوح في كل من سويسرا و السويد و ايرلندا و المملكة المتحدة [6]، و من هنا ارتبط مفهوم البنك التأميني بمفهوم البنوك الشاملة.

ثانيا- مفهوم بنك التأمين والنماذج الأساسية له: يعتبر بنك التأمين مصطلح جديد من أصل فرنسي، حيث تعتبر فرنسا
و إسبانيا أول البلدان التي خاضت تجربة بنـك التأمين، ففي السبعينيات من القرن العشرين ظهر مفهوم البنك التأميني في فرنسا

و تطور فيها نتيجة لنضج السوق التأميني الفرنسي الذي يتميز بالجودة و القدرة التنافسية العالية، فمصطلح " بنك التأمين "يستعمل ليعبر عن الجهود التي تبذلها البنوك للدخول في سوق التأمين.

1- **مفهوم بنك التأمين**: لقد تعرض الكثيرون لهذا المفهوم و حاولوا إعطاء تعاريف متعددة نذكر منها:

- " Jean- Pierre Daniel "[7] : يمثل بنك التأمين توزيع منتجات التأمين من خلال الفروع البنكية، كما يشكل تطور كبير في توزيع المنتجات المالية".
- "Alan Leach " في كتابه بنك التأمين في أوروبا: آفاق وتحديات لسنة 2000 يعرف بنك التأمين على أنه[8] : "مشاركة البنوك، صناديق التوفير والشركات العقارية في الصناعة، التسويق أو التوزيع للمنتجات التأمينية"
- "Bernard de Gryse"[9]: هو ذلك النشاط التأميني المتمثل في خدمات تأمينية تقدمها شركة تأمين تابعة للبنك لصالح المؤمن لهم و الذين هم عملاء للبنك.
- وحسب Jean-Philippe JUNGERS و Brieuc KAISIN [10] فإن بنك التأمين يعني تجميع نشاطي البنوك والتأمين في مؤسسة واحدة.
- حسب Nick Goulder و Rodney Lester [11] فيمكن تعريف بنك التأمين على أنه: "عملية استخدام فروع البنوك ،شبكات المبيعات والعلاقات مع العملاء لتطوير المبيعات من منتجات التأمين".
- و يعرف أيضا: [12] على أنه بيع التأمين من خلال قنوات التوزيع في المصارف.

و مما سبق يمكننا القول أن بنك التأمين يقصد به توفير منتجات التأمين و خدمات المصارف من خلال قناة توزيع مشتركة تجمع بين عملاء المصارف و عملاء شركة التأمين.

2- **النماذج الأساسية لبنك التأمين**: يأخذ بنك التأمين أبعادا مختلفة في تحديد النموذج المناسب للقيام بالعملية التأمينية حسب البلد المتواجد فيه، فهناك عدة نماذج لتقديم خدمات التأمين من خلال البنوك و فيما يلي النماذج الأساسية لبنك التأمين و المزايا والقصور لكل منها:

أ- اتفاقية التوزيع (Accord de Distribution): تعتبر اتفاقية التوزيع من أبسط أشكال التأمين المصرفي، ففي هذه الحالة يقوم البنك بدور الوكيل أو الوسيط لشركة تأمين أو أكثر مقابل عمولة، حيث يقوم بعقد اتفاقية بينه وبين شركة التأمين ليقوم بدور الموزع للمنتجات التأمينية.

ب - المشاريع المشتركة (Joint Venture) : [13] و تعني مشاركة البنك مع شركة التأمين أو عدة شركات تأمينية أي أن البنك و شركة التأمين يقوما بإنشاء شركة بملكية مشتركة، بحيث يمكن لكلا الطرفين إقامة مشروع مشترك من خلال المساهمة في رأس المال و تحمل المسؤولية المشتركة للإدارة، عادة ما تأخذ شركات التأمين مسؤولية مراقبة وإدارة المخاطر في حين يكون البنك مسؤولا عن عملية التوزيع، بحيث يتحصل كل منهما على حصته النسبية من العوائد و الأرباح و الخسارة.

ج- التكامل: (Intégration Complete)**:** إستراتيجية التكامل تذهب إلى أبعد حد منه في الإستراتجيات السابقة، فتتضمن الجمع بين المنتجات التأمينية والخدمات البنكية من خلال:

ⅱ إنشاء شركة جديدة فرعية Création d'une nouvelle filiale**:** [14] فيكون ذلك من خلال تأسيس البنك لشركة تأمين مملوكة منه بالكامل، تعبيرا منه عن رغبته في المراقبة الكلية لهذا النشاط الجديد، و هو النموذج المتبع في فرنسا، فنجد تأمينات " Crédit mutuel" و الاتحاد الفدرالي التأميني لـ Crédit Lyonnais" و القرض الفلاحي " Crédit Agricole" بفرعيه: شركة التأمين على الحياة "Predica"، وشركة التأمين على الأضرار "Pacifica".

و الجدول التالي يوضح مختلف النماذج الرئيسية لبنك التأمين في العالم[15] :

الجدول رقم 1: النماذج الرئيسية لبنك التأمين

النموذج	الوصف	الإيجابيات	المساوئ	البلدان التي ينتشر فيها النموذج
اتفاقيات التوزيع	- يلعب البنك دور الوسيط لشركة تأمين	- سرعة العمليات. - لا يحتاج إلى استثمارات - نموذج غير مكلف	- اختلاف الثقافة بين المؤسستين. - عدم المرونة في توزيع منتجات جديدة.	- و. م. الأمريكية، ألمانيا، المملكة المتحدة، اليابان و كوريا الجنوبية.
المشاريع المشتركة	- بنك شريك لشركة تأمين أو أكثر	- نقل المعرفة	- صعوبة التسيير على المدى الطويل.	- إيطاليا، إسبانيا، برتغال، كوريا الجنوبية.
التكامل	- إنشاء شركة جديدة (فرع)	- ثقافة شركة واحدة	- استثمارات ضخمة	- فرنسا، إسبانيا، بلجيكا، المملكة المتحدة.

المصدر: تحليل وضعية بنك التأمين في العالم،Scor Vie ,2005 ، ص5.

يمكن القول أنه لا يوجد نموذج معين مثالي يجب إتباعه من أجل إحداث مقاربة بين البنوك و شركات التأمين، و إنما يجب على كل مؤسسة (بنك و شركة تأمين) أن تبحث عن النموذج الذي يناسبها و يناسب احتياجاتها مع مراعاة البـــيئة الثـــقافية و التنظيمية.

ثالثا- مزايا بنك التأمين: يعتبر التأمين عبر البنوك إحدى الإستراتيجيات الهامة التي تسعى إلى تطبيقها كافة أسواق التأمين في العالم، و قد عمدت العديد من الدول إلى تبني مثل هذه الإستراتجيات التي تهدف إلى توسيع قاعدة المستفيدين و نشر الخدمات التأمينية بين أكبر عدد ممكن من شرائح المجتمع و زيادة حجم أقساطها التأمينية و نسبة حصتها السوقية، بالإضافة إلى خفض التكلفة التسويقية و أسعار المنتجات التأمينية بالنسبة للزبائن.

1- **بالنسبة لشركات التأمين**: تحقق شركات التأمين مكاسب و مزايا متعددة من وراء نشاط بنك التأمين نلخصها فيما يلي:[16]

- الوصول لشريحة جديدة وواسعة من العملاء.
- التوفير في الوقت وفي تكلفة الخدمات التأمينية من خلال إتباع قنوات جديدة في تسويق المنتجات.
- الانتشار السريع لشركات التأمين بالسوق دون الحاجة لشبكة واسعة من الوسطاء.

2- **بالنسبة للبنوك**: تحقق البنوك بعض المزايا من خلال توزيعها للمنتجات التأمينية، تتمثل أهمها فيما يلي:[17]

- التنويع في خدمات البنك، خاصة في ظل تدني عوائد العمل المصرفي التقليدي وتقلص هوامش الربحية.
- تحسين القدرات التنافسية للمصارف في سوق الخدمات المالية واكتسابها مهارات جديدة.
- زيادة الربحية الناتجة عن إيرادات العمولات وتحسن الإنتاجية وتعزيز ولاء العملاء.

3- **بالنسبة لعملاء التأمين**: تتمثل أهم المزايا التي يتحصل عليها العملاء من بنك التأمين فيما يلي:[18]

- أسعار التأمين بالنسبة للعملاء تصبح منخفضة ومتنوعة.
- الحصول على منتجات تأمينية مناسبة لمستوى الدخل و ملائمة لاحتياجات العملاء.

رابعا- عوامل نجاح بنك التأمين: نظرا للدراسات التحليلية لنموذج بنك التأمين في بلدان مختلفة في العالم، استطاع المختصين في هذا المجال تقسيم عوامل نجاح هذا النموذج إلى عوامل خارجية متعلقة بالمحيط الاقتصادي والاجتماعي و الثقافي للبلد،
و عوامل داخلية متعلقة بنموذج بنك التأمين المتبع في حد ذاته.

1- **البيئة الخارجية**: تتمثل في عوامل مرتبطة بالمحيط الاقتصادي و الاجتماعي للبلد و التي تعمل على تطور بـنك التـأمين
و تتمثل في:

أ- الإطار التنظيمي (التشريعي): تعتبر اللوائح التنظيمية و القوانين و التشريعات المتعلقة بالصيرفة التأمينية ومدى موقف السلطات من تنمية هذا النشاط و تطويره من أهم عوامل نجاح بنك التأمين، ومثال ذلك:

- **إيطاليا** : إذ كانت بداية التأمين المصرفي مرتبطة بصدور قانون Amato في 30- 07- 90 الذي سمح للبنوك بمزاولة النشاط التأميني و إضفاء الصفة القانونية لبنك التأمين .
- **الولايات المتحدة** :لقد كان قانون " glass Steagall Act" عائقا أمام تطور بنك التأمين في الولايات المتحدة إذ كان يفصل بين عمل البنوك و عمل شركات التأمين. و لم يرى بنك التأمين النور إلا في 1999 و كان ذلك بعد المصادقة على قانون جديد يسمح بعملية توزيع المنتجات التأمينية عبر البنوك.
- **الجزائر:** كان صدور قانون 06-04 المعدِّل و المتمم للأمر 95-07 المتعلق بالتأمينات الفضل في ظهور بنك التأمين في هذا البلد.

ب- الضرائب: تعتبر الامتيازات الضريبية المشجع الرئيسي للاستثمار في منتجات التأمين على الحياة أو منتجات التقاعد بدلا من غيرها من المنتجات .

ج- سلوك المستهلك: يعتبر سلوك المستهلك من العوامل الأساسية لنمو بنك التأمين، الذي لا يتواجد بكثرة في البلدان التي يتعامل فيها السكان بالتكنولوجيات الحديثة و خاصة الإنترنت و هذا ما نجده في الدول الشمالية كبريطانيا، الولايات المتحدة و هولندا أين تعتبر الإنترنت عنصر من عناصر الحياة اليومية المهمة و التي تستعمل لاختيار المنتجات التي سيتم استهلاكها، خاصة المنتجات المالية، في حين يبقى الاختيار مربوطا بالبحث في الإنترنت و غير مرهون بالثقة التي تربط العميل ببنكه .

إلا أنه في البلدان التي عرف فيها بنك التأمين تطورا و نجاحا، نجد أن العميل يفضل التعامل المباشر مع بنكه و مناقشة احتياجاته المالية مباشرة، فتطور بنك التأمين مرتبط بثقافة البلد و عادات و سلوك المستهلكين.

د- معدل نفاذ التأمين:[19] عامل آخر لنجاح بنك التأمين و تطوره و هو انخفاض معدل نفاذ التأمين على الحياة و الذي ساعد على سعي البنوك الأجنبية الكبرى و شركات التأمين إلى عقد تحالفات أو شراكات مع شركات تأمين محلية لمعرفتها باحتياجات العملاء المحليين أو مع البنوك المحلية ذات شبكات منظمة و كثيفة و نتيجة لهذه التحالفات و الاتفاقيات، استطاع بنك التأمين أن ينمو بفعالية و سرعة كبيرة و بتكلفة منخفضة في الغالب وأحسن مثال على ذلك إسبانيا و بعض بلدان أمريكا اللاتينية، حيث انتشرت فيها المصارف و شركات التأمين الأجنبية بشكل واسع مما زاد من نمو بنك التأمين و تطوره .

2- **البيئة الداخلية** : و تشمل العوامل المؤثرة في تنظيم الشراكة بين البنوك و شركات التأمين أو المتعلقة بنموذج بنك التأمين نفسه الذي يتبعه البلد.

أ- شبكة التوزيع : إن كثافة الشبكة البنكية تعتبر من أهم عوامل نجاح بنك التأمين فالبنوك التي تتواجد بكثافة في مواقع جغرافية مختلفة، و التي يكون لها تواجد كبير في السوق تستطيع بسهولة توسيع خدماتها، فالعدد المتزايد من الفروع البنكية يسهل عملية اتصال البنوك بعملائهم و يعمل على زيادة فرص البيع .

ب- التكوين: إن تكوين عمال البنوك أحد العوامل الأساسية لنجاح بنك التأمين و العمال الذين لم يتلقوا تكوينا و تدريبا ملائما في مجال التأمين لا يمكنهم إتقان عملهم و تقديم خدمة جيدة للعملاء، إن التكوين المطبق في الشبكة البنكية يجب أن يتناسب مع نموذج بنك التأمين و مع التشريعات المطبقة في البلد.

ففي فرنسا مثلا: بيع المنتجات التأمينية تكون من طرف عامل بالبنك متحصل على" بطاقة مهنية " بعد 135 ساعة من التكوين.

أما في الجزائر فيفرض القانون أن يكون الموظف الذي يقوم بالعمل التأميني في البنك متحصل على شهادة جامعية و أن يخضع لتكوين على الأقل 96 ساعة فيما يخص توزيع المنتجات التأمينية[20].

ج- العوائد الخاصة بالشبكة البنكية : يتم من بداية العملية البنكية التأمينية، تحديد طرق تقسيم العوائد التي يتحصل عليها البنك و المتمثلة في العمولات و الأرباح التقنية وفق الشراكة التي تربط بين البنك و شركة التأمين .

د- نظام المعلوماتية: إن نجاح بنك التأمين يتطلب عملية بيع سريعة للمنتجات و مواجهة احتياجات
العملاء في الوقت الملائم، مما يستوجب توفير شبكة معلوماتية فعالة تحت تصرف البائعين.

المحور الثاني: واقع بنك التأمين في الجزائر

شرعت الجزائر في تبني مجموعة من الإصلاحات لمسايرة هذا التوجه شملت عدة قطاعات أهمها القطاع البنكي والتأميني، فكان لصدور الأمر رقم 95-07 المتعلق بالتأمينات الرغبة من طرف السلطات الجزائرية في تحرير قطاع التأمينات و فتحه أمام المنافسة الوطنية و الأجنبية، ثم جاء القانون 06-04 بإجراءات تحفيزية أخرى منها السماح للبنوك بتسويق المنتجات التأمينية، و بالتالي انفتاح الجزائر على بنك التأمين من خلال عقد عدة اتفاقيات شراكة مع بداية 2008.

أولا- الخصائص البنكية و التأمينية المساعدة على ظهور بنك التأمين في الجزائر:

إنّ الوضع الحـــالي للسوقين البنـــكي و التأميني في الجزائر كشف عن وجود العديد من الخصائص التي تساعد على تطور بنك التأمين و المتمثلة في :

1- **خصائص القطاع المصرفي الجزائري**: تتمثل خصائص القطاع المصرفي الجزائري فيما يلي:

أ- انتشار المصارف الأجنبية: رغم أن القانون رقم 90-10[21] ساعد على تشجيع المنافسة و سمح بتواجد البنوك المؤسسات المالية الخاصة (وطنية أو أجنبية) في أواخر التسعينيات، إلا أن البنوك العمومية لا تزال مهيمنة على السوق المصرفي بنسبة91%، فتبقى مشاركة البنوك الخاصة ضئيلة نتيجة انخفاض الرأسمال الاجتماعي لها كما أن تصفية بنكين خاصين في 2003 (بنك الخليفة و البنك المركزي التجاري والصناعي الجزائري (BCIA) كان له أثر سلبي على حصة المصارف الخاصة في السوق.
إلا أن دخول البنوك الفرنسية في السوق المصرفي الجزائري مثل: Société - BNP Paribas générale - Natexis ، يمكن أن تساهم بالمزيد من الجهود لتطوير بنك التأمين في الجزائر.

ب- تطور شبكة التوزيع البنكية: توفر الجزائر على كثافة مصرفية مهمة لكن غير كافية مقارنة بالدول المتقدمة، إذ تمثل وكالة لكل 000 25 نسمة بالمقارنة مع وكالة لكل 000 12 نسمة في المغرب و وكالة لكل 000 9 نسمة في تونس[22] .

إن بعض البنوك العمومية مثل: BADR - CNEP Banque أو حتى BNAو التي تتضمن شبكة فروع واسعة، 216

و 290 و 170 على التوالي و موزعة بشكل جيد على الأراضي الوطنية، تعطيهم ميزة تنافسية لاختراق نشاط بنك التأمين الجديد الذي يعتمد أساسا على كثافة الشبكة التوزيعية .

ج - وساطة مالية ضعيفة:كانت بداية بنك التأمين في أوروبا من قبل البنوك للبحث عن مصادر جديدة للموارد للتعويض عن الانخفاض في الربحية بعد تطوير التمويل المباشر. الأمر ليس كذلك في الجزائر، فالنظام المصرفي الجزائري يعاني من مشكلة الوساطة المالية المنخفضة حيث وصل المبلغ الإجمالي للودائع التي تجمعها البنوك

283 6 مليار دينار في 2011 منها 44 % ودائع لأجل و قدر حجم الائتمان بـ 3726.5 مليار دينار الذي يعطي معدل وساطة منخفض يقدر ب 59,3%[23] ، لتعرف تطورا ملحوظا في سنة 2013 حيث بلغ حجم الودائع 229 7 مليار دينار، كما قدر حجم الائتمان بـ 154 5 مليار دينار والذي يعطي معدل وساطة يقدر ب 71%.[24]

د- ظهور منتجات مصرفية جديدة: لقد قامت البنوك الجزائرية في الآونة الأخيرة بتقديم مجموعة متنوعة من المنتجات المصرفية الموجهة للأفراد مثل: القروض السكنية، قروض السيارات، القروض الاستهلاكية، وحتى تضمن البنوك استرجاع رصيد القرض المتبقي في حالة وفاة المقترض، تقوم بإضافة خدمات تأمينية ملحقة بقروضها الممنوحة، مما يؤثر إيجابيا على تطور بنك التأمين.

2- **خصائص القطاع التأميني الجزائري**: يتميز القطاع التأميني الجزائري بمجموعة من الخصائص تتمثل فيما يلي:

أ- **الإطار القانوني للنشاط التأميني**: بدخول الجزائر مجال الإصلاحات الاقتصادية كان لابد من إعادة تنظيم قطاع التأمين، والتي أدت إلى إعطاء آفاقا جديدة لعملية المنافسة التأمينية و تحسين الخدمات المقدمة من طرف هذه المؤسسات.

أ الأمر رقم 95-07[25] : بصدور هذا الأمر تم تحرير نظام التأمين في الجزائر وذلك بإلغاء قانون احتكار الدولة لهذا القطاع، و يهدف هذا التشريع إلى وضع السوق الوطنية في جو من

المنافسة من أجل ترقية سوق التأمينات و تحسين نوعية الخدمات، كما عمل على زيادة عدد الفاعلين في السوق إلا أنه لم يقدم الكثير من حيث تطوير المنتجات أو التوسع في السوق حيث ظلّت تهيمن عليه المنتجات التقليدية التي كانت قبل سنة 1995 .

ü القانون رقم 06- 04:[26] قامت الهيئة التشريعية بسن قانون جديد رقم 06-04 المعدل والمتمم للأمر رقم 95-07 و الذي يعتبر انطلاقة حقيقية لنشاط التأمين في الجزائر و الذي يهدف إلى:

- توسيع السوق من خلال فتحها أمام الشركات الأجنبية من أجل إحداث جو تنافسي.
- تحسين نوعية الخدمات من خلال تطوير تأمينات الأشخاص وتنويع أساليب توزيع المنتج التأميني.
- الفصل بين تأمينات الأضرار و تأمينات الأشخاص وتعزيز الأمن المالي من خلال تحرير رأسمال شركات التأمين.
- تعزيز نظام الرقابة و الإشراف من خلال إنشاء لجنة الإشراف على التأمين CSA.

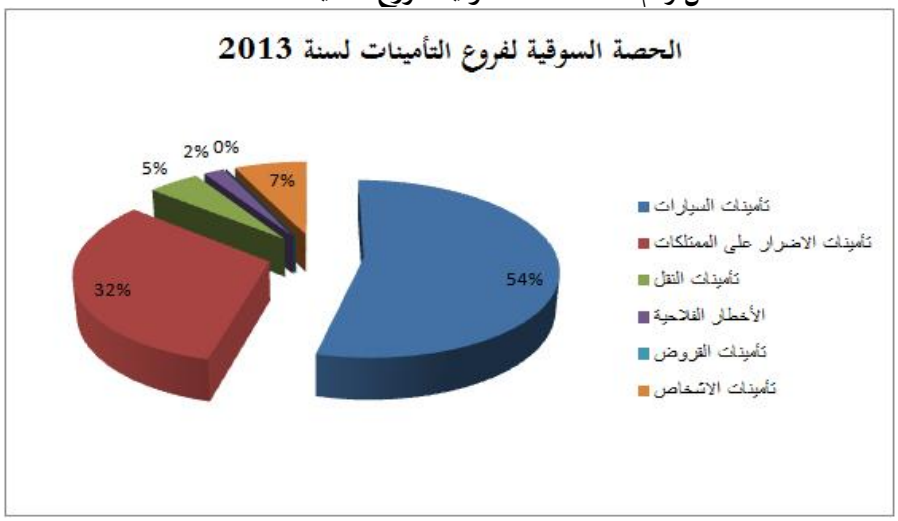
ب- سوق غير مستغل و إمكانيات نمو قوية: لقد سجل سوق التأمين الجزائري تحسنا حقيقيا سواء من حيث الأداء أو التنظيم، إن تحليل وضع السوق التأميني و تقييمه يكون من خلال حجم الأقساط المحصلة و معدل النفاذ و كذا الكثافة التأمينية، لقد عرف السوق الجزائري للتأمينات نموا يقدر بـ 26% في 2008، حيث انتقل حجم الأقساط من 53,8 مليار دينار في سنة 2007 إلى 67,8 مليار دينار في سنة 2008[27]، ليصل إلى 113.9 مليار دينار في سنة 2013[28]، أما معدل نفاذ التأمين فبلغ 0.7 % من الناتج المحلي الإجمالي و الذي يعتبر ضعيفا مقارنة بالدول المجاورة، حيث بلغ 1.8 % في تونس و 3.2 % [29] في المغرب، أما إنفاق الفرد على التأمين فبلغ 40 دولار لنفس السنة، في حين بلغ 80 دولار في تونس و 102 دولار في المغرب[30]، مما يؤكد أن السوق الجزائري غير مستغل بكفاءة.

ج- هيمنة شركات التأمين العمومية على القطاع : تسيطر الشركات العمومية للتأمينات على قطاع التأمينات في الجزائر بنسبة 63% من إنتاج السوق التأميني و تتوزع 37% الباقية على الشركات الخاصة و المختلطة والتعاضديات [31].كل الشركات تعتبر متشابهة حيث لا تنفرد شركة عن غيرها من خلال عرض منتجات جديدة مثلا أو اقتراح أسعار متميزة فأسعارها لا تعتبر تنافسية، إذ تقتصر المنافسة بينها على حجم الأقساط المجمعة، و من ثم فدخول شركات جديدة و تقديم منتجات متنوعة من شأنها أن تطور من السوق البنكي التأميني في الجزائر.

د- طبيعة السوق التأميني الجزائري: يتميز قطاع التأمين في الجزائر من خلال وجود سوقين: سوق تأمينات الأضرار الإلزامي

و سوق تأمينات الأشخاص الضيق، فنجد أن تأمينات الأضرار حققت ما قيمته 105.8 مليار دينار أي ما يعادل 93 % من المعدل الإجمالي للسوق في 2013، في حين تمثل تأمينات الأشخاص نسبة ضئيلة جدا إذ حققت ما نسبته 7 % من المعدل الإجمالي للسوق في سنة 2013[32]، والشكل التالي يبين الحصة السوقية لفروع التأمينات لسنة 2013 كما يلي[33]:

الشكل رقم 1: الحصة السوقية لفروع التأمينات لسنة 2013.



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات التقرير السنوي للتأمينات،2013

ه- توزيع المنتجات التأمينية: تسيطر شبكة التوزيع المباشرة على عملية الإنتاج في حين الوسطاء (الوكلاء العامين

و السماسرة) لا يقدمون سوى 32% من مجموع الأقساط المحصلة[34]في 2013، فيعتبر بنك التأمين وسيلة جيدة لتوزيع المنتجات التأمينية، تخفض من حجم تكاليف شركات التأمين مقارنة بالعمولات المكلّفة المدفوعة للوكلاء.

ثانيا- تجربة بنك التأمين في الجزائر:

لقد كانت الانطلاقة الحقيقية لبنك التأمين في الجزائر من خلال القانون 06-04 المعدل والمتمم للأمر 95-07 المتعلق بالتأمينات و الذي يسمح بتوزيع المنتجات التأمينية عبر المؤسسات البنكية.

1- **الإطار التنظيمي لبنك التأمين في الجزائر:** إن ممارسة بنك التأمين في الجزائر كان وفقا للمادة 53 [35]من القانون 06-04 المعدلة للمادة 252 من الأمر 95-07.

و جاء المرسوم التنفيذي[36] رقم 153-07، مكملا للمادة السابقة ليحدد شروط هذا التوزيع الجديد و المتضمن لما يلي:

- إمكانية توزيع المنتجات التأمينية عبر البنوك و المؤسسات المالية و ما شابهها و شبكات التوزيع الأخرى.
- تحديد مضمون اتفاقية التوزيع النموذجية .
- تحديد نوعية الشراكة باعتبار الهيئات الموزعة وكلاء لشركات التأمين .
- تحديد التكوين اللازم للعمال المتمثل في 96 ساعة تكوين فعلية حول عمليات التأمين
- تحديد الهيئات المراقبة المتمثلة في لجنة الإشراف على التأمينات .

بعدها جاء القرار[37] الذي يحدد منتجات التأمين الممكن توزيعها بواسطة البنوك و المؤسسات المالية و ما شابهها و كذا النسب القصوى لعمولة التوزيع المتمثلة في:

- 40 % من القسط الأول و 10% من الأقساط السنوية الموالية أثناء المدة الكاملة للعقد فيما يخص فرع الرسملة في تأمينات الأشخاص .
- 15% بالنسبة لفروع تأمينات الأشخاص الأخرى.
- تأمينات القروض 10%.
- تأمين الأخطار البسيطة للسكن: تعدد أخطار السكن 32% و تأمين أخطار الكوارث الطبيعية لإلزامي5%.
- تأمين الأخطار الزراعية 10%.

ثم القرار المؤرخ في 20-02-2008 الذي يحدد النسبة القصوى لمساهمة بنك أو مؤسسة مالية في رأسمال

شركة تأمين أو إعادة تأمين والتي تقدر ب 15% من رأس المال الاجتماعي لشركة التأمين أو إعادة التأمين.[38]

2- **المنتجات الموزعة عبر بنك التأمين في الجزائر**: إن المنتجات التأمينية الممكن توزيعها عبر البنوك و التي أقرها القرار المؤرخ في 06-08-2007 [39] تتمثل فيما يلي:

أ- التأمين على الأشخاص: تعرف المادة 60 من القانون 06-04 التأمين على الأشخاص بأنه عقد احتياطي يكتتب بين المكتتب و المؤمن ،يلتزم بواسطته المؤمن بدفع مبلغ محدد في شكل رأسمال أو ريع في حالة وقوع الحدث أو عند حلول الأجل المحدد في العقد للمؤمن له أو المستفيد المعين. يلتزم المكتتب بدفع الأقساط حسب جدول استحقاق متفق عليه،[40] و يضم: الحوادث، الحياة، الوفاة، المرض، الرسملة[41] .

ب- التأمين على القروض: التي تشترطها دائرة التسهيلات الائتمانية كشرط أساسي للحصول على قرض و ذلك لضمان سداد باقي أقساط القرض للبنك بعد وفاة العميل و حتى لا يلجأ البنك إلى مطالبة الورثة أو الحجز على الضمانات و بيعها في المزاد العلني للحصول على باقي الأقساط التي لم يسددها العميل.

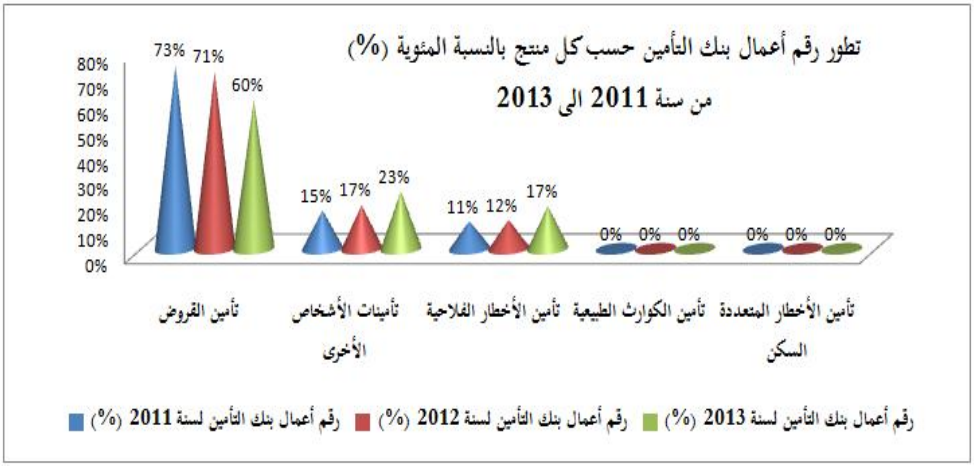
ج- تأمين الأخطار البسيطة للسكن وتضم: أخطار السكن المتعددة، التأمين الإلزامي لأخطار الكوارث الطبيعية.

د- الأخطار الزراعية: يقدم التأمين الزراعي العديد من التغطيات التأمينية التي تخص الاستثمار الزراعي و الثروة الحيوانية في حالة المرض أو السرقة الخ.....

ثالثا- تطور رقم أعمال بنك التأمين في الجزائر: بدأ بنك التأمين بالتطور في 2011 ، إذ بدأ بتوليد تدفقات من أقساط التأمين المصدرة و التي مثّلت بالنسبة للسنة المذكورة ما قيمته 1,07 مليار دينار و بهذا يمثل رقم أعمال بنك التأمين ما نسبته 1,25 % من رقم أعمال قطاع التأمين في سنة 2011 ليصل إلى 1.64 مليار دينار لسنة 2013 .

1- **تطور رقم أعمال بنك التأمين حسب كل منتج**: لقد تطور رقم أعمال بنك التأمين حسب كل منتج من سنة 2011 إلى سنة 2013 كما هو مبين في الشكل التالي:

الشكل رقم 2:تطور رقم أعمال بنك التأمين حسب كل منتج (2011-2013).

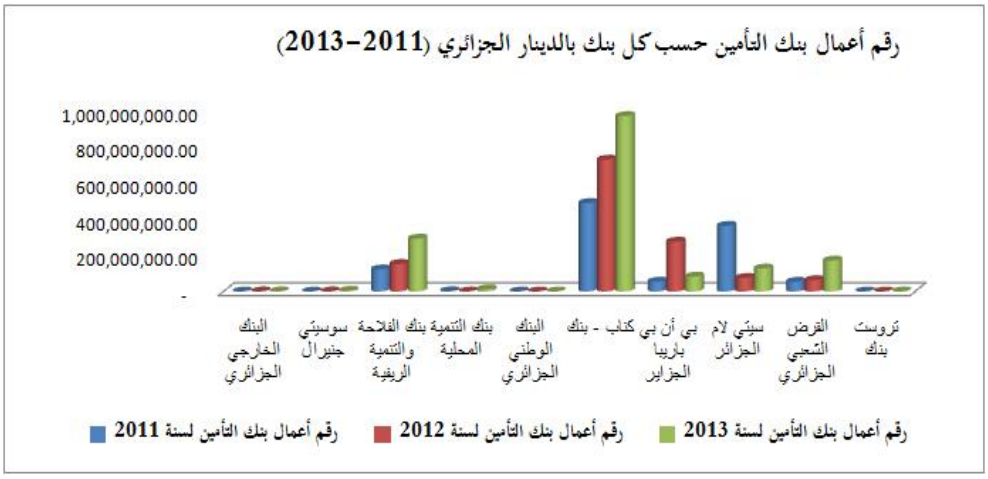


المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات تخص بنك التأمين، التقارير السنوية لمديرية التأمينات، 2011، 2012، 2013.

نلاحظ من خلال الشكل أعلاه أن منتج تأمين القروض يمثل أكبر حصة سوقية في إطار بنك التأمين لارتباط هذا المنتج بالنشاط الرئيسي للبنوك وهو تقديم القروض، كما أن هناك انخفاض في نسبة الأقساط المحصلة في سنة 2013 والتي بلغت 60% من مجموع الأقساط مقارنة بسنة 2011، أين حقق هذا المنتج رقم أعمال نسبته 73% من رقم الأعمال الإجمالي، وهذا راجع إلى القروض الاستهلاكية (قروض السيارات) التي ميزت هذه السنة.

2- **تطور رقم أعمال بنك التأمين حسب كل بنك**: لقد تطور رقم أعمال بنك التأمين حسب كل بنك للسنوات 2011، 2012، 2013 كما هو مبين في الشكل التالي:

الشكل رقم 3: تطور رقم أعمال بنك التأمين حسب كل بنك (2011-2013).



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات تخص بنك التأمين، التقارير السنوية لمديرية التأمينات، 2011، 2012، 2013.

من الشكل البياني أعلاه نلاحظ أن نسبة 58 %من رقم أعمال بنك التأمين لسنة 2013 حققتها كتاب بنك أي ما يناسب قيمة 963.6 مليون دينار من الأقساط المصدرة ثم يأتي بنك الفلاحة والتنمية الريفية بـ 18% أي ما قيمته 290.1 مليون دينار
و تبقى 24% المتبقية من نصيب البنوك التأمينية الأخرى.

3- **الموانع التي تعيق تطور بنك التأمين في الجزائر**: من خلال ما سبق و رغم إصلاح الإطار التنظيمي لقطاع التأمين في الجزائر إلا أنه يعاني من بعض المشاكل التي تحول دون تطور بنك التأمين نذكر منها:

أ- الموانع الثقافية: إن التضامن الذي يتميز به المجتمع الجزائري و الوازع الديني والاعتقاد بحرمة المنتجات التأمينية و خاصة تأمين الحياة و ضعف الوعي و الثقافة التأمينية لدى العديد من أفراد المجتمع، هذا ما انعكس سلباً على الأشخاص و المؤسسات في اقتناء منتجات التأمين، الأمر الذي يستلزم وضع سياسة واضحة لنشر الوعي التأميني.

ب- الموانع الضريبية: إن الإعفاءات الضريبية أو انخفاض الرسوم المطبقة تعتبر ضرورية لجعل منتجات الحياة أكثر جاذبية ، إلا أننا نجد أنه في الجزائر لا توجد امتيازات ضريبية مشجعة.

ج- الموانع المتعلقة بسمعة شركات التأمين: تتميز شركة التأمين الجزائرية بصورة سيئة لدى المواطن الجزائري نتيجة للتأخير في معالجة الحوادث خاصة حوادث السيارات ناهيك عن العراقيل الأخرى التي يتعرض لها نتيجة سوء تقديم الخدمة، إذ أن هذا التأخير من شأنه أن يفقد الثقة في المنتجات التأمينية.

د- الموانع الاقتصادية: إن انخفاض مستوى الأجور يعتبر من العوامل الغير مشجّعة على التأمين، فالدخل يكاد يغطي الاحتياجات الأساسية للفرد من غذاء و علاج و سكن، فيرى المواطن الجزائري أنه غير قادر على إنفاق مصاريف أخرى كالتأمين مثلا و الذي يعتبر نفسه في غنى عنه.

ه- الموانع الإشهارية: إن نقص الدعاية و الإشهار و عدم تواجد عملية اتصالية و تصميم تسويقي غير فعّال جعل من بنك التأمين غير معروف لدى الجمهور.

خاتمة:

لقد عرفت الأنشطة المالية و المصرفية عدَّة تطورات دفعت بالبنوك و المؤسسات المالية إلى إتباع أسلوب جديد مكّنها من الخروج من الإطار التقليدي للأنشطة المصرفية إلى تبني إستراتيجية البنوك الشاملة مما أدى إلى تقليل الفجوة بين البنوك و المؤسسات المالية و ظهور إتجاه جديد بين البنوك يتمثل في قيامها بخدمات مبتكرة لم تكن من صميم خدماتها التقليدية و أهمها نشاط التأمين الذي عجّل بظهور صناعة لم تكن من قبل، و هي بنك التأمين.

لقد أصبح بنك التأمين واقعا حقيقيا حيث عرف تطورا كبيرا في معظم الدول الأوروبية كفرنسا و إسبانيا، إيطاليا و بلجيكا و التي كانت سباقة في هذا المجال، في حين نجده مهمشا في دول أخرى كالدول النامية و منها الجزائر ، فرغم الإصلاحات التي شملت القطاع البنكي و التأميني و التي سمحت بتداخل وظائف شركات التأمين مع وظائف المؤسسات البنكية، إلا أن الخدمة التأمينية المقدمة من طرف البنوك في الجزائر ما تزال متأخرة و بطيئة مقارنة بالدول المتقدمة، نتيجة لبعض المعوقات التي تحول دون تطور هذا النموذج ويعتبر أهمها ضعف الوعي
و الثقافة التأمينية لدى العديد من أفراد المجتمع، الأمر الذي انعكس سلباً على الأشخاص و المؤسسات، في اقتناء منتجات التأمين.

الهوامش :

[1] منير إبراهيم الهندي، إدارة البنوك التجارية مدخل اتخاذ القرارات، المكتب العربي، بيروت، 1996، ص59.

[2]- رشدي صالح عبد الفتاح صالح، البنوك الشاملة و تطوير دور الجهاز المصرفي المصري ، الصيرفة الشاملة عالميا و محليا ،الدار الجامعية ،مصر، 2000، ص 61.

3. عبد المطلب عبد الحميد, العولمة و اقتصاديات البنوك، الدار الجامعية للنشر ،الإسكندرية، 2005، 52.

4- إبراهيم بورنان، عبد القادر شارف، البنوك الشاملة كأحد إفرازات الإصلاح المصرفي، المؤتمر العلمي الدولي الثاني حول إصلاح النظام المصرفي الجزائري في ظل التطورات العالمية الراهنة، جامعة ، ورقلة، 2008، ص 8

5- عبد المطلب عبد الحميد، العولمة و اقتصاديات البنوك، مرجع سبق ذكره ، ص 59.

6- رشدي صالح عبد الفتاح صالح، مرجع سبق ذكره, ص65.

7-Jean pierre Daniel, les enjeux de la bancassurance, 2eme édition , édition de Verneuil, paris, 1995, pp 02,109.

8 -Yiannis Violaris , Bancassurance in Practice, Munich Ré groupe, Munich, 2001, p 02

9 - Bernard de Gryse, la Bancassurance en Mouvement, Bruxelles, 2005, p 1

10 -Jean-Philippe JUNGERS, Brieuc KAISIN, la Bancassurance, FUNDP, ECONM831: Financement de l'entreprise, risques et rôle des banques, faculté universitaire notre dame de la paix, Namur, 2010,p 3

11 - Serap O.Gonulal, Nick Goulder et Rodney Lester, Bancassurance A Valuable Tool for Developing Insurance in Emerging Markets, The World Bank Financial and Private Sector Development Non-Bank Financial Institutions, septembre 2012,p 8

12- أسامة عزمي سلام و شقيري نوري موسى، إدارة الخطر و التامين, الطبعة الأولى، دار حامد للنشر و التوزيع, عمان، الأردن،2007 , ص 76.

[13]- ERNEST& YOUNG, Bancassurance : A winning formula, Insurance Agenda, September 2010, p 3.

[14] - Alain Borderie et Michel Laffitte, La Bancassurance Stratégie et Perspectives en France et en Europe, Edition d'organisation, Paris 2004, p49.

[15] - Marjorie Chevalier, Carole Launay et Bérangère Mainguy, Analyse de la Bancassurance dans le Monde, Focus, Scor Vie, 2005, p 5

16- عدنان عقيل سعد، التأمين عبر المصارف في الأردن، مجلة الدراسات المالية والمصرفية،العدد الثاني،2013 ، ص 15.

17 - عبد القادر بريش و حمو محمد , أفاق تقديم البنوك الجزائرية لمنتجات تأمينية , المؤتمر الدولي الثاني حول " إصلاح النظام المصرفي الجزائري في ظل التطورات الراهنة" ، ورقلة ، مارس 2008، ص301.

18- عدنان عقيل سعد، مرجع سبق ذكره ، ص 15

19- معدل نفاذ التأمين:يقاس معدل النفاذ وفق إجمالي الأقساط المكتتبة إلى الناتج المحلي الإجمالي.

20- المادة 6 من المرسوم التنفيذي رقم 07 -153 بتاريخ 22 ماي 2007 و التي تحدد طرق توزيع المنتجات التأمينية عبر البنوك ،المؤسسات المالية و شبه المالية و شبكات التوزيع الأخرى ، الجريدة الرسمية الجزائرية ،العدد 35، 2007/05/23، ص 18

21 -قانون رقم 90-10 المؤرخ في 14 أفريل 1990 المتعلق بالنقد والقرض، الجريدة الرسمية ،العدد 16.

22 -Hassan Haddouche, « La bancarisation contrariée de l'économie algérienne », Liberté,04-04-2012, p 14.

23 -Rapport Banque d'Algérie 2011.

24 -Rapport de la Banque d'Algérie 2013.

25 - الأمر رقم 95-07 المؤرخ في 25جانفي 1995 المتعلق بالتأمينات،الجريدة الرسمية الجزائرية،العدد 13.

26-القانون رقم 06-04 المؤرخ في 20 فيفري 2006 المتعلق بالتأمينات،الجريدة الرسمية الجزائرية،العدد 15.

27 -Atlas magazine; Algérie-résultat 2008; n 67;janvier 2010; p 02.

28 Rapport annuel des assurances, activité des assurances en Algérie, direction des assurances, 2013, p 4

29 - Sigma, L'Assurance dans le Monde en 2014: Retour à la Vie, Swiss Re, Suisse,N°4, 2015, p 52.

30- Sigma, op.cit , p 53.

31 - Rapport annuel des assurances, op.cit, p 4.

32 - Rapport annuel des assurances, op.cit, p 6.

33 - Rapport annuel des assurances, op.cit, p 11.

34 - Rapport annuel des assurances, op.cit, p 12

35- المادة 53 المعدلة للمادة 252 من الأمر 95-07 المؤرخ في 1995/01/25، القانون 04/06 المؤرخ في 2006/02/20، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 15، ص 12

36- المرسوم التنفيذي رقم 153-07 المؤرخ في 22 ماي2007، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 35،

37- القرار المؤرخ في 06-08-2007، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 59، ص ص 16، 17.

38- قرار 20-02-2008، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد17، ص 25

39- القرار المؤرخ في 06-08-2007، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 59، ص17.

40- المادة 60، القانون 06-04، الجريدة الرسمية الجزائرية، العدد 15، ص4

41- الرسملة : هي عملية ادخار يلتزم المؤمن من خلالها بدفع مبلغ محدد للمؤمن له أو المستفيد المعين في شكل رأس مال أو ريع عند حلول الأجل المنصوص عليه في العقد مقابل دفع قسط التأمين حسب آجال استحقاق متفق عليها في العقد.

أهمية التكامل بين التطبيق السليم لمعايير عرض القوائم المالية وأخلاقيات مهنة المحاسبة من أجل سد الفجوة المعلوماتية بين الإدارة والمساهمين.

ط.د/ العبدي سمية*

جامعة الأغواط – الجزائر

أد/ مقدم عبيرات**

جامعة الأغواط – الجزائر

Abstract :

Resulted in widespread corporate and agency contracts between management and shareholders, to liberate these control management, allowing them to acquire information, and not displayed properly in the financial statements, certain ethic allows her opportunism, and this resulted in the achievement of their interest and a waste of money, while they seek to profit, for this it is necessary to examine the relationship between owners and management, requiring the Department to the proper application of the financial statement presentation standards with the need to demonstrate high professional ethics in accounting to ease opportunism and reducing Digital divide between management and shareholders.

The study concluded that standards of financial statements presentation (standard display the standard financial statements of cash flows) the crucial importance of equal information between management and owners, and that management accounting ethics means the analysis of financial statements this good ethics, it must associate the proper application of those standards with application of accounting ethics in corporate management, he or she once applied standards the ethics of the accounting profession, and be familiar with all that came out to be able to apply them properly to get rid of Opportunistic management of these companies with regard to the acquisition of important information on the company, which may be useful to capitalists in the decision-making process.

Keywords: International Accounting Standards No.1 " Presentation of Financial Statements ", International Accounting Standards No.**7** " Statement of Cash Flows Accounting ethics, agency theory.

* طالبة دكتوراه السنة الرابعة تخصص محاسبة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير،جامعة الأغواط ،مايل labdi.somia@yahoo.com

** أستاذ التعليم العالي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير،جامعة الأغواط ،مايل mok_aburt@yahoo.fr

مقدمة:

في ظل انفصال الملكية عن الإدارة في الشركات المساهمة، تزايد اهتمام الفكر المحاسبي بكيفية معالجة المشاكل الناتجة عن هذا الانفصال وضرورة توفير المعلومات المعبرة بصدق عن الأداء بهذه الشركات، فبعد أصحاب رأس المال عن إدارة أموالهم أمر يوحي بوجود عدم الثقة في إدارة الشركات، مبرره سلطة الإدارة في استغلال موقعها الذي يسمح لها بالاستحواذ على كافة المعلومات.

هنا برز دور لجنة معايير المحاسبة الدولية في تقنين طرق لعرض كافة المعلومات المتعلقة بالشركة في صورة معايير محاسبية دولية، منها معايير خاصة فقط بكيفية عرض المعلومات متضمنة معيار المحاسبي الدولي رقم 1(معيار عرض القوائم المالية) ومعيار المحاسبة الدولي رقم 7(معيار قائمة التدفقات النقدية)، والتي هي مصب اهتمام البحث.

وأصبح موضوع أخلاقيات مهنة المحاسبة موضوعا بالغ الأهمية في جعل سلوك الإدارة سوي والقضاء على انتهازيتها، لتقوم بعرض كل المعلومات التي من شأنها ترشيد قرارات المساهمين وتحقيقها أرباح معتبرة عن أموالهم الموكلة بإدارتها في الشركة.

مشكلة البحث:

إن تبني معظم دول العالم لمعايير المحاسبة الدولية غير كافي لوحده في إظهار الصورة الحقيقية للشركة، فقد تقوم إدارة الشركات باتباع متطلبات المعايير إلا أنها لا تتحلى بأخلاقيات مهنة المحاسبة فتنتهج السلوك الذاتي أو تكون غير مستقلة عند عرض القوائم المالية، أو تلتزم أخلاق معينة تدفعها إلى التحايل أو استغلال ثغرات أو بدائل موجودة ضمن المعايير الدولية، والمشكلة هنا تكمن في التركيز على تحديد أهمية ملازمة تحلي الإدارة بأخلاقيات مهنة المحاسبة والتطبيق الجيد لمعايير عرض القوائم المالية في القضاء على فجوة لا تماثل المعلومات بين الإدارة وأصحاب رأس المال(حملة الأسهم).

من هنا يبرز السؤال التالي:

فيم تكمن أهمية تكامل التطبيق السليم لمعايير عرض القوائم المالية وأخلاقيات مهنة المحاسبة في الحد من مشكل اللاتماثل المعلوماتي بين الإدارة والمساهمين؟

وينبثق من التساؤل الرئيسي الأسئلة الفرعية التالية:

1/ فيم تتمثل متطلبات معايير عرض القوائم المالية ؟

2/ فيم تكمن أهمية معايير عرض القوائم المالية؟

3/ ما المقصود بأخلاقيات مهنة المحاسبة؟

4/ ما هي أهم المواثيق الدولية المتناولة لأخلاقيات مهنة المحاسبة؟

أهمية البحث:

تأتي أهمية البحث في محاولة تقديم إسهاما نظريا فيما يخص الارتباط الوثيق بين معايير عرض القوائم المالية وأخلاقيات مهنة المحاسبة في تقديم عرض أفضل للمعلومات الخاصة بأعمال الشركة وزيادة ثقة المساهمين في الإدارة.

أهداف البحث: يسعى البحث إلى:

1/ تسليط الضوء على معايير عرض القوائم المالية وأهمية تطبيقها.

2/ التعرف على أهم المواثيق الدولية لأخلاقيات مهنة المحاسبة، وإبراز أهمية تحلي الإدارة بها.

3/ كشف أهمية تلازم معايير عرض القوائم المالية وأخلاقيات مهنة المحاسبة في القضاء على فجوة عدم تماثل المعلومات بين الإدارة بالمساهمين.

منهج البحث:

اعتمد البحث المنهج الاستقرائي القائم على وصف أهم ما جاء في معايير عرض القوائم المالية وأهمية تطبيقها، والتعرف على أخلاقيات مهنة المحاسبة وتبيان الفائدة من تحلي الإدارة بها، وأهمية تكاملها مع معايير عرض القوائم المالية بالنسبة للفجوة المعلوماتية الواقعة بين الإدارة والمساهمين.

الدراسات السابقة:

تناولت العديد من الدراسات موضوع معايير عرض القوائم المالية وكذلك موضوع أخلاقيات مهنة المحاسبة، والتي نعرض أهمها كالآتي:

أ- الدراسات المتعلقة بمعايير عرض القوائم المالية:

- عقاري مصطفى، المعيار المحاسبي الدولي رقم 1: عرض القوائم المالية، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية العدد الأول، جوان2007،جامعة باتنة، الدراسة في الأصل عبارة عن مقال، تناول فيه الباحث أهم ما جاء في معيار عرض القوائم المالية الذي صنفه من ضمن المعايير المتصلة بالتنظيم الإجرائي في العمل المحاسبي، وخلص إلى أن القوائم المالية ذات الغرض العام هي المصدر الوحيد للمعلومات التي يحتاجها المستفيدون عند اتخاذ قرار اتهم، وتفاديا للنقص في الإفصاح الكافي عن المعلومات يجب استخدام القوائم المكملة(الجداول والتقارير الملحقة بالقوائم المالية الأساسية).

- مأمون حمدان، معايير المحاسبة الدولية، المحاضرة الأولى دورة معايير المحاسبة الدولية، دمشق ، كانون الأول 2009، هيئة الأوراق والأسواق المالية السورية، الدراسة عبارة عن دورة تكوينية وتعريفية بمعايير المحاسبة الدولية، حيث قدم الباحث معايير المحاسبة الدولية منذ نشأتها ومختصر

عن كل المعايير الواردة حتى 2009، وخلص إلى ضرورة وأهمية تطبيقها في سورية، وأهم المنظمات والقوانين التي تطالب بتطبيق معايير المحاسبة الدولية.

ب- الدراسات المتعلقة بأخلاقيات مهنة المحاسبة:

- إيمان بن قارة، واقع أخلاقيات مزاولة مهنة التدقيق الخارجي في الجزائر(دراسة استقصائية)، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، تخصص تدقيق ومحاسبة، الجزائر،2013-2014، تهدف هذه الدراسة إلى بيان مدى التزام مزاولي مهنة التدقيق الخارجي في الجزائر بقواعد أخلاقيات المهنة في الواقع العملي. وقد خلصت إلى أن مزاولي مهنة التدقيق الخارجي في الجزائر غالبا ما يلتزمون بالقواعد الأخلاقية المنصوصة في القانون، لكن تواجههم مجموعة من العوائق عند أدائهم لمهامهم أهمها المنافسة غير الشريفة في سوق المهنة وفقدان المدقق الخارجي استقلاليته، كما توصلت إلى أن إصدار الجزائر للقانون الجديد (01/10) المنظم لمهنة الخبير المحاسب ومحافظ الحسابات والمحاسب المعتمد، من شأنه أن يشجع مزاولي المهن الثلاث أكثر على الالتزام بالقواعد الأخلاقية.

- طه أحمد حسن أرديني، التحديات التي تواجه تطبيق أخلاقيات مهنة المحاسبة في العراق- دراسة لآراء مجموعة من المحاسبين في مدينة الموصل، مجلة تنمية الرافدين2007، تناولت الدراسة أخلاقيات مهنة المحاسبة في العراق والوقوف على التحديات التي تواجهها، وقد خلصت إلى أنه على الرغم من أن هناك منظمات مهنية بالعراق وتضع وتقر معايير للسلوك المهني لمهنة المحاسبة إلا أن هذه القواعد لا تواكب التطورات العلمية الحديثة، وأن هناك غموضا أو عدم وضوح في هذه القواعد، لذا يصعب على المحاسبين تطبيقها، كما أن هناك ضعفا في التأهيل النظري والعملي للمحاسب، وعدم توافر مراكز خبرة وتدريب.

- Gibson, w& pope k(1993) : The ethics of counseling .a national survey of certified counselors ; journal of counseling &Development(n°71),America.

نموذج المسح، عبارة عن دراسة وطنية من علماء النفس، تم إرسالها إلى عينة وطنية من 1000 المستشارين المعتمدين من قبل المجلس الوطني للمستشارين المعتمدين. 597منهم أشاروا إلى معتقداتهم حول ما إذا كان كل من السلوكيات والأخلاقيات والدرجة التي كانوا على ثقة بها من حكمهم حول السلوك في العمل، وأشار المشاركون أيضا إلى تقييم مصادر المعلومات الأخلاقية. حيث أعطيت أعلى الدرجات للجمعية الأميركية للإرشاد والتنمية(جمعية الإرشاد الأمريكية حاليا)، من خلال المعايير الأخلاقية للجنة الأخلاقيات AACD، ومجلة الإرشاد والتطوير، لوحات الترخيص للدولة والزملاء. وبالنظر إلى أدنى الدرجات للجان الأخلاقيات المحلية، التي نشرت العمل السريري والنظري، وقرارات المحاكم، قوانين الدولة والحكومة الاتحادية،

وقد شاركت في هذا العمل الوكالات أيضا. فقد خلص العمل بضرورة الاهتمام بالأخلاقيات في المهنة.

حظي كل من موضوع معايير عرض القوائم المالية وموضوع أخلاقيات مهنة المحاسبة باهتمام العديد من الباحثين، إلا أن الدراسات كانت دائما تتناول كل منهما على حدا، فإما تناولت معايير عرض القوائم المالية أو تناولت أخلاقيات مهنة المحاسبة، ولم تجمع بينهما(إلى حد علم الباحثة)، لذلك جاءت هذه الدراسة لسد جزء من الفراغ البحثي، وذلك من خلال البحث في أهمية اقتران معايير عرض القوائم المالية بأخلاقيات مهنة المحاسبة من أجل سد الفجوة المعلوماتية بين الإدارة والمساهمين.

منهجية البحث:

للإجابة على أسئلة البحث وتحقيق أهدافه المسطرة تم تقسيمه إلى المباحث التالية:

المحور الأول: تقديم معايير عرض القوائم المالية ضمن معايير المحاسبة الدولية

المحور الثاني: أخلاقيات مهنة المحاسبة

المحور الثالث: أهمية التفاعل بين أخلاقيات مهنة المحاسبة ومعايير عرض القوائم المالية للقضاء على الفجوة المعلوماتية بين الإدارة والمساهمين

أولا: تقديم معايير عرض القوائم المالية ضمن معايير المحاسبة الدولية

سوف نتطرق إلى تقديم معايير عرض القوائم المالية المتعلقة بالموضوع فقط والمتمثلة في معيار عرض القوائم المالية ومعيار قائمة التدفقات النقدية.

1- تقديم معيار عرض القوائم المالية (معيار المحاسبة الدولي رقم1):

قبل التطرق إلى أهم ما جاء في المعيار نقوم بتعريف المعايير المحاسبية الدولية، والتي تعبر عن أدوات قياس محاسبية تستخدم في مجال الإفصاح والقياس والتقييم المحاسبي، وهي تحظى بقبول عام لمعظم الأطراف المستخدمة والمستفيدة من القوائم المالية.[1]

ويبين المعيار أسس عرض القوائم المالية المعدة للاستخدام العام، من أجل ضمان إمكانية المقارنة مع قوائم مماثلة[2]، والحد الأدنى من المعلومات الواجب نشرها في القوائم المالية، حتى تكون هذه القوائم ذات جودة عالية يجب أن تحتوي على معلومات وبيانات ملائمة وذات مصداقية وموثوقية.[3]

وقد أورد المعيار سبعة اعتبارات لعرض القوائم المالية وتشمل ما يلي:

- العرض العادل والامتثال لمعايير الإبلاغ المالي الدولية:[4]ويعني إعداد القوائم المالية بشكل عادل ووفقا لمعايير الإبلاغ المالي الدولية.

- فرضية استمرارية الشركة: تعني إعداد القوائم المالية وفق فرض استمرار الشركة في النشاط.
- أساس الاستحقاق المحاسبي: تعني الاعتراف بالمصروفات والإيرادات بغض النظر عن واقع الدفع أو القبض النقدي.
-الثبات في العرض: يعني الثبات في الطرق والسياسات المحاسبية لفترات متتالية، إلا في حالة:
* تغيير أسلوب العرض والتبويب يسفر عنه عرض وتقديم بيانات أكثر موثوقية وملاءمة.
* حدوث تغيير في أحد المعايير الدولية يتطلب ضرورة التغيير في عرض أو تصنيف بند معين.[5]
- الأهمية النسبية والتجميع: تعني تجميع العناصر ذات الطبيعة المتشابهة بصورة مجمعة، والعناصر ذات الطبيعة غير المتشابهة بصورة مستقلة.
- التقاص: إظهار بند معين بقيمته الصافية(باستثناء قائمتي الدخل والميزانية).
- المعلومات المقارنة: عرض البيانات المالية في القوائم المالية للفترة المالية الحالية والسابقة.
كما يجب أن تتضمن القوائم المالية المعلومات التالية:[6]
*اسم المؤسسة المقدمة للقوائم المالية؛
*ما إذا كانت القوائم المالية تخص شركة فردية أو مجموعة من الشركات؛
*تاريخ الدورة التي تغطيها القوائم المالية؛
*عملة النقد المستعملة؛
*مستوى التقريب الرقمي لغرض عرض القوائم المالية.
وحدد المعيار فترة إعداد وعرض القوائم المالية كل سنة على الأقل، مع ضرورة نشرها خلال ستة شهور من انتهاء السنة المالية حتى تكون مفيدة لمستخدميها وذات منفعة وفائدة.

أ- عرض قائمة المركز المالي(الميزانية)

تحتوي قائمة المركز المالي على الأصول الالتزامات وحقوق الملكية، والحد الأدنى من المعلومات الواجب إظهاره في قائمة المركز المالي بشكل منفصل إن وجدت:[7]
- الأصول الثابتة الملموسة(المادية)
- الأصول غير الملموسة
- الاستثمارات العقارية
- الأصول المالية
- المساهمات المسجلة
- الأصول البيولوجية
- المخزونات

- حسابات القبض التجارية(المدينون وأوراق القبض)
- النقدية وما في حكمها
- الموردون وحسابات الحقوق الدائنة الأخرى
- المخصصات والمؤونات
- الالتزامات المالية
- الالتزامات أو الأصول للضرائب الجارية
- الالتزامات الضريبية المؤجلة والأصول الضريبية المؤجلة
- حصة الأقلية المعروضة في حقوق الملكية
- رأس المال المصدر والاحتياطات المنسوبة لحملة حقوق الملكية للشركة

بالإضافة إلى الأصول غير المتداولة المحتفظ بها للبيع والعمليات المتوقفة(5IFRS)

كما يجب الإفصاح عن التبويبات الفرعية للبنود، في صلب قائمة المركز المالي أو في الإيضاحات وتشمل مثلا:

* معلومات حول أنواع الأسهم (عدد الأسهم الصادرة، المسددة مبالغها، المسددة جزئيا،...)
* المبالغ الواجبة الدفع أو القبض تجاه الشركة الأم، الشركات التابعة والشركات الحليفة.[8]

ب-عرض قائمة الدخل:

يطلق على هذه القائمة أيضا قائمة الأرباح والخسائر أو قائمة حسابات النتائج، وكل بنود الدخل والمصروفات المعترف بها خلال الفترة المحاسبية يجب إدراجها ضمن هذه القائمة إلا في الحالات التي تنص على غير ذلك، والحد الأدنى من المعلومات الواجب إظهاره في قائمة الدخل هو:[9]

- الإيرادات
- المصاريف المالية(تكاليف التمويل)
- حصة الأرباح أو الخسائر في الشركات التابعة(الشقيقة والمشتركة) في حالة استخدام طريقة حقوق الملكية
- مبلغ وحيد يتضمن إجمالي الأرباح والخسائر قبل الضريبة للعمليات المتوقفة
- مبلغ المكاسب والخسائر الناتجة عن التنازل عن الأصول أو الفروع المكونة للعمليات المتوقفة
- الضرائب
- الربح أو الخسارة

يجب كذلك الإفصاح على البنود التالية في قائمة الدخل على أنها توزيع لأرباح أو خسائر الدورة المالية:

*الأرباح و الخسائر المخصصة لحقوق الأقلية في حقوق الملكية

*الأرباح والخسائر المخصصة لصالح الملاك في الشركة

*يمكن إضافة معلومات أخرى عندما يعتقد بأنها تعكس بشكل عادل نتائج أنشطة المؤسسة

يجب على الشركة عدم عرض البنود الاستثنائية(غير العادية) سواء في صلب قائمة الدخل أو في الإيضاحات(الملاحظات)

كما يجب الإفصاح عن بعض العناصر إما في صلب قائمة الدخل أو في الهوامش إذا كان لذلك أهمية نسبية مثل:

-التخلي أو التنازل عن الأراضي، المباني والتجهيزات

-التنازل عن الاستثمارات في الأوراق المالية

-تسوية النزاعات

يجب على المؤسسة أن تعرض مختلف مصروفاتها باستخدام تصنيف يعتمد إما على طبيعة المصروف(سلع، بضائع، مواد أولية،...) أو حسب وظيفة المصروف(مصاريف البيع والتوزيع، المصاريف الإدارية، مصاريف التمويل...)، حيث تقوم المؤسسة باختيار الطريقة المناسبة التي تقدم من خلالها معلومات صادقة حول وضعية المؤسسة وأكثر ملاءمة.

ويتم الأخذ وترجيح الطريقة الأولى، وذلك لمعرفة وإظهار سبب حدوث المصروف.

ج- عرض قائمة التغيرات في حقوق الملكية:

وهي تقدم معلومات حول الحقيقة الاقتصادية، والعناصر الواجب إظهارها في قائمة التغيرات في حقوق الملكية هي:[10]

- الربح والخسارة عن الفترة
- كل عنصر من الدخل ومن المصاريف عن الفترة الذي له علاقة مباشرة بحقوق الملكية ومجموعهما
- إجمالي دخل ومصاريف الفترة(المحسوبة على أساس مجموع ماورد في الفقرتين أعلاه) مبينا بشكل منفصل مجموع المبالغ المخصصة للملاك في الشركة ولملاك الأقلية.
- من أجل كل عنصر من حقوق الملكية يجب توضيح آثار التغيرات في السياسات المحاسبية وتصحيحات الأخطاء المشار إليها في المعيار ((IAS8)

كما يجب أن تظهر العناصر التالية أيضا في صلب القائمة أو في الملحق:[11]

- المعاملات مع الملاك ، التي تظهر بشكل منفصل المساهمات(زيادة رأس المال) والتوزيعات على الملاك(استقطاعات)
- مبلغ التوزيعات المعترف به لحملة الأسهم خلال الفترة والمبلغ المتعلق بكل سهم.

د- عرض قائمة التدفقات النقدية:

سنتطرق إليها في المعيار المحاسبي الدولي رقم 7 الموالي.

هـ- قائمة الإيضاحات المتممة للقوائم المالية:

تعتبر هذه القائمة ضرورية ومصطلح الإيضاحات يؤكد ذلك، فهي تساعد بشكل كبير مستخدمي القوائم المالية، من خلال توضيحها واشتمالها على بيانات ومعلومات تفسيرية لبنود القوائم المالية ومعلومات يصعب إدراجها في القوائم.

ويقترح المعيار((IAS-105 بأن تقدم الملاحظات حسب الترتيب:[12]

- قائمة التطبيقات المتوافقة مع معايير التقارير المالي الدولية(IFRS)
- ملخص عن أهم السياسات المحاسبية المستخدمة
- أسس القياس أو الأسس المتبعة لإعداد القوائم المالية
- السياسات المحاسبية الأخرى المستعملة حتى لو لم تكن واردة في معايير التقارير المالي الدولية بقصد المساعدة في فهم القوائم المالية
- المعلومات الإضافية للعناصر التي تظهر في صلب القوائم المالية حسب ترتيبها، وحسب ترتيب كل بند فيها
- افصاحات أخرى لم ترد أية بنود تتعلق بها في القوائم المالية، تتضمن:
- الالتزامات الاحتمالية(37IAS) والتعهدات التقاعدية غير المعترف بها
- الافصاحات غير المالية مثل المخاطر المالية، أهداف الإدارة وسياساتها

ويتطلب المعيار في الفقرة 113، أن تفصح الإدارة عن:[13]

* التقديرات في حالة عدم التأكد
* الإفصاح عن المصادر الأساسية المرتبطة بالتنبؤات

2- تقديم معيار التدفقات النقدية(معيار المحاسبة الدولي رقم 7):

يتطلب معيار المحاسبة الدولي رقم7 عرض قائمة التدفقات النقدية بالشركة حتى يسهل على أصحاب رأس المال وغيرهم من مستخدمي القوائم تحليل النقدية خلال الفترة، ويصنف المعيار التدفقات النقدية إلى:

- **التدفقات من الأنشطة التشغيلية:** هي أنشطة الشركة المولدة للإيراد الأساسي.

- **التدفقات من الأنشطة الاستثمارية:** وتتضمن تقديم القروض للغير وتحصيلها، اقتناء الاستثمارات والتخلص منها، وكذلك اقتناء الأصول الثابتة والتخلص منها.[14]

- **التدفقات من الأنشطة التمويلية:** وهي أنشطة تؤدي إلى تغير حجم وعناصر حقوق الملكية وعمليات الاقتراض وكذا تسديد القروض.

2-1- طرق عرض قائمة التدفقات النقدية:

هناك طريقتان لعرض التدفقات النقدية، والاختلاف بينهما يكمن فقط في طريقة عرض التدفقات النقدية الناتجة من الأنشطة التشغيلية. ونوضح كل منهما كما يلي:[15]

- **الطريقة المباشرة:** يتم فيها الإفصاح بشكل مباشر عن العناصر الرئيسية المختلفة لإجمالي المقبوضات من النقدية وإجمالي المدفوعات من النقدية.

- **الطريقة غير المباشرة:** بمقتضى هذه الطريقة يتم تعديل صافي الربح أو الخسارة بآثار العمليات ذات الطبيعة غير النقدية وبأية مبالغ مؤجلة أو مستحقة عن مقبوضات أو مدفوعات نقدية تشغيلية في الماضي أو المستقبل، ويشجع المعيار استخدام الطريقة المباشرة، إذ يحصل المساهمين وغيرهم على معلومات تخص النقدية وحركتها وما يتعلق بها مستقبلا والتي لا تقدمها الطريقة غير المباشرة.

2-2- الشروط التي تحكم عرض التدفقات النقدية:

يشترط عند عرض قائمة التدفقات النقدية ما يلي :[16]

* تسجيل التدفقات النقدية بعملة المؤسسة(وفي حالة العملة الأجنبية لابد من إجراء التحويل)

* تصنيف الفوائد وأرباح الأسهم المقبوضة وتوزيعات الأرباح المدفوعة بأسلوب ثابت.

* تصنيف ضريبة الدخل المدفوعة من التدفقات المتأتية من النشاط التشغيلي إلا إذا كانت مرتبطة بالنشاطات الاستثمارية أو التمويلية

* تصنيف التدفقات النقدية الناتجة عن شراء وبيع فروع ووحدات استغلال أخرى في الأنشطة الاستثمارية

* استبعاد العمليات الاستثمارية والتمويلية غير النقدية من قائمة التدفقات النقدية ويجب الإفصاح عنها في الإيضاحات، مثل مبادلة أصل بأصل آخر، شراء أصول مقابل إصدار أسهم .

2-3- بعض الافصاحات الأخرى :[17]

على الشركة الإفصاح عن مبالغ الأرصدة المهمة للنقدية والنقدية المعادلة التي تحتفظ بها الشركة ومقيدة للاستعمال، كما ينبغي تقديم معلومات تكميلية من شأنها أن تساهم في تحليل الوضعية المالية وفهم القوائم المالية.

ومما سبق يتبين أنه يجب عرض قائمة تدفقات نقدية بالشركة وفقا لمتطلبات المعيار لأنها تلائم أصحاب رأس المال وغيرهم من مستخدمي القوائم في تحليل النقدية خلال الفترة.

ثانيا :أخلاقيات مهنة المحاسبة

الأخلاق لغة هي جمع خلق وهو الدين، الطبع، العادة والسجية(الطبيعة) وهو صورة الإنسان الباطنية.[18]

ويعرف**DAFT**الأخلاق بأنها قانون لمجموعة المبادئ الأخلاقية والقيم التي تغطي سلوك الأفراد أو المجتمعات والتي تتعلق بما هو صحيح أو خاطئ[19]. وعليه فالأخلاق تمثل جملة سلوكيات الأفراد وتصرفاتهم.

و تعبر الأخلاقيات عن القيم والخصائص أو المبادئ التي يجب أن تتوافر في السلوك الأخلاقي لأي فرد.[20]

وفيما يلي نستعرض بعض الجهود الدولية المتعلقة بأخلاقيات مهنة المحاسبة:

1- دليل أخلاقيات المحاسبة للاتحاد الدولي للمحاسبين(IFAC):

لقد تطرق الاتحاد الدولي للمحاسبين إلى قواعد سلوك ممارسة مهنة المحاسبة، وهذه القواعد مبنية على خمسة مبادئ أساسية هي:[21]

- **النزاهة:** أن يكون نزيها صادقا في عمله.
- **الموضوعية:** أن يخلو عمله المحاسبي من تدخلاته الذاتية.
- **الكفاءة المهنية والعناية اللازمة:** وتنبع من التطوير المهني المستمر.
- **السرية:** أن يحفظ المحاسب أسرار الشركة ويلتزم بالسرية التامة أثناء قيامه بعمله.
- **السلوك المهني:** أن يكتسب المحاسب الأخلاق الحسنة التي تجعله يعكس الصورة الحسنة للمهنة.

في حالة سوء السلوك المهني فإن الاتحاد يبين مجموعة الجزاءات التي يتم تطبيقها إذا سمحت القوانين المحلية بذلك.

وينص الاتحاد على أنه" بمجرد أن يتم وضع قواعد سلوك وآداب المهنة يكون من الضروري التأكد من أن الأعضاء على علم بها وملتزمون دائما بها"، وذلك من أجل السماح بتطبيق العقوبات اللازمة.

2- ميثاق السلوك المهني لمجمع المحاسبين القانونيين الأمريكي AICPA :

أصدر مجمع المحاسبين القانونيين الأمريكي ميثاقا يتضمن السلوك المهني للمحاسبين ومراجعي الحسابات، الذي يحتوي على ما يلي: [22]

2-1- معايير السلوك المهني: وتتمثل في

- الأمانة والنزاهة: أي عدم انحياز العضو للمصلحة الشخصية، وأن يكون محل ثقة العميل.
- الموضوعية والاستقلال: يعنى بها التحرر من أية مؤثرات غير مهنية في أداء المحاسب لعمله .
- العناية الواجبة:[23]وتعني بذل المحاسب أو المراجع كل الجهود المهنية اللازمة ودون تقصير.
- مدى وطبيعة الخدمات التي يقدمها[24]: ويرتبط ذلك بقيمة كفاءة العمل والموازنة بين المصالح.

2-2-قواعد السلوك : هي الإرشادات التي يجب أن يسير عليها المحاسب في عمله ومن أهمها:[25]

- عدم تشويه أو تحريف الحقائق أو التلاعب بها وعدم التأثر بالآخرين عند إصداره لقراراته
- التخطيط والإشراف والحصول على المعلومات الكافية والملائمة
- التأكد من إتباع المبادئ المحاسبية الموضوعة في صورة معايير معتمدة في التطبيق المحاسبي.
- حفظ أسرار العملاء وعدم إفشائها.
- أن لا يسلك في تحديد أتعابه أساليب تؤثر على استقلاله، مثل الأتعاب المشروطة أو المحتملة.
- مراعاة كرامة المهنة(عدم القيام بأي عمل يسيء لسمعة المهنة)
- مراعاة زملاء المهنة

2-3-سبل تحقيق وتدعيم الالتزام بالدستور الأخلاقي:

- الالتزام الذاتي: ويكون من قبل أعضاء المجمع.
- الالتزام الخارجي: ويكون من خلال أعضاء المجمع والزملاء في المهنة والرأي العام.
- العقوبات: ممثلة في الإجراءات التأديبية التي تقع على العضو في حالة مخالفته للمعايير والقواعد.

3- ميثاق أخلاقيات المحاسب والمدقق الخارجي للمؤسسات المالية الإسلامية:

أصدرت هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ميثاق أخلاقيات المحاسب والمراجع الخارجي للمؤسسات المالية الإسلامية، والذي اعتمد في جانفي1998، وبدأ العمل به بداية عام1999 [26]، وتضمن الميثاق ما يلي:[27]

3-1- **الأسس الشرعية لأخلاقيات المحاسب**: وحددها الميثاق في الآتي:

- الإخلاص
- مبدأ الاستخلاف للبشرية في الأرض
- مراقبة الله تعالى
- التقوى
- الإحسان
- الأمانة

3-2- **المبادئ الأخلاقية للمحاسب**:

- **الثقة:** وهو أن يكون المحاسب موثوقا به أمينا في أدائه لعمله، نزيها، سريا في المعلومات.
- **المشروعية:** وتعني التزام المحاسب بأحكام الشريعة الإسلامية
- **الموضوعية:** أن يكون عادلا ومتجردا ومحايدا.
- **الكفاية المهنية** وإتقان العمل: ما يعني بذل العناية الواجبة وإتقان العمل.
- **السلوك الإيماني:** أن يكون سلوك المحاسب متسقا مع متطلبات الإيمان بالله.
- **السلوك المهني والمعايير الفقهية:** ويعني الالتزام بالقواعد الإرشادية الصادرة عن الهيئة.
- **قواعد السلوك الأخلاقي للمحاسب:** وتمثل كيفية تحقيق المبادئ الأخلاقية السابقة، من خلال سرد ما يجب على المحاسب اتباعه في أدائه لعمله.

3-3- **مؤيدات الالتزام بالميثاق**:

وتتمثل في العقوبات التعزيرية التي تضعها الجهات ذات العلاقة

وإذا أراد المحاسب المسلم والمدقق المسلم اتساع نطاق الاعتماد على الميثاق فإنه يجب عليه:[28]

- حماية المهنة وكذلك الجمهور العام، على اعتبار أن ذلك يمثل الأهداف الأساسية للقواعد المهنية.
- مراعاة هذه القواعد بصفة مستمرة حتى تستجيب للمواقف والأزمات الجديدة.

مما سبق يمكن القول بأن ميثاق الهيئة هو بمثابة قراءات تذكيرية لما جاء في الكتاب والسنة.

4- أخلاقيات المهنة ضمن مبادئ حوكمة الشركات:

نتيجة للانهيارات والصعوبات المالية التي عانت منها عدة شركات في العالم، توجهت الشركات إلى تطبيق مفهوم حوكمة الشركات، والتي تعني "نظام لإدارة ومراقبة الشركات"[29]، كما تعني "نظام بموجبه توجه أعمال الشركة وتراقب في أعلى مستوى وذلك لتحقيق أهدافها والوفاء بمعاييرها اللازمة للمسؤولية والنزاهة والشفافية"[30]

وفيما يلي نذكر بعض المنظمات والهيئات الدولية الرائدة في مجال وضع مبادئ لحوكمة الشركات، والتي تدعو في مجملها إلى بناء الشركات على أسس سليمة، من خلال إبراز مكانة أخلاقيات المهنة:

4-1-أخلاقيات المهنة ضمن مبادئ منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OCDE:[31]

وضعت منظمة(OECD)مبادئها الأساسية المتعارف عليها لتقوية أخلاقيات الأعمال من خلال تركيزها على الدور الفعال الذي تلعبه مجالس الإدارة في الشركات في إرساء قواعد أخلاقية سليمة عن طريق حفاظها على مصلحة المساهمين والأطراف ذات العلاقة.

4-2- مركز المشروعات الدولية الخاصة(CIPE):

تطرق كل من جون سوليفان وألكسندر شكولينكوف إلى أخلاقيات الأعمال بأنها المكون الرئيسي لحوكمة الشركات، وأن النظام الأخلاقي السليم يشتمل على: المسؤولية، الشفافية، الإنصاف والمحاسبة، ومحاربة الرشوة بمختلف صورها.[32]

4-3- أخلاقيات المهنة ضمن رابطة الكومنولث (CN):

حددت رابطة الكومنولث سنة1999 خمسة عشر مبدأ لحوكمة شركاتها كما يلي:[33]

1/القيادة،
2/تعيين مجلس الإدارة،
3/الاستراتيجية والقيم،
4/أداء الشركة،
5/الالتزام،
6/الاتصال،
7/المساءلة تجاه المساهمين،
8/العلاقات مع أصحاب المصلحة،
9/توازن القوى،
10/الإجراءات الداخلية،
11/تقييم أداء المجلس،
12/تعيين وتنمية الإدارة،
13/التكنولوجيا،
14/إدارة المخاطر،
15/التقرير السنوي حول القدرة على الوفاء بالديون في المستقبل

4-4-أخلاقيات المهنة ضمن ميثاق الحكم الراشد للمؤسسات في الجزائر:

استلهم هذا الميثاق مضمونه من مبادئ منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية وقد حدد 04 مبادئ للحكم الراشد في المؤسسات:[34]

- مبدأ الإنصاف: يعني توزيع الحقوق والواجبات والامتيازات بطريقة عادلة.
- مبدأ الشفافية: أن الحقوق والواجبات والصلاحيات ينبغي أن تكون واضحة للجميع.
- مبدأ المسؤولية: ويعني كل فرد مسؤول عن أي تقصير في عمله المحدد له.
- مبدأ التبعية: ويعني كل طرف فاعل هو مسؤول أمام الآخر

وفي الأخير يجدر الإشارة إلى أن معظم الجهود الدولية تركز على ضرورة تطبيق الأخلاقيات داخل العمل المحاسبي كون المحاسبة هي الوسيلة الوحيدة المترجمة لأعمال المؤسسات.

ثالثا: أهمية التفاعل بين أخلاقيات مهنة المحاسبة ومعايير عرض القوائم المالية للقضاء على الفجوة المعلوماتية بين الإدارة والمساهمين

1- مسببات الفجوة المعلوماتية بين الإدارة والمساهمين:

هناك مجموعة من الأسباب التي أدت إلى بروز الفجوة المعلوماتية بين الإدارة والمساهمين، ولعل أهمها ما يلي:

1-1- أسباب ناتجة عن انفصال الملكية عن الإدارة:

لقد أسفر عن هذا الانفصال إلى ظهور ما يسمى بنظرية الوكالة، حيث تعود ملكية الشركة إلى حملة الأسهم في حين تعود السيطرة على الشركة إلى المديرون التنفيذيون، وينتج عن هذا الانفصال تعارض في دالة الهدف، حيث تسعى الإدارة إلى تعظيم صافي الربح للحصول على حوافز، ويسعى المساهمون إلى الحصول على الأرباح، وتحقق الإدارة هدفها من خلال انتهاجها للسلوك اللاأخلاقي في الممارسات المحاسبية.

1-2- أسباب ناتجة عن المرونة الزائدة في معايير المحاسبة الدولية:

تستخدم الإدارة في إعداد وعرض القوائم المالية عدة طرق وسياسات محاسبية متاحة، انطلاقا من تطبيقها لمعايير المحاسبة الدولية، وهذه المرونة الزائد تتيح للإدارة اختيار الطريقة التي لها تأثير على المبالغ.

1-3- أسباب ناتجة عن الممارسات الخاطئة في الإفصاح:

لا نعنى بالإفصاح هنا الإفصاح بالقوائم المالية، إنما الإفصاح المتمم للقوائم المالية، من خلال تقرير مجلس الإدارة، وما يلاحظ في الشركات المساهمة اليوم هو عدم التزامها بمتطلبات الإفصاح. ويشمل ذلك ما يلي:

أ- عدم كفاية الإفصاح بتقرير مجلس الإدارة:[35]

حيث لا يقدم تقرير مجلس الإدارة بالإضافة إلى القوائم المالية صورة كاملة عن الموقف المالي والتشغيلي للشركة وسياساتها المستقبلية والمخاطر المحيطة بها.

ب- عدم كفاية الإفصاح عن المعاملات مع الأطراف ذوي العلاقة:36

إن عدم كفاية الإفصاح عن معاملات الشركة مع الأطراف ذوي العلاقة قد يكون مؤشرا على وجود ضعف في نظم الرقابة الداخلية، ما يجعل المسؤولون يقومون بتنفيذ معاملات تمكنهم من تحقيق منافع خاصة.

ج- التلاعب في إعلان النتائج بالإصدارات الصحفية قبل نشر القوائم المالية:[37]

تقوم بعض الشركات بإصدار بيانات صحفية في نهاية كل فترة محاسبية لإعلان نتائجها، وذلك قبل نشر القوائم المالية، حيث تقوم بإعلان مسميات للربح تختلف عن المسميات المحدد بالمعايير الدولية(صافي الربح)، ما يترتب عليه التباس في سوق المال، لأن الفرق بينهما قد يكون جوهريا.

1-4-أسباب ناتجة عن ممارسة المحاسبة الإبداعية:

المحاسبة الإبداعية هي وصف شامل وعام لعملية التلاعب بالمبالغ أو العرض المالي لدوافع داخلية"[38]، وهي فن من فنون التضليل ويحدث عادة عند تملك الإدارة لمحاسبين متمرسين ملمين بهذا الفن، ويصعب هنا في الغالب على جهات التدقيق الداخلية أو الخارجية وحتى الجهات الرقابية الحكومية اكتشاف هذا التضليل.[39] وهذا ما يبين سلبية ممارستها لأن لعلم المحاسبة جانب أخلاقي لا ينبغي تعديه.

1-5-أسباب ناتجة عن الممارسات الخاطئة في المراجعة:

يقوم بعض المراجعون بممارسات خاطئة، وتكون نابعة إما من الخطأ في تطبيق معايير المراجعة أو من تواطئ المراجعين مع المسؤولين بالشركات في إخفاء ممارسات محاسبية خاطئة ذات تأثير جوهري على القوائم المالية.[40]

2- ضرورة ملازمة أخلاقيات مهنة المحاسبة لمعايير عرض القوائم المالية من أجل سد الفجوة المعلوماتية بين الإدارة والمساهمين

2-1- أهمية معايير عرض القوائم المالية في تكافؤ المعلومات بين الإدارة والمساهمين:

في ظل انفصال الملكية عن الإدارة وبعد الملاك عن رقابة الإدارة، أدى بالإدارة إلى خيانة تلك الأمانة، بل تعداه إلى وجود مشكل لا تماثل في المعلومات تصدع عن طريق عدم توفير الإدارة لكافة المعلومات المتعلقة بالشركة وحتى انتقاء البعض منها لخدمتها فقط من خلال القوائم المالية، ولهذا جاءت معايير عرض القوائم المالية متمثلة بمعيار عرض القوائم المالية، ومعيار التدفقات النقدية، بهدف توفير معلومات صادقة حول نتيجة كافة أعمال الشركة فمثلا نجد في قائمة الميزانية من خلال عرض الحد الأدنى من المعلومات الواجب إظهارها دون تحريف أو تحيز شخصي في طريقة العرض، وكذا تبويب الأصول والخصوم إلى متداولة وغير متداولة، لأنها أكثر موثوقية وملاءمة، وبعد طرح الخصوم من الأصول يتبقى حق الملكية، هنا يبرز الوضع المالي للفترة، ولإيفاء قائمة الميزانية بغرضها للمساهمين وغيرهم يجب عليهم تفهم هيكلها والعناصر التي تتكون منها والعلاقة بينها، وذلك من خلال المعادلة التالية:

كما نجد قائمة الدخل التي تفصح الإدارة من خلالها عن إيرادات ومصروفات الشركة، والفرق بينهما يمثل الدخل الصافي المحصل عليه خلال الفترة، ويفيد ذلك الفرق الملاك في معرفة قدرة الشركة على بيع السلع وتأدية الخدمات في تلك الفترة.

في حين تعرض قائمة التغيرات في حقوق الملكية معلومات على الحقيقة الاقتصادية (التمويلية،...) للنتيجة المحددة مسبقا بالدورة، وتهم هذه القائمة حملة الأسهم في توفيرها لنوعين من المعاملات أولها حركة أسهمها واحتياطاتها(المعاملات الرأسمالية مع المساهمين، زيادة رأس المال بما في ذلك حصص الأرباح المحتجزة) وثانيها إجمالي النتائج المولدة، وبهذا يستطيع هؤلاء تحديد ما إذا تم إعادة استثمار جزء من الأرباح.

أما قائمة التدفقات النقدية الواردة في معيار المحاسبة الدولي رقم"7"، فمن خلال عرضها لكل ما يتعلق بالتدفقات النقدية الصادرة والواردة ومصادرها وكيفية استخدام الشركة لها ومقدار تغيرها خلال فترة محاسبية معينة، وتصنيفها للتدفقات النقدية على أساس الأنشطة(تشغيلية، تمويلية واستثمارية)، تفيد المساهمين في معرفة مدى قدرة الشركة على سداد التزاماتها ودرجة المرونة المالية لديها، كما يوفر هذا التصنيف معلومات حول تلك الأنشطة الثلاث كل على حدا والعلاقة بينها ومساهمة كل منها في النتيجة.

وفي الأخير نجد قائمة الإيضاحات المتممة للقوائم المالية الواردة في معيار عرض القوائم المالية، فهي موضحة حسب تسميتها، إذ توفر معلومات إضافية عن الوضعية المالية للشركة، لاستحالة توفيرها بالقوائم المالية، حيث توفر معلومات عن السياسات المحاسبية التي اتبعتها الإدارة عند إعداد تلك القوائم ، كطريقة الإهتلاك، طريقة تقييم المخزون، ومعلومات تفسيرية عن عناصر القوائم المالية بالإضافة إلى معلومات ترى إدارة الشركة بأنها ضرورية لزيادة الإفصاح والشفافية في تلك القوائم وهو ما يكسبها ثقة المساهمين.

من هنا يتبين أن لمعايير عرض القوائم المالية دور في تكافؤ المعلومات لدى كل من الإدارة والمساهمين لأنها تلزم الإدارة بتوفير ما يجب توفيره لمساعدة هؤلاء في اتخاذ قرارات رشيدة تمكنهم من تنمية أموالهم.

2-2- أهمية تحلي الإدارة بأخلاقيات مهنة المحاسبة للقضاء على السلوك الانتهازي:

لقد أصدرت الهيئات الدولية مواثيق خاصة بأخلاقيات مهنة المحاسبة، حيث نجد دليل أخلاقيات المحاسبة الصادر عن الاتحاد الدولي للمحاسبين المتضمن قواعد سلوك ممارسة مهنة المحاسبة وذلك بغية الحفاظ على سمعة المهنة وسمعة المحاسب ذاته، حيث تخدم هذه القواعد التقارير المالية التي تفصح عنها الشركات لأن تحلي المحاسب بهذه القواعد يعني تحلي تلك التقارير بها أيضا، ما يعني تقليل قدرة استحواذ الإدارة على المعلومات أو التلاعب بها .

ولم يترك مجمع المحاسبين القانونيين الأمريكي(AICPA) الاهتمام بسلوك المحاسبين وضرورة بنائه على الأخلاق، لأن عمل المحاسب لا يخدم الشركة فقط بل كل المتعاملين معها، وهذا ما يقتضي ضرورة توفر القيم الأخلاقية في المحاسب كالأمانة والنزاهة في العمل، الموضوعية والاستقلالية، لأن العمل الصادق والموضوعي والمستقل يساعد بشكل كبير الملاك في معرفة الوضع الحقيقي الحالي للشركة والقدرة على التنبؤ بالمستقبل، وفي ظل العناية المهنية الواجبة يسعى المحاسب والمراجع إلى إظهار كافة المعلومات التي يحتاجها الملاك.

كما أصدرت هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ميثاقا لأخلاقيات المحاسب والمراجع الخارجي للمؤسسات المالية، جسدت فيه مبادئ الشريعة الإسلامية، حيث يحقق الالتزام بالتعاليم الإسلامية الطمأنينة في مستخدمي القوائم المالية، خاصة أصحاب رأس المال بحكم بعدهم عن الشركة ورقابتها.

وقد برزت الأخلاقيات ضمن مجموعة كبيرة من مؤيدي تطبيق الشركات لحوكمة الشركات وضرورة بنائها على أسس سليمة وتشديد الرقابة عليها، فقد تطرقت منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية(OECD) إلى مبادئها المعروفة، والتي أصبحت ضرورية التطبيق نظرا لوعي الإدارة

والمساهمين وكل من لهم مصلحة بالشركة بالمزايا التي تقدمها من خلال زيادة الإفصاح والشفافية والحفاظ على مصالح الأطراف، ناهيك عن الأخلاقيات التي تدعو إليها لتجنب التضليل، كما برز مركز المشروعات الدولية(CIPE) من خلال المبادئ التي يضعها باستمرار والذي يشير فيها إلى أن أخلاقيات الأعمال بأنها المكون الرئيسي لحوكمة الشركات، إضافة إلى مبادئ رابطة الكومنولث التي وضعتها الرابطة لحوكمة شركاتها، والتي تدعوا في مجملها إلى التزام الإدارة بأخلاقيات العمل المحاسبي، وبالرغم من تأخر الجزائر في تناول موضوع الحوكمة وتطبيقه، إلا أنها أصدرت ميثاقا للحكم الرشيد بالمؤسسات، استلهم مضمونه من منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية.

2-3- ضرورة تفاعل التطبيق السليم لمعايير عرض القوائم المالية وأخلاقيات مهنة المحاسبة من أجل القضاء على مشكل اللاتماثل المعلومات يبين الإدارة والمساهمين:

بالرغم من اهتمام لجنة معايير المحاسبة الدولية بالقوائم المالية وإصدار معايير تبين كيفية عرضها، إلا أنه على الملاك الأخذ في الحسبان عند قراءتهم وتحليلهم للمعلومات الواردة فيها، القيود التالية:

أ- التدخل الشخصي في الحكم والتقدير:

بالرغم من الموضوعية الظاهرة بالقوائم المالية إلا أن المحاسب في بعض الأحيان يضطر إلى اللجوء إلى التقدير الشخصي كتقدير العمر الإنتاجي للأصول الثابتة.

ب- العناصر التي يستحيل تسجيلها بالقوائم المالية:

هناك بعض العناصر التي لا يمكن تسجيلها بالقوائم المالية إلا أنها تلعب دورا جوهريا وفعالا في تحقيق نتيجة الشركة، كرأس المال البشري الذي يعد أساس قيام شركات البرمجيات مثلا، ولا يمكن تسجيله بالقوائم المالية للشركة.

ج- قدرة الإدارة في التأثير على الأرقام:

يحدث التأثير في أرقام القوائم المالية غالبا في نهاية الفترات المحاسبية، فمن المنطقي والبديهي لسلطة الإدارة أن تحدث تأثيرات، تراها مناسبة لها.

د- تعدد الطرق والسياسات المحاسبية في معايير المحاسبة الدولية:

إن تعدد الطرق والسياسات المحاسبية يوقع المحاسبين في اختيار ما يناسب الأوضاع والظروف الاقتصادية حسب وضع الشركة.

مما سبق يتبين أن الإدارة هي المسؤول الأول والوحيد عن إحداث التغييرات والتأثيرات والتقديرات والاختيارات بين البدائل، فمن أجل القضاء على حدة هذه القيود، نرى ضرورة تحلي التزام مطبقي تلك المعايير(الإدارة بما فيها المحاسب) بأخلاقيات مهنة المحاسبة المتعارف عليها، فتحلي المحاسب بالموضوعية يعني الحد من التدخل الشخصي أو بذل العناية المهنية اللازمة لتقليل التقدير والحكم الشخصي، أما تحليه بالأمانة فيعني تسجيله لكل العوامل والعناصر والمعاملات في القوائم المالية حتى وإن استحال إظهارها، فمعيار عرض القوائم المالية يتيح قائمة الملاحظات لإظهار مثل هذه العناصر، وعندما يتحلى المحاسب بالنزاهة فإنه يتم تقليل بدرجة كبيرة التأثير على أرقام القوائم المالية، أما بالنسبة لقيد تعدد الطرق والسياسات المحاسبية فإن تحلي المحاسب بالصدق يعني عدم اختياره للطريقة المناسبة لأوضاع الشركة، وإنما اختيار ما من شأنها عرض معلومات صادقة وحقيقية عن الشركة بالرغم من وجود البدائل، لا يقتصر الحديث على بعض الأخلاق كما تم التطرق إليها، وإنما تحلي مطبقي المعايير بسلوكيات وأخلاقيات مهنة المحاسبة من أجل إخلاء خدماتهم من السلوكيات السيئة التي تسيء للمهنة ولمستخدمي خدماتها خاصة المالكين بالشركة وللمحاسبين ذاتهم.

ومما ينبغي الإشارة إليه هو أنه كما ترى الهيئات الدولية ضرورة تحلي الإدارة بأخلاقيات مهنة المحاسبة، نرى أنه من الضروري أيضا أن تكون الإدارة بمحاسبيها ومراجعيها ملمة بكل أمور المحاسبة وما جاء بمعايير عرض القوائم المالية حتى تتمكن من الالتزام بتطبيقها تطبيقا سليما صحيحا بغرض توفير قوائم مالية مترجمة بصدق كافة أعمال الشركة في نهاية كل فترة محاسبية وهذا التفاعل الواضح والتكامل بين معايير عرض القوائم المالية وأخلاقيات مهنة المحاسبة من شأنه القضاء على انتهازية الإدارة وتضييق فجوة المعلومات والقضاء عليها وبذلك تحقيق مصالح حملة الأسهم والحفاظ على أموالهم المستثمرة بالشركات.

النتائج والتوصيات

النتائج: مما سبق تم التوصل إلى النتائج التالية:

1/تهدف معايير عرض القوائم المالية إلى توفير معلومات صادقة حول نشاط الشركة؛

2/ضرورة تحلي الإدارة بأخلاقيات مهنية عالية في العمل؛

3/إن تحلي الإدارة بأخلاقيات مهنة المحاسبة يعني تحلي القوائم المالية بهذه الأخلاقيات الحسنة أيضا؛

4/تطبيق أخلاقيات مهنة المحاسبة يحد من انتهازية الإدارة عند أدائها للعمل المحاسبي؛

5/لمعايير عرض القوائم المالية(معيار عرض القوائم المالية ومعيار التدفقات النقدية) أهمية بالغة في تكافؤ المعلومات بين الإدارة والملاك، وبالتالي القضاء على سلطة الإدارة في الاستحواذ على المعلومات؛

6/ضرورة إلمام الإدارة بكل أمور المحاسبة وما جاء بمعايير عرض القوائم المالية حتى تتمكن من الالتزام بتطبيقها تطبيقا سليما بغرض توفير قوائم مالية مترجمة بصدق كافة أعمال الشركة؛

7/تطبيق معايير عرض القوائم المالية في الشركات بكل أنواعها وخاصة الشركات المساهمة لما لها من مزايا تقدمها للمساهمين، مع ضرورة إيجاد وتطبيق أخلاقيات مهنة المحاسبة في إدارة الشركات المساهمة، كأن يتحلى مطبق المعايير بأخلاقيات مهنة المحاسبة، وأن يكون ملما بكل ما جاء بها ليتمكن من تطبيقها تطبيقا سليما؛

التوصيات: من خلال هذا البحث نوصي بما يلي:

1/ ضرورة تطبيق معايير عرض القوائم المالية بكل ما جاء فيها تطبيقا جيدا؛

2/ وضع قواعد محلية لمهنة المحاسبة، إذا لم تسمح التشريعات المحلية بتطبيق ميثاق دولي معترف به؛

3/ الاهتمام بالمحاسبين من خلال تسطير برامج دورية لتأهيلهم؛

4/ القيام بدورات تحسيسية تهدف لضرورة تبني الإدارة لأخلاقيات مهنة المحاسبة للحد من انتهازيتها.

الهوامش

[1] محمد محمود عبد ربه ، المعايير المحاسبية المصرية ومشكلات التطبيق، جامعة عين الشمس، مصر، بدون طبعة، ص48,

[2]مأمون حمدان، معايير المحاسبة الدولية، المحاضرة الأولى دورة معايير المحاسبة الدولية، هيئة الأوراق والأسواق المالية السورية، مشق،2009،ص18.

[3]محمد أبو نصار وجمعة حميدات، معايير المحاسبة والإبلاغ المالي الدولية-الجوانب النظرية والعملية- ، دار وائل للنشر، الطبعة الثالثة، عمان، الأردن2013،ص،ص 19،20.

[4]أمين السيد لطفي، إعدادا وعرض القوائم المالية في ضوء معايير المحاسبة، الدار الجامعية، الطبعة الأولى، الإسكندرية، جمهورية مصر العربية، ،2008،ص98،97.

[5]محمد أبو نصار وجمعة حميدات، مرجع سبق ذكره، ص25

[6]لخضر علاوي، معايير المحاسبة الدولية IAS/IFRS - دروس وتطبيقات محلولة،الجزائر،ص66.

[7]طارق عبد العال حماد-الاتجاهات الحديثة في التقارير المالية-الدار الجامعية، الطبعة الأولى، الإسكندرية، 2010،ص،ص 169،168.

[8]لخضر علاوي، مرجع سبق ذكره،ص68.

[9]عقاري مصطفى، المعيار المحاسبي الدولي رقم 1: عرض القوائم المالية، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد الأول، جامعة باتنة، جوان2007،ص 19،20

[10]عقاري مصطفى، المرجع نفسه، ص21.

[11]محمد أبو نصار وجمعة حميدات، مرجع سبق ذكره،ص55 (بالتصرف).

[12]www.iasplus.com

[13]طارق عبد العال، مرجع سبق ذكره،ص185

[14]أمين السيد أحمد لطفي، مرجع سبق ذكره،ص138.

[15]www.iasplus.com

[16]محمد أبو نصار وجمعة حميدات، ص ص103-107(بالتصرف)

[17]أنظر: - لخضر علاوي، مرجع سبق ذكره، ص 89.

- محمد أبو نصار وجمعة حميدات، مرجع سبق ذكره، ص107،(بالتصرف)

[18]علي بن هادية ، بلحسن البليش، الجيلاني بن الحاج يحي ومحمود المسعودي، القاموس الجديد للطلاب-معجم عربي مدرسي ألفائي ،الجزائر، 1992،ص319.

[19]Gibson ,w& pope k : The ethics of counseling .a national survey of certified counselors ; journal of counseling &Development(n°71),America,1993,p330.

[20]عبد الوهاب نصر علي، شحاتة السيد شحاتة، قواعد أخلاقيات وسلوكيات مهنة المحاسبة والمراجعة في مواجهة الأزمات المالية(مدخل مصري وعربي ودولي مقارن)،الدار الجامعية ،جامعة الإسكندرية،2009،ص41

[21]، تأسيس وتطوير هيئة محاسبية مهنية، الطبعة الثانية، ترجمة الهيئة السعودية للمحاسبين القانونيين، IFAC الاتحاد الدولي للمحاسبين ، نوفمبر 2007،ص-ص 90-105

[22] محمد عبد الحليم عمر، الأخلاق الإسلامية والمحاسبة، ندوة "القيم الأخلاقية الإسلامية والاقتصاد، القاهرة، جامعة الأزهر- ،15-16 أفريل 2000،ص17، على الموقع http://salehkamel.net

[23]أنظر الموقع:(http://Faculty.ksu.edu.sa/kayan(28-04-2015

[24]محمد عبد الحليم عمر، مرجع سبق ذكره،ص19

[25]المرجع نفسه،ص20.

[26]محمد البلتاجي-تنمية الموارد البشرية في المؤسسات المالية الإسلامية، مؤتمر الخدمات المالية الإسلامية الثاني،27-28أفريل2010.

[27]محمد عبد الحليم عمر، مرجع سبق ذكره، ص-ص 24-26(بالتصرف)

[28]طه أحمد حسين أرديني، التحديات التي تواجه تطبيق أخلاقيات مهنة المحاسبة في العراق-دراسة لآراء مجموعة من المحاسبين في مدينة الموصل- مجلة تنمية الرافدين87(27)، ،جامعة الموصل-2007،ص159.

[29]Florent le dentu et Nathalie Brender : gouvernance d'entreprise quelles défiés pour les pme ? centre patronal, fédération des entreprises ramande, geneve,2012 p08.

[30]Frédéric ; para ? le gouvernement d'entreprise : ce qui a déjà change ce qui va encore. évaluer, France 1999,p09

[31]إيمان بن قارة، واقع أخلاقيات مزاولة مهنة التدقيق الخارجي في الجزائر(دراسة استقصائية)، أطروحة دكتوراه، ، تخصص تدقيق ومحاسبة، جامعة عنابة،الجزائر،2013-2014 ص49(بالتصرف)

[32]John sullivan and Alexandr shkolinkov : The Essential component of Corporate Governances ; CIPE 12 january,2006(بتصرف)

[33], Commonwealth association for Corporate gouvernance, cacg guide lines, principales for Corporate Governance in the Commonwealth, towards global Competitiveness and Economie Accountability, final version, november 1999

[34]Code algérien de gouvernance d'entreprise avec le soutien du ministère de la pme et de l'artisanat, Edition 2009

[35]طارق عبد العال حماد، مرجع سبق ذكره، ص497(بالتصرف)

[36]مصطفى حسن بسيوني السعدني: بحث عن مدى ارتباط الشفافية والإفصاح بالتقارير المالية وحوكمة الشركات مقدم إلى المؤتمر الدولي لمهنة المحاسبة والمراجعة والتحديات المعاصرة، الإمارات العربية،2007،ص20.

[37]طارق عبد العال حماد، مرجع سبق ذكره،ص،ص499،498

[38]Breton. G, Taffler, creative accounting and invest in analyst response, Institute of chartered Accountants in England and wales, 14 November 2005, P89

[39]عماد الآغا-المحاسبة الإبداعية-المجلة الإلكترونية مال وأعمال، العدد الثاني2012،ص16(بالتصرف)

[40]طارق عبد العال حماد، مرجع سبق ذكره،ص،ص500،499(بالتصرف)

واقع الموارد المائية في الجزائر واقتصادياتها

ط.د/ مغربي خيرة *
مخبر العولمة واقتصاديات شمال افريقيا
جامعة الشلف- الجزائر
أد/ كتوش عاشور **
جامعة الشلف- الجزائر

Abstract :
Water considered as a natural material in which any people can be rich or poor, devolopped or not can not get rid from it and it is considered as an essencial thing depend to the quality and quantity of it that interest world's conntries at this time. This due the lack of water that stand as a border to the industrial and agriculture fields in Algeria which is one of the most countries that deffers in out of source water and depends ttttto ,its geografical localasation but the problem of water is considered as big problem that stand face to face to the developpement of all fields in which the demographic is behind of the pressure of the lack of water that make this issue more complicated than before which makethe ministry makes more efforts to solve the problem not but to grasp the late but make end to this problem due to nthe reason of the more use of water and to give the opportunty to use this material in the future with economic way

مقدمة: .

أصبح تسيير إدارة الموارد المائية من المواضيع المحددة للتنمية والاستقرار نسبة للكثير من دول العالم انطلاقا من نتائج الدراسات الإستراتيجية التي تعني بتسيير الثروات المتاحة و على رأسها الثروة المائية التي لها دور كبير في التأثير على الحياة الاقتصادية فقد عمدت جميع الدول من خلال حكوماتها إلى محاولة تبنى سياسة ترشيد صارمة بتقدير حجم ثروتها. فقد تم وضع إستراتيجية تسيير تتماشى و نتائج الدراسات الإستراتيجية .

* أستاذة مساعد قسم أ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، مايل: magharbikh@gmail.com
** أستاذ التعليم العالي ،كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، مايل: kettouche_achour@yahoo.fr

فالماء هو احد الموارد الطبيعية بل أصبح اليوم أخطر سلاح في إدارة الصراع العالمي و مع بداية القرن الجديد تصاعدت أهمية الماء العذب لتعبر عن هموم العالم في الحاضر و عن أزمته الحقيقية في المستقبل حتى أصبحت قضية المياه تجاوز في حضورها في الرؤية الإستراتيجية قضية النفط و الغذاء و لعل معاناة دول العالم العربي من ندرة الماء ترجع إلى وقوعها في المناطق الجافة و شبه الجافة من الكرة الأرضية و مع تزايد السكان فان أزمة الندرة ستتفاقم كنتيجة حتمية لتزايد الطلب على الماء العذب لتلبية كل الاحتياجات المنزلية و الصناعية و الزراعية، فالبحث عن الماء حديث عن البقاء و ليس بعد البقاء شيء آخر يمكن الحديث عنه فالمشكلة مشكلة متعددة الأبعاد تحتاج للتعامل الناضج معها إلى آليات مؤسسية متقدمة حتى لا تكون متوافرة حتى الآن.

فالجزائر واحدة من بين الدول التي تتميز بموارد مائية محدودة غير منتظمة و هشة رغم تنوعها و بالمقابل هناك طلب متزايد على احتياجات التنمية و ضرورة رفع المستوى المعيشي للسكان فمن الخطر أن يتحول هذا الوضع إلى عامل معيق للتنمية في حالة عدم التحكم في إدارة المياه (الضياع، التبذير، التلوث).

كما أنها تشهد منذ عدة سنوات أزمة مياه حادة بسبب الجفاف الذي يضربها جراء انعدام تساقط الأمطار من جهة و سوء استغلال وتسيير هذه الثروة من قبل المسؤولين المتعاقبين على قطاع الموارد المائية منذ الاستقلال من جهة أخرى من إلى هذا النمو السكاني الذي زاد في تفاقم اللازمة كنتيجة منطقية لتزايد الطلب على المياه.

لهذه الاعتبارات جميعها كان الوضع المائي بالجزائر محل بحث لذا نسعى من خلال الإجابة عن ما هو واقع الموارد المائية في الجزائر و ما هو تأثير ذلك على تحقيق التنمية المستديمة؟و ما هي إستراتيجية الدولة في اقتصادياتها للموارد المائية ؟

فتمت معالجة هذا الموضوع من خلال محورين :

المحور الأول : واقع الموارد المائية في الجزائر

المحور الثاني: اقتصاديات الموارد المائية في الجزائر

المحور الأول: واقع الموارد المائية في الجزائر.

تشمل الموارد المائية في الجزائر موارد مائية طبيعية أو التقليدية والمتمثلة في مياه الأمطار والمياه الجوفية والمياه السطحية والموارد المائية الغير الطبيعية أو الغير التقليدية المتمثلة في تحلية مياه البحر ومعالجة المياه المستعملة أي إعادة رسكلة مياه الصرف الصحي ومصادر غير تقليدية أخرى

أولا: الموارد المائية التقليدية .

1. مياه الأمطار:

تتمتع الجزائر بموارد مائية سطحية وجوفية والمصدر المغذي لهما هو مياه الأمطار[1] حيث كبر مساحة الجزائر وتنوع تضاريسها حيث العوامل المؤثرة على عملية التساقط فرغم اتساع رقعة الجزائر المقدرة ب2,381,741كلم^2 إلا أن 85 من هذه المساحة توجد في المنطقة الصحراوية وهطول الأمطار فيها شبة منعدم أما المنطقة الشمالية تتميز بمناخ البحر الأبيض المتوسط حيث تسقط عليها نحو192مليار م^3 لكن غالبيتها تأخذ طريقه إلى البحر وتتبخر بفعل الحرارة. لذا فإن توزيع معدلات التساقط تتناقص في اتجاهين من الشمال إلى الجنوب ومن الشرق إلى الغرب[2] .

يتركز سقوط الأمطار في القسم الشمالي من البلاد على مدى 100 يوم على الأكثر ويتساقط الثلج على قمم جبال الأطلس ويقدر حجم الأمطار سنويا بنحو 65 مليار م ^{3} يتبخر القسم الأكبر منها [3]

إن نمط سقوط الأمطار يتصف بأنه تهاطل سيلي حيث تسقط كميات كبيرة بغزارة شديدة في وقت قصير قد لا يتجاوز بضعة دقائق مما يؤدي إلى حدوث سيول مضرة بالمحاصيل الزراعية و متسببة في انجراف التربة و توحل السدود و قلة استفادة التربة من مياه الأمطار التي تصب معظمها في البحر نظرا للطبيعة الطبوغرافية الشديدة الانحدار للمناطق الشمالية الأمر الذي يحتم العناية بتشجير السفوح و المنحدرات بخاصة روافد السدود . فوادي الشلف مثلا يشهد فيضانه تقلبات مفاجئة تتراوح بين 1 إلى 2000 متر في ثانية[4].

الجدول (1) يوضح حجم التساقطات المطرية حسب المناطق بحجم التدفقات

المنطقة	متوسط التساقطات المطرية في السنة (ملم)	حجم التدفقات الناتجة عن التساقطات مليار م^3 في السنة
وهران – الشط الشرقي	318	94،3
الشلف - زهرز	418	23،8
الجزائر - الصومام	442	29،20
قسنطينة - سيبوس	581	67،17

Source : BENHABIB, KAMIL EDINE*. Eau stratégie de développement : situation de l'enjeu,la mutation, N : 32, juin 2000. P 15.

2. **المياه الجوفية**:

أ- في الشمال: قدرت المصالح التقنية للوكالة الوطنية للموارد المائية (ANRH) و مديرية المنشآت المائية الكبرى (DGAIM) كمية المياه الجوفية في إطار المخطط الوطني للماء بحوالي 9،1 مليار م^3 [(5)] في السنة هذه الموارد التي تسهل تعبئتها مستغلة حاليا بنسبة تفوق 90 % (اي ما يقارب 7،1 مليار م^3 سنويا).كما تعرف الطبقات استغلالا مفرطا .

الجدول (2): يوضح توزيع الموارد الجوفية في الشمال :

المنطقة	حجم المياه الوحدة مليون م^3.
وهران	320
الشلف	190
الجزائر العاصمة	412
الصومام	133
قسنطينة	163
عنابة	91
سرسو – الزهرز - الحضنة	298
مجردة – مليق	47
النمامشة – الاوراس	139
الشط الشرقي – الاطلس الصحراوي	102
المجموع	1895

المصدر: عادل كدودة ، اقتصاديات الموارد المائية في المغرب العربي مذكرة ماجستير (غير منشورة)كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير جامعة الجزائر 2003 ص 80.

ب- في الجنوب : بالرغم من أن منطقة الصحراء تكاد ينعدم فيها السيلان السطحي منتظما باستثناء وادي غير – وادي ميزاب – وادي الصاولة .إلا أنها بالمقابل تتوفر على موارد مائية جوفية هامة تشكلت عبر آلاف السنين غير أنها توجد على أعماق كبيرة من سطح الأرض حيث يصل عمقها إلى نحو 2000 متر ، ما عدا في منطقة أدرار التي توجد بها المياه الجوفية على عمق يتراوح ما بين 200 و 300 متر .

إن الجزائر لا تستغل اليوم من هذه الثروة المائية الهامة سوى حوالي 7،1 مليار متر مكعب سنويا لتلبية احتياجات سكان الجنوب من مياه الري و الشرب و بالتالي لا يزال أمامها احتياطي قدره 3،3 مليار متر مكعب من المياه القابلة للاستغلال و يمكن توظيفها في تنمية الزراعة الصحراوية و استصلاح أراضي جديدة وهو الاختيار الأنسب في الوقت الراهن لان نقلها إلى الشمال حسب الجهات المعنية في وزارة الموارد المائية يكلف خزينة الدولة أموال باهظة و لن يتم ذلك إلا كحل أخير لا مفر منه و يفضل عليه تحلية مياه البحر[6] .

3. **المياه السطحية** :

تشتمل المياه السطحية على إجمالي الثروة المائية المتواجدة فوق سطح الأرض منها ما هي محجوزة في سدود أو محاجر مائية و منها ما يجري في الأنهار .

أ- السدود :

لقد شرعت معظم الدول في استثمار جزء من إمكانيات الأودية الموسمية و الأنهار الدائمة الجريان بإقامة السدود و تخزين بعض مياه السيول التي تجري خلال فترة الفيضانات و الاستفادة خلال فترة الجفاف في الشرب و الزراعة و هي تعتبر من الأمثلة الناجحة لتنمية الموارد المائية في المناطق الجافة و لابد من تشجيع تشييد المزيد منها لفاعليتها و سهولة توزيعها. أما العائق لبناء السدود فهي التكاليف الباهظة لإقامتها .

إن الجزائر تزخر بـ 112 سد من 50 سد تفوق قدرته 10 ملايين متر مكعب بطاقة تخزين إجمالية تقدر ب5 ملايير متر مكعب و من خلال البرنامج الإستعجالي على مستوى السدود تم تخطيط مشاريع تسمح بتعبئة إجمالية تقدر ب 11 مليار متر مكعب و حجم إجمالي منتظم يقدر ب 6 مليار متر مكعب [7] و هي كالآتي:[8]

- 50 سد مستغل (بطاقة تقدر 07،5 مليار متر مكعب)
- 12 سد الجاري بنائها (بطاقة تقدر ب70،1 مليار متر مكعب)
- 08 سدود و شبكة الانطلاق (بطاقة تقدر ب700 مليون متر مكعب)
- 30 دراسة معمقة 9 منها جاهزة (بطاقة تقدر ب 40،2 مليار متر مكعب)

- 27 دراسة أولية يمكن تحقيقها (بطاقة تقدر ب 150 مليون متر مكعب)

ب- المحاجر المائية:

إن هذا النوع من السدود الذي يدخل في إطار أشغال الري الصغيرة لم يحظ بالاهتمام في بداية الثمانينات حينما شرع قطاع الري في تطبيق برنامج واسع النطاق في مجال الدراسات و الانجازات لصالح المستثمرات الفلاحية الصغيرة في المناطق الواقعة على سفوح الجبال بشمال البلاد .

الجدول رقم (3) يوضح تطور حجم و عدد المحاجر المائية منذ الثمانينات في الجزائر

الوحدة : مليون متر مكعب

الفترة / عدد المحاجر	1979	1987 -1985	1992	1999
44	21			
667		35		
790			113	
900				726

المصدر: رحراج, محمد، إشكالية تنمية الموارد المائية في الجزائر مذكرة ماجستير في العلوم الإقتصادية ،جامعة الجزائر 2005 ص 55.

ثانيا : الموارد المائية غير تقليدية .

نظرا للنمو الديمغرافي لعدد السكان و قلة تساقط الأمطار نتيجة الجفاف و ارتفاع التكاليف المالية في استغلال و استثمار مصادر المياه الطبيعية أصبحت الحاجة ملحة لتحلية مياه البحر و معالجة المياه المستعملة إضافة إلى مصادر غير تقليدية أخرى .

1. تحلية مياه البحر : منذ سنتين التزم القطاع باللجوء إلى تحلية مياه البحر و نظم يوما دراسيا بمساهمة خبراء أجانب حول تحلية مياه البحر يتضمن الوفد الوزاري المشترك (الطاقة، الماء) انتقل الوفد إلى بلدان الخليج في ماي 2001 حيث استخلص ما يلي:[9]

- التحلية عن طريق MSF و MED تسمح بإنتاج الكهرباء و الماء كما تتطلب درجة عالية من الحرارة 100 ° ل MSF و 60 °ل MED
- التحلية عن طريق الاسموز العكسي (OSMOSE)

أما التجربة الجزائرية فتجسدت في مشروعين لتحلية مياه البحر يشكلان برنامجا إستعجاليا (وحدة الحامة و وحدة ارزو):

· **وحدة الحامة بالجزائر:** كانت تحت عمل فريق مكلف بدراسة كل الكيفيات و مركز كهربائي يتضمن مولدين ب400 متر واط) على أساس تقدير 1100 دولار أمريكي بالنسبة للمتر المكعب من الماء

· **وحدة ارزو:** تنتج 40 ألف متر مكعب يوميا منها 20 ألف متر مكعب يوميا ستوضع في متناول السكان يمكن توسيع الوحدة حتى تصل إلى طاقة إنتاج 80 ألف متر مكعب يوميا ، تم منح مليار دينار لوزارة الطاقة و المناجم من أجل تحلية مياه البحر لانجاز هذا المشروع ثم طلب ترخيص بالبرنامج يقدر ب 4 مليار دينار جزائري من طرف الطاقة [(10)].

تجدر الإشارة إلى انه من الصعوبة تحديد و حساب بشكل دقيق تكلفة إنتاج المياه المحلات دون الأخذ بعين الاعتبار عدة ظروف منها التقنية و الاقتصادية و فيما يتعلق بالظروف الاقتصادية يمكن تلخيصها فيما يلي: [(11)]

- تكاليف المواد الكيميائية على حسب مصدر الإنتاج (محلية . مستوردة) أضف إلى ذلك تكاليف النقل .
- تقلب سعر صرف العملة الأجنبية مقابل العملة المحلية فكلما تعددت التذبذبات كلما صعب ذلك حساب التكاليف بشكل دقيق.
- نسبة التضخم حسب البلد و الزمن.
- ظروف و شروط التمويل (أسعار الفائدة).
- تكلفة اليد العاملة .

كما تجدر الإشارة إلى وجود طرق أخرى لتحلية مياه البحر منها التقطير الذي يشمل التبخير الوميضي و التبخير المتعدد المؤثرات و التبخير بضغط البخار و التقطير الشمسي و هناك التحلية بالأغشية.

2. معالجة المياه المستعملة (إعادة رسكلة مياه الصرف الصحي) :

تجدر الإشارة في البداية أن استعمال مياه الصرف الصحي في العالم العربي مازال محدودا فبالإضافة إلى حالة الشبكات المتردية في المدن ظلت فكرة المياه الغير الطاهرة مؤثرة في هذا المجال و بالرغم من تجارب العديد من دول العالم في استعمال مياه الصرف المعالجة فالشيلي ، المكسيك و الأرجنتين في أمريكا اللاتينية لري الزراعة حول المدن الكبرى بمياه الصرف الصحي و الصين في الاستعمالات الصناعية في محيط العاصمة بكين فقد بقي استعمال مياه الصرف الصحي المعالجة ضئيلا في الوطن العربي [12]

إن إمكانيات الجزائر من هذا المورد تبقى ضعيفة جدا بحيث يتم صرف المياه في البحر بالنسبة للتجمعات السكانية الساحلية و في الأودية و السبخات بالنسبة لباقي التجمعات و قد بلغ الحجم الإجمالي للمياه المستعملة (المصروفة في الوسط الطبيعي) بحوالي 700 مليون متر مكعب سنويا ،75 مليون متر مكعب منها فقط يتم تصفيتها و معالجتها سنويا أي ما يعادل تقريبا نسبة 10 % و هي نسبة شبه منعدمة [13]و بلغت الإحصائيات و الأرقام في مجال معالجة المياه المستعملة في الجزائر ما يلي: [14]

- عدد محطات التصفي المستغلة هي 21 محطة
- عدد المحطات التي هي في طور الانجاز هي 23 محطة
- عدد المحطات التي هي في طور إعادة تأهيلها 19 محطة
- عدد المحطات المنجزة 10 محطات.

المحور الثاني: اقتصاديات الموارد المالية في الجزائر

عملت الجزائر على تخصيص وزارة تعنى بالموارد المائية هي وزارة الموارد المائية و الإدارة المركزية في وزارة الموارد المائية و إنشاء الجزائرية للمياه و الديوان الوطني للتطهير و وكالات الأحواض الهيدروغرافية (ABH) والديوان الوطني للسقي وصرف المياه (AGID) سابقا والوكالة الوطنية للسدود و التحويلات (ANBT) التي تعتبر كسياسة و استدراجية إدارة و اقتصاد الثروة المائية في الجزائر و تحديد تسعيرة المياه .

أولا: السياسة المائية الحالية :

تشمل السياسة المائية المنتهجة في الجزائر حاليا على عنصرين أساسين هما :

أ- المبادئ الخمس لهذه السياسة.

ب- قانون المياه الجديد.

1. مبادئ السياسة المائية الجزائرية :

إن أساس السياسة المائية في الجزائر و التي انبثقت عن الجلسات الوطنية المنظمة أيام 28 – 29 – 30 جوان 1995 على خمس مبادئ معروفة و مطبقة عالميا هي :

أ- وحدة المورد :

من حيث المبدأ يعرف الماء بأنه مادة وطنية يشترك بين الجميع و ملكية المجموعة الوطنية و يستدعي توحيد الجهود في ما يخص التخزين ، التسيير ،الاستعمال و حماية مصادر المياه.[15] أما من حيث التطبيق فيكون على مستوى وكالات الحوض الهيدروغرافي و التي تتمثل مهمتها في تنظيم و تسيير الماء و جمع المعطيات و تمويل جميع الهياكل [16]

ب- التشاور:

من حيث المبدأ الماء مسألة حساسة لا يمكن معالجتها على المستوى المركزي دون إشراك كل الأطراف (الجمعيات المحلية و المستعملون). [17] أما من حيث التطبيق فيكون من اختصاص المجلس الوطني للماء بالتشاور مع باقي المجالس الجهوية للماء .

ج- مبدأ الاقتصاد:

من حيث المبدأ من خلال توفير شرطين أساسين هما تطبيق: [18] مبادئ التسيير التجاري لمؤسسات الماء و ترك المجال للمنافسة و العمل بموجب نظام التعاقد . أما من حيث التطبيق و ذلك بالتسيير التجاري للماء الذي يفترض استقلالية في التسيير تجعل المسيرين مسؤولين عن ما يحققونه من نجاح او فشل و فعلا فان مؤسسة الماء عبارة عن صناعة خدمة تقدم خدمات ملائمة لطلب المستهلكين

د- العالمية :

من حيث المبدأ: يعتبر الماء عنصر طبيعي ليس له حدود جغرافية و مادية و يكتسي طابعا عالميا و ذلك بوضع سياسة خاصة باقتصاد الماء و حمايته [19] أما من حيث التطبيق: يمثل كل من قطاعي الصناعة و الفلاحة اكبر المستهلكين و الملوثين للماء في نفس الوقت لذا وجب على كل من سياسة الماء الصناعية و الفلاحية الاقتصاد في الماء

هـ- البعد البيئي:

من حيث المبدأ: يتمحور حول ندرة الماء نوعيته و حماية الصحة العمومية بوضع إستراتجية في هذا المجال[20] أما من حيث التطبيق : على السلطات المحافظة على نوعية المياه عن طريق المعالجة و التصفية اللذان يمثلان أهم وسائل المحافظة على البيئة إضافة إلى إجراءات تنظيمية و مالية من اجل ضمان حماية الموارد المائية .

2. **قانون المياه الجديد**:

استكمالا للبناء المؤسساتي و بعد إنشاء كل من الهياكل التنظيمية التالية:

- وزارة الموارد المائية (MRE) بموجب الأمر رقم 2000 – 325 المؤرخ في 25 أكتوبر 2000 يضاف إلى هذا [21].
- الجزائرية للمياه (ADE) بموجب الأمر رقم 1-101 المؤرخ في 21 أفريل 2001 .
- الديوان الوطني للتطهير (ONA) بموجب الأمر رقم 1- 102 المؤرخ في 21 أفريل 2001.
- الديوان الوطني للري و صرف المياه (ONID) بموجب المرسوم رقم 05- 183 المؤرخ في 18 ماي 2005.
- الوكالة الوطنية للموارد المائية (ANRH) بموجب الأمر 81-167 المؤرخ في 25 جويلية 1981.
- الوكالة الوطنية للسدود و التحويلات (ANBT) بموجب الأمر رقم 85 – 163 المؤرخ في 11 جوان 1985.
- جاء قانون المياه في سنة 2005 الذي حل محل القانون رقم 83- 17 المؤرخ في 16 جويلية 1983. المتضمن قانون المياه .

ثانيا: تسعيرة المياه في الجزائر و تطورها :

نظرا لما يتطلبه تعبئة المياه و نقلها و توزيعها و مع تزايد عدد السكان و تطور النشاط العمراني و الصناعي وجب اللجوء إلى استغلال المياه السطحية (السدود) مما تطلب استثمارات ضخمة في تشييدها ، المعالجة ، التحويل، تطهير المياه فأصبح من الصعب تحملها مما دفع بالدولة إلى استرجاع كلفة الاستثمار في شكل ايتاوات تسيير تدمج ضمن فاتورة الاستهلاك تحدد نسبتها الدولة بجمع هذه المستحقات في الصندوق الوطني للإدارة المتكاملة للموارد المائية.

1. تسعيرة المياه بالنسبة لمياه الشرب:

الجدول رقم 04 يوضح تطور التسعيرة القاعدية للتزويد بمياه الشرب.

السنوات	1985	1993	1996	1997	1998	2000
التسعيرة القاعدية	1	65،1	01،3	60،3	60،3	80،3
مؤشر التضخم	100	389	773	811	852	852

المصدر : رحراج, محمد، مرجع سابق ص73

حاليا تعتبر التسعيرة المطبقة بالنسبة للمتر المكعب من الماء بعيدة عن السعر الحقيقي الذي تتحمله الخزينة العمومية ففي الوقت الذي يدفع فيه المواطن بين 12 دينار جزائري الى 18 دينار جزائري للمتر المكعب من الماء الذي توفره السدود تتحمل الخزينة العمومية 24 دينار للمتر المكعب الواحد .

2. **بالنسبة للري والفلاحة :** إن المياه الموجهة للري الزراعي هي اقل كلفة مقارنة بالمياه الموجهة للشرب أو للصناعة فالسدود و الآبار العميقة لا تسقي إلا المساحات الزراعية القريبة منها لذلك فالاستثمار المنفق على النقل و التوزيع لمياه الري الزراعي منخفض مقاربنة بالاستثمارات على شبكات مياه الشرب و الصناعة التي تنقل المياه لمسافات طويلة .

- لقد حدد قانون المياه المؤرخ في 16 سبتمبر 1996 القيمة المتغيرة للمتر المكعب 1 دج إلى 25،1 دج حسب المحيط مضافا إليها قيمة ثابتة 250 دج إلى 400 دج [22]

- تختلف طريقة تسعير مياه الشرب عن طريقة تسعير مياه الري الزراعي فتسعيرة هذه الأخيرة تتحدد على مستوى محيط الري و أهمية المياه في ذلك الموقع ، السعر يساوي القيمة التي تجعل من الميزانية التقديرية لهذا المحيط متزنة بعد تحديد الأعباء الكلية للاستغلال المتوقعة بهذا المحيط و تحدد إرادات الديوان المكلف بتسيير المحيط الزراعي كما تشمل الأعباء الكلية ما يلي:

مواد ولوازم ،خدمات ، مصارف المستخدمين، ضرائب و رسوم ،مخصصات الاهتلاكات والمؤونات.

الخاتمة:

في نهاية هذه الورقة العلمية المتواضعة نلخص إلى أن الجزائر قامت منذ الاستقلال بتعبئة مواردها المائية السطحية و الجوفية بإقامة السدود و المحاجر المائية و حفر الآبار لتلبية الحاجات لمختلف القطاعات المستهلكة حي أن اقتطاع المنازل يتوقف على عدد السكان و نصيب الفرد من المياه. أما الاقتطاع الفلاحي يتحدد بالمساحات المبرمجة لسقيها (المحيط) كما عرفت الجزائر عدة سياسات مائية من خلال إجراءات المخططات التنموية في القطاع و تغيير المؤسسات التنظيمية التي قامت بها كل من الوزارة (MRE) ووكالات الأحواض (ABH) والديوان وغيرها ففي سنة 1996 قامت بتغيير جذري لسياستها المائية من خلال مبادئها الخمس اما على مستوى الأسعار ونظامه فكانت تتغير بتغيير السياسات أو القوانين ولكن بقيت غير فعالة غير قادرة على تغطية إجمالي التكاليف لإنتاج المياه وهذا في تفاقم الأزمة .

- من خلال ما سبق نخلص إلى النتائج التالية :

1- احتلال مسألة الموارد المائية للصدارة في جداول أعمال كل المحافل الدولية وما يدل على أن العالم على أعتاب أزمة مائية حقيقية تتجه عكس النمو السكاني .

2- ازدياد حدة الأزمة في الدول النامية التي تعتبر الجزائر واحدة منها لوقوعها في الجزء من الكرة الأرضية.

3- تطور تقنيات الفلاحة والصناعة (الإنتاج) والتمدن من شانه أن يرفع درجة الطلب على الماء مما يستدعي مستوى أداء عال في إدارة هذا الطلب

4- تحتل الجزائر موقعا إستراتيجيا مهما وتتربع على ثروة مائية هائلة تقليدية واستثمرت جاهدة في الحصول على مصادر لغير تقليدية أخرى كالتحلية ومعالجة المياه المستعملة يقابلها انخفاض مستوى الوعي بمدى إستراتيجية عامل الموارد المائية إضافة إلى غياب التطبيق الفعلي للسياسية الرشيدة كتسيير الموارد المائية .

الهوامش:

[1]- مقال بقلم أ- محمد بلغالي : سياسة إدارة الموارد المائية في الجزائر : تشخيص الواقع وأفاق التطوير مجلة الأكاديمية للدراسات الإجتماعية والإنسانية :ع 2009 ص 74 .

[2]- د كفاح عباس رمضان : أزمة المياه في دول المغرب العربي ، مركز الدراسات الإقليمية .

[3]- زياد خليل الحجار:الأمن المائي والأمن الغذائي العربي،دار النهضة العربية ط (1) 2009 ص .39

[4]- رجراج, محمد، إشكالية تنمية الموارد المائية في الجزائر مذكرة ماجستير في العلوم الإقتصادية ،جامعة الجزائر 2005 ص 65 .

[5]- المجلس الوطني الاقتصادي والاجتماعي (CNES) ، مشروع التقرير التمهيدي حول الماء في الجزائر، من أكبر رهانات المستقبل ، ماي 2000 ص17

[6]- رابح الزبيري : إشكالية الماء الشروب في الجزائر بين الندرة الطبيعية وسوء التسيير ، المجلة الإقتصادية ،عدد 07 -2002 ص 14-15

[7]- أ.د بن عيشي بشير : اقتصاديات الموارد المائية في الجزائر ، المشاكل والحلول ، كلية العلوم الاقتصادية ،جامعة بسكرة ص 108 .

[8] - Liberté economie ,N°162, le 13 au 19 Fevrier 2002.

[9]- مداخلة السيد وزير الموارد المائية بعنوان إشكالية المياه البرنامج الإستعجالي ، مجلس الوزراء بتاريخ :2001/12/30 ص 32 .

[10]- مداخلة السيد وزير الموارد المائية المرجع السابق ص 32 -33 -34 -35

[11]- مذكرة ماجستير لغير منشورة : إشكالية تنمية الموارد المائية في الجزائر ، المصدر السابق ص91.

[12] - المهندس زياد خليل الحجار : الأمن المائي والأمن الغذائي العربي ،دار النهضة العربية ، بيروت لبنان ط 01 ، 2009 ص 109

[13] -Ministére des ressources bn oau le secteur de l'eau en algerie , OP ,CIT , P 26

[14] - idem

[15] -idem

[16]- تقرير المجلس الاقتصادي والاجتماعي مرجع سبق ذكره ص 35 .

[17] - DJEKBOUB saad (01), urgence signalée imutation,N° 32, juin 2000, P21.

[18]-عادل كدودة :اقتصاديات الموارد المائية في المغرب العربي ،مذكرة ماجستير غير منشورة ،كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، جامعة الجزائر 2003 ص 70- 71 .

[19]- تقرير المجلس الوطني الإقتصادي والإجتماعي : المرجع السابق ص 36

[20]- تقرير المجلس الوطني الإقتصادي والإجتماعي : المرجع السابق ص 36

[21]- RABAH m'hamed un programme, d'un vestéssement ambétéeux, importmaire , N°36 Mai 2003 , P28.

[22]- الوكالة الوطنية لتسيير الري و صرف المياه AGID وثائق داخلية.

الأبعاد الإستراتيجية لتطوير أداء الجامعات لخلق ميزة تنافسية

ط.د/توزان فاطمة *

جامعة الشلف - الجزائر

أ.د/ زايري بلقاسم **

جامعة وهران- الجزائر

Abstract:

It was thought until recently that the competitive advantage created by all institutions consist of physical and financial assets, but to enter the era of technology and knowledge back of growing interest in the impact of strategic thinking and employ his removal to achieve results. The labor market today, like the rest of the markets of goods and services is governed by quality and competitive standards of the world lost note today that any product value is determined by the knowledge component of the value in this product, the latter is influenced by the quality of education, which contributes to the achievement of human capital with an economic value in advancing development.

Key words: strategy, standards Baldirij, Algerian universities, the overall quality.

المقدمة:

تعد الجامعات و المعاهد العليا الخزان الأهم للعلم و المعرفة و المصدر الرئيسي في إمداد المؤسسات بالطاقات العلمية المؤهلة لخوض غمار المنافسة و تحديات السوق و لا يمكن أن يكون التقدم الاقتصادي بمعزل عن تطوير التعليم الجامعي .

إن امتلاك الجامعات لقدرات بشرية تنافسية لا يعني بالضرورة أنها قادرة على تفعيلها و استثمارها لتحقيق النتائج المتميزة التي تعد بها هده الطاقات و لكنها أصبحت مطالبة بتوفير المورد البشري النوعي الذي يمكنه القدرة على المنافسة في سوق العمل المحلي و العالمي .

* أستاذة مساعدة قسم أ ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة عين تموشنت، مايل: Touzane_1980@hotmail.fr

** أستاذ التعليم العالي،كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة وهران، مايل: belkacem@yahoo.fr_Zairi

فالقدرة التنافسية للجامعات أصبحت مرهونة بإستراتيجية فعالة و قادرة على بناء قوّة عمل مؤهلة و خلاقة تستطيع المشاركة في ثورة الذكاء التي هي قوّة محركة لاقتصادياتنا.

و عليه فالإشكالية التي سوف نحاول الإجابة عليها من خلال هذه الورقة تتحدد في: (ما هي الخيارات الإستراتيجية التي يفترض أن تركز عليها الجامعات لتطوير أدائها لتوافق اتجاهات سوق العمل المحلي والعالمي؟)

أسئلة الدراسة:

1. ما هو مفهوم التعليم الجامعي ؟
2. إذا أصبحت الجودة ميزة تنافسية وهدفا استراتيجيا، كيف يمكن للنظم الجامعية استغلال إمكاناتها لتحقيق هذه الميزة؟
3. ما هي قدرات التحول التي يفترض أن تركز عليها النظم الجامعية لتطوير أدائها؟

فرضيات البحث:

1. إدراك أهمية مكون المعرفة في أي منتج يؤدي إلى الاهتمام بتطوير نظم التعليم الجامعية؟
2. صياغة إطار استراتيجي لتطوير نظام التعليم الجامعي يضمن مساهمة جميع أفراد المجتمع الجامعي يؤدي إلى تحسين جودة المخرجات الجامعية قادرة على المنافسة في سوق العمل؟

المحور الأول: الزبون (العميل) في مؤسسات التعليم العالي:

كان الاعتقاد السائد حتى وقت قريب أن الطالب هو الزبون متلقي الخدمة في الجامعات، غير أن تطور الجامعات وتغير أهدافها وأبعادها المحورية جعل الاختلاف بين المنظرين في من هو متلقي الخدمة الجامعية أو من هو عميل الجامعة.

تعتقد المؤسسات الجامعية بان تلبية رغبات الطلاب كزبائن لن يقود بالضرورة للتعليم ذو جودة مرتفعة، هذا الاعتقاد يستند على فرضية أن الطالب (الزبون) الراضي هو ذلك الذي يجتاز الامتحانات بنجاح ويتخرج فحسب، وبالتالي فان الطلاب يهتمون بالرضا قصير الأجل (النجاح)، والذي قد يتعارض مع متطلبات النمو طويلة الأجل التي تسعى الجامعات لتحقيقها، من هنا نجد أن معظم المؤسسات الجامعية تخوفت من اعتبار الطالب لوحده كزبون لديها

أولا: تعريف عميل الجامعة:

من التعاريف التي أسندت إلى الزبون في الجامعات نجد: تعريف جامعة Harvord "[1] أي شخص يتم تزويده بمعلومات أو خدمات" أما جامعة Oregon[2] فقد ذهبت لتقسيم زبائننا إلى مجموعات داخلية وخارجية وذلك لتطويق كل زبون ممكن بينما نجد أن الجامعة Missouni[3] أنشدت في تعريفها للزبون على المقولة التالية" في قاعات الدرس فان الطلاب سوية مع الأساتذة هم الموردون الذين ينتجون المنتج (المعرفة) والذي يتم تقويمه بواسطة "الزبائن المستقبلين".في حين نجد أن جامعة Fox valleytechincal[4] تعرف الزبائن بأنهم "الطلاب الذين يستفيدون من خدماتنا وأرباب الأعمال باعتبارهم المستهلكون النهائيون لخريجينا.

ثانيا: بنية المنتج الصناعي والخدمة الجامعية:

أن القطاع الجامعي يختلف عن القطاع الصناعي في أربعة جوانب أساسية هي: الأهداف العمليات المدخلات والمخرجات.

1- الأهداف:

ففي القطاع الصناعي نجد أن الربح يعتبر مؤشرا شائع الاستخدام لقياس الفاعلية والحكم على مدى تحقيق الأهداف، بينما نجد أن أهداف القطاع التعليمي ليست بهذه البساطة, وطبقا لما يراهTribus1 فان هدف الجامعة يجب أن يزود كل طالب بفرص للتطور في أربعة مجالات وهي: المعرفة التي تمكنه من الفهم والمهارة التي تمكنه من العمل، والحكمة التي تمكنه من وضع الأولويات والمؤهل العلمي الذي يساعده بان يصبح فردا موثوقا به داخل المجتمع, وعلى ذلك نجد أن رسالة القطاع الجامعي طويلة النسب، وانه ليس هناك مؤشرا وحيدا كالربح والذي نستطيع من خلاله الحكم على مدى فاعلية الجامعة في تحقيق الأهداف.

1. العمليات:

فيما يتعلق بالعمليات، فنجد أن عمليات التعليم تختلف تماما عن تلك العمليات التي تتم في خطوط التجميع, فهي عملية تفاعلية بين الأساتذة والطلبة، وعلى ذلك فان الإجراءات التي تتم داخل هذه العمليات لا يمكن ضبطها خطوة بخطوة مسبقة كما الحال في خطوط التجميع، يضاف إلى ذلك أن كلا الطرفان (الأستاذ والطالب) كائنان يشريان بخضع سلوكهما لحوافز وأهداف مختلفة, وتقلبات عاطفية وأنماط فردية من المهارات التفاعلية, ولعل ما يزيد الامر تعقيدا أن سلوك احد الأطراف هو عادة ما يكون استجابة لفعل الطرف الأخر، الأمر الذي يجعل من الصعب أن لم يكن من المستحيل وضع تعليمات وإجراءات متسلسلة للعملية التعليمية في قاعات الدرس.[5]

2. المدخلات:

تتميز المدخلات الخاصة بالقطاع الجامعي بالتغيير الهائل, فعلى خلاف المصانع، نجد أن الجامعات لا يمكنها التحكم بجودة المدخلات (الطلاب) فعلى الرغم من أن بعض متطلبات الدخول للجامعات يمكن أن يتم فرضها على المتقدمين, إلا في عدد من المؤسسات الجامعية في السنوات الأخيرة.

إن معايير الجودة الخاصة باختيار الطلبة هي ليست بنفس دقة تلك المعايير الخاصة باختيار المواد، حيث أن الأداء الأكاديمي السابق و الخصائص الديمغرافية هي المعلومات الوحيدة المتاحة أمام المؤسسات التعليمية الجامعية لإتخاذ القرار الخاص بقبول الطلاب، في حين أن هناك العديد من الجوانب الهامة التي يمكن أن تؤثر في جودة المدخلات، و التي يمكن تقييمها بسهولة مثل اتجاهات الطلبة نحو التعليم، مهاراتهم في التفاعل مع الآخرين و غيرها، مما يعني أن السلوك الإنساني لا يمكن إخضاعه لمقياس دقيق، الأمر الذي يعقد و يزيد من صعوبة قياس جودة الطلبة كمدخلات للنظام التعليمي.[6]

3. المخرجات:

فيما يتعلق بالمخرجات نجد، أنه من الصعوبة بمكان أن يتم وضع مقاييس دقيقة لقياس جودة المخرجات في القطاع التعليمي. بالنسبة للشركات الصناعية نجد أن المخرجات التي تتسم بالجودة هي تلك التي يمكنها إرضاء متطلبات الزبائن.

أما في المجال التعليمي فهناك العديد من الزبائن: الطلبة والآباء و أرباب الأعمال والمجتمع ككلّ، وبالتالي من منهم ستكون مصلحته لها الأولوية الأولى عند حدوث صراع بين المصالح وبالتالي في ضوء المعطيات السابقة نجد أن السؤال الذي يطرح نفسه هنا هو: هل يمكن تطبيق مفهوم deming حول العيوب الصفرية على القطاع الجامعي، و هل يمكن لأي مؤسسة جامعية أن تدّعي بأن طلبتها يمكنهم تحقيق المعايير المثالية للجودة.[7]

تنفرد الخدمات التعليمية الجامعية بخصائص مميزة تجعل تطبيق الجودة فيها يحتاج إلى عناية خاصة وهذه الخصائص هي:[8]

- إن خدمات التعليم غير ملموسة، فلا يمكن للمتلقي المباشر لهذه الخدمة المتمثل في الطالب، أو المتلقي غير المباشر لها (الشركات و المجتمع) أن يعيد الخدمة في حال عدم تحقيقها للجودة المطلوبة لصعوبة معاينتها و معرفة تميزها قبل الحصول عليها.
- عدم انفصال الخدمة عن شخصية من يقدمها.

المحور الثاني: التعليم الجامعي بين الاستهلاك والاستثمار:

كانت النظرة إلى التعليم قديما، خاصة من جانب الاقتصاديين أنه مجرد خدمة تقدم للأفراد دون انتظار عائد من ورائها، ومن هنا جاءت النظرة إلى الإنفاق على التعليم على أنه استهلاك لا عائد كبير منه، وفي الوقت نفسه كانت النظرة إلى الإنفاق على بناء المصانع، واستصلاح الأراضي وغيرها من الأمور المادية على انه استثمار في جملته نظرا لسرعة العائد منه وضخامته في معظم الأحيان، ومن هنا توجهت معظم الميزانيات إلى الجوانب أو القطاعات المادية وأهمل التعليم إهمالا كبيرا.

وبمرور الوقت، لاحظ عديد من المتخصصين فروقا جوهرية بين العامل المتعلم وغيره من العاملين، وذلك في العديد من المجالات مثل: القدرة الإنتاجية، وسرعة مواكبة التطورات أو التخمينات في أساليب الإنتاج، وحسن التعامل مع الزملاء والعملية في التعامل.....الخ

ومن هنا بدأت النظرة إلى الاتفاق على التعليم تتغير تدريجيا، وبدا مفهوم رأس المال البشري النوعي في الانتشار بين المهتمين بالتعليم، حيث زاد الاعتقاد بأن تعليم الأفراد يصقل المهارات والقدرات. بما يفيدهم في المستقبل بشكل يفوق ما انفق عليه من وقت وجهد ومال، ويسمى مخزون أو مستودع القوة التي تستخدم كراس مال بشري,وتكمن أهمية التعليم كاستثمار كما يلي:[9]

1- يعد التعليم الجامعي سلعة رأسمالية، حيث يسهم في اختصار عدد العاملين استنادا إلى أن الإنسان المتعلم أكثر إنتاجية من العامل غير المتعلم، ويشكل التعليم بالنسبة للمجتمع ككل مخزونا من رأس المال غير العادي، والذي يعد أكثر أهمية إلى حد كبير من رأس المالي العادي.

2- يعدالتعليم استثمارا مفيدا لدرجة عالية، فهو فرع من الاستثمار البشري, وقد أدرك الاقتصاديون تكلفة التعليم، من خلال تطرقهم إلى مفهوم التكلفة الفرصة بدلالة المكاسب الضائعة، والمتمثلة في الفوائد المتزاحمة للتعليم في صورة كفاءة عالية وإنتاجية متزايدة وكذا من خلال القيادة الفعالة.

3- للتعليم اقتصاديات خارجية، فالفرد المتعلم عادة ما ينشر المعرفة ويجعل من زملائه في العمل أكثر إنتاجية.

يعد التعليم سلعة استهلاكية معمرة، فهو يسهم في إشباع حد الاستطلاع، وتوسيع الأفق وتطوير الشخصية, ويزيد من متعة الوالدين بتفوق الأبناء.

4- التعليم سلعة استهلاكية، فهو يشارك في ترقية الأفراد وتغيير نمط الحياة والاستهلاك.

5- يعد التعليم أهم المصادر المهمة للنمو الاقتصادي، باعتباره العائد المباشر وغير المباشر لأغلب العوائد المختلفة.

المحور الثالث: الأبعاد الإستراتيجية لإدارة الجامعات:

في بداية الثمانينات صدر كتاب لكل من "توم بيرز - و - روبيرت بيرمان" بعنوان "البحث عن التميز" وتلا هذا الكتاب مجموعة مقالات تنشر الفكر النظري للبحث عن التميز وتحمل في طياتها دعوى صريحة للمؤسسات أن تنافس من خلال تقديم سلعة أو خدمة متميزة وأن عملية التميز مستمرة، ولا تقف عند مستوى معين ولا وظيفة دون أخرى.

والنظام الجامعي كمؤسسة خدمية لا تصل إلى تقديم خدماتها متميزة إلا من خلال كفاءة وفعالية تنظيمية مستمرة، وتمثل الجودة الشاملة إستراتيجية فعالة لتحقيق جودة ووضع تنافسي أفضل إذ أنها توفر الأساليب والأدوات لهذا الوضع عن طريق الأبعاد الإستراتيجية التالية:[10]:

أولا: تحقيق الرضا لدى المستهلك للخدمات الجامعية:

تقوم مهمة إدارة الجودة الشاملة بالأنشطة الهادفة لتحقيق رضا العملاء وتحديد ما ينبغي تقديمه، ويجري تحديد الأنشطة المؤداة من مختلف الأفراد العاملين ابتداءا من مرحلة انتقاء المدخلات الجامعية وبغية تحديد المواصفات المراد اعتمادها للخدمة المزمع تقديمها، ومرورا بالتطوير المستمر للتكنولوجيا، انتهاءا باعتماد التقنيات الحديثة في تقديم هذه الخدمات ويعتمد هذا البعد على:

- تصميم خدمات تنسجم مع رغبات وحاجات المستفيدين بمختلف طموحاتهم (الخدمات الجامعية).
- إرضاء المستفيدين من الجامعة (الطلاب، البيئة، الحكومة، الشركات).
- النمو والتوسع في الخدمات والمنتجات الجامعية.

ولذا فإنه يتضح بأن الرؤيا الإستراتيجية في الجامعة هي إرضاء المستفيدين من المخرجات الجامعية وخدماتها والاحتفاظ بهم، ومن خلال هذه الرؤيا الإستراتيجية العامة، تطور قدراتها التنافسية.

ثانيا: زيادة الفعالية والمرونة التنظيمية الجامعية:

نظرا لكون إدارة الجودة الشاملة تقوم على حقيقة مفادها بأن الجودة مسؤولية كافة الأفراد العاملين في الجامعة، لذا فهي تسعى للاهتمام بالعمل الجماعي، وتشجيعه وتحقيق تحسين مستمر عن طريق فعالية الاتصال واشتراك أوسع للعاملين في معالجة وحل المشاكل التشغيلية وتحسين العلاقات الوظيفية والتنظيمية بين مختلف العاملين.

ثالثا: رفع القدرة التنافسية للجامعات في الأسواق:

إذ يعد التحسين المستمر في الجودة مؤشر لزيادة الحصة السوقية للجامعات ويعتبر شعار إدارة الجودة الشاملة "اعمل الشيء الصحيح من أول وهلة" معيار ينبغي أن يتم تطبيقه في مختلف أنشطة ومجالات الجامعة لكي يتم في ضوئه تخفيض التكاليف المقترنة بالعمليات الجامعية المختلفة، وتحقيق المستوى الأمثل للفعالية والكفاءة التنظيمية المطلوبة.

المحور الرابع: دور الإستراتيجية في صياغة الوضعية التنافسية للجامعات:

تتسم بيئة الجامعات على المستوى المحلي أو العالمي بعدد من الخصائص من أهمها: تزايد حدة وشدة المنافسة العالمية، تحقيق الميزة التنافسية، ظهور المنافسة المعتمدة على عنصر الزمن والجودة، تزايد معدلات الابتكار والتطوير التكنولوجي، توجيه الاهتمام نحو إدارة العلاقات مع الموردين.

أولا: مفهوم التنافسية:

يشغل مفهوم التنافسية حيزا ومكانة هامة في كل من مجال الإدارة الإستراتيجية، وإدارة الأعمال، فهي تمثل العنصر الإستراتيجي الحرج، الذي يقدم فرصة جوهرية لكي تحقق أي مؤسسة مهما كان نوعها تفوق مستمر بالمقارنة مع منافسيها، ويعتمد هذا المفهوم على نقطة أساسية وهي أن العامل الأكثر أهمية والمحدد لنجاح مؤسسة ما، هو الموقف التنافسي لها في البيئة التنافسية التي تعمل فيها، ويمكن للجامعات أن تقوم ببناء وضع تنافسي من خلال تفعيل منهج إدارة الجودة الشاملة عن طريق نوعين أساسيين:

*** التكلفة الأقل:**

معناها قدرة الجامعات على تصميم وتسويق خدماتها بالمقارنة مع الجامعات الأخرى، بما يؤدي في النهاية إلى تحقيق عوائد أكبر، ولتحقيق هذه الميزة فإنه لابد من فهم الأنشطة الحرجة في سلسلة القيم للجامعة، والتي تعد مصادر هامة لتحقيق ميزة التكلفة.

*** تمييز الخدمات الجامعية:**

معناه قدرة الجامعة على تقديم خدمات ومنتجات متميزة وفريدة ولها قيمة مرتفعة من وجهة نظر المستفيدين من هذه الخدمات والمنتجات الجامعية (جودة أعلى، خصائص خاصة، لذا يصبح من الضروري فهم المصادر المحتملة لتمييز الخدمات والمنتجات من خلال توظيف قدرات وكفاءات الجامعات لتحقيق جوانب التميز).

ثانيا: قياس جودة الميزة التنافسية للجامعات:

تتحدد نوعية ومدى جودة الميزة التنافسية للجامعات بثلاث ظروف هي[11]:

* مصدر الميزة:

يمكن ترتيب الميزة التنافسية وفق درجتين هما:

أ- مزايا تنافسية من مرتبة منخفضة مثل التكلفة الأقل لكل من قوة العمل، أو توريدات الجامعة وحيث يسهل بسبب تقليدها ومحاكاتها من قبل الجامعات المنافسة.

ب- مزايا تنافسية من مرتبة مرتفعة مثل تكنولوجيا المعلومات ودرجة استخدامها في تطوير التعليم الجامعي، وكذا تمييز الخدمات والمنتجات الجامعية من خلال السمعة الجيدة استنادا إلى المجهودات لتسويق منتجات هذه الأخيرة، وتتصف هذه المزايا بعدد من الخصائص هي:

§ يتطلب تحقيقها ضرورة توافر المهارات وقدرات على مستوى مرتفع مثل الأفراد المدربين تدريبا خاصا.

§ تعتمد على تاريخ طويل من الاستثمار المستمر والتعلم المتخصص، البحوث والتطوير.

* عدد مصادر الميزة التي تملكها الجامعة:

في حالة اعتماد الجامعة على ميزة واحدة فقط، فإنه يمكن للمنافسين التغلب على آثار تلك الميزة، أما في حالة تعددها فإنه يصعب على المنافسين تقليدها.

* درجة التمكن والتحسين المستمر في الميزة:

يجب أن تتحرك الجامعات نحو خلق مزايا جديدة ومن مرتبة مرتفعة.

ويترتب على هذه الاحتياطات خلق مجموعة من القدرات في شكل سمعة جيدة للجامعات، حصيلة من الأدوات والأساليب المتطورة لنيل رضا العملاء أو المستفيدين من مخرجات الجامعة.

ومن وجهة نظر إستراتيجية، قيمة الامتياز التنافسي للجامعات يتعلق بالقدرات التي تعتمد عليها بيئة الجامعات ويرى John Kay[12] أنه يوجد 4 مؤشرات للقدرات التنافسية للجامعات هي:

1- التمويل الإستراتيجي:

يمكن للجامعات أن تحقق ميزة تنافسية من خلال التمويل الكافي واللازم لتطوير أنشطة الجامعة والقيام بوظائفها.

2- التطور التكنولوجي:

كثيرا من الجامعات اليوم تدين وجودها لسلسلة من التطورات التكنولوجية والتي سمحت لها بتحقيق تفوق تنافسي، إن نواة التطور التكنولوجي يتعلق بقدرة الجامعة على التطوير والتجديد..

3- الهيكل التنظيمي:

قد تفقد كثيرا من الجامعات ميزة التفوق التكنولوجي نتيجة العلاقات التنظيمية. وإدارة الجودة الشاملة تقع خاصة في هذا المستوى من خلال خلق الفعالية لأنشطتها وعملياتها.

4- سمعة الجامعة:

إن سمعة الجامعة تعبر عن الأبعاد النوعية وهي الميكانيزم أو المحرك الأكثر أهمية والذي تتضمنه الجامعة من أجل توعية المستفيدين من خدماتها ومنتجاتها لقيمة هذه الخدمات والمنتوجات.

ثالثا: برنامج التخطيط الإستراتيجي الجامعي.

يجب مراجعة وحدات التدريب والتعليم على أساس نقطة البدء أي تحليل جانب الطلب على الوظائف وهو طلب مشتق من الطلب على الإنتاج ومن ثم يخدم التعليم والتدريب غايات التنمية والنمو والتطور، ويزداد العائد على الاستثمار كما هو موضح فيما يلي على أساس:

1- تحليل الطلب على الوظائف الضرورية لأغراض التنمية المتواصلة الشاملة.

2- تحليل معدلات النمو السكاني والطلب على مراحل التعليم المختلفة.

3- مراعاة الهرم الوظيفي في الدولة والمؤسسات المختلفة بالقطاعات الخاصة والعام

4- مراعاة حاجة الأسواق المحلية والعالمية من خريجي الجامعات والقدرة التنافسية لهم.

5- مراعاة الأبعاد العالمية في تطوير التعليم الجامعي للوقوف أمام المنافسة في المجالات المختلفة.

وفيما يلي شكل يحدد خطوات التطوير الإستراتيجي للتعليم الجامعي والذي يفترض:

أ- دور إستراتيجي قومي للتعليم الجامعي والتكنولوجي في المستقبل.

ب- التعليم أحد ركائز تحسين المركز التنافسي قياسا على تجارب الدول الكبرى.

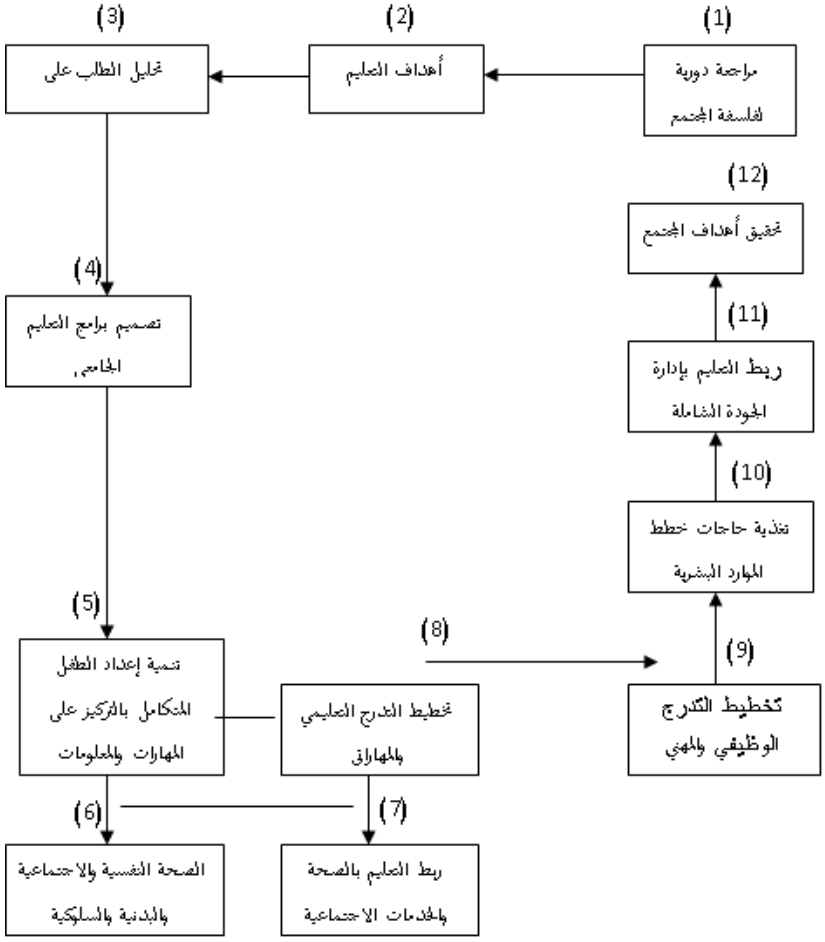
ج- التعليم الجامعي أحد أسلحة القضاء على الأمية المختلفة بأنواعها.

د- يضمن التعليم الجامعي الحفاظ على التراث والثقافة والأمن.

هـ- يفتح التعليم الجامعي آفاق الإبداع والابتكار والاختراعات.

و- يعتبر التعليم الجامعي قاعدة أساسية للعلوم والتكنولوجيا من جانب، ودعامة للبحوث والتطوير بالشركات من جانب آخر. والشكل البياني (1) يوضح خطوات تطبيق التخطيط الإستراتيجي للتعليم الجامعي.

الشكل البياني (1): خطوات تطبيق التخطيط الإستراتيجي للتعليم الجامعي



المصدر: د.فريد النجار، مرجع سابق ص 32.

تجيب أطر التخطيط الإستراتيجي للتعليم الجامعي على:

1- الشركات الإنتاجية مسؤولة عن تمويل التعليم الجامعي بكل مراحله.

2- المجتمع في كل منطقة هم الوسيط الأول بين الجامعات ووحدات الإنتاج.

3- التعليم قناة من قنوات القضاء على التخلف وخلق ثقافة إنتاجية.

4- مراجعة محتوى المناهج التعليمية وإعادة بنائها على أساس إنتاجي.

5- إعادة ترتيب مكونات كل وحدة تعليمية على أساس احتياجات المجتمع أولا.

6- التعليم ليس شهادات ولكن بناء فعاليات إنسانية متكاملة.

7- يجب أن يركز التعليم أولا على المهارات السلوكية وأنماط التفكير.
8- يجب أن تنتج البرامج التعليمية ونظم التعليم المعاصرة موارد بشرية فعالة ذات مهارات وجودة مرتفعة.

ويمكن للجامعات أن تقضي على نقاط ضعفها كالتالي:
1- قبول التبرعات للتعليم الجامعي من القادرين من الشركات المنتجة.
2- تعليم الأساتذة بصورة دورية للإلمام بجميع مجريات المحيط.
3- الأستاذ وحدة متكاملة من القدرات المعرفية والسلوكية.
4- الاهتمام بالعاملين المحترفين (أساتذة وإداريين).
5- تقنين التجارب الناجحة وتعليمها من داخل حقل الإنتاج وقنوات التعليم.
6- القضاء على ظاهرة المتاجرة بقطاع التعليم الجامعي.
7- التركيز على الجودة والتجويد والبحوث والتطوير المستمر في مراكز الإنتاج والخدمات.
8- الإنتاج في منظمات الخدمات في حاجة إلى ترشيد وتحديث وتطوير بتطبيق مفاهيم إدارة العمليات وإدارة الجودة الشاملة.

كما هو ملاحظ في المؤسسات الإنتاجية يمكن أن نفرق بين درجات الاهتمام بالإنسان والآلة – والعملية الإنتاجية والابتكار – أو المنتج والأهداف الإنتاجية وغيرها – يمكن أيضا استنتاج النمط الفعال الذي يركز على الاهتمام المرتفع بمهارات ومعلومات الإنسان مع الاهتمام المرتفع بالعملية التعليمية والتدريبية لتخريج إنسان فعال لمراكز الإنتاج المختلفة.

الشكل البياني (2): أنماط الأساتذة في الجامعات

9-1 الامتحانات أولا لإرضاء إدارة الجامعة، الطالب ليس		9-9 نموذج العملية التعليمية الإنسانية الفعالة المنتجة
	5-5 الاهتمام التقليدي بالطالب والعملية التعليمية	
1-1 النمط غير المبالي		1-9 الطالب أولا بغض النظر عن التعليم

درجة الاهتمام بالعملية التعليمية

درجة الاهتمام بالطالب

Source :Sallis.E "TQM in Education", London, Kogan 1993 p 202

الشكل البياني (3): أنماط أساتذة الجامعات وفق نوع الأهداف.

التفاني بالأهداف الجامعية فقط		التركيز على الطالب والعملية التعليمية الإنسانية الفعالة
	مواءمة الهدف الوظيفي مع الهدف الشخصي	
انفصال الأهداف التربوية عن الوظيفة والمجتمع	أنا قبل الجامعة	أهدافي الخاصة ثم أهداف الجامعة

%100

درجة الاهتمام بالأهداف الفردية

%100

درجة الاهتمام بالأهداف الجامعية

ولسد الفجوة بين التعليم الجامعي والإنتاج فلابد من:

1- تنميط الخدمات التعليمية وبرمجتها بصفة دورية لضمان العائد منها.

2- ترشيد الموارد التعليمية ومنع التكرار والازدواجية فيها.

3- زيادة الاستثمارات بالتعليم عن طريق شهادات استثمار تعليمي تستخدم لتغطية نفقات التعليم المستقبلية.

4- تطبيق آليات إدارة الجودة الشاملة لتطوير التعليم الجامعي.

5- تحديد العلاقة المثالية بين الأستاذ والطالب.

6- زيادة تفاعل المنتجات ووحدات الإنتاج في الجامعات.

7- إنشاء ماكنات تنظم الإنتاج والخدمات لاستخدامها كأساس للتجارب والتعليم.

8- مراجعة وحدات التعليم الجامعي في ضوء اتجاهات الإنتاج والتكنولوجيا للمجتمع.

9- مراجعة الطلب والعرض من أعضاء هيئة التدريس في كل قسم أو كلية لتجنب الفوائض.

خاتمة:

حاولنا من خلال هذه الورقة إسقاط الضوء على أهمية الدور الإستراتيجي للجامعات مما يستلزم ضرورة تطوير أداء ونتائج هذه الأنظمة المؤسساتية من خلال الارتكان إلى أبعاد إستراتيجية لتطوير الجامعات بدءا من آليات التخطيط الإستراتيجي وتوضيح رسالة ورؤية الجامعة من خلال إعداد القيادات الإستراتيجية عن طريق موارد بشرية كفؤة وفعالة قادرة على تغيير دور الجامعات من مجرد آلة إنتاجية لأعداد ضخمة من الطلبة إلى التوجه بالتسويق للجامعات عن طريق استثمار عناصر التفوق والتميز الجامعي لتحقيق رضاء المستفيدين من المخرجات الجامعية وتحسين القدرة التنافسية لهذه الجامعات في سوق العمل.

الهوامش

[1]paulay.k.kwam application of total quality management in education respected and prospect international

journal of education Management 1996 p25-35

[2]د.عبد المحسن النعساني"نموذج مقترح لتطبيق فلسفة ادارة الجودة الشاملة في مؤسسات التعليم العالي"الملتقى العربي لتطوير اداء كليات الادارة والتجارة في الجامعات العربية-حلب-سوريا11-13مارس2003 ص3

[3]د.عبد المحسن النعساني" نفس المرجع السابق"، ص 6.

[4]Murgatrod.s.andMorgan.c total quality Management and the school open university press.Buchinghon1993p18

[1]Coate.L.Timplementingtotalquality Management in a university Setting New-direction-for-Institutionl Reseorch1991p2738

[5] عبد المحسن النعساني .مرجع السابق

[6] عبد المحسن النعساني، مرجع سالق ذكره، ص 06.

[7] المصري، سعيد محمد، "إدارة و تنظيم المنشآت السياحية و الفندقية"، الإسكندرية، الدار الجامعية للنشر و التوزيع، 2001، ص 45.

[8] عمر محمد "العوامل المؤثرة في جودة التعليم العالي"، دراسة واقع الجامعات السورية العامة و الخاصة"، رسالة ماجيستير في إدارة الأعمال، جامعة حلب، 2008، ص 25.

[9] محمود عباس عبيدين، المرجع سابق الذكر، ص 96.

[10]- د.فريد النجار، مرجع سابق ذكره، ص 127.

[11]- Claude ymes Bernard, مرجع سابق ذكره, p 106.

[12]- Claude ymes Bernard, "Le Management par la Qualité Total" paris 2000 p 106.

القاعدة التكنولوجية كآلية لتعزيز التنافسية الكامنة للاقتصاد الجزائري

ط.د/ زيان موسى مسعود *

مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا

جامعة الشلف – الجزائر

أد/ راتول محمد **

جامعة الشلف – الجزائر

Résumé

L'objectif de cette recherche est de reconnaître la réalité de la performance de base technologique algérienne comme une condition préalable de préparer le terrain pour attirer la technologie étrangère et d'absorber et de comprendre et d'indigénisation de l'exploitation optimale pour renforcer la compétitivité de son économie, puis la générer la technologie locale, en analysant les variables concurrentielles inhérentes appuyant sur le rapport de la CA pour les années 2009 et 2012 , ces variables sont représentées dans chacune l'énergie innovante et la localisation de la technologie, le capital humain, et l'infrastructure technologique, qui reflètent dans une rangée la capacité du pays à réaliser

le transfert vertical de la technologie, la capacité de comprendre, d'absorber et de la réinstallation des technologies transférées et essayer d'imiter pour générer la technologie locale, la capacité d'exploitation optimale la technologie transférées et de ne pas rater l'occasion. Après avoir analysé ces variables arrivent à la conclusion que la performance de la base technologique est toujours en dessous du niveau requis pour atteindre l'économie algérienne concurrentiel par rapport aux pays de comparaison.

Mots clés: base de la technologie, la concurrence potentiel, l'énergie innovante et la localisation de la technologie, le capital humain, et l'infrastructure technologique

* طالب دكتوراه ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير،جامعة الشلف ،مايل zimes@rocketmail.com

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

مقدمة:

لقد أصبح من القناعات الراسخة أن التنافسية وسيلة أساسية لتطوير قدرة اقتصاد أي بلد، سواء كان متقدما أو ناميا، على التعايش في ظل بيئة دولية متسمة بالعولمة وانفتاح الاقتصاديات وتحرير الأسواق، شعارها في ذلك البقاء للأفضل، وعلى الرغم من صعوبة تحديد القطاعات التي تخضع للمنافسة بين الدول، إلا أن هناك قطاعات بحكم طبيعتها تدخل بشكل واضح ضمن هذا الإطار، والدول عادة تتنافس مثلها مثل المؤسسات داخل البلد الواحد على حصص مستدامة في الأسواق الدولية، فصادرات أي بلد تتنافس مع صادرات البلد الآخر لاقتحام أسواق معينة، ولضمان حصة في هذه الأسواق وديمومتها يجب تدعيم تنافسية منتجاتها، فإذا كان الاعتماد على المنافسة السعرية في الحصول على الحصص السوقية، فان التنافسية وفق مبدأ الجود/التميز هي السبيل لديمومة هذه الحصص.

إن العمل على السعي للحصول على الحصص السوقية في الأسواق، سواء كانت دولية أو محلية يستوجب الاهتمام برفع أداء تنافسية المنتجات ليس فقط وفق العوامل الظرفية، بل وفق العوامل عميقة الأثر، هذه الأخيرة تتمثل في عناصر الإنتاج الكامنة والمتمثلة في التكنولوجيا، هذه التكنولوجيا التي لا تتوافر لغالبية البلدان، لذلك تسعى مختلف الدول للحصول عليها عن طريق نقلها من مواطن تواجدها لاستغلالها في النهوض باقتصادياتها، وهذا ما يسمى بالنقل الأفقي للتكنولوجيا والذي يتميز بشرط اختلاف المعيار الجغرافي للتكنولوجيا المنقولة،لكن المتمعن لشبكة تدفق وانسياب التكنولوجيا على المستوى الدولي يرى أن العديد من الدول خاصة النامية منها والجزائر إحدى هذه الدول تحصلت على هذه التكنولوجيا ولازالت اقتصادياتها تراوح مكانها، إذا فالنقل الأفقي للتكنولوجيا لوحده لا يستطيع تحقيق الأهداف المنشودة للتنمية، وذلك إما لعدم التشخيص الجيد للتكنولوجيا اللازمة للاقتصاد الوطني أو عدم القدرة على فهم واستيعاب التكنولوجيا المنقولة لتعقدها، لذلك يجب تهيئة الأرضية المناسبة للتحديد الدقيق للتكنولوجيا الملائمة لمتطلبات التنمية الاقتصادية واستيعاب وفهم مختلف التكنولوجيات المنقولة لتوطينها وتوليد التكنولوجيا المحلية، وهذا ما يسمى بالقاعدة التكنولوجية الوطنية.

ترتكز القاعدة التكنولوجية على ثلاث محاور أساسية، رأس المال البشري، الطاقة الإبتكارية وتوطين التقانة، البنية التحتية للتكنولوجيا، وتحليل هذه المحاور الثلاث من شانه تحديد الوضعية الحقيقة لقدرة أي بلد على فهم واستيعاب التكنولوجيا وتوطينها لدعم تنافسية الدول، وعلى هذا الأساس يمكن طرح السؤال التالي: **ما واقع أداء القاعدة التكنولوجية الجزائرية في تدعيم التنافسية الكامنة لمنتجاتها؟**

الهدف من الدراسة:

نحاول من خلال هذه الإشكالية التعرف على واقع أداء القاعدة التكنولوجية الجزائرية باعتبارها شرطا أساسيا لتهيئة الأرضية المناسبة لإستقطاب التكنولوجيا الأجنبية وإستيعابها وفهمها وتوطينها لإستغلالها إستغلالا أمثلا في تعزيز تنافسية إقتصادها، ومن ثم توليد التكنولوجيا المحلية، وذلك بتحليل متغيرات التنافسية الكامنة والمتمثلة في كل من الطاقة الإبتكارية وتوطين التقانة، ورأس المال البشري، والبنية التحتية للتكنولوجيا، والتي تعبر على التوالي عن قدرة البلد على تحقيق النقل الرأسي للتكنولوجي، القدرة على فهم واستيعاب وتوطين التكنولوجيا المنقولة ومحاولة محاكاتها بتوليد تكنولوجيا محلية، القدرة على الاستغلال الأمثل للتكنولوجيا المنقولة وعدم تفويت الفرص.

وللإجابة والإلمام بمختلف جوانب السؤال سنتطرق إلى المحاور التالية:

أولا. مفهوم التنافسية وقياسها.

ثانيا.القاعدة التكنولوجية والتنافسية

ثالثا. القاعدة التكنولوجية الجزائرية وتحليل متغيرات التنافسية الكامنة

أولا. مفهوم التنافسية وقياسها.

1. مفهوم التنافسية:

يعتبر مفهوم التنافسية من المفاهيم التي لا تزال يشوبها الكثير من الغموض والإبهام في تحديد معالمها وتعاريفها، فأصل التنافس المنافسة، حيث تعرف لغويا على أنها بذل الجهد في سبيل تحقيق التفوق، أما اصطلاحا فمصطلح Concurrence مشتق من الاصطلاح اللاتيني Cum-luder والتي تعني اللعب في الجماعة[1]، أما اقتصاديا فيختلف مفهوم التنافسية باختلاف محل الحديث عنها، إذا ما كان مؤسسة أو قطاعا أو دولة، فالمؤسسة تسعى من خلال التنافسية إلى كسب حصة في السوق تختلف عن تنافسية القطاع متمثل بمجموعة من المؤسسات العاملة في صناعة معينة، وهاتان بدورهما تختلفان عن تنافسية الدولة التي تسعى لتحقيق معدل مرتفع ومستدام لدخل الفرد فيها.

فالتنافسية على مستوى المؤسسة تعرف على أنها القدرة على تزويد المستهلك بمنتجات أكثر كفاءة وفعالية من المنافسين الآخرين[2]، كما تعني المهارة أو التكنولوجيا أو المورد المتميز الذي يتيح للمؤسسة إنتاج قيم ومنافع للمستهلكين تزيد عما يقدمه لهم المنافسون، ويؤكد تميزها واختلافها عن هؤلاء المنافسين من وجهة نظر العملاء الذين يتقبلون هذا الاختلاف والتميز.

أما على مستوى القطاع فتعني التنافسية قدرة المؤسسات الناشطة في نفس الصناعة على تحقيق نجاح مستمر في الأسواق الدولية دون الاعتماد على الدعم والحماية الحكومية، وهذا ما يؤدي إلى تميز تلك الدولة في هذا المجال، وتقاس تنافسية صناعة معينة من خلال الربحية الكلية للقطاع[3] ، في حين أن التنافسية على مستوى الدولة تعني قدرة البلد على تحقيق معدل مرتفع ومستمر لمستوى دخل أفرادها، مما يوفر مستوى معيشة أفضل للأفراد، الأمر الذي يؤدي في النهاية إلى الرخاء والازدهار. أو هي القدرة التي يمتلكها الاقتصاد الوطني لكي يطرح منتجاته بمستوى راق يتمكن من خلالها ان ينمو ويرفع مستوى المعيشة للمواطنين كما حظي كذلك مفهوم التنافسية باهتمام المنظمات العالمية، حيث عرفت كما يلي:

·الأونكتاد (UNCTAD): هي الوضع الذي يمكن الدولة في ظل شروط السوق الحرة العادلة من انتاج السلع والخدمات التي تلائم الأذواق في الأسواق العالمية، وفي نفس الوقت تحافظ وتزيد الدخول الحقيقية لأفرادها في الأجل الطويل[4].

·معهد التنافسية الدولية: تعني التنافسية قدرة البلد على[5]:

- إنتاج سلع وخدمات أكثر كفاءة نسبيا، ويقصد بالكفاءة تكلفة اقل، وجودة عالية وان تكون ملائمة، حيث تتحقق التكلفة الأقل في الإنتاج من خلال التحسينات في الإنتاجية والاستعمال الأمثل للموارد بما فيها التنظيمية والتكنولوجية، في حين تتحقق الجودة العالية من خلال استقاء أفضل المعلومات عن السوق والانتاج، أما الملائمة فهي الصلة مع الحاجات العالمية وليس فقط المحلية، في المكان والزمان ونظم التوريد، بالاستفادة من المعلومات الحديثة عن السوق ومرونة كافية في الإنتاج، التخزين والإدارة.

- التحول نحو السلع عالية التصنيع والتكنولوجيا ذات القيمة العالمية المضافة في السوقين المحلي والدولي، وبالتالي الحصول على عوائد اكبر متمثلة في دخل وطني أعلى للفرد وذو نمو مطرد.

- استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة من خلال خلق بيئة مناسبة لرفع المزايا التنافسية التي تضاف إلى المزايا النسبية.

·منظمة التعاون الاقتصادي والتنميةOCDE: تعرف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية التنافسية وفق مجموعة من المداخل[6]:

- إن التنافسية على مستوى الاقتصاد الوطني تعني الدرجة التي تمكن وقتها وفي ظل شروط سوق حرة وعادلة إنتاج السلع والخدمات التي تواجه أذواق الأسواق الدولية في الوقت الذي تحافظ فيه على وتوسع الدخول الحقيقية للمواطن على المدى الطويل.

- القدرة على إنتاج السلع والخدمات التي تواجه اختبار المزاحمة الخارجية في الوقت الذي تحافظ فيه على توسيع الدخل المحلي الحقيقي.

·تقرير التنافسية العربية: عرفها على أنها الأداء النسبي الحالي والكامن للاقتصاديات العربية في القطاعات والأنشطة التي تتعرض للمزاحمة من قبل الاقتصاديات الأجنبية[7].

·مجلس التنافسية الصناعية الأمريكي: اعتمد هذا المجلس في تعريفه للتنافسية على أربع مؤشرات: الاستثمار، الإنتاجية، التجارة ومستوى المعيشة، حيث عرفها على أنها قدرة الدولة على إنتاج السلع والخدمات التي تقابل الأذواق العالمية وفي نفس الوقت تحقق مستوى معيشي متزايد على المدى الطويل، أو هي مقدرة البلد على توفير وطرح سلع وخدمات تكون مستوفية لشروط الأسواق العالمية وتسمح بتنمية المداخيل الحقيقية التي تعتبر الوسيلة الأساسية لتحقيق الرفاهية للسكان والتنافس فقط[8].

2. مؤشر التنافسية العربية

تختلف طرق قياس التنافسية باختلاف مفاهيمها وتعاريفها، لذلك قام المعهد العربي للتخطيط بابتكار مؤشر مركب حتى يكون أكثر دقة وموضوعية، حيث يستند المعهد في بناءه للمؤشر إلى تعريف التنافسية الذي تبناه والقاضي بكونها انعكاس الأداء الاقتصادي وفق العوامل الظرفية والمستديمة للنشاطات التي تكون مجالا للمزاحمة مع الدول الأخرى، فجملة هذه العوامل هي المحددة لمستويات التنافسية والتي تترجم بالضرورة مستوى الرفاهية والنمو الاقتصادي المحقق لدول معينة.

باعتبار هذا المؤشر مؤشرا مركبا، يجدر التطرق إلى مكوناته، حيث يتكون من 60 مؤشرا فرعيا مقسما إلى فرعين[9]:

- التنافسية الجارية ويقيس تنافسية الدول العربية وفق العوامل الظرفية أو قصيرة الأجل، ويشمل 53 مؤشرا فرعيا.
- التنافسية الكامنة ويقيس تنافسية الدول العربية وفق العوامل المستديمة والتكنولوجية على وجه الخصوص، ويشمل 17 مؤشرا فرعيا.

أ. التنافسية الجارية:

هو مؤشر أساسي من مؤشر التنافسية العربية الكلي والمعتمد من طرف المعهد العربي للتخطيط، حيث يقيس تنافسية الدول العربية وفق العوامل الظرفية أو قصيرة الأجل، وتتراوح قيمه بعد تنميطها بين والواحد والصفر، حيث يعني الواحد اعلي مستوى للتنافسية، في حين يمثل الصفر أدنى مستوى للتنافسية، ويشمل هذا المؤشر على 53 مؤشرا فرعيا موزعة على اربع مؤشرات فرعية كبرى، وهي[10]:

- الأداء الاقتصادي الكلي ويشمل 09 مؤشرات فرعية؛
- بيئة الأعمال والجاذبية ويشمل 28 مؤشرا فرعيا؛

- ديناميكية الأسواق والمنتجات والتخصص ويشمل 08 مؤشرات فرعية؛
- الإنتاجية والتكلفة ويشمل 08 مؤشرات فرعية.

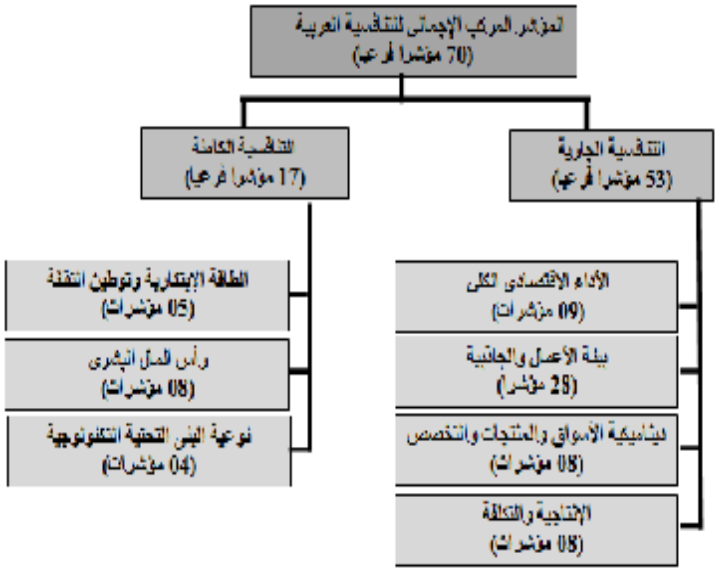
ب. التنافسية الكامنة:

يقيس هذا المؤشر القدرات عميقة الأثر لتنافسية الدول العربية، خاصة التكنولوجية منها والتي تضمن استدامة هذه التنافسية ومن ثم استدامة النمو وتحقيق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية، خاصة اذا ما اقترنت بسياسات موجهة نحو تحقيق هذه الأهداف، وتتراوح قيمه بعد تنميطها بنفس طريقة قيم التنافسية الجارية، وقد تم تحديد ثلاث مؤشرات فرعية كبرى محددة للتنافسية الكامنة تتفرع إلى 17 مؤشرا فرعيا والمتمثلة في:

- الطاقة الإبتكارية وتوطين التقانة ويشمل 05 مؤشرات فرعية؛
- رأس المال البشري ويشمل 08 مؤشرات فرعية؛
- نوعية البنى التحتية التكنولوجية ويشمل 04 مؤشرات فرعية.

والشكل التالي يوضح هيكلة المؤشر العام للتنافسية العربية

الشكل رقم (1) الهيكل العام لمؤشر التنافسية العربية



المصدر: تقرير التنافسية العربية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2012، ص25.

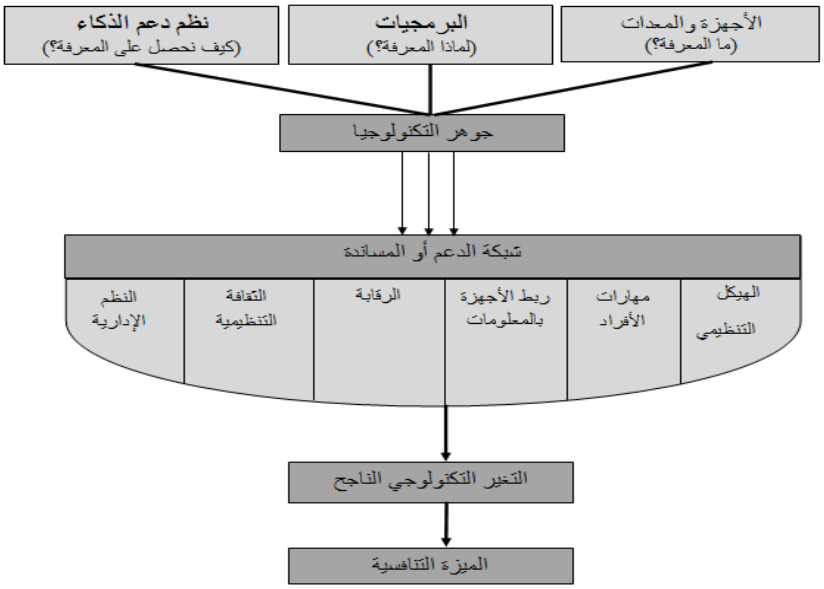
ثانيا.القاعدة التكنولوجية والتنافسية:

قبل التحدث عن القاعدة التكنولوجية تجدر الإشارة إلى مفهوم التكنولوجيا وكيفية نقلها من مكان توفرها إلى مكان الحاجة إليها.

1. **التكنولوجيا ونقل التكنولوجيا:** مما لا شك فيه أن للتكنولوجيا دورا بارزا في إستراتيجية التنمية التي تصنعها مختلف الدول في وقتنا الراهن، حيث صارت من ضمن أهم العناصر التي تحدد نجاح أو فشل خطط التنمية، بل قد يرجع البعض فشل بعض محاولات التنمية في الدول النامية إلى عدم قدرة هذه الأخيرة على السيطرة على التكنولوجيا اللازمة، هذا من جهة ومن جهة أخرى فان الثورة التكنولوجية قد أعادت تشكيل حلقة الإنتاج والمالية معا، مما أعطت لكل منهما أبعادا تتعدى البعد الوطني التقليدي الضيق، بل أنها أحدثت تغيير حتى في طبيعة الاستراتيجيات الموضوعة ليس في مداها فحسب، بل حتى الجغرافي، كل ذلك راجع إلى الثورة التكنولوجية ونقلها من مواطن أخرى، وعلى هذا الأساس يمكن تعريف التكنولوجيا على أنها "توجيه العلوم البحثية أو المعرفة المقننة ببيئة الإنسان في مجالها الشامل من حيث تكويناتها وخصائصها واستخداماتها وما يستلزم هذا التوجه من استثمار لرأس المال بكافة عناصره وتعبئة للكوادر البشرية بقدراتها اللازمة لعملية التحول[11]. أو هي اللغة التقنية والعلم التطبيقي والطريقة الفنية لتحقيق غرض عملي، فضلا عن كونها مجموعة الوسائل المستخدمة لتوفير كل ما هو ضروري لمعيشة الناس ورفاهيتهم[12].

كما يمكن النظر للتكنولوجيا بمفهومها ثلاثي الأبعاد (HSB) متكونا من الأجهزة والمعدات (HARD WARE)، البرمجيات (SOFT WARE) ونظم دعم الذكاء(BRAIN WARE)، إذ تحتوي الأجهزة والمعدات على وسائل مادية ومنطقية مختلفة والتي تعنى باختيار المعدات الملائمة لتحقيق الأهداف والغايات، أما البرمجيات فهي مجموعة قواعد وإجراءات تهتم باستخدام الأجهزة والمعدات، وتساهم نظم دعم الذكاء في أداء وتشغيل الأجهزة والبرمجيات[13]، والشكل التالي يوضح المكونات الثلاث لهذا المفهوم.

الشكل رقم (2) :التكنولوجيا وفق (HSB)



المصدر: غسان قاسم اللامي، مرجع سبق ذكره، ص26

لقد أسهمت العديد من الدراسات والأبحاث خاصة في مجال دراسة المؤسسات والسلوك التنظيمي في تشخيص العديد من التصنيفات للتكنولوجيا، حيث تصنف على أساس الحالة المادية إلى تكنولوجيا مجسدة وأخرى غير مجسدة[14]، فالمجسدة منها تتجسد إما في العمالة أو المعدات والآلات والتجهيزات الرأسمالية، بل وحتى في المنتجات الاستهلاكية المعمرة كالسيارات، التلفزيون.....الخ، اما غير المجسدة فتتمثل في المعرفة وتحويل نتائج وخلاصات البحوث العلمية إلى تطبيقات مفيدة للاقتصاد والمجتمع على حد سواء.

كما يمكن تصنيفها كذلك على أساس كثافة عناصر الإنتاج في المنتجات إلى ثلاث أنواع[15]التكنولوجيا المتقدمة كثيفة رأس المال والتقليدية كثيفة العمالة والمتوسطة، حيث تتواجد الأولى في الدول المتقدمة والثانية في الدول النامية أما الثالثة والأخيرة فهي التكنولوجيا التي تسعى الدول النامية الوصول إليها.

إذا كانت التصنيفات السابقة تهتم بشكل مباشر على التكنولوجيا المنتجة محليا، فهناك تصنيف يتجه نحو تلك التكنولوجيا التي يتم استيرادها من مواطن إنتاجها من اجل تعزيز القدرة التكنولوجية المحلية أو على الأقل إدماجها في الإنتاج المحلي للمنتجات لتعزيز تنافسيتها، وهذا

التصنيف يقوم على أساس مدى ملائمة التكنولوجيا المنقولة والبيئة المنقولة إليها، حيث تصنف إلى تكنولوجيا ملائمة وأخرى غير ملائمة[16]:

- **التكنولوجيا الملائمة**:

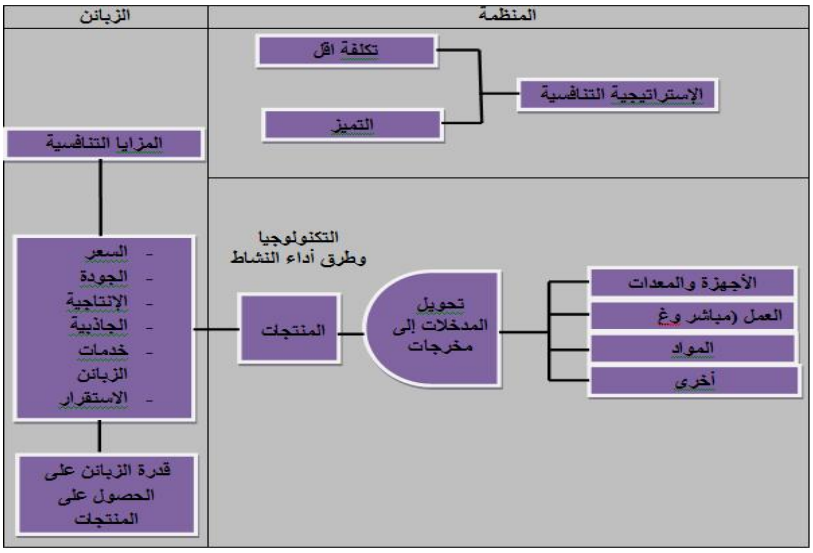
وتتمثل في ملائمة التكنولوجيا من الناحية الهندسية والفنية بالإضافة إلى الناحية الجغرافية والبيئة المحلية، حيث تتمثل الأولى في ملائمة عمل الأساليب الفنية والتنظيمية والآلات والمعدات المستخدمة في عمل ما على إتمامه بأعلى درجة ممكنة من الدقة في التشغيل وأقل هدرا ممكنا للوقت والموارد ومدى صلابتها وجودتها والمنتجات المنتجة، أما بالنسبة للملائمة من ناحية البيئة المحلية فيجب أن تكون قابلة للتكيف والظروف البيئية المحلية والظروف الجغرافية، حيث أن من أهم أسباب نجاح الحضارات العريقة قدرتها على التكيف مع الظروف البيئية المحلية واستحداث الأساليب التكنولوجية والمعدات المناسبة لها.

- **التكنولوجيا غير الملائمة**:

وهي التكنولوجيا التي لا تتلائم والمعطيات المحلية للدول المستقطبة لها، مما يؤثر سلبا سواء على القدرة التكنولوجية المحلية أو المنتج في حد ذاته، لان التكنولوجيا المنقول يجب أن تكون أعلى مستوى من تلك المتوفرة محليا، لان المرجو منها تحقيق الأداء المتميز وتعزيز ديمومة مراكزها التنافسية سواء في الاسواق المحلية أو بعد الانتقال إلى الأسواق الدولية، مما يؤكد ضرورة مواكبة التغيرات التكنولوجية السريعة والهائلة في مختلف الميادين من خلال تطبيق التكنولوجيا الملائمة لتحقيق العديد من الأهداف اهمها[17]:

- تحسين الظروف البيئية من خلال تقليل الحاجة لأدوات الحماية، بالإضافة إلى التقليل من نسب التلوث البيئي؛
- المساهمة في تحسين الجودة الأمر الذي يؤدي إلى تخفيض نسب الأخطاء في العمليات الإنتاجية وإنتاج منتجات بشكل متميز؛
- التسريع في أوقات التسليم من خلال ضبط أوقات التشغيل والتأخير في العمل؛
- المساهمة في زيادة المبيعات من خلال الاعتماد على الإبداع التكنولوجي؛
- المساهمة في تقديم طرق وتقنيات جديدة تمكن من تحقيق مستويات أداء عالية، كما هو الحال في تقنيات إدارة التصنيع اليابانية مثل رقابة الجودة الشاملة، والإنتاج في الحين والتي ترتبط بثلاث مزايا تنافسية وهي السعر المنخفض[18]، الجودة العالية، والتسليم في الوقت المحدد، اذ تحقق التكنولوجيا الجديدة زيادة قيمة المنتجات لدى الزبائن كما هو موضح في الشكل التالي:

الشكل رقم (3) التكنولوجيا والمزايا التنافسية



المصدر: غسان قاسم اللامي، مرجع سابق، ص 45.

وعلى هذا الأساس تسعى مختلف الدول المتقدمة منها والنامية إلى نقلل احدث ما توصلت إليه عمليات البحث والتطوير من تكنولوجيا للنهوض باقتصادياتها أو استدامة المزايا التنافسية المتحصل عليها، لذلك يجب التمييز بين نوعين من النقل للتكنولوجيا، النقل الرأسي والنقل الأفقي، فالنقل الرأسي يتمثل في محاولة تجسيد الفكرة والمعرفة الجديدة والمبتكرة إلى واقع ملموس ضمن قطاع اقتصادي واحد، بمعنى ان المنتجات تتكون عادة من شقين، شق نظري والأخر عملي، أما النظري فهو ثمرة الجهود التي بذلتها الجامعات والمعاهد ومراكز البحث في سعيها إلى ابتكار منتج فكري أو معرفي جديد، أما العملي فو الشق الخاص بالمؤسسات الإنتاجية، حيث يلقى على عاتقها مهمة إتمام العمل لتجسيد ثمرة البحث وتحويلها من منتج نظري إلى منتج اقتصادي في صفته النهائية أو نصف النهائية، و ذلك ضمن قطاع واحد.

أما النقل الأفقي للتكنولوجيا فيتمثل في انتقال التكنولوجيا من قطاع اقتصادي إلى قطاع اقتصادي آخر، ويكون في الغالب على شكل نقل الطرق والأساليب التكنولوجية دون إجراء أي تعديلات لتكييفها مع الظروف الاقتصادية والاجتماعية والبيئية السائدة في الدول المستقطبة لها[19]، ويمكن التمييز بين نوعين لهذا الشكل من النقل، النقل التبادلي والنقل الأحادي، فالأول يتم بين الدول المتماثلة في مستوى التقدم التكنولوجي، خاصة الدول المتقدمة صناعيا،حيث تهدف هذه العملية إلى تطوير توعية الإنتاج وزيادة كميته بالاعتماد على ما وصلت إليه فروع

التكنولوجيا في كل دولة على حدى من هذه الدول، أما الثاني فيتم بين الدول المتقدمة صناعيا المالكة والمصدرة للتكنولوجيا من جهة والدول النامية التي تفتقر أو المستوردة لها، وهي عملية باتجاه واحد، ولا يمكن اعتبار عملية النقل ناجحة إلا بقدر ما يتحول النقل الأفقي إلى النقل الرأسي، إذ يرتبط ارتباطا ديناميكيا بهياكل المجتمع المحلي للبيئة التي تحيط به.

والافتراض وراء نقل التكنولوجيا أن الفجوة بين الدول الصناعية المتقدمة والدول النامية هي فجوة تاريخية، فالدول النامية في مركز مماثل لما كانت عليه الدول المتقدمة في بداية ثورتها الصناعية، لذا فان اللحاق بالركب يتطلب دفعة تنموية عالية، والتكنولوجيا الملائمة هي الوسيلة المؤهلة للقيام بهذا الدور، لذا فان سد الفجوة التاريخية يتطلب تحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر وتنشيط التجارة الدولية ما يؤدي إلى تدفق التكنولوجيا من الدول المتقدمة مقابل تنمية القاعدة التكنولوجية للدول النامية نتيجة استخدام التكنولوجيا[20]، وبهذا تصبح المشكلة الرئيسية التي تواجه اقتصاديات الدول العربية والنامية عامة في نقل التكنولوجيا الملائمة لاحتياجاتها التنموية و توفير قاعدة تكنولوجية ملائمة لفهم وتوجيه والتطبيق الايجابي والصحيح للتكنولوجيا المنقولة، حيث تهتم القاعدة التكنولوجية بتوفير المناخ المناسب خاصة ما تعلق بالظروف عميقة الاثر وليس الظرفية فقط من خلال ثلاث نقاط أساسية، الاستثمار في الإنسان أو ما يسمى برأس المال البشري من خلال تعزيز الإنفاق على المجال الصحي للعامل، الرفع من معدل السن المتوقع للحياة، تحسين المجال التعليمي بصفة عامة والتعليمي الجامعي المتخصص في العلوم التكنولوجية.

تنمية الطاقة الابتكارية وتوطين التكنولوجيا المنقولة والتي تضمن فيما بعد إلى توليد التكنولوجيا المحلية وفق احتياجات ومتطلبات الاقتصاد الوطني من خلال تشجيع وتحفيز الباحثين على البحث والتطوير والذي يؤدي بالضرورة إلى الرفع من عدد براءات الاختراع، توفير المناخ المناسب للبحث من خلال الرفع من عدد الباحثين وتوفير الغلاف المالي الداعم لعميات البحث والتطوير التكنولوجي، خلق البيئة الملائمة لاستقطاب الاستثمار الاجنبي المباشر، كل هذا يؤدي بالضرورة إلى تحسين القدرات والامكانات التنافسية للمنتجات الوطنية في الاسواق الدولية، اما النقطة الاخيرة فتتمثل في توفير البنية التحتية للتقانة من خلال توفير الانترنت بتكاليف اقل بما فيها خطوط الهاتف وتعزيز مجال النقال...الخ.

وهذا ما سيعزز القاعدة التكنولوجية ويجعلها قادرة على فهم وترجمة التكنولوجيا المنقولة إلى منتجات اقتصادية تنافسية، سواءا في السوق المحلي أو الاسواق الدولية.

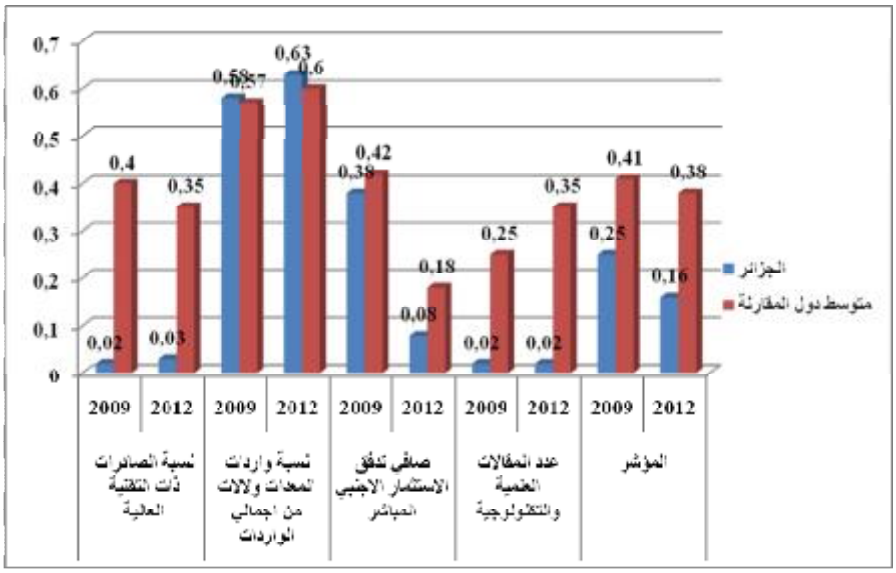
ثالثا. القاعدة التكنولوجية الجزائرية وتحليل متغيرات التنافسية الكامنة

تعاني الجزائر فجوة تكنولوجية كبيرة الناجمة عن تواضع القاعدة التكنولوجية المحلية، نتيجة ضعف كلا من البيئة التحتية للتكنولوجيا واداء النقل الرأسي للتكنولوجيا خاصة وكما ذكرنا سابقا انه الوسيلة الاساسية لانجاح عملية توطين التكنولوجيا المنقولة من الدول المتقدمة صناعيا، وذلك راجع لعدد من العقبات بدءا من الموارد المخصصة للبحث والتطوير، خيارات مجالات البحث ونوعية مخرجاته وتطبيقاتها، بالاضافة إلى ضعف الصلة الوظيفية بين وظائف توليد المعرفة العلمية والتكنولوجية ونشرها ونقلها واستخدامها، الامر الذي يؤثر سلبا على القدرات التنافسية للجزائر والدول المماثلة لها، لان التنافسية لم تعد تقتصر على التكاليف فقط، بل تعدت إلى مبدأ الجودة/ التميز، وهذا ما يسمح باكتساب مزايا تنافسية رغم ارتفاع التكاليف، وفيما يلي نحاول التعرف على وضعية القاعدة التكنولوجية للجزائر من خلال تحليل مؤشرات التنافسية الكامنة بالمقارنة مجموعة من الدول.

1. مؤشر الطاقة الابتكارية وتوطين التكنولوجيا

تكمن أهمية الابتكار والتكنولوجيا في عدد من العوامل المرتبطة بها، كتكلفة الإنتاج وأساليب الاستخدام وتوزيع الدخل ونوعية المنتجات الداخلة في عمليات التصدير، كما أن تكنولوجيا المعلومان تطرح تحديا خاصا للاقتصاد العالمي، نظرا للتسارع الشديد في دخول تلك التكنولوجيات مجالات الإنتاج والتعليم والتدريب والتوزيع، فبالنسبة للدول العربية لازالت تعاني فجوة كبيرة بينها وبين دول المقارنة، إلا أنها استطاعت أن تقلص هذه الفجوة بـ 10 %عن 2009 في مؤشر الطاقة الابتكارية وتوطين التكنولوجيا، أما بالنسبة للجزائر فكانتالنتائج التالية:

الشكل رقم (4) مؤشر الطاقة الابتكارية وتوطين التكنولوجيا



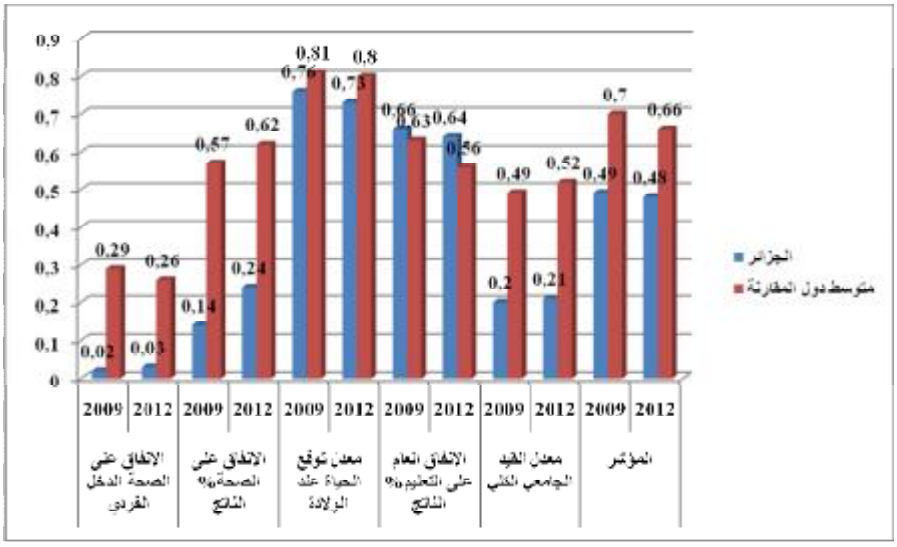
المصدر: من إعداد الباحثان بالاعتماد على معطيات التقرير التنافسية العربية 2009 و2012.

من خلال الشكل (1.3) نلاحظ ان الجزائر وبالرغم من المجهودات الكبيرة التي بذلتها في تأهيل القاعدة التكنولوجية المناسبة والمحفزة لنقل التكنولوجيا، من خلال تعزيز حجم الواردات من المعدات والآلات والتجهيزات التكنولوجية الداخلة في عمليات الإنتاج حيث بلغت نسبة التغير في هذا المجال اكثر من 8% متفوقة بذلك على النسبة المحلة من طرف دول المقارنة بأكثر من 3% ، والذي انعكس ايجابيا على حجم الصادرات من المنتجات عالية التقنية والذي بلغ نسبة تغير 50%، إلا أنها لازالت تعاني اتساع الفجوة بينها وبين دول المقارنة في مؤشر الطاقة الابتكارية وتوطين التكنولوجيا بلغت أكثر من 20%، وذلك راجع أساسا إلى انخفاض مستوى الاهتمام بعاملين مؤثرين بشكل مباشر على القاعدة التكنولوجية والمتمثلين في الاستثمار الأجنبي المباشر والبحث العلمي والتكنولوجي، وهي العوامل التي من شأنها تهيئة القاعدة التكنولوجية الوطنية، حيث بلغ مؤشر صافي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر 0.08 عام 2012 مسجلا تراجعا بنسبة 79% عن مؤشر 2009 والذي بلغ حوالي 40% تقريبا.

2. مؤشر رأس المال البشري

تكمن أهمية رأس المال البشري في العلاقة بين المورد البشري والتنافسية، سواء كانت علاقة مباشرة كالتعليم والإدارة والتشغيل والانتاجية أو غير مباشرة كحجم السكان وسرعة نموه وتوزيعاته وأذواقه، وخصائصه الاقتصادية والاجتماعية والثقافية من خلال علاقات تلك الخصائص بالتنمية بصفة عامة، ويتكون مؤشر رأس المال البشري الفرعي في إطار مؤشر التنافسية من احد عشر متغيرا، حاز تكوين رأس المال البشري وعدالته على حصة الأسد بستة متغيرات، والصحة بثلاث متغيرات ورصيد رأس المال البشري بمتغيرين اثنين، فبالنسبة للدول العربية لازالت تعاني فجوة بينها وبين دول المقارنة، إلا أنها استطاعت أن تقلص هذه الفجوة بحوالي 08 % عن 2009 في مؤشر الطاقة رأس المال البشري، أما بالنسبة للجزائر فقد سجلت النتائج التالية:

الشكل رقم (5) مؤشر رأس المال البشري



المصدر: من اعداد الباحثان بالاعتماد على معطيات التقرير التنافسية العربية 2009 و2012.

من خلال الشكل (2.3) نلاحظ ان الجزائر وبالرغم من المجهودات الكبيرة التي بذلتها في تأهيل العنصر البشري، خاصة ما تعلق بالتعليم، حيث بلغت نسبة تغير مؤشر معرفة القراءة والكتابة في صفوف الشباب البالغين بين(24/15) أكثر من 105% عن مؤشر 2009، في حين بلغ مؤشر الإنفاق على التعليم كنسبة من الناتج المخلي الإجمالي 0.66 والإنفاق الصحة

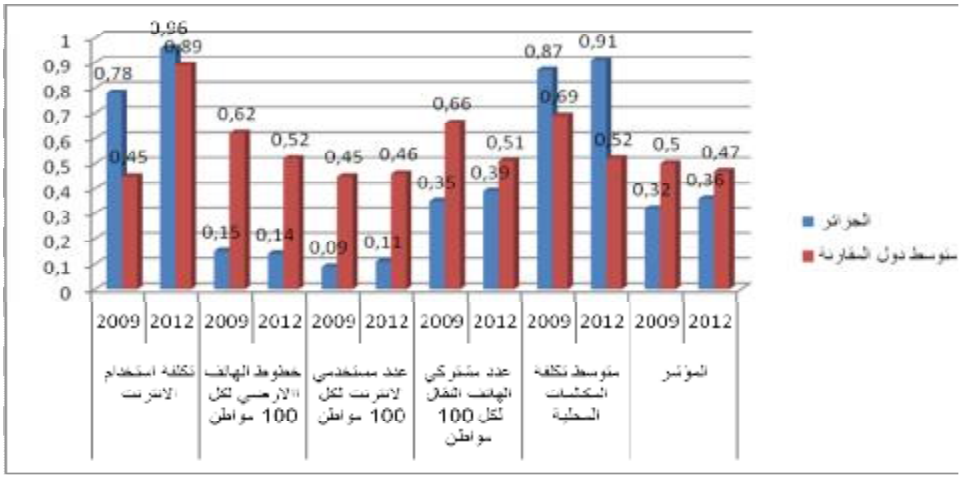
كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي 0.24 متفوقا على النسبة المسجلة في عام 2009 بنسبة اكبر من 70%، إلا أنها لازالت تعاني اتساع الفجوة بينها وبين دول المقارنة في مؤشر رأس المال البشري ككل، حيث بلغت أكثر من 72.72%، وذلك راجع أساسا إلى انخفاض مستوى الاهتمام الإنفاق على التعليم الجامعي ومعدل الإنفاق على البحث الجامعي والتطوير التكنولوجي على وجه الخصوص، والذي يعتبر من العوامل عميقة الأثر في التنافسية والتنمية الاقتصادية بصفة عاملة، حيث يساهم في توليد التكنولوجيا المنقولة من الدول الأجنبية عن طريق تحقيق النقل الرأسي للتكنولوجيا والذي يعتبر أساس عملية توليد التكنولوجيا. وانخفاض مستوى الاهتمام بهذا المجال اثر تأثيرا سلبيا على مؤشر رأس المال البشري حيث بلغت فجوة في عام 2012 حولي 28% تقريبا.

3. البنية التحتية للتكنولوجيا:

تكمن أهمية البنية التحتية للتكنولوجيا في توفير الظروف المناسبة للعمل ضمن الاقتصاد المعرفي الذي يعتبر العامل الأساسي للتنافسية المستقبلية، لذلك من الضروري العمل على اللحاق بركب التطور السريع في هذا المجال من خلال الاستثمار في المجال المعلوماتي، ودلك بنشر وتعميم استخدام الحاسوب في التعليم وتوسيع التدريب على استخدامه في للشؤون العلمية والمهنية، تشجيع التجارة الالكترونية، توسيع استخدام وسائط الاتصال الحديثة، الرفع من طاقة شبكات للهاتف الثابت والنقال وزياد سرعتها وتقليل تكلفة استخداماتها.

فبالنسبة للدول العربية تشكل البنية التحتية للتكنولوجيا اكبر التحديات لها في سبيل تطوير قدراتها التنافسية، وذلك نتيجة لتواضع الأداء في اغلب متغيرات هذا المؤشر، حيث لازالت تعاني فجوة كبيرة وصلت إلى حدود 30% مقارنة بدول المقارنة، أما بالنسبة للجزائر فقد سجلت النتائج التالية:

الشكل رقم (6) البنية التحتية للتكنولوجيا



المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على معطيات التقرير التنافسية العربية 2009 و2012.

من خلال الشكل (3.3) نلاحظ أن الجزائر استطاعت أن تحقق تقدما ملحوظا في مؤشر البنية التحتية للتكنولوجيا، حيث بلغت قيمة المؤشر 0.36 بنسبة تغير 12.5% مقابل تسجيل تدول المقارنة نسبة تغيير 06%، هذه النتائج حققت بفضل الإصلاحات التي قامت بها الجزائر في قطاع الاتصالات من خلال استقطاب الاستثمار العربي وفتحه أمام المنافسة، حيث أثرت هذه الإصلاحات بشكل ايجابي على كل من تكلفة استخدام الانترنت والتي بلغت قيمت مؤشرها 0.96 متفوقة على دول المقارنة بنسبة اكبر من 40%، مما عزز عدد مستخدمي الانترنت بمعدل 08% بالإضافة إلى تحفيز مشتركي الهاتف النقال عن طريق مختلف العروض والتقنيات الجديدة ، حيث ارتفع عدد مشتركيه بمعدل 11.42% ، وبذلك ارتفع أداء الجزائر في هذا المجال وغير الملامح العامة للخصائص الاقتصادية والاجتماعية بصفة عامة، إلا أن أداء المتغيرات الثلاث مجتمعة للجزائر والمتمثلة في البنية التحتية للتكنولوجيا، رأس المال البشري والطاقة الابتكارية وتوطين التقانة تميز بالتفاوت مما يؤثر على تنافسية القاعدة التكنولوجية الوطنية وبالتالي تنافسية المنتج الوطني في السوق المحلي والدولي.

النتائج والتوصيات:

من خلال ما سبق توصلنا إلى النتائج التالية:

- تعتبر القاعدة التكنولوجية عصب تنافسية المنتجات سواء في السوق المحلي أو الأسواق الدولية، لما تحققه لها من ابتكارات وتكنولوجيا أساليب إنتاج جديدة ومتطورة ليست بالضرورة محلية وإنما ملائمة لمتطلباتها واحتياجاتها.

- يعود تواضع أداء الجزائر في مؤشر رأس المال البشري في الاهتمام الإنفاق على التعليم الثانوي على حساب التعليم الجامعي الذي يعتبر مخزون عملية البحث والتطوير والفعل الأساسي لعملية النقل الرأسي للتكنولوجيا.

- يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر أحسن وسيلة لتعزيز قدرة القاعدة التكنولوجية للبلد المضيف مقارنة بعملية استيراد المعدات والآلات والتجهيزات التكنولوجية التي يصعب في الغالب استخدامها دون إرفاقها بخبراء ومستشارين، وهذا ما أثر على قيمة مؤشر الطاقة الابتكارية وتوطين التكنولوجيا، حيث بالرغم من بلوغ قيمة مؤشر نسبة واردات المعدات والآلات من إجمالي الواردات 0.58 متجاوزا بذلك قيمة مؤشر دول المقارنة، إلا انه لم يبلغ الأهداف المنشودة في تعزيز قدرة وأداء القاعدة التكنولوجية، بل ولم يقلص الفجوة مع دول المقارنة.

- تعتبر القاعدة التكنولوجية التحدي الأكبر أمام الجزائر ومختلف الدول لنجاح التكنولوجيا المنقولة من الدول الأجنبية والنهوض باقتصادياتها.

- لا يمكن بأي حال من الأحوال نجاح عملية نقل التكنولوجيا دون توفير قاعدة تكنولوجية تستوعب وتوطن التكنولوجيا الأجنبية وتوليد تكنولوجيا محلية بتفعيل النقل الرأسي للتكنولوجيا.

وعلى هذا الأساس نقترح مجموعة من النقاط التي من شانها تعزيز تنافسية الجزائر وتحسين نتائجها في مختلف المؤشرات والمتمثلة في ما يلي:

- تعزيز الجهود المبذولة في مجال تهيئة القاعدة التكنولوجية.

- التفرقة بين التكنولوجيا والتكنولوجيا الملائمة، حيث يجب أن تتوافق هذه الأخيرة والاحتياجات والمتطلبات الفعلية للتنمية الاقتصادية.

- العمل على تحفيز والاستثمار في العنصر البشري من خلال الرفع من قيمة الإنفاق على الصحة والتعليم والبحث والتطوير، لأنه العنصر المخول لتحقيق النقل الرأسي للتكنولوجيا.

- تهيئة المناخ الاستثماري لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية ، كونها آلية لنقل التكنولوجيا

- مواصلة جهود الاستثمار في البنية التحتية للتكنولوجيا، و التعامل معها كالتعامل مع المشاريع الاقتصادية الأخرى، خاصة في النتائج والأرباح،لان نتائجها تظهر على المدى الطويل.

الهوامش:

[1] محرز احمد محمد، الحق في المنافسة المشروعة في مجالات النشاط الاقتصادي، دار الكتب القانونية، مصر، 2004، ص07.

[2] مصطفى احمد الرطبي، عبد المطلب مفتاح احمد، أثر الانضمام لمنظمة التجارة العالمية على القدرة التنافسية للاقتصاد الليبي، ورقة بحثية مقدمة لمؤتمر رفع القدرة التنافسية للمنتجات المحلية، اللجنة الشعبية العامة للاقتصاد والتجارة والاستثمار، طرابلس، 2007/08/08، ص04.

[3] كمال رزيق، فارس مسدور، تعزيز القدرة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية، المؤتمر الوطني الأول حول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، جامعة ورقلة، 2003، ص201.

[4] علي عبد الله، الأداء المتميز، ورقة بحثية مقدمة للمؤتمر الدولي حول الاداء المتميز للمنظمات والحكومات، جامعة ورقلة، 2005، ص 230.

[5] مصطفى احمد الرطبي، عبد المطلب مفتاح احمد، مرجع سبق ذكره، ص04.

[6] تقرير التنافسية العربية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2003، ص21.

[7] نفس المرجع ، ص22.

[8] عمر محمد عماني، مدى تأثير برنامج الإصلاح على القدرة التنافسية على الاقتصاد، مجلة البحوث والدراسات العلمية، القاهرة، 1997، ص204.

[9] تقرير التنافسية العربية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2012، ص13.

[10] تقرير التنافسية العربية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2012، ض14.

[11] هوشيار معروف، تحليل الاقتصاد التكنولوجي، دار جرير للنشر والتوزيع، الأردن، 2013، ص 24.

[12] غسان قاسم اللامي، إدارة التكنولوجيا، مفاهيم ومداخل وتقنيات، دار المناهج ، الأردن،2007،ص 22.

[13] غسان قاسم اللامي، مرجع سبق ذكره، ص 25.

[14] الزهرة بن يخلف، رفيقة بوسالم، تحليل الأثر المزدوج لحدود حماية الملكية الفكرية في مجال نقل التكنولوجيا، الملتقى الدولي الأول حول الاستثمار الأجنبي المباشر ونقل التكنولوجيا إلى الدول النامية، المركز الجامعي بشار، 2008، ص 10.

[15] نفس المرجع.

[16] انطونيوس كرم، العرب أمام تحديات التكنولوجيا، عالم المعرفة، 1982، ص63

[17] عبد الله بن صالح الضويان، لمحات في طريق نقل التقنية والتخلف التقني في العالم الإسلامي، www.aloofokmag.net/19/19%20(17).consulte le juin 2015

[18] غسان قاسم اللامي، مرجع سابق، ص 44

[19] محمد علي منصور، مبادئ الإدارة، الأسس والمفاهيم، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 1999، ص64

[20] ثناء جوهر، ص22.

تقييم وتحليل الأداء المالي للبنوك الإسلامية
-دراسة حالة البنك الإسلامي الأردني للتمويل و الاستثمار-

ط.د/جداييني سامية *
مخبر العولمة واقتصاديات شمال إفريقيا
جامعة الشلف – الجزائر
د/سحنون جمال الدين *
المركز الجامعي بتيبازة – الجزائر

Abstract:

Despite the challenges facing the banking system at the regional and international levels, the Islamic banks have been able to reverse the traditional banks and in particular Jordan Islamic Bank for Finance and Investment face of crises and in particular the global crisis in 2008, this bank was characterized by development and high ability to keep up with developments that meet the growing requirements based on the provisions and principles of Islamic law.

The process of assessing the financial performance is considered one of the functions of the administration, and that the most important results of their use, it enables administrators to provide and use available resources more effectively, and in order to achieve Islamic Bank's objectives, and enable this process for the periodic evaluation of the various activities, the selection of the most appropriate tools Financial analysis.

Key words: Islamic banks, Financial performance, Financial ratios

* أستاذ مساعدة قسم أ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، مايل: Samia8423@yahoo.fr

* أستاذ محاضر قسم أ، المركز الجامعي بتيبازة، جامعة الشلف، مايل: djamelsahnoun69@yahoo.fr

تمهيد:

رغم ما يشهده الاقتصاد العالمي و المنطقة المحيطة من أزمات وتأثيراتها السلبية على الاقتصاد الوطني، فقد استمرت البنوك الإسلامية في النمو و التطور و قد استطاعت أن تحافظ على مكانتها في الساحة المصرفية، وذلك بالتفاعل مع الظروف المحيطة بها، لتعزيز ثقة ورضى المتعاملين بها، فالبنوك الإسلامية استطاعت تطوير و تحسين و تسريع خدماتها المصرفية مقارنة بالبنوك التقليدية التي أصبحت عاجزة أمام أثار الازمة العالمية 2008.

والبنك الإسلامي الأردني للتمويل و الاستثمار صنف كأحسن بنك إسلامي من حيث تقديمه للخدمات المصرفية الإسلامية ضمن قطاع البنوك الإسلامية على المستوى العربي، ودوره الفعال في مجال المسؤولية الاجتماعية، و كذلك تميز البنك باستمرار نمو التمويل الإسلامي ومواصلة تطور الصيرفة الإسلامية و إطلاقها لخدمات و منتجات مبتكرة أثبتت حضورها دوليا.

يعتبر تقييم الأداء المالي من الضمانات الأساسية و اللازمة لنمو و استمرار البنوك عامة والإسلامية خاصة، حيث أن الدراسة تمت على القوائم المالية للبنك الإسلامي الأردني للتمويل والاستثمار، باعتبار أن القوائم المالية تعد مدخلات للتحليل المالي و هي في نفس الوقت بمثابة المخرجات للنظام المحاسبي، لذلك كان من الضروري دراسة هذه القوائم و تحليلها و تفسيرها، لتكون أكثر فائدة لعملية اتخاذ القرارات، و بما يساعد في تقييم الأداء المالي للبنوك الإسلامية.

أهمية الدراسة:

تكمن أهمية البحث في أهمية دور أدوات التحليل المالي في تقييم و تحليل القوائم المالية للبنك الإسلامي الأردني للتمويل و الاستثمار، و ذلك للكشف عن التطور الذي حققه البنك في مسيرته نحو الافضل أو نحو الاسوأ.

الهدف من الدراسة:

يسعى الباحث لتحقيق الاهداف التالية:

- دراسة و تحليل القوائم المالية للبنك الإسلامي الأردني و اكتشاف مواطن القوة و الضعف فيها.

- دراسة مؤشرات الأداء المالي للبنك الإسلامي الأردني للتمويل و الاستثمار باستخدام النسب المالية للتحليل المالي، و من ثم تحليل هذه المؤشرات و تقيميها و مقارنة تطوراتها خلال فترة الدراسة.

مشكلة الدراسة:

من خلال ما سبق يمكن طرح الاشكالية التالية:

ما هو دور أدوات التحليل المالي في تقييم و تحليل الأداء المالي للبنك الإسلامي الأردني للتمويل و الاستثمار؟

منهجية البحث:

بهدف الاجابة على إشكالية البحث اعتمد البحث على المنهج الاستنباطي بأداتي الوصف و التحليل، فالوصف يظهر من خلال الجانب النظري، أما التحليل فيظهر في الجانب التطبيقي من خلال تحليل القوائم المالية و حساب مؤشرات الأداء المالي للبنك الإسلامي الأردني للتمويل و الاستثمار.

محاور الدراسة:

قسمنا هذه الدراسة إلى المحاور التالية:

1- الأداء المالي في البنوك (مفهومه–أهميته- أهدافه)؛
2- مؤشرات تقييم الأداء المالي للبنوك؛
3- تحليل و تقييم الأداء المالي للبنك الإسلامي الأردني للتمويل و الاستثمار.

أولا -الأداء المالي في البنوك (مفهومه–أهميته- أهدافه)

يعد مفهوم الأداء عموما و الأداء المالي خصوصا من أكثر المفاهيم الإدارية سعة و شمولا إذ ينطوي على العديد من المواضيع الجوهرية المتعلقة بنجاح أو فشل أي شركة، لأنه يرتبط بجوانب مهمة من مسيرة حياة الشركات على اختلاف أنواعها، لذا فإن مفهوم الأداء ليس جديدا على ساحة الأدبيات الإدارية و الدراسات المحاسبية لارتباطه الوثيق بهيكل الرقابة، و لقد سعت الشركات قديما و حديثا إلى تحقيق أهدافها المتمثلة بالكفاءة و الفاعلية التي تمت صياغتها لديمومة الشركة و استمراريتها في ظل ظروف و تحديات حرجة كازدياد حدة المنافسة و استخدام تقنية المعلومات و الاتصالات فضلا عن البحث عن أساليب جديدة و معاصرة تنسجم و التطورات الحاصلة على مستوى البيئة الخارجية كانتشار ظاهرة العولمة و غيرها من المفاهيم الإدارية الحديثة، الأمر الذي استدعى اهتمام البنوك و رفع مستوى أداؤها.

1- مفهوم الأداء المالي في البنوك[1]: يعد الأداء المالي من أكثر ميادين الأداء استخداما و قدما لقياس أداء البنك، لأنه يمتاز بالاستقرار و الثبات و يسهم في توجيه البنوك نحو المسار

الافضل و الصحيح، و هناك من الخبراء الماليين و الباحثين من حدد مفهوم الأداء المالي بإطاره الدقيق بأنه" وصف لوضع المنظمة الحالي و تحديد دقيق للمجالات التي استخدمتها للوصول إلى الأهداف من خلال دراسة المبيعات، الإيرادات، الموجودات، المطلوبات و صافي الثروة". و عرف الأداء المالي بأنه" أداء الاعمال باستخدام مؤشرات مالية كالربحية، السيولة، ملاءة رأس المال،.....إلخ، و يمثل الركيزة الأساسية لما تقوم به المنظمات من أنشطة مختلفة".

الأداء المالي ما هو إلا" انعكاس للمركز المالي للبنك المتمثل بفقرات كل من الميزانية العمومية و حساب الأرباح و الخسائر فضلا عن قائمة التدفقات الذي يصور حالة حقيقية عن أعمال البنك لفترة زمنية معينة".

2- أهمية الأداء المالي للبنوك:

تحظى عملية تقييم الأداء المالي في البنوك بأهمية بارزة و كبيرة و في جوانب و مستويات عدة و مختلفة يمكن إبرازها في الآتي:

- يبين تقييم الأداء في البنوك قدرة البنك على تنفيذ ما تخطط له من أهداف من خلال مقارنة النتائج المتحققة مع المستهدف منها و الكشف عن الانحرافات و اقتراح المعالجات اللازمة لها، مما يعزز أداء البنك بمواصلة البقاء و الاستمرار في العمل.

- يساعد تقييم الأداء في الكشف عن التطور الذي حققه البنك في مسيرته نحو الأفضل أو نحو الأسوأ، و ذلك عن طريق مقارنة نتائج الأداء الفعلي زمانيا في البنك من مدة إلى أخرى، و مكانيا بالبنوك المماثلة الاخرى[2].

- يظهر تقييم أداء المركز الاستراتيجي للبنك ضمن إطار البيئة القطاعية التي يعمل فيها، و من ثم تحديد الأولويات و حالات التغيير المطلوبة لتحسين المركز الاستراتيجي للبنك[3].

- تساعد عملية تقييم الأداء في الافصاح عن درجة الموائمة و الانسجام بين الأهداف و الاستراتيجيات المعتمدة و علاقتها بالبيئة التنافسية للبنك.

- يقدم تقييم الأداء صورة شاملة لمختلف المستويات الإدارية عن أداء البنك، و تحديد دوره في الاقتصاد، و آليات تعزيزه[4].

3- أهداف تقييم الأداء المالي في البنوك:

لعملية تقييم الأداء في البنوك أهداف عدة و متنوعة يمكن عرض أبرزها بالآتي:

- متابعة تنفيذ أهداف البنك المحددة مسبقا، الأمر الذي يتطلب متابعة تنفيذ الأهداف المحددة كما و نوعا و ضمن الخطة المرسومة و المدد المحددة لها، و يتم ذلك بالاستناد إلى البيانات و المعلومات المتوافرة عن سير الأداء.

- الكشف عن مواطن الخلل و الضعف في نشاط البنك و إجراء تحليل شامل لها مع بيان مسبباتها، و ذلك بهدف وضع الحلول اللازمة لها و تصحيحها، و العمل على تلافي الوقوع في الأخطاء مستقبلا[5].

- بيان مدى كفاءة استخدام البنك للموارد المتاحة بالصورة المثلى و تحقيق أقصى عائد ممكن و بأقل تكلفة ممكنة في ضوء الموارد المتاحة تلك[6].

- تحديد مسؤولية الأقسام و الفروع المختلفة في البنك من مواطن الخلل و الضعف في النشاط الذي يمارسه البنك من خلال قياس انجازات كل قسم أو فرع و هذا بدوره سيعمل حتما على رفع مستوى الأداء في البنك[7].

- توفير البيانات و المعلومات الإحصائية عن نتائج تقييم الأداء في البنوك إلى الأجهزة الرقابية مما يسهل عملها و يمكنها من إجراء المتابعة الشاملة و المستمرة لنشاط البنك لضمان تحقيق الأداء الأفضل و المتناسق[8].

ثانيا-مؤشرات تقييم الأداء المالي للبنوك

يشير الأداء المالي إلى العملية التي يتم من خلالها اشتقاق مجموعة من المعايير أو المؤشرات الكمية و النوعية حول نشاط أي مشروع اقتصادي يسهم في تحديد أهمية الأنشطة التشغيلية و المالية للمشروع، و تعتبر النسب المالية من أهم الأدوات التي تستخدمها الإدارة في تحليل القوائم المالية للوقوف عند مدى سلامة المركز المالي و ربحية المؤسسات، فضلا عن كونها الركيزة الأساسية في عملية التخطيط.

ويمكن ترتيب النسب المالية بوصفها مؤشرات لتقييم الأداء المالي للبنوك التجارية إلى تصنيفات عدة هي:

1- نسب السيولة:

وهي تلك النسب التي تقيس مقدرة البنوك التجارية على الوفاء بالالتزامات قصيرة الأجل مما لديها من نقدية، إذ يتوجب على البنوك توفير جزء من مواردها يكون على شكل نقد سائل لمواجهة توقع حدوث سحب كبير من طرف المودعين قد يعجز البنك عن مواجهته فيما إذا توسع في سياسات الاستثمار و الاقراض، و هناك العديد من مؤشرات السيولة أهمها:

$$\text{نسبة الاحتياطي القانوني}(\%) = \frac{\text{الارصدة لدى البنك المركزي}}{\text{إجمالي الودائع}} X100$$

$$\text{نسبة السيولة القانونية}(\%) = \frac{\text{النقدية} + \text{شبه النقدية}}{\text{إجمالي الودائع}} X100$$

$$\text{نسبة النقدية الى اجمالي الودائع}(\%) = \frac{\text{النقدية}}{\text{إجمالي الودائع}} X100$$

$$\text{نسبة النقدية الى اجمالي الموجودات}(\%) = \frac{\text{النقدية}}{\text{إجمالي الموجودات}} X100$$

2- نسب الربحية:

تعكس نسب الربحية الأداء الكلي للمؤسسات والشركات، إذ يعد الربح المحور الأساسي في قيام كثير من الأنشطة الاقتصادية[9]، و تبين هذه النسب مدى قدرة البنوك على توليد الأرباح من العمليات التي تقوم بها و لا تقتصر أهمية هذه المجموعة من النسب على الإدارة فقط بل هي تهم المودعين و الملاك و المقرضين أيضا[10].

و تتضمن نسب الربحية مؤشرات عدة من أهمها:

$$\text{معدل العائد على الودائع}(\%) = \frac{\text{صافي الارباح (خصم بعد الضرائب)}}{\text{إجمالي الودائع}} X100$$

$$\text{معدل عائد السهم}(\%) = \frac{\text{صافي الارباح}}{\text{عدد الأسهم}} X100$$

$$\text{معدل هامش الربح}(\%) = \frac{\text{هامش الربح}}{\text{إجمالي الموجودات}} X100$$

$$\text{معدل العائد على الموارد}(\%) = 100X\frac{\text{صافي الارباح}}{\text{إجمالي الودائع} + \text{حق الملكية}}$$

$$\text{معدل العائد على حق الملكية}(\%) = 100X\frac{\text{صافي الارباح}}{\text{حق الملكية}}$$

$$\text{معدل العائد إلى الايرادات}(\%) = 100X\frac{\text{صافي الارباح}}{\text{إجمالي الايرادات}}$$

$$\text{معدل العائد على رأس المال المدفوع}(\%) = 100X\frac{\text{صافي الارباح (بعد الضرائب)}}{\text{رأس المال المدفوع}}$$

3- نسب ملاءة رأس المال:

تبين ملاءة رأس المال في أي بنك مدى توافر الأموال لمواجهة احتياجات البنك من الأصول الثابتة فضلا عن مواجهة المخاطر المحتملة من استخدام الأموال، لذا فإن الحفاظ على ملاءة رأس المال في أي بنك يعد من الأمور الضرورية لزيادة ثقة المودعين[11].

و تبوب نسب ملاءة رأس المال إلى عدة من أهمها:

$$\text{نسبة حق الملكية إلى الاستثمارات المالية}(\%) = 100X\frac{\text{حق الملكية}}{\text{إجمالي الاستثمارات في الاوراق المالية}}$$

$$\text{نسبة حق الملكية إلى اجمالي الموجودات}(\%) = 100X\frac{\text{حق الملكية}}{\text{إجمالي الموجودات}}$$

$$\text{نسبة حق الملكية إلى اجمالي القروض الممنوحة}(\%) = 100X\frac{\text{حق الملكية}}{\text{إجمالي القروض الممنوحة}}$$

$$\text{نسبة حق الملكية إلى اجمالي الودائع}(\%) = 100X\frac{\text{حق الملكية}}{\text{إجمالي الودائع}}$$

4- نسب توظيف الأموال:

تقوم نسب توظيف الأموال بقياس أداء البنوك في استخدام الأموال المتاحة و العائد على الاستثمار و في شتى المجالات و من بين أهم هذه النسب التي تقيس كفاءة البنك في توظيف الأموال هي[12]:

$$\text{معدل توظيف الموارد}(\%) = \frac{\text{اجمالي الاستثمارات}}{\text{إجمالي الودائع + حق الملكية}} X100$$

$$\text{نسبة إجمالي القروض إلى اجمالي الودائع}(\%) = \frac{\text{إجمالي القروض}}{\text{إجمالي الودائع}} X100$$

$$\text{معدل إستثمار الودائع}(\%) = \frac{\text{اجمالي الاستثمارات}}{\text{إجمالي الودائع}} X100$$

$$\text{نسبة إجمالي الايرادات إلى إجمالي الاستثمارات}(\%) = \frac{\text{إجمالي الايرادات}}{\text{إجمالي الاستثمارات}} X100$$

$$\text{نسبة إجمالي الايرادات إلى إجمالي الموجودات}(\%) = \frac{\text{إجمالي الايرادات}}{\text{إجمالي الموجودات}} X100$$

$$\text{نسبة الاعائد على إجمالي محفظة القروض}(\%) = \frac{\text{العوائد المحصلة من القروض}}{\text{إجمالي القروض}} X100$$

ثالثا- تحليل و تقييم الأداء المالي للبنك الإسلامي الأردني للتمويل و الاستثمار

من خلال هذه الدراسة سوف يتم التطرق إلى نشأة و أهداف البنك الإسلامي للاستثمار و التمويل، بالإضافة إلى التعرف إلى القوائم المالية للبنك الإسلامي و حساب مؤشرات الأداء المالي من ثم تحليلها و تقييمها خلال فترة الدراسة (2009-2014).

1- نشأة البنك الإسلامي الأردني للتمويل و الاستثمار و أهدافه:

1-1- نشأة البنك الإسلامي الأردني للتمويل و الاستثمار[13]:

تأسس البنك الإسلامي الأردني للتمويل و الاستثمار في عمان بالمملكة الأردنية الهاشمية و سجل بصفة شركة مساهمة عامة محدودة في سجل الشركات بتاريخ 1978/11/28 تحت رقم (124) و ذلك حسب متطلبات قانون الشركات الساري المفعول آنذاك و طبقا لأحكام قانون البنك الإسلامي الأردني المؤقت رقم (13) لسنة 1978 الذي حل محله القانون رقم (62) لسنة 1985و الذي تم إلغاؤه بموجب قانون البنوك رقم (28) لسنة 2000 الساري المفعول اعتبارا من 2000/08/02، و الذي اشتمل على فصل خاص بالبنوك الإسلامية.

و يتكون البنك الإسلامي الأردني للتمويل و الاستثمار من (70) فرعا و (16) مكتبا مصرفيا في نهاية العام 2014، و يقوم بتشغيل (2051) موظفا بحسب التقرير الرسمي لعام 2014.

1-2-أهداف البنك:

يعمل البنك على تحقيق أهداف رأس المال من خلال ما يأتي:

-تحقيق معدل مرض على رأس المال دون المساس بالملاءة المالية، وتحقيق معدل عائد مقبول على حقوق الملكية.

- الوصول برأس المال إلى الحد المطلوب حسب متطلبات لجنة بازل للرقابة المصرفية و توجهات الجهات الرقابية.

- توفير رأس مال كاف للتوسيع في منح التمويلات و الاستثمارات الكبيرة و بما ينسجم و تعليمات البنك المركزي، و كذلك مواجهة أي مخاطر مصرفية .

- كما يقوم البنك بإدارة مخاطره المصرفية المتنوعة من خلال إتباع إجراءات شاملة للمخاطر، و بما في ذلك الرقابة الملائمة من قبل مجلس الإدارة و الإدارة العليا من أجل تحديد و قياس و متابعة و مراقبة فئات المخاطر ذات الصلة و إعداد تقارير عنها و الاحتفاظ بها، حيث يلزم برأس مال كاف للوقاية من هذه المخاطر، و تأخذ هذه الإجراءات في الحسبان الخطوات الملائمة للالتزام بالنواحي الشرعية.

1-3-تطور الوضع المالي في البنك الإسلامي الأردني للتمويل و الاستثمار للمدة (2009-2014):[14]

يمكن عرض تطور الوضع المالي للبنك الإسلامي الأردني للتمويل و الاستثمار من خلال عرض مختلف القوائم المالية له خلال فترة الدراسة (2009-2014).

1-3-1- تطور صافي الأرباح: يتمثل صافي الأرباح في إجمالي دخل البنك مطروحا منه إجمالي المصروفات و ضريبة الدخل، فهو يعد من مصادر التمويل الذاتية للبنك.

و يمكن عرض تطور صافي الأرباح خلال الفترة المدروسة من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (01): تطور صافي الأرباح خلال الفترة (2009-2014)

الوحدة: مليون دينار أردني

السنوات	2009	2010	2011	2012	2013	2014
صافي الأرباح	28,9	29,1	28,3	36,4	45,1	45,1
مقدار التغير	-	0,2	0,6-	7,2	16,2	16,2
نسبة التغير %	-	0,69	2,076-	24,91	56,05	56,05

المصدر: البنك الإسلامي الأردني، التقارير السنوية للفترة(2009-2014)

من خلال الجدول نلاحظ أن صافي الأرباح عرفت نموا متزايدا خلال فترة الدراسة، حيث بلغت أعلى قيمة لها في سنة 2013 و التي قدرت ب45,1 مليون دينار أردني، و بمقدار تغير 16,2 مليون دينار و بنسبة تغير قدرها 7,2%، و حافظت على نفس وتيرة في عام 2014، و عرفت 2011 تراجعا في صافي الأرباح، و نفسر ذلك لرغبة البنك في زيادة أرباحه باعتبارها مصدر للتمويل الذاتي.

1-3-2- تطور رأس المال المدفوع: إن رأس المال هو المصدر الذي تتدفق منه الموارد للبنك، و به يتم تأسيس البنك، و إيجاد الكيان الاعتباري له، و تجهيزه لكي يبدأ في ممارسة نشاطه، و توفير كافة المستلزمات الاولية.

ويمكن عرض تطور رأس المال المدفوع خلال الفترة المدروسة من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (02): تطور رأس مال البنك المدفوع خلال الفترة (2009-2014)

الوحدة: مليون دينار أردني

السنوات	2009	2010	2011	2012	2013	2014
رأس مال البنك المدفوع	100	100	100	125	125	150
مقدار التغير	-	0	0	25	0	50
نسبة التغير %	-	0	0	25	0	50

المصدر: البنك الإسلامي الأردني، التقارير السنوية للفترة(2009-2014)

من الجدول أعلاه نلاحظ أن رأس المال المدفوع قد ازداد في النصف الأول من مدة الدراسة الممتدة من 2009 إلى 2012 بـ25مليون دينار أردني و بنسبة تغير قدرها 25%، و عرفت الفترة من 2012 إلى غاية 2014 زيادة مضاعفة قدرت بـ50 مليون دينار أردني و بنسبة تغير قدرها 50%، و يرجع سبب الزيادة في عام 2009 إلى تنفيذ قرار الهيئة العامة في اجتماعها غير العادي المنعقد بتاريخ2009/07/27 و المتمثل في زيادة رأس المال المدفوع بـ25%، كذلك نفس الشيء بالنسبة لعامي 2012 و 2014 و يمكن إرجاع ذلك إلى القرارات و المتمثلة في زيادة طرح أسهم جديدة للاكتتاب و هذ اناتج عن ثقة المتعاملين معه.

1-3-3- تطور إجمالي الموجودات: تتمثل إجمالي موجودات البنك في مختلف البنود داخل الميزانية بالإضافة إلى البنود خارج الميزانية و المتمثلة في الاستثمارات المقيدة، سندات المقارضة بالإضافة إلى الاستثمار بالوكالة.

و يمكن عرض التغيرات في إجمالي الموجودات خلال فترة الدراسة من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (03): تطور إجمالي الموجودات خلال الفترة (2009-2014)

الوحدة: مليون دينار أردني

السنوات		2009	2010	2011	2012	2013	2014
إجمالي الموجودات		2471,7	2880,8	3149,8	3275,5	3522,4	3855,2
مجموع البنود داخل الميزانية		2183,1	2603,7	2898,3	3020,5	3281,6	3554,7
البنود خارج الميزانية	الاستثمارات المقيدة	52,2	38,1	32,6	34,7	26,8	27,4
	سندات المقارضة	226,9	229,5	209,4	220,3	214,0	270,1
	الاستثمار بالوكالة	9,5	9,5	9,5	-	-	3,0
مقدار التغير في إجمالي الموجودات		-	409,4	678,1	803,8	1050,7	1383,5
نسبة التغير في إجمالي الموجودات (%)		-	16,56	27,43	32,52	42,50	55,97

المصدر: البنك الإسلامي الأردني، التقارير السنوية للفترة(2009-2014)

عرفت إجمالي الموجودات خلال فترة الدراسة تطورا ملحوظا، فقد سجلت أدنى قيمة لها في عام2009 بمقدار2448,1 مليون دينار بعد ذلك واصلت الارتفاع إلى أن سجلت أعلى قيمة لها عام 2014 بمقدار 3855,2 مليون دينار، و يمكن تفسير هذا الارتفاع بالزيادة المتوازية للبنود داخل الميزانية و البنود خارج الميزانية، حيث سجلتا على التوالي في عام 2009 ما مقداره 2183,1 مليون دينار و 288,6 مليون دينار، فيما شهدت هذه البنود ارتفاعا بعد ذلك، حيث سجلت في عام 2014 على التوالي ما مقداره 3554,7 مليون دينار و 300,5 مليون دينار.

1-3-4- تطور حقوق الملكية: إن حقوق الملكية في البنوك الإسلامية هي مقدار ما تبقى من اصول البنك بعد استبعاد خصومها و حسابات الاستثمار المطلقة للعملاء.

و يمكن عرض التغيرات في حقوق الملكية خلال الفترة المدروسة من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (04): عرض التغيرات في حقوق الملكية خلال الفترة (2009-2014)

الوحدة: مليون دينار أردني

السنوات	2009	2010	2011	2012	2013	2014
حقوق الملكية	177	194	207	229	255	282
مقدار التغير	-	17	30	52	78	105
نسبة التغير %	-	9,6	16,94	29,37	44,06	59,32

المصدر: البنك الإسلامي الأردني، التقارير السنوية للفترة(2009-2014)

نلاحظ من الجدول زيادة في حقوق الملكية بمبالغ مالية كبيرة و نسب متسلسلة النمو خلال فترة الدراسة، حيث وصل مقدار التغير سنة 2014 إلى 105 مليون دينار أردني، و بنسبة تغير 59,32 %، مقارنة بسنة 2009، و هذه الزيادة ناتجة عن الارتفاع في رأس المال المدفوع و الاحتياطات و الارباح المدورة، و هذا ما يعكس قدرة البنك على تمويل جانب كبير من استثماراته من مصادره الذاتية مما يقلل من تعرضه لمخاطر الائتمان.

1-3-5- تطور إجمالي الودائع: لاشك أن كل بنك يحتاج إلى مصادر مالية لتمويله، فرأس مال البنك نسبته تعتبر ضئيلة بالنسبة لمجموع الأموال التي يستخدمها، لذلك فالودائع البنكية تعتبر من أهم مصادر الأموال في البنوك عموما، و الودائع النقدية تتنوع في البنوك الإسلامية من حيث وقت استردادها إلى نوعين حسابات جارية و حسابات استثمارية، و يقوم الحساب الجاري على أساس قاعدة الخراج بالضمان فهو مضمون على البنك، أما حسابات الاستثمار

في البنك الإسلامي فهي جوهر عمله و عملياتيه و تخضع لقاعدة الغرم بالغنم، ومن ثم لا يضمنها البنك إلا بشروط.

و يمكن عرض التطور في إجمالي الودائع خلال الفترة المدروسة من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (05): تطور إجمالي الودائع للفترة(2009-2014)

الوحدة: مليون دينار أردني

السنوات	2009	2010	2011	2012	2013	2014
إجمالي الودائع	2210,00	2591,70	2708,11	2956,07	2880,49	3266,20
مقدار التغير	-	381,7	498,11	746,07	670,49	1056,2
نسبة التغير %	-	17,27	22,53	33,75	30,33	47,79

المصدر: البنك الإسلامي الأردني، التقارير السنوية للفترة(2009-2014)

من الجدول اعلاه نلاحظ أن حجم إجمالي الودائع في البنك الإسلامي محل الدراسة في تزايد مستمر طيلة فترة الدراسة، حيث بلغ أعلى مقدار للتغير في إجمالي الودائع 1056,2 مليون دينار أردني، و بنسبة تغير قدرها 47,79% خلال عام 2014 مقارنة بعام 2009، و يعود سبب التطور المتزايد في حجم إجمالي الودائع لكونه يعمل على جذب المزيد من المتعاملين و ذلك يعود لثقة المتعاملين فيه، بالإضافة إلى تنوع الخدمات المصرفية التي يقدمها و تعدد مجالات الاستثمار لتوظيف الاموال المتاحة له .

1-3-6- تطور النقد في الصندوق ولدى البنوك الاخرى: يتمثل هذا البند في النقد و الأرصدة النقدية التي تستحق خلال ثلاثة أشهر، و تتضمن النقد في الخزينة و أرصدة لدى البنك المركزي الأردني بالإضافة أرصدة بنوك و مؤسسات مصرفية.

و يمكن عرض التطورات في النقد في الصندوق ولدى البنوك الاخرى خلال الفترة المدروسة من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (06): تطور النقد في الصندوق ولدى البنوك الاخرى للفترة (2009-2014)

الوحدة: مليون دينار أردني

السنوات	2009	2010	2011	2012	2013	2014
نقد في الخزينة	39,5	44,16	50,02	88,08	92,01	97,02
أرصدة لدى البنك المركزي الأردني	731,74	943,90	1165,98	565,3	771,9	946,61
أرصدة بنوك و مؤسسات مصرفية	101,62	127,72	111,52	70,70	71,15	61,10
إجمالي النقد في الصندوق ولدى البنوك الاخرى	872,86	1115,78	1327,7	724	935,06	1104,72
مقدار التغير	-	242,92	454,84	-148,86	59,2	231,86
نسبة التغير %	-	27,83	52,1	17,05-	6,78	26,56

المصدر: البنك الإسلامي الأردني، التقارير السنوية للفترة(2009-2014)

من الجدول أعلاه نلاحظ أن إجمالي النقد في الصندوق و لدى البنوك الاخرى في تزايد مستمر وسجل أعلى قيمة له سنة 2011 و بمقدار 1327,7 مليون دينار أردني و بمقدار تغير 454,84 مليون دينار أردني و بنسبة تغير 52,1%، و عرف إجمالي النقد في الصندوق و لدى البنوك الأخرى في العام 2012 انخفاضا شديدا بمقدار تغير -148,86 مليون دينار أردني و يمكن إرجاع هذا الانخفاض إلى التراجع في كل من أرصدة البنك لدى البنك المركزي الأردني و أرصدة بنوك و مؤسسات مصرفية و بقيم على التوالي 565,3 مليون دينار أردني و 70,70 مليون دينار أردني، و بعدها عاودت إجمالي النقد في الصندوق و لدى البنوك الأخرى ابتداءً من سنة 2013.

1-3-7- تطور إجمالي الإيرادات: تتمثل الإيرادات في مجمل الإيرادات النقدية الداخلة للبنك، و تتكون مجمل الإيرادات من إيرادات بيوع مؤجلة (مرابحة، استصناع، بيع، تقسيط، سلم)، إيرادات تمويلات (مضاربة، مشاركة)، إيرادات موجودات مالية محتفظ بها للاستحقاق، إيرادات عقارات، إيرادات عقارات مؤجرة و إجارة منتهية بالتمليك، إيرادات استثمارات أخرى، إيرادات خدمات مصرفية، إيرادات أخرى.

و يمكن عرض التغيرات في الإيرادات خلال الفترة المدروسة من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (07): تحليل إجمالي الإيرادات خلال الفترة (2009-2014)

الوحدة: مليون دينار أردني

السنوات	2009	2010	2011	2012	2013	2014
إجمالي الإيرادات	99,74	109,91	120,16	155,31	179,36	181,96
مقدار التغير	-	10,17	20,42	55,57	79,62	82,22
نسبة التغير %	-	10,19	20,47	55,68	79,82	82,43

المصدر: البنك الإسلامي الأردني، التقارير السنوية للفترة(2009-2014)

من الجدول أعلاه نلاحظ أن الإيرادات في تزايد مستمر خلال فترة الدراسة، فقد سجلت أعلى قيمة لها سنة 2014 و المقدرة بـ181,96 مليون دينار أردني و بنسبة تغيير قدرها 82,43%، و السبب في المعدلات المتصاعدة للإيرادات هو الزيادة المستمرة في إيرادات البيوع المؤجلة و كذلك لوزنها الكبير في تشكيل إجمالي الإيرادات و التي بلغت ما نسبته 72,88% خلال العام 2014، أما باقي الإيرادات فقد كان لها مشاركة ضئيلة في تكوين إجمالي الإيرادات.

1-3-8- تحليل الاستثمارات: و تتضمن إجمالي الاستثمارات في البنود التالية:

- ذمم بيوع مؤجلة (مرابحة، استصناع، بيع تقسيط، سلم).
- تمويلات (مضاربة، مشاركة).
- استثمارات في بضائع و سلع.
- أوراق مالية متاحة للبيع.
- استثمارات في شركات تابعة حليفة.
- استثمارات في التأجير و إجارة منتهية بالتمليك.
- استثمارات في عقارات.
- استثمارات في المحافظ الاستثمارية.
- استثمارات محتفظ بها لتاريخ الاستحقاق.

و يمكن عرض التغيرات في إجمالي الاستثمارات خلال الفترة المدروسة من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم(08): تحليل إجمالي الاستثمارات خلال الفترة (2009-2014)

الوحدة: مليون دينار أردني

السنوات	2009	2010	2011	2012	2013	2014
إجمالي الاستثمارات	1257,746	1425,39	1404,01	2130,84	2217,76	2321,62
مقدار التغير	-	167,644	146,264	873,094	960,014	1063,874
نسبة التغير %	-	13,32	11,62	60,41	76,32	84,58

المصدر: البنك الإسلامي الأردني، التقارير السنوية للفترة(2009-2014)

نلاحظ من الجدول أعلاه أن إجمالي الاستثمارات سجلت معدلات متزايدة خلال فترة الدراسة، حيث بلغت أعلى قيمة لها سنة 2014 و التي قدرت بـ2321,62 مليون دينار أردني، أما مقدار التغير في إجمالي الاستثمارات فقدر بـ 1063,874 مليون دينار أردني في عام 2014 مقارنة سنة 2009، و بنسبة تغيير بلغت 84,58% مقارنة بسنة 2009، أما سنة 2011 فقد عرفت تراجعا بالمقارنة بسنة 2010 و الذي قدر بـ1404,01 مليون دينار أردني، و يمكن تفسير التغيرات التي سجلتها إجمالي الاستثمارات أي الزيادة المتتالية في إجمالي الاستثمارات إبتداءً من 2012 إلى غاية 2014، بالإرتفاع المتواصل في قيم ذمم بيوع مؤجلة (مرابحة، استصناع، بيع تقسيط، سلم) حيث سجلت أعلى قيمة لها سنة 2014 و الذي قدرت بـ1772,7 مليون دينار أردني، بالإضافة إلى استثمارات في التأجير و إجارة منتهية بالتمليك و التي سجلت ما قيمته 415,31 مليون دينار خلال عام 2014.

الزيادة في حجم الاستثمار راجع لقدرة البنك في التوسع في مجالات الاستثمار، أي تنويعه في مختلف الصيغ التقليدية و الإسلامية و هذا ما يجعل البنك أقل عرضة للمخاطر بمختلف أنواعها.

2-تحليل مؤشرات الأداء المالي للبنك الإسلامي الأردني للتمويل والاستثمار للفترة (2009-2014):

تشير البيانات الواردة في الجدول رقم (09) إلى مؤشرات الأداء المالي للبنك الإسلامي الأردني للمدة (2009-2014)، و من تلك البيانات يمكن معرفة تطور أداء البنك الإسلامي و على النحو التالي:

1-2- مؤشرات السيولة:

تمثلت مؤشرات السيولة المستخدمة في مؤشري نسبة النقدية إلى إجمالي الموجودات و نسبة النقدية إلى إجمالي الودائع، و يمكن استعراض تطورهما خلال مدة الدراسة و كالآتي:

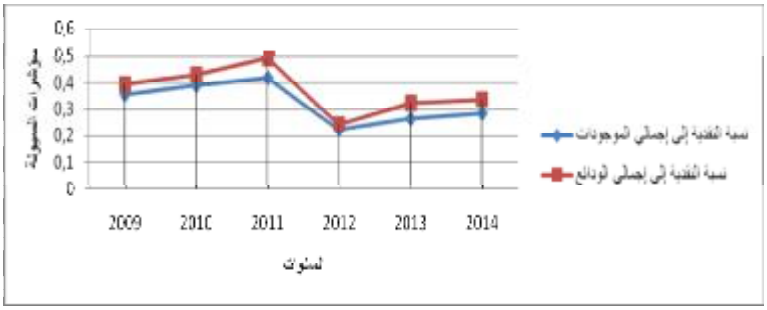
1-1-2- نسبة النقدية إلى إجمالي الموجودات:

أظهرت نسبة هذا المؤشر خلال فترة الدراسة (2009-2014) تراجعا ملحوظا، فبعد أن بلغت 0,4192 خلال العام 2011، سجلت انخفاضا محسوسا في العام 2012 بلغ 0,2223، و سبب هذا التراجع يعود إلى الانخفاض الشديد في النقدية من 1327,7 مليون دينار في عام 2011 إلى 724 مليون دينار في العام 2012، و بعدها عادت إلى الارتفاع من جديد حيث سجل المؤشر في العام 2014 ما قيمته 0,2865 و السبب في هذا الارتفاع هو الزيادة من جهة في قيمة النقدية من 724 مليون دينار في عام 2012 إلى 1104,72 مليون دينار في عام 2014، و الزيادة من جهة أخرى في إجمالي الموجودات من 3255,5 مليون دينار في عام 2012 إلى 3855,2 مليون دينار في عام 2014.

2-1-2- نسبة النقدية إلى إجمالي الودائع:

أظهر هذا المؤشر تراجعا ملحوظا خلال فترة الدراسة (2009-2014)، فبعد أن بلغت نسبة هذا المؤشر ما قيمته 0,4902 في عام 2011، سجلت انخفاضا كبيرا في العام 2012 و التي بلغت 0,2449، ثم ارتفعت بشكل طفيف خلال السنوات المتبقية من الدراسة، و يمكن ارجاع هذا التراجع إلى الانخفاض الشديد في إجمالي الودائع من 1327,7 مليون دينار في العام 2011 إلى724 مليون دينار في العام 2012، و الشكل رقم (01) يبين تطور مؤشرات السيولة في البنك الاسلامي الاردني خلال فترة الدراسة.

الشكل رقم (01):مؤشرات السيولة للبنك الإسلامي الأردني للفترة(2009-2014)



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على القوائم المالية للبنك الإسلامي الأردني للفترة (2009-2014)

2-2- مؤشرات الربحية:

تضمنت مؤشرات الربحية المستخدمة للتقييم مؤشرين هما، مؤشر العائد إلى الإيرادات و مؤشر نسبة العائد إلى حق الملكية:

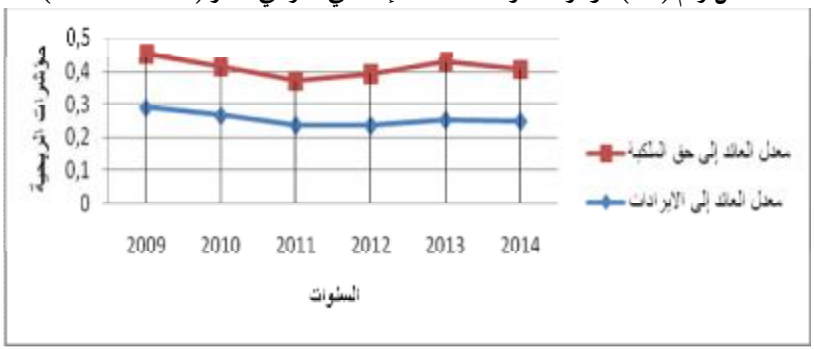
2-2-1- مؤشر نسبة العائد إلى الإيرادات:

أظهرت البيانات المتعلقة بهذا المؤشر الثبات النسبي له خلال فترة الدراسة (2009-2014)، و عرفت هذه الفترة تغييرا طفيفا في قيمة المؤشر، فقد سجل هذا المؤشر أعلى قيمة له في العام 2009 أي ما مقداره 0,289، بعدها أخذها المؤشر في التراجع حتى بلغ في العام 2014 ما يقارب0,247، و جاء ذلك نتيجة ارتفاع الإيرادات بشكل واضح من 99,74 مليون دينار في عام 2009 إلى 181,96 مليون دينار في عام 2014، و في المقابل عرف صافي الأرباح ارتفاعا ملحوظا من 28,9 مليون دينار في عام 2009 إلى 45,1 مليون دينار في عام 2014.

2-2-2- مؤشر نسبة العائد إلى حق الملكية:

عرفت نسبة هذا المؤشر تذبذبا طفيفا خلال فترة الدراسة (2009-2014)، فقد سجل هذا المؤشر أدنى قيمة له في العام 2011 قدربـ0,136 و يعود سبب هذا التراجع إلى الانخفاض في حجم الودائع و التي قدرت بـ2708,11 مليون دينار، و في المقابل سجل أعلى قيمة لها في العام 2013 و التي قدرت بـ0,178 و يعود سبب هذا الارتفاع إلى الزيادة الملحوظة من جهة في صافي الأرباح و التي قدرت بـ45,1 مليون دينار مقارنة بـ 36,4 مليون دينار خلال العام 2012 و الانخفاض في حجم الودائع من جهة أخرى و التي تمثلت قيمتها بـ2880,49 مليون دينار مقارنة بـ29566,07 مليون دينار للعام 2012، و الشكل رقم (02) يبين تطور مؤشرات الربحية في البنك الإسلامي الأردني خلال فترة الدراسة.

الشكل رقم (02):مؤشرات الربحية للبنك الإسلامي الأردني للفترة(2009-2014)



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على القوائم المالية للبنك الإسلامي الأردني للفترة (2009-2014)

2-3- مؤشرات ملاءة رأس المال:

تم الاعتماد على مؤشرين لاحتساب ملاءة رأس في البنك الإسلامي الأردني موضوع الدراسة، تمثل المؤشر الاول في نسبة حق الملكية إلى إجمالي الموجودات و المؤشر الثاني تمثل في نسبة حق الملكية إلى إجمالي الودائع:

2-3-1- مؤشر نسبة حق الملكية إلى إجمالي الموجودات:

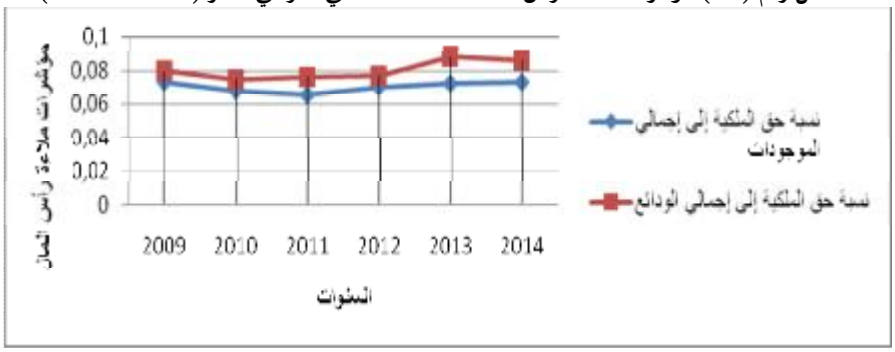
شهدت فترة الدراسة (2009-2014) استقرارا نسبيا في هذا المؤشر، فسجل نسبة مقدارها 0,0732 في عام 2009، ثم 0,0703 في عام 2012، حتى بلغت 0,0731 عام 2014 و تحققت تلك النتائج بسبب ارتفاع الموجودات و حقوق الملكية بالمعدلات نفسها تقريبا، فارتفعت إجمالي الموجودات من 2448,1 مليون دينار في عام 2009 إلى 3855,2 مليون دينار في عام 2014، و ارتفعت كذلك حقوق الملكية من 177 مليون دينار إلى 282 مليون دينار للمدة نفسها.

2-3-2- مؤشر نسبة حق الملكية إلى إجمالي الودائع:

تماثل سلوك هذا المؤشر مع سلوك المؤشر السابق، فقد شهدت فترة الدراسة (2009-2014) استقرارا نسبيا في هذا المؤشر، حين تراوحت بين 0,0800 في عام 2009 و بين 0,0774 في عام 2012، وبعدها أخذت النسبة بالارتفاع الطفيف حيث وصلت إلى 0,0863 فيعام 2014 و نتج ذلك بسبب ارتفاع حجم الودائع و حقوق الملكية بالمستوى نفسه تقريبا، فارتفعت الودائع من 2210 مليون دينار في عام 2009 إلى 3266,2 مليون دينار في عام 2014، و ارتفعت كذلك حقوق الملكية من 177 مليون دينار إلى 282 مليون

دينار للمدة نفسها، و الشكل رقم (03) يبين تطور مؤشرات ملاءة رأس المال في البنك الإسلامي الأردني خلال فترة الدراسة.

الشكل رقم (03):مؤشرات ملاءة رأس المال للبنك الاسلامي الاردني للفترة(2009-2014)



المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على القوائم المالية للبنك الإسلامي الأردني للفترة (2009-2014)

2-4- مؤشرات توظيف الأموال:

تم الاعتماد على مؤشرين لقياس أداء البنك الإسلامي الأردني في توظيف الأموال المتاحة لها، تمثل المؤشر الاول في نسبة إجمالي الإيرادات إلى إجمالي الاستثمارات، فيما تمثل المؤشر الثاني في نسبة إجمالي الاستثمارات إلى إجمالي الودائع.

2-4-1- مؤشر نسبة إجمالي الإيرادات إلى إجمالي الاستثمارات:

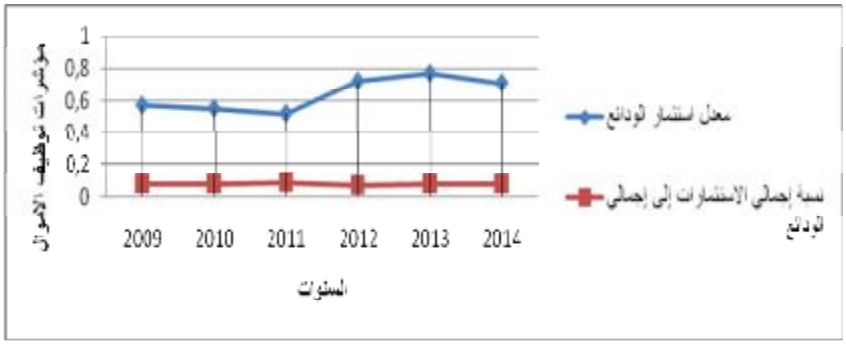
شهدت فترة الدراسة (2009-2014) استقرارا نسبيا في هذا المؤشر، فسجل نسبة مقدارها 0,0793 في عام 2009 و حافظ على نفس وتيرة النمو على طول فترة الدراسة حيث سجل 0,0783 في عام 2014، وسبب هذا الاستقرار هو النمو في إجمالي الإيرادات و الاستثمارات بالمستوى نفسه تقريبا، فارتفعت الإيرادات من 99,74 مليون دينار في عام 2009 إلى 181,96 مليون دينار في عام 2014، و ارتفعت كذلك إجمالي الاستثمارات من 1257,746 مليون دينار إلى 2321,62 مليون دينار للمدة نفسها.

2-4-2- مؤشر نسبة حق الملكية إلى إجمالي الودائع:

شهد النصف الأول من فترة الدراسة استقرارا نسبيا فيها حين تراوحت بين 0,569 في عام 2009 و بين 0,518 في عام 2011، و خلال النصف الثاني من الدراسة أخذت النسبة بالارتفاع الطفيف حتى وصلت إلى 0,710 في عام 2014، و نتج ذلك بسبب ارتفاع

حجم الودائع و حجم حقوق الملكية بالمستوى نفسه تقريبا، فارتفعت الودائع من 2210 مليون دينار في عام 2009 إلى 3266,2 مليون دينار في عام 2014 و في المقابل ارتفعت حقوق الملكية من 177 مليون دينار إلى 282 مليون دينار لنفس المدة، و الشكل رقم (04) يوضح التطورات في مؤشري ملاءة رأس المال في البنك الإسلامي الأردني خلال فترة الدراسة.

الشكل رقم (04):مؤشرات توظيف الأموال للبنك الإسلامي الأردني للفترة(2009-2014)



المصدر: من إعداد الباحثان بالاعتماد على القوائم المالية للبنك الإسلامي الأردني للفترة (2009-2014)

الجدول رقم (08): مؤشرات الأداء المالي للبنك الإسلامي الأردني للتمويل و الاستثمار للفترة (2009-2014)

السنوات	مؤشرات الربحية		مؤشرات السيولة		مؤشرات ملاءة رأس المال		مؤشر توظيف الاموال	
	المؤشر (1)	المؤشر (2)	المؤشر (1)	المؤشر (2)	المؤشر (1)	المؤشر (2)	المؤشر (1)	المؤشر (2)
2009	0,3565	0,3949	0,289	0,163	0,0732	0,0800	0,0793	0,569
2010	0,3903	0,4305	0,264	0,150	0,0678	0,0748	0,0771	0,549
2011	0,4192	0,4902	0,235	0,136	0,0653	0,0764	0,0855	0,518
2012	0,2223	0,2449	0,234	0,158	0,0703	0,0774	0,0728	0,720
2013	0,2654	0,3246	0,251	0,178	0,0723	0,0885	0,0808	0,769
2014	0,2865	0,3382	0,247	0,159	0,0731	0,0863	0,0783	0,710

المصدر: احتسب بالاعتماد على بيانات القوائم المالية للبنك الإسلامي الأردني للتمويل و الاستثمار للفترة (2009-2014)

الخاتمة

من خلال هذه الدراسة قمنا بتقييم و تحليل الوضعية المالية للبنك الإسلامي الأردني للتمويل و الاستثمار، و ذلك من خلال عرض القوائم المالية للمدة (2009-2014)، و تحليلها و التعرف على مواطن الضعف و القوة فيها بالإضافة إلى حساب مؤشرات الأداء المالي و حسابها و تقييمها، و خلصت دراستنا إلى بعض النتائج أبرزها ما يلي:

1- يلتزم البنك الإسلامي الأردني بترسيخ قيم المنهج الإسلامي بالتعامل مع الجميع وفق أحكام و مبادئ الشريعة الإسلامية خدمة لمصلحة المجتمع العامة.

2- يحرص البنك على تحقيق التوازن بين أصحاب المصالح المتعارضة في البنك من مساهمين، و مستثمرين و ممولين و موظفين، أي أنه يسعى لتحقيق مبادئ الحوكمة.

3- عرف رأس المال المدفوع للبنك نموا بشكل متزيد و مستمر، فالبنك يحسب كفاية رأس المال بالاعتماد على معيار كفاية رأس المال للبنوك الإسلامية الصدر عن البنك المركزي الإسلامي و هذا امتثالا لمقررات لجنة بازل، فرأس مال البنك يجعله قادرا على تغطية التزاماته.

4- عرفت إجمالي موجودات البنك تطورا مستمرا خلال فترة الدراسة، و هذا ناتج عن توسع البنك في توظيفاته خارج الميزانية و المتمثلة في الاستثمارات المقيدة و سندات المقارضة و الاستثمار بالوكالة.

5- حقوق الملكية في البنك عرفت نموا متزايدا، و هذا ما يفسر قدرة البنك على تمويل جانب كبير من استثماراته من أمواله الخاصة و بدون الاعتماد على القروض سواء كانت بنكية أو سندية.

6- عرفت إجمالي الودائع في البنك خلال فترة الدراسة نموا و تزايدا بشكل مستمر، و هذا ناتج عن ثقة المتعاملين بالبنك الامر الذي يزيد من جذب المزيد من الودائع و تعدد مجالات الاستثمار لتوظيف الاموال المتاحة له.

7- عرفت إجمالي الإيرادات خلال فترة الدراسة تطورا ملحوظا و هذا ناتج عن تعدد مجالات البنك لتحصيل الإيرادات، باعتبار أن الزيادة في معدلات الإيرادات ناتجة عن إيرادات البيوع المؤجلة لوزنها الكبير في تشكيل إجمالي الإيرادات.

8- سجلت إجمالي الاستثمارات خلال فترة الدراسة معدلات متزايدة و ذلك لتنوع مجالات استثمارات البنك، و نتجت هذه الزيادة عن الارتفاع المتواصل في قيم ذمم البيوع المؤجلة (مرابحة، استصناع، بيع تقسيط، سلم).

9- عرفت مؤشرات الأداء المالي تغيرات متباينة و لكنها طفيفة، و كذلك اعتماد البنك على مصادره الداخلية بشكل كبير في تمويل استثماراته و دون اللجوء إلى القروض.

التوصيات:

1- السعي لنشر لثقافة الوعي المصرفي الإسلامي.

2- تشجيع المدخرين على إيداع أموالهم في البنوك الإسلامية و ذلك من خلال ابتكار أساليب تمويلية و استثمارية جديدة تتماشى مع أحكام الشريعة الإسلامية.

3- توسيع مجالات استثمارات البنك من خلال فتح رأسماله للاكتتاب و قيامه بدور أمين للاستثمار.

4- فتح رأسماله للاكتتاب للمساهمين الأجانب و ذلك بغرض تطوير و تدويل مجال الصيرفة الإسلامية.

الهوامش :

1- : علاء فرحان طالب، إيمان شيحان المشهداني،" الحوكمة المؤسسة و الأداء المالي الاستراتيجي للمصارف"، دار صفاء للنشر و التوزيع، عمان، الاردن،ط1، 2011، ص68-69.

2- عبد الحليم نصار القوارعة،" رقابة الكفاءة و الأداء"، ديوان المحاسبة الأردني، عمان، 1982، ص 21-22.

3- Robert Simons. performance measurement & control systems for implementing strategy.Prentice-hall .Washington . 2000. p:15.

4- محمد عبد الوهاب العزاوي، " نظام تقويم أداء المصارف التجارية باستخدام بطاقة المتوازنة"، مجلة الرشيد المصرفي، العدد الخامس، 2002، ص 14.

5- Jil. l. Wetmore and john .R. Brick.The Basi Risk Computer of Commercial Bank Stock Rituns.Journal of Business . 1998. P :73.

6-محمد عبد الوهاب العزاوي، " نظام تقويم أداء المصارف التجارية باستخدام بطاقة المتوازنة"، مرجع سبق ذكره، ص 14.

7- Peter S.Rose. Money and Capital Markets. Homewood 3.Richard D Irwin. 1997. P:64.

8 - William H.Baughn and Charles E.Walker.The Bankers Hand- book. Homewood3. Business on Irwin.1989.p: 83.

9-محمد علي إبراهيم العامري،" الإدارة المالية"، دار المناهج للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، ط1، 2007، ص115.

10-مصطفى كمال السيد طايل،" القرار الاستثماري في البنوك الاسلامية"، مطبعة غباشي، مصر، 2006، ص9.

11-محمود عبد السلام،" لجنة بازل بين التوجهات القديمة و الحديثة"، مجلة الدراسات المالية و المصرفية، المجلد الرابع، العدد الأول، 1996، ص 17-18.

12- نصر حمود مزنان فهد،" أثر السياسات الاقتصادية في أداء المصارف التجارية"، دار صفاء للنشر و التوزيع، عمان، الاردن، الطبعة 1، 2009، ص66-68.

13-تقرير البنك الإسلامي الأردني للتمويل و الاستثمار لسنة 2014.

14-تقارير البنك الإسلامي الأردني للتمويل و الاستثمار للمدة (2009-2014).

التمكين الإداري كمدخل لتعزيز الالتزام التنظيمي للعاملين بالتطبيق على أعضاء الإدارة الإشرافية (رؤساء الأقسام ونوابهم) بجامعة حسيبة بن بوعلي - الشلف –

د/ أحمد مصنوعة*

مخبر تطوير تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في الصناعات المحلية البديلة

جامعة الشلف- الجزائر

Abstract

The research study was designed tostudy the relationship between two main variables, The Empowerment administrative and The Organizational Commitment with an attempt to know the effect of the dimensions of empowerment administrative in achieving the Commitment to the employees of institutions, where such questionnaire main tool for research, which was distributed to a random sample represent Forty-one employs (president or vice president of the Department) at the University of Hassiba Ben Bouali " Chlef ".

The result of this research was positive relationship between the practice of empowerment administrative and commitment employees, And that the leadership of the university in question to pay attention empowerment strategy because of its positive impact on the behavior and performance of employees, and therefore on the success and development of the university.

المقدمة:

أضحت الادارة التقليدية بعملياتها ووسائلها عاجزة على جعل المنظمات قادرة على مسايرة التحولات التي افرزتها التغيرات والتطورات الاقتصادية والسياسية والتقنية والقانونية السريعة والمستمرة، الأمر الذي تطلب اعتماد أنماط وممارسات ادارية ذات أبعاد استراتيجية تؤسس على مجموعة من القيم والقواعد جديدة كما تستمد قوتها من خلال التركيز على مشاركة العاملين

* أستاذ محاضر قسم ب، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الشلف، مايل: Mesnoua.a@gmail.com

ذوي القدرات والمهارات والمواهب المتميزة التي يتم استثمارها في مختلف مستويات التنظيم على نحو ابداعي لتحقيق الكفاءة والفعالية المستمرة، حيث يعتبر تمكين الاداري أحد هذه الأنماط الحديثة الذي يمكن عن طريقه جعل المؤسسة متجددة ومبدعة، وذات أفق استراتيجي يسمح بتحقيق متطلبات التطوير الاداري وفي نفس الوقت يستجيب ويلبي احتياجات المواطنين المختلفة، ووفقا لذلك فان المؤسسات المعاصرة بحاجة ماسة لتبنى بيئة تساند التمكين والقيادة الذاتية والتي تتلاءم مع المتطلبات والتطورات المعاصرة.

يعد الالتزام التنظيمي من المواضيع التي لاقت اهتماما واضحا في حقل الإدارة في العقود الأخيرة لما لها من علاقة بفعالية المؤسسة ودرجة انجاز العمل فيها، إذ يعبر الالتزام التنظيمي عن اتجاه الفرد نحو المنظمة، ويشمل الرغبة القوية في البقاء عضوا فيها، ويظهر الالتزام في بذل العامل جهودا إضافية في العمل، ويعد الأفراد الملتزمون تجاه منظماتهم مصدر قوة تساعد في بقائها ومنافستها للمؤسسات الأخرى.

يعتبر الاهتمام بالتمكين الاداري وأثره في تعزيز الالتزام التنظيمي للعاملين عنصرا أساسيا وحاسما في تطوير مؤسسات التعليم العالي بالجزائر خصوصا في ظل اتجاهها نحو تبني وتطبيق المفاهيم الإدارية الحديثة كإدارة الجودة الشاملة، والتخطيط الشامل للأداء حيث يمثل تطبيق مفهوم التمكين الاداري أحد المتطلبات الأساسية لنجاح تبني مختلف المفاهيم الإدارية الحديثة، ونظرا لأهمية دور المؤسسات الجامعية في كونها تقدم خدمات تعليمية ومعرفية لشريحة مهمة في المجتمع، فإن التعرف على التمكين الإداري وأثره في الالتزام التنظيمي يعد من الضروريات المرتبطة بإنتاجية وكفاءة تلك المؤسسات، حيث أن عدم توفر الحد الأدنى من الالتزام التنظيمي لدى مسؤولي الادارة الإشرافية بالكليات والذين يمثلون النواة الحقيقية للإدارة الجامعية قد يكون له انعكاسات سلبية على العملية التعليمية بشكل عام ومخرجاتها بشكل خاص، ومن ثم فإن هذا البحث يسعى لاستكشاف دور التمكين في تعزيز الالتزام التنظيمي لدى رؤساء الأقسام ونوابهم بما يسمح بالنهوض بأدائهم الوظيفي وتطوير فكرهم القيادي.

اشكالية البحث:

إن عملية نجاح التحسين والتطوير بالجامعة تعتمد وبشكل أساسي على تدعيم مستوى التزام العاملين بها وخاصة المشرفين منهم بتحقيق أهدافها من خلال التشجيع على تطبيق برامج التمكين الاداري وربطها بأهداف وقيم الجامعة، خاصة وأن تمكين العاملين يمثل تحولا جذريا في ثقافة المؤسسة الجامعية، وفي ضوء ما تقدم يمكن بلورة اشكالية الدراسة في الأسئلة الرئيسية التالية:

هل هناك علاقة بين أبعاد التمكين الاداري والالتزام التنظيمي لأعضاء الادارة الإشرافية بجامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف ؟

هل يوجد أثر لأبعاد التمكين الاداري على تحقيق الالتزام التنظيمي لأعضاء الادارة الإشرافية بجامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف ؟

أهمية البحث:

تتناول هذه الدراسة مفهوم اداري معاصر يتمثل في التمكين الاداري وأهمية تطبيقه في الجامعة لتحقيق مشاركة ودور أكبر لأعضاء الادارة الإشرافية في اتخاذ القرارات وحل المشكلات وتحمل المسؤوليات وتطوير أساليب العمل، وهذا يعني بالضرورة تقليل الرقابة المباشرة للقيادة الجامعية انطلاقا من ايمانها بقدرات ومهارات وقابليات المرؤوسين في تحملهم للمسؤوليات المناطة بهم، وكذلك حكمة تصرفاتهم في الموافق المختلفة دون الرجوع للإدارة ، لذا فان هذه الدراسة تحاول الكشف عن الدور الهام الذي يؤديه التمكين في جعل العاملين ذوي قدرات ومهارات لتحمل المسؤوليات.

أهداف الدراسة:

ترمي هذه الدراسة الى تحقيق العديد من الأهداف وفي مقدمتها ما يلي:

- التعرف على مستوى التمكين الاداري السائد في جامعة الشلف.
- التعرف على مستوي الالتزام التنظيمي السائد في جامعة الشلف.
- تشخيص طبيعة العلاقة التأثيرية بين أبعاد تمكين الاداري والالتزام التنظيمي لمجتمع الدراسة.
- تقديم بعض الاقتراحات والتوصيات لإدارة جامعة الشلف والتي تسمح لها بالتوسع في تطبيق التمكين الإداري لغرض تعزيز الالتزام التنظيمي لدى اعضاء الادارة الإشراقية.

فرضيات البحث:

وفق ما تضمنته اشكالية البحث فان الفرضيات الرئيسية للدراسة يمكن صياغتها كما يلي:

لا توجد علاقة ذات دلالة احصائية عند مستوى دلالة ($a \leq 0.05$) لأبعاد التمكين الاداري في تحقيق الالتزام التنظيمي المرغوب لدى أعضاء الادارة الإشراقية بإدارة جامعة الشلف.

لا يوجد أثر ذو دلالة احصائية عند مستوى دلالة ($a \leq 0.05$) لأبعاد التمكين الاداري في تحقيق الالتزام التنظيمي المرغوب لدى أعضاء الادارة الإشراقية بإدارة جامعة الشلف.

حدود الدراسة:

تتضمن الدراسة العديد من الحدود ومنها:

الحدود المكانية: تم اجراء هذه الدراسة على مستوى جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف
الحدود الزمانية: طبقت هذه الدراسة خلال السداسي الأول من الموسم الجامعي 2016-2017 .
الحدود الموضوعية: اقتصرت هذه الدراسة على التمكين الاداري وعلاقته بالالتزام التنظيمي لدى رؤساء الأقسام ونوابهم بجامعة الشلف.

الدراسات السابقة:

- **دراسة علي الضلاعين** " أثر التمكين الاداري في التميز التنظيمي، دراسة ميدانية في شركة الاتصالات الأردنية" 2010، حيث توصلت الدراسة الى الكثير من النتائج اهمها ما يلي:

ان مستوى ادراك العاملين في شركة الاتصالات الأردنية لأبعاد التمكين الاداري كان مرتفعا، وأن مستوى ادراكهم لأبعاد تميز منظمة الأعمال جاء أيضا بدرجة مرتفعة.

وجود أثر هام ذي دلالة احصائية للتمكين الاداري في تميز منظمة الأعمال في شركات الاتصال الأردنية.

- **دراسة عزيز ديلمان أحمد** " التمكين ودوره في الابداع الاداري، دراسة ميدانية لمجموعة من المصارف الأهلية العراقية" رسالة ماجستير جامعة السليمانية 2011، حيث توصلت الدراسة الى مجموعة من النتائج أهمها:

اتفاق أغلبية أفراد العينة على وجود برامج تطويرية مستمرة لتحسين أداء العاملين مما يعزز من ثقتهم بأنفسهم وقدراتهم فضلا عن سعي المصارف لتوفير معلومات للعاملين ما يعزز الالتزام الذاتي لديهم ويطلق العنان لطاقاتهم المبدعة.

وجود علاقة ارتباط معنوي بين ابعاد التمكين وبين الابداع الاداري، فضلا عن التأثير المعنوي لأبعاد التمكين في الابعاد الاداري.

- **دراسة بون و أروموغام :**

Culture on Organizational ''The Influence of Corporate Commitment : Case Study of Semiconductor Organizations in Malaysia » ,2006.

توصلت هذه الدراسة الى النتائج التالية:

الاتصال، التدريب والتطوير، المكافأة والتقدير، وفريق العمل كأبعاد للثقافة ارتبطت ايجابيا مع التزام العاملين.

إدراك الاتصال كبعد مؤسسي مسيطر ترافق مع التحسينات المهمة في الالتزام التنظيمي.

هناك تأثير واضح للثقافة المؤسسية على الالتزام التنظيمي لدى العاملين في قطاع الموصلات الماليزي.

أولا: التأطير النظري

1- ماهية التمكين وأبعاده:

1-1- ماهية ومبادئ التمكين الاداري:

يعتقد كثير من الباحثين أن التمكين هو عملية تطورت استجابة للاتجاهات الحديثة في الادارة هدفها منح العاملين درجات أكبر من المشاركة وتحمل المسؤولية من أجل التحسين المستمر للأداء التنظيمي.

1-1-1- تعريف التمكين الاداري:

يعرف التمكين الاداري (empowerment) على أنه: " أحد مداخل التطوير الإداري، حيث يهدف إلى إشراك العاملين في المستويات الإدارية المختلفة في اتخاذ القرار والتصرف بحرية في الإبداع في حل المشاكل، من خلال نشر ومشاركة قوة اتخاذ القرارات في كل مكان من المؤسسة. (1)

كما يعرف على أنه: " عملية إكساب الأفراد القوة لاتخاذ القرارات والمساهمة في وضع الخطط خاصة تلك المتعلقة بوظائفهم، بالإضافة الى حفزهم على استخدام الخبرة لتحسين اداء المؤسسة. (2)

من أهم تعريفات التمكين وأوضحها هو ما جاء عند باون ولولار(Bowen and Lawler) حيث يتمثل التمكين الاداري حسبهما في إطلاق حرية الموظف، وهذه حالة ذهنية وسياق إدراكي لا يمكن تطويره بشكل يفرض على الإنسان من الخارج بين عشية وضحاها، فالتمكين حالة ذهنية داخلية تحتاج إلى تبني وتمثل لهذه الحالة من قبل الفرد، لكي تتوافر له الثقة بالنفس والقناعة بما يمتلك من قدرات معرفية تساعده في اتخاذ قراراته، واختيار النتائج التي يريد أن يصل إليها.(3)

يقتضي التمكين الاداري مشاركة العاملين في اتخاذ القرارات وإعطائهم المزيد من الحرية في العمل والتصرف والرقابة الذاتية مع دعم قدراتهم ومهاراتهم بتوفير الموارد الكافية والمناخ الملائم وتأهيلهم فنيا وسلوكيا والثقة فيهم، فهو نظام اداري يساهم في رفع معنويات ورضا العاملين، إذ يشعرون بإتاحة الفرصة لإعمال قدراتهم، كما يستمتعون بتقدير الإدارة وثقتها بهم، حيث

يساهم هذا الرضا وكذا حرية التصرف المكفولة في إثراء التفكير الإبداعي بما يساهم في سرعة معالجة شكاوى العملاء الداخليين والخارجيين.

2-1-1- أهداف التمكين الاداري:

يعد التمكين عامل مهم ومفتاح أساسي لتنمية القيادة التشاركية داخل المؤسسة، فالمنظمات عندما تعمل على تمكين العاملين لصنع قراراتهم بأنفسهم فهي بذلك تسمح لهم بأن يشعروا بالمسئولية و الرضا عن الانجازات التي يساهمون في تحقيقها، فالتمكين يمنح العاملين سلطة واسعة في تنفيذ مهامهم ويوثق الصلة بينهم، والغاية الأساسية من هذا تطبيق هذا النظام الاداري هي إيقاف محاولات حفز العاملين بحوافز خارجية والاستعاضة عنها ببناء بيئة للعمل توفر لهم حوافز ذاتية المنشأ تنبع من ذوات الأشخاص كالفخر والاعتزاز بأداء العمل بالطريقة الصحيحة دون الحاجة إلى رقابة الرؤساء.

تحتاج المؤسسات الممكنة الى تحقيق عدد من الأهداف ومن بينها نذكر: [4]

السعي نحو استغلال الكفاءات التي تكمن داخل الأفراد استغلالا كاملا وفعالا.

جعل الأفراد أقل اعتمادا على الادارة من خلال منحهم السلطات الكافية لصنع واتخاذ القرارات.

التركيز على القدرات الفعلية للأفراد في حل المشاكل والأزمات المتعلقة بالعمل.

تكريس القناعة لدى أفراد المؤسسة بأنهم مسؤولون عن نتائج اعمالهم وقراراتهم.

تحرير المستويات الادارية العليا والوسطى من ممارسة دور الرقابة المتشددة، والتوجه بشكل رئيسي نحو الأعمال ذات القيمة الاستراتيجية للمؤسسة.

تعزيز روح التغيير بين أعضاء المؤسسة والمتعاملين معها من أصحاب المصالح.

2-1- أبعاد التمكين الاداري:

يعمل التمكين الاداري على إطلاق العنان لإمكانيات العاملين في مجال الابتكار، كما يفتح أمامهم مجالا للتعلم ويعطيهم الحرية الكافية للتصرف وفق معرفتهم وإدراكهم، وتعزيزا لمتطلبات تطبيق هذا المفهوم يتعين على إدارة المؤسسة أن تعمل على تجسيد أبعاد التمكين والمتمثلة في الآتي:

1-2-1- المشاركة بالمعلومات: تلعب المعلومات دورا مركزيا في تمكين الأفراد فالمعلومات هي التي تجعل العاملين أكثر فهما لأسباب القرارات المتخذة لكي يكونوا أكثر التزاما بإجراءات المؤسسة، وحسب دراسة كوليين (Collins) فان أصوات الأفراد يمكن أن تصل بطرق متعددة، ولكنها لا تغني عن التمكين لأن تلك الطرق تنقل شكاوى العاملين لكن ربما لا

ينظر إليها بالعناية والمتابعة التي تتطلبها، في حين يعني التمكين التفاعل الايجابي مع مشكلات.(5)

تتضمن مشاركة المعلومات مجموعة الممارسات التي تتبناها المؤسسات لنشر وتلقي المعلومات، وبالتالي فان الإدارة في هذا المجال لا تركز فقط على توضيح أهداف المؤسسة وتوقعاتها للمستقبل، وإنما كذلك تركز على المجهودات التي تسمح بتطوير أساليب الاستماع والاستجابة لانشغالات العاملين. (6)

إن المؤسسات التي تكتسب المعلومات على نحو جيد و تنشرها وتستعملها على نحو جيد هي منظمات قادرة بالتأكيد على تحقيق أداء موفق بسبب التماسك ووحدة الرؤية التي تتحقق عن طريق التمكين، فالمعلومات تعزز الثقة لدى العاملين و تضعهم أمام مسؤولياتهم. (7)

يتضمن هذا البعد البعاد الفرعية التالية: (8)

- **بناء الثقة:** سواء كانت ثقة الادارة بالعاملين أو ثقة العاملين بالإدارة من خلال جسر المعلومات المشترك بين الادارة والعاملين.

- **تعزيز المسؤولية:** تضع المشاركة بالمعلومات الأشخاص أمام مسؤوليات حقيقية عليهم تحملها.

- **قنوات الاتصال:** لا بد من واسطة لنقل المعلومات تسهل من الوصول اليها في الزمان والمكان الملائمين.

إن توفر المعلومات يعزز من الالتزام الذاتي للأفراد العاملين عن طريق منحهم الثقة، حيث لا يوجد شيء يجعل الأفراد يثقون بالإدارة مثل مشاركتهم في المعلومات الخاصة بالمؤسسة والتي لا يعرفها الآخرون ممن ليس لديهم انتماء لها، فإشراك الإدارة للأفراد في المعلومات رسالة مهمة لكل فرد تؤكد أن تلك الإدارة تثق به، وترغب في أن يستخدم تلك المعلومات مع المهارة التي يمتلكها خدمة للمؤسسة.

1-2-2- الحرية والاستقلالية: تعد حرية التصرف العامل الأكثر أهمية في عملية التمكين لأنها تتضمن منح الأفراد إمكانية التصرف في النشاطات الخاصة بالمهمات التي يمارسونها، فقد تكون هذه الحرية روتينية عندما يؤدي العاملون مهامهم ضمن مجموعة خيارات متاحة، وقد تكون خلاقة عندما يعتمد الشخص على قدراته الإبداعية لاختيار البديل المناسب، أما الاستقلالية ضمن عملية التمكين فتعكس إحساس الفرد بالحرية تجاه طريقة أداءه لعمله، وكذلك درجة السماح له بتغيير الجوانب الملموسة وغير الملموسة في المؤسسة بما يتوافق

واحتياجات العمل، بحيث تتضمن الاستقلالية حرية الاختيار والمسؤولية السببية عن الأحداث الشخصية.(9)

حسب وليكنسون (Wilkinson) فان الاستقلالية تعني إلغاء دور المشرفين في خطوط العمليات، ومنح العاملين صلاحيات واسعة تسمح لهم باتخاذ الإجراءات التي تتعلق بمهامهم كإعادة هيكلة العمل وإعادة توزيعه بينهم، وتحديد مسارات تدفق المنتج واستحداث مجاميع عمل شبه متنقلة والتي يشار إليها بفرق العمل. (10)

في إطار ترسيخ قيم التمكين وتجسيدا لمفهوم الاستقلالية تعمل إدارة المؤسسة على تصميم نظم العمل التي تتيح للعاملين الحرية الكاملة للتصرف وتضمن لهم القدر المناسب من السلطة لاتخاذ القرارات المتعلقة بأعمالهم مع محاسبتهم على النتائج المحققة ومن أهم صور الممارسة العملية لهذا المفهوم نجد ما يلي: (11)

- إتاحة المجال لممارسة الحرية في اختيار أو ابتكار أسلوب العمل المناسب.
- إتاحة المجال لممارسة الحرية في تغيير طرق أداء العمل متاحة، أو تجريب طرق عمل جديدة.
- إتاحة المجال لممارسة الحرية في وضع الجداول الزمنية الخاصة بإتمام العمل.
- إتاحة المجال للممارسة الحرية في تحديد الأسلوب المناسب للتعامل مع مشكلات العمل.

إن السؤال الذي يطرح نفسه في هذا الاطار هو ماهي حدود هذه الحرية؟ ومتى وكيف تكون؟ والاجابة على هذا السؤال تؤكد على أهمية وضع الأطر الارشادية والتي تساهم في المساعدة على تسجيل نقاط التقييم للأداء الشخصي وكيفية تطوره.

يتضمن هذا البعد الأبعاد الفرعية التالية: (12)

- **وضوح الرؤية:** معرفة العاملين كافة لرسالة المؤسسة وأهدافها واستراتيجياتها.
- **تحديد الأطر الارشادية:** ويعني ضمان التصرف وفق ما هو مخطط له في اطار رؤية المؤسسة.
- **نظم الرقابة:** أي تشخيص النظام الرقابي الملائم لإشاعة عامل الرقابة الذاتية لدى العاملين، وما يستلزم من نظم رقابية أخرى.

إن عدم قيام ادارة الموارد البشرية بتوضيح الحدود في المرحلة الأولى من تحرك العاملين سيترتب عنه صعوبات عديدة، فإما يقعون في الالتباس لدى ممارسة الحرية أو أن تكون التصرفات أكثر طوباوية لاعتقادهم أن كل شيء أصبح في متناولهم دونما حدود، واذا اتجهت الأمور بهذا الوصف فان ذلك سيؤدي الى اجهاض التمكين، لذلك فان الحرية التي يعمل في ظلها العاملون لا يمكن أن تتحقق دونما استقلالية، وهذه الاستقلالية لا يمكن ان تمارس الا من خلال الحدود.

3-2-1- استبدال الهيكل التنظيمي الهرمي التقليدي بفرق العمل الذاتية:

لا شك أن المشاركة المعلوماتية وحرية واستقلالية العاملين ستحتاجان الى آلية لتسيير التفاعلات البشرية في المؤسسة، والتي نقصد بها فرق العمل الذاتية الادارة وما تقدمه من مساعدة للآخرين، حيث يختلف دور الفريق في المؤسسات الممكنة عنه في المؤسسات الهرمية، حيث في هذه الأخيرة يشكل الفريق من الادارات الوظيفية المختلفة للقيام بمهمة محددة، بينما في المؤسسات الممكنة فان الفريق يصبح ركيزة الهيكل التنظيمي بحيث لا ينتهي بانتهاء المهمة، وهو بذلك يتميز بخاصية الاستمرارية وأنه يشمل أنشطة المؤسسة كافة، كما يتميز بأنه يدير نفسه بنفسه، فالتمكين هنا ينصب على وحدة عمل تنظيمية لها كيانها المستقل، وليس على مجموعة من الأفراد العاملين الذين لا تربطهم روابط واضحة، والغاية منه هي ارشاد فريق العمل بالكيفية التي تجعلهم أقل اعتمادا على الادارة العليا في ادارة نشاطاتهم.[13]

يتضمن هذا البعد الأبعاد الفرعية التالية: [14]

- **ثقافة المؤسسة:** وتعني قيم المؤسسة ومعاييرها ومدى دعمها للتخلص من الهرمية السائدة.
- **نزوع الأشخاص تجاه العمل الجماعي:** رغبة الأفراد في اخضاع الأهداف الشخصية وما يصاحبها من أفعال الى أهداف وأفعال جماعية.

تلعب إدارة الموارد البشرية دورا محوريا في تحقيق التحول نحو فرق العمل ذاتية الادارة من خلال ما تحققه من أنشطة التدريب والتأهيل، حيث تعمل هذه الادارة على تصميم برامج تطويرية مستمرة هدفها تعزيز ثقة الأفراد بقدراتهم من جهة ومن جهة أخرى دعم مشروع التآزر بينهم في اطار العمل الجماعي.

2- الالتزام التنظيمي(Organizational Commitment):

يتعلق مفهوم الالتزام التنظيمي بدرجة اندماج الفرد بالمؤسسة واهتمامه بالاستمرار فيها، حيث يختلف هذا المفهوم عن غيره من المفاهيم الادارية، حيث يعد الالتزام من الظواهر السلوكية التي نالت اهتماما متزايد من قبل العديد من الباحثين لما يشكله من أثار كبيرة في نجاح المؤسسة واستمرارها، حيث أكدت الدراسات أن ارتفاع مستوى الالتزام التنظيمي في بيئة العمل ينتج عنه انخفاض مستوى الكثير من الظواهر السلبية.

هناك العديد من الأبعاد التي أشار اليها الباحثون والتي تندرج ضمن ثلاث مداخل لدراسة الالتزام التنظيمي، فمنها ما يعتمد على المدخل التبادلي، ومنها ما يركز على المدخل النفسي ومنها ما يعتمد المدخل التكاملي والذي يتمثل في مجموعة العلاقات التبادلية بين الفرد والمؤسسة من جانب، والرغبة القوية في الاستمرار بالعمل مع المؤسسة من جانب آخر، حيث يتضمن

هذا المدخل ثلاثة ابعاد (الالتزام العاطفي، الالتزام المعياري، والالتزام الاستمراري) وهي الأبعاد التي يتم الاعتماد عليها في هذه الدراسة.

2-1- مفهوم الالتزام التنظيمي: تباينت مفاهيم الالتزام التنظيمي من الناحية الاصطلاحية نظرا لتباين رؤى الباحثين حوله، حيث تميز هذا المفهوم ببعض من التعقيد نتيجة التركيز على الالتزام نحو بيئة العمل وتضمينه مجالات عدة مثل : الالتزام نحو العمل، والالتزام نحو الواجبات والمهام الداخلية للعمل، والالتزام نحو المؤسسة، والالتزام نحو المهنة، والالتزام نحو جماعة العمل وغيرها، والتي عبرت عن متغيرات أساسية في الالتزام التنظيمي .

تعريف بورتر وزملائه (porter & autres): "الالتزام التنظيمي هو قوة تطابق الفرد مع مؤسسته وارتباطه بها، وأن الفرد الذي يظهر مستوى عالي من الالتزام تكون لديه الصفات التالية:

- إيمان قوي بالمؤسسة وقبول لأهدافها وقيمها.
- الاستعداد لبذل أقصى جهد ممكن في خدمة المؤسسة.
- الرغبة القوية لدى الفرد في المحافظة على استمرار عضويته في المؤسسة. (15)

تعريف **شلدون** (Sheldon): " الالتزام هو التقييم الايجابي للمؤسسة والعزم على العمل لتحقيق أهدافها، وهو مستوى الشعور الايجابي المتولد لدى الفرد تجاه المؤسسة التي يعمل فيها، والإخلاص لها، وتحقيق أهدافها مع شعوره المستمر بالارتباط والافتخار بالعمل فيها".

تعريف جوهن (John): " هو الشعور بالارتباط القوي والعاطفة للمؤسسة التي يعمل بها الفرد من خلال الايمان بأهداف وقيم المؤسسة والرغبة في بذل الجهود و المحافظة على عضويته فيها". (16)

أما **بوشانان** (Buchanan) فينظر للالتزام التنظيمي بوصفه مناصرة الفرد وتأييده للمؤسسة التي يعمل لها، وأنه نتاج تفاعل ثلاثة عناصر هي :(17)

- **التطابق:** ويعني تبني أهداف وقيم المؤسسة باعتبارها أهدافا وقيما للفرد العامل فيها.
- **الانهماك:** ويقصد به الاستغراق النفسي للفرد في أنشطة المؤسسة.
- **الولاء:** والمقصود به احساس الفرد بالارتباط العاطفي القوي تجاه المؤسسة.

مما سبق يتبن لنا ان الالتزام التنظيمي هو ذلك الشعور الايجابي المتولد عند العامل تجاه المؤسسة التي يعمل بها، ومن ثم الارتباط بها والاخلاص لها والتوافق مع قيمها وأهدافها والحرص على البقاء بها من خلال بذل الجهد وتفضيلها على ما سواها مع الافتخار بمآثرها مما يعزز نجاحها .

2-2- أهمية الالتزام التنظيمي: أشارت الكثير من الدراسات الى الأهمية الواضحة للالتزام التنظيمي، حيث أكدت على أن ارتفاع مستوى الالتزام في بيئة العمل ينتج عنه انخفاض مستوى تأثير العديد من الظواهر السلبية وفي مقدمتها ظاهرتي الغياب ودوران العمل، وبشكل عام يمكن ابراز أهمية الالتزام التنظيمي من حيث أنه:

- يمثل أحد المؤشرات الأساسية للتنبؤ بالعديد من النواحي السلوكية، وخاصة معدل دوران العمل، حيث يفترض أن يكون الأفراد الملتزمون أطول بقاء في المؤسسة، وأكثر عملا نحو تحقيق أهدافها.

- يزيد الالتزام من ارتباط الفرد بعمله ويجعله يبذل جهودا عالية لإنجاحه، كما يقلل من السلوك السلبي كالإهمال والتقصير في العمل والغياب أو ترك العمل أو الشعور بالإحباط. (18)

- إن مجاله قد جذب كلا من المديرين وعلماء السلوك الإنساني؛ نظرا لكونه سلوكا مرغوبا به من قبل المؤسسات.

- يمثل عنصرا هاما في الربط بين المؤسسة والأفراد العاملين فيها، لاسيما في الأوقات التي لا تستطيع المنظمات أن تقدم الحوافز الملائمة لدفع هؤلاء الأفراد للعمل وتحقيق مستويات عالية من الأداء.

- يعتبر التزام الأفراد تجاه المنظمات مؤشرا أقوى من الرضا الوظيفي لاستمرار وبقاء العاملين في أماكن عملهم.

- يعتبر التزام الأفراد تجاه مؤسساتهم عاملا هاما في التنبؤ بفعالية المؤسسة. (19)

2-3- أبعاد الالتزام التنظيمي: تختلف صور التزام الأفراد تجاه المؤسسات باختلاف القوة الباعثة والمحركة له، حيث يفرق الخبراء بين ثلاثة أنواع هي:

2-3-1- الالتزام العاطفي Affective Commitment: وهو يعبر عن قوة رغبة الفرد في الاستمرار بالعمل في مؤسسة معينة لأنه موافق على أهدافها وقيمها ويريد المشاركة في تحقيق تلك الأهداف. (20)

فالالتزام العاطفي يعكس ارتباط الفرد بمؤسسته من خلال مشاعره، فالعامل الذي يسود لديه هذا النوع من الالتزام ستكون شدة اهتمامه ومسؤوليته أكبر مما يتطلبه موقعه الوظيفي، وذلك رغبة منه في مساعدة المؤسسة في تحقيق أهدافها.

يتأثر الالتزام العاطفي بدرجة إدراك الفرد للخصائص التي تميز عمله من استقلالية، وأهمية، ومهارات مطلوبة، وقرب المشرفين وتوجيههم له، كما يتأثر هذا الجانب من الالتزام بدرجة إحساس الفرد بأن البيئة التنظيمية التي يعمل بها تسمح له بالمشاركة الفعالة في مجريات اتخاذ

القرارات، وأصحاب هذا التوجه هم الذين يعملون وفق تقييم ذاتي للمتطلبات التي تتطلبها ظروف العمل المختلفة فيكون الارتباط بين الفرد والمؤسسة وفق ما تقدمه لهم مؤسساتهم، ويرجع الالتزام العاطفي إلى الشعور بالانتماء والالتصاق النفسي بالمؤسسة. (21)

2-3-2- بعد الالتزام المعياري Normative Commitment: ويقصد به إحساس الفرد بالالتزام بالبقاء في المؤسسة، وغالبا ما يعزز هذا الشعور دعم المؤسسة الجيد للعاملين فيها، والسماح لهم بالمشاركة والتفاعل الإيجابي، ليس فقط في اجراءات تنفيذ العمل؛ بل بالمساهمة في وضع الأهداف والتخطيط ورسم السياسات العامة للمؤسسة، ويعبر عنه بالارتباط الأخلاقي السامي وأصحاب هذا التوجه هم الموظفون أصحاب الضمير الذين يعملون وفق مقتضيات الضمير والمصلحة العامة. (22)

يرجع بعض الباحثين الالتزام المعياري الى شعور الفرد بأنه ملزم بالبقاء في المؤسسة بسبب ضغوط الآخرين، فالشخص الذي يقوى لديه الالتزام المعياري يأخذ في حسابه الى حد كبير ماذا يمكن أن يقوله الآخرين لو ترك العمل بالمؤسسة، فهو لا يريد أن يسبب قلقا لشركته أو أن يترك انطباعا سيئا لدى زملائه بسبب تركه العمل، لذلك فهو التزام أدبي حتى ولو كان على حساب نفسه. (23)

3-3-2- بعد الالتزام المستمر Continuance Commitment: يشير هذا البعد الى ان ما يتحكم في درجة التزام الفرد تجاه المؤسسة التي يعمل فيها هي القيمة الاستثمارية التي من الممكن أن يحققها لو استمر بالعمل مع المؤسسة، مقابل ما سيفقده لو قرر الالتحاق بجهات أخرى، أي أن هذا ارتباط مصلحي يقوم بالدرجة الأولى على المنفعة التي يحصل عليها، فما دامت المؤسسة التي يعمل فيها تقدم له من المنافع والعوائد ما يفوق ما يمكن أن تقدمه المؤسسات الأخرى فيستمر بالارتباط بها، أما إذا لاحت بالأفق أي عوائد أفضل من التي تقدمه له المؤسسة التي يعمل فيها فإنه لن يتردد بالانتقال إلى الوضع الآخر، وأصحاب هذا الارتباط هم النفعيون الانتهازيون وأصحاب الطموحات العالية. (24)

2-4- مداخل تنمية الالتزام التنظيمي: هناك الكثير من محددات الالتزام التنظيمي التي تخرج عن نطاق سيطرة الإدارة مما يتيح أمامها فرصة محدودة لتقوية الالتزام، ومع ذلك فإن الإدارة بإمكانها عمل الكثير لتقوية الالتزام العاطفي من خلال: (25)

- **الإثراء الوظيفي:** إن الإثراء الوظيفي بالتعمق الرأسي للوظيفة يجعل الفرد أكثر مسئولية عن عمله ويعطيه المزيد من حرية التصرف والاستقلال ومزيد من المشاركة في اتخاذ القرارات المؤثرة في عمله، وهذا من شأنه أن يقوى الالتزام التنظيمي لدى الأفراد.

- **إيجاد نوع من التوافق بين مصلحة المؤسسة ومصالح العاملين:** يجب أن يشعر العاملون بأن ما تحققه المؤسسة من منافع يعود عليهم أيضا بالنفع لأن هذا الشعور من شأنه أن يقوى التزامهم تجاه المؤسسة، وتحاول بعض المؤسسات تحقيق ذلك بشكل مباشر من خلال خطط الحوافز وخاصة برامج المشاركة في الأرباح، ومثل هذه الخطط والبرامج إذا ما تم إدارتها بطريقة عادلة، فإنها ستلعب دورا فعالا في دعم الولاء التنظيمي لدى الأفراد.

- **استقطاب واختيار الموظفين الجدد الذين تتوافق قيمهم مع قيم المؤسسة:** كلما كانت قيم الفرد متوافقة مع قيم المؤسسة وأهدافها، كلما قوى لديه الالتزام (وخاصة الالتزام العاطفي) تجاه المؤسسة، فإذا كان من قيم المنظمة الاهتمام بالعمل الجاد والحرص على الجودة، فيجب أن تراعى هذه الشروط بحزم عند اختيار الموظفين الجدد بحيث يتم اختيار من تتوافر فيه هذه القيم.

من المفيد النظر إلى الالتزام التنظيمي على أنه اتجاه تستطيع الإدارة التأثير عليه، كما أنه ليس من الواجب فقط اختيار من تتوافر فيهم إمارات الالتزام، ولكن أيضا استخدام العديد من الاستراتيجيات التي تحسنه إذا ظهر أنه غير ملائم ، بمعنى الحصول على الالتزام التنظيمي بطريقة صحيحة.

ثانيا: الاطار الميداني للبحث:

1- عرض نتائج البحث:

1-1- **مجتمع البحث والعينة**: يمثل مجتمع الدراسة اعضاء الادارة الإشرافية على مستوى جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف (رئيس أو نائب رئيس قسم)، وقد اعتمد الباحث اسلوب العينة العشوائية، حيث شملت الدراسة عدد من الكليات وبلغ عدد الاستبيانات الموزعة خمسون بنسبة استرداد قدرت بـ 82% وهي نسبة صالحة ومقبولة احصائيا، وعليه أصبح عدد افراد العينة **واحد وأربعون مفردة.**

1-2- **نموذج الاستبيان**: تضمن الاستبيان محورين، يتعلق الأول بالمتغير المستقل للدراسة ويتمثل في التمكين الاداري حيث خصصت له 23 فقرة موزعة على أبعاده (المشاركة بالمعلومات، الاستقلالية وحرية التصرف، وبناء فرق العمل الذاتية)، أما الثاني فيتعلق بالمتغير

التابع ويتمثل في الالتزام التنظيمي حيث خصصت له 19 فقرة موزعة على أبعاده (الالتزام العاطفي، الالتزام المعياري، والالتزام الاستمراري)، وقد تم التأكد من مدى ثبات اداة الدراسة بالاعتماد على معامل ألفا كرو نباخ والذي بلغ للاستبيان ككل 0.927 لذا يمكن وصف أداة الدراسة بالثبات وأن البيانات التي تم الحصول عليها من خلالها مناسبة لقياس المتغيرات، وتخضع لدرجة اعتمادية عالية.

وسعيا لتحقيق أهداف الدراسة و الاجابة على تساؤلاتها و الخروج بنتائج صحيحة قام الباحث باستخدام العديد من الأساليب الاحصائية الموجودة في برنامج (SPSS)، ومن بين المقاييس الاحصائية المستخدمة نجد ما يلي: **المتوسط الحسابي، الانحراف المعياري، اختبار تحليل التباين الأحادي، ومعامل الارتباط.**

2- **عرض خصائص عينة البحث**: بعد تحليل الاستبيانات المسترجعة والمقبولة احصائيا لتكون مصدر لبيانات الدراسة، توصلنا الى عرض أفراد العينة حسب الخصائص المميزة لها وهذا ما يظهره الجدول رقم 01.

الجدول رقم 01 : يعبر عن توزيع عينة الدراسة حسب الخصائص

الخصائص	الفئات	العدد	النسبة
الموقع الاداري	رئيس قسم	27	66
	نائب رئيس قسم	14	34
	المجموع	**41**	**%100**
الرتبة الادارية	أستاذ مساعد ب	3	8
	أستاذ مساعد أ	12	29
	أستاذ محاضر ب	16	39
	أستاذ محاضر أ	10	24
	المجموع	**41**	**%100**
الخبرة المهنية	أقل من 6 سنوات	17	41
	من 6 الى 12 سنة	21	51
	12 سنة فأكثر	3	8
	المجموع	**45**	**%100**

المصدر: من اعداد الباحث وبالاعتماد على مخرجات برنامج (SPSS)

3- **عرض نتائج الدراسة**: تم تحليل الاستبيانات واستخراج المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لاستجابات أفراد العينة، مع تحديد درجة الاستجابة وفقا لمقياس ليكرت الخماسي.

3-1- وصف وتشخيص متغير الدراسة التمكين الاداري: يوضح الجدول رقم (02) قيم المتوسطات الحسابية للعبارات المتعلقة بقياس مدى التزام ادارة جامعة الشلف بتحقيق أبعاد التمكين، حيث يبين الجدول أن المتوسط الحسابي العام لهذا المحور قد بلغ (3.68) وهو يشير الى تقيم بمستوى مرتفع حسب المقياس المعتمد في الدراسة، كما أن قيمة الانحراف معياري لهذا المحور قدر (0.60) بمعنى أن أفراد العينة يوافقون على محتوى مختلف العبارات التي تضمنها هذا المحور، مع ملاحظة أن هذا المحور تضمن العديد من الأبعاد كان بعد **المشاركة بالمعلومات** الأكثر اسهاما في تشكيل هذا المتغير، وفيما يلي توضيح لكل الأبعاد التي تضمنها هذا المتغير:

- البعد الأول: يوضح التزام إدارة جامعة الشلف بتجسيد بعد المشاركة بالمعلومات ضمن ممارساتها الداعمة لتطبيق التمكين الاداري (من العبارة رقم 01 الى العبارة رقم 08): يظهر من خلال الجدول رقم (02) أن المتوسط الحسابي لهذا البعد قد بلغ (3.80) وهو يشير الى تقيم بمستوى مرتفع حسب المقياس المعتمد في الدراسة، ومن خلال الجدول نلاحظ أن العبارة رقم8 (**أجد سهولة كبيرة في التواصل مع ادارة الكلية.**) كان لها أعلى متوسط حسابي حيث بلغ (4.07) وهو يشير الى تقييم بمستوى مرتفع حسب المقياس المعتمد في الدراسة، أما أقل متوسط حسابي فكان للعبارة رقم 5 (**توجد مسارات متعددة للحصول على المعلومات.**) ، حيث بلغت قيمته (3.34) وهو يشير الى تقييم بمستوى متوسط حسب المقياس المعتمد في الدراسة، أما باقي العبارات التي تضمنها هذا البعد فقد حازت كلها على قيم أكبر من (3.5) وهي تشير كلها الى تقييم بمستوى مرتفع حسب مقياس ليكارت، مما يشير الى وجود حالة ايجابية بالمؤسسة على مستوى هذا البعد وتوجه جيد من الادارة نحو تحقيق المشاركة بالمعلومات بين أعضاء الادارة بالشكل الذي يعزز من فرص تطبيق التمكين الاداري.

بشكل عام تتوافق بيانات هذا البعد مع توجهات أعضاء الادارة المركزية لقطاع التعليم العالي والتي أكد من خلالها هؤلاء على أهمية مختلف الممارسات التي يجب أن تقوم بها ادارة الكليات بمشاركة الادرة العامة للجامعة لبناء رؤية واضحة في تدفق المعلومات وضمان مشاركتها، تأخذ هذه الرؤية بعين الاعتبار حاجة كل المتدخلين والمتفاعلين في الوسط الجامعي.

- البعد الثاني: يوضح مدى التزام إدارة جامعة الشلف بتحقيق بعد الاستقلالية وحرية التصرف ضمن ممارساتها الداعمة لتطبيق التمكين الاداري (من العبارة رقم 09 الى العبارة رقم 16): يظهر من خلال الجدول رقم (02) أن المتوسط الحسابي لهذا البعد قد بلغ

(3.75) وهو يشير الى تقيم بمستوى مرتفع حسب تقيم المقياس المعتمد في الدراسة، ومن خلال الجدول نلاحظ أن العبارة رقم 11 **(تعطيني الادارة سلطات لمراقبة أعمالي دون تدخل رئيسي المباشر)** كان لها أعلى متوسط حسابي حيث بلغ (4.08) وهو يشير إلى تقيم بمستوى مرتفع حسب المقياس المعتمد في الدراسة، أما أقل متوسط حسابي فكان للعبارة رقم13 **(أستطيع التكيف مع المستجدات الطارئة في بيئة عملي)**، حيث بلغت قيمته (3.38) وهو يشير الى تقيم بمستوى متوسط حسب المقياس المعتمد، أما باقي عبارات هذا البعد فقد حازت على متوسط حسابي يشير الى تقييم مرتفع حسب المقياس المعتمد .

بالاعتماد على النتائج المتحصل عليها على مستوى هذا البعد يمكن أن نستنتج أن إدارة جامعة الشلف تلجأ إلى تطبيق المتطلبات الضرورية لتعزيز استقلالية أعضاء الادارة الإشرافية في قراراتهم ضمن مجال سلطتهم وبالتالي فهي توفر لهم القدر الملائم من حرية التصرف في ادارة الأعمال اليومية للقسم، وهذه النتائج تتوافق الى حد كبير مع الجهود المبذولة من طرف إدارة الجامعة لتعزيز سياسة استقلالية مختلف الكليات سواء في مجال اتخاذ القرارات ذات البعد البيداغوجي أو ذات البعد الاداري.

- البعد الثالث: يوضح مدى التزام ادارة الجامعة بعد بناء فرق العمل الذاتية ضمن ممارساتها الداعمة لتطبيق التمكين الاداري (من العبارة رقم 17 الى العبارة رقم 23): يظهر الجدول (02) أن المتوسط الحسابي لهذا البعد قد بلغ (3.49) وهو يشير الى تقييم بمستوى مرتفع حسب تقييم المقياس المعتمد في الدراسة، ومن خلال الجدول نلاحظ أن العبارة رقم 21 **(تشجع ادارة الكلية على انجاز العمل من خلال اللجان والفرق البيداغوجية)** كان لها أعلى متوسط حسابي حيث بلغ (3.78) وهو يشير الى تقييم بمستوى مرتفع حسب المقياس المعتمد في الدراسة، كما يلاحظ أن أقل متوسط حسابي كان للعبارة رقم 18 **(تحفز ادارة الكلية الموظفين للاهتمام ببعضهم البعض كجماعة وليس كأفراد)** والذي بلغت قيمته (3.03) وهو يشير الى تقييم بمستوى متوسط حسب المقياس المعتمد في الدراسة، أما باقي عبارات هذا البعد فقد تراوحت قيمها بين 3.2 و3.7 وهي تشير الى تقييم بمستوى متوسط أو مرتفع حسب مقياس ليكارت.

انطلاقا من نتائج هذا البعد نستنتج بأن أفراد الدراسة يعكسون استجابة أقل لهذا البعد مقارنة بالبعدين السابقين، ويعزى هذا السلوك لأسباب تنظيمية والتي من شأنها أن تحد من مشروع ترسيخ العمل الجماعي بالجامعة، وهذا ما يبرر حاجة ادارة الجامعة للاهتمام بتشكيل جماعات العمل وتشجيع العاملين على تبني روح العمل الجماعي بما يعزز مبدأ التآزر التنظيمي،

والمشاركة في تحمل مسؤولية انجاز الأعمال المختلفة، وهذا يعني ضرورة تصميم السياسات والبرامج التي تدار بواسطتها كل أنشطة الموارد البشرية التي تساهم في تحقيق المرونة الكافية لبروز كل أسباب وعوامل تنمية القدرات الفردية والجماعية.

الجدول رقم (02) : يبين مدى مساهمة ممارسات ادارة جامعة الشلف في تحقيق أبعاد التمكين الاداري

الرقم	العبارة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	ترتيب الأهمية
1	تساهم اتاحة المعلومات في الجامعة في توحيد رؤية ووضوح الأهداف.	4.01	0.69	الأول
2	توفر ادارة الكلية خطوط الاتصال بشكل مستمر.	3.68	0.62	السابع
3	أستطيع التواصل بسهولة مع زملائي ورؤسائي في العمل.	3.76	0.66	السادس
4	توفر ادارة الكلية المعلومات الكافية التي يتطلبها عملي بإدارة القسم.	3.96	0.44	الثالث
5	توجد مسارات متعددة للحصول على المعلومات.	3.34	0.87	الثامن
6	أحصل على المعلومات الضرورية للقيام بعملي في الوقت المناسب.	3.81	0.59	الرابع
7	لدي اطلاع جيد على معظم المعلومات المداولة بالكلية التي أعمل بها.	3.74	0.79	الخامس
8	أجد سهولة كبيرة في التواصل مع ادارة الكلية.	4.07	0.48	الثاني
البعد 1	المتوسط العام لبعد المشاركة بالمعلومات	3.80	0.64	مرتفع
9	ادارة الكلية تفسح لي المجال المشاركة في صناعة القرارات المتعلقة بأعمالي.	3.54	0.43	السابع
10	ادارة الكلية تسمح لي باقتراح أي اجراء ضروري لتطوير كفاءة العمل بالقسم.	3.70	0.63	الرابع
11	تعطيني الادارة سلطات لمراقبة أعمالي دون تدخل رئيسي المباشر.	4.08	0.77	الأول

12	أثق في قدرتي على انجاز عملي بالشكل المطلوب.	3.57	0.58	السادس
13	أستطيع التكيف مع المستجدات الطارئة في بيئة عملي.	3.38	0.64	الخامس
14	أشعر بأنني أتمتع بحرية كافية لاختيار الطريقة المناسبة لتنفيذ عملي.	3.93	0.74	الثاني
15	أشعر بالحرية في تطبيق الأسلوب الاداري الذي اعتقد أنه مناسب لتطوير القسم الذي أعمل به.	3.87	0.44	الثالث
16	أعرف حدود تصرفاتي وأراقب نفسي دون الحاجة لرقابة الآخرين	3.95	0.50	الثامن
البعد 2	المتوسط العام لبعد الاستقلالية وحرية التصرف	3.75	0.59	مرتفع
17	تدعم ادارة الكلية أفكاري المتعلقة بتحسين الأداء.	3.51	0.56	الرابع
18	تشجع ادارة الكلية المبادرات الصادرة عن كافة الموظفين.	3.25	0.46	السادس
19	تضمن ادارة الكلية المشاركة والتشاور بين الرؤساء والمرؤوسين.	3.75	0.69	الثاني
20	تعزز ادارة الكلية التعاون بين الرؤساء فيما يخص حل مشاكل العمل.	3.69	0.52	الثالث
21	تشجع ادارة الكلية على انجاز العمل من خلال اللجان والفرق البيداغوجية.	3.78	0.61	الأول
22	تحفز ادارة الكلية الموظفين للاهتمام ببعضهم البعض كجماعة وليس كأفراد.	3.03	0.45	السابع
23	تعتبر ادارة الكلية الأخطاء التي أرتكبها فرصا للتعلم واكتساب الخبرة.	3.44	0.58	الخامس
البعد 3	المتوسط العام لبعد بناء فرق العمل الذاتية	3.49	0.55	مرتفع
	المتوسط العام لأبعاد التمكين الاداري	3.68	0.60	مرتفع

المصدر: من اعداد الباحث وبالاعتماد على مخرجات برنامج (SPSS)

2-3- وصف وتشخيص متغيرات الدراسة الخاصة بالالتزام التنظيمي: يوضح الجدول رقم (03) قيم المتوسطات الحسابية للعبارات المتعلقة بقياس مدى تحقيق ادارة جامعة الشلف لأبعاد الالتزام التنظيمي لأعضاء الادارة الإشرافية، حيث يظهر من خلال الجدول أن المتوسط الحسابي لهذا المحور قد بلغ (3.62) وهو يشير الى تقيم بمستوى مرتفع حسب المقياس المعتمد في الدراسة، كما أن قيمة الانحراف المعياري لأغلب العبارات المشكلة لهذا المحور تراوحت ما بين (0.5) و(0.96) ، بمعنى أن معظم المبحوثين يوافقون على محتوى العبارات التي تضمنها هذا المحور، مع ملاحظة أن هذا المحور تضمن العديد من الأبعاد كان بعد الالتزام المعياري الأكثر اسهاما في تشكيل هذا المتغير وأن هذا المحور تضمن العديد من الأبعاد كانت كما يلي:

- البعد الأول: مدى تحقيق ادارة الجامعة لبعد الالتزام العاطفي ضمن ممارساتها الداعمة لتطبيق الالتزام التنظيمي (من العبارة رقم 24 الى العبارة رقم 31): يظهر من خلال الجدول رقم (03) أن المتوسط الحسابي لهذا البعد قد بلغ (3.53) وهو يشير الى تقيم بمستوى مرتفع حسب المقياس المعتمد في الدراسة، ومن خلال الجدول نلاحظ أن العبارة 26 (**أشعر بسعادة بالغة لاختياري هذا المجال من المسؤولية الادارية**) كان لها أعلى متوسط حسابي حيث بلغ (3.89) وهو يشير الى تقييم بمستوى مرتفع حسب المقياس المعتمد في الدراسة، أما أقل متوسط حسابي فكان للعبارة رقم 31 (**أشعر بأن الوقت الذي أقضيه في انجاز الواجبات المتعلقة بمهامي الادارية استثمار حقيقي لقدراتي ومهاراتي**)، حيث بلغت قيمته (3.07) وهو يشير الى تقييم بمستوى متوسط حسب المقياس المعتمد في الدراسة، أما باقي العبارات التي تضمنها هذا البعد فقد حاز أغلبها على قيم أكبر من (3.40) وهي تشير الى تقييم بمستوى مرتفع حسب مقياس ليكارت، مما يشير الى وجود حالة ايجابية بالمؤسسة على مستوى هذا البعد وتوجه مقبول من ادارة المؤسسة نحو تحقيق مختلف المتطلبات التي تساعد على دعم وتعزيز الالتزام العاطفي لدى أعضاء الادارة الإشرافية.

من خلال نتائج هذا البعد نستنتج أن أفراد الدراسة يعتقدون بأن تحققه إدارة جامعة الشلف من السياسات تعزز لديهم الشعور بالالتزام العاطفي، كما تسعى الى تحقيق التغيير

الايجابي للاتجاهات ودعم القيم الايجابية لدى العاملين وتعزيز دافعيتهم لأداء العمل بأسلوب متميز، حيث تلعب برامج التدريب وإعادة التأهيل وبرامج التحفيز الدور المحوري في تعديل نظام الادراك لدى العاملين إلى جانب تعزيز القيم الايجابية وتطوير مستوى الالتزام بها، بالإضافة إلى وضع برامج للتعلم التنظيمي وتطوير أساليبه على اساس أنه الوسيلة الفعالة لخلق البيئة الثقافية المساعدة على تطوير المكتسبات والمعارف المهنية والإدارية وفق ما تتطلبه مشاريع التغيير المبرمجة.

- البعد الثاني: مدى تحقيق ادارة الجامعة لبعد الالتزام المعياري ضمن ممارساتها الداعمة لتطبيق الالتزام التنظيمي (من العبارة رقم 32 الى العبارة رقم 36): يظهر من خلال الجدول أن المتوسط الحسابي لهذا البعد قد بلغ (3.75) وهو يشير الى تقيم بمستوى مرتفع حسب المقياس المعتمد في الدراسة، ومن خلال نفس الجدول نلاحظ أن العبارة 33 (أدين كثيرا الى الجامعة التي أعمل بها) كان لها أعلى متوسط حسابي حيث بلغ (4.19) وهو يشير إلى تقيم بمستوى مرتفع حسب تقيم المقياس المعتمد في الدراسة، أما أقل متوسط حسابي فكان للعبارة رقم 32 (اشعر بأن مؤسستي الجامعية تستحق مني الاخلاص والولاء) حيث بلغت قيمته (3.51) وهو يشير الى تقيم بمستوى مرتفع حسب المقياس المعتمد في الدراسة، أما باقي العبارات التي تضمنها هذا البعد فقد حازت كلها على قيم أكبر من (3.4) وهي تشير إلى تقييم بمستوى مرتفع حسب مقياس ليكارت.

بالاعتماد على النتائج المتحصل عليها على مستوى هذا البعد يمكن أن نستنتج أن إدارة جامعة الشلف في اطار ممارساتها المتنوعة الموجهة لتعزيز الالتزام التنظيمي للعاملين تسعى الى دعم قد نجحت في تصميم السياسات الداعمة لشعور العاملين بالانتماء والولاء للمؤسسة، ومن ثم دفعهم الى الالتزام ببذل مزيد من الجهد لفائدة المؤسسة والعمل من أجل انجاح برامجها ومشاريعها.

- البعد الثالث: مدى تحقيق ادارة الجامعة لبعد الالتزام الاستمراري ضمن ممارساتها الداعمة لتطبيق الالتزام التنظيمي (من العبارة رقم 37 الى العبارة رقم 42): يظهر من خلال الجدول أن المتوسط الحسابي لهذا البعد قد بلغ (3.57) وهو يشير إلى تقيم بمستوى مرتفع حسب المقياس المعتمد في الدراسة، ومن خلال الجدول نلاحظ أن العبارة 39 (بقائي في

الطاقم الاداري للكلية حتى نهاية مساري المهني أمر يسعدني) كان لها أعلى متوسط حسابي حيث بلغ (3.97) وهو يشير إلى تقيم بمستوى مرتفع حسب المقياس المعتمد في الدراسة، أما أقل متوسط حسابي فكان للعبارة رقم 37 (أشعر بالخوف من ترك منصبي، لأنني أعتقد بأن أمور كثيرة في حياتي المهنية بالجامعة ستتأثر)، حيث بلغت قيمته (3.16) وهو يشير الى تقيم بمستوى متوسط حسب تقيم المقياس المعتمد في الدراسة، أما باقي العبارات التي تضمنها هذا البعد فقد حاز أغلبها على قيم أكبر من (3.4) وهي تشير الى تقييم بمستوى مرتفع حسب مقياس ليكارت.

بناءا على النتائج المتحصل عليها على مستوى هذا البعد يمكن أن نستنتج أن إدارة جامعة الشلف تسعى من خلال ممارساتها المتنوعة إلى تطوير الالتزام الاستمراري للعاملين، فإدارة الجامعة تعمل على بناء ولاء والتزام الأفراد تجاه الرؤية الجديدة للمؤسسة والتي تعكس توجهات المؤسسة المستقبلية التي تدخل في إطار تطوير وتحسين أداء الادارات العمومية الجزائرية، وبالتالي فهي تساعدهم بشكل واضح في استيعاب الأهداف والأولويات التي تحرص المؤسسة على تحقيقها، كما تساهم في تنمية الشعور بالمسؤولية وتوجيه نشاطات وسلوكيات أفراد المؤسسة خاصة تلك الأفعال والقرارات المهمة المسموح مزاولتها بحكم الاستقلالية المعطاة لهم في حدود الوظيفة التي يؤدونها.

الجدول رقم (03) : يبين الممارسات الدالة على مدى تحقيق إدارة جامعة الشلف لأبعاد الالتزام التنظيمي

الرقم	العبارة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	ترتيب الأهمية
24	أبذل جهدا أكثر مما هو متوقع مني عادة من أجل مساعدة ادارتي على تحقيق الأهداف.	3.45	0.91	الخامس
25	أنا مستعد للقيام بأي مهام يتطلبها تحسين الدور الذي تلعبه ادارة القسم في الأداء الجامعي.	3.63	0.57	الرابع
26	أشعر بسعادة بالغة لاختياري هذا المجال من المسؤولية الادارية.	3.89	0.61	الأول
27	أشعر بالاعتزاز وأنا اتحدث للآخرين عن الادارة التي أشرف عليها.	3.78	0.46	الثاني
28	يستثير العمل في ادارة القسم قدراتي وطاقاتي العلمية والادارية.	3.40	0.69	السادس

29	أشعر بالفخر كوني أحد أفراد الطاقم الاداري للجامعة.	3.70	0.38	الثالث
30	لدي الرغبة في قضاء ما تبقى من حياتي الوظيفية في رئاسة القسم الذي أعمل فيه.	3.07	0.33	الثامن
31	أشعر بأن الوقت الذي أمضيه في انجاز الواجبات الادارية هو استثمار حقيقي لقدراتي .	3.31	0.48	السابع
البعد 1	المتوسط العام لبعد الالتزام العاطفي	3.53	/	مرتفع
32	اشعر بأن مؤسستي الجامعية تستحق مني الاخلاص والولاء.	3.51	0.31	الخامس
33	أدين كثيرا الى الجامعة التي أعمل بها.	4.19	0.96	الأول
34	أشعر بالتزام تجاه زملائي الأمر الذي يدفعني للبقاء في منصبي.	3.82	0.58	الثاني
35	سأشعر بالذنب إذ أنا غادرت منصبي حاليا.	3.54	0.67	الرابع
36	حتى ولو كان الأمر مفيدا لي، أشعر أنه من الخطأ مغادرة منصبي الاداري حاليا.	3.71	0.45	الثالث
البعد 2	المتوسط العام لبعد الالتزام المعياري	3.75	/	مرتفع
37	أشعر بالخوف من ترك منصبي، لأنني أعتقد بأن أمور كثيرة في حياتي المهنية بالجامعة ستتأثر.	3.16	0.86	السادس
38	أشعر بأن وجودي في ادارة القسم يمثل استثمار وظيفيا بالنسبة لي ضمن مساري المهني.	3.70	0.59	الثاني
39	بقائي في الطاقم الاداري للكلية حتى نهاية مساري المهني أمر يسعدني.	3.97	0.67	الأول
40	بقائي في الوقت الحالي في منصبي الاداري نابع من طموحي المهني.	3.60	0.37	الثالث
41	أنا مهتم جدا بوضع ومستقبل الجامعة التي أعمل فيها.	3.55	0.45	الرابع
42	مناخ العمل في الكلية التي أعمل فيها مريح ومستقر ويشجع على التطور المهني.	3.42	0.29	الخامس
البعد 3	المتوسط العام لبعد الالتزام الاستمراري	3.57	/	مرتفع
	المتوسط العام لأبعاد الالتزام التنظيمي	3.62	/	مرتفع

المصدر: من اعداد الباحث وبالاعتماد على مخرجات برنامج (SPSS)

4- اختبار الفرضيات:

4-1- اختبار الفرضية الأولى: للإجابة على الفرضية الأولى تم استخراج معاملات ارتباط المتغيرات الفرعية المستقلة (المشاركة بالمعلومات، الاستقلالية وحرية التصرف، وبناء فرق العمل الذاتية)، والمتغير التابع الالتزام التنظيمي، هذا ما يوضحه الجدول رقم 04.

جدول رقم 04: علاقات الارتباط بين أبعاد التمكين الاداري ومستوى الالتزام التنظيمي

الالتزام التنظيمي / التمكين الاداري	الالتزام العاطفي	الالتزام المعياري	الالتزام الاستمراري	مؤشر الكلي للالتزام التنظيمي
المشاركة بالمعلومات	0.448	0.509	0.307	0.449
الاستقلالية وحرية التصرف	0.589	0.493	0.356	0.504
بناء فرق العمل الذاتية	0.315	0.381	0.277	0.298
المؤشر الكلي للتمكين الاداري	0.452	0.479	0.319	0.417

المصدر: من اعداد الباحث **دال عند مستوى (0.05)**

- **العلاقة بين اجمالي التمكين والالتزام التنظيمي:** حسب الجدول رقم 04 نلاحظ بان معامل الارتباط بين اجمالي التمكين الاداري والالتزام التنظيمي قد بلغت قيمته (0.417) عند مستوى دلالة (0.05) ، وهو ارتباط موجب ودال معنوي، وهذه النتيجة تدل على أن الالتزام التنظيمي للعاملين يرتبطا طرديا بمستوى التمكين الاداري السائد في جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف.

- **العلاقة بين بعد المشاركة بالمعلومات والالتزام التنظيمي:** على مستوى هذا البعد من أبعاد التمكين الاداري حققت العلاقة ارتباط موجبا بلغت قيمته (0.449) وهو دال معنويا، وحسب بيانات الجدول رقم 04 فان هذا البعد يرتبط بعلاقة طردية وقوية مع الالتزام المعياري والالتزام العاطفي حيث بلغ معامل الارتباط وعلى الترتيب (0.509) و(0.448) عند مستوى دلالة (0.05)، أما مع الالتزام الاستمراري فيرتبط هذا البعد بعلاقة طردية ضعيفة (0.307).

- **العلاقة بين بعد الاستقلالية وحرية التصرف والالتزام التنظيمي:** على مستوى هذا البعد من أبعاد التمكين الاداري حققت العلاقة ارتباط موجبا بلغت قيمته (0.504) وهو دال معنويا، وحسب بيانات الجدول رقم 04 فان هذا البعد يرتبط بعلاقة طردية وقوية مع الالتزام العاطفي والالتزام المعياري حيث بلغ معامل الارتباط وعلى الترتيب (0.569) و(0.493) عند مستوى دلالة (0.05)، أما مع الالتزام الاستمراري فيرتبط هذا البعد بعلاقة طردية ضعيفة بلغت قيمتها (0.356).

- **العلاقة بين بعد بناء فرق العمل الذاتية والالتزام التنظيمي:** على مستوى هذا البعد من أبعاد التمكين الاداري حققت العلاقة ارتباط موجبا بلغت قيمته (0.298) وهو دال معنويا، وحسب بيانات الجدول رقم 04 فان هذا البعد يرتبط بعلاقة طردية ضعيفة مع كل عناصر الالتزام التنظيمي، حيث بلغ معامل الارتباط لكل من الالتزام المعياري والالتزام العاطفي والالتزام الاستمراري وعلى الترتيب القيم التالية (0.381) و(0.315) و(0.277) عند مستوى دلالة (0.05).

بناءا على ما يوفره الجدول رقم 04 من نتائج يمكن الاستدلال على وجود علاقة ارتباطية موجبة بين أبعاد المتغير المستقل التمكين الاداري (المشاركة بالمعلومات، الاستقلالية وحرية التصرف، وبناء فرق العمل الذاتية) مع المتغير التابع الالتزام التنظيمي وبالتالي يمكن رفض الفرضية الصفرية وتبني الفرضية البديلة.

4-2- اختبار الفرضية الثانية: للإجابة على الفرضية الثانية تم استخدام اختبار تحليل الانحدار المتعدد من أجل التعرف على أثر التمكين الاداري وأبعاده الثلاث (المشاركة بالمعلومات، الاستقلالية وحرية التصرف، وبناء فرق العمل الذاتية)، على الالتزام التنظيمي، و هذا ما يوضحه الجدول رقم 05.

جدول رقم 05: تحليل الانحدار الخطي لأثر أبعاد التمكين الاداري على الالتزام التنظيمي

مؤشرات التمكين	R^2 معامل التحديد	قيمة F معنوية الانحدار	معامل الانحدار	قيم T المحسوبة	مستوى الدلالة
المشاركة بالمعلومات	0.251	3.582	0.311	5.154	0.0190
الاستقلالية وحرية التصرف	0.302	4.170	0.363	7.891	0.0212
بناء فرق العمل الذاتية	0.164	2.051	0.242	3.363	0.0309

المصدر: من اعداد الباحث **دال عند مستوى (0.05)**

تشير نتائج الجدول رقم 05 أن قيمة معامل التحديد (R^2) لبعد المشاركة بالمعلومات بلغت (0.251)، وهذا يعني أن ما نسبته (25%) من التغيرات التي تطرأ على المتغير التابع (الالتزام التنظيمي) ترجع الى تأثير المتغير المستقل (المشاركة بالمعلومات) أي أن (25%) من عملية امتلاك المعلومات ومشاركتها بين أعضاء الادارة الإشرافية بجامعة حسيبة بن بوعلي يتحدد من خلال اهتمام الادارة المركزية للجامعة بتعزيز الشعور بالالتزام التنظيمي، وأن (75 %) تمثل متغيرات عشوائية لم تؤخذ بعين الاعتبار في هذه الدراسة، كما بلغت القيم المحسوبة لكل من (F) و(T) وعل الترتيب (3.58) و(5.15) وهما معنويتان عند مستوى الدلالة (0.05)، أما معامل الانحدار فكانت قيمته (0.31) مما يشير الى أن منحنى الانحدار جيد في تفسير العلاقة بين المتغيرين، فضلا عن معنوية معامل الانحدار، ولذا فان النتائج تشير الى وجود علاقة تأثير معنوي بين المشاركة بالمعلومات والالتزام التنظيمي.

كما تشير نتائج الجدول رقم 05 كذلك الى أن قيمة معامل التحديد (R^2) لبعد الاستقلالية وحرية التصرف بلغت (0.302)، وهذا يعني أن ما نسبته (30%) من التغيرات التي تطرأ على المتغير التابع (الالتزام التنظيمي) ترجع الى تأثير المتغير المستقل (الاستقلالية وحرية التصرف) أي أن (30%) من توفير الاستقلالية وحرية التصرف لأعضاء الادارة الإشرافية بجامعة حسيبة بن بوعلي يتحدد من خلال اهتمام الادارة المركزية للجامعة بتعزيز الشعور بالالتزام التنظيمي، وأن (70 %) تمثل متغيرات عشوائية لم تؤخذ بعين الاعتبار في هذه الدراسة، كما بلغت القيم المحسوبة لكل من (F) و(T) وعل الترتيب (4.17) و(7.89) وهما معنويتان عند مستوى الدلالة (0.05)، أما معامل الانحدار فكانت قيمته (0.36) مما يشير الى أن

منحنى الانحدار جيد في تفسير العلاقة بين المتغيرين، فضلا عن معنوية معامل الانحدار، ولذا فان هذه النتائج تشير الى أن هناك علاقة تأثير معنوي بين الاستقلالية وحرية التصرف والالتزام التنظيمي.

وتشير نتائج الجدول رقم 05 كذلك الى أن قيمة معامل التحديد (R^2) لبعد بناء فرق عمل ذاتية بلغت (0.164)، وهذا يعني أن ما نسبته (16%) من التغيرات التي تطرأ على المتغير التابع (الالتزام التنظيمي) ترجع الى تأثير المتغير المستقل (بناء فرق عمل ذاتية) أي أن (16%) من جهود بناء فرق عمل ذاتية بين أعضاء الادارة الإشرافية بجامعة حسيبة بن بوعلي يتحدد من خلال اهتمام الادارة المركزية للجامعة بتعزيز الشعور بالالتزام التنظيمي، وأن (84 %) تمثل متغيرات عشوائية لم تؤخذ بعين الاعتبار في هذه الدراسة، كما بلغت القيم المحسوبة لكل من (F) و(T) وعل الترتيب (2.05) و(3.36) وهما معنويتان عند مستوى الدلالة (0.05)، أما معامل الانحدار فكانت قيمته (0.24) مما يشير الى أن منحنى الانحدار جيد في تفسير العلاقة بين المتغيرين، فضلا عن معنوية معامل الانحدار، ولذا فان هذه النتائج تشير الى أن هناك علاقة تأثير معنوي بين بناء فرق عمل ذاتية والالتزام التنظيمي.

اعتمادا على ما يوفره الجدول رقم 05 من نتائج يمكن الاستدلال على وجود علاقة تأثير معنوي بين أبعاد المتغير المستقل التمكين الاداري (المشاركة بالمعلومات، الاستقلالية وحرية التصرف، وبناء فرق العمل الذاتية) والمتغير التابع الالتزام التنظيمي وبالتالي يمكن رفض الفرضية الصفرية وتبني الفرضية البديلة.

النتائج والتوصيات

أولا: النتائج:

من خلال عملية تحليل بيانات الدراسة واختبار الفرضيات تم التوصل الى الاستنتاجات التالية:

حسب النتائج المتحصل عليها فان المؤسسة محل البحث تتبنى أسلوب التمكين الاداري وبمستوى أعلى من المتوسط، حيث جاءت كل المتوسطات الحسابية لأبعاد التمكين بقيم أكبر من (3)، حيث يبين الجدول رقم 02 أن المتوسط الحسابي العام لهذا المحور قد بلغ (3.68) وهو يشير الى تقيم بمستوى مرتفع حسب المقياس المعتمد في الدراسة، كما أن الانحراف معياري لهذا المحور بلغ قيمة (0.60) بمعنى أن أفراد العينة يوافقون على محتوى مختلف العبارات التي تضمنها هذا المحور، مع ملاحظة أن هذا المحور تضمن العديد من الأبعاد كان بعد **المشاركة بالمعلومات** الأكثر اسهاما في تشكيل هذا المتغير، اذ حصل على وسط حسابي قدره (3.80).

حسب النتائج المتحصل عليها فان اتجاهات أفراد العينة نحو ابعاد الالتزام التنظيمي جاءت بمستوى أعلى من المتوسط، حيث جاءت كل المتوسطات الحسابية لأبعاد الالتزام بقيم اكبر من (3)، حيث يظهر من خلال الجدول أن المتوسط الحسابي لهذا المحور قد بلغ (3.62) وهو يشير الى تقيم بمستوى مرتفع حسب المقياس المعتمد في الدراسة، كما أن قيمة الانحراف المعياري لأغلب العبارات المشكلة لهذا المحور تراوحت ما بين (0.5) و(0.96) ، بمعنى أن معظم أفراد العينة يوافقون على محتوى العبارات التي تضمنها هذا المحور، مع ملاحظة أن هذا المحور تضمن العديد من الأبعاد كان بعد **الالتزام المعياري** الأكثر اسهاما في تشكيل هذا المتغير، اذ حصل على وسط حسابي قدره (3.75).

أكدت نتائج التحليل على وجود علاقة ارتباط معنوية موجبة وقوية بين كل أبعاد التمكين الاداري (المشاركة بالمعلومات، الاستقلالية وحرية التصرف، وبناء فرق العمل الذاتية) ومستوى الالتزام التنظيمي، وهذا يعني أن استمرار الادارة المركزية للجامعة محل الدراسة في مشروع تعزيز التمكين الاداري سيسمح بتنمية التزام العاملين تجاه المؤسسة، وبالتالي تم رفض الفرضية الأولى للدراسة وتبني الفرضية البديلة.

أثبت الدراسة وجود أثر معنوي لأبعاد التمكين الاداري (المشاركة بالمعلومات، الاستقلالية وحرية التصرف، وبناء فرق العمل الذاتية) على مستوى الالتزام التنظيمي، وبالتالي تم رفض الفرضية الثانية للدراسة وتبني الفرضية البديلة.

ثانيا: التوصيات

يتعين على الادارة المركزية لجامعة الشلف التوسع في ممارسة التمكين الاداري، وذلك من خلال ضمان تدفق المعلومات وتوفير المسارات المناسبة لانتقالها الى جميع المستويات، مع العمل على تعزيز مشاركة الأفراد في كل مراحل اتخاذ القرارات واتاحة الفرصة لديهم للتصرف وفق ما يقتضيه الموقف الاداري، الى جانب تمكين الأفراد من بناء فرق عمل ذاتية الادارة تعزز من مشروع العمل الجماعي بالجامعة.

على ادارة الجامعة السهر على نشر ثقافة التمكين الاداري وفوائده بين كل المستويات الادارية، مع تشجيع العاملين بها على ممارسة الأدوار القيادية ضمن مواقعهم المهنية بالشكل الذي يؤدي الى انجاز العمل بالسرعة المطلوبة.

تطالب ادارة الجامعة بتوفير الجو المناسب والمحفز على السلوك الايجابي للعاملين، مع ضرورة دعم روح الانتماء والولاء لديهم بالشكل الذي يقوى من الشعور بالالتزام التنظيمي.

على ادارة الجامعة أن تركز في سياسات ادارة الموارد البشرية على دعم الالتزام التنظيمي للعاملين، سواء في اطار تحقيقها لعمليات التوظيف أو لعمليات التدريب والتنمية أو في اطار نظم المكافأة والتحفيز.

الهوامش

[1] - سيد محمد جاد الرب " جودة الحياة الوظيفية في منظمات الأعمال العصرية " جامعة قناة السويس، السويس، مصر، 2008، ص 57.

2- Foy, N "Empowering People at work " Gower-Publisher Itd, USA, 1994, P37.

3– رامي جمال أندرسون، عادل سالم معايعة " الإدارة بالثقة والتمكين" عالم الكتاب الحديث ، أربد، الأردن، 2008، ص.144

4- ميسوم عبد الله أحمد، أضواء كمال حسين " استراتيجية تمكين العاملين ودورها في تحسين جودة الخدمات الصحية: دراسة أراء عينة من العاملين في مستشفى ابن الأثير التعليمي، نينوى" مجلة تكريت للعلوم الادارية والاقتصادية، جامعة تكريت، المجلد 10، العدد30، العراق، 2013، ص105.

5- زكريا مطلك الدوري، أحمد علي صالح: "إدارة التمكين و اقتصاديات الثقة" دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009، ص 79.

Michel Tremblay et autres "L'engagement Organisationnel Et Les Comportement 6- discrétionnaires " Série Scientifiques, Centre Internationale de Recherche en Analyse des Organisation (CIRANO), Montréal, 2000, P24.

7– الملوك سعد الملوك " دور التمكين في تعزيز الإبداع المنظمي، دراسة لأراء القيادات العلمية في جامعة الموصل" أطروحة دكتوراه فلسفة في علوم إدارة الأعمال، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة الموصل، العراق، 2002، ص 63.

8– مؤيد نعمة الساعدي " مستجدات فكرية في السلوك التنظيمي وادارة الموارد البشرية " مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2011، ص 74.

9- أبو بكر سالم " أثر تمكين العاملين في الولاء التنظيمي" رسالة ماجستير في إدارة الأعمال، جامعة آل البيت، الأردن، 2010، ص 23.

10- Wilkinson. A "Empowerment: Theory & Practice" Personal Review, Vol 27, N 1, 1999, P44.

11– خليدة محمد بلكبير " تحليل مواقف و اتجاهات مسيري المؤسسات الجزائرية اتجاه التمكين كأداة لتحقيق الميزة التنافسية" أطروحة دكتوراه علوم في إدارة الأعمال، قسم علوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير،جامعة الجزائر، 2013، ص 69.

12– مؤيد نعمة الساعدي، مرجع سبق ذكره، ص 78.

13- عبد العزيز الشربيني " أين الادارة العربية من الميزة التنافسية" مجلة أخبار الادارة، المنظمة العربية للتنمية، القاهرة، العدد6، 1996. ص .103

14- مؤيد نعمة الساعدي، مرجع سبق ذكره، ص 83.

15- عبد الرحيم القطان "العلاقة بين الولاء التنظيمي والصفات الشخصية والاداء الوظيفي دراسة مقارنة بين العمالة الأسيوية والعمالة العربية والعمالة الغربية"، المجلة العربية للإدارة مج 11،العدد 2، 1987، ص 6 .

16- John, D 'Leadership style and Organizational Commitment' ASBBS Annual Conference, Las vegas, 2010, p280.

17- حسين موسى العساف " التمكين الوظيفي لدى القيادات الأكاديمية في الجامعات الأردنية العامة وعلاقته بالالتزام التنظيمي والاستقرار الوظيفي الطوعي لدى اعضاء هيئاتها التدريسية " رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة عمان العربية للدراسات العليا، الأردن، 2006، ص 89.

18 -Nezstrom, John w ' Organization Behavior, Human Behavior At Work',Tata Graw- Hill, 2007, p123.

19- صلاح الدين عبد الباقي " مبادئ السلوك التنظيمي" الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2005، ص 139.

20- جيرالد جرينبرج، روبرت بارون " ادرة السلوك في المنظمات" دار المريخ للنشر، السعودية ،2009، ص217.

21- Mowady, R.T, R.M. Steer and L.W. Porter 'The Measurement of Organizational Commitment', Journal of Vocational Behavior, Vol. 14, 1982, pp 247.

22 – Wiener, Yoash ' Commitment in Organizations: A normative View', Academy of Management Review, No. 7,1982, p428.

23 -جيرالد جرينبرج، روبرت بارون مرجع سبق ذكره، ص218.

24- Allen, N. J., & J. P. Meyer 'The measurement andantecedents of affective, continuance and normative commitment to the organization', Journal of Occupational Psychology, No. 63,1990, p18.

25- أحمد سيد كردي " ادارة السلوك التنظيمي " دار ابن حزم، جامعة عين شمس، القاهرة، مصر، 2011، ص54.

استراتيجيات التسويق الدولي و سبل النفاذ للأسواق الخارجية

أ/ حداد نور الهدى *
جامعة البويرة- الجزائر
د/ علي زيان محند وأعمر **
جامعة البويرة- الجزائر

Abstract :
This study addresses the who, what, why, and how of international marketing by giving an overview of the nature of international business .it begins with an examination of how marketing in general is defined and how that definition works for international marketing. The study examines the criteria that determine when a company has successfully transformed itself into a multinational firm, through a number of strategies that are used for helping the firms to enter the international markets, especially choosing the right international marketing mix for each market and beneficiate from it.
Key word: international marketing, export, strategies, marketing, international marketing mix.

مقدمة:

لم يعد التسويق ذلك النشاط الذي يتضمن انسياب السلع و الخدمات، من مراكز الإنتاج إلى مواقع الاستهلاك فحسب، بل أصبح يمثل مختلف الجهود التي تستهدف التعرف على رغبات و احتياجات المستهلكين و ترجمتها إلى منتجات قادرة على إشباع الحاجات من حيث الكم و النوع و المكان و الزمان.

و يعتبر التسويق من أهم العوامل اللازمة لتحقيق موقف تنافسي متميز في بيئة الأعمال محليا أو دوليا, فقد تعدت جهود المؤسسات في التسويق النطاق المحلي لتدخل المجال الدولي و العالمي، وقد ساعد التطور و التقدم في مختلف الأنشطة التجارية و الصناعية و الخدماتية فتح مجالات

* أستاذة مساعد قسم أ ، جامعة البويرة، مايل: doctorat2012@hotmail.fr
** أستاذ محاضر قسم أ، جامعة البويرة مايل : aliziane2002@yahoo.fr

واسعة للنمو أمام المؤسسات المختلفة و أيضا اقتحام العديد من الأسواق التي كانت غير معروفة من قبل ، و هذا بفضل إعطاء أهمية متزايدة لدور التسويق الدولي الذي أصبح يعتبر أحد محددات نجاح المؤسسات في الدخول للأسواق العالمية .

إن نجاح عملية التسويق الدولي مرهون بالتحديد الصحيح و التقييم السليم للفرص التسويقية الدولية ، و الذي يعتمد على فهم وإدراك ما يجري داخل تلك الأسواق ،و هذا لا يتم إلا بإتباع إستراتيجية تسويقية دولية ناجحة تحدد مراكز القوة و الضعف في المؤسسة و الفرص و التهديدات الموجودة في البيئة المحيطة بها. و إتباع سبل مجدية لتقييم و اختيار أفضل الأسواق الدولية.

و بناء على ما سبق ، يمكن طرح السؤال التالي:

ما هي إستراتيجية التسويق الدولي و ما هي سبل تقييم و اختيار الأسواق الدولية؟

و لمعالجة هذا البحث تم تقسيم دراسته إلى النقاط التالية:

المحور الأول: خصص كمدخل للتسويق الدولي من حيث مفهوم التسويق بشكل عام و التسويق الدولي و مراحل تطوره التاريخي واهم أهدافه و مبادئه و توضيح أوجه الاختلاف بين التسويق المحلي و الدولي.

المحور الثاني: تطرقنا من خلاله إلى تعريف الإستراتيجية و بينا المقصود بإستراتيجية التسويق الدولي, و ما هي القرارات التي ترتبط بها عملية بناء إستراتيجية التسويق الدولي و العوامل المؤثرة في اختيار الإستراتيجية التسويقية الدولية .

المحور الثالث: تناولنا فيه الأسباب التي تدفع المؤسسة إلى التوجه نحو الأسواق الدولية. و معايير الدخول إلى الأسواق الدولية و عرضنا فيه المقصود بتقييم و اختيار الأسواق الدولية و إستراتيجية المزيج التسويقي.

ثم الخاتمة حاولنا من خلالها إبراز أهم نتائج الدراسة مع تقديم بعض الاقتراحات و التوصيات.

المحور الأول: مدخل للتسويق الدولي

1. مفهوم التسويق الدولي وتطوره التاريخي:

لم توزع الثروات و الموارد الطبيعية بين بقاع العالم بشكل متساوي لذلك فقد كانت المجتمعات تستهلك ما تنتج ،راضية بما توفره لهم عوامل الطبيعة من إنتاج و ما يبذلونه من جهود لاستغلالها بهدف إشباع ما يمكن إشباعه من حاجاتهم و رغباتهم البسيطة و المحدودة.مع

تقدم الحضارات و تطورها برزت حاجات جديدة لديهم إلى سلع و خدمات لم يعودوا قادرين على توفيرها لأنفسهم و لمجتمعاتهم المتطورة مما اضطرهم للنظر إلى ما حولهم من مجتمعات و نشاطات مختلفة عن تلك التي يمارسونها و إلى سلع و خدمات غير متوفرة لديهم و تختلف عن ما اعتادوا استهلاكه و استخدامه من هذا المنطلق برز مفهوم التبادل بين الشعوب حيث وجب عليهم إنتاج ما يزيد عن حاجتهم ،من أجل أن يبادلوه بسلع المجتمعات الأخرى و عرف هذا بمفهوم "المقايضة" .

خلال العصور الوسطى تطور التبادل التجاري بين الشرق و الغرب و ساهمت الأرباح المتحققة من هذا التبادل و تطور حجمه في تطوير و نشوء موانئ البحر المتوسط فازدهر تبادل التوابل و الرز و القطن و الحرير من الشرق بمبادلتها بالخشب و الملابس و السلاح من أوروبا .و لقد أوجدت التجارة الدولية ارتباطات بين الأسواق و التكنولوجيا كما وفرت بدائل و فرص هائلة و تأثيرات في مستويات المعيشة كما أثرت على راسمي السياسات المحلية و تحديات لكل المؤسسات و الأفراد مما أدى إلى أن الكثير من تلك المؤسسات وجدت ضرورة أن تكون طرفا مشاركا في التسويق الدولي رغم تقديرها لما تواجهه من منافسة ليس في أسواقها المحلية فقط بل و في الأسواق الدولية أيضا.

تعتمد دراسة التسويق الدولي على تعريف ماهية التسويق و الأنشطة التي يتألف منها و يمكن تعريف التسويق على النحو التالي:

عرفت جمعية التسويق الأمريكية " التسويق" على أنه: " أوجه نشاط الأعمال التي توجه انسياب السلع و الخدمات من المنتج إلى المستهلك".[1]

كما عرفه "فليب كوتلر" بأنه: " عبارة عن نشاط بشري يهدف إلى إشباع الحاجات و الرغبات من خلال عمليات التبادل. و إذا تمعنا في هذا التعريف نجد أن نقطة البداية في التسويق هي وجود الحاجات و الرغبات البشرية. [2]

و يتعلق التسويق الدولي بالتخطيط و إجراء الصفقات خارج حدود الدولة لتحقيق أهداف الأفراد و المنظمات.

و قد عرفت جمعية التسويق الأمريكية "التسويق الدولي" بأنه:" عملية دولية لتخطيط و تسعير و ترويج و توزيع السلع و الخدمات لخلق التبادل الذي يحقق أهداف المنظمات و الأفراد". [3]

نلاحظ أن هذا التعريف قام بتوضيح مختلف أنشطة التسويق الدولي و بين كذلك أن أهداف التسويق الدولي لا تقتصر على المؤسسة فقط و إنما على الأفراد و المؤسسات.

و في تعريف أخر للتسويق الدولي جاء بأنه:" اكتشاف حاجات المستهلك و إشباعها على المستوى الدولي بمستوى أفضل من المنافسين المحليين و الدوليين و تنسيق الجهود و النشاطات التسويقية في ظل قيود أو متغيرات البيئة الدولية". (4)

و هناك تعريف أخر و هو "أنه يشمل الأنشطة الخاصة بتحديد احتياجات المستهلكين في أكثر من سوق وطنية واحدة ثم العمل على إشباع تلك الاحتياجات بإنتاج وتوزيع السلع، الخدمات التي تتلاءم معها" يلاحظ من هذا التعريف أنه هناك تشابها كبيراً بين تعريف التسويق الدولي وتعريف التسويق المحلي فالفارق الوحيد أن الأنشطة في التسويق الدولي تمارس في أكثر من دولة واحدة(5) .

كما نختم بذكر التعريف الأكثر شيوعاً وتداولاً لدى الطلبة والأساتذة والمختصين فيرى Philipe Kotler بأن: "التسويق الدولي لا يعدو كونه عبارة عن نشاط ديناميكي مبتكر للبحث عن المستهلك الموجود في سوق تتميز بالتفاوت والتعقيد والوصول إلى هذا المستهلك وإشباع رغباته". (6)

و على هذا الأساس فان التسويق الدولي يتضمن الأخذ بعين الاعتبار القيام بالأنشطة التالية: (7)

1- دراسة الأسواق الدولية الحالية و المتوقعة.
2- تخطيط و تطوير المنتجات المرغوبة و المطلوبة في الأسواق الخارجية (المستهلك – المستخدم).
3- توزيع السلع و الخدمات من خلال قنوات التوزيع الدولية الملائمة.
4- الترويج عن المنتجات.
5- تحديد طرق التسعير المختلفة التي تعكس القيمة و المنفعة التي تحققها السلعة للمستهلكين و تحقق عائد من الأرباح للمؤسسة.
6- تقديم الخدمات (فنية و غير فنية) بعد أو قبل الشراء لإرضاء العملاء.

2. مراحل التطور العالمي للتسويق الدولي:

يمكن تقسيم تطور تاريخ التسويق الدولي من حيث الفترات الزمنية و أحداث خاصة إلى ثلاثة مراحل أساسية (8)

أ- **التسويق التصديري (1900-1973)**: كان التسويق الدولي في بدايته عبارة عن مجهودات تصديرية تقوم بها المؤسسة التابعة للدول الكبرى , حيث توجه منتجاتها نحو الخارج و الذي كانت معظم الدول خاضعة للمستعمر و كانت هذه الشركات تسوق معظم منتجاتها

للدول التابعة لدولتها الأم و عندما نالت الكثير منها استقلالها بعد نهاية الحرب العالمية الثانية بقيت هناك تبعية تصديرية لهذه الدول الغربية و لم يكن هناك تسارع تكنولوجي بدرجة عالية كما هو في الوقت الحالي.

ب- **التسويق الدولي بوضعية تنافسي (1974-1990)**: أهم ما ميز هذه المرحلة هو أزمة البترول و انعكاساتها على الاقتصاد العالمي حيث أدى ذالك إلى ظهور نوع من الارتباط العالمي بين مختلف الاقتصاديات و أيضا التطور الهائل لوسائل الاتصالات و النقل و النمو الكبير للشركات المتعددة الجنسيات في مختلف مناطق العالم و زيادة الارتباطات الإقليمية .هذا كله ساهم في زيادة الميل و التوجه نحو التسويق الدولي و توسع نشاط المؤسسة عالميا و القدرات الإنتاجية الكبيرة التي ميزت الآلات الحديثة و أصبح يسيطر على تفكير الإدارات العليا للمؤسسات و استراتيجياتها التوسعية.

ت- **العولمة (1990 إلى يومنا هذا)** : اخذ العالم منذ بداية التسعينات من القرن الماضي منحى مغايرا لكل العقود السابقة, فقد تحول العالم بحق إلى كتلة واحدة تسير نحو مصير واحد في عالم الاقتصاد و زاد ذالك تركيزا على ظهور المنظمة العالمية للتجارة و انضمام اغلب الدول فيها و قبولها لكل القرارات و الاتفاقيات التي تحرر التجارة العالمية من أي قيود تعرقلها و من أهم هذه القيود : إزالة الحواجز الجمركية, منح تسهيلات للمصدرين و غيرها من القوانين التي تسهل عملية التبادل الدولي

3. مبادئ التسويق الدولي و أهدافه: يقوم التسويق الدولي على عدة مبادئ تتمثل فيما يلي: (9)

· **التخصص و تقسيم العمل**: من الأفضل لكل دولة أو مجموعة دول أن تتخصص في إنتاج سلع معينة تمتلك فيها ما يميزها عن غيرها من المنتجين و تستورد سلعا ليس لديها ميزة في إنتاجها.

· **الفائض في الإنتاج المحلي**:أن يصدر فائض الإنتاج عن السوق المحلية إلا في حالة الحاجة إلى معادلة الميزان التجاري و الحصول على العملات الصعبة الأجنبية قبل اكتفاء السوق الوطنية أو لتشغيل طاقات إنتاج وطنية معطلة أو للحصول على موطئ قدم في السوق الأجنبية.

· **توازن ميزان المدفوعات من الناحية المحاسبية على الأقل**: و ذلك بأن يكون قيم ما يخرج من الدولة مساويا لما يدخل إليها في سنة على الأقل.

· **قدرة المشتري على التسديد** : أي قدرة المشتري على تسديد ثمن السلع و الخدمات المستوردة بالعملة المحلية لبلده .

· **حتمية الترويج**: على المؤسسة أن لا تبيع السلعة نفسها في السوق مهما كانت رخيصة أو مرتفعة الثمن, بل تحتاج إلى جهود ترويجية تعرف المستهلكين بوجودها و باستعمالاتها و قدرتها على إشباع حاجات مستهلكيها.

و من الممكن استخلاص بعض أهداف التسويق الدولي مما سبق و التي تتمثل في: (10)

· اكتشاف و تحديد حاجات المستهلك الدولي و يتم ذالك من خلال بحوث التسويق الدولي.

· تحقيق ميزة تنافسية لمواجهة المنافسة المحلية و الأجنبية من خلال رصد و متابعة تحركات المنافسين و مرونة الاستجابة للتطورات الحاصلة.

· تنسيق الجهود و النشاطات الدولية

· فهم و إدراك القيود البيئية و تحقيق التأقلم و التكيف معها.

من خلال تطرقنا لمفهوم التسويق المحلي و الدولي نلاحظ انه لا توجد اختلافات كثيرة بينهما ، ماعدا أن نطاق العمل في التسويق الدولي يتعدى الحدود الوطنية المحلية للعمل في عدة دول و بيئات مختلفة و أيضا قدرة المؤسسات على التكيف و المرونة مع الأسواق الدولية بسبب اختلاف البيئات التسويقية كي تحقق المؤسسة الأهداف المرجوة منه.

و يعتبر التسويق الدولي أكثر صعوبة من التسويق المحلي و ذالك لمجموعة من الأسباب التالية: (11)

- يفرض على المؤسسة القيام بتحليل دقيق للبيئة الدولية بهدف التكيف معها.
- يتطلب مهارات تسويقية كبيرة و القيام بعمليات التخطيط و الرقابة.
- يحتاج إلى مغامرة و مجازفة كبيرة من حيث الاستثمار و دخول الأسواق و تطوير منتجات جديدة للأسواق الدولية.
- مواجهة عوائق كثيرة في الأسواق الأجنبية و لاسيما في تحصيل الديون و طرق الدفع و تحويل العملات و اثر تغير سعر الصرف.

المحور الثاني: ماهية الإستراتيجية التسويقية الدولية

1. مفهوم الإستراتيجية التسويقية الدولية : تعمل المؤسسات بشكل عام في بيئة متحركة و ديناميكية و هذا جعلها تركز على ضرورة اعتماد إستراتيجية تسويقية دولية تتميز بالوضوح من اجل مساعدتها في توجيه مسار عملها مستقبلا و هذا يتم برسم و صياغة إستراتيجية تبدأ من عملية التخطيط حتى تصل إلى عملية تنفيذها و تحصيل نتائجها مستقبلا.

وقبل أن نتطرق إلى تعريف الإستراتيجية التسويقية الدولية نعرج على مفهوم الإستراتيجية التسويقية.

و تعرف بأنها :" كافة الإجراءات الهادفة إلى وضع أهداف ممكنة التنفيذ وفق أولويات مقررة , و على ضوء الموارد البشرية و الإمكانات المالية المتاحة في إطار بيئة تمتاز عواملها بالتغيير و عدم الاستقرار". (12)

أما بالنسبة للإستراتيجية التسويقية الدولية تعرف على أنها "كافة الإجراءات و التوجيهات التي تساعد المؤسسة على الوصول إلى أهدافها في إطار بيئة دولية من خلال التوفيق بين مواردها و الفرص السانحة لها على الساحة الدولية و ذالك على المدى الطويل".(13)

و تعرف أيضا على أنها "خطة طويلة الأجل تعكس رؤية المؤسسة لما يجب أن تكون عليه في المستقبل في إطار علاقتها بالسوق الدولي وبيئته بمتغيراتها المختلفة من ناحية ومواردها المختلفة من ناحية أخرى" (14)

و من المهم أن ننوه أنه لا توجد عملية تخطيط عام يصلح للتطبيق على مستوى كل المؤسسات التي تتماشى و جميع الأحوال و الظروف وذالك لأنه غالبا ما نجد تباين بين المؤسسات في الحجم و مستويات النشاط و الفلسفة الإدارية التي تتبعها المؤسسة و من هنا نرى أن التخطيط الاستراتيجي يختلف باختلاف المؤسسة و العوامل البيئية التي تعمل فيها و الفرص التسويقية التي تتاح لها.

2. إستراتيجية التوجه السوقي الدولي:

في هذه المرحلة و بعد اتخاذ قرار التوجه الدولي يتم تحديد عدد و أنواع الأسواق الأجنبية المحتمل دخولها, و للتأكيد على فاعلية إستراتيجية التسويق الدولية, فان عملية الاختيار و التوجه السوقي تشمل على ثلاثة أعمال لمديري التسويق هي:

- اختيار الأسواق و تتطلب مقاييس شاملة عند التخطيط الاستراتيجي.
- عدم تركيز السوق الدولي على سلع متفرقة و أسواقها الدولية.
- السوق الدولي يلعب دورا مهما في عملية التخطيط الإستراتيجي لان أدوات التخطيط تعتمد على مفاهيم التسويق (الحصة السوقية, تحديد السوق, دورة حياة السلعة).

3. إستراتيجية تقييم و اختيار الأسواق الدولية:

يرتبط بناء إستراتيجية التسويق الدولية بنوعين من القرارات، الاختيار والتوجه. حيث تعرف عملية الاختيار:"بأنها عملية لتقييم الفرص التسويقية التي تنتهي باختيار الأسواق الأكثر جاذبية

حسب إمكانيات وقدرات الشركة على استغلالها". حيث تتطلب هذه العملية تقييم مدى ملائمة احتياجات السوق المتوقعة وقدرات الشركة على تلبية هذه الاحتياجات.

أما قرار التوجه و نقصد به "قرار التوجه إلى السوق الدولية, و الإستراتيجية التي تبحث عنها المؤسسة لتحديد مكانتها في السوق الخارجية, البناء, البقاء أم الهدم". (15)

ü **إجراءات تقييم السوق الدولية**: يتبين أنّ تقييم الفرصة التسويقية يكون من خلال الإجابة على الأسئلة التالية: ما هو حجم السوق الكلي؟, من هم المستهلكون؟, ما هي قدراتهم الشرائية؟, ما هي دوافع الشراء؟و ما هي العوامل المؤثرة على تسويق المنتجات في السوق؟ .(16)

عملية تقييم السوق تتم عن طريق تقسيم الأسواق إلى قطاعات متجانسة بحيث ينظر إلى كل قطاع على انه هدف تسويقي يجب تحقيقه عن طريق المزيج التسويقي المناسب, و خطوات الوصول إلى القطاعات السوقية هي تحديد حاجات المستهلكين المستهدفين ثم تصميم برامج تسويقية مناسبة لكل هذه الحاجات.

و يمكن تقسيم السوق على أساس مجموعة من العوامل المختلفة منها: المناطق الجغرافية, العوامل الديموغرافية, الجنس, الطبقة الاجتماعية أو على أساس العوامل النفسية و أسلوب الحياة.(17)

و لضمان نجاح إستراتيجية تقسيم السوق لابد من توفر الشروط التالية: (18)

أ- **إمكانية القياس**:و يقصد بها درجة تشخيص أجزاء السوق و قياس حجمه و القدرة الشرائية فيه مع الأخذ بعين الاعتبار الأجزاء صعبة القياس كمستوى جودة السلعة التي يفضلها المستهلكون.

ب- **إمكانية الوصول إلى القطاعات**: و تعني درجة إمكانية المسوق الوصول إلى المستهلكين في كل قطاع و الاستجابة لمطالبهم بغض النظر عن معوقات اللغة وغيرها.

ت- **إمكانية تحقيق الربح**: و هي الدرجة التي تصبح فيها أجزاء السوق كبيرة و/أو مربحة لدرجة أنها تستحق اعتبارها منفصلة لأغراض الأنشطة التسويقية.

ث- **إمكانية التنفيذ**: و هي الدرجة التي يمكن من خلالها تصميم برامج تسويقية فعالة لاجتذاب و خدمة القطاعات السوقية.

ü **إجراءات اختيار السوق الدولية**: يتم الاختيار من خلال الاعتماد على أحد الأسلوبين المتميزين: (19)

× **طريقة التمدد**: تبدأ هذه الطريقة باختيار نقطة البداية إما من السوق المحلية أو من صميم السوق الدولية الحالية, حيث يعتمد في ذالك على مدى التشابه بين السوق الوطنية و الدولية و ذلك تمتد أعمال المسوق إلى السوق الدولية بحد أدنى من التعديلات على السلعة و

باقي الوظائف الإدارية. و يتم اختيار الأسواق الأقرب" أسواق الجيران" حيث تتشابه بشكل كبير.

× **طريقة التقلص**: يبدأ الاختيار الأفضل للسوق من المجموع الكلي لعدد الأسواق الوطنية و التي تقسم إلى مجموعات إقليمية على أسس سياسية, اقتصادية, لغوية. حيث يتم غربلة الأسواق و استبعاد و حذف الأسواق غير الواعدة و التحري عن الأسواق الواعدة.

و هناك أربعة بدائل(سياسات) تساعد متخذ قرار التسويق الدولي في اختيار الأسواق المهمة: (20)

v **سياسية التركيز في أسواق متشابهة**: تحاول المؤسسة التركيز على عدد قليل من الأسواق المتشابهة، و هي إستراتيجية مثالية للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي ليس لديها خبرة و للمؤسسات التي لديها منتجات تحتاج للاتصال بالزبائن و مراقبة البيع في السوق.

v **سياسة التركيز في أسواق مختلفة (غير متشابهة)**: تختار المؤسسة عدد قليل من الأسواق غير المتشابهة, و هذا يساعد على مراقبة هذه الأسواق و تستخدم في حال عدد الأسواق لا تتجاوز قدرة المؤسسة على تزويدها بكفاءة.

v **سياسة تعددية الأسواق المتشابهة**: تصدر المؤسسة لعدد كبير من الأسواق المتشابهة, و تستخدم في حالة إنتاج الشركة لسلعة نمطية.

v **سياسة البيع في عدد من الأسواق المختلفة**: لا تكون هذه الإستراتيجية مجدية إلا للمؤسسات الضخمة التي تصدر بكميات كبيرة لمنتجات مختلفة, و تعتبر مكلفة حيث يجب وضع خطة لكل سوق و يصعب مراقبة هذه الأسواق.

المحور الثالث: دوافع التوجه إلى الأسواق الدولية:

يتميز هذا العالم الجديد بالتحولات و الاكتشافات الهائلة و سهولة و سرعة الاتصال و نقل التكنولوجيا، حيث يتسم بتوفر العديد من الفرص و يفرض الكثير من المخاطر,حيث أصبح التوجه إلى الأسواق الدولية و التسويق الدولي حاجة ماسة للعديد من المؤسسات و شرطا أساسيا لتطورها حيث يعتبر منفذ جيد للهروب من ضيق السوق المحلية و يوفر فرص مناسبة لتصريف فوائض الإنتاج حيث لوحظ في السنوات القليلة الماضية أن المؤسسات شهدت انفتاحا دوليا ملموسا حيث ذكر فيليب كوتلر عدة أسباب لهذا الانفتاح نذكر منها:

ü عولمة الاقتصاد و تطور التبادل التجاري بين دول العالم (خاصة التكتلات الاقتصادية العالمية).

- التطور التكنولوجي السريع و سهولة نقل التكنولوجيا إلى مختلف دول العالم إضافة إلى سهولة و سرعة الاتصال بين الدول.
- ظهور أشكال جديدة لدخول الأسواق الأجنبية (امتيازات, تراخيص, مشاريع مشتركة...) و ظهور الدول الصناعية.
- زيادة حدة المنافسة في مختلف الأسواق و هروب رؤوس الأموال إلى الدول الأخرى.
- المساعدات المادية و المعنوية الحكومية للمصدرين لزيادة قدرتهم التنافسية. (21)

1. قرارات الدخول إلى الأسواق الدولية:

تضمن الأسواق الخارجية العديد من الفرص التي تجذب المؤسسات الأجنبية و تجبرها على الدخول إليها, مع الأخذ بعين الاعتبار طبيعة هذه الأسواق الخارجية من حيث الفرص التسويقية المتاحة و أهم الخيارات الإستراتيجية التي تحدد طرق الدخول و معرفة مستوى هذه الأسواق و طبيعة القرارات المساعدة للدخول و مبررات الدخول و أهم البدائل المتاحة لاختيار هذه الأسواق مع الاهتمام بمسألة المستويات المختلفة بين الأسواق الدولية لان ذالك يؤثر بشكل عام على نوعية المنتج الذي سنقوم بتسويقه من جهة الأسعار و الخدمات.

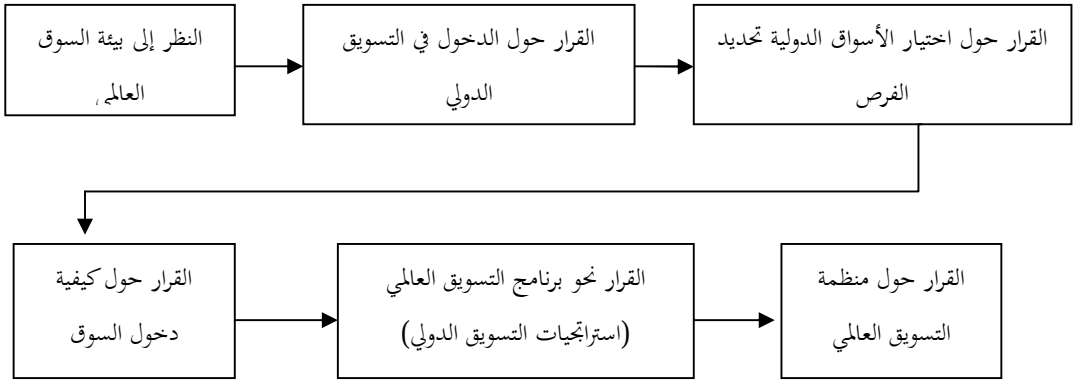
لكن قرار الدخول إلى الأسواق يتحكم فيه ضرورة التفكير في خمسة أمور إستراتيجية مهمة تحدد موقف الشركة من قرار التسويق الدولي قبل الدخول إلى الأسواق الدولية: (22)

- **تحديد مدى موقف الإدارة من التسويق الدولي**: يجب تحديد مدى رغبة المؤسسة في الدخول إلى الأسواق الخارجية و مدى رغبتها في خدمة هذه الأسواق و تحديد الاستراتيجيات اللازمة للتوسع فيها.
- **تحديد إستراتيجية الدخول إلى الأسواق الدولية**: يجب تحديد أفضل الطرق و انسبها للدخول إلى تلك الأسواق, عن طريق التصدير, الاستثمار, الترخيص أو المشروعات المشتركة.
- **تحديد المزيج التسويقي**:على المؤسسة أن تقوم بالتخطيط السليم لتحقيق المزيج التسويقي المناسب لبيئة السوق المستهدف مع مراعاة الاختلافات الثقافية و السياسية و الاقتصادية و التنافسية.
- **تحديد نوع السلع و الخدمات**: على المؤسسة أن تحدد نوعية السلع و الخدمات التي ترغب المنافسة بها في الأسواق الخارجية, حيث عليها أن تحدد هل ستقوم بتسويق المنتجات الحالية أم تقوم بتطويرها و إعدادها للبيع في الخارج أم تقوم بابتكار منتجات و خدمات خاصة بالأسواق الخارجية.

ü **تقييم حجم الفرص و التحديات**: يجب على المؤسسات أن تحدد حجم الفرص المتاحة للسلع و الخدمات في الأسواق الخارجية و مدى قدرتها على مواجهة التحديات المتوفرة في بيئة الأسواق الخارجية و إمكانية السيطرة عليها أو الحد من تأثيرها مثل القوة التفاوضية للمشترين, توفر البدائل للمنتجات في الأسواق الدولية.

و يشير (Kotler and Armostrog) إلى أن أية مؤسسة ترغب في التوجه نحو الأسواق الدولية يجب عليها أن تواجه ستة قرارات في التسويق الدولي و الموضحة في الشكل رقم (1):

شكل رقم (1):القرارات الرئيسية في التسويق الدولي



المصدر:محمود جاسم الصميدعي ،استراتيجيات التسويق –مدخل كمي و تحليلي-, دار الحامد للنشر و التوزيع, عمان الأردن ،2006،ص 280.

2. **المتغيرات المؤثرة في قرارات التسويق الدولي**:يعتبر قرار الدخول إلى الأسواق الدولية من اخطر القرارات التي على الشركة اتخاذها حيث يؤثر فيه مجموعة من المتغيرات, و من هنا فإن المؤسسة مطالبة بدراسة هذا السوق من كل الجوانب خصوصًا هذه المتغيرات بغية التفاعل معها والدخول بقوة لهذه السوق، والتفاعل مع هذه المتغيرات يكون حسب طبيعة وحجم المؤسسة .ويمكن هنا التمييز بين نوعين من المؤسسات: (23)

ü **المؤسسات المتفاعلة :**تتمثل في تلك المؤسسات التي تتفاعل مع البيئة والتي تغير من سياستها واستراتيجياتها وقراراتها وفقًا لتغيرات البيئة.

ü **المؤسسات الفاعلة :**تتمثل في تلك المؤسسات التي تسعى إلى تهيئة وتسخير البيئة بما يخدم مصالحها ويحقق أهدافها.

و يمكن تقسيم هذه المتغيرات إلى: (24)

× متغيرات داخلية خاصة بالمؤسسة المسوقة حيث انه يمكن التحكم في هذه المتغيرات و التأثير فيها و تتمثل في: التخطيط للسلعة التي تسوقها, تسعيرها, الترويج لها و توزيعها.

× متغيرات محلية /وطنية لا يمكن السيطرة عليها أو التأثير فيها و تشمل: المنافسة في السوق, العوامل السياسية, المناخ الاقتصادي, العوامل الثقافية, وفرة أو ندرة الموارد الطبيعية في البلد

× متغيرات خارجية / أجنبية لا يمكن السيطرة عليها أو التأثير فيها بل يجب التكيف لما تتطلبه تلك العوامل و تشمل: الظروف السياسية و سياسة الحكومة, المناخ الاقتصادي السائد, المنافسة من حيث هيكلها و أساليبها المستوى التكنولوجي, قنوات التوزيع,الاعتبارات الجغرافية و البيئية, البيئة الديموغرافية, الثقافة و العادات و التقاليد, التشريعات القانونية و غيرها.

3. العلاقة بين التجارة الدولية و التسويق الدولي:

يعتبر التسويق الدولي جزءاً أساسياً من إدارة الأعمال الدولية International Business والتي تعرف بأنها تلك الأنشطة الإدارية عبر الحدود الدولية. وإدارة الأعمال الدولية تضم جميع المجالات المتعلقة بالأنشطة المختلفة مثل المالية الدولية والقانون الدولي والاقتصاد الدولي والتسويق الدولي. وهذا يعني أن التسويق الدولي مرتبط بمختلف المفاهيم الإدارية والنظريات السائدة في هذا الإطار كنظرية التجارة الحرة والتجارة الدولية والتجارة الإلكترونية والتي لها علاقة مباشرة بمفهوم التسويق الدولي وأنشطته المختلفة السائدة في الأسواق. كما أن التسويق الدولي يرتبط بنشاط الاستيراد والتصدير بحكم أنه يقوم على إنجاز الأنشطة بين بلدين المصدر والمستورد في الوقت الذي قد لا يرتبط البلد بالآخر. (25)

إن المتتبع لحقيقة العلاقة الأساسية بين نظريات التجارة الدولية والتسويق يمكن له وبكل سهولة تصوير العلاقة في مدى إنتاج واستخدام الموارد الاقتصادية بما يتطابق وحاجات ورغبات الإنسان ، حيث يمكن أن نحلل أسباب قيام التجارة الدولية من خلال عاملين هامين هما: حاجات ورغبات المستهلك ، وإنتاج سلع و خدمات مطابقة لهذه الحاجات و الرغبات مع الاعتراف بأن هناك عوامل أخرى تؤثر بالتخصص الدولي وهيكله، فإن هذين العاملين لهما اثر كبير في تحديد العلاقات الاقتصادية الدولية, فتعدد واختلاف الحاجات والرغبات الإنسانية بين الدول تعتبر أساسية لتفسير أسباب قيام التجارة الدولية ومحورا هاما من محاورها. فمثلا تغير الأذواق يغير أنماط الاستهلاك و بالتالي تغيير اتجاهات التجارة الدولية و كذلك الأمر بالنسبة لتغير فنون الإنتاج (المتعلقة بعملية إنتاج السلع المطابقة للحاجات والرغبات) وانتشاره بين الدول يؤدي إلى تغيير نمط التجارة الدولية. فكل دولة تسعى إلى إشباع حاجات ورغبات أفرادها المتعددة والمختلفة ويكون

ذلك ممكنا بصورة مباشرة من خلال إنتاج هذه الحاجات والرغبات محليا أو بصورة غير مباشرة من خلال استيرادها من الخارج .وعليه فإن قدرة الدولة على إشباع حاجات ورغبات الأجانب في الدول الأخرى هي المحرك والسبب خلف تصدير المنتجات إلى الخارج، إذًا الطلب الأجنبي على السلع والخدمات هو الذي يجعل الدولة تتخصص في إنتاج هذه السلع والخدمات من اجل تصديرها. (26)

و تنشأ أهمية التجارة الدولية من حاجة دول العالم إلى الحصول على سلع وخدمات من الدول الأخرى ويرجع ذلك إلى: (27)

- **ü** عدم قدرة أي دولة في العالم مهما بلغت قوتها الاقتصادية أن تقوم بإنتاج كل السلع والخدمات التي تحتاجها محليا بسبب عدم توافر الموارد الأولية أو عدم توافر الظروف الطبيعية والجغرافية التي تحتاجها و الملائمة لإنتاج هذه السلع محليا؛
- **ü** اختلاف تكاليف إنتاج نفس السلعة بين دول العالم، حيث تستطيع دولة إنتاج سلعة معينة داخليا لكن بتكاليف مرتفعة نسبيا بالمقارنة بالدول الأخرى، لذا يكون من الأفضل لها عدم إنتاجها محليا واستيرادها من الخارج.

4. الأسباب التي تدفع المؤسسة إلى التوجه نحو الأسواق الدولية:

في ما سبق كانت المؤسسات تفضل العمل في الأسواق المحلية خاصة إذا كانت تتميز بسعة حجمها الذي يساعد على استيعاب حجم إنتاج المؤسسات العاملة فيه, حيث تمتنع المؤسسات عن العمل في الأسواق الخارجية خوفا من مواجهة التغيرات الحاصلة في تلك الأسواق منها تغيرات في البيئة السياسية و الاقتصادية و حتى الاجتماعية و التي تؤثر سلبا على مجرى العمل فيها حيث تتحمل المؤسسة تكاليف إضافية من اجل تطوير و تعديل و حتى إنتاج منتجات تتماشى مع أذواق زبائنها في الأسواق الدولية.

لكن في الوقت الحاضر و مع ظهور مصطلح العولمة ،فان المؤسسات أصبحت تعمل جاهدة من اجل الدخول إلى الأسواق الخارجية و بطرق مختلفة. حيث هناك مجموعة من العوامل التي تدعو المؤسسات إلى الدخول للأسواق الخارجية منها: (28)

- **ü** الحصول على أرباح أكثر من خلال توسيع مساحة عملها التسويقي.
- **ü** مواجهة المنافسين الخارجيين الذين يدخلون بمنتجات أفضل و أسعار اقل, و ذالك بمقابلة الهجوم على هذه الشركات في أسواقها الأم و نقل المنافسة إلى خارج الأسواق المحلية.
- **ü** تقليص مدة المخاطرة من جراء الاعتماد على التعامل مع سوق وطنية واحدة و حصر خياراتها الإستراتيجية في مجال محدد واحد.

- الاستجابة إلى رغبات و حاجات المستهلكين في الأسواق الخارجية و بخاصة إذا ما كانوا من ذات موطن المؤسسة و يمثل تعاملهم معها بمثابة ولاء للوطن.

بالإضافة إلى الأسباب السابقة, نذكر أهم الأسباب التي تدفع المؤسسة إلى الاتجاه للأسواق الخارجية و تدويل أنشطتها: (29)

- البحث عن المواد الخام اللازمة للصناعات, مثل شركات البترول.
- البحث عن الأمان و الاستقرار السياسي.
- البحث عن أيدي عاملة رخيصة, مثل منطقة جنوب شرق أسيا.
- البحث عن التكنولوجيا المتطورة و المعرفة الفنية و الإدارية.
- مبادرات مشجعة من الدول المضيفة, فقد أعطت الدول النامية العديد من الامتيازات و الحوافز للمؤسسات الدولية.
- وجود رأس مال معطل أو فائض بشري / مادي تريد المنظمة تشغيله.
- اختبار منتجات جديدة و القيام بتجارب معملية أو ميدانية في الأسواق الخارجية.
- الاستفادة من فروق و تباينات في ظروف العمل و الإنتاج بين الدول مثل: أسعار الصرف, الضرائب و الأجور.

5. أبعاد الدخول إلى الأسواق الدولية:

عندما تقرر الشركة أن تسوق دوليا , فان درجة التزامها بالعمل في الأسواق الدولية ستتفاوت حسب شكل الدخول لهذه الأسواق و من أهم هذه الأشكال: (30)

- **التصدير**: يعد من ابسط أشكال الدخول إلى الأسواق الدولية مقارنة مع باقي الأشكال لأنه يتضمن اقل نسبة من المخاطر و حسب نشاط المؤسسة يكون التصدير إما نشاط سلبي أو ايجابي. فالنشاط السلبي يقصد به الدخول إلى الأسواق الدولية دون تخطيط أو خبرة و يكون السبب في ذالك رغبة المؤسسة في تصريف الفائض أي أنها تعتبر الأسواق الخارجية كوسيلة للتخلص من فائض إنتاجها حيث يمارس نشاط التسويق الدولي في المناسبات فقط. و أما النشاط الايجابي للتصدير فنقصد به أن المؤسسة تبحث عن فرص تسويقية خارج حدود الدولة حيث تعمل على تخصيص موارد مادية و بشرية للعمل في السوق الخارجي .

و هناك أسباب دافعة للمؤسسات للتصدير نذكر منها: (31)

- زيادة الطلب الأجنبي على المنتجات المحلية.
- توفر الموارد الاقتصادية اللازمة للإنتاج من اجل التصدير.
- زيادة حجم المبيعات بسبب المواسم.

- صغر حجم السوق المحلي و الرغبة في الدخول إلى أسواق جديدة.
- تراجع أداء و انكماش السوق المحلي.
- ضغوط و متطلبات المنافسة.

ü **الترخيص الأجنبي**: تدخل المؤسسات إلى الأسواق الداخلية عن طريق إبرام اتفاقيات مع مؤسسة تسويقية أجنبية من أجل إنتاج و/أو تسويق منتجاتها في الخارج و غالبا ما يتم التعاقد على تقسيم نسبة مئوية من الأرباح بين الطرفين(المرخص و المرخص له) و أيضا تقوم الشركة المرخصة بتقديم خدمات و مساعدات فنية إلى الشركة المرخص لها.

ü **الاستثمار المشترك**: يقصد به التعاون بين مؤسستين أو أكثر على الاستثمار بإنتاج و/أو بناء أنظمة توزيعية للوصول إلى الأسواق الخارجية, حيث يشارك كل واحد منهم في مخاطر جهود التوسع.

ü **الاستثمار المباشر**: يعد أكثر أشكال الدخول مخاطرة, حيث تقوم المؤسسة المحلية(الأم) بإنشاء فروع إنتاجية لها في الخارج, حيث تحقق هذه الطريقة درجة عالية من السيطرة على إنتاج منتجاتها و تسويقها في الخارج و يتطلب ذالك درجة عالية من الالتزام من حيث المبالغ المطلوبة للاستثمار ووقت الإدارة.

6. بيئة التسويق الدولي:

يتأثر التسويق كنشاط اقتصادي و اجتماعي بالدرجة الأولى بالبيئة الاقتصادية و الاجتماعية التي يتم ممارسة نشاطاته فيه, و تختلف البيئة المحلية عن البيئة الخارجية اختلافا كبيرا و ذالك لاختلاف الثقافات و اللغة و العادات و التقاليد من بلد إلى أخر.

و يقصد ببيئة التسويق الدولي:" المناخ العام الذي يواجه الشركات عندما تقرر البيع خارج الحدود الوطنية لجزء أو لكامل إنتاجها المحلي".لذالك على كل مؤسسة تتخذ قرار التوجه نحو الأسواق الخارجية أن تدرس البيئة الاقتصادية، الاجتماعية, السياسية و الثقافية.

ü **البيئة الثقافية**: تعرف الثقافة على أنها عبارة عن مجموعة من القيم و المعرفة المكتسبة و المرونة التي تستخدم لتفسير سلوكيات و تصرفات الأفراد في دولة ما أو تنظيم ما.

إن الاختلافات الثقافية بين دول العالم تجعل فهم مدى تأثير هذه الاختلافات على السلوك ضرورة بالنسبة للإدارة الدولية, فإذا لم يكن مدير المؤسسة أو المسوق على معرفة ثقافات الدول التي يتعامل معها و يعمل في محيطها فان هذا سيعرقل سير عمله. (32)

و من عناصر البيئة الثقافية: اللغة, الدين, العادات و التقاليد,الأخلاق, القيم و الاتجاهات, المنظمات الاجتماعية (دور الأسرة, دور المرأة, الجماعات المرجعية و قادة الرأي), القانون, مستوى التعليم, السياسة. (33)

ü **البيئة الاقتصادية**:تؤثر البيئة الاقتصادية في نجاح أو فشل المؤسسات من التأثير على العرض و الطلب لذالك على المؤسسة أن تحدد درجة التأثير الاقتصادي الذي سوف يؤثر على أعمالها, فالاختلافات التسويقية لها أهمية في الأسواق الوطنية و تكون ناتجة عن اختلافات اقتصادية مثل: خصائص و تركيبة السكان(حجم السكان, التوزيع الجغرافي, أنماط الاستهلاك و غيره) وتعتبر دخول الأفراد من العناصر التي تحدد قدرتهم على الشراء و كذالك مستوى الطلب من السلع و الخدمات. و تعتبر دراسة الخصائص الجغرافية من الأمور التي تحدد أشكال التغيير في المجتمع و مدى تأثيره على نوع و حجم الطلب, و تعد توفر البنية التحتية و نوعيتها من العوامل التي تساعد في تقييم العمليات التسويقية بالخارج, لأنه يعتمد على الخدمات المقدمة في السوق المحلية كالنقل و الاتصال. (34)

ü **البيئة السياسية**: ويقصد بها تلك الظروف السياسية السائدة داخل سوق البلد الأجنبي, و التي يكون لها تأثير على المؤسسة التي ترغب في الدخول إلى الأسواق الخارجية و تشمل بعدين و هما: (35)

v **البيئة السياسية للدول المضيفة**: قد ترغب الدول المضيفة ممارسة حقها على المؤسسات الأجنبية عن طريق فرض قوانين تنظم عمل المؤسسات الأجنبية مثل فرض الرسوم و القيود عليها و تقييد حريتها في الاستثمار و ذالك بهدف حماية صناعتها المحلية.

v **البيئة السياسية الدولية**: و يقصد بها العلاقات الموجودة بين دولتين أو أكثر, و تعتبر إحدى الأبعاد الهامة للبيئة السياسية الدولية. حيث تعتبر علاقة الدول المضيفة بالدول الأخرى عاملا هاما مثلا الجزائر ليس لها أي علاقة سياسية مع إسرائيل لذالك لا يمكن الدخول إلى أسواقها أو استقدام استثمارات اسرائلية في الجزائر.

ü **البيئة القانونية**: يجب على المؤسسة الدولية الإلمام ب: (36)

- القوانين التي تحكم الأسواق التي تعمل فيها كونها تختلف عن قوانين الدولة الأم.
- معرفة مدى تطبيق هذه القوانين لان بعض الدول تطبقها بأحكام بينما دول أخرى تطبقها بصورة عشوائية.
- معرفة مدى المساواة بينها و بين نظيرتها المحلية في تطبيق القوانين.

· الاطلاع على القانون الدولي الذي يتم اللجوء إليه عادة لغموض الطبيعة القانونية للمشكل القائم بين المؤسسة الدولية و الدول المضيفة.

ü **البيئة التنافسية**: من أعظم القوى البيئية الدينامكية التي تؤثر في بيئة الأعمال الدولية , فالتخطيط المسبق لأعمال التسويق الدولي يتطلب ما يلي: (37)

· معرفة هيكل المنافسة و عدد و أنواع المنافسين.

· معرفة سلك المنافسين و الأدوات التنافسية المتوفرة لمدراء التسويق في القرارات المتعلقة بالمزيج التسويقي.

7. دراسة الأسواق الدولية:

بعد أن تتخذ المؤسسة قرار التوجه نحو الأسواق الدولية و عند تحديد طرق الدخول المناسبة لها على المؤسسة أن تقوم بالتزود بالمعلومات الدقيقة عن خصائص السوق و اتجاهات المنافسين و العملاء المحتملين و من اجل ذالك على المؤسسة أن تقوم بإجراء بحوث تسويقية و التي يقصد بها: " البحوث المنظمة و الموضوعة التي تعمل على جمع و تسجيل و تشغيل و تحليل البيانات التسويقية لمتخذي القرارات في المجال التسويقي حيث تؤدي إلى زيادة فعالية هذه القرارات و تخفيض المخاطر المرتبطة بها". (38)

هناك عدة خطوات تمر بها بحوث التسويق و هي : تحديد المشكلة و هدف البحث ، تصميم مشروع البحث ، مصادر البيانات ، تحليل تلك البيانات و تحويلها إلى معلومات ، و آخر خطوة هي الوصول إلى النتائج و إعطاء التوصيات . (39) و قد تواجه بحوث التسويق العديد من العراقيل و المشاكل من حيث العدد الكبير من الأسواق الخارجية التي تتعامل معها المؤسسة و أيضا تواجه مشكلة كبيرة تتمثل في نقص المصادر الثانوية من المعلومات و صعوبة جمع البيانات الأولية و عليها مواجهة قيود البنية التحتية من مواصلات وسائل الاتصال و غيرها. (40)

ü **إستراتيجية المزيج التسويقي:** يعد المزيج التسويقي واحد من أبرز وأهم العناصر التي تؤلف أي إستراتيجية تسويقية ،فيرى P.Kotler أن المزيج التسويقي هو التسويق نفسه أو بشكل أدق فإن المزيج التسويقي يمثل على أرض الواقع الإستراتيجية التسويقية الشاملة التي ترسمها الإدارة العليا للمؤسسة". (41) و غالبا ما يكون المزيج التسويقي المحلي ناجحا بشكل يغري المؤسسة للمضي في إتباعه في الخارج, و بسبب الاختلافات الكبيرة في البيئة المحلية و الأجنبية فان عملية تطبيق و نقل نفس المزيج التسويقي إلى الخارج صعبا و مستحيلا لذالك على مسئولي التسويق الدولي الإجابة على بعض الأسئلة و هي:

- هل تستطيع أن تخطط للمزيج التسويقي عالميا ؟
- هل يجب أن نقوم ببعض التغيرات؟
- هل يجب صياغة مزيج تسويقي مختلف تماما؟

الإجابة على هذه الأسئلة تمثل بدائل إستراتيجية للمزيج التسويقي الدولي وعلى مدير التسويق مسؤولية اختيار البديل الذي يتبعه من البدائل التالية :

- تنميط المزيج التسويقي الدولي ويعني ذلك امتداد للمزيج التسويقي المحلي.
- تكييف المزيج التسويقي الدولي ويعني ذلك تعديل عناصر المزيج التسويقي حسب خصائص كل دولة.
- صياغة مزيج تسويقي مختلف تماماً عن المزيج التسويقي المحلي" (42)

ُ نذكر استراتيجيات التسويق الدولي فيما يلي:

أ- إستراتيجية المنتج الدولي: يعتبر المنتج من وجهة نظر MAYOR " قلب الإستراتيجية التسويقية" و يعتبر فشله في تلبية رغبات المستهلكين في السوق و احتياجاتهم لن يعوضه أي جهد كباقي عناصر المزيج التسويقي, حيث يعتبر حجر الأساس في الإستراتجية التسويقية, تبحث المؤسسة بدقة عن كيفية جعل المنتج أكثر ملائمة لكل سوق خارجي, حيث تجد المؤسسة نفسها أمام خيارين عليها أن تختار بينهما إما نمطية المنتج أو تعديله لكل سوق. في حالة توحيد مواصفات المنتج الدولي فان المؤسسة ستحقق وفورات الحجم في الإنتاج, تحقق وقورات الجهد في البحث و التطوير, تحقق وفورات الحجم في التسويق, زيادة ولاء المستهلك, تدعيم الصورة الذهنية لبلد المؤسسة الأصلي و أخيرا ممارسة الأعمال عن طريق التصدير.

و في حالة قامت المؤسسة باختيار تعديل مواصفات المنتج الدولي فانه يكون تحت تأثير مجموعة من العوامل منها: اختلاف ظروف الاستخدام, اختلاف متوسط دخل الفرد و أذواقه, تأثير القيود الجمركية و درجة التعديل. و يبقى قرار التعديل أو التوحيد مرهونا بالظروف البيئية الدولية و طبيعة المنتج. (43)

ب- إستراتيجية التسعير الدولي:يعتبر السعر نقطة التقاء بين المؤسسة و الزبائن عبر أسواقها الدولية, حيث أنها ملزمة بإدارة أسعارها بطريقة تتوافق مع العوامل و المتغيرات التي تواجهها دوليا.و يعبر عن التسعير في التسويق الدولي على انه" القيم التبادلية في الأسواق الدولية"

توجد ثلاثة طرق رئيسية لتسعير المنتج و الخدمات في التسويق الدولي:

v على أساس التكلفة: تحديد سعر التكلفة الكلية ! الهامش ! سعر البيع ! تقدير التكاليف

v على أساس الطلب: تحديد السعر النفسي السيكولوجي ! التكلفة ! الهامش ! حجم السوق

v على أساس المنافسة: تحديد سعر المنافسة ! تخفيض أو رفع أو إتباع نفس أسعار المنافسين ! الهامش ! تقدير الموقع التنافسي.

تختار المؤسسة سياسة تنميط السعر و الذي يقصد به تحديد تسعيرة موحدة لمختلف الأسواق الأجنبية و كافة الفروع و يعتبر قليل المخاطر و التكلفة. أما سياسة التكييف أو تغيير الأسعار فان على المؤسسة تقديم تبريرات عن سبب الفروقات في الأسعار المقدمة في كل الفروع و عليها تجنب وضع فروقات أسعار عالية .

وهناك مجموعة من الأهداف الشائعة للتسعير و تتمثل في : الربحية , البقاء , العائد على الاستثمار , التدفق النقدي , التخلص من المنافسة و تعطيلها و التخلص من المخزون. (44)

ت- إستراتيجية الترويج الدولي: الترويج هو مجموعة العناصر و الأدوات التي تساعد على خلق الاتصال بين المؤسسة و المستهلكين و تشمل عناصر مثل الإعلان تنشيط المبيعات, العلاقات العامة, الرعاية (sponsor).

و هناك إستراتيجيتان رئيسيتان في الترويج و هي:

· **إستراتيجية الدفع** : تسعى المؤسسة إلى تحقيق أهدافها المتعلقة بتوزيع منتجاتها و زيادة المبيعات من خلال تركيز الجهود الترويجية على أعضاء منافذ التوزيع. حيث يتم ترويج المنتج إلى اقرب حلقة له في قناة التوزيع. يتم التركيز على عنصر البيع الشخصي, و تتناسب هذه الإستراتيجية مع المنتجات ذات الأسعار و الجودة المرتفعة و المنتجات الجديدة و في حالة صغر حجم ميزانية الترويج.

· **إستراتيجية الجذب**: حيث تسعى المؤسسة إلى تحقيق أهدافها البيعية من خلال تخطي وسطاء البيع بتركيز جهودها الترويجية على المستهلكين النهائيين مباشرة من خلال إقناعهم بشراء المنتج و من ثم خلق الطلب عليه من خلال التوجه إلى تجار التجزئة و يتم التركيز فيها على الإعلان و تتناسب هذه الإستراتيجية في حالة طرح منتجات جديدة و المنتجات المنخفضة السعر. (45)

ث- إستراتيجية التوزيع الدولي:يعد مجال التوزيع و الاهتمام بالسياسات و الاستراتيجيات التوزيعية للمنتجات و الخدمات و تعتمد بشكل أساسي على تخفيض التكاليف المالية و زيادة الأرباح المالية المنتظرة و تنمية الموارد المالية العائدة و تحسين مستوى الدخل.

يعرفه Y.Chirouze بأنه " عبارة عن مجموعة من النشاطات التي يقوم بها المنتج بمساهمة بعض المنشآت أو بدون مساهمتها, بابتداء من اللحظة أين تكون فيها المنتجات تامة الصنع في انتظار تصريفها حتى اللحظة التي تصبح فيها هذه المنتجات في ملكية المستهلك النهائي لاستهلاكها في المكان و في الوقت, في الأشكال و الكمية الموافقة لحاجاته". (46)

يعرف التوزيع بأنه عملية نقل المنتجات و الخدمات من المكان الذي أنتجت فيه إلى المكان الذي ستسهلك و تستعمل فيه.

فعملية نقل السلع من المنتج إلى المستهلك تمر عبر قنوات توزيعية ويقصد بالقناة مجموعة من المؤسسات أو الأفراد الذين تقع على عاتقهم مسؤولية القيام بمجموعة من الوظائف الضرورية والمرتبطة بعملية تدفق المنتجات من المنتجين إلى العملاء في السوق أو الأسواق المستهدفة. فالقناة تتشكل من المنتجين والوسطاء والمشترين ومن خلال التعريف السابق للقناة، فالمؤسسات أو الأفراد الذين تقع على عاتقهم مسؤولية القيام بمجموعة من الوظائف هم وسطاء بين المنتج والمستهلك دورهم في الحقيقة هو إيصال السلعة للمستهلك حتى لو تواجد في أبعد نقطة ممكنة. (47)

v **طرق التوزيع الدولية**: هذه الطرق تتمثل في :

· **الطريقة المباشرة**: تستطيع المؤسسة اعتماد احد البدائل التالية عند تصميم نظام التوزيع الخاص بها: (48)

× إنشاء قسم التصدير: إنشاء قسم تصدير مستقل و برأسه مدير التصدير و تكون له مسؤولية كاملة عن كافة أنشطة التصدير.

× إنشاء فرع في الخارج تابع للمؤسسة: إنشاء فرع أو مجموعة من الفروع تابعة للأسواق الدولية حيث تقوم بالإنتاج أو التوزيع لمنتجاتها في الأسواق.

× مندوب تصدير تابع للمؤسسة: يقوم هذا المندوب بالبحث في الأسواق الدولية على فرص تسويقية مناسبة للمنتجات, و يتعاقد مع المؤسسات التي ترغب في الحصول على منتجات المؤسسة.

و من أهم المزايا التي تحققها المؤسسة من التوزيع المباشر زيادة إمكانية السيطرة على أسواق المنتج حيث ترتبط المؤسسة بصفة مباشرة بأسواقها الخارجية.

· **الطريقة الغير مباشرة**:و تعرف بوسطاء البيع حيث يتحمل الوسيط مسؤولية نقل المنتجات إلى الأسواق الخارجية و يحقق ذالك للمؤسسة العديد من المزايا أهمها : انخفاض تكاليف التصدير فضلا عن بساطة و سهولة التعامل من خلال هذه القنوات, حيث لا تتحمل هذه المؤسسة أية تكاليف مرتبطة بإنشاء قنوات التوزيع و تتخلص من مسؤولية نقل البضاعة إلى الأسواق الدولية و يتحمل الوسيط أعباء التصدير لأنه يقل عدد كبير من المؤسسات التي تسهم بالمشاركة في تحمل نفقات الوسيط.

و من عيوب استخدام هذه الطريقة فقدان السيطرة و الرقابة على منتجاتها الأمر الذي يؤثر على نجاح منتج المؤسسة في المستقبل و تتميز أيضا بقدر كبير من عدم الاستقرار.

v **معايير اختيار قنوات التوزيع**:تتمثل هذه المعايير في: (49)

· **طبيعة السوق**: طبيعة و حجم السوق, التوزيع الجغرافي للعملاء, مستوى الوضع الاقتصادي في السوق الدولي.

· **خصائص السلع السوقية**: تؤثر طبيعة السلعة على اختيار قناة التوزيع و ذالك لاختلاف صفات المنتج مثل: نوع المنتج, حجمه, مراحل تطوره, قابليته للتطوير و التلف و طبيعة المنتج الفنية.

· **مدى توفر العملاء**: تؤثر طبيعة هيكل التوزيع في كل بلد من بلد المصدر و السوق المستهدف على اختيار القناة, و في بعض الحالات فانه بسبب عدم توفر الوسطاء المناسبين فان المؤسسة تتخذ قرارا بعدم الدخول إلى السوق.

· **الاعتبارات المتعلقة بالمؤسسة**: منها القدرة الإدارية التسويقية, الإمكانات المادية, مدى إشباع خط الإنتاج, فلسفة و أهداف الشركة و رغبتها في السيطرة و قيادة القناة التسويقية.

· **سياسات الحكومات**: هناك دول لا تشجع عملية التصدير أو قد تملي الأوامر بالإنتاج في الخارج.

v **قنوات التوزيع**:وبشكل عام يمكن تقسيم قنوات التوزيع إلى ما يلي: (50)

· بالنسبة للسلع الاستهلاكية هناك خمس قنوات:

المنتج ! المستهلك.

المنتج ! تاجر التجزئة ! المستهلك.

المنتج ! تاجر الجملة ! تاجر التجزئة ! المستهلك.

المنتج ! وسيط وكيل ! تاجر التجزئة ! المستهلك.

المنتج ! وسيط وكيل ! تاجر الجملة ! تاجر التجزئة ! المستهلك.

- بالنسبة للسلع الصناعية هناك أربعة قنوات هي :

المنتج ! المستعمل الصناعي.

المنتج ! موزع صناعي ! مستعمل صناعي.

المنتج ! وسيط وكيل ! مستعمل صناعي.

المنتج ! وسيط وكيل ! موزع صناعي ! مستعمل صناعي.

هناك مجموعة من القرارات المهمة التي يصنعها القائمون بوظيفة التوزيع منها المتعلقة بتصميم قنوات التوزيع, و تمتاز هذه القرارات بكون اغلبها طويلة المدى في اغلب الأحيان لأنه يصعب كثيرا على المؤسسات تغيير قنوات التوزيع بين الحين و الأخر. و يجب على صانع القرار الخاص بتصميم قنوات التوزيع الانتباه إلى مجموعة من العوامل التي قد تحدد مصير قنوات التوزيع لدى المؤسسة و هي العوامل الخاصة بالسوق, الاعتبارات الخاصة بالمنتجات, الاعتبارات الخاصة بالوسطاء, و الاعتبارات الخاصة بمحيط المؤسسة.

الخاتمة:

في الوقت الذي يزداد فيه الاهتمام بالتجارة الدولية مع توسع نطاقها بين الدول ازداد اعتماد الشركات و المؤسسات الاقتصادية على الأسواق الخارجية من اجل بيع منتجاتها من خلال تسويقها من اجل الفوز بفرصة من اجل النفاذ لهذه الأسواق و تحقيق عوائد من الخارج, على الرغم من وجود بعض العقبات و الموانع التي تحول دون دخول المنتجات إلى الأسواق الأجنبية مما يجعل التصدير أمرا يتطلب الكثير من الدراسة و التخطيط و الأعداد لاسيما إعداد و اختيار الإستراتيجية المناسبة لكل سوق و هذا بعد دراسة البيئة الخاصة بكل دولة, و منه توصلت هذه الدراسة إلى مجموعة من النتائج و التوصيات أهمها:

1- إستراتيجية التسويق الدولية ما هي إلا إستراتيجية وظيفية من الاستراتيجيات الدولية العامة للمؤسسة ، و إن مراحل صياغتها مماثلة للإستراتيجية التسويقية المحلية . غير أن تعقد البيئة و تعدد متغيراتها يجعل عملية صياغتها تتطلب تشخيصا و تحليلا أكثر عمقا و تدقيقا.

2- فهم بيئة التسويق في الدولة الأجنبية تحديد ممارسات وعمليات الإدارة المحلية وعناصر المزيج التسويقي التي يجب تحويلها مباشرة للأسواق الأجنبية وتلك التي يجب تعديلها وكذالك تحديد أي العناصر التي لا يتم استخدامها في كل سوق دولي.

3- الاستقرار السياسي في الدول الأجنبية من أهم العوامل التي يجب أخذها بعين الاعتبار عند اتخاذ قرار الدخول إلى الأسواق الأجنبية.

4- هناك تقنيات اختيار الأسواق الدولية لأي دولة تريد الدخول إلي الأسواق الدولية أن تأخذها بعين الاعتبار و تستعملها في التوجه نحو الأسواق الدولية.

5- الفصل بين المزيج التسويقي الموجه للأسواق الدولية عن المزيج التسويقي المحلي من خلال تتبع التطورات التي تطرأ على البيئة التسويقية الخارجية.

6- العمل على إنشاء تحالفات إستراتيجية تكنولوجية, إنتاجية, تسويقية مقابل المساعدة على الدخول إلى الأسواق الدولية.

7- الأخذ بعين الاعتبار معيار المخاطر في كل سوق و هو من المعايير المهمة المستخدمة في اختيار الأسواق الدولية حيث يقوم هذا المعيار على معرفة و تقييم الأخطار السياسية و الاقتصادية في كل دولة لكن درجة التعرض لهذه المخاطر تختلف بحسب حجم الشركة و طبيعة منتجاتها المصدرة.

8- معرفة عادات وتقاليد كل دولة تعطى صورة أوضح ومرونة أكثر في التعامل مع هذه الأسواق، فغياب الوعي والإدراك بالثقافات الأخرى قد يؤدى إلى فشل المؤسسات في فتح أسواق جديدة لها.

الهوامش :

[1] فريد بلخير كورتال, مدخل التسويق, دار كنوز المعرفة للنشر و التوزيع, عمان, الأردن, 2010.ص15-ص16.

[2] فريد بلخير كورتل, مرجع سبق ذكره, ص17

[3] رضوان المحمود العمر, التسويق الدولي, دار وائل للنشر, عمان, الأردن, الطبعة الأولى, 2007,ص 10.

[4] بولطيف بلال, إستراتيجية التسويق الدولي كمدخل لرفع تنافسية المؤسسات الاقتصادية- دراسة حالة مؤسسة بيتا للصناعات الغذائية و صناعة البسكويت التركية في السوق الجزائرية, رسالة دكتوراه غير منشورة, كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير, جامعة محمد خيضر بسكرة, 2015/2014, ص52.

[5] صديق محمد عفيفي, التسويق الدولي نظم التصدير والاستيراد, مكتبة عين شمس, القاهرة, مصر, الطبعة العاشرة, 2003, ص13.

[6] قرينات إسماعيل, أهمية المزيج التسويقي في أداء النشاط التسويقي الدولي للمؤسسة –حالة المؤسسة الوطنية للسيارات الصناعية –SNVI, رسالة ماجستير, جامعة سعد دحلب البليدة, 2005/2004, ص04.

[7] هاني حامد الضمور, التسويق الدولي, دار وائل للنشر و التوزيع, عمان, الأردن, الطبعة الرابعة, 2007,ص20.

[8] إسماعيل جوامع, ثقافة التسويق الدولي لدى مسيري المؤسسات الاقتصادية الجزائرية, رسالة ماجستير , كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير, جامعة الحاج الأخضر باتنة, 2007/2006,ص11.

[9] بديع جميل قدو,التسويق الدولي, دار المسيرة للنشر و التوزيع, عمان, الأردن, الطبعة الأولى,2009,ص36

[10] بولطيف بلال , مرجع سبق ذكره,ص52.

[11] رضوان المحمود العمر, مرجع سبق ذكره, ص10-ص11.

[12] دبيحي مباركة, إستراتيجية التسويق الدولي حالة مؤسسة حمود بوعلام للمشروبات, رسالة ماجستير, كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير, جامعة الجزائر, 2002/2001, ص48

[13] دبيحي مباركة, مرجع سبق ذكره, ص 51.

[14] عبد السلام ابوقحف, إدارة الأعمال الدولية, الدار الجامعية الجديدة, مصر, 2002,ص 114

[15] رائد محمد عبد ربه, التسويق الدولي, الجنادرية للنشر و التوزيع, عمان, الأردن, 2013,, ص103

[16] بوشنافة ميسوم, حدود كفاءة سياسات التسويق الدولي في المنشات الاقتصادية الجزائرية دراسة حالة المعمل الجزائري الجديد للمصبرات " NCA", رسالة ماجستير, جامعة الجزائر,2004/2003, ص84.

[17] هاني الضمور , مرجع سبق ذكره, ص151

[18] بديع جميل قدو, مرجع سبق ذكره, ص154-ص155.

[19] هاني حامد الضمور, مرجع سبق ذكره, ص ص156-158.

[20] رضوان المحمود العمر, مرجع سبق ذكره, ص126-ص127.

[21] رضوان محمود العمر, مرجع سبق ذكره, ص59

[22] حبيب الله بن محمد رحيم التركستاني, التسويق و التجارة الدولية, مركز النشر العلمي مطابع جامعة الملك عبد العزيز, جدة, المملكة العربية السعودية, الطبعة الأولى, 2013, ص 129-130ص.

[23] عرباني عمر, اثر المحيط الدولي على إستراتيجية التسويق في المؤسسة الجزائرية حالة مؤسستي حمود بوعلام و موبيليس, أطروحة دكتوراه, كلية العلوم الاقتصادية, جامعة الجزائر, 2009/2008 ,ص61.

[24] بديع جميل قدو, مرجع سبق ذكره, ص32-ص33.

[25] حبيب الله بن محمد رحيم التركستاني, مرجع سبق ذكره, ص20-ص21.

[26] عمر محمود أبو عبيدة, الدخول إلى الأسواق الدولية: المعيقات و الموانع دراسة ميدانية من وجهة نظر المصدرين, المؤتمر الاقتصادي لجامعة القدس المفتوحة: نحو تعزيز تنافسية المنتجات الفلسطينية, رام الله, فلسطين, 16-2012/10/17, ص8-ص9.

[27] صورية مساني, الاتجاهات الجديدة للتجارة الدولية و الاستثمار الأجنبي المباشر و انعكاساتها على الدول النامية دراسة حالة الجزائر, رسالة ماجستير, جامعة فرحات عباس سطيف, 2012/2011, ص 11.

[28] ثامر البكري, التسويق أسس و مفاهيم معاصرة, دار اليازوري العلمية للنشر و التوزيع, عمان الأردن, الطبعة العربية, 2006, ص276-ص277.

[29] بيومي محمد, التسويق الدولي- برنامج مهارات البيع و التسويق, عمادة كلية التجارة جامعة بنها, طنطا, مصر, 2009, ص ص 07-09.

[30] هاني حامد الضمور, مرجع سبق ذكره, ص26-ص27.

[31] عمر محمود أبو عيدة, مرجع سبق ذكره, ص18.

[32] عبد السلام أبو قحف, التسويق الدولي, الدار الجامعية, الإسكندرية, مصر, 2007, ص ص 46-48.

[33] إسماعيل جوامع, مرجع سبق ذكره, ص ص 27-29.

[34] رائد محمد عبد ربه, مرجع سبق ذكره, ص73.

[35] مصطفى شلابي, دور التسويق الدولي في اقتحام الأسواق الدولية حالة المؤسسات الوطنية للمنظفات و مواد الصيانة, رسالة ماجيستير, جامعة الجزائر, 1998/1997, ص35-ص36.

[36] بربارة دليلة, طرق تسويق منتج المؤسسة الجزائرية دوليا دراسة حالة المؤسسة الوطنية للسيارات الصناعية, رسالة ماجستير, جامعة الجزائر, 2006/2005, ص34.

[37] هاني حامد الضمور, مرجع سبق ذكره, ص113.

[38] علي فلاح الزعبي, بحوث التسويق مدخل منهجي تطبيقي, دار صفاء للنشر و التوزيع, عمان الأردن, الطبعة الأولى, 2010, ص261.

[39] بدرة كوزوغلي, دور بحوث التسويق في رسم الإستراتيجية التسويقية دراسة حالة ملبنة التل-مزلوق-سطيف2000-2003, رسالة ماجستير, جامعة محمد بوضياف المسيلة,2007/2006, ص4.

[40] رائد محمد عبد ربه, مرجع سبق ذكره, ص98.

[41] قرينات إسماعيل, مرجع سبق ذكره, ص53.

[42] محمود جاسم الصميدعي, , استراتيجيات التسويق مدخل كمي و تحليلي, دار الحامد للنشر و التوزيع, عمان, الأردن, الطبعة الثانية,2007, ص299.

[43] دبيحي مباركة, مرجع سبق ذكره, ص109-ص110.

[44] بولطيف بلال, مرجع سبق ذكره, ص 227-ص228.ص232-ص233.

[45] عرباني عمر, مرجع سبق ذكره, ص 58-ص59.

[46] عرباني عمر, مرجع سبق ذكره, ص44.

[47] بربارة دليلة, مرجع سبق ذكره, ص 98.

[48] بربارة دليلة, مرجع سبق ذكره, ص 99.

[49] قرينات إسماعيل, مرجع سبق ذكره, ص 118.

[50] حبيب الله بن محمد رحيم التركستاني,مرجع سبق ذكره, ص ص 319-321.

REVUE
Des économies nord Africaines

â Revue scientifique, périodique, spécialisée, approuvée â

Laboratoire
Mondialisation & économies Nord Africaines
Université Hassiba Ben Bouali- Chlef - Algérie

Depot	ISSN
1112-2005	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
Site : http://www.univ-chlef.dz/renaf

REVUE
Des économies nord Africaines

â Revue scientifique, périodique, spécialisée, approuvée â

Table des matières

N°	L'article	Page
1	**Impact of Computer Networks on the Productivity of Algerian Companies** Dr. Nadia Rebib University of Oran 2 - Algeria Dr. Abdallah Bouchegra University of Oran 2 - Algeria	1
2	**Shared value in banking sector: Creating an economic and social value "Leading banks models "** Dr.Mohamed Fellgue University of Chlef – Algeria Dr. Ishak Kherchi University of Chlef – Algeria	11
3	**La coordination face à l'incertitude :De l'échange à la contractualisation** Dr.M'hamed Kihel University of Oran 2 - Algeria	29

REVUE
Des économies nord Africaines

â Revue scientifique, périodique, spécialisée, approuvée â

N° 16 - Premier semestre 2017 -

Les articles approuvés

Impact of Computer Networks on the Productivity of Algerian Companies Dr. Nadia Rebib University of Oran 2 - Algeria Dr. Abdallah Bouchegra University of Oran 2 - Algeria
Shared value in banking sector: Creating an economic and social value "Leading banks models " Dr.Mohamed Fellgue University of Chlef – Algeria Dr. Ishak Kherchi University of Chlef – Algeria
La coordination face à l'incertitude :De l'échange à la contractualisation Dr.M'hamed Kihel University of Oran 2 - Algeria

Laboratoire
Mondialisation & économies Nord Africaines
Université Hassiba Ben Bouali- Chlef - Algérie

رقم الإيداع **ISSN**
1112-2005 **1112-6132**

Impact of Computer Networks on the Productivity of Algerian Companies

Dr. Nadia Rebib*
University of Oran 2 - Algeria
Dr. Abdallah Bouchegra **
University of Oran 2- Algeria

ملخص:

أصبح من الواضح أن استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات من قبل المؤسسات الجزائرية ضرورة. ومع ذلك، يبقى مدى تأثيره على إنتاجية هاته المؤسسات مطروح للدراسة، وخاصة استخدام شبكات الإعلام الآلي ، لذلك تهدف هاته الورقة البحثية إلى الإجابة على السؤال التالي: هل استخدام شبكات الإعلام الآلي في المؤسسات الجزائرية ساهم في زيادة إنتاجيتها؟ من أجل الإجابة على هذا السؤال، أجريت دراسة ميدانية. وقد وزع استبيان على ستة عشر مؤسسة جزائرية كبيرة الحجم. وأظهرت النتائج أن استخدام شبكات الإعلام الآلي لا يؤثر على إنتاجية المؤسسات الجزائرية.

1.Introduction:

Since the 1990s, the use of information and communication technologies (hereafter ICTs) is essential for all companies, especially after the numerous studies that have shown the positive impact of these tools on productivity of company users. However, previous studies in this area were interested in developed countries, which is undeniable as they are the producers of these technologies.

* Lecturer at the Polytechnic National School of Oran,LAMEOR Research Laboratory University of Oran 2,Mail: nadiarebib@yahoo.fr
** Part-time teacher at the Polytechnic National School of Oran,,LDLD Reseach Laboratory, University of Oran 2,Mail: abdallah.bouchegra@yahoo.com

Recently, researchers attempt to study this phenomenon in less developed countries, including algeria. Indeed, Algeria made the transition to this new model of economic development under the effect of a liberal policy and a global diffusion of ICTs. This compulsory transfer is indispensable to its integration into the global economy[1]. This is tangible through the establishment of policy and program that allow it to reduce the digital divide, and benefit quickly and maximally from ICTs. A multi-sectoral plan called "2013 E-Algeria Strategy" was set up (in December 2008[2]) to establish the objectives and actions to be implemented over a period of five years. This plan is based on thirteen major axes. For each axis, an inventory was developed followed by a definition of major and specific objectives to be achieved during this period, and a list of actions for implementation. Amongst these axes, we cite, the B-axis on the integration of ICTs in the economic sector and support the appropriation of ICTs by the companies. For this axis, it is visible that the initiators of this plan are aware that the developed instruments of management and governance around ICTs, especially the Internet are the only guarantors of the survival of companies in today's globalization. The B-axis has three objectives: Support for the appropriation of ICTs by the Algerian SMCs (Small and Medium Companies); application development for the improvement of company performance; development and supply of services online. [3]In addition, a program to support SMCs / SMIs (Small and Medium Industries) and the management of ICTs (SMC II), was introduced by Algeria and the European Union in 2009 in order to contribute to the modernization and development of Algerian SMCs. The SMC II attaches a particular importance to the establishment of quality assurance and the use of ICTs... it caters for companies having modernization programs and subject to a number of target sectors aiming at disseminating good practices to the rest of the SMCs in the sector.[4] However, the extent of the impact of information and communication technologies on the productivity of Algerian companies, particularly in computer networks remains rare. This leads us to think about the raised question. In this perspective, our study has identified a number of Algerian companies using large computer networks. The present paper is structured in three sections. The first section presents a literature review on ICTs and their impact

on companies' productivity. The second section traces the research methodology used. The final section presents the results and discussions.

2.Literature Review

The research undertaken in this field isbased on the definition of these technologies. According to BIALES[5], « les TIC peuvent être répertoriées en trois groupes :

- L'informatique (les matériels et les services connexes produits par les entreprises),
- L'électronique (fabrication des composants et de certains appareils),
- Et les télécommunications (activités de services et fabrication d'appareils) ».[6]

The National Statistical Information Council of France[7] argues that « Les produits T.I.C sont les instruments qui permettent de visualiser, traiter, stocker et transmettre de l'information par des moyens électroniques. »[8]

It is noted that there is no consensus on the definition of information and communication technologies. However, their impact on the economy through companies is becoming more interesting. Indeed, ICTs with their characteristics increase the capacity and flexibility of the communication system, with lower prices and costs of traditional modes of transmission. This progress has stimulated the demand for equipment and software of ICTs, making small real growth sector industries.ICTs has contributed to the proliferation of new applications such as mail and electronic commerce, which have further stimulated investment in ICTs and allowed the realization of new business processes, some of which are associated with significant productivity gains.[9]

Therefore, these productivity gains (that of capital and labor) are mainly produced by ICTs which positively affect the economy by an increasing growth. According to BIATOUR et al.[10], in their study of the impact of ICTson productivity, these producing sectors of ICTs users are distinguished. The authors identify three transmission channels of production and distribution of ICTs on productivity growth. First, the growth of total factor productivity (TFP) in the producing areas of these technologies: development of ICTs

production, especially the production of semiconductors enabled the production of more efficient equipment with the same quantities of production factors, which consequently increases the productivity of ICTs equipment production sectors and the productivity of the overall economy. In addition, to lower ICT sales prices encouraging other sectors to invest in these technologies. Then, the TFP growth in ICT-using sectors: These investments increasingly growing in ICTs, ICTs user sectors streamline and register themselves of technical progress and improve (gradually) their own TFP, for example, thanks to automation of production, development and corporate network scanning the exchange. Providing the integration of ICTsto be accompanied with a reorganization of company functions and additional intangible investments to train the workforce in the use of ICTs (for it to be maximized) and the new work organization. Finally, the substitution of capital factor to the factor labor or capital deepening, which are based on the continuous and rapid improvement in performance and falling prices of ICTs (the law of MOORE) pushes the accumulation of ICTswhich substitutes for other forms of capital and, thus, the earnings growth of productivity in the user sectors of ICTs.

In addition, the work of DESQ et al., Cited in BELLAAJ[11], who based their study on a synthesis of a 1018published articles from 1977 to 2001 noted that the dominant field of research in Information Systems focuses on the issue of evaluation of information technologies. They found that the concern to investigate the relationship between IT and the company performance is permanent, although it has undergone changes over the years. The author recalls that the objective of economic theory was to find the form of the economic function (mathematical function) that explains the variance of output and that suits information technology and communication. The majority of empirical studies, according to this perspective, have used productivity as a measure of performance. The study of STRATOPOULOS and DEHNING[12]is also a part of this logic of global analysis, and specific understanding of the link between information technologies and the financial performances of the company. After an empirical analysis of a list of 100 companies having succeeded inthe use of IT in 1993, the authors find that the companies, which invest in IT, are usually good IT users and,

therefore, a financially better performance is realized. Also, the empirical results of the study of HITT and BRYNJOLFSSON[13], of 370 large companies over the period 1988-1992 show that ICTs investment has a significant impact on the company results. Moreover, a rise in the use of computer networks as an ICT elementleads to greater interest. Because, nowadays, these computer networks are increasingly developed to meet four main reasons[14]:

- Resource Sharing: by enabling resource availability such as software, databases, printers ... in spite of the geographical distance users. This is observable, for example, at a multinational company which shares with all its employees (in all subsidiaries that may be on several geographical sites) its commercial data.
- Increased reliability and performance: allowing duplication of vital files in a project in a company (a backup is available in case of problems). The performance increase can also be observed when adding a computer or over the network system.
- Cost reduction: the use of personal computers (on the network) becomes much cheaper than large centralized systems.
- Access to information and mail: with the use of networks including the Internet, access to all sorts of information is easy and fast which is very essential today. Furthermore, the possibility of transmitting and receiving real-time mail.

Indeed, a survey of the major trends of reorganization of companies from 2003 to 2006, conducted by KOCOGLU and MOATTY[15], led the authors to identify the major network equipment in companies, they are:

- The Internet;
- The website;
- Intranet;
- The local network (LAN);
- Extranet;
- The electronic data interchange (EDI).

According to the authors, these tools respond to the needs of general exchange (website open to all), or are intended for a restricted use to members of the organization, whether they are in the same physical location (local area network) or no (intranet). Finally, there is the opportunity to be reserved for external partners chosen for recurring and formalized exchanges (EDI or extranet). In addition, these tools differ in their degree of technicality and their investment costs and

usage, as well as their distribution stages, which are very varied, and not omitting the use of the internet.

3. Methodology

To answer our question, we have conducted a quantitative survey. A questionnaire has been administered to a sample of very large Algerian companies.
The number of companies that responded to our questionnaire is 16. They are characterized as follows:

Property type companies	10 public 2 mixed 4 private
Creation date of companies	11 before 90 1 between 90 and 2000 4 after 2000
Activity sector of the companies	3 industry 10 Service 2 BPWH (Building, Public Works and Hydraulics) 1 Commerce

3- Results and discussions

In conducting the linear regression analysis and considering the productivity of Algerian companies as a variable that depends on the independent variable computer networks; we obtained the results summarized in the table below, calculated by SPSS 20.0 that we interpreted.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	,105[a]	,011	-,060	1,218	,011	,156	1	14	,699

a. Predictors: (Constant), varréseauxinformatiques

The results indicate that the p is not significant (0.699> 0.05). Consequently, computer networks do not influence the productivity of Algerian companies.

The explanation of these results make use of the work in accordance with the theme. However, **studies on the impact of computer networks on companies' productivity are rare**; the reason goes back to the fact that these computer networks usually are included in TICs elements. The OECD report on economic growth has analysed the key role of computer networks. It is noted that some ICTs could explain the improvement of companies' performances more than others could. Notably, it is the case of computer networks, which offers a company the opportunity to outsource certain activities to work more closely with its customers and suppliers and to better integrate its activities on the entire value chain. Therefore, it is considered that, generally, these technologies have network effects or benefits. In recent years, the OECD could have more data on these technologies. Regarding the United States, for example, a supplement to the Annual Survey of Manufactures provides information on the use of computer networks. This OECD report comes to cite studies on the subject. It cites the study of ATROSTIC and NGUYEN[16], which is the first detailed study showing a direct link between the use of computer networks (both the electronic data interchange (EDI) and the Internet) and productivity. The authors find that the average labor productivity is higher in plants with networks and the impact of networks is positive and significant after taking into account a range of factors related to the production and characteristics of the company. According to the specifications of the model, they believe that computer networks participate in the work productivity increase approximately to 5% of employment.

The report on the perspectives of information technology OECD 2008 quote, again, the work of ATROSTIC and NGUYEN who manage to show some divergent effects of different types of network use. They also exhibit new evidence confirming the positive link between computer networks and the productivity. In particular, logistic chain activities online-based on communications networks, such as stock management, order tracking, transportation management and logistics, have consistently positively related to productivity, and impacts productivity are generally stronger in

recent plants, generally equipped with faster and more efficient communication networks.

4.Conclusion

The purpose of this paper was to study the impact of computer networks on the productivity of Algerian companies in a very large type of company. The methodology adopted in this study is of a quantitative type. A questionnaire has been conducted and administered to sixteen Algerian big companies. The results of this study were obtained by linear regression and the non-significance of the model concluded that computer networks do not influence the productivity of Algerian companies. However, we do not infer these results. Other variables with a larger sample might influence the productivity of Algerian companies in computer networks and hence might improve the results of studies in this field.

5. References

[1]CHETTAB Nadia, « Économie, tic et bonne gouvernance en Algérie », 2004, p 03, http://www.drdsi.cerist.dz/SNIE/chettab.pdf, downloaded on March 9th, 2010.

[2]E-COMMISSION, « Synthèse « E-Algérie 2013» », december 2008, http://www.algerianembassy.ru/pdf/e-algerie2013.pdf, downloaded on May 3rd, 2010.

[3]MPTIC, « Élaboration de la Stratégie e-Algérie 2013 », p 01, http://www.mptic.dz/fr/docs/e-Algerie2013/e-Algerie_2013.pdf , downloaded on May 3rd, 2010.

[4]Ministère PME, « Programme d'Appui aux PME/PMI et à la Maîtrise des Technologies d'Information et de Communication (PME II) », http://www.algerie-pme2.dz/?-Le-PME-II- , downloaded on February 6th, 2010.

[5]BIALÈS Christian, « LA NOUVELLE ÉCONOMIE EN QUESTIONS », Montpellier, France, 2001, p 03, http://www.christian-biales.net/documents/Nouvelleeconomie.pdf , downloaded on June 15th, 2007.

[6]Our own translation "ICTs can be categorized into three groups:
- Computer science (materials and related services produced by companies)
- Electronic (manufacturing of components and certain equipment)
- And telecommunications (services activities and manufacturing equipment). "

[7]National Statistical Information Council, « rapport du groupe de travail sur l'observation statistique du développement des technologies de l'information et de la communication et de leur impact sur l'économie », February 2001, http://www.cnis.fr/doc/stockage%20rapports/rapport%2063.pdf , p 05, downloaded on January 17th, 2005.

[8]Our own translation "ICTs products are the instruments that allow visualizing, processing, storing and transmiting information by electronic means."

[9]OCDE, « Une nouvelle économie ? Transformation du rôle de l'innovation et des Technologies de l'information et de la communication», op. cit., p54.

[10]BIATOUR Bernadette, FIERS Jeroen,KEGELS Chantal, « R&D, TIC et croissance économique en Belgique : analyse sectorielle », Bureau Fdéral du Plan, Belgique, p 6, http://www.awt.be/contenu/tel/ebu/route_lisbonne_biatour_fiers_kegels.pdf , downloaded on February 10th, 2010.

[11]BELLAAJ Moez, « Technologies de l'information et performance organisationnelle : différentes approches d'évaluation »,Manuscript of the author, published in "LA COMPTABILITE, LE CONTRÔLE ET L'AUDIT ENTRE CHANGEMENT ET STABILITE, 2008, France, p 02-03, http://halshs.archives-ouvertes.fr/docs/00/52/23/42/PDF/p45.pdf, downloaded on February 15th, 2014.

[12]STRATOPOULOS, T. et B. DEHNING, « Does Successful Investment in Information Technology Solve the Productivity Paradox? », Information and Management, vol. 38, no 2, 2000, p. 103-117, http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378720600000586, downloaded on April 11th , 2010.

[13]HITT Lorin M. and BRYNJOLFSSON Erik, « Productivity, Business Profitability, and Consumer Surplus: Three Different Measures of Information Technology Value », MIS Quarterly, Vol. 20, No. 2 (Jun., 1996), pp. 121-142, p 136, http://home.business.utah.edu/actme/7410/Productivity.pdf , downloaded on August 12th , 2014.

[14]NERUDA Pablo, RIGAUD Philippe, « les Réseaux », CRGE, 2007, Grenoble, p 05, http://www.ac-grenoble.fr/ecole.entreprise/CRGE/cteressources/docs2007/brassage/Reseaux.pdf downloadedon January 08th, 2012.

[15] KOCOGLU Yusuf et MOATTY Frédéric, « Diffusion et combinaison des TIC : Les réseaux, la gestion des données et l'intégration par les ERP », Networks, 2010/4 n° 162, p. 33-71. DOI : 10.3917/res.162.0033, p 43, http://www.cairn.info/resume.php?ID_ARTICLE=RES_162_0033 , downloaded on February 15th, 2012.

[16]ATROSTIC, B.K. et S. NGUYEN, « Computer Networks and US ManufacturingPlant Productivity: New Evidencefrom the CNUS Data »,Center forEconomic Studies, Working Papers, n°. 02-01,2002, selon OCDE, « Comprendre la croissance économique », 2004, p 94, http://e-booksland.com/Economie-et-finance/comprendre-la-croissance-economique-analyse-au-niveau-macroeconomique-au-niveau-sectoriel-et-au-niveau-de-lentreprise.html , downloaded on September 11th, 2011.

Shared value in banking sector: Creating an economic and social value "Leading banks models "

Dr.Mohamed Fellgue*
University of Chlef - Algeria
Dr. Ishak Kherchi **
University of Chlef - Algeria

الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى تقديم مفهوم القيمة المشتركة كنموذج جديد لأعمال البنوك حيث يتم خلق القيمة الاجتماعية للمجتمع و في نفس الوقت تحقيق القيمة الاقتصادية للبنك، تم الاعتماد على المنهج الوصفى التحليلى حيث تم وصف مفهوم القيمة المشتركة و سيرورة دمجها في أعمال البنوك، كما تم تحليل البرامج المتبعة لدى البنوك الرائدة لخلق القيمة الاقتصادية و تحقيق المنفعة الاجتماعية ، توصلنا إلى تقديم نموذج لخلق القيمة المشتركة في القطاع البنكى بالإضافة إلى بعض التوصيات التي تفيد موضوع الدراسة.

الكلمات المفتاحية: القيمة المشتركة ، القيمة الاجتماعية ، القيمة الاقتصادية، البنوك الرائدة.

I. Theoretical part:

Introduction:

In the new edge of competition business are not profit from causing social problems, business profit from solving social problems, a lot of companies involved in shared value initiatives to impact and address social problems such as poor nutrition and pollution. To keep this shared value initiative, companies need a credit to finance these initiatives; banks can do that and involve in shared value initiatives.

Banks are essential to solving today's most pressing challenges and addressing those challenges is critical to the growth and success of banks. They need to recognize that the health of their businesses is inextricably linked to the long-term prosperity of their clients and

* Associate Professor- A-,University of Chlef-Algeria, Mail mohamed.fellag@gmail.com

** Assistant Professor - B-,University of Chlef-Algeria, Mail: k.ishak@univhb-chlef.dz

communities and to sustained local and global economic growth. They have to turn their tremendous capability for innovation to financing consumer, social, and environmental solutions that benefit society while increasingly representing good investment opportunities for private capital. Doing so is the only way to preserve their legitimacy and their competitiveness.

Capturing and growing profits by creating social or environmental value. This approach defines a new role for banks in society, moving beyond traditional models of corporate philanthropy and social responsibility to engage banks' financial capability.

The fundamental problem of this study is related to the way banks creates business value and social value, so the question is:

How leading banks create social value and business value in banking sector?

What shared value means? How we create shared value in banking sector? Is this the new model for doing business in banking sector?

This study aims to provide the concept of shared value as a new business model for banks, where we can create social value and in the same time business value. We also provide leading banks model for addressing social problems.

1. Shared value definitions:

Shared value is a way of doing business that considers the society and environment not just as external settings that a company is operating in, but as an integral part of the business. Thinking of how to improve society's wellbeing becomes a step in thinking of how to achieve better business results(1).

Shared value creation is a way of re-connecting a company with the society it is embedded in through identifying and expanding the connections between societal and economic progress, This means recognizing societal needs not exclusively as a burden on the business that only brings higher costs, but as a way to improve business performance while creating added value for the society as well(2).

Creating economic value by creating societal value as one of the most powerful driving forces of productivity, innovation and growth and as the only possibility to recover lost legitimacy from society (3).

Creating shared value company no longer thinks of profitability only, but rather focuses on achieving sustainable competitiveness through simultaneously delivering positive impact on society and environment. The activities should thus be based on long term investment in the company competiveness and social/environmental objectives (4).

Creating shared value in health is about competing to meet unmet health needs in low-resource populations across all countries and regions of the world (5).

2. Shared value in banking sector:

2.1. How shared value is created in general:

There are three distinct ways to create shared value: by reconceiving products and markets, redefining productivity in the value chain and building supportive industry clusters at the bank's locations.

2.1.1. Reconceiving Products and Markets:

Reconceiving products and markets means on the one hand rethinking a company's products with regard to society's needs and the benefit or harm which is inherent to them. This might include better nutrition or banking systems adapted to the needs of analphabets in rural sites of developing countries (6).

2.1.2. Redefining Productivity in the Value Chain:

Redefining Productivity in the Value Chain is the second pillar of the shared value concept. A company's value chain offers many opportunities to create shared value by enhancing value chain productivity or by finding new ways of collaboration with partnering companies new ways of collaboration shall be applied, like increasing their access to inputs, sharing technology, or providing financing (7).

2.1.3. Enabling Local Cluster Development

No company is self-contained. The success of every company is affected by the supporting companies and infrastructure around it. Productivity and innovation are strongly influenced by "clusters," or geographic concentrations of firms, related businesses, suppliers, service providers, and logistical infrastructure in a particular field.

2.2. How banks created shared value:

Banks create shared value in the three levels:

2.2. 1.Reconceiving products and markets: (8)

Banks create shared value by extending their reach to new markets, finding new ways to improve the financial health of their clients, and developing new products and services that support social and environmental progress.

2.2. 2.Redefining productivity in the value chain:

Reconfiguring a bank's internal operations and processes is essential to innovating around new financial products, business models, and/or delivery mechanisms that meet bank hurdle rates while effectively meeting social needs.

2.2.3. Creating an enabling environment:

Proactively growing markets and strengthening key players and institutions in the market ecosystem are essential for banks to move beyond small-scale projects to pursue shared value markets profitably and at scale.

3. Shared value opportunities and challenges for banks:

3.1. Shared value opportunities for banks:

Shared value opportunities for banks exist at three levels: (9)

3.1.1. Furthering client prosperity:

By improving the financial health of individual and business clients and extending banking services to the financially excluded.

3.1.2. Fueling the growth of regional economies:

By moving beyond individual transactions to proactively finance and strengthen entire ecosystems of players within an industry or community.

3.1.3. Financing solutions to global challenges:

By working with socially or environmentally beneficial client segments and by structuring, placing, and/or investing in impact investments.

3.2. Shared value challenges for banks:

In order to create shared value for Leading banks and rediscovers their true purpose to advance economies and society. Banks are facing strong challenges in the face of growing competition, client demand, and regulation; the banks that have achieved this have overcome three common challenges: (10)

1. They bypass the prevalent trade-off mentality between social good and business success by proactively pursuing profits from purpose by identifying links between core business performance and societal needs and developing intentional and smart business strategies to pursue them.
2. They avoid the trap of low return expectations by innovating for ROI finding the internal space and ability to create new products and services that generate competitive returns from social and environmental markets.
3. They realize long-term growth by making markets working proactively to grow and strengthen supply and demand conditions, often leveraging corporate philanthropy in new ways and working in close collaboration with external partners including nongovernmental organizations (NGOs).

4. Barriers for banks to create shared value:

There are so many barriers that work against creating shared value in banks sector: (11)

4. 1. A profit vs. purpose trade-off mentality:

Most banks deal with social and environmental considerations only through a corporate foundation, corporate social responsibility, or sustainability department. Moreover, many banks believe that profiting from social good is somehow wrong. This deliberate

isolation of profits from purpose restricts banks' ability to recognize and capitalize on shared value opportunities, which exist at the intersection of profits and purpose.

4. 2. Low ROI expectations:

Even when the opportunities are clear, banks fail to pursue them. Too often, banks evaluate the potential return on investment (ROI) of shared value efforts based on existing business models instead of thinking creatively about new solutions. As a result, they overestimate costs and risks while underestimating potential returns.

4. 3. Insufficient scale:

An important part of the ROI calculation is the scale of the opportunity, and many shared value markets seem too small to justify large-scale bank engagement. Banks focus on the lack of deal flow in nascent markets, such as pay-for-success investments and energy efficiency financing. Banks too often fail to pursue shared value opportunities because they look at the immediate market for their specific products rather than the potential market. As a result, banks ignore a key approach to expand shared value opportunities creating an enabling environment.

II. Practical part: Leading banks models

In order to show how social and economic value created in banking sector, we provide 10 leading banks model, which has developed a set of programs, these programs aims to enhance our understanding of how shared value is created in banking sector.

1. Barclays bank:

Barclays is an international financial services provider engaged in personal, corporate and investment banking, credit cards and wealth management with an extensive presence in Europe, the Americas, Africa and Asia. Barclays' purpose is to help people achieve their ambitions - in the right way, with 325 years of history and expertise in banking, Barclays operates in over 50 countries and employs over 130,000 people [12].

1.1. Barclays bank program to create shared value:

Barclays experiments with new ways to reach unbanked populations. Working with NGOs Care International UK and Plan

UK, the Banking on Change program leverages the expertise of each partner to provide people with the skills needed to effectively manage money and provides access to basic financial services, Barclays is developing products that provide informal village saving and loan associations (VSLAs) with formal bank accounts, To scale up financial inclusion Banking on Change has created the Linking for Change Savings Charter, which sets out international principles to enable other organizations to effectively and responsibly link informal groups of savers to formal banking products and services(13).

Additionally, Barclays' $40 million Social Innovation Facility (SIF) has a goal to develop a portfolio of new financial products and banking relationships that will deliver social and financial value, As a central hub for all business divisions, the SIF helps to surface shared value ideas, co-funds pilot projects with bank divisions, and provides the advice, support, and networks needed to scale successful efforts (14).

1.2. Barclays bank program create a social Results:

Since 2009, Barclays has provided savings accounts and financial education to 513,000 previously unbanked individuals who live on less than $2 per day, it plans to open 5,000 group accounts by 2015 (15).

1.3. Barclays bank program create a Business Results:

By aggregating individual savings into group savings accounts, the bank is able to reduce the costs of serving a customer segment where low average balances make transaction costs prohibitive. In addition, the bank is developing mobile technology and digitized records to better understand and serve the needs of this segment (16).

2. JPMorgan:

JPMorgan Chase is one of the oldest financial institutions in the United States. With a history dating back over 200 years, here's where JPMorgan stand today: (17)

- JPMorgan is a leading global financial services firm with assets of $2.4 trillion.
- JPMorgan operates in more than 60 countries and has over 240,000 employees.

- JPMorgan serves millions of consumers, small businesses and many of the worlds most prominent corporate, institutional and government clients.
- JPMorgan is a leader in investment banking, financial services for consumers and small businesses, commercial banking, financial transaction processing and asset management.
- JPMorgan stock is a component of the Dow Jones Industrial Average and it's a component of the Dow Jones Industrial Average.

2.1. JPMorgan bank program to create shared value:

JPMorgan Chase is taking steps to proactively grow the impact investing market Through its Social Finance unit, the bank invests in, structures, places impact investments with its clients. Interestingly, the bank has invested heavily in research and partnerships to generate deal flow and client demand(18).

2.2. JP Morgan bank program create a social results:

On the supply-side, JPMorgan Chase recently partnered with The Nature Conservancy to launch Nature Vest, an investment platform that aims to attract the $1 billion in financing for global conservation efforts by sourcing and executing investable projects and leveraging private capital to complement public and philanthropic capital(19).

2.3. JPMorgan program create a business results:

JPMorgan Chase is also active on the demand-side, publishing research that is essential to attracting more impact investors. Their annual impact investor survey conducted in partnership with the Global Impact Investing Network (GIIN), for example, highlights growth in the sector, investor satisfaction with financial performance from impact investments, and emerging opportunities in the space(20).

3. National Australia Bank:

National Australia Bank Group (the Group) is a financial services organization with over 12,700,000 customers and 42,000 people, operating more than 1,700 stores and business banking centres globally (21).

3.1. National Australia Bank program to create shared value:

The bank instituted a new bank-wide strategy in 2009, seeking competitive advantage by offering a fairer proposition to its

customers, Alongside several other initiatives, the bank created NAB Care, a program to provide financial hardship advisory and loan repayment options for struggling customers, Different from so many CSR-driven financial education programs, NAB Care operates through the core business and is fully integrated with NAB's collections department(22). However it also introduces a new approach to typical operations NAB's head of collections engaged a mental health nonprofit, Life Line, to provide all NAB Care employees with training to recognize and manage customer financial hardship. The bank also changed their employee performance evaluations to incentivize and reward staff for proactively managing customer financial health(23).

3.2. National Australia Bank program create a social results:

As of 2013, NAB Care had helped over 100,000 vulnerable customers, resulting in a 20 percent reduction in loan defaults; 47 percent of hardship cases were cleared within six months(24).

3.3. National Australia Bank program create a business results:

NAB Care has been so successful that 40 percent of the bank's clients voluntarily seek advice before a collections event, saving NAB $7.2 million in costs(25).

4. Credit Suisse:

Credit Suisse Group is a leading financial services company, advising clients in all aspects of finance, across the globe and around the clock(26).

4.1. Credit Suisse bank program to create shared value:

With growing demand from clients for impact investment opportunities, Credit Suisse recognized a critical need to grow the absorption capacity of the microfinance sector. In response, the bank developed deep relationships with select microfinance networks, including Accion, FINCA International, and Women's World Banking, and social investment firms like responsibility, which were well-positioned to help grow the microfinance industry and facilitate commercial microfinance investments(27). Interestingly, Credit Suisse brings both its private and investment bank and CSR teams to these partnerships: The CSR team builds the capacity of intermediaries through targeted grants and employee expertise

sharing, while the private and investment banks co-innovate with commercial and non-profit partners on product offerings and capital markets transactions[28].

4.2. Credit Suisse bank program creates social results:

Credit Suisse has focused on linking the top with the base of the economic pyramid for over a decade, building the capacity of intermediaries like financial inclusion networks to enable increased investment in microfinance through in-house and third-party funds [29].

4.3. Credit Suisse bank program creates business results:

By developing the capabilities of intermediaries in the microfinance ecosystem Credit Suisse has been able to substantially grow its investment activities. The bank currently has over 4,000 private and institutional clients investing in microfinance with over $2.4 billion in assets-under-management [30].

5. Citigroup banking and financial services:

Citigroup Inc. or Citi is an American multinational banking and financial services corporation headquartered in Manhattan, New York City. Citigroup was formed from one of the world's largest mergers in history by combining the banking giant Citicorp and financial conglomerate Travelers Group in October 1998 (announced on April 7, 1998), As of January 2015, it is the third largest bank holding company in the US by assets. Its largest shareholders include funds from the Middle East and Singapore[31].

5.1. Citigroup bank program to create shared value:

Citigroup's work in microfinance started in the Citi Foundation with grants to microfinance institutions (MFIs). As the sector grew in size and sophistication, Citigroup recognized that its MFI beneficiaries had the same needs as many of its global clients capital markets solutions, foreign currency hedging, and transaction services. Understanding these needs led Citi to realize that these MFIs were more than beneficiaries: They were potential clients[32].

5.2. Bank program create a social Results:

This recognition of the link between a social need and the core banking business spurred the establishment of Citi Microfinance, a

business unit that now has 150 commercial clients across 50 countries, including a $381 million partnership with Overseas Private Investment Corporation (OPIC) to finance 42 MFIs in 22 countries, reaching nearly one million microcredit customers(33).

5.3. Bank program create a Business Results:

Citigroup's decade-long partnership with OPIC has enabled the bank to profitably enter new markets worldwide. Over ten years, OPIC has provided $2.8 billion in guarantee capacity on Citi-originated loans in emerging markets(34).

6. Bendigo Bank:

The origins of our Bank began more than 150 years ago in two great Australian communities, Bendigo in Victoria and Adelaide in South Australia. Bendigo Bank and Adelaide Bank both started out as building societies, driven to help Australians buy their own home. the Bank is now a top 60 ASX listed company, owned by more than 90,000 shareholders, the bank have more than 6,500 employees and serve about 1.5 million customers in more than 500 communities Australia-wide (35).

6.1. Bendigo Bank program to create shared value:

Bendigo Bank is a prime example of banks finding business opportunities in revitalizing local economies, In 1998, in response to thousands of branch closings in rural areas by large banks across Australia, Bendigo Bank partnered with local communities to create a new model the Community Bank, Through this model, Bendigo supports self-selecting communities to run their own branches as franchisees, leveraging the bank's infrastructure and expertise, the branches not only provide community members with financial services, but they also reinvest a portion of their revenue into communities to drive long-term growth(36).

6.2. Bendigo bank program create a social Results:

Bendigo bank has nearly one million customers in 300 community-led branches across Australia (30 percent of which are in areas without any other form of banking) (37).

6.3. Bendigo bank program create a Business Results:

The model has been highly successful for Bendigo. These branches have generated $25.4 billion in business and $1.1 billion in revenue, reinvested $120 million in communities, and posted average growth rates of 18 percent over the past five years(38).

7.Dhaka Bank Limited:

The Bank is a public limited company under the Companies Act, 1994. The Bank started its commercial operation on July 05, 1995 with an authorized capital of Tk. 1,000 million and paid up capital of Tk. 100 million. The present authorized capital of the Bank is Tk. 10,000 million. The Bank offers the full range of banking and investment services for personal and corporate customers, backed by the state-of-the-art technology and a team of highly motivated professionals(39).

7.1. Dhaka bank program to create shared value:

Faced with a Central Bank mandate to maintain rural branches despite their lack of profitability, the team at Dhaka Bank looked for alternative solutions. The bank recognized that rural communities were actually teeming with business activity, farmers and manufacturers, merchants and traders, and small-scale shipping companies, but none of the businesses were bank clients(40).

In the town of Belkuchi, for example, the vast majority of the population was engaged along the value system to create lungis, traditional men's garments, By analyzing the financial dynamics of the cluster, Dhaka Bank was able to develop a set of "off-the-shelf" financing products customized to the needs of the businesses in the industry: agricultural loans timed to the local growing seasons for farmers, capital equipment loans for weavers, and working capital for traders(41).

7.2. Dhaka bank program create a social results:

By working with actors all along the supply chain, Dhaka Bank strengthened the entire local industry. In Belkuchi, for example, five years after Dhaka Bank took this new approach to business banking in the area, the roads had been paved, four other banks had opened offices in the region, and many small business clients were growing

their businesses and graduating to mainstream commercial financing options[42].

7.3. Dhaka bank program create a business results:

In Belkuchi alone, the bank's commercial customer base grew from five clients to 1,800 over the course of five years, and several dozen graduated to larger, commercial banking products. As the bank has extended this approach to other clusters, its rural branches have become increasingly profitable, catalyzing valuable economic growth in these poorer regions and earning significant annual returns for the bank's SME financing portfolio[43].

8. Itaú Unibanco:

Itaú is the largest Latin American bank and one of the largest banks[1] on the planet, with approximately 96,000 employees and operations in 20countries throughout the Americas, Asia and Europe. Itaú Unibanco is a universal bank with a range of services and products serving the most varied client profile, both individuals and companies of all sizes, from major transnational groups to local Micro-entrepreneurs, In Brazil, Itaú has nearly 5,000 full-service branches and 28,000 ATMs[44].

8.1. Itaú bank program to create shared value:

The bank has pursued financial health on a large scale providing comprehensive financial education to 80,000 of its own employees and to thousands more by offering the program to employees of corporate clients[45]. Those clients have cited the financial literacy program as a key differentiator for what is often a commoditized service. Importantly, the bank invested in developing a well-researched and highly effective program that was adapted over several years of working with its own employees, The bank also embedded the program into the core business, working through branch managers and account representatives[46].

8.2. Itaú Unibanco program create a social and business results:

Early results are promising – from 2010 to 2012, customers who went through the program grew their savings by 56 percent and their retirement accounts by 37 percent. By aligning its core business with the prosperity of its customers, Itaú Unibanco is strengthening its retail business[47].

9. Vancity

Vancouver City Savings Credit Union, commonly referred to as Vancity, is a member-owned financial co-operative headquartered in Vancouver, British Columbia. By asset size, Vancity is the largest community credit union in Canada, with $18.6 billion in assets, 58 branches and more than 509,000 members(48).

9.1. Vancity bank program to create shared value:

Vancity, a credit union based in Vancouver with branches across southwestern British Columbia, intentionally builds its business around market clusters that exhibit substantial community engagement and growth potential. One such market is the local and organic food industry, which generates local employment opportunities while improving personal and environmental health in the region. The credit union works proactively to strengthen the local foods ecosystem, catalyzing supply and demand, strengthening cross-sector networks of key actors to boost regional economic growth and its own business in this segment(49).

9.2. Vancity bank program create a social results:

As a testament to the effectiveness of this approach, farmers' markets one element of the local foods ecosystem that Vancity focuses on have grown by more than 147 percent during the last six years and now constitute a $160 million industry in British Columbia, supporting many new farm and processing businesses(50).

9.3. Vancity program create a business results:

To serve this growing market, Vancity engages in what it refers to as "impact lending and investing," creating specialized solutions for the sector that help businesses navigate a path to success by connecting them to business expertise, partnerships, and learning opportunities alongside financing that can include microcredit, cash-flow or growth financing based on the needs of each client[51]. Since 2008, Vancity has explored new impact markets, from sustainable local agriculture to affordable housing. The credit union's 'top-of-house' metrics measure the amount of impact loans issued and member well-being, in addition to other outcomes. Vancity has seen significant growth in members, assets and earnings with this approach(52).

10. Banco de Credito e Inversiones

Banco de Crédito e Inversiones (BCI) is a Chilean bank specializing in savings & deposits, securities brokerage, asset management and insurance. BCI was the Latin American partner for Bear Stearns. BCI was formed by the Yarur family(53).

The bank was founded in 1937 by Juan Yarur Lolas and a group of entrepreneurs, in order to support small and medium enterprises in Chile, In 1991, the same day of payment, then President Jorge Yarur Banna died, just as he announced the news to employees of the company, BCI is a member of the International Confederation of Popular Banks (ICPB), international organization based in Brussels that brings together cooperative banks worldwide(54).

10.1. Banco de Credito e Inversiones program and shared value created:

Banco de Credito e Inversiones has also been a leading innovator in this space, in 2007, the bank launched Nace, a $35 million fund to provide financing to entrepreneurs(55). To effectively serve these new clients, who often lacked a credit history and a proven business model, BCI created new credit assessment criteria that focused on an entrepreneur's level of commitment and perseverance, as well as the quality of his or her business plan, The new credit scoring allows BCI to maintain the same default rate as its standard commercial banking business(56) .Over the last six years, BCI has grown profits from Nace by a factor of 25 while distributing $71.1 million in credit to 7,500 entrepreneurs, two thirds of whom otherwise had no access to credit(57).

Conclusion:

Creating shared value in banking sector is an opportunity for banks to increase long-term profitability, and an opportunity for society to leverage the unique financial capabilities of banks to drive progress.

This new business model also provide a big opportunity for financial corporations to make more profit and achieve growth, in the same time solving a social problems and create value for society.

Despite the challenges and the barriers, banks can create shared value by Furthering client prosperity, fueling the growth of regional

economies, Financing solutions to global challenges. We provided 10 leading banks created shared value in banking sector. We hope this article serves to illustrate the scale of that opportunity, and triggers discussion and innovation around ways to capitalize on it.

References:

[1] Lapiņa.I, Borkus.I, Stariņeca.O (2012):Corporate Social Responsibility and Creating Shared Value: Case of Latvia,World Academy of Science, Engineering and Technology Vol:6 2012-08-29,p1606

[2] Ibid,p1607

[3] Schmitt.J (2014), Social Innovation for Business Success, Best Masters, Fachmedien Wiesbaden, Germany, ,p22

[4] C. Stephenson (2008) "Creating Shared Value: The Inseparability of Business and Society," Ivey Business Journal, vol. 74, no. 4, , July/August . p. 772

[5] Peterson.K, Pfitzer.M, Mazzuri.S, Wendel.C, Hooson.C (2014): Measuring Shared Value Innovation and Impact in Health A Guide for Corporate Practitioners,FSG,p4

[6] Porter .M.E & Kramer.M,op,cit,p65

[7] Schmitt.J ,op,cit ,p23.

[8] Porter .M.E (2014), op cit,p7

[9] Porter .M.E (2014): How Banks Profit by Rethinking Their Purpose,FSG,USA,p6

[10] Ibid,p7

[11] Bockstette.V, Pfitzer.M, Smith.D, Priestley.C, Bhatt. A (2014): Banking on Shared Value, FSG, USA, and p8.

[12] Barclays Overview : http://www.home.barclays/barclays-investor-relations/investing-in-barclays/fact-sheet.html, 06/09/2015.

[13] Neeraja Bhavaraju, Barclays shared value initiative, https://sharedvalue.org/groups/barclays-develops-products-serve-financially-excluded-customers,06/09/2015.

[14] Neeraja Bhavaraju, Barclays shared value initiative, https://sharedvalue.org/groups/barclays-develops-products-serve-financially-excluded-customers,07/09/2015.

[15] Porter .M.E (2014): Banking on Shared Value,FSG,USA,p11.

[16] Porter .M.E (2014)op cit,p12.

[17] http://www.jpmorganchase.com/corporate/About-JPMC/about-us.htm,06/09/2015.

[18] Neeraja Bhavaraju, JPMorgan shared value initiative, https://sharedvalue.org/groups/jpmorgan-chase-plays-leading-role-growing-impact-investing-market , 06/09/2015.
[19] Porter .M.E (2014),op cit, p21.
[20] Porter .M.E (2014),op cit, p22.
[21] www.nab.com.au/about-us,06/09/2015.
[22] Neeraja Bhavaraju, National Australia Bank shared value initiative, https://sharedvalue.org/groups/nab-care-aligns-customer-prosperity-bank-success, 08/09/2015.
[23] Neeraja Bhavaraju, National Australia Bank shared value initiative, https://sharedvalue.org/groups/nab-care-aligns-customer-prosperity-bank-success, 07/09/2015.
[24] Porter .M.E (2014),op cit, p10
[25] Porter .M.E (2014),op cit, p11
[26] www.credit-suisse.com/us/en/about-us/who-we-are.html, 06/09/2015.
[27] Neeraja Bhavaraju, Credit Suisse shared value initiative, http://sharedvalue.org/groups/credit-suisse-innovates-around-new-microfinance-investment-products-meet-client-demand, 06/09/2015.
[28] Neeraja Bhavaraju, Credit Suisse shared value initiative, http://sharedvalue.org/groups/credit-suisse-innovates-around-new-microfinance-investment-products-meet-client-demand, 07/09/2015.
[29] Porter .M.E (2014),op cit, p21
[30] Porter .M.E (2014),op cit, p21
[31] Martin, Mitchell (April 7, 1998). "Citicorp and Travelers Plan to Merge in Record $70 billion Deal". The New York Times. Retrieved February 15, 2011.
[32] Neeraja Bhavaraju, Citigroup shared value initiative, https://sharedvalue.org/groups/citigroup-builds-new-global-business-line-making-capital-available-micro-borrowers , 06/09/2015.
[33] Porter .M.E (2014),op cit, p17
[34] Porter .M.E (2014),op cit, p23
[35] www.bendigobank.com.au/public/about-us,06/09/2015.
[36] Neeraja Bhavaraju, Bendigo shared value initiative, https://sharedvalue.org/groups/barclays-develops-products-serve-financially-excluded-customers,06/09/2015.
[37] Porter .M.E (2014),op cit, p13.
[38] Porter .M.E (2014),op cit, p14.
[39] www.dhakabankltd.com/about-us/,06/09/2015.

[40] Neeraja Bhavaraju, Dhaka Bank shared value initiative, https://sharedvalue.org/groups/dhaka-bank-limited-utilizes-industry-clusters-strengthen-local-economies-and-more , 06/09/2015.
[41] Neeraja Bhavaraju, Dhaka Bank shared value initiative, https://sharedvalue.org/groups/dhaka-bank-limited-utilizes-industry-clusters-strengthen-local-economies-and-more , 07/09/2015.
[42] Porter .M.E (2014),op cit, p13
[43] Porter .M.E (2014),op cit, p14
[44] www.itau.com/about-itau/,06/09/2015.
[45] Neeraja Bhavaraju, Itaú bank shared value initiative, https://sharedvalue.org/groups/ita%C3%BA%C2%A0unibanco-leverages-financial-education-grow-retail-business , 07/09/2015.
[46] Neeraja Bhavaraju, Itaú bank shared value initiative, https://sharedvalue.org/groups/ita%C3%BA%C2%A0unibanco-leverages-financial-education-grow-retail-business , 06/09/2015.
[47] Porter .M.E (2014),op cit, p11.
[48] www.cucentral.ca/SitePages/Publications/FactsAndFigures.aspx,06/09/2015.
[49] Neeraja Bhavaraju, Vancity shared value initiative, https://sharedvalue.org/groups/vancity-invests-local-agriculture-and-food-industry-boost-regional-economic-growth , 06/09/2015.
[50] Porter .M.E (2014),op cit, p11
[51] Porter .M.E (2014),op cit, p12
[52] Porter .M.E (2014),op cit, p13
[53]Banking on U.S. Growth (2013); Chile's Bci makes a big push into Florida , Florida Trend http://www.floridatrend.com ,07/09/2015.
[54] Banking on U.S. Growth (2013); Chile's Bci makes a big push into Florida , Florida Trend http://www.floridatrend.com ,06/09/2015.
[55] Porter .M.E (2014),op cit, p10.
[56] Porter .M.E (2014),op cit, p11.
[57] Porter .M.E (2014),op cit, p12.

La coordination face à l'incertitude :De l'échange à la contractualisation

Dr.M'hamed Kihel [*]
University of Oran 2 - Algeria

Introduction :

La coordination a fait l'objet de plusieurs analyses. Cet objet n'est pas épuisé pour autant. Le regain d'intérêt qui lui est reconnu est approuvé à travers la littérature et les recherche aussi vastes que variés qui lui sont destinées.

Aujourd'hui la coordination demeure au cœur des débats qui se livrent économistes,

sociologues et gestionnaires pour ne citer que ceux là.

Les réflexions qui sont menées autour des thématiques sur l'information, la communication,

l'incertitude, l'anticipation, forment la quadrature du cercle de la coordination.

Celle-ci peut être considérée comme la toile de fond de fond touts ses réflexions. Parmi les contributions récentes à ce débat on peut citer le 16eme colloque international de l'association Charles Gide de qui s'est tenu à Strasbourg en Avril 2016 sous le thème

« anticipation, conjecture et coordination ».

De même en peut se référer à « L'année sociologique »[1] (2015) en particulier les figures de la coordination, l'ensemble des intervenants contribuent à une exploration raisonnée de la combinatoire des mécanismes de coordination possibles.

Les différentes interventions qui se sont relayées témoignent de l'intérêt accordé à ces thématiques. Les débats sont vivaces, les interrogations soulevées montrent que même si quelques points noirs, s'éclaircissent, la nature, les formes et les fonctions de la coordination, sont d'une telle complexité que la recherche dans ce domaine n'est pas close.

[*] Maitre de conférences A, University of Oran II ,Mail: kilmed31@yahoo.com

Dans cet article, nous pensons contribuer modestement à ce débat principalement sur la coordination lorsque les incertitudes se radicalisent :

Généralement les études sur la coordination s'inscrivent dans des démarches ou parfois c'est la vision d'ensemble qui l'emporte ce sont les systèmes économiques qui sont concernés par le sujet, parfois c'est au niveau des organisations (entreprises) que les réflexions sont menées : ces démarches souffrent de quelques imperfections et portent des mutilations quant à l'objet.

En ce qui concerne, le travail se fera en deux parties, la première partie présentera la coordination dans l'économie conventionnelle. Par cette appellation nous entendons l'ensemble des courants théoriques, classiques, néoclassiques et marxistes jusqu'à Keynes non compris, comme le précise Keynes lui-même[2]

La seconde partie traitera de la coordination dans l'économie des conventions. Celles-ci a pour objet de s'intéresser entre autre « sur les limites de la théorie des choix rationne en tant que théorie qui permettrait de rendre intelligible, la coordination et le lien social marchand »[3] elle sert à la compréhension de la coordination de même elle tente de dresser un pont méthodologique pour assurer le passage de l'action individuelle avec ses présupposés à l'action collective dans sa complexité et l'incertitude qui l'accompagne.

La certitude que renferme l'économie conventionnelle, ainsi que l'incertitude qu'enveloppe l'économie des conventions parcourent respectivement en filagramme les deux parties :

I**ère** Partie : la coordination dans l'économie conventionnelle :

Pour saisir la nature de la coordination chez Smith, il faut d'abord présenter le problème économique qu'il pose à savoir : comment des actions économiques individuelles

de centralisées peuvent elles être rendues compatibles et produire un résultat collectif désirable ? La question ainsi posée renferme les éléments de réponse :

- Il s'agit d'actions économiques individuelles : a ce niveau on voit que Smith tente un passage en force d'assurer de l'ordre naturel qu'il respecte un nouvel ordre où l'activité humaine devienne le centre d'intérêt. Cette position a été déjà avancée par F. Quesnay[42]. Tout est assujetti ici bas aux lois de la nature : les hommes sont doués de

l'intelligence nécessaire pour les connaitre et les observer, mais la multiplicité des objets exige des grandes combinaisons qui forment le fond d'une science évidente fort étendue, dont l'étude est indispensable pour éviter les méprises dans la pratique.

- Comment ces actions peuvent elle être compatibles ?

Ici la notion de compatibilité renvoie énergiquement à la notion de s'accorder c'est-à- dire de se mettre intuitivement en accord avec : réaliser des objectifs communs. Même si au départ ils ne sont pas conçus ainsi : ici il s'agit d'intérêt personnel privé
et d'intérêts collectifs, l'élément du débat est posé.

- Comment peuvent elles conduire à un résultat collectif, la finalité de toute action est

d'aboutir à un résultat efficace, celui-ci est recherché de manière individuelle et doit aboutir à un achoppement au niveau de la société qui en bénéficie. Deux variables fondamentales servent comme soutènement à l'édifice mi Smithien : il s'agit de la discision du travail et l'échange:

- La division du travail :

Dans son cours qu'il prodigue à Glasgow en 1763 A. Smith avance l'idée que « l'opulence ou la richesse nait de la division du travail » ainsi « les plus grandes améliorations dans la puissance productive du travail, et la plus grande habilité, de l'adresse et de l'intelligence avec laquelle il est dirigé ou appliqué, sont dues à ce qu'il semble à la division du travail »[5]

- De l'échange :

Partant d'un glissement sémantique de grande importance le concept de nation qui était défini politiquement va recevoir avec A. Smith un contenu économique et social. Il devient une surface sociale où s'inscrivent les besoins des hommes. Dorénavant le concept de nation revoie au concept de marché. L'échange sera l'allié indiscutable de la division du travail. Celle-ci sera la conséquence nécessaire (….) d'un certain penchant naturel à tous les hommes qui les porte à trafiquer, à faire des trocs et des échanges d'une chose pour une autre[6].

Le problème de la coordination évoqué par Smith trouvera des éléments d'explication dans ce qu'il définit par Mani Invisible. A. Smith est convaincu que lorsque les individus poursuivent leurs

propres intérêts ils aboutissent en fin de compte à servir les autres, même si cela n'était pas dans leurs intentions premières. Cette Main invisible aussi importante et célèbre n'est utilisée qu'une seule fois dans « la richesse des nations »[7]. En effet « en dirigeant (l'industrie) d'une manière à ce que son produit ait le plus de valeur possible, chaque individu ne pense qu'à son gain… Il est conduit par une Main- invisible à remplir une fin qui n'entre nullement dans ses intentions… tout en ne cherchant que son intérêt personnel il travaille souvent de manière plus efficace pour l'intérêt de la société que s'il avait réellement pour but d'y travailler »[8].

A notre avis A. Smith a trouvé dans la Main-invisible, le moyen qui lui permet de se libérer de l'ordre naturel avec ses lois qui lui paraissent contraignantes pour se situer dans l'ordre de l'humain qu'il a commencé à introduire à travers la théorie des sentiments. Sauf que l'ordre naturel qu'il voulait dépasser lui a été d'un grand secours pour l'explication des comportements de l'humain.

- De la manufacture comme espace de coordination:

La manufacture d'épingle que prend A. Smith est un exemple d'espace illustratif d'un ordre régi par la division du travail. A. Smith[9] en fait l'éloge. Evoquant la puissance productive que génère la division du travail. Il serait erroné à ce niveau de penser cet exemple en terme d'entreprise. Cette forme et quasiment absente, la manufacture est utilisée dans le sens de faire valoir les vertus de la division du travail et de l'échange qui lui est adjoint. Parler ici de coordination c'est donner une dernière fois plus grande que mériterait la description des processus mis en place par la division du travail. Il s'agit tout au moins d'un agencement qui demeure tacite, c'est le travail dans ses éléments les plus simples qui est concerné.

- Critique :

La coordination qu'exprime la « Main-invisible » à reçu un certain nombre de critiques. On se limite à avancer deux principalement :

1- La première provient du philosophe Michael Biziou[10] « l'idée avancée sous la métaphore de Main invisible n'est pas celle d'une providence bienveillante : les comportements individuels ont des conséquences inattendues qui peuvent être aussi bien bénéfiques que nuisibles à la société » l'auteur introduit le doute quant aux processus déductifs de coordination qu'enveloppe la notion de Main invisible.

2-La deuxième critique est avancée par Kindleberger[11] « la rationalité économique ne
signifie pas que tous les agents partagent la même information, la même intelligence, la même expérience, les mêmes objectifs. On découvre parfois que des acteurs, qui, pris individuellement, agissent de façon rationnelle, une fois associes à d'autre individus, adoptent des comportements irrationnels.

- la coordination dans l'axiomatique néoclassique :

La coordination dans l'acceptation néoclassique doit constituer une réponse aux problèmes posés à savoir :

Comment les différents marchés, qui sont en situation d'interdépendance, peuvent
ils se trouver simultanément en équilibre ?

Comment un ordre peut il naitre de l'interaction entre une multitude d'agents dont
chacun est mû par son intérêt propre et prend des décisions indépendantes?

Les éléments contenus dans ces questionnements montrent à quel point le phénomène de coordination constitue le fil conducteur de toute la démarche.

Il s'agit d'abord du marché comme principal acteur agissant aussi, comment les agents se comportent-ils et prennent des décisions dans cet espace ? Et enfin comment pour les premier leur interdépendance et pour les seconds leur interaction conduisent à l'état d'équilibre ?

C'est la théorie de l'équilibre général qui apporte des réponses à ces interrogations, car elle étudie les mécanismes qui, dans une économie libérale de concurrence parfaite, permettent d'assurer la coordination

des comportements de chaque agent élémentaire. Le principe de base sur lequel repose l'édifice est suivant :

Tous les agents sont confrontés au même ensemble de prix. Il existe un vecteur de prix qui conduit à l'égalité de l'offre et de la demande au niveau du marché général (agrégation des marchés partiels).

Ce système de prix conduit à la réalisation d'un équilibre concurrentiel optimal.

L'information que véhicule ce système de prix assure la coordination du système tout entier, toute l'information disponible transite par la secrétaire de marché (commissaire-priseur) qui par tâtonnement arrive à déterminer le prix d'équilibre.

«de fait le commissaire priseur Walrassien n'est que la personnification symbolique

d'une hypothèse cruciale pour la cohérence du modèle : l'extériorité des prix »[12]

Initié par L. Walras, le modèle de l'équilibre général visait la cohérence, l'homogénéité et la précision. Cette finalité exige une coordination parfaite au niveau des agents comme au niveau des marchés. Cette coordination à son tour est conditionnée par l'existence d'une information parfaite liée à un mode de communication assez précis pour permettre sa circulation, où il s'avère que le modèle, malgré les défenseurs qui sont nombreux à le soutenir, présente quelques. Zones d'ombre, la coordination à été l'un des aspects les plus affectes. Parmi les critiques en règle on peut citer celles qui ont été menées par Franck Knigt[13] introduisant l'incertitude et son impact sur le marché dans son ensemble. Parmi les cinq hypothèses sur lesquelles repose le modèle de l'équilibre, nous retiendrons les critiques portées à deux d'entre elles principalement : il s'agit de l'atomicité et la transparence des marchés sachant pertinemment que les cinq hypothèses sont liées entre elles et forment l'hypothèse avec un grand H de concurrence pure et parfaite. Les objectifs visent à travers cette critique concernant l'équilibre et la rationalité économique : elle cherche à introduire l'idée d'incertitude et son effet sur le calcul économique qui ne devient plus rationnel. La mise en évidence de l'incertitude avec l'asymétrie de l'information sont consacrés dans le modèle d'Arrow- Debreu.

Par un raisonnement qui ressemble à un théorème et une réciproque Arrow considère que tout équilibre général est une situation Pareto-optimale et inversement toute situation Pareto-optimale conduit à l'équilibre général.

Malgré les divergences et les oppositions qui apparaissent à propos de l'équilibre général Walrasso-Paretien. Presque tous s'accordent autour d'un double principe où les comportements individuels des agents sont supposés rationnels, donc chaque agent cherche à livrer le meilleur parti de la situation dans laquelle il se trouve et s'exprime par une maximisation. De même un principe d'interaction veut décrire la manière dont les agents coordonnent leurs décisions et leurs actions.

Dans le cas de l'équilibre concurrentiel la coordination s'effectue à travers la mise en place d'un système de marche et l'option d'un système de prix qui lui correspond. Dans le cas de l'équilibre de Nash, le principe se limite à l'hypothèse selon laquelle chaque agent prend comme données les actions des autres agents.

Dans les deux cas, l'équilibre représente une situation où les actions des agents sont coordonnées[14]

Arrow part d'une propriété remarquable qui lui ouvre la possibilité d'introduire l'incertitude dans son analyse de l'équilibre général en 1953. C'est l'asymétrie de l'information[15], tous les contrats (notamment les contrats contingents) ne peuvent reposer que sur des événements observés à la fois par toutes les parties concernées et non pas sur l'information particulière dont chacune d'entre elles dispose, le marché conduit alors en règle générale à une allocation qui ressource qui n'est pas optimale[16].

L'introduction de l'incertitude par Arrow se fera par la transposition du produit contingent, du prix contingent et du marché dans le modèle d'équilibre général Walrasso-Paretien[17]. « L'incertitude, le degré de liberté qu'elle introduit dans les comportements, l'inégalité des hommes devant l'information, la distribution des relations de pouvoir sont autant de phénomènes que les lumières du calcul économique laisse subsister »[18]

Parmi les grands courants théoriques qui ont ouvert de nouveaux horizons par rapports à la théorie néoclassique, le modèle Keynesien occupe la première place.

Parmi les insuffisances qui ont été recensés au modèle de l'équilibre général et qui concernait la coordination peut citer celles concernant l'existence du commissaire priseur comme coordinateur principal, lié au tâtonnement Walrassien : un tel agent existe-il ? Un agent coordinateur possédant cette capacité de réunir toutes les informations disponibles, et assurer l'agrégation au niveau des marchés relève de la fiction. Aussi comment dans une économie de marché où chaque agent peut échanger instantanément et subitement, et librement avec ses semblables voit ses actions transiter par un centre de coordination.

Enfin le tâtonnement Walrassien assume-t-il la convergence (coordination) vers un vecteur du prix d'équilibre.

***existe-t-il une entreprise dans l'axiomatique néoclassique ?**

L'axiomatique se constitue à partir de quatre éléments qui sont les suivants :

- L'Agent individuel, l'individu rationnel, l'information parfaite et enfin l'espace social de marché comme coordinateur des prix d'équilibre.

  C'est dans cette axiomatique qu'est définie la fonction de production comme « une relation entre un ensemble de combinaisons de facteurs de production et l'ensemble correspondant des quantités d'un certain bien produit à partir de ces combinaisons».

  Si le producteur et le consommateur, comme d'ailleurs le marché sont les sujets de Walras, il n'y a pas de place à l'entreprise comme sujet autonome. La fonction de production, est l'expression par excellence de la recherche de la scientificité. Elle relève d'un niveau d'abstraction tel que le rapport avec l'entité observable est loin de se réaliser.

  Touts les éléments la définissant, empruntent l'outillage mathématique.

- La notion mathématique de fonction remplace celle de causalité elle permet l'usage du calcul différentiel, avec les conditions de continuité et d'homogénéité, elle ouvre le champ aux calculs des dérivées. Le domaine de la maximisation des résultats est directement abordable.

  - La notion de facteur utilisée pour la production est emprunté aux mathématiques, il

permet et autorise la parfaite combinaison des facteurs (terre, travail, capital), la
substituabilité et l'interdépendance sont assurées.

- A travers les fonctions, les variables sont définies, elles sont en nombre données et relèvent seulement du traitement mathématique « Bref il n'y a pas de place pour l'astuce, le truc, la chance, l'illumination »[19]

Réduite à sa formulation mathématique, l'activité de production est représentée uniquement par les relations techniques soumise au calcul différentiel. Comment tenir compte de la structure d'organisation où l'empreinte de l'homme, qui quoique indispensable, est inexistante. La coordination ne peut exister que dans l'espace social de marche.

C'est par son intermédiaire que les prix sont coordonnés sur le marché. On peut conclure à ce niveau avec J. Lebraty[20] que « la fonction d'entreprise est pratiquement exclue les modèles néoclassiques très formalisés » la coordination traduisant cette capacité d'organisation de la firme est à rechercher ailleurs.

- La coordination dans l'acceptation Marxienne :

La coordination est perçue par K. Marx à deux niveaux :

1- Au niveau du système économique dans son ensemble :

Marx considère que « les actes d'échange ne doivent pas être isolés, mais couvrir toute une sphère, représenter une totalité en flux constants et se dérouler à peu près a l'échelle de la société toute entière, bref constituer un système d'échange »[21]. La coordination trouve sa genèse dans la conception de la loi de la valeur, travail comme mode de régulation et de coordination des activités économiques dans une société atomisé de producteurs indépendants. Le fondement de la valeur d'échange des marchandises se dans un élément commun aux divers biens par lequel on peut mesurer l'intérêt de l'échange. « Il ne reste aux marchandises qu'une seule propriété commune ; celle d'être le produit du travail (abstrait) qu'elle contient ou que leur obtention à nécessité. Les produits s'échangent donc en
fonction de la quantité de travail incorporée, cristallisée ». La coordination donc se situe au niveau de l'échange elle accompagne la

transformation de la valeur en prix et leur réalisation. L'argent en tant que monnaie assure cette coordination au niveau de l'échange.

2- La coordination au niveau de la production :

Guidée par la division du travail, Marx profite de la description des processus de fabrication que décrit A. Smith à partir de l'exemple de la manufacture d'épingle, et le transpose sur la manufacture pour l'élargir ensuite à la fabrique et atteinte la grande industrie.

Même si son intention concerne la détermination du capital comme rapport ; il commence d'abord par un repérage des conditions de production où « une multitude d'ouvrier fonctionnant en même temps, sous le commandement d'un même capital, dans le même espace en vue de produire le même genre de marchandise ».

Nous pensons qu'à ce niveau Marx réunit les éléments qui exigent une coordination tout en inscrivant l'acte de production dans un espace délimité qui on le verra par la suite est l'une des conditions d'existence de l'entreprise, en terme de gestion ceci se traduit par « un système plus rationnel de gestion des relations sociales propres à un ordre manufacturier et usinier autonome qui soumet la production des individus au seul calcul économique .et technique en vertu d'une convention hiérarchique et marchande. Sa fonction intégrative est liée à l'industrialisation et à la montée du salariat en un lien clos : l'entreprise »[22].

Et c'est à partir de la coopération[23] c'est-à-dire à partir des opérations, menée collectivement que Marx initie les processus de travail des ateliers de production. En général les hommes ne peuvent pas travailler en commun sans être réunis, leur rassemblement sous le même toit est la condition même de leur coopération : il faut préciser qu'au niveau de l'espace de production la coordination se situe a deux niveaux : elle se présente dans un premier niveau au niveau du processus de fabrication sous la forme d'agencement des opérations guidée par la division du travail[24], qui « désagrège les métiers en opération partielles et complémentaires les uns aux autres dans le sens de la production d'une seul et même marchandise ».Elle prend dans ce cas la forme de coopération.

A un autre niveau elle se présente comme outil de commandement dans les relations capitaliste- travailleur, où le capitaliste libéré du travail et situé au dessus, coordonne le tout dans son commandement

et sa direction[25]. « Le travail social ou commun réclame une direction pour mettre en harmonie les activités individuelles… elle doit remplir les fonctions générales qui tirent leurs origines de la différence existante entre les mouvements individuels des membres indépendants dont il se compose… cette fonction de direction, de surveillance et de médiation devient la fonction du capital des que le travail, qui lui ; subordonné devient coopératif »

Etant guidé par la détermination du travail social Marx utilise l'étape de la coopération, pour atteindre le travailleur évolutif, la voie directe que le mène au travail social[26] : c'est le travail collectif formé par la combinaison d'un grand nombre d'ouvriers parcellaires qui constitue le mécanisme spécifique de la pensé de manufacturière. Apres avoir décrit les différentes opérations de fabrication, la contribution du travailleur collectif avec ses qualifications et ses différentes fonctions et rôles qui lui reviennent, Marx aboutit à l'objectif recherché à savoir que « tout ce qui recourait le temps nécessaire à la production de la force de travail agrandit Ipso facto le domaine du sur travail ». On peut dire que la coordination chez Marx relève exclusivement du capital en tant que rapport social de production.

II^{ème} Partie : Economie des conventions

La fin du XIX^{ème} siècle a été le couronnement d'un monde où les certitudes tant recherchés se voient aussitôt faire l'objet de soupçons. Les sciences classiques dures et à leur tète, la physique et les mathématiques, connaissent un basculement vers la recherche des nouveaux horizons, de nouvelles démarches face au doute qui accompagnait leur interrogations plus que jamais notre monde est parcouru de part en part d'incertitudes, dans son déploiement historique, politique, stratégique et social comme dans tous les domaines du savoir[27] ; la physique classique qui c'est développée dans un parallèle entre la physique corpusculaire et la physique ondulatoire, se voit surpassés par la physique des quantas où le paquet d'énergie assemble le corpusculaire et l'ondulatoire, les principaux fondateurs sont M. Planck, A. Einstein et Niebe Bohr. Les mathématiques devrait subir elle aussi une mutation pour répondre aux demandes de la physique moderne. Basés sur le calcul différentiel, la dérivation, entre autre, elles doivent recourir à la

théorie des ensembles, à l'espace vectoriel, où le vecteur se substitue à la droite dans la prise en considération des nombres demandes.

En philosophie l'incertitude a été introduite par Shopenhauer[28], il est considéré comme le précurseur des philosophes du soupçon. (Nietzsche, Freud Marx) F. Nietzsche a posé le premier, la crise des fondements de la certitude[29], l'économie qui était à la recherche de son statut de science[30], assiste à ce basculement « anarchisme scientifique, où simple revers du destin, c'est au moment où Léon Walras pense avoir établie les bases de la science économique que les sciences physiques seront ébranlées dans leurs certitudes par les thèses d'Albert Einstein (1905)»[31]. L'économie- théorie et pratique- sera contrainte de se réaliser au monde de l'incertain, les questionnements dans la recherche des vérités.

Les sciences de gestion ont leur acte de naissance s'établir dans la même période. Harvard school et la business school ont été leurs premiers parents.

- L'action, la décision et l'organisation sont liées intrinsèquement à un degré d'incertitude. Touts les réflexions et action menées en dehors d'elle s'exposent à des critiques farouches.

En ce qui nous concerne nous allons tenter de mettre en évidence les attitudes de l'économie et de la gestion par rapport à la coordination dans des espaces où l'on ne peut ignorer le monde de l'incertain.

En économie :

La coordination demeure l'un des sujets qu'appréhendent les sciences économiques. L'économie conventionnelle a souffert d'innombrables critiques quant à la conception du monde de procéder de la coordination dans un monde où le marché est roi, où les prix sont censés refléter fidèlement les attitudes et comportements des agents.

Les différentes crises économiques qui se sont succédé constituaient un affront aux théories préconisées. L'avènement du XXème siècle sera l'occasion de réviser les positions et introduire des éléments d'un pouvoir explicatif indéniable.

- L'économ ie d oit ê tre connue sous forme de projection:

Les analyses économiques statiques c'est-à-dire celles limitées à l'étude des situations d'équilibre à un moment donné sans prendre en considération l'influence du temps, ont montré leur incapacité à

cerner ce qui peut advenir. L'économie doit être saisie dans son double caractère évolutionniste et organiciste[32]. L'économie doit s'inscrire dans des rapports évolutifs, l'introduction du temps est inévitable, dans la réflexion. Mais son introduction va se traduire par deux moments importants qui sont le probable, lié à la notion de risque et l'incertain qui demeure non maitrisable. Parmi les premières études qui augment l'intégration de l'incertitude en 1921, on peut citer dans les travaux de Franck Knigt[33], conscient des conséquences que l'incertitude peut introduire dans la maitrise du futur, Knigt cherche à récupérer tout ce qui peut être maitrisable : il s'interroge alors que faut –il faire quand une décision entraine un résultat que les probabilistes n'arrive pas à prédire ? Alors il considère que ce qui est probabilisable c'est-à-dire l'incertitude mesurable peut être liée à un niveau qui diffère d'une incertitude incommensurable.

D'un autre coté, Knigt fait appel au comportement de l'entrepreneur face à l'incertitude pour lui « le rôle principale de l'entrepreneur consiste à bloquer l'incertitude des actionnaires quant à l'avenir économique en incarnant lui-même cet avenir par son action et par son dynamisme. La confiance qu'il a en lui et celle que lui témoignent les autres parties prenants créent une garantie qui bloque la mise en doute de son projet et l'incertitude quant à sa réalisation, et rend alors possible les calcules économiques des parties prenantes (…) c'est ainsi que les entreprises peuvent être crées »[34].

On retrouve la même préoccupation chez J.M Keynes[35], la notion est déjà abordée dans le traite et est systématisée dans la théorie générale « elle imprègne les comportements et les causalités, elle vient compléter, voire parfois se substituer à la conception rassurante de l'équilibre marchand. En un mot, elle constitue un mode d'interprétation général du réel économique »[36] ; dans le traité des probabilités la même thématique est posée à propos de l'incertitude : comment prendre des décisions dans un avenir incertain ? Pour Keynes « l'incertitude libère les gens, ils ne sont pas prisonniers de l'avenir grâce à cela nous pouvons dépasser la théorie des probabilités et nous concentrer sur le développement de nouvelles bases pour prendre des décisions »[37]. Ces nouvelles bases sont à rechercher en définitive dans la théorie générale, où « le réel tout entier est subordonné à des estimations sur un réel potentiellement multiple….. Ce sont les anticipations qui font le réel. Plus

précisément c'est la convergence des anticipations autour d'une norme, d'une convention qui enfin détermine l'équilibre »[38]

A la même période John Von Neumann introduisait la théorie des jeux et contribue au débat sur les modes de coordination. Dans la mesure où l'objet de la théorie des jeux est de « laisser interagir dans une structure donnée des individus supposés libres et rationnels, un monde de lois nécessaires va en résulter, tout se passant comme si nos individus libres étaient soumis à la loi d'un autre »[39]

- La monnaie :

Parmi les variables qui étaient mises en veilleuse dans les modèles classiques, on peut citer la monnaie qui deviendra une pièce maitresse dans les modèles Keynésiens, et monétaristes.

Dans la plupart des théories qui se réfèrent à l'équilibre générale, la monnaie ne jouait qu'un rôle secondaire, en tant qu'unité de compte dans un système d'échanges réels, elle intervient pour exprimer les prix. Dorénavant l'économie de marché sera une économie monétaire. « Elle est essentiellement une Economie où ma variation des vues sur l'avenir peut influer sur le volume actuel de l'emploi et non sur sa seule orientation»[40]. La monnaie en tant que rapport social sera la première des conventions établie dans l'échange.

Wicksell a été parmi les premiers à introduire le facteur monétaire et rejette l'idée de la neutralité de la monnaie et le voile monétaire. Il considère dés le début du XX^{ème} siècle que parmi les facteurs explicatifs des crises, la monnaie est presque la première responsable. Il considère que « les causes réelles (de la crise) résident dans l'irrégularité du progrès technique et dans l'influence des éléments psychologiques. « Je crois que la réaction marquant le passage de la prospérité à la dépression, la crise au sens étroit, a ses racines dans la sphère monétaire, dans une politique bancaire et monétaires défectueuse »[41] dans cette citation on retrouve les trois domaines de prédilection des auteurs comme J. Schumpeter, Von Hayek et Friedman ; Keynes fera de la monnaie à travers le crédit le point de départ du circuit économique. Elle va des banques aux entreprises, des entreprises aux managers pour regagner les institutions de crédits.il décèlera à travers les anticipations, les possibilités de ruptures et les actions à mener pour y remédier.

- Le problème du chômage :

Si la notion de chômage est relativement récente (vers 1850), le phénomène est plus anciens Marx quantifie les chômeurs par l'armé de réserve industrielle[42].

Chez les adeptes de l'équilibre général, le chômage est exclu de leur modélisation.

Si toute offre crée sa propre demande, il n'y a aucune place au chômage, dans le cas ou la situation se présente, elle n'est que passagère, les forces de l'équilibre l'emporte. Cette exception voit l'octroi de la notion de « chômage volontaire » par Keynes pour la distinguer du « chômage involontaire » qu'il considère comme une réalité sociale et économique. Dans la pratique le chômage a sévi à partir des crises des années 1880 et prenait au fur et à mesure des dimensions de plus en plus importantes. Pour devenir une préoccupation même au niveau de la réflexion Joan Robinson déclarait qu' « elle a étudié l'économie parce qu'elle voulait découvrir pourquoi la pauvreté et le chômage étaient si importants autour d'elle »[43].

Il faut signaler à ce niveau que parmi les auteurs qui on initié la réflexion sur le chômage, on doit citer le professeur Cécile Arthur Pigou et son ouvrage « theory of employement », s'adossant sur cette œuvre Keynes trouve le moyen de la critiquer considérant que le titre de « théorie du chômage » utilisé par Pigou est impropre et que « le livre ne traite pas en réalité cette question … et il n'a pas de rapport direct avec le problème du chômage involontaire »[44]

De même « on entend parfois affirmer que l'augmentation de la population encourage l'investissement parce que les entrepreneurs prévoient que le marché va s'agrandir. Ce qui est important, cependant, dans ce contexte, ce n'est pas l'augmentation de la population, mais celle du pouvoir d'achat. L'augmentation des pauvres n'élargie pas le marché »[45]

Keynes constate que dans les années une confusion est alimentée par les syndicats Britanniques qui « considéraient les salaires nominaux comme des salaires réels et comme des revenues même lorsque cela entrainait une baisse du pouvoir d'achat pour leurs adhérents »46

- L'entreprise de l'économie :

En théorie économique, l'entreprise à germé dans les discussions qui prévalaient en Angleterre à partir des années 20. A l'université de Cambridge, Alfred Marshall a régné en maitre incontesté, c'est avec lui que l'économie était devenue une discipline académique, autonome et respectable, et où son œuvre « les principes d'économie politique » était décrite comme la bible on se limitera à évoquer uniquement le sujet de la «Firme représentative » dans la mesure où l'on recherche le bien fondé de l'entreprise : il s'avère qu'avec la Firme représentative A. Marshall considère la représentation de l'industrie par la Firme et non la représentation de la Firme elle- même.

A sa succession le professeur Cecil Arthur Pigou prodigua un enseignement conforme aux leçons de son maitre, sauf que ceux qui regagnent l'enseigne sont porteurs de nouvelles idées. On peut citer les noms de Richard Khan, Keynes, Harrod, Sraffa et Joan Robinson – deux tendances apparaissent au début de leur réflexions- les premiers sont de type académique et cherchent à combler les points en suspend que leur lègue la théorie néoclassique. L'autre courant dit pragmatique tend à trouver des situations aux problèmes concrets et mettre en perspective les évolutions possibles.

Parmi les préoccupations essentielles du premier courant on peut noter : les problèmes de l'équilibre, de la statique, les formes de marché et de l'industrie, parmi les critiques acerbes l'on retient celles qui sont destinées à la « firme représentative » d'A. Marshall. Malgré les défenses en règle du professeur C. Pigou[47]. Pierro Sraffa lui assène un coup décisif et ouvre le débat sur cette « représentativité » : «Il semble que nous soyons d'accord sur le point que la théorie ne peut être interprétée d'une manière qui la rende logique en elle-même, et en même temps la réconcilie avec les faits qu'elle cherche à expliquer. Le remède de Monsieur Robertson est de rejeter les faits, peut être aurais-je dû expliquer que dans ces circonstances, c'est la théorie de Marshall qui devrait être rejetée »[48]

A Cambridge J. Robinson est préoccupée par l'équilibre en situation de surcapacité qui devrait la mener vers l'entreprise, mais attachée à la tradition Cambridgienne, elle situe le problème au niveau de l'imperfection des marchés[49].

Pour le second et à leur tête J.M. Keynes qui s'emploie à partir des réalités de l'époque, d'introduire l'incertitude qui dominera la théorie générale et qui doit être lue et comprise comme une théorie générale « de l'incertitude » de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie

Mais c'est à partir de la London School of economics que les premières allusions à l'entreprise voient le jour en tant qu'entité révélatrice et explicative de beaucoup d'éléments qui restaient encore du suspend à l'époque :

1- Il faut d'abord mentionner les recherches menées par Sir Richard Hicks sur les salaires, il considère qu'à court terme ils sont fixés par le processus de négociations entre employeurs et syndicats et non par des mécanismes de marché. Cette révélation est d'une importante capitale dans la mesure où elle brise les fondements des recherches néoclassiques antérieurs. Il présuppose à la fois l'existence d'un lieu et la présence d'un jeu qui seront les principaux acteurs de la coordination : il s'agit de la reconnaissance de l'entreprise en tant qu'espace de coordination par l'intermédiaire de la négociation. Ainsi « la compréhension de déterminants de l'existence de l'entreprise face au marché apparait comme un élément essentiel de l'amélioration de son efficacité »[50]

2- Parmi les grands auteurs qui ont marqué l'avènement de l'entreprise, on peut évoquer le Nom de Nickolas Kaldor: des le départ il faisait remarquer qu'une précision des concepts s'impose : en effet qu'est ce qu'une industrie ? Qu'est ce qu'une entreprise ? Et qu'est ce que l'équilibre ? Il commence par remuer l'édifice Marshallien à partir de la difficulté d'identifier une firme représentative d'une industrie il considère que « la firme représentative » « permet d'ignorer l'histoire des firmes individuelles dans l'histoire de l'industrie »[51] : du même il prétend que « Marshall a d'abord postulé d'équilibre de l'industrie puis crée un instrument ad hoc qui réponde aux conditions nécessaires, alors que le point de départ correct de l'analyse est l'équilibre de la firme »[52]. A ce niveau N. Kaldor ouvre une autre voie à l'avènement de l'entreprise en tant qu'espace où les réalités économiques s'activent. Il s'agit bel et bien de l'entreprise en tant que sujet qui mérite toute l'attention et la réflexion.

C'est dans cette effervescence que Ronald Coase produit sa «theory of the firm » en 1937, à travers laquelle il compte répondre à deux interrogations essentielles qui sont les suivantes :

- Pourquoi les entreprises sont elles des organisations, dirigées par un responsable qui en coordonne le fonctionnement, et non pas un simple lieu de transformation technique des facteurs achetés sur un marché en produits qui seront à leur tour vendus sur d'autres marchés comme le soutient implicitement la théorie néoclassique ?
- Pourquoi en particulier certaines personnes acceptent-elles de se soumettre volontaire aux directives qui leurs sont données par un entrepreneur ou ses représentants, plutôt que de leur vendre directement le service de leur travail, comme le fait par exemple un avocat à ses clients, en d'autre termes Coase cherche à montrer comment l'entreprise peut elle devenir un mode de coordination économique alternatif au marché.

« L'entreprise de la gestion »

Ici aussi, s'aventurer à déterminer la genèse de l'entreprise n'est pas chose facile. Nous sommes surtout tentés par considérer dans le cadre du management la « grande entreprise » représentative cette fois ci du mouvement de concentration du capital avec centralisation du pouvoir, mais de quelques oligarchies.

Le mouvement de concentration du capital aux états unis relève de 3 caractères fondamentaux :

- La présence d'actifs financiers importants comme outils de dépôt servant à l'investissement.

- Nouveaux moyens d'information et de communication pour la protection d'investisseurs. (la continuité de la grande dimension).

- Présence d'infrastructure industrielle développée.

Mais ce mouvement n'est isolé, il puise ses sources dans le terreau culturel d'une civilisation entièrement orientée vers les affaires. Ce terreau est constitué d'éléments philosophiques, éthique et pratique définis dans :

- Le rôle de la méthode empirique pour rendre la connaissance directement utile.

- La sanctification communautaire du travail méthodique individuelle par l'éthique puritaine.

- Un gout immodéré par l'invention technique et ses usages.
- La mise de la « valeur-travail » au sein des entreprises.

Ici le pragmatisme l'emporte, la vie sociale est subordonnée à l'action organisée. Et la vérité va se confondre avec l'efficacité, le rendement et la réussite sociale.

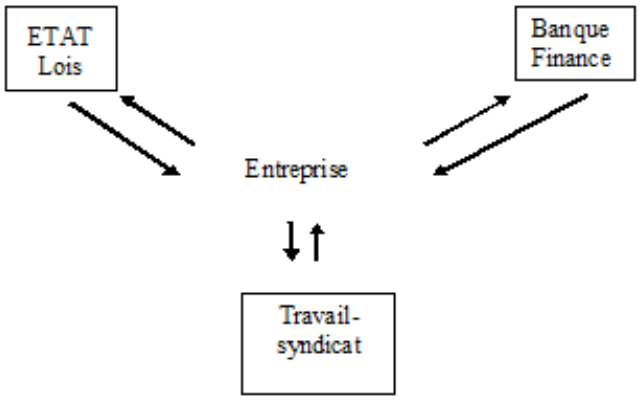
La reconnaissance du management comme style de pensée pragmatique est conditionnée par le fait que son appartenance est liée à :

- Un contexte où le cadre de référence assez ancienne où l'action et la conduite sont les expressions d'un pragmatisme ancestral.
- Une légitimité sociale que lui confère l'écrit (le texte).

Les premiers travaux de textualisation sont entrepris par Harvard Business School et Harvard Law School[53]. Des le départ l'entreprise se situe aux confluents du droit et de l'économie, ceci est illustré par les pionniers de l'étude de l'entreprise qui sont Adolf Berle qui est juriste alors que Gardinier Means est économiste leurs œuvre [54] est témoins de cette confluence.

Le management va faire intervenir l'état, le syndicat, l'entreprise, et la bourse. Parmi les
préoccupations majeures, on note le problème de la coordination.

- Le monde des affaires : relation entreprises- .
- Le monde social : relations entreprise- syndicat.
- L'espace institutionnel : entreprise-état.



Alors que dans l'axiomatique néoclassique définie par l'autonomie, la rationalité, et l'information des individus, le marché assure la coordination, l'entreprise est dans un espace de contingence. Dans le

cadre du management, la mission de coordination revient en premier lieu à l'entreprise. Les managers assurent la coordination des activités, le contrôle et l'allocation des ressources. Ses managers sauront substituer au marché ; une coordination sociale et administrative et en affectant une responsabilité morale et civique, ils transformeront un simple acteur économique en une puissante institution économique et sociale. L'acteur qui prépare son scénario, cédera la place à l'argent qui devient autonome, capable de mener des actions et prendre des décisions.

- **La coordination à l'intérieur de l'entreprise :**

La coordination technique :

La division du travail est à la base de la coordination technique et sociale dans les espaces « entreprise » ; elle permet la conception des ateliers contenus et contenants. « Tout l'espace du sol, à la toiture du hall, était haché, coupé, sillonné par le mouvement des machines. Des ponts roulants courraient au dessus des établissements, au sol, dans d'étroites traversées des chariots électriques se gênaient pour circuler. Il n'y avait plus de place pour la fumée. Des presses colossales, dans le fond du hall, découpaient des longerons, des capots, des ailles ; avec un bruit pareil à des explosions. Entre temps, la mitraillade des marteaux-revolvers de la chaudronnerie reprenait le dessus du vacarme des machines.»[55]

Le problème que pose la coordination au niveau des entreprises, n'est uniquement de type technique. Ce genre permet effectivement de concevoir le genre d'activité productive sur une base scientifique c'est-à-dire l'introduction de la norme, le travail sera normé, la norme va permettre de distinguer tous les éléments, séparément, dans leur agencement, dans leur cohérence, dans leur durée, leur remplacement leur position ; Taylor préconise un règlement strict pour l'usage des métaux et des outils, la standardisation des outils et des opérations partielles, le calcul exact des heures de travail de l'ouvrier, l'étude des procès de travail qui seront repartis en éléments partiels et chronométrés, le contrôle de chaque opération, d'une différenciation des salaires…[56] Elle permettra la configuration des espaces, leur agencement. La coordination s'exprime à travers le processus de coopération.

La philosophe qui sous entend la norme réside dans la séparation de l'ouvrier et avec ses moyens de travail. L'idée de F. Taylor était de « décomposer » le savoir ouvrier, en « l'émiettant » en gestes élémentaires par le moyen du « time and motion study » et connaitre le bien fondé du déroulement et la conduite de la fabrication. Le Management scientifique cherche à déterminer les normes, et les modes de procéder c'est-à-dire le recours à la mesure, la précision et le mode opératoire en vue d'un rendement et d'une productivité de travail maximum.

La coordination est réalisée à partir de directives d'en haut qui se transmettent hiérarchiquement, poursuivront, les niveaux et les circuits de productions, cette division technique sera alimentée par une standardisation qui reflète le niveau de rationalisation recherché : Ce mode de coordination s'imposera à l'organisation sociale (humaine) de l'entreprise. Une double spécialisation s'instaure dans l'entreprise, la répétitivité des taches est assurée horizontalement, elle permet la continuité. Verticalement, la conception et l'exécution des taches sont séparées, ainsi le rendement recherché s'accomplit.

La coordination sociale (humaine) :

Ce mode de coordination va non pas suppléer au premier, mais tout en repérant ses défaillances non sur le plan technique mais sur son impact sur la condition sociale et humaine des travailleurs. Comment l'améliorer « nous avons ignoré l'homme … la façon purement technique d'arborer les problèmes de l'organisation de la gestion est jugée étroite et unilatérale, tant sur le plan théorique que sur le plan pratique. On leur oppose une science particulière, la sociologie des rapports de production, une doctrine particulière, celle des relations humaines… cette nouvelle doctrine ne rejette nullement les méthodes de rationalisation de la production crées par Taylor, elle cherche seulement à les humaniser »[57]

C'est en faisant prévaloir les qualités humaines et leur développement, en appréciant ses valeurs, en évaluant ses motivations, et ses besoins, et non uniquement sur le salaire, quoique cet élément reste essentiel, que l'on cherche une adhésion du travailleur à l'entreprise. « Aussi nait l'homme social, désireux avant tout d'être reconnu comme un être humain avec toute la complexité de ses désirs, de ses besoins, de se sentir inclus, aimer, reconnu pour

la contribution qu'il apporte à l'organisation ». C'est tout un courant de pensée qui, en réaction à l'O.S.T, va se pencher sur l'analyse de ses différent éléments, en faisant ressortir le caractère participatif qui est guide par une coordination interne à l'entreprise ; le but recherché étant le même, c'est celui de la réduction des conflits, avec augmentation du rendement.

Dans ce cadre la gestion poursuivra le principe de coordination par ses idées et non pas par ses ordre. Il s'agit de développer le désir et l'aspiration à travailler en commun pour un but dont ont pris conscience ceux qui sont associes pour l'activité donnée … il faut mobiliser non seulement ces connaissances et l'habileté de l'homme, mais également ses émotions, car le potentiel humain est pratiquement illimité, à la condition toutefois que l'homme se livre corps et âme à l'exécution du programme qui lui est assigné »[58].

- **L'administration des entreprises, un nouveau mode de coordination :**

C'est après avoir constaté qu'il existe à l'intérieur de l'entreprise, une forme d'organisation spécifique et un système administratif tout aussi particulier qu'Henri Fayol entreprend l'étude de cette spécificité pour faire de l'activité administrative une discipline spéciale.

Pour Fayol la fonction de l'administration regroupe cinq piliers fondamentaux qui sont :

- La prévoyance.
- L'organisation.
- Le commandement.
- La coordination.
- Le contrôle.

A travers l'administration générale Fayol recherche un mode de gouvernement des fonctions
suivantes qu'il enveloppe sous :

- Opérations techniques la notion d'administration.
- Opérations commerciales.
- Opérations financiers.
- Opérations de sécurités.
- Opérations de comptabilité.
- Opérations du personnel.

La théorie de l'administration des entreprises de Fayol repose sur 14 compétences qui sont:

1-Division du travail, 2-L'autorité, 3-Discipline, 4- Unité de commandement, 5- Unité de direction, 6- Subordination des intérêts particuliers à l'intérêt général, 7- les rémunérations, 8-La centralisation, 9- La hiérarchie, 10- l'ordre, 11- L'équité, 12- Stabilité du personnel, 13- L'initiative, 14- l'union du personnel.

Quels sont les caractères qui relient ses compétences avec les principes et les fonctions ?

- Il n'y a rien d'absolu en matière administrative. (non rigidité, souplesse et

adaptation) il faut savoir s'en servir.

- L'action organisée exige une unification de l'ordre de la décision et de l'action, une coordination parfaite des forces au niveau des structures, des processus et procédures et des actions ; et une convergence des efforts vers la réalisation des objectifs poursuivis par l'entreprise.

- **Nécessité d'une réflexion stratégique :**

Un ensemble de circonstances exceptionnelles a vu le jour après la 2éme guerre où ni l'entreprise, ni le marché, ni la rationalité économique ne sont les principaux intervenants. C'est la prééminence de l'état en tant qu'acteur incontournable enveloppant ses différents espaces qui sont le politique, le social et l'économique et les sous-espaces qui les accompagnent.

La période d'après guerre s'est caractérisée par l'union d'un complexe militaro industriel avec l'action d'un état dans laquelle les « économistes approuvaient la dépense publique et l'impasse budgétaire comme prophylaxie à la stagnation »[59], si la notion de « structure » appartenait déjà au jargon de l'économie et de la gestion, celle de stratégie a fait son intervention dans le domaine militaire, ce n'est qu'après la deuxième guerre mondiale qu'elle fait son apparition dans les domaines de l'économie et de la gestion.

- Une nouvelle forme de coordination : les relations structures-stratégies

La structure est définie généralement par « l'ensemble des règles d'assemblage, de liaison, d'interdépendance et de transformation ». C'est sous sa mue que les réalités organisationnelles ont commencé à émerger à la conscience théorique[60]

En gestion la structure représente un ensemble complexe d'attributs liés entre eux, qui déterminent le modèle des rapports entre les taches et les individus, la conception de la structure doit répondre aux prérogatives d'efficacité et de stabilité interne. On remarque à ce niveau que la conception de la structure implique ipso-facto la présence d'une coordination interne à l'entreprise, vers la fin des années 60 le concept de structure se rapprochera de plus en plus de l'organisation à travers le concept de potentiel de l'organisation, La stratégie connait plusieurs définitions et fait apparaitre plusieurs rôles. Elle définit les voies et moyens à un moyen et long terme, permettant à l'entreprise de progresser vers la réalisation de ses objectifs essentiels dans les meilleures conditions.

A partir de cette définition, on remarque que la stratégie doit rependre à une exigence d'harmonie au même titre que la structure doit persévérer la cohérence.

L'analyse des relations entre structures et stratégie à été l'une des préoccupations des chercheurs comme Igor Ansoff, Laurence, Alfred Chandler. On remarque que ses analyses sont menées à deux niveaux : un premier niveau qui considère la stratégie comme une capacité de réaction et d'adaptation par rapport aux menaces qui pèsent sur l'entreprise. Les turbulences que provoque l'environnement sont incontestables d'où la nécessité de forger une capacité de réplique sur tous les fronts : (capacités de réaction stratégique,
concurrentielle, structurelle, comportementale…) le deuxième niveau considère les décisions stratégiques comme offensives (compétitivité sur les marchés, investissements étrangers, conquête des marchés extérieurs…)

La notion d'environnement va aussi prendre petit à petit sa place dans cette vision de la gestion, généralement englobante, pour l'entreprise, elle se limite à cette fraction du monde extérieur qui évolue en interaction directe ou indirecte avec elle. Généralement il est caractérisé par les éléments suivants :

- Le marché avec ses comportements.
- L'administration et pouvoir publics.
- Les coopérants.
- Le monde de la finance.
- Les syndicats.
- Les moyens d'information et le grand public.

La mise en correspondance des stratégies et des structures exige de l'entreprise un mode de coordination dans sa logique, ses supports et son harmonie ; l'entreprise multinationale, la naissance des groupes, sont l'expression d'une réalité assez complexe, que seule une coordination réfléchie et prédictive peut être l'assurance de leur pérennisation.

L'opération est hardue dans la mesure où les risques et l'incertain sont omniprésents, pour essayer d'apporter des solutions, la conception stratégique va décrire dans le plus de détail les niveaux, et les espaces d'intervention. Igor Ansoff propose la classification suivante :

1- Décision stratégique= décision a LT entreprise/ environnement.
2-Décision tactique= application à M et CT des décisions stratégique.
3- Décision opérationnelle= application à CT des décisions tactique.

- De l'approche systémique:

Pour présenter les différentes définitions de la notion de système, on ne peut faire une présentation meilleures, que la synthèse qu'établit Edgar Morin[61], nous nous permettons de la citer dans son intégralité.

La définition du système :

Nous avons en cours de route fourni une définition à la volée du système : une interrelation d'éléments constituant une entité où une unité globale. Une telle définition comporte deux caractères principaux, le premier est l'interrelation des éléments, le second est l'unité globale constituée par ces éléments en interrelation.

En fait, la plupart des définitions de la notion de système, depuis le XVII^{ème} siècle jusqu'aux systémistes de la General Systems Theory reconnaissant ces deux traits essentiels, mettant tantôt l'accent sur le trait de totalité ou globalité, tantôt sur le trait relationnel.

Elles se complètent et se chevauchent sans jamais vraiment se contredire. Un système est « un ensemble de parties » (Leibniz 1666) « tout ensemble définissable de composants » (Maturana 1972). Les définitions les plus intéressantes lient le caractère global et le trait relationnel : « système est un ensemble d'unités en interactions mutuelles » (Von Bertalanfy 1956) : c'est « l'unité résultant des parties en mutuelle interaction » (Ackoff 1960) ; c'est un
tout qui fonctionne comme tout en vertu des éléments qui le constituent (Rapport 1968).

D'autre définitions nous indiquent qu'un système n'est pas composé nécessairement ni principalement de « parties » certains d'entre eux peuvent être considérés comme « ensemble d'états » (Mesarovic 1962) voire ensemble d'événements ou de réactions. Enfin, la définition de Ferdinand de saussure est particulièrement bien articulée, et fait surtout surgir, en le liant à celui de totalité et d'interrelation, le concept d'organisation : le système est « une totalité organisée, faite d'élément solidaires ne pouvant être définis que les uns par rapport aux autres en fonction de leur place dans cette totalité » 1931 l'organisation, concept absent de la plupart des définitions du système était jusqu'à présent comme étouffé entre l'idée de totalité et l'idée d'interrelation, alors qu'elle lie l'idée de totalité à celle d'interrelation. Les trois notions devenant indispensables, des lors on peut concevoir le système comme unité globale organisée d'interrelation entre éléments, actions ou individus.

D définition d'un système de gestion:

Nous appelons système de gestion[62] des modes de processus de décision qui « finalisent »,

« organisent » et « animent » les actions collectives de personnes ou de groupes de personnes réalisant les activités qui leur sont assignés dans une organisation : le processus de décisions et les décisions qui contiennent tous un degré d'incertitude, parmi ces facteurs on peut citer :

- Les changements de l'environnement(le nombre, leur vitesse, leur intensité, leurdurée…)
- Les types d'organisation (nature, forme, degré de flexibilité…)
- La nature du pouvoir et ses implications (positions hiérarchiques dans la structure)
- Les contraintes de temps (mise en œuvre et exécution de la décision)
- Incertitude de l'information (quantité, transmission…)
- Les motivations des agents impliqués.

es systèmes de gestion sont composés de trois sous-systèmes relevant de 3 niveaux superposés reliés par un processus d'homogénéisation qui leur donnent le caractère de système :

Le sous système de finalisation est le sous-système supérieur, c'est à ce niveau que

se dessinent les grandes orientations, les stratégies et les moyens à mettre en œuvre pour sauvegarder la pérennité de l'entreprise. Les différents politiques sont arrêtées, les différentes projections sont précisées par rapports aux possibilités qu'offre l'environnement avec certain de risque.

Le sous système de finalisation correspond au gouvernement de l'entreprise où les grandes décisions stratégiques sont prises dans la stabilité de ces membres. C'est-à- dire que le sous-système de finalisation secrète les matériaux qui assurent la pérennité de ses membres.

Le système d'organisation : il représente la partie plus ou moins rigide à CT du système, dans la mesure où il représente l'infrastructure avec ses différents composants qui ont un caractère technique et technologique-logistiques. Les éléments de changements sont généralement contrôlés, la nature des équipements offre peu de déplacement, c'est le sous système qui présente le plus de rigidité.

Le sous-système d'animation : c'est le sous-système qui représente le niveau inferieur du point de vue hiérarchique, mais il à son importance dans le système dans la mesure où il assure l'animation de l'activité principale de l'entreprise, c'est le sous- système qui supporte le premier les changements.

Les trois sous-systèmes sont interconnectés par une coordination qui alimente les circuits intra et inter sous-système avec le système général.

- Prospective et management: quelle place pour la coordination ?

La prospective est intégrée comme outil nécessaire à la prise de décision, elle part de l'hypothèse que l'avenir est indéterminé mais qu'il faut définir une démarche pour repérer les domaines du possibles. Il s'agit donc de rechercher les moyens d'anticiper pour assoir un processus de décision viable. Il faut donc explorer les différentes variantes stratégiques face aux différents états que l'environnement peut faire surgir. Ceci va se traduire par une modélisation à plusieurs hypothèses où la logique interne doit être précisée par des règles de jeu déterminées qui conditionnent le sens de la combinaison cohérente des hypothèses vers l'exploration recherchée ; plusieurs scenarios seront produits et expriment les alternatives offertes aux décideurs. La prospective fera intervenir une

approche multidisciplinaires avec des choix multiples de même qu'elle fera appel à plusieurs acteurs, la coordination s'impose à la fois compte tenu du fait que la prise de décision se fera dans un avenir incertain et d'autre part du fait de la forme système qui présente l'entreprise-réseau. La cohérence, l'homogénéisation des interactions exigent le recours à une coordination qui présuppose un mode de production d'information avec son support de circulation, de fiabilité, de connaissance et de vitesse que seule une bonne maitrise de la communication peut réaliser.

Contractualisation comme mode de coordination :

Tout le monde s'accommode aujourd'hui à considérer la grande entreprise moderne comme la forme d'organisation la plus efficiente[63]. L'approche théorique de l'entreprise moderne suit trois projections fondamentales : qui sont : l'approche en terme de propriété et droit de propriété ; les transactions et coûts de transaction, et enfin l'agence et les couts d'agence :

La théorie des droits de propriété :[64]

Avant de traiter des spécificités du droit, il est utile d'avancer au moins une définition de la propriété[65].

« La notion de propriété exprime l'idée de la prééminence du sujet de la propriété sur la chose possédée qui se manifeste par la capacité du sujet d'exclure (ou de priver) tout autre personne de la disposition et de l'usage du bien »[66] la propriété assure alors une ligne de démarcation dans l'espace social entre ceux qui exercent l'exclusion et ceux qui la subissent. Codifiée par le droit, cette ligne de démarcation indique à chacun des membres de la
société : les limites à ne pas franchir, chacun dans son camps, limites à l'intérieur des quelles il est libre de jouir de sa propriété comme il l'entend.

La propriété est donc fondamentalement asymétrique, elle s'identifie à un régulateur spontané des rapports de privation codifiés par le droit. «Définir des droits, c'est avoir l'accord des autres membres de la communauté pour agir d'une certaine manière et attendre de la société qu'elle interdise à autrui d'interférer avec ces propres activités, à condition qu'elles ne soient pas prohibées »[67] La détention du droit sur la propriété s'exprime à travers l'échange qui suppose la propriété. Lors de l'échange, les partenaires se cèdent

mutuellement le droit exclusif sur les biens. Ce droit prendra la forme soit de l'usus, soit de l'usus fructus, ou bien de l'abusus.

Ces trois formes seront régies par des contrats spécifiques qu'enveloppent les conventions[68]

« celles-ci peuvent être appréhendées comme des cadres interprétatifs mis au point et utilisés par des acteurs à fin de procéder à l'évaluation des situations d'action et à leur coordination ». En général les conventions considèrent les conventions comme des solutions au problème de la coordination en situation d'incertitude. Les conventions sont d'un point de vue pragmatique, le résultat d'expériences collectives sur les possibilités e coordination face à des problèmes collectifs. Construite à partir d'un ensemble de codes, habitudes, coutumes, règles… la convention est adoptée comme un référent une assise à partir de laquelle il est possible de contacter. C'est-à-dire définir par l'intermédiaire d'un contrat les droits et obligations de chacun des parties contractantes. Ainsi « les droits de propriété permettent aux individus de savoir à priori ce qu'ils peuvent raisonnablement espérer dans leurs rapports avec les autres membres de la communauté.

Dans le cas de la firme managériale, la frontière que dessinent la propriété et le droit qui lui est confiée, traduit la position face aux managers, et exprime son caractère asymétrique. «Le droit de propriété est utilisée comme méthode de contrôle et de coordination »[69], plus les droits de propriété sont complets, moins les couts de transactions seront élevés et mieux l'efficience est appréciée sur le marché.

L'approche en termes de transaction et de coûts de transaction :

Avec la contractualisation, l'approche par les interactions entre individus qui s'inscrit dans l'échange, cède la place aux transactions, celles-ci s'inscrivent automatiquement dans le cadre contractuel. Au départ c'est T. Veblen et J. Commons qui ont fait appel à la notion de transaction comme instrument liant l'analyse économique au domaine juridique par l'intermédiaires des contrats : « l'analyse économique des économique des comportements s'enrichit et s'appauvrit en même temps … elle intègre les règles de droit des contrats dans le calcul économique et donne de ce fait à l'économique une dimension moins abstraite, elle s'appauvrit en même temps parce que cette dimension sociale se réduit à l'analyse

des règles établissant les contrats donc à une référence exclusivement juridique de la société »[70]

L'analyse de la transaction constitue l'une des plates formes importantes de la nouvelle économie institutionnelle (NEI)[71].

Celle-ci « fait de la transaction le niveau d'analyse des parties à un échange cherchent à limiter les couts de transaction dans un monde où l'information est coûteuse où des gens agissent en opportunité et où la rationalité est limitée »[72]

Cette citation est capitale dans la mesure où elle présente des éléments du débat concernant les transactions et leurs couts.

Tout d'abord il faut s'arrêter un moment au niveau de la notion de transaction ; alors que l'espace d'échange, concerne les interactions entre individus leur efficacité et leur coordination par le marché, les transactions sont inscrites en priorité dans un cadre contractuel.

Le mot est composé de l'action qui en elle-même exprime le mouvement et le « trans » qui traduit le changement et en même temps le mouvement, modification, circulation. Ces éléments permettent la projection, les transactions sont inscrites dans l'horizon temporel, où les firmes sont considérées comme des « nœuds de projets », l'activité est projetée dans un avenir incertain où les anticipations doivent réduire au maximum les risques. Les caractères imprévisibles des transactions et à l'intérieur des organisations, on retrouve les transactions de marchandage, de direction et de répartition. Elles font appel à la négociation, à une information ex ante et ç un contrôle ex post.

La transaction passe généralement par trois moments :

1- Le contact où l'on opère une identification de la transaction.
2- Le contrat où l'on exprime les éléments de la transaction.
3- Le contrôle où l'on vérifie que le contenu correspond aux termes du contrat.

La transaction présuppose que son objet soit comme dans le fond et dans la forme, de même elle présuppose que les parties concernées soient indépendante les unes des autres.

Les différents moments de la transaction produisent un cout, on aura alors les couts de contact, les couts de contrat et les couts afférents au contrôle. Les transactions vont faire l'objet de contrats qui mettront fin aux différents, rédigés par écrit, il apporte la preuve que l'on s'est mis d'accord et précise les conditions de cet accord. Les transactions

doivent contenir un degré de liberté pour intégrer toutes les malfaçons, et imprévus dus à la l'incertitude et à l'incomplétude de l'information. Le contrat –instrument juridique- doit veiller à ce que tous les aspects des transactions soient évalués correctement parce qu'ils supportent des couts qui sont interdépendants et peuvent apparaitre simultanément comme ils peuvent s'étaler dans le temps, ils se prêtent difficilement à l'évaluation, le contrat représente la cohérence du tout et sert de moyen de coordination et de contrôle.

L'approche de la coordination par l'agence :

En raison des divergences d'intérêts entre individus ou organisation les rapports conflictuels peuvent surgir à tout moment. Les rapports ne sont pas dénués de formation de couts qui entachent les possibilités de gains espérés par l'individu ou l'organisation.

L'approche par l'agence cherche à repérer l'origine des conflits, les coûts qui peuvent apparaitre aussi que les modes de leurs résolution. Aussi cette approche cherche à imaginer les formes d'organisation optimales.

« La théorie de l'agence se place donc dans un environnement économique caractérisé par des imperfections qui vont nuire à l'efficacité du système et donc à la rationalité du processus décisionnel »[73]

Voila que le problème de gestion des entreprises qui réapparait dans de nouvelles formes, donc il recherche des solutions nouvelles. Dans ce cadre l'entreprise et considérée comme « une fiction légale qui sert simplement à focaliser un ensemble de relations contractuelles entre individus »[74] ; elle devient un nœud de contrat d'agence où seules les relations « d'agence » comptent : la relation est définie par Jensen et Meckling comme « un contrat dans lequel une ou plusieurs personnes ont recours aux services d'une autre personne pour accomplir en leur nom[75] une tache quelconque, ce qui implique une délégation de nature décisionnelle » cette relation est d'avantage précisée par S. Ross[76]. Lorsqu'il dira « qu'une relation d'agence s'est crée entre deux ou plusieurs parties lorsqu'une de ces parties désignée comme l'argent, agit comme représentant de l'autre désignée comme le principal, dans un domaine décisionnel particulier ».

L'agence et la relation d'agence, fait intervenir les rapports entre individus et individus et objets, tous les transferts qu'elles produisent

doivent être recensés dans un contrat. On voit que ma théorie à l'agence est complémentaire à la théorie des droits de propriété et des couts de transactions, dans la mesure où elle présuppose l'existence de l'agence dans un environnement d'opportunités de formation de couts à travers le processus de délégation qui anime l'agence, le but recherché étant la définition des missions avec contrôle à postériori. Cette forme d'organisation recherche la maitrise et la cohérence dans un souci d'efficacité, la coordination des relations d'agence est donc au cours du processus de la formation de ce nouveau mode d'organisation.

Conclusion :

Le problème que nous nous sommes posés au départ était le suivant : comment sont coordonnés l'activité et les hommes et surtout qu'est ce que coordonner en avenir incertain ? Quels sont les modes de coordinations les plus appropriés dans les organisations ?

L'analyse à été menée suivant une projection évolutive partant de l'action à l'interaction et aboutir à la transaction. Le fil conducteur trace le passage de l'action individuelle dans l'espace de l'échange à l'action collective dans un cadre contractualiste où il est question de l'appréhension du risque et de l'incertitude, et leurs effets sur l'efficacité et la performance économique et au niveau des organisations.

L'on remarque que la coordination à été toujours au cœur de ces développements, des fois mise en premier plan et parfois agit comme guide à suivre de façon implicite.

D'après notre présentation, il s'avère que la coordination tout étant une préoccupation au niveau des organisations, demeure un sujet fuyant. Les nouvelles pratiques des acteurs, les comportements des firmes, les entreprises-projet, les turbulences fréquentes au niveau de l'environnement, la mondialisation, les économies avec les nouvelles règles (3D), et les nouvelles combinaisons qu'elles suscitent, exigent de nous des approfondissements et la nécessité d'un nouveau cadrage qui reste à définir.

Bibliographies :

[1] Lazega. Emmanuel et Duran Patrice : L'Année sociologique (2015) Vol 65 n°2 Coll PUF.

[2] La dénomination « d'économiste classique » a été inventée par Marx pour designer Ricardo, James Mill et leurs prédécesseurs c-à-d les auteurs de la théorie dont l'économie Ricadienne a été le point culminant. Au risque d'un solécisme, nous nous sommes accoutumés à ranger dans l'école classique le successeur de Ricardo, c-à-d les économistes qui ont adopté et amélioré.
La théorie, y compris Stuart Mill, Marshall, Edgeworth et le Professeur Pigou.
In : J.M Keynes : théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie ed Payot 1977 p29.

[3] Andre Orlean : Economie des conventions : définitions et résultats P2. Coll PUF 2004.

[4] Francois Quesnay : tableau économique des physiocrates(1758). Ed Calmann-Levy- 1961 p51.

[5] A. Smith : recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations p37. Ed Gallimard 1976.

[6] A. Smith : recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations p47. Ed Gallimard 1976.

[7] La Main-invisible a été déjà utilisée dans la théorie des sentiments moraux

[8] A. Smith : la richesse des nations Op cit p256

[9] A. Smith: op.cit p38.

[10] Michael Biziou : Adam Smith et l'origine du libéralisme 2003.

[11] Kindleberger. C : cité in histoire de la finance p514

[12] Par tâtonnement Walras emprunte les ajustements automatiques des prix dans un marché concurrentiel en réponse à une demande ou à une offre excédentaire

[13] Franck Knigt : risque, incertitude et profit.

[14] Dictionnaire des sciences économiques. Coll PUF 2001 P389/390.

[15] Herbert Simon substitue la rationalité limitée au principe de maximisation. Toute décision dans une organisation privée ou publique est en fait le résultat d'un processus de négociation qui aboutit à satisfaire les parties en présence

[16] Roux Dominique : Nobel en économie 2ème éd. Ed Economica 2002 P72.

[17] La contingence représente les promesses et éventualités de réaliser les différentes catégories concernées si tel ou tel événement se confirme.

[18] Mélange en l'honneur de madame Jane Aubert Krier : Entreprise et organisation. P4. 1982. Economica

[19] Jaques Lebraty : évolution de la théorie de l'entreprise : sa signification ses implications. P.13
Revue économique n°1/ 1974

[20] J. Lebraty : op.cit : p15

[21] Karl Marx : fondement de la critique de l'économie politique tome I. Edition Anthropos 1970 p.127.

[22] Jaques Henri Coste : les fondements éthiques de la pensée managériale américaine p22.

[23] K. Marx : le capital op.cit p240.
[24] K. Marx : le capital p251.
[25] K. Marx : le capital p245/246.
[26] K. Marx le capital p259/260.
[27] Alfredo Pena. Vega : A l'épreuve des incertitudes p5.
[28] Shopenhauer : le monde comme volonté et représentation 1819
[29] E. Morin, J.L Lemoigne : l'intelligence de la complexité p25. Ed l'Harmattan 1999
[30] Le premier qui lui attribuera ce nom a été le Français : Antoine Augustin Cournot.
[31] Arnaud Diemer, Hervé Guillemin : de la physique à la science économique, nouveaux regards sur le statut scientifique des travaux Walrassiens p40.
[32] Le caractère évolutionniste est attribué à Darwin, alors que le caractère organiciste est à rechercher chez H. Spencer.
[33] Franck Knigt : Risque, incertitude et profit 1921.
[34] P. Y. Gomez- H. Korine : l'entreprise dans les démocraties p271/272. Ed. Deboeck 2009.
[35] J.M Keynes : traite des probabilités
[36] Ventelou. B : Lire Keynes et le comprendre. P84. Ed Vuibert 1997.
[37] Cité in histoire de la finance : op.cit p.434
[38] Bruno Ventelou : lire Keynes et le comprendre.Ed Vuibert 1997 p89.
[39] J.P.Dupuy : introduction aux sciences sociales. Ed. Ellipses 1992 p.50
[40] J. M. Keynes : Théorie de l'emploi de l'intérêt et de la monnaie.
[41] Cité par Boukhelfa Kherdjemil : équilibre dialectique et crise économique. O P U 1987 p.68.
[42] C'est un « terme utilisé dans l'analyse marxiste et désignant la masse permanente de chromeurs résultant de la substitution du capital au travail et permettant aux capitalistes de passer sur les salaires » Dictionnaire de l'essentiel en économie p290. Ed : Liris 1998
[43] Harcourt Geoffrey : l'économie rebelle de Jean Robinson. Ed l'Harmattan p13.2001
[44] J.M.Keynes : théorie générale. P.278.
[45] G. Harcourt : l'économie rebelle de Joan Robinson. P192/193.
[46] P. Drucker : vers une nouvelle economie.P16. Tendances Actuelles 1984.
[47] Il a fait l'hypothèse d'une entreprise imaginaire en équilibre qui est différente de n'import quelle entreprise réelle dans l'industrie, mais ce la ne semble pas apprécier une solution au problème. Cité in J.Robinson : l'économie de la concurrence imparfaite. Ed. Dunod p88. 1975.
[48] G. Harcourt: Op cit. P30/31.
[49] Pour J. Robinson donné une définition assez floue à l'entreprise. «Elle est quelque chose de similaire à ce qu'est entreprise dans le monde réel et en même temps comme fonction de produits. J. Robinson : économie de la concurrence imparfaite. Ed Dunod p16-1975
[50] Loïc BELZE, Ph. SPIESER : histoire de la finance. Ed Vuibert 2005 p406.
[51] Alfred Marshall : des principes d'économie politique. p380.

[52] Citer par Roland Borrelly : les disparités sectorielles des taux de profits. PUG-1975. P73.
[53] M. Marchesnay
[54] A.Berle et G.Means : the moderne cooperation and private property 1932.
[55] Benjamin Coriat : l'atelier et le chronomètre. P11/12. Christian Bourgeois Editeur 1979.
[56] Givchiani Germain : Organisation et gestion. P246. Ed du Progres Moscou 1974
[57] Gvichiani Germain : Organisation et gestion. P301-302. 1974. Ed du Progres Moscou 1974
[58] Gvichiani Germain : Organisation et gestion. P312.
[59] Harcourt Geoffrey : l'économie rebelle de Joan Robinson. P76.
[60] Edgar Morin : la méthode T1 : la nature de la nature. P133. Ed Seuil 1977
[61] Edgar Morin : Tome I la nature de la nature p.101-102
[62] P. Tabatoni, p. Jarniou : les systèmes de gestion. Coll PUF 1975.
[63] Charroux. G dans la théorie positive de l'agence : lecture et relecture (1999) définit l'efficience comme faisant référence à la performance d'une entité collective appréciée par le bien être prouvé à ses partis prenants, c -à-d à la l'ensemble des individus dont l'utilité est affectée par les décisions de l'entité, par comparaison, l'efficacité fait référence aux moyens employés par les acteurs pour atteindre leurs objectifs.
[64] Le régime de la propriété induit un ensemble de droits spécifiques. La discipline économique privilégie l'usage du singulier (droit de propriété) évoquant bien sur les droits de propriétés au pluriel
[65] Il existe plusieurs définitions mais nous pensons que celle présente ici est pertinente par rapport à l'objet du présent article
[66] Dembinski Paul. H : la privatisation en Europe de l'est. PUF 1995. P29.
[67] H. Demetz: Toward of proprety rigts : american economic review. 1967. P347
[68] La notion de convention doit être perçu comme un fait social dont la nom observation par les membres d'un
collectif entraine des sanctions négatives par ce même collectif, Rainer Diaz-Bone et Laurent Thevenot :
sociologie des conventions. Mai 2010
[69] Alchian: proprety rigts. Dictionnary of economics 1987
[70] John Commons: Institutional Economics. Madison University of Wisconsin. Press 1934
[71] Le néo institutionnalisme dans l'analyse organisationnelle prend comme point de départ la saisissante homogénéité des pratiques et des dispositifs que l'on trouve sur le marché du travail, dans les écoles, les états, les firmes (Di Maggio et Powell (1991) Mayer et Rowan (1991). P123.
[72] Paul DiMaggio, W. Powell : Op cite P116.
[73] L'économie Industrielle des stratégies d'entreprise: chapitre IV p78.
[74] La notion de fiction légale est empruntée à l'article pionnier de Jensen et Meckling.In Theory of the firm: Journal of financial Economics 1976.
[75] Jensen et Meckling : OP cite p308.
[76] S. Ross: the theory of agency. In American Economic Review. Mai 1973. P134