

الرئيس الشرفي للمجلة :

أ.د. بلحاكم مصطفى
رئيس الجامعة

مدير المجلة ورئيس

التحرير:

أ.د. العيد محمد

مدير النشر:

د. شاعة عبد القادر

نائب مدير المجلة:

د. محمد عيسى محمد
محمود

رئيس لجنة القراءة:

د. رمضان محمد

رئيس اللجنة العلمية:

أ.د. شريف طویل نور الدين

مارس : 2019

Mars : 2019

العدد: 10

N°: 10

دراسات تحليلية و كمية حول:

- المؤسسات الإنتاجية الجزائرية.

- التسويق و سلوك الزبائن.

- اقتصاد الخدمات.

- حوكمة الشركات.

- اقتصاد المعرفة.

للتواصل البريد الإلكتروني:
rfm2014@yahoo.fr

مجلة المالية والأسواق

Finance & marchés

مجلة: المالية و الأسواق

شروط النشر

المقالات و البحوث المقدمة للنشر يجب أن تحترم القواعد العلمية و المنهجية المتعارف عليها وفقاً للشروط التالية:

- 1- أن تراعي الأصول العلمية المتعارف عليها في التحرير و التوثيق الخاص بإعداد و نشر المقالات.
- 2- أن يحتوي المقال على ملخص بلغة البحث و آخر باللغة الانجليزية لا يتعدى 150 كلمة بما فيها الكلمات المفتاحية.
- 3- أن يكتب المقال ببرنامج Word، و ذلك بإتباع نوع الخط Sakkal Majalla، مقياس: 14، سواء باللغة العربية أو باللغة الأجنبية.
- 4- الهوامش: فوق/تحت/يمين/يسار 1.5 سم، حجم الورقة: 16-24، المسافة بين الأسطر: 1 سم، رأس الورقة 1.25 سم و أسفل الورقة 1.25 سم.
- 5- للمساعدة في ضبط نوع الخط و الهوامش يمكن تحميل القالب (Template) الذي يناسب لغة المقال من موقع المجلة على المنصة العلمية للمجلات الجزائرية في أيقونة تعليمات للمؤلف.
- 6- تكتب كافة الإحالات و المراجع بشكل ترتيبى في آخر المقال.
- 7- يرسل الباحث مع المقال سيرته الذاتية.
- 8- تقبل الأبحاث التي لم يسبق لها النشر في مجلات أخرى و التي تقدم إضافة علمية نظرية أو تطبيقية في احد مواضيع الاقتصاد و المالية.
- 9- أن لا يزيد عدد صفحات المقال عن 20 صفحة و لا يقل عن 15 صفحة.
- 10- يلتزم الباحث بإجراء كافة التعديلات التي يمكن أن تطلب منه في الأجل التي تحددها هيئة التحرير.

11- تخضع الأوراق المقدمة للنشر للتحكيم الأكاديمي.

12- يرسل المقال إلى البريد الإلكتروني للمجلة، وكذلك إلى بريد المجلة على المنصة العلمية للمجلات الجزائرية، وذلك كما يلي:

rfm2014@yahoo.fr

<https://www.asjp.cerist.dz/en/PresentationRevue/329>

لا يلتفت إلى المقالات التي لم تحترم شروط النشر المبينة أعلاه.

مجلة : المالية والأسواق

مجلة اقتصادية نصف سنوية دولية محكمة.

تصدر عن: مخبر ديناميكية الاقتصاد الكلي والتغيرات الهيكلية (دينامكس) جامعة عبد الحميد بن باديس – مستغانم

الرئيس الشرفي للمجلة : الأستاذ الدكتور بلحاكم مصطفى رئيس الجامعة

مدير المجلة ورئيس التحرير: الأستاذ الدكتور العيد محمد مدير المخبر

مدير النشر: الدكتور شاعة عبد القادر عميد الكلية

نائب مدير المجلة: الدكتور محمد عيسى محمد محمود (جامعة مستغانم) الجزائر

رئيس لجنة القراءة: الدكتور رضاني محمد (جامعة مستغانم) الجزائر

رئيس اللجنة العلمية : الأستاذ الدكتور شريف طويل نور الدين (جامعة مستغانم) الجزائر

لجنة القراءة:

- د. شمة نوال (م. جامعي غليزان) الجزائر
د. معارفية الطيب (جامعة مستغانم) الجزائر
أ.قوار الحبيب سعيد (جامعة مستغانم) الجزائر
د. عمار درويش (م. جامعي عين تموشنت) الجزائر
د. مواعي بحرية (جامعة مستغانم) الجزائر
د. دقيش مختار (جامعة مستغانم) الجزائر

اللجنة العلمية:

- أ.د. بابا عبد القادر (ج. مستغانم) الجزائر
أ.د. زرواط فاطمة الزهراء (ج. مستغانم) الجزائر
أ.د. صليحة عشي (جامعة باتنة) الجزائر
أ.د. أشهبو سيدي محمد (جامعة تلمسان) الجزائر
د. أوكيل عمار (جامعة مسقط) عمان
د. بن حمو عصمت محمد (ج. مستغانم) الجزائر
د. بن حموده يوسف (جامعة مستغانم) الجزائر
د. مقدم وهيبة (جامعة مستغانم) الجزائر
د. بن حراث حياة (جامعة مستغانم) الجزائر
د. بوقرودة مريم (جامعة مستغانم) الجزائر
د. تقرار تيزيد (جامعة أم البواقي) الجزائر
د. طارق العبد الله (جامعة البصرة) العراق
د. ملاحى رقية (جامعة مستغانم) الجزائر
أ.د. برينيس عبد القادر (جامعة مستغانم) الجزائر
د. عبد الله سراج (جامعة الملك فيصل) السعودية
د. دواح بلقاسم (جامعة مستغانم) الجزائر
د. بحيج عبد القادر (جامعة سيدي بلعباس) الجزائر
د. عدالة العجال (جامعة مستغانم) الجزائر
د. غلاي نسيم (م. جامعي عين تموشنت) الجزائر
د. مخفي أمين (جامعة مستغانم) الجزائر
د. هاني صالح (جامعة طيبة) السعودية
د. بن زيدان حاج (جامعة مستغانم) الجزائر
د. عمراني محمد (جامعة مستغانم) الجزائر
د. غريسي العربي (جامعة معسكر) الجزائر
د. ودان بوعبد الله (جامعة مستغانم) الجزائر
د. بوزيان العجال (جامعة مستغانم) الجزائر

E-mail (REVUE) : rfm2014@yahoo.fr

Site (ASJP): <https://www.asjp.cerist.dz/en/PresentationRevue/329>

ميثاق أخلاقيات النشر بمجلة المالية والأسواق

- ① - مجلة المالية والأسواق محكمة مفتوحة لكافة الأساتذة والباحثين من داخل الجزائر وخارجها في مجال العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير.
- ② - تهدف المجلة من وراء هذه القواعد والشروط الى الرقي بالبحوث الاكاديمية وضمان الجودة والنوعية في الابحاث العلمية.
- ③ - تنشر المجلة البحوث والمقالات العلمية الفردية و المشتركة مرفقة بملخصات باللغة الانجليزية.
- ④ - تخضع البحوث والمقالات العلمية المقدمة للمجلة لمراجعة تحكيمية موضوعية ، نزيهة وعادلة وبسرية تامة وبدون تحيز لأية اعتبارات سواء على أساس المعتقد الديني أو الرأي السياسي أو العنصر العرقي أو الاختلاف اللغوي أو الاوضاع الاجتماعية أو المصالح الاقتصادية.
- ⑤ - البحوث والمقالات العلمية المنشورة تعبر عن آراء أصحابها ولا تعكس بالضرورة رأي المجلة ويتحمل أصحابها المسؤولية القانونية والاخلاقية كاملة عن مضمونها والمفاهيم والمقترحات التي يقدمونها.
- ⑥ - تؤول حقوق الملكية الفكرية المترتبة عن البحوث والمقالات العلمية المنشورة للمجلة ولا يجوز استردادها أو إعادة نشرها كليا أو جزئيا بأية صورة أو لغة كانت لدى جهات أخرى إلا بإذن من المجلة.
- ⑦ - يلتزم الباحث أو صاحب المقال بضمنان الاصاله والموضوعية والامانة العلمية والتوثيق السليم وباحترام حقوق الملكية الفكرية، ويتحمل شخصيا تبعات أي تقليد أو انتحال أو سرقة علمية أو مساس بمعايير النزاهة الاكاديمية المتعارف عليها وفق ما يقضي به القانون والتنظيم.
- ⑧ - يلتزم الباحث أو صاحب المقال بتقديم تعهد مكتوب مرفق بملخص السيرة الذاتية يقر فيه بأصاله البحث أو المقال وعدم سبق نشره كليا أو جزئيا بأية صورة او لغة كانت في مجلة أو لدى جهة أخرى.
- ⑨ - تحتفظ المجلة بكامل حقوقها القانونية في متابعة كل إخلال بهذه القواعد والشروط بمجرد تقديم البحث أو المقال للتحكيم أو أثنائه أو بعد النشر.
- ⑩ - يمنع كل مخالف لهذه القواعد والشروط من النشر في المجلة مستقبلا.

العدد 2019/10

ISSN : 2392-5124

ISBN : 6112- 2014

EISSN : 2602-5191

Éditorial

L'accélération du processus de la mondialisation enclenchée depuis plus de trois décennies a complètement bouleversé les comportements, aussi bien ceux des individus dans leurs habitudes de consommation, des entreprises dans leurs politiques d'investissement et des Etats dans leurs stratégies de croissance et de développement économique et social.

Cette accélération est encore plus visible eu égard les trois principales dimensions qui caractérisent la mondialisation, à savoir la dimension économique, financière et technologique.

La première dimension se manifeste par la réorientation des politiques économiques et des structures d'organisation, la seconde par la rapidité des mouvements des capitaux et la dernière par l'apparition d'un « paysage » mondial de l'information, appelé également quatrième secteur de l'économie mondiale (économie numérique).

Devant cette réalité incontournable, l'Algérie, pays en pleines mutations économiques ne peut pas échapper à cette réalité. Compte tenu de la morosité du marché international des hydrocarbures et la chute des prix, l'Algérie est confrontée à des problèmes de financement de son activité économique. Dans ce contexte, la diversification de son économie constitue inévitablement un des corollaires de son repositionnement dans un marché de plus en plus mondialisé. Il faut dire que sa forte dépendance du pétrole a sérieusement pénalisé son développement économique.

Au plan opérationnel, la diversification économique souhaitée par les pouvoirs publics en Algérie nécessite la mobilisation de tous les acteurs économiques du pays. L'Etat, les entreprises publiques et privées, nationales et étrangères ainsi que les collectivités locales doivent converger leurs énergies pour réussir ce défis. Le redéploiement industriel observé dans les pays industrialisés est un signe tangible d'une diversification économique encore en évolution. L'Algérie ne peut faire exception dans cette nouvelle stratégie économique.

Par ailleurs, pour l'Algérie, il nous semble que la diversification de son économie ne peut donner des résultats escomptés que si elle est accompagnée par le renforcement du rôle du secteur privé, l'amélioration de la qualité de gouvernance des organisations de toute nature à travers une flexibilité dans les démarches et une efficacité dans la prise de décisions. En termes d'investissement, l'assainissement du climat des affaires reste en effet l'élément central. Ceci ne devient possible que s'il y a émergence d'un marché financier structuré capable de drainer les capitaux nécessaires à l'investissement, aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur du pays.

Globalement, la diversification économique constitue finalement un phénomène à la fois économique, social, politique, culturel et stratégique. Elle constitue de ce fait un des éléments essentiels que l'Algérie doit appréhender avec sérénité à travers sa politique économique.

Pr : CHERIF TOUIL Noredidine

Président du Comité scientifique de la Revue « *Finance et Marchés* »

فهرس المقالات باللغة العربية

محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر: دراسة قياسية

باستعمال نموذج ARDL خلال الفترة (1974-2017)

د. صاوي مراد أ. عبد الرحمان فارس أ. بومعروف الياس

[01]

سلوك بعض متغيرات السياسة النقدية على التضخم

في الجزائر للفترة (1990-2017)

د. لعشعاشي مصطفى د. بن قدور علي د. بيبير محمد

[22]

أثر الالتزام بالمسؤولية الاجتماعية على أخلاقيات الإدارة العمومية

عزوز أمينة. د. العربي غريسي.

[45]

أثر أبعاد الجودة المدركة للخدمة على ثقة الزبون: دراسة حالة زبائن

الجزائرية للإتصالات

د. قصاص زكية د. عياد ليلي

[65]

نحو بناء إستراتيجية فعالة لإصلاح خلل هيكل الصادرات في الجزائر
و تحقيق نمو اقتصادي مستدام

أ.د.يوسف رشيد أمخالدي يحي

[84]

حوكمة الشركات كآلية لحماية أسواق الأوراق المالية من الأزمات
دراسة حالة الأزمة المالية العالمية "2008"

د.أنيسة سدره

[104]

استخدام البرمجة متعددة الأهداف ذات الأولوية في تحديد كمية الإنتاج
بالمؤسسة

-حالة شركة الصناعات الميكانيكية ولواحقها (ORSIM)-

مبرك إبراهيم د. خليل عائشة

[127]

أهمية رأس المال البشري ودوره في تعزيز الميزة التنافسية للمؤسسة
الاقتصادية

دراسة تجريبية لشركة الكوابل سيدي بن ذهبية بـماسرى CSB

(مستغانم) بالجزائر

طاري عبد القادر

[147]

تطور حجم أسواق المشتقات المالية في العالم في الفترة ما بين 2005
و 2017

مقدم عبد الإله د. قдал زين الدين

[166]

دور التسويق المصرفي في تحقيق ولاء الزبون
لولاية مستغانم (BEA) دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي
قارة مصطفى فاطمة الزهرة أ.د. براينيس عبد القادر

[183]

دور النظام النقدي الأمريكي في إنتاج الأزمات الاقتصادية العالمية
أ.سعاد بليمان أ.د. حريتي المولودة جنوحات فضيلة

[208]

إدارة الجودة الشاملة (TQM) كمدخل لتحسين الأداء التنظيمي
للمؤسسات

- دراسة حالة مؤسسة تكرير السكر ومؤسسة متيجي بمستغانم -
بطاهر بختة

[229]

تحليل أثر القروض الموجهة إلى الاقتصاد على تمويل التنمية
الاقتصادية في الجزائر
خلال الفترة (2001-2016).

أ. خروبي محمد د. سنوسي بن عومر

[249]

واقع القطاع الفلاحي في الجزائر ودوره في تمويل الاقتصاد الوطني.
دراسة قياسية باستعمال منهجية الانحدار الذاتي للفجوات
المتباطئة الموزعة (ARDL)
للفترة (1990-2015)

ركابي صدام د. عازي فريدة

[272]

واقع تطبيق نظام الموازنات التقديرية في المؤسسات الاقتصادية
الجزائرية

- دراسة عينة من المؤسسات -

د.بن أحمد سعدية أ.د.صالح إلياس

[292]

أثر مناخ الأعمال على كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في
الجزائر

عايد مهدي أ.آيت محمد مراد

[312]

واقع اقتصاد المعرفة وأثره على النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة
قياسية (1980-2017)

خربوش محمد لعوج بن عمر

[332]

واقع أمن المعلومات في المؤسسة الوطنية للأشغال البترولية الكبرى

فيلالي أسماء د. يحيى سليمان

[354]

الوضع التنافسي للجزائر ضمن تقارير التنافسية الدولية
(قراءة نظرية وتحليلية لمؤشرات التنافسية الدولية)

أ.دردور أمال

[375]

أثر السياحة في عملية التنمية المحلية- ولاية مستغانم

بن شني عمروش أ.أيت حبوش وهيبة

[392]

أهمية السوق المالية الإسلامية في تحقيق المشاريع التنموية مع

الإشارة إلى تجربة ماليزيا

د.لعلي فاطمة بشلاغم سامي

[416]

أثر السياسة النقدية على النمو الاقتصادي للجزائر

(دراسة قياسية للفترة 1990-2017)

د.حميداتو محمد الناصر

غميمة مصطفى

[435]

المقالات

باللغة العربية

محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر: دراسة قياسية باستعمال نموذج
ARDL خلال الفترة (1974-2017)

the determinants of direct foreign investment in Algeria : A standard Study Using a
model ARDL during the period (1974-2017)

تاريخ قبول النشر: 2019/02/24

تاريخ الاستلام: 2018/10/23

أ. بومعروف الياس ***

أ. عبد الرحمانى فارس **

د. صاوي مراد *

جامعة سطيف 1- الجزائر

جامعة بجاية - الجزائر

جامعة قلمة - الجزائر

الملخص:

تهدف هذه الورقة البحثية للوصول إلى المحددات الأساسية للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر استنادا إلى الأدبيات الحديثة التي اهتمت بدراسة الاستثمار الأجنبي المباشر، لقد تم اختبار علاقة تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر مع بعض المؤشرات الاقتصادية الكلية متبعين في ذلك نماذج قياسية من أجل تبيان علاقة التأثير المتبادل بين تلك المؤشرات باستخدام البرنامج الإحصائي (Eviews) ، وقد توصلت الدراسة إلى مساهمة تلك المتغيرات في تفسير النموذج بنسبة كبيرة أي وجود علاقة طردية بين الاستثمار الأجنبي المباشر والنمو الاقتصادي والنتائج المحلي الإجمالي ووجود علاقة عكسية مع سعر الصرف ومعدل التضخم، أخيرا خلصت الدراسة إلى بعض التوصيات المساعدة على تهيئة المناخ الاستثماري بالجزائر، وخلق سياسات انفتاحية أكثر جذبا للاستثمارات الأجنبية. الكلمات المفتاحية: الاستثمار الأجنبي المباشر، النمو الاقتصادي، معدل التضخم، الناتج المحلي الإجمالي.

Abstract:

This study aims to reach the main determinants of direct foreign investment in Algeria based on modern literature, which focused on studying direct foreign investment. The relationship of direct foreign investment to some macro-economic indicators has been tested using standard models in order to illustrate the mutual influence between these indicators using statistical software (Eviews) . The study found the contribution of these variables in explaining the model at large - that is a positive relationship between direct foreign investment and economic growth and Gross domestic product (GDP) , besides the existence of an inverse relationship with the exchange rate and inflation rate. Finally, the study concluded some recommendations that help to create an investment climate in Algeria, thus creating openness policies more attractive foreign investment.

Key words: DFI , Economic growth, inflation rate , Gross domestic product

* e-mail : mouradsaouli5@gmail.com ** e-mail: abderrahmani.fares@gmail.com

*** e-mail : boum_lyes@yahoo.fr

المقدمة:

في ظل سيادة ظاهرة العولمة الاقتصادية وزيادة التحول نحو آلية السوق وسيطرة الشركات المتعددة الجنسية على حركة السلع والخدمات، بات الاستثمار الأجنبي المباشر أحد المتغيرات المؤثرة على تطور الدول ونموها ومؤشر على انفتاحها الاقتصادي على العالم الخارجي وزيادة حجم التدفقات المالية، لهذا فإن الاعتماد على التمويل الخارجي قد تعترضه عدة صعوبات وعراقيل بسبب أعباء المستقبلية، ولهذا بات من الضروري انتقاء مصادر تمويل أخرى لا تؤثر على سيادة الدولة وخالية من الأعباء المستقبلية، هذا ما يجعل من الاستثمار الأجنبي المباشر بديل مستحدث ومصدرا تمويلي مناسباً وخالي من التكاليف المستقبلية، كما أن هذا النوع من الاستثمار يعني وجود شركات فرعية داخل الوطن تابعة للشركات الأم، وبهذا يؤدي إلى إنتاج مشترك بين الجزائر والشركات العالمية وبالتالي تصريف منتجاتها في أسواق البلدان المتقدمة، وهذا ما يعد مصدرا للعملة الأجنبية الصعبة حيث تكون الجزائر بأمس الحاجة إليها في تطبيق برامجها التنموية.

يساهم الاستثمار الأجنبي المباشر في أمورٍ عديدة، من خلال توسيع القاعدة الاستثمارية في البلد، وكذا في حل مشكل البطالة من خلال خلق فرص عمل جديدة، وإدخال تقنية متقدمة للدولة، والتعرف على الأساليب الحديثة المتبعة في الإدارة والتنظيم والاتصال والتسويق، مما يؤدي إلى كسب العمالة الوطنية مهارة أعلى وخبرة أكبر من هذا المنطق اشتد التنافس بين الدول على جذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة وذلك من خلال إزالة الحواجز والعراقيل التي تعيق طريقها، وفي هذا الإطار قامت الجزائر بجملة من الإصلاحات الاقتصادية الكلية الرامية إلى وضع برامج واليات على مستوى أجهزة الدولة وتوفير البيئة الاستثمارية المناسبة لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية ورفع الحواجز والعراقيل أمام تدفق هذه الاستثمارات .

1- التصور النظري ومشكلة الدراسة: هناك العديد من المعوقات التي تحد من تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر، منها ما هو مالي، ومنه ما هو اقتصادي، ومنها ما يتعلق بكفاءة السوق المحلي، على هذا الأساس تنحصر إشكالية البحث حول التساؤل الجوهرية التالي:

- ما هي المؤشرات الرئيسية اللازمة لتطوير تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة للجزائر؟
ويتفرع عن هذا التساؤل الرئيسي التساؤلات الفرعية التالي:

- في ظل انخفاض أسعار النفط، هل يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر بديلا حيويًا للتدفقات المالية وبالتالي تمويل عملية النمو الاقتصادي في الجزائر؟
- هل يعتبر الاستثمار الأجنبي عاملا فعالا في نقل التكنولوجيا وتحسين مؤشرات الاقتصاد الكلي؟

- ما هي طبيعة العلاقة التي تربط الاستثمار الأجنبي المباشر مع معدلات التضخم وسعر صرف العملة الوطنية الجزائرية ؟

2- فرضيات البحث:

- الفرضية الأولى: يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر مصدرا حيويا للتدفقات المالية ا حيث أضحى البديل الرئيسي في تمويل عملية النمو الاقتصادي خصوصا في ظل انخفاض أسعار البترول.
- الفرضية الثانية: يقوم الاستثمار الأجنبي المباشر بنقل التكنولوجيا وتحسين المؤشرات الكلية للنمو الاقتصادي كالنتائج المحلي الإجمالي.

- الفرضية الثالثة: تعتبر معدلات التضخم المرتفعة مؤشرات على عدم استقرار الاقتصاد الكلي وعجز الحكومة عن التحكم في السياسة الاقتصادية الكلية وكلاهما يساهم في كبح المناخ الاستثماري.

3- الأهمية العلمية والتطبيقية لموضوع الدراسة : تبرز أهمية البحث من خلال تحديد محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر من أجل تزويد متخذي القرار الاقتصادي وواضعي السياسة الاقتصادية بأهم الاختناقات والعراقيل التي يعاني منها الاستثمار الأجنبي والتي تؤدي إلى تذبذب معدلات النمو الاقتصادي في الجزائر.

4- الأهداف النظرية والتطبيقية لموضوع الدراسة:

- إعطاء رؤية مفاهيمية وتوضيح الإشكاليات المرتبطة والمؤسسات القائمة على الاستثمار الأجنبي .

- إدراك حقيقة أن الاستثمار الأجنبي المباشر يعد الوسيلة المثلى في تغطية العجز التمويلي بالجزائر خاصة في ظل انخفاض أسعار النفط.

- التعرف على جوانب استفادة الجزائر من الاستثمارات الأجنبية التي استقطبتها ومدى مساهمتها في تحقيق عملية النمو الاقتصادي ، وبالتالي الخروج بمجموعة من الاستنتاجات والمقترحات حول وسبل تفعيل وإنجاح تلك العملية بما يتوافق وأهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

5- منهجية الدراسة: من أجل معالجة هذا البحث والإجابة عن الإشكالية المطروحة ومحاولة التأكد من صدق او عدم صدق الفرضيات المذكورة سابقا، سنعتمد المنهج الوصفي لسرد الأدبيات النظرية المرتبطة بموضوع الدراسة وتحليل علاقة المتغيرات ببعضها البعض، ومن ثم استخدام المنهج التحليلي الكمي القائم على استخدام الأساليب القياسية في بناء نموذج قياسي يفسر تأثير الاستثمار الأجنبي المباشر مع متغيرات الكلية الأخرى من خلال استخدام البرنامج الإحصائي (Eviews) .

6- حدود الدراسة: تكمن الحدود المكانية لدراسة الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر ومدى تأثيرها على بقية متغيرات للدراسة، وذلك بعد أن نستعرضه بشكله النظري موضحين في ذلك نظرة عامة على أهم محدداته في الجزائر. كما تكمن الحدود الزمنية لهذه الدراسة من خلال عرض سلسلة زمنية للفترة الممتدة بين 1974-2017 لبعض مؤشرات الاقتصاد الكلي في الجزائر.

7- الدراسات السابقة:

- دراسة **Bouklia and Zatla** سنة 2001: بعنوان " The FDI Determinants and Its Effect on the Economic Growth in South and East Mediterranean, تلخصت الدراسة في التعرف على أهم محددات الاستثمار الأجنبي في دول جنوب وشرق البحر الأبيض المتوسط، استخدام الباحث في ذلك نموذج قياسي لدراسة تأثير علاقة الاستثمار الأجنبي المباشر بالنمو الاقتصادي، الناتج المحلي الإجمالي، والاستثمار في البنية التحتية، بالإضافة إلى درجة الانفتاح الاقتصادي كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، ومعدل التضخم، والقروض الممنوحة للقطاع الخاص كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، وعجز الموازنة كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، توصلت الدراسة إلى أن المؤشرات السابقة لها تأثير ضعيف جدا في جذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، عدا متغير درجة الانفتاح الاقتصادي الذي أسهم بشكل كبير في جذب الاستثمار الأجنبي.⁽¹⁾

- دراسة طالب عوض سنة 2009: رسالة دكتوراه بعنوان " معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الأردن " تناول الباحث في دراسته أهم معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الأردن، وأوضح أن معظم الاستثمارات الأجنبية المتدفقة إلى الأردن قادمة من دول عربية، كما تناول الجهود المبذولة من طرف الدولة لاستقطاب الدول الأوروبية، كما أشار الباحث إلى دور الاستثمار الأجنبي في توفير رؤوس الأموال والتكنولوجيا والمعلومات وأساليب التسيير وخبرات التسويق الحديث، وأوصت الدراسة بضرورة تحفيز الأشكال المختلفة للاستثمار الأجنبي خاصة المشاريع المشتركة.⁽²⁾

- دراسة محمد سليمان الرواشدة سنة 2010 : تناولت هذه الدراسة الاستثمار الأجنبي المباشر وأثره على النمو الاقتصادي في الأردن في الفترة (1980-2008) حيث عمل الباحث على اختبار أهداف الدراسة التي تمحورت حول بيان أثر الاستثمار الأجنبي على الناتج المحلي الإجمالي في الأردن، والتعرف على اثر الانفتاح التجاري ودوره في خلق بيئة مناسبة لجلب الاستثمارات الأجنبية. وقد اعتمدت الدراسة على منهجية VAR التي تضمنت الاختبارات القياسية التالية: اختبار جذر الوحدة، اختبار جرانجر، تحليل التباين، اختبار جوهانسن، اختبار دالة الاستجابة.⁽³⁾

هيكل الدراسة :

المحور الأول : الاستعراض النظري للأدبيات المتعلقة بسياسات الاستثمار الأجنبي المباشر

المحور الثاني : مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر:

المحور الثالث : التحليل القياسي لمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر

المحور الأول : الاستعراض النظري للأدبيات المتعلقة بسياسات الاستثمار الأجنبي المباشر:

أولاً- مفهوم الاستثمار الأجنبي المباشر من المنظور الاقتصادي المعاصر: توفر الموارد الطبيعية القابلة للاستغلال وإمكانية تصنيعها تمثل عامل مهم من عوامل الاستثمار حيث أن تدفق رأس المال الأجنبي يبرر بإمكانية الحصول على معدلات عائد كبير، ويمكن أن تكون الاستثمارات الأجنبية في شكل استثمارات المحفظة أي شراء سندات الشركات الموجودة في البلد المضيف. بينما الاستثمارات المباشرة فتتمثل في المساهمة في رأس مال شركات البلد المضيف، وتعتمد الاستثمارات بصفة رئيسية على وجود قوانين وتشريعات تكفل للمستثمر حوافز وإعفاءات جمركية وضريبية بالإضافة لضمانات ضد المخاطر بالإضافة لحق المستثمر في تحويل أرباحه لأي دولة أو للفروع في البلد المضيف. وعلى العموم يتضمن الاستثمار الأجنبي المباشر يتضمن ما يلي: ⁽⁴⁾ القروض طويلة الأجل بين شركات التي تنعي لنفس القطاع، تمويل مؤسسات جديدة أو توسيع المؤسسة الموجودة، تحت إشراف ورقابة المستثمر الأجنبي، التمويلات الممنوحة لغرض شراء كلي أو جزئي لمؤسسة موجودة، أو عن طريق شراء أسهمهما تحت إشراف ورقابة المستثمر الأجنبي.

1- محددات الاستثمار الأجنبي المباشر: تعتبر محددات الاستثمار الأجنبي عناصر متداخلة ومعظمها متغيرة يخلق تفاعلها أوضاعاً جديدة تستطيع أن نترجم آثارها كعناصر جاذبة أو طاردة للاستثمار. يمكن تقسيم العوامل إلى محددات إدارية ومالية وقانونية. وتشمل العديد من الظروف والأوضاع الاقتصادية والسياسية والمؤسسية التي يمكن أن تؤثر على فرص نجاح المشروع الاستثماري أو القرار التي تأخذها شركة أو شخص ما بالاستثمار، وعلى العموم فإن محددات الاستثمار الأجنبي المباشر تختلف من دولة لأخرى وفقاً لرغبة الدولة في فتح أسواقها أمام الاستثمار الأجنبي ودرجة المخاطرة والاستقرار الاقتصادي والسياسي والبنية التحتية وغيرها ⁽⁵⁾.

ثانياً- أشكال الاستثمار الأجنبي المباشر

1- الاستثمار المشترك: وتعتبر هذه المشروعات مشتركة بين المستثمر الأجنبي والمستثمر المحلي، وبنسب متفاوتة، تتحدد وفقاً لاتفاق الشركاء ويعرف الاستثمار المشترك على أنه ينطوي على عمليات إنتاجية أو تسويقية تتم في دول أجنبية أو يكون أحد الأطراف فيها شركة دولية تمارس

حقا كافيا في إدارة المشروع أو العملية الإنتاجية دون السيطرة الكاملة عليه." على هذا الأساس يمكننا القول أن للشراكة تتمثل في نشاط اقتصادي ينشأ بفضل تعاون الأشخاص ذوي المصالح المشتركة لإنجاز مشروع معين، ويمكن أن تكون طبيعة التعاون: تجارية، مالية، تقنية، وتمنح المشروعات المشتركة للمستثمرين الخارجيين ميزة وجود أكبر في السوق المحلي، ولكن بمخاطر أقل مما ينتج عن الشراء غير المشروط القطعي لشركة محلية أو إنشاء شركة تابعة مملوكة بالكامل.

2- مشروعات تعود ملكيتها للشركات الأجنبية بالكامل في الاقتصاد المضيف: يمثل هذا الخيار مستوى أعلى من المخاطر ويشار إلى هذه الاستثمارات بأنها سلبية أو استثمارات المحفظة لأن المستثمرين لا يتولون السيطرة على عمليات الشركة وربما لا يكون لهم مساهمة كبيرة في إدارة الشركة وفقا لهذا الشكل يتيح للعنصر الأجنبي السيطرة الكاملة في اتخاذ القرار، ولهذا لا تحبذه الكثير من الدول خشية أن يؤدي إلى التبعية والهيمنة الاقتصادية من قبل المستثمر الأجنبي وتمثل هذه العمليات مكونات حيوية في استراتيجيات الإنتاج العالمي لهذه الشركات.⁽⁶⁾

3- الشركات متعددة الجنسيات: تسعى الشركات متعددة الجنسيات دائما إلى إيجاد أسواق جديدة من أجل منتجاتها وخدماتها. وكثيرا ما تندمج مع شركات من دول أخرى، وتلعب دورا في التدفق العالمي للاستثمار الأجنبي المباشر في مجموعة كبيرة من البلدان تتوزع في أرجاء العالم، مما جعلها تسيطر حالياً على حوالي ثلثي التجارة العالمية ويلاحظ في هذا المجال أن الخريطة الاستثمارية للاستثمار الدولي تتأثر بتوجهات النشاط الاستثماري للشركات المتعددة الجنسيات حيث لوحظ أن من أهم سمات أو خصائص تلك الشركات هي تلك الخاصية المتعلقة بالتركز الاستثماري، فقد لاحظنا أن هذه الشركات تتركز استثماراتها في الدول المتقدمة بل وفي عدد محدود من الدول المتقدمة، حيث تستحوذ هذه الدول على 85% من النشاط الاستثماري.⁽⁷⁾

ثالثا - مؤسسات الاستثمار الأجنبي المباشر: تعرف مؤسسة الاستثمار المباشر بأنها مؤسسة مساهمة أو غير مساهمة يملك فيها المستثمر المباشر المقيم في اقتصاد آخر بنسبة 10 % أو أكثر من الأسهم العادية أو القوة التصويتية (في حالة المؤسسة المساهمة) أو ما يعادل ذلك في حالة المؤسسة غير المساهمة. وتشمل مؤسسات الاستثمار المباشر ثلاثة أنواع هي:⁽⁸⁾

1- المؤسسات التابعة أو المنتسبة: حيث يمتلك المستثمر غير المقيم أكثر من 50% من الأسهم العادية، ويحتفظ بحق تشكيل أو تغيير أعضاء مجلس إدارة مؤسسة الاستثمار المباشر.

2- المؤسسات الزميلة، حيث يمتلك المستثمر غير المقيم من 10 % - 50 % من الأسهم العادية.

3- الفروع وهي مؤسسات غير مساهمة مملوكة بالكامل أو بالشراكة سواء بشكل مباشر أو غير مباشر مع طرف ثالث غير مقيم. وتأخذ الفروع أحد الأشكال التالية: فرع دائم أو مكتب تمثيل للمستثمر الأجنبي.. شركة غير مساهمة مملوكة بالمشاركة بين عدد من المستثمرين الأجانب.

رابعاً- العوامل المحفزة لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر:

1- التحرير التجاري: في ضوء الاتجاه نحو العولمة وما يصاحبها من مظاهر تتمثل في تحرير التجارة والخدمات المالية وحرية انتقال رؤوس الأموال مع سعي الدول لتوفير مناخ مناسب للاستثمار الأجنبي، وضمان حرية التجارة الدولية التي نتجت عن توقيع اتفاقية الجات، بدأ المناخ الاستثماري يتغير عالمياً حيث عمدت كثير من الدول لتحرير أسواقها المالية ووضع السياسات التي من شأنها تشجيع الاستثمار الأجنبي، بهدف توسيع القاعدة الاستثمارية والحصول على التقنية المتطورة التي تحتاج إليها والاستفادة من الخبرات التسويقية والإدارية التي تمتلكها الشركات الدولية

2- تحقيق الاستقرار الاقتصادي: ويتجلى في توفير الحماية المناسبة لمنتجات المشاريع الاستثمارية في الدول المضيفة، وخاصة خلال السنوات الأولى من تنفيذ المشروع. منح الجهاز المشرف على الاستثمار صلاحيات وسلطات كافية لتكون فاعليته ذات ووزن أكبر. بالإضافة لتأكيد مسؤولية المستثمر لهيئة الظروف الاقتصادية لنجاح استثماراته من خلال حسن اختياره للفرصة الاستثمارية من خلال دراسة الأوضاع المحلية لوضع دراسة جدوى المشاريع الاستثمارية، والتأكد من حسن اختيار الشركاء والحرص على توازن الهيكل التمويلي للمشروع، وتوفير الإدارة المؤهلة.

3- تطوير وترقية القطاع الخاص: إن تشجيع الاستثمار الأجنبي لا يتحقق إلا بتطوير القطاع الخاص، وما يصاحب ذلك من سياسات اقتصادية ثابتة وتشريعات قانونية توفر الأجواء المناسبة لاستثمارات القطاع الخاص حيث يجب أن تكون القوانين واضحة وصريحة وان تحافظ الدولة على مصداقية العقود التجارية، من هنا نرى إن الجهة التنفيذية والمتمثلة في الحكومة لا بد أن تمشي في طريق منسجم مع ما جاء في الوصايا الدستورية التي ترمي إلى تشجيع القطاع الخاص⁽⁹⁾

المحور الثاني : مناخ الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر:

أولاً- التحليل الزمني لحركية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر: تملك الجزائر المؤهلات العناصر التنافسية لجذب الاستثمارات الأجنبية، خاصة الإطار التشريعي، والتنظيمي والإداري، وكذا قانون الاستثمار. ومن خلال الجدول التالي سيتم عرض تطور تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر المعبرة عن رأس المال الأجنبي الوارد إلى الجزائر خلال الفترة 2002-2016.

شكل (1): تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر للجزائر خلال الفترة (2002-2016)

الوحدة : (مليار دولار)

Source : <http://ar.tradingeconomics.com/algeria/foreign-direct-investment>

يبين الشكل رقم (1) والذي يوضح لنا حجم تدفقات الاستثمارات الأجنبية الواردة للجزائر خلال الفترة (2002-2016)، أن الجزائر قد حققت مستويات عالية من الاستثمارات الأجنبية المباشرة، كما قامت بوضع قانون جديد للاستثمار سنة 1993 بغية تحفيز الاستثمار الأجنبي، حيث قدمت لأجل ذلك عدة مزايا مالية وجبائية للمستثمرين دون تمييز بين المقيمين وغير المقيمين، كما تم تعديل هذا القانون سنة 2001 ليفسح مجالاً واسعاً للاستثمار الخاص الوطني والأجنبي.

قد تميزت هذه الفترة بارتفاع ملحوظ في حجم الاستثمار الأجنبي المباشر، حيث قدر حجم الاستثمار الأجنبي الوارد إلى الجزائر بـ 1196 مليون دولار سنة 2002 وهي السنة التي توافقت إصدار الأمر رقم 03/01 وما ينطوي عليه من حوافز ضريبية، وكذلك التدفق المحقق في سنة 2003 والمقدر بـ 1065 مليون دولار الذي تحقق بفضل بيع رخصة الهاتف النقال لشركة أوارسكوم المصرية، وبالإضافة إلى خصخصة شركة الصناعات الحديدية بالحجار لشركة اسبات الهندية، وهكذا فإن هذا الارتفاع ليس نابع من تحسين مناخ الاستثمار الذي تعتبر الحوافز الضريبية جزءاً منه و الدليل على ذلك انخفاض تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في سنة 2004 إلى مستوى 633.7 مليون دولار، ثم ارتفع إلى مستوى 881.9 مليون دولار سنة 2004 بفضل بيع الرخصة الثالثة للشركة الوطنية للاتصالات الكويتية وهكذا فإن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في سنة 2002 2003 2004 جاءت معظمها من قطاع المحروقات.

شهدت سنة 2006 ارتفاعاً ملحوظاً مقارنة بعام 2005 بتغير قيمته 715 مليون دولار أمريكي، وسجلت الجزائر سنة 2008 مبلغاً معتبراً ومرتفعاً مقارنة بسنة 2007 حيث بلغ ارتفاعاً بنسبة 56.07%، في وقت عرفت فيه وتيرة الاستثمارات العالمية تراجعاً بفعل الأزمة المالية العالمية، ثم ارتفعت وتيرة الاستثمارات سنة 2009 ارتفاعاً طفيفاً بنسبة 6.43% أما في سنة 2010، فقد سجلت فيه كل التدفقات الواردة تراجعاً محسوماً على المستوى العالمي، بنسبة 18% وهو ما يدل على التأثير المتأخر لتدفقات الاستثمار الدولية المتجهة للجزائر الأمر الذي يمكن تفسيره بالأولوية القصوى لهذه الاستثمارات لكونها تتمتع بربحية عالمية (استثمارات في قطاع المحروقات)،

في حين عاد ارتفاع تدفق الاستثمار الأجنبي سنة 2011 إلى 2720,5 دولار نظرا للأوضاع الأمنية للدول العربية خاصة المضطربة ضمن ما يسمى بالربيع العربي وهو ما دفع بالمستثمرين الأجانب إلى التوجه إلى الاقتصاد الجزائري لما يتوفر عليه من مناخ استثماري خصب وتوفر الاستقرار.⁽¹⁰⁾

ثانيا- التحليل الاقتصادي لحركية الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر:

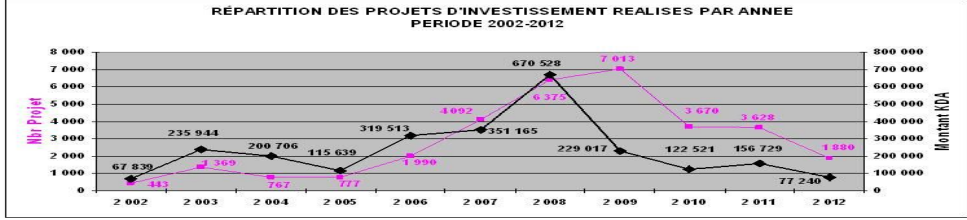
1- آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على ميزان المدفوعات الجزائري: تحتاج الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى معدات وتجهيزات صناعية عادة ما تستورد من الدول المتقدمة نظرا لعدم توفرها في السوق المحلي، مما يعني أن الواردات (التي من شأنها تخفيض فائض الميزان التجاري) مضخمة بمستوردات هذه الاستثمارات. ورغم عدم تمكننا من الحصول على الإحصائيات المعنية بهذا الشأن إلا أن متطلبات إقامة المشاريع الاستثمارية الأجنبية المباشرة تجعلنا نستنتج أن هذه الأخيرة خفضت من فائض الميزان التجاري بدلا من المساهمة في تكوين هذا الفائض خلال مرحلة إنجاز المشاريع. وبهذا نصل إلى النتيجة التالية: إن مصدر فائض الميزان التجاري الجزائري هو الارتفاع الكبير في أسعار صادرات المحروقات بالدرجة الأولى ثم زياد الكمية المصدرة منها بالدرجة الثانية. وهنا نتساءل عن دور الاستثمارات الأجنبية في تطوير حجم صادرات المحروقات؟

إن الإجابة عن هذا السؤال تتطلب إحصائيات دقيقة عن القدرات الإنتاجية الجزائرية في هذا القطاع ومدى تأثيرها بوجود أو عدم وجود الاستثمارات الأجنبية في الأمدن القصير والمتوسط والبعيد وهو الشيء الغير المتاح و يحتاج إلى دراسات أخرى مستقلة.⁽¹¹⁾

2- آثار الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في الجزائر: سجلت الجزائر معدلات نمو ايجابية خلال سنوات 2002-2005، والتي يمكن إرجاعها بشكل أساسي إلى الطفرة المسجلة في أسعار النفط في الأسواق الدولية الذي انعكس إيجابا على أداء الاقتصاد الجزائري بالإضافة إلى تحسن مؤشرات أداء الاقتصاد الكلي الناتجة عن تطبيق إصلاحات واسعة النطاق في إطار برنامج التعديل الهيكلي، وكذا تحسن مؤشرات القطاع الزراعي الذي سجل معدلات نمو ايجابية بلغت 19.5 % عام 2003، وذلك راجع لعدة عوامل من بينها نذكر مثلا غزارة الأمطار الاستثنائية التي عرفتها الجزائر في تلك السنة والتي كان لها آثار إيجابية على الزراعة وقطاع الأغذية الفلاحية، ووضع الاقتصاد العالمي الذي كان جد إيجابي للجزائر من خلال أسعار البترول المرتفعة حيث بلغ 28.89 دولار للبرميل سنة 2003، و38.63 دولار للبرميل سنة 2004، و54.54 دولار للبرميل سنة 2005، وقد عرفت الجزائر فائضا ماليا لا سابق له في هذه السنوات، وهذا ما سمح ببعث مخططين للإنعاش الاقتصادي الأول عام 2001 بمبلغ 7 مليار دولار، والثاني عام 2005 بمبلغ 55 مليار دولار، لذا فإن تسريع النمو الاقتصادي الذي تعرفه الجزائر حاليا لا يستطيع أن يكون نمو

دائم لأنه لا يركز على الشركات الوطنية على ولإنجاح الحصول على نمو اقتصادي مرضي ودائم لآبد من التأثير على الطلب وعلى شكل عرض الاقتصاد الوطني خاصة بتشجيع الإنتاج الوطني. (12)

شكل (2): توزيع المشاريع الاستثمارية المنجزة حسب نوع القطاعات للفترة (2012-2002)



Source : <http://www.andi.dz/index.php/ar/bilan-des-investissements>

وتعكس لنا المنحنيات السابقة مدى مساهمة الاستثمار الأجنبي المباشر في تحقيق عملية النمو من خلال المؤشرات التالية: (13)

- الناتج الداخلي الخام : حيث بلغ سنة 2014، من 17,731 مليار دينار جزائري أي (221 مليار دولار أمريكي) مقابل 16.570 مليار دينار جزائري أي (196 مليار دولار أمريكي) عام 2013.

- الناتج الداخلي الخام: بلغ 5.460,1 مليار دولار عام 2014 مقابل 5.474,9 دولار عام 2013 .

- معدل النمو: بلغ 4% في عام 2014 مقابل 2,8% في عام 2013.

- معدل النمو خارج مجال المحروقات: قدر بـ5,5% عام 2014 مقابل 7,1% عام 2013.

- الديون الخارجية: بلغ 666.3 مليار دولار أمريكي عام 2014 مقابل 30 مليار دولار عام 2001.

- احتياطي الصرف: بلغ 185,273 مليار دولار عام 2014 مقابل 194 مليار دولار عام 2013.

وتبرز الآثار المباشرة للاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في البلد المضيف له في التغيرات (نحو الارتفاع أو الانخفاض) التي تحدث في معدل نمو الاستثمارات المحلية، بينما الآثار غير المباشرة فتبرز في جوانب متعددة من الاقتصاد المضيف منها: المهارات الإدارية والتسييرية والمنافسة الممارسات التسويقية و التقدم التكنولوجي والقدرة على خلق وتطوير السلع المنتجة والخدمات... الخ. غير أن هذه الأخير (الآثار غير المباشرة) يصعب تكميمها، ولا تبرز إلا في الأمد المتوسط والطويل، لذلك سنقتصر في هذه الدراسة على الآثار المباشرة فقط. (14)

3- أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على التشغيل في الجزائر: لقد قدرت نسبة التطور السنوي للاستثمارات المنجزة حسب عدد المشاريع بـ1% سنة 2002، ثم واصل هذا التطور في منحنى تصاعدي حتى بلغ ذروة 22% سنة 2009 مع الحفاظ على الحد الأقصى بنسبة 11% في السنتين المتتاليتين 2010 و 2011 و انتهى إلى نسبة 6% سنة 2012. نلاحظ أن حجم التمويل ومناصب الشغل المستحدثة في نفس الاتجاهات التطورية وفقا للسنوات.

جدول (1): حصيلة المشاريع الاستثمارية المصرحة بها 2017

المشاريع الاستثمارية	عدد المشاريع	%	القيمة بمليون دينار جزائري	%	مناصب الشغل	%
الاستثمار المحلي	4 941	97,7%	1 633 545	85,7%	153 093	91,3%
الاستثمار الأجنبي	116	2,3%	271 663	14,3%	14 525	8,7%
المجموع	5 057	100%	1 905 207	100%	167 618	100%



Source :<http://www.andi.dz/index.php/ar/declaration-d-investissement/bilan-des-declarations-d-investissement-annee-2015>

من خلال تحليل معطيات الجدول (1)، يمكن التوصل إلى ثمرة البرامج التي أطلقتها الجزائر خصوصا على الصعيد التشغيلي، حيث خلق التنوع في فحوى المشاريع المبرمجة، والتي استهدفت بالدرجة الأولى العمالة الريفية، حيث حظيت تنوعا في فرص العمل على غرار القروض الممنوحة إلى الفلاحين، السكنات الريفية، الدعم الفلاحي، التسهيلات الإدارية والإعفاء من الديون المتركمة، مما نجم عنه خلق محفزات على الاستقرار في ممارسة الأنشطة الفلاحية وقد ساهمت مشاريع البنية التحتية التي أنجزتها الجزائر في هذه الفترة، في تحسن وضعية سوق الشغل من خلال خلق مئات الآلاف من فرص العمل في قطاعات البناء، الأشغال العمومية، التجارة والخدمات مما تمخض عنه، امتصاص جزء كبير من العمالة المتاحة، للإشارة فإن مساهمة القطاع الخاص في التشغيل بلغت 69% سنة 2006 كما ارتفعت نسبة النشاط من 27.6% سنة 1998 إلى 39.8% سنة 2003 ثم إلى 42.5% سنة 2006، وانعكست هذه النتائج على معدلات البطالة التي انتقلت من 29.3% سنة 1999 إلى 17.7% سنة 2004 ثم إلى 11.3% سنة 2008 والشكل الموالي يبين تطور معدل البطالة خلال الفترة الممتدة بين 2000 و عام 2008⁽¹⁵⁾

ثالثا- معوقات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر: رغم سعي الجزائر إلى تحسين مناخ الاستثمار فيها من خلال تقديم العدد من الحوافز والضمانات للمستثمرين الأجانب، إلا أن تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إليها ما زالت تعاني من العديد من المعوقات القانونية والتشريعية والإدارية. رغم ما قامت به من سياسات إصلاحية إلا أن كل المؤشرات تؤكد على حقيقة أن الاستثمار لم يتقدم إلا بخطوات متواضعة، وهذا راجع إلى العديد من العوامل التي تقف أمام تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر من بينها:

1- وضعية سوق الأوراق المالية البورصة: أصبح الركود الذي تواجهه البورصة مقلق للشركاء ويعود هذا لقلّة الشركات العمومية، إضافة إلى عدم تجاوب القطاع الخاص ومرد ذلك أن غالبية الشركات العمومية تعاني من عجز في الخزينة والموازنة بل أن ديونها قدرت بأكثر من 500 مليار

دينار بعد تطهير أصولها فضلا عن الاختلالات المسجلة في الأصول ورقم الأعمال. أما المؤسسات الخاصة فهي عبارة عن مؤسسات فردية، ومع المقاييس الدقيقة التي تتطلبها البورصة في سجل المحاسبة التحليلية والتسيير تطالب كل شركة بأقصى شفافية ممكنة مع تقديم حصيلة سنوية للنشاط الاقتصادي ومؤشرات دقيقة لرأس المال ورقم الأعمال وشبكة الرواتب والأصول، وهو ما تحاول معظم المؤسسات أن تتحاشاه فالتنازلات والامتيازات التي قدمتها البورصة لتشجيع المؤسسات على الدخول في البورصة وصلت إلى حد التنديدات، حيث تؤكد أن مؤسسة مالية تسيير بثلاث مؤسسات (صيدال، رياض سطيف، الأوراسي) لا مستقبل لها، كما أن بقاء سوق الأوراق المالية على هذه الحالة لن يساعد على إنعاش الادخار المحلي ذلك أن الهدف من إنشاء البورصة هو تشجيع المدخرين الخواص على توفير أموالهم مما يمكن الحصول على الأموال اللازمة لتمويل المؤسسات العمومية بعد انسحاب الدولة من تسيير الاقتصاد. كما أن عملية الخصخصة عن طريق البورصة لم يحصل بشأنها أي تقدم، بالإضافة إلى رفض المؤسسات الخاصة الانضمام للبورصة لعدم وجود الشفافية التامة، فإن سيادة الذهنية "الريعية" وسيادة ظاهرة الاكتناز بقيا سائدين لليوم وساهما إلى حد ما في تخوف الشركاء الأجانب من السوق المالية الجزائري.⁽¹⁶⁾

2- معدل التضخم: يؤثر هذا المعدل تأثيرا عكسيا على القيمة الحقيقية للنقود (القدرة الشرائية) ، فكلما كان مرتفع انخفضت القيمة الحقيقية للنقود ومعها القيمة الحقيقية للمداخيل أيضا . مما ينعكس سلبا على المداخيل الصافية الحقيقية للأفراد و المؤسسات، إن معدل التضخم في الجزائر كان جد مرتفعا قارب 40% في النصف الأول من تسعينيات القرن الماضي ثم بدأ في التراجع التدريجي و انخفض إلى 30 % سنة 1995 ثم أقل من 20% بحلول سنة 1996 ثم أقل من 6 % بعدها و صار أقل من خمس درجات مئوية ابتداء من سنة 1999 ، إذ تراوح بين 0.3 % و 4.2 % خلال 8 سنوات أي من عام 1999 إلى غاية عام 2005 و هذا يعني أن معدل التضخم بعدما كان منفردا قبل 1997 صار متحكما فيه، وفي مستوى مقبول بعد سنة 1998.⁽¹⁷⁾

3- الناتج المحلي الإجمالي: يتوافق الاستثمار الأجنبي المباشر مع تراجع معدل النمو عام 2000 بنسبة 2.2% معدل نمو سلبي لتدقق الأجنبي المباشر إلى الجزائر (-2.34%) وتراجع نسبته إلى حوالي 0.7% كما يلاحظ أن حجم الاستثمار كتراكم خام من الناتج المحلي الإجمالي قد تراجع إلى ادني مستوياته في حدود 20.7%. وقد عرفت السنوات 2001-2005 طفرة في معدلات النمو المحققة حيث بلغت أعلى مستوياتها عام 2003 بمعدل نمو بلغ 6.9 %، كما عرفت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر طفرة خلال هذه الفترة مقارنة بالفترة السابقة وان كانت معدلات النمو قد عرفت تدبدا كان أهم تطور مسجل فيما يخص هذه التدفقات سجل عام 2001 الذي يظل أفضل سنة من حيث استقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة بالنسبة للجزائر، تليها سنة

2002 وإن كانت سجلت معدل نمو سلبي لكن ظل حجم التدفقات المستقطبة مهما بلغ 84.85 مليار دولار إن هذه التطورات جاءت معاكسة لتلك المسجلة فيما يخص معدلات النمو المحققة، إذ في سنة 2001 سجل معدل نمو خلال هذه الفترة 2.7% إلا أن نسبة FDI بالنسبة لـ GDP كانت هي الأعلى بمعدل بلغ 2.16% وفي سنة 2003 أين سجل معدل النمو أعلى مستوى له، كما تدهور تدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى أدنى المستويات مسجلا معدل سلبي -42.18%⁽¹⁸⁾

المحور الثالث: التحليل القياسي لمحددات الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر:
أولا- عرض وتحليل النموذج:

من خلال دراستنا هذه سنقوم ببناء نموذج اقتصادي قياسي يربط العلاقة بين الاستثمار الأجنبي المباشر بالعديد من المتغيرات وهي الحساب الجاري كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، معدل التضخم، سعر صرف الدينار مقابل الدولار، والنمو الاقتصادي خلال الفترة (1975-2017). والمعطيات المستعملة مأخوذة من بيانات البنك الدولي، حيث تم الاعتماد على معطيات سنوية تخص المتغيرات السابقة، وبالتالي فإن المعادلة التي تربط الاستثمار الأجنبي المباشر باعتبارها دالة في المتغيرات الأساسية السابقة يمكن التعبير عنها باستخدام الصيغة التالية:

$$INDV_D = f(CCPIB, Inf, T.c, C.E)$$

$INDV_D$: تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر

$CCPIB$: الحساب الجاري كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي

Inf : معدل التضخم.

$T.c$: سعر صرف الدينار مقابل الدولار

$C.E$: النمو الاقتصادي.

1- اختبار استقرارية السلاسل الزمنية المستخدمة في النموذج: للتأكد من استقرارية المتغيرات، سنعتمد على اختبار ديكي فولر المطور (ADF) ويوضح الجدول رقم (2) نتائج اختبار ديكي فولر الموسع ADF، وذلك باستخدام برنامج Eviews 9

جدول (2): نتائج اختبار جذر الوحدة باستخدام اختبار ADF

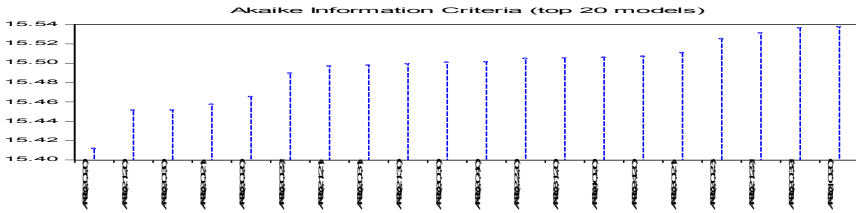
CE	TC	INF	CCPIB	INDV	VARIABLES
-4.048463	-4.737972	-1.364142	-6.010369	-4.035455	ADF (قيمة محسوب)
-2.936942	-3.544284	-1.949097	-1.949319	-3.548490	VALEUR DE LA TABLE
0.0031	0.0029	0.1575	0.0000	0.0168	PROBABILITE
$I(0)$	$I(0)$	$I(1)$	$I(0)$	$I(0)$	CONCLUSION

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات (Eviews 9).

من خلال قراءة الجدول (2)، نجد أن كلا من الاستثمار الأجنبي المباشر و الحساب الجاري وسعر صرف و النمو الاقتصادي عند إجراء اختبار ADF أنها مستقرة (في المستوى) ، حيث كانت قيم t المحسوبة أكبر من قيمة t الجدولية عند معنوية 5% بينما معدل التضخم غير مستقرة عند مستوياتها ؛ حيث كانت قيم t المحسوبة اقل من قيم t الجدولية عند معنوية 5% حيث نقبل الفرضية الصفرية العدمية القاضية بوجود جذر وحدة مما يعني أن حسب نتائج اختبارات (ADF) ، أن هذه المتغيرات مستقرة في الفرق الأول عند مستوى معنوية (5%) .

2- تحديد عدد الفجوات للنموذج: لتحديد عدد فترات الإبطاء المثلى قمنا بحساب معيار Akaike لعدة تباطؤات زمنية و هي موضحة في الشكل الموالي:

شكل (3) : عدد الفجوات



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات (Eviews 9).

من الشكل السابق نلاحظ أن فترة الإبطاء المثلى هي 2 تأخرات بالنسبة لمؤشر الاستثمار الأجنبي المباشر و سعر الصرف و 0 تأخر بالنسبة لمؤشر النمو الاقتصادي و معدل التضخم

جدول (3) : تقدير النموذج وفقا لمنهج ARDL

Selected Model: ARDL(2, 0, 2, 0)				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.*
INVD(-1)	0.078296	0.138971	0.563400	0.5771
INVD(-2)	0.363091	0.134052	2.708583	0.0108
INF	26.39896	13.92243	1.896147	0.0670
TC	-30.54494	17.67649	-1.727998	0.0936
TC(-1)	-48.17378	29.63252	-1.625706	0.1138
TC(-2)	91.37670	23.39946	3.905077	0.0005
CE	-20.18768	30.75142	-0.656480	0.5162
C	-129.2429	269.5429	-0.479489	0.6349
R-squared	0.701498	Mean dependent var		563.5612
Adjusted R-squared	0.636201	S.D. dependent var		791.8314
S.E. of regression	477.5990	Akaike info criterion		15.35228
Sum squared resid	7299225.	Schwarz criterion		15.69005
Log likelihood	-299.0455	Hannan-Quinn criter.		15.47441
F-statistic	10.74316	Durbin-Watson stat		1.863355
Prob(F-statistic)	0.000001			

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات (Eviews 9).

3- اختبار التكامل المشترك باستعمال منهج الحدود للفجوات الزمنية الموزعة ARDL: بعد التأكد من استقرار السلاسل الزمنية لمتغيرات الدراسة نما يعني إمكانية تطبيق منهجية التكامل المشترك باستعمال نموذج ARDL، حيث يتيح لنا نموذج ARDL تحديد العلاقة التوازنية بين المتغير التابع والمتغير المستقل في الأجل الطويلة.

وبما أن النموذج المقدر يحقق شروط الاستقرار إذ أن جميع المعاملات أصغر من الواحد، وجميع الجذور تقع داخل دائرة الوحدة، مما يعني أن النموذج لا يعاني من مشكلة عدم ثبات التباين. يمكننا كذلك تطبيق منهجية التكامل المشترك باستعمال نموذج ARDL، ويمكن استخلاص استنتاجات التقديرات التي تستند على نموذج ARDL تعتمد على معاملات الأجل الطويل، وبالانتقال إلى نتائج اختبار هذا النموذج يوضح الجدول أن نتائج النموذج تدعم رفض فرضية عدم عند مستويات معنوية 1% و 2.5% و 5% و 10% تؤكد وجود علاقة توازنية طويلة الأجل الاستثمار الأجنبي المباشر وباقي المؤشرات الاقتصادية الكلية للدراسة في الجزائر

جدول (4): اختبار منهج نموذج الفجوات الزمنية الموزعة (التكامل المشترك)

Test Statistic	Value	k
F-statistic	4.078617	3
Critical Value Bounds		
Significance	I0 Bound	I1 Bound
10%	2.37	3.2
5%	2.79	3.67
2.5%	3.15	4.08
1%	3.65	4.66

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات (Eviews9).

يبين الجدول (4) لنتائج التكامل المشترك وفقا لمنهج ARDL يتضح أن قيمة F المحسوبة أكبر من القيمة الحرجة عند مستوى معنوية 10% ومن تم يتم رفض الفرضية العدمية القائلة بعدم وجود تكامل مشترك بين المتغيرات ووجود علاقة طويلة المدى بين المتغيرات

4- نتائج اختبار وجود العلاقة طويلة الأجل بين المتغيرات باستخدام نموذج الانحدار الذاتي للمتباطئات الزمنية الموزعة للتكامل المشترك: تتضمن هذه المرحلة الحصول على مقدرات المعلمات في الأجل الطويل، حيث قمنا بتقدير العلاقة طويلة الأمد، وكما هو موضح في نتائج الجدول، إذ ظهرت بعض المعلمات المقدررة وفق الإشارة المتوقعة في حين البعض الآخر جاء

العكس مما يعني وجود علاقة تكامل مشترك بين الاستثمار الأجنبي وسعر الصرف ومعجل التضخم فقط

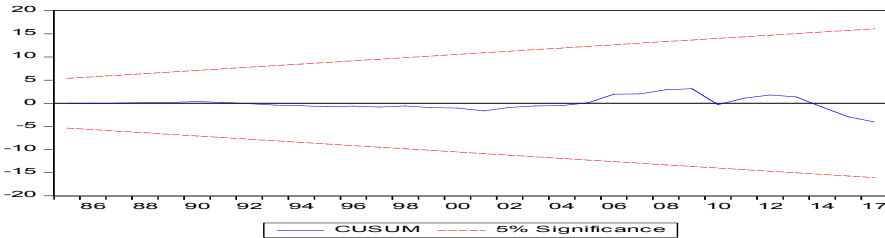
جدول (5): تقدير العلاقة طويلة المدى

Cointegrating Form				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(INVD(-1))	-0.322275	0.120439	-2.675835	0.0117
D(INF)	18.487396	15.902023	1.162581	0.2536
D(TC)	-33.982847	16.473188	-2.062919	0.0473
D(TC(-1))	-96.018987	22.895066	-4.193872	0.0002
D(CE)	-10.178784	25.000024	-0.407151	0.6866
CointEq(-1)	-0.634070	0.132691	-4.778535	0.0000
Cointeq = INVD - (47.2581*INF + 22.6597*TC -36.1390*CE -231.3643)				
Long Run Coefficients				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
INF	47.258097	27.399577	1.724775	0.0942
TC	22.659689	5.977760	3.790666	0.0006
CE	-36.138984	54.487753	-0.663250	0.5119
C	-231.364255	490.477275	-0.471712	0.6403

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات (Eviews 9).

5- اختبار الاستقرار الهيكلي للنموذج: يتضح من الشكل أن المعاملات المقدرَة (CUSUM) للمعادلة الانحدار مستقرة هيكلياً في فترة الدراسة ، حيث وقع الشكل البياني لإحصاء الاختبار بداخل الحدود الحرجة عند مستوى معنوية

شكل (4): اختبار استقرارية النموذج



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات (Eviews 9).

و بعد التأكد من سلامة النموذج من مشاكل هيكلية خاصة بالارتباط التسلسلي و الاستقرار وبعد القيام بإجراء علاقة توازنية طويلة الأجل بين متغيرات النموذج نلاحظ . من خلال الشكل السابق أن النموذج مستقر حيث أن المنحنى يقع داخل حدود 5% خلال فترة الدراسة

ثانيا- التحليل الاقتصادي للنموذج: بالاعتماد على تحليل الدراسة لمحددات جاذبية الاقتصاد الجزائري للاستثمار الأجنبي المباشر في- الجزائر

- يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر القناة الرئيسية لتأثير التطور المالي على النمو الاقتصادي في الجزائر، كما أن الاستثمار الأجنبي المباشر يؤثر إيجابيا على النمو الاقتصادي في المدى الطويل

- تنافسية الاقتصاد الجزائري تشهد تراجعا في مجال جذب الاستثمار الأجنبي المباشر ، وهو ما يعكس لنا انخفاض قدرة الجزائر على استقطاب هذا النوع من الاستثمارات

- يعتبر سعر صرف يعتبر احد الوجيهات الرئيسية لتلك الاستثمارات

- يمكن تفسير تلك العلاقة بين معدل التضخم وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر وبالتالي نلاحظ أن ارتفاع التضخم من ستة لأخرى في الجزائر قد انعكس علي تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر، أي أن هنالك علاقة عكسية بين الاستثمار الأجنبي والتضخم بمعنى أن زيادة معدلات التضخم تؤدي إلي زيادة مستلزمات الإنتاج ومن ثم تزداد تكاليف الإنتاج وبالتالي تقل أرباح المشروعات الأمر الذي يحد من تدفق استثمارات جديدة، كما يؤدي التضخم إلي خفض سعر الصرف العملة مما يؤدي إلي فقدان جزء من الحصة في السوق العالمية يقلل الحافز علي الاستثمار

الخاتمة:

نتيجة للانخفاض لمفاجئ للإيرادات البترولية عام 2015 فقد بسبب انخفاض أسعار النفط العالمية تدهور المؤسسات العمومية الاقتصادية وركود الاقتصاد الوطني ولم تجد الدولة حلا إلا اللجوء إلى مؤسسات دولية من أجل الاقتراض مما يكلفها تكاليف مستقبلية باهضة لهذا استوجب عليها إدخال إصلاحات عميقة في بنيتها الاقتصادية تتمثل في خصخصة المؤسسات وتحرير الأسعار والتجارة الخارجية ولعل فسخ الطريق أمام تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر يعتبر الحل الجوهرى في تحسن الأداء الاقتصادي من خلال سد العجز في ميزان المدفوعات، وخلق فرص عمل إضافية، وزيادة معدلات النمو الاقتصادي ونقل للتكنولوجيا الحديثة لها في شكل تنويعات جديدة من مدخلات رأس المال الدول المستثمر بها، فضلا عن تحفيزها للمنافسة في السوق المحلي ومساهمتها في تنمية رأس المال البشري ، لقد هدفت هذه الدراسة لتناول واقع الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر ومعرفة الجهود المبذولة من طرف الدولة لاستقطابه والرفع

من حجم تدفقاته اللازمة لتنمية اقتصادها بعيدا عن الاعتماد عن المداخل المتأتية عن طريق الربوع البترولية خصوصا في ظل انخفاض أسعار النفط إلى مستويات دنيا.

1- اختبار فرضيات الدراسة:

- الفرضية الأولى: لقد صاحب التغير في بعض مؤشرات مناخ الاستثمار في الجزائر، و يعزى ذلك إلى الارتفاع الكبير و المفاجئ في أسعار المحروقات (في السنوات الماضية) التي تمثل المصدر الوحيدة للاقتصاد الجزائري، الذي أنتج مداخل كبيرة من العملة الصعبة، و أحدث فوائض مالية متتالية و معتبرة في الميزان التجاري، الأمر الذي جعل الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر ينظر إليه كأحد مصادر جلب العملة الصعبة، وهذا ما يثبت صحة هذه الفرضية الأولى.

- الفرضية الثانية: من خلال الدراسة القياسية نلاحظ أن لرصيد الاستثمارات الأجنبية المباشرة أثرا قويا على الناتج المحلي الإجمالي، إذ إن كل زيادة في هذا الرصيد يقابله زيادة في إجمالي الناتج المحلي الإجمالي ليصاحبه زيادة في معدل النمو الاقتصادي، مما يثبت صحة الفرضية الثانية.

- الفرضية الثالثة: من خلال دراستنا السابقة إن معدل التضخم المقبول يعد من السمات الهامة لأساسيات الاقتصاد الجيد للدولة كما يعتبر معدل التضخم عاملاً حاسماً في التأثير على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر. فالسنوات التي عرفت معدلات المرتفعة للتضخم مرتفعة تعني ضمناً عدم استقرار اقتصاد الدولة أي كان لها أثر سلبي على تدفقات الاستثمار أي كانت العلاقة بينها عكسية، من خلال دراستنا النظرية وبالمقارنة مع الدراسات السابقة التي تم الانطلاق منها فإن درجة المخاطر على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر المترتبة على تغيرات سعر الصرف تنتج من خلال أن التغيرات الكبيرة والمفاجئة في سعر الصرف سوف تجعل المبالغ التي تم استثمارها في البلد وبعد تحويلها إلى عملة بلد المستثمر اقل ومن ثم اقل وهكذا ويعد هذا خطر كبير يمكن أن يواجهه المستثمر الأجنبي مما يدفع إلى تخفيض الاستثمارات الأجنبية المباشرة مستقبلاً في هذه الدولة. وهذا ما يثبت صحة الفرضية الثالثة

2-نتائج الدراسة:

- يرتبط مدى تحقق الآثار الايجابية المتأتية من الاستثمار الأجنبي المباشر بالإطار التشريعي المنظم لعملية التوجيه والتنظيم

- يساهم الإنفاق الحكومي في البنية التحتية في تحفيز الاستثمار الأجنبي المباشر في الأجل الطويل
- تتوقف النتائج الإيجابية للاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر على مدى توفر بيئة ملائمة للاقتصاد الوطني ومحفزات مستقطبة له، كما أن تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر دون قيود

وشروط ضامنة لمصالح الدولة المضيفة ، له آثار خطيرة على الاقتصاد الوطني بخاصة في مسألة تحديد حجم هذا الاستثمار ونوعه وتحديد فروع الاقتصاد التي يعمل فيها.

- إن الاستثمار المحلي يحفز ويستنهض طالما يوجد استثمار أجنبي في البلد فالأخير يمثل إضافات مباشرة إلى التراكم الرأسمالي داخل البلد المضيف من خلال زيادة عدد وقيمة وحجم المشاريع الإنتاجية والتجهيزات الرأسمالية

- ضعف إشراك مؤسسات القطاع الخاص الجزائري مع الشركات الأجنبية من خلال عقد الاستثمار المشترك وعدم بلوغ القطاع الخاص المستوى الذي يمكنه من إيجاد شركاء أجنب.

3- توصيات الدراسة:

- خلق منظومة حوافز ضريبية تضمن التسهيلات والإعفاءات الجمركية بما يكفل خلق مناخ استثماري ملائم .، وإتباع أسلوب برامج الخصخصة الجذابة والتي تشترك في ثلاث خصائص هامة هي: الالتزام السياسي، التوجه التجاري، والشفافية. ويمكن أن يسفر إتباع هذه المبادئ عن تحقيق الحد الأقصى الممكن من المشاركة من جانب المستثمرين الأجانب في عمليات بيع المؤسسات التي تمتلكها الدول بيعاً مباشراً وبالتالي تحفز المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشر

- وضع آلية مناسبة لاستقرار سعر الصرف من خلال تبني سياسات التدخل المشروط والحفاظ على استقراره من خلال توفير بيئة ملائمة يشوبها التأكد حول هذه الأسعار، مما يساعد على زيادة منافسة السلع الأجنبية في الأسواق العالمية

- التوجيه نحو كافة أجهزة الإحصاء الوطنية وضرورة تحسين قواعد بيانات الاستثمار الأجنبي المباشر فيما بحيث تتماشى والمعايير الدولية، من خلال توحيد منهجية إعدادها وتطوير أساليب تجميعها حتى يمكن اعتمادها

- ضرورة القيام بدراسة ظروف البلد من حيث توافر القدرة المالية لتمويل التنمية، وتوافر الموارد الطبيعية، واليد العاملة المؤهلة، والسياسات الاقتصادية الكلية، وموقع البلد الإقليمي. وغير ذلك من المزايا والمعوقات.، كما يجب أن يتضمن الاستثمار الأجنبي التعريف العلمي وإدخال رؤوس الأموال النقدية والعينية من دولة المستثمر إلى البلد المضيف من أجل الحصول على الامتياز الممنوح له وبعبكسه لا يعتبر استثماراً أجنبياً.

الهوامش والمراجع :

- (1) -Bouklia, Rafik and zatla, Nagat, "The FDI Determinants and Its Effect on the Economic Growth in South and East Mediterranean, Marcella, France, Round Table Conference March 30th 2001. P 18
- (2) - طالب عوض، معوقات الاستثمار الأجنبي في الأردن، رسالة دكتوراه غير منشورة، جامعة الأردنية 2009، ص 6
- (3) - <http://e-thesis.mutah.edu.jo/index.php/faculty-of-business-administration/departement-of-economics-business-a-finance/819--1980-2008.html> vu le 21/04/2018 a 10.00
- (4) -Jean Claude Bolay et Magali Schmi, "Coopération et développement durable vers un partenariat scientifique nord-sud", Editions terri tonales, Paris, 2003. P 125
- (5) -Edmund M. A. Kwaw : Trade Related Investment Measures and the Developing Countries in the Uruguay Round : An appraisal of the 2002 , P 98
- (6) -Ibid , P 99
- (7) -. VDM Verlag. Müller, the FDI in the Arab countries, Publisher, Germany,2010 ,P 68
- (8) -مصطفى عبد الله الكفري، ندوة حول الاقتصاد السوري وأفاق المستقبل، كلية الاقتصاد جامعة دمشق 2010، ص 123
- (9) - Jean Claude Bolay et Magali Schmi, OPCIT „P68
- (10) -بلال ملاحسو و أمال تخنوني، الضوابط والآليات القانونية لتشجيع الاستثمار الأجنبي ، الملتقى الوطني حول: الإطار القانوني للاستثمار الأجنبي في الجزائر تحت شعار "كيف يصبح الاستثمار الخاص الأجنبي في خدمة التنمية الوطنية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح ورقلة 2015 ، ص 98.
- (11) -عبد الكريم بعداش، الاستثمار الأجنبي المباشر وأثاره على الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 1996-2005، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلّة التسيير، جامعة الجزائر 2008، ص 224.
- (12) -لوعيل بلال ، أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة 1995-2007، مجلة أبحاث اقتصادية رادارية، العدد 04/2008، ص 142.
- (13) - موقع الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار: <http://www.andi.dz/index.php/ar/raisons-pour-investir> vu le 25/04/2018 a 21.30
- (14) – La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie ; investissement et création d'entreprise : <http://invest.caci.dz/index.php?page=ministere-de-la-l-industrie-et-de-la-promotion-de-l-investissemment-mipi>, 2016. vu le 26/04/2018 a 08.30
- (15) - بيوض محمد العيد، تقييم أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة في الاقتصاديات المغربية دراسة مقارنة تونس ، لجزائر، المغرب، مذكرة ماجستير ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف ، ص 214
- (16) -زودة عماد، محددات قرار الاستثمار الأجنبي المباشر: دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير غير منشور، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قسنطينة 2010 ، ص 246
- (17) -عبد الكريم بعداش، مرجع سابق، ص 179.
- (18) -لوعيل بلال ، أثر مرجع سابق، ص 146

قائمة المراجع:**أولا- باللغة العربية:**

- 1- بلال ملاحسو و أمال تخونني، الضوابط و الآليات القانونية لتشجيع الاستثمار الأجنبي ، الملتقى الوطني حول: الإطار القانوني للاستثمار الأجنبي في الجزائر تحت شعار "كيف يصبح الاستثمار الخاص الأجنبي في خدمة التنمية الوطنية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح ورقلة 2015
- 3- بيوض محمد العيد، تقييم أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة في الاقتصاديات المغربية دراسة مقارنة تونس ، لجزائر ، المغرب، مذكرة ماجستير غير منشورة ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة سطيف
- 4- زودة عماد، محددات قرار الاستثمار الأجنبي المباشر: دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير غير منشور، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، جامعة قسنطينة 2010
- 5- طالب عوض، معوقات الاستثمار الأجنبي في الأردن، رسالة دكتوراه غير منشورة، جامعة الأردنية 2009
- 6- عبد الكريم بعداش، الاستثمار الأجنبي المباشر وأثاره على الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 1996-2005، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعللة التسيير ، جامعة الجزائر 2008.
- 7- لوعيل بلال ، أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة 1995-2007، مجلة أبحاث اقتصادية رادارية، العدد 04/2008.
- 8- صطفى عبد الله الكفري ، ندوة علمية حول الاقتصاد السوري وأفاق المستقبل، كلية الاقتصاد جامعة دمشق 2010.

ثانيا- باللغة الأجنبية :

- 1 -Bouklia, Rafik and zatla, Nagat, "The FDI Determinants and Its Effect on the Economic Growth in South and East Mediterranean, Marcella, France, Round Table Conference March 30th 2001
- 2- Edmund M. A. Kwaw : Trade Related Investment Measures and the Developing Countries in the Uruguay Round : An appraisal of the 2002.
- 3- Jean Claude Bolay et Magali Schmi, "Coopération et développement durable vers un partenariat scientifique nord-sud", Editions terri tonales, Paris, 2003
- 4- VDM Verlag, Müller, the FDI in the Arab countries, Publisher, Germany, 2010

ثالثا- المواقع الالكترونية:

- 1-<http://e-thesis.mutah.edu.jo/index.php/faculty-of-business-administration/departement-of-economics-business-a-finance/819--1980-2008.html>
- 2- <http://www.andi.dz/index.php/ar/raisons-pour-investir>
- 3- <http://invest.caci.dz/index.php?page=ministere-de-la-l-industrie-et-de-la-promotion-de-l-investissemment-mipi>, 2016.

سلوك بعض متغيرات السياسة النقدية على التضخم في الجزائر للفترة (1990-2017)

Behavior of some monetary policy variables on inflation in Algeria for the period

(1990-2017)

تاريخ قبول النشر: 2019/01/08

تاريخ الاستلام: 2018/10/31

د. يبرير محمد***

د. بن قدور علي**

د. لعشعاشي مصطفى*

الرتبة: أستاذ محاضر "أ"

الرتبة: أستاذ محاضر "أ"

الرتبة: أستاذ محاضر "ب"

جامعة سعيدة- الجزائر

جامعة سعيدة- الجزائر

جامعة سعيدة - الجزائر

الملخص:

إن السياسة النقدية في الجزائر قد أعيد توجيهها ابتداء من سنة 1990 وذلك بصدر قانون النقد والقرض الذي أوضح معالم السياسة النقدية بشكل أفضل، مما سمح بامتصاص فائض السيولة بشكل فعلي ومحاولة التحكم في معدلات التضخم مدعما بذلك الاستقرار النقدي بشكل أكبر، حيث أن الهدف الأساسي من هذه الورقة البحثية هو محاولة بيان أثر متغيرات السياسة النقدية على التضخم في الجزائر للفترة (1990-2017) من خلال بلورة معادلة للتضخم باستعمال أسلوب التكامل المتزامن حيث أظهرت نتائجه أن هناك علاقات تكامل في المدى الطويل بين المتغيرات محل الدراسة.

كلمات المفتاح: متغيرات السياسة النقدية، التضخم، الاستقرار، التكامل المتزامن.

Abstract :

In Algeria from 1990; The Monetary Policy has been re-guidance with the issuance law of cash and loan which illustrate the concept of Monetary Policy in best way, when allowing to absorb the liquidity surplus in form real, and trying to control in the inflation rates , so they are support monetary stability. So the main objective of these research paper is an attempt to demonstrate the impact of monetary policy variables on the inflation in Algeria for the period 1990-2017 through creating an equation for inflation with using method of Concurrent integration. As a result of this study , that are integration relationships in the long time between deferent variables of this research.

Key Words: monetary policy variables, inflation, stationality , Concurrent integration

Jel codes: E31, E42, E52.

*e-mail: Lach_mus@yahoo.fr **e-mail: benkaddour_a@yahoo.com ***e-mail: lbrirm755@yahoo.fr

مقدمة:

تمثل السياسة النقدية إحدى أهم أدوات السياسة الاقتصادية الكلية للدولة. والتي تتخذ من المعطيات النقدية موضوعاً لتدخلها، وتتجلى هذه الأهمية في مساهمتها الكبيرة في تحقيق الأهداف الهامة للسياسة الاقتصادية، وهذا يعني أن هناك ارتباطاً وثيقاً بين النشاط النقدي والنشاط الاقتصادي، ويظهر ذلك بوضوح من خلال ارتباط المشاكل الاقتصادية مثل البطالة وارتفاع الأسعار وتدهور قيمة العملات المحلية بالحلول النقدية. وفي هذه الحالة عندما تتوفر الظروف الملائمة للسياسة النقدية تتدخل بإجراءاتها وأدواتها لتكيف عرض النقود مع متطلبات النشاط الاقتصادي، وذلك لتفادي حدوث الأزمات النقدية والاقتصادية، ولذلك تعد السياسة النقدية من بين الموضوعات التي تحظى بمكانة كبيرة في البحوث والدراسات الاقتصادية، نظراً للتطور المستمر في النشاط النقدي والمصرفي في كل الدول.

إذن فالدور الأساسي للسياسة النقدية هو العمل على تحقيق التوازن الاقتصادي الكلي من خلال التأثير على المتغيرات الاقتصادية الكلية، ولتحقيق ذلك يجب تحديد الأهداف المراد الوصول إليها فيما إذا كانت تضخمية (استقرار الأسعار)، أو توازن ميزان المدفوعات، أو زيادة في الناتج المحلي الإجمالي، أو التشغيل التام.

أما في الجزائر فالسياسة النقدية لم تظهر بمعناها الحقيقي إلا بعد إصلاحات التسعينيات، حيث أنه قبل ذلك كان الإصدار النقدي يتم بصورة موسعة لتغطية العجز عند قلة الموارد، ومع تآزم الأوضاع الاقتصادية على إثر الأزمة النفطية سنة 1986، شرعت الجزائر في بلورة الإصلاحات الاقتصادية مع المؤسسات النقدية الدولية، وذلك عن طريق إبرام مجموعة من الاتفاقيات، كانت أولها في ماي 1989، والتي أثمرت بعد سنة من مضيتها بصدر قانون تشريعي في 14/04/1990 من أجل تفعيل دور الإصلاحات، ألا وهو القانون (90-10) المتعلق بالنقد والقرض، والذي يعتبر تاريخ ظهوره بمثابة تاريخ الميلاد الحقيقي للسياسة النقدية في الجزائر، والذي بموجبه نال البنك المركزي الجزائري استقلاله في تسيير النقد والقرض والصرف والسهل على الاستقرار الداخلي والخارجي للنقد لضمان نمو الاقتصاد في ظروف أحسن، وقد تركز مبدأ الاهتمام والتوسع في استخدام السياسة النقدية وتحديد أدواتها والإشراف عليها ومتابعتها وتقييمها في الأمر (11/03) المعدل والمتمم للقانون السابق، حيث عرفت مرحلة جديدة مع بداية الألفية الثالثة، أين اعتمدت الحكومة سياسة نقدية ومالية توسعية تماشياً مع برنامج الإنعاش الاقتصادي وبرنامج دعم النمو الاقتصادي ومحاولة التحكم في كبح معدلات التضخم.

ومن هذا المنطلق ستكون دراستنا منصبة على أثر متغيرات السياسة النقدية على التضخم، ومنه تبرز معالم إشكالية البحث كالتالي: ما مدى أثر متغيرات السياسة النقدية على التضخم في الجزائر؟ ولعلاجة هذه الإشكالية التي تعبر عن هدف وغاية البحث نطرح الفرضيات التالية:

الفرضيات:

- فقدت السياسة النقدية دورها كأداة للسياسة الاقتصادية مع انتهاج الحكومة للفكر الكينزي مطلع الألفية الثالثة، بتطبيق برنامج الإنعاش الاقتصادي ودعم النمو.
- إصلاح أدوات السياسة النقدية يؤثر على المتغيرات الاقتصادية الكلية مثل: التضخم، النمو الاقتصادي.

أهمية وأهداف البحث:

أما فيما يخص الهدف من هذه الدراسة فيتمثل في معرفة مدى مساهمة السياسة النقدية في تحقيق كبح معدلات التضخم، من خلال التأثير على بعض متغيرات السياسة النقدية.

وستتناول هذه الدراسة من خلال المحاور التالية:

المحور الأول: دور السياسة النقدية في إحداث التوازن الاقتصادي:

المحور الثاني: مسار السياسة النقدية في الجزائر بعد 1990:

المحور الثالث: الدراسة التطبيقية:

1. دور السياسة النقدية في إحداث التوازن الاقتصادي:

تعتبر السياسة النقدية أداة من أدوات السياسة الاقتصادية، وهي من الوسائل الرئيسية للدولة للتدخل في النشاط الاقتصادي النقدي لارتباطه الوثيق بكافة النواحي الاقتصادية ومن هنا نبين دور هذه السياسة في تحقيق التوازن الاقتصادي الداخلي.

1.1. علاقة السياسة النقدية بسياسة التوازن الاقتصادي

إذا كان هدف السياسة النقدية هو تخفيض حدة العجز الخارجي ففي هذه الحالة لا بد أن تستعين بغيرها من السياسات حتى تستطيع تحقيق التوازن وقد يتطلب الأمر تطوير سلوك الوسطاء الاقتصاديين وتغيير هيكل الجهاز الإنتاجي. ويمكن للسياسة النقدية أن تلعب دورا هاما بالنسبة لسياسة التصنيع باستخدام السياسة التمييزية في منح القروض، وكذا مساهمتها في تطوير وتقوية القطاعات الاقتصادية الرئيسية بالنسبة للتصدير، ومن ناحية أخرى فهي تسمح عن طريق سعر الصرف المرغوب فيه أن تقوي المركز التنافسي للمشروعات الوطنية وتمكنها من الوقوف أمام المنافسة العالمية، ويجب أن تكون هذه السياسة موافقة لسياسة

التصنيع خاصة في الأجل الطويل وبالقدر الذي يحقق زيادة عرض السلع التنافسية عن طريق استخدام أدواتها الكفيلة بالتوازن. بالإضافة إلى تمكّنها من تقييد الاستهلاك وذلك بتقييد الاقتراض من أجل استخدامه في الإنفاق الجاري، الأمر الذي يتطلب وجود سياسة مالية وسياسة للأجور متضامنة مع السياسة النقدية في تحقيق هذا الهدف، ففي حالة عجز ميزان المدفوعات يكون تقييد الاستهلاك خاصة في الدول النامية التي تحد من استيرادها للسلع الاستهلاكية فإن هذه السياسة من شأنها تقييد الواردات وتعديل حركة المدخرات نحو الاستثمارات المنتجة وتخفيض حدة الاختلال في التوازن¹، وهذا ما يوضح لنا العلاقة الوثيقة بين السياسة النقدية والسياسة الاقتصادية وسياسة التوازن.

2.1. دور السياسة النقدية في كبح التضخم

فحين تقوم السلطات النقدية ببيع الأوراق المالية الحكومية للبنوك فتزداد بذلك ديون البنوك التجارية لدى البنك المركزي، وتقل قدرتها على خلق الائتمان فيقل بذلك عرض النقود وبالتالي يميل مستوى الأسعار أو معدل التضخم إلى الانخفاض، أما إذا استخدمت نسبة الاحتياطي القانوني فإن البنك المركزي في هذه الحالة يرفع من سعر الخصم ويترب على ذلك انخفاض كمية النقود، وبالتالي انخفاض عرض النقود مما يؤدي إلى هبوط المستوى العام للأسعار ومعدل التضخم، ومن ثم يمكن المحافظة على استقرار المستوى العام بما يتناسب مع تحقيق استقرار معدل زيادة عرض النقود. وبالتالي فإن هدف السياسة النقدية اتجاه التضخم هو الحد من خلق أدوات نقدية أي الحد من خلق النقود وتخفيض المعروض النقدي، وبالتالي يتم الحد من إنفاق الأفراد على شراء السلع والخدمات، ويلاحظ أنه في نفس الوقت الذي يتم فيه تخفيض عرض النقود بتقليل كمية النقود من خلال تقييد الائتمان يتم أيضا رفع سعر الفائدة وهذا ما يؤدي إلى خفض معدل التضخم النقدي في الغالب².

ويرى البعض أن أي سياسة نقدية ناجحة هي التي تندفع نحو إحداث التضخم في مرحلة ثم علاجه، بل إن السياسة النقدية المتوازنة هي التي تعمل على الحفاظ على معدل تزايد ثابت لنمو المعروض النقدي لأن ذلك هو الذي يحقق استقرار مستوى الأسعار باعتبار أن المعروض النقدي هو المحدد الرئيسي لكل من المستوى العام للأسعار، ومستوى الناتج القومي والتوظيف والعمالة.

3.1. دور السياسة النقدية في مكافحة الانكماش

لما تقوم البنوك المركزية بشراء الأوراق المالية من البنوك والأفراد، فبذلك تقل ديون البنوك التجارية لدى البنك المركزي ويزداد رصيدها لدى هذا الأخير وكنتيجة لذلك فإن مقدرة البنوك التجارية على خلق الائتمان وخلق النقود تزداد فيزداد عرض النقود وبالتالي تنتهي حالة

الانكماش، ويزداد مستوى التشغيل داخل الاقتصاد القومي، وإذا استخدمت نسبة الاحتياطي القانوني فإن البنك المركزي في هذه الحالة يخفض من نسبة الاحتياطي القانوني، وإذا استخدمت سياسة سعر الخصم فإن البنك المركزي في هذه الحالة أيضا يخفض من سعر الخصم، ويترتب على ذلك زيادة كمية النقود وتزول حالة الانكماش.

وبالتالي فإن هدف السياسة النقدية في حالة الانكماش هو زيادة الاتجاه نحو زيادة أدوات نقدية. وخلق النقود وزيادة المعروض النقدي وبالتالي زيادة الطلب على السلع والخدمات لأن زيادة كمية النقود تؤدي إلى خفض القوى الانكماشية على الاقتصاد القومي، ويمكن أن يؤدي ذلك إلى المحافظة على استمرار ارتفاع مستوى الناتج القومي وعدم حدوث تقلبات سعرية عنيفة³.

4.1 دور السياسة النقدية في إعادة توزيع الدخل

يقصد بإعادة توزيع الدخل قيام الدولة بتغيير الأوضاع الاقتصادية لمختلف الأفراد وذلك عن طريق إدخال تعديلات على التوزيع الأولي للدخل والثروة بغرض تقليل التفاوت في المجتمع وتحقيق العدالة ويكون هذا التوزيع من خلال مرحلتين: مرحلة التوزيع الأولي وتعني توزيع الناتج على العناصر المشاركة في العملية الإنتاجية، أما مرحلة التوزيع النهائي فتتم من خلال إدخال تعديلات على التوزيع الأولي من خلال ما تقدمه الدولة من دعم نقدي وعيني في شكل إعانات محددة لفئات المجتمع. وقد تكون باستخدام أدوات السياسة المالية⁴.

لقد أصبح من الواجب على السلطة النقدية أن تعطي اهتماما كبيرا للتأثير في حجم الدخل القومي وتوزيعه وتراكم رأس المال وتوزيعه بين القطاعات الاستهلاكية والإنتاجية، باستخدام السياسة النقدية والمالية وذلك من خلال تشجيع الاستثمار سواء كان فرديا أو حكوميا عن طريق اتباع وسائل ذات أثر في تنظيم الطلب الكلي الفعال وكذا التمييز بين الوسائل المشجعة للإنتاج المحلي، والوسائل المشجعة للإنتاج لغرض التصدير.

إن إعادة توزيع الدخل القومي ترتبط ارتباطا وثيقا بالسياسة المالية والنقدية وإن حاولنا أن نركز على السياسة النقدية في تحليلنا هذا، إلا أنه لا يمكن إغفال السياسة المالية في ذلك. فالسياسة النقدية من خلال سياسة سعر إعادة الخصم لدى البنك المركزي أصبحت ذات أهمية أقل مقارنة بالوسيلتين التقليديتين الأخرتين وهما عمليات البنك المركزي في السوق المفتوح وتغيير نسب الاحتياطي القانوني⁵.

ومن ناحية أخرى فقد زادت أهمية استعمال الضوابط المادية والرقابة الائتمانية كوسائل رقابة نقدية، تهدف ليس فقط إلى التأثير في حجم النقد والقرض وإنما في وجهتها وكلفتها

أيضا، وقد استمر ذلك حتى العشرية الأخيرة من القرن الماضي إذ أعيد التأكيد على وسائل السياسة النقدية التقليدية غير المباشرة.

2. مسار السياسة النقدية في الجزائر بعد 1990:

عرفت الفترة الممتدة من 1990 إلى 2000 تغيرات مؤسسية وهيكلية على عدة مستويات، نتيجة الإصلاحات الموسعة التي أبرمتها الحكومة الجزائرية مع مؤسسات النقد الدولية. وذلك بغية تعميق الإصلاحات التي انطلقت فيها ابتداء من 1986. وذلك للانتقال من اقتصاد مركزي موجه إلى اقتصاد السوق بهدف العودة إلى التوازنات الاقتصادية الكلية من خلال التحكم أكثر في نمو الكتلة النقدية، واستقرار الأسعار....، وصولا إلى إصلاح 1990 المتعلق بالنقد والقرض، والذي وضع الإطار القانوني للسياسة النقدية ووضح مسار تطورها من خلال إعادة تنشيط وظيفة الوساطة المالية، وإبراز دور النقد والسياسة النقدية، وإرجاع صلاحيات السلطة النقدية في تسيير النقد والقرض في ظل استقلالية واسعة.

تميزت هذه الفترة بدخول الجزائر في مفاوضات جديدة مع مؤسسات النقد الدولية للحصول على قروض ومساعدات على الرغم من أنه قد سبق لها وأن وقعت على اتفاقية الاستعداد الائتماني الأول سنة 1989. حيث تم تحرير رسالة القصد التي تخص اتفاق الاستعداد الائتماني الثاني للجزائر مع صندوق النقد الدولي بتاريخ 27 أفريل 1991 لينفذ بتاريخ 03 جوان 1991 وإلى غاية مارس 1992 بمبلغ 300 مليون وحدة حقوق سحب خاصة.

كما لجأت الجزائر للمرة الثالثة إلى طلب مساعدات من صندوق النقد الدولي وذلك تحت ضغط الأزمة الاقتصادية والأمنية، من أجل النهوض باقتصادها ويتمثل هذا البرنامج في برنامج التثبيت الهيكلي الذي يغطي الفترة من 01/04/1994 إلى 31/05/1995⁶، وعلى إثر هذا الاتفاق تحصل الجزائر على قروض ومساعدات مشروطة.

يهدف هذا الاتفاق إلى تحقيق الاستقرار الاقتصادي تمهيدا لعقد اتفاق موسع في المستقبل، وقد استهدفت السياسة النقدية خلال هذا البرنامج دعم سعر صرف الدينار، وذلك بالحد من الضغط التضخمي ليقارب مستواه المستويات السائدة في البلدان الشريكة اقتصاديا وهذا ب: ⁷ تقليص معدل توسع الكتلة النقدية (M_2) إلى 14% لفترة البرنامج مقارنة بـ 21% سنة 1993، ومن ثم التحكم في التدفق النقدي من خلال دفع أسعار الفائدة الاسمية إلى مستويات مرتفعة.

أما بعد انقضاء برنامج الاستقرار، قامت السلطات الجزائرية بإبرام اتفاق القرض الموسع الذي يمتد على ثلاث سنوات من 22 ماي 1995 إلى 21 ماي 1998، تحصلت الجزائر بموجبها على 1169.28 مليون وحدة حقوق سحب خاصة، أي ما يعادل 127.8% من حصتها⁸، وبمجرد

الموافقة على هذا الاتفاق قامت الجزائر بسحب القسط الأول وقدره 325.2 مليون وحدة حقوق سحب خاصة، على أن يتم سحب واستخدام المبلغ المتبقي 844.08 مليون وحدة على أقساط يتم استنفادها قبل تاريخ 21 ماي 1998⁹

ولقد عملت الحكومة الجزائرية خلال هذا الاتفاق على انتهاج سياسة ميزانية صارمة عن طريق تقليص كتلة الأجور، وذلك بالحد من الزيادة في التوظيف العمومي، وإقرار توسيع نطاق الضريبة على القيمة المضافة، وتقليص مجال الإعفاءات الضريبية. ولتحقيق ذلك قررت الحكومة في برنامجها زيادة الإيرادات بنسبة 10.5% بالنسبة للنتائج الداخلي الإجمالي، وتندية النفقات العامة بـ 1.8% بالنسبة للنتائج الداخلي الإجمالي بين 1994/1995 و 1997/1998. وقد عرف برنامج التعديل الهيكلي نتائج يمكن وصفها بالمقبولة على مستوى مؤشرات التوازن الاقتصادي الكلي، بالإضافة إلى تفعيل السياسة النقدية كوسيلة ضبط نقدي ومالي واقتصادي بعد الانتهاء من تطبيق برنامج التعديل الهيكلي، وبالنظر إلى النتائج المسجلة، واصلت السلطات النقدية إصلاحاتها في المجال النقدي قصد الوصول إلى الأهداف المرجوة والحفاظ على النتائج المسجلة، خاصة معدل التضخم واستقرار أسعار الصرف.

ولقد تجلى هذا في إصدار الأمر (11/03) والذي ركز على الاستقرار النقدي، خاصة وأن هذه الفترة تم خلالها تطبيق برنامج الإنعاش الاقتصادي الذي شرع في تطبيقه في أبريل 2001 محاولة لاستغلال فائض السيولة ثم تلاه برنامج دعم النمو الاقتصادي.

ومن أجل تفعيل السياسة النقدية في ظل عدم نجاعة الأدوات التقليدية للسياسة النقدية في امتصاص السيولة، تم إدخال أدوات جديدة للسياسة النقدية فلقد تميزت الفترة الممتدة من (2001-2014) بعكس التوجه في السياسة الاقتصادية الكلية التي اتبعتها الحكومة خلال مرحل التسعينات، حيث اتبعت الحكومة في مطلع هذه الألفية سياسة نقدية ومالية توسعية وهذا نتيجة توفر مجموعة من الأسباب، وسعيها منها لتحقيق مجموعة من الأهداف، ويظهر الفكر الكينزي جليا في كل من برنامج الإنعاش الاقتصادي وبرنامج دعم النمو الاقتصادي وبرنامج توطيد النمو الاقتصادي كما سنبينه فيما يلي:

1.2. برنامج الإنعاش الاقتصادي (2001-2004)

لقد عرفت بداية سنة 2001 انطلاق تنفيذ برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي في ظل سياسة اقتصادية عامة، تركز على إنعاش الاقتصاد من خلال الأدوات المختلفة للسياسة المالية. وهذا لا يعني العودة للاقتصاد المخطط الذي عرفته الجزائر بعد الاستقلال، بل أصبحت مهام الدولة تتمثل في ضمان محيط ملائم للمؤسسة والاستثمار، والحد من البيروقراطية

والصعوبات القانونية التي تعرقل النمو، ومراقبة السوق وضمان السيولة والتوسع للاقتصاد، عن طريق سياسات في مجال التدبير والتحكم في الميزانية.

ولم يتميز هذا البرنامج بالاعتباطية في صياغته وتنفيذه، إذا كان يعمل في إطار تحقيق أهداف مدروسة، أهمها جعل معدلات النمو تتراوح بين 5% و6% مع تخفيض محسوس لنسبة البطالة، والحد من أزمة السكن وإنعاش الاستهلاك، وفي سبيل تحقيق الأهداف المرجوة تواصلت الاصطلاحات في كل من القطاع المالي وقطاع الطاقة وقطاع المواصلات والاتصالات والقطاع العام والإدارة الجبائية وتنظيم الاستثمار وإجراءاته¹⁰.

تمثلت الإستراتيجية التنموية لهذا البرنامج فيما يلي:

1- تبنت الحكومة الفكر الكينزي الذي يعالج فترات الكساد والركود الاقتصادي، من خلال زيادة الإنفاق الحكومي الموجه للاستثمار والذي بدوره يؤدي إلى زيادة الطلب الفعال والعرض الكلي، ثم معدلات التشغيل فيرتفع بذلك معدل النمو الاقتصادي.

2- ضرورة توجيه النفقات الاستثمارية إلى القطاعات ذات البعد الاقتصادي والاجتماعي ومن أهمها: الأشغال العمومية، الصحة، التعليم، الفلاحة، وغيرها من القطاعات ذات الأثر المزدوج، فمن جهة تساهم في حفز النمو الاقتصادي من خلال الطلب الذي تحدته العمليات الاستثمارية المخصصة لها، ومن جهة أخرى فإن عمليات الإنشاء أو التحسين لهذه المنشآت من شأنها أن تحسن من الخدمة المقدمة للأفراد وبالتالي تحسن ظروف الحياة.

2.2. برنامج دعم النمو الاقتصادي (2005-2010)

لقد أوضح القائمون على برنامج دعم النمو الاقتصادي الإستراتيجية المالية التي بنيت عليها التنبؤات المتعلقة بتمويل البرنامج وكذا أهم القطاعات التي يتناولها البرنامج ومختلف المشاريع التي سيتم تنفيذها في إطار البرنامج.

وتعتمد الاستراتيجية المالية للبرنامج على مزج الإطار النظري الذي يتحكم في آليات تنفيذ البرنامج والواقع الاقتصادي، وما يحتويه من معطيات ومؤشرات والتي تعتبر كأساس للتنبؤات التي بني عليها البرنامج، ويمثل برنامج دعم النمو الاقتصادي تجسيدا للفكر الكينزي أيضا. والذي يعتمد على الإنفاق الحكومي وبذلك يعتبر برنامج دعم النمو تكملة لبرنامج دعم الإنعاش الاقتصادي، حيث لا يوجد أي اختلاف بينهما في الجوهر الفكري، وإنما هناك بعض الاختلافات من حيث التنفيذ.

ومن أهم أوجه التقارب بين البرنامجين نجد أن الهدف الرئيسي لبرنامج دعم النمو هو العمل على استدامة معدل النمو عند حدود مرتفعة تسمح بتحقيق انتعاش حقيقي للاقتصاد، أي ما هو إلا تكملة لما تم البدء به خلال برنامج الإنعاش الاقتصادي.

أما من أهم أوجه الاختلاف بين البرنامجين هو القيمة المالية الضخمة لبرنامج دعم النمو الاقتصادي والتي تجاوزت مبلغ 3800 مليار دينار، أي ما يعادل 50 مليار دولار بينما لم تتجاوز المبالغ المخصصة لبرنامج دعم الإنعاش الاقتصادي 525 مليار دينار، أي ما يعادل 7 مليار دولار، كما أن المشاريع المسجلة ضمن برنامج دعم النمو الاقتصادي ليست مسبقة التحديد للمناطق التي تنفذ فيها، وإنما هي محددة بصفة كمية وفقاً للاحتياجات على عكس برنامج الإنعاش الاقتصادي والذي كانت مشاريعه كلها مسبقة التحديد للمناطق التي يتم التنفيذ فيها.

3.2. برنامج توطيد النمو الاقتصادي (2010-2017)

اعتبر هذا البرنامج استكمالاً للبرنامج التكميلي لدعم النمو الاقتصادي، وقد تم تخصيص غلاف مالي قدره: 21214 مليار دج، أي ما يعادل 286 مليار دولار لهذا البرنامج، حيث أن هذا البرنامج خصص لتأهيل الموارد البشرية، حيث بلغت حصة تنمية الموارد البشرية حوالي 40% من إجمالي الغلاف المالي المخصص له، كما انصب اهتمامه حول التوجه نحو اقتصاد المعرفة من خلال البحث العلمي، التعليم العالي استعمال وسيلة الإعلام الآلي داخل المنظومة الوطنية، دعم التنمية الريفية، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، إنشاء مناطق صناعية، مواصلة تطوير البنى التحتية، تحديث أجهزة الدولة المختلفة (جيش، شرطة، حماية مدنية)، مدارس ومعاهد وطنية، عدالة، الجهاز الضريبي والجمارك، تكنولوجيا الإعلام والاتصال، انجاز الموانئ¹¹.

3. الدراسة التطبيقية:

إن الهدف من هذه الدراسة التطبيقية وهو بيان أثر أدوات السياسة النقدية على التضخم وإن قيم المتغيرات المراد دراستها، والتي أخذناها من إحصائيات صندوق النقد الدولي (-CD ROM-IFS/FMI) غير متجانسة في الحجم، فقد قمنا بإدخال اللوغاريتم على كل المتغيرات. هذه البيانات هي عبارة عن بيانات سداسية للفترة الممتدة من سنة 1990م إلى سنة 2017، أي حجم العينة المستعملة هي 54 مشاهدة، ومنه تتمثل المتغيرات المراد دراستها في:

1. متغيرة الكتلة النقدية:

والمعبرة عن الكتلة بمفهومها الواسع ونرمز لها بالرمز (IM_2) البيانات متحصل عليها من إحصائيات صندوق النقد الدولي ومنه فقد تم الاعتماد في التحليل على بيانات عرض النقد بمعناه الواسع ومن خلال معدلات نموه السداسية، وتأثير عرض النقد في مستوى التضخم فبيئته النظريات الاقتصادية النقدية التي أشارت إلى أن التضخم في حد ذاته ليس إلا مشكلة

نقدية بالدرجة الأولى، والعلاقة التي تربط نمو عرض النقد بالتضخم هي علاقة موجبة لان زيادة نمو عرض النقد تؤدي إلى انخفاض القوة الشرائية وتعمل على زيادة المستوى العام للأسعار والعكس من ذلك في حالة انخفاض نمو عرض النقد فان مستوى التضخم سوف ينخفض نتيجة قلة المعروض النقدي مقارنة بالمعروض السلعي مما يقلل مستوى الأسعار.

2. الائتمان: نرمز له بـ (LCRD)

فيعد حجم الائتمان الممنوح من طرف النظام البنكي من أهم وسائل تأثير السياسة النقدية على التضخم ويرتبط الائتمان بالتضخم بعلاقة موجبة وتفسير هذه العلاقة هو أن زيادة الائتمان في محصلتها النهائية ما هي إلا الزيادة في عرض النقود لان النقود الائتمانية تشكل الجزء الأعظم من تركيب عرض النقد، وزيادة عرض النقد نتيجة زيادة الائتمان تؤدي الى انخفاض القوة الشرائية للنقود مسببة التضخم.

وإذا كان تعريف التضخم هو أن الكثير من النقود تطارد القليل من السلع الذي يركز على زيادة عرض النقود دون زيادة مماثلة في السلع يدفعنا إلى تحليل العلاقة بين الائتمان والتضخم للأخذ بمسار مختلف فلو زاد عرض السلع والخدمات من جراء الائتمان الممنوح فان ذلك يجد له مقابل في الأسعار الناتج عن أن زيادة حجم الائتمان تفضي إلى زيادة في مستوى الاستثمار مما يعني زيادة في الطلب الكلي تؤدي إلى زيادة في الناتج من السلع والخدمات وهذه الزيادة في المعروض السلعي تؤدي إلى انخفاض المستوى العام للأسعار ولكن بشروط معينة وهي أن الزيادة في عرض السلع نتيجة زيادة الائتمان لا بد من أن تكون مع ثبات مستوى الطلب الكلي أو على الأقل أن تكون زيادة الطلب الكلي أقل من زيادة العرض الكلي وهذا الأمر وارد الحدوث خصوصاً مع اقتصاد لم يصل إلى حالة التشغيل التام ولديه مرونة في الجهاز الإنتاجي تمكنه من زيادة الإنتاج دون فترة إبطاء تمكن الطلب من الارتفاع .

3. نسبة إجمالي الودائع إلى عرض النقود:

ونرمز لها بالرمز (lpm) ومنه يمكن من خلال قياس نسبة الودائع إلى عرض النقود في اقتصاد معين معرفة درجة التطور النقدي، إذ أن ارتفاع هذه النسبة يدل على وعي مصرفي بصورة عامة وقدرة عالية لدى النظام المصرفي على جذب الودائع، مما يمكن للبنوك التجارية من التوسع في منح الائتمان بمستوى يجعل الاقتصاد يجني ثمار هذه العملية، أما ارتفاع هذه النسبة يدل على إمكانية أفضل للسياسة النقدية في تحقيق أهدافها، وهذا يعني أن علاقة هذه النسبة بالتضخم فهي علاقة سالبة لأنه بزيادة هذه النسبة ترتفع قدرة السلطة النقدية على إيصال سياستها إلى هدفها المرجو المتمثل في السيطرة على التضخم ضمن المعدلات الطبيعية المرغوبة وحصر معدل البطالة في حدود معدلات مقبولة من جراء الزيادة التي تحصل في

التوظيف الناجمة عن التحرك في الطلب الكلي الذي ينعكس على الناتج والعكس من ذلك كله في حالة توازن نسبة الودائع إلى عرض النقود التي تدل على درجة متوازنة من التطور النقدي والوعي البنكي لدى الجمهور.

4. نسبة إجمالي الودائع إلى الناتج الداخلي الخام:

ونرمز لها بالرمز (lpg) وتشير الودائع إلى الناتج الداخلي الخام إلى مدى فعالية النظام المصرفي في الاقتصاد إذ أنه بارتفاعها دلالة على إن أهم مطلوبات النظام المصرفي تشكل جزء كبير ومهم من الناتج الداخلي الخام مما يولد قدرة أفضل للسياسة الاقتصادية الكلية بصورة عامة والنقدية بصورة خاصة للتأثير في الاقتصاد وترتبط هذه النسبة بعلاقة عكسية مع التضخم .

في هذا الدراسة نحاول البحث على نوع المتغيرات باعتبارها مستقرة أو غير مستقرة، وإذا كانت هذه المتغيرات غير مستقرة نختبرها حسب الاختبارات المستعملة، وما هي درجة تكاملها؟.

5. متغيرة المستوى العام الأسعار: والمحصل عليه من حساب مؤشر الأسعار ل لاسبير بسنة الأساس 1995، ونرمز له بالرمز "CPI"، ونقوم بتغيير رمزه بعد إدخال اللوغاريتم بالرمز «LCPI»، البيانات مأخوذة من إحصائيات البنك العالمي، وصندوق النقد الدولي .

1.2 اختبار الجذر الأحادي: "unit roots".

إن أحد الشروط الضرورية لإجراء اختبارات التكامل المتزامن، هو أن تكون السلاسل الزمنية مستقرة من نفس الدرجة، وإلا فإنه لا يمكن أن تكون هناك علاقة تكامل متزامن بين المتغيرات، نستعمل هنا اختبار "ADF" للجذر الأحادي.

اختبار ديكي فولر الصاعد: « Augmented Dickey Fuller ADF »

للقيام باختبار "ADF" على كل متغيرة نستعمل طريقة "OLS" لتقدير النماذج القاعدية الثلاثة لكل متغيرة.

اختبار الـ ADF يركز على الفرضيات التالية:

$$H_0 = \phi_j = 1$$

$$H_1 = \phi_j < 1$$

1. قبول الفرضية العدمية H_0 معناه وجود جذر أحادي، ومنه السلسلة الزمنية غير مستقرة، وباستعمال طريقة "OLS" لتقدير θ_j في النماذج الثلاثة. فإننا نحصل على $t.\theta_j$ التي تخضع لتوزيع "Student"، فإذا كانت $t.\theta_j$ القيمة المحسوبة أكبر من إحصائية "Student" الجدولية، فإننا نقبل الفرضية H_0 . أي يوجد جذر أحادي.

2. وأما إذا كانت t_{θ} أصغر من إحصائية "Student" الجدولية، فإننا نرفض الفرضية العدمية، ونقبل الفرضية البديلة، ومنه فإن السلسلة مستقرة.

- اختبار ديكي فولر الصاعد "ADF" (1990-2017)

باستعمال برنامج "EViews" نتحصل على النتائج التالية:

الجدول (1): ADF Test

المتغيرة	درجة التأخير	القيمة المحسوبة	احتمال وجود جذر أحادي
Linf	0	-2,124811	[0,9863]
LM2	3	1,653011	[0,9513]
Lcrd	1	-1.452117	[0.9609]
Lpm	0	-0.018172	[0,9885]
Lpg	3	-0.799824	[0,9852]

المصدر: مخرجات E_views

تظهر النتائج في الجدول (1) أن قيمة "ADF (t_{θ})" المحسوبة أكبر من القيم الحرجة الجدولية عند مستوى معنوية 1%؛ 5%؛ 10% كما يظهر احتمال وجود جذر أحادي، أكبر عند جميع مستويات المعنوية، ومنه قبول الفرضية العدمية $H_0 = \phi_j = 1$ ، وبالتالي كل متغيرات الدراسة غير مستقرة، ولإرجاعها مستقرة نطبق عليها الفروق من الدرجة (1).

الجدول (2): اختبار "ADF" الدرجة الأولى 1^{er} difference. القيم الحرجة.

المتغيرة	درجة التأخير	القيمة المحسوبة	احتمال وجود جذر أحادي
dLinf	0	-6.324598	[0,0000]
dLM2	0	-9.326589	[0,0000]
dLcrd	2	-3.324589	[0.0000]
dLpm	1	-8.193486	[0,0000]
dLpg	1	-9.764970	[0,0000]

المصدر: مخرجات E_views

تظهر النتائج من الجدول (2) كما يلي: ومنه فإن كل السلاسل مستقرة، ونرفض الفرضية H_0 ، وعليه فإن هذه السلاسل الزمنية لكل المتغيرات متكاملة من الدرجة الأولى عند جميع مستويات المعنوية:

$$lcrd.lpm,lppl.inf.lm2 \rightarrow CI(1) \quad 1\% \quad 5\% \quad 10\%$$

2.3. اختبار التكامل المتزامن:

نقوم أولاً بتعيين درجة تأخر المتغيرات، يتم هذا التحديد باستعمال معيار "أكايك" (Aic) ومعيار شفارتز، ثم من بعد نجري اختبار التكامل المتزامن.

1.2.3. تحديد درجة التأخير:

باستعمال اختبار "أكايك" واختبار "شفارتز" فإن درجة التأخير المقترحة هي درجة التأخير الأولى (-3) لكون كلا الاختبارات لا يمكن حسابهما بعد هذه الدرجة.

2.2.3. اختبار التكامل المتزامن: *Cointegration test*.

بعد التحقق من الشرط الأول، والمتمثل في استقرارية المتغيرات من نفس الدرجة نقوم بتقدير علاقات المدى الطويل بطريقة "OLS"، نقوم هنا باختبار جوهانسن "*Johansen Cointegration test*" لدراسة العلاقة في المدى الطويل أو باستعمال اختبار "*Johansen*" للقيم الذاتية واختبار نسبة المعقولية العظمى (أعظم احتمال) لمعرفة رتبة التكامل المتزامن.

ومنه اختبار "*Johansen*" يقوم على تقدير النموذج التالي:¹²

$$\Delta y_t = A_0 + A_1 \cdot y_{t-p} + A_1 \cdot \Delta y_{t-1} + A_2 y_{t-2} + \dots + A_{p-1} \cdot \Delta y_{t-p-1} + \xi_T$$

إذن سنحاول هنا باستعمال برنامج "EViews" وبالاستعانة باختبار جونسن (*Johansen*)

للقيم الذاتية الكبرى واختبار نسبة (*Max-Eigenvalue*) إمكانية وجود علاقة تكامل متزامن بين

المتغيرات المدروسة في المدى الطويل ($Lup, LM2, Lpib, Lcrd, Lpm, Lpg, Linf$).

H_0 : عدم وجود علاقة تكامل مشترك.

H_1 : وجود علاقة تكامل مشترك.

3.3. تقدير متغيرات السياسة النقدية على التصخم:

يمكن تقدير العلاقة في صيغتها القياسية كالتالي:

$$inf = \alpha_0 + \alpha_1 m2 + \alpha_2 crd + \alpha_3 pm + \alpha_4 pg$$

الجدول (03): اختباررتبة التكامل المتزامن (اختبار *Johansen*).

Date: 08/25/17 Time: 20:35

Sample (adjusted): 1990 2018

Included observations: 54afteradjustments

Trend assumption: Linear deterministic trend

Series: LINF LM2 LCRD LPM LPG

Lags interval (in first differences): 1 to 1

Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)

Hypothesized	Trace	0.05		
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None *	0.688117	101.7290	69.81889	0.0000
Atmost 1 *	0.408921	52.79362	47.85613	0.0160
Atmost 2 *	0.405222	30.70977	29.79707	0.0392
Atmost 3	0.152825	8.887919	15.49471	0.3758
Atmost 4	0.044738	1.922313	3.841466	0.1656

Trace test indicates 3 cointegratingeqn(s) at the 0.05 level

* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level

**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

المصدر: مخرجات E_views

من خلال الجدول (1) يمكننا استخراج النتائج التالية:

الفرضية (1):

$r=0$ فإن القيمة المحسوبة "Max-Eigenvalue" (101.7290) أكبر من القيم الحرجة عند مستوى 5%، (69.81889)، وبالتالي فإننا نرفض الفرضية العدمية H_0 وتقبل الفرضية H_1 أي وجود علاقة تكامل متزامن.

الفرضية (2):

$r=1$ فإن القيمة المحسوبة (52.79362) أكبر من القيم الحرجة عند مستوى 5%، وبقيمة: (47.85613) ومنه نرفض الفرضية العدمية H_0 ونقبل H_1 أي وجود علاقة تكامل متزامن.

الفرضية (3):

$r=2$ فإن القيمة المحسوبة (30.70977) أكبر من القيم الحرجة عند مستوى 5%، وبقيمة (29.79707) ومنه نرفض الفرضية العدمية H_0 ونقبل H_1 أي وجود علاقة تكامل مشترك.

إذن نستنتج من الجدول (01) أنه توجد ثلاثة علاقات تكامل متزامن بين المتغيرات عند

مستوى 5%.

وسنقوم باختبار كل الحالات الممكنة من أجل إيجاد هذه الثلاث علاقات بين المتغيرات المدروسة:

(*linf.lm2.lcrd.lpm.lpg*)

العلاقة الأولى: معدل التضخم والكتلة النقدية [LINF-LM2]:

باستعمال اختبار "Granger" وبرنامج "Eviews" تم الحصول على النتيجة التالية:

الجدول (2): اختبار "Granger" التكامل المشترك بين (معدل التضخم والكتلة النقدية).

البواقي "Résiduels"	عدد التأخر "LagMic"	ADF	الاحتمال P-Value
$e_t = ALINF_t - LM2_t$	1	-0,153268	[0,9809]

المصدر: مخرجات E_views

نرى من الجدول أن القيمة المحسوبة لـ ADF، أكبر من القيمة الحرجة و باحتمال أكبر [0.9809] عند مستوى 1% نرفض الفرضية H_0 ونقبل H_1 . أي هناك تكامل متزامن بين [Linf- LM2]

العلاقة الثانية: معدل التضخم والائتمان: [LINF-LCRD]:

باستعمال اختبار "Granger" وبرنامج "Eviews" تم الحصول على النتيجة التالية:

الجدول (3): اختبار "Granger" التكامل المشترك بين معدل التضخم والائتمان [LINF- LCRD]:

البواقي "Résiduels"	عدد التأخر "LagMic"	ADF	الاحتمال P-Value
$e_t = ALinf_t - Lcrd_t$	1	-0,28563	[0,9866]

المصدر: مخرجات E_views

من خلال الجدول نرفض H_0 ونقبل H_1 أي وجود تكامل متزامن بين معدل التضخم والائتمان. العلاقة الثالثة: معدل التضخم ونسبة إجمالي الودائع إلى عرض النقود [LINF:LPM]: باستعمال اختبار "Granger" وبرنامج "Eviews" تحصلنا على ما يلي:
الجدول (4): اختبار "Granger" للتكامل المشترك بين معدل التضخم ونسبة إجمالي الودائع إلى عرض النقود [LINF:LPM]

البواقي "Résiduels"	عدد التأخر "LagMic"	ADF	الاحتمال P-Value
$e_t = A \text{Linf}_t - \text{Lpm}_t$	1	-01326	[0,985234]

المصدر: مخرجات E_views

ومنه نرفض H_0 ونقبل H_1 أي وجود تكامل متزامن بين معدل التضخم ونسبة إجمالي الودائع إلى عرض النقود. إذن في الأخير وباستعمال "Granger" المطبق على بواقي المعادلات المقترحة في النموذج، تمكنا من الحصول على ثلاث علاقات للتكامل المتزامن في المدى الطويل وهي:

1. علاقة تكامل مشترك بين معدل التضخم والكتلة النقدية [LINF-LM2]

2. علاقة تكامل مشترك بين معدل التضخم والائتمان: [LINF-LCRD]

3. علاقة تكامل مشترك بين معدل التضخم ونسبة إجمالي الودائع إلى عرض النقود [LINF:LPM]

1. اختبار العلاقات السببية:

سنحاول اختبار اتجاه العلاقات السببية باستعمال طريقة "Granger" بين كل المتغيرات المدروسة (lpib.lm2.lcrd.lpm.lpg) وهنا نحاول تبيان ما هو المتغير الذي يؤثر في الآخر، الأول يؤثر في الثاني أو الثاني في الأول، أو يتأثران ببعضهما في نفس الوقت، ومن شروط دراسة العلاقة السببية يجب أن تكون كل المتغيرات المستعملة مستقرة من نفس الدرجة.

2. اختبار سببية "Granger" يركز على النماذج التالية:

ليكن لدينا سلسلتين زمنيتين متكاملتين من نفس الدرجة:

$$y_t \rightarrow COI(d)$$

$$x_t \rightarrow COI(d)$$

$$[1] \quad \nabla(y_t)_2 = \sum_{i=1}^p \phi_i \cdot \nabla(x_{t-1})_2 + \xi_t$$

$$[2] \quad \nabla(x_t)_2 = \sum_{i=1}^p \psi_i \cdot \nabla(x_{t-1})_2 + \xi_t$$

$$[3] \quad \nabla(y_t)_2 = \sum_{i=1}^p \theta_i \cdot \nabla(y_{t-1})_2 + \sum_{i=1}^p \lambda_i \cdot \nabla(x_{t-1})_2 + \xi_t$$

$$[4] \quad \nabla(x_t)_2 = \sum_{i=1}^p \gamma_i \cdot \nabla(y_{t-1})_2 + \sum_{i=1}^p \Gamma_i \cdot \nabla(x_{t-1})_2 + \xi_t$$

$\nabla(\)_2$ يرمز للتفاضل الثاني للمتغيرة، p : عدد التأخرات.

في الحالات الأربعة نلاحظ أن المعادلة [1] هي معادلة مشتقة (Restricted) للمعادلة [3] والمعادلة [2] هي معادلة مشتقة للمعادلة [4].

لاختبار العلاقة السببية (Granger) نستعمل الفرضيتين التاليتين:

$$\begin{cases} H_0 : \lambda_i = 0 \\ H_1 : \Gamma_i = 0 \end{cases}$$

فنكون أمام الحالات التالية:

- يكون المتغيرين (y_t) و (x_t) مستقلين عن بعضهما البعض، إذا لم نستطيع رفض كل من الفرضيتين.
- تكون هناك علاقة سببية في الاتجاهين إذا تم الفرضيتين H_1, H_0 معاً.
- إذا تم رفض H_0 وقبول H_1 نقول تكون هناك علاقة سببية بين المتغيرين وتكون هذه العلاقة من تفاضل المتغير الأول (y_t) إلى تفاضل المتغير الثاني (x_t) .

3. دراسة العلاقات السببية:

سنحاول اختبار اتجاه العلاقة السببية باستعمال طريقة "Granger" بين المتغيرين للعلاقات الثلاث للتكامل المشترك مثلاً بين:

$$\nabla(Linf_t)_2 = \sum_{i=1}^p \phi_i \cdot \nabla(Lm2_{t-1})_2 + \xi_t$$

[1]

$$\nabla(Lm2_t)_2 = \sum_{i=1}^p \psi_i \cdot \nabla(Linf_{t-1})_2 + \xi_t$$

[2]

$$\nabla(Linf_t)_2 = \sum_{i=1}^p \theta_i \cdot \nabla(Linf_{t-1})_2 + \sum_{i=1}^p \lambda_i \cdot \nabla(Lm2_{t-1})_2 + \xi_t$$

[3]

$$[4] \quad \nabla(Lm2_t)_2 = \sum_{i=1}^p \gamma_i \cdot \nabla(Lm2_{t-1})_2 + \sum_{i=1}^p \Gamma_i \cdot \nabla(Linf_{t-1})_2 + \xi_t$$

إذا تم قبول الفرضية H_0 ورفض H_1 فإن العلاقة السببية تكون من تفاضل المتغير الثاني إلى تفاضل المتغير الأول:

ولاختبار هاتين الفرضيتين نقوم بحساب F الإحصائية (F^*) حيث:

$$F^* = \frac{(N - K) / SSR_{\mu}}{d / SSR_r - SSR_{\mu}}$$

حيث:

F^* : الإحصائية المحسوبة *F-statistic*.

N : تمثل عدد المشاهدات للمعادلة غير المشتقة (غير المختلة).

K : تمثل عدد المعادلات الأصلية.

d : الفروق بين المعادلات.

SSR_r : تمثل مجموع مربعات البواقي في المعادلات [3] و[4].

SSR_{μ} : تمثل مجموع مربعات البواقي في المعادلات المشتقة [1] و[2].

إذا كانت (F^*) أكبر من إحصائية "Fisher" المجدولة نرفض الفرضية العدمية، ونقبل الفرضية البديلة أي وجود علاقات سببية، أما إذا كانت (F^*) المحسوبة أصغر من إحصائية "Fisher" الجدولية، نقبل الفرضية العدمية، أي عدم وجود علاقات سببية، إذن باستعمال اختبار "Granger" وبرنامج "Eviews" لاختبار العلاقة السببية استطعنا اختيار ما يلي:
سنحاول اختبار اتجاه العلاقات السببية باستعمال طريقة "Granger" بين كل المتغيرات المدروسة (*linf.lm2.lcrd.lpm.lpg*).
الحالة الأولى:

الجدول (4): اختبار سببية "Granger" بين معدل التضخم والكتلة النقدية [LINF-LM2]

Pairwise Granger Causality Tests

Date: 08/26/18 Time: 19:44

Sample: 1990 2017

Lags: 0

NullHypothesis:	Obs	F-Statistic	Prob.
LM2 does not Granger Cause LINF	54	0.36566	0.6962
LINF does not Granger Cause LM2		0.31546	0.7314

المصدر: مخرجات E_views

نلاحظ من خلال الجدول أن القيم (F): (0.36566) و (0.31546) أكبر القيم الجدولية عند مستوى 1% و 5%، وباستعمال الاحتمال [0.6962] أكبر عند مستوى 1% وبذلك نرفض الفرضية العدمية، أي وجود علاقة سببية بين المتغيرين، معناه هناك علاقة سببية من تفاضل $D(Linf)$ إلى تفاضل $D(Lm2)$. أما العلاقة الثانية كذلك نلاحظ أن احتمال [0.6962] أكبر عند مستوى 1% و 5% ومنه هناك علاقة سببية في الاتجاهين .
الحالة الثانية:

الجدول (5): اختيار "*Granger Causalité*" بين معدل التضخم والائتمان: [LINF-LCRD]

Pairwise Granger Causality Tests

Date: 08/26/18 Time: 19:50

Sample: 1990 2017

Lags: 0

NullHypothesis:	Obs	F-Statistic	Prob.
LCRD does not Granger Cause LINF	54	0.11394	0.8926
LINF does not Granger Cause LCRD		1.65939	0.2041

المصدر: مخرجات E_views

نلاحظ من خلال الجدول أنه يوجد علاقة سببية في الاتجاهين.
الحالة الثالثة:

الجدول (6): اختيار سببية "*Granger*" بين معدل التضخم ونسبة إجمالي الودائع الى عرض النقود [LINF:LPM]

Pairwise Granger Causality Tests

Date: 08/26/18 Time: 19:56

Sample: 1990 2017

Lags: 0

NullHypothesis:	Obs	F-Statistic	Prob.
LPM does not Granger Cause LINF	54	3.64886	0.9358
LINF does not Granger Cause LPM		3.76521	0.9325

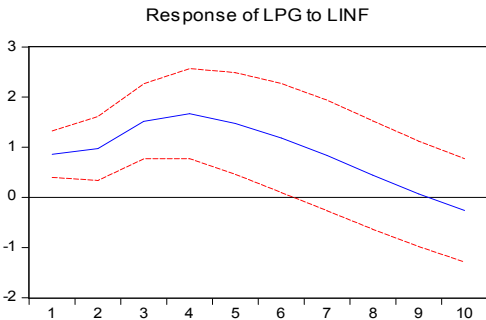
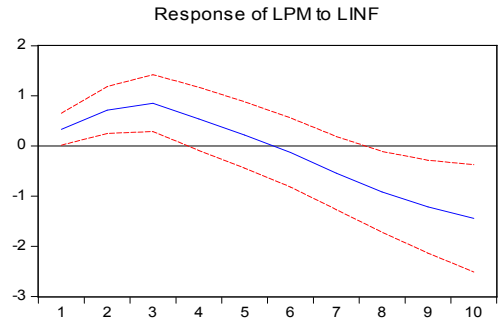
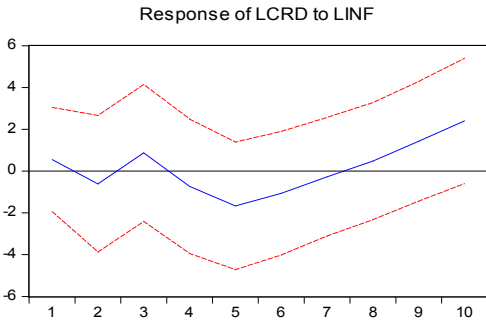
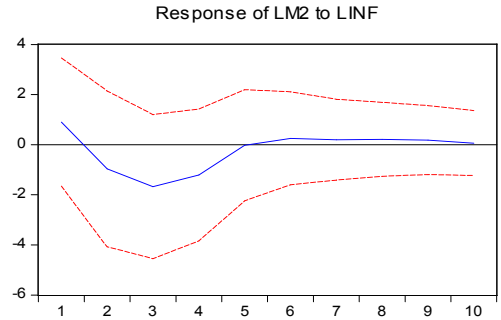
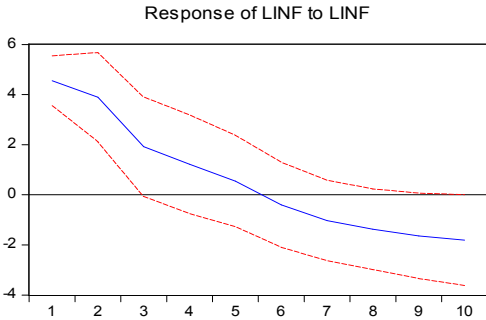
المصدر: مخرجات E_views

نلاحظ من خلال الجدول أنه توجد علاقة سببية في الاتجاهين.

4. تحليل دوال الاستجابة:

إن اختبار سببية "Granger" يبين وجود علاقة بين المتغيرات، ولإظهار هذه العلاقة نقوم بحساب دوال الاستجابة لكل المتغيرات التالية (*linf.lm2.lcrd.lpm.lpg*) فنلاحظ على سبيل المثال من شكل دوال الاستجابة للمتغيرات من أثر التغير في متغيرة معدل التضخم على متغيرات السياسة النقدية في الجزائر.

Response to Cholesky One S.D. Innovations ± 2 S.E.



المصدر: مخرجات E_views

5-تقدير النموذج القياسي: جاءت نتائج التحليل القياسي لاثر المتغيرات المستقلة على معدل التضخم في الجزائر على لتشير مايلي:

Dependent Variable: LINF

Method: Least Squares

Date: 08/27/18 Time: 09:09

Sample: 1990 2017

Included observations: 54

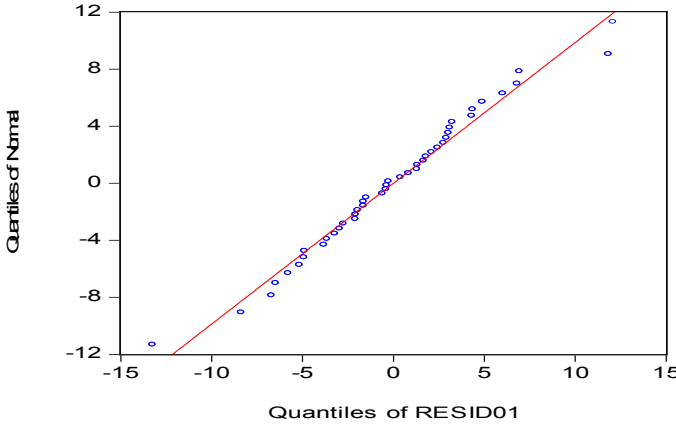
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.	المصدر :
LM2	0.023954	0.091476	0.261861	0.7948	مخرجا
LCRD	0.149987	0.066602	2.251984	0.0300	ت
LPM	-1.167085	0.233265	5.003268	0.0000	E_view
LPG	-0.388405	0.225363	1.723468	0.0927	s
C	14.95505	6.540772	2.286435	0.0277	ومنه
					تصبح
R-squared	0.983560	Meandependent var		9.355000	المعادلة
Adjusted R-squared	0.562899	S.D. dependent var		7.886999	المقدرة
S.E. of regression	5.214380	Akaike info criterion		6.247362	كما يلي:
Sumsquaredresid	1060.400	Schwarz criterion		6.450111	
Log likelihood	132.4420	Hannan-Quinn criter.		6.322551	
F-statistic	14.84387	Durbin-Watson stat		1.973809	
Prob(F-statistic)	0.000000				

$$linf = 14.95 + 0.02lm2 + 0.14lcrd - 1.16lpm - 0.38lpg$$

التحليل الإحصائي: يشير معامل التحديد (R^2) إلى أن المتغيرات المستقلة المؤثرة في التضخم في الجزائر وهي الكتلة النقدية والائتمان ونسبة إجمالي الودائع إلى عرض النقود ومسبة إجمالي الودائع إلى الناتج الداخلي الخام قد استطاعت أن تفسر ما مقداره 98.35 بالمئة من التغيرات الحاصلة في معدل التضخم ، كما أن معلمات النموذج كانت معنوية اعتماد على

اختبار(DW) على خلو النموذج من مشكلة الارتباط الذاتي، ولم نجد أن النموذج يعني من مشكلة عدم ثبات تجانس التباين.

الشكل (1): انتشار بواقي النموذج



المصدر: مخرجات E_views

الخاتمة:

في هذه الدراسة قمنا بتطبيق طريقة التكامل المشترك على المتغيرات الاقتصادية قيد الدراسة المقترحة، فتوصلنا أن كل المتغيرات المدروسة: الكتلة النقدية، الائتمان، نسبة الودائع إلى عرض النقود، نسبة الودائع إلى الناتج الداخلي الخام، معدل التضخم، هي مكاملة من الدرجة الأولى، ثم باستعمال اختبار (Johannsen) على النماذج الثلاثة القاعدية وجدنا رتب التكامل المتزامن ومنه وجدنا ثلاث علاقات وهي: علاقة تكامل مشترك بين معدل التضخم والكتلة النقدية [LINF-LM2] وعلاقة تكامل مشترك بين معدل التضخم و الائتمان: [LINF-LM1] وعلاقة تكامل مشترك بين معدل التضخم ونسبة إجمالي الودائع إلى عرض النقود [LINF:LPM] كما أن هناك علاقات سببية في الاتجاهين، أما فيما يخص النموذج فمعلمته معنوية إحصائياً. حيث يشير معامل التحديد (R^2) إلى أن المتغيرات المستقلة المؤثرة في التضخم في الجزائر قد استطاعت أن تفسر ما مقداره 98.35 بالمئة من التغيرات الحاصلة في معدل التضخم ، كما أن معلمات النموذج كانت معنوية اعتماداً على اختبار(DW) على خلو النموذج من مشكلة الارتباط الذاتي، ولم نجد أن النموذج يعني من مشكلة عدم ثبات تجانس التباين.

الهوامش و المراجع:

- ¹ - أحمد فريد مصطفى، سهير محمد السيد حسن، السياسة النقدية والبعد الدولي لليورو، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، مصر، 2000، ص 160-162.
- ² - عبد المطلب عبد الحميد، السياسات الاقتصادية، تحليل جزئي وكلي، مكتبة زهراء الشرق، القاهرة، 1997، ص 309.
- ³ - عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 310.
- ⁴ - رفعت المحجوب، إعادة توزيع الدخل القومي من خلال السياسة المالية، دار النهضة العربية، القاهرة، 1980، ص 273.
- ⁵ - عبد المنعم السيد علي، نزار سعد الدين العيسى، النقود والمصارف والأسواق المالية، دار ومكتبة الحامد، عمان، الطبعة 1، 2004، ص 353-354.
- ⁶ - بطاهر علي، سياسات التحرير والإصلاح الاقتصادي في الجزائر، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة الشلف، الجزائر، العدد 1، 2004، ص 181.
- ⁷ - بلعزوز بن علي، محاضرات في النظريات والسياسات النقدية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الطبعة 2006، ص 2.
- ⁸ - بن عبد الفتاح دحمان، السياسة النقدية ومدى فعاليتها في إدارة الطلب الكلي، دراسة حالة الاقتصاد الجزائري، جامعة الجزائر، أطروحة دكتوراه غير منشورة، 2004، ص 290.
- ⁹ - Bulletin du FMI du 11 Mars 1996.
- ¹⁰ - خطاب افتتاح الندوة الوطنية لإطارات الأمة، في 26/04/2001، المنشور من طرف رئاسة الجمهورية على الموقع الإلكتروني: [WWW.eL-mouradia.dz/in/actualite.htm](http://www.eL-mouradia.dz/in/actualite.htm)
- ¹¹ - Http:// Kanz-redha.Blogspor.com.
- ¹² BOURBONNAIS ; Régis « Econométrie » 2015, 9 Edition DUNDO. P281.

أثر الالتزام بالمسؤولية الاجتماعية على أخلاقيات الادارة العمومية.

The impact of commitment to social responsibility on the ethics of public administration

تاريخ الاستلام: 2018/11/17

تاريخ قبول النشر: 2019/02/24

أمينة عزوز *

د.العربي غريسي **

طالبة دكتوراه

أستاذ محاضر قسم أ-

جامعة معسكر- الجزائر

جامعة معسكر - الجزائر

الملخص:

تهدف الدراسة للتعرف على فعالية الالتزام بالمسؤولية الاجتماعية بأبعادها القانونية، الأخلاقية، و الاجتماعية في ترسيخ الاخلاقيات بالإدارة العمومية بمستوياتها الأخلاقي الفردي و التنظيمي، مع إبراز واقع دمج المسؤولية الاجتماعية بالإدارة العمومية و مدى تأثيرها على الموظف العمومي أخلاقيا و علاقتها بالمنظمة و المجتمع ككل، و لتحقيق الدراسة تم تطوير استبيان وزع على موظفي اربعة ادارات عمومية بولاية سعيدة ، اذ اظهرت النتائج وجود اثر موجب للالتزام التنظيمي المسئول اجتماعيا على الاخلاقيات الفردية للموظف العمومي ما يرفع من ولاءه و أدائه التنظيمي، كما تساعد على تعزيز الاخلاقيات التنظيمية بما يكفل ارساء اليات الحكم الراشد .

الكلمات المفتاحية: المسؤولية الاجتماعية، أخلاقيات الادارة العامة، الاخلاقيات التنظيمية، الاخلاقيات الفردية .

Abstract:

This study aims to identify the effectiveness of the commitment to social responsibility in its dimensions (legal, moral and social) by establishing the ethics of public administration on the individual and organizational levels by highlighting the reality of integrate the concept of social responsibility into the organizational policy of public administration, and their impact on the public employee morally and its relationship with the organization and society as a whole, in order to achieve the objective of the study, a special questionnaire was distributed to employees of four public administrations in Saida province,(DAS),(DE),(DTP), and (DT),The results of the study showed that there is a positive effect of socially responsible organizational commitment on administrative ethics ,in order to increase the level of development of the moral thought of the public employee.

Key words: Ethics of public administration, social responsibility, Organizational ethics, Individual ethics.

Jel codes : C 10 , D 73 ,H83.

مقدمة:

حدثت في الفترة الاخيرة تطورات فكرية، فلسفية، و مفاهيمية عديدة بحقل الادارة العامة، استجابة للتطورات المتسارعة، و يعد مفهوم المسؤولية الاجتماعية و مدى و تأثيره بأخلاقيات الادارة العامة واحد من المواضيع التي استحوذ على تفكير العديد من الباحثين، من خلال اعتبار الادارة العامة تنظيم داخلي يتعامل مع بيئته الخارجية بالارتكاز على علاقات التأثير التبادل و الاعتماد، و هو الأمر الذي يستوجب من هذه الاخيرة مراعاة أثر قراراتها و سلوكياتها على القوى الداخلية و الخارجية، أي ما يعرف بالمسؤولية الاجتماعية، غير ان الاستجابة الاجتماعية بالادارة العمومية تكون داخلية و تبدأ من أعمالها المسؤولية اتجاه موظفيها، و من ثم الأطراف الخارجية بهدف انجاز توقعاتها للأداء الشامل، هذا التوجه للإدارة العمومية سينعكس حتما على سلوكياتها التنظيمية و أخلاقيات موظفيها، كما أن الفكر الاداري المسؤول اجتماعيا هو امتداد لفكر أخلاقيات الادارة و منها الادارة العامة، التي سعت للخروج بالأخلاقيات من جانبها الفلسفي الى جانبها المعياري، الرامي الى البحث في سبل تطبيقها كمنهج تسييري يحد من الفساد الاداري، و موجه للفرد و التنظيم، لذا تم طرح الاشكالية الاتية:

ما مدى تأثير الالتزام بالمسؤولية الاجتماعية على تعزيز الاخلاقيات بالإدارة العامة ؟

و للإجابة التساؤل أعلاه يضع الباحثان الفرضيات التالية:

1. لا يوجد أثر ذو دلالة إحصائية للمسؤولية الاجتماعية بالإدارات العمومية محل الدراسة على الأخلاقيات الفردية للموظف العمومي بها.

2. لا يوجد أثر ذو دلالة احصائية للمسؤولية الاجتماعية بالإدارات العمومية محل الدراسة على الأخلاقيات التنظيمية بها.

أهمية الدراسة: تكمن أهمية الدراسة في معالجتها لموضوع المسؤولية الاجتماعية بالإدارة العمومية و مدى تأثير تطبيقها على الالتزام الاخلاقي للموظف العمومي و المناخ الاخلاقي التنظيمي بها، فضلا عن اظهار أهمية الادارة العمومية المسؤولة اجتماعيا اتجاه المجتمع لتعاضد دورها الكبير به، و ذلك بالاعتماد على المسؤولية الاجتماعية و اعتبارها مقياسا للأداء الاخلاقي العمومي، و مساعد على الحد من مظاهر الفساد الاداري، و عامل تثبيت لمبادئ الحكم الرشيد. هدف البحث: يهدف البحث الى اعطاء تصور عن واقع تبني الادارات العمومية المبحوثة للمسؤولية الاجتماعية.

1. الاطار النظري:

1. أخلاقيات الادارة العمومية :

الادارة العامة هي المنظمات الحكومية الرسمية أو شبه رسمية، بحيث يطلق على العاملين بها وصف الموظف العمومي، ويعرف Woodrow الادارة العامة بأنها "الهدف العملي الذي يتعلق بإنجاز المشروعات العامة، بما يتفق مع رغبات الناس، وحاجاتهم، فعن طريقها توفر الحكومات حاجات المجتمع التي يعجز النشاط الفردي عن الوفاء بها"، كما عرف Simon الادارة العامة بأنها: "النشاط الذي تقوم به الحكومة وإدارتها التنفيذية، والمؤسسات العامة"⁽¹⁾، و الاخلاقيات بها تعد لب العمل الاداري العام، ولها العديد من التعاريف ومنها ما جاء به Loyed و Fleiy الذي يري بأنها "المجموعة المبادئ المدونة أو غير المدونة تأمر أو تنهي عن سلوكيات معينة تحت ظروف معينة، و هي انعكاس للقيم التي يتخذها الفرد كمعايير تحكم سلوكياته"⁽²⁾، أما Van Valock فيعرفها بأنها "الدراسة المنهجية للخيار الأخلاقي التي يتم من خلالها اختيار ما هو جيد"، والممارسة الأخلاقية للموظف العمومي لابد أن تشكل مما لا يقل عن ثلاثة عوامل، متمثلة في: (1) الامتثال للإطار القانوني، (2) تحديد ما يعتقد أنه حق، (3) القدرة على تنفيذ ما يعتبر معيارا للسلوك الأخلاقي⁽³⁾. و عليه تتمكن من التميز بين مفهومين متميزين لأخلاقيات الادارة العامة، أولهما اخلاقيات الادارة العمومية نفسها، و هو ما يصطلح على تسميته بـ"الاخلاقيات المؤسساتية أو القيم التنظيمية" والتي توجه عمل الادارة العمومية ككل، و تعمل على تحديد الاختيار بها بين الصالح و السيئ، و بين المهم و غير المهم، و حسب مقدم عبد الحفيظ هي انعكاس للخصائص الداخلية للمنظمة اذ تعبر عن فلسفتها و توفر الخطوط العريضة لتوجيه السلوك الاخلاقي بها⁽⁴⁾، و ثانيهما "الأخلاقيات الفردية" التي توجه عمل الموظف العمومي، و يعتمد فيها على تربيته الاسرية، انتمائه الديني، القواعد الاجتماعية و القوانين التشريعية التي تؤثر على قراره الاخلاقي و تدفع سلوكياته إما ليحكم عليها بالصلاحيية، أو يلتزم بها رغبةً في تحقيق منفعته الذاتية⁽⁵⁾، مع المنفعة العامة للجميع، باعتبار أن أخلاقيات الادارة العامة تمس مستويين: الأول كلي و المتمثل في الحكومة و الادارة العامة، أما الثاني فهو جزئي فردي، و الذي يشمل كل من الموظف العمومي من جهة و المواطن من جهة أخرى⁽⁶⁾.

2. المسؤولية الاجتماعية:

المسؤولية هي جوهر الفلسفة الأخلاقية إذ تدل على الواجب الاخلاقي و الحق بها⁽⁰⁷⁾، و المسؤولية مصطلح اصله لاتيني "Respondere" و الذي يعني "الرد"، و بهذا تعرف المسؤولية بأنها واجب الرد على الفعل، لتبريره وتحمل عواقبه، ومن ثم فهي مسألة التمييز بين حقوق و واجبات

كل فرد من خلال السعي إلى احترام الشخص وتعزيز الصالح العام⁽⁰⁸⁾، أما مصطلح اجتماعي فهو ترجمة للمصطلح الانجليزي "social" الذي يُعنى بالجانب الاجتماعي الداخلي للمنظمة وهو الموظفين و الجانب الاجتماعي الخارجي لها و الذي يضم المجتمع⁽⁰⁹⁾، غير ان المصطلح يجب ان يستمد من المصطلح الفرنسي "sociétale" ليشمل البعد البيئي، ويعرفها زيدان محمد بأنها: "تعني ضماناً او تكاملاً او اصلاحاً للضرر الواقع على الاخرين و ما يترتب عليه من الضرر، وتكون هذه المسؤولية على مستوى المجتمع"⁽¹⁰⁾، و المسؤولية الاجتماعية قيمة مشتركة بين جميع منظمات المجتمع الخاصة و العامة منها، أي المنظمات الربحية و غير الربحية، و هو ما يأتي تحت مسمى المسؤولية الاجتماعية للمنظمات RSO و التي تعرف على أنها عملية تطوعية تقوم من خلالها المنظمات بدمج الانشغالات الاجتماعية والبيئية في أنشطتها وعلاقاتها مع المجتمع⁽¹¹⁾، في حين يرى Jonas ان الهدف الاولي لمسؤولية المنظمة يركز دوما على ضرورة حماية الضعيف، الهش و القابل للتلف، و من هذا المنظور يعرف مصطلح المسؤولية استخدامه القانوني و الاخلاقي، إذ بالحالة الاولي المسؤولية القانونية تعني الالتزام و الشعور بالذنب حيال الافعال السابقة للمنظمة (المسؤولية الرجعية)، اما في الحالة الثانية فهو يمنح المنظمة القدرة على التصرف اتجاه الاثار الاجتماعية السلبية المستقبلية المحتملة لمجموع الاجراءات التي تتخذها و تتحمل اثارها (المسؤولية المستقبلية)، كما ان Jonas يمنح الاولية للاستخدام الاخلاقي للمسؤولية قبل التصرف القانوني، و يطلب من اعضاء المنظمة أن "يستشيروا أولا مخاوفكم قبل رغباتكم"، لان المخاوف بالنسبة اليه لا تحد من قدرتنا على حسن التفكير بل تؤدي بنا الى طرح افضل التساؤلات لاتخاذ انسب القرارات⁽¹²⁾، كما عرفت المسؤولية الاجتماعية بمفهوم شامل من قبل المؤسسة الدولية للمعايير ISO على أنها مسؤولية المنظمة اتجاه قراراتها و أنشطتها (منتج و/أو خدمة) على المجتمع و البيئة، بواسطة سلوك أخلاقي و شفاف، يأخذ في الحسبان تطلعات المجتمع، بما يتلاءم مع التنمية المستدامة و الرفاهية .فضلا عن تطابقه مع القانون و معايير السلوك المطبقة، مع التأكيد على دمجها بكامل المنظمة⁽¹³⁾.

3. ابعاد المسؤولية الاجتماعية: اختلفت آراء الباحثين و الكتاب حول تحديد ابعاد المسؤولية الاجتماعية و ذلك وفق مجالات دراساتهم و أهدافهم المتنوعة، إلا انه و في السنوات تم اعتماد التقسيم الذي أتى به Caroll سنة 1991 المتضمن لأربعة أبعاد و هي: البعد الاقتصادي، الاجتماعي، الاخلاقي، و البعد القانوني.

3.1. البعد الاقتصادي: هو ما يجعل المنظمة مجدية وفعالة اقتصاديا، من أجل توفير الأمان للأخريين⁽¹⁴⁾.

3. 2. البعد الاجتماعي: يشمل العواقب الاجتماعية لنشاط المنظمة وتأثيره الاجتماعي الداخلي على المنظمة نفسها من خلال الموظفين و ما يخصهم من (شروط العمل، مستوى المكافآت و الترقيات، وعدم التمييز... الخ)، و التأثير الخارجي على أصحاب المصلحة الخارجيين⁽¹⁵⁾.

3. 3. البعد الأخلاقي: يعد ركنا هاما في توجيه عمل المنظمة نحو ما هو صحيح و أخلاقي، ما يعود عليها بالأثر الايجابي، كما يمثل جملة المساهمات و الانشطة التي ينتظرها المجتمع من المنظمة، و يتوقع أن تقدمها له بصفة طوعية و دون التزام بأي تشريع قانوني⁽¹⁶⁾.

3. 4. البعد القانوني: هو التزام المنظمة بالقانون الذي يعد دستورا للمجتمعات و محددًا للصحيح أو الخطأ بصفة عامة، مع الالتزام الخاص بقواعد العمل القانوني⁽¹⁷⁾.

4. أخلاقيات الادارة العمومية و المسؤولية الاجتماعية:

الاخلاقيات و المسؤولية الاجتماعية بالإدارة العمومية هما مفهومان ذو صلة، و بالنسبة لبعض المؤلفين المسؤولية الاجتماعية هي عنصر من عناصر الاخلاقيات⁽¹⁸⁾، و هذا ما أشار له Kirran المسؤولية الاجتماعية ما هي إلا احدى جوانب منهج الأخلاقيات التنظيمية الشامل⁽¹⁹⁾، أما Daft فقد أوضح أن الأخلاقيات تتعلق بالقيم الداخلية التي هي جزء من البيئة الثقافية للمنظمة، و أيضا بأشكال القرارات المتعلقة بالمسؤولية الاجتماعية و ذلك بما يتصل بالبيئة الخارجية⁽²⁰⁾.

1. 4. المسؤولية الاجتماعية و أخلاقيات الموظف العمومي:

ترتكز الأخلاقيات بالمستوى الفردي على أنشطة الأفراد الوظيفية، و مدى مزجهم لها بالقيم الأخلاقية، و سلوكياتهم اتجاه رؤسائهم و زملائهم فضلا عن مستخدمي الادارة العمومية، و عند هذا المستوى يؤخذ بالحسبان ظروف العمل المحيطة بالأفراد و المنظمة، فيما إذا كانت مناسبة و محفزة للعمل، و هو ما ادركته المسؤولية الاجتماعية من خلال بعدها الاخلاقي الذي يهتم بالموظف، مساره الوظيفي و ظروف عمله باعتباره طرف داخلي ذو مصلحة، والذي طور مفهومه على مدار قرابة القرن من خلال المعايير التي وضعتها منظمة العمل الدولية لمساعدة الدول لوضع التشريعات الضابطة لعلاقات العمل بين المنظمات و الموظفين و التي شملت وضع التشريعات المتعلقة باحترام حقوق الإنسان و مراقبتها في العمل، بالإضافة الى نجاح تأطير 12 اتفاقية تتعلق بالقضاء على عمالة الأطفال، و اتفاقيات تخص الزامية وضع مفتشيات للعمل (1947)، مع الحرص على الزام المنظمات بسياسة العمالة التي تخص الاستقطاب التعيين، التدريب، الترقية، و التقاعد (1964)، فضلا عن اتفاقية إدارة العمل (1978)، التي كان تطورها تدريجيا بخصوص ادراج مبدأ المساواة، و الحماية الاجتماعية، بالإضافة الى أخذ نظام ترقية الموظفين بالحسبان، و الذي تبعته العديد من

الأصلاحات التي مست: المساواة في الأجور (1995)، الضمان الاجتماعي (1952)، قانون الحد من التمييز العنصري (1958)، نظام النظافة و الامن الصحي (1964)، حق الموظف في التعليم مع العطلة التعليمية مدفوعة الأجر (1974)، تنمية الموارد البشرية (1975)، سلامة العمال وصحتهم (1981)، مع مراعاة معايير التوقيف و الفصل للموظفين (1982)، بالإضافة الى توظيف الأشخاص ذوي الإعاقة (1983)⁽²¹⁾، و عليه واكبت الجزائر الطرح الذي قدمته منظمة العمل الدولية بتبنيها الرسمي لمفهوم المسؤولية الاجتماعية بمنظوماتها من خلال توقيعها على ثمانية اتفاقيات دولية سارية، سبعة منها تتعلق فالأساس بظروف العمل و هي: (1) اتفاقية العمل الاجباري و القصري رقم 29، (2) اتفاقية الحرية النقابية و الحق النقابي رقم 87، (3) اتفاقية الحق فالتنظيم و المفاوضة الجماعية رقم 98، (4) اتفاقية المساواة في الاجور رقم 100، (5) اتفاقية الغاء العمل الجبري رقم 105، (6) اتفاقية التمييز بين الوظيفة و المهنة رقم 111، (7) اتفاقية أسوء انماط العمالة للأطفال رقم 182، فضلا على التشريعات التي سنتها فيما يخص البيئة، الاستدامة، حقوق الانسان، و وضع المرأة التي تتوافق مع الاتفاقيات الدولية⁽²²⁾، كما اهتم المشرع الجزائري بإدراج جميع هذه المعايير بإداراته العمومية من خلال تطوير القوانين المنظمة للوظيفة العمومية (الأمر رقم 133 - 66 ، القانون رقم 12 - 78 ، المرسوم رقم 59 - 85 ، الأمر رقم 03 - 06)⁽²³⁾ .

4.2 . المسؤولية الاجتماعية و الأخلاقيات التنظيمية:

تأخذ الاخلاقيات على المستوى التنظيمي بالإدارة العمومية بعين الاعتبار ما تقوم به هذه الاخيرة من أنشطة بشكل عام، إذ تكون المنظمات مسؤولة عما تقوم به من أعمال سواء اتجه المنظمات الأخرى المتعاملة معها، أو اتجاه موظفيها، بتحملها عواقب الاثار المترتبة عن أعمالها، اي مسؤولية الكيان الاداري العمومي تستند على المبادئ الارسطية و الكانطية، فضلا عن العقلانية التطبيقية لريكور، و التي تضم كل من القيم التقليدية و أساسها الحياد، النزاهة ، المساواة، الولاء، العدالة، الدقة، الكفاءة، الجودة، و مسؤولية الموظف العمومي ، وقيم التسيير العمومي الجديد NMP المبنية على الفعالية، الاقتصاد، المرونة، الخدمة لأصحاب المصلحة الخارجيين. الشفافية، اذ كلها قيم مجسدة لجانب المسؤولية الاجتماعية التي يجب العمل بها على مستوى الادارة العمومية⁽²⁴⁾ .

II. الاطار التطبيقي:

1. منهج البحث :استخدم بالبحث المنهج الوصفي التحليلي،للائمة طبيعة الدراسة.
2. مجتمع الدراسة:يتألف مجتمع الدراسة من موظفي اربعة مديريات عمومية على مستوى ولاية سعيدة وهي كالتالي:مديرية الأشغال العمومية،مديرية البيئة،مديرية النشاط و الضمان الاجتماعي،مديرية السياحة والصناعات التقليدية.
3. عينة الدراسة:قام الباحثين باختيار عينة عشوائية من مجتمع الدراسة،وذلك بتوزيع 20 استبيان على مستوى كل مديرية أي بمجموع عينة كلي يساوي 80 استبيان،حيث استرجعا 76 منها،ورفض منها 09 استبيانات ليبقى حجم العينة المدروسة 67.
4. أداة الدراسة:يهدف جمع البيانات من موظفي المديريات العمومية محل البحث اعتمد الباحثين على الاستبيان الذي حدد الاستجابات المحتملة لكل سؤال باستخدام مقياس ليكارت المتدرج ذي النقاط الخمسة لقياس العبارات وهي:موافق(05)،موافق الى حد ما(04)،محايد (03)،غير موافق (02)،غير موافق تماما (01)،كما صمم ليضم:خصائص العينة الديموغرافية (الجنس،السن،المستوى التعليمي،الرتبة،الخبرة)،و 40 فقرة مقسمة على 5 مجالات،و هي بدورها موزعة على محورين كالآتي:
- المحور الأول:المتغير المستقل المسؤولية الاجتماعية (المسؤولية القانونية،المسؤولية الأخلاقية، المسؤولية الاجتماعية)،ويتكون من 31 فقرة.
- المحور الثاني:المتغير التابع أخلاقيات الادارة العمومية (أخلاقيات الموظف العمومي، الاخلاقيات التنظيمية)،ويتكون من 09 فقرات.
5. التحليل الاحصائي:أستخدم برنامج الحزمة الاحصائية SPSS لتحليل بيانات الدراسة،حيث حسبت النسب المؤوية والتكرارات لوصف عينة الدراسة،كما تم استخدام اختبار المصادقية من خلال معامل الثبات الداخلي (ألفا كرونباخ) لمجالات الدراسة والاستبيان ككل لقياس ثبات أداة الدراسة،وحسبت المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لمعرفة اتجاه العينة نحو أبعاد الدراسة فيما يخص واقع الاخلاقيات (الفردية و التنظيمية) الممارسة بالإدارات العمومية محل الدراسة،و مدى التزام هذه الاخيرة بمسؤوليتها الاجتماعية (القانونية،الاجتماعية و الأخلاقية)،فضلا عن الانحدار الخطي البسيط و المتعدد و اللذان اظهرا معامل الارتباط، معامل التحديد،معامل الانحدار،فضلا عن قيمة F المحسوبة و (T. Test) لدراسة أثر المتغير

المستقل المسؤولية الاجتماعية على المتغير التابع و هو الاخلاقيات بالإدارات الاربعة محل الدراسة ببعدها الاخلاقيات الفردية للموظفين و الاخلاقيات التنظيمية.

5. 1. ثبات الأداة: تم تقنين فقرات الاستبيان وذلك للتأكد من ثبات فقراته باستخدام ألفا كرونباخ لقياس ثبات الاستبيان، وقد بين جدول رقم (01) أن معاملات الثبات مرتفعة على مستوى جميع مجالات الاستبيان و التي بلغت في المجموع 0.950، أي أكبر من قيمة ألفا كرونباخ المعيارية 0.6%، و هي نسبة مقبولة في بحوث الإدارة، أما فيما يخص معاملات ثبات مجالات البحث فجميعها أعلى من 0.6% كما هو موضح بالجدول أدناه:

جدول رقم (01): معامل الثبات طريقة ألفا كرونباخ

محور	المجال	عنوان المجال	عدد الفقرات	معامل ألفا كرونباخ
المسؤولية الاجتماعية	المجال الأول	المسؤولية القانونية	07	0.790
	المجال الثاني	المسؤولية الأخلاقية	08	0.886
	المجال الثالث	المسؤولية الاجتماعية	16	0.915
أخلاقيات الإدارة العمومية.	المجال الرابع	أخلاقيات الموظف العمومي	04	0.861
	المجال الخامس	أخلاقيات التنظيمية	05	0.706
جميع الفقرات				
0.950				

المصدر: مخرجات برنامج SPSS حول استبيان البحث.

5. 2. دراسة خصائص العينة

الجدول رقم (02): خصائص عينة الدراسة من حيث مجموعة المتغيرات التالية:

النسبة المئوية	التكرار	الخصائص	
53.7	36	الذكر	الجنس
46.3	31	الانثى	
20.9	14	[30.20]	السن
59.7	40	[40. 31]	
16.4	11	[50. 41]	
03.0	02	[60. 51]	
10.4	07	متوسط	المستوى التعليمي
28.4	19	ثانوي	
61.2	41	جامعي	
43.3	29	مستوى التحكم الإداري	المستوى الإداري
17.9	12	مستوى التأطير الإداري	

38.8	26	مستوى التنفيذ الاداري	
38.8	26] 05 .01]	سنوات الخبرة
46.3	31] 10 .06[
14.9	10	اكثر من 10 سنوات	

المصدر: مخرجات برنامج SPSS حول استبيان البحث.

يتضح من الجدول أعلاه أن نسبة الذكور بالعينة 53.7 % و هي أعلى من نسبة الاناث، أما الفئة العمرية الأكثر شيوعا بالعينة هي اكبر من 31 سنة و أقل من 40 سنة بنسبة 59.7 %، بينما المستوى الجامعي هو المؤهل العلمي الغالب على العينة المدروسة بنسبة 61.2 % ما يحفز على دراسة الادراك القانوني، الأخلاقي، و الاجتماعي للمسؤولية و مدى تأثيره على صنع القرار الأخلاقي لدى الموظفين، بينما يتمتع موظفي المديريات العمومية محل الدراسة بخبرة عملية متوسطة و هذا لتركز اعلى نسبة منهم ضمن فئة ما بين 6 سنوات و 10 سنوات خبرة بنسبة 46.3 %، و هو ما يسهل عملية الربط بين مفهوم المسؤولية لديهم و ادراك الحقوق و الواجبات الوظيفية و تأثيرها على الأخلاقيات التنظيمية، كما أن العينة جمعت بين جميع المستويات الادارية للنظر في تكاملها الأخلاقي و مدى تأثير المستويات العليا على المستويات التنفيذية و العكس صحيح، مع العلم ان أغلبية العينة المدروسة كانت تحت رتبة متصرف بنسبة الى 17.9 %.

3 . 5 . تحليل فقرات الدراسة: لتحديد مستوي المسؤولية الاجتماعية بالمديريات العمومية محل الدراسة و مدى تأثيرها على الأخلاقيات الفردية للموظف العمومية و الاخلاقيات التنظيمية، اعتمد الباحثين على المعادلة التالية:

$$\text{القيمة العليا للبدال} - \text{القيمة الدنيا للبدال} = \frac{01 - 05}{05} = \text{طول الفئة} = 0.80$$

عدد المستويات

الدرجة المنخفضة	من 1 الى 1.80
الدرجة المتوسطة	من 1.81 الى 2.62
الدرجة المرتفعة	من 2.63 الى 5

4.5. المجال الأول : المسؤولية القانونية:

الجدول رقم (03): المتوسطات الحسابية و الانحرافات المعيارية للمسؤولية القانونية (أداة الدراسة مرتبة تنازليا)

رقم الفقرة	الفقرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المستوى
01	إذعان الادارة العمومية للشروط القانونية ضمن الاختصاصات القانونية التي تعمل بها.	4.18	1.290	مرتفع
03	تبقى الادارة العمومية على دراية بكافة الالتزامات القانونية.	3.90	1.220	مرتفع
02	تتأكد الادارة العمومية من علاقتها و أمشطتها تقع ضمن الاطار القانوني المقصود	3.81	1.118	مرتفع
05	تلتزم الادارة العمومية بتحمل الاضرار التي قد يتعرض لها الموظفين أثناء العمل.	3.49	1.223	مرتفع
04	تعمم القوانين و الالتزامات بالإدارة العمومية وعلى كافة مستوياتها الادارية.	3.49	1.210	مرتفع
07	تملك الادارة العمومية نظاما قانونيا صارما لمكافحة الفساد الاداري بشتى أنواعه.	2.93	1.222	مرتفع
06	تلتزم الادارة العمومية بتوفير الخدمات الاجتماعية (نقل، سكن و برامج عطل و الحج) للموظف العمومي.	2.88	1.225	مرتفع

المصدر: مخرجات برنامج SPSS حول استبانة البحث.

الملاحظ من نتائج الجدول (03) أن جميع فقرات المجال الاول المدروس للمسؤولية القانونية مرتفعة نسبيا، ما يؤكد على تمسك الادارات العمومية المدروسة بالقاعدة القانونية و جعلها مرجعا لالتزامها التنظيمي اتجاه الموظفين و البيئة المحيطة بها، وهذا ما أكدته ارتفاع المتوسط الحسابي للفقرتين 01 و 02 و الذي بلغ على التوالي 4.18، و3.81، لتلها الفقرة 3 بمتوسط حسابي يساوي 3.90 مؤكدة على بقاء الادارات العمومية على دراية دائمة بالقواعد القانونية و الامام بها فور صدورها بالجريدة الرسمية، مع العمل بها و تعميمها على جميع المستويات الادارية، وهذا ما ابرزته الفقرة 04 بمتوسط حسابي بلغ 3.49، كما ان الادارة العمومية ملتزمة بالقاعدة القانونية كأساس للحد من الفساد الاداري و عامل للبناء الأخلاقي على المستوى الفردي و التنظيمي، حسب الفقرة 07 بمتوسط حسابي يساوي 2.93، و الملاحظ أيضا ان الموظف العمومي على اطلاع بالقانون الاساسي للتوظيف العمومي المحدد لمساره الوظيفي و المبني على أساس المساواة، الجدارة و الحفاظ على مبدأ العدالة بين الموظفين من خلال الفقرة رقم 06 بمتوسط حسابي يساوي 2.88.

5. المجال الثاني: المسؤولية الأخلاقية:

الجدول رقم (04): المتوسطات الحسابية و الانحرافات المعيارية للمسؤولية الأخلاقية

رقم الفقرة	الفقرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المستوى
12	تبنى الادارة العمومية تطبيق معايير السلوك الأخلاقي عند بحث ما يتعلق بمواردها البشرية.	3.54	1.235	مرتفع
09	تحدد الادارة العمومية معايير السلوك الاخلاقي المتوقعة للمؤثرين على قيمها، ثقافتها من موظفين، مديرين، و متعاقدين.	3.39	1.243	مرتفع
13	تعمل الادارة العمومية على ادراك و مناقشة المواقف التي تغيب فيها القوانين و اللوائح المحلية أو تتعارض مع السلوك الأخلاقي.	3.39	1.243	مرتفع
08	تشجع الادارة العمومية الالتزام بمعايير السلوك الاخلاقي الخاص.	3.37	1.204	مرتفع
15	تركز الادارة العمومية على تعيين المدراء الملتزمين أخلاقيا ليكونوا قدوة لمرؤوسهم بالعمل.	3.19	1.500	مرتفع
11	اعتماد الادارة العمومية على آليات لتسهيل عمليات تقديم التقارير حول المخالفات الخاصة بالسلوك الأخلاقي دون تردد.	2.90	.940	مرتفع
10	تضع الادارة العمومية آليات لرقابة و تطبيق السلوك الاخلاقي.	2.90	1.046	مرتفع
14	تقوم الادارة العمومية بالتدريب الأخلاقي لموظفيها لمواجهة المعضلات الأخلاقية من أجل تحسين صورتها في المجتمع	2.84	1.321	مرتفع

المصدر: مخرجات برنامج SPSS حول استبانة البحث.

نلاحظ من نتائج الجدول (04) أن البعد الاخلاقي للمسؤولية الاجتماعية تتم مراعاته من قبل الادارات العمومية المدروسة و خاصة في ظل الاصلاحات الادارية التي عرفتها بالسنوات الاخيرة، بحيث أصبحت تراعي الفكر الأخلاقي بتسيير مواردها البشرية، وهذا من خلال ارتفاع المتوسط الحسابي للفقرة 12 و الذي بلغ 3.54، فضلا عن مراعاة حفاظها على السلوك الاخلاقي و تحديد معايير القيم الواجب توفرها ضمن تنظيمها و المؤثرين بها من البيئة الداخلية و الخارجية، وهذا ما دل عليه ارتفاع المتوسط الحسابي للفقرة 09 و البالغ 3.39، و تأكيدا على المنهج الاخلاقي للخدمة العمومية تركز الادارات العمومية الاربعة على ادارة عليا أخلاقية و ذلك بمراعاة تعيين المسؤول الأخلاقي و لا تعتمد على الخبرة و الكفاءة فقط، هذا ما أكده طرح الفقرتين 08 و 15 بمتوسطين حسابيين بالغين على التوالي 3.37 و 3.19، أما كل من الفقرات 10، 11، و 14 و التي فاقت متوسطاتها الحسابية المستوى المتوسط بقليل لتبلغ على التوالي 2.90، 2.90، و 2.84 و تؤكد انا الادارات العمومية المدروسة تضع الليات اللازمة لتعزيز السلوك الأخلاقي من خلال اليات الرقابة و الابلاغ عن المخالفات غير الأخلاقية، مع العمل على رفع نمو

التفكير الأخلاقي لدى الموظف العمومي بتدريبه على السلوك الأخلاقي لمواجهة المعضلات الأخلاقية و التمكن من تجاوزها حفاظا على صورة و سمعة الإدارة العمومية .

5. 6. المجال الثالث:المسؤولية الاجتماعية.

الجدول رقم (05):المتوسطات الحسابية و الانحرافات المعيارية للمسؤولية الاجتماعية

رقم الفقرة	الفقرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المستوى
17	تساهم الادارة العمومية في حل المشكلات و التخفيف من الاضرار التي تحل بالمجتمع.	3.75	1.385	مرتفع
20	تعمل الادارة العمومية على ارساء المساواة بين المرأة و الرجل في الحقوق و الواجبات بالعمل.	3.70	1.128	مرتفع
21	تخصص الادارة العمومية مناصب شغل لذوي الاحتياجات الخاصة	3.60	1.169	مرتفع
31	الادارة العمومية المسؤولة اجتماعيا تؤكد على السرعة و الدقة في انجاز المعاملات الادارية	3.46	1.363	مرتفع
23	تركز ادارة المرافق العمومية على الصيانة اللازمة بأسرع وقت لضمان تقديم خدماتها.	3.45	1.407	مرتفع
30	تختار الادارة العمومية خلال تعاملها مع المنظمات الخاصة الاكثر التزاما بالمسؤولية الاجتماعية عند أدائهم لنشاطاتهم	3.28	1.253	مرتفع
19	تشجع الادارة العمومية موظفيها الدخول في النشاطات التطوعية التي تخص المجتمع المحلي.	3.27	1.321	مرتفع
29	تمنح الادارة العمومية تسهيلات للمنظمات الخاصة المتعاملة معها لاستمرارية التعامل بين الطرفين لأطول مدة ممكنة.	3.22	1.289	مرتفع
16	توفر الادارة العمومية فرص توظيف متكافئة و عادلة للجميع.	3.21	1.409	مرتفع
24	تركز الادارة العمومية على اعداد،تدريب و تنمية مهارات الموظفين على استخدام الوسائل التكنولوجية الحديثة.	3.18	1.230	مرتفع
27	تبنى الادارة العمومية برامج سنوية لتقويم سياستها اتجاه المجتمع	3.06	1.324	مرتفع
18	تخصص الادارة العمومية حيزا من نشاطاتها لإقامة نشاطات رياضية للموظفين بها	3.06	1.455	مرتفع
22	تعتمد الادارة العمومية على الشفافية و تحديث التكنولوجيا المستخدمة بها و بشكل مستمر	3.04	1.134	مرتفع
26	يرتكز نظام تقييم الاداء بالمنظمة العمومية على معايير موضوعية،عادلة و شفافة.	3.04	1.386	مرتفع
28	تلتزم الادارة العمومية بالاحترام خصوصية المرأة العاملة بها و توفر	2.97	1.206	مرتفع

			أماكن خاصة لها تتلاءم و طبيعتها الفسيولوجية.	
مرتفع	1.364	2.96	تبنى الادارة العمومية أنظمة مكافآت و تعويضات عادلة واضحة تنسجم مع كفاءة الموظفين.	25

المصدر: مخرجات برنامج SPSS حول استبانة البحث.

نتائج المجال الثالث من دراسة مسؤولية الادارات العمومية الاجتماعية محل الدراسة اتجاهاً بيئتهم المحيطة من أصحاب المصلحة الخارجيين هي عالية، وذلك من خلال ما أكدته ارتفاع المتوسط الحسابي للفقرة 17 و الذي بلغ 3.75 و يدل على ان الادارات العمومية المدروسة تلتزم اتجاهاً المجتمع المحيط بها و تعمل على حل مشاكله، كما تظهر الفقرتين 20 و 21 مدى سعي هذه الاخيرة للالتزام المجتمعي، ذلك بتفعيل اليات الحكم الراشد تأكيداً على مبدأ المساواة بين المرأة و الرجل بالحقوق و الواجبات المهنية، فضلاً عن الالتزام بإدماج ذوي الاحتياجات الخاصة بالحياة العملية و تهيئة الظروف الملائمة لهم، بمتوسطين حسابيين مرتفعين على التوالي 3.60، 3.70، و من عوامل الالتزام الاجتماعي للإدارات العمومية محل الدراسة هو التأكيد على السير الحسن للمرفق العمومي، ما دلت عليه الفقرتين 23، 31 بمتوسطين مرتفعين على التوالي 3.45، 3.46، كما تركز هذه الاخيرة على التعامل مع الموردتين المتمتعين بالسمعة الحسنة و الالتزام بمواعيد العمل، بحيث تمنحهم تسهيلات بالتعامل معها حسب الفقرتين 30، و 29 و بمتوسطين حسابيين مرتفعين وهما 3.28، و 3.22، كما أن الادارات العمومية المدروسة ملتزمة اتجاهاً موردها البشري من خلال اعتماد الشفافية و المساواة بالتوظيف، العدالة بالترقية و المكافأة، وهذا ما أكدته المتوسطات الحسابية المرتفعة للفقرات 16، 25، 26.

7.5 المجال الرابع: أخلاقيات الموظف العمومي

الجدول رقم (06): المتوسطات الحسابية و الانحرافات المعيارية لأخلاقيات الموظف العمومي

رقم الفقرة	الفقرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المستوى
35	المسؤولية الاجتماعية للإدارة العمومية تمكن الموظف من دمج أخلاقياته الخاصة مع الاخلاقيات التنظيمية لمواجهة المضطبات الأخلاقية.	4.00	0.921	مرتفع
32	يقوم الموظف العمومي في ظل ادارة عمومية مسؤولة اجتماعيا على تقديم المصلحة العامة على مصلحته الذاتية.	3.82	1.218	مرتفع
34	مبادئ المسؤولية الاجتماعية بالإدارة العمومية تدعم اليات الرقابة الذاتية لدى الموظف العمومي.	3.58	1.170	مرتفع
33	المسؤولية الاجتماعية تعزز لدى الموظف العمومي الالتزام الاخلاقي و الانتماء الى المجتمع الذي يخدمه.	3.46	1.159	مرتفع

المصدر: مخرجات برنامج SPSS حول استبانة البحث.

تعمل المسؤولية الاجتماعية على طرح أثر ايجابي على أخلاقيات الموظف من خلال اعتمادها كمنهج تسييري، وهذا ما دلت عليه نتائج التحليل الاحصائي للمجال الرابع من خلال الفقرتين 35، و 33 و اللتان تؤكدان أن المسؤولية الاجتماعية تعزز لدى الموظف العمومي السلوك الأخلاقي و تمكنه من مواجهة المعضلة الأخلاقية، فضلا عن أن الادارات العمومية المسؤولية اجتماعيا بما فيها المدروسة تنمي لدى الموظف العمومي الرقابية الذاتية عن أفعاله و تمكنه من التمييز بين الفعل الصواب و الخطأ من خلال الالتزام بمبدأ الواجب المعتمد على القاعدة القانونية و الأخلاقية، كما أنها تبني موظف عمومي محترم لمبدأ الخدمة العمومية و هو تقديم المصلحة العامة على المصلحة الذاتية و هو ما دلت عليه الفقرتين 34، 32.

8.5. المجال الخامس: الأخلاقيات التنظيمية

الجدول رقم (07): المتوسطات الحسابية و الانحرافات المعيارية للأخلاقيات التنظيمية.

رقم الفقرة	الفقرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المستوى
38	موظفي الادارة العمومية المسؤولة قانونيا يعتمدون على المبادئ القانونية في ممارساتهم الوظيفية.	3.90	0.923	مرتفع
37	عمل الادارة العمومية بمبادئ المسؤولية الاجتماعية يشجع موظفيها على العمل بنزاهة.	3.84	1.274	مرتفع
36	يركز موظفي الادارة العمومية على ضمان الثقة و السرية في التعامل مع معطيات المستخدمين لمراقبتها.	3.69	1.062	مرتفع
39	تشجع المسؤولية الاجتماعية بالإدارة العمومية على نشوء قنوات اتصال غير رسمية ضمنها ذات اساس أخلاقي.	3.51	1.050	مرتفع
40	الادارة العمومية المسؤولة اجتماعية موظفوها يعتمدون على المساواة في الخدمة و يتجنبون المحاباة و المحسوبية.	3.28	1.496	مرتفع

المصدر: مخرجات برنامج SPSS حول استبانة البحث.

يلاحظ من خلال الجدول (07) أن المناخ الأخلاقي التنظيمي بالإدارات العمومية المدروسة هو نتاج تفاعل العديد من العوامل البيئية التنظيمية الداخلية و الخارجية، و من بينها تأثير مستوى المسؤولية الاجتماعية المعمول به من قبل جميع مستوياتها، و الذي بدوره يكون عامل محرك على التزام القاعدة القانونية بالممارسات اليومية للعمل من قبل الموظفين، مع مراعاتهم السرية، المهنية، و الثقة بالعمل، و هو الامر الذي يخلق عمل نزيه و شفاف، و هذا ما دل عليه ارتفاع المتوسطات الحسابية للفقرات 36، 37، 38، كما أن المسؤولية الاجتماعية تعمل على ارساء الطابع الأخلاقي على العلاقات غير رسمية بين المستويات الادارية بالإدارات العمومية المدروسة و هو ما دلت عليه العبارة 39 بمتوسط حسابي ضمن المستوى المرتفع يساوي 3.51.

6. دراسة الفرضيات:

يجري اختبار فرضيات الاثر باستخدام تحليل الانحدار الخطي البسيط والمتعدد .
الفرضية الرئيسية: لا يوجد تأثير ذو دلالة احصائية للمسؤولية الاجتماعية المقدمة من قبل الادارات العمومية الاربع محل الدراسة على الاخلاقيات بها، و التي ينبثق عنها فرضيتين هما:
1.6 الفرضية الفرعية الاولى: لا يوجد تأثير ذو دلالة احصائية للمسؤولية الاجتماعية المقدمة من قبل الادارات العمومية الاربع محل الدراسة على الاخلاقيات الفردية للموظفين بها.
الجدول رقم (08): تحليل الانحدار الخطي البسيط لتأثير المسؤولية الاجتماعية المقدمة من قبل الادارات العمومية الاربع محل الدراسة على الاخلاقيات الفردية للموظفين بها.

المتغير التابع	R	R ²	F	Sig*	T	Sig*
الثابت					4.384	1.984
الاخلاقيات الفردية للموظف	0.439	0.192	15.474	0.000	3.934	0.524

المصدر: مخرجات برنامج SPSS حول استبيان البحث.

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه وجود تأثير لمسؤولية الادارات العمومية الاربع محل الدراسة على أخلاقيات الموظفين بها، و عليه نرفض فرضية العدم ونقبل الفرضية البديلة التي تنص على أنه يوجد تأثير للمسؤولية الاجتماعية التي تنتهجها الادارات العمومية محل الدراسة على أخلاقيات الموظفين بها، إذ بلغ معامل الارتباط $R(0.439)$ ، و معامل التحديد $R^2(0.192)$ ، أي ما قيمته 19.2% من التغيرات بأخلاقيات الموظفين بالإدارات العمومية محل الدراسة (المتغير التابع الجزئي الاول) ناتج عن التغيير في مسؤوليتها الاجتماعية (المتغير التابع الكلي)، و هو تأثير ضعيف لان أغلبية الموظفين بالإدارات الاربع يعتمدون على أخلاقياتهم الذاتية و التي أساسها التنشئة الاسرية، التربوية، الدينية، المجتمعية و القانونية، كما بلغت قيمة درجة التأثير $\beta(0.524)$ ما يعني أن الزيادة بدرجة واحدة في اهتمام الادارات العمومية الاربع لمدرسة بمسؤوليتها الاجتماعية اتجاها أصحاب مصالحها الداخليين و الخارجيين تؤدي الى الزيادة في الأخلاقيات التي ينتهجها موظفوها بممارساتهم الوظيفية اليومية بقيمة (0.524) ، كما تشير قيمة F المحسوبة و التي بلغت (15.474) أنها دالة عند مستوى (0.000) ما يدل على جودة توفيق النموذج و أن النموذج الخطي جيد في تمثيل العلاقة بين المتغيرين، كما يتبين من الجدول أن مستوى المعنوية المتعلق بالثوابت بلغ (0.000) و هو أقل من (0.05) ما يدل على معنويتها.
2.6 الفرضية الفرعية الثانية: لا يوجد تأثير ذو دلالة احصائية للمسؤولية الاجتماعية المقدمة من قبل الادارات العمومية الاربع محل الدراسة على الاخلاقيات التنظيمية بها.

الجدول رقم (09): تحليل الانحدار الخطي البسيط لتأثير المسؤولية الاجتماعية المقدمة من قبل الادارات العمومية الاربع محل الدراسة على الاخلاقيات التنظيمية بها.

Sig*	T		Sig*	F	R ²	R	المتغير التابع
0.000	4.886	1.694					الثابت
0.000	5.773	0.590	0.000	33.328	0.339	0.582	الاخلاقيات التنظيمية

المصدر: مخرجات برنامج SPSS حول استبيان البحث.

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه وجود تأثير للمسؤولية الاجتماعية بالإدارات العمومية الاربع محل الدراسة على الأخلاقيات التنظيمية المعتمدة بها، إذ بلغ معامل الارتباط $R(0.582)$ ، و معامل التحديد $R^2(0.339)$ ، أي ما قيمته 33.9% من التغيرات بالأخلاقيات التنظيمية بالإدارات العمومية المدروسة (المتغير التابع الجزئي الثاني) ناتج عن التغيير في مستوى التزامها بمسؤولياتها الاجتماعية (المتغير المستقل الكلي) و هي درجة قريبة من المتوسط بافتراض ثبات المتغيرات الأخرى، كما بلغت قيمة درجة التأثير $\beta(0.590)$ ما يعني أن الزيادة بدرجة واحدة في اهتمام الادارات العمومية المدروسة بمسؤوليتها الاجتماعية بأبعادها القانونية، الاجتماعية، و الاخلاقية، اتجاه أصحاب المصلحة الداخليين و الخارجيين يؤدي الى الزيادة في الأخلاقيات التنظيمية المعتمدة في تسييرها و التي تحكم المناخ التنظيمي و الاخلاقي بها بما قيمته (0.590) ، غير أن مستوى التأثير يرقى الى الارتفاع بحال التزمت هذه الاخيرة بمسؤوليتها الاجتماعية تحت تأطير مبادئ الحكم الراشد الداعمة للشفافية، المساواة، العدالة، و الاستدامة المراعية لأسس الإفصاح المالي، الاجتماعي، و البيئي، كما توضح قيمة F المحسوبة و التي بلغت (33.328) أنها دالة عند مستوى (0.000) ما يدل على معنوية النموذج في تمثيل العلاقة بين المتغيرين، كما بلغت قيمة t المحسوبة (5.773) وهي دالة عند مستوى (0.000) .

كما قام الباحثان بتحليل الانحدار الخطي البسيط لاختبار أثر المسؤولية الاجتماعية كمتغير كلي بمختلف أبعاده على الاخلاقيات الكلية بالإدارات العمومية المدروسة، و نلاحظ من الجدول (10) وجود تأثير للمسؤولية الاجتماعية على الاخلاقيات الكلية بالإدارات العمومية الاربع محور الدراسة، إذ بلغ معامل الارتباط $R(0.596)$ و معامل التحديد $R^2(0.335)$ أي ما قيمته 33.5% و بدرجة قريبة من المتوسط من التغيير في الاخلاقيات بالإدارات العمومية المدروسة ناتج عن التغيير في مستوى التزامها بمسؤوليتها الاجتماعية مع ثبات العوامل الأخرى و التي نعدد منها (مستوى تطور الفكر الاخلاقي للموظفين، الثقافة التنظيمية، نظام المكافأة، أخلاقيات المديرين و رؤساء المصالح، البيئة الخارجية للإدارات العمومية و ما يحكمها من عوامل قانونية، سياسية، اقتصادية، اجتماعية، و ثقافية... الخ)، كما بلغت قيمة التأثير $\beta(0.561)$ ما يعني أن الزيادة

بدرجة واحدة في الاهتمام بالمسؤولية الاجتماعية بالإدارات العمومية المدروسة تؤدي الى الزيادة في اعتماد الأخلاقيات الفردية و التنظيمية بها بقيمة 0.561، أما F المحسوبة و التي بلغت 35.788 عند مستوى الدلالة (0.000) تؤكد جودة النموذج في طرح العلاقة بين المتغيرين، في حين يتبين من الجدول أن مستوى المعنوية المتعلق بالثوابت بلغ (0.000) و هو أقل من (0.05) ما يدل على معنويتها، كما بلغت قيمة t المحسوبة 5.982 و هي دالة عند مستوى (0.000).
الجدول رقم (10): تحليل الانحدار الخطي البسيط لتأثير المسؤولية الاجتماعية على الاخلاقيات بالبلدية.

Sig*	T		Sig*	F	R ²	R	المتغير التابع
0.000	5.730	1.823					الثابت
0.000	5.982	0.474	0.000	35.788	0.355	0.596	الاخلاقيات بالبلدية

المصدر: مخرجات برنامج SPSS حول استبيان البحث.

و لمعرفة أي من المتغيرات الجزئية المستقلة للمسؤولية الاجتماعية بالإدارات العمومية المدروسة الأكثر تأثيرا في المتغير التابع الذي يمثل الاخلاقيات الكلية بذات الادارات العمومية، قام الباحثان بإجراء تحليل الانحدار المتعدد كما هو موضح في الجدول التالي:
الجدول رقم (11): تحليل الانحدار الخطي المتعدد لتأثير متغيرات المسؤولية الاجتماعية الجزئية على الاخلاقيات بالإدارات العمومية محل الدراسة.

الاخلاقيات بالإدارات العمومية محل الدراسة				المتغيرات
الدلالة	P	T		
دال	0.000	5.166	1.756	الثابت
غير دال	0.297	1.051	0.145	المسؤولية القانونية
دال	0.000	4.260	0.574	المسؤولية الاجتماعية
غير دال	0.341	-0.959	-0.147	المسؤولية الاخلاقية
معامل التحديد = 0.405 R ²			R الارتباط = 0.636	
Sig* مستوى الدلالة = 0.000			قيمة F المحسوبة = 14.300	

المصدر: مخرجات برنامج SPSS حول استبيان البحث.

نلاحظ من الجدول أن التأثير الجوهري الاكبر كان للمسؤولية الاجتماعية بالادارات العمومية المدروسة اتجاه أصحاب المصلحة بالاخلاقيات المتعارف عليها بها سواءً من قبل الموظفين أو الأخلاقيات التنظيمية التي تسود هذه الاخيرة بما قيمته (0.574) في حال ثبات العوامل الاخرى، و تفسر المتغيرات مجتمعة 40.5% من التغيرات التي تحصل بالأخلاقيات الممارسة بالإدارات العمومية المدروسة، و عليه قام الباحثان بصياغة النموذج التالي:

$$Y = 1.756 + 0.574 X_2$$

حيث أن: X_2 : قيمة المتغير المستقل (المسؤولية الاجتماعية للإدارات العمومية المدروسة).

Y : قيمة التنبؤ بالمتغير التابع (الاخلاقيات بالإدارات العمومية المدروسة).

1.756: تمثل قيمة الثابت بالمعادلة.

من الاختبارات السابقة ترفض فرضية العدم و نقبل الفرضية البديلة القائلة: "تؤثر

ممارسات المسؤولية الاجتماعية معنويا على الاخلاقيات بالإدارات العمومية محل الدراسة".

7. الاستنتاجات: تضمن الجانب التطبيقي نتائج تفسر كما يلي :

▪ الادارات العمومية بمجملها بما فيها المدروسة تركز على الاساس القانوني الردي لتحقيق مسؤوليتها الاجتماعية، كما توجد بها العديد من المعوقات التي تحول دون تطبيقها للمنهج الاجتماعي المسؤول، ومنها ضعف الميزانيات المخصصة خارج اطار التجهيز و التسيير لتأخذ هذه الاخيرة المبادرة بالحملات الخيرة وغيرها اتجاه المجتمع.

▪ الملاحظ عند الاقتراب من الموظف العمومي بالإدارات محل الدراسة نقص الوعي بالمسؤولية الاجتماعية رغم الاجابات الايجابية التي ترجمتها اجاباتهم على الاستبيان.

8. التوصيات:

▪ ضرورة اعتماد الادارة العمومية على المسؤولية الاجتماعية كوسيلة و ليس هدف، من اجل تحقيق الاهداف التنموية ، و الخروج من الاطار التقليدي للدولة المتدخلة .

▪ الاعتماد على المسؤولية العامة كمدخل للتسيير الناجع من خلال ادراجها بالدورات التدريبية للموظفين.

▪ العمل على تحسين المناخ التنظيمي الأخلاقي من خلال الاعتماد على المدونات الأخلاقية، التدريب الأخلاقي، وتحسين العلاقة مع المواطن، بالتركيز على الاساس الاخلاقي لا الردي.

قائمة المراجع والهوامش:

1. عبد اللطيف قطيش، الإدارة العامة من النظرية الى التطبيق دراسة مقارنة، منشورات الجلي الحقوقية، لبنان، الطبعة الأولى ، سنة 2013، ص 23، 24.
2. جبار عبيد كاظم الدراجي، أخلاقيات العمل الاداري للمدراء في الوزارات العراقية من وجهة نظر الموظفين، أطروحة دكتوراه، جامعة سانت كليمنتس، العراق، سنة 2011، ص 60.
3. عنابي بن عيسى، وآخرون، إدارة السلوك الأخلاقي و المسؤولية الاجتماعية في منظمات الأعمال، مداخلة بالملتقى الدولي الثالث:منظمات الأعمال و المسؤولية الاجتماعية، بشار، 2012، ص 3.
4. ممتاز الشايب، الصراع بين القيم الاجتماعية و بين القيم التنظيمية لدى مديري مدارس التعليم الاساسي و الثانوي الحكومية في مدينة دمشق، مجلة اتحاد الجامعات العربية للتربية و علم النفس، كلية التربية، جامعة دمشق،سوية، المجلد 11، العدد 01، سنة 2013، ص 169.
5. مشاعل بنت ذياب العتيبي، الإدارة بالقيم و تحقيق التوافق القيمي فالمنظمات، مداخلة بالمؤتمر الدولي للتنمية الادارية نحو أداء متميز في القطاع العمومي، الرياض، 2009، ص 11.
6. بولقواس سناء، الإدارة بالقيم كمنهج لدمج مفهوم الاداء بالخدمة العمومية و تجسيد الجودة، مجلة أبحاث قانونية و سياسية، العدد الثالث ، ص 211.
7. AUDRIA, Raphaël. **New public management et transparence**. Thèse de doctorat : Univ. Genève, 2004, no. SES 567.P272
8. François Vallaeys. **Les fondements éthiques de la Responsabilité Sociale**. Philosophie. Université Paris-Est, 2011. Français. <NNT : 2011PEST0038 >.P 46 .
9. Samuel MERCIÉ, **UNE TYPOLOGIE DE LA FORMALISATION DE L'ÉTHIQUE EN ENTREPRISE : L'ANALYSE DE CONTENU DE 50 DOCUMENTS**, FARGO, P07
10. Chahrazad TAHRI, **La responsabilité sociale de l'entreprise dans les banques**, Dossiers de Recherches en Economie et Gestion , N° 4, Vol 1 ,2015,p133.
11. Danielle Laport, **La Responsabilité Sociétale des Organisations**, ARACT Martinique& AFNOR,2007,p15 .
12. Robert COULON, **Responsabilité Sociale de l'Entreprise et pratiques de gestion des Ressources Humaines**, LEG-FARGO ,France, Cahier du FARGO n° 1060902 ,p02.
13. سلمى عائشة كيجلي، وآخرون. تأثير أصحاب المصلحة على تبني البعد البيئي للمسؤولية الاجتماعية لدى المؤسسات العاملة في قطاع النفط في الجزائر، مداخلة بالملتقى الدولي

- الأداء المتميز للمنظمات و الحكومات، الطبعة الثالثة، أخلاقيات الأعمال و المسؤولية الاجتماعية، ورقلة، الجزائر، يومي 27 و 28 نوفمبر 2017، ص 141.
14. معراج هواري، بوداود بومدين، فعالية الالتزام أخلاقيات الاتصالات التسويقية في ترسيخ أبعاد المسؤولية الاجتماعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مداخلة بالمؤتمر الدولي 13، دور المسؤولية الاجتماعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تدعيم إستراتيجية التنمية المستدامة – الواقع والرهنات- يومي 14 و 15 نوفمبر 2016.
15. Hebri Assia, **Le role de la responsabilité sociale dans la réalisation de la performance et le renforcement de système de pilotage de l'entreprise**. PHD en science de gestion, Université Tlemcen, 2015, p20.
16. سناء عبد الرحيم سعيد، و اخرون، المسؤولية الاجتماعية و معوقات تطبيقها، بحث مقارن في دوائر أمانة بغداد، مجلة العلوم الاقتصادية و الادارية، العدد 91، المجلد 22، 2016، ص 159.
17. صالح عبد الرضا رشيد، و اخرون، دور المسؤولية الاجتماعية في تعزيز السمعة التنظيمية المدركة، مجلة القادسية للعلوم الادارية و الاقتصادية، المجلد 16، العدد 01، 2014، ص 14.
18. Monique Gouiran, **la responsabilités sociale & ressource humaines**, édition afnor ,2010 , p 26
19. Deschênes A.A, LAFLAMME J, DURIF.F, **La responsabilité sociétale et l'éthique comme vecteurs de l'engagement organisationnel** , REVUE DE L'ORGANISATION RESPONSABLE • N° 2 • 2015, p46 .
20. عطا الله بشير النويقة، أثر أخلاقيات الأعمال و المسؤولية الاجتماعية في تعزيز الميزة التنافسية في البنوك التجارية العاملة في مكة المكرمة، دراسات، العلوم الادارية، المجلد 43، العدد 01، 2016، ص 121.
21. Charpateau, & Wiedemann. **Normes en ressources humaines et responsabilité sociale des entreprises** . Encyclopédie des ressources humaines, Vuibert, 2012, p09.
22. حنيش الحاج، المسؤولية الاجتماعية للشركات كمحرك للتنمية المستدامة في الجزائر، مجلة الاقتصاد والتنمية البشرية، المجلد 8، العدد 2، 2017، ص 212.
23. نص الامر 03.06 للقانون الاساسي للتوظيف العمومي <http://www.crbt.dz>
24. AUDRIA, Raphaël. **Ibid**. P277 .

أثر أبعاد الجودة المدركة للخدمة على ثقة الزبون: دراسة حالة زبائن الجزائرية للاتصالات
The Effect of Service Quality Dimensions o Customer Trust: Case Study of Algérie Telecom Customers.

تاريخ قبول النشر: 2019/01/09

تاريخ الاستلام: 2018 /10/19

د.عياد ليلي**

د.قصاص زكية*

أستاذة محاضرة "ب"

أستاذة محاضرة "ب"

جامعة أدرار- الجزائر

جامعة مستغانم- الجزائر

الملخص:

نهدف من وراء هذا المقال إلى دراسة أثر جودة خدمة الاتصالات على ثقة الزبون الجزائري، لذلك ترمي هذه دراسة إلى دراسة أثر الأبعاد الخمسة لمقياس الـ SERVQUAL المتمثلة في الاعتمادية، التأكيد، الملموسية، التعاطف و التفاعل على رضا و ثقة الزبون. لتحقيق هذه الغاية قمنا بدراسة إمبريقية على 207 زبون للجزائرية للاتصالات باستخدام طريقة المعادلات الهيكلية. أظهرت النتائج أن للزبائن إدراكات إيجابية للخدمات المعروضة من طرف الجزائرية للاتصالات وأن هذه الجودة تؤثر إيجابياً على ثقة الزبائن من خلال الرضا. الكلمات المفتاحية: أبعاد نموذج SERVQUAL، ثقة، الجودة المدركة، رضا، طريقة المعادلات الهيكلية.

Abstract:

The aim of this article is to study the effect of telecommunication service quality on Algerian customer trust. More specifically, this study examines the five dimensions of SERVQUAL instrumentation such as: reliability, assurance, tangibility, empathy and responsiveness. To this end, an empirical study was conducted among 207 Algerian Telecom customers using the structural equations method. The results showed that customers have a positive perception of the services offered by Algérie Telecom and that this quality has a positive effect on customer trust via satisfaction

Keywords : Servqual dimensions, perceived services quality, Satisfaction, Trust, Structural Equations Modelling.

Jel codes : C 52, L96, M31

*e-mail : zakiakessas@gmail.com **e-mail : ayadlila@yahoo.fr

1. المقدمة

إن البيئة التسويقية التي تنشط بها المؤسسات تعج بالمنافسين المباشرين و غير المباشرين الذين يسعى كل واحد منهم إلى إستقطاب زبائن المؤسسات المنافسة و ذلك حتى يتمكن من زيادة حصته السوقية. أضحت الأسواق اليوم غارقة بالمنتجات (السلع و الخدمات)، الأمر الذي أدى إلى اشتداد المنافسة بين المؤسسات و سعي كل واحد منها الى كسب حصة أكبر من السوق. و لقد علمت المؤسسات أن الزبون هو سبب وجودها و من دونه لن يكون لها وجود أصلاً، كل هذا يدفعها إلى أن توجه معظم عملياتها التشغيلية و برامجها نحو تحقيق رضا الزبون¹.

في ظل هذه الظروف أصبح الزبون هو الزعيم و سيد السوق، و جميع المؤسسات تسعى لإرضائه²، لأن أغلب الزبائن يذهب طموحهم إلى أبعد من ذلك³، فينصب بذلك اختيارهم على الخدمة أو المنتج الذي يتميز بأحسن جودة من أجل أن يوفر لهم أكبر منفعة ممكنة. و لقد حذر الباحثين بمجال التسويق المؤسسات من هوسها نحو جلب المزيد من الزبائن لأن ذلك يمكن أن يتسبب في فقدانها لزبائنها الحاليين. في هذا الصدد أشار Jolibert و Voth (2005) "بأن محافظة المؤسسة على زبائنها القائمين يكلفها خمس مرات أقل من بحثها على زبائن جدد"⁴، للقيام بذلك وجدت المؤسسات نفسها مجبرة على تحسين جودة منتجاتها في سبيل إرضاء زبائنها و ضمان بقاءهم معها أطول مدة ممكنة، و علمت أن ذلك لا يتجسد إلا من خلال كسب ثقتهم بها. لذلك تعد جودة الخدمة من السوابق التي ينتج عنها رضا الزبون.

وفقاً لـ Zalatar (2012) أن الباحثين Parasuraman و آخرون (1985) قد تمكنوا سابقاً من تحديد خمسة أبعاد رئيسية يمكن أن يستخدمها الزبائن عندما يكونون بصدد تقييم جودة الخدمة المقدمة إليهم، بحيث تتكون تلك الأبعاد من: موثوقية الخدمة، استجابتها، تأكيداتها (ضماناتها) و تعاطفها و ملموسيتها. من أجل التمكن من قياسها (جودة الخدمة) كمياً، و قد طور Parasuraman و آخرون (1985) أداة لقياس الجودة سموها بالـ SERVQUAL. و هي عبارة عن استبيان مكون من 22 فقرة يقارن من خلالها المستجوبون (الذين تقدم لهم الخدمة) بين توقعاتهم و إدراكاتهم للخدمة من خلال تلك الأبعاد الخمسة⁵. منذ ذلكم الحين، استخدمت العديد من الأبحاث هذا المقياس و تأكدت من صلاحيته في العديد من قطاعات الخدمات مثل الخدمات المصرفية، تجارة التجزئة، الفنادق، شركات الطيران، الخدمات الصحية و غيرها. و لم يقف الأمر عند هذا الحد بل كانت السبب وراء تطوير عدد من النماذج و الأدوات لقياس و إدارة جودة الخدمة و المتغيرات السيكولوجية المشابهة لها.

1.1 مشكلة الدراسة

نظرا للأهمية الكبيرة التي تكتسبها أبعاد جودة الخدمة في قياس الجودة المدركة و أثرها على رضا وثقة الزبائن بالعلامة التجارية، ارتأينا أنه من المثير للاهتمام والتفكير في الإجابة على الإشكالية التالية:

ما مدى تأثير أبعاد الجودة المدركة من الخدمة على رضا وثقة الزبون شركة اتصالات الجزائر؟

من خلال هذه الإشكالية سنحاول فهم أهم الأبعاد التي يعتمد عليها الزبائن في إدراك جودة الخدمة المقدمة من طرف العلامة التجارية وكذا الأسباب التي تدفعه إلى إقامة علاقة طويلة الأمد معها وتزيد من ثقته بها. ويمكن من أنتفزع من هذه الإشكالية الرئيسية مجموعة من الأسئلة الفرعية التالية:

- 1) ما مدى أهمية أبعاد الجودة المدركة للخدمة من طرف الزبون؟؛
- 2) كيف تؤثر أبعاد الجودة المدركة للخدمة من طرف الزبون على رضاه بالعلامة التجارية؟؛
- 3) هل هناك علاقة طردية بين رضا الزبون وثقته بالعلامة؟.

2.1 أهمية الموضوع

تعتبر تحسين الجودة المدركة من أهم الحلول التي تستخدمها المؤسسات لكسب الزبون، فالهدف الذي تعمل لأجله هذه الأخيرة غالباً ما يتمثل في كسب رضا و وفاء زبائنها الحاليين. تتمثل أهمية هذا البحث في تركيزه على مختلف الأبعاد التي تجعل الجودة المدركة من طرف الزبون ايجابية، وبالتالي تساهم في إرضاءه وجعله مسرورا و يثق في المؤسسة وذلك حين تقدم له هذه الأخيرة منتج أو خدمة تفوق توقعاته، وهذا كفيل بان يؤثر ايجابياً على سلوكه و يزيد من ثقته بالعلامة.

3.1 الهدف من الدراسة

يتمثل الهدف من وراء هذه الدراسة في توضيح أبعاد الجودة المدركة من الخدمة، إضافة إلى إبراز العلاقات الموجودة بين المتغيرات التي ينجم عنها رضا وثقة الزبون، كما تهدف إلى دراسة الروابط الموجودة بين المتغير الواسطي للرضا وبين أبعاد الجودة المدركة للخدمة و ثقة الزبون. وأيضا إمكانية القيام بدراسة إمبريقية للتأكد من الفرضيات الموضوعية في البحث. لبلوغ غايتنا المنشودة سنقوم أولاً، بعرض أدبيات الدراسات حول موضوع البحث؛ ثانياً سنقوم باقتراح نموذج يمكن استخدامه لتحليل أثر أبعاد جودة الخدمة على رضا وثقة الزبون. ثالثاً، سنحاول اختبار نموذجنا النظري على عينة من 207 زبون ممن يستفيدون من

خدمات الجزائرية للاتصالات بمدينة تلمسان، ثم نقوم بتحليل و اختبار النتائج باستخدام Spss و Statistica حتى تتمكن من التأكد من صحة الفرضيات الدراسة..

2. الإطار النظري للدراسة

وفقاً لـParasuraman وآخرون (1988) فإن جودة الخدمة هي تقييم مركّز، يعكس إدراك الزبون لعناصر الخدمة مثل جودة التفاعل و جودة البيئة المادية و جودة النتائج. و يتم تقييم هذه العناصر بدورها بناءً على أبعاد نوعية محددة للخدمة التي تسمى بأبعاد سلم الفجوات المعروف بالـSERVQUAL المتمثلة في: الموثوقية، التأكيد (الضمان)، الإستجابة، التعاطف، الملموسية. تُعرف جودة الخدمة بأنها "حكم على التميز أو التفوق الكلي للخدمة"، كما تم تعريفها بأنها "درجة التباين بين التوقعات المعيارية للزبائن عن الخدمة وإدراكاتهم لأداء الخدمة"⁶. و قد حدد Gronroos (1984) أحكام جودة الخدمة المدركة الناتجة عن عملية التقييم أين يقارن الزبائن توقعاتهم مع الخدمة التي يرون أنهم قد تلقوها. و قد يمكن الباحث من تقسيم جودة الخدمة إلى جودة فنية (ما تم إنجازه) و جودة وظيفية (كيف يتم ذلك)⁷. عموماً، يمكن أن نقول أن الجودة تتطابق مع توقعات الزبون، و يمكن تقسيمها إلى جودة مدركة و جودة موضوعية. يرى Olsen (2002) الجودة المدركة بأنها التقييم العام للزبون حول المنتج أو العلامة التجارية، و اختبار مدى مطابقتها لمعايير محددة مسبقاً و مدى وفائها بمهامها. في هذا الصدد أكد Linda-Ueltschy و آخرون (2009) نقلاً عن Prasuraman و آخرون (1988) أنه في الواقع الجودة المدركة، هي عبارة عن مفهوم نسبي يتغير وفقاً لتجارب و توقعات الأفراد⁸. أما الجودة الموضوعية فيرى Zeithaml (1988) أنها تكون مطابقة لمعايير محددة مسبقاً من طرف الفرد⁹.

بناءً على ما سبق، لا يوجد اتفاق حول معايير اختيار الخصائص التي تمكن المؤسسة من قياس الجودة الموضوعية، الأمر الذي يسبب مشكلة للمؤسسة. و قد أشار Ersic و آخرون (2012) بأن الجودة الموضوعية ليس لها القدرة على فرض نفسها و أن نوعية التقييمات في الغالب تكون ذاتية¹⁰. عرف Ladwein (2003) الجودة المدركة بأنها "الحالة النفسية الناتجة عن عمليات تقييم مختلفة"¹¹. من هذا التعريف نستخلص أن الزبون يقوم بعملية تقييم أداء المنتج (جودته الفعلية) مقارنة مع الجودة المتوقعة والتي تم على أساسها اختيار المنتج أو العلامة من بين البدائل، فيصدر حكماً إيجابياً أو سلبياً على نتيجة هذا التقييم الأخير فتولد لدى الزبون شعور معين سواء بالرضا أو الاستياء. فضمن الدراسات التي أجراها Olsen (2002)¹² و Darsono و Junaedi (2006)، تم تناول العلاقة بين الجودة المدركة و الرضا، و

تبعاً لنتائج الدراسات التي قام بها هؤلاء الباحثين، هناك علاقة إيجابية بين رضا الزبون و الجودة المدركة للخدمة، وقد تم التأكيد على أن هذه الأخيرة تعد من محددات رضا الزبون. عرفت Vanhamme (2002) الرضا بأنه "النتيجة النهائية عن التقييم الذي يجريه المستهلك خلال عملية المبادلة"¹³Chun و Davies (2006) وجدوا أنه وفقاً لنظرية تأكيد التوقعات [Dis-Confirmation Of Expectations] المطورة من طرف Oliver (1980)، (1993)، يكون هناك رضا الزبائن عندما يتجاوز الأداء الفعلي للعلامة التجارية و/أو يؤكد توقعات الزبون قبل الشراء¹⁴. من جهتهم عرف Tse و Wilton (1988) الرضا بأنه استجابة الزبون لتقييم الفجوة المدركة بين التوقعات السابقة والأداء الفعلي¹⁵، مع التوقعات التي تعتبر تنبؤات حول ما سينتج في المستقبل.

من خلال تعريفنا لأبعاد جودة الخدمة (SERVQUAL) و الجودة المدركة و رضا الزبون نستنتج أن هذه المتغيرات تشترك في فكرة وجود مقارنة بين التوقعات و الأداء الفعلي للمنتج. لقد أولى الباحثين قدراً كبيراً من الجهد و الوقت لرسم نموذج عن الجودة المدركة من الخدمة و رضا الزبون، كما أكدوا على دراسة العلاقات المتبادلة التي ينتهي بها المطاف إلى شكل من أشكال سلوك الشراء¹⁶. بناء على ما تقدم نقترح الفرضيات الخمس التالية التي تفترض أن أبعاد جودة الخدمة تؤثر إيجابياً على رضا الزبون:

ف1: اعتمادية الجودة المدركة من الخدمة تؤثر إيجابياً على رضا الزبون؛

ف2: ملموسية الجودة المدركة من الخدمة تؤثر إيجابياً على رضا الزبون؛

ف3: الاستجابة تؤثر إيجابياً على رضا الزبون؛

ف4: تأكيد الجودة المدركة من الخدمة تؤثر إيجابياً على رضا الزبون؛

ف5: التعاطف في الجودة المدركة من الخدمة لها علاقة إيجابية مع رضا الزبون؛

تعرف الثقة وفقاً ل Auguastin و Sing (2005) على أنها اعتقاد مستقر من قبل المستهلك بأنه يمكنه الاعتماد على البائع لتقديم الخدمات الموعودة، في حين يمكن تعريف القيمة الارتباطية على أنها إدراك المستهلك للفوائد التي يتمتع بها، مقابل التكلفة المتكبدة في الحفاظ على علاقة التبادل المستمرة¹⁷. كما تم تعريفها من قبل Chaudhuri و Holbrook (2001) التجارية بأنها "رغبة المستهلك العادي في الاعتماد على قدرة العلامة التجارية على أداء وظيفتها المعلنة"¹⁸. من جهة أخرى، يؤثر رضا الزبون تأثير مباشر على ثقته بالعلامة و من الدراسات التي أكدت على هذه العلاقة نذكر: Harris و Goode (2004)¹⁹؛ AZIZ و آخرون (2012)؛ Ercis و آخرون (2012)؛ Masrek و آخرون (2013)²⁰؛ Sahin و آخرون (2013)²¹؛ Alan و آخرون (2014)؛ سعیدی فريد (2015)؛ Ismail و آخرون

(2016). بالإضافة إلى ذلك Leonard و Ashley (2009) الذين أشاروا إلى أن المستهلكين، يطورون الثقة في العلامة التجارية على أساس المعتقدات الإيجابية بشأن توقعاتهم لسلوك المنظمة و أداء المنتجات التي تمثل العلامة التجارية²². وفقاً ل Flavia وآخرون (2006) فإن تطوير الرضا يتبع عملية مماثلة لتلك المرتبطة بالثقة، فالزبائن غير الراضين من الصعب جدا كسب ثقتهم. بناء على ما تقدم نقترح الفرضية السادسة التالية:

ف6: رضا الزبون بالعلامة التجارية يؤثر إيجابياً على ثقته بها.

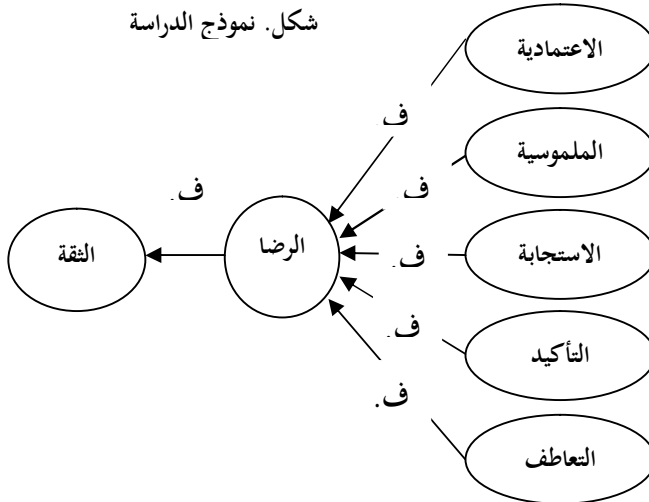
3. المنهجية والأدوات المستخدمة في الدراسة

في هذا البند سنقوم بعرض النموذج النظري للدراسة الذي نحاول التأكد منه من خلال إجراء دراسة ميدانية على عينة من زبائن الجزائرية للاتصالات أين تم جمع البيانات باستخدام إستبانة. ومعالجة و تحليل بيانات المتحصل عليها من هذه الأخيرة نقوم بالتحليل الاستكشافي و العاملي، ثم نستخرج معادلات الانحدار و نختبر الفرضيات.

1.3 النموذج النظري

يلخص النموذج النظري علاقات سببية بين متغيرات الدراسة، التي غالباً ما تعبر عن علاقات انحدار خطية بين متغيرين أحدهما مستقل و الآخر تابع [أنظر الشكل 1]. لذلك يتألف النموذج الذي اقترناه من خمس متغيرات مستقلة وهي: الاعتمادية، الملموسية، الاستجابة، التأكيد و التعاطف؛ و متغير واحد وسيطي و يتعلق الأمر برضا الزبون بالعلامة و أخير متغير السايح تابع و هو ثقة الزبون بالعلامة.

شكل. نموذج الدراسة



2.3 جمع البيانات وخصائص العينة

1.2.3 سلالم القياس للاستثمار

لجمع البيانات قررنا استعمال إستمارة أسئلة تمت صياغتها بالاستعانة بفقرات تم اقتراحها من طرف مؤسسي نموذج SERVQUAL، كما أن الاستمارة تتألف من بيانات متعلقة بنوع الجنس، الأجر و مكان الإقامة. بصفة عامة مجموعة الفقرات المستخدمة في الاستمارة بلغ 45 فقرة تم توجيهها لقياس سبع متغيرات كامنة مكونة لنموذجنا النظري المؤلف من أبعاد الجودة المدركة من الخدمة عددها هو 32 فقرة موزعة كالآتي: 7 لقياس الاعتمادية، 9 لقياس الملموسية، 5 لقياس الاستجابة، 6 لقياس التأكيد و 5 لقياس التعاطف، كما خصصنا 9 فقرات لقياس الرضا و أخير 4 فقرات لقياس الثقة (أنظر الملحق).

2.2.3 الخصائص الديمغرافية للعينة

الدراسة الميدانية تمت بمساعدة الأصدقاء و الزملاء. أغلب المستجوبين مكان إقامتهم كانت مدينة تلمسان بحيث بلغ عددهم 191 زبون [92.27%]. لجمع البيانات تم اختيار عينة عشوائية من زبائن الشركة الجزائرية للاتصالات (وكالة تلمسان) التي بلغ عددها 207 زبون. عدد الذكور 108 [52.17%] و عدد الإناث 99 [47.83%] بحيث كان تقريبا متساوي.

جدول 1. الخصائص الوصفية لعينة الدراسة

متغيرات ديموغرافية	التكرار	النسبة (%)	
الجنس	ذكور	108	52.17
	إناث	99	47.83
الأعمار	>20	28	13.52
	24-20	59	28.5
	39-25	88	42.5
	≥40	32	15.55
الأجر	>30000	107	51.69
	40000-30000	56	27.05
	>40000	44	21.24

مصدر: من إعداد الباحثين [N=207]

أما بخصوص المستوى التعليمي فقد تبين من المعطيات أن أغلب عناصر العينة لهم مستوى تعليمي بكالوريا فما فوق بحيث بلغ عددهم 180 [86.95%] وهذا يشير إلى أن النسبة الكبرى من العينة لهم مستوى تعليمي جيد. أما بخصوص أعمار عينة الدراسة يتجلى من جدول 1 أن أكثر من 70% من العينة المدروسة تتراوح أعمارهم ما بين 20 و 40 سنة لذلك نستنتج بأن أكثر الفئات العمرية التي تتعامل معهم الشركة هم أقل من 40 سنة. فيما يخص

توزيع أجور عينة الدراسة فيتجلى من الجدول 1. أن أكثر من 50% من العينة المدروسة تتقاضى أجر أقل من 30000 دج.

3.3 التحليل الإحصائي للبيانات

في هذا المبحث سنقوم بإستعراض التحليل الإحصائي لنموذج البحث و التحليل الإحصائي للبيانات المتعلقة بعينة البحث و المتمثلة في زبائن الشركة الجزائرية للاتصالات بولاية تلمسان. في بداية الأمر قمنا بالتحليل الإستكشافي (الاعتمادية و العاملي) لفقرات الدراسة بإستخدام برنامج SPSS، ثم بالتحليل التوكيدي AFC و بنمذجة المعادلات الهيكلية للتأكد من صحة فرضيات البحث بإستعمال برنامج Statistica.

1.3.3 التحليل الاستكشافي

يستخدم التحليل الاستكشافي للتحقق من الاعتمادية و الهيكل العاملي لفقرات الاستمارة، فغالباً ما يستخدمه الباحثين للتأكد من سلامة الفقرات لذلك يعد برنامج SPSS. أداة فعالة و رائجة الاستخدام يتم بها معرفة جودة فقرات الاستمارة. إن جودة الفقرات يتم استكشافها من خلال مجموعة من المقاييس المتمثلة في: \bar{X} أي المتوسط الحسابي، σ الانحراف المعياري، α كرونباخ، $V(x)$ التباين المفسر، مؤشر KMO، و اختبار Ficher.

الجدول 2. نتائج التحليل الاستكشافي للبيانات

متغيرات النموذج	الفقرات المتبقية	المتوسط	σ	α cronbach	KMO	التباين المفسر	J F Ficher
الاعتمادية FIAB	7	4,96	1.6	,626	,677	59,39	137,15
الملموسية TANG	9	5,16	1.66	,716	,760	64.12	71,355
الاستجابة RESP	4	4,05	1.98	,829	,735	66,21	2,435
الأمان SAFE	6	5,07	1.6	,628	,610	61.93	111,84
التعاطف EMPT	4	5,97	1.37	,828	810	66,02	6,895
الرضا SAT	9	4,11	1.79	,933	,908	65,31	4,532
الثقة CNF	4	4,28	1.83	,877	,826	73,05	2,509

المصدر: من إعداد الباحثين بإستعمال حزمة SPSS-22 (N=207)

قمنا بالتحليل الإستكشافي بإستعمال برنامج SPSS، لإختبار اعتمادية الفقرات و مخرجات تحليل البيانات و مؤشرات الاعتمادية و إختبار التباينات و قمنا بتمثيلها في الجدول 2.

يتجلى من هذا الأخير أن المتوسط الحسابي المسجل من الإجابة على الفقرات هو أكبر من 5 بالنسبة لكل المتغيرات، يعني ذلك أن معظم الإجابات كانت موافق. الانحراف المعياري هو الآخر كان أكبر من 1.5 مما يعني أن الإجابات غير متباعدة (غير مختلفة). فيما يخص اختبار اعتمادية الفقرات فقد سجل معامل Cronbach α نتائج جيدة لأن معظم نتائجها كانت أكبر من 0.6. اختبار «Kaiser-Meyer et Olkin» الذي تم تسجيله هو أكبر من 0.5 في كل المتغيرات، وهذه نتيجة تعد نتيجة ممتازة وتؤكد بأنه من الممكن تحديد درجة الارتباطات بين المتغيرات وأهمية تحليل عامل وأن الفقرات ترتبط فيما بينها ارتباطاً وثيقاً. وأخيراً اختبار فيشر كان كله معنوي وتشير هذه النتيجة إلى وجود ارتباطات بين المتغيرات الكامنة وكان ذلك تحت مستوى دلالة 0.05.

2.3.3 التحليل العاملي التوكيدي

سنقوم فيما يلي بتحليل العاملي التوكيدي لفقرات الدراسة أي مقارنة مجموعة من المؤشرات ويتعلق الأمر بـ مؤشرات المطابقة، ثم λ التي تشير إلى التشبعات العاملية للفقرات على المتغيرات الكامنة الخاصة بها، وأخيراً سنؤكد من توزيع فقرات الإستبانة باستخدام مقاييس الإنبساط (kurtosis) ومقاييس الإلتواء (Skewness).

أ. معايير حسن المطابقة

جدول 3. معايير المطابقة المطلقة

Indice	GLS
Chi_2	1262,18
Degré of freedom df	854
p-level	0.000
RMSEA Steiger-Lind	0,048
GFI. Joreskoog	0,715
AGFI. Joreskog	0,684

مصدر: من إعداد الباحثين [N=207] Statistica.08

كما هو موضح في الجدول 3، أن النتائج التي توصلنا إليها كانت مقبولة لأن الكي تربيع [Chi_2] ودرجة الحرية [df= 271] سجلت قيمة معنوية. الـ [AGFI=0.684، GFI=0.715] سجلت قيم مقبولة لأنها لم تكن بعيدة عن الـ 0.9. المؤشر RMSEA = 0.048 قيمته المسجلة كانت جيدة جداً لأنها موجودة داخل المجال [0.04-0.08] وتشير بذلك إلى أن خطأ القياس منخفض، إذا نقول أنه في العموم نتائج تحليل المطابقة كانت مقبولة وتشير إلى حسن المطابقة النموذج النظري مع الامبريقي.

ب. قيم التشبعات العاملة

إن تقييم البنية العاملة للمتغيرات المقاسة (فقرات الاستبانة) يدفعنا للتأكد من أن لمدا (λ) لمجمل الفقرات قيمتها محصورة ما بين [0.5-1]. λ هي تشبعات المتغيرات المقاسة (فقرة) لذلك من المفترض بها أن تقيس كل المتغيرات الكامنة المرتبطة بها. وفقاً لـ Roussel (2002) يجب أن تكون القيمة λ معنوية (مستوى دلالاته يجب أن يكون أقل من 5%) وللتأكد من هذه الأخيرة نلجأ إلى اختبار TStudent، الذي يجب أن تفوق قيمته أو تساوي 1.96. إن نتائج التحليل أوضحت تشبعات عاملية « λ » جيدة و ذات دلالة معنوية و هذا يؤكد لنا مساهمة الفقرات في قياس المتغيرات الكامنة (أنظر الملحق).

ج. اختبار التوزيع الطبيعي

تسمح لنا هذه المقاييس بمعرفة شكل توزيع البيانات المتحصل عليها و معرفة ما إذا كانت تتوزع توزيع طبيعياً أم لا. هناك معامل الإلتواء (Skewness) الذي يفيد في معرفة مدى ميول إجابات العينة المدروسة، نحو الموافقة (5 أو 6 أو 7) أو عدم الموافقة (1 أو 2 أو 3). بشكل عام نقول أن منحى التوزيع هو يقترب من التوزيع الطبيعي لأن جل نتائج معاملات الإلتواء محصورة ما بين [-1 ، 0] و تقترب من الصفر، وذلك يعني أن إجابات العينة المدروسة مالت نحو الموافق (5 ، 6، 7). كما أن هناك معامل التفرطح (kurtosis) الذي يشير إلى درجة تشتت الإجابات التي أدلت بها العينة الدراسة. نقول بشكل عام أن البيانات تقترب من التوزيع الطبيعي عندما تميل قيمتها إلى الـ 0 و لا تتجاوز الـ 8 (أو بالأحرى > 8). و هذا ما توصلت إليه نتائج الدراسة. مما سبق نستنتج أن معاملات الشكل و التحليل العاملي التوكيدي بينت أن معظم البيانات موزعة توزيعاً طبيعياً و من هنا يمكننا استنتاج مطابقة النموذج النظري مع التجريبي (أنظر الملحق).

4.3 تحليل الانحدار

عدد الفرضيات الموضوعية في البحث هو ستة يعني ذلك الحصول على ست معاملات الانحدار $[\beta_1, \dots, \beta_6]$ ولكن بما أن لدينا متغيرين تابعين إذا من المفترض أن يكون لدينا أيضا معادلتين للانحدار.

جدول 4. معاملات الانحدار بين متغيرات الدراسة

المتغيرات الكامنة	معامل الانحدار	خطأ نمطي $\bar{\epsilon}$	اختبار T	مستوى الاحتمال P	اختبار الفرضية
(FIAB)-89->(SATISF)	0,189	0,07	2,46	0,01	صحيحة
(TANG)-90->(SATISF)	-0,011	0,10	-0,10	0,91	غير معنوية
(RESP)-91->(SATISF)	0,253	0,08	3,00	0,00	صحيحة
(SAFE)-92->(SATISF)	-0,470	0,10	-4,64	0,00	غير صحيحة
(EMPT)-93->(SATISF)	0,360	0,08	4,10	0,00	صحيحة
(CNF)-94->(CNF)	0,795	0,05	15,69	0,00	صحيحة

مصدر: من إعداد الباحثين باستخدام حزمة Statistica.08 [N=207].

الجدول 4. يحتوي على معاملات الانحدار و اختبار T المسجل فيها، فكما هو موضح في الجدول 4. أن اختبار T هو أكبر من 1.96 تحت مستوى معنوية >0.05 ما عدا العلاقة بين ملموسية و الرضا $[\beta_2]$ بالخدمة المقدمة من طرف الجزائرية للاتصالات التي لم تكن معنوية.

الجدول 5. المعادلات الهيكلية للنموذج التجريبي

المعادلة الهيكلية	المتغيرات التابعة
SATISF = 0,189.FIAB + 0,253.RESP - 0,470. SAFE 0,360. EMPT + 0,549	رضا الزبون بالشركة الجزائرية للاتصالات
CNF = 0,795. SATISF + 0,368	ثقة الزبون بالشركة الجزائرية للاتصالات

مصدر: من إعداد الباحثين باستخدام حزمة Statistica.08 [N=207]

معاملات الانحدار الذي تم تسجيلها ما بين الاعتمادية و الرضا $[\beta_1=0.189]$ و الاستجابة و الرضا $[\beta_3=0.253]$ و التعاطف و الرضا $[\beta_5=0.36]$ و الرضا و الثقة $[\beta_6=0.795]$ كانت موجبة و اختبارها معنويو لقد تم تسجيل علاقة سلبية معنوية $[\beta_5 = -0.47]$ بين الأمان و الرضا. معاملات الانحدار المسجلة بين متغيرات الدراسة كانت معنوية ما عدا واحدة و تمكنا بذلك من كتابة المعادلات الهيكلية التي قمنا بتلخيصها في الجدول 5.

4. اختبار الفرضيات ومناقشة النتائج

لقيام بإختبار الفرضيات الستة المتعلقة بنموذج ثقة و رضا الزبائن بالخدمات المقدمة من طرف الجزائرية للاتصالات، يجب أن نتأكد من معنوية قيم الإنحدار المعبر عنها بـ β_1 . تشير هذه القيمة إلى قوة التأثير الخطي الموجود بين المتغيرات المكونة للنموذج الامبريقي. لتأكيد أهمية هذا المعامل، سنقوم بتوضيح قوة التأثير التي يمارسها كل متغير مستقل على التابع مع اختبار معنوية Student - T.

1.4 تأثير الاعتمادية على رضا الزبون بخدمات الشركة الجزائرية للاتصالات

لقد توصلت نتائج الاختبار الإحصائي الى وجود ارتباط له دلالة إحصائية بين اعتمادية الخدمة المقدمة من طرف الشركة الجزائرية للاتصالات (FIAB) و رضا الزبون بهذه الشركة (SATISF) ($H_1: \beta_1 = 0.183; T > 1.96; p < 0.05$). تشير النتيجة إلى أن القيمة $\beta_1 = 0.183$ موجبة و لكن ضعيفة نسبياً، على الرغم من ذلك نقول أن العلاقة الطردية بين الاعتمادية من الخدمة المقدمة من الشركة و رضا الزبون بخدمات هذه الشركة. تتوافق هذه النتيجة مع الدراسات الميدانية التي أقرت على وجود هذه العلاقة و نخص بالذكر دراسات: Chatzoglou و آخرون (2014)؛ Pantouvakis (2010). على هذا الأساس يمكننا القول أن اعتمادية الخدمة المقدمة من طرف الشركة تؤثر على رضا الزبون بها، لذلك نقبل الفرضية الأولى.

2.4 تأثير ملموسية الخدمة على رضا الزبون بخدمات الشركة الجزائرية للاتصالات

تشير قيمة β_2 إلى مقدار تأثير ملموسية الخدمة (TANG) على المتغير الوسيط رضا الزبون بالشركة الجزائرية للاتصالات (SATISF). ($H_2: \beta_2 = -0.011; T > 1.96; p < 0.05$). نلاحظ أن النتيجة كانت سالبة و غير معنوية، و تشير بذلك على عدم وجود علاقة بين الملموسية و رضا الزبائن. و تتناقض نتيجة هذه الدراسة مع النتائج التي توصلت إليها دراسة Chatzoglou و آخرون (2014)؛ Pantouvakis (2010). نظرا للنتيجة التي توصلنا إليها نقول أن الفرضية الثانية التي تفترض وجود تأثير طردي لاعتمادية الخدمة على رضا الزبائن بالخدمات المقدمة من طرف الشركة الجزائرية للاتصالات هي فرضية غير صحيحة.

3.4 تأثير الاستجابة على رضا الزبون بخدمات الشركة الجزائرية للاتصالات

نتائج الاختبار الإحصائي للفرضية الثالثة التي توحى بوجود تأثير إيجابي لاستجابة الخدمة المقدمة من طرف الشركة الجزائرية للاتصالات (RESP) على رضا الزبائن بها (SATISF)، كانت إيجابية و معنوية أين بلغ معامل الانحدار 25.3%. ($H_3: \beta_3 = 0.253; T > 1.96; p < 0.05$). الاختبار الاحصائي هو ذو دلالة إحصائية (مستوى الدلالة > 0.05) و أن اختبار T لـ

Student <1.96. ذلك يشير إلى طبيعة العلاقة الطردية بين المتغيرين. تتوافق نتيجة دراستنا مع نتائج دراسات سابقة أخرى أجريت في نفس الصدد على غرار دراسة Chatzoglou وآخرون (2014)؛ Pantouvakis (2010). على هذا الأساس نكون قد تحققنا من صحة الفرضية الثالثة.

4.4 تأثير التأكيد على رضا الزبون بخدمات الشركة الجزائرية للاتصالات

عند اختبارنا للفرضية الرابعة التي تتضمن وجود أثر إيجابي للتأكيد (SAFE) على رضا الزبائن بالخدمات المقدمة من طرف الشركة الجزائرية للاتصالات (SATISF) ، توصلنا إلى وجود علاقة طردية و ذات دلالة معنوية [$H_4: \beta_4 = -0.47; T > 1.96; p < 0.05$] أين بلغ معامل الانحدار فيها أعلى قيمة مقارنة مع المتغيرات المستقلة الأخرى 47%. نستنتج أن النتيجة هي دالة احصائياً لأن مستوى العنوية >0.05 وكذلك اختبار T ل Student المسجل هو <1.96. ولكننا نلاحظ بأنها سلبية وتشير بذلك على وجود علاقة عكسية بين المتغيرين (التأكيد والرضا). بناءً على ما توصلنا إليه في الاختبار نقول بأن الفرضية الرابعة هي غير صحيحة و بالتالي وجود علاقة عكسية بين بعد التأكيد و رضا الزبائن بالخدمات المقدمة من طرف الشركة الجزائرية للاتصالات وهذا يقودنا إلى استنتاج هام و هو أن الزبون يرى بأن الخدمة المقدمة من طرف الشركة لا تمثل بالنسبة إليه ضمان (غير مضمونة).

5.4 تأثير التعاطف على رضا الزبون بخدمات الشركة الجزائرية للاتصالات

نتيجة اختبار الفرضية الخامسة التي تشير إلى وجود علاقة طردية بين التعاطف في الخدمة المقدمة من طرف الشركة الجزائرية للاتصالات (RESP) و رضا الزبائن (SATISF) بخدماتها، بحيث سجلت الاختبارات الإحصائية نتائج معنوية أين سجل معامل الانحدار نتيجة موجبة 36%. [$H_5: \beta_5 = 0.36; T > 1.96; p < 0.05$] وكذلك أن اختبار T كان أقل من 1.96. تؤكد هذه النتيجة وجود علاقة طردية بين تعاطف الخدمة و رضا الزبون بخدمات المقدمة من طرف الشركة الجزائرية للاتصالات. بذلك نكون قد تحققنا من صحة الفرضية الخامسة التي تقر بوجود علاقة طردية بين التعاطف و رضا الزبون.

6.4 تأثير رضا الزبون بخدمات الشركة الجزائرية للاتصالات على ثقته بها

عند قيامنا بالاختبار الإحصائي تبين لنا الأثر الإيجابي لرضا الزبون بالخدمات المقدمة من طرف الشركة الجزائرية للاتصالات (SATISF) على ثقته بها (CNF) ، بحيث كانت نتائج الفرضية السادسة مرضية و ذات دلالة معنوية أين بلغ معامل الانحدار فيها تقريباً 80%. [$H_6: \beta_6 = 0.795; T > 1.96; p < 0.05$]. النتيجة توحى إلى وجود علاقة طردية قوية بين المتغيرين و تتوافق مع دراسات: Decock Good (2004)؛ Harris & Goode (2004)؛ Aziz (2004) و آخرون (2012)؛ Erçis و آخرون (2012)؛ Masrek و آخرون (2013)؛ Sahin و آخرون (2013)؛ Alan و آخرون (2014)؛

سعدي فريد (2015)؛ اسمال وآخرون (2016). و بالتالي يمكننا القول أن الفرضية الأخيرة صحيحة.

من خلال محاولتنا لاختبار الفرضيات الست التي بنينا بها النموذج النظري تبين لنا أنه من بين ست فرضيات كانت فرضيتين غير صحيحتين و يتعلق الأمر في العلاقة بين الملموسية و الرضا (علاقة غير معنوية) و أيضاً العلاقة بين التأكيد و رضا الزبائن بالخدمات (علاقة عكسية و ليست إيجابية). عدا ذلك كانت كل الفرضيات الموضوعة في الدراسة صحيحة أي أن الاعتمادية و الاستجابة و التعاطف تؤثر بشكل إيجابي على رضا الزبائن بالخدمات المقدمة من طرف شركة الجزائرية للاتصالات و أن ذلك يؤثر أيضا بشكل طردي على ثقتهم بشركة الجزائرية للاتصالات.

5. الخاتمة

1.5 إسهامات النظرية للدراسة

مكنتنا هذه الدراسة من الإشارة إلى مجموعة من الإسهامات النظرية التي تشتمل ما يلي:

- يمكن اعتبار هذه الدراسة من الأبحاث القليلة التي كتبت باللغة العربية و حاولت دراسة تأثيرات كل أبعاد جودة الخدمة و رضا الزبون على ثقته بالعلامة التجارية. لذلك و إلى يومنا هذا الدراسات الميدانية حول آثار أبعاد جودة الخدمة على رضا الزبائن تعتبر غير كافية، لذلك حاولت هذه الدراسة تغطية هذه الفجوة من خلال فحص آثار عناصر تلك الأبعاد على رضا الزبون.

- تتلقى مقارنة أبعاد جودة الخدمات المعروفة بنموذج الفجوات "SERVQUAL" اهتمام كبير في دراسات سلوك الزبون و ذلك في مختلف المجالات في قطاع الخدمات: الصحية، النقل، السياحة، الدفع الإلكتروني، التجارة الإلكترونية، ...

- تقترح هذه الدراسة بأنه لقياس جودة الخدمة يجب قياس أبعادهاكل واحد منهم على حدة، حتى تتمكن المؤسسة من قياس رضا الزبائن و معرفة ما هو البعد الذي كان له التأثير الأكبر، كما أنها توضح ذلك عن طريق قياس نموذج أكثر شمولية الذي يدمج رضا الزبون و ثقته بالعلامة.

- رضا الزبائن اتجاه الخدمات المقدمة من طرف علامة تجارية معينة يأخذ بعين الاعتبار أبعاد متعددة قد تكون مرتبطة بالملموسية، الاعتمادية، التعاطف، التأكيد و الاستجابة.

- تدمج هذه الدراسة مختلف الرؤى و وجهات النظر حول رضا و ثقة الزبون بالعلامة في قطاع الخدمات و تلج على الدور الاستباقي الذي تلعبه أبعاد جودة الخدمة، فهذه الدراسة تدعو إلى توسيع الدراسات السابقة إلى منظور الثقة و يجب التركيز فقط على رضا الزبون بالعلامة.

- هذه الدراسة تؤكد على الدور الوسيط لرضا الزبون في العلاقة بين أبعاد جودة الخدمات المقدمة من طرف المؤسسة وثقتهم بالخدمات المقدمة من طرفها.
- إن هذه الدراسة المقدمة تقترح عدد إضافي من الرؤى النظرية المهمة. أولاً، ترى هذه الدراسة بأن الثنائي المتكون من هوية العلامة و المماثلة يمكن أن تشكل سوابق مهمة (ليس فقط للولاء للعلامة) ولكن لإدراك القيمة والرضا والثقة.

2.5 الإسهامات الإدارية للدراسة

من بين الآثار الإيجابية التي استخلصناها من الدراسة هي نجاعة استخدام نموذج SERVQUAL في كسب رضا وثقة الزبون من طرف المؤسسة، كما اقترحت نتائج الدراسة بأنه ينبغي على المؤسسات الاستثمار في تحسين أبعاد جودة الخدمة والتأكيد على ملموسيتها وعلى إعطائها الاهتمام الكافي لجودة الخدمة المقدمة. فعوضاً قدامها على تقديم أكبر قدر من الخدمات إلى أكبر عدد من الزبائن، فإن عليها الاستثمار في نوعية الخدمة من خلال التأكيد على أبعادها و التيتكون ذات معنى أو مدلول لدى الزبائن (ميزة تنافسية) والتي تمكنها من المنافسة في السوق. كما نلاحظ من خلال نتائج دراستنا أن الملموسية لم يكن لها أثر على جودة الخدمة المقدمة من طرف شركة الجزائرية للاتصالات، وإن مثل هذه النتائج تدعم أهمية التركيز على أن الزبون يستطيع إدراك الخدمة و ربطها مع عناصر ملموسة. كما أنه لا ينبغي على أصحاب المؤسسات التركيز فقط على رضا الزبائن بالخدمة وإنما محاولة كسب ثقة الزبون بالعلامة حتى تضمن عوته إليه في المرات القادمة.

3.5 محدودية و نقائص الدراسة

تتضمن هذه الدراسة العديد من القصور أو القيود التي من المفيد أن نقترحها حتى يستفاد منها في الدراسات المستقبلية. لذلك على الرغم من أن نتائج الدراسة الميدانية التي قمنا بها وفرت لنا بعض الإضافات التي أوردناها في الإسهامات النظرية والإدارية، إلا أننا لاحظنا أن بعض الفرضيات لم تكن صحيحة (الفرضية الثانية والرابعة) وقد يرجع السبب حسب رأينا إلى صغر حجم العينة أو عدم فهم بعض الفقرات في الاستبيان. ربما يعود السبب في عدم صحة الفرضيات إلى مجال الدراسة الذي ارتبطت بخدمات الاتصالات السلكية واللاسلكية ولم يتم توضيح منتج خدمي معين (الأنترنت 3G أو 4G أو ...). فإن النتائج كان بالإمكان أن تكون أفضل إن تم تحديد المنتج المدروس.

قائمة الهوامش والمراجع:

- ¹-حجيم. ط ، وهاشم. ف، (2009)، إدارة علاقات الزبون، مؤسسة الوارق للنشر والتوزيع، ط 1، ص 220، 219.
- 2 - وصفي عقيلي.ع. وآخرون (1994)، مبادئ التسويق: مدخل متكامل، دار زهران للنشر والتوزيع.
- ³ - Kotler P., & Dubois B., (2000), *Marketing Management*, 10^{ème} édition, Public.Union. p.40.
- ⁴ - Votth, et Jolibert A, (2005), « Le rôle modérateur de l'implication durable sur la relation entre la satisfaction et la fidélité du consommateur », dans L'acte du congrès international de l'AFM.
- ⁵ -Zalatar, W. F, (2012). « Quantifying Customers' Gender Effects on Service Quality Perceptions of Philippine Commercial Banks », *Social and Behavioral Sciences* 57, 268 – 274.
- ⁶-Parasuraman, A., Zeithaml, V. A & Berry L. L. 1988. «SERVQUAL: A Multiple-Item Scale for Measuring Consumer Perceptions of Service Quality». *Journal of Retailing*; 64(1),12–40. In Linda-Ueltschy, et al, (2009), op cit
- ⁷ -Zehir, C, A Sahin, Kitapçı, H and Özşahin, M. (2011). Op cit.
- ⁸ - Linda-Ueltschy, C., Laroche, M., Zhang, M., Cho, H and Yingwei, R. (2009). «Is there really an Asian connection? Professional service quality perceptions and customer satisfaction». *Journal of Business Research*. 62, pp.972–979
- ⁹ - Lien, C.H, Wen, M-J, Huang L-C and Wu, K-L. (2015). « Online hotel booking: The effects of brand image, price, trust and value on purchase intentions », *Asia Pacific Management Review*, 20, pp. 210-218
- ¹⁰ - Ersic, A; Unal, S; Candan, F.B and Yildirim, L, (2012), « The effect of brand satisfaction, trust and brand commitment on loyalty and repurchase intentions », *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 58, pp.1395 – 1404
- ¹¹-Ladwin, R, (2003), "Le comportement de consommateur et de l'acheteur", édition economica, Paris, 2 ème édition, p.377.
- ¹²-Ersic, A; Unal, S; Candan, F.B and Yildirim, L, (2012), « The effect of brand satisfaction, trust and brand commitment on loyalty and repurchase intentions », *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 58, pp.1395 – 1404.
- ¹³ - Vanhamme J, (2002),« La satisfaction des consommateurs spécifique a une transaction : définition, antécédents, mesures, et modes », Aspirante du fonds National de la recherche scientifique, Laboratoire d'analyse du comportement du consommateur, revue de l'Association Française de Marketing. Vol 17, n 02, pp. 55-85
- ¹⁴ - Yi, Y & La, S. (2004). What influences the relationship between customer satisfaction and Repurchase intention? Investigating the effects of adjusted expectations and customer loyalty. *Psychology Marketing*. 21(5), pp.351–374.

- ¹⁵-Linda-Ueltschy, C., Laroche, M., Zhang, M., Cho, H and Yingwei, R. (2009). «Is there really an Asian connection? Professional service quality perceptions and customer satisfaction». *Journal of Business Research*. 62, pp.972–979.
- ¹⁶-Brady, M., & Robertson, C. (2001). « Searching for consensus on the antecedent role of service quality and satisfaction: An exploratory cross-national study », *Journal of Business Research*, 51(1), pp.53-60. In Benachenhou SM, Izenasni A and Guerrich B, (2017), "Antecedents of Algerian Consumers' Brand loyalty: Testing a Structural Model of mobile service providers' customers", *Journal of Marketing and Consumer Research*, Vol.40, USA. pp.43-51.
- ¹⁷-Sahin, A; Zehir, C and Kitapc, H, (2011). « The Effects of Brand Experiences, Trust and Satisfaction on Building Brand Loyalty; An Empirical Research On Global Brands », *Social and Behavioral Sciences*, 24, pp.1288–1301.
- ¹⁸-Sahin A, Zehir C & Kitapc H. (2011). Op cit.
- ¹⁹- Harris L.C. and Goode M.M.H. (2004) « The four levels of loyalty and the pivotal role of trust: a study of online service dynamics » *Journal of Retailing*, 80, pp.139–158.
- ²⁰-Masrek M. N., Mohamed I. S, Daud N M. and Omar, N. (2014). "Technology Trust and Mobile Banking Satisfaction: A Case of Malaysian Consumers", *Social and Behavioral Sciences*, pp.129, 53 – 58.
- ²¹- Sahin, A., Kitapsi, H and Zehir, C. (2013). "Creating Commitment, Trust and Satisfaction for a Brand: What is the Role of Switching Costs in Mobile Phone Market?", *Social and Behavioral Sciences*, 99, pp.496 – 502.
- ²²-Sahin A, Zehir C & Kitapc H. (2011). Op cit.

الملحق

جدول 1: فقرات قياس ملموسية جودة الخدمة المقدمة من طرف الجزائرية للاتصالات

تشفير	الفقرات	التشبعات	الالتواء	التفرط ح
tang1	إن توفر الجزائرية للاتصالات على معدات وأجهزة تكنولوجية حديثة هو أمر جيد	0,35	-1,76	2,56
tang2	من الضروري أن يكون التنظيم الداخلي للمؤسسة مناسب.	0,31	-1,99	3,76
tang3	اللوحات الداخلية و الشاشة المعلقة في المؤسسة هي جذابة	0,58	-0,52	-0,86
tang4	إن توفر الأماكن المناسبة للاستقبال الانتظار في الجزائرية للاتصالات يجعلني لا أحس بالملل	0,54	-0,21	-1,41
tang5	إذا المظهر الخارجي لمبنى شركة الجزائرية للاتصالات جميل و ذا أصالة و ذلك يزيد من إعجابي لها	0,51	-0,00	-1,26
tang6	إن توفر الجزائرية للاتصالات على لوحات إرشادية واضحة و أماكن لتوقف السيارات هو أمر ضروري.	0,47	-1,68	2,14
tang7	بصفة عامة إن اهتمام الموظفين و الطاقم التقني بجومح في المؤسسة هو أمر جيد.	0,40	-1,40	1,68
tang8	الألوان المستعملة لتزيين المؤسسة متجانسة، دافئة و تريح النفس	0,52	-0,44	-1,06
tang9	حسب رأيي أن النظافة الداخلية و الخارجية للشركة و كذا التدفئة والتبريد والإضاءة أمر ضروري	0,29	-1,73	2,47

مصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على دراسات سابقة [N=207]

جدول 2: فقرات قياس اعتمادية جودة الخدمة المقدمة من طرف الجزائرية للاتصالات

تشفيرة	الفقرات	التشبعات	الالتواء	التفرطح
fiab1	الجزائرية للاتصالات تحترم المواعيد المحددة خلال تقديمها للخدمات.	0,73	0,14	-1,30
fiab2	في الحالة العامة تحرص الجزائرية للاتصالات على تقديم خدمات ذات جودة.	0,80	0,07	-1,34
fiab3	عموماً يقوم موظفو الشركة بتقديم خدمات مميزة وكفاءة للزبائن.	0,77	-0,07	-1,27
fiab4	سيكون أمر جيد إذا وفّرت الجزائرية للاتصالات ترويجات وهدايا مجانية المتعلقة بمنتجاتها الخدمية	0,23	-1,55	2,19
fiab5	إن احتفاظ الجزائرية للاتصالات بالمعلومات المرتبطة بزيائنها هو أمر غاية في الأهمية.	0,09	-1,69	2,39
fiab6	من الضروري أن يتم استخدام نظام دقيق للمعلومات من طرف مختلف أقسام هذه المؤسسة	0,09	-1,60	2,48
7fiab	يجب تطوير عمل موظفي الجزائرية للاتصالات (التقنيون، الإداريون، عمال الشبكة...)	0,18	-1,91	3,94

مصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على statistica [N=207]

جدول 3: فقرات قياس إستجابة جودة الخدمة المقدمة من طرف الجزائرية للاتصالات

تشفيرة	الفقرات	التشبعات	الالتواء	التفرطح
resp1	عموماً، إن الطاقم التقني للمؤسسة يحرص على تقديم خدمات فورية للزبائن.	0,93	-0,07	-1,34
resp2	بصفة عامة، يلتزم موظفي شركة الجزائرية للاتصالات بالاستجابة لكل شكاوي واستفسارات الزبائن	0,79	-0,18	-1,22
resp3	يجب أن يكون هناك استعداد مستمر من طرف الموظفين للتعاون ومساعدة الزبائن	/	/	/
resp4	تسهل الإدارة على مسألة الإمداد بخدمات الاتصالات على مدار 24 ساعة	0,69	-0,22	-1,37
resp5	تسعى الأطراف العاملة قدر المستطاع إلى تقديم خدمات اتصالية جيدة	0,61	-0,11	-1,25

مصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على statistica [N=207]

جدول 4: فقرات قياس تأكيد جودة الخدمة المقدمة من طرف الجزائرية للاتصالات

تشفيرة	الفقرات	التشبعات	الالتواء	التفرطح
safe1	تتمتع شركة الجزائرية للاتصالات بمكانة لائقة و سمعة جيدة في المجتمع	0,917	-0,17	-1,26
safe2	إن الموظفين العاملين بالشركة يتميزون بمهارات وخبرات كافية لتقديم أحسن الخدمات	0,739	-0,08	-1,17
safe3	إن التنمية المستمر لمهارات الأطر العاملة بالجزائرية للاتصالات في مجال جودة الاتصالات هو أمر غاية في الأهمية	0,216	-1,23	/
safe4	يجب على الشركة تحسيس كل الأطر العاملة بمسؤولية تقديم خدمات ذات جودة عالية	0,137	-1,88	3,55
safe5	من واجبي كزبون أن أكون واثقا في الخدمات المقدمة من طرف عمال الشركة	0,622	-0,63	-0,75
safe6	إن المحافظة على سرية المعلومات المرتبطة بي والمتعلقة بالمكالمات التي أقوم بها هو أمر لا أتنازل عنه	0,147	-2,25	4,78

مصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على statistica [N=207]

جدول 5: فقرات قياس تعاطف جودة الخدمة المقدمة من طرف الجزائرية للاتصالات

تشفير	الفقرات	التشبعات	الالتواء	التفرطح
empt1	من واجب تقديم العناية الكافية والاهتمام البالغ لكل زبون مهما كانت وضعيته الذهنية والاجتماعية	0,836	-1,74	3,08
empt2	إن إعطاء اهتمام كافي لاستفسارات الزبائن وشكاويهم من طرف كل الأطر العاملة بالشركة هو أمر ضرورة	0,738	-1,76	3,29
empt3	بصفة عامة إن الطاقم الإداري والتقني يقدرن ظروف الزبائن ويتفهمون احتياجاتهم	/	/	/
empt4	ضرورة تقديم مصلحة الزبون هي في مقدمة كل المصالح	0,715	-1,56	1,69
empt5	ضرورة تحلي الأطر العاملة بالشركة بروح المرح والصدقة والاحترام عند تعاملهم مع الزبون	0,675	-1,71	2,58

مصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على [N=207]statistica

جدول 6: فقرات قياس رضا الزبون بالخدمة المقدمة من طرف الجزائرية للاتصالات

تشفير	الفقرات	التشبعات	الالتواء	التفرطح
satis1	عموماً أنا راضي عن خدمات الاتصالات المقدمة من طرف هذه الشركة	0,871	-0,30	-1,14
2 satis	إجمالاً أنا راضٍ بالخدمات التي تلقيها من شركة اتصالات الجزائر	0,842	-0,32	-1,00
3 satis	أنا مسرور بخدمات الاتصالات التي تلقيها من هذه الشركة	0,773	-0,33	-0,98
4 satis	أنا مرتاح في العموم كون أن تجربتي جيدة مع شركة الجزائرية للاتصالات.	0,762	-0,29	-1,00
5 satis	لقد بلغني هذه الشركة التطلعات التي كنت أنتظرها منها	0,734	-0,01	-1,06
6 satis	سأقوم بنقل صورة إيجابية عن هذه الشركة للآخرين	0,771	-0,34	-0,91
7 satis	تداولي على هذه الشركة هو خيار صائب	0,758	-0,49	-0,78
satis8	سأستمر بالتعامل مع هذه الشركة في المستقبل	0,736	-0,36	-0,96
satis9	سأكون دائماً راضٍ في اختيار المنتجات الجديدة المعروضة من طرف هذه الشركة	0,747	-0,36	-0,75

مصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على [N=207]statistica

جدول 7: فقرات قياس ثقة الزبون بالخدمة المقدمة من طرف الجزائرية للاتصالات

تشفير	الفقرات	التشبعات	الالتواء	التفرطح
conf1	جودة الخدمات المقدمة في الجزائرية للاتصالات تتوفر لي نوعاً ما الأمان.	0,789	-0,24	-1,10
conf2	أنا أتعلم على شركة الجزائرية للاتصالات	0,796	-0,34	-0,96
conf3	أضن أن هذه الشركة صادقة مع زبائنها.	0,798	-0,24	-1,16
conf4	على العموم إن شركة الجزائرية للاتصالات آمنة مع زبائنها.	0,819	-0,39	-0,86

مصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على [N=207]statistica

نحو بناء إستراتيجية فعالة لإصلاح خلل هيكل الصادرات في الجزائر و تحقيق نمو اقتصادي مستدام

**Towards building an effective strategy that reform the exports' structural imbalance in
Algeria and to realize a sustainable economic growth.**

تاريخ قبول النشر: 2019/01/ 25

تاريخ الاستلام: 2018/10/24

أ.د. يوسف رشيد**

أ.مخالدي يحي*

أستاذ التعليم العالي

طالب دكتوراه

جامعة مستغانم - الجزائر

جامعة تلمسان - الجزائر

الملخص:

إن اعتماد الجزائر لأكثر من نصف قرن على إيرادات البترول في تمويل اقتصادها الوطني و محاولة إحداث النمو من خلالها، أصبح اليوم بناء على النتائج المحققة أمرا غير مقبول، خاصة مع تذبذب أسعار البترول من جهة و اعتباره ثروة محكوم عليها بالزوال من جهة أخرى، بالإضافة إلى ظهور ميول بالغة الأهمية لاستخدام الطاقات المتجددة التي قد يمكن الحصول عليها بتكاليف أقل و دون إلحاق أي ضرر بالبيئة. وبالتالي أصبح من الضروري على الجزائر التفكير في إيجاد مصادر أخرى للتمويل تتميز بالثبات و الديمومة، غير أنه لا يمكن تحقيق ذلك إلا من خلال العمل على بناء قطاعات ارتكازية يمكن أن تشكل قاعدة قوية لنمو الاقتصاد الوطني و تمكنه من إنتاج سلع و خدمات متنوعة قادرة على النفاذ إلى الأسواق العالمية.

الكلمات المفتاحية: الصادرات، القطاعات الارتكازية، النمو الاقتصادي، الناتج المحلي الإجمالي، الصناعة التحيلية.

Abstract:

For more than Half-century, Algeria relies on oil revenues to finance its National economy in order to generate growth. Nowadays, based on the achieved results, it becomes unaccepted way, especially with the Oil price fluctuation on the one hand, and on the other, the Oil is doomed to disappear. Moreover, there is a tendency to use Renewable energy which may be reached with low costs and without damage on the environment. Hence, Algeria has to think about alternative financing sources, characterized by stability and durability. However, that sources can't be achieved without Infrastructure sectors which may create a strong basis for the National economic growth, and enable it to diversify the goods and services production to access into the international markets.

Keywords: Exports, Infrastructure sectors, Economic growth, GDP, Manufacturing industries.

JEL Classification : F14 ,O13, Q34.

* e-mail : yahiamekhaldi@yahoo.fr

** e-mail : youcefi20022002@yahoo.fr

المقدمة:

لقد تضمن الفكر الاقتصادي عبر كل مراحل أفكارا كثيرة، يعكس جلها مدى أهمية إسهام التجارة الخارجية و خاصة الصادرات في تطور اقتصاد مختلف الدول من خلال ما تؤديه إلى توزيع للمواد الإنتاجية في ما بينها على وجه يكفل الاستخدام الاقتصادي الأمثل، و ما ينتج عن هذه التجارة من استغلال لإمكانيات توسع السوق في تحسين و تنوع الإنتاج و تقسيم العمل الدولي.

و لقد أشارت الكثير من الدراسات و الأبحاث النظرية و الكمية أن التجارة الخارجية هي أهم مجالات التفاعل بين الاقتصاد المحلي لأي بلد و اقتصاديات مختلف دول العالم لما ينتج عنها من تدفق للسلع و الخدمات من و إلى البلد، و ما تحدته من روابط اقتصادية على مستوى الاقتصاد الكلي، إذ يعتبر دنيس روبرتسون أول من اعتبر أن الصادرات هي محرك أساسي للنمو من خلال مقالة نشرها سنة 1940 م، ثم جاء من بعده نوركسه في النصف الثاني من القرن التاسع عشر، محاولا اثبات أن زيادة الصادرات في البلدان المنتجة للمواد الخام كانت محركا فعالا للنمو، و في 1971 م بين الإقتصادي بلاسة و آخرون الارتباط الوثيق بين التجارة الخارجية و النمو الاقتصادي و أهمية تطور الصادرات في زيادة الناتج المحلي الإجمالي و أثر ذلك على التنمية الاقتصادية.

و من بين الأمثلة الرائدة في هذا المجال تجربة الدول الناشئة التي اعتمدت على سياسات تجارية غير تقليدية سمحت لها بتحسين كبير في معظم مؤشراتنا الاقتصادية، حيث أدى انفتاح أسواق هذه البلدان إلى معالجة أهم الاختلالات التي كانت تشهدها، و تحقيق معدلات عالية من النمو و القضاء على البطالة و تحقيق الرفاهية.

في هذا السياق أصبح لزاما على الجزائر أن تركز بشكل أساسي في الوقت الحالي في اطار استراتيجيات التنمية المستقبلية على بناء قطاعات ارتكازية تستمد قوتها من المزايا النسبية للبلاد (خارج قطاع المحروقات باعتبارها ثروة زائلة و غير متجددة) و تستند في وجودها و تطورها إلى مقومات التنافسية بكل أبعادها، يعول عليها في تطوير الصادرات و الرفع من معدل النمو الاقتصادي.

ستحاول هذه الدراسة على وجه الخصوص التأكيد على ضرورة استفادة الجزائر من الدروس السابقة، و التخلي عن سياستها الاقتصادية المبنية على أساس إيرادات النفط، التي كانت دائما مخيبة للأمال بسبب تذبذب الأسعار و ما تتعرض إليه من انخفاض كبير من فترة لأخرى، و التفكير في تحديد و بناء قطاعات اقتصادية ارتكازية هي: الصناعات التحويلية، الزراعة و السياحة كاستراتيجيه اقتصادية لرفع و تنوع صادراتها خارج قطاع المحروقات

لتحفيز النمو و مواجهة الأزمة المالية و الاقتصادية التي قد تحدث من حين لآخر، إما نتيجة انخفاض أسعار النفط أو نفاذه بعد الاعتماد عليه ما يقارب نصف قرن من الزمن، وعليه تم طرح الإشكالية التالية:

ماهي القطاعات الاقتصادية الارتكازية في الجزائر التي يمكن من خلالها تبني استراتيجيه فعالة تمكن من ترقية و تنوع صادراتها خارج قطاع المحروقات و تحقيق نمو اقتصادي مستدام؟

للإجابة على هذه الإشكالية قمنا بتقسيم هذه الدراسة إلى المحاور التالية:

❖ الصادرات و النمو الاقتصادي.

❖ القطاعات الارتكازية في الجزائر و أثرها على ترقية و تنوع الصادرات خارج قطاع المحروقات.

أولاً: الصادرات و النمو الاقتصادي.

لقد أسفرا اهتمام الاقتصاديين بدور التجارة الخارجية في تحقيق النمو الاقتصادي، عن اجراء العديد من الدراسات لاختبار العلاقة بينهما، و استخدموا عدة نماذج بينوا من خلالها مدى أهمية الفوائد الكبيرة التي تقدمها التجارة الخارجية في مجال التنمية الاقتصادية، و عليه أصبحت الصادرات عنصرا هاما في ما تقدمه التجارة الخارجية من فوائد، و أضحت تنميتها من أهم الاستراتيجيات التي تعتمد عليها الدول في رفع معدلات النمو و تحقيق التنمية الاقتصادية.

1. ماهية الصادرات.

1. مفهوم الصادرات و أهميتها:

لقد بين كتاب "ثروة الأمم" لأدم سميث بشكل واضح أن الاقتصاد في مفهومه العام يركز على ضرورة تزويد الأفراد بكل ما يحتاجونه من منتجات بشكل دائم و مستمر قصد تلبية مختلف حاجاتهم، و تزويد الدول بما ينمي اقتصادياتها، و من هنا يتحقق الثراء للأفراد و الحكومات، على هذا الأساس أعتبر القطاع التجاري من القطاعات التي تؤثر بشكل فعال على نمو اقتصاد أي دولة، لما يلعبه من دور كبير في تبادل السلع و الخدمات و ادخالها إلى الأسواق المستهلكة عن طريق الصادرات.

و يطلق مصطلح الصادرات على جميع السلع و الخدمات التي يبيعها البلد إلى الأسواق الدولية الخارجية بعدما تحقق فائضا في انتاجها مع مراعاة مجموعة من الشروط أهمها: أن يكون هذا البلد هو المصدر الوحيد لتوريد سلعة ما و تزويد الأسواق الخارجية بها، أو انفرادة بإنتاج سلع و خدمات ذات كلفة أقل نسبيا مقارنة بالدول الأخرى، بالإضافة إلى تميز البضاعة بنوعية جيدة و امكانية انتاجها و تصديرها في أي وقت للبلد المستورد¹.

و يلعب التصدير دورا هاما في اقتصاد أي بلد، حيث يؤدي إلى زيادة مهمة في الدخل الوطني، و يفتح أبواب الأسواق الخارجية أمام ترويج المنتجات الفائضة و بيعها، الشيء الذي يثبت مدى النجاعة التي يتمتع بها كل من قطاعي الصناعة و الزراعة و مدى جودة السلع التي ينتجها هذان القطاعان و مطابقتها للمعايير الدولية الخاصة بالجودة في أوساط البلدان المصدرة، كما تتجلى أهمية التصدير من خلال قدرته على خلق فرص عمل جديدة، و معالجة عجز ميزان المدفوعات و تشجيع الاستثمار الخاص المحلي و الأجنبي.

2. عوامل نجاح التصدير:

إن نجاح العملية التصديرية يقوم على عدة عوامل يمكن حصرها في ما يلي:

- التنوع في هيكل السلع و الخدمات المصدرة؛
- التنوع في الأسواق الخارجية قصد تجنب الضغوطات الاقتصادية و السياسية؛
- القدرة على الزيادة المستمرة في كمية و نوعية السلع و الخدمات المصدرة، مع الحرص على عدم زيادة التكاليف خاصة بالنسبة لعوامل الإنتاج النادرة نسبيا؛
- استقرار و انتظام العملية التصديرية للمنتجات خاصة الموسمية منها لزيادة الحصص في الأسواق الخارجية و تعزيز التنافسية.

3. استراتيجية ترقية الصادرات.

يقصد بإستراتيجية ترقية الصادرات احلال صادرات المنتجات المصنعة في اطار الصناعات المتطورة مكان السلع الخام كالمواد الأولية، أي كتصدير المواد البتروكيمياوية بدلا من تصديرها كنفط خام، و نفس الشيء بالنسبة لبعض السلع الزراعية كاللحوم و الأسماك و الخضروات التي تصنع و تصدر في شكل معلبات، و هي استراتيجية لا ترتبط بحجم السوق المحلية بل بطبيعة الطلب العالمي خاصة أن أسواق الدول النامية تتميز بأنها صغيرة الحجم².

ولكي تحقق هذه الاستراتيجية أهدافها لا بد من:

- تدخل الدولة لدعم الصادرات إما عن طريق تقديم مساعدات مالية، أو إعفاءات جمركية، أو تسهيل اجراءات التصدير، كما يجب أن تكون هذه الاستراتيجية منسجمة مع النظام الاقتصادي للدولة من جهة و مرنة لتنسجم مع التغيرات الدولية من جهة أخرى؛
- العمل على تنمية الصادرات كما و نوعا عن طريق وضع برنامج شامل لتوسيع و تنويع الصادرات و زيادة قدرات الانتاج الموجه للاستهلاك المحلي و التصدير معا، مع التركيز على المنتجات ذات الميزة النسبية مثل تلك التي تصنع من الموارد الطبيعية التي يتوفر عليها البلد،

أوتلك التي تعتمد على كثافة العمل مثل المنسوجات، المنتجات البلاستيكية، الأثاث وغيرها من النشاطات التي يمكن أن تمتص اليد العاملة البطالة³؛

- تحقيق توزيع جغرافي للصادرات عن طريق تنوع الأسواق الخارجية و تطوير علاقات التبادل التجاري فيما بينها.

ولعل أهم العقبات التي تواجهها الدول النامية في بناء استراتيجيات تصديرية، المنافسة الشديدة لمنتجات الدول المتقدمة لها و الحماية الجمركية التي تتبعها، وهو ما يستوجب على الدول النامية الاندماج في الاقتصاد العالمي عن طريق الانضمام إلى التكتلات الاقليمية أو الدولية قصد الاستفادة من المزايا التي تتيحها.

II. ماهية النمو الاقتصادي:

1. تعريف النمو الاقتصادي:

أ. تعريف ريمون بار و فرونسوا بيرو: يرى ريمون بار أن: "النمو الاقتصادي هو تلك الزيادة الحاصلة في الثروات المتاحة مقارنة بزيادة السكان"، أما فرونسوا بيرو فيرى أن: "النمو الاقتصادي هو تلك الزيادة الحاصلة خلال فترة زمنية ما أو عدة فترات زمنية طويلة لمؤشر ايجابي ما في بلد ما"⁴.

ب. تعريف كوزينتس: يرى كوزينتس أن: "النمو الاقتصادي هو إحداث أثر زيادات مستمرة في إنتاج الثروات المادية" و يعتبر الاستثمار في رأس المال المادي و البشري بالإضافة إلى التقدم التقني و كفاءة النظم الإقتصادية هي المصادر الأساسية له⁵.

ج. تعريف جون ريفوار: يرى جون ريفوار أن: "النمو الاقتصادي هو ذلك التحول التدريجي للاقتصاد عن طريق الزيادة في الإنتاج و الرفاهية".

د. تعريف بول سامويلسن: يرى سامويلسن أن الناتج الوطني الحقيقي الصافي هو المؤشر الرئيسي للنمو الاقتصادي لتوفر معطياته و سهولة الحصول عليه، و بالتالي فإن النمو الاقتصادي حسب رأيه هو: "الزيادة النسبية في الناتج الوطني الصافي"⁶.

هـ. تعريف سيمون كازنت: يرى سيمون كازنت الحاصل على جائزة نوبل في الاقتصاد سنة 1971 م أن: "النمو الاقتصادي هو ارتفاع طويل الأجل في امكانيات عرض بضائع اقتصادية متنوعة بشكل متزايد للسكان، بحيث تستند هذه الإمكانيات المتنامية إلى التقنية المتقدمة و التكيف المؤسسي و الإيديولوجي المطلوب لها"⁷

و بالرغم من تعدد التعاريف سواء التي ذكرناها أو التي لم نذكرها و اختلاف وجهات النظر، فإن معظمها إن لم نقل جميعها تصب في مضمون واحد هو أن "النمو الاقتصادي

يؤدي إلى حدوث زيادة في إجمالي الناتج المحلي الإجمالي أو الدخل الوطني الإجمالي، والذي يؤدي إلى زيادة مستمرة في الدخل الحقيقي للفرد⁸.

2. أشكال النمو الاقتصادي:

يمكن التمييز بين شكلين رئيسيين للنمو الاقتصادي: النمو الموسع و النمو المكثف:

أ. النمو الاقتصادي الموسع:

يتميز النمو الاقتصادي الموسع بالارتفاع الكمي لعوامل الإنتاج المستخدمة (العمل و رأس المال)، ويفضل هذا النوع من النمو عندما تكون نسبة نمو الناتج المحلي الاجمالي أكبر من نسبة نمو العوامل الإنتاجية، كما يشترط فيه أن يكون في حدود الطاقة الاستيعابية للاقتصاد الوطني التي تتوقف على مجموعة من العوامل هي:

* مدى توافر قوى عاملة ماهرة:

* حجم الموارد الطبيعية المتاحة:

* المستوى الاداري و التكنولوجي؛

* كفاءة القطاع العام وتحكم الجهاز الاداري للدولة؛

* المستوى التنظيمي للسكان.

إن تجاوز الاستثمارات المراد انجازها لقدرة المؤسسات المحلية سيحرمها من الحصول على المشاريع و هو ما سينعكس ايجابا على المؤسسات الأجنبية نظرا لطاقة استيعابها الكبيرة، و حتى و إن تحصلت المؤسسات المحلية على هذه المشاريع، فإنها ستتأخر في انجازها و تتجاوز الأجال المحددة لها، و هو ما ينتج عنه في كثير من الأحيان إعادة تقييم لهذه المشاريع و ارتفاع تكلفة انجازها، و في هذه الحالة قصد تشجيع المؤسسات المحلية يستحسن تجزئة هذه المشاريع في حدود الامكان وفقا لما يتماشى و قدراتها الاستيعابية.

ب. النمو الاقتصادي المكثف:

يتميز النمو الاقتصادي المكثف بارتفاع إنتاجية عوامل الإنتاج المستخدمة (العمل و رأس المال) باستخدام كميات وسائل الانتاج المتوفرة التي تؤدي في الظروف العادية إلى إنتاجية أقل، و حتى يكون النمو المكثف مفضلا يجب أن تكون نسبة نمو الإنتاج أكبر من نسبة نمو الطلب الكلي الفعال المتزايد باستمرار نتيجة لتزايد عدد السكان، و هو ما ينعكس ايجابا على ارتفاع متوسط الدخل الحقيقي للفرد.

غير أنه ما يعيب هذا النوع من النمو لا يمكنه الاستمرار على المدى الطويل باعتبار أن الطاقة الإنتاجية ستصل إلى حدودها القصوى نظرا لمحدودية وسائل الانتاج المستخدمة، حيث

مع استمرار نمو السكان لابد من زيادة القدرات الانتاجية الوطنية و هو ما يتطلب المزج بين النمو الاقتصادي الموسع و المكثف.

III. الصادرات في الفكر الاقتصادي و علاقتها بالنمو الاقتصادي.

1. مكانة الصادرات:

أ. في الفكر الاقتصادي التجاري:

لقد اعتقد التجاريون الذين سادت أفكارهم في القرنين السادس عشر و السابع عشر و بداية القرن الثامن عشر أن تحقيق و تكوين فائض في الميزان التجاري هو المصدر الرئيسي لتعظيم الثروة، و حسب رأيهم يجب على الدولة الحد من وارداتها و تشجيع صادراتها و تسخير كل النشاطات الاقتصادية الأخرى لخدمة التجارة الخارجية قصد زيادة ما لديها من ثروة كالذهب و الفضة باعتبارها مصدرا للقوة، من هنا نستنتج أن التجارة الخارجية شغلت مكانة مهمة عند التجاريين، حيث تضمنت السياسة التجارية عندهم تشجيع صادرات السلع الصناعية بكل أنواعها و بشتى الوسائل، و العمل باستمرار على توسيع السوق الخارجية خاصة في الدول المكتشفة حديثا، و تقديم الدعم و المعونة المالية لبعض الصناعات التصديرية لتمكينها من المنافسة الخارجية، و انشاء المناطق الحرة و الموانئ و المستودعات الكبيرة لمساعدة الصادرات على التطور، بالإضافة إلى تخفيض نفقات إنتاج السلع التي تصدر عن طريق سياسة الأجور المخفضة، و رد بعض الرسوم و الضرائب التي تم تحصيلها عند استيراد المواد الخام.⁹

ما يمكن استنتاجه أن التجاريين كانوا من مؤيدي سياسة تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي بهدف دعم و تشجيع الصادرات من جهة، و تخفيض تكاليف الإنتاج من جهة أخرى قصد تحقيق فائض في الميزان التجاري، لهذا الغرض طالب التجاريون بدولة قوية تستطيع الدفاع عن المصالح التجارية و تتجاوز كل الحواجز التي خلفتها العصور الوسطى، و التي شكلت عائقا أمام التوسع التجاري.¹⁰

ب. في الفكر الاقتصادي الكلاسيكي:

في مطلع القرن الثامن عشر بدأت أفكار التجاريين تتلاشى لتحل محلها أفكار الكلاسيكيين التي كانت تنادي بعدم تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، فسادت فكرة التوازن التلقائي و حرية التجارة الخارجية، و هي أفكار معاكسة لأفكار التجاريين، حيث تناول الكلاسيك الصادرات من جانب توسيع القاعدة الإنتاجية للاقتصاد و تحقيق الغلة المتزايدة و تشجيع الاستثمار لضمان كفاية الموارد المحلية، و شجعوا على جذب رؤوس الأموال الأجنبية قصد إنتاج السلع التصديرية، حيث اهتم الفكر الكلاسيكي بأثر التجارة الخارجية على تراكم

رأس المال و ما ينتج عنه من تخصيص أمثل للموارد الاقتصادية و زيادة الادخار و بالتالي الاستثمار و توسع السوق قصد الاستفادة من اقتصاديات الحجم.

عموما فإن النظرية الكلاسيكية في هذا المجال حاولت تفسير ثلاثة عناصر أساسية هي:

- تحديد طبيعة السلع التي تدخل في التجارة الخارجية و بالتالي التعرف على أسباب التبادل الدولي؛

- تحديد نسب التبادل بين تلك السلع التي تضمنتها التجارة الخارجية، و بالتالي تحديد المنافع التي يمكن أن تحصل عليها أي دولة من قيام التجارة الخارجية؛

- كيفية تحقيق التوازن في العلاقات الاقتصادية الدولية في حالة ما إذا طرأ ما يخل بها.

مما يعني أن نظرة الكلاسيك إلى التجارة الخارجية و خاصة الصادرات لم تكن مجرد أداة لإعادة تخصيص الموارد أو تحقيق التوزيع الأمثل لها، بل هي محرك أساسي للنمو الاقتصادي¹¹.

ت. في الفكر الاقتصادي الحديث:

لقد حاول كينز تحليل مشكلة التنمية و النمو الاقتصادي على مستوى الاقتصاد الكلي، و اعتبر الصادرات كأحد مكونات الدخل الوطني لما تؤدي إليه من زيادة للدخل عن طريق المضاعف بصورة أكبر من قيمتها المباشرة. أما "Nurkse" فيعتبر أن التجارة الخارجية هي من أحسن الأدوات التي تؤدي إلى انتشار النمو الاقتصادي بين بلدان العالم، فضلا عن ما تؤديه من توزيع للمواد بطريقة أكثر كفاءة، و استدلت في هذا المجال بالدور الذي لعبته التجارة الخارجية في البلدان الناشئة مثل كندا و استراليا و جنوب إفريقيا و الأرجنتين، و ألح على ضرورة حذو البلدان النامية نفس المنهج، دون أن يخفي تشاؤمه بالدور الإنمائي للتجارة الخارجية في الدول النامية نتيجة ما تواجهه صادراتها إلى أسواق الدول المتقدمة من عراقيل.

و هي نفس الفكرة التي طرحها بعض الاقتصاديين أمثال: "Myrdal" الذي أشار إلى أن التجارة الخارجية تؤدي إلى زيادة التفاوت القائم بين الدول المتقدمة و الدول النامية، و بالتالي استحالة أهمية التجارة الخارجية في تحقيق النمو الاقتصادي في ظل السيطرة الكبيرة للدول الرأسمالية على العلاقات الاقتصادية الدولية و استغلالها و نهبها لثروات الدول الفقيرة، و تحكمها في الأسواق الدولية و في رأس المال، و حسب رأيه فإن أي نمو في الصادرات بالنسبة لهذه الدول الفقيرة سببه راجع إلى تصدير المواد الأولية للدول الرأسمالية و بأسعار منخفضة بالإضافة إلى عائداتها من استثماراتها التي اقتصر على قطاعات محدودة كإنتاج المواد الأولية¹².

2. علاقة نمو الصادرات بالنمو الاقتصادي:

لقد كثر الجدل حول طبيعة علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي التي يعتبرها البعض أحد المتغيرات الأساسية التي تدخل في عملية النمو الاقتصادي، مستدلين في ذلك بأنها كانت المحرك الحقيقي للنمو في بلدان جنوب شرق آسيا، غير أن البعض الآخر يرى أن سبب نمو الناتج المحلي الاجمالي ليس بالضرورة مرتبطا بنمو التجارة الخارجية، فقد يكون العكس هو الصحيح، و أن الاحصائيات وحدها ليست كافية لإثبات أو نفي هذه العلاقة، و عليه يمكن إثبات صحة علاقة الارتباط القائم بين النمو والصادرات من خلال فرضيتين أساسيتين هما¹³:

- فرضية النمو الاقتصادي يؤدي إلى زيادة الصادرات:

تعرف هذه الفرضية اختصارا بـ "GLEH" ، و هي تعتقد أن زيادة النمو الاقتصادي سيؤدي حتما إلى تطور المهارات و التكنولوجيا المستخدمة في الانتاج مما يؤدي إلى خلق ميزة نسبية في انتاج بعض السلع الأمر الذي يزيد من صادراتها، كما أن آليات النمو الداخلية التي تكون اقتصاديات الحجم متسقة معها أكثر ستؤدي لا محالة إلى زيادة الصادرات كذلك.

- فرضية زيادة الصادرات تؤدي إلى زيادة النمو الاقتصادي:

تعرف هذه الفرضية اختصارا بـ "ELGH"، حيث انطلقت من تلك الدراسات النظرية التي تعتقد أن الصادرات لها آثار ايجابية على معدلات النمو الاقتصادي من خلال تأثيرها على بعض المؤشرات الاقتصادية مستدلة في ذلك بأن التوسع في الصادرات يؤدي إلى التخصص في انتاج و تصدير السلع و الخدمات التي يمتلك فيها البلد ميزة نسبية، مما يؤدي إلى زيادة انتاجية عوامل الإنتاج و القضاء على العجز في ميزان المدفوعات و الحصول على العملة الصعبة اللازمة لاستيراد المواد الأولية و السلع غير المتاحة و هو ما يشجع الاستثمارات المحلية و حتى الاستثمارات الأجنبية التي تسعى لاستغلال المزايا النسبية للبلد و هذا يؤدي بدوره إلى تحسين القدرات الانتاجية في مختلف القطاعات و بالتالي تحسين معدلات النمو الاقتصادي.

IV. سمات التصدير في الاقتصاد الريعي و المخاطر الناجمة عنها.

1. سمات التصدير في الاقتصاد الريعي.

إن اعتماد الاقتصاد الريعي على مورد واحد عادة هو النفط، يجعل هذا الاقتصاد رخوا لأنه يتوقف على إيرادات صادرات هذا المورد و ما تؤدي إليه لاحقا من صناعة مجتمع استهلاكي يسيطر فيه قطاع الاستيراد، و تهمش فيه الصناعة و الزراعة، و تتمتع فيه الدولة بعائدات مالية كبيرة تستعمل بشكل مباشر أو غير مباشر في البناء و التشييد و دفع أجور الموظفين و العمال و استيراد كل ما تحتاجه الدولة بدلا من استثمارها في قطاعات منتجة تنعش الاقتصاد و تنوع و تطور صادراته، علاوة على ذلك فإن الدولة الريعية عادة ما يكون لديها فائضا من الأموال تحاول بها أن تطور الاقتصاد و تتخلص من التبعية لقطاع المحروقات، و هو ما يجعل

من النمو الاقتصادي رهينة لتطور الربح و بعيدا كل البعد عن أي ديناميكية من شأنها تشجيع القطاعات الانتاجية¹⁴.

2. أهم المخاطر التي تواجهها الدول المعتمدة في صادراتها على البترول.
أ. مخاطر تقلبات الأسعار:

إن اعتماد الدولة على إيرادات صادرات البترول في تمويل اقتصادها سيعرضها لا محالة لتذبذب المداخيل نظرا لتذبذب أسعاره على مستوى الأسواق الدولية، خاصة إيرادات العملة الصعبة التي هي ضرورية بالمقابل لتغطية الواردات سواء كانت متعلقة بالمستلزمات الاستهلاكية، أو مختلف الوسائل وعوامل الانتاج.

ب. مخاطر التبعية الاقتصادية:

ما كان منتظرا من الدول النامية التي تعتمد صادراتها على الصناعات الاستخراجية أن تلعب دورا أساسيا في ما يتعلق بوضع وتنفيذ السياسات الخاصة باستغلال ثروتها الطبيعية و تصديرها، و كل ما هو مرتبط بها من السياسات المتعلقة بالأبحاث، الدراسات، التنقيب، الإنتاج، صيانة و تطوير وسائل الاستغلال، تحديد حجم الإنتاج و من ثم أسعار البيع و غيرها، غير أن الواقع أثبت أن هذه الدول وجدت نفسها في تبعية عميقة بالنسبة للدول الصناعية التي استطاعت من خلال شركاتها العملاقة التي تعمل في هذه الدول ان تهيمن على سياسات و طرق الإنتاج و الاسعار بالشكل الذي يخدم مصالح بلدانها.

ج. مخاطر نفاذ مخزون النفط و ارتفاع تكاليف الإنتاج:

إن الاعتماد على الصناعات الاستخراجية خاصة المحروقات بالنسبة لأي اقتصاد هي عملية محفوفة بالمخاطر نتيجة النقص المستمر لمخزون النفط بسبب عمليات الاستخراج الكبيرة، بل حتى عمليات البحث و التنقيب التي تقوم بها الدولة من أجل تعزيز الاحتياطي منه قد لا تنجح في بعض الأحيان، الأمر الذي يرفع من تكاليف الاستغلال.

د. مخاطر توجه الاستهلاك العالمي نحو مصادر بديلة للطاقة:

في ظل ظهور أصوات كثيرة تنادي بحماية البيئة بدأ يظهر توجه جديد نحو البحث عن مصادر طاوقية حديثة مثل الطاقة الشمسية، الطاقة الهوائية، طاقة المياه، الطاقة الهيدروجينية و الوقود الصناعي، و هي كلها طاوقات نظيفة و غير ملوثة للبيئة، و أن هذا التوجه سينعكس لا محالة على طلب الطاقات التقليدية و بالتالي على أسعارها.

ثانيا: القطاعات الارتكازية في الجزائر و أثرها على ترقية و تنوع الصادرات خارج قطاع المحروقات:

لقد كان لاعتماد الجزائر على إيرادات المحروقات في رفع معدلات النمو الاقتصادي و تحقيق التنمية الاقتصادية لأزيد من ربع قرن من الزمن، آثار جد سلبية على اقتصادها الوطني أدت إلى ظهور مشاكل ضخمة انتقلت جذورها إلى كل القطاعات الاقتصادية، و هو ما يترجم ضعف الاقتصاد الوطني و تعرضه لهزات عنيفة كلما انخفضت أسعار البترول، و رغم كل محاولات الإصلاح التي نفذت لتكسير هذه التبعية، فإن حال الاقتصاد الجزائري اليوم يوحي بفشل كل السياسات التي اعتمدها الجزائر لاحتواء و ادارة الأزمة الاقتصادية بمخرجاتها المختلفة، و إن ما يفسر عدم نجاعة الاجراءات و القرارات التي كانت تتخذ في كل مرة هو ارتباطها بظروف محلية معينة من جهة، و غياب الإرادة الحقيقية لتغيير الأوضاع القائمة من جهة أخرى، هذه الأوضاع التي كان يحجبها في كل مرة انتعاش أسعار البترول، لتتدهور أكثر مما كانت عليه بعد انخفاضها لاحقا.

لقد بات من الضروري على الجزائر أن تراجع كل سياساتها السابقة و التفكير في سياسة أخرى واضحة المعالم لتحسين هيكله الاقتصاد الوطني بعيدا عن قطاع المحروقات باستخدام الامكانيات الأخرى المتاحة، و يجب أن تفكر بجدية في واقع انتاجها في الوقت الحالي و كيف تدفع بالإنتاجية إلى مستوى أفضل في الوقت المستقبلي باعتبارها الأداة الأساسية لرفع مستوى الدخل و خلق الفوارق بين الدول و مستوى معيشة الأفراد بها.

و في ظل عدم استقرار أسعار البترول و ما سببه ذلك من أضرار وخيمة للاقتصاد الوطني، أصبح لزاما على الجزائر اليوم تفعيل ديناميكية نشاطها الانتاجي خارج قطاع المحروقات للرفع من أدائها التصديري و اصلاح ما لحق بتركيبته الهيكلية من تشوهات سببها الاعتماد الشبه كلي على صادرات المحروقات، و إن ذلك لا يمكن تحقيقه إلا من خلال اعادة بناء قطاعات ارتكازية تتمثل حسب رأينا في الزراعة و الصناعات التحويلية و السياحة، باعتبارها السبيل الوحيد لتنوع هيكل الصادرات و القاطرة الأمتل التي يمكن أن تعجل بالنمو الاقتصادي و تقوده على المدى الطويل.

1. الصادرات و علاقتها بالنمو الاقتصادي في الجزائر.

إن التركيز على النمو المحقق في شكله العام دون التفصيل في مكوناته الأساسية قد يعطي صورة مشوهة و غير واضحة عن نسبة النمو المحققة في كل قطاع، خاصة في الاقتصاديات الربعية التي تعتمد على انتاج البترول و على أسعاره و حجم صادراته، مما يعني انفصالها التام عن انتاج القطاعات الأخرى و صادراتها، و بشكل أخص تلك التي يفترض أن

تكون المحرك الحقيقي للنمو على المدى البعيد، وهو ما يفرض علينا تحليل صادرات كل قطاع و علاقتها بالنمو الاقتصادي كمحاولة لبناء استراتيجية قد تصحح من هيكل الصادرات الجزائرية و تمكن من النفاذ إلى الأسواق العالمية.

1. أهمية صادرات المحروقات في الاقتصاد الجزائري.

أ. المحروقات و اجمالي الصادرات:

تكاد المحروقات أن تستحوذ على كل صادرات الجزائر، حيث يظهر هنا المعنى الحقيقي لنفطلة التجارة الخارجية، و هي ظاهرة تتميز بها معظم الدول الربعية، حيث قطاع المحروقات جد مزدهر بينما باقي القطاعات الإنتاجية الأخرى ضعيفة و محدودة النشاط.

الجدول رقم: (01) - هيكل الصادرات الجزائرية خلال الفترة: (2000 . 2017 م). الوحدة: مليون دولار

الصادرات		الصادرات خارج المحروقات		الصادرات من المحروقات		الصادرات
السنوات	القيمة	النسبة (%)	القيمة	النسبة (%)	القيمة	النسبة (%)
2000	21419,00	97,22	621	2,88	22031,00	100
2001	18484,00	96,61	648	3,93	19132,00	100
2002	18091,00	96,31	734	3,69	18825,00	100
2003	23939,00	97,66	673	2,34	24612,00	100
2004	31302,00	97,47	781	2,53	32083,00	100
2005	45094,00	98,03	907	1,93	46001,00	100
2006	53429,00	97,83	1184	2,17	54613,00	100
2007	58831,00	97,79	1332	2,21	60163,00	100
2008	77361,00	97,56	1937	2,44	79298,00	100
2009	44128,00	97,64	1066	2,36	45194,00	100
2010	55527,00	97,42	1526	2,68	57053,00	100
2011	71427,00	97,19	2062	2,81	73489,00	100
2012	71794,00	97,04	2187	2,96	73981,00	100
2013	63752,00	98,12	2165	3,33	64974,00	100
2014	60146,00	95,53	2810	4,47	62956,00	100
2015	35724,00	94,54	2063	5,46	37787,00	100
2016	28220,00	93,73	1890	6,27	30100,00	100
2017	32860,00	94,54	1988	5,46	34848,00	100

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على تقارير بنك الجزائر.

و يوضح الجدول رقم: (01) أعلاه الدور الهام الذي تلعبه المحروقات بالنسبة لاجمالي الصادرات الجزائرية، إذ تستحوذ على نسبة تجاوزت في كل الحالات 93,73 % ، بالمقابل تبقى الصادرات خارج قطاع المحروقات جد متدنية حيث لم تتعد في أحسن الحالات 6,27 %.

الشيء الذي يؤكد أن الجزائر ما زالت بعيدة جدا عن تنويع اقتصادها، و هو ما يعكس وجود فجوة كبيرة بين الأهداف المراد تحقيقها و الانجازات على أرض الواقع، و ذلك بالرغم من الحوافز الهائلة التي تم اعتمادها على مدى مراحل كل الاصلاحات الاقتصادية و برامج دعم و انعاش الاقتصاد الوطني.

ب. علاقة أسعار المحروقات بالنمو الاقتصادي:

من خلال الجدول رقم: (02) أسفله يتبين لنا العلاقة القائمة بين تغير أسعار

المحروقات و تغير معدل النمو الاقتصادي في الجزائر بحيث:

- عندما ارتفع سعر البترول من 23,12 دولار للبرميل سنة 2001 م إلى 28,1 سنة 2003 م دولار للبرميل ارتفع معه معدل النمو الاقتصادي من 4,6 % إلى 7,2 %؛
- عندما انخفض سعر البترول من 94,1 دولار للبرميل سنة 2008 م إلى 60,86 دولار للبرميل سنة 2009 م انخفض معدل النمو الاقتصادي من 2,0 % إلى 1,6 % كذلك؛
- و لما ارتفع سعر البترول من 77,38 دولار للبرميل سنة 2010 م و إلى 109,45 دولار للبرميل سنة 2012 م صاحبه ارتفاع في معدل النمو الاقتصادي إلى 3,6 % و 3,3 % على التوالي؛
- و لما انخفض سعر البترول إلى 105,87 دولار سنة 2013 م انخفض معدل النمو الاقتصادي إلى 2,8 %.
- و على الرغم من تراجع أسعار المحروقات سنة 2014 م تمكنت الجزائر من تحقيق معدل نمو اقتصادي جيد نسبيا، تمثل في 3,9 % سنة 2015 م و 3,8 % سنة 2016 م، غير أن هذا المعدل بقي دائما مرتبطا بقطاع المحروقات لأن الحكومة لجأت في هذه الفترة إلى زيادة كمية إنتاج المحروقات بنسبة 3,2 % سنة 2016 م مقارنة بنسبة 0,8 % سنة 2015 م للتخفيف من الضرر الذي لحق بالاقتصاد نتيجة التراجع الكبير لأسعار النفط¹⁵.

الجدول رقم: (02) تطور سعر البترول و أثره على النمو الاقتصادي في الجزائر للفترة (2000 - 2015 م).

السنوات	المتوسط السنوي لسعر البترول بالدولار	معدل النمو الاقتصادي (%)
2000	27,6	2,2
2001	23,12	4,6
2002	24,36	5,6
2003	28,1	7,2
2004	36,05	4,3
2005	50,59	5,9
2006	61,00	1,7
2007	69,04	3,4

2,0	94,1	2008
1,6	60,86	2009
3,6	77,38	2010
2,8	107,46	2011
3,3	109,45	2012
2,8	105,87	2013
3,8	96,29	2014
3,9	49,49	2015
3,8	44,70	2016

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على تقارير بنك الجزائر وإحصائيات الأوبك لسنة 2016 م، ص: 86.

2. أهمية الصادرات خارج المحروقات في الاقتصاد الجزائري.

من خلال الجدول رقم: (03) أسفله وبالرجوع إلى الجدول رقم: (01) أعلاه، يتبين لنا بوضوح أن الضعف الشديد لنسبة الصادرات خارج المحروقات يجعل تغييرها بالزيادة أو النقصان من الناحية النظرية يكاد أن يكون عديم الأثر على معدل النمو الاقتصادي، بحيث لما انخفضت نسبة الصادرات خارج المحروقات من 3,69 % سنة 2002 م إلى 2,3 % سنة 2003 م ارتفع معدل النمو الاقتصادي من 5,6 % إلى 7,2 %، و لما ارتفعت نسبة الصادرات خارج المحروقات من 1,93 % سنة 2005 م إلى 2,17 % سنة 2006 م صاحبها انخفاض كبير في معدل النمو الاقتصادي من 5,9 % إلى 1,7 %، و في سنة 2007 م رغم أن نسبة الصادرات خارج المحروقات بقيت تقريبا ثابتة فإن معدل النمو الاقتصادي إرتفع بشكل كبير إلى 3,4 % ، و في سنة 2008 م عندما ارتفعت نسبة الصادرات خارج المحروقات إلى 2,44 % انخفض معدل النمو الاقتصادي إلى 2,0 %، أما بالنسبة للسنوات 2009، 2010، 2012، 2014، 2015، 2016 م فإن العلاقة بين الصادرات خارج المحروقات و النمو الاقتصادي كانت طردية، و بالنسبة للسنتين 2011، 2013 م فإن العلاقة بينهما كانت عكسية.

3. الصادرات و النمو الاقتصادي في الجزائر:

تعتبر نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي عن مساهمة الصادرات من السلع و الخدمات في حجم النشاط الاقتصادي، و هو مؤشر يقيس درجة التبعية، ذلك أن الاستقلالية الاقتصادية لأي دولة تظهر إلى حد ما من خلال قيمة صادراتها مقارنة بالدخل أو الناتج المحلي الإجمالي.

إن العلاقة بين صادرات قطاع المحروقات و الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر تبين حقيقة مدى ارتباط الإقتصاد الجزائري بهذا القطاع و تبعيته له، و هو ما نتج عنه بالمقابل علاقة طردية بين نمو مداخله من جهة و نمو الناتج المحلي الإجمالي من جهة أخرى، حيث نلاحظ في

الجدول رقم: (03) أسفله أن نسبة مساهمة الصادرات من المحروقات في الناتج المحلي الإجمالي سنة 2006 م بلغت 45,56 % ، أي تقريبا نصف الناتج المحلي الاجمالي و يعود السبب في ذلك إلى الارتفاع المعتبر لأسعار البترول خلال هذه الفترة، بينما نلاحظ انخفاض هذه النسبة بشكل كبير في الفترة ما بعد 2014 م بسبب التراجع الحاد في أسعار البترول، و هو ما يؤكد أن الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر يرتكز على مورد واحد هو المحروقات، في المقابل تبقى نسبة مساهمة الصادرات خارج المحروقات في الناتج المحلي الإجمالي جد ضئيلة حيث لم تتجاوز 1,27 %، و هو ما يعكس مدى ضعف الهيكل الإنتاجي على طرح منتجات بديلة للمحروقات و منافسة نظيرتها في السوق الدولية.

الجدول رقم: (03) - نسبة مساهمة الصادرات في الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر للفترة (2000 - 2016

م) ..

الصادرات من المحروقات (%)	الصادرات خارج المحروقات (%)	البيان السنوات
39,01	1,11	2000
34,03	1,17	2001
32,80	1,28	2002
36,08	0,98	2003
37,71	0,92	2004
44,32	0,88	2005
45,56	0,98	2006
43,94	0,98	2007
45,48	1,13	2008
31,19	0,75	2009
34,86	0,95	2010
36,08	1,04	2011
34,35	1,00	2012
29,98	1,03	2013
27,07	1,27	2014
19,20	1,25	2015
18,07	1,21	2016

المصدر: من اعداد الباحثين اعتمادا على تقارير بنك الجزائر.

و على الرغم من مساهمة قطاع المحروقات في رفع مستوى الناتج المحلي الإجمالي في كثير من الفترات، إلا أن طبيعة هذه العلاقة جعلت الاقتصاد الجزائري رهين تقلبات أسعار البترول

على المستوى العالمي، و هو ما كان دائما ينعكس سلبا على معدل النمو في ظل عدم قدرة الناتج خارج قطاع المحروقات على تغطية العجز الحاصل.

خلاصة القول أن التحليلات الإحصائية المتوفرة تعكس بقوة مدى تذبذب معدلات النمو المسجلة في الاقتصاد الجزائري، و هو ما يعكس حقيقة أن كل استراتيجيات النمو التي اتبعتها الجزائر حتى الآن لم تنجح في التنوع القطاعي للاقتصاد الجزائري بالشكل الذي يقلل من خطر تعرضه للصدمات الخارجية بسبب الاعتماد المفرط على قطاع المحروقات.

II. مكانة صادرات القطاعات الارتكازية في الاقتصاد الجزائري.

في ظل الأزمة الاقتصادية التي تعيشها الجزائر بعد الانخفاض الشديد لأسعار النفط سنة 2014 م، وما يؤكده الخبراء من استحالة رجوعها إلى المستوى الذي وصلت إليه قبل هذه الفترة، أصبح من الضروري أن تبحث الحكومة على مداخل أخرى أكثر ديمومة كبديل للمحروقات، في هذا الإطار لابد من الاهتمام أكثر بالقطاعات الارتكازية (الصناعة التحويلية، الزراعة و السياحة) باعتبارها مصدرا لخلق الثروة و تطويرها، و في ما يلي سنعرض مدى مساهمة صادرات هذه القطاعات في الناتج المحلي الاجمالي خارج المحروقات.

الجدول رقم: (04): مساهمة صادرات الفلاحة و صادرات الصناعة التحويلية و ايرادات السياحة من الخارج في

الناتج المحلي الاجمالي خارج المحروقات في الجزائر، الوحدة : مليار دج بالأسعار الجارية

السنوات	الناتج المحلي الاجمالي خارج المحروقات		صادرات الفلاحة		صادرات الصناعات التحويلية		ايرادات السياحة من الخارج	
	النسبة المئوية	القيمة	النسبة المئوية	القيمة	النسبة المئوية	القيمة	النسبة المئوية	القيمة
1992	837,1	1,4184	0,16	74,7029	8,92	1,6272	0,19	9,27
1993	961,6	1,3828	0,14	83,8430	8,71	1,6999	0,17	9,02
1994	1176,0	5,249	0,44	87,5714	7,44	1,7352	0,14	8,02
1995	1531,9	3,992	0,26	184,4267	12,03	1,5581	0,10	12,39
1996	1878,1	3,9579	0,21	444,4865	23,66	2,5074	0,13	24,00
1997	2018,0	1,6187	0,08	221,6949	10,98	1,6610	0,08	11,14
1998	2262,2	1,6093	0,07	153,1076	6,76	4,3640	0,19	7,02
1999	2347,3	1,3618	0,05	235,3446	10,02	5,325,7	0,22	10,29
2000	2507,2	1,5243	0,06	381,1595	15,20	7,202,0	0,28	15,54
2001	2783,2	1,7764	0,06	8173,408	14,68	7,6878	0,27	15,01
2002	3045,7	1,5976	0,05	8363,387	12,73	7,9364	0,26	13,04
2003	3383,4	1,7719	0,05	9361,431	12,76	8,6682	0,25	13,06
2004	3829,3	2,600	0,06	3669,447	11,68	12,8627	0,33	12,07
2005	4209,1	2,3259	0,05	3012,599	14,23	13,5201	0,32	14,60

14,66	0,37	17,5223	14,24	9847,657	0,05	2,475	4619,4	2006
15,29	0,28	15,1863	14,96	6139,787	0,05	2,9162	5263,6	2007
15,90	0,34	20,9571	15,52	5325,938	0,04	2,6311	6046,1	2008
10,67	0,28	19,3499	9,99	2659,685	0,04	3,0854	6858,1	2009
14,61	0,20	16,2990	14,38	7386,1123	0,03	2,7831	7811,2	2010
14,64	0,16	15,1760	14,45	9083,1350	0,03	2,8724	9346,0	2011
12,45	0,14	15,2280	12,28	8668,1310	0,03	3,6217	10672,3	2012
11,33	0,15	18,2785	11,14	7352,1301	0,04	4,8815	11675,8	2013
8,17	0,16	20,7992	7,98	2569,1002	0,03	4,4137	12547,3	2014
8,35	0,22	30,5036	8,10	8314,1099	0,03	5,4032	13567,9	2015
7,08	0,15	22,8792	6,89	1192,992	0,04	5,9967	14381,2	2016

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على نشرات الديوان الوطني للإحصاء: (1992 . 2016) ، 19 مارس 2018 م.

يتضح من خلال الجدول رقم: (04) أعلاه أنه رغم التطورات التي شهدتها القطاع الزراعي الناتجة عن الإصلاحات المتعاقبة والدعم الموجه له فإن حجم الصادرات الزراعية ما زال ضعيفا، وهو ما يعكس مدى هشاشة الاقتصاد الوطني ويظهر ذلك جليا من خلال نسبة مساهمة الصادرات الزراعية في الناتج المحلي الاجمالي خارج قطاع المحروقات التي بلغت سنة 2016 م 0,04 % و يرجع ذلك إلى عدم مطابقة المنتوجات الزراعية الجزائرية للمواصفات و المعايير الدولية في ظل السياسات البيئية العالمية الجديدة من جهة و غياب هياكل خاصة بتصدير هذه المنتجات في ظل عجز الفلاحين عن ذلك من جهة أخرى.

أما نسبة مساهمة صادرات الصناعات التحويلية في الناتج المحلي الاجمالي خارج قطاع المحروقات فقد شهدت تطورا معتبرا خلال الفترة (2000 . 2014 م) رغم وجود بعض التذبذب في الاحصائيات، لتشهد تراجعا كبيرا بداية من سنة 2014 م (تاريخ تراجع أسعار البترول بشكل كبير) وهذا ما يؤكد أن أغلب هذه الصناعات هي صناعات تحويلية بترولية و ارتباطها الشديد بأسعار المحروقات بدلا من أن تعتمد على القطاعات الأخرى خاصة الفلاحة في ما يتعلق بالصناعات الغذائية.

أما نسبة مساهمة إيرادات السياحة من الخارج في الناتج المحلي الاجمالي خارج قطاع المحروقات تبقى ضعيفة ومستقرة نسبيا رغم تحسن الظروف الأمنية في الجزائر، وأن معظم هذه الإيرادات هي ناتجة عن سياحة الأعمال.

و بصفة عامة فإن النسبة الاجمالية لصادرات القطاعات الارتكازية بالنسبة للناتج المحلي الاجمالي خارج المحروقات جد محتشمة حيث بلغت أعلى نسبة لها 24 % سنة 1996 م لتتخفف إلى 7,02 % سنة 1998 م، لتعاود الارتفاع بنسب متذبذبة خلال الفترة (2000 -

2013 م) تراوحت ما بين 11,33% و 15,54%، ثم لتتخفض بشكل ملحوظ خلال الفترة (2014 - 2016 م) لتصل إلى 7,08% سنة 2016 م بسبب تراجع صادرات الصناعات التحويلية التي تشكل الصناعات البترولية جزءا مهما منها نتيجة انخفاض أسعار البترول.

III. نتائج الدراسة:

لقد قادتنا هذه الدراسة إلى استخلاص النتائج التالية:

1. إن عدم قدرة تطور الاقتصاد الجزائري واندماجه في الاقتصاد العالمي راجع إلى:
 - سيطرة صادرات المحروقات على الصادرات الجزائرية بشكل شبه كلي، وهو ما يحول دون تنوعها ونفاذها إلى الأسواق العالمية؛
 - إن الصدمات التي تتعرض لها أسعار البترول من حين لآخر أثرت بشكل كبير على نمو القطاعات الارتكازية، باعتبار أنها هي الأخرى تعتمد في تمويلها على إيرادات صادرات المحروقات، وهذا ما كان يؤدي إلى تراجع معدلات النمو في كل مرة يحدث فيها ذلك.
2. إن ارتباط نمو الاقتصاد الجزائري بقطاع المحروقات لا يعني بالضرورة عدم التفكير في بناء قطاعات ارتكازية يمكن ان تكون بديلا لذلك، حيث بينت الدراسة أن صادرات الصناعات التحويلية يمكن أن يكون لها دورا أساسيا في ذلك من جهة، كما يمكنها من جهة أخرى أن تطور الفلاحة عن طريق خلق صناعات مرتبطة بشكل مباشر بها مثل صناعة الأسمدة و الصناعات الغذائية و صناعة النسيج وغيرها، كما يمكنها كذلك أن تطور قطاع السياحة عن طريق الصناعات التقليدية من جهة و من منحه التجهيزات الضرورية من جهة أخرى، الشيء الذي يؤدي إلى نمو القطاعات الثلاثة بشكل أفقي في مرحلة أولى و نمو عمودي في مرحلة ثانية، و هو ما يتطلب دعم الصناعات التحويلية و جعلها صناعات عالية التكنولوجيا حتى تلعب الدور الأساسي المنوط بها.

الخاتمة:

لقد أظهرت هذه الدراسة هيمنة قطاع المحروقات على النمو الاقتصادي في الجزائر، و الدور الكبير الذي يلعبه تغير سعر البترول في تذبذب هذا النمو، و مدى محدودية الصادرات خارج المحروقات في تركيبته و زيادته، و عليه فإن الاستمرار في الاعتماد على قطاع المحروقات كمصدر وحيد للدخل سيجعله في عرضة دائمة للصدمات الخارجية التي بينت كلما حدثت مدي هشاشة الاقتصاد الجزائري.

إن تحقيق استقرار و توازن اقتصادي في الجزائر يسوده نمو مقبول و مستدام يتطلب تفعيل الصادرات خارج المحروقات عن طريق بناء قطاعات اقتصادية ارتكازية هي: الصناعة التحويلية، الفلاحة و السياحة، و هي قطاعات تحوز فيها الجزائر على امكانيات كبيرة ، مما يرشحها في أن يعول عليها في تطوير كل القطاعات الأخرى وفقا للتأثير الأفقي الذي يؤدي إلى النمو العمودي في اطار العلاقة التي تجمع بين كل القطاعات الاقتصادية، و بالتالي تنوع الاقتصاد و التخفيف من حدة ارتباطه بقطاع المحروقات، خاصة البترول الذي لم تعد أسعاره خاضعة لميكانيزمات العرض و الطلب، و إن هذا الهدف لا يمكن تحقيقه إلا من خلال وضع خطط و استراتيجيات على المدى المتوسط و الطويل تكون مبنية على أساس سياسة اقتصادية واضحة في محتواها، شفافة في تنفيذها و فعالة في أداءها.

قائمة الهوامش والمراجع:

- ¹ ايمان الحيارى، مفهوم الصادرات والواردات، mawdooa.com ، اطلع عليه يوم 10 سبتمبر 2017 م، الساعة العاشرة صباحا.
- ² سالم توفيق النجفي، أساسيات علم الاقتصاد، الدار الدولية للاستثمارات الثقافية، مصر، 2000 م، ص:292.
- ³ مولاي عبد القادر، التصدير كاستراتيجية لتحقيق التنمية الاقتصادية، دراسة حالة الجزائر، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية غير منشورة، جامعة الجزائر، 2007 م، ص:20.
- ⁴ اسماعيل محمد قانة، اقتصاد التنمية: نظريات، نماذج و استراتيجيات، دار اسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2012 م، ص:07.
- ⁵ Belmokadem Mustapha, efficience de l'appareil productif algérien, Tlemcen, Algérie, 1994, p :09.
- ⁶ تقديرات وتوقعات خبراء صندوق النقد الدولي و البنك الدولي، أكتوبر 2016 م، ص:138.
- ⁷ نظريات النمو الاقتصادي: 2016/12/06 <http://economymagazine.wordpress.com>
- ⁸ محمد عبد العزيز عجيمة، ايمان عطية ناصف، التنمية الاقتصادية: دراسات نظرية وتطبيقية، جامعة الاسكندرية، 2000 م، ص:51.
- ⁹ مريم عيسى مهني، العلاقة بين الصادرات والنمو الاقتصادي: دراسة تحليلية في ليبيا 1980 . 2010 م، أماراك مجلة علمية محكمة، الأكاديمية الأمريكية العربية للعلوم والتكنولوجيا، المجلد:07، العدد:20، جامعة الجبل الغربي، ليبيا، 2016 م، ص:74.
- ¹⁰ نبيل جعفر عبد الرضا، دور الدولة في الاقتصاد العراقي، صحيفة الحوار المتمدن، العدد:3718، 2012 م.
- ¹¹ عمر محمود أبو عبيدة، أداء الصادرات الفلسطينية وأثرها على النمو الاقتصادي: دراسة قياسية للفترة 1994.2011 م، مجلة جامعة الأزهر بغزة، سلسلة العلوم الانسانية، 2013 م، المجلد 15، العدد:01، ص:352.
- ¹² سامية سرحان، أثر السياسات البيئية على القدرات التنافسية لصادرات الدول النامية: دراسة للأثار المتوقعة على تنافسية الصادرات الجزائرية، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة فرحات عباس، سطيف، ص: 45 . 46.
- ¹³ رنان مختار، التجارة الولية و دورها في النمو الاقتصادي، منشورات الحياة، الجزائر، الطبعة الأولى، 2009 م، ص: 61.
- ¹⁴ صالح ياسر، النظام الريعي و بناء الديمقراطية: الثنائية المستحيلة . حالة العراق، ورقة سياسية، مؤسسة فريدريش إيبيرت، مكتب الأردن و العراق، بغداد، العراق، تشرين الثاني 2013م، ص:04.
- ¹⁵ تقديرات وتوقعات خبراء صندوق النقد الدولي و البنك الدولي، أكتوبر 2016 م، ص:138.

حوكمة الشركات كألية لحماية أسواق الأوراق المالية من الأزمات

- دراسة حالة الأزمة المالية العالمية " 2008 " -

Corporate governance as a mechanism to protect stock markets from crises

- Case study of the global financial crisis "2008" -

تاريخ قبول النشر: 2018/11/05

تاريخ الاستلام: 2018/07/21

د. أنيسة سدره*

أستاذة محاضرة - ب - جامعة الجزائر 3 - الجزائر

الملخص:

لقد حاولنا من خلال هذه الورقة البحثية توضيح الدور الهام الذي تلعبه مبادئ حوكمة الشركات في حماية أسواق الأوراق المالية من الممارسات السلبية التي قد يقترفها البعض من المتعاملين فيها، بهدف تحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح على حساب الآخرين، والتي من شأنها التأثير على إستقرار هذه الأسواق وتعريضها لأزمات مالية حادة قد تمتد آثارها لتشمل أسواقاً دولية أخرى، مع إسقاط الدراسة النظرية على حالة الأزمة المالية العالمية "2008".

ولقد توصلنا بعد إتمامنا لهذه الدراسة إلى جملة من النتائج، تمثلت أهمها في أنّ حدوث الأزمات المالية يرتبط بعلاقة طردية وطيدة مع درجة تخلي الشركات عن تطبيق مبادئ الحوكمة وبالأخص منها تلك المدرجة في أسواق الأوراق المالية، وهذا ما حدث بالفعل خلال الأزمة الأخيرة أين تسبب ضعف الالتزام بهذه المبادئ في تفجير أزمة الرهن العقاري في الولايات المتحدة الأمريكية وتحولها إلى أزمة عالمية بسرعة، هذا الضعف الذي مسّ كل مبادئ وأدوات حوكمة الشركات.

الكلمات المفتاحية: حوكمة الشركات، أسواق الأوراق المالية، الأزمات المالية، الأزمة المالية العالمية "2008".

Abstract:

We have tried through this research paper to explain the important role played by the corporate governance principles in the protection of the securities markets, of the negative practices that might be exercised by some of its parties in order to maximize profits at the expense of others, that will influence the stability of these markets and exposed to severe financial crises. With a case study of the international financial crisis «2008».

In addition, after the completion of our study, we have reached a set of results the most important in that: the financial crises are linked to a strong positive relationship with a degree of the non-application of the corporate governance principles. This is what happened in the international financial crisis 2008, when the weakness adherence with these principles caused in the outbreak of the subprime crisis in the United States of America.

Keywords : corporate governance, securities markets, the international financial crisis «2008».

*e-mail : cedra.anissa@univ-alger3.dz

المقدمة:

لقد تمّ تدعيم الثروة المصطلحية للغة العربية في العصر الحديث بالعديد من المصطلحات التي أصبحت شائعة الاستخدام لدى الدول النامية نقلاً عن الدول المتقدمة، ويعتبر مفهوم "حوكمة الشركات" أحد أهم هذه المصطلحات الذي أصبح يغزو نقاشات الإصلاح الاقتصادي تماشياً مع تكرار سلسلة الأزمات المالية التي اشتدت وتيرتها وأصبحت أكثر حدة وانتشاراً سواء في الدول المتقدمة أو النامية، ولعلّ أفضل دليل على ذلك هو حصول موضوع "الحوكمة الاقتصادية" على جائزة نوبل في العلوم الاقتصادية سنة "2009" عقب الأزمة المالية العالمية لسنة "2008".

وسنحاول من خلال هذه الورقة البحثية الإجابة على الإشكالية التالية :

كيف تساهم مبادئ حوكمة الشركات في حماية أسواق الأوراق المالية من الأزمات؟، وما موقع الأزمة المالية العالمية "2008" من ذلك؟.

وسنقوم بمعالجة هذه الإشكالية في إطار المحورين التاليين:

المحور الأول: دور حوكمة الشركات في حماية أسواق الأوراق المالية من الأزمات؛

المحور الثاني: الأزمة المالية العالمية "2008" من منظور مبادئ حوكمة الشركات.

1. دور حوكمة الشركات في حماية أسواق الأوراق المالية من الأزمات:

تُمثّل حوكمة الشركات إحدى أهم القضايا التي إستحوذت على إهتمام الأكاديميين والممارسين والمنظمات المهنية والجهات الرسمية ذات الصلة سواءً في الدول المتقدمة أو النامية، وذلك في محاولة لنشر هذا المفهوم وترسيخ التطبيقات المناسبة له في أسواق المال والاقتصاديات المحلية والإقليمية والعالمية. وسنحاول من خلال هذا المحور تقديم أهم التعاريف التي تناولت مصطلح حوكمة الشركات ومبادئه وأهمية تطبيقه، وذلك على النحو التالي:

1.1 مفهوم حوكمة الشركات:

تجدربنا الإشارة في البداية إلى أنه وبالرغم من الاستخدام الواسع لمفهوم حوكمة الشركات** في الدول المتقدمة والسعي إلى تطبيقه على المستوى العالمي، إلا أنه لا يوجد تعريف موحد متفق عليه بين كافة الاقتصاديين والقانونيين والمحللين الماليين لهذا المصطلح. وعليه سنحاول فيما يلي إستعراض أهم هذه التعاريف التي توضح في مجملها مفهوم حوكمة الشركات:

فحسب منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) هي: "ذلك الأسلوب الذي يتضمن مجموعة من العلاقات بين إدارة الشركة ومجلس إدارتها ومساهميها وأصحاب المصالح فيها،

كما يقدم أسلوب حوكمة الشركات الهيكل الذي تتحدد من خلاله أهداف الشركة، ووسائل تحقيق تلك الأهداف ومتابعة الأداء"⁽¹⁾؛

أما مجموعة الحوكمة الدولية (GGG) فلقد عرفت سنة 1995: "كمجموعة من الطرق المتعددة لتسيير الأعمال المشتركة من طرف الأفراد والمؤسسات العمومية والخاصة"⁽²⁾؛ أما بالنسبة لمركز المشروعات الدولية الخاصة (CIPE) فهي: "الإطار الذي تمارس فيه الشركات وجودها وتركز الحوكمة على العلاقات فيما بين الموظفين وأعضاء مجلس الإدارة والمساهمين وأصحاب المصالح وواضعي التنظيمات الحكومية، وكيفية التفاعل بين كل هذه الأطراف في الإشراف على عمليات الشركة"⁽³⁾؛

وتعرفها مؤسسة التمويل الدولية (IFC) على أنها: "الهيكل والعمليات التي تساهم في توجيه ومراقبة الشركات، والتي تتمحور حول العلاقات بين الإدارة ومجلس الإدارة والمساهمين، والمساهمين ذوي الأقلية وأصحاب المصلحة الآخرين بحيث تساهم حوكمة الشركات في تحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة من خلال تعزيز أداء الشركات وزيادة فرص حصولها على رأس المال الخارجي"⁽⁴⁾؛

وحسب الإتحاد الدولي للمحاسبين (IFAC) فهي: "مجموعة من المسؤوليات والممارسات التي يتبعها مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية بهدف تقديم توجيه إستراتيجي، لضمان تحقيق الأهداف وإدارة المخاطر بشكل ملائم والتحقق من أن موارد المؤسسة تستغل على نحو مسؤل"⁽⁵⁾؛

ويعرفها تقرير كادبوري (Cadbury) على أنها: "نظام بمقتضاه تدار الشركات وتراقب"⁽⁶⁾؛ أما بالنسبة لـ (Gérard Charreaux)^{***} فهي: "مجموعة من الآليات التنظيمية التي تحدد الواجبات وتؤثر على قرارات المديرين، بعبارة أخرى التي تحكم تصرفاتهم وتعرف فضاءهم الإداري"⁽⁷⁾؛

ويلخصها Roland Pérez^{****} في عبارة: "إدارة الإدارة Management du Management"⁽⁸⁾. وبعد استعراضنا لجملة التعاريف التي وردت بشأن حوكمة الشركات، والتي ترجع الاختلافات فيما بينها أساسا إلى تعدد الزوايا التي يُنظر منها لهذا المصطلح، فبينما يَنْظُر إليها البعض من الناحية الاقتصادية على أنّها الآلية التي تساعد الشركة في الحصول على التمويل، وتضمن تعظيم قيمتها واستمرارها في الأجل الطويل، فيُعرفها آخرون من الناحية القانونية على أنها تشير إلى طبيعة العلاقة التعاقدية- من حيث كونها كاملة أم غير كاملة- والتي تحدد حقوق وواجبات حملة الأسهم وأصحاب المصالح من ناحية، والمديرين من ناحية أخرى، ويَنْظُر إليها فريق ثالث من الناحية الاجتماعية والأخلاقية مركزين بذلك على المسؤولية الاجتماعية

للشركة في حماية حقوق الأقلية أو صغار المستثمرين وتحقيق التنمية الاقتصادية العادلة وحماية البيئة⁽⁹⁾.

يمكننا إذن صياغة مفهوم شامل لمصطلح حوكمة الشركات على أنها:

" الإطار المرجعي الذي يتضمن كيفية توزيع الحقوق والمسؤوليات فيما بين الأطراف ذات العلاقة بالشركة، بالطريقة التي تضمن استخدام الأصول المادية والمعنوية على النحو الذي يسمح بتعظيم قيمة الشركة لصالح المساهمين على المدى البعيد، مع الحفاظ على مصالح الأطراف الأخرى، وهذا في ظلّ توافر البيئة المناسبة التي تعمل في ظلّها هذه الشركات".

2.1 مبادئ حوكمة الشركات:

سنقوم فيما يلي بعرض مختصر للمبادئ المعدّلة التي أخذت بعين الاعتبار ما حدث من تطورات منذ أول تحديث لها أي منذ سنة 2004 من طرف منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، بحيث تتضمن هذه المبادئ جملة من التعديلات الهامة التي وافق عليها وزراء المالية ومحافظو البنوك المركزية لدول مجموعة العشرين سنة 2015:¹⁰

أ. ضمان وجود أساس لإطار فعّال لحوكمة الشركات:

يؤكد هذا المبدأ على دور إطار حوكمة الشركات في تعزيز شفافية وعدالة الأسواق، والتخصيص الكفء للموارد، ويُركّز على النوعية والاتساق بين العناصر المختلفة للتنظيم التي تؤثر على ممارسات حوكمة الشركات وتوزيع المسؤوليات بين السلطات، وبالأخص التركيز على نوعية الإشراف والتنفيذ. وهذا المبدأ يتضمن أيضاً بنداً جديداً يتعلّق بدور أسواق الأوراق المالية في دعم حوكمة الشركات؛

ب. ضمان حقوق المساهمين والوظائف الرئيسية لأصحاب حقوق الملكية:

يُحدّد هذا المبدأ الحقوق الأساسية للمساهمين بما فيها الحق في المعلومات والمشاركة في اجتماعات المساهمين حول القرارات الرئيسية للشركة، ويتناول أيضاً نشر المعلومات المتعلقة بهيكل الرقابة وبالأخص مختلف حقوق التصويت، كما يحتوي هذا المبدأ على إستعمال تكنولوجيا المعلومات في اجتماعات المساهمين، وإجراءات الموافقة على المعاملات مع الأطراف ذات العلاقة، ومشاركة المساهمين في إتخاذ قرارات حول أجور ومكافآت المديرين التنفيذيين؛

ج. المستثمرون المؤسسيون، أسواق الأسهم والوسطاء الآخرون:

يُعتبر هذا المبدأ جديداً بحيث يتناول الحاجة إلى حوافر اقتصادية سليمة على طول سلسلة الاستثمارات، مع التركيز بشكل خاص على المستثمرون المؤسسيون الذين يعملون بصفة إئتمانية، كما يُبرز أيضاً الحاجة إلى الكشف والحد من تضارب المصالح التي قد تهدّد نزاهة الاستشاريون، المحللون، الوسطاء، ووكالات التصنيف الائتماني والآخرون الذين يوفّرون

التحليل والمشورة التي لها علاقة بالمستثمرين. كما يتضمّن بنوداً جديدة تتعلق باحترام معايير الإدراج من طرف الشركات العابرة للحدود، وأهمية الوصول إلى السعر العادل والفعال في أسواق الأسهم؛

د. دور أصحاب المصالح في حوكمة الشركات:

هذا المبدأ يُشجّع وجود تعاون فعّال بين الشركات وأصحاب المصالح ويؤكد على أهمية الاعتراف بحقوق أصحاب المصالح المنصوص عليها في القانون أو في الاتفاقيات المتبادلة، كما يؤكد على ضرورة وصول أصحاب المصالح إلى المعلومات في الوقت المناسب وبشكل منتظم وكذا حقهم في الحصول على تعويضات عند انتهاك حقوقهم؛
هـ. الإفصاح والشفافية:

يُعرّف هذا المبدأ المجالات الرئيسية للإفصاح مثل النتائج المالية والتشغيلية، أهداف الشركة، الأغلبية المالكة، الأجور ومعاملات الأطراف ذوو العلاقة، عوامل الخطر، أعضاء مجالس الإدارة... إلخ، والبنود الجديدة في هذا المبدأ تتعلق بالمعلومات غير المالية التي لا بد على الشركة أن تنشرها بشكل طوعي مثل تقارير الإدارة؛
و. مسؤوليات مجلس الإدارة:

يُوقّر هذا المبدأ دليل لاحترام الوظائف الأساسية لمجلس الإدارة بما في ذلك إستعراض إستراتيجية الشركة واختيار المديرين وتعويضاتهم، الإشراف على عمليات الاستحواذ وتصفية الأصول المنجزة من طرف الشركة، وضمان سلامة النظم المحاسبية والتقارير المالية للشركة. والبنود الجديدة التي جاء بها هذا المبدأ تتمثل في دور مجلس الإدارة في إدارة المخاطر، التخطيط الضريبي والتدقيق الداخلي، وهناك أيضا بند جديد يتعلق بالتوصية بتدريب وتقييم المديرين والتوصية بإنشاء لجان للمجلس متخصصة في أمور كالأجور، مراجعة الحسابات وإدارة المخاطر.

وفي الأخير، لكي يتحقق الغرض الأساسي من هذه المبادئ، فيجب النظر إلى الفلسفة الكامنة وراءها وفهم منشئها على نحو يجعل من الممكن تفكيكها وإعادة تقييمها وتركيبها بما يلاءم كل مجتمع ومراحل تطوره.

3.1 أهمية مبادئ حوكمة الشركات المدرجة بسوق الأوراق المالية:

سنحاول فيما يلي التعرف على دور وأهمية التحليل بالتطبيق السليم لمبادئ الحوكمة لدى الشركات المدرجة في سوق الأوراق المالية بالنسبة للأطراف التالية:
أ. بالنسبة للمتدخلين الرئيسيين في سوق الأوراق المالية:

نقصد بالمتدخلين الرئيسيين في سوق الأوراق المالية كل من الشركات المدرجة والعاملة والمستثمرين فيها وأصحاب المصلحة المرتبطين بها، أما عن أهمية مبادئ حوكمة الشركات بالنسبة لهم فيمكن توضيحها على النحو التالي:

أ.1 المستثمرون:

يُدرِكُ المستثمرون احتمالات حصولهم على عائد أكبر من الشركات التي تُدار بشكل جيد، ومن ثَمَّ فَهْمٌ مستعدون لدفع مقابل حصولهم على هذا العائد المرتفع، كما أنَّهم يدركون قيمة حماية استثماراتهم من التَعَرُّض للخسارة بسبب الجشع والإهمال واستهتار المديرين أو محاباتهم لذوي الصلة بهم.

فالحوكمة الرشيدة تحمي حقوق المستثمرين وتضمن المساواة بينهم، وخاصة حقوق الأقلية من حملة الأسهم، بما في ذلك حقهم في إبداء الرأي في شأن إدارة الشركة وفي المعاملات الكبرى، إضافة إلى حقهم في معرفة كل ما يرتبط باستثماراتهم. كما أنَّ الحوكمة توفر للمستثمرين نسبة أكبر من السيولة وذلك بنائها للثقة والكفاءة في السوق، الأمر الذي يتيح لهم فرصة أكبر في تنويع أصولهم وبيعها إذا أرادوا ذلك. وأخيراً فإنَّ إجراءات الحوكمة الرشيدة لمواجهة احتمالات فشل الأعمال تحمي الدائنين وتحدُّ من مسئولية حملة الأسهم؛¹¹

أ.2 الشركات:

تُمثِّلُ الشركات المحور الرئيسي لمفهوم الحوكمة فهي الطرف المنوط به تنفيذ مبادئها وفي نفس الوقت هي الطرف المستفيد من التطبيق السليم لها. ويُمكن توضيح هذه الأهمية من الجوانب التالية:¹²

أ.2.1 زيادة إمكانية الحصول على التمويل:

إنَّ الدول التي تحمي حقوق الملكية (المساهمين) بقوة لديها أسواق أوراق مالية أفضل تطوراً، فلقد تبيَّن أنَّ تحسين حقوق الدائنين وحقوق المساهمين مرتبط بوجود أسواق أعمق وأكثر تطوراً.

ففي الدول التي لديها حقوق ملكية قوية (أكبر عدد من إجراءات حماية المساهمين)، تُتاحُ للشركات إمكانية أفضل للحصول على التمويل، ويمكن أن يُتوقَّع منها استثمار المزيد والنمو بمعدلات أسرع. كما أنه في ظلِّ ظروف سوء أنظمة حوكمة الشركات ونقص تطور الأنظمة المالية والقانونية وارتفاع معدَّل الفساد، فإنَّ أكثر ما يتأثر سلباً هو معدل نمو الشركات الصغيرة ويقل عدد الشركات الجديدة التي تبدأ نشاطها.

ويُمكن تفسير ذلك وفقاً لما يلي:¹³

- يُساهم إقبال المستثمرين على الأوراق المالية التي تصدرها الشركات ذات مستوى الحوكمة الجيد إلى سرعة تسويقها، وبالتالي حصولها على الأموال اللازمة لإجراء التوسعات المطلوبة في الوقت المناسب دون تأخير، ومن ثمّ تحقيق عوائد التشغيل المتوقعة من هذه التوسعات في المواعيد المحددة لها؛
- إمكانية تسويق السندات ذات معدلات الفائدة المنخفضة عن معدّل الفائدة السائد في السوق مما يؤدي إلى تخفيض تكاليف التمويل؛
- إمكانية حصول الشركة على التمويل الخارجي بشروط أفضل من الشركات الأخرى، بحيث يؤثر مستوى حوكمة الشركات على معدّل الفائدة على الائتمان الممنوح لها إذ يتضمن هذا المعدّل علاوة للمخاطر التمويلية والتشغيلية للشركة وهذا ما يوضحه مستوى حوكمة الشركات، بالإضافة إلى سرعة الحصول على القروض من شركات التمويل وذلك لاختصار وقت وإجراءات فحص نظام الحوكمة في الشركة.

أ.2.2 التقييم الأعلى للشركات:

تؤثر نوعية أطر حوكمة الشركات ليس فقط على إمكانية الحصول على التمويل الخارجي وعلى حجمه، وإنما أيضاً تؤثر على تكلفة رأس المال وتقييم الشركات. فالأطراف الخارجيين يكونون أقل رغبة في تقديم التمويل وأكثر رغبة في تقاضي معدلات فائدة أعلى مقابل ذلك التمويل إذا كانوا أقل تأكيداً من أنهم سيحصلون على معدّل عائد كاف.

والصراعات بين صغار المساهمين وكبار المساهمين الذين يملكون حصص سيطرة تكون أكبر في أوضاع حوكمة الشركات الضعيفة، مما يعني ضمناً أنّ المستثمرين الأصغر يحصلون على معدلات عائد أقل.

يبدأ أيضاً أنّ المستثمرين يُخفّضون تقييمهم للشركات والدول التي تكون أنظمة حوكمة الشركات فيها أسوأ نسبياً، إذ تُظهر مشاريع بحث كثيرة أنّ أنظمة حوكمة الشركات الجيدة ضرورية لتهيئة مناخ استثماري جذاب يتميز بوجود شركات قادرة على المنافسة وأسواق مالية تتسم بالكفاءة. وربما كان البحث المعروف على أوسع نطاق في هذا المجال هو إستطلاع (McKinsey) العالمي لآراء المستثمرين، الذي أُجري لأول مرة في سنة 2000 وتمّ تحديثه في سنة 2002، حيث شدّدت النتائج المستقاة من هذه الاستطلاعات على أنّه لا يكفي أن تكون أنظمة حوكمة الشركات جيدة فحسب وإنما أيضاً يجب أن يكون هناك تصور في السوق بأنّ أنظمة حوكمتها جيدة، ويعني هذا البحث ضمناً أنّ بوسع المديرين إضافة قيمة كبيرة للمساهمين عن طريق وضع ممارسات حوكمة جيدة.

وأكد بحث عملي أكثر تفصيلاً أجراه البنك المركزي الألماني، إستناداً إلى التقارير المالية التي نشرتها الشركات المهنية النتائج التي توصلت إليها دراسة (McKinsey)، فقد وجد البنك المركزي الألماني أن الشركات في المناطق الناشئة في أمريكا اللاتينية وإفريقيا وأوروبا الشرقية والشرق الأوسط تمتعت جميعاً بعلاوات كبيرة في القيمة بالنسبة لشركاتها التي تتمتع بأنظمة حوكمة جيدة والمدرجة في الأسواق.

وعلاوة على ذلك، فإن المساهمين المالكين لحصص سيطرة في الدول التي تُطبّق حقوق ملكية أضعف يحصلون أيضاً على جزء من قيمة الشركة يتجاوز حصة ملكيتهم المباشرة، على حساب المساهمين المالكين لحصص أقلية:

أ.2.2 تحسين الأداء التشغيلي:

يُضيف تطبيق حوكمة الشركات قيمة عن طريق تحسين أدائها من خلال الإدارة الأكثر كفاءة وتحسين تخصيص الأصول وسياسات العمل وتحقيق تحسينات مماثلة من الكفاءة، والدراسات التي أجريت في الولايات المتحدة الأمريكية وكوريا ودول أخرى تشير بقوة إلى أن تحسن أنظمة حوكمة الشركات يؤدي ليس فقط إلى تحسن معدلات العائد على الأسهم وارتفاع تقييم (قيمة) الشركة، وإنما أيضاً إلى ارتفاع معدلات نمو الأرباح والمبيعات.

العلاقة المحددة بين الأداء التشغيلي وإجراءات حوكمة الشركات، يُمكن أيضاً أن تعكس حقيقة أن حوكمة الشركات في معظم الدول تتعلق بعدم وجود صراع بين جهاز الإدارة والملاك. فمثل هذه الصراعات تؤدي عادة إلى تشغيل الشركة بطريقة تفتقر إلى الكفاءة وإلى تحقيق معدلات عائد منخفضة من الأصول مما يؤدي إلى تقييم أدنى للشركة وإلى تضائل إمكانية الحصول على تمويل خارجي، لأن معظم الشركات مملوكة ملكية مغلقة أو يسيطر عليها أطراف داخليون، فحوكمة الشركات تعالج الصراعات بين المساهمين المالكين لحصص سيطرة وبين المساهمين المالكين لحصص أقلية؛

أ.2.2 تحسين وتحسين إدارة الشركة:

إعداد ونشر تقرير عن حوكمة الشركات يخدم مجالس الإدارة الإشرافية والمدراء التنفيذيين على النحو التالي:¹⁴

- إن التقرير عن مستوى حوكمة الشركة يحمي مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية من دعاوى القضائية التي قد يرفعها الغير من الأطراف ذوو المصالح بحجة تضليلهم نتيجة حجب بعض الأخبار السيئة عنهم، ومنها مستوى الأداء الضعيف لحوكمة الشركة؛

- إنَّ التقرير عن مستوى حوكمة الشركة يعمل على تحسين إدارتها من خلال مساعدة مجلس الإدارة والمدراء التنفيذيين في وضع إستراتيجية سليمة لها، وضمان عدم القيام بعمليات الاندماج والاستحواذ إلاَّ لأسباب سليمة تدعو إليها حاجة الشركة، والتأكد من أنَّ نظم المرتبات والمكافآت تعكس الأداء. وهذه الإجراءات هي التي تساعد على جذب الاستثمارات بشروط مواتية وعلى تعزيز وتحسين أدائها؛
- قد يؤدي عدم الإفصاح عن حوكمة الشركات إلى تدخُّل الغير في إدارة الشركة مثل الهيئة المشرفة على سوق الأوراق المالية أو الهيئة المُسيِّرة لها وغيرها من الهيئات ذاتية التنظيم؛
- يُفيد الإفصاح عن عناصر حوكمة الشركات الإدارة في أداء وظائفها المختلفة والتي من أهمها الرقابة الداخلية والمراجعة الداخلية؛
- قد يؤدي الإفصاح عن مستوى حوكمة الشركات إلى زيادة شهرة أعضاء مجالس الإدارة.

أ.3 أصحاب المصالح:

تتطلب الحوكمة الرشيدة إحترام الشركات لالتزاماتها تجاه العاملين بها وعملائها ودائمتها ومورديها والمجتمعات التي تعمل فيها، فكل هذه المجموعات تستفيد من أمانة وجودة العمل في هذه الشركات والقدرة على الاعتماد عليها.¹⁵

فتسمح مبادئ الحوكمة للشركات بالتصرُّف بمسؤولية تجاه أصحاب المصلحة فهم يُشكِّلون عوامل إنتاج يتعين أن تمتلكها الشركة لكي تعمل، لأنه أمام أصحاب المصلحة هؤلاء فرص بديلة إذا لم تعاملهم الشركة معاملة حسنة فعلى سبيل المثال يمكن للعاملين عادة العمل في مكان آخر، والأرجح أيضاً أن تستفيد الشركة من التصرُّف بمسؤولية مالياً ومن جوانب أخرى؛¹⁶

أ.4 المحاسبين والمراجعين:

باعتبار أنَّ المحاسبين مسئولين عن إعداد التقارير المالية، كما أنَّ المراجعين مسئولين عن إبداء الرأي في هذه التقارير، فتنبع أهمية تقرير حوكمة الشركات بالنسبة إليهم من الآتي:¹⁷

- أنَّ الإفصاح عن مستوى حوكمة الشركات يُمثِّل معالجة لأحد جوانب القصور في المعايير المحاسبية التي تحكم إعداد التقارير المالية التي تنشرها الشركات، والمتمثلة في عدم الإفصاح عن هيكل رأس المال ومرتببات ومكافآت أعضاء مجالس الإدارة؛

- إنَّ الإفصاح عن حوكمة الشركات يساعد في تحقيق الاتساق بين المعايير المحاسبية وقواعد قيد واستمرار قيد و شطب الأوراق المالية التي تضعها هيئات الإشراف والرقابة على أسواق الأوراق المالية؛
- أنَّ تجاهل الإفصاح عن حوكمة الشركة قد يُؤثّر على سمعة المحاسب والمراجع مستقبلاً.

ب. بالنسبة لكفاءة سوق الأوراق المالية:

تكون السوق كفاءةً إذا كانت أسعار الأوراق المالية في أي وقت تعكس تماماً جميع المعلومات المتاحة عنها،¹⁸ سواءً صدرت هذه المعلومات عن القوائم المالية أو عن وسائل الإعلام أو عن السجل التاريخي لسعر السهم في الأيام والأسابيع والسنوات الماضية أو من تحليلات وتقارير عن آثار الحالة الاقتصادية العامة على أداء الشركة... وغيرها من مصادر المعلومات التي تؤثر على القيمة السوقية للسهم.

وبتعبير آخر يُمكن القول أنه في ظلّ السوق الكفاءة تكون القيمة السوقية للسهم هي قيمة عادلة تعكس تماماً قيمته الحقيقية، التي يتولد عنها عائد يكفي لتعويض المستثمر عمّا قد يتعرض له من مخاطر جراء الاستثمار في ذلك السهم،¹⁹ حيث تتعادل القيمة السوقية للسهم مع قيمته الحقيقية بسبب قرارات المستثمرين التي تدفع بالأسعار نحو القيمة الحقيقية.

فسوق الأوراق المالية الكفاءة هي السوق التي تسمح بالتخصيص الأمثل للفوائض المالية المتاحة بما يُساهم في تحقيق الرخاء الاقتصادي للدولة المعنية، ولا سبيل لتحقيق ذلك إلا من خلال مبادئ حوكمة الشركات نظراً لمساهمتها بما تمتلكه من آليات رقابية في الحد من مشاكل الوكالة الناتجة عن عدم التماثل في المعلومات بين الإدارة والمستثمرين (الحاليين أو المرتقبين) أو بين المستثمرين أنفسهم نتيجة إتصال بعضهم بإدارة الشركة. ممّا يُمكنهم من إتخاذ القرارات المناسبة في سوق الأوراق المالية بشأن البدائل الاستثمارية المتاحة، وبالتالي التأثير على السعر السوقي لها وصولاً إلى السعر العادل للأوراق المالية في السوق.

فهذه المبادئ تُحقّق في حال الالتزام بها جواً من الثقة وفرصاً متكافئة للمستثمرين وأصحاب المصالح في الحصول على معلومات ذات جودة عالية في الوقت المناسب وبدون تكلفة ومنه القضاء على حالة عدم التماثل فيها، وغيرها من المزايا التي من شأنها الرفع من مستوى كفاءة سوق الأوراق المالية.

2. الأزمة المالية العالمية "2008" من منظور مبادئ حوكمة الشركات:

لقد عاشت أسواق الأوراق المالية العالمية منذ منتصف سنة 2008 أخطر أزمة مالية عرفها الاقتصاد العالمي وذلك بإجماع كافة المختصين، هذه الأزمة التي إندلعت شرارتها الأولى من أكبر إقتصاديات دول العالم ألا وهي الولايات المتحدة الأمريكية كأزمة رهن عقاري لتتحول بسرعة مذهلة إلى أزمة مالية عالمية تُهدد الاستقرار الاقتصادي العالمي ككل، والتي جاءت كنتيجة لتضافر الكثير من الأسباب. ومن خلال دراستنا هذه سنركز على تلك التي من شأنها توضيح العلاقة بين هذه الأزمة ودرجة التخلف عن تطبيق مبادئ حوكمة الشركات.

1.2 ضعف الإطار التنظيمي والإشرافي:

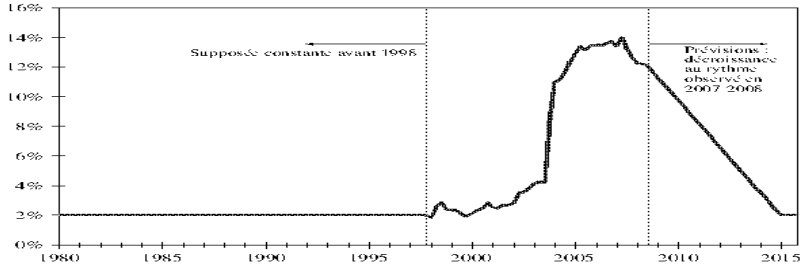
لقد مَثَّلَ هذا العامل نقطة الضعف الرئيسية التي سمحت بظهور مختلف التجاوزات في تطبيق النصوص التشريعية والتنظيمية واللوائح الإدارية المعمول بها، والذي كان أساساً لظهور كل الأسباب التي سنتطرق إليها لاحقاً.

فلقد أثبتت أزمة الرهن العقاري الأمريكية وما ترتب عنها من إفلاس العديد من الشركات الكبيرة فشل مجالس الإدارة في القيام بدورها الإشرافي بطريقة جيدة بالشكل الذي يضمن حماية حقوق المساهمين وضبط أداء الشركات، وخاصة في بعض المؤسسات المالية أين ساهم ضعف هذا الإطار والتقدير الضعيف للمخاطر بقدر كبير في حدوث الأزمة. فعلى عكس البنوك التجارية التي تخضع في معظم دول العالم لرقابة دقيقة من طرف البنوك المركزية، فتضعف أو تنعدم هذه الرقابة في مؤسسات مالية أخرى مثل بنوك الاستثمار وصناديق التحوط وسماسرة الرهون العقارية وغيرها.²⁰

وتتجلى صور ضعف الرقابة على قطاع الأعمال في الولايات المتحدة الأمريكية من خلال المظاهر التالية:

أ. تراخي معايير الإقراض: يُعتبر هذا العامل من أهم نتائج إستغلال القائمين على البنوك للثغرات التي يعرفها النظام الرقابي المصرفي، والذي تجلّى من خلال تزايد حجم قروض الرهن العقاري عالية المخاطر (Subprimes) التي شهدت تطورات كبيرة في أحجامها كنسبة من إجمالي القروض العقارية الممنوحة في الولايات المتحدة الأمريكية، وذلك حسب ما يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم (1.2): تطور نسبة قروض الرهن العقاري عالية المخاطر (% من إجمالي القروض العقارية)



Source: Stéphane Sorbe, *Saisies immobilières aux Etats-Unis et pertes des institutions financières*, Revue Economie & Prévision, La Documentation Française, 2009/4 - N° 190-191, P: 174.

نلاحظ من خلال الشكل السابق تصاعد نسبة قروض الرهن العقاري عالية المخاطر إنطلاقاً من سنة 1998 لتبلغ 14% من مجموع قروض الرهن العقاري سنة 2007، أي حوالي 10% من الناتج المحلي الإجمالي. فرغم أنّ هذه السوق موجودة منذ سنة 1960 غير أنّ الأزمة كشفت على النمو غير المنضبط في هذا القطاع خلال السنوات المذكورة، إلى جانب تركزها حيث أنّ حوالي 62,2% من قروض الرهن العقاري عالية المخاطر صدرت من قبل 10% من مجموع المؤسسات في الربع الثالث من سنة 2006:²¹

ب. التعامل غير المدروس بالمشتقات المالية: تُشير إحصائيات بنك التسويات الدولية في تقريره المؤرخ في ديسمبر 2007 أنّ حجم الأسواق المنظمة الخاصة بمختلف المشتقات المالية بلغ في نهاية الثلاثي الثالث من سنة 2007 ما قيمته 681000 مليار دولار أمريكي، أمّا بالنسبة للأسواق غير المنظمة فيشير نفس التقرير السابق أنّ حجمها في نهاية الثلاثي الأول من سنة 2007 كان 516000 مليار دولار بزيادة قدرها 135% عمّا كانت عليه في سنة 2004 أي بمعدّل نمو سنوي 33% منذ 1995.

يتضح مما سبق النمو الرهيب الذي عرفته هذه الأسواق مما جعلها تحتل مركز الصدارة بين الأسواق المالية بحيث يفوق حجم التداول فيها بعدة مرات حجم التداول في أسواق الأصول الحقيقية، نظراً لتنامي حجم ونوعية المخاطر المُغطّاة واستفحال ظاهرة المضاربة، بالإضافة إلى أنّ منتجاتها المالية تنطوي على قيمة مضافة عالية مقارنة بالأصول المالية التقليدية، ولكنّها في نفس الوقت أكثر خطورة والدليل على ذلك ما تسببت فيه من خسائر سببها راجع في بعض الحالات إلى سوء تقدير المخاطر وفي البعض الآخر إلى التجاوزات القانونية. يُضاف إلى ذلك أنّ تعقّد المنتجات المشتقة والاستعمال المفرط للنماذج الرياضية والإحصائية المُعقّدة تُعطي إنطباعاً خاطئاً لمستعملها بأنّه يتحكم في المخاطر، في حين أنّ كل الدراسات توصلت إلى استحالة التحكم باستمرار في كافة العوامل التي قد تُؤثّر على النموذج المستعمل.

وما زاد من خطورة أسواق المشتقات المالية في السنوات الأخيرة هو عنصر تركز المخاطر، ففي الأحوال العادية يتم توزيع المخاطر على الأطراف التي تقبل تحملها، لكن هذا لا يعني أن هذه الجهات تمتلك بالفعل القدرة على تحمل ذلك القدر من المخاطر، فاعتقادها بأنها تمتلك التغطية الكافية قد يدفعها إلى تحمل المزيد منها. هذا التركيز الكبير للمخاطر في محفظة واحدة أو لدى طرف واحد قد يؤدي لسبب طارئ إلى حدوث حالة إفلاس تنتقل بفعل العدوى المالية إلى باقي مكونات النظام المالي متسببة في حدوث أزمة نظامية، وبالفعل تشير الإحصائيات أنه في سنة 2006 في الولايات المتحدة الأمريكية تركزت 98% من حجم التعاملات في سوق المشتقات المالية بيد أكبر خمسة مؤسسات وهذا يتنافى طبعاً مع المبدأ الذي تقوم عليه المشتقات المالية وهو توزيع المخاطر.

ولتفادي هذا الانزلاق الخطير تبنت الولايات المتحدة الأمريكية إقتراحاً يقضي بإعادة تنظيم أسواق المشتقات واتخاذ التدابير الضرورية من أجل تحويل معظم الصفقات من الأسواق غير المنظمة نحو الأسواق المنظمة، أما ما تبقى من تعاملات في الأسواق غير المنظمة فيجب إخضاعه لرقابة صارمة لتفادي التراكم العشوائي للمخاطر لدى طرف واحد يكون سبب في بروز المخطر النظامي.

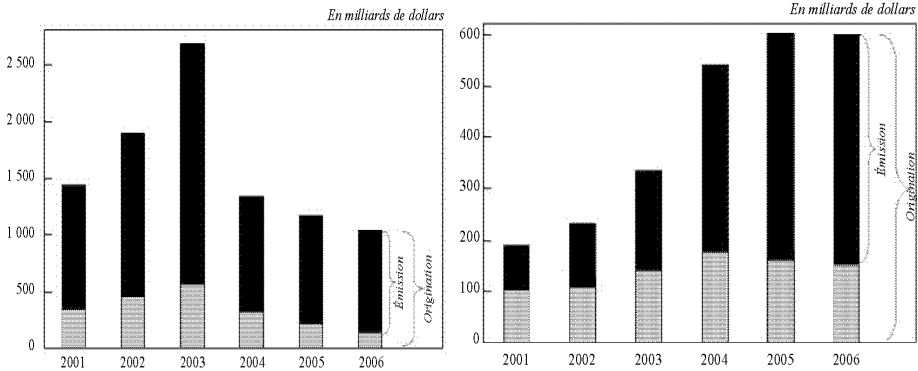
وتبرز أهمية هذا الإجراء في أن الصفقات في الأسواق غير المنظمة متروكة للتفاوض بين المتدخلين، وهذا يطرح عدة مشاكل من بينها عدم الشفافية التي تحيط بهذه الصفقات والتي تُشجّع البعض (بالأخص المؤسسات المالية الكبيرة) على المبالغة في تحمل المخاطر وتعرض النظام المالي للانهييار دون أن تتمكن السلطة الرقابية من التدخل لمنع ذلك كونها غير معلنة ومسجلة خارج الميزانية، وفي المقابل الصفقات في الأسواق المنظمة أكثر أماناً للطرفين إذ يُراعى فيها التقيد الصارم بالتنظيمات والقوانين، والأهم من ذلك أن لهذه الأسواق المنظمة خصوصيتها التي تكمن في وجود غرفة مقاصة تسهر على توازن السوق؛²²

ج. توريق الأصول منخفضة الجودة: التوريق عبارة عن ميكانيزم مالي تستطيع بموجبه البنوك سحب جزء من أصولها المالية (القروض أساساً) غير القابلة للتداول من ميزانيتها، والتنازل عنها لمؤسسة مالية ذات الغرض الخاص منشأة لهذا الغرض تسمى بمؤسسات أو صناديق التوريق، هدفها من ذلك الحصول على المزيد من السيولة والتقليل من المخاطر والحاجة للأموال الخاصة، وذلك بتحويلها إلى أوراق مالية (سندات) مسندة بأصول مالية (قروض+ضمانات) يتم تداولها في أسواق الأوراق المالية الثانوية تُعرف بـ (ABS).²³

فالتوريق إذن ابتكار مالي وهو حديث نوعاً ما، فلقد تمت أولى عمليات التوريق في الولايات المتحدة الأمريكية في السبعينات والتي قامت على تجميع وإعادة تشكيل حزم رهونات المساكن لإعادة بيعها كسندات يمكن للمقرضين تداولها.²⁴

وبالتالي ليس التوريق بحد ذاته هو المشكل الذي تسبّب في الأزمة لأن هدفه الرئيسي هو التقليل من المخاطر التي قد يتعرّض لها الدائن الأصلي بتوزيعها على قاعدة عريضة من الدائنين والحصول على السيولة، وإنما المشكلة تمثلت في أنّ جزءاً هاماً منه استند إلى قروض عقارية منخفضة الجودة أي عالية المخاطر "subprimes". وما عمّق من حدة هذه المشكلة أنّ المستثمرين المكتئبين في سندات الرهن العقاري قاموا بالاقتراض بضمائمها على اعتبار أنها مستندة لأصول حقيقية، أي أنهم استخدموا ديوناً للحصول على المزيد من الديون ما يعني إبتعاد الأصل المالي عن الحقيقي، كما أنهم قاموا بضمائم هذه السندات لدى شركات تأمين تعهدت مقابل أقساط تأمينية بدفع قيمتها في حالة عجز البنك المُصدِر عن الوفاء بالتزاماته وهو الأمر الذي كان مُستبعد الحدوث على نطاق واسع، لكن العكس هو ما حدث بالفعل خلال الأزمة. ويمكن توضيح حصة كل من قروض الرهن العقاري عالية الجودة ومنخفضة الجودة من عملية التوريق، من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم (2.2): حصة كل من قروض الرهن العقاري عالية الجودة ومنخفضة الجودة من عملية التوريق



Source: Patrick Artus et D'autres, **La crise des subprimes**, Rapport pour le conseil d'analyse économique, La Documentation Française, Paris/France, 2008, P: 57.

يتضح من خلال الشكل السابق أنّه في سنة 2001 تمّ توريق 75% من القروض عالية الجودة في حين تمّ توريق 50% من القروض منخفضة الجودة، هذه الأخيرة التي ارتفعت سنة

2006 إلى ما يقارب 75% في حين أصبحت القروض عالية الجودة المُوَرَّقة 87% من الحجم الإجمالي للقروض.²⁵

وعليه، فلقد أظهرت هذه الأزمة وجود مجموعة من النقائص في الكيفية التي تُنظَّم وتُراقبُ بها أسواق الأوراق المالية، الأمر الذي يتطلب قيام المنظمات الحكومية بمجموعة من الإصلاحات التي من شأنها أن تُساعد على بناء أسواق مستقبلية تتوفر فيها خاصيتي المسؤولية والكفاءة؛

2.2. البعد عن القيم الأخلاقية:

إنَّ المتأمل لمسببات الأزمة المالية يلحظ وبوضوح أنَّ البعد عن القيم الأخلاقية والإنسانية السامية في إدارة النشاط الاقتصادي كان عاملاً حاسماً في حصول وتفاقم الأزمة، فلقد ظهرت وبوضوح معالم الفساد في الأزمة المالية من خلال سلوك الأفراد والشركات في عدة مجالات، من بينها تقديم الرشاوى وعمليات الاحتيال والغش والتدليس وغيرها.²⁶

فلقد إندلعت أزمة الرهن العقاري نتيجة تعاضم خطر في الدوافع الفردية الجشعة للسلوك البشري غير السوي، المتمثلة في الطمع والجشع ورغبات الأثرياء غير المحدودة في تحقيق أعلى الأرباح لأنفسهم على حساب الآخرين وعلى حساب المعايير السوقية المتعارف عليها.

وهناك أمثلة كثيرة عن ملاحظات قضائية في الولايات المتحدة الأمريكية تدل على فساد أعضاء مجالس إدارات بنوك ومؤسسات مالية مشهورة، تمكَّنوا من الاستيلاء على ثروات طائلة شاركهم فيها مراقبو حسابات شهدوا لهم بصحة حسابات مزورة لتبرير حصولهم على مكافآت غير مسبوقة، ومن مظاهر الفساد أيضاً استخدام المعلومات المتوفرة لديهم عن أحوال الشركات المدرجة في أسواق الأوراق المالية لتحقيق عوائد عالية في المضاربات، إضافة إلى استخدام أساليب احتيالية في تقويم استثمارات البنوك والمؤسسات المالية برفع قيمتها بعيداً عن قيمتها الحقيقية وتقويم العقارات عند الاقتراض بقيمة أعلى من قيمتها السوقية بهدف الحصول على قروض عالية.

ومن قصص الفساد والاحتيال التي كشفت الأزمة الغطاء عنها وتستحق الذكر في هذا السياق، قصة احتيال المصرفي الأمريكي "برنارد مادوف Bernard Madoff" الرئيس الأسبق لسوق ناسداك للأسهم، الذي يُعتبر مُنقذ أكبر عملية احتيال ونصب استثمارية تمَّت على يد شخص واحد في العالم حقق منها لصالحه ما قيمته 50 مليار دولار على مدى عقود من الزمن، بحيث أنه لم يستثمر شيئاً من الأموال التي وُكِّل لإدارتها في محافظ صندوقه الاستثماري الذي أنشأه سنة 1960 فلقد كان يُسَدِّد العوائد للمستثمرين القدامى من الأموال التي يودعها مستثمرين جدد، وهكذا سار نظامه بشكل عادي حتى يوم 14 ديسمبر 2008 حين تكاثرت طلبات السحب مع إندلاع الأزمة المالية العالمية وعجزَ عن تلبيةها.²⁷

ولقد اعترفت لجنة الأوراق المالية والبورصة الأميركية بأنها ارتكبت أخطاء جسيمة بتقاعسها عن إجراء تحقيقات شاملة في البلاغات والتقارير التي وصلتها، والتي دارت حول أن ثمة خطأ ما يتعلق بـ "مادوف" الذي تتحدى مكاسبه كافة أنماط النمو والتراجع في وول ستريت، ويقول منتقدون أن دوره الداخلي منذ 50 سنة كمتعامل في وول ستريت وك رئيس لمؤشر ناسداك للتكنولوجيا المتقدمة قد أضفى عليه الحماية:

3.2 نظام الأجور والعلاوات كأحد المحفزات على المبالغة في المخاطرة:

لقد إتضح أن القصور في الالتزام بأخلاقيات الأعمال كان من بين مسببات الأزمة المالية العالمية 2008، حيث تبيّن للجميع أن من بين الدوافع التي أدت إلى تفاقم هذه الأزمة هو عدم التطبيق السليم لمبادئ حوكمة الشركات لاسيما منها تلك التي يتم تداول أسهمها في سوق الأوراق المالية، وخاصة فيما يتعلق بأجور ومكافآت المديرين. فلقد أصبح هناك إجماع على أن المبالغ الخيالية التي تُمنح لهؤلاء المسيرين غير مقبولة فهي تتنافى مع كل المعايير الأخلاقية.

فلقد لوحظ أن أجور المدراء العامين في الشركات المنهارة لم تكن متناسقة مع أداء هذه الأخيرة حسب ما أظهرته دراسة أجريت سنة 2008 حول الأجور الوسطى للمدراء العامين للشركات المدرجة أسهمها وفق مؤشر "S&P-500" أين بلغت حوالي 8,4 مليون دولار في سنة 2007 وأن الأجور لم يصعب التدهور الذي عرفه أداء الشركات التي يشرفون على إدارتها.

هذا الواقع هو منافي لمبادئ حوكمة الشركات حيث أن هذه الأخيرة تنص على ضرورة وجود توافق بين أجور المسيرين والأهداف طويلة الأجل للشركات ولمساهميها، وتنص نفس المبادئ على أن الأجور التي يتقاضاها المسيرين يجب أن تكون محسوبة على أساس مؤشرات كمية تُركّز على الأهداف الإستراتيجية دون مراعاة الأداء المُحقّق من عمليات قصيرة الأجل.

ولقد بينت دراسة مست خمسة من الفاعلين في سوق الأوراق المالية أن أربعة من هؤلاء الفاعلين يطبقون نظام تعويضات يشجع على تراكم المخاطر مما أدى إلى تفاقم الأزمة، حيث أن الميكانيزمات التي تُسيّر وتنظم الأجور والعلاوات لديها أثر مباشر على النظام المالي، فنظام العلاوات المبني على تشجيع أداء المسيرين نتيجة قراراتهم قصيرة الأجل كان له الأثر على ملاءة الشركة ومن ثم على قدرتها على ضمان بقائها وذلك أنه شجعهم على المخاطرة بدرجة كبيرة. وقد تراكمت تلك المخاطر إلى درجة أنها أدت إلى إفلاس معظم الشركات خاصة المالية منها.

ولقد حاول الكثير من الباحثين قبل حدوث الأزمة لفت إنتباه الشركات ومجالس إدارتها إلى الخطورة التي قد تنجم من جراء تطبيق مثل هذا النظام في التعويضات (بواسطة إمتلاكهم لأسهم في رؤوس أموال الشركات التي يُسيرونها مثلاً) معتبرين إياه أحد الوسائل التي قد تشجع المسيرين على المبالغة في المخاطرة رغبة منهم في تحسين مداخيلهم.

وَيُبيِّن الجدول التالي بعض الأمثلة عن التعويضات التي تَلَقَّها بعض مسيري البنوك من الذين حطمتهم الأزمة المالية:

الجدول رقم (1.2): علاقة التعويضات التي تلقاها المسكرون بالخسائر التي لحقت بالبنوك

اسم المسير	اسم البنك	التعويض الذي إستفاد منه	الخسارة التي لحقت بالبنك
ميد Mudd	فاني ماي Fannie Mae	9,3 مليون دولار	غير محددة
سيرون Syron	فاني ماي Fannie Mae	14,1 مليون دولار	غير محددة
برينس Prince	سي تي بنك Citi Bank	100 مليون دولار	تدهور قيمة 31 مليون سهم بنسبة 50%
أونيل O'Neal	ميريل لينش Merrill Lynch	161 مليون دولار	تدهور قيمة الأسهم
كايين Cayine	بيير ستيرنس Bear stearns	غير معلن عنه رسمياً	تدهور قيمة محفظة الأسهم ووصولها إلى 425 مليون دولار

المصدر: عبد الرحمان العايب وبالرقي تجاني، إشكالية حوكمة الشركات والزامية احترام أخلاقيات الأعمال في ظل الأزمة الاقتصادية الراهنة، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول: "الحوكمة وأخلاقيات الأعمال في المؤسسات"، قسم علوم التسير، جامعة باجي مختار، عنابة/الجزائر، المنعقد يومي: "18 و 19 نوفمبر 2009"، ص: 12.

ولا يتعلق الأمر فقط بالبنوك بل يتعداه إلى شركات التأمين والتي من أمثلتها نذكر شركة التأمين "AIG" التي قامت بالإفصاح عن الخسارة التي ألحقها الأزمة المالية العالمية بها، والتي قدرتها بحوالي 100 مليار دولار أمريكي مما أدى إلى حصولها على دعم مالي من الحكومة الأمريكية قُدِّر بـ 170 مليار دولار، وفي نفس الوقت قَدِّمت ما يُقَدَّر بـ 165 مليون دولار منه على شكل مكافآت لمسيريها.²⁸

وبالإضافة إلى البنوك وشركات التأمين فلقد تميزت صناديق التحوُّط نظراً لارتفاع درجة المخاطرة فيها وارتفاع الأرباح التي تُحَقِّقها بحصول مدرائها على دخول غير مسبوق، فمثلاً تجاوز الدخل السنوي في سنة 2006 لـ 25 مديراً نحو 15 مليار دولار (أي ما يزيد عن الإيرادات العامة في نفس السنة لخمسة دول عربية عدد سكانها 65 مليون نسمة).²⁹

إذن تُعْتَبَر سياسات أجور ومكافآت المسيرين من النقاط الهامة المرتبطة بالأزمة المالية العالمية، هذه النقطة التي تولي لها كل الأطراف ذات المصلحة الاهتمام البالغ خاصة منهم وسائل الإعلام والباحثين وأصحاب القرار والجمهور بصفة عامة، بحيث يتفق هؤلاء على أَنَّ الأجر والمكافآت والعلاوات التي تُسَطَّرُ للمسيرين والمبينة على المردودية قصيرة الأجل دون مراعاة المخاطر التي قد

تترتب عليها قد ساهمت في إنتهاج ممارسات عالية الخطورة من طرف مسيري البنوك والمؤسسات المالية؛

4.2 فشل أنظمة إدارة المخاطر:

لقد كشفت الأزمة المالية العالمية عن الفشل الكامل لأنظمة إدارة المخاطر، بحيث أنه في العديد من الحالات لم يتم إدارة المخاطر على مستوى الشركة ولم تكن تُعدّل وفقاً لإستراتيجيتها، ومديرو المخاطر كانوا غالباً ما يبقون بعيدين عن إدارة الشركة ولا يُعتبرون جزءاً أساسياً من تنفيذ إستراتيجيتها فضلاً على أنهم كانوا في بعض الأحيان يجهلون المخاطر التي تكبّدها الشركة.³⁰

ففي بنك "Lehman Brothers" مثلاً إجتمعت لجنة إدارة المخاطر مرتين فقط بين سنتي 2006 و2007 بينما أنشأ بنك "Bear Stearns" لجنة إدارة المخاطر قبل إنهياره بفترة قصيرة جداً؛³¹

5.2 تراجع مصداقية وكالات تصنيف الجدارة الائتمانية:

من المفروض أن دور هذه الوكالات يتمثل في تحسين شفافية المعلومات المالية والتخفيض من عدم تماثلها بين مصدري الأوراق المالية والمستثمرين فيها بإعتبارها كمرجع من أجل تقدير مخاطر القروض، إلا أنه في ظلّ الأزمة المالية العالمية وُجّهت لها جملة من الانتقادات أهمها:³²

- التصنيف الموحد للمخاطر، بحيث أنّ النقطة الممنوحة تدفع طالبي التقييم إلى التعامل مع المنتجات المعقدة مثل المنتجات البسيطة دون الأخذ بعين الاعتبار الأصل محل التعاقد أو السيولة المرتبطة بتعقيدها؛

- تُركّز هذه الوكالات على كيفية تجميع المنتجات أكثر من تركيزها على الجوهر؛

- قد تؤدي هذه الطريقة في التصنيف إلى إنحراف الإدراك الحسي لدى المستثمرين الذين لا يدركون درجة تعقيد المنتج الذي يشترونه ومشاكل السيولة التي يمكن أن يتعرضوا لها، وبالتالي التقلبات التي يمكن أن تطرأ على أسعار البيع؛

- تتميز صناعة التصنيف الائتماني بدرجة تركّزها العالية خاصة ما تعلق بالتصنيف المالي، بحيث تمثل الوكالات الثلاثة الكبرى (Moody's, Standard & Poors, Fitch) 90% من السوق العالمية ما هو نادر في الصناعات الأخرى، لكن مع دخول وكالات جديدة مثل: l'américaine A.M Best (Spécialisée Sur L'assurance et La Réassurance) أو La Canadienne DBRS (Dominion Bond Rating Services) فسوف تسمح بالقليل من المنافسة مع عدم إحداث تغيير ملموس في الواقع؛

- تَلْقِي أجراها من مصدري القروض الذين يطلبون التصنيف قد يُنَبِّي لديها حافزاً على تصنيف الأوراق المالية المعنية بأعلى من قيمتها بكثير، لتضمن قدرة المقرض على جذب العملاء وتتفادى عندما تتدهور الظروف أن تنزل بمرتبة التصنيف لتبدو أن لديها نظاماً للتصنيف مستقر وموثوق به،³³ وهذا ما حدث خلال هذه الأزمة بحيث قامت بمنح تقييم مرتفع لمعظم الأوراق المالية التي تستند إلى قروض عقارية من الدرجة الثانية ولم تقم بالتخفيض التدريجي لها عندما بدأ السوق يتراجع إلى أن قامت بتخفيض كبير مرة واحدة مما سبب انهيار السوق.

الخاتمة:

لقد ساهم التوجُّه الدولي نحو التحرير المالي وعملة الأنشطة المالية التي غدَّتْها الثورة الهائلة في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في تكامل الأسواق المالية الدولية، بالشكل الذي أدَّى إلى تزايد حدة وسرعة إنتشار الأزمات المالية بمختلف آثارها السلبية والخطيرة والتي تجسَّد القاسم المشترك بينها في تلك الثغرة الموجودة بين وضع مبادئ حوكمة الشركات وتنفيذها في قطاع الأعمال، مما جعل من التطبيق السليم لمبادئ حوكمة الشركات ضرورة حتمية لا مفر منها في العصر الحديث.

ومن جملة ما توصلنا إليه من نتائج بعد إتمامنا لهذه الورقة البحثية ما يلي:

- إكتسب مفهوم حوكمة الشركات هذه الأهمية كأحد أهم القضايا المطروحة في نقاشات الإصلاح الاقتصادي في العصر الحديث لما له من أهمية في ضمان الإدارة الرشيدة للشركات إلى جانب المزايا التي يوفرها لجميع الأطراف ذات العلاقة بالشركة، وبالأخص لسوق الأوراق المالية من خلال مساهمتها في رفع كفاءتها وتحسين أدائها على المدى البعيد؛
- حدوث الأزمات المالية يرتبط بعلاقة طردية وطيدة مع درجة تخلي الشركات عن تطبيق مبادئ الحوكمة وبالأخص منها تلك المدرجة في أسواق الأوراق المالية، لأن عدم وجود موثيق الحوكمة أو عدم الاهتمام بها من شأنه أن يؤدي إلى قيام فئة قليلة من المتعاملين ببعض الممارسات السلبية التي تسمح لهم بتحقيق أرباح طائلة على حساب عامة المستثمرين مما يؤثر على إستقرار هذه الأسواق وبالتالي التأثير سلباً على الاقتصاد القومي؛
- ولقد قمنا من خلال هذه الدراسة بتوضيح كيف تسبب الضعف في الالتزام بهذه المبادئ في تفجير الأزمة في الولايات المتحدة الأمريكية وتحولها إلى أزمة عالمية، هذا الضعف الذي مسَّ كل مبادئ وأدوات حوكمة الشركات سواء تَعَلَّق الأمر بالجانب الرقابي والتنظيمي على قطاع الأعمال (الذي تجلَّى في عدة صور منها تراخي معايير الإقراض والتعامل غير المدروس بالمشتقات المالية وتوريق الأصول عالية المخاطر)، بالإضافة إلى البعد عن القيم الأخلاقية

ونظام الأجور والعلاوات الذي مثل أحد المحفزات على المبالغة في المخاطرة، فضلاً عن فشل أنظمة إدارة المخاطر وتراجع مصداقية وكالات تصنيف الجدارة الائتمانية.

وفي ضوء النتائج التي توصلنا إليها يمكننا التأكيد على التوصيات التالية:

- ينبغي توسيع حدود التنظيم وزيادة مرونته مع توافر القدر الكافي من الإفصاح لتحديد الأهمية النظامية للمؤسسات ودرجة الإشراف اللازمة المصاحبة، كما ينبغي أن يؤدي إتباع منهج السلامة الاحترازية الكلية تجاه هياكل التنظيم والتعويضات إلى تخفيف حدة الآثار المسيرة للاتجاهات الدورية، وتعزيز قوة الترتيبات المُحقَّقة لتوازن السوق والقواعد المحاسبية وزيادة درجة الشفافية المتعلقة بطبيعة المخاطر وموقعها من أجل تقوية الانضباط السوقي وتسهيل إدارة السيولة التنظيمية؛
- إصلاح أطر وإجراءات وممارسات تطبيق إدارة المخاطر من أجل تصحيح مواضع الخلل التي كشفت عنها الأزمة المالية؛
- مراجعة دور وصيغة التنظيمات الخاصة بوكالات التصنيف الائتماني؛
- ربط مكافآت المدراء التنفيذيين وهيكله الحوافز بكل من الأداء على المدى البعيد ومستوى المخاطر، كما ينبغي توفير مزيد من الإفصاح والشفافية بشأن نظام مكافآت المدراء التنفيذيين وإخضاعه لتدقيق المساهمين وموافقهم؛
- يجب تعزيز ممارسات حوكمة الشركات، لاسيما من خلال تطوير كفاءات ومسؤوليات أعضاء مجالس الإدارة، الذين يجب أن يبقوا على إطلاع دائم على مستجدات القطاع الاقتصادي والمالي ليتمكنوا من القيام بالمهام المنوطة بهم، كما يمكن أن يخضعوا إلى التدريب عند الضرورة ويجب على مجالس الإدارة إجراء تقييم سنوي لأداء أعضائها الذين يجب أن يكونوا مسئولين أمام المساهمين؛
- التمويل الإسلامي يعد مكملاً عملياً وموثوقاً للتمويل التقليدي فقد أبدى التمويل الإسلامي مقاومة كبيرة للأزمات المالية، وذلك نتيجة لترتيبات مشاركة المخاطر والتركيز على الممارسات الأخلاقية في الاستثمار؛
- يكتسب وجود أنظمة فاعلة لحقوق الدائنين عند الإعسار وتطوير أطر الإنقاذ للبنوك القدرة على الاستمرار والتي تواجه ضائقة مؤقتة أو محتملة أهمية خاصة.

الهوامش و المراجع :

* - والتي كانت من نصيب الأمريكيين "Elinor Ostrom & Oliver E. Williamson" عن أعمالهما في الحوكمة الاقتصادية.

** - باللغة الفرنسية: "Gouvernance d'entreprise". وباللغة الإنجليزية: "Corporate Governance".

¹ - **Principes de Gouvernement d'Entreprise de l'OCDE**, Organisation de Coopération et de Développement Economiques, services des publications de l'OCDE, Paris/ France, 2004, P: 11.

² - Abdelkader Ben Henni, **De la gestation de l'ordre international à la gouvernance de l'ordre mondial**, Revue Idara, Ecole nationale d'administration, Hydra- Alger, 2-2005, Vol: 15, N°: 30, P: 59.

³ - قائمة بالمصطلحات المتعلقة بحوكمة الشركات، الطبعة الثالثة، مركز المشروعات الدولية الخاصة، 2003، ص: 02.

⁴ - **Corporate Governance : why corporate governance**, International finance corporation " IFC", 2005, P: 01.

⁵ - Bernard le Roux et Joseph Paumier, **La Gouvernance de l'évolution du SI- alignement et agilité**, Lavoisier, Paris/France, 2006, P-P: 32-33.

⁶ - Adrian Cadbury, **Report of the committee on the financial aspects of corporate governance - " code of best practice "**, Great Britain, first published, 1 December 1992, P: 14.

^{**} - هو أستاذ مشارك في كلية علوم التسيير بجامعة " Bourgogne " ومسئول عن برنامج الدكتوراه وإدارة مركز البحث في الهياكل المالية وحوكمة الشركات " FARGO " الذي قام بإنشائه.

⁷ - Gérard Charreaux et Peter Wirtz, **Gouvernance des entreprises- Nouvelles perspectives**, Economica, Paris/France, 2006, p: 09.

^{****} - هو أستاذ مشارك في كلية العلوم الاقتصادية والتسيير بجامعة " Montpellier " أين يشغل منصب مدير مدرسة الدكتوراه "الاقتصاد والتسيير" وعضو فاعل في شبكة " حوكمة الشركات، الأداء والتنمية المستدامة ".

⁸ - Roland Pérez, **La gouvernance de l'entreprise**, Edition la découverte, Paris/ France, 2003, P: 24.

⁹ - Samiha Fawzy, **Assessment of corporate Governance in Egypt**, working paper N°: 82, The Egyptian centre for Economic studies, Egypt, August 2003, P: 03.

¹⁰ - **G20/OECD Principles of corporate governance**, OECD Report to G20 finance ministers and central bank governors, September 2015, p: 05-06.

¹¹ - حوكمة الشركات في الأسواق الناشئة من سلسلة نصائح إرشادية لتحقيق الإصلاح، مركز المشروعات الدولية الخاصة، واشنطن/الولايات المتحدة الأمريكية، أوت 2008، ص: 05.

¹² - مجموعة الأدوات رقم 02: وضع مدونات قواعد أفضل ممارسات حوكمة الشركات (المجلد 01: المبررات)، المنتدى العالمي لحوكمة الشركات/البنك الدولي، واشنطن/الولايات المتحدة الأمريكية، 2005، ص: 13-07.

- ¹³ - يونس حسن عقل، تقييم دور الهيئة العامة لسوق المال في تحسين فعالية التقرير المالي في ضوء المبادئ الدولية لحوكمة الشركات -دراسة تحليلية-، المجلة العلمية للبحوث والدراسات التجارية، مجلة ربع سنوية، كلية التجارة وإدارة الأعمال، جامعة حلوان، مصر، السنة: 2005، ص: 83-84.
- ¹⁴ - نفس المرجع السابق، ص: 85.
- ¹⁵ - حوكمة الشركات في الأسواق الناشئة من سلسلة نصائح إرشادية لتحقيق الإصلاح، مرجع سبق ذكره، ص: 85.
- ¹⁶ - مجموعة الأدوات رقم 02: وضع مدونات قواعد أفضل ممارسات حوكمة الشركات (المجلد 01: المبررات)، مرجع سبق ذكره، ص: 18.
- ¹⁷ - يونس حسن عقل، مرجع سبق ذكره، ص: 86.
- ¹⁸ - Eugene F.Fama, **Efficient capital markets: a review of the theory and empirical work**, The Journal of finance, American Finance Association, New York, May 1970, Vol: 25, N°: 02, P: 383.
- ¹⁹ - منير إبراهيم هندي، الأوراق المالية وأسواق المال، منشأة المعارف، الإسكندرية/مصر، 2006، ص: 489-490.
- ²⁰ - نادية العقون، العولمة الاقتصادية والأزمات المالية: الوقاية والعلاج "دراسة لأزمة الرهن العقاري في الولايات المتحدة الأمريكية"، أطروحة "دكتوراه علوم" في العلوم الاقتصادية، تخصص: اقتصاد التنمية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة/الجزائر، 2012-2013، ص: 176-177.
- ²¹ - نفس المرجع السابق، ص: 164.
- ²² - بن نعمون حمادو، طبيعة الإصلاحات المالية والمصرفية في أعقاب الأزمة المالية (2008)، مداخلة ضمن الملتقى العلمي الدولي حول: "الأزمة المالية والاقتصادية الدولية والحوكمة العالمية"، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف/الجزائر، المنعقد يومي: "20 و 21 أكتوبر 2009"، ص: 15-16.
- ²³ - نفس المرجع السابق، ص: 07-08.
- ²⁴ - سوهاس كتكار ودلييب رانا، تحويل تدفقات المبالغ المستحقة القبض الآجلة لأوراق مالية، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، واشنطن/الولايات المتحدة الأمريكية، مارس 2001، المجلد: 38، العدد: 01، ص: 46.
- ²⁵ - Patrick Artus et D'autres, **La crise des subprimes**, Rapport pour le conseil d'analyse économique, La Documentation Française, Paris/France, 2008, P: 56.
- ²⁶ - سعيد الحلاق، الأزمة المالية العالمية ومعالجتها من منظور إسلامي، مداخلة ضمن مؤتمر: "الأزمة المالية العالمية- التداعيات والآثار على الدول العربية"، منشورات المنظمة العربية للتنمية الإدارية، جامعة الدول العربية، مصر، 2010، ص: 70.
- ²⁷ - سميح مسعود، الأزمة المالية العالمية (نهاية الليبرالية المتوحشة)، دار الشروق للنشر والتوزيع، عمان/الأردن، 2010، ص: 63-65.

²⁸- عبد الرحمان العايب وبالرقي تجاني، إشكالية حوكمة الشركات وإلزامية إحترام أخلاقيات الأعمال في ظلّ الأزمة الاقتصادية الراهنة، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول: "الحوكمة وأخلاقيات الأعمال في المؤسسات"، قسم علوم التسيير، جامعة باجي مختار، عنابة/الجزائر، المنعقد يومي: "18 و19 نوفمبر 2009"، ص: 11-12.

²⁹- سميح مسعود، مرجع سبق ذكره، ص: 72-73.

³⁰- **Gouvernement d'entreprise et crise financière: Conclusions principales et messages clés**, Organisation de coopération et de développement économiques (OECD), Juin 2009, P: 12.

³¹- Grant Kirkpatrick, **The corporate governance lessons from the financial crisis**, Financial market trends – Issn 1995-2864, Organization for economic co-operation and development (OECD), 2008, P: 19.

³²- Patrick Artus et D'autres, **op.cit**, P: 120-124.

³³- لورا كودرس، أزمة ثقة... وأكثر من ذلك، مجلة التمويل والتنمية، صندوق النقد الدولي، واشنطن/الولايات المتحدة الأمريكية، جوان 2008، المجلد: 45، العدد: 02، ص: 12.

استخدام البرمجة متعددة الأهداف ذات الأولوية في تحديد كمية الإنتاج بالمؤسسة
- حالة شركة الصناعات الميكانيكية ولواحقها (ORSIM)-

Use of lexicographic Goal programming to determine production quantity in the
enterprise– Case study ORSIM–

تاريخ قبول النشر: 2019/02/12

تاريخ الاستلام: 2018/10/23

د. خليل عائشة**

ميرك إبراهيم*

أستاذة محاضرة (أ)

طالب دكتوراه

جامعة البليدة 2- الجزائر

جامعة الجزائر 03- الجزائر

الملخص:

يهدف هذا المقال إلى إبراز أهمية استخدام الطرق المتعددة المعايير في اتخاذ القرار، حيث يعتبر نموذج البرمجة بالأهداف من أهم وأشهر هذه الأساليب وأكثرها استعمالاً والتي تستخدم لتحليل وحل مشاكل القرارات المتعددة والمتعارضة، وسنحاول من خلال هذه الورقة البحثية استخدام نموذج البرمجة بالأهداف ذات الأولوية في تحديد الكمية المثلى التي يتم إنتاجها في المؤسسة في ظل العديد من الأهداف والمرتبطة حسب أهميتها، حيث تم تطبيق هذا النموذج على إحدى المؤسسات الاقتصادية والمتمثلة في شركة الصناعات الميكانيكية ولواحقها (اورسيم).

الكلمات المفتاحية: اتخاذ القرار، البرمجة بالأهداف ذات الأولوية.

Abstract :

This paper aim to highlight the importance of using multicriteria methods in decision-making. The goal programming model is one of the most popular and most widely used methods used to analyze and solve multiple and conflicting decision problems. In this paper, we will attempt to use Lexicographic Goal programming in determining the optimal quantity, which is produced in the organization in light of many objectives ranked according to their importance. This model was applied to one of the Algerian economic institutions represented by the mechanical industries company and its aftermath (ORSIM).

Keywords : Decision-Making, Lexicographic Goal Programming.

* e-mail : mebrek_brahim@hotmail.fr

** e-mail : khelidaicha@gmail.com

المقدمة:

تعتبر أساليب بحوث العمليات من بين الأساليب المساعدة في اتخاذ القرارات بمختلف أنواعها، ونتيجة للتطورات التي يعرفها العالم الاقتصادي أصبح من الضروري على المؤسسات الاقتصادية تغيير نمط التسيير وإعادة النظر في كيفية اتخاذ القرارات نظرا لأهميتها الكبيرة، ولاتخاذ القرار السليم القائم على أسس علمية يجب تبني الأساليب العلمية والمتمثلة في أساليب بحوث العمليات.

ولقد تطورت أساليب بحوث العمليات عبر الزمن، حيث تعتبر البرمجة الخطية أولى أساليبها والتي تهدف إلى تحقيق الأمثلية إما بالتعظيم أو التذنية لدالة هدف واحد وتطبق في مجالات عديدة وبالرغم من أنها لاقت رواجاً كبيراً إلا أنه وفي ظل تعقد الحياة الاقتصادية وما يسودها من حالات عدم اليقين والمخاطرة وصعوبة إدارة المؤسسات وكبر حجمها أصبحت عملية اتخاذ القرار لا تعتمد على معيار واحد أو دالة هدف واحدة بل على عدد من المعايير لتتماشى مع متطلبات واقع المؤسسة وتحديات البيئة المحيطة بها كل هذا جعل المؤسسة تسعى إلى تحقيق عدة أهداف في آن واحد، وهذا ما دفع الباحثين إلى التفكير في طرق أخرى تتمثل في البرمجة بالأهداف والتي هي عبارة عن الأساليب الرياضية المساعدة على اتخاذ القرارات المتعلقة بتوزيع الموارد المتاحة لتحقيق جملة من الأهداف المختلفة.

ومما سبق تبلور الإشكالية التالية:

ما مدى مساهمة نموذج البرمجة المتعددة الأهداف ذات الأولوية في تحديد كمية الإنتاج المثلى بالمؤسسة الاقتصادية؟

للإجابة على هذه الإشكالية قمنا بوضع الفرضيتين التاليتين:

✓ اللجوء إلى استخدام أسلوب كمي رياضي يساعد المؤسسات الاقتصادية على اتخاذ القرار المتعلق بالإنتاج.

✓ استعمال نموذج البرمجة بالأهداف ذات الأولوية في اتخاذ القرار في ظل تعدد الأهداف والمعايير يساهم في تحسين الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة للمؤسسة.

هدف وأهمية الدراسة:

تهدف هذه الورقة البحثية إلى دراسة جانب مهم من ميدان بحوث العمليات واتخاذ القرارات، من خلال إبراز أهمية التحليل الكمي واستخدام طرق الأمثلية في اتخاذ القرارات، أما أهمية الدراسة فتكمن في توضيح كيفية بناء نموذج رياضي يعتمد على مجموعة من الأهداف والخطوات المتبعة لذلك وتطبيقه على مؤسسة أورسيم للصناعات الميكانيكية ولواحقها.

منهجية البحث:

لدراسة هذا الموضوع اتبعنا المنهج الوصفي التحليلي حيث تم تقسيم البحث إلى جانب نظري يتناول مفهوم البرمجة المتعددة الأهداف وجانب تطبيقي تم استخدام نموذج البرمجة بالأهداف ذات الأولوية على إحدى المؤسسات الاقتصادية والمتمثلة في مؤسسة أورسيم من خلال تحديد التوليفة المثلى من المنتوجات في ظل تعدد الأهداف ومحدودية موارد المؤسسة.

أولاً: مفهوم نموذج البرمجة بالأهداف

(1) تعريف البرمجة بالأهداف:

نتيجة للتطورات المهمة في مجال الإدارة لم يعد هناك هدف واحد تسعى المنظمة إلى تحقيقه بل أهداف متعددة¹، حيث أصبح اتخاذ القرار يعتمد على معايير متعددة وهو ما أدى إلى ظهور طرق حديثة في اتخاذ القرار والمتمثلة في الطرق المتعددة المعايير لاتخاذ القرار (Analyse Multicritère d'aide à la décision) والتي تهدف إلى الحصول على قرارات جيدة مع الأخذ بعين الاعتبار مجموعة من الأهداف قد تكون متنوعة ومتناقضة، وتعتبر نماذج البرمجة الخطية بالأهداف أحد أهم هذه الأساليب، حيث تعتبر البرمجة الخطية بالأهداف امتداد لنموذج البرمجة الخطية التقليدي².

ولقد ظهرت خلال السنوات الأخيرة العديد من المحاولات لإعطاء فكرة عامة حول مفهوم وتعريف نموذج البرمجة بالأهداف ومن بينها:

حسب كل من (C.Romero) و (M.Tamiz)(1998) : على أنها طريقة رياضية مرنة وواقعية تستخدم في حل مسائل اتخاذ القرار المعقدة والتي تتضمن عدة أهداف والعديد من المتغيرات والقيود³.

أما (Belaid Aouni) (1998): نموذج البرمجة بالأهداف هو ذلك النموذج الذي يأخذ بعين الاعتبار مجموعة من الأهداف دفعة واحدة، حيث يتم اختيار الحل الأمثل من بين الحلول الممكنة⁴.

كما يمكن تعريف برمجة الأهداف بأنها أسلوب رياضي يهتم أساساً بتحليل مشاكل القرارات بغية تخصيص الموارد المتاحة والنادرة على الأهداف المتعددة التي تسعى المنظمات إلى تحقيقها، سواء كانت تلك الأهداف متناسقة أو متعارضة⁵.

فالبرمجة بالأهداف هي أحد النماذج الرياضية متعددة الأهداف الذي يسعى لإيجاد أقرب وأحسن حل يوفق إلى أقصى حد ممكن بين مجموعة الأهداف المرتبة للمشكلة وذلك من خلال تحديد قيم متغيرات القرار التي تخفض مجموع الانحرافات عن الأهداف المحددة مقدما إلى أدنى حد ممكن.⁶

(2) صياغة نموذج البرمجة الخطية بالأهداف:

إن أول صياغة رياضية لنموذج البرمجة بالأهداف هي تلك الصياغة الرياضية التي قدمها كل من Charnes and al (1955) و Cooper and Charnes (1961)، ويمكن كتابة هذه الصياغة كما يلي:⁷

$$\begin{cases} \text{Min } Z = \sum_{i=1}^p (\delta_i^+ + \delta_i^-) \\ \sum_{j=1}^n a_{ij}x_j - \delta_i^+ + \delta_i^- = g_i \\ c_x \leq c \\ x_j \geq 0 \\ \delta_i^+ \text{ et } \delta_i^- \geq 0 \end{cases}$$

حيث أن:

g_i : تمثل القيمة المستهدفة المراد الوصول إليها للهدف رقم i بحيث $(i=1,2,\dots,p)$.

X_j : يمثل متغير القرار بحيث أن $(j=1,2,\dots, n)$.

a_{ij} : معامل مساهمة متغير القرار في تحقيق القيمة المستهدفة.

C_x : مصفوفة المعاملات المتعلقة بقيود النموذج.

C : شعاع الموارد المتاحة.

δ_i^+ : الانحراف الموجب المتعلق بالهدف الذي يعكس مقدار الزيادة في انجاز القيمة

المستهدفة.

δ_i^- : الانحراف السالب المتعلق بالهدف الذي يعكس مقدار العجز عن انجاز القيمة

المستهدفة.

مع العلم أن جداء الانحرافات الموجبة والسالبة يكون معدوما، لأن الانحراف الموجب والسالب لا يمكن تحقيقهما معا، حيث لا يمكن أن نصل إلى قيمة أكبر من الهدف وأصغر منه في آن واحد.

وفقا للشكل المعياري لنموذج البرمجة بالأهداف فإنه يجب تحديد كيفية حساب وضع الانحرافات الموجبة والسالبة بالنسبة للدالة الاقتصادية، أي الانحراف الذي يظهر في الدالة الاقتصادية، ويمكن تلخيصها في الجدول التالي⁸:

الانحراف الذي يظهر في الدالة الاقتصادية	المعادلة التي يأخذها القيد	نوع القيد
δ_i^+	$f_i(x) - \delta_i^+ + \delta_i^- = g_i$	$f_i(x) \leq g_i$
δ_i^-	$f_i(x) - \delta_i^+ + \delta_i^- = g_i$	$f_i(x) \geq g_i$
$\delta_i^+ + \delta_i^-$	$f_i(x) - \delta_i^+ + \delta_i^- = g_i$	$f_i(x) = g_i$

المصدر: بن طيب هديات، دراسة الإنتاج والعمليات باستخدام البرمجة بالأهداف في مؤسسات الخدمات، رسالة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة تلمسان، 2015-2016، ص134.

من خلال هذا الجدول نلاحظ أنه إذا أراد متخذ القرار:

✓ الحصول على قيمة الهدف g_i أو أقل منه، فإنه عليه تدنية الانحرافات الموجبة فقط.

✓ الحصول على قيمة الهدف g_i أو أكثر منه، فإنه عليه تدنية الانحرافات السالبة فقط.

✓ للحصول على قيمة الهدف g_i بالتحديد، فإن عليه تدنية الانحرافات الموجبة والسالبة معا.

(3) أنواع نماذج البرمجة بالأهداف:

وقد عرفت البرمجة الخطية بالأهداف عدة نماذج نذكر منها:

(أ) نموذج البرمجة بالأهداف المرجحة:

بالرغم من أن صياغة نموذج البرمجة بالأهداف في شكله المعياري لقيت رواجاً كبيراً إلا أنه ظهرت بعض النقائص في تطبيقه حيث أنه لم يأخذ في عين الاعتبار أفضليات متخذ القرار، اهتم فقط بمستويات الطموح للأهداف من خلال منح نفس الأهمية لكل أهداف المشكلة، وهذا لا يتطابق مع أغلب مسائل القرار التطبيقية الواقعية.

تم تطوير هذا النموذج من طرف Charnes and Cooper (1977) حيث يعمل على تخصيص أوزان نسبية لمتغيرات الانحراف الموجبة والسالبة، وتتم صياغة هذا النموذج في الشكل التالي:⁹

$$\text{Min } z = \sum_{i=1}^m (W_i^+ \delta_i^+ + W_i^- \delta_i^-)$$

St:

$$\sum a_{ij}x_j - \delta_i^+ + \delta_i^- = g_i \quad (i = 1, 2, \dots, m)$$

$$C_x \leq c$$

$$\delta_i^+, \delta_i^-, x_j \geq 0 \quad (j = 1, 2, \dots, n)$$

W_i^+ : الأهمية النسبية لانحرافات الموجبة.

W_i^- : الأهمية النسبية لانحرافات السالبة.

المعاملات W_i هي بمثابة نسب مئوية يتم تحديدها في بداية عملية صنع القرار تعبر عن درجة الأهمية تكون مرتبطة بالانحرافات الغير مرغوب فيها من قبل متخذ القرار.

(ب) البرمجة بالأهداف ذات الأولوية:

تعتبر البرمجة بالأهداف ذات الأولوية أو البرمجة بالأهداف (lexicographique) أكثر استخداماً، بحيث تعتمد صياغتها الرياضية على ترتيب الأهداف المراد تحقيقها ضمن فئات مختلفة للأولوية. إن دالة الهدف في نموذج برمجة الأهداف ذو الأولوية يستخدم لتقليل دالة متغيرات الانحراف للحد الأدنى، والمشكلة العامة للمفاضلة والتقييم بين مجموعة البدائل المقترحة، وطور هذا النموذج من قبل Lee¹⁰ وتتم صياغته على النحو التالي:¹¹

$$Lex \min Z = p_1 (\delta_i^-, \delta_i^+); p_2 (\delta_i^-, \delta_i^+); \dots; p_k (\delta_i^-, \delta_i^+)$$

$$\sum C_{ij} X_j + \delta_i^- - \delta_i^+ = b_i$$

$$\delta_i^-, \delta_i^+ \geq 0, i = 1, 2, \dots, m, k = 1, 2, \dots, k, j = 1, 2, \dots, n$$

حيث:

Z: مجموع الانحراف السالب والموجب من الأهداف

Pk: هيكل أولويات الأهداف

Cij: معامل مساهمة متغير القرار في تحقيق الهدف bi

bi: قيمة الهدف المرغوب تحقيقه

ويمكن توضيح مراحل حل هذا النموذج كما يلي:

المرحلة الأولى: إيجاد حلول $Min Z = P_1 (\delta_1^+, \delta_1^-)$ أي نعطي الأولوية للهدف P_1 ،

وعندما نجد حلول هذه المرحلة نعتبرها كقيود جديدة تضاف إلى القيود السابقة.

المرحلة الثانية: إيجاد حلول $Min Z = P_2 (\delta_2^+, \delta_2^-)$ مع ظهور حلول الخطوة الأولى

كقيود جديدة مع القيود السابقة، وهكذا إلى أن نصل المرحلة الأخيرة.

ثانياً: تطبيق نموذج البرمجة بالأهداف على مؤسسة ORSIM

لمعالجة نموذج البرمجة المتعددة الأهداف ذات الأولوية قمنا بتطبيق هذا النموذج على

أحدى المؤسسات الإنتاجية تمثلت في المؤسسة الوطنية للصناعات الميكانيكية ولواحقها

(ORSIM) وهي شركة ذات أسهم يبلغ رأس مالها 750.000.000 دينار جزائري، تقع المؤسسة

على مستوى الغرب الجزائري بواد رهيو. المؤسسة تقوم بإنتاج البراغي واللواكب والصنابير

بمختلف الأحجام وبغية تطبيق النموذج حسب المعلومات المتاحة لسنة 2017، ركزنا على أهم

أنواع منتوجات المؤسسة.

لكي نسهل عملية إعداد النموذج الرياضي نقوم بترميز أهم المنتجات التي تنتجها

المؤسسة حيث أن كل وحدة منتجة تحتوي على 1000 قطعة من ذلك المنتج (الصغر حجم

بعض المنتوجات) والتي نعرفها كما يلي:

X_1 : عدد الوحدات المنتجة من TIGE D'ANCRAGE FJ M24X500/100 R25 B

X_2 : عدد الوحدات المنتجة من TIGE D'ANCRAGE FJ M24X500/150 R50 B

X_3 : عدد الوحدات المنتجة من TIGE D'ANCRAGE FJ M24X700/200 R30 B

- X₄: عدد الوحدات المنتجة من ETRIER M10X55/030/030 Q8.8 ZNF
- X₅: عدد الوحدات المنتجة من ETRIER M10X65/030/030 Q8.8 ZNF
- X₆: عدد الوحدات المنتجة من VIS A BOIS FF DIAM 4X25 DIN 97 ACB
- X₇: عدد الوحدات المنتجة من VIS A BOIS FF DIAM 4X30 DIN 97 ACP
- X₈: عدد الوحدات المنتجة من VIS TRCC M6X18 DIN 603 Q4.8 P
- X₉: عدد الوحدات المنتجة من VIS FF M6X40 DIN 963 Q4.8 P
- X₁₀: عدد الوحدات المنتجة من RIVET TF DIAM 5.25X16 DIN 661 ACD
- X₁₁: عدد الوحدات المنتجة من VIS HPF M16X40/26 Q8.8 ZNF
- X₁₂: عدد الوحدات المنتجة من VIS HPF M16X45/26 Q8.8 ZNF
- X₁₃: عدد الوحدات المنتجة من TIGE D'ANCRAGE FJ M27X600/250 R25 B
- X₁₄: عدد الوحدات المنتجة من TIGE D'ANCRAGE FJ M27X700/150 R25 B
- X₁₅: عدد الوحدات المنتجة من TIGE D'ANCRAGE FJ M27X800/200 R25 B

(1) عرض المعطيات المتعلقة المؤسسة:

(أ) المواد الأولية المستعملة:

تعتمد مؤسسة اورسيم في صنع منتوجاتها على مجموعة من المواد الأولية، وهذه المواد لها معايير محددة في إنتاج هذه المنتوجات، ويمكننا عرض هذه المواد في الجدول التالي من خلال الكميات المتاحة سنويا والمقادير الداخلة في تركيب كل منتوج.

جدول رقم (02): كمية المواد المتاحة خلال السنة (الوحدة كغ)

الكمية المتاحة	الاستهلاكات الوسيطة (كغ)	المنتجات	المواد الأولية
200000	2372,5326	X ₁	BARRE S235 JR -
	2672,73836	X ₂	E24-2- DIAM 24.00
	2944,39704	X ₃	
250000	56,34	X ₄	BARRE 35B2 DIAM
	68,975	X ₅	8.60 h9
20798	2,20314	X ₆	RLX QST 34-3 DIAM
	2,58542	X ₇	5.50
68340	5,68264	X ₈	RLX QST 34-3 DIAM 5.25
	7,96752	X ₉	(+0.06)
	3,04608	X ₁₀	
1106804	99,588698	X ₁₁	RLX 35 B2 DIAM
	107,495267	X ₁₂	15.78 h9
400000	3369,21	X ₁₃	BARRE S235 JR -
	3850,53	X ₁₄	E24-2- DIAM 27.00
	4492,28	X ₁₅	

المصدر: من اعداد الباحثين بالاعتماد على مصلحة الإنتاج بالمؤسسة

(ب) ساعات العمل المتاحة :

للحصول على منتج نهائي الصنع يجب المرور ترتيبيا بعدة مراحل ترسم لنا الخطة اللازم إتباعه في العملية الإنتاجية، وذلك باستعمال الآلات اللازمة لهذا الغرض، ونظام العمل يختلف من آلة لأخرى، فهناك من تعمل 8 ساعات يوميا أو 16 ساعة يوميا أو 24 ساعة يوميا. والجدول التالي يوضح الوقت الكلي المتاح خلال السنة 2017 والوقت المستغرق لكل منتج على الآلة المستخدمة .

جدول رقم (03): الوقت المستغرق لكل منتج على الآلة المستخدمة (الوحدة ساعة)

الآلة	CISAILLE TYPE HAZEL AMH3	USINER LES FILETSET APPOINTER GG-39	LIGNED'EMBALLAGE BOULONNERIE	INSTALLATION FOUR A CHAMBRE KES	INSTALLATION ZINGAGE AU FEU-	INSTA ZINGAGE AU FEU-ZNF 305KG/h	PRESSE A DOUBLE FRAPPES COH	MACHINE A FENDRE LES TETES SIMA F1	MACHINE A ROULER LES FILETS R2	INSTA ZINGAGE PASSIVE 600 KG/h
X ₁	3.586	24.752	9.47	1						
X ₂	3.913	33.76	10.888	1						
X ₃	4.407	23.352	10.888	1						
X ₄	2.28				0.255	0.259				
X ₅	2.28				0.304	0.309				
X ₆					0.007		0.057	0.047		
X ₇					0.008			0.047	0.007	
X ₈					0.025		0.052		0.02	
X ₉					0.027		0.052	0.072	0.021	
X ₁₀					0.010		0.052			
X ₁₁					0.149	0.321				
X ₁₂					0.162	0.347				
X ₁₃	3.54	35.68	9.37	1						
X ₁₄	3.732	21.7	9.37	1						
X ₁₅	4.22	26.64	9.37	1						
المتاح	12045	6900	5175	12045	10350	5175	1175	3450	3450	1725

المصدر: من اعداد الباحثين بالاعتماد على مصلحة التخطيط والإعداد بالمؤسسة

ج) أهداف المؤسسة:

تضع مؤسسة ORSIM في كل عام مخطط سنوي حيث تهدف إلى تحقيق مجموعة من الأهداف ولكن بمستويات مختلفة تتمثل في:
المستوى الأول: تسعى المؤسسة للمحافظة على الزبائن الدائمين لها من خلال توفير الطلبات المقدمة من قبلهم.

المستوى الثاني: تحقيق رقم أعمال يقدر ب 5000000000 دج على الأقل.

المستوى الثالث: يجب ألا تتجاوز التكاليف الكلية 400000000 دج على الأكثر.

والجدول التالي يوضح سعر بيع كل منتج وتكلفة إنتاجه وحجم الطلبات المقدمة.

جدول رقم (04): سعر بيع المنتجات وتكلفة الإنتاج والحد الأدنى من الوحدات

المنتجة

المنتجات	سعر البيع (دج)	تكلفة الإنتاج (دج)	حجم الطلبات
X ₁	265 850	186095	0,5
X ₂	316 798	253439.1	0,5
X ₃	350517.12	280413.75	0,5
X ₄	45117.57	23014.87	50
X ₅	49046.19	27606.51	30
X ₆	445.14	390	370
X ₇	597.74	420.42	200
X ₈	2208.1	841.87	500
X ₉	1367.92	957.53	200
X ₁₀	450.68	360.50	100
X ₁₁	21690	17352	3600
X ₁₂	23960	19168	3100
X ₁₃	553539.49	387477.65	0,5
X ₁₄	623069.34	436148.52	2,5
X ₁₅	780119.31	585089.50	3

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على المعلومات المقدمة من المؤسسة.

(2) صياغة النموذج الرياضي:

(أ) القيود المتعلقة بأهداف المؤسسة:

✓ قيود متعلقة بأهداف تلبية الطلبات:

$$X_1 + \delta_1^- - \delta_1^+ = 0.5$$

$$X_2 + \delta_2^- - \delta_2^+ = 0.5$$

$$X_3 + \delta_3^- - \delta_3^+ = 0.5$$

$$X_4 + \delta_4^- - \delta_4^+ = 50$$

$$X_5 + \delta_5^- - \delta_5^+ = 30$$

$$X_6 + \delta_6^- - \delta_6^+ = 370$$

$$X_7 + \delta_7^- - \delta_7^+ = 200$$

$$X_8 + \delta_8^- - \delta_8^+ = 500$$

$$X_9 + \delta_9^- - \delta_9^+ = 200$$

$$X_{10} + \delta_{10}^- - \delta_{10}^+ = 100$$

$$X_{11} + \delta_{11}^- - \delta_{11}^+ = 3600$$

$$X_{12} + \delta_{12}^- - \delta_{12}^+ = 3100$$

$$X_{13} + \delta_{13}^- - \delta_{13}^+ = 0.5$$

$$X_{14} + \delta_{14}^- - \delta_{14}^+ = 2.5$$

$$X_{15} + \delta_{15}^- - \delta_{15}^+ = 3$$

✓ قيد هدف تعظيم المبيعات:

$$\begin{aligned}
& 265850X_1 + 316798X_2 + 350517.12X_3 + 45117.57X_4 + 49046.19X_5 \\
& + 445.14X_6 + 597.74X_7 + 2208.1X_8 + 1367.92X_9 \\
& + 450.68X_{10} + 21690X_{11} + 23960X_{12} + 553539.49X_{13} \\
& + 623069.34X_{14} + 780119.31X_{15} + \delta_{16}^- - \delta_{16}^+ \\
& = 500000000
\end{aligned}$$

✓ قيد هدف تدنية التكاليف:

$$\begin{aligned}
& 186095X_1 + 253439.1X_2 + 280413.75X_3 + 23014.87X_4 + 27606.51X_5 \\
& + 390X_6 + 420.42X_7 + 841.87X_8 + 957.53X_9 \\
& + 360.50X_{10} + 17352X_{11} + 19168X_{12} + 387477.65X_{13} \\
& + 436148.52X_{14} + 585089.50X_{15} + \delta_{17}^- - \delta_{17}^+ \\
& = 400000000
\end{aligned}$$

(ب) القيود المتعلقة بالموارد المتاحة:

✓ القيود المتعلقة بالمواد الأولية:

$$2372,5326 X_1 + 2672,73836X_2 + 2944,39704 X_3 \leq 200000$$

$$56,34 X_4 + 68,975 X_5 \leq 250000$$

$$2,20314 X_6 + 2,58542X_7 \leq 20798$$

$$5,68264 X_8 + 7,96752X_9 + 3,04608 X_{10} \leq 68340$$

$$99,588698 X_{11} + 107,495267X_{12} \leq 1106804$$

$$3369,21X_{13} + 3850,53X_{14} + 4492,28X_{15} \leq 400000$$

✓ القيود المتعلقة باستعمال الآلات:

$$3,586X_1 + 3,913X_2 + 4,4078X_3 + 2,28X_4 + 2,28X_5 + 3.54X_{13} \\ + 3.732X_{14} + 4.22X_{15} \leq 12045$$

$$24,752X_1 + 23,760X_2 + 23,352X_3 + 35.68X_{13} + 21.7X_{14} + 26.64X_{15} \\ \leq 6900$$

$$9.47X_1 + 10.888X_2 + 10.888X_3 + 9.37X_{13} + 9.37X_{14} + 9.37X_{15} \\ \leq 10350$$

$$X_1 + X_2 + X_3 + 0,255X_4 + 0,304X_5 + 0,007X_6 + 0,008X_7 + 0,025X_8 \\ + 0,027X_9 + 0,010X_{10} + 0,149X_{11} + 0,162X_{12} + X_{13} \\ + X_{14} + X_{15} \leq 1245$$

$$0,456X_4 + 0,5434X_5 + 0,018X_{10} + 0,565X_{11} + 0,613X_{12} \leq 10350$$

$$0,259X_4 + 0,309X_5 + 0,321X_{11} + 0,347X_{12} \leq 5175$$

$$0,057X_6 + 0,052X_8 + 0,052X_9 + 0,052X_{10} \leq 1175$$

$$0,057X_6 + 0,057X_7 + 0,072X_9 \leq 3450$$

$$0,047X_6 + 0,047X_7 \leq 3450$$

$$0,007X_7 + 0,020X_8 + 0,021X_9 \leq 1725$$

✓ شرط اللاسلبية:

$$X_j \geq 0 \quad (j = 1, 2, \dots, 15), \quad \delta_i^\pm \geq 0 \quad (i = 1, 2, \dots, 17)$$

(ج) دالة الهدف:

$$MIN Z = P1 \left(\sum_{i=1}^{15} \delta_i^- \right) + P2(\delta_{16}^-) + P3(\delta_{17}^+)$$

(3) حل النموذج:

لحل هذا النموذج الرياضي تم استخدام أحد برامج الاعلام الآلي 14 LINGO (أحد البرامج المختصة في حل نماذج البرمجة المتعددة الأهداف ذات الأولوية)، تحصلنا على النتائج التالية:

$$\begin{array}{lll}
 X_1 = 0.5 & X_6 = 370 & X_{11} = 3600 \\
 X_2 = 0.5 & X_7 = 200 & X_{12} = 5765.252 \\
 X_3 = 67.068 & X_8 = 500 & X_{13} = 0.5 \\
 X_4 = 50 & X_9 = 8182.48 & X_{14} = 2.5 \\
 X_5 = 3583.661 & X_{10} = 100 & X_{15} = 86.523 \\
 \delta_i^- = 0 \quad (i = 1, 2, \dots, 16) & & \delta_{17}^- = 47485930 \\
 \delta_1^+ = \delta_2^+ = \delta_4^+ = \delta_6^+ = \delta_7^+ = \delta_8^+ = \delta_{10}^+ = \delta_{11}^+ = \delta_{13}^+ = \delta_{14}^+ = \delta_{16}^+ = \delta_{17}^+ = 0 \\
 \delta_3^+ = 66.586; & \delta_5^+ = 3553.661; & \delta_9^+ = 7982.48 \\
 \delta_{12}^+ = 2665.252; & \delta_{15}^+ = 83.523 &
 \end{array}$$

من خلال هذه النتائج نلاحظ أن المؤسسة تستطيع أن تحقق جميع أهدافها، بحيث تمكنت من تلبية طلبات زبائنها وبالتالي كسب وفائهم للمؤسسة، كما أنها حافظت على رقم أعمالها المتوقع، أما بالنسبة للتكاليف فإنها انخفضت بمقدار 47485930 دج، وبالتالي تحقيق جميع أهداف المؤسسة بما يسمح بالاستغلال الأمثل للموارد المتاحة.

أما بالنسبة للطاقات الغير مستغلة (الموارد المتاحة) كما هي موضحة في الملحق رقم (02) ب Slack or Surplus) فلقد تم استغلال كلي للمواد الأولية المتوفرة ماعدا المادتين 3-RLX QST34 و 5.50 DIAM حيث الكمية الغير مستغلة تقدر ب 19465.75 كغ والمادة 9 h 15.78 DIAM 35B2 RLX الكمية الغير مستغلة تقدر ب 128547.4 كغ.

وبالنسبة للوقت المتاح لاستعمال الآلات فنلاحظ أن كل الآلات لم تستغل كليا أي تحتوي على وقت فائض .

بالنسبة لأسعار الظل (القيم الحدية) للموارد المتاحة للمؤسسة وهي موضحة في الملحق رقم (02) بـ (Dual Price) نلاحظ أن جميعها معدومة وهذا يعني أن إضافة أي كيلوغرام من هذه المواد الأولية وأي ساعة عمل للآلات لن يؤثر على أهداف مؤسسة ORSIM.

(4) تحليل الحساسية:

إن الوصول إلى الحل الأمثل مرتبط بالمعطيات الأولية (المعاملات التقنية، الموارد المتاحة، مستوى الطموح للأهداف....) ونظراً لأنه غير مستقر ويصعب التنبؤ بها، وهذه المعطيات متغيرة من ظرف لآخر وتخضع لعدة عوامل خارجية، فقد يهتم متخذ القرار بمعرفة ماذا يحدث إذا تغيرت المعطيات التي تم الاعتماد عليها عند صياغة المسألة الأصلية، لهذا نلجأ لدراسة الحساسية وما يهمننا هو معرفة أثر التغير في مستوى الطموح للأهداف أو معرفة أثر تغير كمية الموارد المتاحة للمؤسسة ومعرفة إلى أي مدى يمكن أن تتغير بدون أن تؤثر على قيم متغيرات القاعدة المثلى.

(أ) أثر التغير في مستوى الطموح للأهداف:

نفترض أن مستوى طموح رقم الأعمال أو التكلفة الإجمالية تغير بمقدار مجهول وليكن β حيث $\beta \neq 0$ فما هو المجال الذي يبقى الحل الأمثل المتحصل عليه؟

من خلال الملحق رقم (03) الخاص بتحليل الحساسية وإذا افترضنا أن مستوى الطموح لهدف المستوى الثاني والمتمثل في حجم المبيعات تغير بمقدار β مع ثبات العوامل الأخرى وحتى يبقى الحل الأمثل ثابتاً لا بد أن تكون $\beta \in [-28580800, +63931010]$.

أي أنه يمكن أن ينخفض رقم الأعمال بقيمة 28580800 دج ويمكن أن يرتفع بمقدار 63931010 دج بدون أن يؤثر على متغيرات قاعدة الحل الأمثل.

أما فيما يخص هدف المستوى الثالث والمتمثل في حجم التكاليف الكلية فإنها يمكن أن تتغير بمقدار β مع ثبات العوامل الأخرى وحتى يبقى الحل الأمثل ثابتاً لا بد أن تكون β تنتمي للمجال التالي: $\beta \in [-74828190, +\infty]$.

أي أنه يمكن أن ينخفض بقيمة 74828190 دج وأن أي زيادة في التكاليف لا يؤثر على متغيرات قاعدة الحل الأمثل.

(ب) أثر التغير في كمية الموارد المتاحة:

الجدول رقم (05): مجال التغير في الموارد (الطرف الثاني للقيود)

الزيادة المسموح بها	الانخفاض المسموح به	الكمية المتاحة	الموارد المتاحة	القيود
369747,8	196005,2	200000	BARRE S235 JR-E24-2DIAM 24	(ج) المواد الأولية
89807,28	40294,62	250000	BARRE 35 B2 DIAM 8.60 h9	
غير محدود	19465,75	20798	RLX QST 34-3 DIAM 5.50	
106829,3	63600,57	68340	BARRE 35 B2 DIAM 8.60 h9	
غير محدود	128547,4	1106804	RLX 35 B2 DIAM 15.78 h9	
367731,6	164993,4	400000	BARRE S235JR -E24-2- D 27	
غير محدود	3084,703	12045	CISAILLE TYPE HAZEL AMH3	(د) الآلات
غير محدود	2932,468	6900	USINER LES FILETS ET APGG39	
غير محدود	3595,737	5175	LIGNE D'EMBALLAGE BOULON	
غير محدود	9076,237	12045	INSTAL FOUR A CH KES	
غير محدود	2811,373	10350	INST ZINGAGE AU FEU-ZNF	
غير محدود	898,5563	5175	INST ZINGAGE AU FEU-ZNF 305KG/h	
غير محدود	697,2210	1175	PRESSE A DOUBLE FRAPPES COH	
غير محدود	2828,370	3450	FENDRE LES TETES SIMA F1	
غير محدود	3423,210	3450	MACH A ROULER LES FIL R2	

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج LINGO14

يلاحظ من الجدول رقم (05) بأنه يمكن تخفيض كمية المادة الأولية-BARRE S235 JR-E24-2DIAM 24.00) بمقدار 369747,8 كغ بدون التأثير على 196005,2 كغ كما يمكن أن ترتفع بمقدار 369747,8 كغ بدون التأثير على متغيرات قاعدة الحل الأمثل، بينما المادة الأولية (RLX 35 B2 DIAM 15.78 h9) فيمكن تخفيض كميتها بمقدار 128547.4 كغ وأي زيادة في هذه المادة لا تؤثر على متغيرات قاعدة الحل الأمثل، أما باقي المواد فلديها مجال (حد أدنى وأقصى) تتغير فيه بدون أن يؤثر ذلك على متغيرات قاعدة الحل الأمثل كما هو موضح في هذا الجدول.

أما بالنسبة للوقت المتاح لعمل الآلات فإن أي زيادة في الوقت المتاح فهي غير مجدية في جميع الآلات ولن تؤثر على متغيرات قاعدة الحل الأمثل، بينما يمكن تخفيض من ساعات العمل حسب كل آلة كما هو موضح في هذا الجدول.

الخاتمة:

لقد قمنا في هذه الورقة البحثية بمحاولة تطبيق أحد الأساليب الكمية والمتمثل في أسلوب البرمجة المتعددة الأهداف ذات الأولوية على إحدى المؤسسات الاقتصادية المتمثل في مؤسسة ORSIM لصناعة اللوالب والصنابير بوادي ارهيو، حيث يسعى متخذ القرار إلى تحقيق مجموعة من الأهداف المتعارضة دفعة واحدة وبمستويات مختلفة من تلبية احتياجات الزبائن وتحقيق أكبر حجم من المبيعات وبأدنى تكلفة وفي ظل الموارد المتاحة لها وباستخدام برنامج الاعلام الآلي LINGO14 .

ومما سبق يمكن أن نستنتج أن لدى أساليب بحوث العمليات دورا فعالا في اتخاذ القرار الأمثل من خلال نموذج البرمجة بالأهداف ذات الأولوية الذي يعتبر من أنجع أساليب البرمجة بالأهداف وأكثرها استخداما في اتخاذ القرار، حيث يمكن للمؤسسات الاقتصادية من تحقيق أهدافها المتعارضة وحسب درجة أهمية كل هدف وتحديد التوليفات المثلى من المنتوجات مع الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة.

وفي الأخير فإن هذا النموذج ما هو الا أحد أساليب بحوث العمليات وأثبت نجاحا في العديد من المجالات وهو ما فتح مجالا للباحثين لمواصلة تطويره وتعديله حسب الحياة الاقتصادية نظرا لاعتباره الأكثر اقناعا ونجاحا.

الهوامش والمراجع:

1. أبو القاسم مسعود الشيخ، بحوث العمليات، ط1، المجموعة العربية للتدريب والنشر، مصر، 2012، ص409.
2. نبيل محمد مرسي، أساليب التحليل الكمي، المكتب الجامعي الحديث، مصر، 2006، ص211.
3. M.Tamiz, C.Romero and D.Jones, **Goal Programming for decision Making (An overview of the curent state of the art**, European Journal of Operational Research, Volume 111, Issue3, 1998, p 579.
4. Belaid Aouni, **Le modèle de programmation mathématique avec buts dans un environnement imprécis : sa formulation, sa résolution et une application**, thèse de doctorat, faculté des sciences de l'administration, université Laval (Canada), 1998, p15.
5. أحمد محمد غنيم، الأساليب الكمية المفاهيم العلمية والتطبيقات الإدارية، ج1، ط1، المكتبة العصرية، مصر، 2007، ص348.
6. فريد عبد الفتاح زين الدين، بحوث العمليات وتطبيقاتها في حل المشكلات واتخاذ القرارات، ج1، البرامج الخطية، مكتبة التكامل، الزقازيق، 1997، ص115.
7. Belaid Aouni, **Le modèle de programmation mathématique avec buts dans un environnement imprécis**, op.cit., p18.
8. بن طيب هديات، دراسة الإنتاج والعمليات باستخدام البرمجة بالأهداف في مؤسسات الخدمات، رسالة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة تلمسان، 2015-2016، ص134.
9. Kyriaki Kosmidou, Constantin Zopounidis, **Goal programming techniques for Bank asset liability management**, kluwer Academic Publisher, 2004, P90.
10. Mehrdad Tamiz, Dylan Jones, **Practical Goal Programming**, springer, New York, 2010, P 13.

11. Hammami Abdelkader, **Modélisation technico-économique d'une chaîne logistique dans une entreprise réseau**, thèse de doctorat, université Jean Monnet, Saint-Etienne, (France), 2003, p56.

الملاحق:

الملحق رقم 01: حل النموذج باستخدام برنامج LINGO14

Variable	Value	Reduced Cost
P17	0.000000	1.000000
X1	0.5000000	0.000000
N1	0.000000	0.000000
P1	0.000000	0.000000
X2	0.5000000	0.000000
N2	0.000000	0.000000
P2	0.000000	0.000000
X3	67.06886	0.000000
N3	0.000000	0.000000
P3	66.56886	0.000000
X4	50.00000	0.000000
N4	0.000000	0.000000
P4	0.000000	0.000000
X5	3583.661	0.000000
N5	0.000000	0.000000
P5	3553.661	0.000000
X6	370.0000	0.000000
N6	0.000000	0.000000
P6	0.000000	0.000000
X7	200.0000	0.000000
N7	0.000000	0.000000
P7	0.000000	0.000000
X8	500.0000	0.000000
N8	0.000000	0.000000
P8	0.000000	0.000000
X9	8182.480	0.000000
N9	0.000000	0.000000
P9	7982.480	0.000000
X10	100.0000	0.000000
N10	0.000000	0.000000
P10	0.000000	0.000000
X11	3600.000	0.000000
N11	0.000000	0.000000
P11	0.000000	0.000000
X12	5765.252	0.000000
N12	0.000000	0.000000
P12	2665.252	0.000000
X13	0.5000000	0.000000
N13	0.000000	0.000000
P13	0.000000	0.000000
X14	2.500000	0.000000
N14	0.000000	0.000000
P14	0.000000	0.000000
X15	86.52379	0.000000
N15	0.000000	0.000000
P15	83.52379	0.000000
N16	0.000000	0.000000
P16	0.000000	0.000000
N17	0.4748593E+08	0.000000

الملحق رقم 02: القيم الحدية وأسعار الظل باستخدام برنامج LINGO14

Row	Slack or Surplus	Dual Price
21	19465.75	0.000000
22	0.000000	0.000000
23	128547.4	0.000000
24	0.000000	0.000000
25	3084.703	0.000000
26	2932.468	0.000000
27	3595.737	0.000000
28	9076.237	0.000000
29	2811.373	0.000000
30	898.5563	0.000000
31	697.2210	0.000000
32	2828.371	0.000000
33	3423.210	0.000000
34	1541.768	0.000000

الملحق رقم 03: تحليل الحساسية لمستوى الطموح للأهداف والطرف الثاني للقيود

باستخدام برنامج LINGO14

Righthand Side Ranges:

Row	Current RHS	Allowable Increase	Allowable Decrease
2	0.5000000	82.61432	0.5000000
3	0.5000000	73.33496	0.5000000
4	0.5000000	66.56886	INFINITY
5	50.00000	4350.617	50.00000
6	30.00000	3553.661	INFINITY
7	370.0000	8835.459	370.0000
8	200.0000	7529.049	200.0000
9	500.0000	11192.08	500.0000
10	200.0000	7982.480	INFINITY
11	100.0000	20879.48	100.0000
12	3600.000	2944.188	3600.000
13	3100.000	2665.252	INFINITY
14	0.5000000	111.3650	0.5000000
15	2.500000	97.44431	2.500000
16	3.000000	83.52379	INFINITY
17	0.5000000E+09	0.2865238E+08	0.6385944E+08
18	0.4000000E+09	INFINITY	0.4748593E+08
19	200000.0	369747.8	196005.2
20	250000.0	89807.28	40294.62
21	20798.00	INFINITY	19465.75
22	68340.00	106829.3	63600.57
23	1106804.	INFINITY	128547.4
24	400000.0	367731.6	164993.4
25	12045.00	INFINITY	3084.703
26	6900.000	INFINITY	2932.468
27	5175.000	INFINITY	3595.737
28	12045.00	INFINITY	9076.237
29	10350.00	INFINITY	2811.373
30	5175.000	INFINITY	898.5563
31	1175.000	INFINITY	697.2210
32	3450.000	INFINITY	2828.371
33	3450.000	INFINITY	3423.210
34	1725.000	INFINITY	1541.768

أهمية رأس المال البشري ودوره في تعزيز الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية
دراسة تجريبية لشركة الكوابل سيدي بن ذهبية بماسرى CSB (مستغانم) بالجزائر

The Importance Of Human Capital And Its Role In Enhancing The Competitive Advantage Of
The Economic Enterprise.

Empirical study of the Cable Company Sidi Bendehiba Mesra, Mostaganem, Algeria

تاريخ قبول النشر: 2019/02/17

تاريخ الاستلام: 2018/10/24

طاري عبد القادر* - طالب دكتوراه

جامعة مستغانم - الجزائر.

الملخص:

يهدف هذا العمل إلى دراسة علاقة الارتباط بين رأس المال البشري والميزة التنافسية لشركة الكوابل سيدي بن ذهبية، وتوضيح دور المورد البشري في تعزيز الموقع التنافسي للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية. تضمن العمل دراسة تجريبية لعمال الشركة وقد تم توزيع الاستبيان على جميع أفراد عينة الدراسة المتكونة من 95 عامل. بعد التحليل بواسطة برنامج Excel، توصلنا إلى النتائج التالية:

- وجود علاقة بين توافر متطلبات رأس المال البشري وتحقيق الميزة التنافسية؛
 - تنافسية الشركة ترتبط بالاستثمار في رأس المال البشري؛
 - الخبرة المهنية والمهارات تعزز الميزة التنافسية وتساهم بشكل كبير في نمو وبقاء الشركة.
- الكلمات المفتاحية: رأس المال البشري، الميزة التنافسية، المعرفة، المهارات والقدرات، فرق العمل.

Abstract :

This work aims to study the correlation between human capital and the competitive advantage of Cable Company Sidi Bendehiba, and clarify the role of the human resource in enhancing the competitiveness of the Algerian economic enterprise. The study includes an empirical study for the company's employers.

The questionnaire was distributed to all the sample of the study which composed of 95 workers. After the analysis by the use of program Excel, we find the following results:

- There is a Relationship between the availability of human capital requirements in its dimensions as a whole and the achievement of competitive advantage;
- The company's competitiveness is linked to human capital investment; professional experience and skills They contribute significantly to the growth of the company.

Keywords: Human capital; competitive advantage; knowledge; skills and capabilities; working groups.

* e-mail :Tariaek74@Yahoo.Fr

المقدمة:

لقد أصبح لرأس المال الفكري أهمية كبيرة في العمليات الخاصة بالمؤسسات والتي أدركت أن هناك حاجة ماسة لمواكبة التطور الاقتصادي الذي تحول إلى اقتصاد قائم على المعرفة. ويلاحظ أن التطور التكنولوجي والاعتماد على الاقتصاد المعرفي قد أدى إلى اتساع الفجوة بين القيمة السوقية والقيمة الدفترية للرأس المال الفكري، الأمر الذي أدى إلى تضليل الكثير من أصحاب المصالح في اتخاذ القرارات الخاصة بالمؤسسة الاقتصادية.

إن الرأس المال البشري هو المحرك الأساسي لاتجاهات المؤسسات وإدارتها نحو الريادة وتعظيم الربح، ووضعها في مركز هام إزاء التنافسية المحلية والعالمية. لذا يتوجب على المؤسسة الطامحة إلى النمو والتقدم والبقاء العمل على تنمية وزيادة الاهتمام برأس مالها البشري، وبعد الاستثمار فيه مقدمة القضايا التي تُعنى بها المؤسسة. لأن العنصر البشري ليس فقط هو أحد عناصر الإنتاج ومحددات الإنتاجية بل هو المؤثر الرئيسي في جميع مكونات التنمية المستدامة، بحيث أصبح في مقدمة المقاييس الرئيسية لثروة الأمم. ومن ثم أخذت قضية العناية بالموارد البشري مكانة كبيرة على اعتبار أن الإنفاق على هذه التنمية يعد من أهم وأعلى درجات الاستثمار، وما زالت هذه الأهمية في الدراسات والفعاليات التي تنظم وبشكل متواصل على كافة الأصعدة. ومن خلال ما سبق يمكننا طرح الإشكالية التالية:

ما علاقة رأس المال البشري بتعزيز الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية؟

للإجابة عن هذه الإشكالية نطرح الفرضيات التالية :

- أبعاد رأس المال البشري لها تأثير كبير في تعزيز الميزة التنافسية؛
- الاستثمار في رأس المال البشري يعزز الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية.
- أهداف الدراسة: تتمثل هذه الأهداف فيما يلي:
- التأكد من وجود العلاقة والأثر بين رأس المال البشري والميزة التنافسية المستدامة؛
- المساهمة في دعم البحث العلمي الجزائري بالمواضيع الحديثة؛
- إبراز أهمية رأس المال البشري في المؤسسة وتأكيد دوره كأداة لتعزيز الميزة التنافسية.

منهجية الدراسة:

اعتمدنا بشكل أساسي على المنهج الوصفي، حيث قمنا بجمع معلومات حول موضوع الدراسة وتحليلها تحليلًا دقيقًا للخروج بنتائج عن الإشكالية العلمية المدروسة، واعتمدنا على دراسة ميدانية على شركة الكوابل سيدي بن ذهبية وتحليل النتائج باستخدام الدوائر النسبية.

خطة البحث: يتضمن البحث دراسة المحاور التالية:

المحور الأول: تعريف رأس المال البشري، أهميته وإدارته.

المحور الثاني: إدارة وتنمية الرأس المال البشري لتعزيز الميزة التنافسية.

المحور الثالث: دراسة ميدانية لدور رأس المال البشري في تعزيز تنافسية المؤسسة الاقتصادية.

المحور الأول: تعريف رأس المال البشري، أهميته وإدارته.

1- تعريف رأس المال البشري، أهميته وإدارته

1-1 تعريف الرأس المال البشري:

يعتبر الرأسمال البشري للمؤسسة كالمعرفة لدى العمال والقدرة العقلية والإبداع مصدرا للقيمة التنافسية، حيث أن العنصر غير الملموس لقيمة التكنولوجيا المتقدمة يفوق القيم الحقيقية لموجوداتها الحسية كالأبنية والمعدات. فالموجودات الحسية تمثل جزءا صغيرا من قيمتها السوقية. والفرق الذي رفع تلك القيمة هو المورد البشري، وعليه فإن الرأسمال الحقيقي الذي تملكه المؤسسة هو الرأسمال البشري.

مصطلح رأس المال البشري يشير إلى مفهوم العلاقات المكثفة المبنية على المعرفة والكفاءات التي لها قدرة كامنة على توليد القيمة.¹

يعرف (Stewart): الرأس المال البشري بأنه "المادة المعرفة الفكرية، المعلومات، الملكية الفكرية، الخبرة التي يمكن وضعها في الاستخدام لتنشئ الثروة"². هذا التعريف يعتبر الرأسمال الفكري كجوهر محوري في المؤسسة، والمتمثل في توظيف المعرفة بشقيها الضمني والصريح لإنشاء القيمة المضافة.

يمكن إعطاء تعريف شامل لرأس المال البشري كما يلي: "هو جزء من رأس المال الفكري للمنظمة، يتمثل بنخبة من العاملين الذين يمتلكون مجموعة من القدرات المعرفية والتنظيمية دون غيرهم، وتمكنهم هذه القدرات من إنتاج الأفكار الجديدة أو تطوير أفكار قديمة التي تمكن المؤسسة من توسيع حصتها السوقية وتعظيم نقاط قوتها وتجعلها في موقع قادرة على اقتناص الفرصة المناسبة، ولا يتركز رأس المال البشري في مستوى إداري معين ولا يشترط توافر شهادة أكاديمية لمن يتصف به". هذا ما يجعل من الضروري فهم الفروق الأساسية بين الرأسمال المادي والرأسمال الفكري³.

الجدول(1): المقارنة بين رأس المال المادي ورأس المال الفكري

البيان	رأس المال المادي	رأس المال الفكري
السمة الأساسية	مادي - ملموس ومنظور	أثري - غير ملموس - غير منظور
موقع التواجد	داخل المؤسسة	في رؤوس الأفراد
التمثيل النموذجي	الألة	الأفراد
القيمة	متناقصة بالاندثار	متزايدة بالابتكار
نمط خلق الثروة	بالاستخدام المادي	بالتركيز والانتباه والخيال الواسع
الأفراد	العمال البيدويين	عمال ومهنيو المعرفة
القيمة	قيمة استعمال وقيمة تبادل	قيمة تبادل عند الاستعمال
القوة والضعف	دورة تقادم (ضعف)	دورة توليد وتعزيز ذاتي (قوة)

المصدر: آيت مختار عمر، حمدي معمر، "طرق ونماذج قياس رأس المال الفكري"، الملتقى الدولي الخامس حول رأس المال الفكري في منظمة الأعمال العربية في ظل الاقتصاديات الحديثة، جامعة الشلف، الجزائر، 2011.

يقدم الجدول مقارنة بين الرأسمال المادي والرأسمال الفكري، حيث تتعاظم مزايا الرأسمال الفكري في عوائده المتزايدة مقابل العوائد المتناقصة في الرأسمال المادي، حيث أن الفرد في نموذج الرأسمال الفكري هو أهم عنصر معبر عنه، في المقابل الألة هي المعبر عن نموذج الرأسمال المادي، وفي الاقتصاد الحديث حيث المعرفة هي مادة التبادل، والمؤسسات القائمة على المعرفة تنشئ القيمة عن طريق المعرفة وتحولها إلى أشكال أكثر فائدة. فإن الرأسمال الفكري يصبح هو الثروة الحقيقية للمؤسسة.

2.1 أبعاد رأس المال البشري: يمكن تحديد أهم أبعاد رأس المال البشري كما يلي:

- الاستقطاب: هو النشاط الذي بموجبه يمكن تحديد مصادر لاستقطاب الأفراد المؤهلين بهدف جذبهم واختيار المرشحين الملائمين للوظائف الشاغرة، وتشمل مصادر الاستقطاب نوعين مصادر داخلية ومصادر خارجية⁴؛
- الصناعة: تحتاج المؤسسات إلى أفراد يمتلكون المعرفة والمهارة، فهُم بمثابة خزان واسع من المهارات والمعرفة، وبالتالي يتطلب بناء المؤسسة بالموجودات الفكرية (توسيع الذكاء؛ تشجيع الإبداع؛ ممارسة التكامل في العلاقات أي التوحيد في الأفكار والأعمال)؛
- التنشيط : هو العناية والاهتمام بالكفاءات والمواهب، وذلك بأن تعمل بمبدأ التنشيط المكثف للتشبع بالمعرفة⁵، كاستخدام أساليب ذهنية مثل العصف الذهني وأساليب الفكر الجماعي؛

- المحافظة: تحتاج الموارد البشرية كأصل من أصول المؤسسة، إلى صيانة تكفل المحافظة على القدرات والمهارات والخبرات الضرورية من أجل تحقيق أهداف المؤسسة؛
 - الاهتمام بالزبائن: يمثل الزبون محور اهتمام عمل المؤسسات، لذا عليها أن تفهم احتياجاتهم وتلبية رغباتهم وتوقعاتهم، ويُعدّ رضا الزبائن من المؤشرات المهمة التي تدخل في تقييم أداء المؤسسات واتجاهاتها المستقبلية، خاصة في ظل ثورة المعلوماتية التي دخلت كل مؤسسة خاصة استخدام تقنية المعلومات والاتصالات⁶؛
 - التدريب والتطوير: هو نشاط مهم تركز عليه أغلب المؤسسات، فمن خلاله يمكن أن يكتسب المتدربون المهارات والخبرات ويمتلكون المعرفة وحتى تعديل سلوكهم، وبالتالي إمكانية غرس الأفكار والانطباعات حول فهم طبيعة العمليات والمهام الموكلة للأفراد العاملين، بما يعزز من قدراتهم ومهاراتهم بدقة ووضوح أكثر وصولاً إلى الحقائق⁷.
- وعليه فإن تطوير الأفراد العاملين وفق خطة موضوعية ذات أهداف ترغب فيها المؤسسة له ثماره المستقبلية، والتطوير يُزود العمال بالمعرفة والمهارة التي يستخدمونها في الوقت الحاضر ومستقبلاً في حين يعمل التدريب على صقل مهارات العمال التي يحتاجونها من أجل رفع كفاءتهم في أداء أعمالهم

3.1. أهمية رأس المال البشري:⁸

تبرز أهمية الرأس المال البشري في كونه يمثل أهم مصدر للربحية والدعامة التنافسية للمؤسسة، فالاهتمام به يعد أمراً حتمياً تفرضه طبيعة التحديات العلمية والتطورات التكنولوجية السريعة والضغط التنافسي الجديدة، فالقدرات الفكرية العالية أصبحت من أهم عوامل التفوق والتميز في الاقتصاد العالمي المبني على المعرفة، فكل الإبداعات تبدأ بأفكار خلاقة، كما أن عملية بناء قاعدة فكرية تمثل التزاماً كبيراً للإدارة العليا، فهي تتطلب وقت وموارد مادية ومالية، وقد يتطلب الأمر إعادة تنظيم وهندسة جديدة لمختلف الأنشطة والعمليات.

يعتقد الباحثون بأن من أهم نتائج العولمة هي ارتفاع الأهمية النسبية للأصول غير المادية أو ما يطلق عليها الأصول غير الملموسة إذ أصبحت تمثل النسب الأكبر في أصول المؤسسة، وبالتحليل يتضح أن تلك الأصول غير الملموسة هي المعرفة المتراكمة في عقول الموارد البشرية والنتيجة عن الممارسة الفعلية للعمل، والتوجيه والمساندة من القادة والمشرفين، وتبادل الأفكار والخبرات مع الزملاء في فرق العمل، ومتابعة المنافسين، والتعرض لمطالب العملاء، وكذا نتيجة التدريب وجهود التنمية والتطوير التي تستثمر فيها المؤسسات مبالغ طائلة. إن هذه المعرفة المتزايدة والمتراكمة هي الثروة الحقيقية للمؤسسة، وهي بالتالي ما يطلق عليه الآن رأس المال البشري، وهي أيضاً محصلة عمليات التعلم المستمرة في المؤسسات التي تحولت إلى "مؤسسات متعلمة"⁹.

المحور الثاني: إدارة وتنمية الرأس المال البشري لتعزيز الميزة التنافسية.

2. إدارة وتنمية الرأس المال البشري لتعزيز الميزة التنافسية:

1.2 متطلبات تنمية وتراكم الرأس المال البشري¹⁰:

يجب توفر ما يلي لكي تتم تنمية وتراكم الرأس المال البشري.

- تطوير المؤسسات العلمية: إن المؤسسات العلمية هي مصانع العقول في الحاضر والمستقبل لذا يجب تطوير الجامعة (أستاذ، طالب، كتاب، مختبرات) ودعمها بالوسائل التكنولوجية المتطورة:
- توطين العلوم والمعارف: لكي يكون لنا الرأس مال بشري نبني عليه حاضرنا ونؤسس عليه مستقبلنا، علينا الاستفادة من العلوم والتكنولوجيا، وزيادة مخصصات البحوث العلمية وإنشاء قاعدة بحثية تخدم أغراض البحث العلمي:
- التطوير المستمر لمهاراتنا العلمية: إذا كانت المعرفة هي في الأساس فكرة ومعلومة فإن الأيدي الماهرة هي الأقدر على تحويل هذه الفكرة إلى واقع ملموس وهذه المعلومة إلى منتج محسوس، إذن علينا أن نهتم اهتماماً كبيراً بتطوير مهارتنا لأن المعرفة تبقى ناقصة بدون خبرات تختبرها وتكشف جوانب ضعفها وتشير إلى فرص تطويرها، وهذه الخبرات لا تتراكم إلا بالأيادي المدربة والماهرة. فالتدريب والاستمرار فيه والإصرار عليه يؤدي لاكتساب المزيد من التطور لرأس المال البشري؛
- التطوير الإداري: إن الاقتناع بأهمية تطوير الرأس المال البشري ليس كافياً في حد ذاته طالما تتكبل الإدارة لدينا بالقيود البيروقراطية وبالروتين الخانق لأي موهبة أو ابتكار، ولكي يتحقق نجاح تجارب تطوير الرأس المال البشري فلا بد لنا من التخلص نهائياً من أي قيود تعوق مسيرة التقدم الفكري والإبداع، وتحويل الرأس المال البشري إلى قيمة سوقية من خلال الاختراع والابتكار، وتحويل الأرصدة الفكرية إلى ملكية فكرية بتطبيق القانون المنظم وحفظ حقوق المؤسسة.

2.2 الرأس المال البشري كميزة تنافسية للمؤسسة:

من أبرز سمات العصر الجديد هي التنافسية كحقيقة أساسية تحدد نجاح أو فشل المؤسسات بدرجة غير مسبوقة. ومن هنا أصبحت المؤسسة في موقف يُختم عليها العمل الجاد والمستمر لاكتساب ميزة تنافسية لإمكانية تحسين موقعها في الأسواق أو حتى مجرد المحافظة عليه في مواجهة ضغوط المنافسين الحاليين والمحتملين،¹¹ وعليه لأي مؤسسة عموماً شكلاً لتواجد وتمكن وتمكين الرأس مال البشري.

يتمثل رأس المال البشري المتميز في الأشخاص والأفراد ذوي القدرات الخاصة والمواهب المتميزة والذين لديهم القدرة على التفكير والإبتكاري المؤثر في الأنشطة الحيوية للمؤسسة، وهم الأشخاص المبدعين الذين يستطيعون الإنتاج وتسيير الخدمات بتميزٍ ولديهم القدرة على جذب العملاء وإنشاء قيمة مُنتج المؤسسة. وتتكون كفاءة هذه العمالة من جزء خاص بالمعرفة والمعلومات وآخر خاص بالقدرات والمواهب. يمكن أن يكون هؤلاء الأفراد المتميزين من داخل المؤسسة أو من خارجها، كأن تستعين المؤسسة بهم في التطوير والتحديث وإدارة الأزمات وإعداد الاستشارات الخاصة بدراسة الجدوى¹².

الابتكار كميزة تنافسية للمؤسسات الحديثة: تعد القدرة على الابتكار هي العامل الأول في احتفاظ المؤسسة الناجحة بمكانتها بين المؤسسات المنافسة، فكلما زادت سرعة وجوده الابتكارات التي تقدمها المؤسسة احتفظت المؤسسة بريادتها وقدرتها على وضع القواعد التي تتبعها باقي المؤسسات، إلا أن لعبة الابتكار تشهد حالياً تغيرات كبيرة. فلا يكفي توظيف أذكى العمال والمهندسين لضمان النجاح، إنما يجب أيضاً أن تحرص المؤسسة على حث العمال الأذكياء على الانضمام إليها في سعيها لتحسين مستويات الابتكار في المنتجات والخدمات التي تقدمها.

كما تُعرف المؤسسات اليابانية الابتكار بأنه تميّز الفرصة في السوق، وحشد الموارد من أجل الإمساك بها، ومن هذا التعريف يجب تمييز الفرصة وحشد الموهبة والموارد بسرعة لإمساك بتلك الفرصة وتحويلها إلى أعمال، ولكن نلاحظ أن هذا التعريف لم يلمس جوهر الابتكار وهو الإتيان بالجديد.¹³

التعلم كميزة تنافسية للمؤسسة: الميزة هي مفتاح المنافسة في السوق، وهي قدرة المؤسسة على التفوق على المنافسين في واحد أو أكثر من أبعاد الأداء الاستراتيجي.¹⁴

التعلم وعلاقته بالابتكار: لا يمكن للابتكار الجديد أن يصل ذروته في الفاعلية (تحقيق أهداف المؤسسة) والكفاءة (الاستخدام الأكفأ للابتكار)، إلا بالتعلم السريع الذي يمكن من خلاله الوصول إلى ذروة مزايا الابتكار بسرعة. الواقع أن أهم إنجازات الابتكار في المؤسسة يتمثل في كونه يُولد التعلم الجديد، والابتكار بهذا المعنى هو معرفة كثيفة جديدة يستدعي من أجل استخدامه بكفاءة التعلم على الأداء، وفي ظل المنافسة لا يعود الابتكار وحده هو الذي يتطلب السرعة وإنما التعلم من الابتكار يجب أن يكون سريعاً، وكلما تقدم التعلم يكون الابتكار قد فقد قوته في المؤسسة. وبالتالي فإن الميزة التنافسية المستدامة بحاجة إلى الابتكار الجديد لتبدأ دورة جديدة من الابتكار، وهذا هو منطق الاستدامة في المؤسسة الإبتكارية التي تحقق الميزة الأولى من خلال إيجاد ابتكار أفضل من المنافسين.¹⁵

3.2 تكوين الرأسمال البشري: كما أن الابتكار يأتي بالمعرفة والخبرات الجديدة، من داخل المؤسسة فإن التعلم يمكن أن يأتي بتلك المعرفة والخبرات من خارج المؤسسة، حيث يعتبر التعلم مسألة جوهرية ليس فقط في الإتيان بالأساليب ومعرفة وخبرة المنتجات والخدمات الجديدة من السوق أي من المنافسين، الموردين وغيرهم، وإنما هو المشاركة الفعالة في تعظيم الرأسمال الفكري للمؤسسة.¹⁶ ومن أجل أن يكون التعلم مصدرا للميزة التنافسية لابد من مراعاة الشروط التالية:

- التعلم المستمر: أي أن يكون التعلم عملية مستمرة وليس اهتماما عابرا؛
 - التعلم مسؤولية الجميع: أن يكون التعلم سمة مشتركة في كل أنحاء المؤسسة وليس مسؤولية قسم واحد حتى لو كان هذا القسم هو قسم البحث والتطوير؛
 - مصادر التعلم: لابد من تعدد مصادر التعلم، حيث يمكن الحصول على المعرفة والخبرات (مادة التعلم) من داخل المؤسسة وخارجها ومن أي مكان ومن أي طرف؛
 - ثقافة التعلم: لابد من أن يكون نمط ثقافة المؤسسة السائد هو نمط الثقافة الكيفية، وهذا النمط يتسم بكونه أكثر استجابة لتغيرات البيئة الداخلية والخارجية، وثقافة التعلم لابد أن تتسم بالانفتاح والشفافية وقبول الفشل؛
 - تحويل التعلم إلى قيمة: يجب توفير طريقة منهجية لتحويل التعلم إلى نتائج ذات قيمة سواء في زيادة أصول المعرفة وتعظيم الرأسمال الفكري للمؤسسة أو في تحسين نتائج الأعمال؛
 - قياس التعلم: يجب أن يتم القياس بشكل دوري وبطريقة تعتمد على استخدام المعايير التنافسية بما يجعل المؤسسة أسرع وأثرى وأشمل في التعلم من منافسيها.
- وللربط بين التعلم، الابتكار والمعرفة نقول أن التعلم في ظل الاقتصاد الذي يتحوّل شيء فشيء نحو اقتصاد قائم على المعرفة هو الطريق الوحيد لنشر المعرفة، والابتكار هو الذي يأتي بالمعرفة والخبرات الجديدة من داخل المؤسسة في حين التعلم يأتي بتلك المعرفة والخبرات من خارج المؤسسة.

في سياق هذا البحث نشير إلى أهم ما جاء في قاموس بعض الرؤى الأكاديمية حول موضوع الرأسمال البشري ودور المورد البشري كميزة تنافسية، كما يوضحه الجدول التالي:

الجدول (2): ملخص عناصر العلاقة التكاملية بين الميزة التنافسية والموارد البشري.

الكاتب	الميزة مصدر التنافسية	دور المورد البشري	أساس الميزة التنافسية
Strandskov(2006)	تفاعلية	تنمية قدرات المورد البشري	اكتساب القدرات والموارد تتم خارج حدود المؤسسة.
Ferris (1999)	تفاعلية	زيادة الأداء	ضبط أنظمة إدارة الموارد البشرية أفقيا وعموديا.
Porter (1998)	خارجية	دعم النشاط	مقدرة المنظمة على تحسين أنشطتها بأقل تكلفة عوامل نجاح خاصة ترجع إلى الصناعة.
Kamoche (1999)	داخلية	تحسين قيمة المورد البشري	ذات قيمة، نادرة، غير قابلة للتقليد وغير قابلة لإحلال مجموعة موارد القدرات.
Lado(1994)	داخلية	تنمية الكفاءة	تسييرية، تعتمد على مدخلات، قابلة للتحويل وتعتمد على مخرجات الكفاءات.
Grant(1993)	داخلية	تدريب المورد البشري وتنميته	إدراج معرفة متخصصة في إدارة القدرات.
Wright(1994)	تفاعلية	محاطات السلوك	للسلوك دور ومطلوب في تحقيق إستراتيجية التنافسية.

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على الدراسات السابقة.

المحور الثالث: دراسة ميدانية لشركة الكوابل سيدي بن ذهبية بولاية مستغانم.

سنتناول في هذا الدراسة معرفة أهمية رأس المال البشري في تعزيز التنافسية

المستدامة للشركة الكوابل سيدي بن ذهبية بمستغانم.

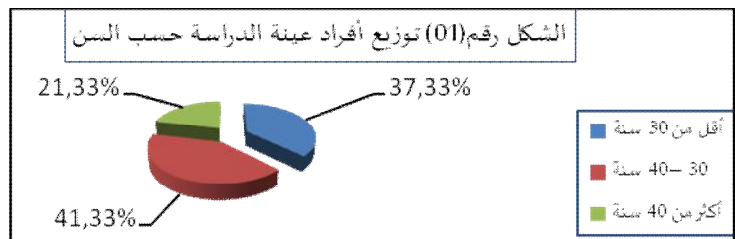
1.3 مجتمع وعينة الدراسة: يتمثل مجتمع الدراسة في العاملين بالشركة في المستويات التالية

(رئيس قسم، رئيس مصلحة، تقنيون في المصلحة، رئيس ورشة، عمال في الورشة).

أما بالنسبة للعينة فتتكون من 90 عامل، حيث تم توزيع الاستبيان على جميع أفراد عينة الدراسة، وقد تم استرجاع 75 استبيان بنسبة (83,33%) و15 استبيان لم ترد بنسبة (16,67)

2.3 خصائص وسمات عينة الدراسة:

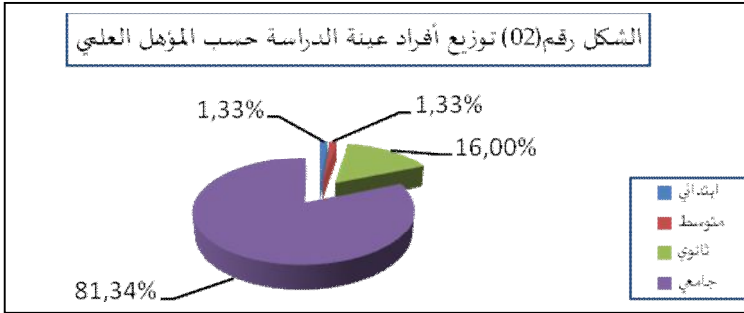
أ. الفئة العمري: توزيع أفراد عينة الدراسة حسب السن.



المصدر: من إعداد الباحث بناء على الاستبيان

التعليق: يلاحظ من بيانات الشكل بأن النسبة الأكبر من أفراد عينة الدراسة تقع أعمارهم في الفئة العمرية 30-40 سنة حيث بلغ عددهم (31) بنسبة مقدارها (41,33%)، تلتها الفئة العمرية أقل من 30 سنة حيث بلغ عددهم (28) وبنسبة (37,33%)، أما النسبة الأدنى فكانت لذوي الأعمار من هم أكثر من 40 سنة فقد بلغ عددهم (16) فرد وبنسبة مقدارها (21,33%) من مجمل عينة الدراسة، وهذا يدل على أن معظم أفراد العينة شباب.

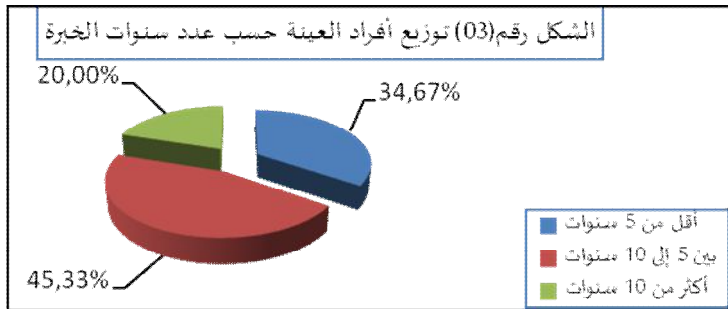
ب. المؤهل العلمي: توزيع أفراد عينة الدراسة حسب المؤهل العلمي.



المصدر: من إعداد الباحث بناء على الاستبيان

التعليق: توضح بيانات الشكل التوزيع النسبي لإفراد عينة الدراسة حسب المؤهل العلمي، فيلاحظ بأن غالبية أفراد عينة الدراسة يحملون الشهادة الجامعية، حيث بلغ عددهم (61)، وبنسبة تمثيل بلغت (81,34%)، تلتها الحاصلين على شهادة الثانوية حيث بلغ عددهم (12) وبنسبة (16,00%)، وجاءت شهادة المتوسط والابتدائي في الأخير وبنسبة بلغت (1,33%)، وهذا يدل على أن أغلب أفراد العينة لهم شهادات جامعية، وهو مؤشر على توافر المعرفة.

ج. سنوات الخبرة: يوضح الجدول توزيع أفراد عينة الدراسة حسب عدد سنوات الخبرة.



المصدر: من إعداد الباحث بناء على الاستبيان

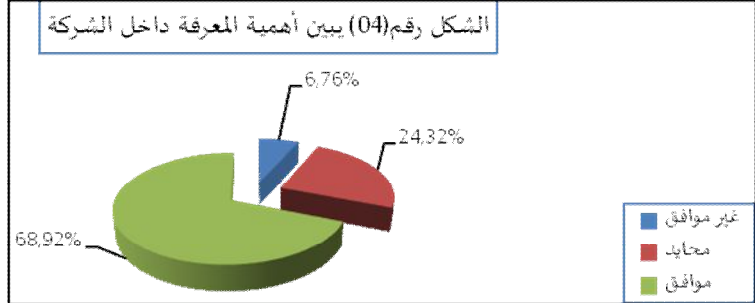
التعليق: يلاحظ من بيانات الشكل التوزيع النسبي لإفراد عينة الدراسة حسب عدد سنوات الخبرة، فيلاحظ بأن النسبة الأكبر كانت لذوي الخبرة ما بين 5 إلى 10 سنوات، فقد بلغ عدد أفرادها (34) فرداً وبنسبة (45,33%)، تلتها عدد سنوات الخبرة لأقل من 5 سنوات فقد بلغ

عدد أفرادها (26) فرداً ونسبتها (34,67%)، أما أصحاب الخبرة لأكثر من 10 سنوات فقد بلغت نسبتهم (20%) من مجمل عينة الدراسة. وهذا دال على وجو استقرار نسبي داخل الشركة.

3.3 تحليل نتائج الاستبيان:

الفرضية الأولى: أبعاد رأس المال البشري لها تأثير كبير في تعزيز الميزة التنافسية:

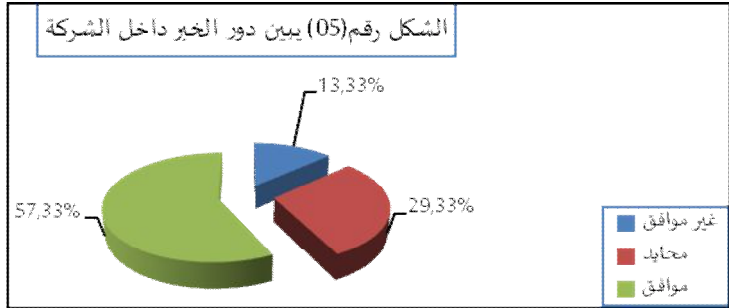
أبعاد رأس المال البشري هي: المعرفة، الخبرة المهنية، المهارات، الكفاءات والقدرات، فرق العمل. أ. المعرفة: تم طرح خمسة أسئلة لقياس هذا البعد.



المصدر: من إعداد الباحث بناء على الاستبيان

التعليق: نلاحظ من خلال الشكل أن نسبة الإجابة بـ "موافق" كانت كبير جداً حيث بلغت نسبة أكثر من 68%، في حين عدد الأفراد الذين أجابوا "بغير موافق" كانت نسبتهم قريبة من 7%، وهو دال على أن التوظيف يعتمد على معيار المعرفة، وهذا ما يؤكد المؤهل العلمي.

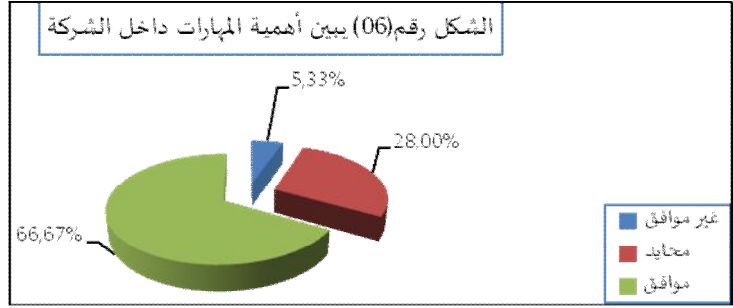
ب. الخبرة المهنية: تم طرح ثلاثة أسئلة لقياس هذا البعد.



المصدر: من إعداد الباحث بناء على الاستبيان

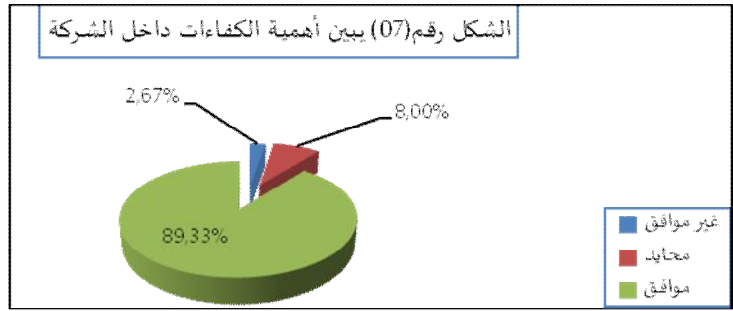
التعليق: نلاحظ من خلال الشكل أن نسبة الإجابة بـ "موافق" كانت معبرة حيث بلغت نسبة أكثر من 57%، في حين عدد الأفراد الذين أجابوا "بغير موافق" كانت نسبتهم قريبة من 14%، والذين أجابوا بـ "محايد" كانت نسبتهم في حدود 29%، وهو دال على أن الخبرة المهنية ليس كافية لوحدها لتحقيق الكفاءة في العمل داخل الشركة.

ج. المهارات: تم طرح ثلاثة أسئلة لقياس هذا البعد.



المصدر: من إعداد الباحث بناء على الاستبيان

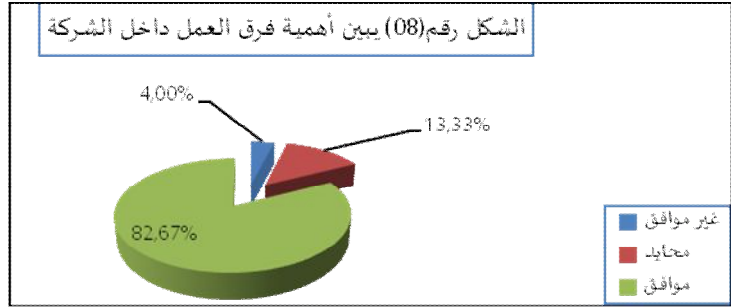
التعليق: نلاحظ من خلال الشكل أن الإجابة بـ "موافق" كانت معبرة على أن المهارات لها علاقة برفع الكفاءة الإنتاجية للشركة، حيث بلغت نسبتها أكثر من 66%، في حين عدد الأفراد الذين أجابوا "بغير موافق" كانت نسبتهم أقل من 06%، والذين أجابوا بـ "محايد" كانت النسبة 28%، د.الكفاءات والقدرات: تم طرح أربعة أسئلة لقياس هذا البعد.



المصدر: من إعداد الباحث بناء على الاستبيان

التعليق: نلاحظ من خلال الشكل أن نسبة الإجابة بـ "موافق" كانت تقريبا كلية. حيث بلغت النسبة أكثر من 89%، في حين عدد الأفراد الذين أجابوا "بغير موافق" كانت نسبتهم 08%، والذين أجابوا بـ "محايد" كانت نسبتهم 08%، وهو دال على أن الكفاءات والقدرات لها علاقة وطيدة بالتحسين ظروف العمل داخل الشركة.

هـ. فرق العمل: تم طرح ثلاثة أسئلة لقياس هذا البعد.

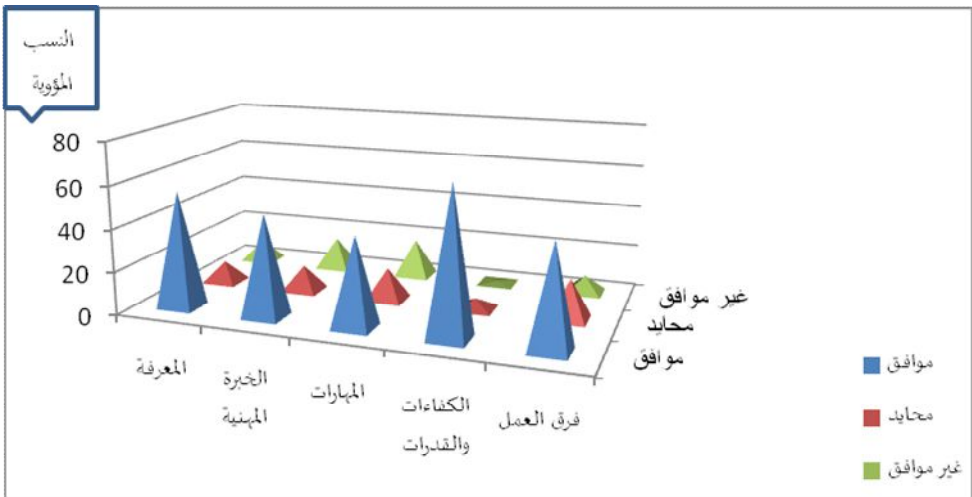


المصدر: من إعداد الباحث بناء على الاستبيان

التعليق: نلاحظ من خلال الشكل أن نسبة الإجابة بـ "موافق" كانت كبيرة جدا حيث بلغت النسبة أكثر من 82 %، في حين عدد الأفراد الذين أجابوا "بغير موافق" كانت نسبتهم 04%، والذين أجابوا بـ "محايد" كانت نسبتهم في حدود 14%، وهو دال على أن العمل كفريق له علاقة وطيدة بزيادة الإنتاج داخل الشركة، وبالتالي تحقيق ربح.

الخلاصة حول رأس المال البشري للشركة:

الشكل رقم 09 يبين تحليل العلاقة بين رأس المال البشري وتعزيز الميزة التنافسية بالشركة



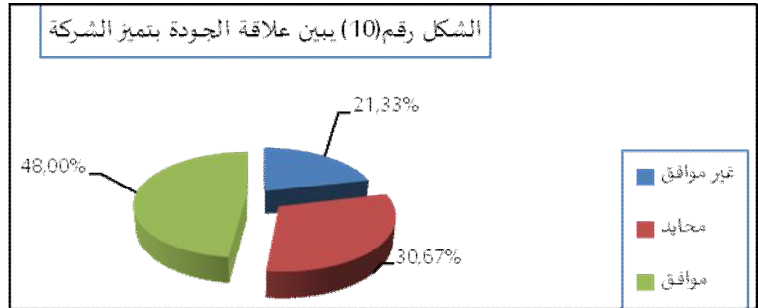
المصدر: من إعداد الطالب بناء على برنامج إكسل

التعليق: من خلال التمثيل البياني فإننا نلاحظ أن أعلى نسبة مئوية سجلتها "الكفاءات والقدرات" بنسبة 55% ، تليها "المعرفة" بنسبة 50%، أما "الخبرة المهنية وفرق العمل" فجاءت بنسبة 20%، في حين المهارات سجلت نسبة أقل من 20%، هو مؤشر مطمئن لالتزام المؤسسة تبني المعرفة كرأس مال يجب اختيارها بعناية فائقة. هذا يعبر كذلك على احترام للكفاءات

وعدم اعتبارهم أحد عناصر الإنتاج بل معاملتهم كأساس لتطور الشركة وهذا بإطلاق العنان لأفكارهم للتفوق على المنافسين وتنمية الحصة السوقية. وتؤكد هذه النتيجة أهمية رأس المال البشري في تحقيق الميزة التنافسية المستدامة الشركة.

الفرضية الثانية: الاستثمار في رأس المال البشري يعزز الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية.

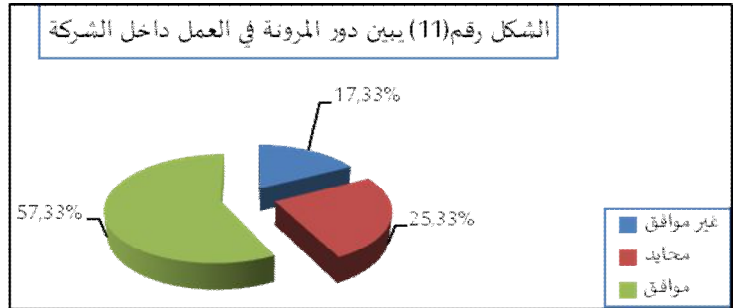
- أبعاد الميزة التنافسية هي: الجودة، المرونة، الإبداع، الاستجابة.
- أ. الجودة: تم طرح خمسة أسئلة لقياس هذا البعد.



المصدر: من إعداد الباحث بناء على الاستبيان

التعليق: نلاحظ من خلال الشكل أن نسبة الإجابة بـ "موافق" كانت بنسبة 48%، في حين عدد الأفراد الذين أجابوا بـ "غير موافق" كانت نسبتهم قريبة من 22%، والذين أجابوا بـ "محايد" كانت نسبتهم في حدود 31%، وهو دال على أن الجودة لا تعزز التميز للشركة أمام منافسيها.

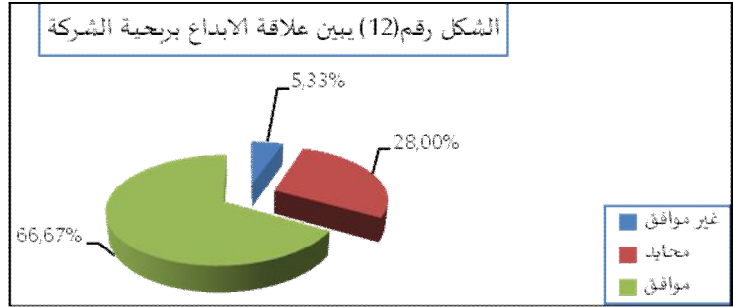
ب. المرونة: تم طرح خمسة أسئلة لقياس هذا البعد.



المصدر: من إعداد الباحث بناء على الاستبيان

التعليق: نلاحظ من خلال الشكل أن نسبة الإجابة بـ "موافق" كانت معبرة حيث بلغت نسبة أكثر من 57%، في حين عدد الأفراد الذين أجابوا بـ "غير موافق" كانت نسبتهم قريبة من 18%، والذين أجابوا بـ "محايد" كانت نسبتهم في حدود 26%، وهو دال على أن المرونة لها علاقة وطيدة بتعزيز الشركة لموقعها في السوق.

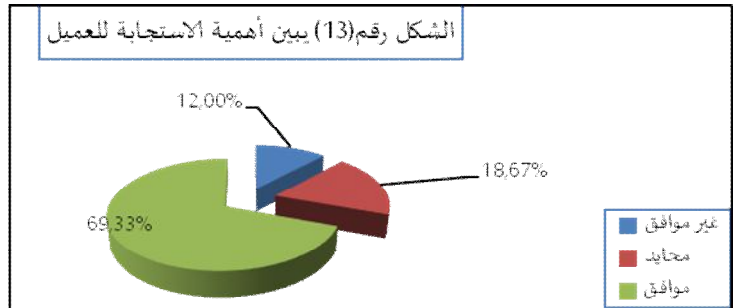
ج. الإبداع: تم طرح ستة أسئلة لقياس هذا البعد.



المصدر: من إعداد الباحث بناء على الاستبيان

التعليق: نلاحظ من خلال الشكل أن نسبة الإجابة بـ "موافق" كانت معبرة على أن الإبداع له علاقة برفع الكفاءة الإنتاجية للشركة، حيث بلغت نسبته أكثر من 66%، في حين عدد الأفراد الذين أجابوا "بغير موافق" كانت نسبتهم أقل من 06%، والذين أجابوا بـ "محايد" كانت نسبتهم 28%، إذن الإبداع داخل الشركة يحقق التفوق على المنافسين.

د. الاستجابة: تم طرح ستة أسئلة لقياس هذا البعد.

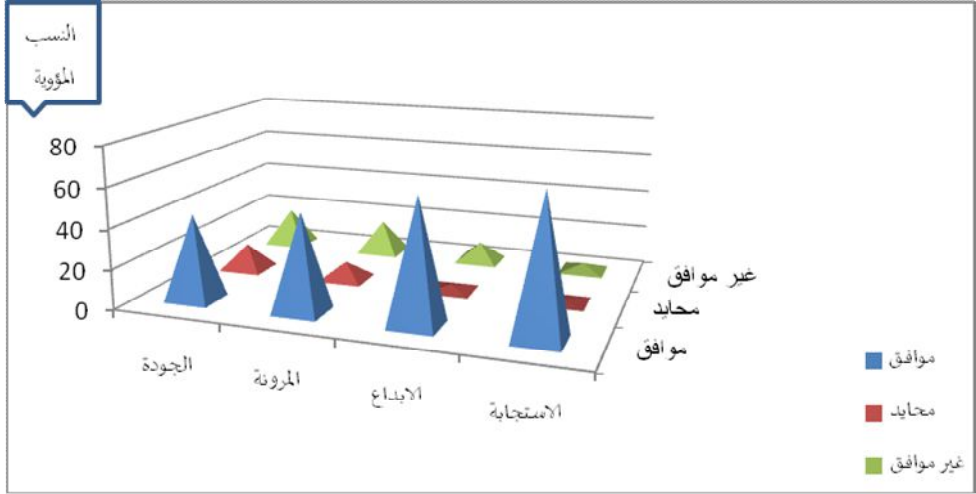


المصدر: من إعداد الباحث بناء على الاستبيان

التعليق: نلاحظ من خلال الشكل أن نسبة الإجابة بـ "موافق" كانت معبرة، حيث بلغت أكثر من 69%، في حين عدد الأفراد الذين أجابوا "بغير موافق" كانت نسبتهم 12%، والذين أجابوا بـ "محايد" كانت نسبتهم 18%، وهو دال على أن الاستجابة لرغبات العميل لها علاقة وطيدة بالتحسين المركز التنافسي للشركة.

الخلاصة حول تعزيز الميزة التنافسية للشركة:

الشكل رقم 15 يبين تحليل العلاقة بين رأس المال البشري وتعزيز الميزة التنافسية بالشركة



المصدر: من إعداد الطالب بناء على برنامج إكسل

التعليق: من خلال التمثيل البياني فإننا نلاحظ أن أعلى نسبة مئوية سجلها كل من "الاستجابة" و"المرونة" بنسبة تفوق 40%، تليها "المرونة" بنسبة أقل من 50%، أما "الجودة" فجاءت في الأخير بنسبة 20%، وهو مؤشر مطمئن لالتزام المؤسسة بالاستجابة للتعامل عن طريق الابداع في المنتجات. وهذا يعبر كذلك على احترام المؤسسة لرغبات زبائنها، عن طريق البحث والتطوير

4.3 عرض النتائج وتحليلها: من خلال الدراسة التجريبية التي طبقت على شركة متيجي تم التوصل إلى النتائج التالية:

الفرضية الأولى: أبعاد رأس المال البشري لها تأثير كبير في تعزيز الميزة التنافسية:

وتأكد هذه النتيجة أهمية رأس المال البشري في تحقيق الميزة التنافسية المستدامة لشركة، وتنسجم هذه النتيجة مع كل من أكد في دراسته على أهمية العنصر البشري كمورد استراتيجي يسهم في تحقيق التميز في أداء الشركة المعاصرة. ومن خلال النسب المؤوية التي كانت بين أبعاد المحورين (رأس المال البشري والميزة التنافسية)، نلاحظ بأنه توجد علاقة بين أبعاد رأس المال البشري بدرجة كافية للإسهام في تعزيز الميزة التنافسية المستدامة لشركة، لأننا وجدنا نسبة كل من الخبرة المهنية والمهارات والمعرفة سجلت نسبة أقل مقارنة مع الكفاءات والقدرات والعمل كفريق واحد لتعزيز الميزة التنافسية، وعليه الفرضية الأولى مقبولة.

الفرضية الثانية: الاستثمار في رأس المال البشري يعزز الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية.

إن تعزيز الميزة التنافسية المستدامة لشركة، يتطلب تشابك عدة أبعاد منها المعرفة الخبرة المهنية المهارات الكفاءات والقدرات والعمل كفريق واحد متكامل لتعزيز جودة المنتج والاستجابة لطلبات العميل. وتنسجم هذه النتيجة مع كل من أكد في دراسته على أهمية العنصر البشري كمورد استراتيجي يُسهم في تحقيق التميز في أداء الشركة المعاصرة. ومن خلال النسب المؤوية التي كانت بين أبعاد المحورين (رأس المال البشري والميزة التنافسية)، نلاحظ بأنه توجد علاقة بين أبعاد رأس المال البشري بدرجة كافية للإسهام في تعزيز الميزة التنافسية المستدامة لشركة، وعليه الفرضية الثانية مقبولة.

تفسير: هذا يدل على أن المعرفة والإبداع لا يكفيان لوحدهما دون الخبرة والمهارات، ومن هذه النتائج نستنتج بأن أبعاد رأس المال البشري لها علاقة ارتباط قوية جدا وطردية لما تدرس ككل، أي أن العمل كفريق يؤدي إلى العصف الذهني الذي له دور فعال في توليد الأفكار الخلاقة والمبدعة، عكس الدراسة المنفردة أو ثنائية. وإن رأس المال الحقيقي الذي تملكه الشركة هو رأس المال البشري وإن استغلال الكفاءات والموارد بشكل جيد يؤدي إلى إنشاء ميزة تنافسية مستدامة وهذا لا يكون إلا برسم الإستراتيجيات ووضع الخطط والبرامج لتنمية رأس المال البشري والاستثمار فيه لإبداع حلول مبتكرة ومنتجات جديدة و متميزة تحقق مزايا تنافسية أعلى. وأوضحت الدراسة بأن مصدر الميزة التنافسية المستدامة مرتبط بمدى الاستخدام الأمثل لرأس المال البشري داخل الشركة وذلك بالاعتماد على المعرفة وعملياتها، وأن التميز والأداء بين الشركات انتقل من العوامل الخارجية إلى العناصر الداخلية في الشركة والتي تتمثل في الإبداع في عصر المعرفة وأهميته في تحقيق التميز التنافسي للشركة، ولا يتحقق إلا إذا أعطيت الأولوية والحرية للعامل حتى يتسنى له المزج بين عناصر رأس المال البشري والإبداع في مجال عمله لتحقيق القيمة المضافة (الابتكار)، وبالتالي التفوق والتميز على المنافسين. لأنه إذا أطلق العنان للابتكار وخلق روح العمل الجماعي وكذا إعطاء الامتيازات، وتحفيز العنصر البشري ماديا ومعنويا يساهم في الابتكار والإبداع وبالتالي التفوق على المنافسين. وهذا ما تقوم به الشركة محل الدراسة، حيث تستقبل كل الطلبة الراغبين في إجراء التريص التطبيق خاصة التخصصات التقنية، ومتابعتهم بدقة عن طريق مؤطرين داخل الشركة ذوي خبرة وكفاءة في المجال، وتنتهي هذه العملية بتوظيف الطلبة المتفوقين والذين يبدون مهارات عالية.

الخاتمة:

الإبداع يعد أحد المؤشرات الإستراتيجية المهمة لتحقيق التفوق التنافسي، فهو يُعبر عن طبيعة التغيرات التكنولوجية الجديدة لاسد حاجة السوق، وبالتالي تحقيق التفوق لشركة الكوالب سيدي بن ذهبية، وتعمل هذه الأخيرة على تتبع ومعرفة مهارات العمال

والأشخاص الحاملين للمعرفة (الكامنة) داخل الشركة، لكي تحمي إبداعها من التقليد. هذا موجود على أرض الواقع بحكم أن العمال ذوي الخبرة القديمة يعملون على تأطير العمال الجدد والمتربصين وهذا دليل على انتقاء العمال المتميزين وتوجيههم على حسب متطلبات الشركة، وهذا دال على العمل كفريق متكامل. لهذا نجد أن الشركة في تطور دائم، وهي الآن تعمل على إيجاد مكانة في السوق الدولية (تدويل نشاطها). من خلال الدراسة توصلنا إلى النتائج التالية:

- وجود دلالة إحصائية بين توافر متطلبات رأس المال البشري بأبعاده ككل وتحقيق الميزة التنافسية؛
- الخبرة المهنية والمهارات تعزز الميزة التنافسية وتساهم بشكل كبير في نمو وبقاء الشركة. وعليه نقترح العناصر الأساسية التي تساهم في تفعيل دور رأس المال البشري:
- التعامل مع رأس المال البشري على أنه مورد رئيسي واستراتيجي؛
- يجب الحفاظ على المورد البشري وتطويره باستمرار؛
- تحقيق الميزة التنافسية المستدامة لا يكون إلا بامتلاك رأس مال بشري متميز؛
- إجراء تقييم دوري للمعرفة لدى العاملين بالشركة، وربط نتائج التقييم بنظام الحوافز المادية والمعنوية (المكافآت والترقيات)؛
- يجب أن تحرص الشركة على مشاركة العمال في القيام بأعمال متنوعة من أجل زيادة خبرتهم؛
- تعزيز دور رأس المال البشري لدى الشركة وبشكل يساهم في تحقيق الميزة التنافسية لها؛
- ضرورة قيام الشركة بتشجيع لبناء فرق العمل (العصف الذهني) وخلق الأفكار المبدعة؛
- دعم وتشجيع عمليات الإبداع والابتكار من خلال تجريب الأفكار والحلول الإبتكارية التي يقدمها العاملون ووضعها موضع التنفيذ.

الهوامش والمراجع :

- ¹ زروخي فيروز، سكر كنزة، دور رأس المال الفكري في تحقيق الميزة التنافسية للمنظمات، الملتقى الدولي حول رأس المال الفكري، جامعة الشلف، الجزائر، 2011.
- ² Stewart, T.A , "Intellectual Capital: The New Wealth of Organisation", Doubleday Curreny, newyork, 1999, p10
- ³ عادل حرشوش المفرجي، أحمد علي صالح، رأس المال الفكري و طرق قياسه وأساليب المحافظة عليه، القاهرة: المنظمة العربية للتنمية الإدارية، 2003، ص ص 18-19.
- ⁴ ماهر أحمد، إدارة الموارد البشرية، الدار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت: الدار الجامعية للطباعة والنشر، الطبعة الخامسة، 2001، ص 141.
- ⁵ سعد علي عنزي، الرأسمال الفكري "الثروة الحقيقية لمنظمات أعمال القرن الحادي والعشرين"، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية، المجلد (8)، العدد (25)، 2001، بغداد، ص 116.
- ⁶ حباينة محمد، دور الرأسمال الهيكلي في تدعيم الميزة التنافسية للمؤسسة الجزائرية، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر3، الجزائر، 2013، ص 120.
- ⁷ ماهر أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 141.
- ⁸ عبد الناصر نور و ظاهر القشي، رأس المال الفكري: الأهمية، القياس والإفصاح، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعية، 2010، بغداد، ص ص 10.
- ⁹ نفس المرجع، ص ص 8-9.
- ¹⁰ حباينة محمد، دور الرأسمال الفكري في تعزيز الميزة التنافسية للمؤسسة، رسالة ماجستير، جامعة البليدة، الجزائر، 2007، ص ص 42-44.
- ¹¹ نفس المرجع، ص 63.
- ¹² نفس المرجع، ص 65.
- ¹³ نجم عبود نجم، إدارة المعرفة المفاهيم والاستراتيجيات والعمليات، الوراق للنشر والتوزيع، (الأردن): الوراق للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، 2008، ص ص 19-22.
- ¹⁴ عبد الستار حسين يوسف، دراسة وتقييم رأس المال الفكري في شركات الأعمال، جامعة الزيتونة الأردنية، الأردن: جامعة الزيتونة الأردنية، 2005، ص ص 10-12.
- ¹⁵ حباينة محمد، دور الرأسمال الفكري في تعزيز الميزة التنافسية للمؤسسة، رسالة ماجستير، مرجع سبق ذكره، ص 93.
- ¹⁶ حباينة محمد، دور الرأسمال الهيكلي في تدعيم الميزة التنافسية للمؤسسة الجزائرية، أطروحة دكتوراه، مرجع سبق ذكره، ص 94.

تطور حجم أسواق المشتقات المالية في العالم في الفترة ما بين 2005 و 2017

The growth of world's derivatives markets between 2005 and 2017

تاريخ قبول النشر: 2019/01/07

تاريخ الاستلام: 2018/11/17

د. قдал زين الدين **

مقدم عبد الإله *

أستاذ محاضر - أ-

طالب دكتوراه

جامعة مستغانم - الجزائر

جامعة مستغانم - الجزائر

الملخص:

تعتبر المشتقات المالية أدوات مالية حديثة النشأة، و تنقسم إلى ثلاث أصناف رئيسية، وهي الخيارات، العقود المستقبلية أو العقود الآجلة، والمبادلات، ويتم تداول هذه الأدوات المالية في سوقين مختلفين، الأول و هو السوق النظامي، أي البورصات، والثاني هو السوق الغير النظامي، والذي يفوق حجمه بكثير السوق النظامي، وفي السنوات الأخيرة، شهدت أسواق المشتقات المالية، تطورا ملحوظا، لذلك يهدف هذا البحث إلى إبراز أهمية المشتقات المالية، على مستوى الإقتصاد العالمي، من خلال التطرق إلى أسواق المشتقات، حيث يتزايد حجم الأسواق بصورة مستمرة، على الرغم من الأزمات المالية التي مر بها العالم مؤخرا، حيث تشكل المشتقات المالية الخاصة بمعدل الفائدة، و عقود سعر الصرف، أكبر نسبة من المشتقات في هذه الأسواق، كما تسيطر أسواق أمريكا الشمالية، و أوروبا على معظم التداولات للمشتقات المالية، إلى جانب تطور الأسواق الناشئة، على غرار أوروبا الشرقية، كروسيا وتركيا، إضافة إلى أسواق الصين وجنوب إفريقيا والبرازيل.

الكلمات المفتاحية: المشتقات المالية، أسواق المشتقات النظامية، أسواق المشتقات الغير النظامية.

تصنيف Jel: G15.

Abstract:

The financial derivatives are newly created financial instruments, which are divided into three main categories: the options, the futures contracts or the Forward Contracts and the swaps. These financial instruments are traded in two different markets: the regular market, in other words the stock exchange in general, and the over the counter market, which is much larger than the regular market. In the recent years, the financial derivatives have witnessed a remarkable development. Therefore, the aim of this research is to highlight the importance of the financial derivatives at the global level by addressing the derivatives markets. Indeed, the volume of markets is continuously increasing despite the recent global financial crises. Actually, derivatives related to the interest rate, in addition to exchange rate contracts represent the largest share of derivatives in these markets. Meanwhile, North America's and European markets are dominating most of the derivatives trades. Nevertheless, there are emerging markets, such as those of Eastern Europe, Russia and Turkey on the one hand and China's, South Africa's and Brazil's markets, on the other hand.

Key words: : derivatives, exchange-traded derivatives markets, over the counter markets.

Jel codes: G15.

*e-mail: abdelilah.mekadem@gmail.com **e-mail: zgueddal@yahoo.fr

مقدمة :

أدى تطور النظام المالي، الذي حدث في الثلاثون سنة الأخيرة من القرن الماضي، إلى ظهور أدوات مالية جديدة، تسمى بالمشتقات المالية، والتي تعتبر أبرز منتجات الهندسة المالية، حيث وفرت هذه الأدوات طرق جديدة في التسيير المالي، لما توفره من فرص في المضاربة، والإستفادة من الرفع المالي، وتحقيق مكاسب مالية، عن طريق المراجعة بين الأسواق، بالإضافة إلى أنها تعتبر وسيلة للحماية من الأخطار المالية، في ظل نمو الأسواق المالية عبر العالم، حيث أصبحت لا تستغني عنها الشركات الكبيرة، وخاصة البنوك والمؤسسات المالية، لما توفره المشتقات المالية من حماية ومكاسب على تسيير محافظها المالية، إلا أن للمشتقات المالية مخاطر كثيرة في حالة سوء إستخدامها، حيث أن البعض يعتبرها كوسيلة للمقامرة، ويمكن أن تتسبب في الإفلاس، كما حدث للبنوك من خلال أزمة الرهن العقاري، في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث تسببت المشتقات المالية في أزمة مالية شملت باقي الأسواق عبر العالم.

ومن خلال ما تم ذكره سنحاول الإجابة على الإشكالية التالية:

■ ما مدى تطور أسواق المشتقات المالية في العالم ؟

ولتسهيل الإجابة على السؤال الرئيسي للبحث قمنا بصياغة الأسئلة الفرعية التالية :

● ما هو حجم المشتقات المالية المتداولة في السنوات الأخيرة ؟

● ما هي أبرز المشتقات المالية المتداولة عبر العالم ؟

● هل تأثرت أسواق المشتقات بالأوضاع الاقتصادية في العالم ؟

وللإجابة على هذه الأسئلة نعتمد على الفرضيات التالية :

● يعرف تداول المشتقات المالية نموا متزايدا، خاصة في الأسواق الغير النظامية، والتي يقدر حجمها بعدة أضعاف الأسواق النظامية.

● تعتبر المشتقات المالية لسعر الفائدة، من أكثر المشتقات المالية تداولها عبر العالم.

● كغيرها من الأسواق المالية، تأثر وتتأثر أسواق المشتقات المالية بالأزمات المالية عبر العالم.

منهج الدراسة:

ومن خلال هذا البحث، إستخدمنا المنهج الوصفي، من خلال تغطية المفاهيم المتعلقة بالمشتقات المالية، وكذلك المنهج التحليلي الإستنباطي، من خلال مناقشة البيانات والمعطيات، في سبيل الوصول للجواب الذي نبحث عنه.

الدراسات السابقة:

وعن الدراسات السابقة نذكر على سبيل المثال لا الحصر ما يلي :

- جمال معتوق، سعدي يحيى، مقال بعنوان قياس أثر تداول المشتقات المالية في البورصة على المخاطر المالية، دراسة مقارنة سوق البورصة التركية قبل وبعد تداول المشتقات المالية في الفترة 1994 الى 2015، المقال عن العدد 13 لمجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية 2015، و البحث كان عبارة عن مقارنة لسوق البورصة، قبل وبعد إستخدام المشتقات المالية، و خلصت الدراسة إلى أن تداول المشتقات، يَأثر إيجابا في الإستثمار المالي، عن طريق تخفيض الخسائر المالية، خاصة في مؤشر المؤسسات الكبيرة.
- علام عثمان، حملة عزالدين، مقال بعنوان إستخدام المشتقات المالية من أجل التعامل مع المخاطر المالية، المقال عن العدد 11 لمجلة رؤى إقتصادية الصادر في ديسمبر 2016 و تطرق المقال إلى أهم الإستراتيجيات المستعملة في المشتقات المالية
- عيساوي سهام، أطروحة دكتوراه في العلوم الإقتصادية، بعنوان دور تداول المشتقات المالية في تمويل أسواق رأس المال، دراسة سوق رأس المال الفرنسي، السنة الجامعية 2014/2015، و خلصت الدراسة إلى أن الاسواق المالية تأثرت إيجابا، بتدفق رؤوس الأموال إليها، عن طريق تداول المشتقات المالية، وأكثر من هذا هو إعتبارها فقاعة مالية في حالة نمو.

خطة البحث :

من خلال هذه الورقة البحثية، و التي تم تقسيمها إلى شقين رئيسيين، الشق الأول و هو نظري، و الذي يتناول كل المعطيات المتعلقة بالمشتقات المالية، و أسواقها من حيث نشأتها، و طبيعتها و خصائصها، أما الشق الثاني الذي يتطرق إلى أهم الأرقام، و النتائج المسجلة عن المشتقات المالية، و الأسواق المتداولة فيها عبر العالم، و مدى تغير حجم الأسواق في السنوات الأخيرة، خاصة في الفترة ما بين 2005 و 2017.

أولا : عموميات عن المشتقات المالية و أسواقها :

سنتطرق في هذا الشق، إلى عنصرين أساسيين، المشتقات المالية، ثم أسواق المشتقات كالتالي:

1- المشتقات المالية :

تعتبر المشتقات المالية من أهم الإبتكارات الحديثة، التي تهدف الى تسهيل عملية التمويل.

1-1- تعريف المشتقات المالية :

المشتقات المالية هي عقود مالية تتم بين طرفين، و تكتسب قيمتها من الأصول المادية، أو المالية التي يتم التعاقد عليها، و تحدد بفترة زمنية معينة، مع الإتفاق علي بعض الشروط بين المشتري

و البائع، و من بين الأصول التي يتم التعاقد عليها نجد العقارات، و السلع، الأسهم و السندات، العملات الأجنبية، معدل الفائدة، مؤشرات البورصة.¹

1-2- نبذة تاريخية عن المشتقات المالية:

شهدت المشتقات المالية تطورا ملحوظا، إنطلاقا من سنة 1970 في الولايات المتحدة الأمريكية، و من أهم أسواق المشتقات التي أستحدثت آنذاك، سوق اللوحة التجارية لشيكاجو، و سوق التجاري للتبادل لشيكاجو، لتظهر بعدها أسواق أخرى في أوروبا، مثل سوق لندن للمشتقات المالية سنة 1980، و السوق الفرنسي للمشتقات المالية في سنة 1986، حيث شهدت الثلاثون السنة الأخيرة من القرن الماضي، زيادة مستمرة في تداول المشتقات المالية،² لما توفره من فرص للمضاربة و تقليل أخطار الصرف، و معدل الفائدة، بالإضافة الى تجنب القوانين التنظيمية، على غرار الإحتياطي المفروض على الودائع، و كذلك التطور التكنولوجي الذي أدى إلى تطوير التقنيات، و الأساليب الفنية لتقييم الخدمات المالية.³

2- أنواع المشتقات المالية :

تنقسم المشتقات المالية إلى أنواع رئيسية، الخيارات و العقود المستقبلية، العقود الآجلة و عقود المبادلات.

1-2- الخيارات:

هي عبارة عن عقود مالية، غير ملزمة لحاملها، و ملزمة لمصدرها، حيث أنها تتيح الخيار لحاملها في تنفيذ العقد من عدمه، بينما تكون ملزمة للطرف الذي أصدرها، و يميز بين نوعين مختلفين من الخيارات، الأول وهو خيار الشراء، و الذي يعطي الحق لحامله، في شراء الأصل، مقابل عمولة محددة تدفع للطرف المصدر للخيار، و الذي يكون مجبرا على بيع الأصل، إذا أراد حامل الخيار ذلك، و النوع الثاني هو خيار البيع، و الذي يعطي الحق لحامله في بيع الأصل، و يكون مصدر الخيار مجبرا على شراء الأصل.⁴

و من حيث تنفيذ الخيار، يميز نوعين أيضا و هما :

- عقد الخيار الأمريكي: ينفذ الخيار في أي وقت يراه حامله مناسباً، إلى غاية نهاية مدة العقد.

- عقد الخيار الأوروبي: ينفذ الخيار في تاريخ محدد، و هو تاريخ نهاية مدة العقد.

2-2- العقود الآجلة و عقود المستقبلية :

يعتبر هذان النوعان من أقدم المشتقات المالية.

1-2-2 العقود الآجلة :

حسب تعريف صندوق النقد الدولي، فإن العقود الآجلة هي إتفاق بين طرفين، على تسليم الأصل الذي هو محتوى العقد، سواء كان ماديا أو ماليا، بكمية و التاريخ و سعر محدد مسبقا،

وغالبا ما يتم تسويه هذه العقود قبل تاريخ إستحقاقها، وذلك عن طريق دفع الفرق بين سعر السوق والسعر المتفق عليه نقدا، لأحد الأطراف، وتستخدم هذه العقود لتغطية أخطار تقلبات أسعار السوق، وأسعار الفائدة، وتغيرات سعر الصرف.

2-2-2 عقود المستقبلية:

هو عقد يجمع بين البائع والمشتري، حيث يتوجب على الطرفين، تسليم واستلام عن طريق الوسيط، أو السمسار، أصل مادي أو مالي في مكان وزمان محدد، وبسعر محدد.⁵

2-2-3 الفرق بين العقود الأجلة والعقود المستقبلية:

نلخص الفروق المسجلة بين العقدين في الجدول التالي:

الجدول (01): أوجه الإختلاف بين العقود المستقبلية والعقود الأجلة

العقود الأجلة	العقود المستقبلية
هي عقود شخصية	هي عقود غير شخصية
عقود غير نمطية مع تحديد الشروط بالتراضي بين الأطراف	عقود النمطية موحده من حيث القيمة و تاريخ التسليم
عدم وجود سوق ثانوي	وجود سوق ثانوي منظم
لا يوجد فرصه للمضاربين لتحقيق الربح	للمضاربين فرصه في تحقيق الربح
تحديد الهامش مره واحده مع توقيع العقد	وجود هامش متغيره لتعكس تغيرات الأسعار
تتم التسوية في تاريخ الاستحقاق فقط	يمكن تسويه العقد في أي وقت قبل نهاية تاريخ العقد
تحقيق الربح أو الخسارة عند نهاية العقد و هو تاريخ التسليم	تحقيق الربح أو الخسارة يوميا مع ارتفاع أو إنخفاض الأسعار

المصدر: الأسواق المالية وال فشل المالي⁶

2-3- عقود المبادلات:

عقود المبادلات هي التزام وتعهد بين طرفي الإتفاق، من أجل تبادل تدفقات نقدية، وغير نقدية، مثل الأسهم والسلع، وذلك في مدة زمنية معينه، وهي عقود يتم تداولها في الأسواق الغير

نظاميه، ومن أهم عقود المبادلات هي عقود المبادلة الخاصة بأسعار الفائدة، وعقود المبادلة لأسعار الصرف، وهما من أكثر العقود المبادلة تداولاً لدى الشركات والبنوك.⁷

4-2- أنواع أخرى من المشتقات المالية :

تعتبر المشتقات السابقة الذكر، الأصناف الرئيسية للمشتقات، و التي تتفرع إلى أنواع أخرى أكثر تعقيداً، على سبيل المثال لدينا :

-التعهدات: وتعتبر خيار طويل المدة، فهي عبارة عن صكوك يتم إصدارها في السوق الأولي، وتختلف عن الخيار حيث تتجاوز مدتها عدة سنوات، بينما الخيار لا يتجاوز السنة الواحدة.
-السندات القابلة للتحويل: تشبه الأسهم الممتازة و السندات، و تكون قابلة للتحويل إلى أسهم عادية.⁸

-خيارات المبادلات: هي عقود تجمع بين الخيار و مبادلات العملة و سعر الفائدة، يمثل هذا النوع من المشتقات خيار تنفيذ عقد المبادلة من عدمه.⁹

-مشتقات الإئتمان: تستخدمها البنوك لنقل مخاطر منح القروض إلى بنوك أخرى، وهناك ثلاث أنواع، وهي مبادلات الإئتمان، خيارات الإئتمان، كمبيالة الإئتمان المترابط.

3- المتعاملون بالمشتقات المالية :

ينقسم المتعاملون بالمشتقات المالية إلى ثلاث أنواع رئيسية وهم المضاربون و الذين يقومون بالمراهنة على الأسعار في المستقبل، و المتحوظون الذين يحاولون تجنب المخاطر المالية، و المراجحون الذين يستفيدون من إختلاف سعر الأصول في سوقين مختلفين.¹⁰

وتتخذ الفئات الثلاث السابقة عدة أشكال من المتعاملين وهم الشركات، صناديق المعاشات، الشركات العقارية، تجار التجزئة، المستوردون و المصدرون، بنوك الإستثمار.¹¹

4- دور المشتقات المالية :

للمشتقات المالية دور مهم في الإقتصاد بصفة عامه، مما جعل الطلب عليها يزداد في السنوات الاخيرة، ومن أبرز أدوار المشتقات المالية ما يلي :

- الحماية من الخطر المالي الناتج عن تغير معدلات الفائدة، و سعر الصرف، و المواد الأولية.
- الزيادة من أصول المؤسسة عن طريق تنوع المحفظة المالية، و الإستفادة من الرفع المالي.
- الزيادة من إنتاجية المؤسسة بتحويل الأخطار المالية، إلى أطراف أخرى.
- الزيادة من القيمة السوقية للمؤسسة، حيث توجد علاقة طردية بين القيمة السوقية للشركة، و تداولها للمشتقات المالية.

- الزيادة من كفاءة الأسواق المالية، حيث توفر المشتقات المالية كم كبير من المعلومات تخص الأصول المتعاقد عليها، وهذا الكم من المعلومات يساعد على مهمة الإستكشاف في السوق.¹²

5- أسواق المشتقات المالية :

المشتقات المالية يتم تداولها في أسواق مختلفة، وهذا على حسب نوعها ونمیزها كالتالي:

1-5- الأسواق النظامية :

الأسواق النظامية هي أسواق خاصة بالمشتقات التي تكون عامة، وبمعنى آخر هي عقود محدده، ولا يتم النقاش في شروط التسليم أو نسبة العلاوة إلى غير ذلك، ومن أهم الاسواق النظامية لدينا سوق شيكاغو chicao bord of trad أيضا chicao merchantile exchange ، أما في أوروبا فهناك أسواق للمشتقات مثل LIFFE و EUREX.¹³

ومن بين أهم العقود المتداولة، نجد الخيارات والعقود المستقبلية، هذا السوق النظامي مضبوط ومضمون من طرف سلطات السوق التي تضع اللوائح والقوانين، من أجل السير الحسن للسوق، كما أنه في هذا السوق لا يسمح بإلتقاء طرفي العقد، حيث هناك وسطاء مهمتهم تسوية العقود، كما يفرض هذا السوق على المتعاملين توفير المعلومات المالية، و المحاسبية و القانونية، ومن أهم مزايا هذا السوق أنه يوفر عدد معتبر من الطلبات الشراء والعروض في السوق، مما يوفر سيولة عالية للعقود، وأيضا توفر السوق على غرفة المقاصة.

2-5-الأسواق الغير النظامية :

وتسمى هذه الأسواق بأسواق OTC أي over the counter أو marché de gré a gré، وهي أسواق أكبر حجما من الأسواق النظامية، حيث يتم النقاش و عقد الصفقات عبر الهاتف، أو عن طريق أجهزة تكنولوجية، تسهل عملية التواصل وتبادل المعلومات، و تتم العقود عن طريق مفاوضات مباشرة، بين الأطراف.

العقود المبرمة في هذا السوق، تكون بدون وساطة، أي عدم وجود غرفه المقاصة، وبالتالي أهم الأخطار الموجودة في السوق الغير النظامي، هو إفلاس أو عدم التزام أحد الأطراف بالعقد، ومن مميزات هذا السوق هو إتاحة الحرية في تسوية العقود.¹⁴

3-5- تنفيذ أوامر البيع والشراء في أسواق المشتقات المالية :

يتم تداول المشتقات ، عن طريق الأوامر ، أين تتم الأوامر بالترتيب، أي من يدخل أولا يتم تداوله هو الأول، ثم الثاني وهكذا.

أما في الأسواق الغير النظامية فإن القائمين على السوق يقومون بعرض أسعار البيع و الشراء، مع وجود خطر عدم الإلتزام، حيث أن المنظمة الأوروبية لتنظيم الأسواق European Marcket Infrastructure Regulations تفرض شرطين من أجل تنفيذ أوامر السوق:

- الإعلان الصريح من قبل طرفي البيع أو الشراء، لكافة المعلومات المطلوبة .
- المرور الإجباري على غرفة المقاصة في حاله تسوية عقود المشتقات المالية.¹⁵

ثانيا : تداول المشتقات المالية عبر العام في الفترة ما بين 2005 و 2017 :

يتخصص بنك التسويات الدولية في تجميع الإحصائيات، وإعداد التقارير الخاصة بالأسواق المالية والأدوات المالية، خاصة المشتقات المالية.

1- البنك التسويات الدولية :

تم إنشاء البنك الدولي للتسوية في سنة 1930، والذي يعتبر من أقدم الهيئات المالية الدولية، ويعتبر هذا البنك شركة يساهم في رأس مالها 60 بنك مركزي في العالم، من بينها بنك الجزائر و مقر الشركة في مدينة بال في سويسرا، ويلقب أيضا ببنك البنوك المركزية، ومن المهام المسندة له مساعدة البنوك المركزية على إستقرار السياسات النقدية والمالية، الدعم المالي للبنوك المركزية بصفته بنك البنوك، وإستقبال و تأسيس التعاونيات الدولية المعنية بشؤون المالية، بالإضافة إلى القيام بالإحصائيات المتعلقة بالمنظومة البنكية، و الأسواق المالية على المستوى العالمي، يتكون رأس مال البنك من 600000 سهم، حيث تمتلك البنوك المركزية للولايات المتحدة الأمريكية، وألمانيا وبريطانيا وبلجيكا وفرنسا وإيطاليا مجتمعة نصف عدد الأسهم.¹⁶

2- تداول المشتقات المالية في الأسواق الغير النظامية في الفترة ما بين 2005 و 2017:

إستنادا إلى إحصائيات بنك التسويات الدولية، فإننا سنتطرق إلى أبرز عقود المشتقات المالية على النحو التالي:

1-2- حجم المشتقات المالية في الأسواق الغير النظامية حسب أصل العقد :

المشتقات المالية لمعدل الفائدة تشكل معظم المشتقات المتداولة، و بلغت أقصى نسبة لها من مجموع المشتقات الأخرى ب 82,55% في سنة 2011، و 82,12% في 2013، هذا بسبب زيادة الطلب عليها بغرض التحوط خاصة من طرف البنوك، و بنسبة أقل لدينا مشتقات سعر صرف، و التي حققت أعلى قيمة لها 2017، ب 176,60 ألف مليار دولار، و بنسبة 16,43% من مجموع المشتقات و التي تعتبر النسبة الأعلى، كذلك لدينا المشتقات الإئتمانية، و التي عرفت أعلى قيمة لها 2008، أين بلغت 120,59 ألف مليار دولار، أما الأصول المالية مثل الأوراق المالية العادية، فكانت أقصى قيمة لها مسجلة في 2007، ب: 19,06 ألف مليار دولار، وفيما

يتعلق بالسلع العادية، فقد إرتفعت بشكل قوي ما بين 2006 و 2008، أين سجلت في 2008 ما قيمته 35,83 ألف مليار دولار، و بالنسبة للمعادن النفيسة، فإن قيمتها تتراوح ما بين 1 و 2 ألف مليار دولار، حيث سجلت أعلى قيمة لها ب 2,92 ألف مليار دولار، في سنة 2008.

الجدول (02) : المشتقات في الأسواق الغير النظامية حسب أصل العقد ما بين 2005 و 2017
الوحدة : ألف مليار دولار أمريكي

السنة	السلع	إتتمانية مشتقات	أصول مالية	العملات صرف	الذهب	القائدة معدل	سلع أخرى	مشتقات	معدن	المجموع
2005	8,60	35,95	11,86	74,34	0,72	450,68	7,74	0,50	0,11	581,93
2006	13,80	65,08	16,33	94,56	1,24	600,18	12,39	0,68	0,17	790,64
2007	17,51	119,16	19,06	124,19	2,37	813,75	14,93	0,16	0,20	1093,83
2008	19,38	120,59	18,97	135,44	2,61	976,12	16,45	0,19	0,31	1270,69
2009	8,19	88,88	14,71	119,05	2,33	967,42	5,65	0,18	0,21	1198,44
2010	6,63	62,51	13,13	130,87	1,32	970,44	5,04	0,14	0,26	1183,72
2011	7,27	63,72	14,24	150,89	1,57	1118,41	5,40	0,16	0,29	1354,69
2012	6,51	54,53	13,89	155,53	1,56	1046,37	4,64	0,15	0,30	1276,91
2013	5,19	46,37	13,67	159,39	1,10	1181,19	3,92	0,15	0,17	1405,97
2014	4,56	36,80	14,33	164,57	0,92	1098,49	3,46	0,14	0,17	1318,90
2015	3,38	27,63	14,90	155,72	0,75	842,09	2,49	0,11	0,12	1043,84
2016	3,44	22,08	13,01	164,65	1,00	831,97	2,31	0,18	0,12	1035,35
2017	3,62	19,55	13,53	175,55	1,05	861,86	2,44	0,24	0,12	1074,35

المصدر: <https://www.bis.org> (Bank for International Settlements)

2-2- حجم الاسواق الغير النظامية للمشتقات المالية لسعر الصرف ما بين 2005 و 2017: رغم التراجع الذي سجلته المشتقات المالية لسعر صرف العملات في 2015، ب 8,85 الف مليار دولار، إلا أنها وصلت قيمتها في 2017 الى 175,55 ألف مليار دولار، وهي النسبة الأعلى كما هو مبين في الجدول، أما عقود المشتقات المالية المتعلقة بالدولار الأمريكي، فهي تشكل معظم قيمة مشتقات الصرف ككل، حيث كانت نسبة مشتقات صرف الدولار سنة 2014 ما نسبته

88,24% من مجموع كل العقود لسعر الصرف، لتأتي في المرتبة الثانية عقود مشتقات اليورو، والتي تراوحت قيمتها ما بين 54,53 ألف مليار دولار و 56,11 ألف مليار دولار.

الجدول (03): قيمة المشتقات لسعر الصرف في الأسواق الغير النظامية بين 2005 و 2017
الوحدة : ألف مليار دولار أمريكي

السنوات	الدولار الكندي	الفرنك السويسري	اليورو	الجنيه الإسترليني	الين الياباني	الكورونا السويدية	الدولار الأمريكي	المجموع
2005	3,37	3,92	29,00	9,92	16,46	2,40	64,06	74,34
2006	4,50	5,29	36,46	13,02	21,71	2,79	79,38	94,56
2007	5,42	7,57	46,71	18,25	26,85	3,37	103,11	124,19
2008	4,84	8,21	54,81	16,89	29,88	3,38	112,79	135,44
2009	4,45	7,12	48,27	14,88	26,39	3,06	98,82	119,05
2010	5,82	9,07	47,55	14,81	25,96	3,41	111,11	130,87
2011	7,26	10,11	54,53	15,87	28,55	3,74	127,85	150,89
2012	7,35	8,97	54,04	17,15	29,46	3,43	133,56	155,53
2013	6,82	8,98	53,15	18,14	30,15	3,26	139,27	159,39
2014	6,66	8,89	54,56	18,44	28,20	2,88	145,23	164,57
2015	6,82	8,29	52,60	18,81	26,63	2,84	135,50	155,72
2016	6,86	7,45	50,80	19,61	29,55	3,59	145,97	164,65
2017	8,16	8,38	56,11	23,33	29,74	4,31	151,80	175,55

المصدر: <https://www.bis.org> (Bank for International Settlements)

وفي المرتبة الثالثة نجد عقود المشتقات المتعلقة بعملة الين الياباني، حيث سجلت أعلى قيمة لها في 2013 بـ 30,15 ألف مليار دولار، وبدرجة أقل عقود المشتقات الجنيه الإسترليني، والتي سجلت أعلى قيمة لها في 2017 بـ 23,33 ألف مليار دولار، كما سجلت سنة 2017 أعلى قيمة للدولار الكندي، بـ 8,16 ألف مليار دولار بينما الفرنك السويسري أعلى قيمة سجلت في 2011 بـ 10,11 ألف مليار دولار، أما عقود المشتقات المتعلقة بالكورونا السويدية، فبلغت أعلى قيمة لها في 2017 بـ 4,31 مليار دولار.

2-3- حجم الاسواق الغير النظامية للمشتقات المالية لمعدلات الفائدة ما بين 2005 و 2017: العقود الآجلة و المبادلات و الخيارات، من أهم العقود إنتشارا في الأسواق الغير النظامية، وكما يوضحه الجدول (4)، فإن عقود المبادلات تشكل معظم قيمة المشتقات المالية لمعدلات الفائدة.

الجدول (04):قيمة المشتقات لمعدلات الفائدة في الأسواق الغير النظامية بين 2005 و 2017
الوحدة : مليار دولار أمريكي

السنة	العقود الاجلة	عقود المبادلات	عقود الخيارات	المجموع	فروقات التداول
2005	31.562	358.525	60.546	450.678	14.114
2006	41.295	472.156	86.668	600.182	12.224
2007	55.434	639.821	118.498	813.754	14.855
2008	87.933	765.297	122.886	976.117	32.689
2009	105.195	754.757	107.465	967.417	32.308
2010	115.521	752.582	102.329	970.438	34.095
2011	115.146	890.386	112.869	1.118.410	35.092
2012	145.439	796.916	104.007	1.046.370	40.246
2013	171.965	908.250	100.266	1.181.195	30.453
2014	179.268	824.120	94.433	1.098.491	30.042
2015	137.609	625.634	78.311	842.048	21.990
2016	139.946	623.247	68.230	831.976	27.053
2017	143.748	640.684	76.753	861.855	16.624

المصدر: <https://www.bis.org> (Bank for International Settlements)

حيث تمثل نسبة قيمة المبادلات 79,55% في سنة 2005، و 79,61% في 2011، بينما إنخفضت هذه النسبة قليلا في السنوات الاخيرة، أين شكلت في 2016 ما نسبته 74,91% و 74,33% في سنة 2017، بينما عن قيمتها فقد عرفت زيادة مستمرة بزيادة الطلب عليها من طرف البنوك خاصة، و أعلى قيمة لها كانت في 2013، بقيمة قدرها 908.250 مليار دولار، و فيما يخص العقود الآجلة فقد عرفت تحسنا وارتفاعا مستمرا من 2005، إلى غاية سنة 2014، أين وصلت القيمة لأعلاها وب 179.269 مليار دولار، لتتخفف في الثلاث السنوات الأخيرة، رغم التحسن الطفيف في سنة 2017، أين سجلت 143.748 مليار دولار، و في ما يخص عقود الخيارات، فقط عرفت إنخفاضا مستمرا من سنة 2008 إلى غاية 2016، رغم الزيادة القليلة في سنة 2011، و المقدرة ب 10.540 مليار دولار، و كانت القيمة الأعلى المسجلة سنة 2008 ب 122.886 مليار دولار، حيث أن عقود الخيارات المتداولة في الأسواق الغير النظامية، هي عقود مركبة و ليست

كالخيارات المتداولة في الأسواق النظامية، وفيما يتعلق بفروقات التداول، المسجلة عن مجموع هذه العقود فان سنة 2012 كانت الأعلى، بالنسبة للأسواق و بقيمة 40.246 مليار دولار.

3- المشتقات المالية في الاسواق النظامية في الفترة ما بين 2005 و 2017:

ويقصد بالأسواق النظامية، البورصات التي يتم التداول فيها على المشتقات المالية، على غرار الخيارات والعقود المستقبلية، حيث أن حجم المشتقات المتداولة في البورصات، أقل بكثير مما هو عليه الحال في الأسواق الغير النظامية.

1-3- تطور قيمة عقود المستقبلية في الأسواق النظامية في الفترة ما بين 2005 و 2017 :

عقود المستقبلية الخاصة بمعدل الفائدة في المدى القصير، تهيمن على مجموع قيمة عقود المستقبلية، حيث تمثل ما نسبته 94,33% في سنة 2005، بينما تمثل في سنة 2017 ما نسبته 92,73%. و من حيث القيمة تزايدت القيمة إنطلاقاً من سنة 2005 لتصل الى 106,79 ألف مليار دولار في سنة 2007 ، لترتفع في السنوات الأخيرة، لتسجل أعلى قيمه لها في سنة 2017 ب 124,41 ألف مليار دولار، من أصل 134,16 ألف مليار دولار مجموع كل عقود المستقبلية. بينما عقود المستقبلية بمعدل الفائدة في المدى الطويل، تتراوح ما بين 4,17 ألف مليار دولار في 2005 ، و 5,55 ألف مليار دولار في سنة 2012 ، لترتفع تدريجياً في السنوات الأخيرة، إلى أعلى قيمة لها في سنة 2017، بمقدار 8,7 ألف مليار دولار، وبالنسبة لعقود المستقبلية لسعر صرف العملات الأجنبية، تتراوح بين 0,45 ألف مليار دولار في سنة 2005 ، و 1,04 ألف مليار دولار في سنة 2017 ، وهي أعلى قيمة مسجلة.

الجدول (05): قيمة عقود المستقبلات في الأسواق النظامية ما بين 2005 و 2017

الوحدة: ألف مليار دولار أمريكي

السنة	عقود الصرف	سعر	م الفائدة طويل الأجل	م الفائدة قصير الأجل	المجموع
2005	0,45	4,17	76,70	81,31	
2006	0,57	5,08	93,31	99,28	
2007	0,78	6,57	106,79	114,14	
2008	0,69	5,75	90,57	97,04	
2009	0,53	4,05	73,55	78,15	
2010	0,72	4,73	84,83	90,29	
2011	0,83	5,15	96,33	102,31	
2012	0,91	5,55	86,32	92,79	
2013	0,93	6,66	89,68	97,28	
2014	0,97	7,01	99,89	107,85	
2015	0,92	6,41	96,66	103,98	
2016	0,91	6,97	96,80	104,70	
2017	1,04	8,70	124,41	134,16	

(Bank for International Settlements) <https://www.bis.org> المصدر:

2-3- تطور قيمة عقود الخيارات في الأسواق النظامية ما بين 2005 و 2017 :

معظم عقود الخيارات هي عبارة عن عقود خيارات متعلقة بمعدل الفائدة في المدى القصير، أي سنة أو أقل، حيث تتراوح نسبتها من مجموع الخيارات، ما بين 97% و 98 %، ما عدا سنة 2016 أين كانت نسبتها 91,23% بسبب إنخفاض الطلب عليها، و بقيمة 155,12 ألف مليار دولار، بينما كانت أعلى نسبة مسجلة هي 98,74 % في سنة 2009، و بقيمة 158,84 ألف مليار دولار، و بالنسبة لقيمتها فسجلت سنة 2007 ب 202,30 ألف مليار دولار، و في سنة 2017 عرفت عقود الخيارات لمعدلات الفائدة في المدى القصير، تحسنا حيث وصلت قيمتها إلى 198,91 ألف مليار دولار، بزيادة نسبتها 28,22% أي بقيمة قدرها 43,79 ألف مليار دولار، مقارنة بسنة 2016، و بالنسبة لعقود الخيارات في المدى الطويل، فتراوحت قيمتها ما بين 2,27 ألف مليار دولار و 2,49 ألف مليار دولار، ما بين سنتي 2005 و 2008، و لتتخفف بعدها إلى 1,55 ألف مليار دولار في 2009، لترتفع مع مرور السنوات إلى غاية 2017، أين سجلت قيمة

3,29 ألف مليار دولار أمريكي، أما بالنسبة لخيارات المتعلقة بسعر الصرف العملات الأجنبية، فتراوحت قيمتها بين 0,25 ألف مليار دولار في سنة 2005، و 0,68 ألف مليار دولار في سنة 2008، ثم تنخفض في سنة 2009 إلى 0,47 ألف مليار دولار، لتتراوح ما بين 0,68 ألف مليار دولار في 2010، و 0,55 ألف مليار دولار في سنة 2017 .

**الجدول (06): قيمة عقود الخيارات في الأسواق النظامية ما بين 2005 و 2017
الوحدة: ألف مليار دولار أمريكي**

السنة	خيارات الصف	سعر	خيارات م الفائدة الطويل الأجل	خيارات م الفائدة القصير الأجل	المجموع
2005	0,25	2,27	130,54	133,08	
2006	0,28	2,73	178,70	181,73	
2007	0,43	2,94	202,30	205,69	
2008	0,68	2,49	168,83	172,04	
2009	0,47	1,55	158,84	160,86	
2010	0,68	1,91	186,06	188,67	
2011	0,50	1,91	175,80	178,23	
2012	0,43	2,09	123,78	126,31	
2013	0,51	2,55	139,57	142,64	
2014	0,59	2,47	147,63	150,70	
2015	0,58	2,37	142,05	145,00	
2016	0,56	2,20	155,12	170,03	
2017	0,55	3,29	198,91	202,76	

المصدر: <https://www.bis.org> (Bank for International Settlements)

4- الأزمة العالمية وسوق المشتقات:

أدت الأزمة المالية العالمية في 2007 و 2008، إلى إنخفاض كبير في المؤشرات المالية والإقتصادية، على الرغم من إنخفاض أسعار السلع في الأسواق العالمية، إلا أن القيمة السوقية في سوق المشتقات المالية، خاصة الغير النظامية، إرتفعت بشكل ملحوظ وبنسبة 66,5%، لتصل الى 33,9 الف مليار دولار في السادس الثاني لسنة 2008، بينما تضاعفت القيمة السوقية للمشتقات لأسعار الفائدة، في البورصات العالمية، مع تسجيل إنخفاض في مشتقات سعر الصرف ب21%، وهو أكبر إنكماش شهدته الولايات المتحدة في سنة 2008. وشهدت سنة 2007 و 2008، إستقطاب لرؤوس الأموال إلى أسواق المشتقات المالية، نتيجة لعدم الإستقرار وتزعزع الثقة بين البنوك الكبيرة والمؤسسات المالية، بينما في الولايات المتحدة الأمريكية، شهدت الأسواق هروب رؤوس الأموال إلى أسواق أخرى عبر العالم، حيث سجلت أسواق المشتقات خسائر كبيرة أيضا، حيث وصلت قيمة الفروقات في 2008 لأقصاها، ب: 55,09 ألف مليار دولار، لتتخفف تدريجيا بعدها، بسبب عودة الثقة للمنظومة المالية في الولايات المتحدة الأمريكية.

5- نمو أسواق المشتقات المالية الناشئة :

من أجد أسباب زيادة حجم تداول المشتقات المالية عبر العالم، هو ظهور و تطور أسواق أخرى، مثل الصين و أسواق أمريكا الجنوبية، وباقي أوروبا والشرق الأوسط، حيث نمت السوق الصيني لمشتقات أسعار الفائدة ما بين سنة 2013 و 2016، لتصل القيمة السوقية لها إلى غاية 150 مليار دولار في اليوم في أبريل 2016، وكذلك الحال بالنسبة للريال البرازيلي، ب108 مليار دولار، والوون الكوري ب83 مليار دولار، و البيزو المكسيكي ب81 مليار دولار، بالإضافة إلى أسواق أخرى، أصبحت تسجل أرقاما معتبرة هي الأخرى، على غرار تركيا والهند وجنوب إفريقيا، التي تتراوح حدود التداول اليومي فيها ب50 مليار دولار يوميا، حيث تركز معظم الأسواق الناشئة على المشتقات الأقل تعقيدا، مما هو عليه في الأسواق المتطورة، كما تحاول بعض الدول توسيع نشاط أسواقها الغير النظامية، على غرار البرازيل وجنوب إفريقيا وروسيا. وتعتبر الأسواق المشتقات المالية الناشئة، أصغر بكثير مما هو عليه الحال في الأسواق المتقدمة، حيث ترتبط حجم الأسواق بشكل كبير بالنتائج المحلي الإجمالي، و حجم التجارة، كما تقتصر الأسواق الناشئة على مجموعة ضيقة من المشتقات المالية، وتعتبر هذه الأسواق ذات كلفة إضافية، مقارنة بالأسواق المتقدمة، فيما يتعلق بتكاليف السيولة و تكاليف التداول.

الخلاصة :

المشتقات المالية من الأدوات المالية الحديثة النشأة، و تنقسم إلى ثلاث أصناف رئيسية، وهي العقود المستقبلية و العقود الآجلة، الخيارات، و عقود المبادلات، ويتم تداولها لغرض التحوط، و المضاربة و المراجعة بين الاسواق، و من خلال المعطيات المتعلقة بسوق المشتقات المالية النظامية و الغير النظامية نستخرج النتائج التالية:

● عرفت أسواق المشتقات زيادة مستمرة، أين كانت القيمة الإسمية الخام في 2005، تدرب 796.33 ألف مليار دولار لتصبح 1411.27 ألف مليار دولار في 2017.

● تعتبر عقود المشتقات لمعدل الفائدة، الأكثر تداولاً، حيث بلغ حجمها في 2017 ما قيمته 1197.17 ألف مليار دولار، خاصة عقود المبادلات، و التي بلغت لوحدها 640.68 ألف مليار دولار، و عقود المستقبليلت و الخيارات معا ما قيمته 335.31 ألف مليار دولار في نفس السنة.

● ودرجة أقل نجد عقود الصرف، حيث بلغت 177.14 ألف مليار دولار، في 2017 و التي يهيمن عليها الدولار الأمريكي، ب 151.80 ألف مليار دولار.

● على الرغم من كون المشتقات المالية من أبرز أسباب أزمة الرهن العقاري، و الأزمة العالمية لسنة، 2008 إلا أن حجم تداولها لم يتأثر بشكل كبير، و هذا راجع لتنوع الأصول المتداولة، زيادة على التداول بدافع التحوط.

● على غرار الأسواق الكبيرة للمشتقات المالية، ظهرت أسواق أخرى في الدول الناشئة مثل أوروبا الشرقية كروسيا و تركيا، إضافة إلى الشرق الأوسط و جنوب إفريقيا، و أسواق أمريكا الجنوبية كالبرازيل.

و من أبرز التوصيات و الإقتراحات و التي نوردها هي كالتالي:

■ تحفيز المستثمرين بالتعامل في الاسواق النظامية، حيث أن الأسواق الغير نظامية تعتبر فقاعة مالية في حالة نمو، و هذا لما تستقطبه من آلاف مليارات الدولارات، مع نسبة عالية من المخاطرة .

■ فرض سلطة السوق الغير النظامي للمشتقات، لإلتزامات أكثر على المستثمرين، بحكم أن حجم السوق يفوق بعدة أضعاف السوق النظامي، و هذا في سبيل التقليل من حدة الأزمات المالية في المستقبل .

■ توفير أكبر قدر من المعلومات بالنسبة للمتعاملين و السوق، حيث تداول المشتقات لغرض المضاربة قد يؤدي إلى خسائر كبيرة، في ظل عدم توفر المعلومات الكافية عن المؤسسات و المستثمرين، خاصة في الأسواق الغير النظامية.

قائمة الهوامش والمراجع:

- ¹ قايدى خميسي، لحسن عبد القادر، دراسة تحليلية لتطور استخدام المشتقات المالية في الأسواق المالية في تغطية مخاطر السوق حاله الدول الصناعية العشر، المجله الجزائرية للعملة والسياسات الإقتصادية، العدد06، 2005، ص 28-30.
- ² LAZARY, le marché des capitaux, 2014, p 263,264.
- ³ عبد الكريم أحمد قندوز، المشتقات المالية، الطبعة الأولى، الوارق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2014، ص 82.83.
- ⁴ مصطفى يوسف كافي، تحليل إدارة بورصة الأوراق المالية، دار مؤسسة رسلان للطباعة والنشر والتوزيع، دمشق، سوريا، 2014، ص 74-77.
- ⁵ ETIENNE G HARB, IRYNA VERYZHENKO, ASTRID MASSET, PHILIPPE MURAT, finance, editon DUNOD, 2014, PARIS , France, p241.
- ⁶ حيدر عباس عبد الله الجنابي، الأسواق المالية والفضل المالي، الطبعة الأولى، دار الأيام للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2016، ص 14.
- ⁷ جليل كاظم مدلول العارضي، زيد متعب عباس العباسي، على عبودي نعمه الجبوري، إدارة المشتقات المالية مدخل نظري وتطبيقي متكامل، دار المنهجية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2016، ص 50.51.
- ⁸ حاكم الربيعي، ميثاق القتلاوى، حيدر جوان، على أحمد فارس، المشتقات المالية عقود المستقبلات الخيارات المبادلات، الطبعة الأولى، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2011، ص 353-357.
- ⁹ حاكم الربيعي، ميثاق القتلاوى، حيدر جوان، على أحمد فارس، نفس المرجع السابق، ص 357.358.
- ¹⁰ عيساوي سهام، دور تداول المشتقات المالية في تمويل اسواق راس المال دراسة حالة سوق رأس المال الفرنسي، أطروحة لنيل شهادة دكتوراه تخصص إقتصاديات النقود البنوك والأسواق المالية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2015، ص 53.52.
- ¹¹ علي عبد الغاني اللايد، إبراهيم علي عبد الله القاضي، طلال مزيد العرادة، مخاطر استخدام المشتقات المالية على أداء شركات المساهمة في سوق الكويت للأوراق المالية دراسة تطبيقية، مجلة البحوث الاقتصادية والمالية، العدد الثالث، جامعة الشرق الأوسط، عمان، الأردن، جوان 2015، ص 46.47.
- ¹² BERTRAND JACQUILLAT, BRUNO SOLNIK, CHRISTOPHE PERIGNON, marchés financiers gestion de portefeuille et des risques, 6 ème édition, edition DUNOD, FRANCE, 2014, p 235-241.
- ¹³ ROLAND PORTAIT, PATRICE PONCET, finance de marché instruments de base produits dérivés porte feuilles et risques, 4 ème édition, edition DALLOZ, PARIS, FRANCE, 2014, p 26,27.
- ¹⁴ FRANÇOIS RADACAL, l'essentiel des produits financiers, 1ere édition, GUALINO édition, 2017, FRANCE, p14-20.
- ¹⁵ JEAN DAVID AVENEL, MAX PEYRARD, marchés et instruments financiers en europe et dans le monde, 1ere édition, edition GUALINO, FRANCE, 2017, p 294.
- ¹⁶ <https://www.bis.org/about/index.htm> تاريخ زيارة الموقع 21 سبتمبر 2018

دور التسويق المصرفي في تحقيق ولاء الزبون
دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي (BEA) لولاية مستغانم

The role of bank marketing in realizing customer's loyalty

Study the situation of Algeria bank exterior (BEA) for the country of

Mostaganem

تاريخ قبول النشر: 2019/02/22

تاريخ الاستلام: 2018/10/01

أ.د. براينيس عبد القادر**

قارة مصطفى فاطمة الزهرة*

أستاذ تعليم عالي

طالبة دكتوراه

جامعة مستغانم - الجزائر

جامعة مستغانم - الجزائر

الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على ماهية التسويق المصرفي، التحليل التاريخي لظهور التسويق في المصارف، توضيح العلاقة بين التسويق المصرفي و ولاء الزبون و معرفة أسباب اهتمام المؤسسة المصرفية بالتسويق.

ومن خلال هذه الدراسة توصلنا إلى أن التسويق المصرفي يلعب دورا في تحقيق ولاء الزبون بتلبية حاجاته ورغباته، تحقيق رضاه والاحتفاظ به، فهي عبارة عن سلسلة وصولا إلى جني الأرباح الأمر الذي أدى إلى اهتمام المصارف بذلك.
الكلمات المفتاحية: التسويق المصرفي، رضا الزبون، ولاء الزبون، تحقيق الأرباح.

Abstract:

The aim of this study is to identify the nature of bank marketing. This includes the historical analyses of the emergence and development of bank marketing, elaborating the relationship between bank marketing and customers' loyalty. Finally and not last, identifying reasons of the banking corporation's interest to marketing.

Throughout this study, it has been reached to the consensus that bank marketing plays a huge role in realizing the loyalty of customer and his/her needs, attaining and fulfilling his/her satisfaction at the longest terms since it is now considered as the founding process that has gained the confidence of the customer. This final implies a chain assembly of profits which has become one of the major interests of banking in general.

Keywords: Bank marketing, customer's satisfaction, customer's loyalty, realizing profits.

*e-mail: jijakm27@gmail.com

**e-mail: brainisdz31@gmail.com

المقدمة:

لقد ظهر التسويق بداية حول المنتوجات المادية مثل الملابس، مواد التنظيف، مواد التجميل، السيارات، لينتشر ويتوسع إلى قطاع آخر ألا وهو قطاع الخدمات مثل السياحة، التأمينات، الاتصالات، ثم تطور ليصبح أهم قطاع من بين القطاعات الأخرى.

وتعتبر المصارف مؤسسات خدماتية التي تقدم خدمات تتميز بمجموعة من الخصائص مقارنة بمؤسسات التي تنتج السلع المادية، لدى وجب على البنوك التأقلم و ملائمة مزيجها التسويقي مع هذه الخصوصيات، من خلال القيام بمجموعة من البحوث و الدراسات و ذلك لتلبية حاجات و رغبات الزبون و تحقيق رضاه لتصل في الأخير إلى تحقيق أهدافها.

من خلال ماسبق ذكره يمكن صياغة إشكالية هذا البحث في السؤال التالي :

ما علاقة التسويق المصرفي بتحقيق ولاء الزبائن؟

ولمعالجة هذه الإشكالية اعتمدنا الفرضيات التالية:

- التسويق المصرفي يلعب دورا كبيرا في تحقيق ولاء الزبون.

- هناك علاقة ترابطية بين التسويق المصرفي، الجودة، رضا المستهلك وولائه.

- يرجع اهتمام البنوك بالتسويق إلى الدور الذي يلعبه في تحقيق الأرباح.

أهداف الدراسة:

- التعرف على ماهية التسويق المصرفي والتحليل التاريخي لظهور التسويق في المصارف.

- توضيح العلاقة بين التسويق المصرفي و ولاء الزبون.

- معرفة أسباب اهتمام المؤسسة المصرفية بالتسويق.

أهمية الدراسة:

يكتسي الموضوع المعالج أهمية كبيرة بالنظر إلى الدور الذي يلعبه التسويق في المؤسسات

المصرفية في تحقيق ولاء الزبائن.

منهج الدراسة:

تم إتباع في هذه الدراسة المنهج الوصفي التحليلي بحيث ملائم للتدقيق في جميع جوانب

التسويق المصرفي و إيجاد العلاقة بينه و بين ولاء الزبائن.

و للإجابة على الإشكالية وتحقيق هدف البحث تم تقسيمه إلى المحاور الآتية:

أولا: مفاهيم و عموميات حول التسويق المصرفي.

ثانيا: استراتيجيات التسويق المصرفي.

ثالثا: مفهوم، أنواع، أهمية الولاء و علاقته بالتسويق المصرفي.

رابعا: دور التسويق المصرفي في تحقيق ولاء الزبون- دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي (BEA) لولاية

مستغانم.

أولاً: مفاهيم وعموميات حول التسويق المصرفي

1-1: مفهوم التسويق المصرفي

مجموعة الأنشطة المتخصصة والمتكاملة التي توجه من خلالها موارد المصارف و إمكانياته من أجل تحقيق مستويات أعلى من الإشباع لحاجات و رغبات العملاء الحالية و المستقبلية و التي تشكل دائما فرصا سوقية هامة بالنسبة لكل من المصرف و مستهلك الخدمة المصرفية.(1)

فلقد عرف **Marsh** التسويق المصرفي على أنه الطريقة التي تستطيع المصارف من خلالها تحقيق أهدافها و تلبية حاجات السوق و تحويل هذه الحاجات إلى طلب حقيقي.(2) أجمع خبراء التسويق على وضع تعريف للتسويق المصرفي على أنه:(3) "المخطط المنظم و المتواصل لدراسة الخدمات المتغيرة التي تقدمها المؤسسات المصرفية لإرضاء و تلبية حاجات عملائها، و الغاية الأساسية منه هو الاستجابة لتلك الحاجات ببرامج فعالة و متممة بالإبداع و الخلق لا بالمحاكاة و التقليد".

2-1: تحليل تاريخي لظهور التسويق في المصارف:(4)

إن المصرفيين أناس حذرين جديين و قلقين بطبيعتهم، حاولوا تحجيم أثر التسويق بسبب مقاومتهم لكل تحديث، لذا أوقفوا في المرحلة الأولى كل محاولة لإدخال التسويق في القطاع المصرفي، لكنهم عندما وجدوا في النهاية أن التسويق قد أثبت جدواه و محاسنه، أفسحوا له بعض نشاطهم فكان الاهتمام بعملاء البنك كأفراد.

و كانت الجمعية الأمريكية للتسويق أول من عرف التسويق منذ أكثر من ستين عاما. و كانت تدعى سابقا مؤسسة المعلنين الماليين التي هدفت إلى تبادل الأفكار في مجال الإعلام بين مسؤولي الإعلان في المصارف، و هنا يدل على أنه منذ فترة ليست بالصغيرة ظهرت في الولايات المتحدة اهتمامات بالتسويق المصرفي.

و إذا حصل تأخير في اكتشاف إمكانات التسويق المصرفي و تطبيقاته، فإن ذلك يعود خاصة لظروف طارئة بالأزمة الاقتصادية الكبرى 1929-1932 التي عصفت بحوالي ثلث عدد المصارف العاملة في الولايات المتحدة، و التي شوهدت صورة العمل المصرفي لجيل كامل من الناس.

بعدها تم تنقية المهنية المصرفية و اتبعت في سبيل ذلك إجراءات مهمة، كان من بينها ضمان الودائع و تعزيز الرقابة على المصارف، لكن أحداث الحرب العالمية الثانية عادة من جديد لتؤخر دخول التسويق و انتشاره في عالم المصارف، فمعطيات اقتصاديات الحرب لا تتمشى مع فكرة التسويق و كان يلزم الانتظار لما بعد الحرب العالمية الثانية، و العودة لمرحلة

الرواج والنمو الاقتصادي الذي أتاح للمصارف اكتشاف التسويق المصرفي في وقت كانت رغبة الجميع فيه بالاستمتاع بالحياة و استهلاك أكبر قدر ممكن من السلع و الخدمات لإشباع رغباتهم و حاجاتهم.

و منذ ربع قرن اكتشف المصارف الأمريكية سوق الأفراد مع التطورات الأخرى التي عرفتها، فعلى صعيد التسليفات والقروض قدمت أنواع شتى منها، فمن قروض تحسين السكن إلى إنشاء بركة للسباحة، إلى شراء زورق أو بيت متنقل، أو بالنسبة لخدمات الصندوق فلقد سهلت من عمليات السحب و عممت نظام المكننة و الشيكات الخاصة و بطاقات التسليف، كذلك أصدرت شهادات الودائع و قدمت هدايا لحساب الادخار.

كذلك فبالإضافة إلى الخدمات المصرفية المباشرة، تم تقديم خدمات أخرى استشارية، فمن إدارة أموال العملاء إلى تنظيم الرحلات السياحية و البحث عن السكن الملائم.

و بفضل التسويق أصبح التحديث و التجديد من خصائص المؤسسات المصرفية الأوروبية انتظرت إلى منتصف الستينات و أوائل السبعينات، للتعرف على التسويق و في بادئ الأمر كانت كلمة التسويق المصرفي تثير ابتسامة عريضة من قبل المصرفي قائلا "إنها موضوعة".

ثانيا: استراتيجيات التسويق المصرفي

1-2: مفهوم المزيج التسويقي المصرفي(5)

هنالك من يرى بأنه مجموعة العناصر المكونة للنشاط التسويقي في المصارف التي تكون في مفهومها المزيج التسويقي. و هناك من نظر إلى المزيج التسويقي على أنه عبارة عن مجموعة من العناصر التي يستطيع المصرف السيطرة عليها لتحقيق أهداف السوق المستهدف، أو لإشباع مجموعة خاصة من الزبائن.

مما تقدم يمكن القول، أن المزيج التسويقي المصرفي يمثل مجموعة من الخطط و العمليات التي تمارسها إدارة المصرف بهدف إشباع رغبات و حاجات الزبائن و تحقيق الرضا لديهم و بما يمكن المصرف من منافسة المصارف الأخرى.

2-2: عناصر المزيج التسويقي المصرفي(6)

فيما يلي عرض لكل عنصر من عناصر المزيج التسويقي المصرفي:

1-2-2: الخدمة المصرفية

و تعرف الخدمة المصرفية بأنها أي نشاط أو منفعة يستطيع تقديمها طرف لطرف آخر و يجب أن تكون بالضرورة غير ملموسة و لا تؤدي للملكية أي شيء، و قد يرتبط إنتاجها أولا يرتبط بمنتج ملموس مثل إيداع النقود في المصارف.

و يمكن أن تعرف بأنها: مجموعة من الأنشطة و العمليات ذات المضمون المنفعي الكامن في العناصر الملموسة و غير الملموسة و المقدمة من قبل المصرف، و التي يدركها المستفيدون من خلال ملامحها و قيمها المنفعية و التي تشكل مصدرا لإشباع حاجاتهم و رغباتهم المالية و الانتمانية الحالية و المستقبلية، و في الوقت ذاته تشكل مصدرا لأرباح المصرف من خلال العلاقة التبادلية بين الطرفين.(7)

يجب على إدارة التسويق في البنك إن تنظر إلى الخدمة المصرفية من زاوية العميل و ما يمكن إن تقدمه له من منافع أو إشباعات، أي إن البنك يقوم في الواقع ببيع المنافع و حلول المشاكل للعملاء، و يقصد بالمشاكل هنا حاجات لدى العملاء مطلوب إشباعها.(8)

فالمصارف تبذل أقصى جهودها للتعرف على حاجات و رغبات زبائنها من خلال القيام بالبحوث و الدراسات السوقية إذ لا يمكن للمصرف التعرف على الخدمات المطلوبة بدون الاتصال و الدراسة و التعرف بشكل واضح على إمكانية تقديمه بما يوفر الوقت و الجهد للزبون و تحقق رضاه، و هذه المبادرات اتخذت نهجا تنافسيا بين المصارف لكسب الزبائن عن طريق تقديم خدمات إضافية متطورة و متنوعة مضافة إلى الخدمات الأساسية التي تقدمه.

و الحقيقة أن مفهوم التسويق الحديث أضفى عليها قدرا من الشمولية و يمكن أن ينظر إلى الخدمة المصرفية من زوايا ثلاث:

أ- جوهر الخدمة المصرفية:

و يمثل ذلك البعد الذي يربط مباشرة بالدافع الرئيسي الذي يقف وراء طلب الخدمة المصرفية أي مجموعة المنافع الأساسية التي يستهدف الزبون تحقيقها من وراء طلب الخدمة.

ب- الخدمة المصرفية الحقيقية:

تشتمل الخدمة وفقا لهذه الزاوية على أكثر من مجرد الجوهر، فهي تشير إلى مجموعة الأبعاد الخاصة بالخدمة و هذا البعد في مضمون الخدمة المصرفية، يرقى بجوهرها إلى مستوى، التفضيل لدى الزبائن و توقعاتهم.

ج- الخدمة المصرفية المدعمة (المعززة):

و هي تمثل مضمونا خدميا متكاملا و تشير إلى جوهر الخدمة و حقيقتها فضلا عن مجموعة من الخصائص و المزايا المقترنة بتقديمها. و هنا يجب النظر إلى الخدمة المصرفية، ليس فقط من زاوية جوهرها، وإنما هي حل يسعى الزبون إليه وصولا للرضا و الإشباع.

❖ وتصنف الخدمات المصرفية بحسب أغراضها إلى ما يأتي:

أ-خدمات ميسرة:

وهي الخدمات التي تكون في متناول الزبون متى ما أحتاج إليها، ولا يلاقي أي مشكلات في الحصول عليها، لكونها ميسرة و متاحة و سهلة المنال، كخدمات السحب و الإيداع أو استخدام البطاقة المصرفية و غيرها، و غالبا ما تكون أجورها واطئة نسبيا أو أنها تقدم مجانا دون مقابل، إذ تلجأ المصارف إلى تقديمها للزبائن بصور عديدة و مختلفة طمعا في إرضائهم.

ب-خدمات تسوق:

غالبا ما يبذل الزبون جهدا في سبيل الحصول على هذه الخدمات و التي قد لا يتكرر استخدامها إلا بفترات زمنية متباعدة نسبيا، فقد يبذل الزبون جهدا للحصول على قرض على وفق مواصفات و شروط معروفة، فالقروض لا تمنح بشكل عشوائي و دون شروط معينة، و إنما يتطلب الأمر توافر اعتبارات معينة لكي يتحقق القرض.

ج-خدمات خاصة:

و هذه الخدمات لا تقدم إلا بشكل خاص للمستفيدين منها. و لها خصوصية معينة ينفرد بها مصرف عن آخر، فبعض المصارف قد لا تقبل الودائع أو فتح الحسابات لديها إلا من خلال تحميل الزبون الأجر مقابل هذه الخدمة، أو أن تكون الخدمات المقدمة مقترنة أساسا بتوصية من الزبون، إذ يتم تصميم الخدمة على وفق رغبة الزبون و حاجاته لها.

2-2-2: السعر

و يقصد بالسعر المصرفي الفوائد و العمولات و الأجر التي يتقاضاها المصرف كافة نظير الخدمات المصرفية التي يقدمها للعملاء.

و يعد السعر من أكثر العوامل الدينامكية تأثيرا على المبيعات فضلا عن ذلك، هناك علاقة مدركة بين السعر و جودة الخدمة المصرفية. بمعنى أن هناك قسما من الزبائن يعدون السعر مؤشرا على جودة الخدمة المقدمة و بالتالي فإنهم يقيمون الخدمات ذات السعر المرتفع على أنها جيدة و بالعكس.

و الاعتبارات المتعلقة بالسعر المصرفي تتضمن مستويات الفائدة، و الحسومات، و العمولات و شروط الدفع و الائتمان. و تلعب الفائدة دورا مهما في تميز خدمة مصرفية من أخرى. و من ثم أدراكات الزبون للقيمة المتأتية من حصوله على الخدمة المصرفية و التفاعل بين الفائدة و جودة الخدمة.

يلاحظ أن لكل خدمة من خدمات المصرف طريقة تسعير ثلاثتها، وأن اختيار طريقة التسعير المناسبة هو من الخطوات المهمة في مراحل تحديد السعر وهناك اعتبارات عدة تتعلق بعضها بطبيعة الخدمة وحجم المبيعات.

و من طرق التسعير المصرفي مايلي:

أ-التسعير على أساس التكلفة مع هامش الربح:

تحدد هذه الطريقة كلفة الخدمة ثم يضاف إليها هامش ربحية معين والفكرة من وراء هذه الطريقة هي أن كل خدمة يجب أن تسهم في جزء معين من ربحية المصرف وهذا قائم على افتراض أن المصرف قادر على تحديد كلفة الخدمة بشكل دقيق.

ب-التسعير على أساس السعر القائد:

تحدد هذه الطريقة السعر على وفق الأسعار التي تحددها المصارف الرئيسية المنافسة بحيث تقوم المصارف الصغيرة بإتباع المصرف القائد في تسعير خدماتها.

ج-التسعيرة القاشطة:

تنتهج هذه الإستراتيجية عندما يكون الطلب غير مرن على الخدمة، و تستخدم هذه السياسة خاصة للخدمات الجديدة، حيث تكون المنافسة شبه معدومة، ويكون هدف المصرف جمع أكبر كمية من الأرباح واسترداد التكاليف التي دفعت في مراحل البحث والتطوير.

د-تسعير العلاقات:

تتزايد حاليا أهمية هذه الطريقة في مجال الصناعة المصرفية وبموجبها يحدد السعر وفقا للعلاقة بين المصرف والزبون التي يسعى المصرف إلى تطويرها وتعزيز ولاء الزبائن.

هـ-تسعير الاختراق:

يتم بموجب هذه الطريقة التسعير بسعر أولي منخفض كونها وسيلة للحصول على أكبر حصة سوقية وبأسرع وقت ممكن و بالتالي استقطاب زبائن جدد قدر المستطاع مما ينعكس إيجابيا على زيادة المبيعات.

و-التسعير حسب القيمة:

تعد الفائدة جزءا من قيمة الخدمة، وكلما استطاع المصرف إضافة مزايا محسوسة أو ملموسة إلى الخدمة كلما زادت القيمة التي يشعر بها الزبون وزاد السعر الممكن طلبه. كما تتميز الخدمة الجيدة بربط خدمات أخرى بها، أو بزيادة منافع أخرى غير السعر عليها.

2-3: الترويج

و قد عرف الترويج بأنه التفاعل ما بين المشتري و البائع للخدمة، و إن الأساس في إدارة العلاقة بين الزبون و مقدم الخدمة في مرحلة بيع الخدمة هو الترويج.

يقصد بالترويج: "مجموعة الجهود التسويقية المتعلقة بإمداد العملاء بالمعلومات عن المزايا الخاصة بخدمة مصرفية معينة و إثارة اهتمامهم بها و إقناعهم بقدرتها على إشباع احتياجاتهم أكثر من الخدمات المنافسة.(9)

هو يمثل عملية اتصال للبناء و المحافظة على العلاقات من خلال إعلام و إقناع واحد أو أكثر من العملاء لجعل وجهة نظرهم إيجابية نحو المؤسسة أم المنتج المقدم.(10)

و تستخدم مجموعة من طرق الترويج للاتصال بالزبائن يطلق عليها بالمزيج الترويجي، و يمكن للمصرف أن يستخدم طريقة أو أكثر للاتصال بزبائنه. و يتكون المزيج الترويجي من العناصر الآتية:

أ-الإعلان

و يعرف الإعلان بأنه وسيلة غير شخصية يهدف إلى تقديم الأفكار عن السلع أو الخدمات بواسطة جهة معلومة نظير اجر مدفوع. و يلعب دورا هاما في عمل المصارف لما له من تأثير في بناء إدراكات من شأنها أن تؤثر بشكل إيجابي في أذهان الزبائن على الخدمات المقدمة و تزويدهم بالمعرفة الكافية عن طبيعة و جودة الخدمة و ما يميزها عن الخدمات المقدمة من قبل المنافسين.

ب-البيع الشخصي

اتصال شخصي بين بائع الخدمة و مقدمها من جهة و المستفيد أو الزبون من جهة ثانية، يحاول مقدم الخدمة بيعها للزبون أو عرض ما تحتويه من مزايا. عبارة عن التقديم الشفهي للسلع و الخدمات و الأفكار في محادثة أو مقابلة بين مندوبي البيع و العملاء المرتقبين بهدف إتمام عملية البيع.(11)

و من متطلبات البيع الشخصي في قطاع المصارف ما يلي:

- تعريف و تحديد المسؤوليات التسويقية للوظائف في الجهاز التنظيمي للمصرف التي تتطلب تعامل مباشر مع الزبائن.
- المباشرة ببرامج التدريب المتعلقة بالتسويق المصرفي.
- تطوير مقاييس واضحة لقياس الفاعلية التسويقية للموظفين.
- خلق الجو التسويقي الملائم في المصرف.
- استخدام الحافز كالمكافئات و العمولات و بحسب مقاييس محده.

ج-الدعاية(النشر)

يعد النشر من الوسائل الفاعلة والمثمرة في مجال التعريف بالخدمات المصرفية، وهو يخاطب الفرد والجماعة بقصد توجيه الأفكار والسلوك وانتقاء الفعل المثير للشك والحصول على نتيجة معينة.

د-العلاقات العامة

تمثل كافة الجهود المخططة و المسندة لتأسيس و تدعيم الصورة الجيدة للمصرف من خلال تعزيز أواصر التفاهم و الثقة المتبادلة فيما بين العالمين فيه و جمهوره في الخارج.

هـ-تنشيط المبيعات

ويعني استخدام الوسائل المختلفة ذات التأثير الفعال والتي تسعى إلى تسريع أو تقوية ردود الأفعال الإيجابية للزبائن.

يمثل تنشيط المبيعات إغراء، أو ترغيباً قصير الأجل لإثارة اهتمام المشتري بشراء الخدمة، ويفيد هذا العنصر في زيادة الطلب على الخدمة، لا سيما إن مال الطلب للانخفاض، بسبب تقادم الخدمة، أو بسبب متغيرات بيئية موسمية، أو اقتصادية، أو تنافسية.(12)

و غالباً ما يظهر ترويج المبيعات في الجوانب الملموسة و المتمثلة في السلع، ولكن ذلك لا يمنع من استخدامه في الخدمات و بطرق شتى، كالاستفادة المادية في تنشيط المبيعات للخدمة و الطلب عليها بتقديم بعض العروض المجانية للاستفادة منها في الحصول على نوع معين من الخدمات مثل بوليصة التأمين على الحياة في حال الحصول على قرض.

و تتبع المصارف في تنشيط مبيعاتها عدة طرق أكثرها شيوعاً طريقة الكوبونات و هي شهادات تخول حاملها الحصول الخصومات و الاشتراك في المسابقات و الحصول على الهدايا و غيرها.

2-2-4:التوزيع

و يعرف التوزيع بأنه كافة الأنشطة التي تجعل الخدمات متاحة لطلابها في المكان و الزمان المناسب.

عبارة عن أية وسيلة من الوسائل التي تهدف إلى توصيل الخدمة المصرفية إلى العملاء بشكل ملائم و بصورة تساعد على زيادة التعامل بها و بالتالي زيادة الإيرادات المتولدة عنها.(13)

و يتم توزيع الخدمات المصرفية عبر منافذ التوزيع التي يمكن تعريفها على أنها مجموعة الوسائل و الأنشطة التي تعمل على جعل الخدمات متاحة للزبائن في المكان و الزمان الذين يرغبون فيه شراء.

و أشار الخضيرى إلى أن أفضل تقسيم لقنوات توزيع الخدمة المصرفية هو:

أ-قنوات التوزيع التقليدية أو فروع المصرف:

و تشمل مباني المصرف و فروعها و مكاتبها، التي عن طريقها يتم إيصال الخدمات المصرفية من المصرف إلى الزبائن بكفاءة تامة، و هناك ثلاثة أنواع رئيسية لفروع المصرف:

- فروع الدرجة الأولى: و هي فروع تمارس الأنشطة المصرفية، و تقوم بتقديم مختلف الخدمات على نطاق شامل، و توجد هذه الفروع في مراكز النشاطات الاقتصادية الرئيسية سواء أكانت تجارية أم صناعية.
- فروع الدرجة الثانية: و هي فروع يقل حجمها عن فروع الدرجة الأولى، تقوم بتقديم خدمات مصرفية أساسية مثل خدمات الإيداع و خدمات الائتمان، و توجد هذه الفروع في الأقاليم و مراكز المحافظات و المناطق الرئيسية النائية.
- فروع الدرجة الثالثة: و هي فروع يقتصر عملها على تقديم بعض الخدمات المصرفية دون غيرها، مثل خدمات قبول الودائع سواء أكانت على شكل إيداعات جارية عادية أو حسابات توفير أو ادخار، و تقديم السلف و القروض بمبالغ صغيرة أو محدودة على وفق نسب تحدد لها و توجد هذه الفروع في المناطق الريفية.

ب-قنوات التوزيع الحديثة:

ظهرت في السنوات الأخيرة تطورات في قنوات توزيع الخدمة المصرفية و من هذه القنوات التوزيعية:

- الصراف الآلي: عبارة عن جهاز يوجد على الأغلب بالواجهات الأمامية لمبنى المصرف أو في الأماكن المحتمل أن يقصدها الزبون كالمراكز التجارية و تستخدم للتعامل في المناطق التي يصعب افتتاح فروع فيها أو لاستخدامها في الأوقات التي يغلق فيها المصرف أبوابه أو لتخفيف الأعباء عن الفروع في الأعمال المصرفية العادية كعمليات السحب و الإيداع و الصراف الآلي يعمل لمدة 24 ساعة باليوم.
- نظام تحويل الأموال إلكترونياً: حيث أصبح توزيع الخدمات المصرفية أكثر فاعلية بتطوير هذا النظام، بحيث يمكن انتقال الأموال إلكترونياً و إن الصراف الآلي يشكل جزء منه و يستخدم لتزويد الزبون بالخدمة بأقصى سرعة ممكنة، و توفير الراحة و القرب له.
- التسويق عن بعد: لقد ازداد مستخدمي هذا الأسلوب بشكل كبير في الآونة الأخيرة و لا سيما في الولايات المتحدة، و قد لوحظ نمو واضح في كل القروض و الودائع بواسطة

التسويق عن بعد، هذا فضلا عن أن التسويق عن بعد يكون أكثر رخصا من فروع العمليات الكاملة.

2-2-5:الفرد

يعد الأفراد أحد عناصر المزيج التسويقي المصرفي، و العديد من الخدمات تعتمد بشكل مباشر على التفاعل الشخصي بين الزبائن و عاملي المنظمة، و طبيعة هذا التفاعل تؤثر بشكل كبير على إدراك الزبائن لنوعية الخدمة، و الزبائن غالبا ما يحكمون على نوعية الخدمة من خلال تامين ما يقدمه الأفراد لهم من خدمات.

و يعرف الأفراد أو مقدمو الخدمة أو المشاركون بأنهم مجموعة الأفراد المشاركين في تقديم الخدمة للزبون و لهم تأثير على مدى تقبل الزبون للخدمة.

و قد صنف الأفراد إلى أربعة أصناف بحسب درجة تكرار الاتصال بالزبون و مدى ارتباط الأفراد بالأنشطة التسويقية و هم:

أ-متصلون:

و هم الأفراد الذين لديهم اتصال مباشر و دوري مع الزبائن و هؤلاء يرتبطون بأنشطة التسويق التقليدية و هم مسؤولون عن بناء العلاقات مع الزبائن و كذلك تتضمن مهامهم المشاركة في تخطيط و تنفيذ الاستراتيجية التسويقية للمصرف و بالتالي يتوجب تدريبهم و إعدادهم من أجل أن يكونوا قادرين على الاستجابة لحاجات و رغبات الزبائن.

ب-محوريون:

مثل موظفي الاستقبال، قسم الاعتماد، و أفراد القسم الآخرين. و على الرغم من أنهم ليسوا على ارتباط مباشر لدرجة كبيرة مع الأنشطة التسويقية التقليدية إلا أنهم يكونون على اتصال دائم مع الزبائن و هم يحتاجون إلى رؤية واضحة للإستراتيجية التسويقية للمصرف، و الدور الذي يمكن أن يلعبوه في الاستجابة لاحتياجات الزبائن هو دور حيوي خاص.

ج-المؤثرون:

هؤلاء الأفراد و على الرغم من ارتباطهم بالعناصر التقليدية للمزيج التسويقي إلا أنهم لا يتصلون على الإطلاق بالزبائن لكن هناك جزءا كبيرا جدا منهم يساهم في تنفيذ الإستراتيجية الخاصة بالمصرف. و يشتمل دورهم على تطوير الخدمة و بحوث التسويق و تحفيز الأفراد المؤثرين مع الأفراد الأساسيين في تطوير اتجاه الزبون ليستجيب لدرجة الإقناع.

د-الانعزاليون:

و هم منجزو الوظائف الداعمة الأخرى. و ليس لهم اتصال مع الزبائن و ليس لهم علاقة قوية بالأنشطة التسويقية التقليدية، و لكن هؤلاء الأفراد لهم الأنشطة جوهرية تؤثر في

أداء أنشطة المصرف، وهم يحتاجون لأن يكونوا على رؤية واضحة للإستراتيجية التسويقية الكلية للمصرف، و يلاحظ أن وظائفهم تسهم بشكل مباشر أو غير مباشر في الجودة و القيمة المقدمة للزبون.

2-2-6:الدليل المادي

عرف الدليل المادي على أنه البيئة المادية للمصرف والمحيطه بالعاملين و الزبائن أثناء إنتاج و تسليم الخدمة مضافا إليها أية عناصر مادية ملموسة تستخدم للاتصال و دعم الخدمة.

و يعرف من قبل كرستيان كروزوز بأنه "الأشياء الملموسة الموجودة لخلق و تقديم الخدمة مثل (الأجهزة و المعدات و الأبنية و الأثاث) (14).

و على هذا الأساس مكونات الدليل المادي المتوفرة سوف تؤثر في عملية إصدار الحكم من قبل الزبائن حول المصرف المعني.

و الدليل المادي على نوعين هما:

أ-دليل المحيط السطحي:

و يشير إلى شيء ملموس يأتي من الخدمة و يؤكد وجودها و الحصول عليها و من الممكن امتلاكه إلا أن قيمته وحده ليست ذات أهمية، مثلا لا تعد دفاتر الشيكات ذات أهمية و قيمة ما لم يكن هناك رصيد يغطيها و تكون مدعومة من قبل المصرف.

ب-الدليل الأساسي:

و هو يشير إلى الأشياء الملموسة التي لا يمكن للزبون امتلاكها أو الحصول عليها و مع ذلك فربما تكون مهمة جدا في تأثيراتها على قرار الشراء للخدمة المصرفية، كالمظهر الخارجي أو تصميم البناية فضلا عن الأثاث و الديكورات و غيرها، حيث تشكل بمجمعتها تأثيرا على توجهات الزبون نحو الخدمة المقدمة.

2-2-7:العملية:

وهي العنصر الأساسي و الرئيسي لأي خدمة تحدث و تسلم إلى الزبائن من خلال المزيج التسويقي لخدمات الزبون، و الذين سيدركون بأنفسهم إلى حد ما أن تسليم الخدمة هو جزء من الخدمة نفسها.

و أيضا فان عمليات الخدمة إذا جرت بشكل كفوء فان ذلك سيعطي مقدم الخدمة ميزة تنافسية على المنافسين له و العكس صحيح فكلما زادت درجة التعقيد في الإجراءات و الآليات المتعلقة بتقديم الخدمة نتيجة إتباع أسلوب البيروقراطية و الروتينية فان ذلك سيؤدي بالنتيجة إلى زيادة احتمالات الفشل في تسليم الخدمات إلى الزبائن بالشكل الكفوء.

وقد أكد العطار على أن التعاون الوثيق و المستمر ما بين الوظائف التسويقية و التشغيلية أمر ضروري لازدهار المصرف لان عملية تسليم الخدمة إلى الزبون بطريقة غير جيدة يمكن أن تقلل أو تنهي العلاقة معه لان الزبون الذي يطلب قرضا من المصرف لا يقيم عملية الشراء من خلال مبلغ القرض المستلم و نسبة الفائدة المدفوعة فقط، وإنما من خلال سرعة عملية المصادقة على القرض و التفاعل مع موظفي المصرف و دقة البيانات و غيرها.

2-2-8: خدمة الزبون

وقد أدركت المصارف أهمية بناء قاعدة للزبائن على أساس فهم حاجاتهم و رغباتهم و خلق فرص البيع المتقاطع، و ذلك بعرض خدمات جديدة أو تلك الخدمات التي لا يوجد عليها طلب مع خدمات تتميز بطلب عال و هذا يجعل الزبائن أكثر ارتباطا بالمصرف و يحتاج العاملين لتحقيق ذلك إلى أن يكونوا مدربين تدريباً عالياً من أجل تزويدهم بالخدمات التي يطلبونها و بأفضل الأساليب و محاولة تلبية متطلباتهم إلى أبعد حد ممكن لمطابقة توقعاتهم و هذا يخلق ميزة تنافسية للخدمة.

و الزبون يكون في حالة استياء إذا كان هناك عجز في الأداء عن ما يتوقعه و من المحتمل أن يترك التعامل مع المصرف في المستقبل أما إذا كان الأداء مطابقاً لتوقعاته فإنه سيكون راضياً إلا أنه قد يتحول إلى مصرف آخر يقدم الخدمة نفسها بينما إذا تجاوز الأداء ما هو متوقع أو تخطى التوقعات فإن الزبون يكون على درجة عالية من الرضا و هذا الرضا يخلق نوعاً من الترابط العاطفي و الولاء للمصرف.

ثالثاً: مفهوم، أنواع، أهمية الولاء (15) و علاقته بالتسويق المصرفي

3-1: مفهوم الولاء

تعددت الأبحاث و الدراسات في محاولة ضبط مفهوم سلوك الولاء الذي يبديه الزبون اتجاه العلامة أو المؤسسة أو المحل، و فيما يلي ندرج تعريفين يلمان بأهم جوانب الولاء.

- يعرف **Brown** ولاء الزبون على أنه " توقع شراء علامة ما في غالب الأحيان انطلاقاً من خبرة إيجابية سابقة." بمعنى أن الزبون الذي يتميز بالولاء هو الزبون الذي يشتري نفس العلامة عدة مرات و بشكل متتالي، و منه يمكن تحديد و قياس الولاء بطريقة عملية مفادها أن الزبون يكون وفيّ إذا قام بشراء ثلاث أو أربع مرات نفس العلامة بشكل متتالي و يكون اعتقاد إيجابي اتجاه هذه العلامة.
- يعرف **Mown** الولاء على أنه " درجة اعتقاد إيجابي للزبون بالنسبة للعلامة و الالتزام اتجاهها و النية في مواصلة شراؤها.

2-2: أنواع الولاء:

يمكن تصنيف أنواع الولاء إلى ما يلي:

3-2-1- الولاء المطلق والنسي:

يسعى المسئولون التسويقيون لتحقيق الولاء المطلق والذي نادرا ما يحصلون عليه من زبائنهم ففي حالة مؤسسة تقوم بتسويق خدماتها بالاشتراك مع (Bouygues télécoms)، فالزبون الوفيّ هو الذي يجدد اشتراكه، أما الزبون الذي لا يجدد اشتراكه فهو زبون غير وفيّ، دون النظر إلى وجود درجات وسطى، أي وفيّ أو غير وفيّ.

لكن في غالب الأحيان تصور الولاء الذي يجريه المسئولون التسويقيون لم يعد مطلق، فهم يعتبرون الزبون الوفيّ هو الذي تكون أغلب تعاملاته معهم أو على الأقل جزء مهم من شرائته من مجموعة معينة من الخدمات أو السلع أو العلامات أو من محل معين، فلم يعد ولاء الزبون خاصية ثنائية (وفيّ/غير وفيّ) لكن أصبح خاصية جد حساسة للتنوع بالدرجات، والهدف التسويقي ليس الحصول على زبون بولاء تام لكن البحث عن زيادة مستوى ولائه باستمرار، مثل هذه الوضعية تظهر جليا في مجال المنتجات واسعة الاستهلاك إذ يصبح من غير المنطقي وليس من الممكن الانتظار من الزبون ولاء مطلق.

في هذا الصدد ندرج حالات الولاء المطلقة والنسبية بالنسبة إلى تكرار سلوك الشراء:

- الولاء المطلق (المثالي): A A A A A A شراء مطلق لنفس العلامة؛

- الولاء المقسم: يتميز بالتنوع بين علامتين بالتناوب B A B A B A؛

- الولاء غير المستقر: تغير الموقف بشكل غير متتابع B B B A A A؛

- لا يوجد ولاء: F E D C B A.

3-2-2- الولاء الموضوعي أو الذاتي:

في مجال العلاقات الإنسانية الوفاء يمكن أن يعرف بشكل موضوعي والذي يستند إلى سلوكيات فعلية أو بشكل ذاتي يستند إلى مواقف ذهنية و التعلق العاطفي والتفضيل، وهي نفس الشيء في ولاء الزبون.

أغلب المسئولين التسويقيين يهتمون أساسا بالولاء الموضوعي (السلوكي)، إذ يعتبرون أن ما هو مهم بالنسبة للمؤسسة هو ما يفعله الزبون وليس ما يفكر فيه أو ما يرغب فيه، فمختلف طرق قياس الولاء تركز على ملاحظة سلوك الشراء، ويستند الكل ضمنا إلى تعريف موضوعي للولاء، إلا أن القياس الجد موضوعي للولاء ليس دائما كافيا، بمعنى أنه لا يسمح دائما لوحده بتقدير شدة الولاء كنتيجة مفسرة لسلوكه المستقبلي، إذ يمكن أن نقيس مستوى عال من الولاء لدى زبون خلال فترة زمنية لسبب الراحة أو غياب العروض البديلة والروتين من

دون أن نسجل أي مستوى تعلق حقيقي، في هذه الحالة ولاءه يكون ضعيف و جد حساس يمكن خسارته بين يوم و آخر تحت تأثير تغير ظرفي أو عرض تنافسي مغري، على عكس زبون الذي تكون شدة تعلقه بالعلامة كبير يكون احتمال فقدانه ضعيف.

من هنا يقر الباحثون و أغليبيتهم من مسئولين تسويقيين في مؤسسات، أن الولاء يجب أن يعرف ويقاس على أنه سلوك و موقف ذهني اعتقادي ، و يتكون موقف الولاء بالنسبة للعلامة من ثلاث عناصر أساسية يمكن قياسها بواسطة الاستقصاءات وهي:

- العنصر الإدراكي "Cognitive": مجموعة الاعتقادات و التوجهات الايجابية بالنسبة للعلامة يترجمها الزبون في تفضيل منطقي لها.

- عنصر عاطفي "Affective": يقاس لمعرفة العواطف، الود، المحبة و التعلق بالنسبة للعلامة.

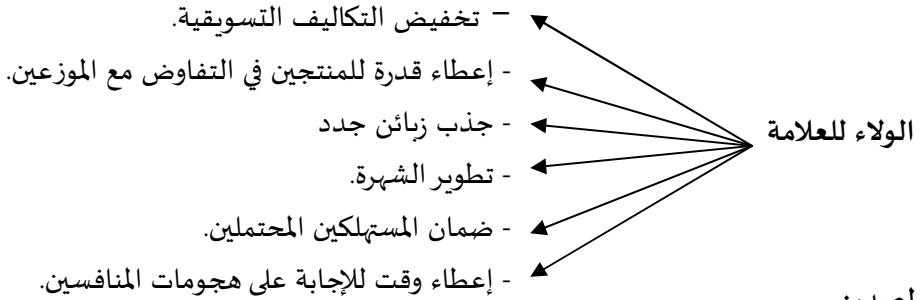
- عنصر معرفي "Conative": معناه ارتفاع أو انخفاض نية شراء علامة المعينة إن أمكن.

3-3: أهمية ولاء الزبون

الولاء للعلامة يقدم أصل يمكن إدارته بشكل يسمح بتحقيق أرباح بعدة طرق، كما هو

موضح في الشكل الموالي:

الشكل رقم (1): قيمة الولاء.



<https://www.google.com/search?q=https://www.google.com/search?q=تفعيل+رضا+الزبون+كمدخل+استراتيجي+لبناء+ولائه+pdf&ie>

تم الاطلاع عليه يوم 2018/04/06 .

4-3:علاقة التسويق المصرفي بولاء الزبائن

• التسويق المصرفي والجودة:

من خلال التعمق في المزيج التسويقي المصرفي و التطرق إلى مفهوم الجودة (مجموعة الخصائص الجوهرية لمنتج، لنظام أو عملية إرضاء حاجات الزبائن أو أطراف أخرى مهمة)(16) (هي عبارة عن مقياس لمدى تلبية حاجات الزبائن و متطلباتهم المعلنة و الضمنية) (17) يستخلص أن كل إستراتيجية يمكن أن تحقق نوعا من الجودة، "الأداء، السعر، الدليل المادي،و بالتالي وجود رابط قوي بين التسويق المصرفي و الجودة.

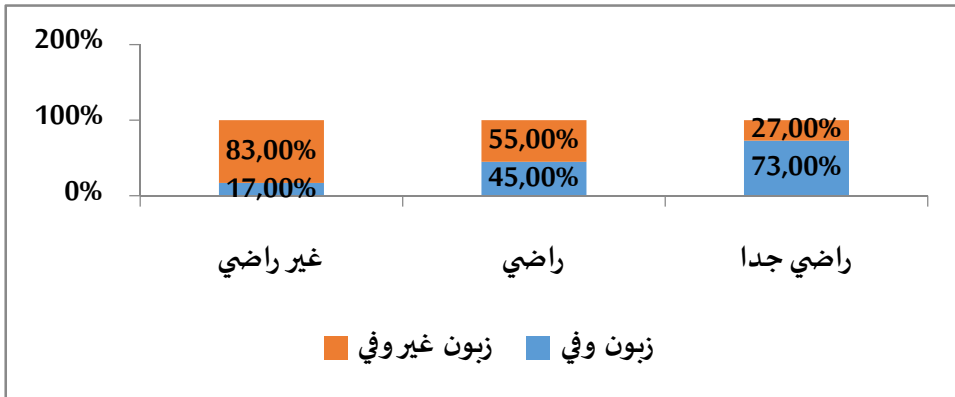
• الجودة مصدر للرضا:

إذا كانت توقعات المستهلك أكبر بكثير من إدراكا ته للخدمة المتلقاة فسوف يشعر بالضيق، و العكس إذا إدراكا ته فاقت توقعاته سوف يكون الزبون مندهشا و مسرورا.(18)

• الرضا مصدر للوفاء:

من خلال الدراسات التي أجريت في هذا الموضوع، رابط مباشر بين الوفاء و الرضا : كل ما زاد رضا الزبائن كل ما زاد وفاءهم، كما يوضح الشكل التالي:

الشكل رقم (2) : الرضا مصدر لوفاء الزبون

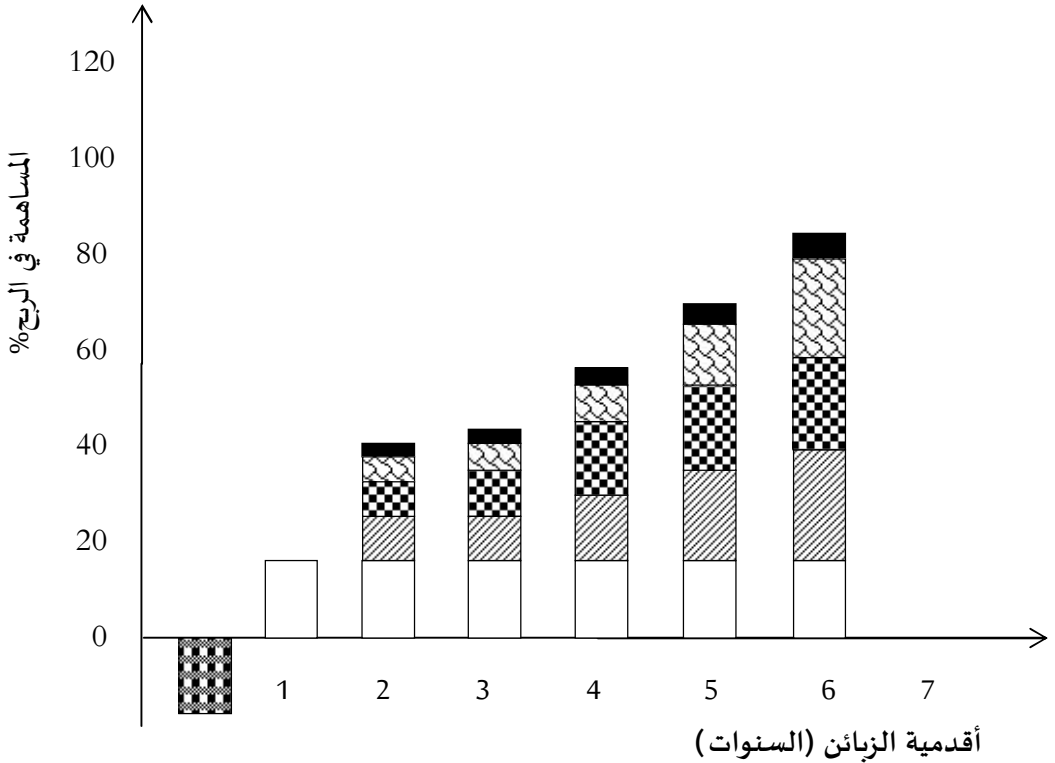


المصدر:

Jean-Michel Monin, la certification qualité dans les services, P 119

• الوفاء يولد الربح:

الرضا مصدر للوفاء، وبالتالي الربح. كما يوضح الشكل الموالي:
الشكل رقم (3) : العلاقة بين الوفاء و الربح : السنة السابعة، زبون وفي يولد بين
ثمانية مرات أكثر من ربح السنة الأولى



- الصورة
- الإثارة
- انخفاض التكاليف
- زيادة المبيعات
- المبيعات الأولية
- تكلفة زبون جديد

المصدر: Jean-Michel Monin, op .cit, P 120

هذه العلاقة تشرح بعدة قواعد مكاملة:

- الاحتفاظ بزبون يكلف أقل من جذب زبون جديد ;
- زبون وفي يميل إلى زيادة مصاريفه مع مرور الوقت ;
- الجهود التجارية تنخفض، علاقة الزبون ترتكز على الرضا و على قيمة الصورة ;
- زبون راضي و خاصة راضي جدا يصبح مثير المؤسسة و يثير مبيعات جديدة ;
- زبون وفي أقل حساسية للسعر من زبون جديد، علاقته ترتكز على الرضا أولا، معناه على القيمة المدركة لا على انخفاض السعر.

رابعا: دور التسويق المصرفي في تحقيق ولاء الزبون- دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي (BEA)

لولاية مستغانم

1-4: منهجية الدراسة:

1-1-4: مجتمع وعينة الدراسة: يمثل مجتمع الدراسة في زبائن بنك الجزائر الخارجي لولاية

مستغانم حيث تم اختيار عينة بصفة عشوائية من الزبائن الذين بلغ عددهم 30 زبون .

1-4-2: أداة جمع البيانات: تم الإعتماد على الاستبيان لجمع البيانات متكون من مجموعة

أسئلة خاصة بالبيانات الشخصية وأخرى لمعرفة علاقة التسويق المصرفي بولاء الزبون .

1-4-3: أسلوب تحليل البيانات: بهدف تحليل البيانات التي جمعت من مجتمع الدراسة، تم

الاستناد على التكرار والنسب المئوية.

2-4: عرض و تحليل نتائج الاستبيان:

1-2-4: عرض و تحليل نتائج الإجابات الخاصة بتطبيق البنك للمزيج التسويقي:

الجدول رقم(1): الإجابات الخاصة بتنوع و تميز خدمات البنك

المعطيات	نعم	لا	لا	المجموع	المجموع
	التكرار	النسبة	التكرار	النسبة	التكرار
تعتبر خدمات البنك متنوعة و متميزة	30	100%	0	0	30
					100%

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على نتائج الاستبيان

الجدول رقم (2): الإجابات الخاصة بتطور خدمات البنك

المعطيات		نعم	لا	نعم	لا
		التكرار	النسبة	التكرار	النسبة
يقدم البنك خدمات متطورة		30	100%	0	0%

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على نتائج الاستبيان

يشير الجدولين رقم (1) ورقم (2) أن الإجابات كانت بنسبة 100% (نعم) هذا يعني أن البنك يقدم خدمات متنوعة، متميزة و متطورة لتلبية احتياجات و رغبات الزبائن.

الجدول رقم (3): الإجابات الخاصة بإعلان زبائن البنك عن الخدمات الجديدة

المعطيات		نعم	لا	نعم	لا
		التكرار	النسبة	التكرار	النسبة
يقوم البنك بالإعلان عن الخدمات الجديدة أو أي تغيير حاصل في البنك		0	0%	30	100%

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على نتائج الاستبيان

يوضح الجدول رقم (3) أن الإجابات كانت بنسبة 100% (لا) ، هذا يعني أن البنك لا يقوم بإعلان زبائنه عن خدماته الجديدة.

الجدول رقم (4): الإجابات الخاصة بتعرف الزبائن على البنك و الخدمات المقدمة عن طريق سياسة الإتصال

المعطيات		نعم	لا	نعم	لا
		التكرار	النسبة	التكرار	النسبة
تعرفتم على البنك و الخدمات المقدمة عن طريق سياسة الإتصال (الإشهار، من الفم إلى الأذن،.....)		18	60%	12	40%

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على نتائج الاستبيان

نلاحظ من خلال الجدول رقم (4) أن نسبة الإجابات كانت 60% (نعم) و 40% (لا) و هذا يعني أن البنك يستخدم سياسة فعالة للاتصال بزبائنه.

الجدول رقم (5): الإجابات الخاصة بإعتبار موقع البنك مناسب

المعطيات		نعم	لا	نعم	لا
		التكرار	النسبة	التكرار	النسبة
يعتبر موقع البنك مناسب		30	100%	0	0%

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على نتائج الاستبيان

يبين الجدول رقم (5) أن نسبة الإجابات كانت 100% (نعم) فيما يخص موقع البنك، فالمصرف اختار موقع استراتيجي لتوزيع خدماته. لتسهيل استفادة الزبون من الخدمة وبالتالي جلب أكبر عدد ممكن من الزبائن.

الجدول رقم (6): الإجابات الخاصة باستخدام البنك لأساليب حديثة لتوزيع خدماته

المعطيات		نعم	لا	نعم	لا
		التكرار	النسبة	التكرار	النسبة
يستخدم البنك أساليب حديثة لتوزيع خدماته		27	90%	3	10%

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على نتائج الاستبيان

كما يوضح الجدول رقم (6) أن الإجابات كانت بنسبة 90% (نعم) و 10% (لا)، هذا ما يؤكد استخدام البنك لأساليب حديثة في توزيع خدماته حرصا على تحقيق حاجات ورغبات الزبون.

الجدول رقم (7): الإجابات الخاصة بتوفر البنك لديكور بألوان جذابة، أثاث مريح،

.....

المعطيات		نعم	لا	نعم	لا
		التكرار	النسبة	التكرار	النسبة
يتوفر لدى البنك ديكور بألوان جذابة، أثاث مريح، ...		5	16,67%	25	83,33%

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على نتائج الاستبيان

يشير الجدول رقم (7) أن الإجابات كانت بنسبة 16,67% (نعم) و 83,33% (لا)، هذا يعني أن البنك لا يولي الاهتمام بالديكور الداخلي بالرغم من أن هذا العنصر أساسي بالنسبة للمصرف لتكوين صورة إيجابية عنه نظرا لخاصية اللاملموسية للخدمة.

الجدول رقم (8): الإجابات الخاصة بتوفر البنك لألات عد و تدقيق النقد

المعطيات		نعم	لا	نعم	لا
		التكرار	النسبة	التكرار	النسبة
المجموع	المجموع	30	100%	0	0%
النسبة	التكرار	30	100%	0	0%

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على نتائج الاستبيان
يبين الجدول رقم (8) أن الإجابات كانت بنسبة 100% (نعم) وهذا يعني أن البنك يتوفر على آلات عد و تدقيق النقد ما يؤكد سعي البنك لتقديم الخدمات بطريقة صحيحة و دقيقة.

الجدول رقم(9): الإجابات الخاصة بوجود علاقة طيبة بين زبائن البنك و مقدموا الخدمة

المعطيات		نعم	لا	نعم	لا
		التكرار	النسبة	التكرار	النسبة
المجموع	المجموع	21	70%	09	30%
النسبة	التكرار	21	70%	09	30%

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على نتائج الاستبيان
يوضح الجدول رقم(9) أن نسبة الإجابات كانت 70% (نعم) و 30% (لا)، هذا ما يعني أن مقدموا خدمات البنك يهتمون و يحسنون التفاعل مع الزبون.

الجدول رقم (10): الإجابات الخاصة بتسهيل البنك على الزبائن مراحل الإستفادة من الخدمة (السرعة، دقة البيانات، ...)

المعطيات		نعم	لا	نعم	لا
		التكرار	النسبة	التكرار	النسبة
المجموع	المجموع	24	80%	6	20%
النسبة	التكرار	24	80%	6	20%

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على نتائج الاستبيان
نلاحظ من خلال الجدول رقم (10) أن نسبة الإجابات كانت 80% (نعم) و 20% (لا) هذا ما يؤكد سرعة استجابة البنك للزبائن.

4-2-2: عرض و تحليل نتائج الإجابات الخاصة بدرجة ولاء الزبون للبنك:

الجدول رقم (11): الإجابات الخاصة بمدّة تعامل الزبون مع البنك

المعطيات	نعم		لا		المجموع	المجموع
	التكرار	النسبة	التكرار	النسبة		
أتعامل منذ مدة مع البنك	30	%100	0	0	30	%100

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على نتائج الاستبيان

الجدول رقم (12): الإجابات الخاصة بتعامل الزبون مع البنك مستقبلا

المعطيات	نعم		لا		المجموع	المجموع
	التكرار	النسبة	التكرار	النسبة		
سأتعامل مع البنك مستقبلا	30	%100	0	0	30	%100

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على نتائج الاستبيان

الجدول رقم (13): الإجابات الخاصة بدرجة الحديث بين زبائن البنك وأصدقائهم

المعطيات	نعم		لا		المجموع	المجموع
	التكرار	النسبة	التكرار	النسبة		
أحدث مع أصدقائي عن تعاملي الدائم مع البنك	28	93,33%	2	6,67%	30	100%

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على نتائج الاستبيان

يبين الجدولين رقم (11)، (12) أن نسبة الإجابات كانت 100% (نعم) وفي الجدول رقم (13) كانت بنسبة 93,33% (نعم) و 6,67% (لا) هذا ما يؤكد تعامل زبائن البنك منذ مدة و حتى مستقبلا و تحديثهم مع أصدقائهم عن تعاملهم الدائم مع البنك نظرا للمجهودات المبذولة من طرف البنك في تطبيق المزيج التسويقي.

الجدول رقم (14): الإجابات الخاصة بتغيير البنك مهما حدث

المعطيات	نعم		لا		المجموع	المجموع
	التكرار	النسبة	التكرار	النسبة		
لن أغير البنك مهما حدث	09	%30	21	%70	30	%100

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على نتائج الاستبيان

يشير الجدول رقم (14) أن نسبة الإجابات كانت 30% (نعم) و 70% (لا) وكانت نسبة الإجابات الخاصة بدرجة رضا الزبون 90% (6 درجات) و 10% (5 درجات) أي بدرجة متوسط، هذا راجع

لنقص متابعة الزبون من حيث إعلانه بالتطورات الخاصة بالخدمات و البنك أو عدم إهتمام البنك بالمحيط المادي الملموس.

نتائج الدراسة :

- من خلال دراستنا لموضوع دور التسويق المصرفي في تحقيق ولاء الزبون توصلنا إلى جملة من النتائج ، يمكن حصرها في النقاط التالية:
- التسويق المصرفي يقوم بتلبية حاجات و رغبات الزبائن بمعنى ملائمة استراتيجيات المصارف لمتطلباتهم و بالجودة المرجوة،
 - تطابق أو تجاوز أداء الخدمة مع توقعات الزبون يؤدي إلى تحقيق الرضا،
 - و بالتالي يؤدي الرضا إلى الولاء.
 - و في الأخير ولاء الزبون يحقق أرباح.
 - تحقيق أهداف المؤسسات المصرفية يركز على تطبيق المزيج التسويقي المصرفي من خلال تقديم خدمات مصرفية متطورة و متنوعة، اختيار طريقة تسعير مناسبة، بتزويدهم بالمعرفة الكافية عن طبيعة و جودة الخدمة و ما يميزها عن المنافسين، توفير الخدمات في المكان و الزمن المناسب....
- و بالتالي ترسيخ صورة إيجابية لدى الزبائن من خلال تجربتهم و تحقيق رضاهم الذي يضمن تكرار و مواصلة شرائهم.

الهوامش والمراجع :

- (1) صفيح صادق، يقور احمد، التسويق المصرفي و سلوك المستهلك، الإسكندرية: مؤسسة الثقافة الجامعية، 2010، ص31.
- (2) [http://www.univ-](http://www.univ-alger3.dz/labos/labos_mondialisation/telechargement/doctorat/doctorat_4.pdf) تم الإطلاع عليه يوم 2018/09/21 .
- (3) صباح محمد أبوتايه، التسويق المصرفي (بين النظرية و التطبيق)، الطبعة الأولى، الأردن – عمان: دار وائل للنشر و التوزيع، 2008، ص52.
- (4) المرجع السابق، ص 56-57.
- (5) علاء فرحان طالب، فؤادي حمودي العطار، حسام حسين شياع، المزيج التسويقي المصرفي و أثره في الصورة المدركة للزبائن، الطبعة الأولى، عمان: دار صفاء للنشر و التوزيع، 2010، ص76.
- (6) المرجع السابق، من ص 81 إلى ص 102.
- (7) تيسير العفيشات العجارمة، التسويق المصرفي، الطبعة الثانية، الأردن-عمان: دار الحامد للنشر و التوزيع، 2013، ص34.
- (8) وصفي عبد الرحمن النعسة، التسويق المصرفي، الطبعة الأولى، الأردن-عمان: دار كنوز المعرفة العلمية للنشر و التوزيع، 2011، ص142.
- (9) مصطفى يوسف كافي، التسويق المصرفي، الطبعة الأولى، قسنطينة الجزائر: الناشر AlphaDoc، 2017، ص187.
- (10) [pdf](http://bib.univ-oeb.dz:8080/jspui/bitstream/123456789/410/1/pdf) أثر تكنولوجيا المعلومات في ترقية تسويق الخدمات المصرفية و المالية تم الإطلاع عليه يوم 2018/09/19 .
- (11) الحداد عوض، التسويق استراتيجيات التسويق المصرفي و الخدمات المصرفية، (القاهرة- الكويت-الجزائر): دار الكتاب الحديث، 2009، ص 253.
- (12) [http://biblio.univ-](http://biblio.univ-alger.dz/jspui/bitstream/1635/11394/1/ARABA_RABAH.PDF) تم الإطلاع عليه يوم 2018/09/20 .

<http://dspace.univ-13>

[chlef.dz:8080/jspui/bitstream/handle/123456789/421/leila%20abderahmen.pdf?se](http://chlef.dz:8080/jspui/bitstream/handle/123456789/421/leila%20abderahmen.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

[quence=1&isAllowed=y](http://chlef.dz:8080/jspui/bitstream/handle/123456789/421/leila%20abderahmen.pdf?sequence=1&isAllowed=y) تم الإطلاع عليه يوم 20/09/2018 .

(14) تيسير العفيشات العجاردة، مرجع سبق ذكره، ص 265.

(15) <https://www.google.com/search?q=تفعيل+رضا+الزبون+كمدخل+استراتيجي+لبناء+ولا>

[pdf&ie+](https://www.google.com/search?q=تفعيل+رضا+الزبون+كمدخل+استراتيجي+لبناء+ولا) تم الإطلاع عليه يوم 06/04/2018.

(16) Jean – Michel Monin, **La certification qualité dans les services (Outil**

de performance et d'orientation client), paris : édition AFNOR, 2001,

p52.

(17) محمد خثير، إدارة الجودة بالمنظمة (مدخل نظري وتطبيقي)، الطبعة الأولى، الجزائر

:جسور للنشر والتوزيع، 2016، ص 11.

(18) James Téboul, **Le temps des services**, paris : édition d'organisation, 1999,

p100, 102.

دور النظام النقدي الأمريكي في إنتاج الأزمات الاقتصادية العالمية

The Influence of The American monetary System in The Production of the international Economic Crisis

تاريخ الاستلام: 2018/09/04

تاريخ قبول النشر: 2019/01/17

أ.سعاد بليمان*

أ.د. حريتي المولودة جنوحات فضيلة**

جامعة الجزائر3- الجزائر

جامعة الجزائر3- الجزائر

الملخص:

نعالج في هذه الدراسة العلاقة بين النظام النقدي الأمريكي و الأزمات الاقتصادية العالمية، من خلال ثلاث محاور رئيسية، نحاول أولا أن نبحت تحول النظام النقدي الأمريكي من ارتباط الدولار بالذهب الى تعويمه، وتحوله إلى عملة مرجعية عالمية مهيمنة على الاقتصاد العالمي، حيث استغلت الولايات المتحدة الأمريكية هذه المكانة لفرض نظامها النقدي على الدول الناشئة وجعل الدولار عملة احتياط وادخار عالمي، واحتلاله مكانة أساسية في منح القروض الدولية للبلدان الناشئة، وبهذا صار للنظام النقدي الأمريكي دور في إنتاج الأزمات الاقتصادية . ثم نحاول الكشف عن طبيعة السياسة النقدية الأمريكية، التي تلزم الدول الناشئة بتحرير اقتصادها والاندماج في الاقتصاد الرأسمالي، وما يرافق ذلك من أزمات.

وعليه أصبح واضحا أن أي أزمة تصيب النظام النقدي الأمريكي تتحول الى أزمة اقتصادية عالمية شاملة، كما تجلى ذلك في أزمة الرهن العقاري، ولهذا سنحاول إبراز الاتجاهات التي تحاول اقتراح الحلول الممكنة لإيجاد نظام نقدي دولي يقلص من الأزمات الاقتصادية العالمية. الكلمات المفتاحية: النظام النقدي الأمريكي، التحرير المالي، الأزمات الاقتصادية و المالية، الدول الناشئة ، التكتلات النقدية الجهوية.

Abstract:

This study treats the relationship between international monetary system and Global economic crisis in three major axes. First, it deals with the US monetary system transformation from the dollar's correlation with gold to its floating and its turning into a global reference currency that controls the world economy. By imposing its monetary system on emerging countries, the US monetary system plays a crucial role in creating economic crises. This research is concerned with revealing the nature of US monetary policy which obliges the emerging countries to free their economy, integrate into the capitalist economy. Thus, it is clear that any crisis affecting the US monetary system is likely to turn into a global economic crisis. Finally, the last axe highlights the trends which attempt to find a new international monetary system that reduces global economic crises.

Keywords: American monetary system, financial liberalization, economic and financial crises, emerging countries, regional monetary blocs.

*e-mail :innasse07@yahoo.fr

** e-mail: djfhariti@yahoo.fr

المقدمة:

إن مجموعة البنوك الأمريكية، أصبحت تسيطر على عالم المال والأعمال من خلال ماتسخه من التمويل المالي الكثيف في العالم في صورة استثمارات أو ديون، بفضل القوة السياسية والمالية والتقنية و القانونية، التي تمتلكها الولايات المتحدة الأمريكية، فالبنوك الاستثمارية الأمريكية تحتل المراتب الأولى في الاستثمار داخل دول العالم، في البترول الصناعة والميكانيكية والالكترونية والزراعة والتجارة وغيرها.

إن هذا الوضع قد تدعم تاريخيا بفعل القوة السياسية، وبفعل قوة العملة الأمريكية، فالدولار الأمريكي هو الوجه الآخر لقوة البنوك الأمريكية، فبفضل زعامة الدولار وسيطرته على العملات العالمية، فإن الشركات والدول في العالم التي تسعى إلى النجاح الاقتصادي والمالي ليس لها من اختيار سوى الخضوع للقواعد التي تملها عليها البنوك الأمريكية.

فاستعمال الدولار على النطاق العالمي الواسع، أصبح يسمح للولايات المتحدة الأمريكية أن تتدخل سياسيا، بفرض العقوبات على البنوك وفي أي مكان من العالم، من أجل فرض المقاطعة الاقتصادية والمالية التي تريدها على الدول المناوئة لها، وتشكل الأسواق المالية الكبرى كسوق وول ستريت المصدر الرئيسي لتمويل المؤسسات الأمريكية عن طريق التقنية المسماة "التسنيذ" وهي طريقة تسمح بتحويل الأصول إلى سندات قابلة للتبادل والمضاربة في الأسواق المالية والاستثمار في هذه التقنية من أجل الربح، حيث تعززت هذه الآلية بعد تحول الدولار إلى عملة مرجعية عالمية منذ إقرار نظام بروتون وودز سنة 1944، مما دفع بنك الاحتياط الأمريكي إلى الاعتماد على خفض معدل الفائدة الرئيسي إلى مستوى متدني(منخفض)، وأصبح هذا المعدل محفزا للبنوك والمؤسسات المالية لخفض معدلات الفائدة، عند منح القروض مما جعل القرض أقل تكلفة، وبمعنى آخر أعطى المؤسسات الاقتصادية فرصة الحصول على رؤوس الأموال من أجل الاستثمار، كما أعطى فرصة أوسع للعائلات من أجل التوسع في الاستهلاك براحة كبيرة، وسنحاول في هذه المقالة أن نفحص أسباب تطور السيطرة المالية للنظام النقدي الأمريكي وهيمنتته في العالم، و توسع هذا النظام في العالم الثالث والأزمات المالية والاقتصادية التي نتجت عنه، والحلول المقترحة للحد من هذه الأزمات.

اشكالية البحث:

انطلاقا من هذا التحليل نطرح إشكالية البحث التالية : هل تشكل عوامة النظام النقدي الأمريكي فرصة لتطور الأنظمة النقدية للدول الأخرى، أم تخلق أزمات و تداعيات سلبية لإقتصاداتها؟.

فرضيات البحث:

من خلال طرحنا للإشكالية يمكننا وضع الفرضيات المناسبة للموضوع كمايلي:

- (1) هناك ارتباط بين قوة الدولة الأمريكية و توسع نظامها النقدي في العالم.
- (2) إن توسع النظام النقدي الأمريكي أي هيمنة الدولار فرض تحرير شامل للاقتصادات العالمية وظهور مايسمى بالدول الناشئة.
- (3) إن التكيف مع النظام النقدي العالمي فرض أزمات اقتصادية داخل الاقتصادات العالمية نتيجة الهشاشة البنوية وتناقض المصالح، وتحميل الاقتصادات العالمية عبء رفاهية النظام النقدي الأمريكي وأزماته.

أهداف البحث:

- (1) معرفة مدى تأثير النظام النقدي الأمريكي وتوسعه في العالم في إنتاج الأزمات المالية والاقتصادية .
- (2) معرفة الأفاق الممكنة للحلول.

منهجية البحث:

بناء على إشكالية وفرضيات هذا البحث تم اختيار منهج الوصف والتحليل والنقد والاستنتاج حيث تم عرض مسار النظام النقدي الأمريكي وطبيعة سياسته النقدية وكيفية توسعها في الدول الناشئة من خلال تطبيقها لعملية سلسلة التحرير المالي، وما أنتجه من أزمات مالية واقتصادية.

خطة البحث:

يتضمن البحث المحاور التالية :

- المحور الأول: تطور السيطرة المالية للنظام النقدي الأمريكي في العالم
- المحور الثاني : الأزمات المالية والاقتصادية الناتجة عن النظام النقدي الأمريكي
- المحور الثالث: الحلول المقترحة للحد من هذه الأزمات

المحور الأول: تطور السيطرة المالية للنظام النقدي الأمريكي في العالم.

إن الأدوار المختلفة للدولار كوسيط نقدي عالمي، تنوعت و توسعت من الاحتياط و الادخار إلى المعاملات التجارية الدولية إلى الصفقات المالية إلى الصرف بين العملات العالمية، مما جعل هذه الأدوار ترتبط فيما بينها، لتخدم السيطرة الواسعة للدولار على الاقتصاد العالمي.

أولاً: الدولار الأمريكي وتقيده بالذهب

كان النظام النقدي العالمي قائماً على قاعدة الذهب منذ 1944، حيث كان على البنوك المركزية في الدول المختلفة أن لا تصدر من العملة إلا بحسب ما تملكه من مخزون الذهب، ولذلك فإن حصيلة كل بنك مركزي من العملة كان سهلاً للتقدير فمن ناحية :
أ- الأصول : كانت الآثار المترتبة عن الدين العام و الحاجة إلى السيولة التي تتطلبها التعاملات اليومية للنظام النقدي مرتبطة بمخزون الذهب.

ب- ومن ناحية الخصوم : كان الدين العام يلعب دوراً نقدياً محدوداً، فكل فائض خارجي يدفع البنك المركزي الى أن يطلب من البلد الذي يعاني عجزاً تجارياً معه تعويضه بالذهب، مما يجعل الدورة الاقتصادية بين الدول تتبع التداول الدولي للذهب ، أي أن الذهب كان يلعب دوراً أساسياً في استقرار النظام النقدي العالمي (بين الدول)، فالتضخم الذي يطرأ من خلال فقدان التنافسية و انخفاض حركة التعاملات الخارجية، والإفلاس التجاري الناجم عن ذلك، يدفع البلدان الى إخراج الذهب من مخزونها لإعادة الاقتصاد الى وضعه الصحيح.

إن خاصية النظام النقدي العالمي في إطار دعامة الذهب، هو أن مرجعية الذهب تضمن حداً معيناً من التوازن الآلي للتجارة الخارجية، فقد كان تدفق رؤوس الأموال الأجنبية على بلد ما، سواء من أجل شراء إنتاج محلي أو من أجل الاستثمار يترتب عليه ارتفاع فعلي في كمية الرصيد الوطني من الذهب ومن ثمة زيادة في الكتلة النقدية للبنك المركزي، وهذه الزيادة بالطبع تترجم الى ارتفاع الطلب العام على حساب العرض، مما يدفع المؤسسات إلى رفع أسعار منتجاتها، إن الاعتماد على الذهب كمرجعية عالمية كانت تجعل النظام النقدي في كل بلد قادراً بذاته على العودة إلى التوازن عن طريق إخراج الذهب وتصحيح الأسعار.

غير أن العيب الأساسي في هذا النظام هو أن كمية الذهب التي يمتلكها البلد يمكن أن تصبح غير كافية بالقياس إلى النمو السريع للاقتصاد الحديث، والتوسع الهائل لوسائله وابتكاراته التقنية، الأمر الذي يؤدي إلى انكشاف ظاهرتين خطيرتين هما نقصان أو ندرة السيولة النقدية، و حدوث نوع من الاختناق المالي.

ثانيا -النظام النقدي الأمريكي :من الذهب إلى التعويم

إن ندرة السيولة النقدية قد ضاقت الولايات المتحدة الأمريكية كقوة اقتصادية عملاقة في سنوات الثمانينات:(الأمر الذي دفع بالرئيس الأمريكي نيكسون سنة 1971 إلى خفض قيمة الدولار، ثم قام بفك ارتباط الدولار بالذهب سنة 1973. منذ ذلك الحين صار الدولار معوما أي أصبحت قيمته يحددها السوق النقدية وليس الذهب، وبعد مارس 1973 شرعت العملات الأخرى في الدخول إلى التعويم وشرع صندوق النقد الدولي في إعلان بيع احتياطياته من الذهب¹.

بهذا القرار الأمريكي تم إلغاء نظام قاعدة الذهب، وصار الدولار هو المرجع الأساسي في التحويل بين العملات، وأجبرت الولايات المتحدة العالم على اعتماد عملة الدولار الأمريكي كعملة أولى، فأصبحت البنوك المركزية الأخرى غير ملزمة بالرجوع إلى في سياساتها النقدية لا إلى الذهب ولا إلى نظام الصرف الثابت بين العملات كما حدده الأمريكيون أنفسهم في نظام بروتون وودز سنة 1944، بل أصبحت ملزمة بالعودة إلى سوق الصرف الذي سيطر فيه الدولار.

لقد برزت ظاهرة تعويم الدولار نتيجة لعدم معادلته بالقيمة الثابتة للذهب، لأن الولايات المتحدة لم تكن تريد الوفاء بالتزاماتها النقدية عن طريق تحويل الدولار إلى ذهب لأن ذلك يزيد من مخزون (الذهب) للدول التي لها ديون على الدولة الأمريكية.

(بهذا أوقفت الدولة الأمريكية تحويل الدولار، وأدخلت العالم كله إلى عصر العملة الورقية أو الورقة الخضراء التي ليس لها مقابل سوى الثقة التي توضع في الاقتصاد العالمي الأول آنذاك وهو الاقتصاد الأمريكي بكل ما ينجر عن ذلك من مخاطر²

فالانشغالات الأساسية للدول لم تعد هي مراقبة سياسية الصرف والتعادل بين عملتها وعملة الدولار، بل أصبحت هي التحكم في التضخم الذي يغذيه النظام البنكي الأمريكي عن طريق إصدار الكميات اللامحدودة من الدولارات، لقد أصبحت ظاهرة تضخم الدولار بعد تعويمه عالمية من خلال زيادة الطلب وتفوقه على العرض مما أحدث لهيبا في أسعار المواد الأولية والفوائد وغيرها، مما جعل البنوك الأمريكية هي مفتاح النظام النقدي العالمي وليس العمل والإنتاج.

ثالثا:عوامل قوة الدولار الأمريكي ومكانته في الحركة الاقتصادية العالمية

لقد سمحت الظروف السياسية والاقتصادية للولايات المتحدة الأمريكية التي خرجت من الحرب العالمية الثانية كمنتصر أول، أصبح اقتصادها يتمتع بمؤهلات وكفاءات عالية في التقنيات و التسيير و الاستثمار في العالم، فشرعت في إطلاق المشروعات الاقتصادية الكبرى كمشروع مارشال في أوروبا، لأن الدولار الأمريكي كان يتوفر على الشروط التي تسمح له بجلب

المتعاملين الاقتصاديين في العالم، نظرا لقوة اقتصاد هذا البلد التي سمحت له بإصدار كميات ضخمة وكافية من العملة القابلة للتحويل عبر العالم، ومنح القروض بأقل معدل فائدة بشكل يقلل من شدة الصدمات العالمية على الاقتصاد .

ويتفق معظم الاقتصاديين على أن الولايات المتحدة الأمريكية كانت هي أهم بلد، امتاز بامتلاك نظام مالي متطور وآمن أي قادر على تأمين احتياطات المدخرين والمستثمرين الماليين من الدول والخواص، وهذه الميزة مكنت الولايات المتحدة من اقتراح أسواق مالية واسعة من الأدونات والسندات، ومكنت الدولار من أن يحتل مكانة أساسية في الفوترة داخل الأسواق العالمية في كل ما يتعلق ببيع المواد الأولية كالبتروول والمعادن والمنتجات المصنعة ونصف المصنعة والخدمات وغيرها، وتبين بعض الدراسات أن مكانة الدولار التي استمرت لسنوات طويلة سمحت باستخلاص معدل المتوسط في تعاملات الصرف كما يلي:

(الدولار هو العملة الأكثر استعمالا في تعاملات الصرف حيث احتل 87 % من التعاملات مقابل 33 % و 23 % للين الياباني. أما احتياطات الدول من العملة الصعبة فتتكون من 61 % بالدولار مقابل 24 % باليورو و 4 % للين الياباني، بينما القروض البنكية الدولية تتكون بنسبة 57 % بالدولار مقابل 20 % باليورو و 3 % للين الياباني، وبهذا أصبح الدولار يشكل مرجعا أساسيا في التحويل والصرف ل 72 عملة مقابل 26 عملة كان مرجعها اليورو و 3 كان مرجعها للين³.
لكن التراجع الذي كان يتعرض له الاقتصاد الأمريكي على مستوى العجز في الميزان التجاري نبه الاقتصاديين وخبراء المالية والنقد، الى خطورة هذه المكانة للدولار على الاقتصاد العالمي.

إن الاختلال بين الطلب والعرض على مستوى عملة الدولار كعملة عالمية، لم يعد له ضابط يحدده، خاصة بعد التخلي عن تحويل الدولار إلى ذهب، الأمر الذي فتح الباب لإصدار واسع وكثيف لعملة الدولار، أي إلى التضخم وهذا ليس بجديد، فقد نبه عالم الاقتصاد البلجيكي روبر تريفان إلى هذه المفارقة بعد أن اكتشف (أن البنوك الأوروبية المتعاملة بالدولار غداة مشروع مارشال في أوروبا بعد الحرب العالمية الثانية، كانت تطبع كميات ضخمة من الأوراق النقدية بهذه العملة نتيجة الإقبال عليها، مما أدى الى ظهور كتلة نقدية تجاوزت بأربعة مرات مخزون بنك الاحتياط الأمريكي من الذهب المقابل لهذه الكتلة، وأوقع الاقتصاد الأمريكي في أزمة تضخم كبرى آنذاك⁴.

لذلك فإن المخاوف من النتائج المترتبة عن تكرار هذه المفارقة التي وجدت التغطية الكافية له في الوضع العالمي الجديد بعد انهيار المعسكر الاشتراكي، والنمو الاقتصادي الذي عرفته الدول الناشئة في آسيا وأمريكا اللاتينية، لقد وجدت الخزينة الأمريكية في احتياطات هذه الدول من عملة الدولار موردا مريحا لتمويل العجز الخارجي الأمريكي: (فقد كانت الولايات

المتحدة في بداية 2014 مدينة إلى الخارج ب 5400 مليار دولار، في حين أن الأموال المودعة فيها من طرف الأجانب بلغت 2013 حوالي 26000 مليار دولار، الأمر الذي جعل الدولار أكثر تأهيلا للقيام بوظيفة العملة الدولية، حيث مكن هذا الوضع الولايات المتحدة من التمويل السهل لعجزها الجاري والعام، فالاحتياطات الأجنبية غدت بقوة إصدار أذونات الخزينة، و مكنت من سحب أوراق مالية بلغت 500 مليار دولار من طرف الأجانب مولت العجز الخارجي⁵.

هذا يعني أن الاقتصاد الأمريكي وجد من مصلحته أن يتضاعف العجز الى مالا نهاية، لأن الفائض التجاري للدول الناشئة والدول البترولية يحول الى ديون خارجية على أمريكا، في صورة سندات وأذونات الخزينة وهذا يسمح لبنك الاحتياط الأمريكي بإعادة شرائها عن طريق ما سعى المرونة الكمية (quantitative easing) ليقوم ببيعها نقدا أو دولارا، في الأسواق المالية كأسهم بعد تضخيم قيمتها، وعن طريق هذا الاستثمار المالي للسندات واذونات الخزينة والسندات المدعومة بالأصول، يجد الأمريكيون والأجانب أسهمهم المالية تتراكم، ويصبحون أكثر غنى و أوسع استهلاكاً (هكذا فإن السياسة النقدية الأمريكية الغير تقليدية التي طبقت بقوة من طرف بنك الاحتياط الأمريكي قد ضخمت العرض في عملة الدولار، وأدخلت الخطر على النظام المالي العالمي بدفعه إلى المضاربة على حساب الإنتاج، والغريب أن هذه الظاهرة التي تحتم بالضرورة تراجعاً و انكماشاً في الاقتصاد الأمريكي لم تحدث. (فزعامة الدولار استمرت وبقيت تمثل 62 % من الاحتياطات العالمية حتى بعد الأزمة الاقتصادية لسنة 2007، و بقي المستثمرون يثقون أكثر في العملة الأميركية حيث بلغت الأموال المودعة كأذونات في الخزينة الأمريكية 5600 مليار دولار بعد الأزمة⁶

إن سيطرة الدولار على النظام النقدي العالمي، من خلال فرض نظام الصرف المعموم، واعتماد الدولار كمرجع رئيسي للصرف بين العملات قد أصبح عبئا على اقتصاد الدول الضعيفة، لأن سيطرة الدولار أصبحت تمتد عبر المؤسسات المالية الدولية وهي صندوق النقد الدولي والبنك الدولي العالمي.

وأهم ملامح هذه السيطرة، هي وجود مقرهاتين الهيئتين في الولايات المتحدة، وجعل الإدارة والتسيير حكرا لأمريكا وأوروبا، فقد أصبحت الدول الناشئة في آسيا وأمريكا اللاتينية ودول العالم الثالث خاضعة للسياسة النقدية الأمريكية ، التي يفرضها صندوق النقد الدولي و البنك العالمي، حيث تدفع هذه الدول فاتورة تقلب قيمة الدولار من خلال الخفض أو من خلال تغيير معدل الفائدة الرئيسي من طرف بنك الاحتياط الأمريكي، مما جعل كاتب الدولة للخزينة الأمريكية يصرح سنة 1970 للعالم قائلا: (الدولار هو عملتنا و هو مشكلتكم). ولفهم هذه الإشكالية بدقة لابد من تحليل مسار التحرير المالي في العالم بعد سنوات الثمانينات، و

تكون ما يسمى " بالدول الناشئة" التي طورت اقتصادها عن طريق الاندماج في الاقتصاد الرأسمالي، وتطبيق آلياته ونظرياته ومعاييرها.

رابعاً: التحرير المالي في الدول الناشئة

إن الاتجاهات التي سلكها التحرير المالي في الدول الناشئة قامت على ضبط " متغير التحرير المالي " كمؤشر أساسي يتألف من ثلاث قطاعات رئيسية في عملية التحرير، وهي: (تبدأ من حساب رأس المال، ثم تحرير القطاع المالي الداخلي والأسواق المالية، وأخيراً نوعية التأطير المؤسسي الذي يسمح بتقييم الإطار القانوني المدعم بالتشريع المالي المناسب لعملية التحرير الكلي⁷.

الرجوع إلى التعاريف والبيانات التي أوردها ميكاييل كليفتو وسوسن بن عمرة، في دراستهما لمتغير التحرير المالي وعلاقته بالأزمات البنكية في الدول الناشئة، نجد أنهما حددا آليات التحرير في القطاعات الثلاثة كما يلي⁸:

فعلى صعيد التعاريف، يتمثل تحرير القطاع المالي الداخلي في ثلاث آليات أو ثلاث وظائف هي: تحرير نسب الفائدة، والائتمانات، والاحتياطات الإلزامية، والمنافسة بين البنوك و هذه الآليات بدورها يتفرع كل منها إلى تعريف كل آلية على حدة، فتحرير نسب الفائدة يعني إلغاء الرقابة أو التحديد والتسقيف لأسعار الفائدة بالنسبة للدائنين والمدينين، ويعني تحرير الائتمانات، والاحتياطات الإلزامية، إلغاء الرقابة على هذه الأموال وعدم توجيهها بحسب الأولويات معينة، أو تخصيصها لقطاعات أخرى وعدم خفض أو إلغاء الاحتياطات الإلزامية. بتعبير آخر فإن التحرير المالي الداخلي يعني تحرير المنافسة بين البنوك، وإزالة الحواجز أمام إنشاء البنوك الخاصة المحلية والأجنبية، والسماح بإنشاء بنوك متخصصة أو دولية .

أ- يتمثل تحرير الأسواق المالية في إلغاء منع الأجانب والمستثمرين من أجل تمكينهم من امتلاك الشركات المحلية المدرجة على قائمة أسواق السندات، ورفع كافة الضغوط عنهم وعدم تأمين رؤوس الأموال والسماح بتحويل الأرباح والفوائد الى الخارج....ح.

ب- أما حساب رأس المال، فيعني إزالة العوائق التي تمنع البنوك والمؤسسات المالية الأخرى ، و تمكينها من القيام بالاستدانة من الخارج، وإزالة الرقابة على أسعار الصرف المطبقة على الصفقات المرتبطة بالحساب الجاري وحساب رأس المال وعلى تدفقات رؤوس الأموال.

إن هذه الآليات أصبحت كخارطة طريق شاملة لتحقيق التنمية الاقتصادية والانفتاح على الاقتصاد الحر في المركز الرأسمالي والاستفادة من تحويل التكنولوجيات ، و امتلاك الطرق الناجحة في التسيير، و تجاوز الهياكل الاجتماعية والاقتصادية التقليدية التي ظلت تعيق الإنتاج الحديث، حيث يمثل الاندماج في النظام النقدي والبنكي الأمريكي والأوروبي بدرجة أقل

شرطا أساسيا للحصول على التمويل المالي والتكنولوجي من البنوك والشركات الرأسمالية الكبرى.

أما على الصعيد البيانات: فقد اعتمد الباحثان على ضبط العينة المدروسة من البلدان المعنية بسلسلة التحرير المالي، وهي حوالي 27 بلدا، 7 من أمريكا اللاتينية هي : (الأرجنتين، البرازيل، التشيلي، كولومبيا، المكسيك، البيرو وفنزويلا).
و حوالي 10 بلد من آسيا هي : (بنغلاداش، هونغ كونغ، كوريا الجنوبية، الهند، اندونيسيا، ماليزيا، الفلبين، سنغافورة، وتايلاندا) ، و بلدان افريقية والشرق الأوسط هي : (المغرب، تونس ، إفريقيا الجنوبية، الجزائر، مصر، غانا، تركيا، زيمبابوي).
وذلك خلال الفترة بين 1975 – 2002، حيث تبين الوقائع الإحصائية أن عملية التحرير المالي في القطاعات الثلاثة كما يوضحها الجدول رقم (1) والذي يمثل تواريخ التحرير المالي في الدول الناشئة حسب القطاعات .

الجدول رقم (1): تواريخ التحرير المالي في الدول الناشئة حسب القطاعات

حساب رأس المال	الأسواق المالية	القطاع المالي الداخلي	البلدان
أمريكا اللاتينية			
تحرير كلي	تحرير الكلي	تحرير كلي	
1981-82/ 1991	1991	1994	الأرجنتين
1990-94/ 1998	1991	1991	البرازيل
1998	1995	1986	الشيلي
1998	1991	1990	كولومبيا
1991	1991	1990	المكسيك
1992	1993	1996-1992	البيرو
1973-83/1996	1990-94/1995	1996 /94-1991	فينزويلا
آسيا			
1998	1990	1992	تايلاندا
1994	1991	1996	بنغلاداش
1973	1973	1995	هونغ كونغ
1998	1992-91/1998	1997	كورية الجنوبية
1994	-	1995	الهند
91-1988	1997	1983	أندونيسيا
-	1992	1991	ماليزيا
-	-	1989	النيبال
1978	1987	1977	سنغافورة
-	1991	1983	الفلبين
إفريقيا , الشرق الأوسط			
-	1996	1983	إفريقيا الجنوبية
-	-	1995	الجزائر
1991	1992	1991	مصر
-	-	1990	غانا
-	1993	1996	المغرب
-	-	1996	تونس
1990	1989	1989	تركيا
1994	-	1991	زيمبابوي

Source :Mickaël Clevénot et Saoussen Ben gamra .op cit .p13.

إن معطيات الجدول الذي جمعه الباحثان يوضح أن⁹:

أ- دول أمريكا اللاتينية قد وضعت منذ بداية السبعينات تحت وصاية النظام النقدي الأمريكي على الخصوص الذي حملها على تحرير نظامها المالي مبكرا تحت تأثير ما يسمى "(إجماع واشنطن الذي أشرف على تحضيره الاقتصادي الأمريكي jlion williamson سنة 1989 والذي شرع التحرير الليبرالي في أمريكا اللاتينية¹⁰ وكان هذا النظام هو أول تغلغل للنظام البنكي الأمريكي في الدول الناشئة، حيث صاحبه ظهور أزمات بنكية خطيرة في نهاية 1980 وبعدها. نجمت عن عدم تحمل ثقل المديونية الخارجية، على الرغم من بطء سرعة هذا التحرير، و ردود الأفعال المقاومة لأزمات المديونية الخارجية خلال تلك الفترة، إلا أن عملية التحرير المالي تواصلت بوتيرة أسرع بعد التسعينات .

- لكن دول جنوب آسيا حافظت إلى حد ما عن استقلاليتها، و حاولت أن تستفيد من حسنات النظام النقدي الحديث للخروج من التخلف والدخول في اقتصاد الإنتاج والتصدير الكثيف إقتداء بالنموذج الياباني، فقد حافظت على قرارها السياسي وركزت على تحويل التكنولوجيا والتسيير المالي الحديث، مع التمسك بتخفيض أجور اليد العاملة و تقوية القدرة على منافسة المنتجات الأجنبية، وبهذا تمكنت من تحقيق فوائض مالية وتوظيفها واستثمارها لرفع قدرتها الاقتصادية و المالية على المدى البعيد. (فالتحرير المالي في آسيا ظهر مبكرا منذ 1970، وتواصل بصفة تدريجية ومثابرة، وهذا على مدى فترة زمنية طويلة، لكنه عرف خلال هذه الفترة أزمات بنكية. ما انفكت تزداد حتى سنة 1990 خاصة مع توسع تدفق رؤوس الأموال على هذه البلدان¹¹.

أما التحرير المالي في إفريقيا فلم يتأثر بالنظام النقدي الأمريكي بل ظل تابعا للنظام النقدي الفرنسي، حيث لم يكن البنك المركزي الفرنسي يهتم إلا بتسهيل شراء المواد الأولية من دون التطوير الشامل و المتكامل للنظام المالي الحديث في هذه الدول.

إن تحليل عملية اندماج النظام النقدي و المالي للدول الناشئة في النظام النقدي الأمريكي، كشفت عن خصائص كل من الاندماج الآسيوي و الاندماج الأمريكي اللاتيني و الإفريقي.

ويبدو النظام النقدي الأمريكي متميزا في هذا الميدان، وهذا يعود إلى طبيعة السياسة النقدية الأمريكية التي كانت تدفع نحو الزيادة المفرطة في الرفع من خدمات الدين بحيث تتجاوز قدرة الدول المدينة، وخاصة دول أمريكا اللاتينية و بعض الدول الإفريقية، وتدفعها الى العجز عن التسديد و الدخول في أزمة مديونية طويلة الأمد، أما الدول الآسيوية فقد عرفت نوعا آخر من الأزمات وهو النوع المرتبط بعدم استقرار رؤوس الأموال أو ظاهرة هروب رؤوس الأموال من أجل إضعاف وضع المؤسسات الاقتصادية المحلية و الدخول في مفاوضات لدفع الدول الى بيعها.

المحور الثاني: الأزمات المالية والاقتصادية الناتجة عن النظام النقدي الأمريكي

إن السيطرة العالمية للدولار الأمريكي على النظام النقدي الدولي قد قامت مبدئياً على التوافق في المصالح بين الاقتصاديات المتطورة والاقتصاديات الناشئة، لكن هذه السيطرة تتحول من حالة الازدهار إلى حالة الأزمة العالمية بمجرد أن يتعرض الدولار إلى نكسات.

أولاً: الإطار النظري للأزمات المالية

إن الحديث عن الأزمات الاقتصادية العالمية هو بالأساس حديث عن هيكلة وأداء النظام النقدي الدولي، في ظل عولة المعاملات المالية المعقدة ومعرفة أبعادها وامتداداتها، فقد عرف البعض من الباحثين الاقتصاديين الأزمة المالية (بأنها التدهور الحاد في الأسواق المالية لدولة ما، أو مجموعة من الدول، نتيجة فشل أداء النظام المصرفي الذي يؤثر مباشرة على تدهور قيمة العملة وأسعار الأسهم، وينتج عنه آثار سلبية على قطاع الإنتاج والعمالة وما قد يترتب عليها من إعادة توزيع الدخل والثروات فيما بين الأسواق المالية الدولية¹²).

ويعرفها البعض الآخر (بأنها حالة دخول معظم الرأسمال البنكي أو كله في وضعية تآكل، مما يعرض البنوك لخسارة متفاوتة من جراء تراكم قروض غير ناضجة، و سلفيات مشبوهة، وبالتالي تدخل نسبة القدرة الاحترازية لرؤوس الأموال في حالة ضعف وتخلق ظاهرة ما يسمى الوهم المالي أو الفقاعات المالية¹³).

فالأزمات المالية تختلف بحسب أسبابها المباشرة والغير مباشرة، فالعلاقة بين عملية التحرير المالي الموجه من المركز الرأسمالي الأمريكي وأزمة البنوك في البلدان الناشئة أو غيرها أنتجت أزمات مختلفة يميزها الاقتصاديون إلى نوعين :

1- الأزمات المنتظمة واللامنتظمة

في حالة الأزمات المنتظمة تكون المشاكل و التوترات التي تعرفها البنوك هي المؤشر على بداية سلسلة من الحوادث المماثلة لها في بنوك أخرى، واندلاع موجة من الأزمات تمس جزءا واسعا من القطاع البنكي قد يتحول الى النطاق العالمي، أما الأزمة اللامنتظمة فهي التي تبقى فيها المشاكل محدودة في بعض البنوك المحلية فقط¹⁴

ثانياً: الإطار التطبيقي لمعانة الأزمات المالية في البلدان الناشئة

لقد عمل كل من ج كابرير وده كلانجيل على جمع معطيات دقيقة قامت على ضبط تاريخ بداية ونهاية الأزمات وتكرارها السنوي خاصة بعد 1980، وتشير المعطيات المبينة في الجدول رقم (2) الى الأزمات المنتظمة والغير منتظمة في دول العالم الثالث بين 1970 – 2003

الجدول رقم(2): الأزمات البنكية في البلدان الناشئة بين 1970-2003

الأزمات اللامتظمة	الأزمات المنتظمة	البلدان
بلدان أمريكا اللاتينية		
	(1989-1995 (2001-02) 90)(1980_82) (1999-1994) (1990) (1986-1981) 1976 (1987-1982) (1997-94) (1991-_81) (1990-1983) (95-1994)	الأرجنتين البرازيل الشيلي كولومبيا المكسيك البيرو فينزويلا
بلدان آسيا		
	سنة نهاية 1980-1996 2003-1997 - - 2003-1997 (2003-1998) (1987-1981) - (1997-2003) (1987-1983)	بنغلاداش كورية الجنوبية هونغ كونغ الهند أندونيسيا الفلبين سنغافورة تايلاندا
بلدان إفريقيا و الشرق الأوسط		
	- 1992-1990 بداية سنة 1980 1989-1982 بداية سنة 1980 - (1985-1982) (2003-2000) 2003-1995	إفريقيا الجنوبية الجزائر مصر غانا المغرب تونس تركيا زيمبابوي

Source :Mickaël Clevénot et Saoussen Ben gamera .op cité .p14

إن العينة من الدول التي تم اختيارها لبحث أسباب وعوامل هذه الأزمات، تعطي لنا صورة واضحة ودقيقة لتفسير علاقة النظام النقدي الأمريكي بالأزمات المالية والاقتصادية في تلك الدول، فحسب هذه الدراسة فإن هذه الأزمات التي كانت في مجملها أزمات منتظمة

أي قوية وشاملة ارتبطت بالتحريك المالي العالمي، فالنمو الاقتصادي المرغوب الذي هو الدافع للانفتاح المالي لهذه الدول، ودخول الرساميل الخارجية، سمح بالإقبال على القروض أو الديون التي تعمل على تنشيط الاستثمار، والشغل، والاستهلاك، مما أدخل الدورة الاقتصادية في حركية تجاوزت طاقة الاستيعاب الحقيقي للاقتصاديات المحلية، وهكذا فإن الاندماج المالي لهذه الدول واجه معضلتين، ضعف صرف العملة المحلية، والمعدل المرتفع للفوائد والقروض الخارجية، مما جعل الأزمات حتمية في هذه الدول، لكون هذا التحرير دخل ضمن سياق مؤسسي، لا يملك القدرة على الاحتراز الكلي ولا يملك الإطار القانوني الملانم، مما جعل الضغوط الخارجية تسيطر عليه عبر سياسة التعديل الهيكلي والمالي المفروض من صندوق النقد الدولي و البنك العالمي، حيث لم تستطع هذه الدول أن تطور الإطار المؤسسي والقانوني إلا بعد مراحل طويلة.

إن العلاقة بين الانفتاح المالي على النظام النقدي الدولي، و بروز الأزمات المالية والاقتصادية في بلدان العالم الثالث التي اختارت النشوء الاقتصادي، تبدو واضحة، (فقد مكن هذا الانفتاح من جذب استثمارات محفزة بمردودية عالية و قليلة الخطر أحيانا، لكنها ولدت فقاعات عقارية و مالية هشة في هذه البلدان، نظرا لتخلف نظامها المالي العاجز عن مقاومة صدمات الصرف التي يهيمن فيها الدولار الأمريكي، كما حدث في المكسيك والأرجنتين وكوريا الجنوبية¹⁵ .

ثالثا: النظام النقدي الأمريكي وأزمة الرهن العقاري:

إن دور النظام النقدي الأمريكي في بروز الأزمات لم يؤثر في البلدان الناشئة فقط بل تجاوزها إلى النظام النقدي العالمي كله بعد التسعينات، أي بعد سقوط المعسكر الاشتراكي، أصبح النظام النقدي العالمي كلا لا يتجزأ، بعد الاندماج الذي أدخل الاقتصاديات العالمية في اقتصاد السوق، وأصبح واضحا أن تشكل أي أزمة في المركز الرأسمالي أي في الولايات المتحدة قابلا للتحويل إلى سلسلة أزمات مالية و نقدية عابرة للحدود، و تشكل أزمة الرهن العقاري أوضح مثال على ذلك.

1-السياق العالمي لأزمة الرهن العقاري وأسبابها غير المباشرة

نظرا لاتساع حقل التبادل الاقتصادي والتجاري عن طريق انفتاح اقتصاد الدول الناشئة على الاقتصاد العالمي، شكلت السيولة النقدية وصناعة العملة والمشتقات المالية عاملا أساسيا في زيادة التبادل والاستثمار والربح، وفق آليات الفائدة، والعرض والطلب، لقد عرف اقتصاد الدول الرأسمالية الكبرى، وخاصة أمريكا تدفقا كبيرا لرؤوس الأموال من طرف

الدول التي كانت تحقق فوائض في ميزانها التجاري، من الدول الناشئة والدول البترولية الغنية وحتى الدول الصناعية وتوظيف تلك الأصول كاحتياطات في البنوك و الخزنة الأمريكية، مما سمح للاقتصاد الأمريكي ببلوغ مرحلة مريحة من الاستقرار والانتعاش خلال العشرية الممتدة بين 1990 – 2010، فأصبح يتمتع بفائض واسع من السيولة السندية وبالتالي سمح التشريع الأمريكي والبنوك الأمريكية بالتوسع المفرط في منح القروض وتمكين الأمريكيين من ممارسة استهلاك ورفاهية تفوق قدرة اقتصادهم الحقيقي دون مراعاة لمعايير الخطر والرقابة المالية. إن هذه الحالة التي يشهها هايمان مينسكي عالم الاقتصاد الأمريكي بالهدوء الذي يسبق العاصفة، هي التي أدت إلى أزمة مالية عالمية، و التي أصبحت تسمى أزمة الرهن العقاري.

2- الأسباب المباشرة للأزمة

هناك من وجه أصابع الاتهام إلى القطاع البنكي الأمريكي كعامل مباشر في حدوث الأزمة، نظرا للتساهل المفرط الذي مارسه البنوك التجارية والمؤسسات المالية الأخرى في منح القروض للمواطنين الأمريكيين دون مراعاة لمعايير الخطر. (لقد ارتفع حجم هذه القروض إلى مستوى تجاوز الاقتصاد الحقيقي وفاق العرض الكلي للإنتاج الوطني الأمريكي، وادخل الفوضى على النظام المالي وتسبب في التضخم وارتفاع الأسعار لكونه تسبب في ما يسمى بفقاعة مالية ضخمة امتصت السيولة وأنتجت الانهيار، ودفع البنوك إلى فعل معاكس وهو لامتناع عن منح القروض أو توقيفها، وإفلاس بعض البنوك الكبرى مثل بنك لوهامان برود و تراجع الاستثمار واستقرار وانتشار الأزمة و تحولها إلى أزمة منتظمة¹⁶، لذلك (تطور العجز عن تسديد القروض فجأة في أوائل 2007 وارتفعت نسبة العاجزين عن الدفع و التسديد متجاوزة 15 %، بعد أن كانت¹⁷ لا تتجاوز 5 %.

وهناك عامل ثاني ضاعف من تفاقم الأزمة و حولها من القطاع البنكي إلى القطاع المالي هو نظام تسديد الرهون العقارية، الذي كانت تقوم به مؤسسات الرهن العقاري و خاصة مؤسسة فيديماك و جيبي ماك (Feddie Mac et Gemmie Mac) وهما المؤسسات المدعومتان من الدولة الأمريكية (إن هاتين المؤسستين قد حصلتا على حجم هائل من السندات المدعومة بالرهن العقاري، بلغت أكثر من 300 مليار¹⁸ دولار سنة 2007).

فالدولة الأمريكية هي من أنشأ سوق السندات المدعومة بالرهن العقاري من خلال، إعادة شراء القروض العقارية ثم تسنيدها و بيعها للمستثمرين في البورصات المالية مع التمتع بنظام تغطية معدل الفائدة، وهذا يعني انه في حالة تعرض هذه المؤسسات المدعومة للخسارة فإنها تستعيد أموالها عن طريق عمولة من الدولة الأمريكية.

هكذا فإن العجز عن تسديد القروض البنكية من طرف المقترضين لم يؤد إلى انهيار ديون البنوك فقط، بل أدى إلى انهيار الديون المسندة أي الديون المدعمة بالرهن العقاري، ونجم عن ذلك جفاف وندرة كبيرة في السيولة النقدية في البنوك و البورصات في أمريكا و أوروبا و الدول الناشئة وبدأت أسعار الصرف في التوتر. ("لهذا اضطرت الدول الغربية إلى دفع البنوك المركزية إلى التدخل من أجل ضخ مبالغ ضخمة من العملة الأمريكية والأوروبية واليابانية لإعادة الثقة والاستقرار في الأسواق، ففي يومي 9، 10 أوت 2007 ضخت البنوك المركزية الأمريكية والأوروبية وكذا أستراليا واليابان 302 مليار دولار، وكانت هذه العملية من أكبر العمليات التنسيقية بين البنوك المركزية العالمية، لكن الفوضى استمرت ولم تهدأ، فاستمر الضخ تدريجياً مما اضطر البنك المركزي إلى خفض سعر الفائدة الرئيسي لتهدئة الوضع¹⁹.

لقد أدى هذا الوضع إلى انهيار كبير في الأسواق المالية العالمية، وتعطل الاستثمار من جراء إفلاس بعض البنوك الكبرى، وأصبحت عجلة الاقتصاد العالمي مهددة بالانكماش والتوقف في الدول الصناعية والدول الناشئة، وحتى الدول المصدرة للمواد الأولية إذ أصبحت الأزمة عالمية لم يعرفها العالم منذ 1929.

إن العلاقة بين زعامة النظام النقدي الأمريكي وهيمنته في العالم، وبين حدوث الأزمات الاقتصادية العالمية، أصبحت انشغالا أساسيا لكثير من الدول المتضررة من هذه الأزمات، فبروز الدولار كعملة مرجعية أولى في العالم شجع الخزينة الأمريكية على الزيادة في الكتلة النقدية للدولار عن طريق آلية المرونة الكمية التي تسمح بأن تتجاوز هذه الكتلة قدرة الاقتصاد الأمريكي، وبذلك يصبح الدولار مصدرا للتضخم وإنتاج الأزمات، ويخلق مشاكل اقتصادية عالمية في حق الدول الدائنة والمدينة للولايات المتحدة ويجعلها في تبعية دائمة لها. إن سيطرة للدولار قد مكنت الدولة الأمريكية من فرض العقوبات الاقتصادية والمالية على الدول التي تخالفها في الموقف السياسي عن طريق حجز أموالها و ودائعها، أو تعطيل تجارتها المفوترة بالدولار أو شل استثماراتها الممولة بهذه العملة و خنق اقتصادها. من هنا أصبح بعض علماء الاقتصاد يدفعون نحو تجاوز النقاش التقني ونقله إلى المستوى الاقتصادي- السياسي لأن النظام النقدي العالمي القائم اليوم لا يخدم إلا الولايات المتحدة الأمريكية.

المحور الثالث: اقتراحات الحلول لهذه الأزمات

لقد برزت بعد أزمة الرهن العقاري مواقف ناقدة للقضية العالمية الأحادية للدولار الأمريكي، دعا أصحابها إلى ضرورة تغيير هذه القضية والبحث عن بناء نظام نقدي دولي جديد يكون أكثر عدلا في تمويل الدول العاجزة وحل أزماتها ويمكن تصنيف أصحاب هذه المواقف إلى اتجاهين :

"أولا: الاتجاه الأول

يركز أصحاب هذا الاتجاه على ضرورة إيجاد عملة دولية قادرة على تمكين صندوق النقد الدولي من التدخل الفعال في حالة تعرض البلدان إلى الخطر المالي المنتظم. وإسناد المسؤولية النهائية والواضحة لصندوق النقد الدولي في معالجة الأزمات المالية، واعتباره هو " مقرض الملاذ الأخير العالمي"²⁰ وفيما يخص هذه العملة الدولية بدافع الاقتصادي الفرنسي جاك ميسترال عن العودة الى نظام حقوق السحب الخاصة (DTS) التي أنشأها صندوق النقد الدولي وعمل بها خلال أزمات سنوات الستينات (1969) والتي أفشلتها الولايات المتحدة الأمريكية.

وعليه يرى ميسترال أن فرص نجاح نظام حقوق السحب الخاصة في التحول إلى عملة دولية كثيرة، بعد أن تراجعت الثقة في الدولار الأمريكي بسبب الأزمات، فالوقت قد حان - حسب رأيه- لإيجاد مثل هذه العملة وتوسيع استخدامها إلى المجالات الاقتصادية والمالية العالمية. فمن الناحية الاقتصادية تستطيع حقوق السحب الخاصة أن تلعب دور الأصول المطلوبة من أي عملة تخضع للعرض و الطلب، فمن ناحية العرض يمكن إصدار حجم كثيف منها و ضمان سيولة كافية من الوسائل التي تستعملها في السوق.

ومن ناحية الطلب ينبغي إدخالها في حياة القطاع الخاص ليس بشكل مباشر في البيع والشراء لكنها تستطيع أن تكون أساسا في الحسابات الجارية، والفوترة العالمية لتسعير البترول والمواد الأولية - كما تكون وسيلة في عقد الصفقات الكبرى الخ²¹.

فلو أن الصين بثقلها الاقتصادي العالمي، بادرت بالدخول في هذه العملية، وقررت أن تلجأ في شرائها للبترول والمواد الأولية على أساس حساب عملة السحب الخاصة، فإن انجاز تجارتها الضخمة بهذه الوسيلة سيدفع المؤسسات إلى توفير الإجراءات والتقنيات الضرورية لتلبية انتظارات الزبائن، وسيتم انجاز هذه الإجراءات بسرعة نظرا لقوة المصلحة المرتبطة بها لهذا يرى ميسترال أن صندوق النقد الدولي ينبغي أن يخرج من الوصاية السياسة النقدية الأحادية للولايات المتحدة، ويملك وسيلة نقدية عالمية تكون لها القدرة على مواجهة الصدمات من خلال توسيع حقوق السحب الخاصة، واستعمالها لتنظيم علاقات الصرف

والتحكم في السيولة العالمية وخدمة التنمية المتوازنة للدول بإنقاذ حقيقي للاقتصاديات العاجزة.

ثانيا: الاتجاه الثاني

يذهب أصحاب الاقتراح الثاني، إلى ضرورة القضاء على سيطرة العملة الواحدة على النظام النقدي العالمي وبناء نظام نقدي متعدد الأقطاب، تستند الحلول القائمة على هذا المستوى إلى المبادرات الهادفة إلى إنشاء مناطق نقدية جهوية على غرار منطقة الأورو في أوروبا، التي انتهت إلى بناء عملة موحدة سنة 1999، (التي أنشأها أنصارها من أجل إعفاء أعضائها من تكاليف التحويل، ومن تكاليف تغطية مخاطر الصرف، وإزالة الحواجز من أجل حرية التبادل التجاري وسرعة انتقال رؤوس الأموال وحماية المستثمرين من القيود السياسية الجمركية²²).

ومن هنا فإن عملة الأورو الموحد أنشأت مساحة واسعة لنشاط المؤسسات والبنوك الأوروبية، وحسنت من شروط التبادل، ورفعت العراقيل عن المؤسسات، وجعلت من الأورو (عملة دفع و احتياط و صرف عالمية، وقد ساهمت بشكل كبير في تطور الأسواق المالية، التي أصبحت تستقطب المستثمرين الدوليين المتعاملين بعملة الدولار، وأصبحت حصصه في صندوق النقد الدولي أكثر من حصص الولايات المتحدة الأمريكية²³)، وبذلك أصبحت عملة الأورو عملة احتياط دولية منافسة للدولار، في ميدان إصدار الأصول المالية (السندات) والقروض الدولية، وجذب رؤوس الأموال الباحثة عن الاستقرار والأمان.

على الرغم من ذلك فإن منطقة الأورو لم تسهم في تغيير القطبية العالمية للدولار، وعلى غرار منطقة الأورو قامت بلدان جنوب آسيا الناشئة مثل كوريا الجنوبية و تايلاندا وسنغافورة وأندوسينيا وماليزيا، باقتراح إنشاء صندوق نقدي جهوي خاص بها بدعم من اليابان(من أجل تمويل أعضائها في حالة الوقوع في الأزمات، غير أن هذه الفكرة واجهت معارضة شديدة من الولايات المتحدة الأمريكية²⁴).

وقد حاولت دول أمريكا اللاتينية القيام بنفس الخطوة من أجل تحقيق اندماج نقدي جهوي لمواجهة الأزمات، وتجسد ذلك في مبادرتين، الأولى مالية تمثلت في محاولة إنشاء بنك جنوب أمريكي، و الثانية نقدية تمثلت في مخطط في شكل بناء عملة مشتركة، بادرت بها فنزويلا سنة 2009 و أيدها 5 دول هي (الأرجنتين، البرازيل، بوليفيا، الإكوادور، الأوروغواي) غير²⁵ أن أقوى محاولة في هذا الاتجاه هي ما تقوم الصين من اجل تحويل عملتها الى عملة صعبة جهوية حيث يرى هونغ بينغ صونغ أن الصين(قادرة على شراء المخزون العالمي من الذهب في فترة محدودة، وبذلك نستطيع أن تعيد ربط النظام النقدي بالذهب من جديد،

فتفرض التحقيق التدريجي لنظام نقدي قائم على دعامة الذهب و تعطي دفعة جديدة للاقتصاد العالمي²⁶.

على العموم فإن هذا الاتجاه يرى أن تشجيع صعود اندماجات نقدية جهوية وتكوين تكتلات اقتصادية جيوسياسية كما فعلت أوروبا هو الطريق الأفضل لتوازن الاقتصاد العالمي وحماية العملات المحلية للدول الناشئة من الانهيار ومنع تجارتها من الإفلاس في ظل الحرب الطاحنة بين العملات التي تغذيها هيمنة الدولار الأمريكي. غير أن تشتت صفوف الدول الناشئة في آسيا وأمريكا اللاتينية وإفريقيا هو العامل الأساسي في العجز عن بناء مثل هذه التكتلات الجهوية.

الخاتمة:

من خلال تحليل محاور هذه الدراسة نستنتج أن هناك علاقة قوية بين النظام النقدي الأمريكي والأزمات المالية المختلفة، التي تحولت إلى أزمات اقتصادية ومن ثم أصبحت أزمات دولية متشعبة ومتشابكة فيما بينها، إن هذه الأزمات هي نتيجة للأبعاد السياسية التي تبعثها معظم الدول خاصة الدول الناشئة حسب مراحلها المختلفة من الزمن، وهي في أغلب الحالات سياسة التحرير المالي التي كانت تملحها مصلحة النظام الأمريكي، خاصة بعد تغير بنية النظام النقدي من التقيد بالذهب الى التعويم واتخاذ عملة الدولار كأساس مرجعي في كل المعاملات الدولية. وعليه فإن الحل للخروج من هذه الأزمات هو الخروج من هذه السيطرة، وهذا لا يمكن أن يتحقق إلا عن طريق تقوية البنية الداخلية بما فيها البنية المالية للدول الناشئة، مع تجاوز كل الخلافات و النزاعات فيما بينها(كما فعلت أوروبا) خاصة الدول المتجاورة التي يمكنها أن تحقق تكتلا اقتصاديا واندماجا ماليا ونقديا حقيقيا منافسا للدولار هذا من جهة ومن جهة أخرى إعادة تفعيل دور صندوق النقد الدولي من خلال تغيير قواعده ومبادئه بالطريقة التي تتماشى مع مصالح كل الدول.

قائمة الهوامش والمراجع :

1. Jacques pavoine , **les trois crises du 20eme siecle**, ellipses . p 99.
2. Hong bing song, **la guerre des monnaies** traduit par Haibing lion lucien Gerise, editions le retour au sources, decembre 2013, p, 495 .
3. Groupe alfa , centre d'étude et perspective, **la place du dollar dans le système monetaire internationale**, www.groupe-alpha.com/data/class/blog-71 , 02,07,2018,p 1.
4. Jacques pavoine, op cité, p 98.
5. Groupe alfa ,op cit,p2 .
6. Esward prasad, **le dollard regne par default**, www.imf.org/external/pub/ft/fandd/fre/2014/03/pdf/prasad. 05,07,2018,p35.
7. Mickael Clevenot,soussen ben gamra ; **liberalisation financiere et crise bancaire dans les pays émergents**, hal archives ouvertes.fr / hal-001888615/document. Visite le 10 -8- 2018 , p10 .
8. Ibid, p 10.
9. Ibid .p11 (10)
10. jacques pavoine , op cité, p 98 .
11. Mickael Clevenot,soussen ben gamra , op cité, p 16.
12. عرفات تقي الحسيني، التمويل الدولي، دار مجلاوي للنشر، الاردن، 1999 ، ص 200 .
13. Mechael clevenot, soussen ben guemra, op .cité, p 12.
14. ibid, p, 12 ,
15. L. aO Mobarek, **l'emergence economique des pays**, centre africain de formation et de recherche administrative pour le developpement. fondation hamms seidel, dakar,senegal,p,33 .
16. Rapport de patrick Artus, Jean paul be berze et autres, **la crise des subprimes**, conseil d'analyse économique, la documentation francaise, paris,2008, p,136.
17. ibid, p 28 .

18. Celine choulet et yelma shsedulyativa, aux origine la désintermédiation bancaire americaine ;economie-resedurch.com. juin2017.p.16.
19. Hong bing song, la guerre des monnaies , op cité , p,502.
20. Jacques Mistrale, la reforme du système monétaire internationale , une approche d'économie politique. in, reformer le système monetaire international , direction de l information legal administrative paris, 2011 , p, 125.
21. ibid. p , 130.
22. christan biales,la zone euro (2eme partie)www.christanbiales.net,p24.
23. Michel lalart, le système monetaire internationale, p,101.
24. hong bing song, op cité, p , 422.
25. Maxime Gasser , reforme du système monetaire et financiere international après la crise,université de grenoble .2009-2010.p,61.
26. hong bing song . op cit. P 573 .

إدارة الجودة الشاملة (TQM) كمدخل لتحسين الأداء التنظيمي للمؤسسات

- دراسة حالة مؤسسة تكرير السكر ومؤسسة متيجي بمستغانم -

Total Quality Management (TQM) as an Input for Organizational Performance Improvement in Companies.**Case Study of: the Sugar Refining Corporation and the Metijy Foundation in Mostaganem**

تاريخ قبول النشر: 15/10/2018

تاريخ الاستلام: 11/07/2018

بختة بطاهر *

جامعة مستغانم- الجزائر

الملخص:

تهدف دراستنا إلى التركيز على علاقة إدارة الجودة الشاملة بالأداء التنظيمي في الجانب النظري. وقمنا بإسقاط هذه العلاقة على مؤسسة تكرير السكر ومؤسسة متيجي في جانب التطبيقي، حيث تكون مجتمع الدراسة من موظفي كلا المؤسسات في ولاية مستغانم، والذين تم توزيع 80 استمارة عليهم، وتم استرجاع 58 منها وهي صالحة للتحليل أي ما يعادل 72.5% من الاستمارات الموزعة. وقد استخلصنا من دراستنا أن إدارة الجودة الشاملة تساهم في تحسين الأداء التنظيمي لكلا المؤسسات.

الكلمات المفتاحية: إدارة الجودة الشاملة، الإدارة، الأداء التنظيمي، المؤسسة.

Abstract:

This aim of this study is to focus on the relationship between total quality management (TQM) and organizational performance from a theoretical perspective. We have reflected this relationship on sugar refineries of Mostaganem and Metijy for practical examination. The sample of the study comprises workers of both companies in the city of Mostaganem. We distributed 80 questionnaires in both sites. We have collected 58 for analysis that is equivalent to 72.5% of the distributed models. We concluded from our analyses that, though with a low rate, total quality management contributes in improving organizational performance.

Keywords: Total Quality Management, Organizational Performance, Enterprise.

*e-mail: @bakhta_48@hotmail.fr

المقدمة:

مع تزايد المشكلات المعاصرة التي ترتبط بالمؤسسات والتي تحول دون تحقيق أهدافها، جاءت إدارة الجودة الشاملة بما تتضمنه من معارف وقيم وأخلاقيات و أنماط سلوكية لتساعد في تحسين جودة الأداء للمؤسسة.

وبما أن المؤسسة ليست بمعزل عن ما يحدث في محيطها، أصبح لزاما عليها أن تهتم بمتغيرات بيئتها الداخلية. فهذه المتغيرات تخلق للمؤسسة مسار يجعلها تتميز من خلال القيام بتحليلها واستنباط طرق ونتائج التي تعتبر سبل كل مؤسسة في التقدم والنجاح. ومن بين هذه السبل والمداخل إدارة الجودة الشاملة التي تعتبر كمدخل لرفع وتحسين أدائها بشكل عام وبالتحديد الأداء التنظيمي الذي له فضل كبير في تحقيق أهداف التنظيمية للمؤسسة، وسيطرة على إدارتها وتطوير برامج نشاطها والعمل على خلق ميزة تنافسية من خلال حسن تنظيمها لموظفيها ومشاريعها الاستثمارية الكبرى. ومنه يمكن طرح الإشكالية التالية: كيف يمكن أن تساهم إدارة الجودة الشاملة في تحسين الأداء التنظيمي للمؤسسة؟

الأسئلة الفرعية

1- ما ماهية إدارة الجودة الشاملة والأداء التنظيمي؟

2- ما مدى مساهمة إدارة الجودة الشاملة في تحسين الأداء التنظيمي للمؤسسة تكرير السكر؟

فرضيات الدراسة

1- مستوى إدارة الجودة الشاملة فعال وفي تحسن؛

2- مستوى الأداء التنظيمي للمؤسسة محل الدراسة جيد؛

3- وجود علاقة ارتباط ذات دلالة إحصائية بين إدارة الجودة الشاملة والأداء التنظيمي للمؤسستين.

أهمية الدراسة: تكمن في تجميع مختلف المعلومات التي لها علاقة بإدارة الجودة الشاملة والأداء التنظيمي، ذلك لمحاولة تحديد مدى مساهمة هذه الإدارة في تحسين هذا الأداء للمؤسسة التي هي محل الدراسة.

المنهج المستخدم: اعتمدنا على المنهج الوصفي التحليلي وذلك لتلاؤمه مع متطلبات دراستنا في ما يخص الجانب النظري، كما اعتمدنا على المنهج دراسة حالة في ما يخص الجانب التطبيقي.

هيكل الدراسة: قسمنا دراستنا إلى محورين فقط، فقد ركزنا في الجانب النظري على إدارة الجودة الشاملة وعلاقتها بالأداء التنظيمي، أما في المحور الثاني فقد قمنا بدراسة ميدانية في مؤسسة تكرير السكر ومؤسسة متيجي وحدتا مستغانم.

المحور الأول: ماهية إدارة الجودة الشاملة والأداء التنظيمي

يعد مفهوم إدارة الجودة الشاملة من المفاهيم الإدارية الحديثة القائمة على مجموعة من المبادئ لذا سعت المؤسسات الحديثة إلى تحقيق الجودة وجعلها الهدف الأساسي في ظل عالم متغير يسوده التنافس في تقديم الخدمات والسلع بصورة أفضل.

أولاً: مفهوم ومبادئ إدارة الجودة الشاملة

سنطرق في هذا العنصر إلى مفهوم ومبادئ إدارة الجودة الشاملة.

1. مفهوم إدارة الجودة الشاملة

تعريف إدارة الجودة الشاملة حسب المكتب الفدرالي الأمريكي للإدارة الميزانية (AFOMB): "هي نهج تنظيم الكلي لتلبية احتياجات العملاء وتوقعاتهم يشمل جميع المديرين والموظفين في استخدام الأساليب الكمية لتحسين باستمرار عمليات منظمة والمنتجات والخدمات."¹

فحسب (Brock): "هي طريقة التحسين المستمر للأداء في جميع مستويات العملية للإدارية، وفي كل المجالات الوظيفية بالمنظمة وذلك باستخدام الموارد البشرية والمالية المتاحة."²

وحسب (Flynn et al): "هي نهج متكامل لتحقيق واستدامة إنتاج عالية الجودة، مع التركيز على صيانة وتحسين المستمر للعمليات ومنع وجود أي عيب على مستوى جميع وظائف المنظمة، وذلك لتلبية أو تجاوز توقعات العملاء."³

ويشير عقيلي على: "أنها فلسفة إدارية حديثة تأخذ شكل نهج أو نظام إداري شامل، قائم على أساس أحداث تغييرات إيجابية جذرية لكل شيء داخل مؤسسة بحيث تشمل هذه التغييرات الفكر، السلوك، القيم، المعتقدات التنظيمية، المفاهيم الإدارية، نمط القيادة الإدارية، نظم إجراءات العمل والأداء، وذلك من أجل تحسين وتطوير كل مكونات المؤسسة للوصول إلى أعلى جودة في مخرجاتها سلع وخدمات وبأقل تكلفة، تهدف تحقيق أعلى درجة من الرضا لدى زبائنها عن طريق إشباع حاجاتهم ورغباتهم وفق ما يتوقعونه."⁴

وتعرف أيضاً: "هي أهم الأفكار والاتجاهات الحديثة التي ألقت نظرة كاملة على إدارة العمليات، وبالتالي هي دراسة منظمة وبشكل كامل."⁵

ومن خلال التعريفين السابقين نستنتج أن إدارة الجودة الشاملة ما هي إلا مجموعة من الإجراءات المتخذة من أجل تحسين وتطوير كل مكونات المؤسسة للوصول إلى أعلى جودة في مخرجاتها سلع وخدمات وبأقل تكلفة ممكنة.

2. مبادئ إدارة الجودة الشاملة

وتتمثل مبادئ إدارة الجودة الشاملة فيما يلي:⁶

- التركيز على العملاء: تعتبر إدارة الجودة الشاملة العملاء على أنهم شركاء لأنهم يساهمون في

عملية اتخاذ القرارات، كما تسعى لبلوغ رضاهم وذلك من خلال توفير شروط الجودة، الحجم، التكلفة، بإضافة إلى الاعتماد المستمر على التحسين و التطوير مما يستدعي تضافر الجهود وكذلك تحفيز الأفراد ودفعهم للإبداع والابتكار؛

- التحسين المستمر: حيث تسمح إدارة الجودة الشاملة من خفض أوقات التصميم، والمستوى التكنولوجي من خلال متابعة الإبداعات والاختراعات كذلك؛

- مشاركة العاملين وتكوين فرق عمل: تعتبر إدارة الجودة الشاملة العنصر البشري أهم عناصر هذه المنهجية الجديدة و بالتالي أهم عنصر في المنظمة لأنه العنصر الأول في تحقيق الجودة و التميز؛

- التزام إدارة العليا: إن القرارات المتعلقة بالجودة تعتبر من القرارات الإستراتيجية ولذا فإن التزام إدارة العليا في دعها وتطويرها وتنشيط حركة القائمين عليها يعد من المهام الأساسية التي تؤدي إلى نجاحها؛

- إدارة من الخلف، بواسطة الأسباب، الوقاية من التصميم: إن تطبيق منهجية الجودة الشاملة في اليابان قد أثبتت فعالية الإدارة من الخلف، و التي تبحث عن التطور من خلال كشف الأسباب بدلا من تصحيح النتائج.

ثانيا: أهمية تطبيق إدارة الجودة الشاملة وأهم مراحل تطبيقها

سنتطرق في هذا العنصر إلى أهمية تطبيق إدارة الجودة الشاملة وأهم مراحل تطبيقها.

1. أهمية تطبيق إدارة الجودة الشاملة

ينظر إلى إدارة الجودة الشاملة على أنها قاطرة عظيمة للتغيير إلى الأفضل و مقياس أساسي للمفاضلة بين المؤسسات حيث اعتمدت في الكثير من المنظمات لأهميتها الإستراتيجية الفائقة مما زاد من فاعليتها ومن قدرتها على البقاء في السوق التنافسية.⁷ فتطبيق إدارة الجودة الشاملة في منظمة الأعمال يحقق ما يلي:⁸

- الجودة تؤدي إلى انخفاض تكاليف كما يتم تخفيض العيوب أيضا؛
- تتم الجودة على مستوى مجلس الإدارة أي لا يمكن أن تكون تغرس في أوساط المؤسسة دون المبادرة و التزام الإدارة العليا بها؛

- تعالج معظم العيوب من قبل النظام وليست عاملا لتفتيش في وقت متأخر جدا؛
- تهدف للحد من العيوب خلال الإنتاج والقضاء على التفتيش الشامل؛
- القضاء على الحصص العددية، شعارات، عظة و أهداف للقوى العاملة وتعزيز استدامة و التحسين المستمر لعملية ونوعية الإنتاج؛

- تطرد الخوف لدى العمال من التغيير، وهي تمثل معهد لبرنامج قوي للتعليم والتدريب وإعادة

التدريب للمساعدة القوى العاملة لتحسن مستمر وزيادة الأمن الوظيفي لهم؛

- كسر الحواجز بين المناطق الموظفين والتخلي عن نظم المراجعة من شأنها أن تدمر العمل الجماعي وخلق التنافس؛

- وضع حد لممارسة رجال الأعمال من خلال بحثهم على ثمن وحده، بل يجب أن يكون البحث عن موردين ملتزمون بالجودة وتطوير علاقات طويلة الأجل معهم.

2. مراحل تطبيق إدارة الجودة الشاملة

يمكن تقسيم مراحل إدارة الجودة الشاملة إلى ما يلي⁹:

- مرحلة التحضير والإعداد: لا بد عند الإعداد لأي عملية من إعداد الخطط والتي تشمل أخذ التدابير التي لا بد من تواجدها لانجاز العملية أو حتى على الأقل تجاوز مرحلة معينة من المهام وفي عملية الجودة الشاملة تتضمن هذه المرحلة تهيئة الظروف المحيطة بالمنظمة ومحاولة تنظيمها حتى تكون ملائمة في عملية تطبيق إدارة الجودة الشاملة ومن هذه الأعمال هناك ما لا بد من القيام بها؛

- مرحلة التخطيط: بعد تهيئة الظروف و التجهيز لتطبيق إدارة الجودة الشاملة واستخدام المعلومات التي تم جمعها خلال عملية الإعداد ويتم استخدام دائرة ديمنج المعروفة في التخطيط وتتضمن عملية القيام بالمهام التالية كتحليل مواطن القوة والضعف، تحليل البيئة المحيطة بالمنظمة... الخ؛

- مرحلة التنفيذ: يتم في هذه المرحلة تطبيق الخطط المرسومة سابقا حيث تقوم فرق العمل على القيام بالمهام الموكلة إليها بهدف الوصول إلى تحقيق الأهداف التي تطمح لها المنظمة من خلال التحسين المستمر للإنتاجية لنيل رضا العملاء؛

- مرحلة التقويم والرقابة: لا بد من تلازم عمليات التنفيذ في تطبيق إدارة الجودة الشاملة ومراقبة المتزامنة مع تلك العمليات وهي ما يسمى بالرقابة المرحلية.

ثالثا: إدارة الجودة الشاملة كمدخل لتطوير الأداء

يرى مؤيدو فلسفة الجودة الشاملة أن مجال تركيز أنظمة تقييم الأداء يجب أن ينصب على تزويد العاملين بمعلومات مرتدة حول مجالات التحسن الممكنة في أداءهم. ولهذا الغرض يجب توافر نوعين من المعلومات المرتدة:

- معلومات وصيفية من المديرين والزلاء والعملاء؛

- معلومات موضوعية تستند إلى عمليات الوظيفة ذاتها وباستخدام الأساليب الإحصائية للرقابة على الجودة.

1.التقييمات الوصفية للأداء في ظل الجودة الشاملة

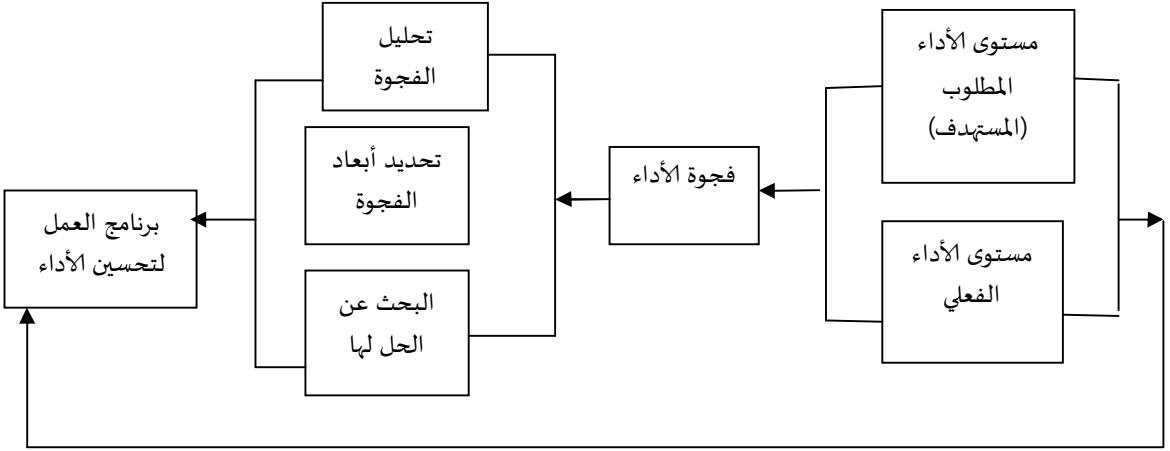
قد تستند المعلومات المرتدة عن الأداء عن المديرين والزملاء و العملاء إلى أبعاد وصفية مثل الاتجاهات، التعاون، المبادرة، مهارات الاتصال... الخ، كذلك فإن تقييم الأداء يجب أن يتضمن مناقشة خطط المسار الوظيفي للعاملين.

تركز بقوة فلسفة الجودة الشاملة على أنظمة تقييم الأداء، لذا يجب أن تتجنب استخدام تقييمات كلية أو شاملة أو إجمالية مثل ممتاز، جيد، متوسط، ضعيف... الخ، فتصنيف العاملين في فئات قد يؤدي إلى تشجيعهم على التصرف بطريقة تتوافق مع توقعاتهم للفئة التي ينتمون إليها. على سبيل المثال، فإن الأفراد الذين يتوقعون بأن أدائهم سوف يندرج تحت فئة " المتوسط " قد لا يتوافر لديهم الدافع لتحسين أدائهم، بل يستمرون في إظهار السلوك الذي يتفق مع فئة التقييم المدركة، كذلك فإنه نظرا لان العاملين لا يمتلكون السيطرة على نوعية النظام أو بيئة التي يعملون في ظلها، فإن أنظمة تقييم الأداء لا يجب ربطها بمكافآت و الزيادة في الراتب. حيث أن الأخيرة يجب تحديدها في ضوء معدلات الأجور السائدة بصفة عامة أو على مستوى الصناعة، درجة الاقدمية، المرتبة الوظيفية، نتائج الأعمال وغيرها من المعايير التي تحقق المساواة للعاملين.¹⁰

وقد وجدت دراسة (2007, Therese A. Joiner) أن درجة تنفيذ ممارسات إدارة الجودة الشاملة ترتبط بشكل إيجابي بالأداء المنظمة. ويعزز هذه الدراسة (Douglas, Judge, 2001) اللذان يؤكدان على أن مجرد الاهتمام بالجودة لن يضمن النجاح وأنه مدى تطبيق ممارسات إدارة الجودة الشاملة هي ذات الصلة لتحقيق نتائج طيبة. كما وجدت هذه الدراسة أن بيئة الدعم من داخل المنظمة تعزز فعالية تطبيق إدارة الجودة الشاملة، مما يؤكد ملائمة لنهج النظرية الموقفية للتنفيذ الناجح لها أو أكثر على وجه التحديد، ودعم المنظمة التي تشجع وجود علاقة متبادلة إيجابية بين العمال ومنظماتهم يعزز تقاسم المعرفة المشجعة بطريقة داعمة لإنتاج تأثير متناغم على الأداء ومن ثم هي تؤدي إلى تحسينه.¹¹

ويوضح الشكل التالي مخطط لتطوير الأداء:

الشكل رقم (01): مخطط لتطوير الأداء



المصدر: أحمد بن عيثاوي، إدارة الجودة الشاملة (TQM)-الأسس النظرية و التطبيقية في المؤسسات السلعية والخدماتية، ط1، دارحامد، عمان، 2013، ص68.

رابعا: علاقة إدارة الجودة الشاملة بالأداء التنظيمي والثقافة التنظيمية

سننظر في هذا العنصر إلى علاقة إدارة الجودة الشاملة بالأداء التنظيمي والثقافة التنظيمية.

1. إدارة الجودة الشاملة والأداء التنظيمي

وتشير هذه الدراسة إلى أن ممارسات إدارة الجودة الشاملة تنتج ميزة تنافسية للمنظمة في المقام الأول، وتحسين الأداء التنظيمي في المركز الثاني. وإدارة الجودة باعتبارها كعنصر من عناصر إدارة العمليات وكوسيلة من وسائل إدارة مصممة للوصول إلى الأهداف التنظيمية بكفاءة أكبر، وبالتالي تحسين نوعية الأعمال و الموارد فضلا عن القدرة التنافسية وحيوية للمنظمة. وحسب (Terziowski, SamsonK, 1999) إذا تم تنفيذ ممارسات إدارة الجودة الشاملة بشكل صحيح، ستنتج مجموعة متنوعة من المزايا مثل فهم احتياجات العملاء، وتحسين رضاهم، وتحسين مستوى الاتصالات الداخلية، وتقديم أفضل حل للمشكلة وبأخطاء أقل. وبالتالي فعالية تنفيذها هو رصيدا قيما في كل منظمة، وبممارساتها يمكن إنتاج قدرات تنافسية مهمة وتصبح مصدرا هاما لتحسين الميزة التنافسية والأداء التنظيمي تدريجيا.¹²

على الرغم من أن الأدب الاستراتيجي يشير إلى وجود الارتباط الإيجابي بين إدارة الجودة الشاملة والأداء التنظيمي، ومستوى المساهمة التي تقدمها إدارة الجودة الشاملة لم يكن كبيرا، مما يشير إلى أنه قد تكون هناك متغيرات أخرى. هذه المتغيرات يمكن أن يكون الاختلافات في عمليات تنفيذ الجودة الشاملة فيما يتعلق بالاتجاهات الاقتصادية، ونوع الصناعة، بيئة الأعمال بما في ذلك

التكنولوجيا والمنافسة والسوق، وإستراتيجية الشركة، والموارد من الشركة.¹³ فالعلاقة بين الجودة الشاملة والابتكار لديه مهمة وعلاقة ايجابية مع الأداء التنظيمي، وهذا يدل على أهمية الابتكار في تحسين وظيفة تنظيمية. وبالتالي يجب تشجيع الممارسات فلسفة إدارة الجودة الشاملة في صناعة داخل المؤسسة. وتشير هذه المفاهيم أن الابتكار والإبداع في العمليات، وتوفير الخدمات والمنتجات يمكن أن تحسن في نهاية المطاف وظائف المنظمة. وبالتالي يجب النظر في المتغيرات جنباً إلى جنب مع جودة الأداء، لتحسين وظيفة التنظيمية. وتشير الدراسة إلى الحاجة لدمج العلاقة بين جودة الأداء التنظيمي والابتكار، والتي يمكن أن تؤدي إلى تحسن في جودة الخدمة، وأيضاً جلب المزيد من الإبداع. هذا ونستخلص من هذه الدراسة أن أساليب إدارة الجودة الشاملة والقيادة، وعلاقات الموظفين، وعلاقات العملاء، وإدارة المنتج يمكن أن تؤثر تأثيراً كبيراً على الجودة والابتكار وأداء التنظيمي.¹⁴

2. الثقافة التنظيمية وإدارة الجودة الشاملة

يعتمد نجاح إدارة الجودة الشاملة بشكل أساسي على خلق ثقافة تنظيمية، بحيث تنسجم القيم السائدة فيها مع بيئة إدارة الجودة الشاملة وتدعم الاستمرار في العمل وفقاً لخصائص إدارة الجودة الشاملة، وذلك عن طريق تبني قيم ومفاهيم قائمة على العمل التعاوني، بمشاركة جميع أفراد المنظمة، ومن خلال فرق العمل ممكنة لاقتراح وإجراء التغييرات المناسبة، بغرض إرضاء العميل عن طريق تقديم خدمات ومنتجات ذات جودة عالية ترقى لمستوى توقعاته واحتياجاته، والعمل بشكل دؤوب ومستمر على تحسين وتطوير جودة الخدمات والمنتجات. وإن بناء ثقافة الجودة هو مفتاح نجاح المنظمة، فهذه الثقافة تقدر وتكافئ المساهمات التي تتم لتحسين برامج تدريب العاملين على استخدام أدوات الجودة، وعليه فإن الأساليب الفنية للتحسين المستمر في الأداء التنظيمي والخدمة سوف تزداد بشكل كبير.¹⁵

المحور الثاني: مساهمة إدارة الجودة الشاملة في تحسين الأداء التنظيمي للمؤسسة - دراسة

حالة مؤسسة تكرير السكر ومؤسسة متيجي-

سنحاول تقديم وصفا للمنهجية والإجراءات المتبعة في إنجاز الدراسة، إضافة إلى تحليل بيانات الدراسة واختبار الفرضيات.

1. منهجية الدراسة الميدانية والأدوات المستخدمة

1.1. مجتمع وعينة الدراسة: يتكون مجتمع الدراسة من عمال مؤسسة تكرير السكر ومؤسسة متيجي في ولاية مستغانم، وقد تم توزيع 80 استمارة على عمال كلا المؤسساتين، وتم استرجاع 58 منها وهي صالحة للتحليل أي ما يعادل 72.5% من الاستمارات الموزعة، وهو عدد مقبول إحصائياً نظراً لأن حجم العينة يتجاوز 30 فرداً.

2.1. أداة الدراسة: تم بناء الإستبانة لمعالجة متغيرات الدراسة، حيث خصص حيز للمعلومات الشخصية والوظيفية لأفراد العينة (الجنس، العمر، المؤهل العلمي، عدد سنوات العمل في المؤسسة، الفئة الوظيفية).

في حين احتوت الإستبانة على 12 فقرة مقسمة على محورين يمثلان متغيري الدراسة، محور إدارة الجودة الشاملة يحتوي 6 فقرات، ومحور مستوى الأداء التنظيمي للمنظمة يشمل 6 فقرات.

3.1. الأدوات الإحصائية المستخدمة في تحليل البيانات: تم تحليل البيانات ومعالجتها بواسطة البرنامج الإحصائي (SPSS)، وقد تم قياس الاعتمادية للتأكد من ثبات أداة الدراسة من خلال معامل ألفا-كرونباخ، كما تم تحليل الفقرات من خلال مقاييس الإحصاء الوصفي (التكرارات، المتوسط الحسابي، الانحراف المعياري).

كما أن الفقرات تم ترتيبها وفقاً لاختبار استيوذنت للعينة الواحدة (One Sample T-test)، إضافة إلى استخدامه لاختبار الفرضيات مدعماً بمعامل بيرسون لقياس مدى الارتباط بين المحاور، إضافة إلى استخدام أسلوب تحليل التباين الأحادي (One Way ANOVA) لتحليل تباين أجوبة أفراد العينة وفقاً لبعض الخصائص الوظيفية.

أما بالنسبة لمستوى الدلالة المعتمد فهو (0.05) وهو الأكثر استعمالاً في الدراسات الاقتصادية والاجتماعية، أي أننا نقبل الفرضية الصفرية H_0 إذا كان مستوى الدلالة المحسوب يفوق هذا المستوى، وإلا فإننا نرفض H_0 إذا كان مستوى الدلالة أقل من هذا المستوى وهو ما يعني وجود دلالة.

2. تحليل بيانات ونتائج الاستبيان

1.1. تحليل ثبات وصدق فقرات الاستبيان: تم اختبار درجة وصدق فقرات كل محور من محاور الاستبيان من خلال اختبار ألفا-كرونباخ، والنتائج مبينة في الجدول التالي:
الجدول رقم (01): قيم ثبات وصدق الاستبيان (ألفا كرونباخ)

المحور	عدد الفقرات	معامل كرونباخ ألفا	معامل الصدق
تحليل مستوى إدارة الجودة الشاملة للمؤسسة	6	83.5 %	91.37 %
دراسة تحسين مستوى الأداء التنظيمي للمؤسسة	6	71.2 %	84.38 %
المحاور السابقة معا	12	85.7 %	92.57 %

المصدر: نتائج الاستبيان بالاعتماد على SPSS²²

يتضح أن معامل ألفا كرونباخ مرتفع بالنسبة للاستبيان بجميع محاوره يتجاوز نسبة 85.7% بالنسبة لإجمالي المحاور، وهو ما يدل على ثبات فقراته ومحاوره، كما أنه يتميز بمعامل صدق عال يتجاوز 90% ما يدل على صدق مختلف بياناته.

2.2. تحليل البيانات الشخصية والوظيفية لعينة الدراسة: تم تحليل إجابات 58 عامل بهاتين المؤسستين، وأظهرت خصائص بياناتهم الشخصية والوظيفية ما يلي:

- بالنسبة لمتغير الجنس: 81.1% من المستجوبين ذكور، في حين تشكل نسبة الإناث 18.9%، ما يؤكد على عدم تواجد العنصر النسوي في المؤسسة؛

- بالنسبة لمتغير السن: 51.4% تتراوح أعمارهم بين 31 و40 سنة، 27.80% تتراوح أعمارهم بين 41 و50 سنة، 18.10% تتراوح أعمارهم بين 21 و30 سنة، في حين أن 2.7% يتجاوز سنهم 50 سنة، وهي نسب تؤكد أن معظم عمال المؤسسات الجزائرية من الشباب دون 40 سنة؛

- بالنسبة لمتغير المؤهل العلمي: 73.00% من عمال المؤسسات محل الدراسة ذو مستوى جامعي، في حين أن 18.90% منهم ذو مستوى ثانوي، وفي حين أن 8.10% منهم ذو مستوى دراسات عليا ما يؤكد أن توجه المؤسسات نحو توظيف خريجي الجامعات وأصحاب الشهادات العليا؛

- بالنسبة لمتغير عدد سنوات العمل في المؤسسة: 45.61% من المستجوبين خبرتهم من 6 سنوات إلى 10 سنوات، 16.22% منهم خبرتهم بين 11 و15 سنة، 17.12% منهم خبرتهم أقل من 5 سنوات، في حين أن 10.94% خبرتهم بين 16 و20 سنة، 5.4% منهم خبرتهم بين 26 و30 سنة، في حين أن 4.71% منهم تفوق خبرتهم 30 سنة، وهو ما يؤكد أن أغلب عاملي المؤسسات محل الدراسة من الخريجين حديثا من الجامعات ومعاهد التكوين.

- بالنسبة لمتغير الفئة المهنية: 40.00% من المستجوبين إطارات، 38.00% منهم أعوان التحكم، 22.00% منهم أعوان التنفيذ، وهو ما يؤكد أن العينة مكونة من الفئات المهنية الثلاث مع أفضلية للإطارات لأنهم الأكثر إلماما بالجانب الإستراتيجي.

3.2. تحليل فقرات محاور الدراسة: سنحلل نتائج الأجوبة عن فقرات كل محور من محاور الاستبيان.

1.3.2. تحليل فقرات المحور الأول: يمثل المحور الأول المتغير الأول تحليل مستوى إدارة الجودة الشاملة للمؤسسة، وهو يشمل 6 فقرات مبينة في الجدول التالي
الجدول رقم (02): استعراض فقرات المحور الأول

رقم الفقرة	عبارة الفقرة
01	تركز إدارة الجودة الشاملة على صيانة و تحسين المستمر للعمليات، لمنع وجود أي عيب على مستوى وظائف المؤسسة.
02	تستخدم هذه الإدارة الأساليب الكمية لتنظيم المستمر في عمليات منظمة وخدماتها.
03	تقوم إدارة الجودة الشاملة بإحداث تغييرات إيجابية جذرية لكل شيء داخل مؤسسة بحيث تشمل هذه التغييرات الفكر، السلوك، القيم.
04	تعمل إدارة الجودة على تحسين وتطوير كل مكونات المؤسسة للوصول إلى أعلى جودة في مخرجاتها وبأقل تكلفة.
05	تهدف هذه الإدارة إلى تحقيق أعلى درجة من الرضا لدى زبائنها عن طريق إشباع حاجاتهم.
06	تعمل هذه الإدارة على وضع الحلول المناسبة وتمكينها من إجراء التغييرات التي تقترحها.

المصدر: الاستبيان المعد من طرف الباحثين

باستخدام الأدوات الإحصائية قمنا بتحليل فقرات المحور الأول، والجدول التالي يوضح نتائج هذا التحليل:

الجدول رقم (03): تحليل فقرات المحور الأول

رقم الفقرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	درجة الموافقة	قيمة اختبار T	مستوى الدلالة	القرار	الرتبة
01	3.56	1.04	موافق	3.31	0.002	العبارة محققة	04
02	3.72	1.09	غير موافق	4.04	0.06	العبارة غير محققة	02
03	3.35	1.08	محايد	1.96	0.057	العبارة غير محققة	06
04	3.91	0.82	محايد	6.74	0.078	العبارة غير محققة	01
05	3.70	0.99	موافق	4.29	0.000	العبارة محققة	03
06	3.48	1.14	موافق	2.58	0.014	العبارة محققة	05
المحور الأول	3.62	0.76	غير موافق	4.95	0.062	مستوى إدارة الجودة الشاملة غير فعال وبحاجة إلى تحسين.	

المصدر: نتائج الاستبيان بالاعتماد على SPSS₂₂

يتضح من الجدول السابق أن مستوى إدارة الجودة الشاملة في مؤسستين محل الدراسة جيد

ويتحسن باستمرار كاف، وهذا ناتج عن اعتماد كلا المؤسستين لآليات الحديثة على مستويات الإدارة والجودة وتفعيلها لها، وزيادة تركيزها على تحليل حركة منافسها وتطوير قدرتها لاكتساب فرصة جديدة.

2.3.2. تحليل فقرات المحور الثاني: يمثل المحور الثاني المتغير الثاني وهو دراسة مستوى الأداء التنظيمي للمؤسسة، وهو يشمل 6 فقرات مبينة في الجدول التالي:
الجدول رقم (04): استعراض فقرات المحور الثاني

رقم الفقرة	عبارة الفقرة
07	يقوم الأداء التنظيمي بتصنيف العاملين في فئات لتشجيعهم على التصرف بطريقة تتوافق مع توقعاتهم للفئة التي ينتمون إليها.
08	يساعد الأداء التنظيمي في تقسيم المسؤوليات بين الموظفين حسب مؤهلات وخبرات كل موظف.
09	يراعي الأداء التنظيمي سلوك جميع الأفراد العاملين في كافة الإدارات والأقسام الموجودة فيها.
10	يعمل هذا الأداء على تحقيق التوافق بين قدرات الموظفين ونوعية النظام أو بيئة التي يعملون في ظلها.
11	يحقق الأداء التنظيمي المساواة بين العاملين من خلال معدلات الأجور السائدة بصفة عامة أو على مستوى درجة الاقدمية، المرتبة الوظيفية.
12	يحسن هذا الأداء مستوى الاتصالات الداخلية، ويقدم أفضل حل للمشكلة وبأخطاء أقل.

المصدر: الاستبيان المعد من طرف الباحثين

باستخدام الأدوات الإحصائية قمنا بتحليل فقرات المحور الثاني، والجدول التالي يوضح نتائج

هذا التحليل:

الجدول رقم (05): تحليل فقرات المحور الثاني

رقم الفقرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	درجة الموافقة	قيمة اختبار T	مستوى الدلالة	القرار	الرتبة
07	3.51	1.01	موافق	3.07	0.001	العبارة محققة	06
08	3.72	1.09	موافق	4.04	0.000	العبارة محققة	02
09	3.75	0.72	موافق	6.36	0.025	العبارة محققة	05
10	4.00	0.66	موافق	9.12	0.48	العبارة غير محققة	04
11	3.94	0.66	موافق	8.66	0.07	العبارة غير محققة	03
12	3.89	1.12	موافق	4.82	0.002	العبارة محققة	01
المحور الثاني	3.80	0.46	موافق	10.57	0.000	مستوى الأداء التنظيمي للمؤسسة محل الدراسة جيد ويتحسن باستمرار.	

المصدر: نتائج الاستبيان بالاعتماد على SPSS22

يتضح من الجدول السابق أن مستوى الأداء التنظيمي للمؤسستين محل الدراسة جيد ويتحسن باستمرار، وهو يدل على حرص هذه المؤسسات على تفعيل مختلف قدراتها التي تفضي إلى التحسين المستمر لمستوى أدائها ككل.

4.2. تحليل تباين أجوبة أفراد العينة: نحلل تباين أجوبة العينة حسب متغيرات هامة، المستوى العلمي، الخبرة والفئة الوظيفية باستخدام أسلوب تحليل التباين الأحادي.

1.4.2. تحليل تباين أجوبة أفراد العينة حسب مستوى العلمي

بالنسبة للمحور الأول يوضح التباين في الجدول التالي

الجدول رقم (06): تحليل تباين أجوبة المحور الأول حسب مستوى العلمي

المؤسسة	عدد أفراد العينة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة F	مستوى الدلالة	القرار
جامعي	37	3.69	0.50	0.44	0.852	لا يوجد تباين
ثانوي	15	3.58	0.85			
دراسات عليا	6	3.83	0.44			
المجموع	58	3.62	0.76	0.161		

المصدر: نتائج الاستبيان بالاعتماد على SPSS22

يتضح من الجدول السابق أنه لا يوجد تباين واختلاف في إجابات عمال المؤسستين، رغم أن فئة

ذات مستوى الجامعي تحتل الصدارة في مدى تحليل مستوى إدارة الجودة الشاملة للمؤسستين. بالنسبة للمحور الثاني يوضح التباين في الجدول التالي:

الجدول رقم (07): تحليل تباين أجوبة المحور الثاني حسب مستوى العلمي

المؤسسة	عدد أفراد العينة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة F	مستوى الدلالة	القرار
جامعي	37	3.88	0.42			
ثانوي	15	3.82	0.45			
دراسات عليا	6	3.44	0.67			
المجموع	58	3.80	0.46	1.032	0.367	لا يوجد تباين

المصدر: نتائج الاستبيان بالاعتماد على SPSS₂₂

يتضح من الجدول السابق أنه لا يوجد تباين واختلاف في إجابات عمال المؤسستين، رغم أن فئة ذات مستوى جامعي تحتل الصدارة في مدى تحليل مستوى الأداء التنظيمي للمؤسستين.

2.4.2. تحليل تباين أجوبة أفراد العينة حسب الخبرة:

بالنسبة للمحور الأول يوضح التباين في الجدول التالي:

الجدول رقم (08): تحليل تباين أجوبة المحور الأول حسب الخبرة

الخبرة	عدد أفراد العينة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	قيمة F	مستوى الدلالة	القرار
أقل من أو يساوي 5 سنوات	10	3.93	0.52			
من 6 إلى 10 سنوات	18	3.56	0.88			
من 11 إلى 15 سنة	9	3.66	0.50			
من 16 إلى 20 سنة	9	3.95	0.25			
من 21 إلى 25 سنة	6	3.08	1.53			
من 26 إلى 30 سنة	4	3.25	1.53			
أكثر من 30 سنة	2	3.5	0.70			
المجموع	58	3.62	0.76	0.487	0.812	لا يوجد تباين

المصدر: نتائج الاستبيان بالاعتماد على SPSS₂₂

يتضح من الجدول السابق أنه لا يوجد تباين واختلاف في إجابات العمال في كلا المؤسستين حسب خبرتهم، رغم أن فئة أصحاب خبرة من 6 سنوات إلى 10 سنوات كانت لها الصدارة في تحليل مستوى إدارة الجودة الشاملة للمؤسستين.

بالنسبة للمحور الثاني يوضح التباين في الجدول التالي:

الجدول رقم (09): تحليل تباين أجوبة المحور الثاني حسب الخبرة

الخبرة	عدد أفراد العينة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري
أقل من أو يساوي 5 سنوات	10	3.83	0.61
من 6 إلى 10 سنوات	18	3.82	0.39
من 11 إلى 15 سنة	9	3.66	0.48
من 16 إلى 20 سنة	9	4.08	0.28
من 21 إلى 25 سنة	6	3.41	0.82
من 26 إلى 30 سنة	4	3.33	0.00
أكثر من 30 سنة	2	4.33	0.23
المجموع	58	3.80	0.46

القرار	مستوى الدلالة	قيمة F
لا يوجد تباين	0.230	1.446

المصدر: نتائج الاستبيان بالاعتماد على SPSS²²

يتضح من الجدول السابق أنه لا يوجد تباين واختلاف في إجابات العمال في كلا المؤسستين حسب خبرتهم، رغم أن فئة أصحاب خبرة من 6 سنوات إلى 10 سنوات كانت لها الصدارة في دراسة مستوى الأداء التنظيمي للمؤسستين.

3.4.2. تحليل تباين أجوبة أفراد العينة حسب الفئة الوظيفية:

بالنسبة للمحور الأول يوضح التباين في الجدول التالي:

الجدول رقم (10): تحليل تباين أجوبة المحور الأول حسب الفئة الوظيفية

		عدد أفراد العينة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الفئة الوظيفية	
		27	3.61	0.75	الإطارات	
		23	3.53	0.95	أعوان التحكم	
القرار	مستوى الدلالة	8	3.71	0.63	أعوان التنفيذ	
لا يوجد تباين	0.845	58	3.62	0.76	المجموع	
			قيمة F			

المصدر: نتائج الاستبيان بالاعتماد على SPSS₂₂

يتضح من الجدول السابق أنه يوجد تباين في أجوبة العمال المؤسستين حسب فئتهم الوظيفية، حيث أن الإطارات يؤكدون على فعالية آليات إدارة الجودة الشاملة للمؤسستين في حين التزمت الفئات الأخرى الحياد.

بالنسبة للمحور الثاني يوضح التباين في الجدول التالي:

الجدول رقم (11): تحليل تباين أجوبة المحور الثاني حسب الفئة الوظيفية

		عدد أفراد العينة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	الفئة الوظيفية	
		27	3.90	0.39	الإطارات	
		23	3.71	0.46	أعوان التحكم	
القرار	مستوى الدلالة	8	3.82	0.51	أعوان التنفيذ	
يوجد تباين	0.004	58	3.80	0.46	المجموع	
			قيمة F			

المصدر: نتائج الاستبيان بالاعتماد على SPSS₂₂

يتضح من الجدول السابق أنه يوجد تباين في أجوبة العمال حسب فئتهم الوظيفية، وهو ما يؤكد تحسن مستوى الأداء التنظيمي في المؤسستين محل الدراسة.

3. اختبار وتحليل فرضيات الدراسة

1.3. اختبار وتحليل الفرضية الأولى: من الجدول رقم (03) يتضح عدم تحقق الفرضية الأولى في المؤسستين محل الدراسة، حيث أن مستوى تحليل إدارة الجودة الشاملة غير فعال وبحاجة إلى التحسين.

2.3. اختبار وتحليل الفرضية الثانية: من الجدول رقم (05) يتضح تحقق الفرضية الثانية في المؤسستين محل الدراسة، حيث أن مستوى الأداء التنظيمي للمؤسستين محل الدراسة جيد ويتحسن استمراراً.

3.3. اختبار وتحليل الفرضية الثالثة: لتحليل الفرضية الثالثة لابد من التأكد أن كانت توجد علاقة ارتباط ذات دلالة إحصائية بين إدارة الجودة الشاملة والأداء التنظيمي في المؤسستين محل الدراسة، والتي يوضحها الجدول التالي:

الجدول رقم (12): تحليل ارتباط المتغيرين الأول والثاني

المتغير	الأول	مستوى الدلالة	القرار
الثاني	42.5 %	0.009	توجد دلالة ارتباط قوي موجب

المصدر: نتائج الاستبيان بالاعتماد على SPSS₂₂

يتضح من الجدول السابق أن الفرضية الثالثة محققة، وهو ما يؤكد وجود علاقة ارتباط ذات دلالة إحصائية ضعيفة موجبة بين المتغيرين، وهو ما يؤكد أن إدارة الجودة الشاملة مساهمة فعالة في تحسين مستوى أداءهما التنظيمي في كلا المؤسستين محل الدراسة.

الخاتمة:

لقد حظي موضوع إدارة الجودة الشاملة في الآونة الأخيرة باهتمام كل من منظري الإدارة الإستراتيجية والسلوك التنظيمي وإدارة الموارد البشرية وكذا علم اجتماع المنظمات، باعتبارها أحد العوامل الأساسية المحددة لنجاح وتفوق منظمات الأعمال، خاصة في الوقت الحالي الذي تتميز فيه بيئة الأعمال بتغيرات سريعة من شأنها التأثير على أداء التنظيمي للمنظمات وتحقيق أهدافها. فالمنظمات التي تملك إدارة جودة شاملة وكيفية وقوية تمكن أعضائها من الإبداع والتحديث، المشاركة في اتخاذ القرارات مما يدفعهم إلى تحقيق أداء تنظيمي فردي متميز يمكن المنظمة من تحقيق أهدافها. وعليه يمكن الوصول إلى النتائج التالية:

- ضعف تطبيق إدارة الجودة الشاملة داخل المؤسسات الجزائرية؛
- غياب الإمكانيات المطلوبة لتطبيق مفهوم إدارة الجودة الشاملة داخل المؤسسات؛
- مستوى الأداء التنظيمي جيد ويجب العمل أكثر فأكثر؛

- نقص العمل بروح فريق العمل المتكامل بالنسبة لفرق التطبيق؛
- إدارة الجودة الشاملة ساهمت في تحسين الأداء التنظيمي لكلا المؤسستين.
ومن أهم التوصيات:
- يجب العمل على تحسين إدارة الجودة الشاملة في كلا المؤسستين من خلال وضع برامج تسهم في ذلك؛
- البحث عن استراتيجيات ناجحة تعمل على نهج متكامل لتحقيق واستدامة إنتاج عالية الجودة؛
- العمل بشكل دؤوب ومستمر على تحسين وتطوير جودة الخدمات والمنتجات، حيث إن بناء ثقافة الجودة هو مفتاح نجاح المؤسستين؛
- العمل على اكتساب خبرات جديدة تمهد إلى تحسين دور إدارة الجودة الشاملة في تحسين مستوى الأداء ككل في المؤسستين.

- ¹ . Shehzad Akhtar, Hashim Zameer & Rashid Saeed, **Impact of Total Quality Management on the Performance of Service Organizations in Pakistan**, International Journal of Academic Research in Economics and Management Sciences, Vol. 3, No. 6, Nov 2014, p110.
- ² .أحمد بن عيثاوي، إدارة الجودة الشاملة (TQM)-الأسس النظرية والتطبيقية في المؤسسات السلعية والخدماتية، ط1، دار حامد، عمان، 2013 ، ص69.
- ³ .. Ali Bakhit Jaafreh , Abedalfattah Z. Al-abadallat, **The Effect of Quality Management Practices on Organizational Performance in Jordan: An Empirical Study**, International Journal of Financial Research Vol. 4, No. 12013 , p95.
- ⁴ . ختيم محمد العيد، إدارة الجودة الشاملة وإستراتيجية المؤسسة-دراسة ميدانية لمؤسسة سونلغاز، رسالة ماجستير في العلوم التجارية، تخصص إستراتيجية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة المسيلة، 2009-2010، ص10.
- ⁵ . مؤيد عبد الحسين الفصل، يوسف حجيم الطائي، إدارة الجودة الشاملة من المستهلك إلى المستهلك، ط1، دار الوراق، الأردن، 2005، ص316.
- ⁶ . فداء محمود حامد، إدارة الجودة الشاملة، ط1، دار البداية، عمان، 2012، ص63-66.
- ⁷ . بومدين يوسف، إدارة الجودة الشاملة والأداء المتميز، مجلة الباحث، العدد05، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية والتسيير، جامعة ورقلة ، الجزائر، 2007، ص31.
- ⁸ .Davood Gharakhani¹, Hossein Rahmati, **Total Quality Management and Organizational Performance**, Journal of Industrial Engineering, Vol.1 , No. 3, American ,2013,p48.
- ⁹ . عطا الله علي الزبون، خالد بني حمدان، إدارة الجودة الشاملة- مفاهيم وتطبيقات، دار البازوري، مصر، 2015، ص130.
- ¹⁰ . محمد الصيرفي، الإدارة الإستراتيجية، ط1، دار الوفاء، الإسكندرية، مصر، 2008، ص216.
- ¹¹ . Therese A. Joiner, **Total quality management and performanceThe role of organization support and co-worker support**, International Journal of Quality & Reliability Management Vol 24 No. 6, Emerald Group Publishing Limited, 2007, p621.
- ¹² . Musran Munizu, **The Impact of Total Quality Management Practices towards Competitive Advantage and Organizational Performance: Case of Fishery Industry in South Sulawesi Province of Indonesia**, Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences, Vol. 7,2013, p194.
- ¹³ . Marcel T. Ngambi, Ayankeng Godlove Nkemkiafu, **The Impact of Total Quality Management on Firm's Organizational Performance**, American Journal of Management Vol. 15(4), American, 2015, p75.

¹⁴ . Shekoufeh Nekouezadeh1, Siavash Esmacili, **A study of the impact of TQM on organizational performance of the Telecommunication Industry in Iran**, European Online Journal of Natural and Social Sciences ,vol.2, No. 3(s), European ,2013, p974.

¹⁵ . أعمار عزاوي، أحمد علماوي، الثقافة التنظيمية مدخل لتطبيق إدارة الجودة الشاملة في منظمات الأعمال، الملتقى الدولي حول إدارة الجودة الشاملة وتنمية أداء المؤسسة، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية والتسيير، جامعة سعيدة، الجزائر، يومي 07 و08 ديسمبر 2010، ص 11.

تحليل أثر القروض الموجهة للاقتصاد على تمويل التنمية الاقتصادية في الجزائر
خلال الفترة (2001-2016).

**Analysis of The impact of Loans Oriented to The Economy on The Financing of
Economic Development in Algeria, During The Period (2001-2016).**

تاريخ قبول النشر: 2019/01/27

تاريخ الاستلام: 2018 /11/03

د. سنوسي بن عومر**

أ. خروبي محمد*

أستاذ محاضر - أ-

طالب دكتوراه

جامعة معسكر- الجزائر

جامعة معسكر- الجزائر

الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى تحليل أثر القروض المصرفية الموجهة لتمويل الاقتصاد على التنمية الاقتصادية في الجزائر خلال الفترة بين 2001-2016 ، باستخدام بيانات بنك الجزائر المركزي ومعالجتها من خلال ثلاث نماذج للانحدار الخطي البسيط ببرنامج SPSS ، مع الأخذ بعين الاعتبار كل الخصائص والإمكانيات الاقتصادية التي تتمتع بها الدولة وتعتمد عليها في خطط التنمية. حيث تم التوصل إلى أنه بالرغم من التطور الإيجابي للقروض الموجهة لتمويل الاقتصاد خلال الفترة المدروسة إلا أنها فشلت في تحقيق التنمية بالمستوى المطلوب على الرغم من مساهمتها في تعزيز مساهمة القطاعات الانتاجية الحقيقية في الناتج المحلي الاجمالي والدور المهم للقطاع الخاص في ذلك إلى أن مستويات النمو تظل بعيد عن ما هو حقيقي مما يشير إلى ضعف تحقيق الأهداف التنموية المطلوبة .

الكلمات المفتاحية: القروض، تمويل الاقتصاد، التنمية الاقتصادية، النمو الاقتصادي، الجزائر.

Abstract :

This study aims to analyze the impact of **banking loans oriented to financing the economy on economic development in Algeria** during the period 2001-2016, using the data of the central bank of Algeria. And treating them by three models of simple linear regression through SPSS, taking in consideration the all economic characteristics and capabilities with the state have and depend it in the development plans. It was found that despite the positive development of loans oriented to finance

* E-mail : mohamed.kharroubi@univ-mascara.dz

** E-mail: senou_ben@yahoo.fr

the economy during the period studied, it failed to achieve the required level despite its part to enhancing the contribution of real productive sectors in GDP and the important role of the private sector. Of what is real, which indicates the weakness of achieving the required development goals.

Keywords : Loans;Financing the economy ; Economic development ;economic growth ; Algeria .

Jel codes :C21,E51, O11

المقدمة:

في ظل الاقتصاد الريعي الذي يعتمد بشكر كبير على الموارد النفطية؛ تسعى برامج التنمية الاقتصادية في الجزائر إلى تحويل نمط الاقتصاد نحو التنوع الاقتصادي، وتدارك الوضع قبل نزوب هذه الموارد، باتباع سياسة اقتصادية تمثل البنوك فيها دعامة أساسية في ظل غياب سوق رؤوس أموال يضمن التنمية للأزمة للمؤسسات الاقتصادية العصب الحيوي للاقتصاد. فكل الإصلاحات الهيكلية التي مست الاقتصاد الوطني للتوجه به نحو اقتصاد السوق وتحقيق تنمية اقتصادية حقيقية مبنية على أسس صلبة ومتينة كان اصلاح البنك أحد أهم أولوياتها وآلياتها لتحقيق هذا المطلب وتعزيز قوة الاقتصاد من خلال تبني سياسة الاقراض لتمويل الاقتصاد. سواء تلك الموجهة للقطاع العام الرامية إلى خلق المناخ الملائم لبعث القطاع الخاص وتسهيل نشاطه، أو تلك الموجهة مباشرة إلى دعم القطاع الخاص سواء بمساعدة المؤسسات التي تعاني من عجز في تمويل نشاطها أو بخلق نسيج مؤسساتي جديد متنوع يشمل قطاعات حساسة في الاقتصاد على غرار القطاع الفلاحي والصناعي والخدمات على رأسه السياحي، في هذا السياق وتزامناً مع الإصلاحات التي عرفها الاقتصاد الوطني في الفترة الممتدة بين 2001-2016 تم تمويل الاقتصاد بالقروض الموجهة للقطاع العام والخاص على أمل تحقيق الاقتلاع الاقتصادي من توفير التمويل اللازم للمؤسسات الاقتصادية التي تعاني من مشاكل التمويل والدفع بها لتحقيق التنمية الاقتصادية، إذ تعتبر القروض أحد أهم مصادر التمويل التي تلجأ إليها المؤسسات في الجزائر.

الإشكالية: إلى أي مدى نجحت الجزائر في تحقيق التنمية الاقتصادية من خلال سياسة التمويل بالقروض الموجهة للاقتصاد؟

الأسئلة الفرعية:

1. ما مفهوم كل من النمو والتنمية في الفكر الاقتصادي؟
2. ماهي أهم مصادر تمويل التنمية الاقتصادية؟ وما موقع المؤسسة الاقتصادية من ذلك؟
3. فيما تمثل أهم التطورات الخاصة بمراحل تمويل التنمية في الجزائر؟ وما طبيعتها؟

فرضيات الدراسة:

1. توجد علاقة ذات دلالة احصائية بين القروض الموجهة للاقتصاد والنتاج المحلي الاجمالي.
2. توجد علاقة ذات دلالة احصائية بين القروض الموجهة للاقتصاد ومساهمة القطاعات الحقيقية في الناتج المحلي الاجمالي.
3. توجد علاقة ذات دلالة احصائية بين القروض الموجهة لتمويل القطاع الخاص وتحقيق التنمية في الجزائر.

أهداف الدراسة:

- تهدف هذه الدراسة إلى تقييم سياسة التمويل بالقروض في الجزائر وانعكاساتها على التنمية الاقتصادية.
- الوقوف على واقع التنمية الاقتصادية في الجزائر وتشخيص العوائق التي تعترضها لاسيما المتعلقة بالاطار التمويلي والإطار المؤسساتي كأحد اهم ركائز السياسة الاقتصادية بها.

منهج الدراسة:

للإجابة على الإشكالية المطروحة؛ اعتمد الباحث على المنهج الوصفي التحليلي في الجزء النظري والمنهج القياسي بتحليل الانحدار الخطي البسيط في الجانب التطبيقي. وتم تقسيم الدراسة إلى ثلاث محاور رئيسية، تناولنا في أولها ماهية النمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية، وتضمن ثانيها سياسة تمويل التنمية الاقتصادية في الجزائر، في حين تطرقنا في آخرها لأثر القروض الموجهة لتمويل الاقتصاد على التنمية الاقتصادية في الجزائر للفترة 2001-2016.

المحور الأول: ماهية النمو والتنمية الاقتصادية.

التنمية الاقتصادية، أحد المفاهيم الشائعة التي لا تكاد تخلو مفكرات أي دولة منها؛ إذ تُعتبر الهدف الرئيسي لأغلب النظريات الاقتصادية وأكثر المواضيع تداولاً من قبل رؤساء الحكومات حرصاً على تطوير البلاد والمُضي قدماً نحو ازدهار شعوبها. وتزداد أهمية هذا الطرح بالنسبة للدول النامية بما فيها الجزائر، نظراً لحاجتها الملحة إلى تمويل برامج التنمية الاقتصادية للخروج من المشاكل التي تعاني منها اقتصاداتها.

أولاً: مفهوم التنمية الاقتصادية والنظريات المفسرة لها.

الجدير بالذكر أن كل التنمية الاقتصادية والنمو الاقتصادي متلازمان تظل الغاية منها معلولة مالم يقتونا؛ فالنمو الاقتصادي يؤدي إلى التنمية الاقتصادية وهته الأخيرة هي الأخرى تضمن تحقيق معدلات نمو جيدة ومستقرة. لذلك فإن الحديث عن التنمية الاقتصادية يقتضي الحديث أولاً على النمو الاقتصادي ومن ثم تحديد العلاقة التي تربطهما.

1. تعريف النمو الاقتصادي: يُعرف النمو الاقتصادي على أنه: "حدوث زيادة مستمرة في إجمالي الناتج المحلي أو إجمالي الناتج الوطني، بما يُحقق زيادة في متوسط نصيب الفرد من الدخل الوطني الحقيقي"¹. ويُعرف أيضاً على أنه: "عبارة عن معدل زيادة الإنتاج أو الدخل الحقيقي في دولة ما خلال فترة زمنية معينة؛ ويعكس النمو الاقتصادي التغيرات الكمية في الطاقة الإنتاجية، ومدى استغلال هذه الطاقة، فكلما ارتفعت نسبة استغلال الطاقة الإنتاجية المتاحة في جميع القطاعات الاقتصادية، ازدادت معدلات النمو في الدخل الوطني؛ والعكس صحيح في حال انخفاضها"².

2. التنمية الاقتصادية: تعتبر أداة لزيادة الدخل أو الإنتاجية أو الاستهلاك، واعتبرت العملية التي تستخدمها الدولة غير المستكملة النمو في استغلال مواردها الاقتصادية الحقيقية، بهدف زيادة دخلها الوطني الحقيقي، وبالتالي زيادة متوسط نصيب الفرد منه³، وتشمل التنمية الاقتصادية أيضاً جميع التغيرات التي تحدث في المجتمع بأبعاده الاقتصادية، السياسية، الاجتماعية، الفكرية والتنظيمية، من أجل توفير الحياة الكريمة لجميع أفراد المجتمع⁴، وهي أيضاً الأزياد التدريجي في الناتج الإجمالي الحقيقي، وهو المفهوم المرادف للنمو الاقتصادي، فالتنمية الاقتصادية هي نمو اقتصادي مصحوب بإشباع الحاجات الأساسية لأفراد المجتمع إلى جانب الحاجات المعنوية التي تتلخص بتحقيق الذات بالإنتاج، والمشاركة في تقرير المصير، والحرية في التعبير والتفكير، والأمن والشعور بالكرامة، والاعتزاز بروح المواطنة وغيرها⁵، ومع

الوقت أصبح النمو شرط ضروري وكاف لتحقيق التنمية، ليصبح النمو هو نفسه التنمية وتصبح التنمية هي الرفع الدائم للكميات المنتجة دون مراعاة للجانب الاجتماعي والبيئي أو التقليل من أهميته وآثاره، ثم تطور مفهوم التنمية ليشمل جميع الميادين⁶.

3. الخلفية النظرية للنمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية:

✓ حسب الفكر الكلاسيكي النمو الاقتصادي ما هو إلا ناتج التراكم الرأسمالي، وأن الأرباح هي المصدر الوحيد للادخار، وينتهي إلى أن النمو الاقتصادي مآله الركود الاقتصادي⁷.

✓ النيوكلاسيك يرجعون حدوث النمو الاقتصادي إلى الكيفية التي توزع بها الموارد على المجتمع بين الاستخدامات المتاحة أمان الاعوان الاقتصاديين⁸.

✓ الفكر الكينزي ينظر للاقتصاد على أنه يمتلك طاقات إنتاجية غير مستغلة، والنمو الاقتصادي يعتمد على حجم العمل المستخدم، ويرى الكينزيون الجدد أن الميل الحدي للادخار والمعامل الحدي لرأس المال على الناتج من المحددات الأساسية للنمو الاقتصادي، وإن التوازن الكامل يتحقق بتساوي الزيادة في الطاقة الإنتاجية مع الزيادة في الطلب الكلي من خلال نموذج هارود ودومار⁹.

✓ نموذج سولو: يركز هو الآخر على أهمية الادخار والاستثمار كمحدد أساسي لعملية التراكم الرأسمالي ومن ثم النمو الاقتصادي بإضافة كل من عنصري العمل والمستوى التكنولوجي¹⁰.

✓ نظرية شومبيتر: يميز هذه النظرية الابتكارات والتي تتمثل في تحسين إنتاج أو منتج جديد أو طريقة جديدة للإنتاج، وإقامة مؤسسة جديدة في أي نوع من أنواع الصناعات، النمو الاقتصادي عند شومبيتر يعتمد على عنصريين رئيسيين هما المنظم ثم الائتمان المصرفي الذي يوفر للمنظمة الإمكانات المادية اللازمة للابتكار والاختراع والتجديد، ويصف شومبيتر هذه الحالة باسم بالتدفق النقدي¹¹.

✓ نظرية روستو: بدورها دعت إلى الاستفادة من تجارب الدول المتقدمة في رسم استراتيجياتها التنموية ودعمها والعمل على تحقيقها¹².

✓ وثمنت نظرية رومر: عنصر اكتساب الخبرة الإنتاجية من خلال ادخال عامل التمرن والمعرفة¹³.

✓ نموذج بارو: ينص على ضرورة تحقيق المرونة بي الانفاق الحكومي على الخدمات العمومية ودعم القطاع الخاص والضرائب المفروضة على الناتج الحدي لرأس المال لرأس المال الصافي لتهيئة مناخ الاستثمار¹⁴.

✓ استراتيجية النمو غير المتوازن: تركز على لقيام بموجة من الاستثمارات في القطاعات الاقتصادية الرائدة والإنتاجية والتي بدورها تساهم في خلق استثمارات جديدة¹⁵.
✓ تحديد عوائق النمو ومحاولة التخلص منها¹⁶.

✓ توفير اطار للسياسة الاقتصادية من شأنه تشجيع المنافسة في كافة القطاعات واجتياز حواجز النمو الاقتصادي بتوفير مناخ ملائم لتجسيد التنمية¹⁷.

وبما أن عنصر رأس المال هو الذي يعيق عملية التنمية في البلدان المتأخرة، فقد انصب اهتمام نظريات التنمية بها على أهمية تحقيق معدل ادخار واستثمار كبيرين واختيار التقنيات التي تحل معضلة ندرة عوامل الإنتاج الرئيسية في هذه البلدان: الرأسمال والعمل المؤهل، وأن تدخل الدولة ضروري لتأطير التنمية ووضع قواعد لضبط السوق وضمان عملية توزيع وإعادة توزيع منصفة للثروة الوطنية من أجل الحفاظ على الاستقرار مع التأكيد على ضرورة بناء اقتصاد مفتوح. بناءً على ذلك قامت حكومات بعض البلدان بوضع مؤسسات وآليات لدفع عملية التنمية عبر استرجاع الثروات الوطنية واعتماد سياسة قوية للتصنيع بإنشاء مؤسسات عمومية وتأميم تلك التابعة للشركات متعددة الجنسيات والتابعة للمصالح الأجنبية، أدت في نهاية المطاف لبناء اقتصادات مختلطة أو رأسمالية للدولة¹⁸. ويبدو من الواضح انه بإمكان القطاع المصرفي الامام بكل مقومات النمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية التي دعت اليها مختلف المدارس الاقتصادية من خلال مهامه التقليدية في تجميع الادخار وتحويله إلى استثمار عن طريق القروض في شكل يضمن التخصيص الأمثل للموارد، ومنها يتجلى الدور الفعال لهذا القطاع في بعث التنمية الاقتصادية وتجسيد خططها بدقة لبلوغ الأهداف المرجوة فهو بمثابة قناة جيدة وأداة فعالة لممارسة السياسة الاقتصادية لما له من القدرة على الربط بين جميع الاعوان الاقتصاديين.

4. المنظور الجديد للتنمية¹⁹:

✓ الاقتصاد الجزئي للتنمية: يبرز في أخذ بعين الاعتبار عدم تماثل المعلومات والمنافسة غير التامة، فالأسواق ليست متوازنة، لذا لابد من تطوير نظرية العقود التي تركز على تجاوز

فكرة التضاد بين الدولة والسوق والقطاع العمومي والقطاع الخاص، في هذا المنوال يمكن فهم تطور فكرة الشراكة بين القطاع العمومي والقطاع الخاص.

✓ تجديد الاقتصاد المؤسسي للتنمية: هذا التيار الجديد يأخذ بعين الاعتبار الإطار المؤسسي للظواهر الاقتصادية. فالسوق هو نمط من التعديل مثل عدّة أنماط أخرى منها المؤسسات التي يمكن أن تلعب دورًا أساسيًا في تخصيص وتوزيع الموارد وإعادة توزيع المدخيل. فالمتبع للوقائع الاقتصادية يجد أن معظم الاختلالات الاقتصادية الكلية منبعا في حقيقة الأمر مرده إلى اختلالات جزئية خلال عملية التسيير أو التجسيد للسياسة الاقتصادية، إذ نجد أن على الرغم من سلامة اقتصادات بعض الدول ظاهريًا إلا أنها تعاني من مشاكل عدّة تظهر آثارها على المدى الطويل وتنتهي بأزمات حادة تطيح باقتصاداتها ، خير مثال على ذلك أزمة دول شرق آسيا ، الأزمة المالية الأخيرة ، وما تعانیه بعض الدول المعتمدة على المورد الواحد في صادراتها.

ثانيًا: دور المؤسسة الاقتصادية والمفهوم الجديد للتنمية:

لقد أدى فشل الإصلاحات الاقتصادية التي تبنتها الدول النامية في ظل العولمة إلى ظهور نظرية جديدة للتنمية أطلق عليها النظرية المؤسسية الجديدة. وصاحب هذه النظرية ظهور مفهوم الدولة الإنمائية أو الفاعلة أي القادرة على تعزيز التنمية الاقتصادية من خلال التركيز على بعض القطاعات ووضع المؤسسات العامة القوية في صلب استراتيجيتها التنموية مع مراعاة الأهداف الاجتماعية والاقتصادية، واكتساب الشرعية السياسية من الأداء في التنمية، فالدولة الإنمائية هي الدولة ذات الحكومة الناشطة التي تتخذ من تحقيق التنمية الاقتصادية السريعة هدفًا رئيسيًا لها، والقادرة على منح أجهزتها الإدارية النفوذ والسلطة لتخطيط السياسات وتنفيذها ووضع قواعد ومؤسسات تبني الثقة وتعزز التماسك وتسعى إلى وضع سياسات صناعية تعالج مشاكل التنسيق والعوامل الخارجية عن طريق إدارة الميزة النسبية، فهناك العديد من النماذج الناجحة في هذا السياق على غرار دول شرق آسيا الصين اليابان وفيتنام. وبالنسبة للدول النامية فإن هذا المفهوم يركز على التصنيع والتنوع من أجل تحقيق نمو اقتصادي واجتماعي سريع للتلبية الطلب المحلي كخطوة مهمة تسبق التوجه نحو التصدير والالتحاق بمصاف الدول المتقدمة وذلك من خلال تدخل الدولة الواضح في السياسات الصناعية وتقديم الإعانات والدعم المالي والمادي للصناعات المحلية²⁰. ومن أهم المشاكل التي تواجه نشاط المؤسسات الاقتصادية في ممارسة نشاطاتها، مشكل التمويل، فقد لا تكفي الأموال الخاصة للمؤسسة بتغطية احتياجاتها لإنشاء المؤسسة وتطورها يستلزم توفر

موارد مالية من أجل تمويل كل من دورة الاستغلال والاستثمار، فتتوجه لطلب القروض من البنوك من أجل تسهيل تسوية التزامات المؤسسة اتجاه دائنها حيث يمكن أن تتيح البنوك للمؤسسة ثلاث أنواع من القروض حسب الحاجة للتمويل، قروض طويلة ومتوسطة الأجل لتمويل احتياجات دورة الاستثمار، وقروض قصيرة الأجل لتمويل دورة الاستغلال.²¹ وفي الواقع ان هذا الأخير لا يكون سوى مساهمة في رأس المال العامل، والمساهمة في الخزينة المطلوبة لسد النقص بين الموارد والنفقات²²، وتمثلت أساساً في سيطرة عمليات السحب على المكشوف، وطرح عدّة مشاكل تمثلت في إضعاف الوساطة البنكية. وتميزت قروض الاستثمار بالقابلية لإعادة الخصم من قبل البنك المركزي، وهي قروض مضمونة بحسن نية الدولة.²³

ثالثاً: مصادر تمويل التنمية الاقتصادية.

تعتبر المؤسسات الاقتصادية عصب اقتصاد أي دولة، والمسؤول الأول عن نهوض اقتصادها وازدهار التنمية بها، ومن أهم العراقيل التي تواجهها عند القيام بنشاطها مشكل التمويل، نظراً لعدم كفاية تمويلها الذاتي، في هذه الحالة تكون بصدد التوجه إمّا لسوق النقد أو سوق رأس المال لتغطية هذه الاحتياجات، وقد تحصل هذه المؤسسات أيضاً على التمويل في شكل إعانات مالية أو مادية من طرف الدولة في إطار سياستها الاقتصادية الرامية إلى الدفع بعجلة النمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية، خاصةً عندما يتعلق الأمر بالاقتصادات التي تمتاز بوفرات مالية متأتية من موارد مالية تزخر بها رغبة في إعادة توزيع الدخل وتشجيع الاستثمار، في هذا السياق نلخص المصادر الأساسية لتمويل التنمية الاقتصادية من خلال تمويل المؤسسات العصب المحرك للاقتصاد فيما:

1. السوق النقدي: سوق تلعب فيه المصارف والمؤسسات المالية دور بالغ الأهمية في الوساطة المالية، يضمن تغطية الاحتياجات التمويلية قصيرة ومتوسطة الأجل للمؤسسات الاقتصادية أو ما يعرف بمصدر التمويل الغير مباشر. من خلال وظائف المصارف التقليدية متمثلة في تلقي الودائع وتقديم القروض، أي تحريك الادخار - ادخار القطاع العائلي والقطاع الخاص والحكومي- نحو الاستثمار في قطاعات متنوعة وحساسة لتحقيق عملية التنمية الاقتصادية ، بالإضافة إلى الدور الحديث للمصارف المتمثل في أنها تعبر عن أحد أدوات الاستثمار تقوم بتمويل مشروعات جديدة وفق دراسة الجدوى ، تقديم الاستشارات والنصح والارشاد، تمويل التجارة الخارجية واحتضان سياسات الخصوصية²⁴.

وتعرف هذه الاقتصاديات التي تعتمد بشكل أساسي على السياسة النقدية باقتصاديات الاستدانة..

2. السوق المالي : تشير العديد من الدلائل أن الأسواق المالية تقدم خدمات من شأنها دفع عجلة النمو الاقتصادي، إذ تؤدي دورًا بارزًا ومهمًا في تحويل الموارد المالية من وحدات الفائض إلى وحدات العجز فهي تمثل فرص استثمارية ممتازة وعامل هام في جذب رؤوس الأموال الأجنبية والمحلية . نظرًا للأهمية المالية والاقتصادية التي تحضي بها، فلتتمويل العمليات الاقتصادية لابد من توفير الأموال المحلية والعمل على استقطاب الأموال الأجنبية، من أجل توفير السيولة النقدية اللازمة، ولجلب الأموال الأجنبية لابد من منح فوائد مغرية، لأن المستثمرين غالبًا ما يترددون في التخلي عن مدخراتهم لفترات طويلة، وبهذا فإن الاستثمار في البورصة يعمل على تغذية السوق بالأموال اللازمة، بحيث يستفيد كل من المستثمر والمؤسسة الاقتصادية بتوفير تمويل دائم طويل الأجل، أما الدور الاقتصادي فيرتبط بشكل أساسي بالجانب المالي، حيث أن مشاركة رؤوس الأموال الأجنبية في الاستثمارات المحلية، يزيد من المردودية الاقتصادية الخاصة والعامة وهذا ما ينعكس إيجابًا على الاقتصاد الكلي ليوجه نحو الانعاش والتسريع من وتيرة التنمية²⁵.

3. تدخل الدولة: الحقيقة الثابتة تاريخيًا أن كبرى الإنجازات الرأسمالية في أوروبا بين القرنين 16 وال 20 تم إيمانًا بدعم الدولة للمؤسسات الصناعية الرأسمالية أو كجزء مباشر من مؤسسات الدولة حيث امتزجت مصالح التنمية الصناعية والتراكم المالي مع الحروب واجتياح القارات ونهب مواردها وصبها في مختلف تلك الصناعات. ولم تنفرد المؤسسات الصناعية الرأسمالية بمختلف مجالات الإنتاج إلا ب بروز الدولة الجديدة باسم الولايات المتحدة الأمريكية مستقلة عن بريطانيا وريادتها للعالم مبشرة بنشوء رأسمالية تحمل التجديد في كل نواحي الحياة وتسمح للأفراد والمؤسسات الاقتصادية والمالية والسماح للمؤسسات الاقتصادية والمالية باكتساح ساحة الاقتصاد والمال بدون حدود ولا قيود الدولة وغابت معها ممارسة أهم وظائفها وهي الرقابة على الأسواق والتطبيق السليم للمعايير الرقابية على الإقراض فكان ذلك ايدانًا بإضعاف سلطة الدولة وحكم القانون ومنحًا لفرصة سطو الشركات العالمية والمؤسسات المصرفية الكبرى على الاقتصاد العالمي بطرق غير قانونية كرسست مختلف أشكال الفساد المناقضة لأبجديات علم الاقتصاد وتطبيقاته المشروعة والسليمة بشكل يوحي بأن سيطرة مفاهيم ومبادئ وإدارة المجتمع

ومركز الحكم فيه هو الدولة قد زال أو يكاد. ان غياب او تغييب دور الدولة في الاقتصاد وما تسبب فيه من كوارث مست الاقتصاد العالمي بكامله²⁶.

رابعاً: المؤشرات الاقتصادية لقياس التنمية الاقتصادية.

تعتبر المؤشرات الاقتصادية في الدول النامية أهم خطوة لتحقيق الاقلاع الاقتصادي والتوجه نحو معالجة الاوضاع الاجتماعية والحكم في الاستقرار السياسي ، لذلك فإن نجاح هذا المطلب يمثل خطوة مهمة وشوط كبير في مسار التنمية الاقتصادية بها. وتصف هذه المؤشرات خصائص الجهاز الاقتصادي والاجتماعي للبلد (الناتج الوطني الخام، الناتج المحلي الخام، الديون ، الصادرات، الواردات ...) ويمكن أن تقدم على شكل متوسط بنسب من الكتلة الاجمالية (الدخل السنوي للفرد) أو يتم تقديمها على نسب مختلفة من الناتج الوطني الاجمالي (معدل التصدير أو الاستيراد أو التجارة الخارجية أو الاستدانة) أو كنسب فيما بينها (خدمة الدين بالقياس إلى قيمة الصادرات) وأهم هذه المؤشرات²⁷:

✓ الناتج المحلي الخام: يضم كل الانتاج المحقق على مستوى بلد معين بما فيه انتاج الاجانب المقيمين في هذا البلد وباستثناء المواطنين المقيمين بالخارج.

✓ الدخل الفردي: ويتم احتسابه بقسمة دخل البلد على عدد السكان مما يشكل مؤشراً على مستوى حياتهم، ويسمح هذا المقياس بالمقارنة بين الدول ذات الخصائص الاقتصادية والاجتماعية المتنوعة كما يسمح بمقارنة دخل البلد الواحد عبر الزمن (النمو).

✓ حركة المؤشرات الاجتماعية: ظهرت خلال توسيع التحليلات الاحصائية الاقتصادية لتشمل مجموعة واسعة من القضايا الاجتماعية، ومنها تخطيط التنمية وتقييم التقدم نحو تحقيق أهدافها ودراسة بدائل للسياسات المتبعة لأجل اختيار أكثرها ملاءمة.

المحور الثاني: سياسة تمويل التنمية الاقتصادية في الجزائر:

تختلف مصادر تمويل التنمية الاقتصادي في الدول النامية كحالة الجزائر عنها في الدول المتقدمة. ففي ظل غياب سوق حقيقي لرأس المال يضمن التمويل المباشر للمؤسسات الاقتصادية، تعتمد السياسة الاقتصادية في الجزائر على السياسة النقدية بشكل كبير لرسم معالم التنمية الاقتصادية خاصة لما يميز هيكلها الاقتصادي من الاعتماد المتزايد على عوائد المحروقات والسعي الدؤوب إلى تمويل مخططات التنمية وتحقيق سياستها الاقتصادية الرامية لتنويع الاقتصاد الوطني بالاعتماد على الميزة النسبية كنقطة تحول نحو اقتصاد انتاجي، في ظل هذا المسعى كرست الجزائر اصلاحات متعددة خاصة بعد الضربة الموجهة التي تلقها الاقتصاد

الوطني سنة 1986 وما انجر عنها من السقوط في حلقة المديونية التي سرقت أزيد من عقد من عمر الاقتصاد الوطني وعثرت مسار التنمية به رغم الثروات المتعددة التي يزرعها. هذه الإصلاحات جعلت من البنك كمصدر للتمويل بالقروض الموجهة لانعاش الاقتصاد والمؤسسة كنسيج يضمن بث روح التنمية بين ثنياه على المدى الطويل أحد أهم ركائزها.

أولاً: المحاور الرئيسية للإصلاحات الاقتصادية في الجزائر:

1. الإصلاح البنكي:

بعد أن كان عدد البنوك العمومية 6 والخاصة 12 سنة 2001²⁸، لم تتغير هذه التركيبة كثيراً حتى نهاية سنة 2016 حيث بلغ عدد المصارف 20، منها 06 مصارف عمومية، و 14 مصرف خاص برؤوس أموال أجنبية من بينهم مصرف واحد برؤوس أموال مختلطة²⁹. وبالرغم من قلة عدد البنوك العمومية مقارنة بالخاصة، يتضح من خلال تتبع حجم الودائع والقروض سيطرة المصارف العمومية. ويلاحظ أن البنوك الجزائرية تركز على القروض الموجهة لتمويل التجارة الخارجية على حساب الاستثمار، بالرغم من أن القانون المصرفي الجزائري فتح مجال الشمولية للبنوك منذ صدور قانون النقد والائتمان رقم 90-10 سنة 1990، ولم يخالف ذلك الأمر رقم 03-11 الصادر في 2011/08/26 وكذلك التركيز على القروض الاستهلاكية³⁰. وهذا ما سيشكل انحراف خطير في مسار تمويل الاقتصاد وينعكس في ارتفاع فاتورة الواردات أمام جمود الاستثمار والجهاز الإنتاجي، بالرغم من قيام الدولة بتكليف قانون الإقراض تماشياً والمرحلة التي تعيشها البلاد بشكل مزدوج لتحقيق النجاعة من الناحية الاجتماعية والاقتصادية بالنسبة لمشاريع الشباب التي تتماشى وطموحات هذه الفئة في الاستثمار، وأصبحت بعض المشاريع مؤطرة بهيكل قانونية للتمويل يتحمل البنك تمويل جزء منها بعد موافقة الهيئة المختصة على المشروع، وأي رفض للبنك يمكن أن يظهر بمثابة عراقيل بيروقراطية، فأصبحت البنوك بذلك مجرد معبر لقرارات الحكومة حول المشاريع التي تسجل من أولوياتها³¹. بالإضافة إلى كل هذا تجدر الإشارة إلى بعض المشاكل الأخرى التي تعاني منها البنوك الجزائرية والتي من شأنها إضعاف دورها في ممارسة الوساطة وتقديم التمويل اللازم وتسهيل المعاملات بقية الاعوان الاقتصاديين خاصة المؤسسات التي نوجزها فيما يلي³²:

✓ تخلف أنظمة الدفع أنظمة الدفع وشبكات الاتصال في البنوك الجزائرية وعدم مسيرتها للتطورات العالمية.

✓ ضعف شبكة الاتصالات الالكترونية في البنوك و غياب استخدام تكنولوجيا الاعلام والاتصال في الخدمات المصرفية.

- ✓ ثقل الإجراءات البيروقراطية في الجزائر خاصة طول معالجة ملفات القروض.
- ✓ اشكالية السيولة الغير موظفة في البنوك و ضعف نسبة التغطية المصرفية.
- ✓ عدم مواكبة النظام المصرفي الجزائري للمعايير الاحترازية العالمية.

2. تأهيل المؤسسات:

إن مفهوم التأهيل من الناحية الاقتصادية الجزئية يركز على فكرتين أساسيتين هما: فكرة التقدم وفكرة المقارنة أو المعايير، فتأهيل مؤسسة ما قد يعني جعلها تتقدم لكي تصبح على الأقل في نفس مستوى تنافسية وكفاءة وفعالية نظيراتها من المؤسسات بهذا يتعدى هذا المفهوم من مجرد تشجيع الاستثمار بالتركيز على معايير التنافسية في المؤسسات، حيث يتم تمويل هذه البرامج سواء بمصادر خارجية كالمساعدات من المؤسسات المالية الدولية أو في إطار اتفاقيات شراكة أو بمصادر محلية في إطار الدعم المالي للدولة وقروض البنوك أو من خلال مصادر ذاتية للمؤسسات³³. وتزايدت أهمية هذا المسعى خاصة بالتوجه نحو اقتصاد السوق وتبني برامج الخصخصة كإجراءات أساسية في برامج الإصلاح الهيكلية في إطار تحقيق التحرير الاقتصادي نظراً لما لها من دور في تخفيف العبء على الدولة ومؤسساتها، تجسد ذلك من خلال المرسوم التشريعي 93-12 لترقية الاستثمار وما تضمنته من امتيازات للقطاع الخاص³⁴. وقامت السلطات العمومية بوضع برنامجاً لتأهيل المؤسسة الاقتصادية، يهدف إلى تحسين وترقية فعالية أدائها بالمقارنة مع منافسيها الرائدة في السوق المحلي كما يسعى برنامج التأهيل إلى تحديث المحيط الصناعي والتقني للمؤسسة الاقتصادية، تطوير كفاءة الأفراد وتحسين طرق الانتاج. بالإضافة إلى هذا مست المؤسسة الاقتصادية الجزائرية اصلاحات أخرى كعقود النجاعة الموقعة من طرف المؤسسات العمومية مع السلطات الوصية والبنوك، انشاء هيئات الدعم والمرافقة للمؤسسات الاقتصادية، الاصلاح الجبائي والتحفيزات الضريبية للمؤسسات خاصة خلال الخمس سنوات الأولى³⁵.

3. دعم الدولة لدفع نجاح سياسات الاصلاح- تحسين الظروف الاجتماعية والبنى التحتية

استغلت الجزائر ارتفاع سعر البترول بداية من سنة 2000 لممارسة سياسة حكومية توسعية في شكل مخططات تنموية تزامنت وسياسة الاقراض التي تبنتها للدفع بعجلة الاقتصاد مستفيدةً من مواردها وثرواتها كنقطة تحول مهمة في اقتصادها، فالمتبع لأوضاع الاقتصاد الوطني لا يمكنه التقليل من أهمية هذه الخطوة في حيوية الاقتصاد لاسيما فإنها تعتبر ظرف جد ملائم لبعث النجاح في السياسة النقدية المتبناة لما توفره هذه المخططات من تحسن في البنى التحتية للاقتصاد الأمر الذي يسهل عمل ونشاط المؤسسات من جهة وتحسين الوضعية

الاجتماعية للأفراد كجزء من سياستها التنموية من جهة أخرى، حيث شهدت الفترة الممتدة بين 2001 إلى غاية 2016 ثلاث مخططات تنموية تمثلت في ³⁶:

✓ برنامج دعم الانعاش الاقتصادي: 2001-2004: خُصَّص له مبلغ 7مليار دولار؛ يهدف إلى إيجاد الظروف المثلى من أجل النهوض بالاقتصاد الوطني، ويُضاف إلى هذا غلاف مالي يفوق 5 مليار دج كإنفاق عمومي يُكمل دعم الإنعاش الاقتصادي في إطار برامج أخرى مثل صندوق تنمية مناطق الجنوب وبرامج الصندوق الوطني للضبط والتنمية الفلاحية.

✓ البرنامج التكميلي لدعم النمو الاقتصادي 2005-2009: ويعتبر غير مسبوق من حيث قيمته التي بلغت 55 مليار دولار جاء من أجل مواصلة جهود انعاش النمو وتكثيفه في العديد من القطاعات.

✓ برنامج توطيد النمو الاقتصادي: 2010-2014: بغلاف مالي مقدر بحوالي 286 مليار دولار، يهدف إلى تعزيز النمو الاقتصادي وتنويعه من خلال تشجيع الاستثمار وخلق فرص العمل، دعم التنمية البشرية وتحسين الخدمات العامة.

تجدر الإشارة أن الأمر الذي يعاب على الاقتصاد الوطني هو عدم استقلالية السياسة النقدية نتيجة تدخل الدولة عن طريق الخزينة العمومية وشراء بعض الديون المتعثرة أو مسحها بتعويض البنوك تحت ضغوط سياسية واجتماعية، إنه وإن كان هذا الإجراء يهدف ظاهرياً إلى تطهير الديون ومساعدة المؤسسات حفاظاً على بقائها، إلا أنه يخفي آثار خطيرة تفسد سياسة الاقراض التي يعتمد عليها الاقتصاد الوطني مُشكلاً بذلك انحراف عن السياسات والأهداف المرجو الوصول إليها.

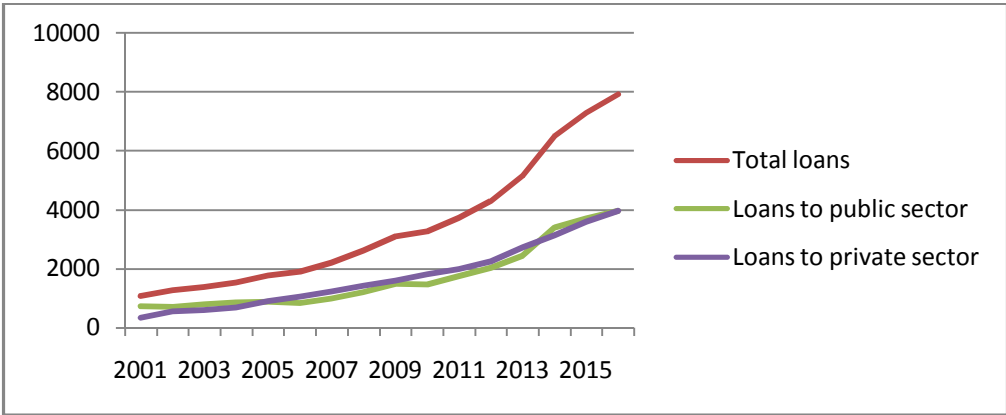
ثانياً: القروض الموجهة للاقتصاد كآلية لتمويل التنمية في الجزائر.

لقد نصت المادة 68 من قانون النقد والقرض على أنه: "يشكل عملية قرض، في مفهوم هذا الأمر، كل عمل لقاء عوض يضع بموجبه شخص ما أو يعد بوضع أموال تحت تصرف شخص آخر، أو يأخذ بموجبه لصالح الشخص الآخر التزاماً بالتوقيع كالضمان الاحتياطي أو الكفالة، أو الضمان". وفي الغالب تلجأ إلى القروض البنكية المؤسسات العاجزة عن التمويل الذاتي، فالبانك يقدم القروض انطلاقاً من الحالة المالية للزبون، وتهدف القروض بشكل عام إلى تشجيع الاستثمار وتنويعه ³⁷. إذ ترتبط سياسات الاقراض بالتدابير التنظيمية للسلطة العمومية لتوجيه بشكل أو بآخر السياسة الاقتصادية، لهذا فإن ما يهم البنك هو ضمان أمن ومردودية استخداماته ضمن الحدود التي تفرضها عليه مصادره من جهة وقوانين الدولة التي

تتواجد فيها ضمن مرحلة الانتقال نحو اقتصاد السوق، يتطلب من البنوك الجزائرية أن تشكل محاور ارتكاز للإنعاش الاقتصادي ويجب أن تتحول إلى شركاء ماليين ديناميكين وفعالين للمتعاملين الاقتصاديين، ونتيجة لذلك تعمل على إحداث ليونة في شروط الاقراض³⁸.

1. تطور القروض الموجهة للاقتصاد حسب القطاع 2001-2016: عرفت القروض الموجهة لتمويل الاقتصاد بشكل عام ارتفاع طيلة الفترة، حيث تضاعفت بأكثر من 7 مرات، إذ انتقلت من 1078.4 مليار دج سنة 2001 إلى 7907.8 مليار دج سنة 2016، مع ملاحظة هيئة القروض الوجه للقائ العام على حساب القطاع الخاص خلال الفترة 2001 حتى نهاية 2004 والفترة من نهاية 2014 إلى غاية 2016، في حين عرفت الفترة الممتدة بين بداية 2005 ونهاية 2013 سيطرة القروض الموجهة للقطاع الخاص. وهذا ما يوضحه الشكل رقم (01) في الأسفل.

الشكل رقم (1): تطور القروض الموجهة للاقتصاد حسب القطاع خلال الفترة (2001-2016)
- الوحدة: مليار دج-



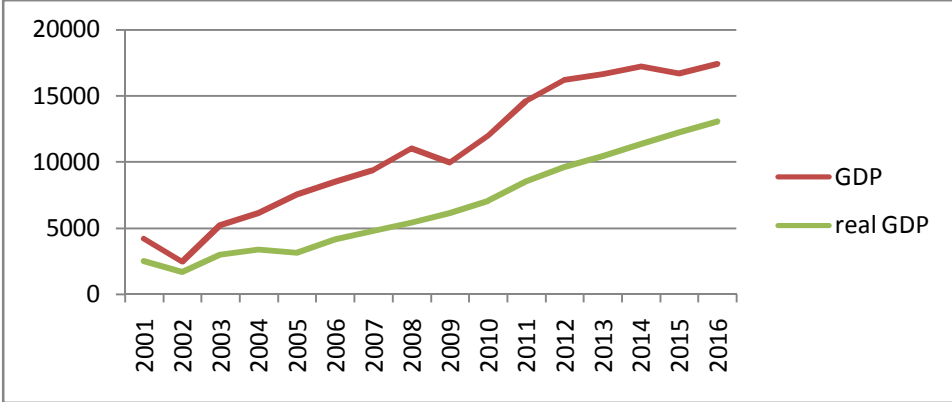
المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على النشرات الإحصائية لسنوات 2016/2014/2012 لبنك الجزائر.

2. تطور الناتج الداخلي الخام في الجزائر 2001-2016:

عرف الناتج الداخلي الخام ارتفاع مستمر على طول الفترة المدروسة حيث انقل من 4227.1 مليار دج سنة 2001 إلى 17406.8 مليار دج نهاية 2016، باستثناء الانخفاض الذي شهدته سنة 2009 بحوالي 1075.7 مليار دج مقارنة بسنة 2008 وهذا راجع للازمة المالية العالمية وما أحدثته من آثار على سوق النفط الدولية. بالمقابل الناتج الداخلي الخام الحقيقي عرف

زيادة هو الآخر على طول الفترة المدروسة اذ تضاعف بأكثر من خمس مرات مقارنة بسنة 2001.

الشكل رقم (2): تطور الناتج الداخلي الخام في الجزائر للفترة 2001-2016



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على النشرات الإحصائية لبنك الجزائر لسنوات 2012/2014/2016

المحور الثالث: أثر القروض الموجهة لتمويل الاقتصاد على التنمية الاقتصادية في الجزائر للفترة 2001-2016.

تم اعداد الجانب التطبيقي من هذه الدراسة بالاعتماد على بيانات النشرة الإحصائية السنوية لبنك الجزائر، خلال الفترة الممتدة بين 2001 و 2016 ، وهي فترة اصلاحات جديدة عرفتها البلاد للنهوض بالتنمية الاقتصادية، تمثلت المتغيرات التابعة في النمو الاقتصادي معبر عنه بالناتج المحلي الإجمالي (GDP) والنمو الاقتصادي الحقيقي للتعبير عن مدى مساهمة القطاعات الحقيقية بصفة عامة في الاقتصاد (GDPR)، أما المتغيرات المستقلة تمثلت في إجمالي القروض الموجهة لتمويل الاقتصاد (TL) وكذلك القروض الموجهة للقطاع الخاص على حدى (PrL)، ولإجابة على الإشكالية المطروحة حول مدى مساهمة القروض الموجهة لتمويل الاقتصاد في التنمية الاقتصادية بالنسبة للجزائر تم اعتماد ثلاث مستويات للتحليل - في ظل غياب المعطيات المتعلقة بحجم الاقراض حسب القطاع بالتفصيل- وفق ثلاث معادلات للانحدار البسيط على التوالي كما يلي:

$$1. \text{GDP} = Y = \alpha + \beta_1 \text{TL} + \varepsilon_i$$

$$2. \text{GDPR} = Y = \alpha + \beta_1 \text{TL} + \varepsilon_i$$

$$3. \text{GDPR} = Y = \alpha + \beta_1 \text{PrL} + \varepsilon_i$$

جدول رقم (1): نتائج اختبار الدراسة .

نتائج اختبار معامل انحدار القروض الموجهة لتمويل الاقتصاد على النمو الاقتصادي							
علاقة ارتباط ضعيفة جدًا بين المتغيرين				$R^2 = .035$			
نتائج اختبار معامل الإنحدار لتأثير القروض الموجهة لتمويل الاقتصاد على التنمية (GDPR)							
معامل التحديد R^2	اختبار T		إختبار F		معادلة الإنحدار		
	Sig	T	Sig	F	ε_i	β	
	0.952	0.31	2.395	0.000	276.554	402.387	
	0.000	16.630			0.099	1.652	TL
نتائج اختبار معامل الإنحدار لتأثير القروض الموجهة لتمويل القطاع الخاص على التنمية (GDPR)							
معامل التحديد R^2	اختبار T		إختبار F		معادلة الإنحدار		
	Sig	T	Sig	F	ε_i	β	
	0.984	0.010	2.984	0.000	456.773	314.901	
	0.000	21.372			0.154	3.286	PrL

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS 22.

1. يتبين من نموذج انحدار الناتج الداخلي الخام على اجمالي القروض الممولة للاقتصاد وجود علاقة ضعيفة جدًا بين المتغيرين إذ قدرت معامل التحديد $R\text{-deux} = 0.035$ ما يدل على أن القروض الموجهة لتمويل الاقتصاد لا تحدث نمو اقتصادي بالشكل الكافي فهي لا تحقق الهدف منها في تمويل الاقتصاد. وهذا ما يوضحه الشكل رقم (3). وهذا ما يؤكد عدم صحة الفرضية الأولى التي تنص على وجود علاقة ذات دلالة احصائية بين القروض الموجهة لتمويل الاقتصاد والناتج المحلي الاجمالي.

2. نلاحظ من خلال نتائج معامل الانحدار لتأثير القروض الموجهة للاقتصاد على التنمية أن النتائج مقبولة إحصائياً حيث بلغت قيمة F 276.554 بمستوى دلالة قدره 0.000، وهذا ما يؤكد وجود دلالة إحصائية بين المتغير المستقل المتمثل في القروض الموجهة لتمويل الاقتصاد على المتغير التابع المتمثل في الناتج الإجمالي الحقيقي معبراً عن التنمية. كما بلغت قيمة t المحسوبة 16.630 بمستوى دلالة قدره 0.000، وهو ما يشير إلى قيمة المعامل β التي تعني أن التغير في قيمة القروض الموجهة لتمويل الاقتصاد بوحدة واحدة يقابله تغير بمقدار 1.652 في المتغير التابع والمتمثل في الناتج الداخلي الحقيقي. وهذا المتغير المستقل (القروض الموجهة لتمويل الاقتصاد) يفسر حسب معامل التحديد R^2 المقدر بـ 0.952 من التباين في المتغير التابع (الناتج الداخلي الحقيقي أي مساهمة القطاعات الانتاجية في الناتج الداخلي الخام) أي أن 95.2% من التغيرات الحاصلة مساهمة القطاعات الحقيقية في الناتج المحلي الإجمالي سببها تغيرات على مستوى القروض الممولة للاقتصاد مقابل دلالة $t = 0.31$ للعوامل الأخرى، هذا ما يؤكد وجود عوامل أخرى تؤثر على مساهمة القطاعات الانتاجية الحقيقية في الناتج الداخلي الخام. وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الثانية بوجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين القروض الموجهة لتمويل الاقتصاد والتنمية الاقتصادية.

3. بالنسبة لعلاقة القروض الموجهة لتمويل القطاع الخاص وأثرها على التنمية، نلاحظ أن النتائج مقبولة إحصائياً، إذ وصلت قيمة F إلى 456.773 بمستوى دلالة 0.000، ما يؤكد العلاقة الإحصائية بين المتغير المستقل والمتغير التابع. كما بلغت قيمة t المحسوبة 21.372 بمستوى دلالة 0.000، وهو ما يشير إلى قيمة المعامل β التي تعني أن التغير في قيمة القروض الموجهة لتمويل القطاع الخاص بوحدة واحدة يقابله تغير بمقدار 3.286 في المتغير التابع. وحسب معامل التحديد R^2 المقدر بـ 0.984 من التباين في المتغير التابع المتمثل في مساهمة القطاعات الانتاجية في الناتج الداخلي الخام، أي أن 98.4% من التغيرات الحاصلة مساهمة القطاعات الحقيقية في الناتج المحلي الإجمالي سببها تغيرات على مستوى القروض الممولة للقطاع الخاص مقابل دلالة $t = 0.010$ لباقي العوامل. وهو ما يؤكد صحة الفرضية الثالثة حول وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين القروض الموجهة لتمويل القطاع الخاصة وتحقيق التنمية الاقتصادية.

الخاتمة:

من خلال هذه الورقة البحثية والتي عرجنا فيها على تحليل أثر القروض الموجهة لتمويل الاقتصاد على التنمية في الجزائر خلال الفترة الممتدة بين 2001 – 2016 والتي عرفت جملة من الإصلاحات أهم ما ميزها سياسة الاقراض لانعاش وتمويل الاقتصاد وتحقيق التنمية الاقتصادية. ويمكن أن نلخص أهم هذه النتائج فيما يلي:

- على المستوى الكلي المتأمل لمسيرة الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر يخلص أنها كانت تتماشى وفق الإطار النظري للنمو الاقتصادي والتنمية الاقتصادية فقد كانت تسعى للاستفادة من الميزة النسبية والاتجاه نحو تنوع الاقتصاد وتحقيق التنمية من خلال تطبيق الدفعة القوية و التراكم الرأسمالي و تشجيع الاستثمار الذي يؤدي بدوره إلى خلق فرص العمل ، هذا بتأطير من الدولة ودعمها للاقتصاد في إطار مخططات تنموية تركز فيها السياسة الاقتصادية على سياسة الاقراض لتمويل المؤسسات ومن ثمة تمويل التنمية ، ويبدو هذا الأمر سليم بالنسبة للاقتصاد على المستوى الكلي. ويمكن الإشارة إلى نتيجتين رئيسيتين:

- النتائج التي تفضي إليها هذه الدراسة والتي تجسد واقع تمويل التنمية الاقتصادية من خلال سياسة القروض ، تدل على أن هذه السياسة لم تنجح في تحقيق الأهداف المرجوة فهي لم ترق بعد لتعزيز معدلات النمو الاقتصادي إذ لا يزال الارتباط بين مساهمة القطاعات الحقيقية في النمو الاقتصادي مسعى لم يتم استهدافه بعد. ومن ثمة فشل سياسة التمويل بالقروض في تعزيز التنمية المستدامة للبلاد إلا أنه نسجل علاقة ارتباط قوية بين القروض الممولة للاقتصاد خاصة المخصصة لتمويل القطاع الخاص وتحقيق معدلات نمو لا بأس بها في مساهمة القطاعات الحقيقية في الناتج المحلي الإجمالي . وهذا ما يعزى إلى اختلالات على المستوى الجزئي مردها إلى البنوك من جهة والمؤسسات المستفيدة من التمويل والمسؤولة عن تعزيز التنمية الاقتصادية من ناحية أخرى.

التوصيات:

توصي هذه الدراسة بضرورة إعادة النظر في الاختلالات الجزئية على مستويين، على مستوى المؤسسات الاقراضية القائمة على توفير التمويل اللازم للتنمية الاقتصادية، وكذلك على مستوى المؤسسات المتلقية لهذا التمويل والتي يلقي على عاتقها تعزيز وتحقيق التنمية الاقتصادية، وذلك من خلال:

1. على مستوى المؤسسات الاقراضية:
 - السعي إلى تحقيق الاستقلالية التامة في اتخاذ القرارات المتعلقة بدراسة ملفات الاقراض ومنح التمويل اللازم.
 - الحد من تدخل الخزينة العمومية في إعادة شراء الديون المتعثرة أو اعفاء بعض المؤسسات المستفيدة منها ما يعثر مسار التنمية الاقتصادية.
 - توفير البنوك الخاصة التي من شأنها السهر على تمويل التنمية وتمتع بدرجة استقلالية أكبر في قرارات الاقراض ودراسات الجدوى بما يعود بالنفع عليها من جهة وعلى الاقتصاد من جهة أخرى.
 - تأهيل موظفي البنوك وتدريبهم وتكوينهم بما يتوافق مع تغيرات البيئة الخارجية.
 - تعزيز المنافسة في القطاع البنكي.
 - تعزيز والاهتمام بدور التسويق المصرفي من أجل دراسة السوق وتوفير متطلبات التمويل التي من شأنها الرفع من مستويات التنمية
2. على مستوى المؤسسات الاقتصادية:
 - توفير مكاتب تقديم الاستشارات لأصحاب المؤسسات ومساعدتهم على كيفية اختيار المشاريع المناسبة لهم.
 - ضرورة توفير المرافقة والدعم اللازمين خاصة بالنسبة للمشاريع الجديدة والتي يفتقر أصحابها للخبرة اللازمة.
 - تشجيع روح المنافسة والابتكار على مستوى المؤسسات.
 - ضرورة الموازنة بين توفير التمويل اللازم والنشاط الحقيقي الذي تقوم به هذه المؤسسات؛ فيكون الأداء الجيد والمشاريع المدروسة بدقة شرط أساسي للحصول على التمويل.
 - ترسيخ الفكر المؤسساتي وضرورة التوجه نحو القطاع الخاص من خلال المؤسسات التعليمية من جهة ومن خلال امتيازات أخرى تقدمها المؤسسات نفسها لخريجي الجامعات حسب التخصصات والاستفادة من الابتكار وتشجيعه على غرار ما قامت به مؤسسة سونلغاز مؤخراً في اشتراط التوظيف بدرجة الدكتوراه من أجل استقطاب الكفاءات .

الهوامش والمراجع:

- ¹ عجمية محمد عبد العزيز وآخرون، التنمية الاقتصادية بين النظرية والتطبيق، الدار الجامعية، مصر، 2007، ص 73.
- ² عريقات حربي محمد موسى، مبادئ الاقتصاد (التحليل الكلي)، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2006، ص 268.
- ³ طالم علي، فيلالي بومدين، اشكالية التنمية الاقتصادية في الجزائر – دراسة تحليلية تقييمية – مجلة الاقتصاد والتنمية، مخبر التنمية المحلية المستدامة، جامعة يحيى فارس المدينة، العدد 06، جوان 2016، ص 97-98.
- ⁴ صليحة مقاوسي وهند جمعوني، نحو مقاربات نظرية حديثة لدراسة التنمية الاقتصادية، ملتقى وطني حول الاقتصاد الجزائري: قراءات حديثة في التنمية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر - باتنة، السنة الجامعية: 2009/2010، ص: 4.
- ⁵ عبد الكريم بعداش، دراسة في التنمية الاقتصادية في الجزائر خلال الفترة 1999 – 2009، مجلة اقتصاديات شمال افريقيا، العدد الثامن، 2010/06/01، ص 113.
- ⁶ أحمين شفير، أي مستقبل لمفهوم التنمية واقتصاد التنمية في ظل العولمة الحارية، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، العدد 29، المجلد 1، 2014، ص 18.
- ⁷ مدحت القريشي، التنمية الاقتصادية- نظريات وسياسات وموضوعات، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، عمان، 2007، ص 57-58.
- ⁸ عجمية محمد عبد العزيز ومحمد علي الليثي، التنمية الاقتصادية- مفومها نظريتها وسياستها، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001، ص 78-94.
- ⁹ مدحت مصطفى وسهير عبد الظاهر، النماذج الرياضية للتخطيط والتنمية الاقتصادية، مكتبة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، مصر، 1999، ص 133-136.
- ¹⁰ عجمية محمد عبد العزيز وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 145-147.
- ¹¹ البياتي فارس رشيد، التنمية الاقتصادية سياسيًا في الوطن العربي، أطروحة دكتوراه في الاقتصاد (غير منشورة)، الأكاديمية العربية المفتوحة في الدانيمارك، الأردن، 2008، ص 78.
- ¹² جلال خشيب، نظرية مراحل النمو الاقتصادي عند والت روستو، <http://www.alukah.net/culture/0/81485/>.
- ¹³ تاريخ الاطلاع: يوم 12 جويلية 2018، على الساعة 21:25.
- ¹⁴ مصطفى بن ساحة، أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر – دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير تجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، المركز الجامعي غرداية، الجزائر، 2010/2011، ص 43.
- ¹⁵ عجمية محمد عبد العزيز ومحمد علي الليثي، مرجع سبق ذكره، ص 163.
- ¹⁶ Roberto Zagha, Gobind Nankani et Indermit Gill, Repenser la Croissance, Finance et Développement, N° 1, IMF, Washington. DC, Mars 2006, p 12.
- ¹⁷ طيبة عبد العزيز، أثر الانفتاح الاقتصادي على النمو الاقتصادي المستديم، دراسة حالة دول شمال افريقيا 1990-2010، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص نقود ومالية، جامعة الجزائر، 2011-2012، ص 86-87.
- ¹⁸ أحمين شفير، مرجع سبق ذكره، ص 25.
- ¹⁹ أحمين شفير، مرجع سبق ذكره ص 33.
- ²⁰ سميرة قارة، رابع بلعيد، تحقيق التنمية الاقتصادية وفق النظرية المؤسساتية الجديدة، مجلة الاقتصاد والاحصاء التطبيقي، عدد 14، رقم 01، 2017، ص 101 – 102.
- ²¹ محمد بوشوشة، تأثير السياسات التمويلية على أمثلية الهيكل المالي للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية دراسة عينة من المؤسسات الجزائرية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 2016/2015، ص 44.

- ²² أحمد بوشنافة، روشام بن زيان، سياسة الاقراض في ظل التحولات الاقتصادية الجديدة في الجزائر، ملتقى المنظومة المصرفية الجزائرية والتحول الاقتصادي – واقع وتحديات-المنظم بكلية العلوم الإنسانية و العلوم الإجتماعية بجامعة الشلف، 15/14 ديسمبر 2004، ص120
- ²³ العايب ياسين، تقييم سياسة تمويل المؤسسات الاقتصادية في الجزائر، مجلة أداء المؤسسات الاقتصادية، العدد 02 سنة 2012، ص 71.
- ²⁴ الراوي خالد وهيب، العمليات المصرفية الخارجية، الطبعة الثانية، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان 2000، ص 65.
- ²⁵ زيدان محمد، نور الدين بومدين، دور السوق المالي في تمويل التنمية الاقتصادية بالجزائر، المعوقات والآفاق، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات – دراسة حالة الجزائر والدول النامية- بسكرة، يومي 22/21 نوفمبر 2006، ص 04-03.
- ²⁶ أحمد سبع، دور الدولة في الاقتصاد بين الضرورة والحدود، المجلة الجزائرية للعملة والسياسات الاقتصادية، العدد 7 ، 2016، ص 168-167.
- ²⁷ جميلة معلم، تجارب التنمية في الدول المغاربية والاستراتيجية البديلة دراسة مقارنة بين الجزائر والمغرب، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، شعبة اقتصاد التنمية، جامعة باتنة1، 2017/2016، ص 19.
- ²⁸ سليمان ناصر، آدم حدايدي، تأهيل النظام المصرفي الجزائري في ظل التطورات العالمية الراهنة، أي دور لبنك الجزائر؟، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، عدد 02، جوان 2015، ص 15.
- ²⁹ النشرة الإحصائية رقم 40 لبنك الجزائر، لسنة 2016.
- ³⁰ سليمان ناصر، مرجع سبق ذكره ص 16.
- ³¹ أحمد بوشنافة، مرجع سبق ذكره، ص 123.
- ³² سليمان ناصر، آدم حدايدي، مرجع سبق ذكره ص 16-20.
- ³³ عبد الحق بوعتروس، محمد دهان، تمويل عمليات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات-دراسة حالة الجزائر والدول النامية ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، جامعة محمد خيضر بسكرة، 22/21 نوفمبر 2006، ص 05.
- ³⁴ العايب ياسين، مرجع سبق ذكره، ص66.
- ³⁵ نفس المرجع السابق ،ص 67
- ³⁶ طالم علي، فيلال بومدين، إشكالية التنمية الاقتصادية في الجزائر- دراسة تحليلية تقييمية – مجلة الاقتصاد والتنمية، مخبر التنمية الاقتصادية المستدامة، جامعة يحيى فارس المدية، العدد06، جوان 2016، ص 102-106.
- ³⁷ عبد الرحيم صباح، القرض البنكي كوسيلة لدعم الاستثمار في الجزائر، مجلة دفاتر السياسة والقانون، العدد الخامس عشر، جوان 2016، ص 130.
- ³⁸ أحمد بوشنافة، مرجع سبق ذكره، ص 117.

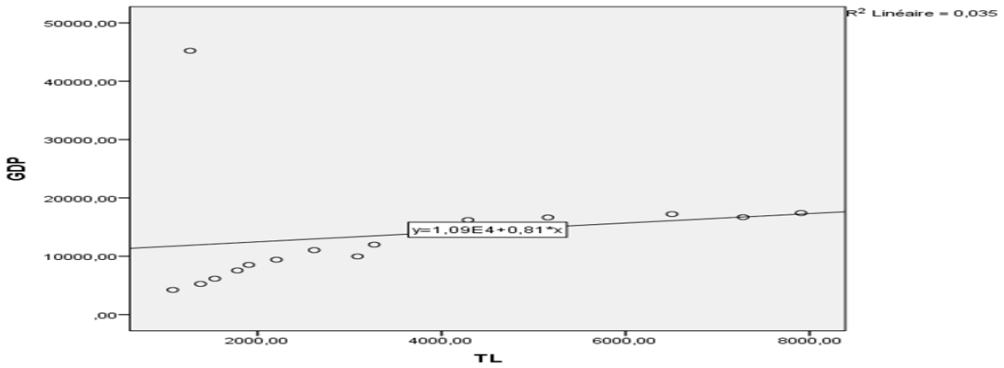
الملاحق:

الجدول رقم (2): القروض الموجهة لتمويل الاقتصاد حسب القطاع والنتاج المحلي الاجمالي والحقيقي خلال الفترة 2001-2016 الوحدة: مليار دج

السنوات	اجمالي القروض	القروض العامة	القروض الخاصة	النتاج المحلي الاجمالي	النتاج المحلي الحقيقي
2001	1078,40	740,30	337,90	4227,10	2480,30
2002	1266,80	715,50	551,00	45228,00	1668,20
2003	1380,20	791,40	588,50	5247,50	2980,30
2004	1534,80	882,40	675,40	6150,40	3384,40
2005	1779,80	882,40	897,30	7562,00	3115,10
2006	1905,40	847,00	1057,00	8514,80	4141,00
2007	2205,20	988,90	1216,00	9408,30	4786,60
2008	2615,50	1201,90	1413,30	11043,70	5392,20
2009	3086,50	1485,20	1600,60	9968,00	6143,10
2010	3268,10	1460,60	1806,70	11991,60	7063,50
2011	3726,50	1742,00	1983,50	14588,50	8491,50
2012	4287,60	2040,20	2247,00	16209,60	9595,70
2013	5156,30	2434,00	2722,00	16647,90	10440,20
2014	6504,60	3382,30	3121,70	17228,60	11328,70
2015	7277,20	3688,20	3588,30	16702,10	12214,10
2016	7907,80	3952,30	3955,00	17406,80	13042,00

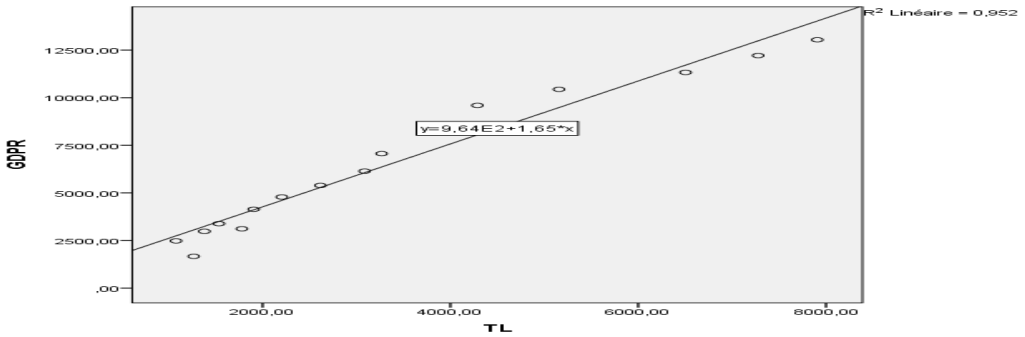
المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على بيانات النشرات الإحصائية لبنك الجزائر.

الشكل رقم (3): انحدار الناتج المحلي الاجمالي على القروض الموجهة لتمويل الاقتصاد.



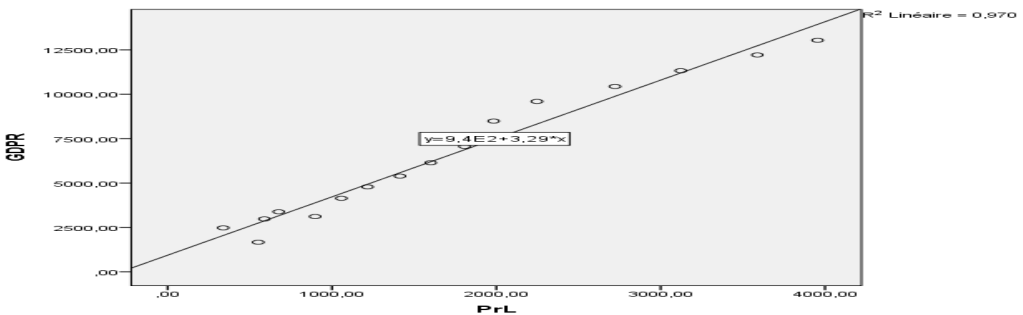
المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS22.

الشكل رقم (4): انحدار الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي على القروض الموجهة لتمويل الاقتصاد.



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS 22.

الشكل رقم (5): انحدار الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي على القروض الموجهة لتمويل القطاع الخاص.



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS 22.

واقع القطاع الفلاحي في الجزائر ودوره في تمويل الاقتصاد الوطني
دراسة قياسية باستعمال منهجية الانحدار الذاتي للفجوات المتباطئة الموسعة
(ARDL) للفترة (1990-2015)

The reality of agricultural sector in Algeria and its role in financing the national economy :empirical study using the ARDL approach in the period (1990-2015)

تاريخ قبول النشر: 2018/10/04

تاريخ الاستلام: 2018/05/17

د. فريدة عزازي**

صدام ركابي*

أستاذة محاضرة قسم أ

طالب دكتوراه

جامعة البليدة 2- الجزائر

جامعة البليدة 2- الجزائر

الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى إبراز مدى مساهمة القطاع الفلاحي في تمويل الاقتصاد الوطني الجزائري باستعمال منهجية (ARDL) وذلك باستعمال بيانات سنوية ممتدة خلال الفترة (1990-2015). وأظهرت نتائج تقدير النموذج إلى وجود علاقة توازنية طويلة الأجل بين GDP والصادرات الزراعية والإنتاج الزراعي والقيمة المضافة للنتائج الزراعي والواردات الزراعية، أما نتائج تقدير نموذج (ARDL) أظهرت أن الانحراف عن التوازن يصحح كل سنة بمقدرا 48%.
الكلمات المفتاحية: القطاع الفلاحي، المؤشرات الاقتصادية، الجزائر

Abstract:

This study aims to demonstrate the contribution of the agricultural sector on financing the Algerian economy using the ARDL model approach over the period (1990-2015). The study concluded after using Bound test of cointegration a long term complementary relationship between GDP, agricultural exports, agricultural production, the added value of agricultural output and the agricultural imports. the results of the estimation of the ARDL model showed that the deviation of the Algerian GDP from its equilibrium level is corrected each year by 48%.

Key words: Agricultural sector , Economic indicators , Algeria

Jel codes : C51 , C52 , C59 , Q19 .

*e-mail:rekabisaddam2@gmail.com **e-mail : azzazifarida1@gmail.com

المقدمة:

بعد أزمة انخفاض سعر المحروقات التي أدت إلى انخفاض كبير في العائدات، يرى الكثير من المحللون الاقتصاديون أن القطاع الفلاحي هو القطاع الأبرز للخروج من هذه الأزمة لما يوفره هذا القطاع من فرص لخلق الثروة ومناصب الشغل.

يمثل القطاع الفلاحي في الجزائر عنصرا مهما لتحقيق الاكتفاء الذاتي والأمن الغذائي، ويتحقق هذا الأخير من خلال الاستغلال الجيد للأراضي الزراعية التي تمتلكها الجزائر ومنه يمكن تمويل الاقتصاد الوطني بالموارد اللازمة وتوفير عدد كبير من مناصب الشغل والمساهمة الفعالة في زيادة متوسط نصيب الفرد لكي يرتقي إلى المستوى العالمي، ومن خلال ما سبق نطرح الإشكالية التالية:

ما مدى مساهمة القطاع الفلاحي في الاقتصاد الوطني؟

الهدف من الدراسة:

تهدف من خلال دراستنا الى ما يلي

- إبراز أهمية القطاع الفلاحي في الاقتصاد الوطني.
- محاولة بناء نموذج قياسي لدراسة مدى مساهمة القطاع الفلاحي في الناتج الداخلي الخام.

منهج الدراسة:

بالنظر الى طبيعة الموضوع ومن أجل تحقيق أهداف البحث والإحاطة بمختلف جوانبه اتبعنا المنهج الوصفي والتحليلي لعرض الجانب النظري للقطاع الفلاحي والوقوف عند واقعه في الجزائر، كما تطلبت استخدام المنهج القياسي من خلال محاولة بناء نموذج قياسي لتحديد مدى مساهمة القطاع الفلاحي في الناتج الداخلي الخام.

هيكل الدراسة:

لمعالجة هذه الإشكالية سنحاول تقسيم هذه الورقة البحثية الى ثلاث محاور ، سنتطرق في المحور الأول الى مؤهلات القطاع الفلاحي في الجزائر، أما في المحور الثاني الى مساهمة القطاع الفلاحي في الاقتصاد الوطني، وفي المحور الثالث سنقوم بالدراسة القياسية

أ. مؤهلات القطاع الفلاحي في الجزائر:

تمتع الجزائر بالعديد من المؤهلات الفلاحية، ويرجع ذلك إلى التنوع الجغرافي الكبير، حيث يتكون القطاع الفلاحي من قسمين، الإنتاج الزراعي والإنتاج الحيواني.

1. القدرة الإنتاجية الزراعية.

يعد نمط استخدام الأراضي في الجزائر محصلة لما تتسم به الموارد الأرضية والمائية المتاحة، من خصائص بالإضافة إلى عوامل اقتصادية واجتماعية التي تؤثر على مساحة الأراضي الصالحة للزراعة والمراعي، وتقدر مساحة الأراضي الفلاحية الموجودة في الجزائر بحوالي 42.5 مليون هكتار، أي ما يقارب 17.8% من المساحة الكلية للبلاد، بينما تقدر المساحة المستغلة 8.4 مليون هكتار من المساحة الكلية الفلاحية.

الجدول رقم 1: استخدام الجزائر للأراضي للسنوات 2011-2015 (ألف هكتار).

مساحة المراعي	مساحة الغابات	المساحة المتروكة	المحاصيل الموسمية-		المحاصيل المستديمة		السنة
			المروية	المطرية	المروية	المطرية	
32942.08	4255.84	3246.51	531.18	3723.70	455.82	488.28	2011
32943.69	4268.11	3152.33	577.63	4353.66	465.28	483.80	2012
32969.44	4273.67	3043.45	634.38	3818.84	455.11	510.09	2013
32965.97	4232.65	3065.54	660.79	3743.15	486.46	509.10	2014
32968.51	4220.31	3093.66	703.63	3664.96	480.17	545.61	2015

المصدر: الكتاب الوطني للإحصاءات الزراعية العربية_المجلد رقم 33-34-35-36 المنظمة العربية للتنمية الزراعية- الخرطوم، السودان.

نلاحظ من خلال الجدول رقم 1 أن استخدام الأراضي الصالحة للزراعة في الجزائر مزال ضعيفا بالنسبة للمساحة الفلاحية الكلية، كما يتبين أيضا الاعتماد الكبير على الأراضي المطرية التي تتوقف على كميات هطول الأمطار.

2. المحاصيل الزراعية:

تزرع الجزائر بكل المقومات اللازمة من أراضي خصبة ومناخ مختلف من منطقة إلى أخرى مما يعطي إنتاجا وفيرا ومختلفا من المحاصيل الزراعية، حيث تتأثر المحاصيل الزراعية في الجزائر تأثرا كبيرا بالعوامل المناخية، ويسجل في هذا الإطار فوارق كبيرة في كميات هطول الأمطار من منطقة إلى أخرى.

● الحبوب:

تعتبر الحبوب من أهم المحاصيل الزراعية في الجزائر وهي ركيزة من ركائز الأمن الغذائي التي يجب الاهتمام الدائم بها وبتطوير إنتاجها¹، وتحتل زراعة الحبوب في الجزائر أكبر نسبة من إجمالي الأراضي المزروعة، كما يرتبط إنتاجها بالظروف المناخية التي تختلف من منطقة إلى أخرى، وتتمثل أهم الحبوب في الجزائر في القمح الصلب والقمح اللين، الشعير والشوفان. يمثل القمح أهم محصول في الحبوب، بلغ إنتاجه سنة 2015 حوالي 37.7 مليون قنطار وهذا بارتفاع طفيف عن سنة 2014 التي بلغ فيها الإنتاج حوالي 33 مليون قنطار، بمتوسط إنتاجية حوالي 21 قنطار/للهكتار، وقد عرف إنتاج القمح في الجزائر تطورا كبيرا حيث انتقل متوسط إنتاجه من 13.5 في الفترة 2000-2008 إلى 21 مليون قنطار خلال الفترة 2009-2015² الجدول رقم 2: إنتاج الحبوب في الجزائر 2008-2015. (المساحة: ألف هك ، الإنتاج: ألف طن).

المادة	م-ف 2012/2008		2013		2014		2015	
	المساحة	الإنتاج	المساحة	الإنتاج	المساحة	الإنتاج	المساحة	الإنتاج
الحبوب	2646.5	4075.7	2699.25	4912.2	2509.02	3435.23	2686.08	3760.95
القمح	1653.9	2634.3	1727.24	3299.0	1631.31	2436.20	1814.72	2656.73
الشعير	922.65	1358.1	897.72	1498.6	791.84	939.40	802.34	1030.56

المصدر: الكتاب الوطني للإحصاءات الزراعية العربية_المجلد رقم 36 المنظمة العربية للتنمية الزراعية-الخرطوم 2016..

● الخضر:

بلغت مساحة الأراضي المزروعة بالخضر سنة 2015 أكثر من 511.02 ألف هكتار وقد وصل الإنتاج الى حوالي 12469.33 ألف طن³. ومن أهم هذه الخضروات التي يتزايد إنتاجها سنويا في الجزائر نجد البطاطس والطماطم والبصل الجاف.

-البطاطس: تعتبر البطاطس من المحاصيل الزراعية ذات الاستهلاك الواسع والكبير في الجزائر، لذلك فقد عرف إنتاجها اهتماما كبيرا من طرف السلطات العمومية في السنوات الأخيرة وخاصة بعد التجارب الناجحة لزراعتها في منطقة الصحراء الرملية، من خلال تقديم إعانات كبيرة للفلاحين، مما أدى إلى إحداث قفزة كبيرة في الإنتاج حيث انتقل

من متوسط 3237.82 ألف طن في الفترة 2012/2008 إلى أكثر من 4539.58 ألف طن في سنة 2015.

- الطماطم: تحصى الطماطم الطازجة بالطلب الكبير والمتزايد سنة بعد سنة سواء من المستهلكين أو من المصانع الغذائية لتحويلها إلى صناعات غذائية، وقد بلغ إنتاجها سنة 2015 حوالي 1163.77 ألف طن بعد أن كان المتوسط حوالي 697.42 ألف طن في الفترة 2012/2008.

- البصل الجاف: يعتبر البصل أيضا من أهم الخضروات التي يتزايد الطلب عليها سنويا من المستهلكين لذلك نجد زيادة في إنتاجه سنويا .

- البقوليات: لا تخلو الزراعة الجزائرية من البقوليات وذلك للاستهلاك الواسع لها، وبلغت المساحة المخصصة لزراعة البقوليات في الجزائر إلى حوالي 85 ألف هكتار سنة 2015، بعد أن كان متوسط المساحة لزراعتها 75.09، في الفترة 2012/2008، وبلغ إنتاجها سنة 2015 حوالي 87 ألف طن، بعدما كان في حدود 67.98 ألف طن كمتوسط الفترة 2012/2008.

- الزيتون: يعتبر الزيتون من المحاصيل المهمة في الجزائر وذلك بصنفيه الزيتي الذي تتمركز زراعته في مناطق القبائل الكبرى وبعض الولايات الشرقية، وصنف زيتون المائدة الذي تتمركز زراعته في ولاية معسكر وغيليزان⁴، حيث بلغ الإنتاج الإجمالي سنة 2015 حوالي 420.33 ألف طن⁵.

الجدول رقم 3: كمية إنتاج بعض الخضراوات والبقوليات في الجزائر في الفترة 2015/2008

الخضير	م-ف 2012/2008		2013		2014		2015	
	المساحة	الإنتاج	المساحة	الإنتاج	المساحة	الإنتاج	المساحة	الإنتاج
البطاطس	117.90	3237.82	162.71	4928.03	156.18	4673.52	153.31	4539.58
البقوليات	75.09	67.98	84.99	95.83	90.50	94	85	87
الزيتون	301.18	276.24	348.20	403.81	383.45	274.51	406.57	420.33
الطماطم	20.78	697.42	22.49	975.07	22.65	1065.60	24.07	1163.77
الجزر	16.97	309.07	18.80	396.12	18.04	386.81	18.65	391.56

المصدر: الكتاب الوطني للإحصاءات الزراعية العربية_المجلد رقم 36 المنظمة العربية للتنمية الزراعية- الخرطوم 2016.

نلاحظ من خلال الجدول أن هناك ارتفاعا مستمرا في إنتاج الخضر بصفة خاصة الطماطم والبطاطس بالإضافة إلى الجزر، بينما الزيتون فنلاحظ أن هناك تراجع في الإنتاج سنة 2014 حيث وصل إلى 274.51 ألف طن، بعدما كان في حدود 403.81 ألف طن سنة 2013، ثم عاود الارتفاع ليصل إلى 420.33 ألف طن سنة 2015، أما البقوليات فقد عرفت ارتفاعا مستمرا إلى سنة 2014 ثم عرفت إنخفاضا طفيفا سنة 2015 حين بلغت 87 ألف طن بعدما كانت في حدود 94 ألف طن سنة 2014.

• الفواكه:

تزرع الجزائر بالعديد من المقومات لإنتاج أنواع مختلفة من الفواكه، ويرجع ذلك إلى تنوعها الجغرافي الكبير وإلى اختلاف المناخ بين شمالها وجنوبها وشرقها وغربها ومن أهم هذه المنتجات:

- البرتقال: وصل الإنتاج إلى ما يقارب 1005.08 ألف طن سنة 2015 وقدرت المساحة المثمرة في نفس السنة حوالي 43.33 ألف هكتار، وهذا بعد إن كان متوسط الفترة 2008-2012 حوالي 665.77 ألف طن.

- التفاح: يدخل التفاح في الكثير من الصناعات الغذائية لكونه مادة أولية مهمة، كذلك فهو من الفواكه المطلوبة لدى المستهلكين لفوائده العديدة وسعره المتوافق مع الفئة المتوسطة الدخل، حيث بلغ إنتاجه 451.47 ألف طن سنة 2015⁶.

- التمور: يتباين الإنتاج الكلي للتمور في الولايات المنتجة له، ذلك إن زراعته تتأثر بعدد من العوامل، من أهمها الظروف المناخية الملائمة لنمو نخيل التمر، ومدى ملائمة التربة من ناحية، والعامل الإنساني من حيث مستوى المعيشة والنمط الاستهلاكي من ناحية أخرى⁷، تتميز تمور الجزائر بأنها ذات جودة عالمية إلا أن إنتاجها يواجه العديد من الصعوبات والتحديات كضرورة تجديد غابات النخيل التي تعاني من شيخوخة آلاف الأشجار وتدارك النقائص الكبيرة الموجودة على مستوى وحدات التوضيب والتخزين و إجراءات التصدير غير المحفزة، بلغ متوسط الإنتاج الفترة 2010-2013 حوالي 7.51 مليون قنطار⁸، ثم وصل الإنتاج سنة 2014 إلى حوالي 9.34 مليون قنطار، كما بلغ عدد أشجار النخيل المثمرة أكثر من 15 مليون شجرة سنة 2015⁹.

الجدول رقم 4: كمية إنتاج بعض الفواكه في الجزائر في الفترة (2015/2008) الوحدة أ، ط/أ، هـ

النوع	م، ف 2012/2008	2013		2014		2015	
		م، مثمرة	الإنتاج	م، مثمرة	الإنتاج	م، مثمرة	الإنتاج
البرتقال	665.77	41.38	890.67	42.95	955.21	43.33	1005.08
التفاح	341.74	41.03	455.94	40.42	462.81	41.01	451.47
التمور	662.49	0.00	848.20	0.00	934.38	0.00	990.38

المصدر: الكتاب السنوي للإحصاءات الزراعية العربية-المجلد رقم 36، المنظمة العربية للتنمية الزراعية-الخرطوم 2016.

3. الإنتاج الحيواني:

يعتبر الإنتاج الحيواني ثاني عنصر في التنمية الزراعية من حيث توفير العناصر الغذائية اللازمة للإنسان، كما أن زيادة إنتاجه تقلل من عملية الاستيراد وتوفير النقد الأجنبي الذي يمكن استعماله في تطوير هذا النوع من الإنتاج أو الإنتاج الفلاحي بصفة عامة ، وتتصف تربية الحيوانات في بلادنا ، حيث نجد النظام التقليدي الذي يتلاءم مع الحيازات الفلاحية الصغيرة والواسعة الانتشار، إلى جانب النظم الحديثة للتربية والإنتاج المكثف التجاري، الذي يتسع ويتطور بشكل ملحوظ ويحقق نتائج بارزة أدت إلى تخفيض العجز في المنتجات الغذائية من اللحوم الحمراء والبيض، بالإضافة إلى توفير فرص التشغيل وتخفيض البطالة الموسمية والمقنعة، وقد عرف الإنتاج الحيواني تطورا ملحوظا في الجزائر¹⁰.

II. مساهمة القطاع الفلاحي في الاقتصاد الوطني:

يلعب القطاع الفلاحي في معظم الدول المتطورة دورا هاما في تنمية الاقتصاد الوطني وذلك من خلال ما يوفره من مداخل و مناصب شغل وغيره من المميزات وفي هذا المحور سنرى مدى مساهمة القطاع الفلاحي الجزائري في الاقتصاد الوطني.

1. أهمية القطاع الفلاحي في الجزائر:

زاد الاهتمام بالقطاع الفلاحي على اعتبار أنه بالإمكان أن يكون ركيزة البدائل التنموية المطروحة خاصة مع التداعيات السلبية لانخفاض عائدات المحروقات على الاقتصاد الوطني ، كما أن

أهمية القطاع الفلاحي يفرضها الطلب المحلي المتزايد على المنتجات الغذائية والذي يهدد بتفاقم المشكلة الغذائية في الجزائر¹¹.

ونلخص أهمية القطاع الفلاحي في النقاط التالية:

- يعتبر القطاع الفلاحي مصدرا رئيسيا لرأس المال اللازم لدفع عجلة التنمية الاقتصادية، حيث أن زيادة التكوين الرأسمالي يحفز الاستثمار في الأنشطة المختلفة في الاقتصاد الوطني¹².

- يرتكز في قطاع الفلاحة يد عاملة كثيفة، ولهذا يعتبر من القطاعات ذات الأهمية الكبيرة في تشغيل اليد العاملة والحد من البطالة، ويشغل في هذا القطاع حوالي 1.2 مليون عامل، إلا أن الجزائر لا تزال تعاني كثيرا من النقص في اليد العاملة المؤهلة التي تواكب سرعة التغيرات التي يعرفها هذا القطاع، وهذا راجع لسببين الأول هو عزوف فئة الشباب عن العمل في هذا القطاع وهجرة اليد العاملة نحو القطاع الصناعي والخدمي، والسبب الثاني يكمن في الطابع الموسمي الذي يتسم به هذا القطاع¹³.

- للقطاع الفلاحي دورا كبير في تدعيم القطاع الصناعي نأخذ على سبيل المثال: توفير القطن والصوف لصناعة الملابس، الطماطم لصناعة الطماطم المصبرة، البيض لصناعة الشامبو ومواد التجميل.

- يساهم القطاع الفلاحي في إنعاش قطاع التجارة الخارجية، من خلال زيادة الصادرات من المنتجات الفلاحية، وهذا ما يساهم في جلب العملة الصعبة الى البلاد.

- كما يساهم القطاع الفلاحي في دعم قطاع النقل والمواصلات حيث تنقل مختلف المنتجات الفلاحية بوسائل نقل متنوعة من أماكن إنتاجها إلى أماكن توزيعها وبيعها، مما يؤدي الى ازدهار قطاع النقل وتطويره¹⁴.

2. المؤشرات الاقتصادية.

هنالك العديد من المؤشرات الاقتصادية المرتبطة بالزراعة في الجزائر ونذكر منها.

• مساهمة الناتج الفلاحي في الناتج المحلي الإجمالي:

معرفة المكانة التي يحتلها القطاع الفلاحي في الاقتصاد الوطني نقوم بدراسة مساهمة هذا القطاع في الناتج الإجمالي المحلي.

الجدول رقم 5: مساهمة القطاع الفلاحي في الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة (2008-2015).

السنوات	القيمة المضافة للفلاحة (مليون، دج)	النسبة من الناتج الإجمالي (%)	السنوات	القيمة المضافة للفلاحة (مليون، دج)	النسبة من الناتج الإجمالي (%)
2008	727413.1	7.0	2012	1421693.3	9.4
2009	931349.1	10.1	2013	1640006.1	10.7
2010	1015258.8	9.0	2014	1771495.6	11.1
2011	1183216.1	8.6	2015	2013900.0	12.0

المصدر: Donnée statistiques « les comptes économiques de 2000-2014, n° 709 » ONS, Juillet 2015

نلاحظ من خلال الجدول أن القيمة المضافة للقطاع الفلاحي في تزايد مستمر فقد وصلت سنة 2015 إلى 2013900 مليون دج، في حين كانت سنة 2008 في حدود 727413 مليون دج، وأن نسبة المساهمة في الناتج الإجمالي فقد شهدت ارتفاعا ملحوظا من 7% سنة 2008، وصولا إلى 12% سنة 2015.

يرجع هذا الارتفاع في قيم مساهمة القطاع الفلاحي في الناتج الإجمالي إلى الاهتمام المتزايد بالقطاع الفلاحي من قبل الحكومة الجزائرية وإلى ارتفاع حجم الاستثمارات في هذا القطاع، فقد استفاد القطاع الفلاحي خلال البرنامج التنموي الخماسي 2010-2014 بمخصصات مالية قدرت ب 286 مليار دولار.

• مساهمة القطاع الفلاحي في الناتج الداخلي الخام:

سنتطرق إلى نسب مساهمة القطاع الفلاحي في الناتج الداخلي الخام مقارنة ببعض القطاعات الأخرى.

الجدول رقم 6: نسبة مساهمة الناتج الداخلي الخام لمجموعة من القطاعات خلال الفترة 2008-2015

السنوات	القطاع الفلاحي %	القطاع الصناعي %	تجارة وخدمات %
2008	8.7	5.2	11.1
2009	3.9	5.7	12
2010	5.8	5.1	13.2
2011	8.1	4.6	16.4
2012	8.8	4.5	16.5
2013	9.8	4.6	15.2
2014	10.6	5.0	16.5
2015	11.7	5.4	17.2

المصدر: بنك الجزائر، التقرير السنوي، 2013، 2015

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن نسبة مساهمة القطاع الفلاحي في الناتج الداخلي الخام مقبولة مقارنة بالقطاعات الأخرى (الصناعة، التجارة والخدمات)، ولكنها ورغم ذلك تبقى غير كافية لو أخذنا بعين الاعتبار الإمكانيات المتاحة التي تزخر بها الجزائر من أراضي شاسعة ومتنوعة التي يمكن الاستفادة منها مستقبلا لزيادة قيمة المساهمة للقطاع الفلاحي في الاقتصاد الوطني وما ينتج عنه من إيجابيات كتحقيق الاكتفاء الذاتي وتوفير مناصب شغل والتقليل من الاعتماد على قطاع المحروقات كمورد أساسي للخبز العمومية.

• مساهمة القطاع الفلاحي في التشغيل:

يؤدي الاستثمار المتزايد في القطاع الفلاحي إلى زيادة الاحتياج إلى اليد العاملة سواء في إدارة هذه الاستثمارات أو تسييرها مما ينتج عنه استقطاب يد عاملة من سوق العمل ومنه تقليص البطالة ككل، والجدول التالي يبين ذلك.

الجدول رقم 7: تطور نسبة مساهمة القطاع الفلاحي في العمالة في الجزائر خلال الفترة 2008-2015.

السنوات	البيان	السنوات	البيان
2008	21.06	2013	10.77
2009	21.13	2014	10.6
2010	17.06	2015	8.7
2011	13.62		
2012	13.11		

المصدر: زين العابدين طويجي، نسبة معقال، القطاع الفلاحي في الجزائر، دراسة تقييمية للإمكانيات الطبيعية، التقنية والبحثية، ولأدائه الاقتصادي، جامعة قسنطينة 2، الجزائر.

من خلال الجدول نرى أن هنالك تناقصا مستمرا في مساهمة القطاع الفلاحي في التشغيل بحيث انخفضت من 21.13% سنة 2009، إلى 8.7% سنة 2015، وهذا راجع إلى عزوف الشباب عن العمل في هذا القطاع لأن العمل في هذا القطاع يبقى مرهونا بالظروف المناخية وتساقط الأمطار، وهو ما يشير إلى أن اغلب العمال مؤقتين يتأثرون بالتقلبات المناخية من سنة إلى أخرى. والجدول التالي شيوضح ذلك.

الجدول رقم 8: يوضح متوسط نصيب الفرد في كل من الناتج المحلي الإجمالي والزراعي الإجمالي. (د، أمريكي).

السنوات	متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي	متوسط نصيب الفرد من الناتج الزراعي
2008	4935.52	321.70
2009	3935.21	365.24
2010	4541.25	382.60
2011	5431.18	442.37
2012	5542.65	488.97
2013	5468.20	537.21
2014	5454.36	561.60
2015	4176.21	493.41

المصدر: الكتاب السنوي للإحصاءات الزراعية العربية-المجلد رقم 36، المنظمة العربية للتنمية الزراعية الخرطوم-2016، أعداد مختلفة مجلد 32، 33، 34، 35، 36.

III. الدراسة القياسية :

سنقوم في هذا المحور بدراسة الجانب النظري لمنهجية ARDL ثم نحلل النتائج المتوصل إليها

1. نماذج الانحدار الذاتي للفجوات المتباطئة الموزعة (ARDL):

هي مقارنة مطورة من طرف and Smith (2001) Pesaran, Shin¹⁵، والمعروفة كذلك باختبار الحدود (Bounds test). تعتمد الدراسات على هذه المقاربة للتأكد من وجود علاقة طويلة وقصيرة الأجل بين متغيرات الدراسة بأخذ العدد الكافي من فترات التخلف الزمني للحصول على أفضل مجموعة من البيانات. كما أن اختيار هذا النوع من النماذج له عدة مزايا من بينها كون اختبار الحدود للتكامل المشترك يجرى تطبيقه بصرف النظر عما إذا كانت متغيرات الدراسة متكاملة من الدرجة (0) أو (1) أو كلاهما، لكن بشرط عدم وجود ولا متغيرة متكاملة من الدرجة (2) أو من درجة أعلى. ويكتب نموذج ال (ARDL) على الشكل التالي:

$$\Delta Y_t = a_0 + \sum_{j=1}^{P1} \beta_j \Delta Y_{t-j} + \sum_{j=0}^{P2} \gamma_j \Delta X1_{t-1} + \sum_{j=0}^{P3} \delta_j \Delta X2_{t-1} + \dots + \pi_1 Y_{t-1} + \pi_2 X1_{t-1} + \pi_3 X2_{t-1} + \dots + \varepsilon_t$$

حيث (Δ) تمثل الفرق الأول، (ε) تمثل حد الخطأ، (π_1, π_2, π_3) تمثل معاملات العلاقة طويلة الأجل و ($\delta_j, \gamma_j, \beta_j$) تمثل حركية المدى القصير للنموذج. وترتكز نماذج ال (ARDL) على اختبار الفرضيات التالية:

$$H_0: \pi_1 = \pi_2 = \pi_3 = 0.$$

$$H_1: \pi_1 \neq 0, \pi_2 \neq 0, \pi_3 \neq 0.$$

فيتم التأكد من وجود علاقة تكامل مشترك بين المتغير التابع والمتغيرات المستقلة بواسطة اختبار الحدود باستخدام wald test (إحصائية Fisher)، وفي هذا الصدد تم إنشاء حدين من القيم الحرجة المقترحة من طرف Pesaran and Al¹⁶. حيث أن القيمة الحرجة للحد الأدنى تستخدم كمقياس مرجعي للمتغيرات المتكاملة من الدرجة صفر (0)، بينما القيمة الحرجة للحد الأعلى تستخدم كمقياس مرجعي للمتغيرات المتكاملة من الدرجة الأولى (1)¹⁶. وقرار اختبار الحدود يكون كالتالي¹⁷: إذا كانت قيمة (F) المحسوبة تفوق القيم الحرجة للحد الأعلى إذن نرفض فرضية العدم ونقبل الفرضية البديلة، بالتالي توجد علاقة تكامل مشترك بين المتغيرات. وإذا كان العكس نقبل فرضية العدم وبالتالي لا توجد علاقة تكامل مشترك بين المتغيرات. أما إذا كانت قيمتها محصورة بين القيم الحرجة للحد الأدنى والأعلى تكون هناك حالة عدم التعيين ويجب إعادة النظر في درجة تكامل السلاسل الزمنية لمتغيرات الدراسة.

2. التعريف بمتغيرات ونموذج الدراسة:

بعد تعرضنا إلى الجانب النظري لمنهجية الـ (ARDL) سوف نتناول الجانب التطبيقي للدراسة.

وعليه يمكن صياغة النموذج على الشكل الرياضي التالي:

$$gdp = f(x, pragr, vaagr, m)$$

حيث:

Gdp: يمثل الناتج الداخلي الخام، pragr: يمثل الانتاج الزراعي ، x: يمثل الصادرات

الزراعية. M: vaagr يمثل القيمة المضافة للانتاج الفلاحي بالنسبة للناتج الداخلي الخام ، M:

تمثل الواردات الزراعية. من الفترة الممتدة

أما النموذج القياسي فيأخذ الشكل التالي:

$$\Delta gdp_t = a_0 + \sum_{j=1}^{P1} \alpha_j \Delta gdp_{t-j} + \sum_{j=0}^{P2} \beta_j \Delta x_{t-j} + \sum_{j=0}^{P3} \gamma_j \Delta pragr_{t-j} + \sum_{j=0}^{P4} \delta_j$$

$$\Delta vaagr_{t-j} + \sum_{j=0}^{P5} \Omega_j \Delta m_{t-j} + \pi_1 gdp_{t-1} + \pi_2 x_{t-1} + \pi_3 pragr_{t-1} + \pi_4 vaagr_{t-1} + \pi_5 m_{t-1} + \varepsilon_t$$

3. دراسة استقرارية السلاسل الزمنية:

نتائج استقرارية السلاسل الزمنية باستخدام اختبار ديكي فولر الموسع (ADF) موضحة في

الجدول التالي:

الجدول رقم 9: نتائج اختبار جذر الوحدة باستخدام (ADF).

1 st diff			المستوى			المتغيرات
Level			المستوى			
None	C	T and C	None	C	T and C	
-5.5601***	-6.1292***	-5.8520***	1.0911	-0.6143	-3.5644	Pragr
-	-	-	-1.7608*	-3.9656***	-3.1331	Vaagr
-3.9254***	-4.1879***	0.1574	-1.5182	-2.6722	-2.5595	M
-3.9291	-4.3580***	-4.3906**	0.9266	-0.3136	-2.0276	X
-2.0242**	-3.2025**	-2.9177	2.7418	-0.2448	-2.5525	Gdp
القيم الحرجة عند الفرق الأول			القيم الحرجة عند المستوى الأصلي			
None	C	T and C	None	C	T and C	
-2.7406	-4.0044	-4.8000	-2.7406	-4.0044	-4.7283	1%
-1.9684	-3.0988	-3.7911	-1.9684	-3.0988	-3.7597	5%
-1.6043	-2.6904	-3.3422	-1.6043	-2.6904	-3.3249	10%

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على برنامج Eviews 09.

(*، **، ***) تدل على قبول الفرضية البديلة (H_1) والتي تنص على عدم وجود جذر وحدة، أي

أن السلسلة مستقرة وهذا عند مستويات المعنوية (10%، 5%، 1%) على التوالي.

أشارت نتائج اختبار جذر الوحدة لمتغيرات الدراسة أن السلسلة الزمنية الممتثلة في (Vaagr) مستقرة في شكلها الأصلي أي أنها متكاملة من الدرجة صفر، أما السلاسل الزمنية الممتثلة في (Pragr)، (M)، (X) و (Gdp) فهي مستقرة عند الفرق الأول وبالتالي فهي متكاملة من الدرجة واحد.

3. اختبار التكامل المشترك:

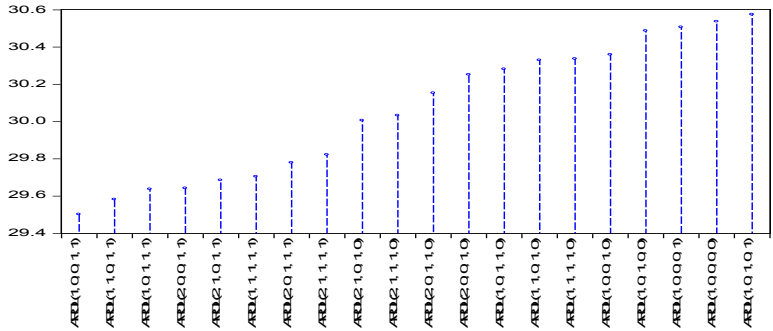
بعد التأكد من استقرار السلاسل الزمنية لمتغيرات الدراسة في الدرجة صفر والدرجة واحد أصبح من الممكن تطبيق منهجية التكامل المشترك باستعمال نموذج (ARDL)، لكن قبل تقدير النموذج لابد من تحديد عدد الفجوات الزمنية.

• تحديد عدد الفجوات وفترات الإبطاء:

سيتم الاعتماد على معايير لتحديد عدد الفجوات الزمنية للنموذج باستخدام معيار (AIC) أو (sc) والنتائج موضحة في الشكل الآتي

الشكل رقم (01): تحديد عدد الفجوات الزمنية للنموذج

Akaike Information Criteria (top 20 models)



المصدر: من اعداد الباحثين بناء على مخرجات views9

باختيار أقل قيمة لمعيار (AIC) تكون فترات الإبطاء المثلى لنموذج الـ (ARDL) كالتالي:

ARDL(1,0,0,1,1) ، ومنه يكون النموذج بالشكل التالي:

$$\Delta gdp_t = a_0 + \beta_1 gdp_{t-1} + \beta_2 x_t + \beta_3 Vaagr_t + \beta_4 pragr_t + \beta_5 pragr_{t-1} + \beta_6 M_t + \beta_7 M_{t-1} + \pi_1 gdp_{t-1} + \pi_2 vaagr_{t-1} + \pi_3 pragr_{t-1} + \pi_4 M_{t-1} + \varepsilon_t$$

• اختبار التكامل المشترك باستخدام منهج الانحدار الذاتي لفترات الابطاء الموزعة

ARDL

من أجل التأكد من وجود علاقة طويلة الأجل في إطار نموذج تصحيح الخطأ غير المقيد UECM يقدم Pesaran et All (2001) منهجا حديثا لاختبار مدى تحقق العلاقة التوازنية طويلة الأجل وتسمى بـ bounds testing و نتائج اختبار الحدود (Bounds test) موضحة في الجدول التالي:

الجدول رقم 10: نتائج اختبار الحدود.

مستوى المعنوية	الحد الأدنى	الحد الأعلى	F-statistic
10 %	2.45	3.52	4.24
5 %	2.86	4.01	
2,5 %	3.25	4.49	
1 %	3.74	5.06	

المصدر: من إعداد الباحثين بناء على مخرجات برنامج Eviews 09.

من خلال نتائج اختبار التكامل المشترك يتضح لنا أن الإحصائية F-stat أكبر من قيم F الجدولية لـ Pesaran، بالتالي نرفض فرضية العدم (H_0) عند مستوى معنوية 5% ومنه نستنتج أنه توجد علاقة تكامل مشترك بين المتغيرات.

- تقدير العلاقة طويلة الأجل:

انطلاقاً من النتائج التي أكدت وجود علاقة طويلة الأجل تحصلنا على النتائج التالية:

الجدول رقم 11: نتائج تقدير النموذج (ARDL(1,0,0,1,1))

نتائج تقدي العلاقة طويلة الأجل				
Variables	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Probability
X	37631962	3006208875	00.122	0.90
Vaagr	0.2985	0.398	0.8536	0.42
Pragr	592.512	94.520	6.2686	0.0004
M	-3166262	13147639	-2.4082	0.04
C	1192859	33832347	3.3970	0.01

المصدر: من إعداد الباحثين اعتماداً على برنامج Eviews 09

نلاحظ من خلال معادلة الانحدار المقدره عدم معنوية معلمة الصادرات الزراعية و القيمة المضافة للنتاج الزراعي من الناحية الاحصائية عند مستوى معنوية 5%، أما بالنسبة للواردات الزراعية و الناتج الزراعي فهي معنوية وهي أقل من 5%.

أما من الناحية الاقتصادية فوجدنا أن هناك علاقة موجبة بين الصادرات الزراعية، بحيث كلما زادت هذه الأخيرة بوحدة واحدة ساهمت في زيادة الناتج المحلي الإجمالي ب قيمة 37631962، لذا لا بد من الاهتمام بهذا القطاع الحيوي خاصة وأن الجزائر لها امكانيات فلاحية تمكنها من الوصول الى الاكتفاء الذاتي والرفع من الصادرات الفلاحية لأن لجزائر تعتمد في صادراتها على مورد واحد وهو المحروقات والذي يفوق نسبة 98% ، وهذا ما أكدته نسبة مساهمة القطاع الفلاحي في الناتج الداخلي الخام حيث ساهم 0,2985 وحدة وهي قليلة جدا مقارنة بالإمكانيات الفلاحية من أراضي شاسعة ونوعية التربة الجيدة ونوعية المنتوجات الزراعية ذات الجودة العالية التي تملكها.

أما بالنسبة للواردات تشير المعادلة أنه كلما زادت الواردات الزراعية بوحدة واحدة انخفض الناتج المحلي الإجمالي ب 3166262 وهذا موافق للواقع الاقتصادي. وهذا ما يعقد الوضعية المستقبلية للاقتصاد الوطني اذا لم تخفض الجزائر من الواردات الزراعية .

4.تقدير نموذج تصحيح الخطأ ل ARDL :

بما أن نتائج اختبار الحدود أكدت وجود علاقة تكامل مشترك بين المتغيرات، أي علاقة طويلة الأجل، لذا يمكننا تقدير العلاقة قصيرة الأجل باستعمال نموذج تصحيح الخطأ لمنهج الانحدار الذاتي للفجوات المتباطئة الموزعة (ARDL) كالآتي:

الجدول رقم 12: نتائج تقدير العلاقة قصيرة الأجل للنموذج ARDL (1,0,2,2,0).

نتائج تقدير نموذج تصحيح خطأ				
Variables	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Probability
D(x)	18185371	148341914	1.1225	0.3015
D(vaagr)	0.1443	0.1606	0.8984	0.3988
D(pragr)	39.4592	73.0451	0.5451	0.6058
D(M)	-17376843	9606822	-1.8088	0.0449
CointEq(-1)	-0.4832	0.1198	-4.0304	0.004

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على برنامج Eviews 09.

تشير نتائج تقدير نموذج تصحيح الخطأ أن معلمة حد تصحيح الخطأ سالبة ومعنوية ومنه الشرط اللازم والكافي تحققا ، وهذا يعكس وجود علاقة توازنية قصيرة الأجل بين متغيرات الدراسة باتجاه التوازن في الأجل الطويل ، أي 48.32% من الخطأ يمكن تصحيحه في واحدة الزمن (أي في السنة) من أجل العودة للأجل الطويل، أي سرعة التعديل من الأجل القصير إلى الأجل الطويل تكون بنسبة 48.32%.

• الاختبارات التشخيصية:

لمعرفة إذا كان هذا النموذج صحيح ويمكن الاعتماد عليه للتشخيص والتحليل الاقتصادي السليم سنقوم ببعض الاختبارات.

الجدول رقم 13: نتائج الاختبارات التشخيصية للنموذج.

نوع الاختبار	القيمة	الاحتمال
Serial correlation LM test	F-statistique 2.059452	0.2013
Jack-Berra	J.B: 0.901846	0.3610
ARCH	F-statistique : 0.529019	0.7675

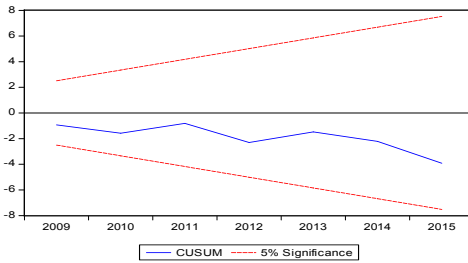
المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على برنامج Eviews 09.

نلاحظ من خلال الجدول أن جميع الاحتمالات تفوق 0.05 بالتالي نقبل فرضية العدم في جميع الاختبارات عند مستوى معنوية 5%، ومنه فحسب اختبار (LM test) فلا يوجد ارتباط ذاتي تسلسلي للأخطاء، وحسب اختبار (J.B) فالأخطاء العشوائية موزعة توزيعا طبيعيا. أما حسب اختبار (ARCH) فلا يوجد مشكلة اختلاف التباين (تباين الأخطاء متجانس).

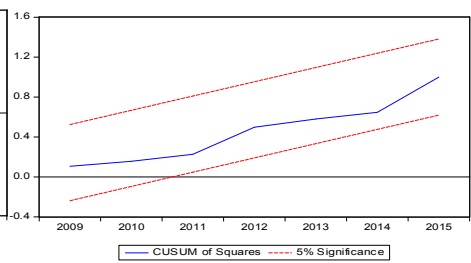
- اختبار استقرار النموذج:

ان اختبار الاستقرار الهيكلي لنموذج ARDL المقدر للعلاقة قصيرة الأجل والعلاقة طويلة الأجل باستخدام اختبار المجموع التراكمي للبواقي (CUSUM) واختبار المجموع التراكمي لمربعات البواقي المتتابعة CUSUMQ تحصلنا على الشكل التالي:

الشكل رقم (03): اختبار (CUSUM).



الشكل رقم (02): اختبار (CUSUMQ).



المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على برنامج Eviews 09.

من خلال الشكلين السابقين وبما أن المنحنيين واقعين داخل حدود 5% فيمكن القول أن كل من النموذجين الطويل والقصير الأجل لا يحتويان على أي تغير هيكلي.

الخاتمة

أصبح من الضروري الاهتمام بالقطاع الفلاحي كبديل للمحروقات خاصة مع الانخفاض المستمر للنفط وذلك لتجنب الوقوع في أزمات مستقبلا ، وأيضا كون القطاع الفلاحي قطاع فعال وله دور كبير في تمويل الاقتصاد الوطني وتوفير مناصب الشغل، خاصة وأن الجزائر تتمتع بجميع المقومات اللازمة لتطوير القطاع، وزيادة الصادرات الفلاحية التي ينتج عنها دخول العملة الصعبة .

من خلال دراستنا توصلنا إلى النتائج التالية:

- إن نسبة مساهمة القطاع الفلاحي في الناتج الداخلي الخام مقبولة مقارنة بالقطاعات الأخرى (الصناعة، التجارة والخدمات)، ولكنها ورغم ذلك تبقى غير كافية لو اخذنا بعين الاعتبار الإمكانيات المتاحة التي تزخر بها الجزائر من أراضي شاسعة ومتنوعة التي يمكن الاستفادة منها مستقبلا لزيادة قيمة مساهمة للقطاع الفلاحي في الاقتصاد الوطني كما أنه يعتبر من القطاعات ذات الأهمية الكبيرة في تشغيل اليد العاملة والحد من البطالة.

- أظهرت نتائج اختبار ديكي فولر الموسع (ADF) أن السلاسل الزمنية المستعملة في النموذج متكاملة من الدرجة (0) و(1) ومنه فهناك إمكانية تطبيق منهج التكامل المشترك باستعمال نموذج (ARDL).

- بعد القيام بتحديد عدد الفجوات وفترات الإبطاء المثلّي تم استخدام اختبار الحدود (Bounds test) وأظهرت نتائجه أن هناك علاقة تكامل مشترك بين الناتج الداخلي الخام ومحدداته.

- أثبتت نتائج الاختبارات التشخيصية أنه يمكن الاعتماد على نتائج المعلومات الطويلة والقصيرة الأجل للتشخيص السليم للظاهرة.

- أوضحت نتائج تقدير النموذج الطويل الأجل أن هناك علاقة طردية

- وأخيرا أظهرت نتائج تقدير نموذج تصحيح الخطأ وجود علاقة توازنية قصيرة الأجل بين متغيرات الدراسة باتجاه التوازن في الأجل الطويل، وأن سرعة التعديل من الأجل القصير إلى الأجل الطويل تكون بنسبة 48.32%.

المراجع و الهوامش:

- ¹ فوزية غربي، واقع إنتاج الحبوب في الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر- بسكرة، العدد الخامس، فيفري 2004، ص 259.
- ² بابوش حميد، واقع القطاع الفلاحي في الجزائر ودوره في الاقتصاد الوطني-دراسة تحليلية للفترة 2000-2015، مجلة دفاتر بوادكس، العدد رقم 6، سبتمبر 2016، ص 9.
- ³ المنظمة العربية للأغذية الزراعية، الكتاب السنوي للإحصاءات الزراعية العربية، المجلد رقم 35، الخرطوم – السودان 2015، ص 52.
- ⁴ بابوش حميد، مرجع سبق ذكره، ص 11.
- ⁵ الكتاب السنوي للإحصاءات الزراعية العربية، المجلد رقم 36، ص 59.
- ⁶ الكتاب السنوي للإحصاءات الزراعية العربية، المجلد رقم 36، ص 79.
- ⁷ بشير بن عيشي، اقتصاديات إنتاج التمور في الجزائر، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العددان 61-62/ شتاء-ربيع 2013، ص 152.
- ⁸ قاعدة بيانات منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة (فاو).
- ⁹ الكتاب السنوي للإحصاءات الزراعية العربية، المجلد رقم 36، ص 78.
- ¹⁰ غردي محمد، "القطاع الزراعي الجزائري وإشكالية الدعم والاستثمار في ظل الإنضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 2011/3، ص 30.
- ¹¹ عامر عامر أحمد، محاولة نمذجة وتقدير الفجوة الغذائية في الجزائر، مجلة الباحث، العدد 08/2010، جامعة ورقلة، الجزائر، ص 25.
- ¹² الطيب داودي، منصري نجاح، القطاع الفلاحي كخيار إستراتيجي للتنمية الاقتصادية في الجزائر، المؤتمر العلمي الدولي الثالث حول: القطاع الفلاحي ومتطلبات تحقيق الأمن الغذائي بالدول العربية يومي 28-29 أكتوبر 2014، جامعة المدية، ص 3.
- ¹³ عمر جينينه، مديحة بخوش، دور القطاع الزراعي في امتصاص البطالة في الجزائر، ملتقى دولي حول: إستراتيجية الحكومة في القضاء على البطالة وتحقيق التنمية المستدامة، جامعة المسيلة، يومي 15 و16 نوفمبر 2011، ص 4.
- ¹⁴ الطيب داودي، منصري نجاح، مرجع سبق ذكره، ص 3.

¹⁵ M.Hashem Pesaran, Yongvheol Shin and Richard J.Smith, « Bounds testing approaches to the analysis of level relationships », Journal of applied econometrics, 2001, p289-326.

¹⁶ Solarin Sakiru Adebola, Wan Sulaiman, Jauhari Dahalan, « An ARDL approach to the determinants of non-performing loans in islamic banking system in Malaysia », Kuwait chapter of arabian journal of business and management, Vol 01, N°02, October 2011, p 24-25.

Trade openness and real investment in "Alaaeddin A.Al-Tarawneh, Ghazi I.Al-Assaf, ¹⁷, Jordan journal of economic sciences, Vol "Jordan : An ARDL Bound testing approach 01 , N°01,2014, p08.

واقع تطبيق نظام الموازنات التقديرية في المؤسسات الاقتصادية الجزائرية
- دراسة عينة من المؤسسات -

**The Reality of the Application of the Estimated Budget System in the Algerian
Economic Companies- Study of a sample of Companies-**

تاريخ قبول النشر: 2019/02/20

تاريخ الاستلام: 2018 /12/29

أ.د. صالح إلياس**

د.بن أحمد سعدي*

أستاذ التعليم العالي

أستاذ محاضر(ب)

جامعة سيدي بلعباس- الجزائر

المركز الجامعي غليزان - الجزائر

الملخص:

إن نظام الموازنات التقديرية كغيره من الأنظمة التقليدية تعرض لموجة هائلة من الانتقادات ، وقد اختلفت آراء الباحثين والعلماء حول أمر التخلي عن هذا النظام من عدمه، الامر الذي أدى الى ظهور عدة تيارات : منها ما يدعو الى التخلي عنه، ومنها ما يدافع عن وجوده. وقد أوضحت الدراسة الاستقصائية التي أجريناها على عينة من المؤسسات الاقتصادية الجزائرية أن نسبة 92 % ما زالت تعمل بهذا النظام ، ونسبة 40.91 % تبنت أسس جديدة في إعداد هذا النظام (الأنشطة والعمليات)، ونسبة معتبرة 28 % بالرغم من تطبيقها لبطاقة الأداء المتوازن إلا أنها لم تتخل عن تطبيق نظام الموازنات التقديرية. الكلمات المفتاحية: نظام الموازنات التقديرية ؛ تسيير بدون موازنات.

Abstract:

The estimated budget system, like other conventional systems, has been strongly criticized. Thus, the opinions of scientists and researchers differed whether to abandon this system or not this led to the emergence of several streams: those who advocate the abandonment of such a system, and those who defend it.

The study that we carried out concerns a sample of Algerian economic companies; it shows that: 92% of these companies continue using this traditional system, 40.91% adopt a new basis in their design this systems (activities and processes).28 % continue using the estimated budget system even though they apply a new management system (Balanced Scorecard).

Keywords: Estimated Budget System; management without budgeting.

Jel codes : .M19,M49.

*e-mail: benahmedsaadia@gmail.com**e-mail : elyalah@yahoo.fr

المقدمة:

أي مؤسسة اقتصادية ترغب في الاستمرار في نشاطها يجب عليها ان تفكر في مستقبلها وأن لا تحصر النظر في حاضرها ، اي يجب عليها ان تخطط لأنشطتها المستقبلية ، فهذه العملية أي التخطيط تساعدنا في ايجاد توازن بين ما لدينا من موارد وبين ما تصبو الى الوصول إليه. أي تساعدنا في وضع الأهداف المستقبلية حسب الامكانيات المتوفرة عندها، هذا من جهة؛ وتسهم هذه العملية كذلك في توقع المشاكل التي قد تحدث لها مستقبلا وبالتالي ايجاد حلول لها قبل وقوعها ،من جهة ثانية. والتخطيط يكون على المدى الطويل أي التخطيط الاستراتيجي، وعلى المدى المتوسط أي التخطيط التكتيكي، وعلى المدى القصير أي التخطيط قصير الأجل .

إن من أهم الأدوات التي استخدمت في عملية التخطيط قصير الأجل هي الموازنات التقديرية، فهي تمثل ترجمة رقمية للأهداف قصيرة الأجل. هذه الأداة أي الموازنات التقديرية فضلا عن كونها أداة من أدوات التخطيط قصير الأجل تستعمل في عملية تقييم الأداء. الاشكالية:

إن الموازنات التقديرية ولدت في بيئة أعمال ميزها الكثير من الاستقرار، لكن تغير ظروف المحيط بسبب عاملي المنافسة والتطور التكنولوجي خاصة، جعل منها أداة غير قادرة على مواكبة هذه المستجدات ، مما عرضها للكثير من الانتقادات. وجعل الكثير من المؤسسات الاقتصادية تتخلى عن تطبيقها، في الوقت نفسه جاءت تيارات أخرى تدافع على بقائها: تيار يدعو الى تعديلها، وآخر يدعو الى تطبيق موازنات جديدة هي الموازنات على أساس الأنشطة؛ هذه المسألة جعلتنا نطرح التساؤل التالي:

ما هو واقع ممارسة نظام الموازنات التقديرية في المؤسسات الاقتصادية الجزائرية؟ وكإجابة مبدئية عن هذا التساؤل قمنا بصياغة الفرضية التالية: المؤسسات الاقتصادية الجزائرية تخلت عن تطبيق نظام الموازنات التقديرية بحكم أنه أصبح نظاما تقليديا وتبنت أدوات حديثة أخرى في عملية التسيير.

هدف الدراسة

إن هذه الدراسة تهدف إلى التعرف ما إن كانت المؤسسات الاقتصادية الجزائرية قد تخلت عن تطبيق نظام الموازنات التقديرية، أم أنها ما زالت تقوم بتطبيقه. وإن كان كذلك: هل طبقه كما هو، أم قامت بتعديله، أم طبقت النظام الجديد نظام الموازنات على أساس الأنشطة.

منهج الدراسة:

الاجابة عن التساؤل المطروح أعلاه جعلتنا نستخدم المنهجين التاليين: المنهج الوصفي في الجانب النظري، والاستقصائي في الجانب التطبيقي. أما الأدوات المستخدمة في التحليل فكانت عبارة عن استمارة الاستبيان وبرنامج spss.

هيكل الدراسة:

اقتضت معالجة هذا الموضوع الى تقسيمه لأربعة أجزاء هي:

أولاً: نظام الموازنات التقديرية التقليدي

ثانياً: الانتقادات الموجهة لنظام الموازنات التقديرية

ثالثاً: التوجهات الحديثة لنظام الموازنات التقديرية

رابعاً: الدراسة التطبيقية

أولاً: نظام الموازنات التقديرية التقليدي

الموازنة التقديرية¹ عملة ذات وجهين، وجهها الأول هو التخطيط، فالموازنة التقديرية عبارة عن الأهداف الكمية التي ترغب المؤسسة الوصول إليها في المدى القصير. ووجهها الثاني: هو تقييم الاداء والرقابة، فإعداد موازنة لكل مركز مسؤولية يسمح بتقييم أداء هذه المراكز والرقابة عليها، وهذا طبعا من خلال مقارنة تحقيقات هذه المراكز بالموازنات المقدمة إليها وبالتالي تبيان مدى انحرافها عن أهدافها وتحديد الشخص المسؤول عن ذلك واتخاذ التدابير التصحيحية اللازمة.

1- أساسيات حول الموازنات التقديرية:

تعرف الموازنة التقديرية على أنها مجموعة مترابطة من الفرضيات والمعطيات التنبؤية في شكل أرقام، محددة قبل بداية السنة ، تصف مجموع النشاط، وهي تتضمن الأهداف المراد الوصول إليها، والتي يجب أن تكون ذات طموح ولكن قابلة للتحقيق، وتحدد هذه الأهداف عن طريق الحوار بين المسؤولين مهما كان مستواهم في الهيكل التنظيمي للمؤسسة².

وتجيب الموازنة التقديرية عن الأهداف قصيرة الأجل، ولكن يجب أن تبقى هذه الأهداف في إطار الأهداف المحددة على المدى الطويل من طرف الإدارة العامة³.

والهدف الرئيسي من وراء إعدادها هو إحكام الرقابة على كافة أنواع النشاط في المؤسسة، ويتم هذا عن طريق مقارنة الأرقام الفعلية بالأرقام التقديرية واعتبار الأرقام الأخيرة أداة أو مؤشر لقياس مدى كفاءة التنفيذ⁴؛ ولها أهداف فرعية أخرى:

- أداة للتخطيط لأعمال المؤسسة.
- أداة للتنسيق بين: "الأهداف المرجو تحقيقها والقرارات التي يتم اتخاذها في الحاضر"⁵ من جهة، وبين مختلف الوظائف ومراكز المسؤولية في المؤسسة من جهة أخرى⁶.
- أداة لتحفيز المسؤولين، فما دام تقسيم الموازنات مرتبط بالهيكل التنظيمي للمؤسسة فإن كل مسؤول عن مركز مسؤولية سيحصل على موازنة خاصة به، وتوضع تحت تصرفه مجموعة من الموارد ، ومسؤوليته متمثلة في الوصول إلى الأهداف المترجمة في الموازنة المرسله إليه⁷ ، وبالتالي: يمكن استخدامها لتحفيز المسؤولين.
- أداة للحوار والاستشارة والتفاوض والبحث⁸ ، وتعمل على تحسين الاتصال الداخلي، فهي قبل كل شيء طريقة تنسق وتلائم الاتصالات التي تحدث بين الأفراد داخل المؤسسة⁹.
- وتستند عملية اعداد الموازنات على جملة من المبادئ¹⁰:
- يجب أن تكون الموازنة شاملة لجميع أوجه نشاط المؤسسة.

- يجب أن ترتبط الموازنة بالهيكل التنظيمي للمؤسسة.
- يجب أن توزع الموازنات توزيعاً زمنياً وجغرافياً، حتى يتسنى متابعة وتقييم أداء كل منطقة في فصل أو شهر.
- من الضروري أن يشترك المسؤولون عن التنفيذ في إعداد الموازنة، كما يجب أن يتفقوا فيما بينهم على إمكانية تحقيق أهدافها، فمشاركتهم تعني أن كل مسؤول سيبدل ما بوسعه لتحقيق هذه الأهداف والعكس صحيح.
- يجب أن تمثل أرقام الموازنات الأهداف التي يمكن تنفيذها، بحيث لا تكون طموحة بدرجة تؤدي إلى استفزاز المسؤولين عن تنفيذها ولا تكون متواضعة بدرجة تؤدي إلى تكاسلهم وتقاعسهم عن القيام بواجباتهم على الوجه المطلوب.
- الموازنة التقديرية الشاملة للمؤسسة الاقتصادية:

الموازنة التقديرية الشاملة أو الرئيسية ما هي إلا الإطار العام أو ملخص للموازنات الخاصة بكافة أنشطة المؤسسة، وهي تمثل الخطة العامة للمؤسسة. وتختلف الموازنة الشاملة باختلاف نوعية وحجم المؤسسة¹¹، وعموماً تتكون الموازنة الشاملة من: الموازنات التشغيلية و الموازنات المالية.

أ- الموازنات التشغيلية: يتم في هذه الموازنات التخطيط للنشاطات العادية للمؤسسة أي لنشاطات الاستغلال من: شراء، إنتاج وبيع... الخ. وتشمل على:

• الموازنة التقديرية للمبيعات:

إن نجاح إعداد نظام الموازنات التقديرية يتوقف على الإعداد الجيد للموازنة التقديرية للمبيعات، فهي تعتبر حجر الأساس في إعداد الموازنات التقديرية الأخرى، ونجاح إعداد هذه الموازنة يتوقف هو الآخر على مدى الدقة في التنبؤ بالمبيعات المستقبلية، لذلك لا بد أن تكون عملية التنبؤ مبنية على أسس علمية. وللتنبؤ بالمبيعات المستقبلية يمكن استخدام عدة طرق، منها الوصفية التي تعتمد على التخمينات الشخصية، أو الكمية التي تستخدم فيها الأساليب الاحصائية كمعادلة خط الاتجاه العام ومعامل الارتباط، إلا أن الطريقة الشائعة هي طريقة الصواب والخطأ والتي تعتمد في العموم على إضافة 10% للمبيعات المحققة في السنة الماضية.

إن عملية إعداد هذه الموازنة أي الموازنة التقديرية للمبيعات هي من مسؤولية مدير المبيعات¹².

• الموازنة التقديرية للإنتاج:

الموازنة التقديرية للإنتاج يتم فيها التخطيط للأنشطة الانتاجية، ويقصد بهذه الأخيرة: " تلبية متطلبات الطلب الواقعية ضمن محددات الطاقة بالشكل الذي ينسجم وسياسة المؤسسة التي تهدف إلى تحقيق أقل التكاليف"¹³. والهدف من وراء ذلك هو تبيان الموارد اللازمة من مواد أولية ويد عاملة... وغيرها من الموارد وتوفيرها بالكميات والنوعيات اللازمة في الأوقات المحددة. إن إعداد هذه الموازنة أي الموازنة التقديرية للإنتاج هو من مسؤولية مدير الإنتاج¹⁴.

يتم استخراج الكمية المتوقع انتاجها من خلال الكمية المتوقع بيعها مضاف اليها التغير في المخزون. ومن خلال هذه الموازنة أي موازنة الإنتاج يمكن إعداد الموازنات التقديرية لمستلزماته من موازنة: المواد الأولية والأجور المباشرة والتكاليف غير المباشرة. ويستخدم في مجال تحديد هذه المستلزمات ما يعرف بالتكاليف المعيارية. وتعتبر التكاليف المعيارية تكاليف محددة مقدما، وتختلف هذه المعايير عن غيرها من أنواع التكلفة المحددة مقدما في أنها يتم تحديدها باستخدام أسلوب علمي وبناء على دراسات علمية شاملة، حيث تعبر التكلفة المعيارية عما يجب أن تكون عليه التكلفة، وليس ما يتوقع أن تكون عليه¹⁵.

وسنقدم من خلال ما يأتي تعريف مختصر للموازنات التقديرية لمستلزمات الإنتاج¹⁶:

- الموازنة التقديرية للمواد الأولية المباشرة: تتضمن موازنة المواد الأولية التقديرية من المواد التي تدخل مباشرة في تصنيع المنتج واللازمة لتنفيذ برنامج الإنتاج بالكمية والقيمة.
- الموازنة التقديرية للأجور المباشرة: تتضمن الموازنة التقديرية للأجور المباشرة تقديرات أجور اليد العاملة المباشرة بالكمية والقيمة.
- الموازنة التقديرية للتكاليف غير المباشرة: يتم في موازنة التكاليف غير المباشرة تقدير التكاليف غير المباشرة أي عناصر التكاليف التي لا تدخل في صناعة المنتج بشكل مباشر.
- الموازنات التقديرية للمخزونات: تختص هذه الموازنات بإعداد تقديرات المخزونات من المنتجات المصنعة والوسيلة وكذا المواد الأولية ومختلف اللوازم بالكمية والقيمة.

ب- الموازنات المالية: يتكون هذا النوع من الموازنات التقديرية من:

- الموازنة التقديرية النقدية (موازنة الخزينة): هي عبارة عن جدول يحتوي على جانبين، الأول: الإيرادات النقدية المتوقعة والثاني: المدفوعات النقدية المتوقعة خلال فترة معينة مع اظهار الفائض أو العجز¹⁷. وكذلك تحديد أوقات دخول وخروج هذه النقود¹⁸. ويعتبر مدير إدارة الموازنات هو المسؤول عن إعداد هذه الموازنة¹⁹.
- الموازنة التقديرية الاستثمارية: هي عبارة عن خطة كمية ومالية للأنشطة

الاستثمارية للفترة القادمة²⁰.

- جدول حسابات النتائج التقديري: هو عبارة عن جدول يوضح صافي نتيجة النشاط التقديرية (ربح / خسارة) للفترة المقبلة.

3- التسيير بالموازنات التقديرية:

تسمى عملية التسيير بالموازنات (gestion budgétaire) بمراقبة الموازنات (contrôle budgétaire) أو تقييم الأداء بواسطة الموازنات . وتعرف على أنها عملية مقارنة التحقيقات بتقديرات الموازنات لمركز مسؤولية معين، وتمر هذه العملية بالمراحل التالية:

- حساب الانحراف ما بين التحقيقات والتقديرات²¹؛
- تحديد أسباب الانحرافات؛
- اتخاذ الإجراءات التصحيحية؛
- القيام بهذه العملية لكل مركز مسؤولية²².

4- التسيير بالموازنات التقديرية ونظام محاسبة المسؤولية:

إن تطبيق اللامركزية في الإدارة أدى إلى تقسيم المؤسسة إلى عدة أقسام أو إدارات أو مراكز يشارك كل منها في تحقيق أهداف معينة، ويرأسها مدير أو مسؤول تفوض له سلطة معينة تمكنه من انجاز مهامه، وهو ما تطلب استخدام نظام محاسبة المسؤولية في مجال تقييم الأداء²³.

وتعرف محاسبة المسؤولية على أنها: نظام يقوم بجمع البيانات الخاصة بتحقيقات كل مسؤول خلال فترة معينة مقارنة بالمسؤوليات الموكلة اليه والمحددة مسبقا واطهارها في التقارير، وذلك من أجل تقييم أداء هذا الشخص المسؤول²⁴. وتعتمد محاسبة المسؤولية إداريا على فلسفة أساسية هي الإدارة اللامركزية، ومحاسبيا على نظام الموازنات كأداة للرقابة وتقييم الأداء²⁵.

ثانيا: الانتقادات الموجهة للنظام التقليدي للتسيير بالموازنات

إن النظام التقليدي لتسيير الموازنات لم يعد قادرا في الوقت الحالي على إعطاء صورة واضحة عن أداء المؤسسات الاقتصادية، خاصة وأن هذا النظام اهتم فقط "بفجوة التنفيذ" التي يقصد بها التحقق من مدى مطابقة الأداء الفعلي بالمستهدف دون الاهتمام بمدى مساهمة الأداء الفعلي في تحقيق الأهداف الاستراتيجية للمؤسسة، وهو ما أطلق عليه بـ "فجوة الربط" وهي التي تنتج من عدم ربط هذا النظام بالاستراتيجية التي تضعها المؤسسة، والتي تترجم فيما بعد إلى الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها²⁶.

إن تسيير الموازنات يسعى إلى مجرد البحث في تطابق الأداء الفعلي مع الأداء المستهدف،

وتحديد الانحرافات سواء التي في صالح المؤسسة أو في غير صالحها، ولكن في ظل المتغيرات التي تشهدها البيئة الحديثة يجب أن تسعى إلى تقييم الموقف الحالي بهدف خلق ميزة أو مزايا تنافسية للمؤسسة تحقق لها الريادة²⁷.

كذلك تميز هذا النظام بأسلوب الرقابة اللاحق لا يجدي نفعا وسط محيط يجب التصرف فيه بشكل سريع وللوهلة الأولى؛ ففي حالة ما أوضحت النتائج التي تم قياسها وجود ضعف في الأداء، فإن التصحيح يصبح بدون فائدة، لأن الأمر قد انتهى وهذا لا يشجع على توقع الأحداث والاستعداد لها.

كما أن إجراءات النظام التقليدي للموازنات التقديرية في أغلب الأحيان مستهلكة للوقت، وذات طابع إداري²⁸ أكثر من أي شيء آخر، وباتت تكلفتها أكبر من المنافع التي تقدمها.

كذلك إعداد الموازنات يعتمد على تحقيقات وتقديرات السنة الماضية، وهذا لا يسمح بتحسين الأداء ويساهم في تطوير منطق متابعة الموجود والحفاظ على الماضي، كما أن القصور الموجود في السنة الماضية يتم نقله في موازنة السنة²⁹.

أيضا الموازنة التقليدية تركز على تقييم الجانب المالي وتهمل الجوانب الأخرى التي تعتبر هامة هي الأخرى في تقييم أداء المؤسسة كتقييم رضا الزبائن وجودة العمليات الداخلية للمؤسسة... الخ.

وقد أورد الباحث أشرف عبد السلام في مقال له ان الاعتماد على الموازنة التقديرية في تقييم الأداء لا يخلو من عدد من العيوب من أهمها³⁰:

- تسليطها للضوء على الأهداف قصيرة الأجل على حساب الأهداف طويلة الأجل؛
- حرمان المؤسسة من استثمار بعض الفرص السانحة بحجة عدم تجاوز الموازنة؛
- قلة مرونتها وعدم واقعيتها أحيانا.

ثالثا: التوجهات الحديثة لنظام الموازنات التقديرية:

إن الانتقادات اللاذعة التي تعرض لها نظام الموازنات التقديرية أدى الى ظهور اتجاه جديد يدعو الى التخلي عن هذا النظام في عملية التسيير وتبني اسلوب ماوراء الموازنات او التسيير بدون موازنات، وهذا بالاعتماد على التقنيات الحديثة مثل بطاقة الاداء المتوازن وهي أداة نابعة من استراتيجية المؤسسة تعمل على تقييم اداء المؤسسة باستخدام مؤشرات مالية وغير مالية. في حين جاءت محاولات كثيرة لتحسين عيوب هذا النظام، فمنها من دعا لإعداد موازنات على أساس صفري، واخرى دعت الى اعادة النظر فيها ومحاولة ربطها باستراتيجية المؤسسة، واتجاه ثالث يدعو الى اعداد موازنات على أساس الأنشطة.

الاتجاه الأول: الموازنات الصفريّة

ان أولى الانتقادات الموجهة لنظام الموازنات التقديرية ظهرت في أمريكا سنة 1960، حيث قامت حينها بعض المؤسسات الأمريكية بإنشاء الموازنات الصفريّة او ما يسمى بالموازنات على أساس الصفر³¹ -BBZ (BBZ: Budget Base Zero). ويعتبر مراقب التسيير Peter Pyherr أول من استعمل هذه الأداة في مؤسسة "Texas instrument" عام 1969³².

هذا الاتجاه حاول تخطي أحد عيوب نظام الموازنات التقليدي وهو: نقل أخطاء السنوات السابقة الى الموازنة الجديدة وكذلك التقيد بالموازنة السابقة لا يسمح باستغلال الفرص السانحة من جهة ولا يسمح بتحسين الاداء من جهة أخرى. فالموازنة الصفريّة أو الموازنة المعدة على أساس صفري تقوم على مبدأ أساسي وهو افتراض حدوث الأنشطة في المؤسسة للمرة الأولى.

إن الأرقام الموجودة في الموازنة الصفريّة يتم ملؤها باستخدام تحليل العلاقة بين التكلفة والعائد، وكل النفقات المدرجة ضمن هذه الموازنة يجب تبريرها. وحصول المؤسسة على نفقات كبيرة في السنة الماضية لا يعني حصولها على نفقات أكبر او حتى نفسها في السنة الحالية³³.

الاتجاه الثاني: الربط بين التسيير الاستراتيجي ونظام الموازنات التقديرية³⁴

يحاول الباحثون في هذا الاتجاه معالجة أحد عيوب نظام الموازنات ، وهو انعدام الربط بين هذا النظام واستراتيجية المؤسسة، حيث يسعى هذا الاتجاه الى ضمان استمرارية التنسيق والربط بين صياغة الاستراتيجية في صورة عوامل أساسية للنجاح وصياغة تقديرات الموازنات، وكذلك إدخال عناصر أكثر تنوعا في عملية إعداد الموازنات للتكيف مع عناصر البيئة المتغيرة.

ونلمح في هذا الاتجاه رأيين: رأي يدعو الى الفصل بين تسيير الموازنات من الناحية المالية وتسييره من الناحية الاستراتيجية، وآخر يدعو الى الفصل بين الموازنات الاستراتيجية والموازنات العملية.

الاتجاه الثالث: الموازنات على أساس الأنشطة

ظهر نظام الموازنات على أساس الأنشطة (Activity Based Budgeting) ABB بظهور نظام التكاليف على أساس الأنشطة ABC، حيث يقوم هذا الأخير أي نظام التكاليف على أساس الأنشطة بتجميع التكاليف غير المباشرة لكل نشاط³⁵ من أنشطة المؤسسة كخطوة أولى، ثم يخصص تكاليف الأنشطة على المنتوجات أو الخدمات أو الأهداف التي تسبب الأنشطة³⁶ كخطوة ثانية. والمبدأ الأساسي لهذا النظام هو أن: الأنشطة تستهلك الموارد، وهدف التكلفة (المنتوج ، الخدمة ، الزبون..). يستهلك الأنشطة³⁷؛ ويستعمل هذا النظام مصطلح "الموارد" للتعبير عما تستهلكه المؤسسة من مواد ويد عاملة بدل المصطلح المعتاد والمستعمل في

الانظمة التقليدية "الاعباء"³⁸.

الموارد ← مسببات الموارد ← الأنشطة ← مسببات الأنشطة ← هدف التكلفة

أما الموازنة على اساس الأنشطة فهي عبارة عن تقييم لحجم الأنشطة اللازمة لتحقيق اهداف البيع والانتاج عن طريق تحديد موجهات التكلفة وموجهات الموارد وبالتالي تحديد الموارد اللازمة³⁹.

وتبدأ عملية اعداد الموازنة على اساس الأنشطة ABB بالزبون، فأول شيء يجب ان تقوم به المؤسسة هو تحديد من زبونها وما يريده، ويجب ان تأخذ بعين الاعتبار منافسها سواء المباشرين او المنتوجات والخدمات البديلة التي قد تنافس المؤسسة؛ بعد ذلك تقوم الادارة بتقدير مستويات المبيعات المستقبلية، ويتضمن هذا التقدير التنبؤ بمبيعات أو اسواق جديدة وكذلك اي تغييرات في الاستراتيجية، ثم انطلاقا من حجم المبيعات والانتاج هذه يتم استخراج حجم الأنشطة اللازمة لذلك، ومن ثم تحديد الموارد اللازمة لإنجاز هذه الأنشطة⁴⁰.

- أما المراحل التي تمر بها اعداد الموازنة على اساس الأنشطة هي⁴¹:

- 1- تحديد التكلفة الوحديية التقديرية لكل نشاط.
- 2- تحديد حجم كل نشاط وفقا لتوقعات الانتاج.
- 3- حساب تكلفة كل نشاط.
- 4- تحليل الموازنة باعتبارها وصف لتكاليف الأنشطة.

رابعا: الدراسة التطبيقية

إن دراسة واقع ممارسة المؤسسات الاقتصادية الجزائرية لنظام الموازنات التقديرية جعلنا نجري دراسة استقصائية على عينة من هذه المؤسسات. نوع العينة هي عينة عشوائية وعدد الاستبيانات المعالجة في هي 50 استبانة؛ ونشير إلى أن العينة احتوت على 04 مؤسسات دولية (شراكة جزائرية - أجنبية).

1- نسبة مؤسسات العينة المستخدمة لنظام الموازنات التقديرية:

نسبة مؤسسات العينة المستخدمة لنظام الموازنات التقديرية مبينة في الجدول الموالي:

الجدول (01): نسبة مؤسسات العينة المطبقة لنظام الموازنات التقديرية

النسبة	التكرار	البيان
92%	46	المؤسسات التي تطبق نظام الموازنات التقديرية
08%	04	المؤسسات التي لا تطبق نظام الموازنات التقديرية
100%	50	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على نتائج الاستبيان

التعليق: نلاحظ أن نسبة كبيرة من مؤسسات العينة (92%) مازالت تعمل بنظام الموازنات.

2- الغرض من استخدام مؤسسات العينة لنظام الموازنات التقديرية:

إن الغرض من وراء استخدام مؤسسات العينة لنظام الموازنات التقديرية مبين في الجدول الموالي:

الجدول (02): الغرض من استخدام مؤسسات العينة لنظام الموازنات التقديرية

النسبة	التكرار	البيان
34.78%	16	التخطيط فقط
65.22%	30	التخطيط وتقييم الأداء
100%	46	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على نتائج الاستبيان

التعليق: تبين نتائج الجدول أن النسبة الأكبر من مؤسسات العينة المطبقة لنظام الموازنات (65.22%) تستخدمه لغرض تقييم الأداء، في حين نسبة 34.78% منها تستخدمه لغرض التخطيط فقط.

3- الأساس المعتمد في إعداد نظام الموازنات التقديرية من طرف مؤسسات العينة:

إن الأساس المعتمد في إعداد مؤسسات العينة لنظام الموازنات التقديرية مبين في الجدول التالي:

الجدول (03): الأساس المعتمد في إعداد مؤسسات العينة لنظام الموازنات التقديرية

النسبة	التكرار	البيان
59.09%	26	الوظائف
31.82%	14	الإجراءات
09.09%	04	الأنشطة
100%	44	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على نتائج الاستبيان

التعليق:

توضح هذه النتائج أن النسبة الأكبر من مؤسسات العينة (59.09%) مازالت تعتمد على الأساس التقليدي في إعداد الموازنات التقديرية أي إعدادها على أساس الوظائف (المصالح)، في حين نسبة معتبرة (31.82%) بدأت في إعداد الموازنات على أساس جديد هو: الإجراءات⁴². ونسبة ضئيلة (09.09%) بدأت في تطبيق الموازنات على أساس الأنشطة. وعند تحليلنا لنوع المؤسسات المطبقة لهذا النظام الجديد توصلنا إلى أنها مؤسسات دولية (شراكة جزائرية - أجنبية). والجدول الموالي يوضح هذه النتيجة:

الجدول (04): العلاقة بين الأساس المعتمد في تطبيق نظام الموازنات بمعيار الدولية في مؤسسات العينة

المعنوية	كاي تربيع ⁴³	المجموع	معيار الدولية		البيان		
			دولية	وطنية	العدد	الانشطة	الأساس المعتمد في تطبيق نظام الموازنات
0.04	6.3	04	04	00	العدد	الانشطة	
		09.09%	100%	00%	النسبة		
		14	00	14	العدد	الاجراءات	
		31.82%	00%	35%	النسبة		
		26	00	26	العدد	الوظائف	
59.09%	00%	65%	النسبة				

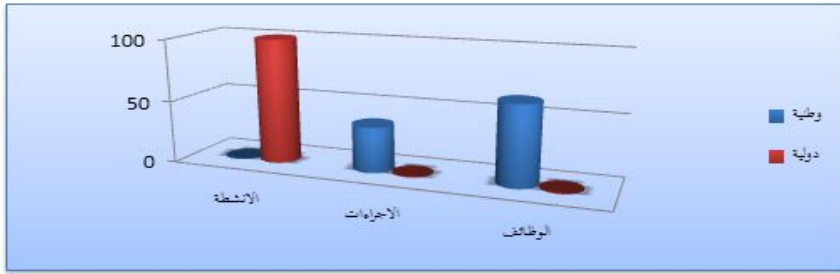
المصدر: من اعداد الباحثين بالاعتماد على نتائج برنامج spss

التعليق:

يتضح من النتائج المدونة في الجدول ان هناك علاقة ذات دلالة احصائية بين الأساس المعتمد في إعداد نظام الموازنات ومعيار الدولية في مؤسسات العينة عند مستوى دلالة (معنوية) أقل

من 0.05، حيث نجد ان كل المؤسسات الدولية تقوم بإعداد موازنتها على أساس الانشطة. في حين ان هناك 35% من المؤسسات الوطنية تتخذ نظام الاجراءات (العمليات) كأساس جديد في اعداد نظام الموازنات. والشكل الموالي يوضح ذلك:

الشكل (01): العلاقة بين الأساس المعتمد في تطبيق نظام الموازنات بمعيار الدولية في مؤسسات العينة



المصدر: من اعداد الباحثين بالاعتماد على نتائج برنامج spss

4- الأدوات المستخدمة في عملية تقييم الأداء من طرف مؤسسات العينة :
ان الأدوات التي تستخدمها مؤسسات العينة في تقييم أدائها ونسب استخدامها موضحة في الجدول التالي:

الجدول (05): الادوات المستخدمة في عملية تقييم الأداء من طرف مؤسسات العينة

النسبة	عدد الاجابات	البيان
08%	04	النسب المالية
24%	12	لوحة القيادة
08%	04	بطاقة الاداء المتوازن
04%	02	النسب المالية مع تقارير الموازنات
28%	14	تقارير الموازنات مع لوحة القيادة
28%	14	تقارير الموازنات مع بطاقة الاداء المتوازن
100%	50	المجموع

المصدر: من اعداد الباحثين بالاعتماد على نتائج الاستبيان

التعليق: ان النسب المالية ولوحة القيادة وتقارير الموازنات تعتبر من الادوات التقليدية لتقييم الاداء، في حين بطاقة الاداء المتوازن أداة حديثة. النتائج المدونة في الجدول أعلاه تجعلنا نستنتج أن هناك مؤسسات تستخدم الادوات التقليدية وأخرى تستخدم الادوات التقليدية والحديثة معا، وثالثة تستخدم الادوات الحديثة فقط.

ان المجموعة الثانية: اي المجموعة التي تستخدم الادوات الحديثة والتقليدية معا ، تستخدم بطاقة الاداء المتوازن مع تقارير الموازنات بنسبة 28%. وهذه النتيجة توضح ان نظام الموازنات التقديرية مازال ساري الاستعمال حتى بالنسبة لبعض المؤسسات التي تبنت الاداة الحديثة في تقييم أدائها (بطاقة الأداء المتوازن). وفيما يلي سنوضح نسبة استخدام كل أداة على حدى:

الجدول (06): نسب استخدام مؤسسات العينة لأدوات تقييم الاداء

البيان	عدد الاجابات	النسبة
النسب المالية	06	07.5%
تقارير الموازنات	30	37.5%
لوحة القيادة	26	32.5%
لوحة القيادة الاستراتيجية	18	22.5%
المجموع	80	100%

المصدر: من اعداد الباحثين بالاعتماد على نتائج الاستبيان

التعليق: يتضح من هذه النسب أن الاداة الأكثر استعمالا في عملية تقييم الأداء من طرف مؤسسات العينة : هي تقارير الموازنات التقديرية بنسبة 37.5%. ولنوضح ان كانت المؤسسات الدولية عينة الدراسة قد تخلت عن استخدام نظام الموازنات التقديرية نعرض الجدول التالي:

الجدول (07): علاقة الأدوات المستخدمة في عملية تقييم الاداء بمعيار الدولية في مؤسسات العينة

البيان	نوع المؤسسة				كاى تربيع	المعنوية
	دولية		وطنية			
النسب المالية	02	50.0%	07	16.7%	9.79	0.04
تقارير الموازنات	04	100%	28	66.7%		
لوحة القيادة	04	100%	23	54.8%		
لوحة القيادة الاستراتيجية	02	50.0%	15	35.7%		
المجموع	04	100%	42	100%		

المصدر: من اعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج SPSS

التعليق: يتبين من الجدول المدون أعلاه ان هناك علاقة ذات دلالة احصائية بين الأدوات المستخدمة في عملية تقييم الأداء ومعيار الدولية في المؤسسات الاقتصادية عينة الدراسة عند

مستوى الدلالة المحسوب (المعنوية) أقل من: 0.05، حيث يتضح من النتائج المتحصل عليها أن: أكثر الأدوات استخداما كانت عبارة عن تقارير الموازنات بنسبة 63.2% في المؤسسات الوطنية، ونسبة 100% في المؤسسات الدولية. وهذا يعني أن كل المؤسسات الدولية عينة الدراسة ما زالت تطبق نظام الموازنات التقديرية. والشكل الموالي يوضح ذلك:

الشكل (02): علاقة الأدوات المستخدمة في عملية تقييم الاداء بمعيار الدولية في مؤسسات العينة



المصدر: من اعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج SPSS

ومنه نستنتج أن: الشركات الدولية ما زالت تعتمد وبشكل كبير على نظام الموازنات التقديرية في تقييم أدائها.

تحليل النتائج:

الدراسة الاستقصائية التي أجريناها على عينة من المؤسسات الاقتصادية الجزائرية لدراسة واقع ممارستها لنظام الموازنات التقديرية أسفرت على النتائج التالية:

- نسبة كبيرة من مؤسسات العينة (92%) ما زالت تستخدم نظام الموازنات التقديرية، في حين نسبة ضئيلة جدا (08%) تخلت عن استخدامه.
- نسبة 64% من مؤسسات العينة التي تستخدم نظام الموازنات التقديرية توليه أهمية كبيرة بحيث تستخدمه في عملية تقييم أدائها، في حين 32% منها أصبحت تستخدمه كأداة للتخطيط فقط.
- كل المؤسسات الدولية عينة الدراسة (100%) ما زالت تستخدم نظام الموازنات التقديرية في عملية تقييم أدائها.
- نسبة 59.09% من مؤسسات العينة التي تطبق نظام الموازنات التقديرية ما زالت تعتمد على الأساس التقليدي في إعدادها، أي إعدادها على أساس الوظائف وهي مؤسسات وطنية؛ ونسبة 31.82% أصبحت تعتمد على نظام العمليات في إعداد موازنتها وهي الأخرى مؤسسات وطنية. في حين نسبة 09.09% أصبحت تطبق النظام الجديد أي نظام الموازنات على أساس الأنشطة وهي مؤسسات دولية .

- الأداة الأكثر استخداما من قبل مؤسسات العينة في عملية تقييم الأداء هي الموازنات بنسبة 37.5%.
 - بينت نتائج الاستبيان أن هناك ثلاث مجموعات من المؤسسات: مؤسسات تستخدم الأدوات التقليدية في تقييم أدائها، مؤسسات تستخدم الأدوات التقليدية والحديثة ومؤسسات تستخدم الأدوات الحديثة فقط . بالنسبة للمجموعة الثانية فهي تستخدم الأداة الحديثة بطاقة الأداء المتوازن (لوحة القيادة الاستراتيجية) مع نظام الموازنات التقديرية، وهذا يدل على أن هناك مؤسسات بالرغم من تطبيقها للأداة الحديثة إلا أنها لم تتخل عن استخدام نظام الموازنات التقديرية في تقييم أدائها.
 - كما أوضحت نتائج الاستبيان أن كل المؤسسات الدولية عينة الدراسة ما زالت تعمل بنظام الموازنات التقديرية.
- الخاتمة:**
- في الختام توصلنا الى أنه بالرغم من الانتقادات التي وجهت لنظام الموازنات التقديرية وهو ما أدى الى تخلي العديد من المؤسسات الاقتصادية عنه، حيث برز في هذا الإطار تيار يدعو الى التخلي عنه "تسيير بدون موازنات" ، إلا أنه ونظرا لأهمية هذا النظام في التسيير ظهرت العديد من المحاولات لتحسينه ، حيث ظهر تيار يدعو الى محاولة ربط نظام الموازنات التقديرية باستراتيجية المؤسسة، وتيار آخر يدعو الى تبني نظام جديد هو نظام الموازنات على أساس الانشطة.
- وقد أظهرت الدراسة الاستقصائية التي أجريناها على عينة من المؤسسات الاقتصادية الجزائرية أن نسبة كبيرة منها (92%) ما زالت تعمل بهذا النظام، وهذا ما ينفي نسبيا صحة فرضية الدراسة: "المؤسسات الاقتصادية الجزائرية تخلت عن استخدام نظام الموازنات التقديرية بحكم أنه أصبح نظاما تقليديا، وتبنت أدوات حديثة أخرى في عملية التسيير".
- وقد توصلنا كذلك من خلال الدراسة الاستقصائية أنه وبالرغم من وجود نسبة (08%) من مؤسسات العينة قد تخلت عن تطبيق نظام الموازنات التقديرية. وكذلك وجود نسبة (34.78%) أصبحت تستخدمه لأغراض التخطيط فقط، الا أن:
- النسبة الأكبر كانت للمؤسسات التي تولي أهمية لهذا النظام وتستخدمه في عملية تقييم الأداء (65.22%)
 - نسبة 40.91% من مؤسسات العينة تعد موازاناتها على أسس حديثة (09.09% تعد موازاناتها على أساس الانشطة و 31.82% تعدها على أساس الاجراءات).

- نسبة 28 % من مؤسسات العينة بالرغم من تطبيقها للأداة الحديثة في تقييم أدائها (بطاقة الأداء المتوازن) لم تتخل عن تطبيق نظام الموازنات.
 - المؤسسات الدولية عينة الدراسة كلها ما زالت تستخدم نظام الموازنات التقديرية، وهي نفسها المؤسسات التي تبنت النظام الجديد (نظام الموازنات على أساس الأنشطة) في تسييرها .
- ونخلص في النهاية إلى تقديم جملة من التوصيات أهمها:
- على المؤسسات الاقتصادية الجزائرية عدم التخلي عن نظام الموازنات التقديرية لما له من دور كبير في عملية التسيير، لذلك ننصح المؤسسات إما بتعديل نظام الموازنات وإعادة ربطه باستراتيجيتها، وإما تطبيق النظام الجديد نظام الموازنات على أساس الأنشطة.
 - يتطلب نظام الموازنات على أساس الأنشطة تطبيق نظام التكاليف على أساس الأنشطة كخطوة أولى.

الهوامش والمراجع :

- 1- إن الموازنة التقديرية ليست بالشيء الجديد، وإنما تعود فكرتها إلى عهد زمني قديم جدا، وأخذت تتطور مع مرور الزمن إلى أن وصلت إلى ما هي عليه اليوم. ويعود تاريخ هذه الأداة إلى عهد سيدنا يوسف عليه السلام، حيث يعتبر أول من قام بإعداد الموازنة التقديرية للقمح المتوقع إنتاجه في الدولة خلال سنوات القحط. أما أصل كلمة Budget هو الكلمة الفرنسية Bougette والتي تعني الحقيبة، حيث كان وزير المالية الانجليزي يعد تقديرات الموازنة ويقدمها إلى الحكومة في حقيبة جلدية. وقد كانت أولى استخداماتها في الدولة ولكن مع كبر حجم المؤسسات أصبحت هذه الأداة تستخدم للرقابة على أوجه النشاط المختلفة لهذه المؤسسات.
- 2- SELMER Caroline, " Le Budget : Comment l'Améliorer ?" , Revue française de Comptabilité, N°369, Septembre 2004, P. 53.
- 3- MAREM Sabine, "Cinq Conseils pour Bien Défendre votre Budget" , Revue de Management, N°126, Décembre , 2005 P. 70 .
- 4- سيد عليوه، الإدارة المالية الحديثة، الطبعة الأولى، مكتبة جزيرة الورد، المنصورة، مصر، بدون سنة نشر، ص. 57.
- 5- محمد عباس بدوي وآخرون، المحاسبة الإدارية ودراسات الجدوى الاقتصادية، المكتب الجامعي الحديث، مصر، 2009، ص. 161.
- 6- Yves de RONGE, CERRADA Karine, Contrôle de Gestion, Collection Synthèse – Pearson Education, France, 2005, P. 106.
- 7- Ibid.
- 8- CONSO Pierre, HEMICI Farouk, l'Entreprise en 20 Leçons-Stratégie, Gestion-Fonctionnements-, 4ème éditions, Dunod, Paris, 2006, P. 248.
- 9- GUEDJ Nobert, le Contrôle de Gestion, 3ème éditions, Editions d'Organisations, 2001, P.246.
- 10- تم الاعتماد على:
مؤيد محمد الفصل وآخرون، المحاسبة الإدارية، الطبعة الأولى، دار المسيرة ، عمان، الأردن، 2007، ص.ص. 238.235
فركوس محمد، الموازنات التقديرية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص. 10.
أحمد محمد نور، أحمد حسين علي، مبادئ المحاسبة الإدارية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2005، ص.ص. 231.230.
- 11- زكريا فريد عبد الفتاح، مقال منشور على الموقع: <http://www.dallah-forum.com>. تاريخ الاطلاع: 2018/01/25.
- 12- محمد سامي راضي، وجدي حامد حجازي، المدخل الحديث في إعداد واستخدام الموازنات، الدار الجامعية، مصر، 2006، ص.ص. 79.78.
- 13- غسان قاسم داود اللامي، أميرة شكرولي البياتي، إدارة الانتاج والعمليات، دار اليازوري، الأردن. 2008، ص.ص. 310.307.

- 14- محمد سامي راضي، وجدي حامد حجازي، مرجع سابق، ص.120.
- 15- صلاح مبارك وآخرون، محاسبة التكاليف المتقدمة للأغراض الإدارية، دار المطبوعات الجامعية، مصر، 2008، ص.ص.196.191.
- 16- إسماعيل يحي التكريتي، محاسبة التكاليف بين النظرية والتطبيق، الطبعة الأولى، دار الحامد ، الأردن، 2006، ص.113.
- 17- أيمن الشنطي، عامر شقر، مقدمة في الإدارة والتحليل المالي، الطبعة الأولى، دار البداية، عمان، الأردن، 2007، ص.214.
- 18- محمد صالح الحناوي، جلال إبراهيم العبد، الإدارة المالية -مدخل القيمة واتخاذ القرارات-، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2006، ص.97.
- 19- لمزيد من المعلومات حول كيفية حساب الانحرافات اطلع على كتاب:
ALAZARD Claude, SEPARI Sabine, Contrôle de Gestion, 6ème édition, Dunod, Paris, France, 2004.
- 20- محمد سامي راضي، وجدي حامد حجازي، مرجع سابق، ص.246.
- 21- محمد سامي راضي، وجدي حامد حجازي، مرجع سابق، ص.205.
- 22- C. LANGLOIS et Autres, Contrôle de Gestion, Copyright-Berti Editions, Alger, 2008, P.299.
- 23- ناصر الدين عبد اللطيف، الاتجاهات الحديثة في المحاسبة الإدارية وتكنولوجيا المعلومات، الدار الجامعية ، مصر، 2004، ص.ص.358.357.
- 24- أحمد حلي جمعة وآخرون، محاسبة التكاليف المتقدمة، الطبعة الأولى، دار صفاء ، الأردن، 1999، ص.257.
- 25- جبرائيل جوزيف كحالة، رضوان حلوة حنان، المحاسبة الإدارية -مدخل محاسبة المسؤولية وتقييم الأداء-، الطبعة الأولى، دار الثقافة والدار العلمية الدولية، الأردن، 2002، ص.413.
- 26- أحمد أبو زيد حسن، مقال منشور على الموقع: <http://creativityonline.net> ، تاريخ الاطلاع: 2012/03/20 بتصرف.
- 27- أحمد أبو زيد حسن، مقال منشور على الموقع: <http://creativityonline.net> ، تاريخ الاطلاع: 2012/03/20 بتصرف.
- 28- TAHIEDDINE Marquer, "Elaboration budgétaire- le Rolling Forecast- du Mythe à la Réalité", Revue Banque, N°678, Mars 2006, P..57.
- 29- N. Berland, "les rôles de contrôle budgétaire, un modèle d'interprétation", revue française de gestion 2001, Septembre, P.114.
- 30- أشرف عبد السلام، مقال منشور على الموقع: <http://acc4arabicoffice.com> ، تاريخ الاطلاع: 2012/03/15.
- 31- ALCOUFFE Simon et Autres, " « Succès » et « Echec » d'un Outil de Gestion : le Cas de la Naissance des Budgets et de la Gestion sans Budget", Revue Française de Gestion, N°188-189, Novembre Décembre 2008, P.294.
- 32- Isabelle de KERVILER, Loïc de KERVILER, le Contrôle de Gestion à la Portée de Tous !, 4ème

- édition, Economica, Paris, France, 2006, P.149.
- 33- بيليندا ستيفان، ترجمة: علا أحمد إصلاح، أساسيات المحاسبة الإدارية -كي تعظم الأرباح وتعزز الأداء المالي-، الطبعة الأولى، مجموعة النيل العربية، القاهرة، مصر، 2008، ص.109.
- 34- يحيوي نعيمة، أدوات مراقبة التسيير بين النظرية والتطبيق-دراسة حالة قطاع صناعة الحليب، أطروحة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، 2009، ص.144-145.
- 35- النشاط حدث أو وحدة عمل لها هدف محدد، أو هو: مجموعة من الأعمال المنظمة والمرتبطة ببعضها البعض ذات هدف معين.
- 36- خولة حسين حمدان، امتثال رشيد بجاي، " أثر تطبيق التكاليف اساس الانشطة (ABC) على كلفة الخدمة المصرفية"، مجلة القادسية للعلوم الادارية والاقتصادية، جامعة القادسية، العراق ، المجلد 16، العدد 4، 2014، ص.186.
- 37- LARINO Philippe, Méthodes et Pratiques de la Performance, 3éme éditions, Editions d'Organisation, France, p. 227.
- 38- POTTIER François, Analyse des Coûts, Economica, France, 2005, p.87.
- 39- BOUIN Xavier Bouin, SIMON François, les Nouveaux Visages du Contrôle de Gestion, Dunod, 2000, France, p.128.
- 40- طارق عبد العال حماد، الموازنات التقديرية (نظرة متكاملة)، الدار الجامعية، مصر، 2005، ص.1178.
- 41- HORNGREN Charles et autres, Contrôle de Gestion et Gestion Budgétaire, 2éme édition, Pearson Education, France, 2003, p.21.
- 42- الاجراءات هي عبارة عن مجموعة من الأفعال أو الأنشطة أو الخطوات المتخذة بشكل تسلسلي لتحقيق غاية معينة.
- 43- الغرض من استخدام إختبار كاي تربيع هو معرفة ما إذا كانت هناك علاقة بين متغيرتين إسميتين أم لا، عن طريق مقارنة مستوى المعنوية التي تحسب من البيانات المتوفرة.

أثر مناخ الأعمال على كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

The impact of business climate on SME density in Algeria

تاريخ قبول النشر: 2019/01/11

تاريخ الاستلام: 2018/09/09

أ. آيت محمد مراد**

عايد مهدي*

جامعة الجزائر 3 – الجزائر

جامعة الجزائر 3 – الجزائر

الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى التحري عن أثر مناخ الأعمال على كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر استنادا الى تقرير سهولة الأعمال الصادر عن مجموعة البنك الدولي، وكذا إيجاد الميكانيزمات الكفيلة لتحسين بيئة الأعمال وبالتالي تكثيف نسيج المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

ولقد خلصت الدراسة إلى أن واقع بيئة الأعمال في الجزائر كان له الأثر السلبي على كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ما يستدعي إعادة تهيئة مناخ الأعمال بالشكل الذي يسمح ببلوغ معدل الكثافة العالمي الذي يبقى ممكنا إذا ما توفرت الشروط المواتية لذلك.

الكلمات المفتاحية: مناخ الأعمال، كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، تقرير سهولة الأعمال.

Abstract:

This paper aims to examine the impact of business climate on the density of small and medium enterprises in Algeria, based on the World Bank Group's ease of business report.

The study concluded that the business climate affects negatively the density of small and medium enterprises in Algeria, which necessitates many reforms to enhance the Algerian business climate and encourage the SMEs sector to reach the world's business density rate (businesses per person).

Keywords : Business environment, Small and Medium Enterprise Density, Ease of

Business Report

* e-mail: aidmahdi2@gmail.com** e-mail: mourad.aitmed@gmail.com

المقدمة:

بعد تبني الجزائر لاقتصاد السوق في نهاية الثمانينات، حاولت الدولة آنذاك القضاء على الإرث الاقتصادي المبني على النظام الاشتراكي، وذلك من خلال عدد من الإصلاحات التي مست مختلف مجالات النشاط الاقتصادي، ولما كان الاستثمار عاملا مهما لنجاح مسار هذا التوجه الجديد، عمدت الدولة الجزائرية الى تحسين بيئة الاعمال وجعلها أكثر تماشيا وجاذبية ضمن مجموعة من التدابير والإجراءات القانونية والتنظيمية المتتالية لصالح المستثمرين المحليين والأجانب.

وبالرغم من كل تلك الجهود لا تزال الجزائر تعاني من بيئة أعمال صعبة ومعقدة، وهو ما تشير اليه التقارير الدولية الصادرة في هذا الشأن، وهو ما أثر سلبا على وتيرة تنامي النسيج المؤسساتي الاقتصادي بشكل عام والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشكل خاص، حيث تعد هذه الأخيرة الأكثر تضررا لما يتعلق الأمر بمناخ الأعمال نظرا الى امكانياتها المحدودة مقارنة بالمؤسسات الاقتصادية الكبرى، ما يستدعي تنفيذ إصلاحات جديدة من شأنها ان تساهم في تحسين بيئة الأعمال بما يسمح بتلميع صورة الاستثمار في الجزائر وخارجها. وبناء على ما تقدم ارتأينا وضع إشكالية الدراسة كما يلي:

"ما هو أثر مناخ الأعمال على كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؟"
وللإجابة على هذه الإشكالية يتوجب الإجابة على الأسئلة الفرعية التالية:

- ما هو واقع مناخ الأعمال في الجزائر؟
- هل يمكن ارجاع انخفاض كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر الى صعوبة مناخ الاعمال؟
- ما هي الآليات الكفيلة لتحسين بيئة الاعمال للرفع من كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؟

أهمية الدراسة

تبرز أهمية هذه الدراسة من منطلق انه وبالرغم من الجهود المبذولة في سبيل تحسين مناخ الاعمال كضرورة حتمية لتشجيع انشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الا ان الواقع يشير الى العكس فالجزائر ما تزال تتذيل الترتيب في التقارير الدولية ما يؤثر سلبا على رهانات الدولة الجزائرية التي تعول على هذه المؤسسات لتكون قاطرة للتنمية في الجزائر خاصة في ظل محاولات فك شيفرة التبعية الى قطاع المحروقات، ما دفعنا الى محاولة إيجاد الميكانيزمات التي تدخل في اطار عملية اصلاح مناخ الاعمال وبالتالي الرفع من كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

أهداف الدراسة

تهدف هذه الدراسة الى توضيح أثر مناخ الأعمال على كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وذلك بعد التطرق الى واقع مناخ الاعمال بناء على تقرير "Doing Business" الدولي وأهم التطورات التي شهدتها الساحة الجزائرية في هذا المجال إضافة الى كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وأخيرا الآليات التي من شأنها أن تساهم في زيادة عدد هذه المؤسسات لتبلغ معدل الكثافة العالمي الموصى به دوليا.

هيكل الدراسة

على ضوء ما سبق ولمعالجة هذا الموضوع تم تقسيم البحث كما يلي:

- واقع مناخ ممارسة الاعمال في الجزائر بناء على تقرير "Doing Business" الدولي.
- كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حسب المؤشر "MSME country indicators".
- آليات تحسين مناخ الأعمال للرفع من كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

أولاً: واقع مناخ ممارسة الاعمال في الجزائر بناء على تقرير "Doing Business" الدولي

1. نظرة عامة حول تقرير ممارسة الأعمال Doing Business

يصدر تقرير ممارسة أنشطة الأعمال عن البنك الدولي سنويا وذلك بداية من سنة 2003، حيث يسمح هذا التقرير بقياس أنظمة أنشطة الأعمال لـ 190 دولة (من بينها الجزائر) من خلال تجميع وتحليل البيانات والمعلومات التي تقدمها الهيئات الرسمية لمختلف الدول التي يشملها التقرير، ويهدف التقرير الى تقييم مناخ الأعمال في كل بلد وكذا العمل على مرافقة الإصلاحات التي تخص تحسين وتيسير الاعمال في مختلف الدول هذا من جهة، وتوفير المعلومات والبيانات لفائدة المستثمرين الراغبين في الاستثمار من جهة أخرى.

ان موضوعية ودقة القياسات والنتائج التي يتيحها التقرير جعل منه مصدرا رئيسيا للمعلومات والبيانات التي يعتمدها الأكاديميين لإنجاز بحوثهم والسياسيين لرسم سياساتهم، كما تجدر الإشارة أنه نتائج التقرير أصبحت محددًا هامًا في جذب الاستثمار من عدمه، وهو ما جعل الدول خاصة التي تسعى لجلب الاستثمار الأجنبي تسارع للقيام بإصلاحات على أنظمة ممارسة الأعمال بغرض تلميع صورتها دوليا في هذا المجال¹.

2. المؤشرات المعتمدة لإعداد التقرير

يعتمد الترتيب السنوي التي يقوم به البنك الدولي على عدد من المؤشرات لقياس مناخ الأعمال في البلدان المعنية، بحيث تقوم الحكومات بتحديث البيانات دوريا على الموقع الرسمي

للبنك الدولي، ما يسمح لخبراء المؤسسة المالية الدولية بإعداد التقرير وترتيب الدول من 1 الى 190² ويتم مقارنة نتيجة القياس لكل مؤشر مع الحد الأعلى للأداء (Distance to Frontier score) والذي يمثل نتيجة القياس لأحسن بلد في الترتيب، فعلى سبيل المثال تحتل نيوزيلاندا المرتبة الأولى في مؤشر بدء النشاط التجاري وبالتالي فننتيجة القياس التي تحصلت عليها هي الحد الأعلى للأداء والتي يتم مقارنة كل نتائج القياس لدول العالم بها، وفيما يلي سوف نتطرق الى مؤشرات القياس التي تحدد الترتيب العالمي لمناخ الاعمال:

1.2. بدء النشاط التجاري

يتم قياس هذا المؤشر بعد النظر في الإجراءات المطلوب استيفاؤها من السلطات المحلية لكل بلد للبدء في نشاط صناعي أو تجاري، وهو من أهم المؤشرات لذلك سوف نخوض فيه بالتفصيل حيث يتضمن³:

1.1.1. الاجراءات

نقصد بالإجراء هو كل تعامل يتم بين مؤسس الشركة وأطراف خارجية كالذوات الحكومية، المحامون وكتاب العدل، بحيث يتم حساب كل زيارة لنفس المكتب مثلا اجراء، ولا تعتبر التعاملات بين مؤسس الشركة والموظفين مثلا اجراء، وكل ما كان عدد الإجراءات محدود كل ما دل ذلك على سهولة الاعمال والعكس في حالة ما تزايد عدد الإجراءات.

2.1.2. الوقت

هي المدة اللازمة لبدء النشاط وتعتبر هذه العملية مستوفية بمجرد حصول الشركة قيد التأسيس على مستند التأسيس، مع افتراض عدم إضاعة الوقت من المؤسس والالتزام باستيفاء كل اجراء بدون تأخير، كما أن المدة الزمنية التي يقضيها صاحب المشروع في جمع المعلومات لا تقاس ضمن الوقت الذي يدخل في القياس.

3.1.2. التكلفة

تشمل الكلفة كل الرسوم الرسمية التي تصرف أثناء عملية التأسيس بما فيها الرسوم على الخدمات القانونية او المهنية، إضافة الى رسوم شراء دفتر الشركة والتصديق عليها، وتستبعد الرشاوي من التكلفة.

4.1.2. الحد الأدنى لرأس المال المدفوع

يشير هذا المؤشر الى المبلغ الذي يتوجب على صاحب المشروع ايداعه لدى البنك قبل إجراءات التسجيل، وتشتت بعض الدول على صاحب المشروع إيداع جزء من رأس المال قبل البدء في أي نشاط.

2.2. استخراج تراخيص البناء

ويتضمن هذا المؤشر جميع الإجراءات التي المطلوبة لبناء مقر المؤسسة مع حساب الوقت والتكلفة اللازمين لذلك، كما يتم أخذ بعين الاعتبار كل من جودة البناء، جودة وآليات السلامة وكذا آليات السلامة.

3.2. الحصول على الكهرباء

يتم من خلال هذا المؤشر رصد البيانات المتعلقة بإجراءات التوصيل بالكهرباء بصورة دائمة الى مقر أو مستودع المؤسسة، كما يتضمن هذا المؤشر مؤشرات أخرى فرعية كمؤشر موثوقية التغذية والتي تتضمن بذاتها تردد الانقطاعات الكهربائية وكذا التعويض عن الانقطاعات، كما تجدر الإشارة الى ان سعر الكهرباء لا يدخل ضمن القياس⁴.

4.2. تسجيل الملكية

يتضمن هذا المؤشر الوقت والكلفة اللازمة عند قيام منشأة ببيع عقار أو شراءه.

5.2. الحصول على الائتمان

يتضمن هذا المؤشر عددا من المؤشرات الفرعية (الحقوق القانونية للمقرضين والمقترضين، المعلومات الائتمانية...الخ)، ويقاس مدى سهولة الوصول الى القروض وكذا مدى قدرة القوانين على حماية حقوق المقرضين والمقترضين على حد سواء⁵.

6.2. حماية المستثمرين الأقلية

يقيس هذا المؤشر مدى قدرة العدالة على حماية المساهمين الأقلية في حالة تضارب المصالح، ويتضمن عدد من المؤشرات كمؤشر سهولة قيام المساهمين بالدعاوى، مؤشر نطاق مسؤولية أعضاء مجلس الإدارة، مؤشر نطاق حقوق المساهمين...الخ⁶.

7.2. دفع الضرائب

يقيس هذا المؤشر كل الضرائب والاشتراكات التي تخضع لها الشركات، إضافة الى مدى تعقد نظام الامتثال الضريبي في دولة من الدول المعنية، وبالتالي فان هذا المؤشر يهتم بالعبء المالي والإداري للمنشأة مع إدارة الضرائب والضمان الاجتماعي⁷.

8.2. التجارة عبر الحدود

يقيس هذا المؤشر الوقت والكلفة اللازمتين للقيام بعمليات الاستيراد والتصدير وبالتالي سهولة القيام بالتجارة الدولية، ويستثنى من الكلفة التعريفات الجمركية.

9.2. انفاذ العقود

يهتم مؤشر انفاذ العقود بقياس مدى قدرة جهاز العدالة على حل النزاعات المترتبة عن الخلافات التجارية، وذلك من خلال مقارنة الكلفة والوقت اللازمين لتسوية الوضعية مع الحد الأعلى للأداء⁸.

10.2. تسوية حالات الاعسار

يقاس من خلال هذا المؤشر سهولة تسوية حالات الإعسار الناتجة عن افلاس المؤسسات، ويتفرع هذا المؤشر الى عدة مؤشرات فرعية أخرى كمؤشر إدارة أصول المدينين، مؤشر الشروع بالإجراءات، مؤشر مشاركة الدائنين... الخ⁹.

3. مناخ الاعمال في الجزائر على ضوء بعض التجارب الدولية

احتلت نيوزيلاندا صدارة الترتيب لسهولة الأعمال حول العالم لسنة 2018، متبوعة بسنغافورة في المرتبة الثانية والدانمارك في المركز الثالث، فيما جاءت الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا في المرتبة السادسة والسابعة على التوالي، فيما تذيلت الترتيب كل من اريتريا في المرتبة 189 والصومال في المرتبة 190 والأخيرة.

أما عربيا فلقد جاءت الامارات العربية المتحدة في المرتبة ال 21، متبوعة بالبحرين في المرتبة 66 والمغرب في المرتبة 69، ولقد تم ترتيب بيئة الأعمال في تونس في المرتبة 88 عالميا والرابعة عربيا، أما الجزائر فلقد شهدت تراجعا في الترتيب من المرتبة 156 سنة 2017 الى المرتبة 166 سنة 2018، وفيما يلي سوف نحاول استعراض تغير ترتيب مناخات الأعمال في عدد من الدول خلال السنوات القليلة الماضية:

الجدول رقم (01): تغير ترتيب مناخات الأعمال في عدد من الدول المغربية خلال الفترة (2012-2018)

البلد / الترتيب	تقرير 2012	تقرير 2014	تقرير 2018	التغير في الترتيب
تونس	46	51	88	-34
المغرب	94	87	69	+25
الجزائر	148	153	166	-18
موريتانيا	159	173	150	+09

المصدر: من اعداد الباحثين اعتمادا على قاعدة بيانات البنك الدولي.

لقد أحرزت المغرب تقدما ملحوظا في الترتيب العالمي لمناخات الاعمال من المرتبة (94) سنة 2012 الى المرتبة (69) سنة 2018 بتغير إيجابي في الترتيب قدره (25) مرتبة، وهو ما يمكن ارجاعه للعدد المهم من إصلاحات أنشطة الاعمال التي قامت بها المغرب والمقدرة ب(30) اصلاح

على مختلف المؤشرات المذكورة سابقا، وفيما يخص موريتانيا فان الجهود المبذولة من طرف السلطات (22 اصلاح) فلقد مكنت مناخ الاعمال الموريتاني من كسب (09) مراتب خلال هذه الفترة، أما تونس فلقد تراجعت من المرتبة (46) سنة 2012 الى المرتبة (88) سنة 2018 وذلك بسبب عدم الاستقرار السياسي الذي عصفت ببيئة الاعمال التونسية بالرغم من أن السلطات التونسية حاولت تدارك الوضع من خلال عدد من الإصلاحات (17 اصلاح) التي لم تشفع للمناخ الأعمال التونسي والذي خسر (34) مرتبة.

أما الجزائر فلقد تديلت الترتيب المغربي (خارج ليبيا) في المرتبة (166) بعد أن تراجعت ب (18) مرتبة خلال الستة سنوات الأخيرة، وتشير معطيات البنك الدولي أن الجزائر قامت بأقل عدد من الإصلاحات مغاربيا ب (15) اصلاح، حيث قامت الجزائر بتسهيلات ترمي لتسهيل انشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من خلال الغاء رأس المال الأدنى الضروري لبداية النشاط، إضافة الى عدد من الإجراءات الأخرى الرامية الى تحسين مناخ الاعمال، الا أن ذلك لم يكن كافيا لتحسين مرتبة الجزائر ضمن الترتيب العالمي، خاصة في ظل عجز الحكومة عن حل معضلة البيروقراطية المزمنة واصلاح المنظومة المصرفية، وكذا تفشي ظاهرة الفساد وعدم فعالية الامتيازات الجبائية في جذب الاستثمار وتوجهه، ما يستدعي القيام بالمزيد من الإصلاحات التي من شأنها ان تلمع صورة مناخ الاعمال في الجزائر ما يعود بالإيجاب على وتيرة الاستثمارات المحلية والأجنبية على حد السواء.

وبالرغم من سلبية النتائج المحققة على مستوى الترتيب الكلي الا انه تجدر الإشارة الى أن هناك بعض المؤشرات التي شهدت تحسنا ملحوظا، وهو ما سوف نحاول التطرق اليه من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم(02): جدول مقارنة يوضح الترتيب العالمي لبعض مؤشرات بيئة الأعمال في

بعض دول المغرب العربي لسنة 2017

البلد / المؤشر	بدء نشاط تجاري	التغير في الترتيب (2017-2016)	استخراج تراخيص البناء	التغير في الترتيب (2017-2016)	الحصول على الكهرباء	التغير في الترتيب (2017-2016)
الجزائر	142	3+	77	42+	118	12+
تونس	103	12-	59	2-	40	2-
المغرب	40	-	18	-	57	2-

المصدر: موقع البنك الدولي، "قياس أنظمة أنشطة الأعمال"، قسم البيانات، اقتصاد الجزائر.

ان المعطيات الخاصة بالجزائر في الجدول رقم (02) أعلاه تشير الى انه هناك تحسن في العديد من المؤشرات (بدء نشاط تجاري (+03)، استخراج تراخيص البناء (+42)، الحصول على الكهرباء (+12))، وذلك على عكس تونس والمغرب، ما يوحي الى أن الجهود متواصلة في هذا السياق الرامي الى تحسين بيئة الأعمال في الجزائر، الا أنه تجدر الإشارة الى ضرورة تسريع وتوسيع دائرة الإصلاحات في هذا الشأن بما يخدم الاستثمار بشكل خاص والاقتصاد الوطني بشكل عام.

4. أهم إصلاحات مناخ الأعمال في الجزائر طبقا لتقرير سهولة الأعمال خلال الفترة (2010-2017)

سعيًا منها لتحسين مناخ الأعمال في الجزائر قامت الدولة الجزائرية بالعديد من الإصلاحات التي من شأنها تحسين بيئة الأعمال خلال الفترة (2010-2017)، ويمكن ذكر هذه الإصلاحات على النحو التالي:

الجدول رقم(03): أهم إصلاحات بيئة الأعمال في الجزائر خلال الفترة (2010-2017)

السنة	إصلاحات بيئة الأعمال
2010	-استخراج تراخيص البناء: عمدت الدولة الجزائرية الى تقليص آجال تسليم رخص البناء والتخفيف من الملف المطلوب لذلك. -تسجيل الملكية: تسهيل اجراءات تسجيل الملكية وتخفيض كلفة رسوم التوثيق والقضاء -دفع الضرائب: تخفيض معدل الضريبة على أرباح الشركات (IBS) في قطاع السياحة، البناء والاشغال العمومية وإنتاج السلع.
2013	-الحصول على القروض: إجراءات لتسهيل فتح حساب بنكي وكذا حصول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على القروض.
2014	-الحصول على القروض: قامت الجزائر بإجراءات من شأنها أن تيسير الحصول على القروض.
2015	التجارة عبر الحدود: قامت الجزائر بتحديثات على مستوى ميناء الجزائر.
2016	-بدء نشاط تجاري: الغاء السجل الجنائي من ملف التسجيل للحصول على سجل التجاري.
2017	-بدء نشاط تجاري: الغاء الحد الأدنى من راس المال لتأسيس الشركات ذات المسؤولية المحدودة. -استخراج تراخيص البناء: تقليص آجال تسليم رخص البناء. -دفع الضرائب: تخفيض الرسم على النشاط المهني ل 1% بالنسبة لأنشطة الإنتاج.

Source: Doing business. (2018), Reforming to create jobs: economy profile
Algeria, world bank, USA, p. 66.

بالرغم من الإصلاحات التي قامت بها الجزائر والتي مست مختلف مؤشرات بيئة الأعمال التي يعتمد عليها البنك الدولي لتقييم مناخ الأعمال، إلا أنها تظل غير كافية، حيث لم تدخل الجزائر ضمن قائمة البلدان الأكثر قيما بالإصلاحات حسب معطيات البنك الدولي الخاص بالإصلاحات في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا لسنة 2017، في حين احتلت كل من الامارات المتحدة والمغرب صدارة الترتيب فيما يخص الدول التي قامت بأكثر عدد من الإصلاحات، ولقد تضمنت هذه الإصلاحات تعزيز المغرب حماية المستثمرين الأقلية وكذا إلزام الشركات بمزيد من الشفافية، كما سهلت الامارات العربية المتحدة عملية استخراج تصاريح البناء ما انعكس إيجابا على الترتيب الكلي لبيئة الأعمال في كلا البلدين، وفيما يلي ترتيب دول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا حسب أدائها استنادا الى مؤشر "DTF" والذي يشير الى بيئة أعمال أكثر مواتمة ومؤسسات قانونية أكثر قوة:

الجدول رقم (04): ترتيب بعض دول الشرق الأوسط شمال إفريقيا حسب مؤشر "DTF".

الدولة	المسافة من الحد الأعلى للأداء (0-100) DTF سنة 2017
الامارات العربية المتحدة	76.89
المغرب	67.50
البحرين	68.44
الجزائر	47.76

المصدر: من اعداد الباحثين اعتمادا على قاعدة بيانات ممارسة أنشطة الأعمال.

ثانيا: كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر حسب المؤشر "MSME country indicators"

ان كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أي بلد كان تعد عاملا محددًا في مدى مساهمتها في الاقتصاد، ناهيك عن الأهداف الاجتماعية الأخرى كالححد من ظاهرتي البطالة والفقر، ولذا فقد قامت الجزائر بتشجيع انشائها وسهرت على وضع المناخ المناسب لاستمرارها ونموها لضمان كثافة مقبولة تمكن من تحقيق الأهداف المرجوة من مؤسسات هذا القطاع.

1.2. تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة (2010-2016)

لقد أدى الاهتمام الذي حظي به قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر الى تزايد عدد هذه المؤسسات بشكل ملحوظ خلال الفترة (2010-2016)، وهو ما سوف نوضحه من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم(05): تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2010-2016

السنة/عدد المؤسسات	عدد الم.ص.م الخاصة	عدد الم.ص.م العمومية	معدل النمو	المجموع
2010	618515	557	-	619072
2011	658737	572	6.49%	659309
2012	711275	557	7.96%	711832
2013	777259	557	9.26%	777816
2014	851511	542	9.54%	852053
2015	934037	532	9.68%	934569
2016	1013637	438	8.50%	1014075

المصدر: من اعداد الباحثين اعتمادا على نشرة المعلومات الإحصائية الصادرة عن وزارة الصناعة والمناجم للفترة: 2010-2016.

لا شك في أن وتيرة تنامي عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ليست بالهينة حسب معطيات الجدول أعلاه، حيث تزايد عدد هذه المؤسسات من 619.072 مؤسسة سنة 2010 الى 852.053 مؤسسة سنة 2014 أي بمعدل 8.3% سنويا خلال خمس سنوات، وهو ما يمكن ارجاعه للوفرة المالية التي شهدتها الجزائر في هذه الفترة وسياسة الدولة الرامية الى دعم انشاء المؤسسات المصغرة في إطار سياسة اجتماعية كآلية للحد من معدلات البطالة بين الشباب. وفي منتصف سنة 2014 والتي تميزت بتراجع مداخل الدولة من جراء انخفاض أسعار النفط في الأسواق العالمية، كان متوقعا ان وتيرة انشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ستراجع في ظل هذه الظروف المالية العسيرة، الا انه وعلى عكس كل التوقعات شهدت معدلات انشاء هذه المؤسسات ارتفاعا لتبلغ ذروتها سنة 2015 بزيادة عند 9.68%، لتستقر عند أزيد من 1.01 مليون مؤسسة في نهاية سنة 2016، وهو ما يؤكد ان الدولة لازالت حريصة على توفير الدعم لهذه المؤسسات لتكون قاطرة للتنمية الاقتصادية في ظل المساعي الرامية الى تنويع الاقتصاد الوطني ودفغ عجلة النمو خارج المحروقات.

2.2. كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض دول العالم من بينها الجزائر

ان زيادة فعالية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد يرتبط بعدد من العوامل منها عامل الكثافة، وتشير الدراسات إلى أن العلاقة بين مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الاقتصاد وكثافتها هي علاقة طردية¹⁰، وتقاس كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في أي اقتصاد من خلال العلاقة التالية¹¹:

$$D=N/1000$$

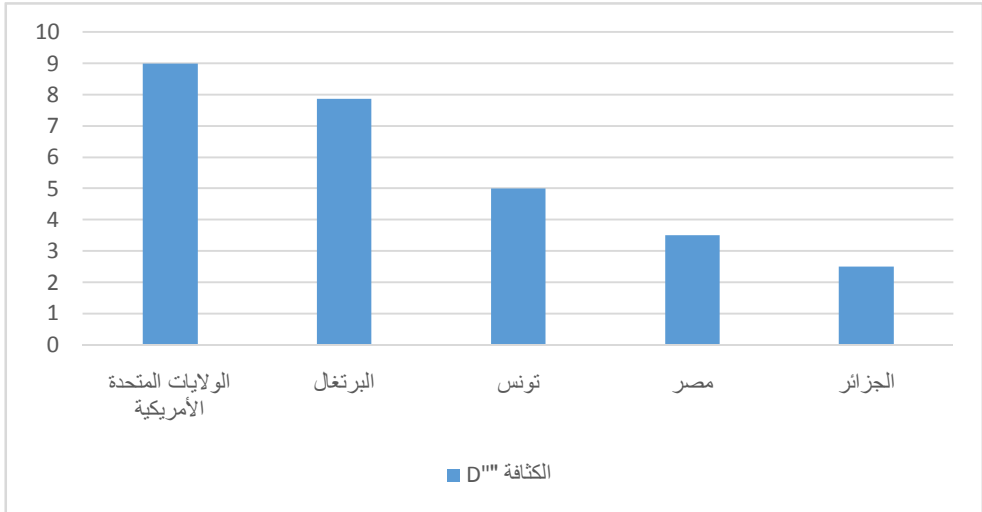
بحيث:

"D": كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

"N": العدد الكلي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ويقدر معدل كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة العالمي بحوالي 32 مؤسسة صغيرة ومتوسطة لكل 1000 نسمة حسب ما صدر عن البنك الدولي في تقريره "MSME Country Indicators" حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة¹²، وفيما يلي كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض دول العالم من بينها الجزائر:

الشكل رقم (01): كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في بعض دول العالم من بينها الجزائر



المصدر: من اعداد الباحثين اعتمادا على معطيات الموقع الرسمي للبنك الدولي، متاح على الرابط:

https://www.smefinanceforum.org/sites/all/modules/custom/sme_custom/datasites/analysis%20note.pdf

يتضح لنا من الشكل رقم (01) أن كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تتباين من دولة الى أخرى، حيث تتميز الدول ذات الدخل المرتفع بكثافة عالية من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فيما نلاحظ انخفاض كثافتها في الدول ذات الدخل المتوسط والمنخفض، وهو حال الولايات المتحدة الأمريكية ب (89.96) مؤسسة صغيرة ومتوسطة لكل ألف نسمة، والبرتغال ب (78) مؤسسة لكل ألف نسمة، وتجدر الإشارة الى ان تونس سجلت نتائج إيجابية ب ازيد من

(50) مؤسسة لكل ألف نسمة، اما مصر فمعدل كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بها قد تجاوز المعدل العالمي ب (35) مؤسسة لكل ألف نسمة، في حين تبقى الجزائر بعيدة عن المعدل العالمي ب(25) مؤسسة لكل الف نسمة سنة 2016 (تم الحساب استنادا الى العلاقة السابقة وبناء على معطيات النشرة الإحصائية رقم 30 لوزارة الصناعة والمناجم¹³).

ان بلوغ معدل الكثافة العالمي والمقدر ب (32) مؤسسة لكل ألف نسمة يبقى ممكن في الجزائر، ولتحديد العجز في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بصفة دقيقة سوف نقوم بالتعويض في العلاقة الرياضية التالية:

$$(1) D=N/1000.....$$

$$(2) N=P*0.032.....$$

بحيث:

D:- هي كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

N:- هو عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛

P:- هو عدد سكان الجزائر والمقدر بحوالي (40) مليون سنة 2016 حسب تقرير الديوان الوطني للإحصائيات لسنة 2017،

(0.032):- هو معدل الكثافة العالمي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

بالتعويض في العلاقتين (1) و (2) نجد ان العجز في عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر مقارنة بمعدل الكثافة العالمي هو 1250000 مؤسسة صغيرة ومتوسطة.

3.2. أثر مناخ الأعمال على كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

ان مشكلة تعدد وتعقد الإجراءات الإدارية والبطء في تنفيذها من طرف الإدارة تعد عائقا لا يستهوي المستثمرين، حيث جاء في تقرير المجلس الوطني الاقتصادي الى: " المشاكل البيروقراطية تشكل أهم حاجز يعيق إرادة المستثمر في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الصناعية"، حيث يستلزم إتمام الإجراءات الإدارية لإقامة مشروع في الجزائر 25 يوما كاملة، في حين نجحت دول مثل تونس والمغرب الى تقليص مدة إتمام الإجراءات الإدارية لانطلاق المشاريع الى 11 و 12 يوم على التوالي وب 5 أيام في فرنسا حسب تقرير البنك الدولي لبيئة الأعمال لسنة 2017¹⁴، وهو ما يؤثر سلبا على تنامي عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر. اما فيما يخص الاستثمار الأجنبي فان التقارير الدولية تعد محددا هاما في استقطابها، وبالتالي فان الاهتمام بتحسين صورة الجزائر لدى المستثمرين الأجانب يمكن ان يكون من خلال التركيز على تحسين المؤشرات التي سبق وأن تطرقنا اليها سابقا.

ان انخفاض كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر لا يمكن تفسيرها سوى بصعوبة بيئة الأعمال في الجزائر، ومن هنا يظهر لنا أثر مناخ الأعمال على وتيرة انشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبالتالي فان الرفع من وتيرة انشاء هذه المؤسسات يبقى مرهون بمدى قدرة الدولة الجزائرية على تحسين مناخ الأعمال وجعله أكثر جاذبية.

3.تحسين مناخ الأعمال للرفع من كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

ان ترقية قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر يعتمد أساسا على قدرة الدولة على توفير شروط ومناخ مناسب لنموها واستمرارها، وكذا الحرص على بلوغ معدل الكثافة العالمي على الأقل لضمان مساهمة فعالة في الاقتصاد والحد من معدلات البطالة، ولقد قام¹⁵ (Hoshi, 2015) بتحديد (31) اصلاح لتحسين مناخ الأعمال في أي دولة من دول العالم، وبالإسقاط على الواقع الجزائري يمكن بلوغ هذا المبتغى من خلال حزمة من الإصلاحات التي تمس المحاور الرئيسية التالية:

1.3.مراجعة بعض التشريعات المتعلقة بالاستثمار

يتميز الإطار التشريعي الخاص بالاستثمار في الجزائر بعدم الاستقرار، وهو ما يخلق وضع من عدم الثقة خاصة عند المستثمرين الأجانب، حيث توالى القوانين المنظمة للاستثمار بعد الاستقلال الواحدة تلو الأخرى لتسد الفراغات والثغرات التي خلفتها سابقتها، ولقد جاء القانون رقم 09-16 والمؤرخ في 3 أوت 2016 والمتعلق بترقية الاستثمار ليعزز الإطار القانوني للاستثمار في الجزائر، وزيادة على الامتيازات الممنوحة لصالح المستثمرين تضمن القانون الجديد المزيد من الاجراءات التي من شأنها أن تحسن مناخ الأعمال في الجزائر، كإلغاء شرط التصريح بالاستثمار واستبداله بوثيقة واحدة وكذا إمكانية تحويل الرأسمال والعائدات الناجمة عنه الى الخارج بالعملة الصعبة بسعر البنك المركزي، الا أنه تجدر الإشارة الى أن العديد من النقاط لا تزال تستنفر المستثمرين الى البلدان المجاورة كقاعدة (51-49)، إضافة الى الاستمرار بالأخذ بحق الشفاعة لصالح الدولة على التنازلات عن الأسهم أو الحصص الاجتماعية المنفذة من قبل أو لصالح الأجانب لفائدة الدولة والذي يمنحها الأولوية للموضوع كشريك، وكذا ادماج حق الشفاعة جزئيا في قانون الإجراءات الجبائية والذي لم يساهم في معالجة مشكل التقييم المنخفض لقيمة الأسهم والحصص المتنازل عليها، ما يستدعي معالجة الإشكاليات القائمة بما يتماشى مع تطلعات المستثمرين المحليين والأجانب على حد سواء.

2.3.اصلاح المنظومة البنكية واستحداث بدائل تمويلية جديدة

تعد مشكلة التمويل من المشكلات العويصة التي تحول دون تنامي عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، وذلك بالرغم من الجهود المبذولة من طرف السلطات لتجاوز

هذه العقبة، وتبقى الجزائر في مرتبة جد متأخرة فيما يتعلق بسهولة الحصول على القروض حسب معطيات التقارير الدولية، حيث تحتل الجزائر المرتبة (177) من حيث سهولة الحصول على القروض حسب معطيات البنك الدولي، ما يستدعي تجاوز دائرة التمويل التقليدي المتمثلة في البنوك وتدعيمها ببدائل تمويلية جديدة كالتمويل التشاركي، إضافة الى تفعيل دور البورصة وكذا انشاء وتطوير شركات رأس مال المخاطر.

وفي إطار اصلاح المنظومة البنكية تجدر الإشارة الى ان ضرورة تعميم خدمات الدفع الالكتروني، والتي تبقى من الأولويات التي ينتظر تجسيدها على أرض الواقع، كما ان انشاء شبك خاص بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة على مستوى البنوك يمكن أن يساهم في علاج العديد من المشاكل التمويلية خاصة فيما يتعلق بأجال منح القروض والذي يعد من أهم العراقيل المتعلقة بالتمويل.

3.3. اصلاح وعصرنة الإدارات العمومية

ان عصرنة الإدارات العمومية هي السبيل الكفيل للحد من ظاهرة البيروقراطية واضفاء المزيد من الشفافية في التعاملات ما بين المستثمرين والإدارة. وبالتالي استرجاع الثقة الضائعة بين الطرفين، وتجدر الإشارة الى أن الجزائر ماضية في هذا السياق من خلال مشروع الحكومة الالكترونية الذي بدأ تجسيده على أرض الواقع من خلال اتاحة عدد من المعاملات الالكترونية بين الإدارة الحكومية والمواطنين.

ان المطلوب اليوم هو تعميم الادرة الالكترونية وبوتيرة أسرع مما هو عليه الحال اليوم بدءا من ابداء رغبة سياسية صريحة وكذا توفير الموارد المادية والبشرية اللازمة لنجاح عملية العصرنة، وأخيرا محاربة كل اشكال مقاومة التغيير على مستوى الإدارات العمومية.

4.3. تعزيز البنى التحتية

يرى كوبر بأن وضعية المنشآت القاعدية تعد من اهم العوامل المحددة لقرار الاستثمار، وبالنظر في مؤشرات البنك الدولي حول مناخ الأعمال نجد بان التقرير يولمها أهمية بالغة، وبالرغم من التقدم الملحوظ الذي أشرنا اليه سابقا فيما يتعلق بالإمداد بالكهرباء على سبيل المثال، الا ان هناك العديد من الفجوات التي لا تزال تعيق قيام الاعمال في الجزائر بصفة مباشرة او غير مباشرة (اهتراء الطرقات، التقطعات المتكررة في شبكة المواصلات...الخ). وتجدر الإشارة الى أن تعزيز شبكة الطرقات من خلال استكمال مشروع الطريق السيار شمال- جنوب سيكون له الأثر الإيجابي على مناخ الأعمال في الجزائر الى حد كبير، حيث سيسمح استكمال هذا المشروع الى فتح آفاق جديدة للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية من خلال اتاحة

فرصة غزو أسواق افريقية جديدة ما سيجعل مناخ الأعمال أكثر جاذبية في غضون سنوات قليلة.

وزيادة على ذلك وفي ظل شح الموارد المالية العمومية يمكن تفعيل الشراكة قطاع عام-خاص كآلية فعالة لإنجاز مشاريع البنى التحتية، وهو ما سيسمح بالاستفادة من قدرات القطاع الخاص المالية والتي تراكمت الى حد ما خلال السنوات الأخيرة الماضية، وكذا قدرة هذا الأخير على تخصيص الموارد بفعالية أكثر منه في القطاع العام، في حين يمكن للقطاع العام أن يكتفي بوضع شروط الجودة والتنوعية التي يجب ان تتوفر عليها هذه المشاريع والرقابة على مدى مطابقتها للمعايير، ان هذه الشراكة يمكن أن تساهم في تعزيز وتيرة انجاز مشاريع البنى التحتية من جهة، وكذا اتاحة فرصة اشراك مؤسسات القطاع الخاص في إنجازها من جهة أخرى.

5.3. تسوية مشكلة العقار الصناعي

لا تزال مشكلة الحصول على العقار الصناعي من العقبات التي تكبح الاستثمار في الجزائر، حيث تلاقى طلبات المستثمرين للحصول على العقار الصناعي بالتقاعس والروتين من طرف الادارة ما يتيح فرصة المضاربة، وفي هذا الشأن يجب تبسيط إجراءات الحصول على العقار وكذا العمل على وضع أرضية رقمية تتضمن كل العقارات المتوفرة والغير مستغلة لإضفاء المزيد من الشفافية على عملية منح العقار الصناعي.

6.3. إقامة المناطق الحرة

لقد أضحت المناطق الحرة محمدا جاذبا للاستثمار تسعى مختلف دول العالم لإقامتها، وتتميز المناطق الحرة بالعديد من السمات كالتسهيلات والحوافز التي تسمح بتيسير حركة التجارة وتشجيع وترقية الصادرات، خاصة وان السلع والخدمات الواردة إليها والصادرة منها معفية من الضرائب ولا تخضع للجمركة في أغلب الأحيان، وذلك زيادة على التسهيلات الإدارية التي تتوفر على مستوى هذه المناطق ما يجعل منها مناطق ذات بيئة أعمال خاصة تختلف على مناخ الأعمال خارجها في نفس البلد.

وبالنظر في التجارب العربية الرائدة، تعتبر منطقة دبي الحرة والتي تم انشائها سنة 1985 من أكثر المناطق الحرة تطورا واقبالا على مستوى العالم، ما ساهم في ازدهار ميناء دبي العالمي وجعل منه قطبا عالميا على عمليات التصدير وإعادة التصدير، وفي المغرب فلقد تم تدشين منطقة طنجة الحرة سنة 1999 على ضفة مضيق طارق، ولقد سمحت المنطقة على مدار عشر سنوات من نشاطها بخلق 40 ألف منصب شغل واستقطاب أكثر من 400 شركة باستثمارات قيمتها 500 مليون يورو.

أما الجزائر فهي من بين الدول القليلة التي لم تعير إقامة المناطق الحرة اهتماما بالغاً بالرغم من توفر أقاليمها على مقومات تسمح لها لتكون مناطق تبادل حر بامتياز بالنظر للموقع الاستراتيجي التي تحوزه الجزائر، ولقد صدر أول قانون خاص بالمناطق الحرة بالجزائر سنة 1997 بموجب المرسوم التنفيذي رقم 167/97، وبعد ذلك وفي سنة 2003 صدر قانون خاص بإنشاء المناطق الحرة غير أن هذا القانون لم يلبث الى أن تم الغاءه سنة 2006، ما أثر سلباً على وتيرة انشاء هذه المناطق حيث لم يتم إقامة سوى منطقتين حرتين في الجزائر حسب تقرير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات لسنة 2012، ليتم الشروع في إقامة منطقتين حرتين في بلارة وأخرى على الحدود التونسية الجزائرية لاحقاً، ويبقى على الدولة العمل على إقامة على الأقل منطقتين حرتين: الأولى بالجنوب كمنطقة صناعية حرة وأخرى بالشمال كمنطقة تجارية حرة كمرحلة تمهيدية للتوجه نحو اختراق الأسواق الافريقية ما يساهم في توسيع رقعة السوق وتلاشي العقبات التي تكبح عمليات التصدير على اعتبار ما يساهم في تحسين مناخ الاعمال وجذب الاستثمارات وبالتالي زيادة عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

ويمكن تلخيص أهم محاور عمليات اصلاح بيئة الأعمال في الجزائر من خلال الشكل الموالي:

الشكل رقم (02): المحاور الرئيسية لعملية اصلاح مناخ الأعمال للرفع من كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

مراجعة التشريعات المتعلقة بالاستثمار	<ul style="list-style-type: none"> • الغاء حق الشفعة ومراجعة أسس تقييم الأسهم والحصص • مراجعة قاعدة 49-51
اصلاح المنظومة البنكية واستحداث بدائل تمويلية جديدة	<ul style="list-style-type: none"> • تسريع وتعميم استعمال الدفع الالكتروني • استحداث بدائل تمويل جديدة وتطوير رأس المال المخاطر
اصلاح وعصرنة الإدارات العمومية	<ul style="list-style-type: none"> • تعميم التعاملات الالكترونية على مختلف الدوائر الحكومية • انشاء هيئة حكومية موحدة تكلف بتسجيل انشاء المؤسسات
تعزيز البنى التحتية	<ul style="list-style-type: none"> • تعزيز شبكة الطرقات واصلاح شبكة المواصلات • تفعيل الشراكة قطاع عام-خاص لتعزيز البنى التحتية
تسوية مشكلة العقار الصناعي	<ul style="list-style-type: none"> • وضع أرضية رقمية وطنية تتوفر على كل العقارات الغير مستغلة • اشراك القطاع الخاص في اعادة تهيئة المناطق الصناعية
اقامة المناطق الحرة	<ul style="list-style-type: none"> • استهداف الأسواق الافريقية من خلال اقامة مناطق حرة على الحدود الجنوبية

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على "Hoshi,2015".

الخاتمة:

لقد حاولنا من خلال هذا البحث الى ابراز أثر مناخ الأعمال استنادا الى تقرير " Doing Business" على كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، ومن ثم إيجاد الاجراءات الكفيلة لتحسين بيئة الأعمال في الجزائر كألية للرفع من كثافة هذه المؤسسات، ولقد توصلنا الى إجابة للإشكالية المطروحة في بداية البحث مفادها أن واقع بيئة الأعمال في الجزائر كان له الأثر السلبي على تنامي وتطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بالرغم من التطور الملحوظ التي شهده هذا القطاع خلال السنوات الأخيرة، بحيث لا تزال كثافة هذه المؤسسات لا ترقى الى المعدل العالمي للكثافة ما يحد من مساهمتها في الاقتصاد الوطني، وللعالجة الوضعية تم اقتراح عدد من التوصيات التي يمكن أن تحسن من مناخ الأعمال في الجزائر بغرض الرفع من كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

التوصيات:

ان الرفع من كثافة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من خلال تحسين بيئة الأعمال يستلزم ما يلي:

- إعادة النظر في الإطار القانوني للاستثمار؛
- استحداث بدائل تمويلية جديدة وتنمية رأس المال المخاطر؛
- اصلاح المنظومة البنكية؛
- اصلاح وعصرنة الإدارات العمومية للحد من ظاهرتي الفساد والبيروقراطية؛
- تعزيز البنى التحتية وتفعيل الشراكة قطاع عام-خاص في إنجازها؛
- تسوية مشكل العقار الصناعي من خلال وضع الأرضية الرقمية الوطنية للعقار الصناعي.

-
- ¹ - Besley.T, "Law, Regulation, and the Business Climate: The Nature and Influence of the World Bank Doing Business Project". Journal of economic perspectives, Vol 29(3), 2015, pp. 99-120.
- ² - World Bank, "Doing Business 2015: Going Beyond Efficiency", World Bank group, 12th Edition, Washington, 2015, p 05.
- ³ - S.Djankov, "The regulation entry". The quarterly journal of economics, Volume 117, N° 1,2002, pp 01-37.
- ⁴ -C.Geginat, "Electricity Connections and Firm Performance in 183 Countries". Policy Research Working Paper, WPS 7460,World Bank Group, Washington, 2015, pp 01-56.
- ⁵ -Simon.D, "Private Credit in 129 Countries", Journal of financial economics, Volume 84, 2006, pp. 299-329.
- ⁶ -Djankov.S, "The law and economics of self-dealing". Journal of Financial Economics, Volume 88, N°03, 2008, pp 430-465.
- ⁷ -T.Ganser, "The Effect of Corporate Taxes on Investment and Entrepreneurship", American Economic Journal: Macroeconomics 2(3), pp 31-64.
- ⁸ -Djankov, "Courts". Quarterly Journal of Economics, Volume 2, 2003, pp. 453-517.
- ⁹ - Hart. O, "Debt Enforcement around the World", Journal of political economy, Volume 116, N° 6, 2008, pp 1005-1149.
- ¹⁰ -A.Lundstrom, "Entrepreneurship Policy: Theory and Practice", Springer Science & Business Media, USA, 2005,p 52.
- ¹¹ -Carnazza.G, "The Role and the Main Developments of SMEs in the European Economy", UEAPME STUDY UNIT, MAISON DE L'ECONOMIE EUROPEENNE, BRUXELLES, 2011, pp 04-11.
- ¹² -E.Gonzalez, "MSME Country Indicators 2014", World Bank: IFC, Washington, 2014.p 11.
- ¹³ -Ministère de l'industrie et des mines, "bulletin statistiques pme", N°30, 2017, p 07.

¹⁴ -World Bank, "Doing Business 2017: Equal Opportunity for All", Washington: World Bank group, 14th Edition, Washington, 2017, p 07.

¹⁵ - Hoshi.H, "IMPLEMENTING STRUCTURAL REFORMS IN ABENOMICS: HOW TO REDUCE THE COST OF DOING BUSINESS IN JAPAN", Harvard University, London, 2015, pp. 01-64.

Online: <https://scholar.harvard.edu/files/haidar/files/haidarhoshi-japandbrank-07022016.pdf> (visité le: 05.04.2018).

¹⁶ -World Bank, "Doing Business 2012: in a more transparent world", World Bank group, 9th Edition, Washington, 2012, p 06.

¹⁷ -World Bank, "Doing Business 2018: Reforming to create jobs", World Bank group, 15th Edition, Washington, 2018, p 04.

¹⁸ -موقع البنك الدولي، "قياس أنظمة أنشطة الأعمال"، قسم البيانات، اقتصاد الجزائر. متاح

على: <http://arabic.doingbusiness.org/data/exploreconomies/algeria>

واقع اقتصاد المعرفة وأثره على النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة قياسية (1980-2017)

The reality of the knowledge economy and its impact on economic growth in

Algeria an econometric study (1980-2017)

تاريخ قبول النشر: 2019/02/12

تاريخ الاستلام: 2018/08/24

لعوج بن عمر**

خربوش محمد*

طالب دكتوراه

طالب دكتوراه

جامعة تلمسان- الجزائر

جامعة تلمسان- الجزائر

الملخص:

تهدف الدراسة إلى قياس أثر اقتصاد المعرفة على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة الممتدة من 1980 إلى 2017 وذلك باستخدام مجموعة من المؤشرات التي تعبر عن الجوانب الأساسية لاقتصاد المعرفة باستعمال منهجية التكامل المشترك، نموذج متجه الانحدار الذاتي VAR واختبار السببية لـ Granger. أظهرت نتائج الدراسة وجود علاقات مختلفة إيجابية وسلبية بين معدل النمو الاقتصادي ومؤشرات اقتصاد المعرفة في المدى القصير والطويل، وبين اختبار تحليل التباين التأثير الضعيف لمؤشرات اقتصاد المعرفة على النمو الاقتصادي في الجزائر، كما أوضح اختبار granger عدم وجود علاقة سببية بين مؤشرات اقتصاد المعرفة ومعدل النمو الاقتصادي

الكلمات المفتاحية: اقتصاد المعرفة، النمو الاقتصادي، تحليل السلاسل الزمنية، الجزائر

Abstract:

The study aims to measure the impact of the knowledge economy on economic growth in Algeria during the period from 1980 to 2017 using a set of indicators that reflect the basic aspects of the knowledge economy using the methodology of cointegration, the VAR model and the causality test of Granger. The results of the study showed the existence of different relationship positive and negative between the economic growth rate and the knowledge economy indicators in the short and long run and the variance decomposition test indicates the weak impact of the knowledge economy indicators on the economic growth in Algeria. The granger test

*E-mail : mkherbouche9@gmail.com**E-mail : benamar120@yahoo.fr

also showed that there is no causal relationship between the indicators of the knowledge economy and the economic growth rate.

Key words: Knowledge Economy, Economic Growth, Time Series Analysis, Algeria

Jel codes: O3, O40, C22

1. مقدّمة:

إنّ السّعي نحو زيادة معدّل النمو الاقتصادي والسياسات المحفّزة له وضرورة البحث عن كل ما هو جديد يدعمه من الأمور الأكثر أهميّة في السّنوات الأخيرة، خاصّة في ظلّ تزايد الفجوة الرقمية والمعرفيّة بين الدّول المتقدّمة والدّول النامية، بالإضافة إلى ظهور المزيد من الخصائص والمزايا المتعلقة باقتصاد المعرفة ولكن بشكل متفاوت بين الدّول المختلفة، الأمر الذي يجعله من أهمّ التّحديات التي تواجه النمو في الدّول النامية، ومنها الجزائر، التي يعاني اقتصادها من انخفاض في معدّلات النّمّو الاقتصادي مقارنة بالدّول الأخرى، مقترنة بمعدّلات مرتفعة للنمو السكاني والبطالة، مع تزايد احتمالات تراجع الوضع النسبي لاقتصاد المعرفة في أعقاب انهيار أسعار المحروقات، لذا سنحاول من خلال هذا البحث الوقوف على واقع اقتصاد المعرفة في الجزائر. ومن ثم يتعين البحث عن إجابة للسؤال التّالي: إلى أي مدى يمكن أن تساهم الجوانب المختلفة لاقتصاد المعرفة في دعم النمو الاقتصادي في الجزائر؟

2. فرضيّات الدّراسة:

الفرضيّة الأولى H0: يؤثّر اقتصاد المعرفة على النمو الاقتصادي في الجزائر

الفرضيّة الثّانية H1: لا يؤثّر اقتصاد المعرفة على النمو الاقتصادي في الجزائر

3. أهداف الدّراسة: تهدف الدّراسة إلى اختبار مدى صحّة الفرضيّتين السّابقتين من أجل قياس مساهمة الجوانب المختلفة لاقتصاد المعرفة في النمو الاقتصادي في الجزائر وذلك من خلال:

- ضبط المفاهيم المختلفة لاقتصاد المعرفة.
- إبراز خصائص اقتصاد المعرفة.
- تحديد أهميّة اقتصاد المعرفة مع ذكر أهمّ مؤشّراته.
- تحليل واقع اقتصاد المعرفة في الجزائر.
- قياس أثر اقتصاد المعرفة على النمو الاقتصادي في الجزائر.

4. منهجية الدراسة:

تعتمد الدراسة على الأسلوب الوصفي التحليلي من خلال عرض مختلف المفاهيم المتعلقة باقتصاد المعرفة، كما تمّ استخدام منهجية الاقتصاد القياسي لمعرفة آثار الجوانب المختلفة لاقتصاد المعرفة على النمو الاقتصادي في الجزائر باستعمال مجموعة من المتغيرات يعبر كل متغير عن جانب من جوانب اقتصاد المعرفة.

5. أجزاء الدراسة: تنقسم الدراسة إلى ثلاثة أجزاء رئيسية بالإضافة الى المقدمة والخاتمة. يتناول الجزء الأول الجانب النظري للدراسة من خلال عرض مختلف الجوانب المتعلقة باقتصاد المعرفة (من مفاهيم، خصائص، مؤشرات، أهمية) كما يتضمن هذا الجزء الدراسات السابقة التي عالجت موضوع اقتصاد المعرفة والنمو الاقتصادي في الجزائر. وتمّ التطرق في الجزء الثاني إلى واقع اقتصاد المعرفة في الجزائر من خلال تحليل مجموعة من المؤشرات واجراء مقارنة بين الجزائر ومجموعة من دول منطقة الشرق الأوسط وشمال افريقيا. أما الجزء الثالث والأخير فخصّص للدراسة القياسية لمعرفة أثر اقتصاد المعرفة على النمو الاقتصادي في الجزائر وسيتمّ في هذا الجزء تعريف المؤشرات المستعملة لقياس اقتصاد المعرفة مع تحديد النموذج المستخدم ومصادر البيانات وشرح الطريقة المتبعة لقياس أثر اقتصاد المعرفة على النمو الاقتصادي في الجزائر.

المحور الأول: الإطار النظري للدراسة:

1. مفهوم اقتصاد المعرفة:

اختلفت التسميات بين الاقتصاد الرقبي والاقتصاد القائم على المعرفة والاقتصاد الجديد واقتصاد المعلومات لكن كلّ هذه المصطلحات تعبر عن اقتصاد واحد تكون فيه المعرفة هي المحرك الرئيسي للنمو الاقتصادي وعادة ما تستخدم هذه المصطلحات للتأكيد على الجوانب المختلفة لاقتصاد المعرفة.

استخدم مصطلح اقتصاد المعرفة ومجتمع المعرفة في الفصل الثاني عشر من كتاب The Age of Discontinuity Peter Drucker⁽¹⁾ وكان يقصد به الاقتصاد الذي يقوم على خلق وإنتاج ونشر المعرفة. حيث لا تعتبر هذه الأخيرة فقط عامل إنتاج وإنما سلعة نهائية⁽²⁾. أول من أدخل المعرفة كمصطلح في علم الاقتصاد هو Hayek⁽³⁾ (1945) من خلال دراسة بعنوان استخدام المعرفة في المجتمع وقد حاول البحث عن المعرفة كسلعة.

يشير الخبير الأمريكي في تكنولوجيات المعلومات Porat (1977) إلى أنّ اقتصاد المعرفة هو الاقتصاد الذي تلعب فيه القطاعات التي تستخدم وتنتج المعلومات الدور الأساسي في مقابل القطاعات التقليدية التي تشكّل فيها عمليات استخدام المواد الخام والطاقة الدور الأساسي في توليد الناتج مثل الزراعة والصناعة⁽⁴⁾.

يعتبر Forey (2004) اقتصاد المعرفة أنّه تخصص فرعي من الاقتصاد يهتم أساسا بالمعرفة ويعتبره ظاهرة اقتصادية حديثة تتميز بتغيّر سير الاقتصاديات من حيث النمو وتنظيم النشاطات الاقتصادية ويصف الباحث هذا الاقتصاد على أنّه وليد تطوّر الرأسمالية لذا سيّ أيضا باقتصاد ما بعد الرأسمالية⁽⁵⁾.

جاء في برنامج الأمم المتحدة الإنمائي لسنة (2003) أنّ اقتصاد المعرفة هو نشر المعرفة وإنتاجها وتوظيفها في جميع مجالات النشاط المجتمعي، الاقتصاد، المجتمع المدني، السياسة والحياة الخاصة وصولا لترقية الحالة الإنسانية. وهذا يتطلب بناء القدرات البشرية الممكنة والتوزيع الناجح للقدرات البشرية⁽⁶⁾.

2. خصائص اقتصاد المعرفة (سمات الاقتصاد الجديد):

يهدف استكمال الرؤية المعاصرة لاقتصاد المعرفة في ظلّ التطوّر الفكري المعرفي لا بدّ من التطرّق إلى السمات الأساسية لهذا الاقتصاد والمتمثلة في⁽⁷⁾:

- العامل الرئيسي للإنتاج هو (المعرفة) الذي يركّز على اللاملموسات وهذا يعني هيمنة الخدمات على السلع من حيث المخرجات وتصبح الأفكار والعلامات التجارية المدخلات بدلا من الأصول المالية.

- أنه شبكي، من خلال تطوّر وسائل الاتصالات الجديدة.
- أنه رقمي، حيث أنّ رقمنة المعلومات ذات تأثير عظيم على سعة نقل وتخزين ومعالجة المعلومات علما أنه افتراضي يزيد من المنظّمات الافتراضية، المصارف الافتراضية والصّفقات الافتراضية الخ وبالتالي تلاشي الحدود والحواجز فهو اقتصاد مفتوح بالكامل

3. أهمية اقتصاد المعرفة:

تتمثّل أهمية اقتصاد المعرفة حسب الدكتور فليح حسن خلف في مايلي⁽⁸⁾:

- أنّ المعرفة العلمية والعملية بالذات والتي يتضمّنهما اقتصاد المعرفة تعتبر هي الأساس المهمّ حاليا لتوليد الثروة وزيادتها وتراكمها. هذه الزيادة في الثروة والتي ارتبط نشوء علم الاقتصاد بالبحث عن أسباب تحقّقها من خلال كتاب ادم سميثالذي يركّز عليها ويصل الى أنّ أسباب الزيادة هذه تتمثّل في التخصص بتقسيم العمل والتوسّع في استخدامه اعتمادًا على زيادة رأس المال وتوسّع الأسواق المرتبط بزيادة الإنتاج وزيادة المبادلات.
- الاسهام في تحسين الأداء ورفع الإنتاجية وتخفيض تكلفة الإنتاج وتحسين نوعيته من خلال استخدام الوسائل والأساليب التقنية المتقدمة التي يتضمّنهما اقتصاد المعرفة.
- اسهام مضامين اقتصاد المعرفة ومعطياته وتقنياته المتقدمة في زيادة الإنتاج والدخل القومي وإنتاج المشروعات والدخول أو العوائد التي تحقّقها والاسهام في توليد دخول للأفراد الذين ترتبط نشاطاتهم بها سواء بشكل مباشر أو غير مباشر وبالذات في المجالات الصناعية التي ترتبط بذلك والتي تبرز فيها صناعات أجهزة ومعدّات الالكترونيّات الدقيقة ومعدّات تصنيع أجهزة الحاسوب وبرمجياته ومعدّات الآلات.
- الاسهام في توليد فرص عمل بالذات في المجالات التي يتمّ فيها استخدام التقنيّات المتقدمة التي يتضمّنهما اقتصاد المعرفة وهي فرص عمل واسعة ومتنوّعة ومتزايدة رغم أنّ هذا يثير وجهات نظر متعدّدة بسبب أنه يرتبط في الغالب بتوليد فرص عمل تتّسع باستمرار للعاملين الذين تتوفّر لديهم المهارات والقدرات العلمية والعملية المتخصصة عالية المستوى التي تتناسب واستخدام التقنيّات المتقدمة وعلى حساب تقليل فرص العمل للعاملين الذين لا تتاح لديهم مثل هذه القدرات.

4. مؤشرات اقتصاد المعرفة :

لمعرفة مدى تقدّم أيّ بلد ما في التحوّل نحو اقتصاد المعرفة لا بدّ من قياس هذا التحوّل وذلك باستخدام مؤشرات تعتبر كمعيار للقياس تتعلّق بمستوى التوجّه إلى تكنولوجيا المعلومات والاتصالات بالإضافة إلى مؤشرات أخرى ولكنّ هذه المؤشرات سوف تتغيّر مع مرور الزمن فالبعض منها سيفقد أهمّيته مع تغيّر أهداف اقتصاد المعرفة وسنحاول من خلال الشّكل رقم (01) تلخيص أهم مؤشرات اقتصاد المعرفة⁽⁹⁾.

الشّكل رقم(01): مؤشرات اقتصاد المعرفة



Source : DJILALI, Benabou et LEILA, Benounissa. The impact of knowledge economy on the economic growth: Case of Algeria from 1995 to 2007. In: *ISKO-Maghreb: Concepts and Tools for knowledge Management (ISKO-Maghreb)*, 2014 4th International Symposium. IEEE, 2014. p. 3.

5. الدّراسات السّابقة:

يتناول هذا الجزء الدّراسات السّابقة التي عالجت موضوع اقتصاد المعرفة والنمو الاقتصادي في الجزائر من (مقالات علميّة، رسائل جامعيّة ومداخلات في ملتقيات علميّة). دراسة عيسى بولوخ، لخضر خلاف 2016:دراسة تحمل عنوان واقع اقتصاد المعرفة في الجزائر، عالجت هذه الورقة البحثيّة مسألة واقع اقتصاد المعرفة في الجزائر ولماذا بلد مثل الجزائر وبالرغم من الخزان الهائل من الثروات الطبيعيّة والبشريّة والمساحة الشاسعة 2 مليون

183 ألف كلم مربع التي تمتلكها ليس بمقدورها التّموقع في السّكة التي تسمح لها بإقامة اقتصاد قويّ ومستدام قائم على اقتصاد المعرفة ورغم كلّ المجهودات المبذولة فإنّ مؤشّر اقتصاد المعرفة يقدر بـ 3.17 سنة 2012 وهو مؤشّر ضعيف ويدلّ على أنّ أداء الاقتصاد الجزائري ضعيف إذا ما قورن بمؤشّر دول مثل الإمارات العربيّة المتّحدة أو العربيّة السّعودية أو حتّى الدّول المجاورة.⁽¹⁰⁾

دراسة لحممر خديجة 2015: دراسة بعنوان تحليل جاهزيّة الاقتصاد الجزائري للاندماج في اقتصاد المعرفة، تهدف هذه الدّراسة إلى تقييم موقع الجزائر من اقتصاد المعرفة. حاولت هذه الدّراسة معرفة جاهزيّة الاقتصاد الجزائري للاندماج في اقتصاد المعرفة من خلال تطبيق مؤشّرات الاقتصاد المعرفي استنادا على منهجيّة البنك الدّولي التي تسمح بمقارنة الجزائر مع باقي دول العالم وتوصّلت الدّراسة إلى أنّه يجب على الجزائر انتهاز استراتيجيّة طويلة الأمد لتطوير المعرفة مع التّركيز على تحقيق معدّلات نمو حقيقيّة⁽¹¹⁾.

دراسة سعدان شبياكي، مليكة حفيظ 2014: دراسة بعنوان واقع وآفاق اقتصاد المعرفة في الجزائر. حاول هذا البحث تلمّس واقع المعرفة واقتصاد المعرفة في الجزائر من خلال دراسة العوامل التي تساعد على تطويره وتبيان أسباب قصوره، وقد توصّلت هذه الدّراسة إلى أنّ حظ الجزائر من الولوج إلى عالم اقتصاد المعرفة ليس بالأمر الممكن على نطاق واسع على المديين القصير والمتوسّط لعدد من الاعتبارات منها الضّعف المسجّل في استخدام الأنترنت وتطوير التكنولوجيات الحديثة، ضعف الأداء في كافّة أطوار التّعليم، عدم الاهتمام بالمكوّنين لتجديد معارفهم وتكيفها وفق المستجدّات من خلال الرّسكلة، وجود فجوة عميقة بين الاستثمارات المنفقة على التّعليم ودرجة كفاءة مخرجاته⁽¹²⁾.

دراسة بكاري سعد الله 2007-2008: من خلال مذكرة تخرّج لنيل شهادة الماجستير تحمل عنوان اقتصاد المعرفة ودوره في التّنمية الاقتصاديّة توصّل الباحث إلى أنّ الجزائر تواجه صعوبات وعوائق في سبيل اندماجها في اقتصاد المعرفة تتجلى في عوائق تنظيميّة أكثر منها مادية، فرغم تسخيرها لموارد مالية معتبرة لقطاع التّعليم إلّا أنّه مازال بعيدا عن طموحات الدّولة ولا يلعب الدّور الجوهري الذي يلعبه في اقتصاد المعرفة، كما أنّ قطاع البحث يعرف تأخرا كبيرا مقارنة بالدّول المجاورة ولا يساهم بالشكل المطلوب في رفع الأداء الاقتصادي، كما أكّدت الدّراسة على أنّ اندماج الجزائر في اقتصاد المعرفة يتطلّب إصلاحات فعّالة في شتّى المجالات تقوم بها كلّ من الدّولة والمؤسّسات⁽¹³⁾.

دراسة سدي علي 2007: من خلال مداخلة تحمل عنوان محاولة قياس مؤشّرات اقتصاد المعرفة في الجزائر أقيمت في الملتقى الدّولي حول المعرفة في ظلّ الاقتصاد الرّقبي ومساهمتها في

تكوين المزايا التنافسية للبلدان العربية يومي 4 و5 ديسمبر 2007 بجامعة الشلف بالجزائر. توصلت هذه المداخلة إلى أنه من خلال تطبيق بعض مؤشرات اقتصاد المعرفة على الاقتصاد الجزائري يظهر التأخر الكبير في العديد من الميادين الأساسية كالتعليم العالي والتكوين والبنى التحتية المتعلقة بالاتصالات وتكنولوجيا المعلومات والبحث⁽¹⁴⁾.

دراسة سامي جمال 2005: من خلال دراسة تحمل عنوان سبل اندماج الجزائر في اقتصاد المعرفة حاول الباحث تحليل معوقات اندماج الجزائر في اقتصاد المعرفة، خاصة بعد التطورات العلمية العالمية الهائلة في التكنولوجيات الجديدة في الإعلام والاتصال NTIC التي دفعت أغلب مسيري المؤسسات الاقتصادية في الدول المتقدمة إلى اعتماد المعرفة كعنصر إنتاج محوري جديد، إضافة إلى ذلك يقترح المقال بعض السبل لتيسير وتسريع اندماج الجزائر في هذا الاقتصاد الجديد كزيادة مستخدمي الشبكة العالمية العنكبوتية للمعلومات (الإنترنت)، تطوير نظم التعليم والبحث والابتكار، إعطاء أهمية أكبر لرأس المال الفكري، الاهتمام بالتعلم مدى الحياة⁽¹⁵⁾.

المحور الثاني: واقع اقتصاد المعرفة في الجزائر.

سنقوم من خلال هذا الجزء بتحليل واقع اقتصاد المعرفة في الجزائر وإجراء مقارنة مع مجموعة من الدول العربية ودول أخرى في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا Mena، ومن ثم إظهار مدى قدرة الاقتصاد الجزائري على تبني ونشر المعرفة وتوظيفها لدعم النمو الاقتصادي من خلال الاعتماد على المؤشرات الإجمالية لاقتصاد المعرفة KEI: مؤشر اقتصاد المعرفة Knowledge Economy Index يتضمن الجوانب الأربعة لاقتصاد المعرفة (التعليم، الابتكار، البنية الأساسية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، النظام الاقتصادي والمؤسسي)، مؤشر الاستعداد أو الجاهزية الالكترونية E-readiness و مؤشر IDI هذا الأخير يعبر عن مدى التطور في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات من حيث الاتاحة والاستخدام والمهارات هذه المؤشرات تعتبر الأكثر شمولا واستخداما وتتراوح قيمة هذه المؤشرات بين الصفر و 10، بحيث كلما ارتفعت قيمتها فإنها تعبر عن أداء أفضل للاقتصاد، بالإضافة إلى استخدام المؤشرات الفرعية التي تعبر عن الجوانب المختلفة لاقتصاد المعرفة بغرض تحليل واقع الاقتصاد القائم على المعرفة في الجزائر.

يمثل الجدول رقم 01 تطور مؤشر الاستعداد أو الجاهزية الالكترونية E-readiness في الجزائر ومجموعة من دول منطقة MENA⁽¹⁶⁾

الجدول رقم (01): تطور مؤشر اقتصاد المعرفة E-readiness في الجزائر ومجموعة من دول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا (2002-2013)

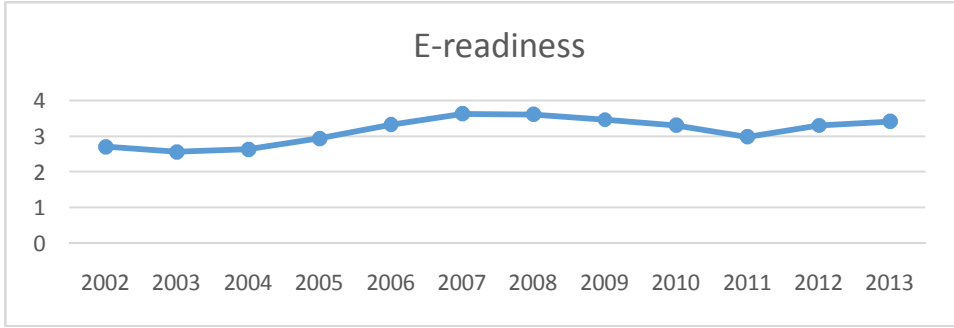
إيران	تركيا	الأردن	الإمارات	السعودية	مصر	الجزائر	
3.20	4.37			3.77	3.76	2.70	2002
53	40			47	48	58	Rank
3.40	4.63			4.10	3.72	2.56	2003
52	39			45	51	58	Rank
3.68	4.51			4.38	4.08	2.63	2004
57	45			48	51	61	Rank
3.08	4.58			4.38	3.90	2.94	2005
59	43			46	53	63	Rank
3.15	4.77	4.22	6.32	5.03	4.30	3.32	2006
65	45	54	30	46	55	63	Rank
3.08	5.61	4.77	6.22	5.05	4.26	3.63	2007
69	42	52	33	46	58	66	Rank
3.18	5.64	5.03	6.09	5.23	4.81	3.61	2008
70	43	53	35	46	57	67	Rank
3.43	5.34	4.92	6.12	4.88	4.33	3.46	2009
68	43	50	34	51	57	67	Rank
3.24	5.24	4.76	6.25	4.75	4.21	3.31	2010
69	43	51	32	52	57	68	Rank
3.53	4.38	3.95	5.64	5.43	3.66	2.98	2011
87	69	75	45	47	83	104	Rank
4.02	5.12	4.48	6.27	6.01	4.28	3.30	2012
97	68	84	46	50	87	114	Rank
4.29	5.29	4.62	7.03	6.36	4.45	3.42	2013
94	68	87	32	47	89	114	Rank

المصدر: جيهان محمد، أثر اقتصاد المعرفة في النمو الاقتصادي في الاقتصاد المصري، مجلة

التنمية والسياسات الاقتصادية، المجلد 18، العدد 2، 2016، ص 21.

- تم تحديد دول المنطقة وفقا للبيانات المتاحة عن الدول في المؤشر، أما بالنسبة لدولتي الأردن والإمارات العربية المتحدة فالبيانات متاحة منذ سنة 2006، والترتيب الأعلى يعتبر الأسوأ.

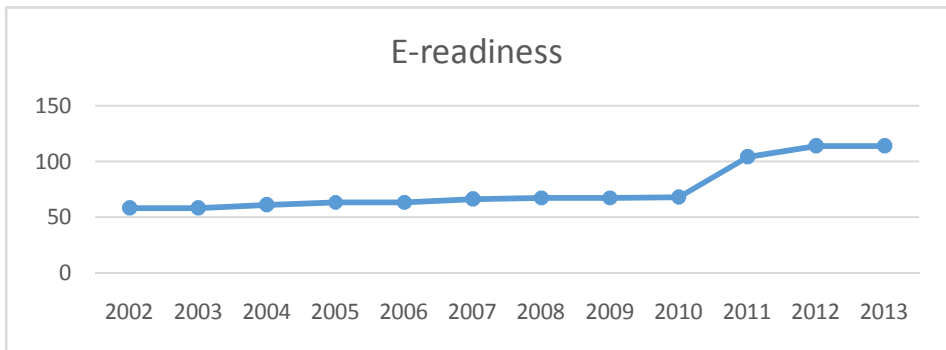
الشكل رقم (02): تطوّر مؤشر اقتصاد المعرفة E-readiness في الجزائر (2002-2013)



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على بيانات الجدول رقم (01).

يتضح من خلال الجدول رقم (01) والشكل رقم (02) وجود تحسّن في أداء الاقتصاد الجزائري في توظيف المعرفة في بداية الفترة، بحيث تظهر قيمة المؤشر في ارتفاع مستمرّ من سنة 2003 إلى غاية سنة 2007 ويمكن القول بأنّ هذا التحسّن في قيمة المؤشر يرجع بالدرجة الأولى إلى الموارد الماليّة التي استفادت منها الجزائر جرّاء ارتفاع أسعار المحروقات والتي مكّنت الدّولة من تخصيص استثمارات لإعادة الاعتبار للبنى التّحتيّة المتعلّقة بالاتّصالات وتكنولوجيا المعلومات (فتح رأس مال شركة اتّصالات الجزائر، عصرنة البريد والتوسّع في مجال الانترنت) وزيادة تشجيع البحث العلمي والإبداع التكنولوجي في إطار برنامج الإنعاش الاقتصادي (2000-2004) وبرنامج دعم النمو (2005-2009)، غير أنّ قيمة المؤشر اتّجهت نحو الانخفاض خلال سنوات 2008، 2009، 2010 و2011 وهذا راجع إلى التّأثر بالأزمة الماليّة العالميّة، ثم تتّجه بعد ذلك قيمة المؤشر للارتفاع مرة أخرى بعد تحسّن مداخل الدولة.

الشكل رقم (03): تطوّر ترتيب الجزائر في مؤشر اقتصاد المعرفة E-readiness (2002-2013)



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على بيانات الجدول رقم (01).

من خلال الشكل رقم (03) الذي يبيّن ترتيب الجزائر في مؤشر اقتصاد المعرفة E-readiness يتّضح تراجع الجزائر في تبني اقتصاد المعرفة من سنة لأخرى بالمقارنة مع الدول الأخرى في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا Mena، ويأخذ هذا المؤشر اتجاها تصاعدياً في الترتيب خلال الفترة (2002-2013)، حيث تأتي الجزائر في مؤخّرة الترتيب خلال الفترة الأولى (2002-2005)، ثمّ تحتلّ المرتبة ما قبل الأخيرة خلال الفترة الثانية (2006-2010) لتسبق إيران فقط في سلم الترتيب، ثمّ تراجع مرّة أخرى لتحتلّ المرتبة الأخيرة خلال سنتي 2011 و2012. هذا المؤشر يعكس وضع الجزائر وموقعها المتأخّر في التحوّل نحو الاقتصاد القائم على المعرفة بالمقارنة مع بعض دول المنطقة التي تحتلّ مراتب متقدّمة على غرار الإمارات التي أظهرت تقدّماً واضحاً في استعمال وتوظيف الاقتصاد القائم على المعرفة.

كذلك يؤكّد مؤشر اقتصاد المعرفة KEI الذي يصدره البنك الدولي والمبيّن في الجدول رقم (02) ⁽¹⁷⁾ على تراجع وضع الجزائر في تبني الاقتصاد القائم على المعرفة، حيث تراجع قيمة المؤشر سنة 2002 مقارنة بسنة 1995 بحوالي 18.5%، إلا أنّ قيمة المؤشر تحسّنت بعد ذلك بشكل طفيف بعد البرامج التّنمويّة التي باشرتها الجزائر نتيجة الطفرة المالية التي عرفتها بعد ارتفاع أسعار المحروقات، إلا أنّ ترتيب الجزائر على المستوى العالمي يبقى متأخراً (المركز 96 من بين 146 دولة وفقاً لترتيب سنة 2012)

الجدول رقم (02): تطور مؤشر اقتصاد المعرفة KEI في الجزائر لسنوات مختارة

2012		2008		2000		1995	
الرتبة	القيمة	الرتبة	القيمة	الرتبة	القيمة	الرتبة	القيمة
96	3.79	96	3.25	110	2.85	108	3.50

المصدر: بن ونيسة ليلي، اقتصاد المعرفة والنمو الاقتصادي في الجزائر، المجلة الجزائرية للاقتصاد والإدارة، العدد 5، أبريل 2014، ص 90.

Source: BASHIR, Muhammad. Knowledge economy index (KEI) 2012 rankings

for Islamic countries and assessment of KEI indicators for

Pakistan. *International Journal of Academic Research in Economics and*

Management Sciences, 2013, vol. 2, no 6, p. 34.

يمثل الجدول رقم 03 تطوّر الجوانب الأربعة لمؤشر KEI لاقتصاد المعرفة (التعليم، الابتكار، تكنولوجيا المعلومات والاتصالات ICT، النظام الاقتصادي والمؤسسي EIR) في الجزائر ⁽¹⁸⁾

الجدول رقم (03): تطوّر الجوانب الأساسية لاقتصاد المعرفة لمؤشر KEI في الجزائر

النظام الاقتصادي والمؤسسي EIR	تكنولوجيات المعلومات والاتصالات ICT	الابتكار	التعليم	
1.85	4.87	3.41	3.88	1995
1.09	3.11	3.25	3.96	2000
2.33	4.04	3.54	5.27	2012

المصدر: بن ونيسة ليلي، مرجع سابق الذّكر ص 90.

فيما يتعلّق بمساهمة الجوانب المختلفة لاقتصاد المعرفة في مؤشر KEI للجزائر، يتبيّن من خلال الجدول رقم (03) اختلاف الأهميّة النسبيّة لكلّ جانب من الجوانب الأربعة لمؤشر اقتصاد المعرفة KEI بين السّنوات السّابقة، فقد تقدّم كلّ من جانب البنية الأساسيّة لتكنولوجيات المعلومات والاتّصالات ICT والتعليم على جانبي الابتكار والنّظام الاقتصادي والمؤسسي EIR خلال سنة 1995، فيما أصبحت مساهمة التعليم والابتكار أكبر من مساهمة البنية الأساسيّة لتكنولوجيات المعلومات والاتّصالات ICT والنظام الاقتصادي والمؤسسي EIR في المؤشر خلال سنة 2000، بينما توضّح التّقديرات لسنة 2012 تغيّر التّرتيب النسبي لمساهمة الجوانب الأربعة في المؤشر، حيث يتقدّم جانب التعليم يليه جانب البنية الأساسيّة لتكنولوجيات المعلومات ICT ثم الابتكار وأخيرا النّظام الاقتصادي والمؤسسي EIR ومع التحسّن الواضح في قيم الجوانب الأربعة لمؤشر اقتصاد المعرفة يتّضح من ذلك زيادة المساهمة النسبية للجوانب الأربعة في المؤشر لسنة 2012 مقارنة بسنة 2000، الأمر الذي يعدّ سببا في تحسّن قيمة مؤشر KEI الإجمالي وتقدّم الجزائر في التّرتيب وفقا لسنة 2012.

المحور الثّالث: قياس أثر اقتصاد المعرفة على النمو الاقتصادي في الجزائر (دراسة قياسية) من أجل اختبار أثر اقتصاد المعرفة على النمو الاقتصادي في الجزائر، تمّ استخدام الجوانب المختلفة لاقتصاد المعرفة من خلال المؤشرات المعبّر عنها سابقا بغرض قياس تأثيرها على نمو الاقتصاد الجزائري، باستخدام بيانات سنويّة للفترة 1980-2017، أمّا البيانات فتمّ الحصول عليها من قاعدة بيانات البنك الدولي، لذا حاولنا وضع النّمودج التالي:

$$GPER_t = \alpha_0 + \alpha_1 FDI_t + \alpha_2 TRADE_t + \alpha_3 ICT_t + \alpha_4 TAUX_t + \alpha_5 INF_t + \epsilon_t$$

حيث: $GPER_t$ = المتغير التابع ويمثّل معدّل النمو الاقتصادي ويشير إلى معدّل النمو في نصيب الفرد من النّاتج المحلي الإجمالي في الفترة t.

FDI_t = الاستثمار الأجنبي المباشر معبراً عن جانب الابتكار، حيث يستخدم كمؤشر لنقل التكنولوجيا الجديدة ومن ثمّ المزيد من الابتكارات، ويتمّ التعبير عنه بصافي تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة كنسبة من الناتج المحليّ الإجمالي.

$TRADE_t$ = درجة الانفتاح التجاري تعبر عن الجانب الثالث لاقتصاد المعرفة وهو النظام الاقتصادي والمؤسسي، يتمّ التعبير عنه بنسبة مجموع الصادرات والواردات إلى الناتج المحليّ الإجمالي.

ICT_t = البنية الأساسيّة لتكنولوجيا المعلومات، ويتمّ التعبير عنها من خلال مؤشرين، عدد اشتراكات الهاتف النقال وعدد اشتراكات الهاتف الثابت ويتم جمعهم عند التقدير ليعكسا متغيراً واحداً.

$TAUX_t$ = سعر الصّرف.

$INFLATION_t$ = معدّل التضخم.

ϵ_t = حد الخطأ العشوائي.

$\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3, \alpha_4, \alpha_5$ = معاملات النموذج.

1. اختبار استقرارية السلاسل الزمنية:

يهدف اختبار جذر الوحدة إلى فحص خصائص السلاسل الزمنية، حيث تمّ استخدام اختبار ديكي فولر المطور Augmented Dickey-Fuller Test المعروف اختصاراً بـ ADF من أجل اختبار استقرارية السلاسل الزمنية، وتمّ الاعتماد على النموذج الثالث لديكي فولر في ظلّ وجود القاطع (Constant) والاتجاه العام (Trend) ولغرض التوضيح فإنّ النموذج الذي يحتوي على القاطع والاتجاه العام هو النموذج الأمثل. الجدول رقم (04) يوضّح نتائج اختبار ADF. الجدول رقم (04): نتائج اختبار ADF عند المستوى وعند التفاضل الأول لجميع المتغيرات

المتغيرات	المستوى	مستوى المعنوية %5	التفاضل الأول	مستوى المعنوية %5	الاحتمال
GPPI	-3.466287	-3.536601	-6.023787	-3.544284	0.0001
FDI	-3.321094	-3.536601	-6.598891	-3.544284	0.0000
ICT	-1.612353	-3.544284	-3.898359	-3.540328	0.0002
TRADE	-2.340155	-3.536601	-4.740002	-3.540328	0.0028
TAUX	-1.680634	-3.544284	-5.250654	-3.562882	0.0009
INFLATION	-2.088382	-3.536601	-5.451040	-3.540328	0.0004

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات برنامج EViews 10

نلاحظ من خلال الجدول رقم (04) أنّ إحصائية t المحسوبة بالقيمة المطلقة عند المستوى (Level) أقلّ من القيمة الجدوليّة عند مستوى معنويّة 5% لجميع المتغيّرات، وبالتالي نقبل الفرضيّة العدميّة H_0 ونرفض الفرضيّة البديلة H_1 ومنه وجود جذر الوحدة (Unit Root)، أي أنّ السلاسل الزمّنيّة لكلّ المتغيّرات غير مستقرّة عند المستوى حسب القيم الحرجة لـ McKinnon (1996)، وعند أخذ الفرق الأول (First difference) وإعادة الاختبار أصبحت إحصائية t المحسوبة أكبر من القيمة الجدولية عند مستوى معنويّة 5% وبالتالي فإنّ كلّ السلاسل الزمّنيّة لمتغيّرات الدراسة أصبحت ساكنة عند مستوى معنويّة 5%، وهذا يعني أنّ المتغيّرات متكاملة من الدّرجة الأولى.

2. اختبار التكامل المشترك Johansen Cointegration test:

يعرّف التّكامل المشترك بأنّه تصاحب (Association) بين سلسلتين زمنيتين: (X_t, Y_t) أو أكثر بحيث تؤدي التّقلبات في إحدهما لإلغاء التّقلبات في الأخرى بطريقة تجعل النّسبة بين قيمتهما ثابتة عبر الزمن، ولعلّ هذا يعني أنّ بيانات السلاسل الزمّنيّة قد تكون غير مستقرّة إذا ما أخذت كلّ على حدى ولكنّها تكون مستقرّة كمجموعة ومثل هذه العلاقة طويلة الأجل بين مجموعة المتغيّرات تعتبر مفيدة في التنبؤ بقيم المتغيّر التابع بدلالة مجموعة من المتغيّرات المستقلّة⁽¹⁹⁾.

النتائج المبينة في الملحق رقم (01) تشير إلى أنّ قيمة إحصائية الأثر (Trace Statistic) أقلّ من القيم الحرجة عند مستوى معنويّة 5%، كما أنّ الاحتمال يساوي 0.0986 وهو أكبر 0.05 وهذا يعنى عدم وجود علاقة تكامل مشترك بين المتغيّرات في النموذج أي لا توجد علاقة توازنيّة طويلة الأجل بين المتغيّرات، وبالتالي فإنّ الطريقة المناسبة للتقدير هي طريقة متّجه الانحدار الذاتي (VAR).

3. تحديد عدد فترات التباطؤ الزمني لنموذج VAR:

لإعتماد نموذج متّجه الانحدار الذاتي (VAR) يجب أولاً تحديد العدد الأمثل لمُدّة التباطؤ الزمني وذلك من خلال المعايير الإحصائية (AIC, SIC, HQ)، حيث يتمّ اختيار أقلّ قيمة لكلّ معيار والتي يقابلها التباطؤ الزمني الأمثل، والملحق رقم (02) يشير إلى أنّ درجة التّأخير التي تقابل أصغر قيمة هي 1 ($P=1$).

4. اختبار العلاقة السببية: Granger causality test اقترح granger سنة 1969 معيار تحديد

العلاقة السببيّة التي تركز على العلاقة الديناميكية الموجودة بين السلاسل الزمّنيّة، حيث إذا كانت Y_{2T} و Y_{1T} سلسلتين زمنيتين تعبران عن تطوّر ظاهرتين اقتصاديتين مختلفتين عبر الزمن t وكانت السلسلة Y_{1T} تحتوي على المعلومات التي من خلالها يمكن تحسين التّوقّعات بالنّسبة

للسلسلة Y_{2T} . في هذه الحالة نقول أن Y_{1T} تسبب Y_{2T} اذن نقول عن متغيرة أنها سببية إذا كانت تحتوي على معلومات تساعد على تحسين التوقع لمتغيرة أخرى. يستخدم اختبار Granger في التأكد من مدى وجود علاقة تغذية مرتدة أو استرجاعية Feedback أو علاقة تبادلية بين متغيرين وذلك في حالة وجود بيانات سلسلة زمنية⁽²⁰⁾.

تشير نتائج اختبار granger للسببية الميَّنة في الملحق رقم (03) إلى عدم وجود علاقة سببية بين كل من مؤشر النمو في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي كمتغير ممثل للنمو الاقتصادي ومؤشر البنية الأساسية لتكنولوجيا المعلومات والذي يتم التعبير عنه من خلال مؤشرين: عدد اشتراكات الهاتف النقال وعدد اشتراكات الهاتف الثابت لأن 0.9615 أكبر من الاحتمال 0.05 و0.0523 أكبر من الاحتمال 0.05.

كما أظهرت نتائج اختبار granger عدم وجود علاقة سببية بين كل من مؤشر النمو في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي كمتغير ممثل للنمو الاقتصادي ومؤشر الاستثمار الأجنبي المباشر الذي يعبر عن جانب الابتكار، حيث يستخدم كمؤشر لنقل التكنولوجيا الجديدة ومن ثم المزيد من الابتكارات.

5. نموذج الانحدار الذاتي المتجه أو نموذج متجه الانحدار الذاتي:

يعتبر Sims صاحب الفضل في صياغة نموذج VAR من خلال دراسته لمجموعة من المتغيرات الاقتصادية الكلية لكل من ألمانيا والولايات المتحدة الأمريكية، ونظرا لكون النماذج القياسية التقليدية تعاني الكثير من المشاكل الإحصائية التي تهدد فرضيات هذه النماذج وتقضي بعض المتغيرات المهمة فقد رفض Sims استخدام المتغيرات الخارجية ويرى على غرار (Granger 1969) أن تعامل كل المتغيرات بصفة متماثلة فتصبح كل المتغيرات داخلية، كما رأى ضرورة استخدام نفس عدد فترات التباطؤ الزمني لكل المتغيرات.

بعد تحديد درجة التأخر، فإنه يمكن تطبيق نموذج متجه الانحدار الذاتي. الملحق رقم (04) يوضح نتائج اختبار نموذج VAR.

1.1. تحليل التباين: Variance décomposition:

أظهر اختبار تحليل التباين Variance décomposition المبيّن في الملحق رقم (05) النتائج التالية: فيما يخص مؤشر البنية الأساسية لتكنولوجيا المعلومات، والذي يتم التعبير عنه من خلال مؤشرين هما عدد اشتراكات الهاتف النقال وعدد اشتراكات الهاتف الثابت (مؤشر اقتصاد المعرفة) يساهم بنسبة 0.12% في تفسير تباين خطأ التنبؤ لمؤشر النمو في نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة الثالثة وبنسبة 0.87% من تباين خطأ التنبؤ لمؤشر النمو خلال الفترة العاشرة وهذا ما يدل على الأثر الضعيف لهذا المؤشر وضعف مساهمته في تحقيق النمو

الاقتصادي في الجزائر. فيما يخص مؤشر الاستثمار الأجنبي المباشر ومؤشر الانفتاح التجاري (مؤشرين من مؤشرات قياس اقتصاد المعرفة في الجزائر) فمساهمتهما هي جد ضعيفة وهذا ما يدل على الأثر الضعيف وعلى ضعف مساهمتهما في التأثير على معدلات النمو الاقتصادي في الجزائر حيث أنّ الأول يساهم بنسبة 6.95% في تفسير تباين خطأ التنبؤ للناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة العاشرة والثاني يساهم بنسبة 5.16% في تفسير تباين خطأ التنبؤ لمؤشر النمو في نصيب الفرد من إجمالي الناتج المحلي خلال الفترة العاشرة كأقصى حد.

2.5. تحليل الصدمات ودوال الاستجابة:

من بين أهم ميزات نماذج VAR أنّها تقدّم جملة من التداخلات بين المتغيرات وتأثرها بمختلف الصدمات التي يواجهها النموذج وبالتالي تعطينا نتائج عن العلاقات الموجودة بين المتغيرات، حيث يسمح لنا تحليل الصدمات العشوائية بقياس الأثر المفاجئ في ظاهرة معينة على باقي المتغيرات.

يبين الملحق رقم (06) دوال الاستجابة الفعلية لأثار صدمات المتغيرات المستخدمة في النموذج على معدل النمو الاقتصادي معبّراً عنه بمعدل نمو نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي حسب الآتي:

- صدمة الاستثمار الأجنبي المباشر: حسب تقديرات دوال الاستجابة الفعلية الممتدة على 10 سنوات، فإنّ حدوث صدمة في الاستثمار الأجنبي المباشر بمقدار 1% سوف يكون لها أثر إيجابي على معدل النمو الاقتصادي في المدى المتوسط، حيث أنّ هذا المضاعف يقدر بحوالي 25.86% في السنة الخامسة التي تلي الصدمة كحدّ أقصى، أما في المدى الطويل فتأثيره يتلاشى ليصل إلى 14.48% خلال السنة العاشرة.

صدمة درجة الانفتاح التجاري: بالنسبة لاستجابة معدل النمو الاقتصادي لصدمة الانفتاح التجاري، نرى بأنّ تأثيره سيكون إيجابياً خلال الفترات الأولى التي تلي حدوث الصدمة إذ يبلغ أقصاه خلال الفترة الثانية بمقدار 26.48%، ثمّ يتلاشى بعد ذلك ليصل إلى ما يقارب 5% خلال الفترة الرابعة، ثمّ يتولّد تأثير سلبي بعد ذلك ابتداءً من الفترة الخامسة ليصل إلى -25.64% خلال الفترة العاشرة.

- صدمة البنية الأساسية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات: إنّ حدوث صدمة في البنية الأساسية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات تؤثر سلباً على معدل النمو الاقتصادي ابتداءً من الفترة الثانية، حيث يبلغ الأثر السلبي أقصاه خلال الفترة العاشرة بمقدار -8.63%

- صدمة معدل التضخم: حدوث صدمة في معدّل التضخم يؤدي إلى حدوث أثر سلبي على معدّل النمو الاقتصادي يبلغ أقصاه خلال الفترة الثانية التي تلي الصدمة بنسبة 38.85- %، ثم يتلاشى ليصل كأدنى حد في الفترة التاسعة إلى 3.57- %.

- صدمة سعر الصرف: ستولّد صدمة سعر الصرف أثر سلبي على معدّل النمو الاقتصادي ابتداءً من الفترة الثانية، إذ سيصل إلى 22.78- % كحد أقصى في الفترة السابعة.

من خلال هذه النتائج يتّضح لنا جليًا عدم استجابة النمو الاقتصادي لمعظم التغيّرات الحاصلة في الجوانب المختلفة لاقتصاد المعرفة، هذه النتائج تؤكّد ما توصلت إليه الدراسات السابقة، حيث يظهر التّأخر الكبير في العديد من الميادين الأساسية كالتّعليم العالي والتّكوين، والبنى التّحتية المتعلقة بالاتصالات وتكنولوجيا المعلومات والبحث مقارنة بالدول المجاورة والتي يساهم فيها اقتصاد المعرفة بالشكل المطلوب في رفع الأداء الاقتصادي للدّولة.

خاتمة:

هدفت هذه الدراسة الى قياس أثر الجوانب المختلفة لاقتصاد المعرفة على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة 1980 – 2017 ولتحقيق هذا الهدف تمّ عرض المفاهيم المختلفة لاقتصاد المعرفة ومؤشّراته الأساسية، مع تحليل واقع اقتصاد المعرفة في الجزائر مقارنة ببعض دول منطقة الشّرق الأوسط وشمال إفريقيا وذلك على مستوى الأداء الكليّ لمؤشّر اقتصاد المعرفة KEI ثم على مستوى المتغيّرات الفرعية التي تعبّر عن الجوانب المختلفة لاقتصاد المعرفة وذلك تمهيدا لقياس أثرها على أداء الاقتصاد الجزائري، حيث تمّ استخدام منهجية التّكامل المشترك ونموذج متّجه الانحدار الدّاتي VAR، واختبار العلاقة السببية بين مؤشّرات اقتصاد المعرفة وبعض متغيّرات الاقتصاد الكلي ومعدّل النمو الاقتصادي، وتوصّلنا من خلال تحليل الصّدّات ودوال الاستجابة إلى النّائج التّالية:

- وجود علاقة إيجابية بين الاستثمار الأجنبي المباشر ومعدّل النمو الاقتصادي تبلغ أقصاها في المدى المتوسّط ثم تتلاشى في المدى الطويل.

- وجود علاقة إيجابية بين الانفتاح التجاري ومعدّل النمو الاقتصادي في المدى القصير وعلاقة سلبية في المدى الطويل.

- وجود علاقة سلبية بين البنية الأساسية لتكنولوجيات المعلومات والاتصال ومعدّل النمو الاقتصادي في المدى القصير والطويل.

- وجود علاقة سلبية بين سعر الصّرف ومعدّل النمو الاقتصادي في المدى القصير والطويل.

- وجود علاقة سلبية بين معدّل التّضخّم ومعدّل النمو الاقتصادي في المدى القصير والطويل.

- عدم وجود علاقة سببية بين مؤشّرات اقتصاد المعرفة والنمو الاقتصادي في الجزائر.

- بين تحليل التباين التآثير الضعيف لمتغيرات اقتصاد المعرفة على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال فترة الدراسة. هذه النتائج تؤكد ما توصلت إليه الدراسات السابقة، حيث يظهر التأخر الكبير في العديد من الميادين الأساسية كالتعليم العالي والتكوين، والبنى التحتية المتعلقة بالاتصالات وتكنولوجيا المعلومات والبحث مقارنة بالدول المجاورة والتي يساهم فيها بالشكل المطلوب في رفع الأداء الاقتصادي لهذه للدول.

قائمة الهوامش والمراجع

1. DRUCKER, Peter. From capitalism to knowledge society. *The knowledge economy*, 1998, p. 15-34.
2. أحمد إبراهيم منصور، الاستعداد للمستقبل: تنمية مجتمع المعرفة والابتكار وشروط الانتقال إلى اقتصاد المعرفة في الوطن العربي (مصر، دراسة حالة) مركز دراسات للمستقبل، جامعة أسيوط، مصر، 2013، ص 4
3. HAYEK, Friedrich August. The use of knowledge in society. *The American economic review*, 1945, vol. 35, no 4, p. 519-530.
4. عبد الرحمان الهاشمي، فائزة محمد العزاوي، المنهج والاقتصاد المعرفي، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة عمان، طبعة 1، 2007، ص 25
5. PORAT, Marc Uri. The Information Economy: Sources and Methods for Measuring the Primary Information Sector (Detailed Industry Reports). 1977.
6. عبد الرحمان الهاشمي، فائزة محمد العزاوي، مرجع سابق الذكر، ص 27.
7. الخزرجي، ثريا عبد الرحيم، اقتصاد المعرفة الأسس النظرية والتطبيق في المصارف التجارية، مؤسّسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2011، ص 87
8. فليح حسن خلف، اقتصاد المعرفة، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، اربد، الأردن، 2007، ص 22-25
9. DJILALI, Benabou et LEILA, Benounissa. The impact of knowledge economy on the economic growth: Case of Algeria from 1995 to 2007. In: *ISKO-Maghreb: Concepts and Tools for knowledge Management (ISKO-Maghreb), 2014 4th International Symposium. IEEE, 2014. p. 3.*
10. عيسى بولخوخ، لخضر خلاف، واقع اقتصاد المعرفة في الجزائر، مجلة الاقتصاد الصناعي، العدد 11، ديسمبر 2016.
11. لحر خديجة، تحليل جاهزية الاقتصاد الجزائري للاندماج في اقتصاد المعرفة، أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد 18، 2015.
12. سعدان شبايكي، مليكة حفيظ، واقع وافاق اقتصاد المعرفة في الجزائر، مجلة جديد الاقتصاد، العدد 09، ديسمبر 2014.
13. بكاري سعد الله، اقتصاد المعرفة ودوره في التنمية الاقتصادية، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة تلمسان، الجزائر، 2008.

14. سدي علي، محاولة قياس مؤشرات اقتصاد المعرفة في الجزائر، الملتقى الدولي حول المعرفة في ظل الاقتصاد الرقمي ومساهمتها في تكوين المزايا التنافسية للبلدان العربية، جامعة الشلف، الجزائر، 4 و5 ديسمبر 2007.
15. سالمي جمال، سبل اندماج الجزائر في اقتصاد المعرفة، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة محمد خيضر بسكرة، العدد 8، 2005.
16. جيهان محمد، أثر اقتصاد المعرفة في النمو الاقتصادي في الاقتصاد المصري، مجلة التنمية والسياسات الاقتصادية، المجلد 18، العدد 2، 2016، ص 21.
17. بن ونيسة ليلى، اقتصاد المعرفة والنمو الاقتصادي في الجزائر، المجلة الجزائرية للاقتصاد والإدارة، العدد 5، أفريل 2014، ص 90.
- BASHIR, Muhammad. Knowledge economy index (KEI) 2012 rankings for Islamic countries and assessment of KEI indicators for Pakistan. *International Journal of Academic Research in Economics and Management Sciences*, 2013, vol. 2, no 6, p. 34.
18. بن ونيسة ليلى، مرجع سابق الذكر، ص 90
19. عبد القادر محمد عبد القادر عطية، الحديث في الاقتصاد القياسي بين النظرية والتطبيق، الدار الجامعية، الإسكندرية، الطبعة الثالثة، 2008-2009، ص 670
20. محمد شيخي، طرق الاقتصاد القياسي محاضرات وتطبيقات، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2011، ص 276-277

الملاحق

الملحق رقم (01): نتائج اختبار التكامل المشترك لجوهانسون

Date: 11/23/18 Time: 15:57
 Sample (adjusted): 1982 2017
 Included observations: 36 after adjustments
 Trend assumption: Linear deterministic trend
 Series: GDP FDI TRADE ICT INFLATION TAUX
 Lags interval (in first differences): 1 to 1

Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None	0.574596	91.20779	95.75366	0.0986
At most 1	0.521947	60.43802	69.81889	0.2221
At most 2	0.399587	33.86884	47.85613	0.5090
At most 3	0.207117	15.50390	29.79707	0.7466
At most 4	0.179718	7.149039	15.49471	0.5604
At most 5	0.000477	0.017176	3.841466	0.8956

المصدر: مخرجات برنامج Eviews 10

الملحق رقم (02): نتائج اختبار درجة التأخير المعتمدة في النموذج

VAR Lag Order Selection Criteria

Endogenous variables: GDP FDI TRADE ICT INFLATION TAUX

Exogenous variables: C

Date: 11/23/18 Time: 16:02

Sample: 1980 2017

Included observations: 35

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-1169.170	NA	5.88e+21	67.15258	67.41922	67.24463
1	-972.1118	315.2935	6.12e+17*	57.94925	59.81566*	58.59353*
2	-951.0176	26.51841	1.74e+18	58.80101	62.26721	59.99754
3	-891.5305	54.38825*	7.94e+17	57.45888*	62.52487	59.20766

المصدر: مخرجات برنامج Eviews 10

الملحق رقم (03): نتائج اختبار السببية ل Granger

Pairwise Granger Causality Tests

Date: 11/23/18 Time: 16:04

Sample: 1980 2017

Lags: 1

Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Prob.
FDI does not Granger Cause GDP	37	3.80937	0.0592
GDP does not Granger Cause FDI		2.21687	0.1457
TRADE does not Granger Cause GDP	37	2.76582	0.1055
GDP does not Granger Cause TRADE		0.05159	0.8217
ICT does not Granger Cause GDP	37	0.00236	0.9615
GDP does not Granger Cause ICT		4.04536	0.0523

المصدر: مخرجات برنامج Eviews 10

الملحق رقم (04): نموذج متجه الانحدار الذاتي (VAR)

Vector Autoregression Estimates

Date: 11/23/18 Time: 16:06

Sample (adjusted): 1981 2017

Included observations: 37 after adjustments

Standard errors in () & t-statistics in []

	GDP	FDI	TRADE	ICT	INFLATION	TAUX
GDP(-1)	0.189294 (0.17519) [1.08050]	-0.016738 (0.03689) [-0.45372]	-0.356779 (0.39513) [-0.90295]	18071.83 (186159.) [0.09708]	-1.172414 (0.41223) [-2.84406]	3.034794 (1.92484) [1.57665]
FDI(-1)	-0.056465 (0.79045) [-0.07143]	0.162925 (0.16645) [0.97883]	1.076693 (1.78278) [0.60394]	-589865.9 (839938.) [-0.70227]	-2.741748 (1.85996) [-1.47409]	-3.698144 (8.68475) [-0.42582]
TRADE(-1)	0.067284 (0.04750) [1.41638]	0.020475 (0.01000) [2.04679]	0.734626 (0.10714) [6.85659]	83753.22 (50478.7) [1.65918]	0.112329 (0.11178) [1.00491]	1.612031 (0.52194) [3.08856]
ICT(-1)	-5.25E-08 (2.6E-08) [-1.99127]	-1.10E-08 (5.5E-09) [-1.97781]	-6.66E-08 (5.9E-08) [-1.12009]	0.997537 (0.02800) [35.6273]	-6.76E-08 (6.2E-08) [-1.09044]	-7.91E-08 (2.9E-07) [-0.27330]
INFLATION(-1)	-0.099225 (0.05792) [-1.71306]	-0.030496 (0.01220) [-2.50028]	-0.212917 (0.13064) [-1.62981]	-82644.93 (61549.2) [-1.34275]	0.553514 (0.13629) [4.06115]	0.817724 (0.63640) [1.28492]
TAUX(-1)	-0.006562 (0.00431) [-1.52353]	-0.002970 (0.00091) [-3.27429]	-0.025777 (0.00971) [-2.65352]	-6429.518 (4576.87) [-1.40478]	-0.009524 (0.01014) [-0.93972]	1.033956 (0.04732) [21.8486]
C	-0.372539 (2.80306) [-0.13290]	0.327607 (0.59026) [0.55502]	22.17420 (6.32206) [3.50744]	-1048507. (2978573) [-0.35202]	2.798811 (6.59577) [0.42433]	-110.6282 (30.7977) [-3.59209]

المصدر: مخرجات برنامج Eviews 10

الملحق رقم (05): نتائج تحليل التباين

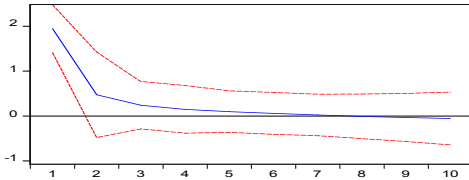
Variance Decomposition of GDP:							
Period	S.E.	GDP	FDI	TRADE	ICT	INFLATION	TAUX
1	1.944569	100.0000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
2	2.060414	94.36400	0.008110	1.652036	0.052415	3.555857	0.367585
3	2.123119	90.14103	1.120504	1.965434	0.126005	5.745458	0.901568
4	2.172762	86.53017	2.440042	1.925777	0.214129	7.242744	1.647135
5	2.215091	83.44767	3.711445	1.875169	0.312660	8.124313	2.528747
6	2.252650	80.75236	4.811200	2.020930	0.418999	8.538608	3.457905
7	2.286965	78.35646	5.687403	2.450181	0.530597	8.627552	4.347810
8	2.318837	76.21868	6.324412	3.161780	0.645045	8.521318	5.128767
9	2.348573	74.32237	6.734534	4.096847	0.760286	8.330096	5.755862
10	2.376194	72.65904	6.950408	5.166618	0.874750	8.138613	6.210575

المصدر: مخرجات برنامج Eviews 10

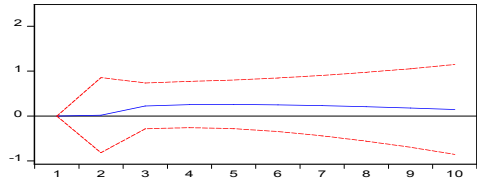
الملحق رقم (06): دوال الاستجابة لردّ الفعل

Response to Cholesky One S.D. (d.f. adjusted) Innovations \pm 2 S.E.

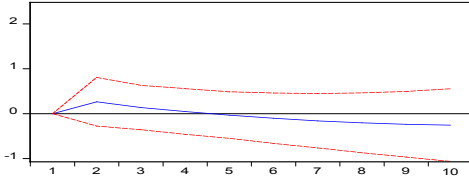
Response of GDP to GDP



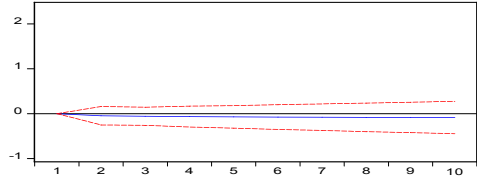
Response of GDP to FDI



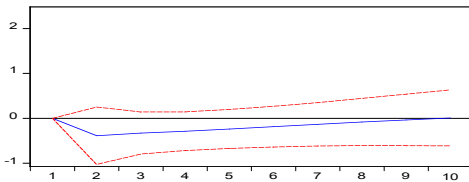
Response of GDP to TRADE



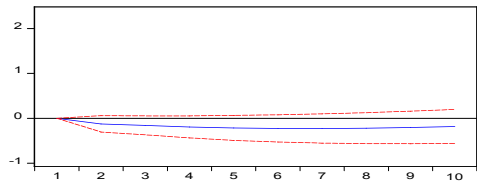
Response of GDP to ICT



Response of GDP to INFLATION



Response of GDP to TAUX



المصدر: مخرجات برنامج Eviews 10

واقع أمن المعلومات في المؤسسة الوطنية للأشغال البترولية الكبرى

The reality of information security in the National Corporation for
Major Petroleum Works “ GTP”

تاريخ قبول النشر: 2019/02/08

تاريخ الاستلام: 2018/08/21

د. يحيى سليمان

فيلاي أسماء

أستاذ محاضر

طالبة دكتوراه

جامعة الجبيلي اليباس

جامعة أبو بكر بلقايد

سيدي بلعباس – الجزائر.

تلمسان – الجزائر.

الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى تبيان أهمية تطبيق أمن المعلومات على مستوى المؤسسة والتعرض لأنواع التهديدات التي تتعرض لها أنظمة المعلومات وطرق الحماية التي يمكن أن تواجه بها التهديدات المحتملة أو الواقعة ، مع دراسة واقع أمن المعلومات على مستوى المؤسسة الوطنية للأشغال البترولية الكبرى والجهود التي تبذلها من أجل تطوير نفسها في هذا المجال .

الكلمات المفتاحية: أمن المعلومات ، التهديدات ، طرق الحماية المعلوماتية ، نظم المعلومات ، المؤسسة الوطنية للأشغال البترولية الكبرى

Abstract :

The purpose of this study is to demonstrate the importance of applying information security in the organization, and mention the types of threats to information systems, and the methods of protection, and examine the reality of information security at the level of the National Petroleum Works Corporation and its efforts to develop itself in this area

Keywords : Information Security, Threats, Information Protection Methods, Information Systems, National Corporation for Major Petroleum Works

*E-mail : filaliasma@outlook.fr**E-mail : Yahiaoui_s@gmail.com

المقدمة:

أمن معلومات المؤسسة هو تحقيق حماية لكل الممتلكات المادية منها كالأجهزة والبنائيات ، و غير المادية كصورة المؤسسة و أنظمتها المعلوماتية و بالأخص المعلومات الإستراتيجية و الحساسة ، و التي تعتبر ثروة حقيقية في ظل اقتصاد المعرفة ، فالتهديدات قد تطلال إما توفر المعلومة أو سلامتها أو سريتها و أمنها ، و الحفاظ على سرية المعلومات ليس بالأمر الهين بل هو أمر أصبح يتعب الإدارة العليا للمؤسسات خاصة مع وجود شبكات الانترنت التي أحدثت تغييرات جذرية في كيفية نقل المعلومة .

و عليه فان المؤسسة التي تسعى لتحقيق مستوى معين من الحماية عليها انتهاز منهج واضح في هذا المجال ، و رسم سياسة و استراتيجة خاصة بكيفية تطبيق هذا الأمن على مستواها ، فالיום لم يعد كافيا شراء أحدث برامج الحماية من أجل حماية الأنظمة و المعلومات ، بل أصبح محتما على المؤسسات أن تنظر لهذا المفهوم كمنهج عمل يومي و دائم ، يحمل في طياته عدة أوجه ، و المؤسسات الجزائرية كغيرها من المؤسسات بدأت تفكر في تأمين ممتلكاتها ولكن بطريقة لا تزال محتشمة ، فالمؤسسات التي اهتمت بمجال أمن المعلومات في الجزائر تعد على الأصابع ، من بينها المؤسسة الوطنية للأشغال البترولية الكبرى هذا ما دفعنا إلى طرح الاشكالية التالية:

ما هو واقع أمن المعلومات في المؤسسة الوطنية للأشغال البترولية الكبرى ؟ و ما هي الجهود التي تبذلها في هذا المجال؟

للجاية على هذه الاشكالية تم الاعتماد على فرضيتين :

- أمن المعلومات ضرورة حتمية لبقاء المؤسسة و تطورها.
- أمن المعلومات على مستوى المؤسسة الوطنية للأشغال البترولية الكبرى متدني.

هيكل الدراسة :

المحور الأول : ماهية أمن المعلومات

- تعريف امن المعلومات
- تهديدات أمن المعلومات
- طرق تحقيق أمن المعلومات

المحور الثاني : واقع أمن المعلومات في المؤسسة الوطنية للأشغال البترولية الكبرى

- واقع أمن المعلومات في الجزائر
- واقع أمن المعلومات في المؤسسة الوطنية للأشغال البترولية الكبرى
- تحليل نتائج الدراسة

المحور الأول : ماهية أمن المعلومات

1- تعريف أمن المعلومات وعناصره :

1.1 - تعريف أمن المعلومات

يقصد بأمن المعلومات " كل السياسات و الإجراءات و الأدوات التقنية التي تستخدم لحماية النظام من كل أشكال الاستخدام غير الشرعي للموارد مثل : السرقة ، التغيير و التعديل ، إلحاق الضرر بالمعلومات أو قواعد البيانات ، أو إلحاق الضرر المادي المتعمد بالأجهزة ، بالإضافة إلى وجود تهديدات أخرى مثل الأخطاء الإنسانية و الحوادث الطبيعية و الكوارث " ¹.

و عرف Whitman et Mattod أمن المعلومات في كتابهما " مبادئ أمن المعلومات " بأنه " الحفاظ على سرية و توفر و سلامة المعلومات كأصل في مراحل المعالجة و الحفظ و النقل ، و يتحقق ذلك عبر التطبيق الفعلي للسياسات الأمنية و من خلال تعزيز الوعي و التعلم و التدريب. ² و يرى كلاهما أن أي مؤسسة تهدف لتحقيق إدارة أمن نظم المعلومات فإنه يجب أن يشمل المكونات التالية :

- الأمن المادي : بما يشمله من مصادر و ممتلكات و مباني لمنع الوصول غير المشروع.
- أمن الأفراد : لحماية الافراد و المجموعات الذين لهم حق الوصول للمعلومات.
- أمن العمليات : لحماية الأنشطة و العمليات التي يقوم بها المخولون.
- أمن الاتصالات : لحماية الوسائط و التكنولوجيا المستخدمة و المحتوى.
- أمن الشبكات : لحماية مكونات الشبكة و التراسل و المحتويات.
- أمن البيانات : لحماية سرية و سلامة و توافر المعلومات.

و من خلال هذا التعريف يتضح لنا جليا أن أمن المعلومات ما هو إلا مصطلح يضم في محتواه أمن عام فحماية المعلومات تكون من خلال الأمن المادي كالأجهزة التي تضم المعلومات ، و أمن الأفراد الذين يملكون المعلومات ، و كل العناصر الأخرى التي لها علاقة بالمعلومات.

2.1. عناصر أمن المعلومات

إن المنظمات التي تسعى لتحقيق أمن نظم المعلومات إنما غايتها تحقيق الثالوث المسمى (CIA triangle) و يعني السرية (Confidentiality) ، التكاملية و السلامة (Integrity) ، و التوفر و الإتاحة (Availability). ³

أ- السرية (Confidentiality) : تعني ضمان حفظ المعلومات المخزنة أو المنقولة ، و عدم الإطلاع عليها أو استخدامها إلا بموجب إذن ، حيث أن النظام الآمن هو الذي يضمن سرية و خصوصية البيانات المخزنة فيه ، فلا يسمح بكشفها بدون ترخيص.

ب- التكاملية و السلامة (Integrity) هي بصفة عامة ضمان سلامة محتوى المعلومات ، و التأكد أن هذه المعلومات لم تتعرض لأي عملية حذف أو تخريب أو اتلاف كلي أو جزئي سواء بصفة متعمدة أو غير متعمدة في أي مرحلة من مراحل المعالجة أو التبادل و إلا يكون قد تم ضياع تكامل المعلومات.

ج- التوفر و الإتاحة (Availability) : و نعني به تمكين المستخدم (إنسان أو نظام حاسوب) الذي له حق التعامل مع المعلومات من ذلك بدون التدخل أو الإعاقة في أداء تلك المهمة ، و وصول المعلومات في الشكل المطلوب.

2- تهديدات أمن المعلومات

يعرف التهديد بصفة عامة على أنه : " هدف عدائي يحمل تحت تصرفه وسائل حقيقية من أجل تعريض مؤسسة ، أشخاص ، مواقع للخطر"⁴.

1.2 مصادر التهديدات : مصادر تهديدات نظم المعلومات متعددة ، فنجد مثلا المصادر الطبيعية : كالحرائق و الفيضانات و الزلازل و انقطاع التيار الكهربائي و نجد المصادر البشرية و هي ما يهمننا خلال البحث ، و هي بدورها تنقسم إلى قسمين :

أ-تهديدات بشرية داخلية : هي التهديدات الصادرة من داخل المؤسسة و التي يتسبب فيها العامل أو الموظف الذي يتعامل مع أنظمة المعلومات ، و له حق الوصول إلى شبكة المنظمة أو أماكن تواجد الأجهزة و المعدات ، أو أي شخص يكون دخوله طبيعيا إلى المؤسسة أو ينتهي إليها، و يكون له نية إلحاق الضرر بأنظمة معلومات المؤسسة أو معلوماتها الحساسة من أجل استخدامها في تحقيق مصالح معينة.

ب-تهديدات بشرية خارجية : هي تهديدات تنفذها هيئات من خارج المنظمة و تكون إما من خلال الانترنت أو خطوط الهاتف نظرا لعدم امتلاكها حق الوصول إلى الشبكة الداخلية للمؤسسة ، و تكمن خطورة هذا النوع من التهديد في عدم أو صعوبة معرفة المخترق و أهدافه من وراء الاختراق ، و مدى الاختراق الذي مس النظام.⁵

و حتى نهاية القرن العشرين مصدر الجرائم المعلوماتية الأكثر خطورة كانت ذات مصدر داخلي صادرة من العمال نظرا لامتلاكهم المعارف ، و قدرتهم في الوصول إلى الأنظمة⁶ و مقارنة بين حجم الخطر الداخلي و بين حجم الخطر الخارجي سنذكر بعض الاحصائيات :

وفقا لوكالة FBI تشكل التهديدات الداخلية من 60% إلى 80% من التهديدات التي يتم الإبصار عنها.⁷

وحسب دراسة قامت بها Gartner Group على المخطط الأوروبي سنة 1997 ، ذكرت المنظمات فيها أن مشكل الأمن هو بنسبة 47% من الأعوان الداخليين (المستخدمين) ويعتبر العمال القدماء مسؤولين بنسبة 10% من الحوادث ، أما الخارجيين فهم مسؤولين بنسبة 39%.⁸ وحسب دراسة أجريت سنة 2003 على 408 خبير معلوماتي يقولون أن 94% من الأدوات المعلوماتية المسؤولة تعرضت لمشكل أمني من مصدر داخلي قام به المستخدمون.⁹

كما كشفت دراسة أجرتها الأمم المتحدة عام 2005 أن 37% من جرائم الاختراق و التعدي داخلي ، وأن 23% يرجع إلى مصادر خارجية ، وبلغ حجم الخسائر الاقتصادية لهذه الجرائم عام 2004 فقط حوالي 3.5 مليار دولار ، كما كشفت الدراسة أن حالات الاختراق بصفة خاصة كإحدى الجرائم المعلوماتية التي وقعت على أجهزة الحكومة الأمريكية لعام 2004 بلغت 354000 حالة اختراق ، 64% منها ناجحة ولم يكتشف سوى 4% منها.¹⁰

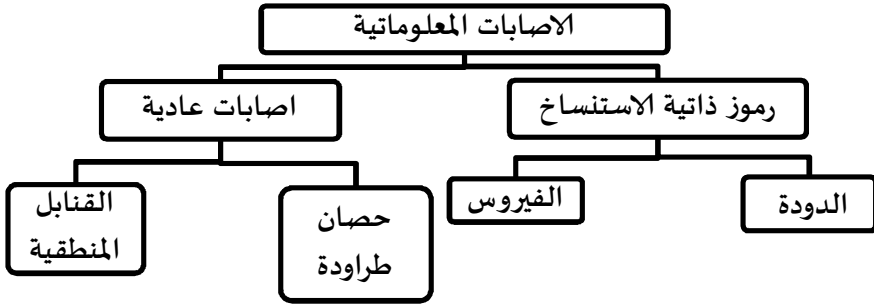
وبخصوص تحصين أنظمة المعلومات فتكون الجهود المبذولة و المسخرة في التحصين ضد التهديد الخارجي على حساب الاستعداد ضد التهديد الداخلي ، في حين هذا الأخير غالبا ما يحدث دمارا باهظ التكاليف ، فحسب تقديرات معهد أمن الحاسوب فإن معدل تكاليف الهجوم الداخلي هو 2.7 مليون دولار للهجوم الواحد ، بينما لا يزيد معدل الهجوم الخارجي الواحد عن 57 ألف دولار.¹¹

هذه الدراسات و الإحصائيات أثبتت و بالإجماع أن التهديد الأكبر الذي تتعرض له المؤسسة و أنظمتها المعلوماتية هو من الداخل و بنسب كبيرة جدا مقارنة بالتهديد الخارجي

2.2 أنواع التهديدات: هناك عدة أنواع من التهديدات سنلخصها كالتالي :

أ- الاصابات المعلوماتية : و المتمثلة في البرامج الضارة التي تتعرض لها أنظمة المعلومات ، وأهمها : الفيروس ، الدودة الالكترونية ، حصان طراودة ، القنابل المنطقية.

الشكل 1 : ترتيب الاصابات المعلوماتية



Source : Eric Filiol , les virus informatiques : théorie, pratique et applications , deuxième éditions , Springer , Paris , 2009, p11

ب- القرصنة المعلوماتية (التجسس) : هذا النوع من تقنيات الاعتداء يتمثل في محاولة اقتحام أنظمة المعلومات والحصول على المعلومات السرية بأي طريقة ومن أكثر الطرق انتشارا :

- التصنت : التصنت يكمن في التمكن في التمكن على شبكة معلوماتية أو شبكة التواصل عن بعد ، ومن ثم تحليل وتخزين المعلومات العابرة ، و ترجمة التأميرات و كل ما يدور داخل الشبكة المعلوماتية.¹²

- سرقة الهوية : سرقة الهوية أو التنكر هو من أنواع السبل غير الشرعية ، تتعلق بهجمة معلوماتية تكمن في انتحال شخصية أو هوية شخص آخر والاستفادة من امتيازاته وحقوقه عن طريق اغتصاب هويته.

- رفض الخدمة : هجمة رفض الخدمة هي تلك التي تعرقل وتمنع خدمة تطبيق ما وجعلها أحيانا غير مفيدة للمستخدمين الشرعيين ، باختصار هجمة رفض الخدمة تعمل على ازعاج الضحية ، ولكن أيضا يمكن أن تتسبب في خسائر كبرى.¹³

ج- التهديدات المادية : من بين أهم التهديدات المادية :

ت- السرقة : خصوصاً الحواسيب المحمولة والتحاميل.

ث- تدمير وتخريب الاجهزة

ج- الهندسة الاجتماعية: هي شكل من أشكال الاستحواذ غير الشرعي للمعلومات والاحتيال الذي يستغل الثغرات البشرية والاجتماعية للبنية المستهدفة من أجل الحصول على ممتلك ، خدمة أو معلومات.¹⁴ وقد صنفتها GARTNER سنة 2011 كأكبر خطر في العالم الرقمي للعقد المقبل.¹⁵

د- التهديدات الناتجة عن ثغرات أمنية : الثغرات الأمنية عديدة ومتعددة ، ولكي يتم تعدادها بصفة شاملة ، وحسب عدة معايير ومدارس مثل : BS7799 , EBIOS, GMITS من الممكن تجميعها في ثلاث عائلات كالتالي : الثغرات الأمنية على المستوى التنظيمي (الإدارة) كضعف التسيير ونقص الكفاءات في هذا المجال و غياب السياسة الأمنية.... ، الثغرات الأمنية على المستوى المادي كنقص التجهيزات والأعطال... ، الثغرات الأمنية على المستوى التكنولوجي كأخطاء البرمجة وسوء استخدام عناصر المعلوماتية¹⁶

3- طرق تحقيق أمن المعلومات : تحقيق الأمن المعلوماتي يتطلب منظومة حماية متكاملة من كل الجوانب التي يمكن أن تمس المعلومة :

1.3 الحماية البرمجية : وتعتبر الحماية البرمجية أهم وأول خطوة في تحقيق الأمن ، وتتمثل في استخدام كل البرامج المتاحة والتي توفر حماية للمعلومات المنتقلة عبر الشبكات أو المخزنة في الحواسيب ، ومن أهم البرامج : الجدران النارية ، مضادات الفيروس ، برامج التشفير ، مراقبة الدخول وأنظمة كشف التدخل ، إضافة إلى الشبكة الافتراضية والتحديثات الدورية لهذه البرامج.

2.3 الحماية المادية : تحقيق الأمن المعلوماتي لا يكون بحماية المعلومات داخل الحواسيب فقط ، بل من الضروري تحقيق الأمن الخارجي والمادي للمنظمة و موقع المنظمة والتجهيزات التي تضمها ، فالتهديدات المادية التي تتعرض لها هذه الأخيرة هي الأخطر من بين أنواع التهديدات إذ تدمر كل شيء ولا تترك مجالاً للإصلاح ، لذا لا يجب التغافل أبداً عن الحماية المادية لما لها من أهمية لا تقل عن أنواع الحماية الأخرى ، وتكون الحماية بعدة طرق منها : مراقبة الدخول ، اعتماد كاميرات المراقبة ، استخدام الشارات

3.3 الحماية التنظيمية: أمن المعلومات اليوم لم يعد مرتبطاً بتركيب أحدث مضاد للفيروسات أو أقوى جدار ناري أو اعتماد أحدث أدوات المراقبة ، لأن نطاق الأمن توسع جداً وأصبح متعلقاً بكل العمليات اليومية داخل المؤسسة ، ولا يمكن التحكم فيه وتحقيق مستوى أمن عالي إلا إذا كان تنظيم هذه العملية واضح للجميع ، فالجانب التنظيمي للأمن هو أهم جانب على مستوى المؤسسة ، إذ أن عملية الأمن عملية دقيقة تتطلب خطة استراتيجية متمثلة أولاً في تحضير السياسة الأمنية ووثائقها وتقسيم الأدوار والمسؤوليات وتحسيس وتكوين الموظفين في هذا المجال ، ثانياً من الضروري وضع خطة شاملة لكيفية التعامل مع المخاطر والتي تسمى بعملية تسيير المخاطر والتي من خلالها يتم تحليل بيئة المؤسسة وتوقع المخاطر المحتملة وتحليلها باستخدام عدة أدوات واقتراح معايير المعالجة الضرورية.

4.3 الحماية القانونية: وتكون بطريقتين:

- حقوق الملكية الفكرية: يوجد اليوم حماية فكرية للمصنفات المعلوماتية تحميها من التقليد والتزوير، فنجد الحماية المتعلقة ببرامج الحاسوب، والحماية الخاصة بقواعد البيانات، وحماية مواقع الانترنت، وطوبوغرافيا الدوائر المتكاملة، وحماية المهارات.
- القوانين التشريعية: القوانين التشريعية هي الرادع القوي للقراصنة أو المعتدين بصفة عامة على المعلومات وأنظمة المعلومات، إذ بتطور المعلوماتية تطورت معها القوانين الخاصة بها، فسنت قوانين تجرم أفعال التعدي على أنظمة المعلومات، وتخصيص عقوبات سواء مالية أو السجن تختلف باختلاف حجم الاعتداء والجهة المستهدفة.

المحور الثاني: واقع أمن المعلومات في المؤسسة الوطنية للأشغال البترولية الكبرى

1- واقع أمن المعلومات في الجزائر

- 1.1 من الناحية العملية: الجزائر بمختلف مؤسساتها من بين الدول التي لا تزال بعيدة نوعا ما عن التطور الأمني الجديد والذي نجد أثره الجيد فقط في المؤسسات العسكرية، أما على مستوى المؤسسات الاقتصادية والسلطات المحلية فلا يمكن أن نتحدث عن تعاليم الأمن المعلوماتي، وهذا بشهادة مجموعة من الدراسات والتحقيقات (تحقيق AASSI، دراسة Kaspersky lab، دراسة ألجيريا ديجيتال تراندرس)، والتي أسفرت عن نتائج مقلقة في مجال الاهتمام بأمن المعلومات.

أ- دراسة شركة "ألجيريا ديجيتال تراندرس" للتوجهات الرقمية (2018)

قامت شركة "ألجيريا ديجيتال تراندرس" للتوجهات الرقمية بالتعاون مع مؤسسة "رابيد7" الرائد العالمي في قطاع ادارة المخاطر بدراسة احصائية شملت أكثر من 1000 مؤسسة جزائرية وخلصت الدراسة إلى جملة النتائج التالية:

- الشركات الجزائرية لا تزال بعيدة عن المقاييس المفترضة في مجال استخدام التدابير الامنية التي تتضاعف مع التحول الرقمي.

■ أثبتت الدراسة أن 47% من المؤسسات الجزائرية موضوع الدراسة اعترفت بانعدام أي حماية لنظامها من الهجمات الالكترونية، ولا تملك أي معرفة بالقوانين المتعلقة بالأمن المعلوماتي ما يجعلها عرضة للقراصنة والهجمات الالكترونية.

■ 16% من المؤسسات لا تملك نظم أمن الكتروني و 12% لا تعرف النظم الأمنية للمعلومات، و 17% لازالت تفكر في انشاء نظم حماية.

- 52 % من المؤسسات صرحت أنها لا تملك سياسة لحماية المنظومات المعلوماتية ، ولا موظفين متخصصين و مؤهلين في مجال تقنيات الاعلام والاتصال .
- 27 % من المؤسسات صرحت أنها عانت مدى 12 شهرا الماضية نوعا من الهجمات المعلوماتية من الفيروسات أو عمليات التصيد الالكتروني ، في حين 12 % عانت فقدان أو تلف البيانات بسبب خطأ بشري.

–57 % من المنظمات تصرح أنها لا تستضيف بياناتها لدى سرفرات جزائرية.

ب-دراسة Kaspersky Lab (2017) :

Kaspersky Lab الرائد العالمي في أمن أنظمة المعلومات أعلن نتائج دراسة وطنية متعلقة بالتصرفات والمواقف المحفوفة بالمخاطر للأمن المعلوماتي للمؤسسات والمنظمات في الجزائر ، هذه الدراسة محققة من قبل مكتب الدراسة والخبرة CEI حلفاوي ، وهي الأولى من نوعها ، وخلصت الدراسة إلى مجموعة من النتائج :

- 19% " من المهنيين المسؤولين لا يستعملون الحماية المعلوماتية ، ما يظهر مستوى مرتفع نسبيا من الضعف المعلوماتي للمؤسسات والمنظمات الجزائرية.
- 40 % من المجيبين يصرحون أن مؤسساتهم أصيبت بتهديدات معلوماتية : الفيروسات (85 % من المجيبين) ، البرامج الضارة (58 %) ، البرامج التجسسية (29%) وهي أكثر التهديدات تكرارا.
- 68 % من المهنيين المسؤولين قد وضعوا تحاميل غير معروفة على حواسيبهم و 19 % يفتحون ملفات مرافقة في رسائل مجهولة.
- 72 % من المهنيين يستعملون شبكات التواصل الاجتماعي في العمل و 43 % من المجيبين لا يغيرون كلمات المرور ، ما يفاقم مخاطر التدخل والتجسس.
- 54 % من المجيبين يصرحون بعدم معرفة استخدام أدوات الحماية المعلوماتية ، ما يمثل مستوى ضعيف من التحسيس والتكوين لمختلف طرق الحماية المعلوماتية.
- 56% من المهنيين المستجوبين هم مدركين بالهجمات الالكترونية الحديثة ، ما يدفع 87 % من المجيبين على القول أنهم متيقظين ضد الهجمات الالكترونية.
- 89 % من المهنيين المستجوبين قالوا أنهم مقتنعين أن تواجد هذه التهديدات يتطلب حماية معلوماتية.

ح- تحقيق الجمعية الجزائرية لأمن نظم المعلومات (AASSI) (2015)

تم عمل تحقيق من قبل الجمعية الجزائرية لأمن نظم المعلومات على مجموع المؤسسات والمنشآت الجزائرية حول أنظمة المعلومات وأسفر التحقيق عن النتائج التالية :

- 1 % من المؤسسات والمنشآت يستعمل معيار أمن نظم المعلومات مثل ايزو 27001.
 - 7.5 % ليس لديهم اجراءات الامتثال لتكنولوجيا المعلومات .
 - 10/1 ليس لديهم مخطط استئناف النشاط.
 - 1 % من المؤسسات يصرحون أن لديهم سياسة تسيير الثغرات.
- وحسب تصريح مهدي زكريا رئيس الجمعية فان :
- لا يمكن أن نتحدث عن تعاليم أو عقيدة الأمن المعلوماتي عند مقرري تكنولوجيا الاعلام الجزائريين.
 - أكثر الهجمات سببها قلة المعرفة التقنية و استغلال الثغرات المعروفة المرتبطة غالبا بسداجة الضحية مثل هجمات احتيال الشخصية.
 - هجمات رفض الخدمة DoS من الصعب اكتشافها في الجزائر ، ولكن ما هو أكيد أن مجموع المختصين في الأمن يقولون أن الجزائر تواجه كل سنة عدة مئات من هجمات رفض الخدمة تشوش على وسائل التواصل للبلد.
- 2.1 من الناحية القانونية : من الناحية القانونية نجد أن المشرع الجزائري بدأ يولي أهمية للقوانين المتعلقة بحماية أنظمة المعلومات وذلك من خلال بعض القوانين والتعديلات منها تعديل قانون العقوبات بالقانون رقم 04-15 و الذي أفرد فيه قسم 7 مكرر تحت عنوان " المساس بأنظمة المعالجة الآلية للمعطيات " و الذي تضمن 8 مواد (من المادة 394 مكرر إلى المادة 394 مكرر 7) ، كما أصدر المشرع الجزائري قانونا مستقلا و هو القانون 04/09 المتعلق بالوقاية من الجرائم المتصلة بتكنولوجيا الاعلام و الاتصال و مكافحتها ، إضافة إلى الاتفاقيات الدولية التي أبرمتها الجزائر لمكافحة الجريمة المعلوماتية ، ولكن رغم هذه الجهود إلى أن المشرع الجزائري و الجزائر ككل تبقى متأخرة في مجال حماية و أمن أنظمة المعلومات سواء من الناحية المادية أو البرمجية أو التنظيمية أو القانونية.

2- واقع أمن المعلومات في المؤسسة الوطنية للأشغال البترولية الكبرى

1.1- تعريف المؤسسة :

هي المؤسسة الوطنية للأشغال البترولية الكبرى والتي تعرف ب " GTP " ، مؤسسة ذات أسهم ، فرع تابع 100 % لمجمع سونطراك ، يقدر رأسمالها الاجتماعي ب 6.390.000.000 دج و يقدر رقم أعمالها السنوي حوالي 25 مليار دج سنويا. تمتلك المؤسسة رأسمال بشري مقدر بحوالي 10.000 عامل موزعين كالتالي : 74% منتجين ، 17 % أعوان و 9% إداريين ، أما بالنسبة للتجهيزات فالمؤسسة تمتلك حوالي : 5.600 وحدة من تجهيزات التشييد.

المؤسسة الوطنية للأشغال البترولية الكبرى هي مؤسسة ذات امتداد كبير على المستوى الوطني متخصصة في البناء في جميع الحرف والمجمعات الصناعية الكبيرة ، وخطوط الأنابيب في مجالات النفط والغاز والطاقة بشكل رئيسي.

تقع المؤسسة في مدينة الرغاية بشرق ولاية الجزائر العاصمة ، ويعتبر ذلك المقر الرئيسي لها وتملك 6 وحدات على المستوى الوطني موزعة كالتالي : الرغاية (المقر الاجتماعي) رمزه 01، أرزيو رمزه 02، سكيكدة رمزه 03، حاسي مسعود رمزه 04، حاسي الرمل رمزه 05، عين أميناس رمزه 06.

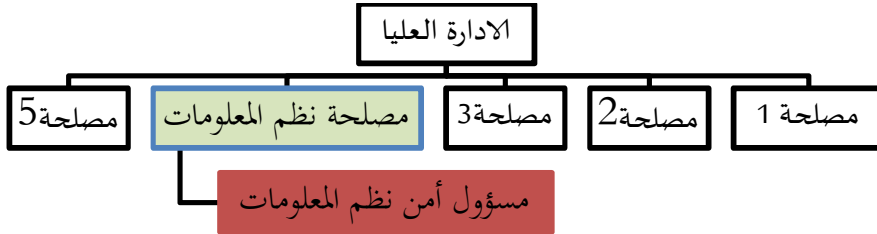
2.2 واقع أمن المعلومات في المؤسسة :

أ- مكانة أمن المعلومات على المستوى التنظيمي

■ وظيفة أمن المعلومات على مستوى المنظمة:

المؤسسة الوطنية للأشغال البترولية الكبرى من بين المؤسسات الجزائرية القلة التي نجدها تخصص وظيفة لأمن نظم المعلومات ، إذ هناك مصلحة خاصة في المنظمة تسمى مصلحة نظم المعلومات ، وتتكون من رئيس المصلحة ومختصين في مجال أنظمة المعلومات والاعلام الآلي ، وهناك مسؤول أمن نظم المعلومات مسؤول عن أمن حواسيب و تجهيزات نظم المعلومات والمعلومات الحساسة والموارد الحرجة في المصلحة وكل المؤسسة.

الشكل 2: مكانة مسؤول أمن المعلومات في تنظيم المؤسسة



المصدر: من إعداد الطالبة

■ سياسة أمن المعلومات في المؤسسة :

المؤسسة الوطنية للأشغال البترولية الكبرى تعتمد سياسة أمن معلومات واضحة المعالم ومحددة القواعد والمبادئ ويتم نشرها إلكترونيا على مستوى موقع المؤسسة ليتم الاطلاع عليها من قبل كافة الموظفين.

■ وعي الإدارة والموظفين :

رغم اهتمام المؤسسة بأمن نظم المعلومات وتسخير كل الوسائل المادية والبشرية والتقنية لذلك، إلا أن وعي الإدارة العليا بخطر التهديدات على نظم المعلومات منخفض ، كما أن الثقافة

الأمنية للموظفين ليست بالمستوى المطلوب ، إذ نجد أن أمن المعلومات يطبق فقط من الناحية المادية التي تتمثل في أمن المحيط ، ومن الناحية التقنية من برامج مطبقة على الحواسيب والخوادم، أما الوعي الحقيقي و اليقظة الاستراتيجية بخطر التهديدات وأهمية الأمن نجده فقط على مستوى مصلحة نظم المعلومات ، التي تحاول جاهدة تعزيز الثقافة الأمنية على مستوى المؤسسة.

■ المؤسسة وايزو 27001:

المؤسسة اهتمت بضرورة تطابق أمن المعلومات لديها بمعايير ومقاييس دولية معترف بها عالمياً، ووقع اختيارها على أشهر معيار خاص بأمن نظم المعلومات وهو معيار ايزو 27001 ، حيث باشرت كل الاجراءات اللازمة من أجل الحصول على شهادة ايزو 27001 وكيفت أنظمة معلوماتها وسياستها الأمنية وطرق الحماية حسب متطلبات المواصفة ، و حصلت على شهادة ايزو 27001 سنة 2010 لمدة 3 سنوات ، ولكن للأسف المؤسسة لم تستمر في عملية التجديد ، لأن هذه الشهادة ليست أبدية كباقي الشهادات ، وإنما تكون لفترة معينة وتتطلب في كل مرة التجديد والتحقيق من أجل أن تكون المؤسسة دائماً في المستوى المطلوب.

ب- تهديدات أمن المؤسسة

المؤسسة كغيرها من المؤسسات الكبرى تتعرض إلى تهديدات عدة منها المادية مثل السرقة والكوارث... ومنها التقنية كالقرصنة ، ومن التهديدات التي تعرضت لها المؤسسة ما يلي :

■ التهديدات المادية :

- الدخول غير المصرح : و يقصد به دخول أي شخص معروف أو غير معروف ، غير مرخص له بالدخول إلى موقع المنظمة ، فمجرد دخوله يعتبر خطراً على المؤسسة.
- سرقة التجهيزات : حيث تعرضت المؤسسة لعمليات سرقة تمت عن طريق اقتحام موقع المؤسسة بطريقة غير شرعية وسرقة تجهيزات خاصة بالمؤسسة.
- كوارث طبيعية : تعرضت المؤسسة لمرة واحدة فقط وذلك على مستوى فرع من فروعها لكارثة طبيعية كلفتها بعض الخسائر.

■ التهديدات التقنية : من بين التهديدات التقنية التي تعرضت لها المؤسسة ما يلي :

- دخول غير مرخص : ونقصد هنا الدخول لجهاز أو نظام معلومات من طرف شخص غير مصرح له بذلك ، سواء كان من داخل (العمال) أو من خارج المؤسسة (الهacker).
- قرصنة : وكانت هذه القرصنة خارجية من طرف هاوي ، وخلفت آثار بسيطة.

- سبام

- الدودة المعلوماتية: فالمؤسسة كغيرها من المؤسسات لم تسلم من خطر هذا البرنامج الخبيث وتم التعامل مع هذه التهديدات باتخاذ عدة إجراءات نذكر منها: إجراءات تصحيحية ، تعديل الاعدادات ، تحقيقات داخلية ، تعزيز أمن محيط المؤسسة ، تغيير كلمات المرور....

ج- وسائل الحماية المطبقة من طرف المؤسسة

الحماية المطبقة من طرف المؤسسة هي حماية مادية و برمجية

■ حماية مادية: وتتمثل الحماية المادية في حماية الموقع وحماية التجهيزات من خلال مجموعة من الاجراءات منها :

- مراقبة الدخول: ويكون ذلك من خلال مكتب الاستقبال الموجود في مدخل المنظمة يضم عدد كبير من أعوان الأمن ، و يمنع أي دخول للمؤسسة دون المرور عليه .
- الشارات: إجبار الزوار على حمل شارات تميز بين الزوار والعمال والمتدربين.
- مرافقة عون الأمن للزائر إلى المكان المحدد من أجل منع أي دخول إلى موقع غير مصرح له.
- استخدام البطاقات الممغنطة من أجل الدخول.
- المراقبة عن طريق الكاميرات الموجودة في كل مكان داخل وخارج المؤسسة .
- منع دخول أي سيارة للمؤسسة غير سيارات العمال.
- توفير التهوية المناسبة خصوصا للغرف التي تحوي أجهزة و خوادم ، والتي تتطلب مستوى تهوية محدد.

- التجهيزات الحساسة موجودة في أماكن محددة ومؤمنة بطريقة مكثفة.

- المؤسسة لديها مركز احتياطي مجهز بأنظمة معلومات في حال حصول كارثة يتم اللجوء إليه.

■ حماية برمجية: وتتمثل في البرامج و التطبيقات التي تحمي أجهزة نظم المعلومات و نذكر:

- مضادات الفيروسات: وهي القاعدة الأولى لأي حماية برمجية ، حيث أن المؤسسة لا تعتمد على البرامج المقرصنة وإنما تشتري برامج مضادات فيروس أصلية.

- مضادات السبام

- الجدران النارية: فالمؤسسة تعتمد على الجدران النارية المتمثلة في أجهزة مخصصة لذلك

و ليس تلك التي تكون في شكل برامج.

- التشفير: و نقصد بذلك تشفير كل المعلومات الحساسة المرسله سواء عند التواصل مع

فروعها أو مع أعوان خارجية

- الشبكة الافتراضية و الدعم الاحتياطي

- الحفظ الدوري للمعلومات داخل وخارج المؤسسة و التحديث الدوري لبرامج الحماية.
- تغيير كلمات المرور من فترة لأخرى أو عند حصول أي اختراق.
- 3- تحليل نتائج الدراسة :
- 1.3- عينة الدراسة: تمثل مجتمع الدراسة في المؤسسة الوطنية للأشغال البترولية الكبرى ، وتمثلت عينة الدراسة في موظفي ادارة نظم المعلومات فقط وهم 8 أشخاص ، وهذا نظرا لخصوصية الموضوع وعدم امكانية الاجابة على الاستبيان من غير المتخصص.
- 2.3 – أساليب جمع البيانات: تم الاعتماد في جمع البيانات على الملاحظة و المقابلة الشخصية مع مسؤول أمن نظم المعلومات ، وأهم وسيلة هو الاستبيان الذي تم توزيعه كما ذكرنا سابقا على عمال مصلحة نظم المعلومات ، حيث تم تصميم الاستبيان وفق سلم ليكرت الخماسي.
- 3.3- تحليل النتائج: قبل بدء التحليل لابد من اختبار مدى ثبات أداة القياس والذي تم عن طريق اختبار معامل " ألفا كرونباخ" ، و الذي تتراوح قيمته بين 0 و 1 و انخفاض قيمته عن 0.6 دليل على انخفاض الثبات الداخلي وكانت النتيجة على النحو التالي :

Statistiques de fiabilité

Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
,812	24

أما بالنسبة لقراءة المتوسط الحسابي فهي كالتالي :

المتوسط	المستوى
من 1 إلى 1.79	أبدا
من 1.80 إلى 2.59	نادرا
من 2.60 إلى 3.39	محايد
من 3.40 إلى 4.19	في معظم الأحيان
من 4.20 إلى 5	دائما

أولاً : نتائج البعد الأول : طبيعة الأمن دخل المؤسسة

Statistiques descriptives

	N	Moyenne	Ecart type
الإدارة العليا واعية بأهمية و ضرورة توفير الأمن لأنظمة المعلومات	8	3,1250	1,45774
إجراءات الحماية التي تطبقها المؤسسة تواكب التغيرات الحاصلة في البيئة التكنولوجية	8	4,0000	1,30931
المصاريف التي تصرف على تطبيق أمن المعلومات ضرورية وتساهم في حماية المؤسسة وتطورها	8	4,5000	,75593
المؤسسة تعتمد سياسة أمنية مكتوبة و يعرفها الجميع	8	4,0000	1,30931
قواعد و مبادئ السياسة الأمنية محددة و واضحة	8	4,1250	,99103
الموظفون ذوي ثقافة أمنية و واعون بمسؤولياتهم	8	2,3750	1,18773
المؤسسة تقوم بدورات تكوينية و تحسيسية حول موضوع أمن المعلومات	8	3,8750	,83452

نتائج برنامج SPSS.19

يبين الجدول أعلاه متوسط الاجابات والانحراف المعياري لكل سؤال على حده ، و عليه سنقوم بتحليل كل سؤال على حده :

- الإدارة العليا واعية بأهمية و ضرورة توفير الأمن لأنظمة المعلومات :

كان متوسط الاجابات 3.125 بمعنى أن الإدارة العليا واعية نوعا ما بأهمية و ضرورة توفير أمن نظم المعلومات .

- إجراءات الحماية التي تطبقها المؤسسة تواكب التغيرات الحاصلة في البيئة التكنولوجية

متوسط الاجابات 4 بمعنى أن إجراءات الحماية التي تطبقها المؤسسة لحماية أنظمة المعلومات و المعلومات الحساسة متطورة و تواكب التغيرات و التطورات الحاصلة في البيئة التكنولوجية.

- المصاريف التي تصرف على تطبيق أمن المعلومات ضرورية و تساهم في حماية المؤسسة و تطويرها :

متوسط الاجابات على هذه العبارة 4.5 يعني أنه دائما تكون المصاريف التي تصرف على أمن المعلومات ضرورية و تساهم في حماية المؤسسة ، بمعنى أن مصاريف الأمن هي استثمار يعود على المؤسسة بأرباح أخرى وليس مصاريف زائدة ، كما أن الانحراف المعياري لهذه العبارة 0.75 ما يدل على أن نسبة التشتت قليلة.

• المؤسسة تعتمد سياسة أمنية مكتوبة ويعرفها الجميع وقواعد ومبادئ السياسة الأمنية محددة وواضحة

متوسط اجابات هاتين العبارتين 4 و 4.12 على التوالي ما يدل على أنه في معظم الأحيان تعتمد المؤسسة في تسيير عملية الأمن لديها على سياسة أمنية مكتوبة يعرفها الجميع وبمبادئ و قواعد أمنية محددة وواضحة للجميع ، وغالبا ما يتم نشر هذه السياسة على موقع المؤسسة ليتمكن الجميع من الاطلاع عليها

• الموظفون ذوي ثقافة أمنية وواعون بمسؤولياتهم:

متوسط اجابات هذه العبارة 2.37 أي أنه نادرا ما يمتلك الموظفون ثقافة أمنية ، فالأمن منحصر فقط في الموظفين المختصين بهذا المجال أما الآخرون فهم بعيدين كل البعد عن كل ما يخص أمن المعلومات رغم التوعية والتحسيس والتكوين التي ظهر أن متوسط اجاباتها 3.87 بمنى أن المؤسسة في معظم الاحيان تقوم بدورات تكوينية وتحسيسية في هذا المجال ، إلا أن ذلك لم يؤثر كثيرا على الثقافة الأمنية للعمال .

ثانيا : نتائج البعد الثاني طبيعة التهديدات

Statistiques descriptives

	N	Moyenne	Ecart type
التهديدات التي تتعرض لها المؤسسة هي من مصادر داخلية	8	3,7500	,88641
التهديدات التي تتعرض لها المؤسسة هي من مصادر خارجية	8	2,5000	,92582
التهديدات التي تتعرض لها المؤسسة عبارة عن برامج خبيثة : فيروس ، دودة ، حصان طراودة.....	8	4,1250	,99103
التهديدات التي تتعرض لها المؤسسة عبارة عن قرصنة معلوماتية : التصنت ، رفض الخدمة ، التزوير	8	1,5000	,53452
التهديدات التي تتعرض لها المؤسسة ناتجة عن سوء التسيير ونقص الكفاءات البشرية في مجال أمن المعلومات	8	4,0000	,53452
التهديدات التي تتعرض لها المؤسسة ناتجة عن ثغرات أمنية في الأنظمة و البرامج	8	2,6250	1,06066

نتائج برنامج SPSS .19

• التهديدات التي تتعرض لها المؤسسة هي من مصادر داخلية
متوسط اجابات هذه العبارة 3.75 أي أن مصدر التهديد في معظم الأحيان يكون مصدر داخلي
سواء عمال أو متدربين ... ، وهذه الاجابة تتماشى مع الواقع وهذا بتأكيد العديد من
الاحصائيات التي تم ذكرها سابقا ، وانحراف معياري مقبول 0.88

• التهديدات التي تتعرض لها المؤسسة هي من مصادر خارجية
متوسط اجابات هذه العبارة 2.5 ما يدل على أنه نادرا ما تتعرض أنظمة معلومات المؤسسة
لتهديدات من مصادر خارجية وهذا راجع لطبيعة الحماية القوية التي تطبقها المؤسسة ما
يصعب عملية اختراقها من قبل أي غريب ، وكانت الاجابات متقاربة بانحراف معياري 0.92.
• التهديدات التي تتعرض لها المؤسسة عبارة عن برامج خبيثة : فيروس ، دودة ، حصان
طراودة.....

متوسط الاجابات على هذه العبارة 4.12 بمعنى أن التهديدات التي تطل أنظمة معلومات
المؤسسة غالبا ما تكون متمثلة في البرامج الخبيثة.

• التهديدات التي تتعرض لها المؤسسة عبارة عن قرصنة معلوماتية : التصنت ، رفض
الخدمة ، التزوير

متوسط الاجابات 1.5 بانحراف معياري ضعيف 0.5 ما يدل على أن المؤسسة لا تتعرض أبدا
لتهديدات من هذا النوع ، وهذا راجع لفعالية أنظمة الحماية المطبقة من طرف المؤسسة.
• التهديدات التي تتعرض لها المؤسسة ناتجة عن سوء التسيير ونقص الكفاءات البشرية
في مجال أمن المعلومات

متوسط الاجابات على هذه العبارة 4 ما يدل على أنه في معظم الأحيان التهديدات التي تمس
أنظم المعلومات أو المعلومات تكون ناتجة عن نقص كفاءات في مجال الأمن وهذا يتوافق مع
اجابات العبارة الأولى (تهديدات داخلية) ، فنقص الكفاءات في مجال الأمن يؤدي إلى ارتفاع
التهديدات الداخلية المرتكبة سواء من طرف العمال أو المتدربين أو الزوار ، كما أن الانحراف
المعياري لهذه العبارة 0.5 يدل على شبه اتفاق على ذلك.

• التهديدات التي تتعرض لها المؤسسة ناتجة عن ثغرات أمنية في الأنظمة والبرامج
متوسط الاجابات على هذه العبارة 2.62 بمعنى أن الاجابات محايدة فيما يخص الثغرات وهذا
الامر طبيعي لأن الثغرات الأمنية لا تكون مكشوفة ومعروفة للجميع .

ثالثا : نتائج البعد الثالث : طبيعة الحماية المطبقة

Statistiques descriptives

	N	Moyenne	Ecart type
المؤسسة تعتمد على كاميرات المراقبة لحماية الموقع و التجهيزات	8	4,3750	,51755
المؤسسة تعتمد على مراقبة الدخول عن طريق حمل الشارات و مرافقة الزوار لمنع أي تجاوزات	8	4,6250	,51755
المؤسسة تعتمد على أجهزة الانذار عند أي تدخل غير مسموح لحماية موقعها	8	2,5000	1,30931
المؤسسة تعتمد على مضادات الفيروس لحماية أنظمتها المعلوماتية	8	4,8750	,35355
المؤسسة تعتمد على الجدران النارية لحماية أنظمتها المعلوماتية	8	4,5000	,53452
المؤسسة تعتمد على برامج لتشفير كل البيانات والاتصالات و التطبيقات المتنقلة و المخزنة لحمايتها من التصنت	8	3,8750	1,24642
المؤسسة تعتمد على أنظمة كشف التدخل لحماية أنظمتها المعلوماتية من أي دخول غير مصرح	8	3,3750	,91613
المؤسسة تعمل على تحديث برامج الحماية دوريا	8	3,6250	,74402
المؤسسة تقوم باختبار أنظمة الحماية دوريا لاكتشاف الثغرات	8	3,3750	,91613
تتم معالجة الثغرات المكتشفة فورا	8	2,1250	,99103
فريق الأمن يعتمد طرق النسخ الاحتياطية المخزنة و الرجوع إليها في حالة الكوارث	8	4,2500	,70711
المؤسسة لديها مخططات لاستئناف العمل بعد حدوث أي طارئ	8	3,3750	1,18773

نتائج برنامج SPSS

- الحماية المادية : العبارة 14 و 15 كان متوسط اجاباتها 4.37 و 4.62 ما يدل على أن المؤسسة دائما ما تعتمد على كاميرات المراقبة ، و مراقبة الدخول و حمل الشارات و مرافقة الزوار في تأمين موقعها و محيطها المادي ما يعني أن الحماية المادية داخل المؤسسة مرتفعة و هذا بانحراف معياري قدر ب 0.5 ، إلا أن العبارة رقم 16 كان متوسطها 2.50 ما يعني أن المؤسسة نادرا ما تعتمد على أجهزة الانذار عند التدخل لحماية موقعها
- الحماية البرمجية : العبارات 17-18-19-20-21-22-23 خاصة بالحماية البرمجية التي تطبقها المؤسسة ، فمتوسط اجابات العبارة 17 و 18 هو 4.87 و 4.50 على التوالي ما يدل على أن المؤسسة دائما تعتمد على مضادات الفيروس و الجدران النارية لحماية أنظمتها المعلوماتية أما العبارات 19 و 21 فكان متوسط اجاباتها على التوالي 3.87 و 3.62 بمعنى أن المؤسسة في

معظم الأحيان تعتمد برامج لتشفير كل البيانات والاتصالات والتطبيقات المتنقلة والمخزنة لحمايتها من التصنت ، إضافة إلى التحديث الدوري لهذه البرامج ، أما العبارات أما العبارات 20 و 22 المتعلقة باستخدام أنظمة كشف التدخل واختبارات أنظمة الحماسة لاكتشاف الثغرات فكانت متوسطاتها 3.37 و 3.37 أي اجابات حيادية ، و العبارة 23 الخاصة معالجة الثغرات فور اكتشافها فكان متوسط الاجابات 2.12 أي نادرا ما يتم اكتشاف الثغرة فور اكتشافها.

• فريق الأمن يعتمد طرق النسخ الاحتياطية المخزنة والرجوع إليها في حالة الكوارث متوسط اجابات هذه العبارة 4.25 أي أن المؤسسة دائما تعتمد طرق النسخ الاحتياطية المخزنة والرجوع إليها في حالة الكوارث بل وتخصيص مركز احتياطي مجهز يتم استخدامه حالة الطوارئ.

• المؤسسة لديها مخططات لاستئناف العمل بعد حدوث أي طارئ متوسط اجابات هذه العبارة هو 3.37 وهي اجابة محايدة ربما لعدم اطلاع جميع موظفي المصلحة على ذلك ، لكن بتأكيد مسؤول أمن المعلومات فالمؤسسة دائما لديها مخططات استئناف تعود اليها حالة الكوارث

الخاتمة:

أمن المعلومات هو من جهة تأمين المؤسسة تأميننا ماديا يمنع أي دخول مادي غير مرخص للمؤسسة خصوصا المناطق الحساسة فيها كالقاعات التي تضم الأجهزة المعلوماتية ، و من جهة أخرى مواكبة العصر في كل ما يتعلق بالحماية الفنية والبرمجية للأجهزة المعلوماتية من برامج حماية ومنع الدخول وكلمات مرور...، ولكن أهم وأكبر مجهود يمكن أن تقوم به أي مؤسسة في مجال أمن المعلومات هو تطوير العامل البشري في هذا المجال ، فكل أنواع الحماية المذكورة سابقا لا تجدي نفعا دون رأس مال بشري واع ومحسس بشكل كافي ، فالحلقة الأقوى في تطبيق الأمن هو الفرد الذي أثبتت كل الدراسات أنه سبب أغلب الهجمات والتهديدات التي تتعرض لها المؤسسات والأنظمة ، ولهذا فعلى كل مؤسسة أن تغير نظرتها حول أمن المعلومات من المنظور الضيق المحصور في الماديات إلى المنظور الواسع والشامل ، وتبادر بإنشاء سياسات أمن معلومات ترسم الطريق لكيفية التطبيق الصحيحة له.

ومن أهم النتائج التي تم التوصل اليها من خلال هذا البحث :

- أمن المعلومات لا ينحصر في مجموعة من الأنظمة والبرامج بل هو منهج ومنظومة متكاملة.
- أمن المعلومات لا يحمي فقط المؤسسة من الأخطار بل يدفع بها إلى التقدم و يجعلها في مصاف المؤسسات العالمية.

- أمن المعلومات أصبح ضرورة حتمية لكل مؤسسة تسعى لإثبات تواجدتها على الساحة ، ولم يعد مجرد رفاهية ، وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الأولى (أمن المعلومات ضرورة حتمية لبقاء المؤسسة وتطورها).

- الجزائر والمؤسسات الجزائرية بعيدة تماما عن هذا المفهوم الجديد.

- المؤسسات الجزائرية التي تطبق أمن المعلومات بالمعايير المطلوبة عالميا تعد على الأصابع.

- المؤسسة الوطنية للأشغال البترولية الكبرى من المؤسسات التي سلكت طريق تطبيق الأمن حسب المعايير العالمية ، خصوصا بعد اهتمامها بالمواصفة العالمية الخاصة بتطبيق أمن المعلومات الايزو 27001 وتسعى جاهدة لتطوير نفسها في هذا المجال سواء من الجانب المادي أو البرمجي أو التنظيمي وهذا ما ينفي الفرضية الثانية نسبيا (أمن المعلومات على مستوى المؤسسة الوطنية للأشغال البترولية الكبرى متدني)

المراجع

- ¹ سعد غالب ياسين ، تحليل وتصميم نظم المعلومات ، دار المناهج للنشر، عمان،الأردن ، الطبعة الأولى ، 2000 ، ص 349.
- ² Whitman Michael , Mattod Herbert , Principles of Information Security , 4th Edition , Boston: cengage learning/course technology , 2011.
- ³ Whitson , G , Computer Security : theory, process and management, the journal of computing in small colleges, vol.18, no.6, 2003, p 57.
- ⁴ Eric Delbecque , Jean-Renaud Fayol , Intelligence économique , ED Vuibert , paris 2012 , p 89.
- ⁵ محمد دباس الحميد ، ماركو ابراهيم نينو ، حماية انظمة المعلومات ، دار الحامد للنشر و التوزيع ، عمان ، الأردن ، 2009 ، ص ص 39-40
- ⁶ Kenneth Laudon et Jane Laudon , Management des systèmes d'information , édition Pearson, 9^{ème} édition , France, 2006, p 355.
- ⁷ See :Cisco systems ,inc :Indiana, cisco press, cisco networking academy, first year companion guide , 2nd ed, 2001, p 20.
- ⁸ Didier Godart , sécurité informatique : risques , stratégies et solutions , 2^{ème} édition , éditions des CCI de wallonie s.a , Belgique ,2005 p23.
- ⁹ Ibid , p23.
- ¹⁰ الرشيد علي بن ضبيان ، العدوان على البيئة المعلوماتية : خطورته و مواجهته ، مجلة كلية الملك خالد العسكرية، العدد 81 ، الرياض ، 2005 ، ص 12.
- ¹¹ " Internal threat-Risks and countermeasures", 15/12/2001 in : <http://www.sans.org/rr/papers/60/475.pdf>.
- ¹² Menaces sur les systèmes informatique « Guide N 65 », bureau conseil de la direction centrale de la sécurité des systèmes d'information , paris , version du 12 septembre 2006 , p13
- ¹³ Tom Gallagher, Bryan Jeffries, Lawrence Landauer, Chasser les failles de sécurité , les meilleures pratiques pour tester la sécurité de vos logiciels , édition microsoft ,Janvier 2007, p375.
- ¹⁴ Pierre-Luc Réfalo , la sécurité numérique de l'entreprise « l'effet papillon du hacker » , groupe Eyeolles , Paris, p49
- ¹⁵ Ibid , p 49.
- ¹⁶ Vulnérabilités , fiche thématique 013 , CASES , Cyberworld Awareness and Security Enhancement Structure , Luxembourg , www.cases.lu

الوضع التنافسي للجزائر ضمن تقارير التنافسية الدولية
(قراءة نظرية وتحليلية لمؤشرات التنافسية الدولية)

The competitive situation of Algeria in international competitiveness reports
(Theoretical and analytical reading of international competitiveness indicators)

تاريخ قبول النشر: 2019/01/09

تاريخ الاستلام: 2018/11/19

أ.دردور أمال*

طالبة دكتوراه

جامعة تلمسان - الجزائر.

الملخص:

أصبحت التنافسية تحظى باهتمام كبير ليس على مستوى المؤسسات فحسب بل حتى على مستوى الدول باعتبارها أداة لتحقيق النمو المستدام والرفاه الاجتماعي. ولذا كل دولة ملزمة بتحسين قدرتها التنافسية من أجل التأقلم مع بيئة شعارها البقاء للأفضل. ونظرا لأهمية التنافسية قامت العديد من الهيئات الدولية بتحديد مفهومها ومؤشرات وطرق قياسها في اقتصاد ما ومقارنتها مع الاقتصاديات الأخرى واستخدمت نتائج هذه المؤشرات في إعداد تقارير سنوية حول التنافسية الدولية. وقد اتضح من خلال هذه التقارير أن التنافسية لا تربط بما تملكه الدولة من موارد طبيعية ويد عاملة رخيصة بقدر ارتباطها بما تكتسبه من المعرفة والتكنولوجيا والسياسات الرشيدة من قبل الحكومات. الكلمات المفتاحية: التنافسية، التنافسية الدولية، تقارير التنافسية الدولية.

Abstract:

Competitiveness has gained considerable attention not only at the institutional level but also at the level of States as an instrument for sustainable growth and social well-being. Each country is therefore obliged to improve its competitiveness in order to adapt to its environment of survival. In view of the importance of competitiveness, many international organisms have defined their concept, indicators and methods of measurement in an economy and compared them with other economies. The results

*E-mail : derd_amel@hotmail.fr

of these indicators were used in the preparation of annual reports on international competitiveness. It has been shown through these reports that competitiveness is not linked to the natural resources and labor of the State as cheap as it is to the knowledge, technology and good policies of governments.

Keywords: competitiveness - International competitiveness - International Competitiveness Reports

JEL classification: F2, F15, F19.

مقدمة:

تكتسب التنافسية أهمية كبيرة لجميع دول العالم كونها تعمل على تعظيم الاستفادة من الفرص التي يتيحها الاقتصاد العالمي والتقليل من مخاطره. إذ تقوم بتحليل المقومات الاقتصادية لكل دولة والتي تعكس الصفات الهيكلية الأساسية لكل اقتصاد وطني من أجل مواكبة التطورات المتسارعة التي يشهدها العالم، فهي وسيلة أساسية لتعزيز قدرة الدول على حجز حصتها في الأسواق العالمية.

فقد أصبحت التنافسية حاجة ملحة للدول من أجل الاندماج السليم في الاقتصاد العالمي على أسس متينة وقوية. لذا تولي لها الحكومات والهيئات الدولية أهمية كبيرة وذلك بإعداد تقارير سنوية تحتوي على مجموعة من المؤشرات وطرق قياسها. والجزائر كغيرها من الدول تسعى جاهدة لتحسين قدرتها التنافسية من أجل تحقيق تنمية مستدامة ورفع مستوى معيشة أفرادها.

وعليه تهدف الدراسة إلى توضيح النقاط التالية:

- عرض أهم مفاهيم التنافسية ؛
- تقديم مختلف التقارير المتعلقة بالتنافسية ومؤشرات قياسها؛
- تحديد مكانة الجزائر عربيا ضمن بعض تقارير التنافسية الدولية.

ومن هذا المنطلق ستتم الإجابة على التساؤل الرئيسي المتمثل في:

ما مكانة تنافسية الجزائر مقارنة مع بعض الدول العربية ضمن بعض تقارير التنافسية الدولية؟

وللإجابة على التساؤل المطروح سوف يتم التطرق للنقاط التالية:

أولاً: مفهوم التنافسية الدولية.

ثانياً: تقارير التنافسية الدولية.

ثالثاً: تحليل الوضع التنافسي للجزائر.

أولاً: مفهوم التنافسية الدولية

يواجه تحديد مفهوم دقيق للتنافسية الدولية العديد من الصعوبات، فهو يتداخل ويتشابك مع مفاهيم أخرى مثل النمو والتنمية الاقتصادية وازدهار الدول. إلى جانب أن هذا المفهوم ديناميكي يتغير ويتطور باستمرار.⁽¹⁾ لذا فقد أثار تعريف التنافسية خاصة على مستوى الدول اهتمام الهيئات الدولية من أجل إزالة الغموض عن هذا المصطلح، حيث تم استخراج العديد من التعاريف التي يرجع سبب تعددها إلى اختلاف الزاوية التي ترى منها التنافسية.

1. تعريف المنتدى الاقتصادي العالمي (WEF):

"التنافسية هي القدرة على توفير البيئة الملائمة لتحقيق معدلات نمو مرتفعة ومستدامة، كذلك عرفها بأنها: مقدرة الاقتصاد الوطني على التوصل إلى معدلات مستدامة من النمو الاقتصادي محسوبة بمعدلات التغير السنوي لدخل الفرد."⁽²⁾

2. تعريف المعهد الدولي للتنمية الإدارية (IMD):

"التنافسية هي مقدرة البلد على توليد القيم المضافة، ومن ثم زيادة الثروة الوطنية عن طريق إدارة الأصول والعمليات وبالجاذبية والهجومية (المقدامية)، وبالعمولة والاقتراب، ويربط هذه العلاقات في نموذج اقتصادي اجتماعي قادر على تحقيق الأهداف. ويربط هذا التعريف تحقيق النمو بمقدرة البلد على إدارة أصوله بطريقة فعالة تسمح له بالتفوق في الأسواق الدولية."⁽³⁾

3. تعريف المجلس الأمريكي للسياسة التنافسية:

التنافسية هي "قدرة الدولة على إنتاج سلع وخدمات تنافس في الأسواق العالمية وفي نفس الوقت تحقق مستويات معيشة مطردة في الأجل الطويل."⁽⁴⁾

4. تعريف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD):

"التنافسية الدولية هي القدرة على توليد المداخيل من عوامل إنتاج تكون مرتفعة نسبياً بالإضافة إلى توليد مستويات عمالة مستدامة لعوامل الإنتاج وفي الوقت نفسه المقدرة على التعرض للمنافسة الدولية. كما تعرفها المنظمة في وثيقة أخرى على أنها: القدرة على إنتاج السلع والخدمات التي تواجه اختبار المزاومة الخارجية في الوقت الذي تحافظ فيه على توسيع الدخل المحلي الحقيقي. كما تعرف التنافسية الدولية على أنها: قدرة البلد على توسيع حصصه في الأسواق المحلية والدولية."⁽⁵⁾

5. تعريف المعهد العربي للتخطيط:

يرى المعهد العربي للتخطيط التنافسية الدولية على أنها: "الأداء النسبي الحالي والكامن للاقتصاديات العربية في إطار القطاعات والأنشطة التي تتعرض للمزاومة من قبل اقتصاديات الأجنبية."⁽⁶⁾ وقد ركز التقرير في تحديد هذا المفهوم على التجارة الخارجية

والاستثمارات الأجنبية باعتبارهما أكثر المجالات التي يتجلى فيها تزام الدول فيما بينها. ومن خلال التعاريف السابقة يتضح أن التنافسية على المستوى الكلي تتمثل في قدرة الدولة على استخدام الإجراءات والتدابير المختلفة التي تسمح لها بالتميز عن منافسها ومن تم التفوق عليهم، وهو ما ينعكس على تحسن معيشة أفرادها وذلك لن يتحقق إلا من خلال تحقيق تنمية مستدامة للاقتصاد الوطني.⁽⁷⁾

ثانياً: تقارير التنافسية الدولية

تعدد أوجه وتشابك مفهوم التنافسية دفع العديد من المنظمات والهيئات الدولية إلى إعداد تقارير سنوية حول التنافسية تحتوي على مجموعة من المؤشرات المركبة وطرق قياسها. وعادة ما تتكون هذه المؤشرات من عدد كبير من المؤشرات الأساسية والفرعية.⁽⁸⁾ ومن أهم هذه التقارير:

1. تقرير المعهد الدولي للتنمية الإدارية:

منذ بداية التسعينات يصدر المعهد الدولي للتنمية الإدارية بسويسرا تقريراً سنوياً عن حالة التنافسية العالمية ويطلق على هذا التقرير كتاب التنافسية في العالم. ويتضمن هذا الكتاب تقدير وترتيب جهود كل دولة لإنشاء بيئة تساعد على توليد القيمة المضافة بشكل مستديم، ويستند ذلك على مؤشرات عديدة للتنافسية.⁽⁹⁾

وقام المعهد بتطوير العوامل والمؤشرات المعتمدة في تقاريره، حيث في تقرير سنة 1997 كانت تضم ثمانية معايير وهي: هياكل وأداء الاقتصاد الوطني، الصلات مع الخارج (التدويل)، الحكومة، المالية، البنية التحتية، الإدارة، العلم والتقانة، البشر (الموارد البشرية). وفي تقرير 2002 تم تجميع المؤشرات في أربعة عوامل.⁽¹⁰⁾ وتتمثل هذه العوامل في:⁽¹¹⁾

أ. الأداء الاقتصادي: يرتكز على أهمية توافر المنافسة المحلية والعالمية كأحد المقومات الأساسية لتحقيق التنافسية.

ب. كفاءة الحكومة: تتطلب الحد من تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، هذا إلى جانب تحقيق الاستقرار في السياسات الاقتصادية الكلية وضمان مرونة التكيف والاستجابة للمتغيرات العالمية.

ت. كفاءة بيئة الأعمال: لتحقيق تنافسية الدولة لابد من توفر بيئة أعمال ذات كفاءة والتي تقوم على أساس توفير قطاع مالي متطور ومتكامل مع العالم، إلى جانب توفير العمالة ذات الإنتاجية المرتفعة.

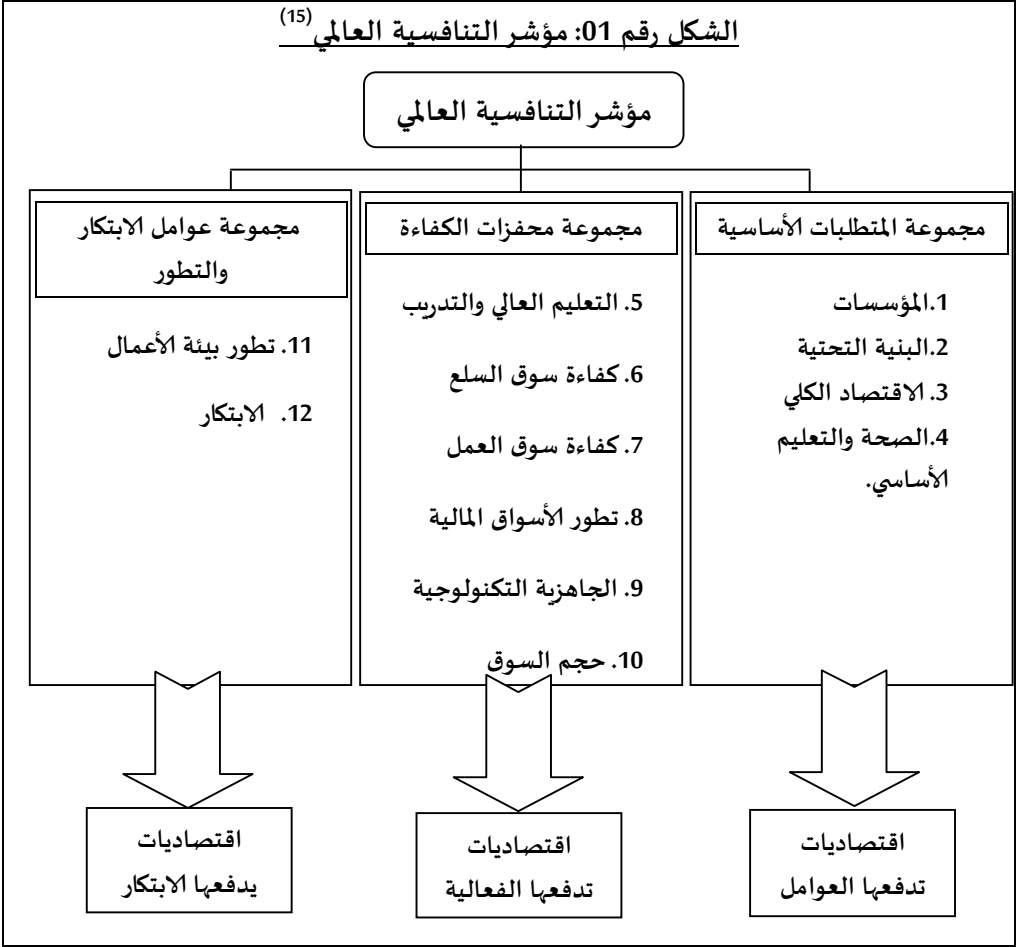
ث. البنية التحتية: توفر البنية التحتية وتشمل البنية المتطورة والتي تضم التكنولوجيا والمعلومات والاستثمار في البحث والتطوير، والموارد البشرية ذات الكفاءة والقادرة على التعامل مع هذه البنية المتطورة.

ويجدر الإشارة إلى أن هذا التقرير ذو أهمية بالغة، إذ يعتبر كمرجع مهم للدول والمؤسسات العالمية والمستثمرين حول الأداء الاقتصادي لمختلف الدول الخاضعة لتقييم التقرير بما يعزز ثقتهم في اقتصاد الدول، مما يساهم في جذب الاستثمارات الأجنبية العالمية.⁽¹²⁾

2. تقرير المنتدى الاقتصادي العالمي:

يقوم المنتدى الاقتصادي العالمي بجنيف بسويسرا سنويا بدراسة تنافسية الدول والعوامل التي تؤثر في التنمية الاقتصادية المستدامة وتحقيق الازدهار الاقتصادي. حيث يصدر المنتدى سنويا تقرير التنافسية العالمي والذي يعتبر أداة مهمة لصانعي القرار من القطاعين العام و الخاص في تلك الدول قصد مقارنتها مع مختلف الاقتصاديات الإقليمية والعالمية التي تساعد في رسم السياسات الاقتصادية.⁽¹³⁾

ويرتكز التقرير في منهجيته على تصنيف الدول المشاركة بحسب وضعها في مراحل النمو والتطور الاقتصادي المختلفة حيث يفترض التقرير أن المحركات التي تؤدي للتنافسية تختلف باختلاف مراحل النمو وهي: مرحلة اقتصاديات تدفعها العوامل، مرحلة اقتصاديات تدفعها الفعالية، ومرحلة اقتصاديات يدفعها الابتكار، حيث تتميز كل مرحلة بمؤشرات خاصة تقيس أداء الدولة اقتصاديا.⁽¹⁴⁾ كما هو موضح في الشكل التالي:

الشكل رقم 01: مؤشر التنافسية العالمي⁽¹⁵⁾

من الشكل السابق يتضح أن تقرير التنافسية العالمية اعتمد في قياسه مستوى القدرة التنافسية للدولة على مؤشر مركب يضم ثلاث مجموعات، وهي:⁽¹⁶⁾

المجموعة الأولى: المتطلبات الأساسية

أ. مؤشر المؤسسات: هو عبارة عن البيئة المؤسسية التي توفر النطاق المناسب لتفاعل الأفراد والشركات والمؤسسات الحكومية من أجل إنتاج وزيادة الدخل الوطني ومن تم تعزيز الاقتصاد بصفة عامة، وعليه يعكس هذا المؤشر أداء المؤسسات في القطاعين العام والخاص.

ب. مؤشر البنية التحتية: يعكس هذا المؤشر مدى توفر البنية التحتية الجيدة في مختلف مناطق الدولة والتي من شأنها تقليل المسافات بين المناطق التنموية المحلية من جهة وإدماج وإيصال الأسواق الوطنية إلى الأسواق العالمية بتكاليف منخفضة من جهة أخرى.

ت. مؤشر الاقتصاد الكلي: يعكس هذا المؤشر أداء الدولة وسياساتها على مستوى الاقتصاد الكلي، إذ يعد الاستقرار في البيئة الاقتصادية الكلية مهم لبيئة الأعمال ومن تم يلعب دورا

أساسيا في تحقيق القدرة التنافسية للدولة. فالاقتصاد لا يمكن أن يحقق التنمية المستدامة إلا بتوفر الاستقرار في البيئة
 ث. مؤشر الصحة والتعليم الأساسي: يعكس هذا المؤشر الاستثمارات في مراحل التعليم الأساسية والخدمات الصحية التي تعد من أساسيات الاقتصاد الحديث من أجل تحقيق التنمية المستدامة.

المجموعة الثانية: محفزات الكفاءة

أ. مؤشر التعليم العالي والتدريب: في ظل العولمة تحتاج الدول إلى قوة عاملة متعلمة ومدربة قادرة على التكيف السريع مع البيئة الاقتصادية المتغيرة. حيث يقيس هذا المؤشر معدلات الالتحاق بالمرحلة التعليمية الثانوية بالإضافة إلى تقييم جودة ونوعية التعليم ومخرجاته من وجهة نظر بيئة الأعمال في الدولة.

ب. مؤشر كفاءة سوق السلع: يعكس هذا المؤشر مدى توفر المنافسة بين المؤسسات المحلية، بالإضافة إلى دور الدولة في تسهيل وصول السلع والخدمات المحلية إلى الأسواق العالمية لتنافس مثيلاتها من السلع والخدمات العالمية. وتحديد طبيعة الطلب في السوق المحلي ومدى تطور حاجات المستهلكين. وبالتالي وجود سوق قوية في الدولة يمكنها من إنتاج المزيج الصحيح من السلع والخدمات في ظل العرض والطلب.

ت. مؤشر كفاءة سوق العمل: يهتم هذا المؤشر بفعالية القوة العاملة ومدى توفر المدراء ذوي الخبرة والكفاءة، وقيم طبيعة أثر هجرة الكفاءات إلى الخارج على اقتصاد الدولة المحلي. كما يقيس هذا المؤشر مرونة سوق العمل في توجيه وتوزيع هذه القوى على كافة القطاعات الاقتصادية بالشكل الأمثل وبالطريقة التي تضمن أقصى إنتاجية ممكنة.

ث. مؤشر تطور الأسواق المالية: يعكس هذا المؤشر كفاءة النظام المالي في توجيه المدخرات المحلية إلى أكثر الاستثمارات إنتاجية، بالإضافة إلى فعالية التشريعات المنظمة لتبادل الأوراق المالية ومدى حمايتها لحقوق المستثمرين. فالأنظمة المالية الحديثة القائمة على جهاز مصرفي قوي تلعب دورا مهما في إتاحة الفرصة للمبدعين في تنفيذ أفكارهم الاستثمارية.

ج. مؤشر الجاهزية التكنولوجية: قدرة الدولة على تحقيق مستويات مرتفعة من الإنتاجية والنمو الاقتصادي أصبح يعتمد أكثر فأكثر على مدى امتلاكها للجاهزية التكنولوجية، ومدى قدرتها على الاستفادة من التطورات التكنولوجية الحديثة التي تم التوصل إليها محليا أو التي تم استيرادها من الخارج.

ح. مؤشر حجم السوق: يؤثر كبير حجم السوق المحلية على الإنتاجية ذلك لأنه يتيح للمؤسسات العمل في بيئة تتميز بوفورات الحجم مما يساهم في تقليل التكاليف التشغيلية.

المجموعة الثالثة: عوامل الابتكار والتطور

أ. مؤشر تطور بيئة الأعمال: يهتم هذا المؤشر بنوعية بيئة الأعمال ومدى تطور سير الأعمال وطبيعة الاستراتيجيات لدى المؤسسات المحلية ومدى استخدامها أساليب التسويق الحديثة التي توافق السوق العالمية وقدرة الإدارة العليا فيها على تفويض السلطة. كما يعكس هذا المؤشر مدى تطور مجتمعات الأعمال المتخصصة في الدولة والتي تلعب دورا أساسيا في تحفيز المقدر على إنتاج سلع متطورة ومميزة ومتنوعة عبر آليات إنتاج متطورة نسبيا.

ب. مؤشر الابتكار: يعتبر الابتكار الركيزة الأساسية للوصول إلى الاقتصاد المعرفي المتميز ولخلق إنتاجية مستدامة ذات كفاءة ويعكس البيئة الداعمة للابتكار من مؤسسات وطنية عامة أو خاصة، مراكز البحث، توافر العلماء والمهندسين المتميزين، وفعالية القوانين والتشريعات التي تحمي حقوق الملكية الفكرية.

3. تقرير المعهد العربي للتخطيط:

منذ عام 2003 يصدر المعهد العربي للتخطيط تقرير دوري لدراسة تنافسية الاقتصادات العربية في الأسواق الدولية. ويمثل تقرير 2012 الإصدار الرابع والأخير في سلسلة تقارير التنافسية العربية. ويستند هذا المعهد لقياس مستوى التنافسية على مؤشر مركب والذي يتكون من مؤشرين فرعيين وهما: مؤشر التنافسية الجارية (يشمل 53 مؤشرا فرعيا) ومؤشر التنافسية الكامنة (يشمل 17 مؤشرا فرعيا)، حيث تتراوح قيم المؤشرات بعد تنميطها بين واحد (لأعلى مستوى للتنافسية) وصفر (لأدنى مستوى للتنافسية).⁽¹⁷⁾ كما هو موضح في الشكل الآتي:

الشكل رقم 2: الهيكل العام لمؤشر التنافسية العربية⁽¹⁸⁾

المؤشر المركب الإجمالي للتنافسية العربية (70 مؤشر فرعي)

التنافسية الكامنة

(17 مؤشر فرعي)

الطاقة الابتكارية وتوطين

التقانة (5 مؤشرات)

رأس المال البشري

(8 مؤشرات)

نوعية البنى التحتية

التكنولوجية (4 مؤشرات)

الحاكمية وفعالية

المؤسسات (3 مؤشرات)

البنية التحتية لتوزيع

السلع والخدمات

(7 مؤشرات)

جاذبية الاستثمار الأجنبي

المباشر (8 مؤشرات)

تدخل الحكومة في

الاقتصاد (3 مؤشرات)

تكلفة الأعمال

(7 مؤشرات)

التنافسية الجارية

(فرعي)

الأداء الاقتصادي الكلي

(9 مؤشرات)

بيئة الأعمال والجاذبية

(28 مؤشر)

ديناميكية الأسواق والمنتجات

والتخصص (8 مؤشرات)

الإنتاجية والتكلفة

(8 مؤشرات)

ثالثاً: تحليل الوضع التنافسي للجزائر

1. ترتب الجزائر ضمن تقرير التنافسية العربية:

الجدول رقم (1) يبين ترتيب الجزائر عربياً ضمن المؤشر الإجمالي للتنافسية العربية وهذا في آخر تقرير لتنافسية الدول العربية لسنة 2012 الصادر عن المعهد العربي للتخطيط:

البلد	مؤشر التنافسية الجارية	مؤشر التنافسية الكامنة	المؤشر الإجمالي للتنافسية	الترتيب
البحرين	0.58	0.48	0.53	1
الإمارات	0.58	0.47	0.52	2
السعودية	0.52	0.43	0.47	3
قطر	0.53	0.41	0.47	4
الكويت	0.53	0.39	0.46	5
تونس	0.47	0.44	0.45	6
عمان	0.50	0.35	0.43	7
الأردن	0.41	0.43	0.42	8
لبنان	0.39	0.39	0.39	9
ليبيا	0.45	0.29	0.37	10
الجزائر	0.39	0.33	0.36	11
مصر	0.39	0.32	0.36	12
سوريا	0.37	0.31	0.34	13
المغرب	0.40	0.27	0.34	14
السودان	0.31	0.23	0.27	15
موريتانيا	0.34	0.18	0.26	16
اليمن	0.35	0.14	0.25	17

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على تقرير التنافسية العربية 2012، المعهد العربي للتخطيط، الكويت.

وتتمثل قيم المؤشرات الأساسية للجزائر ضمن نفس التقرير للتنافسية العربية مع ترتيبها عربيا، والموضحة في الجدول رقم (2):

المؤشر الرئيسي	قيمة المؤشر	ترتيب الجزائر عربيا
التنافسية الجارية	0.39	13
الأداء الاقتصادي الكلي	0.63	3
الحاكمة وفعالية المؤسسات	0.24	13
البنية التحتية لتوزيع السلع والخدمات	0.15	12
جاذبية الاستثمار	0.47	11
تدخل الحكومة في الاقتصاد	0.71	5
تكلفة الأعمال	0.30	15
ديناميكية الأسواق والمنتجات والتخصص	0.25	16
الإنتاجية والتكلفة	0.40	15
التنافسية الكامنة	0.33	10
الطاقة الابتكارية وتوطين التقانة	0.16	11
رأس المال البشري	0.48	12
نوعية البنى التحتية التكنولوجية	0.36	8
المؤشر الإجمالي للتنافسية العربية	0.36	11

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على تقرير التنافسية العربية 2012، المعهد العربي للتخطيط، الكويت.

من خلال الجدول رقم (1) يلاحظ أن الجزائر تحتل المرتبة 11 من بين 17 دولة عربية مدرجة ضمن الدراسة، مما يعني ضعف تنافسيها مقارنة بهذه الدول وهذا لتدني مؤشر تنافسيها الإجمالي. فلم تستطع الجزائر أن ترفع من مؤشر تنافسيها الجارية ولا من مؤشر تنافسيها الكامنة.

أ. مؤشر التنافسية الجارية: يوضح الجدول رقم (2) أن سبب ضعف مؤشر التنافسية الجارية للجزائر حيث تحتل المرتبة 17/13 عربيا يعود إلى تدني كل من مؤشر الإنتاجية والتكلفة ومؤشر ديناميكية الأسواق والمنتجات والتخصص حيث تحتل مراتب متأخرة جدا المرتبة 17/15 و17/16 عربيا على التوالي وهذا راجع في الأساس إلى ضعف قطاع الصناعة التحويلية. أما مؤشر الأداء الاقتصادي الكلي فقيمته مرتفعة، حيث احتلت الجزائر المرتبة 17/3 عربيا في

الأداء الاقتصادي الكلي ويعود ذلك لارتفاع معدلات النمو الاقتصادي وتسجيل فوائض مالية حسنة في ميزان المدفوعات والموازنة بسبب ارتفاع أسعار النفط في تلك الفترة.

وفيما يخص مؤشر بيئة الأعمال والجاذبية فهو يستند على جذب الاستثمار وذلك بتهيئة بيئة أعمال مواتية تتميز بالاستقرار والشفافية، وإيجاد مؤسسات فاعلة بالإضافة بنية تحتية أساسية داعمة ومستوى تدخل حكومي معقول وكذلك تدني تكلفة القيام بالأعمال. ومن خلال الجدول يلاحظ أن نتائج هذا المؤشر في الجزائر منخفضة، حيث تحتل المرتبة 17/13، 17/12، 17/11، 17/5، 17/15، 17/15 عربيا في مؤشر الحاكمية وفعالية المؤسسات، البنية التحتية لتوزيع السلع والخدمات، جاذبية الاستثمار وتدخل الحكومة في الاقتصاد وتكلفة الأعمال على التوالي.

ب. مؤشر التنافسية الكامنة: تحتل الجزائر المرتبة 17/10 عربيا من حيث مؤشر تنافسيته الكامنة، ويعود سبب تدني هذا المؤشر إلى ضعفها في كل من ميادين الطاقة الابتكارية وتوطين التقنية والبنى التحتية التكنولوجية ورأس المال البشري والتي تحتاج إلى استثمارات كبيرة ومدة زمنية طويلة حتى تظهر نتائجها في الهياكل والمؤسسات المؤثرة في التنافسية الكامنة، إذ تحتل المرتبة 17/11، 7/8، 17/12، 17/12 عربيا على التوالي (كما هو موضح في الجدول رقم (2)).

2. تقييم الوضع التنافسي للجزائر ضمن تقرير التنافسية العربية:

ويوضح الجدول رقم (3) قيم كل من المؤشرات الأساسية والفرعية للجزائر ضمن مؤشر التنافسية العربية مع توضيح لبعض المؤشرات التي تكتسب فيها نقاط قوة (ق) أو نقاط ضعف (ض):

قيمة المؤشر	المؤشرات	ميزان التنافسية
0.63	1. مؤشر الأداء الاقتصادي الكلي	ق
0.15	2. مؤشر البنية التحتية لتوزيع السلع والخدمات	ض
0.71	3. مؤشر تدخل الحكومة في الاقتصاد	ض
0.45	4. مؤشر جاذبية الاستثمار	ض
0.48	5. مؤشر رأس المال البشري	ض
0.25	6. مؤشر ديناميكية الأسواق والمنتجات والتخصص	ض
0.40	7. مؤشر الإنتاجية والتكلفة	ض
0.24	8. مؤشر الحاكمية وفعالية المؤسسات	ض
0.30	9. مؤشر تكلفة الأعمال:	ض
0.16	10. مؤشر الطاقة الابتكارية وتوطين التقنية:	ض
0.36	11. مؤشر البنية التحتية التكنولوجية:	ض

المصدر: تقرير التنافسية العربية 2012، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، ص.ص: 134-

135.

مما سبق يلاحظ أن تنافسية الجزائر ضعيفة جدا مقارنة بالدول العربية، لذا لا بد لها من العمل لتحسين تنافسيتها في بيئة شديدة التنافس وذلك بأخذ الإجراءات اللازمة لرفع المؤشرات الضعيفة وضمان استمرارية المؤشرات القوية.

3. ترتيب تنافسية الجزائر ضمن تقرير التنافسية العالمية:

مازالت الجزائر تعاني من ضعف تنافسيتها، وهذا ما يوضحه الجدول رقم (3) المتضمن ترتيبها عالميا وعربيا وفق آخر تقرير للتنافسية العالمية (2016-2017) الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي:

الدول	الترتيب	
	عالميا	عربيا
الإمارات العربية المتحدة	16	1
قطر	18	2
السعودية	29	3
الكويت	38	4
البحرين	48	5
الأردن	63	6
عمان	66	7
المغرب	70	8
الجزائر	87	9
تونس	95	10
لبنان	101	11
مصر	115	12
موريتانيا	137	13
اليمن	138	14

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على:

World Economic Forum, the global competitiveness report (2016-2017).

يلاحظ من الجدول السابق أنه في آخر تقرير للتنافسية العالمية (2016-2017) تحتل الجزائر المرتبة 87 عالميا من بين 138 دولة والمرتبة 9 عربيا من بين 14 دولة عربية، مما يدل على ضعف تنافسيتها سواء على المستوى العالمي أو حتى على المستوى العربي وهذا لعدم قدرتها

على الاستجابة السريعة للتغيرات في السوق المحلي والعالمي. ويعود ذلك إلى ضعف الاقتصاد الوطني بصفة عامة و القطاع التصديري على وجه الخصوص.

خاتمة:

في ظل التطورات المتسارعة التي يشهدها العالم اليوم، أصبح من الضروري على مختلف الدول العمل على تطوير قدرتها التنافسية من أجل تحقيق التنمية المستدامة ورفع المستوى المعيشة لأفرادها.

والجزائر من الدول ذات القدرة التنافسية الضعيفة ليس على المستوى العالمي فقط وإنما حتى على المستوى العربي، وهذا ما تم ملاحظته عند تحليل مؤشرات قدرتها التنافسية في تقرير التنافسية العربية وتقدير التنافسية العالمية. لذا لا بد لها من اتخاذ الإجراءات اللازمة لتحسين قدرتها التنافسية خصوصا وهي مقبلة على الانضمام للمنظمة العالمية للتجارة وبالتالي الانفتاح على الأسواق الدولية حيث تزداد شدة المنافسة.

لذا يمكن حصر أهم نتائج الدراسة وأهم الاقتراحات في النقاط التالية:

- يعتبر قطاع الصناعات التحويلية ذو أهمية كبيرة في تكوين وتنوع وتطوير القدرات التنافسية إلا أن مساهمة هذا القطاع في الناتج المحلي الإجمالي في الجزائر ضعيفة جدا، مما يتطلب بذل المزيد من الجهود للارتقاء بهذا القطاع؛
- تشكل صادرات الصناعة التحويلية السبب الرئيسي لضعف تنافسية الاقتصاد الجزائري، لذا لا بد من توسيع قطاع الصناعات التحويلية الموجه للصادرات؛
- يعتبر جذب الاستثمارات الأجنبية من أحد التحديات التي تواجه الدول النامية وذلك لما لها من دور في نقل التقنية والخبرات وفتح الأسواق الخارجية. لذا لجذب هذه الاستثمارات لا بد للجزائر من العمل على تهيئة بيئة أعمال مواتمة تتميز بالاستقرار والشفافية وتطوير القطاع المالي وإيجاد مؤسسات فاعلة إلى جانب توفير بنية تحتية أساسية داعمة ورأس المال البشري وتدخل حكومي معقول؛
- لا بد على الجزائر من الاستثمار في مجال البنية التحتية التقنية ودعم نقل التقنية وتوطينها إلى جانب تنمية رأس المال البشري.

الهوامش والمراجع:

- (1) طارق نوير، دور الحكومة الداعم للتنافسية، سلسلة أوراق العمل، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2003، ص:4.(بالتصرف)
- (2) كمال رزيق، قاسي ياسين، تنافسية الجزائر ضمن مقتضيات التنافسية الدولية كمؤشر للأداء المتميز، المؤتمر العلمي الدولي حول الأداء المتميز للمنظمات والحكومات، جامعة ورقلة، 09-08 مارس 2005، ص: 325.
- (3) تقرير التنافسية العربية 2003، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، ص: 21.
- (4) طارق نوير، مرجع سبق ذكره، ص: 5.
- (5) نوري منير، تحليل التنافسية العربية في ظل العولمة الاقتصادية، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 04، جامعة حسية بن بوعلي، الشلف - الجزائر، جوان 2006، ص: 23.
- (6) تقرير التنافسية العربية 2003، مرجع سبق ذكره، ص: 26.
- (7) زغداد أحمد، المنافسة-التنافسية والبدائل الإستراتيجية، دار جريل للنشر والتوزيع، عمان-الأردن، 2011، الطبعة الأولى، ص: 26.(بالتصرف)
- (8) تقرير التنافسية العربية 2003، مرجع سبق ذكره، ص: 26.(بالتصرف)
- (9) نيفين حسين شمت، التنافسية الدولية وتأثيراتها على التجارة العربية والعالمية، دار التعليم الجامعي للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2010، ص: 70.(بالتصرف)
- (10) محمد عدنان وديع، القدرة التنافسية وقياسها، سلسلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، العدد 24، السنة الثانية، ديسمبر 2003، ص 22.(بالتصرف)
- (11) خيارى زهية، شاوي شافية، القدرة التنافسية للصناعة التحويلية: دراسة حالة الجزائر، الملتقى الدولي الرابع حول: المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج المحروقات في الدول العربية، جامعة حسية بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 09-08 نوفمبر 2010، ص: 8.(بالتصرف)
- (12) مصطفى أحمد حامد رضوان، التنافسية كآلية من آليات العولمة الاقتصادية ودورها في دعم جهود النمو والتنمية في العالم، الدار الجامعية، الاسكندرية، 2011، الطبعة الأولى، ص: 60.(بالتصرف)

⁽¹³⁾ زاوي الحبيب، سعر الصرف ومؤشرات قياس التنافسية-حالة الجزائر، الملتقى الدولي الرابع حول: المنافسة والاستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، الجزائر، 08-09 نوفمبر 2010، ص: 6.

⁽¹⁴⁾ زاوي الحبيب، نفس المرجع السابق، ص: 6. (بالتصرف)

⁽¹⁵⁾ **Source:** World Economic Forum , the global competitiveness report 2016-2017, p: 5.

⁽¹⁶⁾ فريق التنافسية الأردني، ملخص عن تقرير التنافسية العالمي 2010-2011، وزارة التخطيط والتعاون الدولي، الأردن، ص: 10. (بالتصرف)

⁽¹⁷⁾ تقرير التنافسية العربية 2012، مرجع سبق ذكره، ص: 13. (بالتصرف)

⁽¹⁸⁾ تقرير التنافسية العربية 2012، نفس المرجع السابق، ص: 25

أثر السياحة في عملية التنمية المحلية- ولاية مستغانم-

Tourism's impact on local development process - MOSTAGANEM –

تاريخ قبول النشر: 2019/02/07

تاريخ الاستلام: 2018 /10/23

أ. ايت حبوش وهيبة**

بن شفي عمروش*

جامعة وهران 2 - الجزائر

جامعة وهران 2 – الجزائر

ملخص:

تصور الدراسة نموذجا نظريا مدعما بالأرقام لأهمية السياحة المحلية في الجزائر، حيث تعتبر ولاية مستغانم نموذج محل الدراسة لما لها من الإمكانيات الهائلة، محاولين بذلك إبراز أن المشكلة تكمن في السياسات و الأساليب التسيير و الثقافة لا في الإمكانيات الطبيعية، التنمية السياحة اليوم هي إبداع وابتكار، وهي عملية إنتاج مترابطة و مساهمة في عملية التنمية المستدامة الشاملة، فالجذب السياحي الداخلي هو مقدمة لجذبي السياحي الخارجي، و إلا كيف لقطاع أن ينجح و هو فاشل محليا.

الكلمات الافتتاحية:

السياحة، السياحة الداخلية، التنمية السياحية، التنمية السياحية المستدامة.

Abstract:

Designed the study of a theoretical model, supported by figures of the importance of local tourism in Algeria, where the province of Mostaganem is a model study, the place because of its huge potential, trying to bring out way that the problem lies in the policies and methods of management and culture are not in the possibilities of nature, today Tourism Development is creativity and innovation, It is an Interrelated production process and a contribution to the overall process of sustainable development Internal tourism is an introduction to external tourism personnel, but how can a sector succeed and be a local failure.

Keywords: Tourism, Domestic tourism, Tourism development, Sustainable tourism development.

* e-mail : benchenni.amirouche@yahoo.com

** e-mail : ait_habouche@yahoo.fr

مقدمة:

السياحة ظاهرة اجتماعية اقتصادية صاحبها أحداث درامية ظهرت بصورة واضحة في النصف الأخير من القرن العشرين، حيث أدت إلى تغيير في أنماط العمل و مستويات المعيشة و توزيع الدخل، كما أن التوسع في النشاطات السياحية صحبه تغيرات ثقافية و اجتماعية و بيئية و التي ارتبطت بتكنولوجيا فترة ما بعد الصناعة فالسياحة موردا هاما هادفا لتنمية و ترقية المنتج السياحي في أطار التنمية السياحية المستدامة ليصبح موردا مستداما تستفيد منه الأجيال المتعاقبة، إذ أصبحت بديل مقترح لتنمية الاقتصاديات، فهي تعتمد على موارد طبيعية كالآثار، الماء الهواء، الطاقة الأرض والمعادن¹.

فالسياحة لكونها قطاع هام لمساهمة في مداخيل الدولة فهي تعبر صديقة البيئة ومن القطاعات الموصي بها لعملية التنمية، وقد نص القانون البيئية رقم 4 لسنة 1994 ولانحته التنفيذية على وجوب خضوع المشروعات التنموية سواء كانت منشآت جديدة أو توسعات لمنشآت القائمة بفعل لتقويم التأثير البيئي، وذلك قبل صدور موافقة جهاز شؤون البيئة و تراخيص الجهة الإدارية المانحة له².

ولكون عملية التنمية موسعة من ناحية الابعاد أصبح التفكير في التنمية المحلية سبيل الأهم لتحقيق الشمولية، وعلى عكس مفاهيم النمو الصفري في السبعينات من القرن الماضي والانحطاط اليوم، تتمثل بعض الرؤى للتنمية المستدامة في تقديم نموذج أعمال جديد يسعى إلى توفيق بين النمو الاقتصادي والتقدم الاجتماعي وحماية البيئة³.

الجزائر من الدول التي تملك كافة الإمكانيات لتحقيق عملية التنمية المحلية بيذا ان ما هو محقق يحمل جملة من تناقضات حتى لو قرنت بالدول المجاورة، فمشكلة مشكلة سياسات وكفاءات، ومن هذا يتجلى موضوعنا في هذا السياق لإبراز اهم الإمكانيات المحلية في الجزائر في المجال السياحي وذلك بأخذ مستغانم كنموذج ومنه يمكن طرح الاشكال التالي: كيف تساهم السياحة في عملية التنمية لولاية مستغانم؟

فرضيات:

- القطاع السياحي من القطاعات الهامة لتحقيق العملية التنموية.
- لا يمكن تحقيق شمولية التنمية ما لم تحقق على المستوى المحلي.
- ولاية مستغانم لها من الإمكانيات سياحية هائلة من عمها بناء مدينة سياحية متميزة.

وسيتم دراسة الموضوع من خلال النقاط التالية:

أولا: السياحة وأهميتها مفاهيم عامة.

ثانيا: التنمية السياحية.

ثالثا: التنمية السياحية في ولاية مستغانم.

أولاً: السياحة وأهميتها مفاهيم عامة1- تعريف السياحة:

منظمة السياحة العالمية UNWTO⁴ التابعة للأمم المتحدة تعرف السياحة بأنها نشاط السفر بهدف الترفيه، وتوفير الخدمات المتعلقة لهذا النشاط.

السياحة هي عملية يمكن دراستها في حد ذاتها، في حين أن السياح هم الجهات الفاعلة الذين يشاركون في هذه العملية. يمكن أن يعملوا بمفردهم، لكن في العالم الحديث يصنف أعمالهم بشكل عام إلى حد ما بالمنتجات السياحية التي يقدمها المنتجون السياحيون. وتشمل المنتجات الأساسية التي يتم تقديمها عادة نقل من وإلى وجهة سياحية، والإقامة في تلك الوجهة، وأنشطة مثل زيارات لمناطق الجذب السياحي.⁵

السياحة البديلة: ذهب ديرنوي (dernoi) بعيداً في وصف السياحات البديلة منة توصيف العلاقة بين السائح والمضيف حيث بين أن السياحات البديلة تبرز فيها أكثر ظاهرة استضافة المجتمع المحلي للسياح وتقديم الخدمات السياحية لهم سواء أكان ذلك في مؤسسات فندقية صغيرة (ذات طبيعة عائلية) ام حتى في بيوتهم الخاصة التي يستخدمونها لاستقبال السياح، ومثل هذا الامر يبرز كثيراً في السياحة البيئية والسياحة الريفية والسياحة الزراعية وغيرها من أنواع السياحات البديلة.⁶

وثمة نهج آخر لفهم السياحة يتمثل في التفكير فيها كنظام، لا يشمل فقط على أعمال السياح، بل يشمل أيضاً المجتمعات والبيئات. يفسر بعض المؤلفين هذه المكونات المختلفة للسياحة بأنها مترابطة، وبالتالي تشكل "نظاماً سياحياً". فعلى سبيل المثال، ينادي غان (1994) بضرورة تفسير السياحة على أنها نظام.⁷

السياحة هي جزء من قطاع الترفيه الذي يكتسب أهمية اقتصادية بسرعة. إن حجم التدفقات السياحية على مستوى العالم يظهر مسار النمو المستمر، بشكل خاص نتيجة لزيادة الدخل وتحسين أنظمة النقل أصبح النا سياسفر وبشكل متكرر وعلى مسافات أطول لأغراض الترفيه، عالمنا أصبح قرية سياحية عالمية، يسهل الوصول إلى الوجهات البعيدة ويوفر قطاع الاتصالات اللاسلكية وصولاً مباشراً للمعلومات على هذه الوجهات.⁸

ورغم تقسيم السياحة البديلة إلى أشكال مختلفة إلا أن ذلك لا يعني بضرورة وجود فوارق فاصلة بشكل قاطع بين كل نوع و الأخر، فالتداخل قد يحصل بين كثير من أشكال البديلة. فالسياحة البيئية تتدخل مع السياحة الطبيعية و سياحة المغامرات والسياحة الريفية وهكذا⁹، مثال التالي يبين توقعات تطور تداول عدد السياح في العالم:

شكل رقم 01: توقعات نمو أعداد السياح في العالم حسب القارات و الأقاليم (مليون سائح)



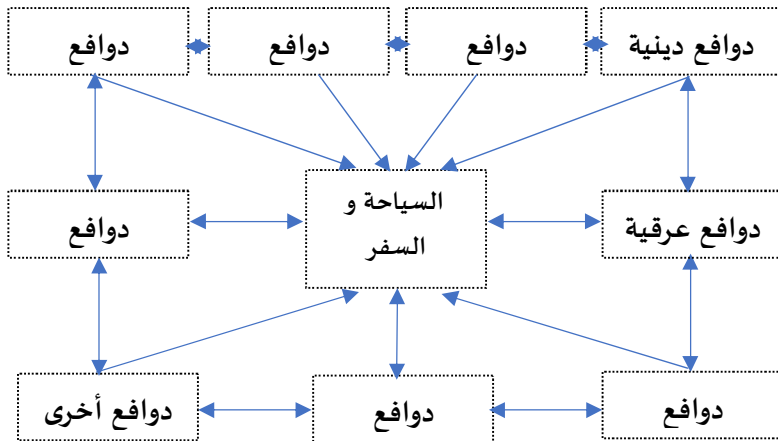
المصدر: من إعداد الباحثين استنادا على معطيات 2017World Tourism Organisation (WTO)

لا يمكن المبالغة في تقدير أهمية السياحة للاقتصاد العالمي والاقتصاد الوطني. وقد أشارت منظمة السياحة العالمية (2001) في تقريرها للسياحة لعام 2020 إلى أن الوافدين الدوليين يمكن أن يصلوا إلى أكثر من 1.56 مليار نسمة، منها 1.18 مليار ستكون داخلاً لمنطقة و377 مليون مسافر مسافات طويلة¹⁰.

2- دوافع السياحة:

تختلف الدوافع السياحية من فرد إلى آخر، فهناك دوافع طبيعية واجتماعية، و هناك دوافع اقتصادية وسياسية، كما قد تختلف حسب الإمكانيات المادية، و حسب الديانات، وتلعب عناصر جذب السياح دور هام في خلق الحركة السياحية.

شكل رقم 02: دوافع السياحة و السفر



المصدر: محمد العطا عمر، صناعة السياحة وأهميتها الاقتصادية الندوة العلمية، مركز الدراسات والبحوث،

دمشق، 2010/8/06

3- أهمية السياحة:

✓ اقتصاديا:

قطاع إنتاجي يلعب دوراً مهماً في زيادة الدخل القومي، وتحسين ميزان المدفوعات، ومصدراً للعمالات الصعبة، وفرصةً لتشغيل الأيدي العاملة، وهدفاً لتحقيق برامج التنمية علاوة على أهميتها الاجتماعية والحضارية والبيئية. وقد ظهر مؤخراً نوع هام من أنواع السياحة وعلى درجة كبيرة من الأهمية وهو: السياحة البيئية Ecotourism أو السياحة الإيكولوجية وهي: عملية تعليم وثقافة وتربية بمكونات البيئة، وبذلك فهي وسيلة لتعريف السياح بالبيئة والانخراط به¹¹.

✓ سياسيا:

أهميتها السياسية المتمثلة في دورها الفعال في مد جسور العلاقات الطيبة بين الشعوب المختلفة، وتوطيدها لأوامر الصداقة والإخاء فيما بينها، وإزالة أو الحد من الفوارق الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والفكرية والحضارية القائمة، وتمتين العلاقات السياسية والدبلوماسية بين حكوماتها. بالإضافة الى تعزيزها للسلم العالمي globalpeace من خلال ايجادها لقنوات مباشرة وغير مباشرة وفعالة للتفاهم و التعامل الصادق و التفاعل العفوي بين أفراد هذه الشعوب التي هي في أمس الحاجة إلى مثل هذه التفاعلات و التعاملات في ظل الأزمات والصراعات السياسية والاقتصادية والكوارث الطبيعية التي تعيشها الكثير من المناطق في العالم في الوقت الراهن¹²

✓ إجتماعيا:

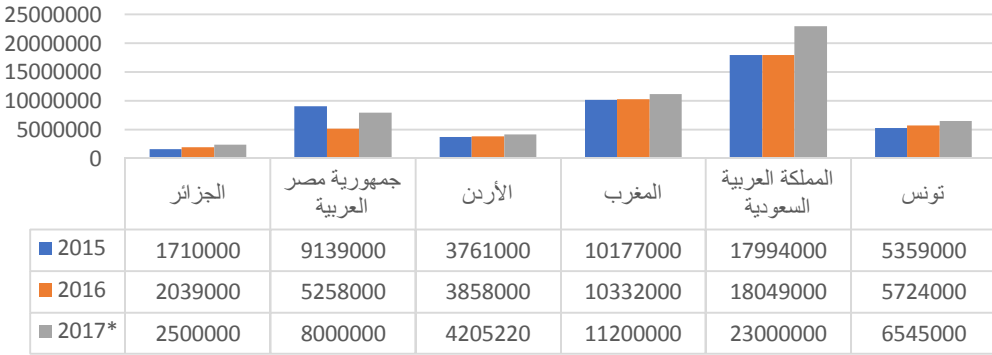
السياحة أصبحت أكثر من صناعة لأن العنصر البشري فيها له أهمية كبيرة، فإذا كانت الصناعة - تحريك آلات معدات- خيرة فإنها تستهدف في النهاية الاستجابة لمطالب الإنسان. أما السياحة فهي حياة الإنسان نفسه لأنها تستهدف استعادة اللياقة الذهنية والعصبية لما يفيد الإنتاج.

- فالسياحة صناعة بشرية من الدرجة الأولى وتحقق الرفاهية للمجتمع.
- السياحة قوة دافعة لتخفيف حدة الفقر وخلق الوظائف وتحقيق التوافق الاجتماعي.
- السياحة من مصادر التغير والتحول الطبقي بين أفراد المجتمعات السياحية وتعمل على تقريب الفوارق بين دخول الأفراد مما يحقق التطور الاجتماعي.
- السياحة تثرى الأفراد. الأسر، والمجتمعات، وكل العالم.

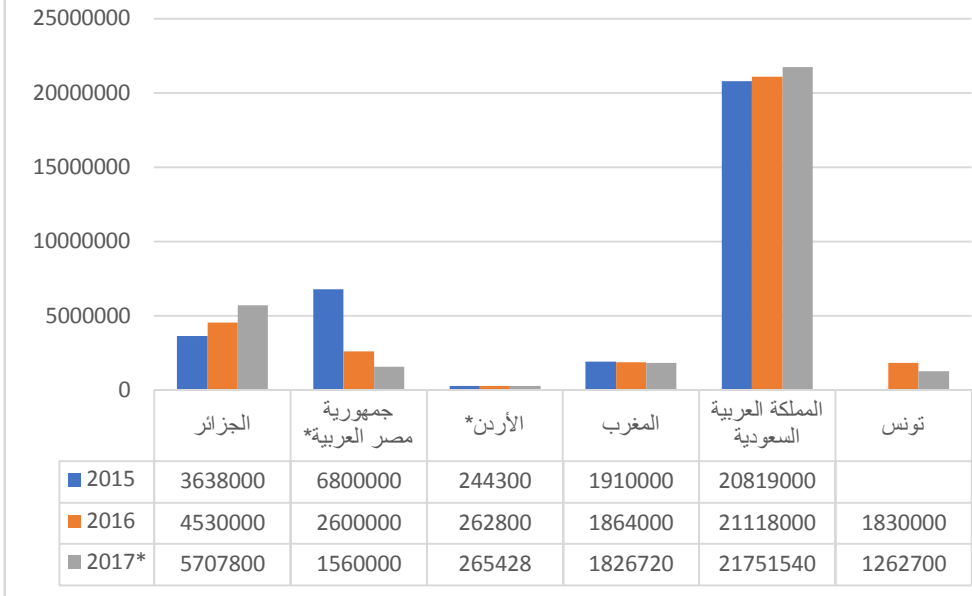
- السياحة أداة لتعميق الانتماء وتنمية الوعي القومي والاعتزاز بالوطن، وتساهم في بناء الشخصية الإنسانية، وتعمل على الترفيه والترويح النفسي والجسدي فيعود المواطن إلى عمله أكثر نشاطا وإنتاجية. وتماسك المجتمع بما تتيح من ألوان التآلف والتعارف.¹³
- ✓ مساهمة السياحة في الاقتصاد العالمي¹⁴:
- خلال العشرية الأخيرة ساهمت السياحة بنسبة 11% من مجموع الإنتاج العالمي.
- وفرت نحو 200 مليون فرصة عمل، أي حوالي 8% من مجموع فرص العمل في العالم.
- ساهمت السياحة بنحو 5.5 مليون فرصة عمل سنويا الى غاية عام 2010.
- بلغ الدخل السياحي لعام 2001 نحو 462 بليون دولار، اما سنة 2012 فنحو 762 مليار دولار.
- ارتفاع عدد السياح في العالم بنسبة 5% خلال النصف الأول من عام 2012، ليلعب 467 مليون سائح.

4- الحركة السياحية في بعض الدول العربية:

شكل رقم 03: السياحة الدولية- عدد الوافدين-



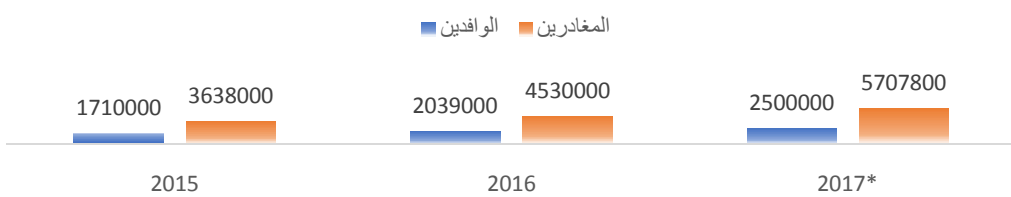
شكل رقم 04: السياحة الدولية-عدد المغادرين-



المصدر: من إعداد الباحثين اعتماد على معطيات البنك الدولي للبيانات عن منظمة السياحة العالمية الكتاب السنوي للإحصاءات السياحية

من خلال البيانين السابقين يلاحظ أن الحركة السياحية في الدول العربية نوعا ما نشيطة بالرغم أن فترة من 2014 إلى 2016 فيها بعض توترات لبعض الدول نلاحظ أن تونس ومغرب من الدول التي تهتم بالسياحة فالفرق واضح بين الوافدين والمغادرين، وان لها سياسة جذب سيحي فعالة، في حين الجزائر عدد المغادرين في السنوات 2015، 6201 و 2017 أكبر من عدد الوافدين مما يطرح عدة تساؤلات لأنه الإمكانيات البلاد واضحة للعيان مع العلم أن الإحصائيات لسنة 2017 تقديرية.

شكل رقم 05: عدد الوافدين والمغادرين



المصدر: من إعداد الباحثين اعتماد على معطيات البنك الدولي للبيانات عن منظمة السياحة العالمية، الكتاب السنوي للإحصاءات السياحية

ثانياً: التنمية المحلية والسياحية المستدامة1- التنمية تاريخياً:

تناولت المدرسة الكلاسيكية القرن 18 وبداية القرن 19 التي يمثلها كل من جون لوك ودافيد هيوموادم سميث في كتاب "ثروة الأمم" قضية التنمية حيث ميز هذه الفترة النظام البرلماني وكذلك الهيمنة الليبرالية¹⁵.

فشلت هذه المدرسة بعد أزمة الكساد العالمي سنة 1929، إن الليبرالية الاقتصادية ماتت والمجهودات الذي يبذلها المدافعون عنها لن تستطيع إنعاشها، إنها لم تتدمر فقط من خلال مميزاتها بل أيضا من خلال مبادئها¹⁶.

برز مفهوم التنمية الريفية المتكاملة الذي عبر عنه تقرير البنك الدولي عام 1975، عندما ذكر أن التنمية الريفية عملية متكاملة أو استراتيجية شاملة تستهدف تطوير الحياة الاقتصادية والاجتماعية لفقراء الريف، وذلك من خلال زيادة الإنتاج الزراعي، ولما كان مفهوم التنمية الريفية المتكاملة يركز على المناطق الريفية، دون ربطها بتنمية المناطق الحضرية، فقد برز بعد ذلك مفهوم التنمية المحلية، حيث أصبحت التنمية هنا تتجه إلى الوحدات المحلية، سواء كانت ريفية أو حضرية، من هنا أصبحت التنمية المحلية تعرف بأنها عملية التغيير التي تتم في إطار سياسة عامة محلية تعبر عن احتياجات الوحدة المحلية (ريفية، حضرية، صحراوية)¹⁷.

قد صاحب ظهور هذا المفهوم الجديد للتنمية انعقاد مؤتمرات أخرى على المستوى العالمي مثل، مؤتمر البيئة والتنمية (UNED) الذي عرف "بقمة الأرض" "EarthSummit" في "ريودي جانيرو" البرازيل سنة 1992، واعتبرت هذه القمة من أكبر المكتسبات في قضية البيئة على مستوى العالم¹⁸.

2- أهداف التنمية:

تختلف أهداف التنمية السياحية - بحسب الأصل - باختلاف الزمان والمكان فما يصلح لدولة ما قد لا يصلح لدولة أخرى تختلف ظروفها الاقتصادية والاجتماعية والبشرية والبيئية عن الدولة الأولى، كما أن ما يصلح كهدف في زمن معين قد لا يصلح بذاته كهدف لزمن آخر ولو في ذات الدولة أو الإقليم، ورغم ذلك فإنه يمكن تحديد أطر عامة لمختلف الأهداف للسياسة السياحية التي تضعها الدولة للقطاع السياحي فيها، وللتنمية السياحية بوجه خاص¹⁹. ويمكن إيضاحها كالتالي:

أ. أهداف اقتصادية: بمعنى تعظيم مساهمة السياحة والترويج في الرخاء الاقتصادي الذي يضم عناصر كثيرة منها: العمالة الكاملة والتنمية الاقتصادية الإقليمية والمحلية، وتحسين ميزان المدفوعات.

ب. أهداف اجتماعية حضارية، وتتمثل في:

- النمو الاجتماعي والحضري للمواطنين، ورفع مستوى وعيهم وتعليمهم وتقديرهم لتاريخ بلدهم وجغرافيتها.

- تعظيم فرص التمتع بالسفر والسياحة والترويج بالنسبة للسائحين الأجانب والمواطنين.

ت. أهداف بيئية: بمعنى العمل على حماية البيئة كسبيل رئيسي من سبل التنمية المستدامة، ويكون ذلك عن طريق:-

- الاستخدام الأمثل للموارد الطبيعية.

- تفادي أسباب التلوث.

- حماية البيئة الطبيعية عن طريق الالتزام بالطاقة الاستيعابية القصوى للمناطق السياحية.

- الحفاظ على موارد التراث القومي وإحياء فن العمارة الوطني.

ث. أهداف متعلقة بالعمل الحكومي، وتشمل:

- تحقيق التعاون الكامل بين جميع أنشطة الحكومة المتصلة بالسياحة.

- دعم الحاجة لتوعية المسؤولين عن السياحة بأهميتها، والطرق العلمية لتنميتها.

- إصدار التشريعات اللازمة لتنظيم السياحة ورفع مستوى خدماتها.

- رفع مستوى الوعي الشعبي للسياحة.

- تشجيع القطاع الخاص بشتى الحوافز لتوسيع دائرة اهتماماته بالتنمية السياحية

المستدامة.

- حماية الأمن والأمان في مختلف المناطق السياحية لضمان سلامة السائحين الأجانب

والمواطنين

3- التنمية السياحية:

يعبر اصطلاح التنمية السياحية عن مختلف البرامج والخطط التي تهدف إلى تحقيق

الزيادة المستمرة والمتوازنة في الموارد السياحية وتعميق وترشيد الإنتاجية في القطاع السياحي،

وهي عملية مركبة ومتشعبة تضم عدة عناصر متصلة ببعضها ومتداخلة بعضها مع البعض

تقوم على محاولة علمية وتطبيقية للوصول إلى الاستغلال الأمثل لعناصر الإنتاج السياحي،

وربط ذلك بعناصر البيئة وتنمية مصادر الثروة البشرية للقيام بدورها في برامج التنمية²⁰.

والتنمية السياحية عملية مركبة المكونات، متشعبة الجوانب تضم عناصر متعددة

متداخلة ومتفاعلة تقوم على محاولة علمية وتطبيقية للوصول إلى الاستغلال الأمثل لعناصر

الإنتاج السياحي الأولية من إطار طبيعي وتراث حضاري، تسندها قاعدة كاملة من البنية

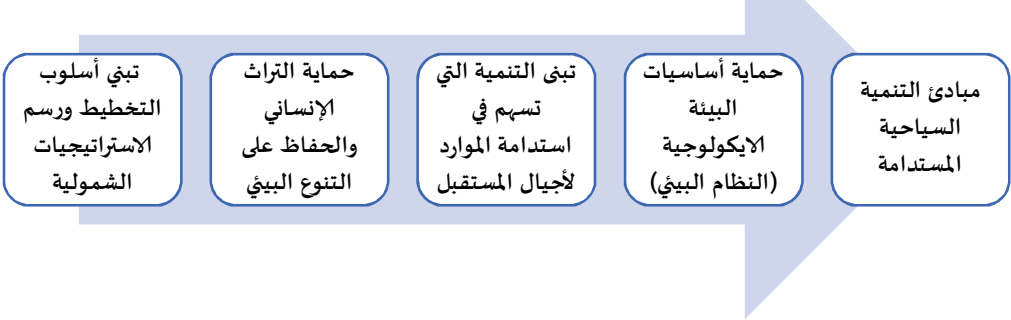
التحتية من خلال التقدم العلمي والتكنولوجي، وربط كل ذلك بعناصر البيئة واستخدامات

الطاقة الجديدة وتنمية مصادر الثروة البشرية للقيام بدورها الفعّال في برامج التنمية على ضوء طلب سياحي متنوع يتواءم مع تنمية العرض السياحي.

1-3 مبادئ التنمية السياحية المستدامة:

هي تلك مجموعة من الإجراءات المتتابعة لتحقيق عملية التنمية

شكل رقم 08 : مبادئ التنمية السياحية



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على المقال: السياحة المستدامة كإستراتيجية لتنمية السياحة الصحراوية بالجزائر/ ساعد هماش و اخرون.مجلة international journal of planning, urban and sustainable.issn 2133-9004، حجم 3، 2016، ص 109.

4- التنمية المحلية:

1-4 تاريخيا:

ظهرت فكرة «التنمية» المحلية في فرنسا في السبعينيات، في وقت أصبح فيه بعض الأنصار يدركون أن أراضيهم لم تكن تستفيد من الدوافع الرئيسية للتنمية في فترة ما بعد الحرب. في ذلك الوقت، كانت المسألة بالنسبة للأقاليم هربًا من الأداء الاقتصادي الكلي، وتوجيه النتائج وفقًا للقرارات التي يتم التوصل إليها محليًا. هنا كحاجة لتعبئة إمكانات وموارد الجماعات الاجتماعية والمجتمعات المحلية، من أجل استخلاص المنفعة الاقتصادية والاجتماعية أولاً وقبل كل شيء للمجموعات المعنية، وبهذا المعنى، فإن التنمية المحلية هي نقد للأداء الاقتصادي، لأنها تحدد حقيقة أنه ليس كل الأقاليم أو المجموعات البشرية قادرة على تلبية متطلبات الاندماج في الأداء الاقتصادي الوطني، وأداء اقتصادي عالمي باهر.

ومن ثم، فإن إتباع نهج من حيث التنمية المحلية يعني ضمناً أن التنمية لا تنشأ فقط من القيمة الاقتصادية للأنشطة، وإنما لا تعتمد فقط على نظم الإنتاج المنظمة والمؤسسات المركزية

– بل تنطوي أيضاً على مبادرات محلية صغيرة، وتعبئاً لسكان المحليين حول المشاريع التي تستخدم الموارد المحلية²¹.

2-4 تعريفياً:

التنمية المحلية، عملية مجتمعية متكاملة وشاملة، تعتمد التدبير الواعي والإرادة التطبيقية، من خلال الخطط والبرامج الهادفة إلى تحسين مستوى الظروف العامة للسكان، عن طريق مقارنة تشاركيه مندمجة لمختلف الأنشطة القطاعية، قصد تحقيق الرفاهية الشاملة بنظرة مجتمعية متكاملة أفقياً، لتنمية الجماعات المحلية. فهي عملية مركبة وحركة ديناميكية تتوخى تحقيق المتطلبات الاجتماعية وإشباع الحاجات الأساسية للسكان المحلية ، لخلق بوتقة للعمل الاجتماعي، تساعد أفراد المجتمع على تنظيم أنفسهم للتخطيط والتنفيذ عن طريق تحديد مشاكلهم واحتياجاتهم الأساسية ، والتكامل بين الخطط الفردية والجماعية لمقابلة احتياجاتهم ، والقضاء على مشاكلهم ، مع العمل على تنفيذ هذه الخطط بالاعتماد على الموارد الذاتية للمجتمع ، واستكمال هذه الموارد بالخدمات والمساعدات الفنية والمادية من جانب المؤسسات الحكومية والأهلية من خارج المجتمع المحلي²².

3-4 أوامر التنمية المحلية ODR²³:

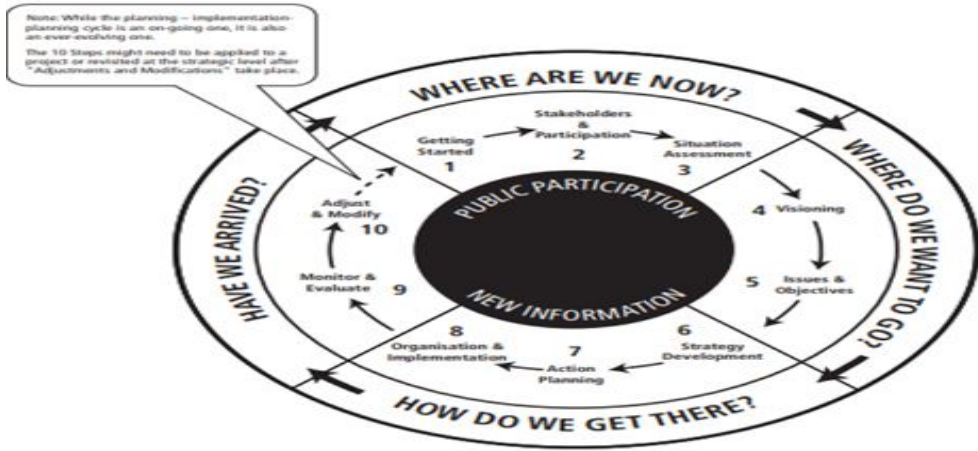
الغرض من أوامر التنمية المحلية (LDO) هو تمكين تبسيط التخطيط المحلي في ظل ظروف معينة، تهدف LDO إلى المساعدة في جذب الاستثمار إلى منطقة ما، ودعم الأعمال القائمة عن طريق إعطاء اليقين للمطورين، والحد من الجداول الزمنية وتخفيض التكاليف المرتبطة بتقديم طلب التخطيط.

يمكن أن تقوم هيئة تخطيط محلية بإدارة LDO لتمديد حقوق التطوير المسموح بها، أو التخطيط، لمقترحات أو فئات تنمية محددة في مجال معين، ويمكن أن يشمل ذلك التغييرات في الاستخدام، والتطورات صغيرة النطاق مثل التغييرات في اللافتات أو على واجهات المتاجر أو السماح بمباني جديدة بالكامل. وهي مفيدة بشكل خاص في المناطق التي حددت الحدود، مثل مناطق المخطط الرئيسي أو مراكز المدن أو مناطق المؤسسات.

4-4 التخطيط الاستراتيجي لعملية التنمية²⁴:

التخطيط الاستراتيجي هو عملية صنع قرار منهجي يركز الانتباه على القضايا الهامة وحول كيفية حلها، و يوفر التخطيط إطاراً عاماً للعمل: طريقة لتحديد الأولويات، وجعل الخيارات الحكيمة وتخصيص الموارد النادرة (على سبيل المثال، الوقت والمال، المهارات)

شكل رقم 07: خطوات التخطيط الممتاز



المصدر: United Nations Human Settlements Programme , Promoting Local Economic Development :

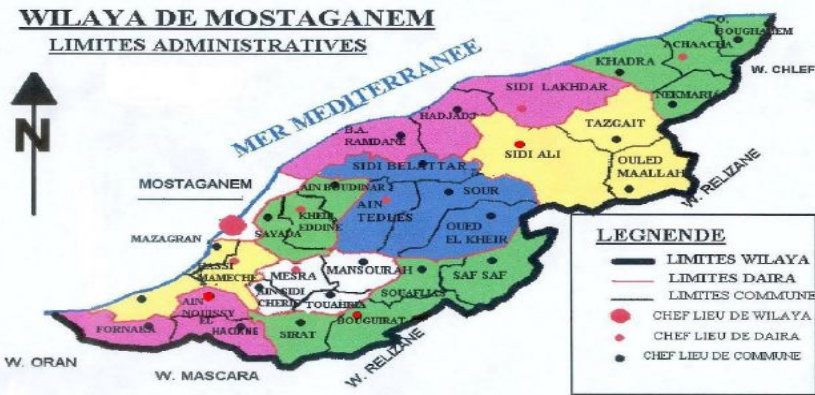
Strategic Planning, Volume 1, 2005,p3

ثالثا: التنمية السياحية في ولاية مستغانم

1 ولاية مستغانم²⁵:

تقع ولاية مستغانم على الساحل الغربي للبلاد، ولها واجهة بحرية بطول 124 كم. يقع المركز الإداري للولاية على بعد 365 كلم غرب العاصمة و80 كلم شرق وهران. تغطي مساحة 2269 كيلومتر مربع وهي محدودة: من الشرق كل من ولايات الشلف وغليزان، الجنوب كل من ولاية معسكر وغليزان، إلى الغرب من ولايات وهران ومعسكر، شمال البحر الأبيض المتوسط.

شكل رقم 09: حدود الادارة لولاية مستغانم



المصدر: ولاية مستغانم، مطبوعة صادرة عن الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، 2015.

2-1 معطيات مهمة²⁶:

- التقسيم الإداري 10 دوائر تضم 32 بلدية.
- القطاعات المزدهرة: الزراعة، الصناعة، الصيد البحري، السياحة
- البنية التحتية: شبكة الطرق: الطرق الوطنية (332,42 كم)، مسارات الولاية (653,82 كم)، مسارات البلديات (1060,69 كم)
- شبكة الميناء: 3 موانئ (2 للصيد)

2 السياحة في ولاية مستغانم:

للولاية شريط ساحلي يمتد على طول 124 كلم. تم إحصاء سنة 2011 ما يقارب 21 شاطئ مفتوح للسباحة و البعض الأخر في حالته الطبيعية، حيث أن الأغلبية منها تتمتع بوجود غابات بالإضافة إلى لمسة غربية على المناظر الطبيعية و التي تزيها الكثبان الرملية على الشواطئ²⁷.

جدول رقم 01: التوسع السياحي لولاية مستغانم

عدد مناطق التوسع السياحي	16 منطقة
المساحة الإجمالية	4724.8 هكتار
المساحة القابلة للبناء	1995 هكتار
مناطق التوسع السياحي في طور الدراسة	03 مناطق : بحارة - كاف قدوس - الصخرة.
مناطق التوسع السياحي منتهية الدراسة	02 منطقتين : رمضان شاطئ - رأس إيبي.
مناطق التوسع السياحي في طور المصادقة	06 مناطق : رأس إيبي - أوريفة صبلات - المقطع - شلف شاطئ - كاف الأصفر - سيدي عبد القادر. * لقد تمت عملية التهيئة الجزئية لمنطقة التوسع السياحي رأس إيبي*.
مناطق التوسع السياحي التي لم تنطلق بها الدراسة	06 مناطق : خروبة - عين ابراهيم - حجاج شاطئ - استيديا - زريفة - الميناء الصغير.

المصدر: من إعداد الباحثين استنادا على احصائيات مديرية السياحة و الصناعة التقليدية لولاية مستغانم ماي 2018.

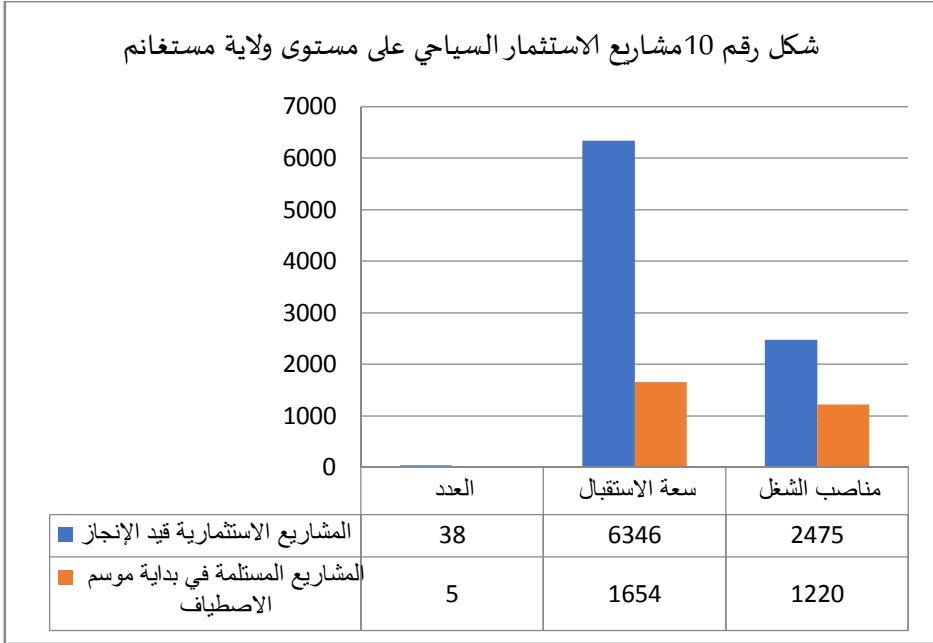
1-2 سياحة جبلية واكتشاف لمنارة «كاب إيبي» الأثرية²⁸:

منطقة بن عبد المالك رمضان أو « ويليس» واسمها القديم يعني كلمة بربرية « نبع الضباع » أو «واحة الضباع» عبارة عن غابة يخترقها وادي الشقة حسب بعض المؤرخين، وقد أنشأت غابة « ويليس » عام 1873 وهو نفس التاريخ الذي أنشئت فيه كل من بوسكي قديما وحجاج حاليا، وكسان سابقا وسيدي علي حاليا المجاورتين لها، وتشاركها في تاريخ المقاومة الشعبية ما قبل حرب التحرير وأثناءها، ومن بين المواقع الأثرية التاريخية الموجودة بويليس ،

والتي تحولت إلى مزار للعديد من السياح الوافدين على مستغانم نجد منارة «كاب ايفي» التي تبعد ب 25 كيلومترا شمال شرق مقر الولاية حيث يبلغ علوها 18 مترا، وتصل الإشارات الضوئية التي ترسلها كل 5 دقائق إلى بعد 22 ميلا بحريا.

بلدية استيديا التي تبعد عن عاصمة الولاية بحوالي 17 كلم استفادت من مشروع للتوسع السياحي خصصت له مساحة 48 هكتارا منها 05 هكتارات قابلة للبناء، ويبلغ طول هذا الشاطئ 600 متر وعرضه 40 مترا وقدرة استقبال تفوق 2000 مصطاف، أما من حيث الإيواء فيتوقع توفير 400 سرير. وبالجبهة الغربية دائما وتحديدًا بشاطئ المقطع الواقع على بعد 25 كم بالنقطة الحدودية لولاية وهران تقدر مساحته المخصصة للاستثمار بـ76 هكتارا قابلة للبناء بإمكانه استقبال 5000 مصطاف وإيواء 1000 سرير.

2-2 وضع مناطق التوسع السياحي لولاية مستغانم 2018²⁹:



المصدر: من إعداد الباحثين استنادا على احصائيات مديرية السياحة و الصناعة التقليدية لولاية مستغانم ماي 2018.

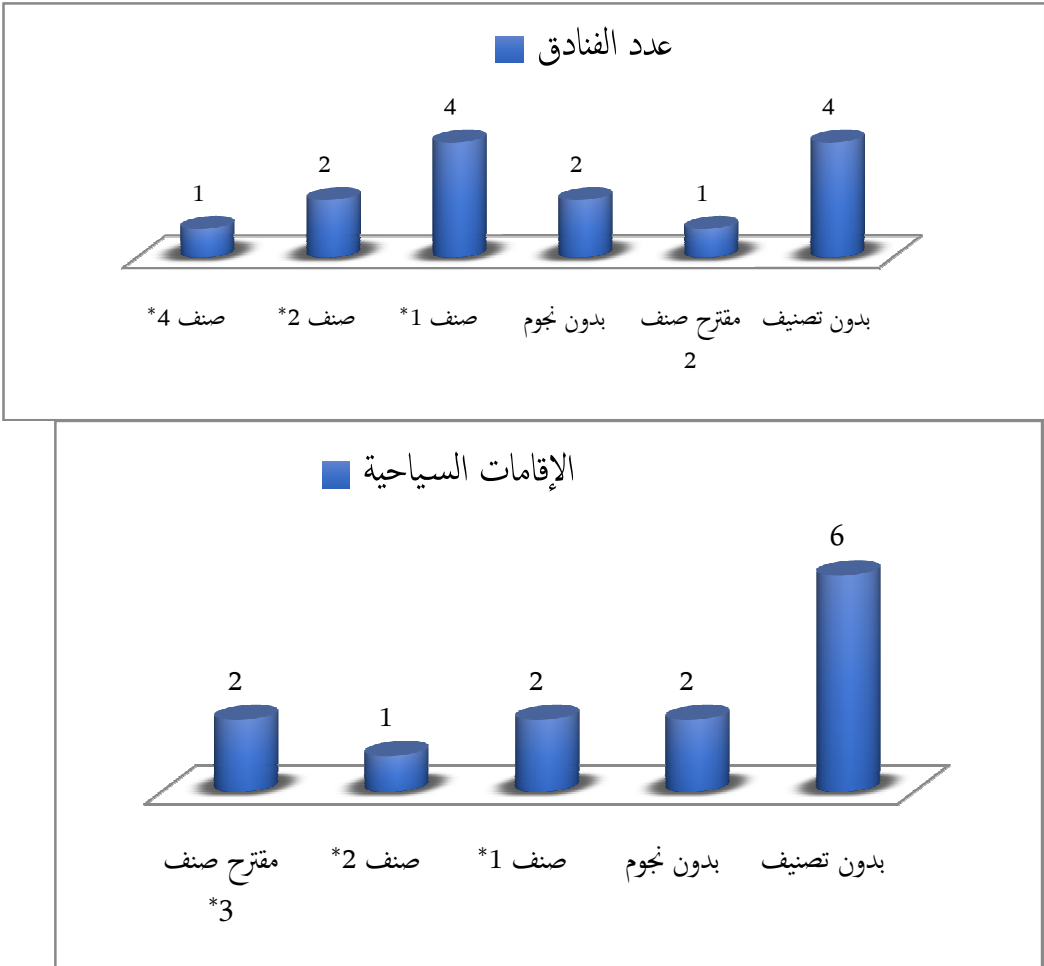
هناك قفزة نوعية في عدد المناطق التوسع السياحي حسب مديرية السياحة لولاية مستغانم مما يتجلي لنا الاهتمام النوعي لهذا المورد الطبيعي و الصديق للطبيعة ممكن أن تستثمر و تساهم في الاخير في عملية التنمية

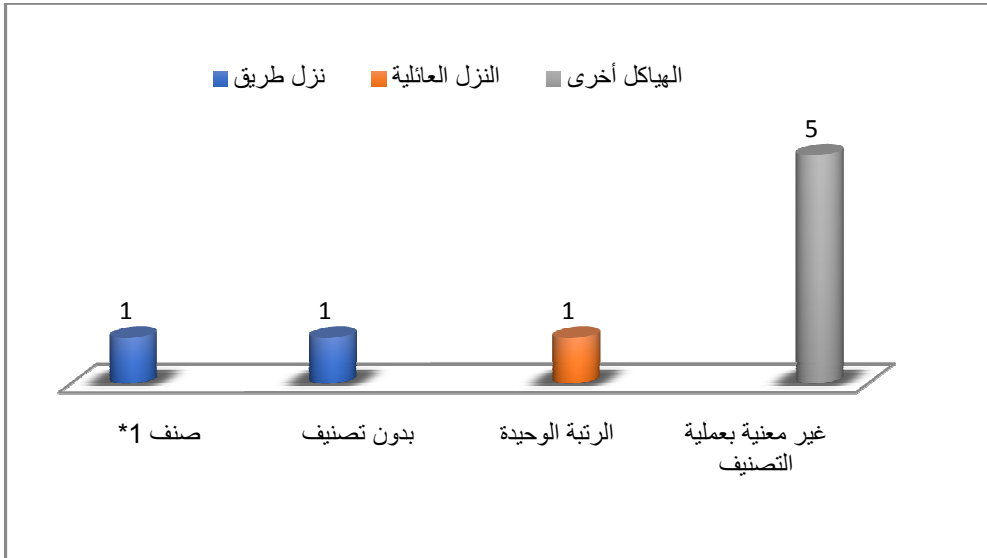
فقطاع السياحة يعتبر أحد أهم محركات النمو وتحقيق التنمية الاقتصادية، وهو بحاجة إلى جهود متكاملة بين الحكومة والقطاع الخاص بحيث يأخذ القطاع مكانته الصحيحة في الاقتصاد الوطني.³⁰

2-3 قائمة المؤسسات الفندقية المتواجدة على مستوى إقليم ولاية مستغانم أبريل 2018:

برغم من كون ولاية مستغانم سياحية إلا أنها تضم مجموعة من الفنادق معتبرة لكن إذا ما قرنت بالفنادق العالمية قد تصنف في مستويات الدنيا وذلك لقلة الاستثمار فيها وقد يرجع الأمر إلى عدم وجود إستراتيجية الجذب، فالمؤسسة تقوم بتوجيه الطلب المباشر من المستهلك، وتعد هذه الإستراتيجية مألوفة لدى أغلب المؤسسات.³¹

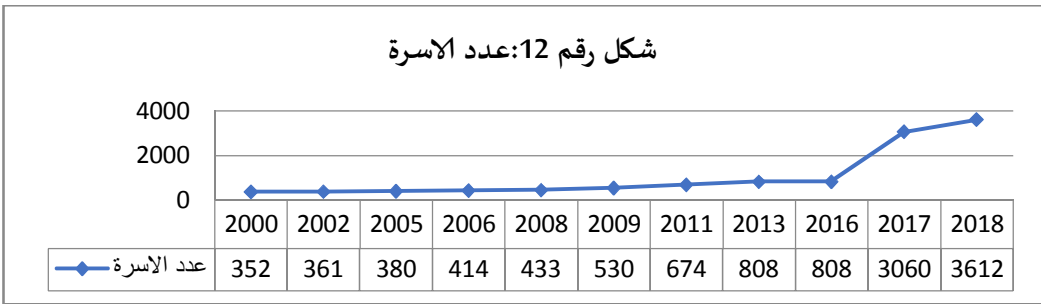
شكل رقم 11: المؤسسات الفندقية في مستغانم





المصدر: من إعداد الباحثين استنادا على احصائيات مديرية السياحة و الصناعة التقليدية لولاية مستغانم ماي 2018.

4-2 توافد السياح على مستوى الولاية:



المصدر: من إعداد الباحثين استنادا على احصائيات مديرية السياحة و الصناعة التقليدية لولاية مستغانم ماي 2018.

ولاية مستغانم و الجزائر بصفة عامة ولو محليا تفتقر في عدد توافد السياح و ذلك لانعدام الثقافة السياحة و خصوصا الأمن السياحي و مع ذلك يلاحظ تحسن طفيف في عدد الأسر و التوافد السياحي.

الأمن السياحي يشمل السياحة الداخلية والخارجية ويشمل السائح نفسه و ماله والمنشآت السياحية ويشمل حالة الحرب و السلم و لا يعترف المعاملة بالمثل إذا ظلم لأن الاسلام يأمر بالعدل و يحرم الظلم³².

2-5 توافد السياح المحلي و الأجنبي:

جدول رقم 02: التوافد السياحي

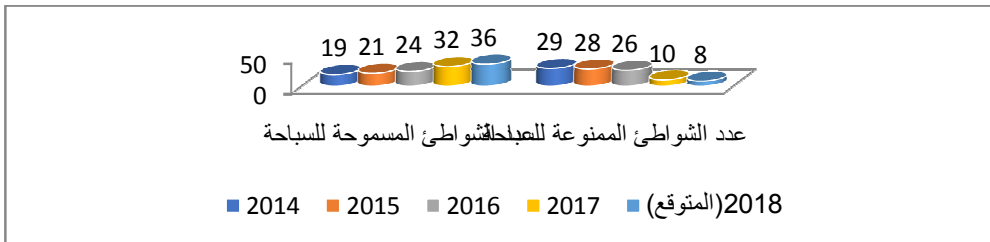
الثلاثي الأول لسنة 2018		سنة 2017		سنة 2016		سنة 2015		
الأجانب	الجزائريين	الأجانب	الجزائريين	الأجانب	الجزائريين	الأجانب	الجزائريين	
ب	ن	ب	ن	ب	ن	ب	ن	
293	6090	1858	116839	2876	75321	3768	59697	الوصول
744	7100	4210	125057	1296	81638	7519	61617	الليالي
				4				

المصدر: مديرية السياحة و الصناعة التقليدية لولاية مستغانم ماي 2018

هناك تحسن في عدد الوافدين سواء كان محليا أو اجيبا، هذه الإحصائيات إذا ما قرنت بالإمكانيات الولاية يعتبر قليل خصوصا إذا ما قرنت ببعض الولايات في تونس أو المغرب فالسياحة صناعة قبل ان تكون مجرد قطاع.

2-6 السياحة الشاطئية:

مستغانم تمتاز بشواطئها الخلابة و التي تمتد الى حوالي 120 كلم و مما يزيدها جمالا كون بعض الشواطئ مكلمة لغطاء غابي جميل في الجهة الشرقية من الولاية.
شكل رقم 13: الشواطئ المسموحة و الممنوعة للسباحة في مستغانم



المصدر: من إعداد الباحثين استنادا على إحصائيات مديرية السياحة و الصناعة التقليدية لولاية مستغانم ماي 2018.

3- السياحة الغابات:

خصصت محافظة الغابات لولاية مستغانم 36 موقعا كفضاء ومساحات تستغل للسياحة الغابات لفائدة المؤسسات الخاصة والعمومية التي ترغب في إنشاء أنشطة وأكثرية المواقع المخصصة تتواجد بالشريط الغابات المطل على الشواطئ في كل من سيدي لخضر وحجاج وسيدي علي وخضراء هذه المواقع المختارة يمكن استغلالها لإقامة مخيمات صيفية أو أماكن خاصة للترفيه طيلة موسم الاصطياف خاصة أن الكثيرين من المواطنين يرغبون في التوجه إلى الغابات لقضاء أوقات مريحة.

هذه الاستثمارات بناء على المرسوم رقم 01-03 المؤرخ في 16 ذي الحجة عام 1432 الموافق 17 فبراير سنة 2003 و الذي يتعلق بالتنمية السياحية المستدامة، الذي يهدف إلى إحداث محيط ملائم و محفز من أجل:

ترقية الاستثمار وتطوير الشراكة في السياحة، وتنوع العرض السياحي وتطوير أشكال جديدة للأنشطة السياحية³³، حيث تم تحديد وفق المادة 9 هدف التنمية السياحية بنص المادة: تهدف التنمية السياحية إلى رفع قدرات الإنتاج السياحي خاصة عن طريق الاستثمار السياحي، مع الحرص على تثمين التراث السياحي الوطني.³⁴

4- مساهمة السياحة في التنمية المحلية لولاية مستغانم:

بناء على الاحصائيات مديرية السياحة لولاية مستغانم ماي 2018، تبين لنا أن عدد الطاقات الشاغلة في هذا القطاع تزايد مما ينعكس إيجابا على تقليص حجم البطال، و بالتالي تحسين مستوى المعيشي لبعض الأسر، وهناك سياسات لتحسين النشاط السياحي طول الأيام السنة، وذلك بإنشاء منشآت سياحية كموستلند.

إن عملية التنمية السياحية المحلية في مستغانم من عملها المساهمة في فتح مناصب شغل، كما أن فكرة إجبارية توسعة في الاستثمارات فكرة جيدة إذا يتوجب على المؤسسات المستثمرة استثمار 30% من أرباحها، مثلا في حظيرة موستلاند توظف 73 عامل في أول سنة من افتتاحها حسب تصريحات رئيس مصلحة المستخدمين للحظيرة في مقابلة شخصية أجريت معه يوم 19 جانفي 2019، فأثر الاجتماعي للمثل هذه المشاريع التنموية تتحسن و تنجح بالاستمرارية حسن الأداء الاستثماري.

إن أثر التنمية السياحية لا يكمن في جانب المادي فقط، فالثقافات المكتسبة بين الأفراد من خلال التعامل يحسن سلوك المجتمع و بالوقت يصبح هناك ثقافة سياحية، حين يصبح الزبون المحلي باستطاعته التجوال مع عائلته بدون مشاكل في ذلك وقت يكون بمقدور الاستثمارات المحلية أن تنجح.

التنمية السياحية تترك اثر نفسي و صحي للزبون فالسياحة تولد في نفسية الزبون الأريحية و جانب من الترويج بعيد عن ضغوطات العمل المشاريع السياحية مثل مشاريع أخرى تمويل الخزينة العمومية من خلال الضرائب المفروضة عليها إذ تخضع لأنواع الضرائب الثلاثة الضريبة على النشاط المهني 2% TAP، الضريبة على القيمة المضافة، 19% TVA و الضريبة على الأرباح بمعدل 26%.

الأثر و بصفة عامة متكامل للمشاريع السياحية أغلبيتها إيجابي من محافظة على البيئة، الى كونها قطاع اقتصادي مريح و بالتالي هي تساهم في تحسين ظروف الاجتماعية من خلال فتح مناصب عمل، وصولاً إلى الترويج و التنفيس و توفير الأريحية للفرد و بالتالي فهي تشمل كل أبعاد التنمية المعروفة.

الخاتمة:

من خلال هذه الدراسة تبين لنا أن لولاية مستغانم إمكانات هائلة في المجال السياحي، حتى أن حجمها يفوق بكثير إذا ما قرنت ببعض ولايات في بلدان مجاورة مثل تونس و مغرب ولكن للأسف هذه الدول عرفت كيف تستغل طاقتها السياحية. فالسياحة في بعض الدول العالم من ركائز الاقتصاد و ذلك حسب التوجه كل دولة الذي بمرور الوقت سوف يزول لان كل الدولة تسعى لتحقيق تنوع اقتصادي خصوصا مع التطور التكنولوجي فقد يرى الإنسان مدن سياحية كبيرة كلها مصطنعة، و لهذا أصبح من الضروري التفكير في التنمية السياحية المحلية لأنه من الجزئيات يتم بناء الكليات ، و عليه يمكن استنتاج النقاط التالية:

- السياحة قطاع كباقي قطاعات الأخرى مثل الصناعة و الزراعة و لذا الاهتمام به كمورد مالي أمر مهم
- التنمية السياحية لا تقوم إلا على ركائز علمية فعالة.
- أنك تمتلك ولاية مقومات سياحية لم تتطور بمرور وقت يعكس مدى خمول العلمي و العملي.
- السياحة من عملها تقليص حجم البطالة، وهي إحدى الوسائل الهامة لتنوع الثقافي.
- لا تكون هناك تنمية شاملة و ناجحة ما لم تتحقق محليا، و الوعي هو أولى خطوة ذهنية لبد منها.
- التنمية السياحية تساهم في تمويل الخزينة العمومية من خلال ضرائب المفروضة على الاستثمارات السياحية.

• إن عملية التنمية السياحية تتطلب ثقافة و حسن سلوك في التعامل، فالزبون في السياحة يبحث عنها اولا، وقد لا يهتمه ثمن الخدمات بقدر الأمان السياحي سلوكيات المجتمع المحلي.

السياحة اليوم هي إبداع وابتكار، هي عملية إنتاج مترابطة، السياحة هي إستراتيجيات وخطط عمل متطورة، هي تحويل المقومات الطبيعية وغيرها إلى مردود اقتصادي مهم، هذا ما لبد أن يدركه الجماعات المحلية و سلطات لتحقيق التنمية السياحية.

الهوامش والمراجع:

¹ -Isabelle BABOU-Philippe CALLOT, *Les dilemmes du tourisme*, Librairie Vuibert ,Paris,2007,p 191.

² الهيئة العامة للتنمية السياحية

³ <https://www.pwc.f.le> 16-04-2018.

⁴ هي منظمة تابعة للأمم المتحدة تهتم بشؤون الدول من الناحية السياحية، وتصدر الإحصائيات المتعلقة بالطلب والعرض السياحي على مستوى العالم، ومقرها في مدريد نشأت سنة 1925.

⁵ John beeche ,simonchadwick ,the business of tourism management ,Mateu-Cromo Artes Graficas, Spain, 2006,p6.

⁶ Dernoï, L. A. (1988) Alternative or community-based tourism. In *Tourism: A vital force for peace* (L.D' Amore and J. Jafari, eds) L.D' Amore; Montreal,Canada,p 253.

⁷ Andrew holden ,environment and tourism, second edition, Taylor & Francis e-Library;2008;p7.

⁸ Maria Giaoutzi and Peter Nijkamp,Tourism and gionalalDevelopment, 1st Edition,London,2017,p1.

Development

⁹ Wearing, Stephen , and John Neil (2009) *Ecotourism: Impacts, potentials and possibilities?* Butterworth- Heinemann , 2nd edition , Oxford (UK) p.2.

¹⁰ John beeche ,simonchadwick ,the business of tourism management ,Mateu-Cromo Artes Graficas, Spain, 2006,p199

¹¹ د.خليفة الغرايبه، الأهمية الاقتصادية للسياحة، وكالة عجلون

الإخبارية، 2018-04-25، <http://www.ajlounnews.net>.

¹² بنيامين يوخنا دانيال، الأهمية السياسية للسياحة في الوقت الراهن ،مجلة الالكترونية الديار

اللندنية، أكتوبر 2014 ، <http://www.aldiyarlondon.com> ، 2018-04-25.

¹³ وزارة الاقتصاد الامارتية، سلسلة نشر الوعي السياحي، الإصدار الخامس، ص 59.

¹⁴ أ. فرج رجب عطا الله، الإعلام

والتنمية، المؤتمر الاقتصادي الأول للاستثمار والتنمية فيمنطقة الخمس، المغرب، 25-27-ديسمبر

2017، ص 7.

¹⁵Loïc Philip, " Les problèmes généraux des finances publiques et le budget ", Ed CUJAS , Paris,1975, p 68.

¹⁶المرجع نفسه، ص 87

¹⁷عبد المطلب عبد المجيد، التمويل المحلي والتنمية المحلية، الإسكندرية مصر، الدار الجامعية 2001، ص 14، 15.

¹⁸د. صليحة عشي التنمية المستدامة في المنهج الإسلامي الملتقى الدولي حول: مقومات تحقيق

التنمية المستدامة في الاقتصاد الإسلامي، جامعة قلمة يومي 03 و 04 ديسمبر 2012

¹⁹د. إسلام جمال الدين شوقي، التنمية السياحية المتوازنة والمستدامة، مجلة إلكترونية أفاق البيئة و التنمية، عدد 2017، العدد 96.

²⁰د. رؤوف محمد علي الانصاري، السياحة ودورها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، مجلة السطور الالكترونية، www.sutuur.com، 2018-04-22.

²¹Frédéric Santamaria, Local development, http://www.hypergeo.eu, 21-05-2018.

²²عبد الصمد ولد أمبارك، مقارنة التنمية المحلية في موريتانيا، وكالة كيفية

لأنباء، http://www.kiffainfo.net، 19 أكتوبر 2015

²³https://www.designingbuildings.co.uk, Local development orders, edited 02 Feb 2018.

United Nations Human Settlements Programme , Promoting Local Economic Development Strategic Planning, Volume 1, 2005,p3.

²⁵الدليل الاقتصادي للولايات، www.monographies.caci.dz، 2018-05-19.

²⁶الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، www.andi.dz

²⁷مديرية التجارة لولاية مستغانم، القطاع السياحي في ولاية مستغانم.

²⁸سياحة جبلية واكتشاف لمنارة «كاب ايفي» الأثرية، مقال نشر في جريدة الجمهورية، 23-07-2017.

²⁹إحصائيات مديرية السياحة لولاية مستغانم ماي 2018.

³⁰زياد الرفاتي، القطاع السياحي ركيزة أساسية في الاقتصاد و التنمية، جريدة الغد الالكترونية، نشر يوم 21 جانفي 2018، 2018-06-23.

³¹عميش سميرة، دور إستراتيجية الترويج في تكييف و تحسين الطلب السياحي الجزائري مع

مستوى الخدمات السياحية المتاحة خلال الفترة 1995-2015، مذكرة دكتوراه، جامعة فرحات عباس سطيف 2015، 1، ص 101.

- ³² د عبد الحميد ابراهيم المجالي، الأمن السياحي: المفاهيم والاخلاقيات، حلقة علمية، كلية التدريب قسم البرامج التدريبية، 09-11/10/2012 ص 16.
- ³³ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 11، الصادرة يوم 19 فبراير 2003، ص 5.
- ³⁴ الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 11، الصادرة يوم 19 فبراير 2003، ص 6.

أهمية السوق المالية الإسلامية في تحقيق المشاريع التنموية في ماليزيا

The importance of Islamic Capital Market in achieving development projects in Malaysia

تاريخ قبول النشر: 2019/02/23

تاريخ الاستلام: 2018/12/25

بشلاغم سامي

د.للمي فاطمة*

طالب دكتوراه

أستاذة محاضرة صنف أ

جامعة تلمسان - الجزائر

جامعة مستغانم - الجزائر

الملخص:

في ظل التطور الذي شهدته الأسواق المالية الإسلامية في العالم في السنوات الأخيرة خاصة بعد الأزمة المالية العالمية لسنة 2008، والدور الفعال الذي أصبحت تؤديه في دعم الاقتصاد وتعبئة الادخار، وباعتبار ماليزيا من الدول الرائدة في هذا المجال، هدفت هذه الدراسة إلى إبراز أهمية السوق المالية الإسلامية في تمويل التنمية من خلال أدواتها المالية المتنوعة.

وقد توصلت الدراسة إلى عدة نتائج أهمها: السوق المالية الإسلامية في ماليزيا تساهم في تحقيق التنمية من خلال تمويلها لمختلف المشاريع كمجالات توفير السلع الاستهلاكية والصناعية .

الكلمات المفتاحية: الأدوات المالية الإسلامية، السوق المالية الإسلامية، التنمية.

Abstract:

In the shadow of the Islamic Capital Markets' development in recent years, especially after the global financial crisis in 2008 and the significant role that has become to play in supporting the economy and the mobilization of savings, and as Malaysia's biggest leading countries in this field, this study aims to show the importance of the Islamic Capital Market in financing development by their securities in Malaysia. Among several conclusions reached this study, the main one is the Islamic Capital Market makes a significant contribution in achieving development through its funding for various investment projects such as: projects of industrial and customer goods.

Key words: Shariah Complaint securities, Islamic Capital Market, Development.

Jelcodes : O10,E44,C15

* e-mail : lalmi.fatima@yahoo.fr

المقدمة:

شهد الاقتصاد العالمي أزمات عديدة كان آخرها الأزمة المالية العالمية لسنة 2008، أو ما يسمى بأزمة الرهن العقاري التي بدأت في الولايات المتحدة الأمريكية، ثم سرعان ما انتقلت إلى باقي الدول مخلفة بذلك آثارا بالغة على اقتصادها. وقد أبرزت هذه الأزمة هشاشة النظام المالي العالمي في التصدي لهذه الأزمة، فظهرت تيارات تدعو إلى تغيير أسس هذا النظام بما يضمن استقراره. ومن بين التدابير المعتمدة لتحقيق ذلك هو إنشاء لجنة بازل في أواخر القرن العشرين، إلا أن هذه التدابير لم تكن كافية لضمان الاستقرار، وهذا ما دفع المفكرين إلى دراسة مختلف التيارات الأخرى للاستفادة منها في استحداث أسس جديدة لتعزيز استقرار النظام العالمي، والتي يعد أبرزها النظام المالي الإسلامي الذي بلغت أصوله 2.2 تريليون دولار سنة 2016 ومن المتوقع أن تبلغ 3.7 تريليون دولار سنة 2022، الذي أثبتت مؤسساته قدرتها على الصمود في ظل الأزمات، وأظهرت صيغته التمويلية فعاليتها في حل مشاكل نقص التمويل التي تواجهها معظم الدول، والتي تعد الصكوك الإسلامية من أهمها، باعتبارها من أبرز منتجات الهندسة المالية الإسلامية في السنوات الأخيرة، والتي استطاعت أن تفرض نفسها في أسواق المال العالمية، لقدرتها على توفير حلول تمويلية متنوعة ومستقرة لمختلف المشاريع بما يحقق التنمية، ولتجسيدها لموارد موجودة أصلا في الدورة الاقتصادية مما يقلل من الآثار التضخمية، مما ساهم في انتشار استعمالها في الدول الإسلامية والدول الغربية أيضا، حيث بلغت قيمتها 88 مليون دولار سنة 2016 ومن المتوقع أن ترتفع بنسبة 44% سنويا⁽¹⁾. وتعتبر ماليزيا من أوائل الدول التي سارعت إلى تأسيس سوق مالية إسلامية تتعامل بهذا النوع من الأدوات.

مشكلة الدراسة: إن تحقيق التنمية يتطلب بالدرجة الأولى توفير الموارد اللازمة لتمويل مشاريعها، وبما أن المصارف الإسلامية في الدول الإسلامية لازالت غير قادرة على تمويل الاستثمارات طويلة ومتوسطة الأجل بسبب قلة الأرصدة المتاحة لديها، فإن الحل الأمثل يكمن في الأسواق المالية الإسلامية التي تبرز أهميتها في هذا المجال، حيث أصبح تأسيسها ضرورة ملحة لدعم عملية التنمية في هذه الدول، وذلك من خلال قيامها بتعبئة المدخرات من أصحاب الفائض وتوجيهها لتمويل مشاريع أصحاب العجز قصد تحويلها إلى استثمارات متنوعة تسهم في تحقيق التنمية المنشودة. ومن هذا المنطلق تتمثل مشكلة الدراسة في التساؤل الآتي: ماهي خصائص السوق المالية الإسلامية وأدواتها المالية التي تجعلها تكتسب دورا متميزا في توفير الدعم المالي الكافي لتحقيق خطط ومشاريع التنمية في ظل مواجهة ظروف الأزمة المالية؟

فرضيات الدراسة: من أجل معالجة مشكلة الدراسة تمت صياغة الفرضية الرئيسية الآتية:

- تساهم السوق المالية الإسلامية في تمويل التنمية بشكل مومن من المخاطر والأزمات المالية من خلال توفير صيغ وأدوات تمويل تمكن من ضمان الصرامة والكفاءة والتوازن المالي.

أهمية الدراسة: تنبع أهمية الدراسة فيما يلي:

* تعتبر السوق المالية الإسلامية الحل الأمثل لقضية التنمية في الدول الإسلامية، باعتبارها توفر التمويل اللازم للمشاريع التنموية المختلفة عن طريق الأدوات المالية المتنوعة التي توفرها والتي تنسجم مع ضوابط الشريعة الإسلامية.

* تكمن أهمية الدراسة أيضا من خلال دورها في الوقوف ميدانيا على مساهمة السوق المالية الإسلامية المالىزية بأدواتها المالية المتنوعة والتي من أهمها الصكوك الإسلامية في توفير التمويل اللازم لمختلف المشاريع بما يساهم في تحقيق التنمية.

أهداف الدراسة: تهدف هذه الدراسة إلى تحقيق جملة من الأهداف منها:

* تبيان أهمية ومكانة السوق المالية الإسلامية في الحياة الاقتصادية عامة ومساهماتها الانمائية خاصة، وكذا إبراز أهمية أدواتها المالية خاصة الصكوك الإسلامية في توفير التمويل اللازم لمشاريع التنمية.

* التعرف على واقع السوق المالية المالىزية من خلال الوقوف على مختلف المراحل التي مرت بها منذ تأسيسها، وكذا إبراز أهمية أدواتها المالية في تمويل مشاريع التنمية.

منهجية الدراسة: من أجل الحصول على البيانات اللازمة لإنجاز الدراسة ومعالجة مشكلتها تمت الاستعانة بالمنهج الوصفي لتجميع الأرقام المتعلقة بتطور السوق المالية الإسلامية المالىزية وأدواتها المالية وتحليلها ومن ثم تقديمها في صورة نتائج.

هيكل الدراسة: للإجابة على التساؤل السالف الذكر تم تقسيم الدراسة إلى ثلاثة محاور: أولها المحور الأول: الإطار النظري للأسواق المالية الإسلامية.

المحور الثاني: الأدوات المالية الإسلامية وأهميتها في تحقيق التنمية.

المحور الثالث: دراسة تطبيقية حول تجربة السوق المالية الإسلامية في ماليزيا.

1. الإطار النظري للسوق المالية الإسلامية: إن الأسواق المالية المنظمة والمتطورة عنوانا للحضارة والتقدم، وبقدر تطورها يكون تطور الحياة الاقتصادية التي لا تستغني عنها المجتمعات⁽²⁾، لكونها الجهاز المسؤول عن توفير السيولة والربحية والتوازن بين الأهداف للمستثمر، لذلك خصص هذا العنصر للتعرف على نشأتها، مفهومها وأهميتها.

1.1 نشأة السوق المالية الإسلامية: ظهرت فكرة إنشاء سوق مالية إسلامية منذ أكثر من ثلاثة

عقود، وقد كان أول من اقترح هذه الفكرة هو " سامي حسن حمود" في ندوة البركة الثانية المنعقدة بتونس سنة 1984، حين اقترح أن يتم تداول الحصص الاستثمارية في حالات السلم والإيجار والمرابحة نتيجة توفر المعلومات حول الربح فيها، كما اقترح إنشاء شركة مساهمة تابعة لبنك البركة البحريني الإسلامي، تكون متخصصة في تمويل المرابحة وتكون أسهمها قابلة للتداول وفق أسعار معلنة مسبقا على أساس محسوب تبعا للعملية المنفذة والأرباح المستحقة، وقد استجاب وزير التجارة والصناعة البحريني للفكرة بإصدار القانون رقم 17 لسنة 1986، والذي تضمن السماح بتأسيس شركات المساهمة من خلال تأسيس شركتين هما : شركة التوفيق للصناديق الاستثمارية وشركة الأمين للأوراق المالية سنة 1987، واللتين طرحتا أول إصدار لهما سنة 1988، ثم تواصلت المطالبة بإنشاء سوق مالية إسلامية لتكون بمثابة سوق ثانوية مكملة للسوق الأولية التي بدأت تظهر بوادرها في إصدار بعض المصارف الإسلامية لبعض أنواع الصكوك والشهادات، وكما كان للبحرين السابق في إصدار أول أنواع الأدوات المالية الإسلامية⁽³⁾، كان لها الفضل أيضا في تأسيس أول سوق مالية إسلامية تمثلت في مركز السيولة للمصارف الإسلامية بالبحرين، وذلك بعد توقيع اتفاق بين مؤسسة نقد البحرين مع السلطات الرقابية بمركز لبوان المالي بماليزيا والبنك الإسلامي للتنمية بالسعودية في أكتوبر سنة 1999⁽⁴⁾.

2.1 تعريف السوق المالية الإسلامية: أحيطت السوق المالية الإسلامية بتعاريف عديدة يمكن إجمالها في أنها سوق منظمة تنعقد في مكان معين وفي أوقات محددة يتم فيها نقل الفوائض النقدية من الوحدات المدخرة الراغبة في التوظيف غير الربوي إلى الوحدات المستثمرة الباحثة عن التمويل اللاربوي لمشاريعها، من خلال إصدار أدوات مالية معينة وتداولها من خلال الاستعانة بالوسطاء، والالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية في جميع معاملاتها وصفقاتها وأدواتها المالية⁽⁵⁾. وتصنف الأسواق المالية الإسلامية من حيث الإصدار والتداول إلى قسمين، أولهما السوق الأولية أو سوق الإصدار والتي يتم فيها التعامل بالأوراق المالية التي تصدرها الهيئات والشركات لأول مرة من أجل الحصول على الأموال اللازمة لتمويل عملياتها الاستثمارية، ويكتتب فيها الأفراد والمؤسسات، وثانها السوق الثانوية أو سوق التداول ويتم فيها تداول الأوراق المالية الإسلامية التي تم إصدارها في السوق السابقة، ويشمل هذا التداول البيع والشراء بين حاملها ومستثمرين آخرين⁽⁶⁾.

3.1 مبادئ السوق المالية الإسلامية: تقوم هذه السوق على مجموعة من المبادئ نوجزها في النقاط الآتية:⁽⁷⁾

- الالتزام بالضوابط الشرعية والأخلاقية لكونها الركيزة الأساسية لقيام أي سوق مالية إسلامية.
- سيادة المنافسة التامة والتي تقتضي خلو السوق من أي شبهات من شأنها التأثير على المبدأ الأول المتعلق بالضوابط الشرعية والأخلاقية.
- حرية الأسعار باعتبارها تحدد وفقا لتفاعل قوى العرض والطلب.
- قيام السوق على الاستثمار الحقيقي وليس الوهمي من خلال عدم السماح للمضاربات بتجاوز دورها الاقتصادي في الترويج من حيث الوقت والمكان.
- الإفصاح ويقصد به توفير المعلومات الصحيحة والكاملة للبائع والمشتري عن مختلف جوانب المعاملات.
- المساهمة الحقيقية في تحقيق التنمية باعتبارها قائمة على تشجيع الاستثمارات الحقيقية.

4.1 أهمية السوق المالية الإسلامية: تعتبر السوق المالية الإسلامية ركيزة أساسية من ركائز النشاط الاقتصادي، لذلك تحظى بأهمية كبيرة خاصة بالنسبة للدول الإسلامية. ولعل ما يؤكد أهميتها ما جاء في قرار مجمع الفقه الإسلامي رقم 06/10/61⁽⁸⁾ أن: "الاهتمام بالأسواق المالية هو من تمام إقامة الواجب في حفظ المال وتنميته باعتبار ما سيتبعه هذا من التعاون لسد الحاجات العامة، وأداء ما في المال من حقوق دينية أو دنيوية..."، وتكمن أهمية السوق المالية أساسا في:

- تلبية احتياجات المستثمرين الذين يتجنبون التعامل بالفوائد الربوية من خلال تعبئة المدخرات عن طريق تشجيع الاستثمار في الأوراق المالية الإسلامية وتوجيهها نحو تمويل القطاعات الاقتصادية المختلفة على أسس تنافسية وكفؤة.
- المساهمة في تدعيم اقتصاديات الدول الإسلامية وتحقيق التكامل والتوازن فيما بينها من خلال بناء اقتصاد إسلامي يمكن من خلاله التخلص من السيطرة وقيود التبعية الاقتصادية والمالية التي تعاني منها معظم هذه الدول، ومن ثم تحقيق الاستقرار الاقتصادي فيها.
- إعادة توطين الأموال المستثمرة في الخارج خاصة بالنسبة للاستثمارات الخارجية التي تعود للمؤسسات والمصارف الإسلامية مما يقلل اعتماد هذه الدول على مصادر التمويل الخارجية.

- المساهمة في رفع مستوى الوعي الادخاري والاستثماري للأفراد والمؤسسات وزيادة شفافية وموثوقية المعلومات المتعلقة بأداء الشركات المدرجة فيها.
- توفير أدوات مالية إسلامية متنوعة قائمة على أساس المشاركة مما يسمح بتقليل المخاطر للمدخرين وتوفير الصبغ الملائمة للتمويل بالنسبة للمستثمرين، الأمر الذي ساهم في تحقيق التنمية.
- توفير الإطار الشرعي المناسب لعمل المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية وذلك في أعقاب التوسع والانتشار الذي شهده العمل المصرفي والمالي الإسلامي، وهذا من شأنه زيادة قدرة هذه المصارف والمؤسسات على التوسع في استثماراتها مما يؤدي إلى تسريع عجلة النمو والتنمية في هذه الدول.

2. الأدوات المالية الإسلامية وأهميتها في تحقيق التنمية: أصبح التطور والابتكار في الأدوات المالية الإسلامية ضرورة ملحة، لذلك بذل العلماء جهودا كبيرة لتحقيق ذلك، أثمرت بتوفير صبغ متنوعة للتمويل، لذلك خصص هذا العنصر للتعرف على أهم الأدوات المالية الإسلامية وتبيان مساهمتها في تحقيق التنمية مع التركيز على الصكوك الإسلامية باعتبارها أهمها وأكثرها استعمالا.

1.2 تعريف الأدوات المالية الإسلامية: هي صكوك تصدرها مؤسسات مالية باعتبارها مضاربا، وتمثل حصة شائعة في رأس مال معين أو مشروعات متعددة، تشارك في الأرباح المتوقعة والخسائر المحتملة، وتتميز بأجال متفاوتة وبقدرة مختلفة على التداول والاسترداد⁽¹⁰⁾.

2.2 أنواع الأدوات المالية الإسلامية: يوجد نوعين من الأدوات المالية الإسلامية المتداولة في السوق المالية أولها تعبر عن ملكية والأخرى تعبر عن مديونية، وفيما يلي إيجاز لهما:

1.2.2 الأدوات التقليدية وبدائلها: وتشمل⁽¹¹⁾:

أ- الأسهم: التي تعرف على أنها صك يمثل امتلاك حامله لجزء من رأس مال الشركة التي طرحته للاكتتاب، حيث يتمتع حامله بحقوق المساهمين ويتحمل معهم المخاطر، وهي نوعين: أولها الأسهم العادية التي لا تتمتع بمزايا خاصة عند توزيع الأرباح أو عند التصويت أو في الواجبات، وقد اتجه الفقهاء إلى جوازها شرط أن لا تكون الشركة صاحبة الأسهم تتعامل بالمحرمات، وأن لا يقع في تداول الأسهم بيع غير مشروع مثل بيع الغرر، وأن لا تتضمن هذه الأسهم ضمانا معيناً. وثانيها هي الأسهم الممتازة التي تحظى بأولوية في توزيع الأرباح وأحيانا حتى في توزيع أصول الشركة بعد حلها، ولا يجيز الفقهاء التعامل بها إذا تضمنت ضمانا لاسترداد قيمتها ولأرباحها، وإذا كانت الشركة التي أصدرتها تعمل في مجال المحرمات.

ب- السندات: تعرف على أنها تعهد مكتوب من البنك أو الشركة الحكومية لحامله بسداد مبلغ مقدر من قرض في تاريخ معين مقابل فائدة مقدرة، وهي محرمة شرعا من حيث الإصدار والتداول وفقا لما أجمع عليه الفقهاء في ندوة منعقدة حول الأسواق المالية في الرباط في أكتوبر 1989.

2.2.2 الأدوات المالية المستحدثة: اقترح فقهاء المنهج الإسلامي العديد من الأدوات المالية المستحدثة المتمثلة في: صكوك المضاربة، صكوك الاستثمار، شهادات التوفير للاستثمار الإسلامي، صكوك المشاركة، صكوك الاستصناع، صكوك صناديق التمويل المتخصصة، صكوك السلم، صكوك المربحة، صكوك المساقاة وغيرها، وتعد الصكوك الإسلامية عامة أهم الأدوات المالية الإسلامية والأوسع انتشارا حيث بلغت قيمتها 88 مليون دولار سنة 2016 ومن المتوقع أن ترتفع بنسبة 44% سنويا⁽¹²⁾، لذلك سيتم التركيز عليها.

أ- تعريف الصكوك الإسلامية: عرفتها هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية بأنها: "وثائق متساوية القيمة تمثل حصصا شائعة في أعيان أو منافع أو خدمات في وحدات مشروع معين أو نشاط استثماري خاص، وذلك بعد تحصيل قيمة الصكوك وقفل باب الاكتتاب وبدء استخدامها فيما أصدرت من أجله"⁽¹³⁾، ومن هنا يتبين لنا بأن الصك عبارة عن وثيقة مالية متساوية القيمة تصدر وفق عقد شرعي لتمثل حصة في ملكية موجودات قائمة فعلا أو سيتم إنشاؤها من حصيلة الاكتتاب.

ب- خصائص الصكوك الإسلامية: تتمثل أهمها فيما يلي:⁽¹⁴⁾

- من حيث الطبيعة والشكل القانوني: يمثل الصك حصة شائعة في ملكية حقيقية ممثلة على شكل موجودات مخصصة للاستثمار أعيانا أو منافع أو خدمات، ويصدر بفئات متساوية القيمة لإثبات حق مالكة فيما يمثله الصك من حقوق والتزامات.
- من حيث الأرباح: تشترك الصكوك في استحقاق الربح بنسبة محددة وتحمل الخسارة في حدود الحصة التي يمثّلها الصك، ويمنع حصول صاحبه على نسبة محددة مسبقا من قيمته الاسمية أو على مبلغ مقطوع.
- من حيث المخاطرة والضمان: يلتزم حامل الصك بتحمل مخاطر الاستثمار كاملة، ولا يتمتع بأي ضمان لرأس ماله.
- من حيث الالتزام بالضوابط الشرعية: يصدر الصك على أساس عقد شرعي يأخذ أحكامه، كما يلتزم بالضوابط الشرعية عند التداول، إضافة إلى تخصيص حصيلة الاكتتاب للاستثمار في مشروع أو نشاط يتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية.

- من حيث تحمل أعباء الملكية: يتحمل حامل الصك كافة الأعباء والمصاريف المترتبة على ملكية الموجودات سواء كانت مصاريف استثمارية أو انخفاضاً في القيمة أو مصاريف الصيانة أو اشتراكات التأمين.

ت- أنواع الصكوك الإسلامية: للصكوك الإسلامية أنواعاً عديدة من أهمها: (15)

- صكوك المضاربة: وتسمى أيضاً عقود المقارضة وهي وثائق استثمارية موحدة القيمة قائمة على تجزئة رأس مال المضاربة ومسجلة بأسماء أصحابها باعتبارهم يملكون حصصاً شائعة في رأس مال المضاربة وما يتحول إليه بنسبة كل منهم فيه. ومن أنواعها: صكوك المضاربة المطلقة، صكوك المضاربة المستمرة وصكوك المضاربة المقيدة.
- صكوك المشاركة: تصدر هذه الصكوك لغرض إنشاء مشروع معين أو تمويل نشاط على أساس المشاركة، حيث يشارك كلا من المقرض والمستثمر بحصة معينة، ويتحملان معا الربح والخسارة، ويصبح حامل الصك شريكاً في المشروع.
- عقود السلم: هي عبارة عن صكوك تمثل بيع سلعة مؤجلة التسليم، وهي من قبيل الديون العينية، لأنها موصوفة تثبت في الذمة ولا تزال في ذمة البائع، لذلك تعتبر هذه الصكوك غير قابلة للبيع أو التداول باعتبارها من الاستثمارات المحتفظ بها.
- صكوك الاستصناع: هي وثائق متساوية القيمة تصدر لغرض استخدام حصيلة الاكتتاب فيها في تصنيع سلعة، ويصبح الموضوع مملوكاً لحملة الصكوك.
- صكوك المرابحة: هي وثائق متساوية القيمة يتم إصدارها لتمويل شراء سلعة المرابحة وتصبح سلعة المرابحة ملكاً لحملةا.
- صكوك الإجارة: هي وثائق متساوية القيمة تمثل حصة شائعة في ملكية أعيان أو منافع أو خدمات في مشروع استثماري يحقق دخلاً والغرض منها تحويل الأعيان والمنافع والخدمات التي يتعلق بها عقد الإجارة إلى صكوك قابلة للتداول.
- صكوك المزارعة: تحمل هذه الصكوك قيمة متساوية يصدرها مالك الأرض الزراعية بغرض تمويل تكاليف الزراعة بموجب عقد المزارعة، حيث يتشارك حملة هذه الصكوك في المحاصيل المنتجة حسب الاتفاق المذكور في العقد.
- صكوك المساقاة: وهي وثائق متساوية القيمة تصدر لغرض استخدام حصيلة الاكتتاب فيها في سقي أشجار مثمرة، ورعايتها على أساس عقد المساقاة، ويصبح لحملة الصكوك حصة من هذه الثمار.

- **صكوك المغارسة:** وهي وثائق متساوية القيمة تصدر لغرض استخدام حصيلة الاكتتاب فيها في غرس أشجار على أساس عقد المغارسة، ويصبح لحملة الصكوك حصة في الأرض والغرس.
- **صكوك الصناديق الاستثمارية:** يعرف الصندوق الاستثماري بأنه تجميع للأموال عن طريق الاكتتاب في صكوكه بغرض استثمارها في مجال استثماري معرف بدقة في نشرة الإصدار. وتتعدد استخداماتها فقد تشمل كافة فروع الاقتصاد، وتصدر الصناديق بأجال وأحجام معينة وتسمى الصناديق المغلقة، أو بأجال وأحجام غير محددة وتسمى الصناديق المفتوحة.
- **ث- أهمية الصكوك الإسلامية في تحقيق التنمية:** تساهم هذه الصكوك في تحقيق التنمية من خلال ما يلي: ⁽¹⁶⁾
 - تساهم الصكوك في تجميع المدخرات لتمويل المشروعات الاستثمارية لأن تنوع إصداراتها من حيث آجالها يجعلها قادرة على تعبئة مدخرات مختلف فئات المجتمع، وخير مثال على ذلك صكوك صناديق الاستثمار.
 - تساهم الصكوك في تحقيق التوازن بين الاقتصاد الحقيقي والمالي لأن صيغ المشاركات المتنوعة في الاقتصاد الإسلامي تضمن النمو المستدام لهرم التوازن الاقتصادي بين الاقتصاد الحقيقي والاقتصاد المالي والنقدي، لأن إصدارها يشترط وجود أصول قبل التصكيك، إضافة إلى ابتعادها عن الربا واعتمادها على الربح.
 - تساهم الصكوك في تمويل مختلف المشاريع سواء كانت استثمارية أو ذات المنفعة العامة، إذ أن تنوع هذه الصكوك يجعلها ملائمة لتمويل كافة أنواع الاستثمارات، كما أنها تمويل المشاريع ذات النفع العام أيضا والتي لا ترغب الحكومة إقامتها على أساس الربح.
 - تدعم الصكوك كفاءة السوق المالي من خلال توسيع تشكيلة الأدوات المالية المتوفرة فيه، وكذا قاعدة المؤسسات المشتركة فيه، وكذا زيادة الشفافية وتحسين بنية المعلومات فيه.
 - تساهم الصكوك في تمويل عجز الموازنة دون أن تسبب في ارتفاع معدلات التضخم وزيادة الأعباء العامة على الأجيال الحالية والقادمة كما هو الحال بالنسبة للأدوات التقليدية للتمويل.
 - تعد الصكوك وسيلة لتحقيق العدالة في توزيع الأرباح والخسائر لكونها قائمة على مبدأ المشاركة.
- 3. دراسة تطبيقية حول تجربة السوق المالية الإسلامية في ماليزيا: تعتبر السوق المالية الإسلامية من أكبر الأسواق التي تتعامل وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية، حيث أصبحت الدولة الأولى من حيث حجم إصدار الصكوك الإسلامية، لذلك خصص هذا الجزء لتقديم لمحة عن

هذه السوق ثم التعرف على الأدوات المالية المتداولة فيها مع التركيز على الصكوك الإسلامية وإبراز مساهمتها في تمويل المشاريع التنموية.

1.3 لمحة عن السوق المالية الإسلامية في ماليزيا: تتكون السوق المالية في ماليزيا من سوقين:

سوق تقليدي وآخر إسلامي، حيث تم تأسيس سوق مالية تقليدية مشتركة مع سنغافورة بتاريخ 1960/05/09، لكن هذه الشراكة لم تدم طويلا حيث انفصلت هذه الأخيرة وأسست سوقا خاصا لها سنة 1964. أما السوق المالية الإسلامية فقد تمثلت اللبنة الأولى لتأسيسها في إصدار قانون العمل المصرفي الإسلامي سنة 1983 الذي تم بموجبه استحداث مجموعة من الخدمات والمنتجات المصرفية المتوافقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية، تلاه إنشاء أول مصرف إسلامي ماليزي ممثلا في مصرف ماليزيا برهارد الذي بدأ عمله رسميا بتاريخ 1983/07/01، إضافة إلى إطلاق مشروع نظام العمليات المصرفية بدون فوائد بتاريخ 1993/03/04. ويعود التطور الحقيقي للسوق المالية إلى أوائل التسعينات عند قيام شركة (شيل.أم.دي.أس) بإصدار الصكوك الإسلامية وطرحها للتداول لأول مرة سنة 1990، تلا ذلك استحداث العديد من الأدوات المالية الإسلامية، مما ساهم في تعميق العمل بهذه الأدوات وانتشار استعمالها.⁽¹⁶⁾ ولغرض ضمان التزام كافة أنشطة السوق المالية الإسلامية بمبادئ وأحكام الشريعة الإسلامية تم إنشاء هيئات للإشراف على ذلك ممثلة في:⁽¹⁷⁾

- تأسيس قسم سوق المال الإسلامي سنة 1996 للتأكد من جميع العروض والتقديمات المقدمة من طرف المنسق القائي، وكذا إقرار جميع الأمور المتعلقة بأحكام الشريعة الإسلامية في جميع المعاملات المتعلقة بإصدار الأدوات المالية الإسلامية.
- تأسيس اللجنة الشرعية لدراسة الأدوات المالية الإسلامية والتي حل محلها المجلس الاستشاري الشرعي سنة 1996 والذي يضم أعضاء مؤهلين ولديهم خبرة واسعة في تطبيق أحكام الشريعة في مجال الاقتصاد والتمويل الإسلامي، وتتمثل مهامه أساسا في: تحديد المعايير الشرعية التي يتم على أساسها قبول الأوراق المالية وإدراجها، تيسير وسائل تطوير وتنظيم الأدوات المالية الجديدة، إصدار النشرات الدورية حول القرارات الشرعية المتخذة إضافة إلى المشاركة في الندوات والمؤتمرات الدولية من أجل نشر كافة المعلومات المتعلقة بالسوق الماليزية والتوعية بأهمية التعامل بالأدوات الإسلامية.

2.3 الأدوات المالية في السوق المالية الماليزية: تعد السوق المالية الإسلامية من أهم الأسواق في العالم من حيث أدواتها المالية المتمثلة أساسا في الصكوك الإسلامية ، كما هو موضح في الجدول الآتي:

الجدول (1): " إجمالي الصكوك الإسلامية المصدرة في الأجل القصير في العالم خلال الفترة (2001- 2016) "

الحصة السوقية من القيمة الإجمالية	مبلغ الصكوك (مليون دولار)	عدد الصكوك	
%90.3	31598	262	آسيا والشرق الأقصى
	5	4	
%0.01	37	4	بانغلادش
%2.44	8547	135	دار السلام
			برونيل
%1.13	3964	40	إندونيسيا
%86.58	30307	243	ماليزيا
	5	4	
%0.04	141	8	باكستان
%0.06	221	3	سنغافورة
%4.20	14698	308	دول مجلس التعاون الخليجي والشرق الأوسط
			البحرين
%3.69	12934	299	
%0.04	130	1	عمان
%0.37	1301	6	السعودية
%0.03	100	1	الإمارات
%0.07	234	1	اليمن
%4.70	16390	224	إفريقيا
%0.04	136	210	غامبيا
%4.64	16254	14	السودان
%0.85	2971	84	أوروبا ودول أخرى
%0.85	2971	84	تركيا
%100	35004	324	المجموع الإجمالي
	4	0	

Source: International Islamic Financial Market, Sukuk Report, 6th

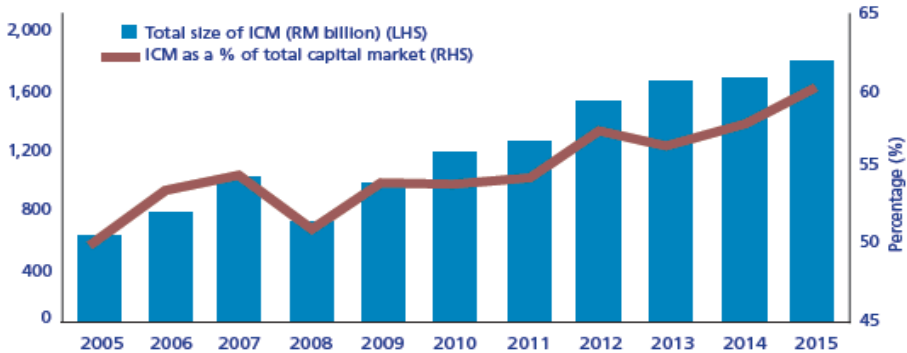
Edition, July 2017, p7.

فمن خلال الاطلاع على البيانات الواردة في الجدول (1) والتي تمثل إجمالي الصكوك التي تم إصدارها في الأجل القصير خلال الفترة الممتدة ما بين 2001 و 2016، نلاحظ بأن ماليزيا احتلت المرتبة الأولى عالميا بحصة سوقية قدرها 86.58% والبالغة قيمتها 303 مليون دولار مقابل حصة قدرها 88% والبالغة قيمتها 288 مليون دولار خلال الفترة ما بين 2001 و 2015⁽¹⁹⁾، تليها السودان و البحرين بحصة سوقية قدرها 4.64% و 3.69% على الترتيب، أما باقي الدول فتشترك في حصة ضئيلة قدرها 5.09%، مما يدل على قدرة هذه السوق على جذب المستثمرين والحصول على ثقتهم نتيجة توفيرها لأدوات مالية إسلامية متنوعة متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

أما الشكل (1) فيتضمن نمو حجم السوق المالية الإسلامية في ماليزيا خلال الفترة ما بين 2005 و 2015، والذي نلاحظ من خلاله ن أن حجم السوق في ماليزيا قد تضاعف بأكثر من ثلاث مرات خلال هذه الفترة بمعدل نمو سنوي مركب قدره 11.7%. حيث بلغ حجمه 1.69 مليون رينجت في نهاية 2015، محققا بذلك حصة سوقية قدرها 60% من السوق المالي الماليزي (بما فيه السوق المالي التقليدي)⁽²⁰⁾، إذ بلغ عدد الأدوات المالية الموافقة لأحكام الشريعة الإسلامية 669 أداة سنة 2016 مقابل 674 أداة سنة 2015 من إجمالي 905 أداة مالية في السوق، أي بنسبة وسطية قدرها 74.2% ما بين 2015 و 2016، من بينها 16 و 18 صكا إسلامي قيمتها 31.76 و 33.99 مليون رينجت للسنتين 2015 و 2016 على الترتيب⁽²¹⁾.

الشكل (1): "نمو السوق المالية الإسلامية في ماليزيا خلال (2015-2005)"

Chart 1
Growth of Islamic capital market

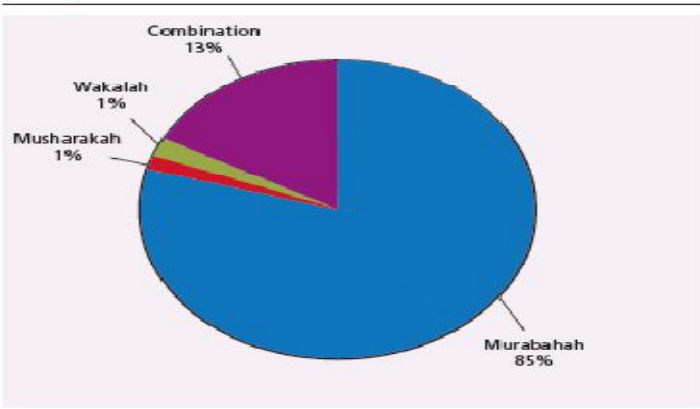


Source: Securities Commission, Malaysian ICM, Annual Bulletin
on the Malaysian Islamic Capital Market, Volume 11, N° 01,
January-June 2016, p15

أما الشكل (2) والمتضمن حجم الصكوك الإسلامية من حيث الصيغ وفقا لإحصائيات سنة 2016، فنلاحظ من خلاله أن هذه الصكوك تنوع بين صيغة المرابحة التي احتلت المرتبة الأولى بنسبة قدرها 85%، تليها في المرتبة الثانية الصيغة المختلطة (تتضمن كافة الصيغ الخاصة بالصكوك) بنسبة 13%، وتأتي في المرتبة الثالثة صيغتي الوكالة والمشاركة بحصة قدرها 1% لكل صيغة، كما هو مبين فيما يلي:

الشكل (2): "الحصة السوقية لصيغ الصكوك الإسلامية في ماليزيا سنة

"2016



Source: Securities Commission, Malaysian ICM, Annual Bulletin on the Malaysian Islamic Capital Market, Op.Cit, p16

أما توزيع الأدوات المالية الإسلامية وفقا للمشاريع الممولة لسنة 2016 فهي مدرجة في الجدول الآتي:

الجدول (2): "توزيع الأدوات المالية الإسلامية حسب المشاريع الممولة في سنة 2016"

حصة الأدوات المالية الإسلامية (%)	الأدوات المالية الإسلامية	اجمالي الأدوات المالية	
80	104	130	السلع الاستهلاكية
78	189	241	السلع الصناعية
0	0	01	التعدين
84	38	45	البناء
71	150	211	التجارة والخدمات
72	68	95	الممتلكات
86	36	42	المزارع
83	76	92	التكنولوجيا
80	04	05	البنى التحتية
06	02	34	خدمات مالية
50	02	04	بناء وصيانة البنية التحتية للنقل
0	0	04	الفنادق
0	0	01	الصناديق المغلقة
74	669	905	المجموع

Source: Securities Commission, Malaysian ICM, Annual Bulletin on the Malaysian Islamic Capital Market, Ibid p9.

نلاحظ من الجدول السابق أن الأدوات المالية الإسلامية مجتمعة - بما فيها الصكوك - تساهم في تمويل مختلف المشاريع أولها أساسا المشاريع الاستثمارية المتعلقة بتوفير السلع الصناعية حيث بلغ عدد أدواتها المالية 189 أداة من إجمالي 241 أداة أي بحصة سوقية قدرها 78%، تليها المشاريع المتعلقة بالتجارة والخدمات ب 150 أداة من إجمالي 211 أداة وبحصة سوقية قدرها 71 %، ثم مشاريع توفير السلع الاستهلاكية ب 104 أداة من إجمالي 130 أداة وبحصة قدرها 80%، وتتوزع باقي الأدوات بين كل من المشاريع التكنولوجية والممتلكات ب 76 و68 أداة، إضافة إلى تمويلها لمشاريع البنى التحتية وصيانتها ومشاريع البناء، مما يدل على مساهمة هذه الأدوات في توفير التمويل اللازم لمختلف المشاريع الاستثمارية مما يساهم في تحقيق التنمية في ماليزيا.

الخاتمة: يستخلص من الدراسة مجموعة من النتائج نوجزها على النحو الآتي

- ❖ تعد السوق المالية الإسلامية البديل الشرعي للسوق المالية التقليدية لكونها تخضع لقواعد الشريعة الإسلامية في تعاملاتها من جهة، وباعتبارها توفر الأدوات المالية المباحة شرعا والتي من أهمها الصكوك من جهة أخرى.
- ❖ توفر الأدوات المالية الإسلامية صيغا متنوعا للتمويل وبأجال مختلفة والتي تعد ملائمة لمختلف المشاريع الاقتصادية.
- ❖ يوجد في ماليزيا سوقين للمال هما : السوق المالي التقليدي والسوق المالي الإسلامي، حيث نما هذا الأخير بشكل ملحوظ حيث تضاعف حجمه بأكثر من ثلاثة مرات ليبلغ 1.69 مليون رينجنت في نهاية 2015، محققا بذلك حصة سوقية قدرها 60% وبمجموع أدوات قدرها 669 أداة سنة 2016 من إجمالي 905 أداة مالية في السوق، من بينها 18 صكا إسلاميا ، وتتنوع هذه الصكوك بين صيغة المرابحة بنسبة 85% ، تليها الصيغة المختلطة (تتضمن كافة الصيغ الخاصة بالصكوك) بنسبة 13%، تليها الوكالة قيمتها 31.76 والمشاركة بحصة بنسبة 1% لكل صيغة لسنة 2016 .
- ❖ تحتل ماليزيا المرتبة الأولى عالميا من حيث إصدار الصكوك الإسلامية بحصة سوقية قدرها 86.58% والبالغة قيمتها 303 مليون دولار سنة 2016.
- ❖ تساهم الأدوات المالية الإسلامية في تمويل وتحقيق التنمية من خلال تمويلها لمختلف المشاريع الاستثمارية المتعلقة بتوفير السلع الاستهلاكية والصناعية، وكذا المشاريع المتعلقة

بالتجارة والخدمات، المشاريع التكنولوجية، إضافة إلى تمويلها لمشاريع البنى التحتية وصيانتها ومشاريع البناء.

من خلال النتائج السابقة نقترح أن تحذو الدول الإسلامية النهج الذي اتبعته ماليزيا في تأسيس سوق مالية إسلامية توفر صيغ تمويلية متنوعة تلبى احتياجات كافة المشاريع الاستثمارية لاسيما للمستثمرين الذين يتجنبون مصادر التمويل الربوية وما يرتبط بها من آثار سلبية، وذلك بدءا بإصدار التشريعات المنظمة وإرساء قواعد انشاء هذه السوق والهيئات الداعمة لها، وكذا تكوين اليد العاملة لتتمتع بالكفاءة اللازمة للعمل في هذه السوق، لتضطلع بدورها الاقتصادي المأمول منها والذي يساهم في تحقيق التنمية وتخفيف التبعية للأسواق المالية في الدول الغربية.

الهوامش والمراجع :

- 1 :State of the Global Islamic Economy Report, Thomson Reuters,2017/2018,p7.
- 2 : داغي علي محي الدين، " الأسواق المالية في ميزان الفقه الإسلامي"، مجلة مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي، العدد 7، جدة، 1992، ص 35.
- 3 : ناصر سليمان، صالح صالح، مداخلة بعنوان "السوق المالية الإسلامية كيف تكون في خدمة النظام المصرفي الإسلامي"، مقدمة في المؤتمر المعنون ب " تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطوير دورها في الاقتصاديات المغربية"، المنعقد بتاريخ 2003/05/28-25، منشورات مخبر الشراكة والاستثمار في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الفضاء الأورو مغاربي، سطيف، 2004، ص 693.
- 4 : مشري فريد، عتروس صابرينة، " السوق المالية الإسلامية – المفهوم والأدوات- : تجربة السوق المالية الإسلامية العالمية – البحرين-"، مجلة الاجتهاد القضائي، العدد 11، جامعة محمد خيضر، بسكرة، ص 91.
- 5 : أحمد محي الدين أحمد، " أسواق الأوراق المالية وأثارها الإنمائية في الاقتصاد الإسلامي"، سلسلة صالح كامل للرسائل الجامعية في الاقتصاد الإسلامي، قسم البحوث والدراسات الشرعية، الكتاب الثاني، 1995، ص 24.
- 6 : كتاف شافية، " دور الأدوات المالية الإسلامية في تنشيط وتطوير السوق المالية الإسلامية: دراسة تطبيقية لتجارب بعض الأسواق المالية العربية والإسلامية"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة سطيف 1، الجزائر، 2014/2013، ص 17.19.
- 7 : مفتاح صالح، سلطان مونية، " الأدوات المستخدمة في سوق الأوراق المالية الإسلامية: دراسة حالة سوق ماليزيا"، مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية، العدد 13، جامعة بسكرة، 2013، ص 272.
- 8 : كتاف شافية، " دور الأدوات المالية الإسلامية في تنشيط وتطوير السوق المالية الإسلامية: دراسة تطبيقية لتجارب بعض الأسواق المالية العربية والإسلامية"، مرجع سابق، ص 22.
- 9 : انظر:
- عبد الكريم نصر، " تأسيس سوق فلسطيني للأوراق المالية محددات وآفاق"، مجلة شؤون تنمية، العدد 5، فلسطين، 2001، ص 10.

- الزهار خالد محمود، رامي صالح عبده، مداخلة بعنوان " نحو سوق مالية إسلامية"، مقدمة في المؤتمر العلمي الأول حول الاستثمار والتمويل في فلسطين بين آفاق التنمية والتحديات المعاصرة، الجامعة الإسلامية، غزة، 8-9/05/2005، ص 5.
- 10 : أحمد محي الدين أحمد، " أسواق الأوراق المالية وآثارها الإنمائية في الاقتصاد الإسلامي"، مرجع سابق، ص 251.
- 11 : مشري فريد، عتروس صابرينة، " السوق المالية الإسلامية – المفهوم والأدوات:- تجربة السوق المالية الإسلامية العالمية – البحرين-"، مرجع سابق، ص 96-97.
- 12 : Alhuda Center of Islamic Banking and Economics Report: "A Global Analysis about the Outlook of Islamic Banking and Finance in 2017 ", Dubai, UAE, 2017, p 1.
- 13 : هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، " المعايير الشرعية : المعيار الشرعي رقم 17"، صكوك الاستثمار، البحرين، 2010، ص 238.
- 14 : انظر:
- عادل عيد، " الصكوك الإسلامية"، جمعية النهوض بالأزهر وتطويره، مشهرة برقم 2012/8603، جامعة الأزهر، مصر، 2013، ص 8.
- وليد يوسف الشايحي، عبد الله يوسف الحجي، مداخلة معنونة ب" صكوك الاستثمار الشرعية"، مقدمة ضمن المؤتمر السنوي العلمي الرابع عشر حول المؤسسات المالية الإسلامية : معالم الواقع وآفاق المستقبل، جامعة الإمارات العربية المتحدة، 15-17/05/2005، ص 938.
- 15 : انظر:
- أحمد شعبان علي، " الصكوك والبنوك الإسلامية أدوات لتحقيق التنمية"، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، 2013، ص 30.
- قندوز عبد الكريم ، " الهندسة المالية الإسلامية بين النظرية والتطبيق"، الطبعة الأولى ، مؤسسة الرسالة للنشر، سورية، 2008، ص 181.
- محمد كريم قروف، مداخلة معنونة ب " الهندسة المالية كمدخل علمي لتطوير صناعة المنتجات المالية الإسلامية"، مقدمة في الملتقى الدولي الأول حول الاقتصاد الإسلامي: الواقع ورهانات المستقبل، المركز الجامعي غرداية، 23-24/02/2011، ص 9.

- 16 : بريكة السعيد، مرابطي سناء ، " دور الصكوك الإسلامية في تحقيق التنمية الاقتصادية : تجربة السودان نموذجا"، مجلة ميلاف للبحوث والدراسات، العدد 05، المركز الجامعي ميله، جوان 2017، ص 187-188.
- 17 : بوعبد الله علي ، " تطور إصدار الصكوك المالية الإسلامية في بورصة ماليزيا"، مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، العدد 14، المسيلة ، 2015، ص 19-20.
- 18 : كتاف شافية، " دور الأدوات المالية الإسلامية في تنشيط وتطوير السوق المالية الإسلامية: دراسة تطبيقية لتجارب بعض الأسواق المالية العربية والإسلامية"، مرجع سابق، ص 117-118.
- 19 : International Islamic Financial Market, Sukuk Report, 6TH Edition, July 2017, p7.
- 20 : Securities Commission, Malaysian ICM, Annual Bulletin on the Malaysian Islamic Capital Market, Volume 11, N° 01, January-June 2016, p15.
- 21 : Ibid, p 20.

أثر السياسة النقدية على النمو الاقتصادي للجزائر
(دراسة قياسية للفترة 1990-2017)

The impact of monetary policy on the economic growth of Algeria
(Standard study for 1990-2017)

تاريخ قبول النشر: 2019/02/27

د.حميداتو محمد الناصر**

استاذ محاضر - أ-

جامعة الوادي - الجزائر

تاريخ الاستلام: 2018/12/08

غميمة مصطفى*

طالب دكتوراه

جامعة الوادي - الجزائر

الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى استقصاء أثر السياسة النقدية على النمو الاقتصادي في الجزائر خلال الفترة (1990-2017) وبعد مراجعة الأدبيات النظرية المتعلقة بالدراسة تم تقدير نموذج قياسي باستعمال نموذج ARDL, حيث تم التوصل الى ان M2 له تأثير كبير على النمو الاقتصادي من خلال السياسة النقدية التي تحسنت في بعض الفترات, إلا ان هذا التأثير لم يكن فعال وهو ما يفسره ارتفاع نسب التضخم , بدل خلق قيمة مضافة ومن ثم مقابلات حقيقة للمعروض النقدي من شأنها ان تجنب البنك المركزي عملية الاصدار النقدي. الكلمات المفتاحية: السياسة النقدية , النمو الاقتصادي , نموذج ARDL.

Abstract:

This study aims to investigate the impact of monetary policy on economic growth in Algeria during the period 1990-2017. After reviewing the study's theoretical literature, a standard model was estimated using the ARDL model. It was concluded that M2 has a significant impact on economic growth through monetary policy which was improved sometimes. However, this effect was not effective, which is explained by high inflation rates, rather than creating added value and then real production in return of money supply that would avoid issuing cash by central bank.

Key words: Monetary policy, economic growth, the ARDL model.

*e-mail: ghumima.cf@gmail.com **e-mail: mnhamidatou@gmail.com

المقدمة:

تعتبر السياسة النقدية من اهم السياسات الاقتصادية نظرا للدور الذي تلعبه في تحقيق الاهداف المنوطة بها جنب الى جنب مع السياسات الاخرى, حيث انه أي اختلال في أداء النظام النقدي يلقي بظلاله على اداء النظام الاقتصادي من حيث معدلات النمو والاستقرار الاقتصادي.

ان الظروف الاقتصادية والمالية التي عصفت بالجزائر خاصة فترة الثمانينات, وفي ظل سياسة نقدية غير فعالة وبدون تأثير بالاضافة لعدم استقلاليتها, الامر الذي بين هشاشة النظام الاقتصادي وبأنه اقتصاد قائم على عائدات النفط, وعلى اثر هذه الظروف قامت الجزائر بعدة اصلاحات ولعل اهمها قانون 10/90 والمتعلق بالنقد والقرض الذي اعاد للسياسة النقدية مسارها الصحيح بعد ما كانت وسيلة لتمويل الخزينة العمومية, وهو الامر الذي ياخذ على عاتق السلطة النقدية الجزائرية صياغة سياسة نقدية وبادوات غير مباشرة فعالة قادرة على تسيير واستغلال السيولة في ان واحد وتوفير احسن الظروف لتحقيق الاستقرار الاقتصادي الوطني واهمها النمو الاقتصادي, وفي هذا الصدد تبرز ملامح اشكالية بحثنا والمتمثلة اساسا في ما يلي:

ما مدى اثر السياسة النقدية على النمو الاقتصادي في الجزائر؟

ولأجل الإلمام بجوانب هذه الإشكالية قسمنا هذا البحث الى محورين كالتالي:

المحور الأول: الاطار النظري لأثر السياسة النقدية على النمو الاقتصادي.

سنطرق في هذه الجزئية الى بعض المفاهيم المتعلقة بالسياسة النقدية بالاضافة الى مكانة هذه السياسة على مستوى السياسة الكلية للاقتصاد والاهداف المنوطة بها ثم نعرض على ادوات السياسة النقدية المستعملة في الجزائر.

اولا: مفاهيم عامة حول السياسة النقدية.

ليس هناك تعريف موحد من قبل الاقتصاديين للسياسة النقدية، حيث تختلف تعريفاتها من اقتصاد لآخر وذلك حسب الأهداف المناط تحقيقها من جهة وحسب درجة تطور الاقتصاد من جهة ثانية، فهناك من يرى بأن السياسة النقدية تلك الإجراءات التي يتخذها البنك المركزي للتحكم في عرض النقود لمعالجة المشاكل التي تواجه الاقتصاد¹، ومنهم من يقول بأنها العمل الذي يستخدم لمراقبة عرض النقود من البنك المركزي وذلك كأداة لتحقيق أهداف السياسة الاقتصادية²، وبصفة عام يمكن أن نعرف السياسة النقدية بأنها مجموعة من الإجراءات والأعمال والتدابير التي تقوم بها السلطات النقدية المتمثلة في مختلف الآليات والادوات والوسائل العملية المختلفة المستخدمة من طرف البنك المركزي لحل المشاكل الاقتصادية القائمة أو اتخاذ إجراءات وقائية لمشاكل محتملة الوقوع في المستقبل، كما أنها

تهدف إلى تحقيق الأهداف التي تحددها السلطة النقدية وقد تكون هذه الأهداف وسيطيه أو نهائية .

ثانيا: أدوات السياسة النقدية في الجزائر.

لقد عرفت أدوات السياسة النقدية تحولا تدريجيا نحو الأدوات غير المباشرة، سواء تعلق الأمر بسياسة إعادة الخصم أو الاحتياطي الإلزامي أو سياسة السوق المفتوحة، تتوفر لبنك الجزائر الأدوات التالية³:

1- سياسة معدل إعادة الخصم.

لم يمارس البنك المركزي الجزائري أي نشاط ملموس في مجال الرقابة على البنوك، ولم تكن وظيفته في إعادة الخصم سوى أداة لتزويد البنوك بالسيولة والقروض اللازمة، لم يكون لهذا المعدل أي فعالية تتعلق بتخصيص الائتمان في ظل سيادة أسعار فائدة سالبة بحيث لا يعكس هذا المعدل التكلفة الحقيقية لإعادة التمويل، والهدف من رفع معدل إعادة الخصم هو البحث عن تطبيق أسعار فائدة حقيقية موجبة والوصول إلى معدل تضخم منخفض⁴.

2- سياسة السوق المفتوحة.

ظهرت السوق النقدية في الجزائر في جوان 1998 ، وعرفت اهتماما بعد صدور قانون 10/90 المتعلق بالنقد والقروض، اتخذت خطوات مهمة لتوسيع نشاط السوق النقدية وتفعيل نشاطها ، لتصبح بعد ذلك أكثر تطورا من خلال اتخاذ إجراءات لتوسيع المتدخلين في هذه السوق لتصبح تشمل المؤسسات المالية المصرفية وغير المصرفية والمستثمرين⁵.

ولقد حددت المادة 76 من قانون 10/90 إمكانية تدخل البنك المركزي في سوق النقد بان يشتري ويبيع على الخصوص سندات عامة تستحق في اقل من 06 أشهر و سندات خاصة يمكن قبولها للخصم أو لمنح القروض، كما حددت المادة 77 من نفس القانون إجمالي العمليات التي يجريها البنك المركزي على السندات العامة بان لا تتعدى 20% من الإيرادات العامة للدولة المثبتة في ميزانية السنة المالية السابقة، وتم التخلي عن هذا الشرط في الأمر 11/03⁶.

نجد أن البنك المركزي هو الوحيد المخول له قانونا انجاز عمليات السوق النقدية بتدخل المؤسسات المالية و البنوك التي تقدم التسعيرات النهائية لعملية الشراء أو البيع، وتم إعطاء للبنك التجاري من طرف البنك المركزي المبادرة في اقتراح أنواع جديدة من القروض والادخار بشرط إخطار البنك المركزي⁷.

3- الاحتياطي النقدي الإلزامي.

إن عدم تحكم البنك المركزي في السيولة نتيجة استخدامه لأدوات السياسة النقدية

المباشرة إلى غاية 1994، سواء من خلال فرض حدود قصوى على المبالغ الكلية لإعادة التمويل أو من خلال سياسة إعادة الخصم أو نفقات إعادة الشراء في سوق النقد، جعل بنك الجزائر يضيف أداة غير مباشرة عن أدوات السياسة النقدية للتحكم الأفضل في السيولة المصرفية لتجاوز التشوهات الحاصلة على مستوى تخصيص الموارد تمثلت في فرض احتياطي نقدي إلزامي على البنوك التجارية، بدأ استخدام هذه الأداة في أكتوبر 1994 بنسبة 3% من الودائع المصرفية (مع استبعاد الودائع بالعملة الأجنبية) مع القيام بتعويضها بنسبة تقدر بـ 11.5%.

أدرج قانون 10/90 هذه الأداة في إدارة السياسة النقدية حيث انه يحق للبنك المركزي أن يفرض على البنوك أن تودع لديه في حساب مجمد ينتج فوائد او لا ينتجها احتياطيا يحسب على مجموع ودائعها، او على بعض انواع هذه الودائع او على مجموع التوظيفات او على بعض هذه التوظيفات وذلك بالعملة الوطنية او بالعملات الاجنبية حيث لا يمكن أن يتعدى هذا الاحتياطي 28% من المبالغ المعتمدة كأساس لاحتسابه، حيث انه كل نقص في الاحتياطي الالزامي يخضع البنوك والمؤسسات المالية حكما لغرامة يومية تساوي 1% من المبلغ الناقص ويستوفي البنك المركزي هذه الغرامة⁸.

بدأ تطبيقه في أواخر 1994 في إطار إصلاح أدوات السياسة النقدية و الانتقال إلى استخدام الأدوات الغير المباشرة، قدر هذا المعدل سنة 2000 بـ 5% ثم تم تخفيضه إلى 4% في فيفري 2001 ثم إلى 3% في ماي 2001، تم رفعه إلى 6.5% في شهر ديسمبر 2002 بعد أن كان 4.25% بهدف تقليص إضافي في فائض السيولة المعروضة⁹.

يبقى الاحتياطي النقدي من أفضل أدوات السياسة النقدية غير المباشرة للدول النامية لما له من تأثير مباشر على مضاعف الائتمان ومنه على العرض النقدي.

ثالثا: أهمية السياسة النقدية في السياسة الاقتصادية.

تدخل السياسة النقدية ضمن المكونات الجزئية للسياسة الاقتصادية وتعتبر من أهمها، حيث ان التأثير على حجم النشاط الاقتصادي و الائتماني وما ينجم عنه من آثار على الاستثمارات أو من اختلاف مكونات السياسة النقدية له أهمية في تحقيق أهداف هذه السياسة، وتتمثل أهم أهداف السياسة الاقتصادية في¹⁰:

- ✓ تحقيق النمو الاقتصادي؛
- ✓ البحث عن استقرار الأسعار ومكافحة التضخم؛
- ✓ الوصول إلى مستوى توظيف ملائم؛
- ✓ توازن ميزان المدفوعات واستقرار معدلات الصرف.

ان هذه الأهداف لا يمكن تحقيقها باستعمال سياسة واحدة وباعتبار أن السياسة النقدية تحتل مكانا بارزا في تحقيقها لأن تأثيرها يتعدى إلى بقية السياسات الأخرى فهي تتدخل في تحقيق أهداف السياسة الاقتصادية، بحيث أن تعظيم الإنتاج يتطلب قدرات مالية قد لا يلبسها الادخار إلا جزئيا وهو ما يستدعي تدخل السياسة النقدية حتى تكفل توفير الاحتياطات المالية اللازمة لتشغيل وترقية عوامل الإنتاج وبالتالي على نمو الاقتصاد ومن جهة أخرى تؤثر على توازن المدفوعات الخارجية وأيضا على سعر صرف العملة الوطنية اتجاه العملات الأجنبية المتداولة¹¹.

رابعا: واقع السياسة النقدية في الجزائر خلال الفترة 1990-2017 .

لقد كانت السياسة النقدية في الجزائر الى غاية 1990 حيادية بسبب الدور الغير فعال للنقود في الاقتصاد الوطني، اذ لم تتمكن تلك السياسة من تحقيق الاهداف والمهام المنوطة بها والسبب في عدم فعاليتها خلال تلك الفترة يرجع ايضا الى كون تلك الاخيرة لم تكن تعدوان تكون مفهوما نظريا منصوصا عليه في القوانين التشريعية بعيدا عن الواقع التطبيقي ، وقد اعتبر البنك المركزي مجرد ملجأ لتمويل عجز الموازنة العامة، بالاضافة الى وجود جهاز مصرفي هش بعيد عن الدور المنوط به لتحقيق التنمية الاقتصادية في الجزائر¹².

والجدول الموالي يوضح تطور الكتلة النقدية في الجزائر خلال الفترة (1990-2017) .

الجدول رقم(01) : تطور الكتلة النقدية M2 في الجزائر خلال الفترة (1990-2017)

الوحدة : مليار دج

1999	1998	1997	1996	1995	1994	1993	1992	1991	1990	n
1366.8	1199.5	1003.1	848.3	739.9	675.9	584.2	544.5	414.7	343.3	M2
2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	n
7292.7	6956	5994.6	4870.1	4070.4	3644.3	3299.5	2836.9	2403.1	1556	M2
		2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	n
		14958.3	13816.3	13704.5	13664	11941.5	11015.1	9929.2	8280.7	M2

المصدر: من اعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات البنك الدولي.

سنحاول التطرق الى واقع السياسة النقدية في مرحلتين من الزمن كالتالي:

✓ المرحلة الاولى (1990-2000): نلاحظ من الجدول اعلاه أن السيولة النقدية M2 في ارتفاع مستمر ومتزن من سنة 1990 الى 2000 وذلك بسبب الاصلاحات المصرفية التي جسدها الجزائر من خلال قانون 10/90 المتعلق بالنقد والقرض، والذي كان له الدور الكبير في اعادة

تنظيم الهيئات الرئيسية لتسيير الجهاز المصرفي الجزائري¹³، وكذا استعادة البنك المركزي لاستقلالته ودوره في قمة النظام النقدي والمسؤول الأول عن السياسة النقدية¹⁴.

وقد تميزت هذه الفترة بإتباع سياسة نقدية توسعية، والتي تهدف الى تمويل عجوزات الميزانية الضخمة واحتياجات الائتمان لدى المؤسسات العامة، وذلك نتيجة عدم الانضباط المالي بسبب زيادة الاجور الضخمة والتباطؤ العام في الاقتصاد، بالإضافة الى ان البنوك لم تجد خيارا سوى تقديم الائتمان للمؤسسات حتى تتمكن من الوفاء بالتزاماتها الخارجية، وتبعاً لذلك زادة حجم الكتلة النقدية M2 من 343.3 مليار دينار سنة 1990 الى 1556 سنة 2000 بمعدل نمو 353%، وترجع هذه الزيادة اساسا لعمليات الاصدار النقدي والتي تهدف لتغطية العجوزات المتتالية للموازنة العامة مما ادى الى ظهور اختلال بالتوازنات النقدية للبلاد والذي بدوره ادى الى لجوء الجزائر في ظل هذا الوضع الى صندوق النقد الدولي للحصول على التمويل اللازم، فأبرمت عدة اتفاقيات عرفت ببرامج التثبيت والتعديل الهيكلي في الفترة 1989 الى 1998¹⁵، حيث ألزم الصندوق الدولة بضرورة التخلي على السياسة المالية التوسعية لأنها مصدر من مصادر التضخم والعجز الخارجي، وذلك لا يكون إلا من خلال الضغط على عجز الموازنة وتقليل الانفاق الحكومي، وكذا تبني سياسة نقدية صارمة وتخفيض قيمة الدينار ومراجعة دور الدولة في النشاط الاقتصادي¹⁶.

✓ المرحلة الثانية (2001-2017): تميزت هذه الفترة بارتفاع كبير في اسعار المحروقات الامر الذي ادى الى توافر فوائض مالية كبيرة لدى الجزائر¹⁷ حيث انتقلت اسعار النفط من (17.48 دولار اميركي لسنة 1999 الى 27.6 دولار اميركي سنة 2000)¹⁸، وهو ما تفسره القفزة النوعية لـ M2 حيث انتقلت من 1556 سنة 2000 الى 2403.1 مليار دج في سنة 2001 أي بمعدل نمو نقدي 54.44%، ومن ثم بدأت ترتفع تدريجيا الى ان وصلت قيمتها 4070.4 مليار دينار سنة 2005 وواصلت الارتفاع لتصل إلى 7292.7 مليار دج سنة 2009 ويعود السبب إلى إطلاق البرنامج التكميلي لدعم النمو والذي يمتد من (2005-2009)، أما سنة 2009 فقد عرفت نمو نقدي منخفض بمعدل 4.8% تحت أثر الصدمة الخارجية، كما نسجل ارتفاع M2 بنسبة 15.4% عام 2010 مقابل 4.8% للسنة السابقة، ويفسر ذلك بعاملين: الأول هو ارتفاع الأرصدة النقدية الصافية الناجمة عن تحسن احتياطات الصرف واحتياطي الذهب، والثاني هو مباشرة تنفيذ برنامج التنمية المستدامة الذي أقره رئيس الجمهورية في سنة 2009 بمبلغ يقدر حوالي 238 مليار دولار تمتد على مدار أربع سنوات من 2009 إلى 2014، وقدر المجمع النقدي M2 بقيمة 11941.51 مليار دج نهاية ديسمبر 2013 مقابل 11015.14 مليار دج نهاية سنة

2012 أي بمعدل ارتفاع سنوي قدره 8.41% منها 6.04% في السداسي الثاني , هذا ما يؤكد تباطؤ وتيرة التوسع النقدي التي تميزت بها سنة 2012 (10.94 % مقابل 19.91% سنة 2011). وارتفاع الكتلة النقدية سنة 2013 , ومع ذلك فإن ادخار الخزينة لجزء من الموارد المتأتية من الجباية البترولية لتسديد الديون الخارجية، والادخار لجيل المستقبل وتدعيم الاقتصاد قد ساهم في التخفيف من التوسع النقدي في السنوات السابقة. إلا أن الملاحظ هو تزايد الكتلة النقدية سنة 2014 بسبب قيام الحكومة بعملية الإصدار النقدي لتغطية عجز الموازنة الناتج عن عجز ميزان المدفوعات خاصة الثلاثي الأخير من سنة 2014, وذلك راجع لانخفاض أسعار البترول, وهو ما أدى بالحكومة الى غلق البرامج السابقة واستبدالها ببرنامج توطيد النمو الاقتصادي والمطبق الى يومنا هذا وهو ما ساهم في استقرار زيادة المعروض النقدي الى غاية 2017.

خامسا: مقابلات الكتلة النقدية في الجزائر.

تمثل مقابلات الكتلة النقدية الغطاء الذي على أساسه يتم إصدار النقد، وتعرف بأنها "مجموع الديون العائدة لمصدري النقد التي تكون سببا للكتلة النقدية." والعمليات التي تؤدي إلى طرح الكتلة النقدية هي¹⁹:

1. الذمم على الخارج : و تتمثل في الذهب والعملات الأجنبية التي يحجزها البنك المركزي.
2. القروض الممنوحة للخزينة العامة : وهي تتمثل في منح قدرة شرائية جديدة للدولة مقابل دين عليها.
3. القروض الممنوحة للاقتصاد : وهي منح قدرة شرائية جديدة للمتعاملين الاقتصاديين مقابل دين عليهم .

ويمكن تلخيص تطورات مقابلات الكتلة النقدية في الجزائر خلال الفترة (2004-2014) في الجدول الموالي :

الجدول رقم (02) : تطور مقابلات الكتلة النقدية في الجزائر خلال الفترة (2004-2014).

الوحدة : مليار دج

السنوات	الأصول الخارجية	القروض للجزيرة	القروض للاقتصاد	عمليات صافية أخرى
2004	3119.2	20.6-	895.6	895.6-
2005	4179.4	939.3-	1778.3	871.5-
2006	5515.0	1304.1-	1905.4	1235.9-
2007	7415.5	2193.1-	2205.2	1389.4
2008	10246.9	3627.3-	2615.5	2027.5-
2009	10277.5	3807.0-	2682.6	2023.3-
2010	11997	3510.9-	3268.1	3570.3-
2011	13922.4	3406.6	3726.5	4290.6-
2012	14940	3116.3-	4287.6	4850.2-
2013	15225.2	3235.4	5156.3	5175.7-
2014	15337.8	2705.6-	5760.6	5231.4

المصدر: بنك الجزائر، التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر، التقرير السنوي 2008 الى 2014.

يمكن إبراز تطور مقابلات الكتلة النقدية في الجزائر من خلال الجدول كالتالي:

1- الأصول الخارجية: إن اعتماد الاقتصاد الجزائري على عائدات قطاع المحروقات جعل أصوله الخارجية مرتبطة بتقلبات أسعار النفط الدولية وهذا ما بينه الجدول السابق الذي يظهر ارتفاعا متواصلا للأصول الخارجية انتقل من 4179.4 مليار دج سنة 2005 ليصل إلى 10277.5 مليار دج سنة 2009، في سنة 2011 سجلت الموجودات الخارجية نموا قدره 16.05% مقابل 10.21% في 2010 وهذا يؤكد صلابة الوضعية المالية الخارجية، تميزت السنة 2012 بارتفاع صافي الموجودات الخارجية بـ 7.3% مقابل 16.05% السنة 2011، عرف صافي الموجودات الخارجية الذي سجل 15225.16 مليار دينار نهاية 2013 مقابل 14939.97 مليار دينار ديسمبر 2012 ارتفاعا ضعيفا بـ 1.91% مقارنة بالسنة السابقة بـ 7.31% وهذا لارتباطه بتطور الوضعية الخارجية.

2- القروض المقدمة للاقتصاد: عرف هذا النوع من مقابلات الكتلة النقدية ارتفاعا بانتقاله من 1778.3 مليار دج سنة 2005 ليبلغ مستوى 2682.6 مليار دج سنة 2009 وذلك كنتيجة لزيادة حجم النشاطات الاستثمارية، في سنة 2010 ارتفعت القروض المقدمة للاقتصاد بـ 15.6% هذا ما يؤكد الطبيعة المستمرة لانتعاش القروض للاقتصاد. أما سنة 2012 تميزت بوتيرة قوية

بارتفاع القروض الموجهة للاقتصاد بـ 15.3%، في سنة 2013 تباطئ التوسع النقدي بمقابل نمو معتبر للقروض للاقتصاد بـ 20.27% كأهم محدد للتوسع النقدي .

3- القروض المقدمة للخزينة: عرف الاقتصاد تحسن أسعار النفط خلال هذه الفترة، كما تميز بانخفاض هذا النوع من مقابلات الكتلة النقدية وذلك بانتقاله من -20.6 مليار دج ليصل إلى -3627.3 مليار دج سنة 2008، ويصل إلى -3807.0 مليار دج سنة 2009، المالية الهائلة التي أصبحت تزخر بها الخزينة في سنة 2012 بلغت قروض الخزينة-3116.3 مليار دج، أما سنة 2013 سجلت الخزينة العمومية استقرارا نسبيا لصافي الوضعية المالية للدولة و النقدية رغم ذلك سجلت الودائع نموا قدره 9.8% في حين ارتفعت قوائم الادخارات المالية للخزينة العمومية والمقدرة بـ 6002.04 مليار دج في 2013 مقابل 5713.46 مليار دج نهاية 2012، في ظرف يتميز باستقرار نسبي للقائم الإجمالي لإصدارات قيم الخزينة العمومية عن طريق المناقصة في السوق النقدية.

سادسا: أثر السياسة النقدية على النمو الاقتصادي الجزائري.

يقصد بالنمو الاقتصادي حدوث زيادة في إجمالي الناتج المحلي أو إجمالي الدخل القومي بما يحقق زيادة في متوسط نصيب الفرد من الدخل الحقيقي، إلا ان هذه الزيادة يجب أن تفوق الزيادة في معدل النمو السكاني، فكثيرا ما يزيد الناتج المحلي في بلد ما إلا أن نمو السكان يكون بمعدل أعلى، مما يحول دون زيادة متوسط دخل الفرد الحقيقي، فرغم زيادة الناتج المحلي إلا أن هذا البلد لم يحقق نموا اقتصاديا، كما ان هذه الزيادة يجب أن تكون زيادة حقيقية لا نقدية فقط، إضافة الى أن هذه الزيادة يجب أن تكون على المدى الطويل وليست مؤقتة سرعان ماتزول بزوال أسبابها²⁰، ومنذ صدور قانون النقد والقرض أخذت السياسة النقدية دور حاسم في التأثير على مختلف المتغيرات الاقتصادية، ويمكن تفسير ذلك من خلال ارتباط مشاكل التضخم والنمو الاقتصادي بالحلول النقدية .

بناء على التقرير السنوي لبنك الجزائر 2014، تم التوصل الى أن معدل النمو الاقتصادي في الجزائر قد ارتفع وتحسن من (-2.1%) سنة 1993 الى (5.1%) سنة 1998 ثم الى (6.9%) سنة 2003 لينخفض سنة 2009 الى (2.4%) ليستقر في (3.8%) سنة 2014 . من خلال هذا التطور لمعدل النمو الاقتصادي، يلاحظ أنه كان منخفض خلال فترة التسعينات بفعل الأزمة الاقتصادية التي كانت تعاني منها الجزائر والتي خلفها انهيار لأسعار النفط بالإضافة الى الكتلة النقدية الزائدة، غير أن الإصلاحات التي قامت بها الدولة على غرار برنامج الاستقرار والتعديل الهيكلي (1994-1998) وانتهج سياسة نقدية انكماشية بغية امتصاص السيولة النقدية الزائدة ساهم في تحسن معدلات النمو الاقتصادي.

غير أنه منذ سنة 2001 عرف معدل نمو الناتج الحقيقي تحسناً ملحوظاً ما أدى إلى تقليص عجز ميزان المدفوعات وانخفاض معدل التضخم، ويرجع ذلك إلى تدخل الدولة من خلال استعمال سياسة نقدية توسعة لتحفيز النمو الاقتصادي عبر تبنيها مجموعة من البرامج للإنعاش الاقتصادي التي تركز على تدعيم الهياكل القاعدية ووسائل الاتصال، إضافة إلى الدور الفعال الذي لعبه ارتفاع أسعار البترول، كل هذه العوامل ساهمت في رفع من معدلات النمو.

كما يمكن تفسير تحسن معدلات النمو الاقتصادي بتحكم بنك الجزائر في معدلات نمو الكتلة النقدية مقارنة مع تلك المحددة من قبل مجلس النقد والقرض، وبذلك يمكن الاستنتاج بأن السياسة النقدية المنتهجة والأدوات المستخدمة ساهمت في التحكم في الكتلة النقدية، كما لعبت القروض المقدمة للاقتصاد دور هام في تحسين معدلات النمو الاقتصادي، بحيث شهدت ارتفاعاً معتبراً من سنة لأخرى، وذلك بفضل تحسن أسعار النفط ما أدى بدورها إلى تشجيع الاستثمارات من خلال منحها للقروض.

إن استقرار أسعار الصرف خلال الفترة الممتدة بين (2000-2014) ساهم في تحسن معدل النمو الاقتصادي، إذ تعتبر إحدى أهم متغيرات السياسة النقدية، وهذا الاستقرار يعكس التحكم الأفضل في متغيرات سعر صرف مقابل الدولار باعتباره العملة الأساسية لتبادلات الجزائر، وبذلك يمكن القول بأن السلطات النقدية تسعى لتحقيق استقرار سعر الصرف بغية ضمان الاستقرار الاقتصادي في الخارج، وأيضاً صرامة السياسة النقدية المتبعة من أجل تحقيق هدفها الرئيسي المتمثل في استقرار الأسعار ساعدت في تحسن معدل النمو الاقتصادي.

من خلال كل ما سبق يمكن القول بأن متغيرات السياسة النقدية ساهمت بتحسين معدل النمو الاقتصادي خلال الفترة (2000-2014) وهو ما يثبت الفعالية النسبية في أداء السياسة النقدية²¹، ولاكن هذه الفعالية لم تصمد طويلاً وهو ما يفسره القيام بالاصدار النقدي في اواخر سنة 2014 من جراء انخفاض اسعار النفط حيث ان النمو الاقتصادي انتقل من (3.79%) لسنة 2014 الى (1.7%) سنة 2017، وذلك بانخفاض يقدر ب (2.1%) تقريباً، وهذا دليل على ان السياسة النقدية مازالت في تخبط نتيجة عدم فعاليتها واعتمادها على عائدات النفط.

المحور الثاني: نمذجة قياسية لأثر السياسة النقدية على النمو الاقتصادي باستعمال نموذج ARDL.

سنحاول في هذا الصدد نمذجة العلاقة بين السياسة النقدية والنمو الاقتصادي للفترة (1990-2017) وذلك باستخدام بيانات سنوية لكل من المجمع النقدي بالمفهوم الواسع والنتائج الداخلي الخام بالعملة الأجنبية والمستقات من صندوق النقد الدولي، والوقوف عند تحليل النتائج من الناحيتين الاقتصادية والإحصائية وذلك باستخدام نموذج ARDL.

اولاً:التعريف بمنهج الحدود لاختبار التكامل المشترك(ARDL).

سوف نستخدم نموذج الانحدار الذاتي للفجوات الزمنية الموزعة المتباطئة (ARDL) الذي قدمه Pesaran et al (2004) ²²، وذلك لعدة مزايا واعتبارات يتميز بها هذا النموذج وهي كالتالي:

- ✓ يمكن استخدامه بغض النظر عن درجة تكامل المتغيرات سواء كانت من الرتبة $I(0)$ أو $I(1)$ على شرط أن لا تكون متكاملة من الرتبة $I(2)$.
- ✓ ان يكون المتغير التابع مستقر في الفرق الاول $I(1)$.
- ✓ يمكن تطبيقه على العينات الصغيرة الحجم.
- ✓ ياخذ نموذج (ARDL) عدد كافي من فترات الابطاء للحصول على افضل مجموعة من البيانات من النموذج القاعدي.
- ✓ يسمح بتحليل العلاقة في المدى الطويل والمدى القصير ضمن معادلة واحدة ²³.

ويأخذ النموذج الشكل التالي:

$$\text{GDP} = f(M2) \dots \dots \dots \text{نموذج}$$

بناء على المعادلة اعلاه سنقوم بتقدير نموذج ARDL على النحو التالي:

حيث ان:

- Δ تشير الى الفرق من الدرجة الاولى .
- C الحد الثابت.
- p الحد الاعلى لفترات الابطاء للمتغيرات (GDP, M2) على التوالي.
- t اتجاه الزمن.
- $\beta_1 \beta_2$ معاملات العلاقة قصيرة الاجل (تصحيح الخطأ).

سنستخدم من معادلة سانت لويس (st-louis) اساسا لنا في تحديد النموذج , والتي توضح علاقة اساسية بسيطة من خلال النموذج ذي الصيغة المختزلة (reduced-form econometric model), ويمكن كتابة معادلة لويس من خلال الصيغة الآتية:

$$\begin{aligned} & \checkmark \text{ الناتج الداخلي الخام GDP بالدولار} : y: \\ & \checkmark \text{ المجمع النقدي بالمفهوم الواسع بالدولار} : M2: \\ & \checkmark \text{ عدد الحدود المتخلفة زمنيا المتضمنة في التحليل} : k \end{aligned}$$

ثانيا: اختبار جذر الوحدة لنموذج الدراسة (The Unit Root).

بدا ببدء نتأكد من درجات تكامل السلاسل الزمنية لنموذج الدراسة للتحقق من مدى توفر شرط استخدام نموذج (ARDL), والمتمثل في كون السلاسل متكاملة من الرتبة $I(0)$ أو $I(1)$, وذلك يتطلب إجراء اختبار جذر الوحدة (unit root test) ولهذا سوف نستخدم اختبارين هما اختبار (ADF) اي اختبار ديكي فولر المطور, واختبار فيليب- بيرون (PP) ومن المعلوم ان اختبار (ADF) قائم على فرضية ان السلاسل الزمنية متولدة بواسطة عملية الانحدار الذاتي AR بينما اختبار P-P test قائم على افتراض اكثر شمولية وهو ان السلسلة الزمنية متولدة بواسطة عملية الانحدار الذاتي للأوساط المتحركة المتكاملة ARIMA, ولذا يرى بعض الاحصائيين ان اختبار فيليب- بيرون له قدرة اختباريه افضل من اختبار ديكي - فولر خاصة عندما يكون حجم العينة صغيرا او يكون هناك تضارب في نتائج الاختبارين.

الجدول رقم (03): اختبار جذر الوحدة باستخدام (ADF).

درجة التكامل	ADF ديكي فولر المطور				المتغيرات
	الفرق الاول		المستوى		
	النتيجة	احصائية (ADF) (*)	النتيجة	احصائية (ADF) (*)	
I(1)	مستقرة	4.512193 - (*)	غير مستقرة	-2.109904	GDP
I(1)	مستقرة	4.124577 - (*)	غير مستقرة	-2.451378	M2

المصدر: من اعداد الباحثين بناء على مخرجات Eviews.

الجدول رقم (04): اختبار جذر الوحدة باستخدام (PP).

درجة التكامل	PP فليب - بيرون				المتغيرات
	الفرق الاول		المستوى		
	النتيجة	احصائية (pp)	النتيجة	احصائية (pp)	
I(1)	مستقرة	-4.515224 (*)	غير مستقرة	-2.109904	GDP
I(1)	مستقرة	-4.111219 (*)	غير مستقرة	-2.462688	M2

المصدر: من اعداد الباحثين بناء على مخرجات Eviews.

تشير نتائج الجدولين (2) و(3) الى قيمة t-statistic والاحتمال المرافق لها, وقد اظهرت نتائج كل من اختبار ADF و PP بالنسبة لمتغيري الدراسة (M2, GDP), ان السلسلتين لم تكونا مستقرتين في المستوى في كلا الاختبارين, اي أننا قمنا بقبول الفرض العدم في كلا الاختبارين, ويعني ان السلسلتين تحتوي على جذر وحدة لأن القيمة المحسوبة جاءت أقل من القيم الجدولية, اما في الفرق الاول فقد كانتا مستقرتين في الاختبارين عند مستوى معنوية 1% (* تعني مستقرة في 1%) اي قبول الفرض البديل بان السلسلتين لا تحتويان على جذر وحدة ورفض الفرض العدم, اي القيمة المحسوبة اكبر من القيم الجدولية. ونخلص الى نتيجة مفادها ان شروط نموذج ARDL متوفرة بشقيها من جهة المتغيرات غير مستقرة في الدرجة الثانية, ومن جهة اخرى المتغير التابع مستقر في الدرجة الاولى, وبالتالي يمكن تطبيقه.

ثالثا: اختبار فترات الابطاء المثلى والكشف عن مشاكل تقدير لمتغيرات النموذج في ARDL. سنحاول في هذا العنصر تحديد فترات الابطاء الذي يعطيها نموذج ARDL, وتحديد اختبارات التي تكشف مشاكل التقدير للتأكد من صحة النموذج.

1- اختبار فترات الابطاء المثلى.

ولتحديد طول فترات الابطاء نستخدم معياري (SC, AIC) وبالخص SC لانه متشدد في اختيار فترات الابطاء, ويتم اختيار فترات الابطاء المناسبة على اساس الفترة التي تدني قيمة كل هذين المعيارين²⁵.

الجول رقم(05): فترات الابطاء المثلى لمعياري AIC و SC.

النتيجة	فترات الابطاء المثلى $p q_1$	الاختبار
ابطاء واحد للمتغير التابع و ابطاء واحد للمتغير المستقل	(1.1)	AIC
ابطاء واحد للمتغير التابع و ابطاء واحد للمتغير المستقل	(1.1)	SC

المصدر: من اعداد الباحثين بناء على مخرجات Eviews.

من خلال المعطيات في الجدول اعلاه يتضح انه تم استخدام نموذج ARDL بإبطاء واحد لسنة للمتغير المستقل GDP, وإبطاء واحد للمتغير المستقل M2المجمع النقدي بالمفهوم الواسع بالدولار.

2- الكشف عن مشاكل التقدير لمتغيرات النموذج في نماذج ARDL.

وللكشف عن مشاكل التقدير والمتمثلة في وجود الارتباط الذاتي واختبار عدم ثبات التباين والتوزيع الطبيعي, هناك مجموعة من الاختبارات التي يعتمدها ARDL وسنلخصها في الجدول التالي:

جدول رقم(06): يوضح نتائج اختبارات كل من LM-TEST, ARCH, JB.

اختبار الارتباط الذاتي (LM-Stat) Breusch-Godfrey			
F-statistic	0.005177	Probability	0.9433
Obs*R-squared	0.006353	Probability	0.9365
اختبار عدم ثبات التباين (ARCH)			
F-statistic	3.146827	Probability	0.0445
Obs*R-squared	7.857250	Probability	0.0491
اختبار التوزيع الطبيعي JB (Jarque Bera)			
Jarque Bera	0.829183		
Probability	0.660610		

المصدر: من اعداد الباحثين بناء على مخرجات Eviews.

يتضح من خلال اختبار (Breusch-Godfre) ان الاحتمال المقابل له 0.9433 اكبر من مختلف درجات المعنوية 1%,5%,10%, وبالتالي نقبل فرضية العدم انه لا وجود لمشكلة الارتباط الذاتي في بواقي الانحدار لهذا النموذج.

بالنسبة لاختبار ARCH ان الاحتمال المقابل له 0.0445 اكبر من درجة المعنوية 1%, وبالتالي نرفض الفرض البديل ونقبل الفرض العدم الذي يقضي بثبات التباين لمتغيرات الدراسة في النموذج.

كذلك بالنسبة لاختبار JB الذي اظهر قيمة احتمالية تقدر ب 0.660610 وهي اكبر من درجات المعنوية 1%,5%,10%, وبالتالي نقبل فرضية العدم ان بواقي تقدير الانحدار تتبع التوزيع الطبيعي .

رابعا: اختبار التكامل المشترك باستخدام منهج **bounds test**.

ويقوم هذا الاختبار بالكشف عن وجود تكامل متزامن , ولأجل ذلك نقوم بحساب احصائية (F) في اطار ال (wald test) وذلك لاختيار الفرضية H_0 والتي تنص على " عدم وجود تكامل مشترك بين متغيرات النموذج" اي غياب علاقة توازنية طويلة الاجل حيث:

والفرضية البديلة H_1 التي تنص على " وجود تكامل مشترك بين متغيرات النموذج" اي وجود علاقة توازنية طويلة الاجل حيث:

ونقوم برفض فرضية العدم H_0 ونقبل بالفرض البديل H_1 عندما تكون قيمة F المحسوبة اكبر من القيم الحرجة الجدولية والعكس بالعكس.

الجدول رقم (07): نتائج اختبار الحدود bounds test لنموذج ARDL.

ARDL Bounds Test		
Date: 10/27/18 Time: 15:25		
Sample: 2 28		
Included observations: 27		
Null Hypothesis: No long-run relationships exist		
k	Value	Test Statistic
1	6.018559	F-statistic
Critical Value Bounds		
11 Bound	10 Bound	Significance
4.78	4.04	10%
5.73	4.94	5%
6.68	5.77	2.5%
7.84	6.84	1%

المصدر: من اعداد الباحثين بناء على مخرجات Eviews.

يبين الجدول اعلاه ان قيمة $F\text{-stat}=6.018559$ اكبر من الحد العلوي للقيم الحرجة عند درجات المعنوية 5%، 10%، وبالتالي نرفض فرضية العدم ونقبل الفرض البديل بوجود علاقة توازنية طويلة الاجل.

وتشير قيمة $R\text{-squared}= 0.85$ من اختبار الحدود ان العرض النقدي بالمفهوم الواسع يفسر 85% من التغيرات في الناتج الداخلي الخام اي ان العرض النقدي بالمفهوم الواسع له الاثر الكبير على النمو الاقتصادي في الجزائر.

خامسا: تقدير نموذج الأجل الطويل وصيغة تصحيح الخطأ لنموذج (ECM) باستخدام نموذج ARDL.

بعد التأكد من ان هناك تكامل مشترك بين متغيرات النموذج سوف نقوم بتقدير العلاقة في المدى الطويل ونموذج تصحيح الخطأ وذلك من خلال الجدول ادناه كالتالي:

الجدول رقم (08): تقدير نموذج تصحيح الخطأ والعلاقة قصيرة الأجل وشكل العلاقة
طويلة الأجل لنموذج ARDL.

ARDL Cointegrating And Long Run Form				
Dependent Variable: GDP				
Selected Model: ARDL(1, 1)				
Date: 10/27/18 Time: 17:07				
Sample: 1 28				
Included observations: 27				
Cointegrating Form				
Prob.	t-Statistic	Std. Error	Coefficient	Variable
0.0000	10.984361	0.135920	1.492998	D(M2)
0.0049	-3.113326	0.166999	-0.519923	CointEq(-1)
Cointeq = GDP - (1.1218*M2 + 26218418589.9496)				
Long Run Coefficients				
Prob.	t-Statistic	Std. Error	Coefficient	Variable
0.0000	18.261056	0.061433	1.121837	M2
		4859698386.4116	26218418589.9	
0.0000	5.395071	65	49569	C

المصدر: من اعداد الباحثين بناء على مخرجات Eviews.

1- تقدير نموذج الأجل الطويل باستخدام نموذج ARDL.

يوضح الجزء السفلي من الجدول رقم (7) تقدير العلاقة طويلة الأجل، ويتم التحليل

الإحصائي والاقتصادي وفقا لنتائج هذا الجدول على النحو التالي:

✓ لقد اثر العرض النقدي بالمفهوم الواسع بشكل ايجابي على النمو الاقتصادي (والممثل

بالنتائج الداخلي الخام) في الاجل الطويل وذو معنوية جد مقبولة عند درجة معنوية 1%

(0.0000)، حيث ان زيادة العرض النقدي بالمفهوم الواسع ب 1% تؤدي الى زيادة الناتج

الداخلي الخام بالتقريب 112.18%.

✓ وتشير قيمة الحد الثابت المقدرة ب 26218418589.95 دولار الى الجزء من النمو الاقتصادي الذي لم يستطع تفسيره العرض النقدي بالمفهوم الواسع, او بمعنى اخر هو تلك النسبة من النمو الاقتصادي حتى وان لم يكن هناك العرض النقدي بالمفهوم الواسع.

من خلال ما سبق يتضح ان العرض النقدي بالمفهوم الواسع له تأثير كبير على النمو الاقتصادي من خلال السياسة النقدية, وهو ما يدل على عدم تنوع الاقتصاد الجزائري واعتماده على اصدار النقود من البنك المركزي بدل توظيف ما توفر من معروض في مشاريع ذات نجاعة قادرة على خلق قيمة مضافة ومن ثم توفر مقابلات حقيقية لعملية الاصدار, وهو ما يفسره تدهور الدينار الجزائري وضعف القدرة الشرائية, وذلك من جراء عدة اسباب:

✓ ضعف المنظومة المصرفية الجزائرية وعدم تمتعها بالفعالية اللازمة لجذب الودائع هذا من جهة, ومن جهة اخرى حسن توظيفها.

✓ ان عدم الثقة الموجودة لدى الجزائريين في المصارف يجعلنا امام سياسة نقدية ضعيفة جدا, وذلك كون تطبيق ادوات السياسة النقدية تكون على جل الكتلة النقدية حتى تكون فعالة, وفي الواقع نجد ان المصارف الجزائرية لا تستحوذ إلا على نسبة ضعيفة منها لعدم ثقة الافراد في المصارف ومعاناتهم من عدم توفر السيولة احيانا وفي عدم وجود صيغ اسلامية تتوافق والعقيدة المجتمعية....الخ, كل هذه الاسباب وتلك تجعل السياسة النقدية ضعيفة وربما معدومة ومن ثم نتائج غير فعالة.

✓ ان مسالة عدم التنوع في ايرادات الاقتصاد الجزائري واعتماده على الموارد النفطية, والتي في الواقع هي عرضة لتقلبات السوقية, وفي نفس الوقت النمو الديمغرافي المتواصل ادى الى عدم كفاية هذه الايرادات في بعض الاحيان في تغطية النفقات المتزايدة المقابلة لها, مما يترتب عليه عجز في الميزانية العامة, وفي الغالب يكون تمويل هذا العجز عن طريق الاصدار النقدي ومع عدم مرونة الجهاز الانتاجي لتحويل ذلك الاصدار النقدي الى قيمة مضافة, مما يجله ينعكس مباشرة عن القدرة الشرائية ويفاقم في حدت التضخم وهكذا تستمر العملية في حلقة مفرغة.

✓ ان عدم الاهتمام بالخصوصية في المجال المصرفي وعدم إعطاء الحرية في الدخول لهذا المجال, يجعلنا امام قطاع مصرفي مهترم لا يرقى الى كونه يوفر خدمات مصرفية ذات جودة, بل تكون حسابات الاقراض في معظم الاحيان لغايات سياسية او ولاءات معينة بدل توجيهها الى مشاريع ذات جودة وذات دراسة جدوه فعالة, وهذا على حساب

خصوصية القطاع المصرفي الذي من شأنه ان يخلق جو من المنافسة الحقيقية والتي ينبثق عليها خدمات ذات جودة وتكاليف متدنية تساعد على تشجيع الاستثمار ومن ثم تحسين معدل النمو الاقتصادي.

✓ ان مسألة استقلالية البنك المركزي وان كانت قانونيا متوفرة وبشكل قوي، ولاكن في الواقع لا نجد لها اي اثر مما يبعث على عدم الاطمئنان للوضع النقدي عموما والسياسة النقدية على وجه الخصوص، وذلك لكون المسؤول الاول على هاته الاخيرة غير مستقل في قراراته ولا يراعي المتغيرات الاقتصادية في ذلك بل تكون تصرفاته في معظم الاحيان مزيج من الشعبية والسياسية بعيدا كل البعد على المتطلبات الاقتصادية الحقيقية.

2- تقدير صيغة تصحيح الخطأ لنموذج (ECM) .

ويوضح الجزء العلوي من الجدول رقم (7) تقدير نموذج تصحيح الخطأ والعلاقة قصيرة الاجل، ويتم التحليل الإحصائي والاقتصادي وفقا لنتائج هذا الجدول على النحو التالي:

نلاحظ من خلال الجزء العلوي، أن المتغير كان ذا معنوية إحصائية عند جميع المستويات باحتمالية (0.000)، اي انه عند زيادة العرض النقدي بالمفهوم الواسع بالفرق الاول بـ 1% تؤدي الى زيادة الناتج الداخلي الخام بـ 149% .

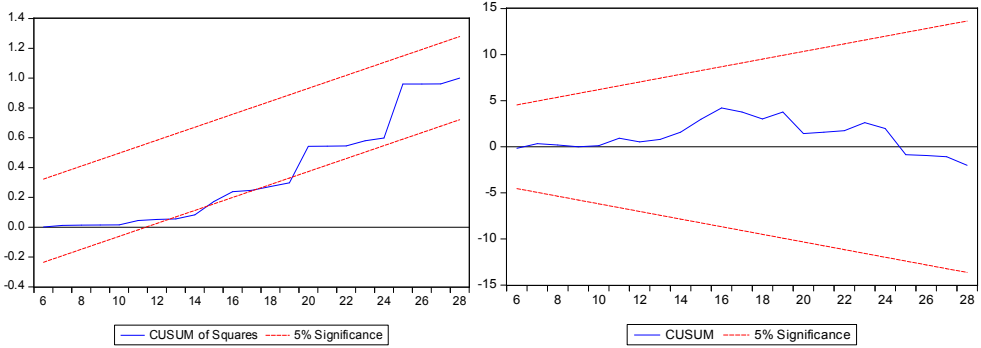
يشير معامل التصحيح الى مقدرة المتغير التابع بإبطاء سنة واحد في المستوى ومن مواصفاته انه سالب، وتعني النسبة المؤوية من اخطاء الاجل القصير التي يمكن تصحيحها بوحدة الزمن من اجل العودة الى التوازن طويل الاجل (اي ان الخلل في التوازن للسنة السابقة يصحح بالسنة الحالية)، ومعنوية تعني انه توجد علاقة طويلة الاجل وبالتالي:

✓ سالبة (الشرط اللازم): قيمة حد الخطأ من خلال المعادلة هي -0.52- وبالتالي سالبة الشرط محقق، ويمكن القول هنا انه 52% من اخطاء الاجل القصير يمكن تصحيحها في واحدة الزمن (السنة) من اجل العودة الى التوازن طويل الاجل، بمعنى قيمة معامل التصحيح (-1) Cointq، ان ما نسبتة 52% من الانحرافات والاختلالات في التوازن في النمو الاقتصادي في السنة السابقة يتم تصحيحه في السنة الحالية.

✓ معنوية (الشرط الكافي): احتمالية حد الخطأ 0.0049، اي مقبولة عند مستوى 1%، وبالتالي يمكن تأكيد العلاقة طويلة الاجل.

سادسا: اختبار الاستقرار الهيكلي لمعاملات .

الشكل رقم (01): اختبار المجموع التراكمي المعاودة لكل من البواقي ومربعات البواقي.



المصدر: من اعداد الباحثين بناء على مخرجات Eviews.

من خلال الرسم البياني الموضح في الشكل رقم (4) نلاحظ أن اختبار المجموع التراكمي للأخطاء CUSUM بالنسبة لهذا النموذج، فهو يعبر وسط خطّي داخل حدود المنطقة الحرجة مشيراً إلى نوع من الاستقرار في النموذج عند حدود معنوية 5%، إلا أن اختبار مجموع مربعات الأخطاء التراكمية (CUSUM of squares) يقطع احد خطي حدود المنطقة الحرجة لكن سرعان ما يعود ليستمر داخل المنطقة الحرجة، ويتضح من هذين الاختبارين ان هناك استقراراً وانسجاماً في النموذج بين نتائج الامد الطويل ونتائج الفترة القصيرة المدى.

الخاتمة:

من خلال التطرق الى الاطار الادبي للدراسة تبين انه من الناحية القانونية رغم وجود ترسانة كبيرة من القوانين المهمة التي تحكم السياسة النقدية إلا انه من الناحية التطبيقية هناك تخبط في تسيير هذه السياسة اما لعدم كفاءة القائمين عليها في التحكم في تطبيق هذه القوانين او اتكال الجزائر على الاربحية النسبية لعائدات النفط، وهو امر من شأنه ان يلقي بالتحديات امام السلطات النقدية لتعديل المسار النقدي في المستقبل هذا من جهة.

ومن جهة اخر انبثقت على الدراسة القياسية النتائج التالية:

✓ ان السلاسل الزمنية للمتغيرات الدراسة كانت مستقرة من الدرجة الأولى، مما سمح لنا بتطبيق نموذج ARDL.

✓ بينت قيمة $F\text{-stat}=6.018559$ انها اكبر من الحد العلوي للقيم الحرجة عند درجات المعنوية 5%، 10%، وبالتالي توجد علاقة توازنية طويلة الاجل بين المجمع النقدي بالمفهوم الواسع والنتائج الداخلي الخام وبالتالي ومن ثم علاقة تكامل مشترك.

✓ لقد اثر العرض النقدي بالمفهوم الواسع بشكل ايجابي على النمو الاقتصادي (والممثل بالناتج الداخلي الخام) في الاجل الطويل وذو معنوية جد مقبولة عند درجة معنوية 1% (0.0000), حيث ان زيادة العرض النقدي بالمفهوم الواسع ب 1% تؤدي الى زيادة الناتج الداخلي الخام بالتقريب 112.18, وبالرغم من توافقه مع النظرية الاقتصادية لم يكن فعال, لان هذه الزيادة كانت صورية(وهمية) مما انعكست على الاسعار ومن ثم ارتفاع نسب التضخم, حيث انها في الواقع كانت يفترض ان تنعكس في خلق قيمة مضافة ومن ثم مقابلات حقيقة للمعروض النقدي, وبالتالي تحقيق نسب نمو معتبرة, وهو ما يدل على عدم تنوع الاقتصاد الجزائري واعتماده على الايرادات النفطية وعملية الاصدار النقدي من البنك المركزي.

الهوامش والمراجع :

- ¹ أبو القاسم الطبولي، مبادئ الاقتصاد التحليلي الكلي، منشورات الجامعة المفتوحة، الطبعة الثانية، طرابلس(ليبيا)، 1997، ص:120.
- ² jean- pierre pattat, **monnaie, institutions financières et politiques monétaires**, 4^{em} édition, Economica, paris.1987, p 277.
- ³ المادة 10، النظام 02/09 المتعلق بعمليات السياسة النقدية وأدواتها وإجراءاتها، المؤرخ في 26 ماي 2009.
- ⁴ بن علي بلعزوز، محاضرات في النظريات والسياسات النقدية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2004، ص:195.
- ⁵ الطاهر لطرش، تقنيات البنوك ،الديوان الوطني للمطبوعات الجامعية، 2003،الجزائر ص:196.
- ⁶ المادة54، القانون 11/03 المتعلق بالنقد والقرض، المؤرخ في 26 اوت 2003.
- ⁷ النظام 01/13 المؤرخ في 26 افريل 2013.
- ⁸ المادة 93،قانون النقد والقرض، المؤرخ في 14 افريل 1990.
- ⁹ التطورات الاقتصادية والنقدية في الجزائر سنة 2003، تدخل محافظ البنك أمام المجلس الشعبي الوطني 2004، ص 25 .
- ¹⁰ مفيد عبد اللاوي، محاضرات في الاقتصاد النقدي والسياسة النقدية، مطبعة مزوار، الوادي، الجزائر، 2007 ، ص: 65.
- ¹¹ أمال ليمان، " مسار السياسة النقدية في الجزائر"، رسالة مقدمة لنيل شهادة ماجستير، كلية العلوم الإقتصادية والتسيير، جامعة الجزائر، 1999، ص: 46 .
- ¹² بشيشي وليد و د.جمال سالمي، التحليل الكمي لاثر السياسة النقدية على النمو الاقتصادي دراسة تطبيقية على الاقتصاد الجزائري خلال الفترة (1990-2012)،مجلة المستنصرية للدراسات العربية الدولية،السنة214، ص: 213 .
- ¹³ محمود حميدات، مدخل التحليل النقدي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1996، ص: 142.
- ¹⁴ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص: 197.

¹⁵ بلوافي محمد, اثر السياسة المالية والنقدية على النمو الاقتصادي (حالة الجزائر 1970-2011), اطروحة دكتوراء, كلية العلوم الاقتصادي والتسيير وعلوم التجارية, جامعة تلمسان, 2013/2012, ص ص: 219-220.

¹⁶ مراد جنيدي, الاصلاح والانعاش الاقتصادي في الجزائر (دراسة تحليلية قياسية), رسالة دكتوراء, كلية العلوم الاقتصادي والتسيير وعلوم التجارية, جامعة الجزائر3, 2015/2014, ص123.

¹⁷ بشيشي وليد, مرجع سبق ذكره, ص216.

¹⁸ البنك الدولي.

¹⁹ صالح مفتاح , النقود والسياسة النقدية مع الإشارة إلى حالة الجزائر في الفترة 1990-2000 , أطروحة دكتوراه غير منشورة, فرع نقود ومالية, قسم العلوم الاقتصادية, كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير, جامعة الجزائر, الجزائر, 2003-2002, ص 51.

²⁰ اد اقسام قادة وعبان شهرزاد, الآثار الطويلة والقصيرة الاجل للسياسة النقدية والميزانية على النمو الاقتصادي في الجزائر, المجلة الجزائرية للعملة والسياسة الاقتصادية, العدد 07-2016, ص16.

²¹ عبد الكريم بويعقوب وبراهيم بويعقوب, اثر السياسة النقدية على النمو

الاقتصادي (دراسة قياسية لحالة الجزائر 1990-2014), مجلة الباحث, عدد 17/2017, جامعة وهران, ص ص: 218-219.

²² امولاي علي هواري و تسابت عبد الرحمان واخرون, دراسة قياسية لأثر الدعم الحكومي على نمو الإنتاج الفلاحي في الجزائر باستخدام نموذج الانحدار الذاتي للفجوات الزمنية الموزعة المتباطئة, مجلة البحوث الاقتصادية والمالية, العدد السادس, ديسمبر 2016, ص381.

²³ دحماني محمد ادرويش, سلسلة محاضرات في مقياس الاقتصاد القياسي, كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير, جامعة سيدي بلعباس, 2013/2012, ص158.

²⁴ احمد حسين الهبتي , اوس فخر الدين ايوب , دور السياسة النقدية والمالية في النمو الاقتصادي, مجلة جامعة الانبار للعلوم الاقتصادية والادارية, المجلد 4 العدد 8, سنة 2012, ص28.

²⁵ دحماني محمد ادرويش, مرجع سبق ذكره, ص159.

المقالات

باللغة الاجنبية

Antécédents de la fidélité à la marque des consommateurs Algériens : Test et validation empirique dans le domaine de la télécommunication
The Antecedents of brand loyalty among Algerian consumers: Test and empirical validation in telecommunications field

Reçu le : 01/11/2018

Accepté le : 13/02/2019

Dr. TALEB Meriem*

Pr. BENACHENHOU Sidi Mohammed**

Maitre de conférence « B » à la faculté

Professeur à la faculté des sciences

des sciences Économiques, commerciales
et de gestionséconomiques, commerciales et de gestion
Université de Tlemcen - Algérie

Université Tlemcen - Algérie

Résumé:

Le but de cette étude est d'examiner les effets de la qualité de service, de la confiance et de la satisfaction du client sur la fidélité à la marque dans le secteur des services en Algérie. Après une courte revue de littérature, une étude empirique pour vérifier les hypothèses de notre recherche s'impose. Les données proviennent de 195 clients de la marque Mobilis. Les données collectées sont ensuite analysées par la méthode des équations structurelles. Les résultats démontrent que la qualité de service et la confiance des clients ont un effet direct sur la satisfaction du client, et indirect sur la fidélité des clients à la marque via la satisfaction du client. La recherche confirme donc le rôle central de la qualité de service perçue et de la confiance des clients dans le développement de la fidélité à la marque et souligne l'effet de médiation de la satisfaction des clients

Mots clés : Qualité perçue, Confiance, Satisfaction, Fidélité, Méthodes des équations structurelle

* e-mail: lachachimeriem@yahoo.fr

** e-mail :benach_med@yahoo.fr

Abstract:

The aim of this study is to examine the effects of service quality, trust and customer satisfaction on brand loyalty in the service sector in Algeria. After a short literature review, we conduct an empirical study using the structural equation modelling to confirm the hypotheses. The data comes from 195 Mobilis customers. The collected data are then analyzed by the structural equations method. The results show that perceived service quality and customer trust have a direct effect on customer satisfaction and indirectly on customer brand loyalty through customer satisfaction. The research thus confirms the central role of perceived service quality and customer trust in the development of brand loyalty and highlights the mediating effect of customer satisfaction

Key words: Perceived service quality, Trust, Satisfaction, Loyalty and SEM.

Introduction

De nos jours, les entreprises s'efforcent d'établir des relations à long terme avec leurs clients (Sen et Bhattacharya, 2001)

¹. Une stratégie marketing réussie doit viser non seulement à attirer des prospects, mais également à fidéliser les clients existants (Palmer 1994)². Les clients fidèles contribuent de manière significative à la croissance de la part de marché des entreprises (Lam et Burton, 2006)³. Il a été démontré que de nombreux facteurs influencent la fidélité des clients, tels que la qualité de service perçue, la qualité perçue, la satisfaction des clients et la confiance envers la marque. Plusieurs études récentes soutiennent l'idée dominante selon laquelle la satisfaction est une conséquence de la qualité du service (Brady et Robertson, 2001; Cronin, Brady et Hult, 2000; McDougall et Levesque, 2000, Dabholkar et al, 2000, Nam et al, 2011)⁴, et cela semble cohérent dans tous les contextes de service (Reichheld, 1996). De même, des études récentes suggèrent que la satisfaction des clients pourrait être utile pour décrire la relation entre une entreprise et ses clients (Nam et al, 2011; AyselErcis et al, 2012)⁵. Le phénomène de relation entre la satisfaction du client et la fidélité à la marque devient la préoccupation majeure des entreprises de services car ces deux facteurs

déterminent la performance des entreprises. De même, dans ses études, Oliver (2003) a étudié la relation entre la satisfaction du client et la fidélité à la marque et a découvert qu'il existait une relation positive entre ces deux variables⁶. Un effort pour établir une relation avec les clients consiste à accroître la confiance⁷. Arrow (1974) définit la confiance comme «un lubrifiant du système social» et de nombreuses recherches ont été accumulées dans divers domaines universitaires, établissant un lien entre confiance, efficacité institutionnelle et croissance économique (cf., par exemple, Putnam, 1993; Fukuyama, 1995; La Porta et al. ., 1997)⁸. Cependant, le niveau de confiance des partenaires est étroitement lié à la fidélité à la marque et à la satisfaction des clients.

L'objectif de la présente étude est d'examiner les antécédents de fidélité à une marque dans le domaine de service, sur la base des résultats de plusieurs études trouvées dans la revue de littérature menée par les chercheurs. En Algérie, il est nécessaire d'identifier l'effet indirect de la qualité perçue par les clients sur la fidélité à la marque. Bien que de nombreuses études aient établi l'impact de la qualité du service sur la satisfaction du client et la fidélité à la marque, aucune étude n'a examiné l'effet de médiation de la satisfaction du client sur les effets de la qualité perçue d'un service et de la confiance du client sur la fidélité à la marque.

L'intérêt de la présente étude réside dans la nécessité de donner une réponse au marketing relationnel et à la fidélisation de la clientèle dans le secteur des services en tant que questions actuellement intéressantes. Cependant, en Algérie, de nombreuses plaintes dénoncent le fait que le secteur des services n'est pas comparable à celui du Maroc, de l'Égypte, de Tunisie ou d'autres économies industrielles. Par conséquent, cette étude aidera à déterminer les facteurs clés contribuant à la fidélité des clients à la marque.

Cette étude est divisée en cinq parties. La première partie est de nature introductive et présente les objectifs et l'intérêt de l'étude. Dans la deuxième partie, nous présentons une courte revue de littérature sur les facteurs qui influencent la fidélité à la marque. Dans la troisième partie, nous présentons la méthodologie de

recherche ainsi que l'analyse de données à l'aide d'une analyse factorielle et d'une modélisation par les équations structurelles. La quatrième partie concerne les tests des hypothèses et les principaux résultats de l'étude. Enfin, certaines conclusions et implications sont proposées.

1. Cadre théorique et hypothèses de recherche

1.1 Qualité de service et satisfaction de la clientèle

Zeithaml et al. (1996) ont décrit la qualité perçue d'un service comme étant «l'écart entre les attentes et les perceptions des clients»⁹. En outre, la qualité de service perçue est définie comme le jugement des consommateurs sur les services d'une entité contenant une excellence ou une supériorité globale (Snoj et al, 2004)¹⁰. Les chercheurs soutiennent que la qualité de service perçue est cognitive et donc suivie de satisfaction (Oliver, 1999). Zeithaml et al. (1996) ont également indiqué que la perception du client de la qualité du service était le principal facteur de prédiction de la satisfaction du client¹¹. D'une façon générale, dans un contexte de consommation la satisfaction est définie comme une évaluation globale du service par rapport aux attentes de la clientèle (voir, par exemple, Jones et Suh, 2000; McDougall et Levesque, 2000; Murray et Howat, 2002). Cependant, les chercheurs ont consacré beaucoup de temps et d'efforts à la modélisation de la qualité et de la satisfaction du service, ainsi qu'à l'étude des relations qui aboutissent à une forme de comportement d'achat (intentions comportementales, loyauté, bouche à oreille)¹². Plusieurs études empiriques ont confirmé qu'un niveau élevé de qualité de service perçue était lié à un niveau élevé de satisfaction de la clientèle (Brady et Robertson, 2001; Cronin et autres, 2000; Dabholkar et autres, 2000; Yang et autres, 2009; Erci et al, 2012). Nous proposons l'hypothèse suivante :

H₁: *La qualité du service a un effet significatif sur la satisfaction de la clientèle.*

1.2 Confiance dans la marque et la satisfaction du client

La confiance du consommateur est définie comme la croyance que le produit ou le fournisseur de services peut être utilisé de manière à servir les intérêts à long terme des consommateurs (Crosby et al., 1990). Selon Flavia et al. (2006), l'évolution

de la satisfaction suit un processus similaire à celui de la confiance. Satisfaire les clients est assez difficile avant de gagner leurs confiances. Dans ce contexte, la confiance affecte également la satisfaction des clients¹³. En termes généraux, Anderson et Sullivan (1993) définissent la satisfaction comme une condition affective du consommateur résultant d'une évaluation globale de tous les aspects constitutifs de la satisfaction. Certes, un certain nombre de chercheurs ont observé ou théorisé, en accord avec la théorie des échanges sociaux (voir Blau, 1964), que les évaluations de confiance exerceraient une influence directe sur les perceptions de satisfaction (par exemple, Gwinner, Gremler et Bitner, 1998; Singh et Sirdeshmukh, 2000)¹⁴. De plus, dans la littérature, de nombreuses études ont déterminé que la confiance envers une marque était un facteur prédictif de la fidélité des clients, et que si la confiance est établie, les clients seront satisfaits (Chaudhuri et Holbrook, 2001)¹⁵. Berry (2000) a déclaré que la confiance est très importante pour la satisfaction. Yoon et Kim (2002), dans leur étude, ont examiné la corrélation entre la confiance envers la marque et la satisfaction des clients¹⁶. Selon les résultats de cette étude la corrélation, entre la confiance envers la marque et la satisfaction des clients est positive et significative: **H₂: La confiance en la marque a un effet significatif sur la satisfaction du client.**

1.3 Satisfaction des clients et fidélité à la marque

Song et Yan (2006) définissent la fidélité comme un achat répété par les acheteurs de la même marque ou du même commerce, résultant de la satisfaction de l'acheteur et de sa (bonne) expérience¹⁷. Sivadas et Baker-Prewitt (2000) ont suggéré que la fidélité des clients était l'objectif ultime de la mesure de la satisfaction des clients. C'est un facteur déterminant de la viabilité à long terme d'une marque (Krishnamurthi & Raj, 1991)¹⁸. Tant Bitner et al. (1990) que Jones et Suh (2000) ont constaté que la satisfaction globale avait une influence directe sur la probabilité que les clients réutilisent le service. De même, McDougall et Levesque (2000) ont proposé une voie de causalité, les perceptions de la qualité de service influençant le sentiment de satisfaction des clients, qui à leur tour influent sur le comportement futur des clients en matière d'achat¹⁹. Il a été constaté que la satisfaction conduisait à la

combinaison de relations à long terme (Gladstein, 1984; Anderson et Narus, 1990)²⁰. De nombreuses études précédentes ont montré que la satisfaction des clients était un antécédent de fidélité à la marque, cette satisfaction entraînant une augmentation de la fidélité à la marque (Bennett, 2001; Bolton, 1998; Jones et Suh, 2000; Ringham et coll., 1994; Bennett et al, 2005, Sahin et al, 2011). Sur la base de ces résultats, l'hypothèse suivante est suggérée:

H₃: La satisfaction du client a un effet *significatif* sur la fidélité à la marque.

1.4 Modèle Conceptuel

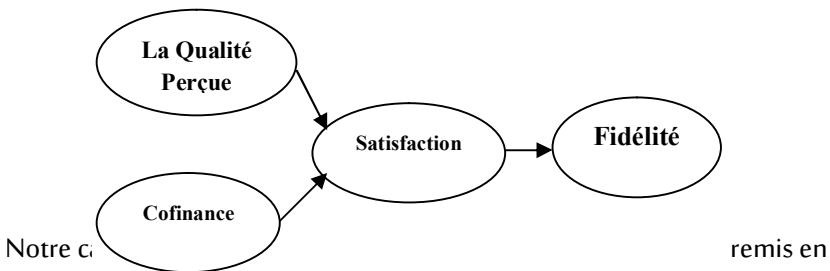


Fig. Modèle conceptuel de la satisfaction du client dans la formation de la fidélité. Nous proposons de tester les trois liens qui existent entre ces différentes variables sur la base du modèle théorique suivant : (voir la figure.1).

2. Méthodologie et étude empirique

Pour tester et valider les hypothèses de recherche de notre modèle théorique, nous avons utilisé la méthode des équations structurelles. Cela n'est pertinent qu'avec le choix de l'échantillon, les échelles de mesures (questionnaire) et le traitement des données. Les résultats obtenus seront analysés d'une manière permettant d'éclairer l'affirmation ou l'infirmité des hypothèses

2.1. Collecte de données et Echantillon

Notre étude a été réalisée auprès d'un échantillon constitué de 195 clients de la marque de télécommunication Mobilis dans la wilaya de Tlemcen. Notre échantillon comprenait 129 (66.15%) hommes et 66 (33.85%) femmes. En termes d'âge, 29 (14.87%) clients interrogés avaient moins de 25 ans, (34.35%) 67 avaient

entre 25 et 31 ans, 61 (31.28%) entre 31 et 38 ans et (38) 19.48% avaient 39 ans et plus. En termes de salaire, 29.23% de l'échantillon ont des salaires inférieurs à 30000DA, plus de 70% ont leurs salaires qui dépassent les 30000DA.

Table.1:Données descriptives

Variables Démographiques		Fréquence	Ratio (%)
Genre	Males	129	66.15
	Femelles	66	38.85
AGE (ans)	Moins de 25	29	14.87
	25-31	67	34.35
	32-38	61	31.28
	39 et plus	38	19.48
Salaires (milliers de DA)	30>	57	29.23
	40-30	59	30.25
	50-40	52	26.66
	>50	27	13.84

Source : Notre élaboration [N=195]

2.2. Le questionnaire et échelles de mesure

Le questionnaire utilisé est composé de deux parties. La première est composée de 18 items mesurant les quatre variables de recherche ; la deuxième couvre les variables sociodémographiques. L'administration du questionnaire a eu lieu entre le mois décembre 2017 et février 2018. Le recueil des données s'est effectué par questionnaires auto-administrés. Les mesures pour les concepts clés sont pour la plupart adoptées ou adaptées de recherches antérieures telles que: Zeithaml et al, (1996); Oliver (1980, 1990); Morgan et Hunt (1994); Nam et al. (2011); Aysel Ercis, (2012); Benachenhou et Benhabib (2013; 2017) et Benhabib et al. (2011). La structure du questionnaire comprenait quatre variables: ⁽¹⁾ Qualité perçue du service (5 items); ⁽²⁾ la confiance (3 items). ⁽³⁾ Satisfaction (5 items) et ⁽⁴⁾ la fidélité à la marque (5 items). Les répondants sont priés d'indiquer l'étendue de leur accord en utilisant une échelle de Likert en sept points allant de «1» (pas du tout d'accord) à «7» (tout à fait d'accord).

2.3 Analyse des résultats

2.3.1 Test de fiabilité

Le test de fiabilité a été effectué afin de garantir la cohérence et la reproductibilité de l'instrument de mesure (Sekaran, 2010)²¹. Nunnally (1978) suggère que pour toute recherche à ses débuts, un score de fiabilité ou un alpha égal ou supérieur à 0,60 est suffisant²². Ce coefficient nous permet d'exclure les éléments faiblement corrélés, les alphas de Cronbach pour chaque construction de cette étude sont présentés dans le tableau.2. Toutes les variables démontrent une bonne fiabilité car le coefficient affichait une excellente fiabilité des échelles.

Table.2 : Données Descriptives, Fiabilité et validité convergente

Variables Latentes	items	\bar{x}	σ	α Cronbach	KMO	AVE	Ficher	VALEUR P [*]
Qualité Perçue [Qual]	3	4.61	1.82	0.61	0.60	57.57	31.83	0.00
Confiance [Conf]	4	4.65	1.56	0.71	0.69	54.84	18.92	0.00
Satisfaction [Satis]	4	4.72	1.58	0.69	0.52	52.48	5.10	0.02
Fidélité [Fid]	10	4.70	1.63	0.76	0.54	73.75	18.95	0.00

Source : Notre élaboration avec programme SPSS.22 [N=195]

2.3.2 Test de validité

L'analyse factorielle identifie la structure sous-jacente dans un ensemble de variables observées (Miyazaki et Fernandez 2000)²³. Nous avons évalué la validité du concept en identifiant les concepts de qualité de service, de satisfaction du client, de confiance et de la fidélité de la marque par le client. Une analyse factorielle exploratoire est initialement effectuée avec des rotations afin de détecter la signification des éléments de facteurs supposés (validité de convergence) sont réduits à leurs constructions principales. Comme le montre le tableau.1, les valeurs KMO

(Kaiser – Meyer – Olkin) pour chacun des 18 items (4 variables) de l'enquête dépassaient 0,50. En outre, la valeur de KMO pour toutes les variables était supérieure à 67%. En outre, le test de sphéricité de Bartlett est significatif, le test de Fisher est également significatif ($p < 0,05$). Le niveau de signification associé à la sphéricité sur la base d'un chi carré était très faible (0,000). Une analyse factorielle confirmatoire a été réalisée pour déterminer que les variables utilisées sont distinctes, en utilisant la procédure varimax pour les facteurs interprétables.

Tableau.3 : Les items du questionnaire et contributions factorielles

Items	Qualité Perçue	Confiance	Satisfaction	Fidélité
La qualité des services offerts par Mobilis est bonne	23,893			
Dans l'ensemble, je pense que les spécificités des services proposés par Mobilis correspondent bien à mes attentes	27,715			
La couverture Mobilis est de bonne qualité	27,873			
La couverture Mobilis est disponible dans la plupart des régions	20,443			
Les données et informations fournies par Mobilis sont généralement claires et suffisantes	12,590			
Le choix de cette compagnie est une garantie		20,437		
Cette compagnie est honnête vis-à-vis des clients.		14,778		
Cette marque est sincère, vis-à-vis des clients		11,497		
Généralement, je suis satisfait du prix et de la qualité des services offerts par cette compagnie.			15,762	

Globalement je suis satisfait de la qualité de services offerts par cette marque			10,401	
L'achat des services de Mobilis me procure beaucoup de satisfaction			14,322	
En général, je suis convaincu de ma bonne expérience avec Mobilis.			12,605	
La qualité des services de la marque Mobilis me procure une certaine sécurité.			10,207	
Je continuerai à acheter les services de la Marque Mobilis dans le futur.				18,99
Dans le cas où je rencontrerai des problèmes avec la Marque Mobilis, je n'en tiendrai pas compte et je lui donnerai une autre chance.				15,14
Je recommanderai vivement Mobilis à des tierces personnes.				15,94
Si on me propose des marques concurrentielles similaires à la marque Mobilis, je resterai fidèle à Mobilis.				19,37
Je continuerai à acheter les services Mobilis avec plaisir.				16,09

Source : Notre élaboration

Ces facteurs ont représenté entre 64.6% et 78.98% de la variance cumulée. Tous les éléments de tous les concepts de chaque structure de relations ont été inclus dans une analyse factorielle afin de déterminer si la majorité de la variance pouvait être prise en compte par un facteur général, c'est-à-dire plus de 50% de la variance de tous les concepts. Les résultats montrent que le pourcentage de la variance expliquée (EVA) dépasse le niveau recommandé de 0,50 (Fornell&Larcker, 1981; Wu, 2013) pour les différents construits. Le tableau.3 montre les résultats de la validité convergente. Les résultats démontrent donc la validité convergente des éléments de mesure, car tous

les indicateurs ont des poids factorielle importants sur les variables latentes ($T > 1,96$, $p < 0,05$), les valeurs variant de 0,5 à 0,79.

2.4 Modèle Structurel

Pour tester les hypothèses, nous avons réalisé une analyse d'équations structurelles (SEM). La procédure d'estimation SEM la plus courante est l'estimation par la méthode des moindres carrés ordinaires et le maximum de vraisemblance (ML). Le modèle structurel a été utilisé pour tester la validité du modèle proposé et fournit en outre une analyse de chemin pour déterminer comment les constructions se rapportent les unes aux autres. Tout d'abord, l'ajustement du modèle a été examiné à l'aide des indices ; Le Joreskog GFI; Joreskog AGFI; et Bentler Comparative Fit Index BCFI. Afin de tester l'hypothèse, le modèle structurel a été exécuté. Le résultat a révélé que notre modèle correspond aux données et est acceptable (GFI = 0,81 ; AGFI = 0,75 ; Gamma Population = 0,86 et BCFI = 0,75). Deuxièmement, les coefficients de corrélation par la procédure d'estimation ML pour les liens supposés (β_i) ont été testés et le T Student est supérieur à 1,96 et il est significatif avec des valeurs variant de 0,54 à 0,84. Le tableau.4 montre les résultats des tests. Tous les indices sont à des niveaux acceptables. Dans l'ensemble, les résultats ont montré que notre modèle fournit un cadre valable pour mesurer la satisfaction des consommateurs et la fidélité à la marque des fournisseurs de services de téléphonie mobile.

Table.4 : Coefficients de régressions entre les variables latentes

Les Hypothèses	Variables latentes	Parametre D'es timate β_i	Standard Error ξ	Statistic T	P Level
H.1	(QUAL)-56->(SATIS)	0,364	0,053	6,918	0,000
H.2	(CONF)-57->(SATIS)	1,000	0,000	1,89E+9	0,000
H.3	(SATIS)-59->(FID)	0,931	0,021	45,25	0,000

Source : Notre élaboration avec le programme Statistica.08 [N=195]

3. Test des hypothèses et discussion des résultats

Afin de tester les effets des variables telles que la qualité du service, la confiance en la marque, la satisfaction du client sur la fidélité à la marque, une analyse

de régression multiple a été réalisée. (Voir tableau.3). Le modèle de recherche testé a révélé que la valeur statistique des tests correspondait au modèle proposé et aux données empiriques. La présente recherche détermine les principaux facteurs par lesquels la fidélité à la marque est créée. Dans le modèle de régression final, nous avons constaté que la qualité de service perçue était positivement et significativement liée à la satisfaction de la clientèle ($\beta_1 = 0,54$, $T > 1,96$, $p=0,05$). Ce résultat confirme la première hypothèse. Cette constatation affirme également de nombreuses études antérieures, selon lesquelles la qualité perçue influe positivement sur la satisfaction du client (par exemple, Oliver, 1993, 1999; Anderson et al., 1994; Zeithaml et al., 1996; Bingé et al, 1997, Cronin, Brady et Hult, 2000; Dabholkar et al., 2000; Brady et Robertson, 2001; Yang et al, 2009).

Pour la deuxième hypothèse, nous avons examiné l'impact de la confiance en la marque sur la satisfaction de la clientèle. La relation positive forte trouvée dans cette étude entre ces deux variables ($\beta_2 = 0,841$, $T > 1,96$, $p < 0,05$) conforte fortement la deuxième hypothèse. Les conclusions de recherches antérieures ont été assez concluantes sur le fait que la satisfaction du client est positivement corrélée à la confiance du client à la marque. Ce résultat soutient des études antérieures telles que :Gwinner, Gremler et Bitner (1998); Singh et Sirdeshmukh (2000); Kennedy et al. (2001); Bauer et al., (2002); Haris et Good, (2004); Kim et al., (2009).

Enfin, le coefficient de régression pour la troisième hypothèse ($\beta_3 = 0,812$, $T > 1,96$) est significatif au niveau $p=0,05$. Nos résultats soulignent que la satisfaction de la clientèle a clairement une influence positive sur la fidélité du client à la marque, ce résultat convient avec celui de Ringham, Johnson et Spreng (1994); Bolton (1998); Oliver, (1999); Jones et Suh (2000); Bennett, (2001); Bennett et al. (2005), qui ont trouvé que la satisfaction de la clientèle accroît la fidélité à la marque. Selon cette analyse, la satisfaction de la clientèle a des effets médiateurs sur la relation entre qualité perçue, perception Ce résultat corrobore les conclusions de Straughan et Roberts (1999) qui ont conclu que l'inclusion de la satisfaction dans le modèle

prédictif du comportement des consommateurs ajoute de manière significative à la fidélité à la marque (par exemple. Harris & Goode, 2004).

Conclusion

Ce travail a pour ambition de contribuer à la compréhension des relations établies entre les clients et les marques, à cet effet l'objectif de cette recherche consistait à identifier un ensemble de variables permettant aux prestataires de services de satisfaire et gagner la confiance des clients pour les rendre fidèles. Cette étude soutient de manière empirique la conclusion selon laquelle la qualité de service et la confiance jouent un rôle important dans la satisfaction de la clientèle et la fidélité à la marque. Dans ce qui suit, nous présentons les principales implications de l'étude.

5.1 Implications managériales et perspectives

Du point de vue théorique, cette recherche permet de mieux comprendre la fidélité des clients envers les services de la télécommunication. Il est à noter que la qualité de service perçue et la confiance du client ont directement influencés la satisfaction du client. Cependant, la qualité perçue et la confiance ont indirectement influencés la fidélité à la marque via la satisfaction du client.

En termes d'implications managériales, les entreprises de services et les spécialistes du marketing doivent créer différentes stratégies pour améliorer la qualité de service, la satisfaction des clients et la confiance en la marque, afin d'augmenter la fidélité de leurs clients. En outre, cette étude indique que les effets de la satisfaction du client et de la fidélité à la marque se répercutent sur certains états psychologiques du consommateur, tels que la qualité de service perçue, et la confiance en la marque. De tels résultats renforcent l'importance de créer une qualité de service et la confiance afin d'améliorer la satisfaction et la fidélité des clients à leurs marque. Les études précédentes ont rarement examiné le rôle essentiel de la qualité de service et la confiance dans la détermination des relations de satisfaction, et de fidélité à la marque par les clients. La présente étude démontre le rôle médiateur de la satisfaction des clients dans la relation entre la qualité du service et la confiance avec la fidélité à la marque. Ce document suggère des moyens de développer la fidélité à la marque, la

satisfaction des clients et la confiance en la marque dans un contexte relationnel axé sur la qualité du service.

5.2 Limites et orientations futures

Les recherches actuelles indiquent un fort soutien empirique pour les relations qui existent entre la qualité du service perçue, la confiance et fidélité à la marque, mais il existe plusieurs limites qui suggèrent des pistes prometteuses pour des recherches futures.

La principale limite de cette recherche est qu'elle explore un secteur de catégories de téléphones mobiles, limitant ainsi la possibilité de généralisation à d'autres domaines. En général, ces résultats devraient être reproduits avec différentes catégories de services et de marques. Pour améliorer encore la généralisation de ces modèles, une étude future devrait les appliquer à d'autres domaines, tels que les assurances, le commerce électronique, le tourisme. Etc.

Deuxièmement, la présente étude n'a pas examiné les facteurs personnels, tels que le degré d'implication, l'attachement à la marque et l'engagement du client. D'une manière générale, nous devons encore développer une compréhension plus détaillée de la relation entre la fidélité à la marque et d'autres variables liées au marketing relationnel.

Troisièmement, la recherche n'examine que la qualité de service et la confiance du client en tant que variables antécédentes ; les recherches futures devraient examiner les antécédents de qualité de service et la confiance.

Quatrièmement, la littérature propose d'autres résultats en termes de fidélité à la marque et de satisfaction des clients, tels que l'image de marque, le bouche à oreille, la résistance aux informations négatives et le prix perçu. Les recherches futures devraient viser à trouver des preuves empiriques de ces effets, ainsi que d'autres effets, tels que l'effet de l'identification de la marque sur la fidélité à la marque.

References

- ¹-Yi, X & Peng, S. (2011). " How do corporate associations influence customer relationship strength? The effects of different types of trust ". *Journal of Strategic Marketing*, 19(5), 443-454
- ²-Campo, A. M., Alves, H & Hernandez, J. M. (2013). " Loyalty Measurement in Tourism: A Theoretical Reflection ", Chap.2 in Matias A, Nijkamp P et Sarmiento M. (eds.), *Quantitative Methods in Tourism Economics*, Springer-Verlag Berlin Heidelberg.
- ³-Firend, A. R & Masoumeh F. A. (2014). " Impact of service quality, trust and perceived value on customer loyalty in Malaysia services industries ", *Proceedings, Social and Behavioral Sciences*, 164, 298- 30.
- ⁴-Waseso, S. (2013). "The Influence of Perceived Service Quality, Mooring Factor, and Relationship Quality on Customer Satisfaction and Loyalty ". *Proceeding. Social and Behavioral Sciences*, 81, 306 – 310.
- ⁵- Benachenhou, S. M & Benhabib, A. (2017). " Assessing Customers Loyalty through Perceived Service Quality, Trust and Customer Satisfaction ", *The International Journal of Business & Management*, 5(8), 287-297.
- ⁶-Aysel .E, Sevtaç, U., Burcu, C & Hatice, Y. (2012). " The effect of brand satisfaction, trust and brand commitment on loyalty and repurchase intentions ", *Proceedings. Social and Behavioral Sciences*, 58, 1395-1404.
- ⁷-Misransyah & Muslich Anshori. (2015). " Effect of Guarantee Perceived Quality Personnel of Trust, and Loyalty to Institutions Students: Study on Private Higher Education In Banjarmasin ", *European Journal of Business and Management*. ISSN 2222-1905.
- ⁸-Guth, W, Levati, V. M. & Ploner, M. (2008). " Social identity and trust : An experimental investigation ". *The Journal of Socio-Economics*, 37, 1293-1308.
- ⁹- Deng Z ; Lua Y ; Wei, K. K & Zhang, J. (2010). " Understanding customer satisfaction and loyalty: An empirical study of mobile instant messages in China ". *International Journal of Information Management*, 30, 289-300.
- ¹⁰-Marakanon, L & Panjakajornsak, V. (2017). "Perceived quality, perceived risk and customer trust affecting customer loyalty of environmentally friendly electronics products ". *Kasetsart Journal of Social Sciences*, 38, 24-30.
- ¹¹-Nam, J., Ekinci, Y & Whyatt, G. (2011). " Brand equity, brand loyalty and consumer satisfaction ". *Annals of Tourism Research*, 38, 1009-1030.

- ¹²-Brady, M., & Robertson, C. (2001). " Searching for consensus on the antecedent role of service quality and satisfaction: An exploratory cross-national study ", *Journal of Business Research*, 51(1), 53-60.
- ¹³-Aysel .E, Sevtap, U., Burcu, C &Hatice, Y. (2012). Op cit.
- ¹⁴-Harris, L. C & Goode, M. M. H. (2004). " The four levels of loyalty and the pivotal role of trust: a study of online service dynamics ". *Journal of Retailing*, 80, 139-158.
- ¹⁵-Aysel .E, Sevtap, U., Burcu, C &Hatice, Y. (2012). Op cit.
- ¹⁶- Aysel .E, Sevtap, U., Burcu, C &Hatice, Y. (2012). Op cit.
- ¹⁷-Nam, J., Ekinci, Y &Whyatt, G. (2011).Op cit.
- ¹⁸- Deng Z ;Luo Y ; Wei, K. K & Zhang, J. (2010). Op cit.
- ¹⁹-Murray, D & Howat, G. (2002). " The Relationships among Service Quality, Value, Satisfaction, and Future Intentions of Customers at an Australian Sports and Leisure Centre ", *Sport Management Review*, 5, 25-43.
- ²⁰-Sahin, A.,Zehir, C &Kitap, H.(2011). " The Effects of Brand Experiences, Trust and Satisfaction on Building Brand Loyalty; An Empirical Research On Global Brands ". *Social and Behavioral Sciences*. 24, 1288-1301.
- ²¹-Nikhashemia, S. R., Tarofder, A. K., Gaura, S. S &Haque, A. (2016). "The Effect of Customers' Perceived Value of Retail Store on Relationship between Store Attribute and Customer Brand Loyalty: Some Insights from Malaysia ". *Economics and Finance*, 37, 432-438.
- ²²-Kim, J., Byounghojin, b & Swinney, J. L. (2009). "The role of etail quality, e-satisfaction and e-trust in online loyalty development process ". *Journal of Retailing and Consumer Services*, 16, 239-247.
- ²³-Kim, J., Byounghojin, b & Swinney, J. L. (2009). Op cit.

Le transfert inter-organisationnel des connaissances

Cas de la Stratégie d'Externalisation à la Sonatrach

The inter-organizational transfer of knowledge

Case of Outsourcing Strategy at Sonatrach

Reçu le :15/07/2018.

Accepté le :08/12/2018

Mme Boudaoud Amina *

Mme Boudaoud Fatima **

Maitre de conférences B

Maitre de conférences B

École supérieure d'économie d'Oran- Algérie

Université d'Oran 2- Algérie

Résumé:

Ce papier a pour objet l'étude du transfert inter-organisationnel des connaissances dans le cadre de la stratégie d'externalisation. Est-il toujours important de transférer la connaissance en dépit de sa nature et son lien avec l'activité externalisée? Une étude réalisée au niveau de quelques filiales du groupe SONATRACH, à travers un guide d'entretien portant sur les mécanismes et avantages du transfert des connaissances du prestataire de services, en tant qu'émetteur, vers l'entreprise cliente, en tant que récepteur, fait ressortir des avantages financiers, organisationnels, relationnels et stratégiques. Ceci étant, ce processus devient difficile lorsque l'activité externalisée est stratégique et proche du cœur de métier de l'entreprise cliente.

Mots clés :

Connaissance, connaissance tacite, connaissance explicite, mécanismes de transfert inter-organisationnel, stratégie d'externalisation, prestataire de service.

Abstract :

This paper aims to study the inter-organizational transfer of knowledge in the case of the outsourcing strategy. Is it still important to transfer knowledge despite its nature related to the outsourced activity? A study conducted in some subsidiaries of the

* e-mail:boudaoud.am@gmail.com

** e-mail :Fatima.boudaoud@hotmail.fr

SONATRACH group, through an interview guide on the mechanisms and advantages of the knowledge transfer, shows financial, organizational, relational and strategic benefits. However, obstacles can prevent this inter-organizational transfer of knowledge when the outsourced activity is strategic.

Keywords :

Knowledge, tacit knowledge, explicit knowledge, inter-organizational transfer mechanisms, outsourcing strategy, service provider.

Introduction :

La transmission des connaissances a toujours existé (verbale ou par signe), bien que ces connaissances ne soient pas toujours formalisées ou formalisables. Les philosophes avaient déjà formalisé les savoir-faire des artisans et ceux des fabricants, dans l'encyclopédie de Diderot, à travers le chapitre consacré aux métiers (L.Veyble et P.Prieur, 2003).

Aujourd'hui, le transfert des connaissances est un concept central dans la recherche en management stratégique (Prévoit, 2006). Depuis les travaux des auteurs de l'école classique, notamment H. Fayol et F.W.Taylor, beaucoup d'efforts ont été consacrés à l'étude du transfert inter-organisationnel des connaissances, dont ceux de Hamel (1991), Appleyard (1996), Quélin (1997), Inkpen & Beamish (1997), Spencer (1998), Tsang (1999), Simonin (1999, 2004), Ingham & Mothe (2000), Zacklad & Grundstein (2001), Prévoit & Spencer (2006). Aussi, il faut souligner que la technologie a longtemps été l'objet principal des études relatives au transfert des connaissances (Reddy, Zhao, 1990).

Plusieurs méthodes de management sont élaborées avec la perspective d'optimiser la gestion globale des connaissances et leur transfert, dans le but d'augmenter la capacité d'apprentissage, la productivité et la performance de l'entreprise. Cette dernière, quelle que soit sa taille et son domaine d'activité, dispose d'un champ de connaissances spécifiques, grâce auquel elle doit concevoir, produire et commercialiser ses produits dans le but de réaliser des bénéfices. Ainsi, le périmètre de

gestion des connaissances et leur transfert peut concerner des unités opérationnelles, des métiers, des fonctions ou des réseaux de collaborateurs. C'est le cas de la stratégie d'externalisation qui consiste à faire appel à un prestataire de service spécialisé ou fournisseur, pour la réalisation d'activités antérieurement internalisées, totalement ou partiellement ; elle ne s'accompagne pas d'un transfert de ressources matérielles et/ou humaines ; elle requiert un cadre contractuel clair et s'inscrit dans une relation de coopération et d'engagement de moyen ou long terme (Boudaoud, 2015). Dans cette stratégie, il y a un transfert des connaissances du prestataire de service vers l'entreprise cliente.

Dans ce cadre, est-il toujours important de transférer les connaissances en dépit de la nature de l'activité externalisée ? Autrement dit, quels sont les mécanismes de transfert inter-organisationnel des connaissances qu'il faut adopter et quels sont les avantages obtenus eu regard à la nature de l'activité externalisée ?

A cette problématique, l'hypothèse établie stipule qu'il existe plusieurs mécanismes de transfert inter-organisationnel porteurs d'avantages et qu'ils diffèrent selon la nature de la connaissance transférée liée à l'activité externalisée.

Afin de répondre à la problématique et vérifier l'hypothèse posée une étude de cas de huit filiales du groupe SONATRACH ayant recours à la stratégie d'externalisation est présentée dans cet article. Un guide d'entretien thématique utilisé pour des entretiens semi-directif, portant sur le type de connaissance transférée, les mécanismes de son transfert et les avantages obtenus, est destiné aux responsables des filiales étudiées, chargés du suivi et du contrôle des prestataires de services.

1. Revue de la littérature

Le recours à la stratégie d'externalisation constitue pour l'entreprise une opportunité d'apprentissage et de création de nouvelles connaissances (Drucker, 1993 ; Grant, 2000). En effet, cette stratégie modifie les frontières de l'entreprise (Gosse, Sargis & Sprimont, 2001) et la pousse à adopter des mécanismes de transfert inter-

organisationnel des connaissances, spécifiques et diverses (Reix, 1995), détenues par les membres de l'entreprise cliente et son prestataire de services. Ces connaissances diffèrent selon la typologie des opérations d'externalisation qui peuvent être définies selon deux caractéristiques à savoir la proximité des activités externalisées avec le cœur de métier de l'entreprise cliente et l'existence ou non d'une internalisation préalable à cette opération.

1.1. La connaissance : définition et typologie

Etant un ensemble de structures cognitives dynamiques concernant des concepts, des entités et des événements ; la connaissance est utilisée par les individus pour encadrer, représenter et interpréter l'information de manière efficiente (Harris, 1994). La connaissance peut prendre plusieurs formes possibles. Globalement, les travaux de Polanyi (1962, 1969) distinguent la connaissance formalisée et explicite qui exige ouverture et diversité, de la connaissance tacite et implicite qui repose sur la spécialisation et la répétitivité. D'autres études ayant pour objet le transfert des connaissances ont montré d'autres dimensions d'analyse de la nature de la connaissance comme le montre le tableau ci-dessous.

Tableau 1 : Les formes possibles de la connaissance
(adapté de Prévot, 2007)

Polanyi (1980)	- Connaissance Tacite / Explicite
Winter (1986)	- Tacite / articulable (qui peut être communiqué sous une forme symbolique) - Impossible à enseigner / possibilité d'être enseignée - Non articulée / Articulée - Non observable dans l'action / observable dans l'action - Complexe / Simple - Élément d'un système (interconnexions entre la connaissance et d'autres connaissances)/ Indépendante
Reix (1995)	- connaissance de contexte/connaissance pratique
Zander et Kogut (1995)	- Facile à enseigner / Difficile à enseigner
Hall (2000)	- Codification impossible / codification possible - Généralisation / taxinomies - Métaphores / analogies - Communication possible - possibilité de prévoir
J.Y.Büch (2003)	- savoir-faire banalisé - savoir-faire stabilisé - savoir-faire proactif - savoir-faire unique
Simonin (2004)	- Non spécifique / Spécifique

Ces distinctions ne s'opposent pas mais se complètent. Dans le cadre de notre étude on retient la distinction de J.Y.Büch (2003), qui considère le savoir-faire consolidé d'une entreprise comme une combinaison de quatre formes de savoir-faire : banalisé, stabilisé, proactif et unique.

- **Le savoir-faire banalisé** : est composé de connaissance qui peut être partagée par une multitude d'acteurs d'un même métier mais de secteurs

d'activité différents. Cette connaissance est simple et facile à enseigner et donc facilement transférable. C'est le cas des activités périphériques dans les entreprises industrielles telles que le nettoyage, la restauration et le gardiennage. Lorsque l'externalisation touche l'une de ces activités elle est dite « externalisation traditionnelle ou fonctionnelle ». Il s'agit dans ce cas de confier de manière fréquente le management d'une activité peu créatrice de valeur à un prestataire de service ou à un fournisseur. C'est la plus ancienne forme d'externalisation. Elle s'est répandue notamment vers la fin des années 80.

- **Le savoir-faire stabilisé** : est composé de connaissance qui peut être tacite ou explicite, durable et modélisable dans l'action. Cette connaissance est reproductible et transférable sans contrainte majeure à travers une formation suffisante. C'est le cas du traitement de la paie par exemple ou encore l'informatique, le transport, la logistique, les télécommunications et la gestion immobilière. Lorsque l'externalisation touche des activités caractérisées par ce type de savoir-faire, elle est appelée « externalisation traditionnelle avec désintégration ». Il s'agit des activités support, peu sensibles, auparavant réalisées en interne, et qui contribuent substantiellement à la création d'une partie de la valeur ajoutée de l'entreprise. Ces activités ne doivent pas tout à fait appartenir au cœur du métier de l'entreprise, autrement, il s'agirait d'une externalisation stratégique avec désintégration dans le cadre d'une restructuration pure et simple du portefeuille de l'entreprise.
- **Le savoir-faire proactif** : est constitué de connaissance modélisable dans l'action, mais enrichie de compétences qui permettent de faire face à des situations non décrites ou pour lesquelles il n'y a pas d'antériorité. Cette connaissance est tacite, difficilement reproductible puisqu'elle est liée à l'innovation et donc difficilement transférable. C'est le cas de la fonction de recherche et développement.

- **Le savoir-faire unique** : est composé d'une connaissance spécifique à l'entreprise et stratégique composant ses compétences clés (cœur de métier). Cette connaissance est complexe et difficile à enseigner et donc difficile à transférer.

Lorsque l'externalisation touche des activités caractérisées par un savoir-faire proactif et/ou unique, elle est dite « externalisation stratégique ». Pour M.Porter (1985) l'externalisation stratégique touche les activités de la chaîne de valeur de l'entreprise. Ce type d'externalisation est relativement rare vu l'importance des risques supportés par l'entreprise cliente. L'externalisation stratégique apparaît avant tout comme un mouvement stratégique qui relève d'une décision de la direction générale pouvant toucher à son cœur de métier et à son périmètre d'activité. Dans le cadre de cette stratégie, le service interne ne disparaît pas complètement puisque l'entreprise doit conserver en interne des entités de gestion qui ont pour rôle le suivi du prestataire de service, au jour le jour, et de s'assurer que ce dernier remplit bien les exigences du contrat d'externalisation. Le rôle de la Direction d'activité reste assez proche de celui qu'elle assurait auparavant et ce en orientant l'activité externalisée et en remplaçant le contrôle direct par le contrôle indirect grâce à sa connaissance approfondie des besoins de l'entreprise. La figure suivante montre la relation entre les différents types d'externalisation et la nature du savoir-faire en question.

par les individus de l'organisation en relation avec l'activité externalisée alors que l'apprentissage organisationnel a un impact sur l'ensemble de l'organisation (Rolland, 2007).

Il existe plusieurs mécanismes de transfert des connaissances classifiés selon des dimensions spécifiques. Appleyard (1996), distingue des canaux à large diffusion et des canaux à diffusion limitée. Brewer & Nollen (1998), classifient les mécanismes de transfert selon trois dimensions à savoir **le canal de transfert** (échange de message unique entre deux personnes / distribution de documents à une large audience) ; **les mouvements des personnes** (réunions, conférences, visites d'entreprise, envoi d'experts, échange de personnel) et enfin **l'accord** comprenant des documents ou des manuels de procédures. D'autres travaux proposent des classifications selon la nature de la connaissance transférée par le canal et soulignent l'importance du **feed-back** qui dépend du **niveau d'interaction entre l'émetteur et le récepteur** (Rebentisch et Ferretti, 1995).

Une fois codifiées, les connaissances peuvent être transférées à travers des serveurs de connaissances (ingénierie de l'information), des communautés de savoir (ingénierie sociale) et des actions de formation (ingénierie pédagogique).

Prévoit (2006), distingue trois types de mécanismes de transfert des connaissances à savoir les mécanismes de base, les mécanismes techniques et formels et enfin les mécanismes relationnels comme le montre le tableau ci-dessous.

Tableau 2 : Les mécanismes de transfert de connaissance selon Prévot (2006)

Mécanismes de base	Mécanismes Techniques et formels	Mécanismes Relationnels
Documents	Envoi d'experts	Séminaires de formation
Réunions	Personnel dédié	Envoi de consultants conseil et contrôle
Forums	Systeme d'information en commun	Travail en équipe
Visites d'entreprise		Rencontres régulières
		Mécanismes de socialisation

1.3. Les avantages du transfert inter-organisationnel des connaissances

Prévot (2006), distingue trois types d'avantages du transfert inter-organisationnel des connaissances :

- **Avantages directs**: qui englobent les avantages financiers (réduction de coûts) et organisationnels (flexibilité des interfaces organisationnels).
- **Avantages relationnels**: le transfert des connaissances permet une meilleure mobilisation des ressources externes (Hall, 2000) et la création de relations privilégiées entre l'émetteur et le récepteur. Prévot distingue aussi l'effet en retour résultant des améliorations apportées par le récepteur après son intégration de la connaissance transférée.
- **Avantages stratégiques**: le transfert de connaissances est utilisé de manière à pouvoir mettre en œuvre des stratégies ou des modes organisationnels. Aussi, il privilégie la création de nouvelles connaissances en commun.

Dans le cadre de la stratégie d'externalisation, la firme recherche des connaissances externes utilisables qui lui permettent de mieux utiliser ses propres connaissances. Ceci est le premier facteur d'influence, voir le moteur dans le choix d'un prestataire de service pour une coopération (Doz, 1996, Hitt et al, 2000). La mise en place des mécanismes de transfert inter-organisationnel permet de développer des connaissances complémentaires à travers la création de synergies (Prévot, 2007). Ainsi, cette stratégie permet de combler le fossé entre la base actuelle des connaissances et le niveau des connaissances désirées par le récepteur (Hall, 2000).

La stratégie d'externalisation permet la mise en commun des connaissances et la création de nouvelles connaissances. Elle favorise la flexibilité, la maximisation de l'efficacité par le fait du regroupement d'un grand nombre de connaissances diverses, l'innovation par les interconnexions et constitue une source de gain de temps dans le développement des connaissances et compétences (Durand, Guerra Vieira, 1997, Prévot, 2007).

2. Données et méthodologie de la recherche :

La méthodologie adoptée dans cette recherche est qualitative, basée sur un positionnement épistémologique et sur une démarche inductive. Le statut épistémologique de cette recherche s'appuie sur le principe du dualisme modéré qui reconnaît une certaine interaction entre le chercheur et son objet d'observation d'où une objectivité relative. Toutefois, nous avons cherché à connaître la nature de la connaissance transférée et les mécanismes de son transfert ainsi que les avantages obtenus par l'entreprise ayant recours à la stratégie d'externalisation.

2.1. Le terrain d'étude

L'analyse empirique est constituée d'études de cas de huit filiales du groupe Sonatrach. Nous analysons le transfert des connaissances dans les filiales étudiées et ce au niveau des activités externalisées. Ces entreprises publiques (SPA), actives dans le secteur industriel des hydrocarbures et sont connues par leur recours intensifié à la stratégie d'externalisation depuis les années 90, ce qui représente un terrain favorable pour notre étude.

Tableau 3 : présentation des entreprises étudiées (confectionné par nous)

Raison sociale	Activité	Année de création et localité	Employés interrogés
COGIZ	Conditionnement et commercialisation d'Hélium, Nitrogène et Azote.	1998, Arzew Oran	Responsable commercial, cadre financier
HYPROC Shipping Company	Transport Maritime des Hydrocarbures et des Produits Chimiques	1982, Arzew Oran	Responsable logistique, cadre juriste, cadre financier
SOMIZ	Engineering et maintenance industrielle	1991, Arzew Oran	Comptable, ingénieur de suivi, responsable projet
GL4Z	Traitement de gaz naturel	1964, Arzew	Ingénieur de suivi,

		Oran	cadre financier
GP1Z	Séparation, Liquéfaction et stockage du GPL	1980, Arzew Oran	Directeur approvisionnements, cadre juriste
GP2Z	Séparation, Liquéfaction et stockage du GPL	1973, Arzew Oran	Directeur production, ingénieur de suivi, cadre financier
NAFTEC RA1K	La production des carburants, GPL, lubrifiants et des bitumes.	1980, Skikda	Directeur financier, ingénieur de suivi
NAFTEC RA1Z	La production des carburants, GPL, lubrifiants et des bitumes.	1973, Arzew Oran	Responsable études et planification, cadre financier, ingénieur de suivi

2.2. L'outil de collecte des données

Pour collecter les données, des entretiens semi-directifs sont menés au cours du premier trimestre de l'année 2013. Un guide d'entretien thématique portant sur le type des connaissances transférées vers les différentes filiales, les mécanismes de transfert et ses intérêts stratégiques a été préparé sur la base des résultats de l'analyse de la littérature et a été destiné aux responsables (récepteurs) des filiales étudiées, chargés du suivi et du contrôle des prestataires de services (émetteur). Nous avons établi une structure des entretiens dans une démarche commune et simple afin de pouvoir les comparer plus objectivement. Après une présentation du concept d'externalisation au questionné, une série de questions regroupées en trois volets lui est présentée de la manière suivante :

- Le premier volet de questions porte sur **la nature des connaissances transférées** du prestataire de service vers l'entreprise cliente dans les activités externalisées.

- Le deuxième volet porte sur **les mécanismes de transfert utilisés** pour chaque type de connaissance afin de déterminer le lien entre ces deux éléments.
- Le troisième volet porte sur **les avantages obtenus** par les filiales à travers le transfert des connaissances et leur importance perçue par les questionnés.

3. Résultats et discussion :

L'ambition du groupe Sonatrach d'être l'un des leaders mondiaux de l'industrie pétrolière s'est traduite, au cours des années 90, par une politique volontaire de recentrage de ses filiales sur leurs métiers de base en matière d'exploration, développement et exploitation et d'élagage de quelques activités de soutien et d'autres activités où elle ne détient pas le savoir-faire et/ou les moyens matériels pour les assurer en interne. En effet, les entretiens semi-directifs menés avec les différents managers interrogés ont révélé que le recours à la stratégie d'externalisation traditionnelle, avec ou sans désintégration, a permis aux différentes filiales étudiées de faire appel à des prestataires de services spécialisés pour assurer le management de différentes activités périphériques telles que la restauration, l'intendance, l'hébergement, la maintenance industrielle, la maintenance de véhicules, le transport et l'entretien des espaces verts.

Aussi, les questionnés ont souligné que le recours à la stratégie d'externalisation stratégique, avec ou sans désintégration, a touché d'autres fonctions plus proches du cœur de métier des filiales étudiées telles que la formation, la logistique, l'engineering réservoir, la recherche et développement, la construction d'usine de gaz naturel liquéfié (GNL) et installations de stockage, l'installation de turbocompresseurs et l'acquisition d'outil de planification stratégique appliqué au raffinage, à la pétrochimie et à la distribution.

3.1. La nature de la connaissance transférée

Concernant la nature des connaissances transférées par les prestataires de services vers les différentes filiales étudiées, les interviewés ont distingué deux types de connaissances :

- Connaissance tacite, difficile à enseigner, non observable dans l'action, complexe et partie intégrante d'un système. C'est le cas de la technologie relative à la recherche de gisements et leur exploitation. En effet, selon l'ensemble des interrogés, l'externalisation stratégique permet aux filiales étudiées l'accès à des connaissances, notamment dans le domaine technologique, utiles à leur développement et créatrice de valeur.
- Connaissance explicite, facile à enseignée, observable dans l'action, simple et indépendante. C'est le cas par exemple de la construction et l'entretien des bacs de stockage et la maintenance industrielle. Ce type de connaissance, composant un savoir-faire banalisé et/ou stabilisé, présenté par les prestataires de services dans les activités périphériques et quelques activités de soutien externalisées, présente peu d'intérêt en termes de transfert de connaissance.

Plusieurs objectifs sont recherchés par les filiales étudiées, à travers leur recours à la stratégie d'externalisation, dont la réduction des coûts et l'accès à des compétences pointues et une expertise dans différents domaines. Néanmoins, les attentes de la direction générale sont beaucoup plus budgétaires que stratégiques selon l'intégralité des interrogés. En d'autres termes, le recours à l'externalisation s'inscrit beaucoup plus dans une logique financière de réduction des coûts à court terme qu'une logique stratégique à long terme (Boudaoud, 2015). Les questionnés ont souligné que les filiales étudiées ne développent pas certaines de leurs connaissances spécifiques en raison de leur coût trop important. Elles préfèrent établir des liens de connaissance avec les prestataires de services qui les possèdent. Ce constat est conforté avec les résultats de Badaracco (1991) et Boudaoud (2012).

3.2. Les mécanismes de transfert des connaissances

Les prestataires de services des filiales étudiées, provenant d'Algérie et d'autres pays étrangers, utilisent les trois types de mécanismes de transfert inter-organisationnel des connaissances, identifiés par Prévot (2006) et ce notamment en matière de savoir-faire spécifique et proactif.

Dans les mécanismes de base, l'ensemble des interrogés distinguent le recours à la documentation et la tenue régulière de réunions de travail entre les responsables de l'activité externalisée de la part du prestataire service et le personnel de la filiale de Sonatrach chargé du suivi et du contrôle de la prestation. Aussi, des visites de sites sont utilisées pour faciliter le transfert des connaissances. Néanmoins, ces différents mécanismes n'impliquent pas une interaction forte entre les deux partenaires selon les questionnés.

Dans les mécanismes techniques et formels, les prestataires de services apportent des experts dans le domaine externalisé et un personnel spécialisé qui prennent en charge la réalisation de l'activité externalisée. Selon l'ensemble des questionnés, ce type de mécanismes n'implique pas un fort degré d'interaction entre le récepteur et l'émetteur mais constitue une base technique qui encadre le transfert des connaissances et facilite son contrôle.

Enfin, concernant les mécanismes relationnels, l'ensemble des interviewés ont cité principalement les séminaires de formation assurés par le prestataire de service avec la collaboration des filiales de la Sonatrach (IAP, CPE & Naftogaz). Aussi, le travail d'équipes et les rencontres régulières entre le personnel spécialisé du prestataire de service et le personnel des filiales étudiées, en relation avec l'activité externalisée, sont utilisés pour faciliter le transfert des connaissances. Les mécanismes de socialisation tel que l'hébergement de ces différents acteurs dans des bases de vie communes et le fait de partager des repas collectifs créent un climat de convivialité qui favorise la création de relations amicales entre ces acteurs d'où une plus grande facilité à effectuer le transfert des connaissances notamment tacites. Par ailleurs, la constitution spontanée de groupes informels et autonomes de salariés, des deux partenaires, autour de pratiques facilitent le transfert des connaissances vers les filiales étudiées et leur diffusion.

3.3. Les avantages du transfert de connaissance

Sur la question des avantages issus du transfert inter-organisationnel des connaissances à travers la stratégie d'externalisation, les interviewés ont cités l'ensemble des avantages suivants:

- Avantages financier et organisationnel:

Et ce à travers une réduction de coûts associé à une meilleure organisation permettant l'augmentation de la flexibilité des différentes filiales et ce au niveau de toutes les activités externalisées totalement ou partiellement. Ces éléments se rapprochent de ceux définis par Prévot qui les a regroupé sous la nomination d'avantages directs.

- Avantages en termes de mobilisation des ressources externes au sens de Hall (2000) :

Le transfert des connaissances a permis une meilleure utilisation des ressources des filiales étudiées à travers les savoir-faire spécifiques et proactifs fournis par les différents prestataires de services.

- Avantages en termes de création de relations privilégiées entre les deux partenaires :

En effet, la gestion quotidienne de la relation filiale Sonatrach— prestataires de services à travers des règles communes et des actions régulières conjointes, permet aux deux partenaires de développer des savoir-faire adéquats liés à la coopération elle-même. Ceci se rapproche du résultat de recherche de Simonin (1997), pour qui le fait de s'intégrer dans des réseaux permet à l'entreprise de développer des savoir-faire de coopération. Par ailleurs, Collin & Hill (2006), précisent que le fait de posséder les capacités à dépasser les différences entre partenaires, à coordonner les connaissances et à capitaliser sur les expériences, tirées de la coopération, permet le transfert des connaissances tacites.

- Avantage en termes d'amélioration des performances d'apprentissage :

Le transfert inter-organisationnel de certaines connaissances à travers des prestations de formation en matière de sécurité (safe-behaviour programme), santé et

environnement (HSE) a permis aux filiales étudiées une amélioration de leurs performances d'apprentissage. C'est ce qui se rapproche des résultats de Powell (1998) pour qui l'entreprise qui sait organiser et gérer des relations inter-organisationnelles est plus performante en termes d'apprentissage.

- Avantages en termes de mise en œuvre de stratégies :

Le transfert de connaissance est principalement utilisé afin de permettre la mise en place de stratégies et modes organisationnels permettant aux filiales étudiées d'être plus efficace.

L'avantage de création de nouvelles connaissances en commun n'a été cité que par deux interviewés qui le justifient par la focalisation du personnel des filiales étudiées uniquement sur des facteurs de performance prédéterminés et tentent d'atteindre au mieux ces objectifs sans pour autant examiner le potentiel des opportunités périphériques de cette coopération.

Sur la question du degré d'importance de ces différents avantages, l'ensemble des interviewés ont indiqué que les avantages financier et organisationnel sont les plus importants pour la direction des filiales étudiées. Les avantages restants sont cités dans l'ordre suivant :

- l'optimisation de la mobilisation des ressources externes ;
- la mise en œuvre de stratégies efficaces ;
- l'amélioration des performances d'apprentissage;
- et enfin la création de relations privilégiées avec les prestataires de services.

- Conclusion :

Après avoir analysé les différents entretiens semi-directifs nous avons pu rassembler les résultats relatifs aux différents volets de cette recherche dans le tableau ci-dessous.

Tableau n°3 : Tableau récapitulatif des principaux résultats (construit par nous)

Type de savoir-faire externalisé	Type de connaissances	Mécanismes de transfert	Avantages du transfert
Spécifique & Proactif	<ul style="list-style-type: none"> - Connaissance tacite, difficile à enseigner, non observable dans l'action, complexe, partie intégrante d'un système, connaissance de contexte et spécifique. - Connaissance explicite, facile à enseignée, observable dans l'action, simple, connaissance de contexte indépendante spécifique. 	<ul style="list-style-type: none"> Mécanismes de base. Mécanismes relationnels. Mécanismes techniques et formels 	<ul style="list-style-type: none"> Avantages financiers et organisationnels. Avantages relationnels et en terme d'apprentissage. Avantages stratégiques.
Stabilisé	Connaissance explicite, facile à enseignée, observable dans l'action, simple, pratique, complexes, élément d'un système, indépendante spécifique et non spécifique.	<ul style="list-style-type: none"> Mécanismes de base. Mécanismes relationnels. 	<ul style="list-style-type: none"> Avantages financiers et organisationnels. Avantages relationnels et en terme d'apprentissage.
Banalisé	Connaissance explicite et simple et non spécifique.	Absence de mécanismes de transfert	Avantages financiers et organisationnels

De ce tableau, il apparaît que l'ensemble des filiales étudiées ont recours à la stratégie d'externalisation totale au niveau des fonctions caractérisées par un savoir-faire banalisé, composé de connaissances explicites simples et non spécifiques. Ces fonctions externalisées sont éloignées du cœur de métier et ne présentent aucun intérêt à effectuer un transfert de ces connaissances. La stratégie d'externalisation vise dans ce cas la réduction des coûts et l'allègement du management avec une organisation plus souple et flexible. La stratégie d'externalisation partielle est pratiquée par les filiales étudiées dans quelques fonctions caractérisées par un savoir-faire stabilisé. C'est le cas notamment de quelques axes de la fonction « Gestion des ressources humaines » en l'occurrence la formation. Il s'agit de connaissance explicite, facile à enseigner, observable dans l'action, simple et non spécifique. Aussi, les questionnés soulèvent l'existence d'autres connaissances explicites et complexes, indépendante et spécifique dont le transfert, vers les filiales étudiées, s'effectue à travers des mécanismes de base et des mécanismes relationnels. L'intérêt stratégique réalisé réside dans le gain financier, l'amélioration de l'organisation et des performances d'apprentissage et la création de relations privilégiées avec les prestataires de services.

Le recours à des prestataires de services notamment étrangers (USA et Japon) dans des domaines spécifiques caractérisés par des savoir-faires spécifiques et proactifs, composés de connaissances essentiellement tacites, nécessite le recours à tous les mécanismes de transfert selon l'ensemble des questionnés et particulièrement les mécanismes relationnels pour assurer le transfert d'une partie de ce savoir-faire vers les filiales étudiées. En effet, la difficulté de transmission de connaissance tacite en l'absence d'une formalisation par le biais du langage, la rend inséparable de son détenteur et de son contexte d'utilisation. Son acquisition nécessite alors un processus d'imitation, réplique et d'expérimentation. Pour les filiales étudiées, le transfert effectif de connaissance dans le domaine technologique a nécessité un processus d'apprentissage identique à celui du détenteur pour construire la même connaissance

d'où un effort d'explicitation fort pour définir formellement la plus grande partie du savoir tacite qui y est incorporé.

Par ailleurs, d'autres facteurs liés à la politique managériale des filiales étudiées facilitent le transfert des connaissances tacites, dans le cadre de la stratégie d'externalisation, à savoir le principe d'adhésion mixte et le fait que les prestataires de services acceptent d'être rémunéré sur la base des outputs liés à l'utilisation du savoir qu'ils transfèrent. Ainsi, les gains que les deux parties sont susceptibles de tirer de l'activité externalisée deviennent mutuellement dépendants. Aussi, l'engagement à long terme du prestataire de service le pousse à s'assurer de la capacité de son partenaire à assimiler et maîtriser le savoir transféré. Le transfert inter-organisationnel de connaissance permet l'aboutissement à des avantages financiers, organisationnels, relationnels, en termes d'apprentissage et de mise en place de stratégies plus efficaces. Par ailleurs, les mécanismes de socialisation ont facilité la création de relations privilégiés entre les deux partenaires et donc l'installation de confiance dans quelques cas. De nombreux travaux ont mis en évidence l'importance de la confiance¹ dans le succès du transfert inter-organisationnel des connaissances (Inkpen, 1996 ; Mothe, 1998), puisque les connaissances ne peuvent pas être toujours formalisables et modélisables car la décision appartient aux détenteurs de faire partager ou non ses connaissances (Veyble & Prieur, 2003).

Dans cette étude la stratégie d'externalisation a permis le transfert inter-organisationnel des connaissances dans les filiales étudiées grâce à un ensemble de mécanismes de base, relationnels, techniques et formels. Il en ressort ainsi, que notre hypothèse de recherche est vérifiée puisque les entreprises étudiées recourent à plusieurs mécanismes de transfert inter-organisationnel des connaissances qui sont porteurs d'avantages financier, organisationnel, relationnel et stratégique. Par ailleurs, ces mécanismes de transfert inter-organisationnel diffèrent selon la nature de la connaissance transférée liée à l'activité externalisée.

¹ L'absence de la confiance peut constituer un réel obstacle dans l'opération de transfert inter-organisationnel des connaissances entre les deux partenaires.

Références :

1. Veyble L. et Prieur P. (2003), « Le knowledge management dans tous ses états : la gestion des connaissances au service de la performance », ed d'Organisation, Paris.
2. Prévot F. (2006), « Transfert inter-organisationnel de connaissances : mécanismes et intérêts stratégiques », revue Sciences de Gestion n° 54, 101-118.
3. Prévot, F. (2011). Le transfert inter-organisationnel de connaissances par les multinationales vers leurs fournisseurs locaux : une typologie des pratiques des firmes américaines au Brésil. *Management international*, 15(4), 25–35.
<https://doi.org/10.7202/1006189ar>
4. Quélin B. (1997), « Appropriability and the creation of new capabilities through strategic alliances, in Sanchez.R& A. HEEN, Strategic learning and knowledge management, Chichester: John Wiley & Sons, 139-160.
5. Simonin B. (2004), « An empirical investigation of the process of knowledge transfer in strategic alliances », *Journal of International Business Studies*, vol.35, 407 - 427.
6. Zacklad M. & Grundstein M. (2001), « Management des connaissances : modèles d'entreprise et applications », ed Hermes Science Europe, Paris, France.
7. Boudaoud F. (2015), « La Stratégie d'Externalisation : logique financière et logique de compétences - Cas des complexes de liquéfaction du gaz naturel SONATRACH AVAL », thèse de doctorat en Sciences Commerciales, soutenue en janvier à l'université d'Oran 2.
8. Gosse B., Sargis C. & Sprimont P.A. (2001), « Les frontières de l'entreprise : Opérationnalisation dans le cadre d'une stratégie d'externalisation », actes de la Xème conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique, 13-15 juin, Faculté des sciences de l'administration, université Laval, Québec.
9. Prévot F. (2007), « Le transfert de connaissances : revue de littérature », XVI Conférence Internationale de Management Stratégique, Montréal, 6-9 juin 2007.
10. Barthélemy, J. (2004), « Stratégies d'externalisation », 2ème édition, Dunod, Paris.

11. Boudaoud F. (2012), la stratégie d'Externalisation : les facteurs de prise de décision et les résultats obtenus. Cas des filiales Sonatrach Aval, revue *Economie et Gestion*, n° 06, 5- 24.
12. Ingham M. (1994), « l'apprentissage organisationnel dans les coopérations », *Revue Française de Gestion*, janvier-février, 105-120.
13. Rolland N. (2007), « L'apprentissage de connaissances en management issues des alliances », revue *Gestion 2000*, n° 2, mars-avril.
14. Francastel, J-C. (2005), « Externalisation de la maintenance: stratégies-méthodes-contrats », ed Dunod, Paris.
15. Fréry, F. (1996), « L'entreprise transactionnelle », revue *Gérer et Comprendre*, Septembre, 66-78.
16. Fabbe-Costes, N. & Lancini, A. (2009). *Gestion inter-organisationnelle des connaissances et gestion des chaînes logistiques : enjeux, limites et défis. Management & Avenir*, 24 (4), 123-145.

Tableaux de bord, outils de pilotage de la performance cas de la SONELGAZ Dashboards, steering tools of the performance, the case of « SONELGAZ »

Reçu le: 12/11/2018

Accepté le : 17/01/2019

Mellah Safia *

Dr. MERHOUM Mohamed El Habib **

Doctorante à la faculté des sciences économiques, commerciales et sciences de gestion.

MC(B), à la faculté des sciences économiques, commerciales et sciences de gestion.

Université de Mostaganem- Algérie.

Université de Mostaganem- Algérie.

Résumé:

Les entreprises évoluent dans un environnement de plus en plus incertain, confrontées à une concurrence rude et une obligation de performance et de rentabilité maintenue. En fait, la mise en place d'un système de contrôle, tels que les tableaux de bord, s'avère être une condition capitale pour survivre et se développer. Cependant, cet article, s'intéresse particulièrement, à l'utilisation des tableaux de bord au sein des EPE algériennes comme un outil de pilotage de la performance. Afin de pouvoir atteindre cet objectif, l'entreprise SONELGAZ est l'objet de cette recherche, qui est basée sur tableaux de bord du service de reporting.

Mots clés :

Performance, Tableaux de bord, EPE, Système de contrôle.

Abstract :

Companies evolve in a more uncertain environment, confronted with a rough competition and an obligation of performance and maintained profitability. In fact, the implementation of a control system, such as dashboards, turns out to be a major condition to survive and develop. However, This article focuses on the use of dashboards within Algerian EPEs as a tool for performance management. In order to achieve this goal, the company SONELGAZ is the object of this research, which is based on dashboards of the reporting service.

Keywords : Performance, Dashboards, EPE, Control System

* e-mail : safiamellah3@gmail.com

** e-mail : expmerhoum@hotmail.com

Introduction :

Dans un monde d'affaire instable et turbulent, qui est le nôtre aujourd'hui, le fondement de pilotage de l'entreprise sur des planifications et des prévisions, à plus ou moins long terme, est assez délicat. Le changement de l'environnement des affaires et la complexité des structures organisationnelles, ont contribué à l'évolution des nouvelles pratiques du contrôle de gestion.

Dés lors, les chercheurs et les praticiens en contrôle de gestion reconnaissent que les modèles traditionnels de mesure de la performance (notamment le budget), critiqués par certains auteurs (Löning, 2004 ; Bouquin, 1994 ; Germain, 2005 ; Chiapello et Delmond, 1994), dont les limites des indicateurs financiers sont encore plus importantes pour des entreprises innovantes, ont progressivement laissé la place aux nouveaux systèmes de mesure de la performance, qui contiennent des informations financières et non financières. Kaplan et Norton (1992, 1993, 1996, 2000) recommandaient l'établissement de Balanced Scorecard , alors que des auteurs comme Nanni et al (1992) suggéraient que les entreprises devaient avoir un lien entre leurs stratégies et les indicateurs utilisés dans les tableaux de bord.

Bien que plusieurs recherches s'intéressent aux tableaux de bord, les études sur l'utilité des indicateurs de la performance (key performance indicators) et l'efficacité des systèmes de mesure de performance semblent rares.

Dans le présent article nous essayons d'analyser comment piloter la performance des EPE à l'aide des tableaux de bord, A cet effet, cette recherche tente de résoudre la question suivante: Comment mesurer la performance de l'EPE algérienne, à l'aide des tableaux de bord?

Deux réponses sont possibles à cette question, selon la première, afin de s'adapter aux nouveaux critères de mesure de la performance, l'EPE adopte le tableau de bord comme une méthode qui a innové en matière de contrôle de gestion. Selon la seconde, La variété du contenu des tableaux de bord influence l'utilité des indicateurs dans le pilotage de la performance?

Notre recherche s'inscrit principalement dans une méthode hypothétiqou-déductive, permettant de développer des propositions à partir des travaux antérieurs autours de la gouvernance

d'entreprise, et les outils de contrôle de gestion, et de discuter ces propositions d'une manière empirique.

La recherche va s'étendre sur le secteur secondaire, en se focalisant sur la branche d'énergie, et en prenant le cas de la SONELGAZ, afin de pouvoir donner un aspect empirique à la recherche théorique, et pour tester les hypothèses exposées auparavant.

Structure d'étude :

Le présent travail est structuré en trois parties. Nous commencerons par présenter le cadre conceptuel de la notion de performance. Ensuite, nous traiteront la méthodologie de construction des tableaux de bord. Enfin, nous allons exposer les résultats de notre étude de cas au sein de l'entreprise SONELGAZ, la démarche méthodologique, et les résultats atteints.

1. La performance et ses indicateurs

1.1. Évolution du concept de la performance : Le concept « performance » a été développé en parallèle avec l'évolution historique de l'entreprise et celle de la théorie organisationnelle. En fait, cette évolution est segmentée en quatre phases selon Zenizek, comme suit¹ :

- ✓ Au cours de la première phase, la gestion ne concerne que le dirigeant et l'actionnaire, elle correspond à la naissance de la firme (1850-1910) ;
- ✓ La seconde phase représente la montée en puissance des syndicats en tant que facteur de la régulation interne, dont il faut tenir compte dans toutes les décisions de la gestion d'entreprise, surtout celles qui ont un impact direct sur le salarié (1900-1950) ;
- ✓ La troisième période est caractérisée par un niveau de production telle que l'offre est supérieur à la demande, ce qui est à l'origine de l'appréciation des techniques de marketing dans la période (1945-1965).

Dés l'apparition de ce nouvel acteur, c'est le jeu des acteurs qui s'est installé progressivement à partir du milieu des années 60, et ainsi l'apparition de société défendant la cause de l'environnement.

1.2. Définition du concept « performance » : Le concept « performance » peut concerner plusieurs domaines et disciplines. En effet, la notion performance provient du verbe « performer » qui signifiait en ancien français « exécuter » ou « accomplir », le dictionnaire donne plusieurs synonymes tels que : « résultat remarquable en matière de sport », « résultat optimal que peut obtenir un matériel »². Selon le lexique de gestion, la définition de la performance est approchée dans un cadre plus global que celui de l'efficacité des systèmes, dont, elle est définie comme : « un indicateur mesurant le degré d'accomplissement des buts, des objectifs, des plans, des programmes que l'entreprise s'est fixée. »³. Ainsi, dans la littérature, la typologie de la performance la plus récurrente distingue⁴ :

- ✓ La performance économique et financière qui représente la version traditionnelle de la performance;
- ✓ La performance technique qui correspond au souci d'une utilisation efficiente des ressources ;
- ✓ La performance commerciale, répond aux objectifs de la création de la valeur pour les clients et ainsi l'accroissement des parts de marchés ;
- ✓ La performance sociale, répond au souci de satisfaction des salariés.

1.3. Indicateurs de la performance : Lorino, a défini un indicateur de performance comme étant « une information devant aider un acteur, individuel ou plus généralement collectif, à conduire le cours d'une action vers l'atteinte d'un objectif ou devant lui permettre d'en évaluer le résultat »⁵.

Or, Gandhaue distingue trois sortes d'indicateurs afin de mesurer la performance : indicateurs de résultats, indicateurs de processus et indicateurs d'environnement⁶. Dans la même logique, Mèlèse a classé les indicateurs en trois catégories selon le rôle qu'ils jouent pour le décideur⁷ :

- ✓ **Indicateurs d'alerte;**
- ✓ **Indicateurs d'équilibre;**

✓ **Indicateurs d'anticipation.**

1.4. Mesure de la performance : La mesure de performance peut être réalisée selon les critères suivants :

1.4.1. Critères de mesure de la performance : Les chercheurs en stratégie se reflètent aux critères de mesure de la performance de l'entreprise propres à des critères de discipline (la comptabilité, la finance, et le comportement organisationnel), qui suivent deux types de perspectives :

✓ **Critères quantitatifs de mesure de la performance :** Ces critères objectifs proviennent essentiellement des ⁸ :

- **Les critères comptables et financiers :** ils s'appuient sur des ratios, les données sont les plus souvent tirés, soit des rapports annuels ou des documents financiers soumis aux commissions des valeurs boursières, ces mesures sont les plus souvent utilisées par les entreprises afin de mesurer la performance.
- **Critères boursiers :** ils mesurent de la performance à l'aide des rendements boursiers calculés par des méthodes d'évènement et de ratio de la valeur boursière sur la valeur comptable.
- **Critères d'ordre stratégique :** ils sont dus à l'insuffisance des critères financiers et comptables. Dont, les variables fondamentales sont en matière de la stratégie sont le marché et la concurrence.

✓ **Critères perceptuels de mesure de la performance :** ces critères permettent de mesurer la satisfaction des acteurs reliés aux attentes initiales, qui sont effectivement variés d'une entreprise à une autre. Ces critères se limitent le plus souvent à mesurer la perception à travers un point de vue de quelques managers de l'organisation. Par conséquent, ils ne s'intéressent pas à une perception organisationnelle globale. Toutefois, ces critères restent pertinents pour mesurer la performance d'entreprise dans le cas des états financiers confidentiels ⁹.

2. Tableaux de bord

2.1. Cadre conceptuel : Les tableaux de bord sont présents au quotidien. Tout d'abord, l'image la plus courante est celle du tableau de bord de l'automobile, comme une représentation bien qu'un peu simpliste.

2.1.1. Evolution de la notion « tableau de bord » : Les origines du tableau de bord remontent au début du 20^{ème} siècle, avec l'apparition de l'ère industrielle. Ensuite, les années 20 à 40 ont enregistré une évolution des méthodes techniques de contrôle de gestion caractérisées à cette époque par le contrôle budgétaire. En effet, c'est vers les années 40, aux Etats-Unis, que les tableaux de bord comme une mise en circulation d'une masse de données et de documents et véhiculés vers le centre au sein de l'entreprise, ont réellement apparus. Jusqu'au début des années 60, certaines grandes firmes ont conçus un système de saisie, de traitement et de diffusion interne des informations quantitatives, ce qui correspond réellement à une notion de tableau de bord indépendante du contrôle de gestion. En outre, durant les années 80, le tableau de bord représentait un outil de reporting, c'est dans les années 90, qu'il a évolué vers une approche plus orientée sur des plans d'actions, plus engagée¹⁰.

2.1.2. Définition : Le tableau de bord peut être considéré comme un outil de pilotage à la disposition d'un responsable ou de son équipe, pour prendre des décisions et agir en vue de l'atteinte d'un but qui concourt à la réalisation d'objectifs stratégiques.

Bouquin définit le tableau de bord comme : «un ensemble d'indicateurs peu nombreux (cinq à dix) conçus pour permettre aux gestionnaires de prendre connaissance de l'état de l'évolution des systèmes qu'ils pilotent et d'identifier les tendances qui les influenceront sur un horizon cohérent avec la nature de leurs fonctions¹¹».

Un tableau de bord est un échantillon réduit plus indicateurs possibles en temps réel, et plus significatifs, permettant au manager de suivre l'évolution des résultats, et les écarts par rapport à des valeurs de référence, dont, chaque indicateur est un paramètre ou une combinaison de paramètres qui représente l'état ou l'évolution d'un système.

2.2. Différents types de tableau de bord : Il existe trois types de tableau de bord qui sont présentés comme suit :

2.2.1. Tableau de bord d'activité : les dirigeants mettent en place un tableau de bord d'activité, dont, la commande est souvent passée sous la forme de la recherche des indicateurs pertinents pour le réaliser. Souvent, ce type de tableau de bord présente un bon nombre d'inconvénients qui rendent la prise de décision plus complexe, en raison qu'il comporte beaucoup d'informations, il est destiné à tout le monde, ainsi, il ne permet pas de suivre la manière de réaliser cet objectif¹².

2.2.2. Tableau de bord de pilotage : Ce type, comme une préoccupation des décideurs, a pour obligation de clarifier, convaincre, diffuser et partager l'essence même de son métier, car quelque soit le niveau de décideur ou de son objectif à réaliser, leur fondement d'efficacité, est un art de faire de ce qu'il doit atteindre. Il s'agit principalement de bien préparer, structurer, et formaliser le « comment faire » de leurs actions¹³.

2.2.3. Tableau de bord de projet : Le projet possède une date de début, une date de fin, et surtout, des jalons en fin de chaque étape, matérialisés par un produit livrable intermédiaire. Or, l'autre caractéristique majeur porte sur la structure des actions qui le constituent, formée des grandes phases, chaque phase est constituée d'activités, et chaque activité comporte plusieurs tâches. En fait, ce type des tableaux de bord abondent, en raison de l'existence de logiciels adaptés, sachant que toute donnée du projet peut, à la demande, alimenter un tableau de bord¹⁴.

2.3. Rôles et objectifs du tableau de bord : L'objectif du tableau de bord comporte deux volets distincts¹⁵ :

- ✓ **Côté reporting (une vision verticale des résultats):** il permet de rendre des comptes sur les résultats obtenus, et de dialoguer entre les différentes fonctions et les niveaux hiérarchiques de l'entreprise.
- ✓ **Côté action (pilotage) (une vision multidimensionnelle) :** les données qu'il contient permettent de prendre rapidement et efficacement des décisions, de mettre en place de nouvelles actions, ou de corriger des actions déjà entreprises.

Or, Selon Anthony, l'objectif du tableau de bord est : «de permettre au manager de montrer l'évolution d'un maximum d'indicateurs pour ne pas passer à côté d'un changement dans le business qui pourrait être dramatique. La data est fournie de façon régulière (évolution des ventes, évolution de la marge par ligne de produits...)»¹⁶ .

2.4. Méthodologie de construction du tableau de bord : parmi plusieurs démarches de réalisation d'un tableau de bord, la démarche GIMSI comporte dix étapes comme suit :

- 1) Environnement de l'entreprise :** au cours de cette étape, l'entreprise sera identifiée en termes de marché, stratégie, et le management. Afin de contrôler la finalité, mesurer l'engagement de la direction et la participation du personnel, et évaluer les difficultés et le degré de coopération¹⁷ .
- 2) Identification de l'entreprise :** l'étude est concentrée sur la structure de l'entreprise, dont il faut identifier ces processus cibles, les activités concernées, les acteurs et aussi les groupes de travail.
- 3) Définition des objectifs :** le choix des objectifs les plus adaptés pour prendre des décisions, à partir d'une analyse des critères d'un «bon objectif », et une méthode efficace pour les sélectionner¹⁸ .

- 4) **Construction du tableau de bord** : pour réaliser un tableau de bord cohérent, il faut analyser sa structure et notamment la relation entre les informations de l'entreprise et les indicateurs.
 - 5) **Choix des indicateurs** : un décideur doit choisir un bon indicateur adapté aux besoins, un indicateur utilisable en temps réel, mesurer un ou plusieurs objectifs, induire l'action, et constructible...etc.¹⁹.
 - 6) **La collecte d'information** : une fois les indicateurs choisis, le décideur les construit avec les informations à leur disposition.
 - 7) **Le système de tableau de bord** : le décideur et son tableau de bord sont intégrés dans l'organisation. Cette étape est une collection des différents tableaux de bord de l'entreprise afin d'assurer la cohérence globale²⁰.
 - 8) **Choix de progiciel** : adapter une méthode d'évaluation des outils en fonction des propres besoins de l'entreprise, tels que la qualité du support technique, la souplesse de configuration et le coût des licences²¹.
 - 9) **Intégration et déploiement de la solution** : tenir compte des caractéristiques spécifiques de l'intégration de progiciel dans l'entreprise.
 - 10) **L'audit du système** : un décideur doit assurer périodiquement la cohérence du système de tableau de bord avec les nouveaux besoins de l'entreprise.
3. **Méthodologie de la recherche** : Après avoir vu les concepts théoriques, nous allons les explorer au niveau de la direction de division de la SONELGAZ de Mostaganem.

3.1. Collecte des données

- A. **Présentation de la SONELGAZ** : SONELGAZ, est une compagnie chargée de la production, du transport et de la distribution de l'électricité et du gaz en Algérie.

Tableau N° 01 : fiche technique de la SONELGAZ «2017»²²

Statut juridique	Filiales	Siège social	Effectifs	Capacité installée	Nombre de clients elec :
SPA	16 filiales.	Alger	89738 employés	19321 MW	9148962 clients
PDG	Forme juridique	Création	Investissements	Production d'électricité	Nombre de clients gaz:
Mr. Med ARKAB.	Holding	1969	327, 721 Milliard de DA	69 792 GWh	5267104 clients

Source : <http://www.sonelgaz.dz/>.

B. Présentation de la Direction de division : Du fait, qu'il existe un nombre important d'abonnés (177782) la Direction a mit au service des abonnés, 7 agences commerciales : (Mostaganem EST « M-EST », Mostaganem Ouest« M-Ouest », Ain Tedles « ATD », « MESRA », « SIDI ALI », « ACHACHA », et « MAMECHE »).

✓ **Abonnés ordinaires (AO):** ils sont des clients privés : basse tension à usage ménager (maisons) et non ménager (activité commerciale, agricole, restauration, ... etc.).

3.2. Analyse des variables

A. Solde par agence :

Tableau N° 02 : Évolution du solde (MDA) par agence

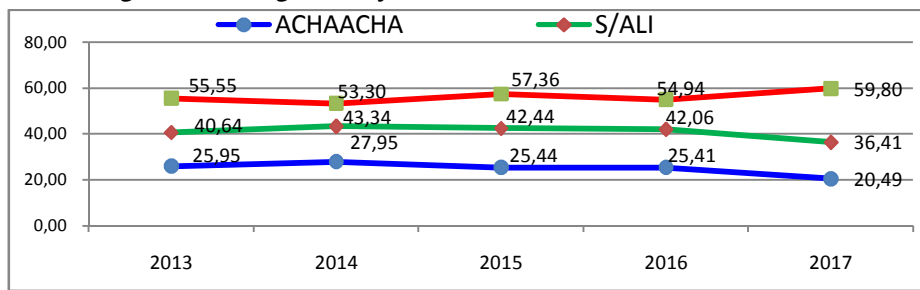
Agences	2013	2014	2015	2016	2017
M-Est	79,58	71,72	63,99	65,83	80,15
M-Ouest	55,55	53,30	57,36	54,94	59,89
ATD	139,42	159,86	163,37	208,20	191,06
MESRA	74,10	92,70	121,99	90,01	87,43
Sidi Ali	40,64	43,34	42,44	42,06	36,42
ACHACHA	25,95	27,95	25,44	25,41	20,52
H.Mamèche	51,05	68,42	84,56	83,01	88,46
AO	466,30	517,29	559,15	569,45	563,94

Source: développé par les auteurs, d'après les données de la DD.

Le tableau ci-dessus montre l'historique du solde arrêté par les 7 agences commerciales depuis 2013. ce qui fait ressortir trois (03) types d'agence, en fonction de leurs réalisations :

✓ **Type 01 : solde stable :**

Figure N°01 : agences ayant un solde stable :

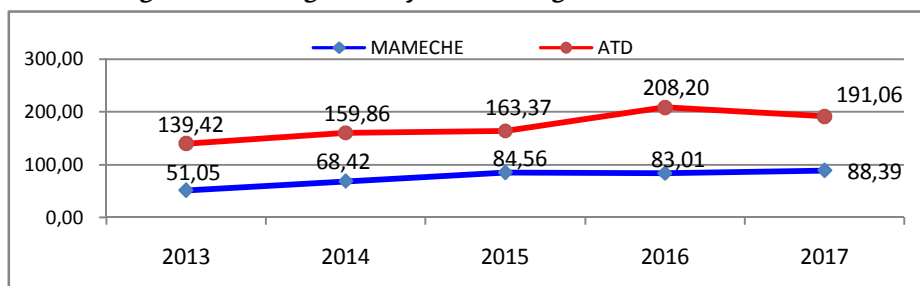


Source: conception des auteurs en fonction du logiciel Excel.

- **ACHACHA et S/ALI :** Les deux agences ont presque la même tendance, soit une stabilité du solde entre 2013 et 2016, soit une amélioration respective en 2017 par rapport à 2016 de **19%** pour ACHACHA et **13%** pour S/ALI.
- **M-OUEST :** Stagnation du solde entre **55.55 Mda** en 2013 et **54.94 Mda** en 2016 avec une légère augmentation de **60 MDA** en 2017, soit un taux d'évolution de **8%** par rapport à 2016.

✓ **Type 02 : dégradation continue**

Figure N° 02 : Agences ayant une dégradation continue



Source: conception des auteurs en fonction du logiciel Excel.

- **Ain-Tèdles :** Le solde a connu une dégradation fatale, surtout entre 2015 et 2016, soit une augmentation de **11%**. Alors que malgré les efforts mise en

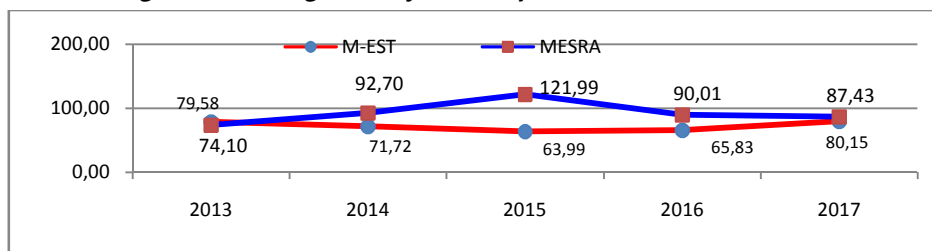
œuvre pour rattraper cette situation en 2017, le solde reste toujours élevé, soit un montant de **191.06 MDA**.

- **H-Mamèche** : Le solde a enregistré une évolution continue passant de 51.05 MDA en 2013 à 84.56 MDA en 2015 et une stabilité périodique en 2016 avant le retour de la dégradation en 2017.

En bref, et suite au résultat de la courbe, nous avons constaté une augmentation continue depuis 2013 à 2017, soit un taux d'évolution de **73%**.

✓ Type 03 : perturbations

Figure N° 03 : Agences ayant des perturbations :



Source: conception des auteurs en fonction du logiciel Excel.

- **M-EST** : Après une amélioration considérable du solde durant la période « 2013-2015 », avec une stabilité relative en 2016, l'année 2017 a connu une dégradation inacceptable, soit un taux d'évolution de 22% par rapport à l'exercice 2016.
- **MESRA** : Le solde a connu une augmentation considérable, passant de 74.10 MDA en 2013 à 121.99 MDA en 2015, avant l'ouverture de cette agence (a été annexée à Hassi-Mameche).

La mise en service de L'agence a permis d'améliorer la situation du solde, demeurant à 87.43MDA en 2017, soit une baisse de 28% par rapport à 2015.

B. Analyse approfondie du portefeuille des créances 2017 :

- B.1. **Quittances multiples par agence** : Ce paramètre montre le nombre des factures non payées par abonné, l'objectif de cette étude est de localiser le nombre important des quittances multiples, ainsi que de cibler facilement les mauvais payeurs.

Cette étude nous a permis de faire ressortir deux types d'agences :

✓ **Agences dégradées**

Tableau N° 03 : Répartition par montant

	MESRA		M-OUEST		ATD		H/MAMECHE	
	Montant	Poids	Montant	Poids	Montant	Poids	Montant	Poids
Clients ayant 1 facture	20,98	24%	18,81	31%	50,50	26%	25,32	29%
Clients ayant 2 factures	12,56	14%	6,93	12%	36,67	19%	15,38	17%
Clients \geq 3 factures	53,90	62%	34,15	57%	103,89	54%	47,75	54%
Total AO	87,43	100%	59,89	100%	191,06	100%	88,46	100%

Source : développé par les auteurs, d'après les données de la DD.

Les 36% des clients ayant trois factures et plus, représentent 62% du montant des créances pour l'agence de MESRA. Or, 1/3 des clients ayant trois factures et plus, représentent plus de la moitié du montant des créances pour les agences de M-OUEST, AIN TEDLES et H-MAMECHE.

✓ **Agences ayant une dégradation relative :**

Tableau N° 04: Répartition par montant

	M-EST		ACHACHA		S/ALI	
	Montant	Poids	Montant	Poids	Montant	Poids
Clients ayant 1 facture	31,53	39%	7,72	38%	18,28	50%
Clients ayant 2 factures	9,86	12%	3,56	17%	6,99	19%
Clients ayant 3 factures et plus	38,75	48%	9,24	45%	11,15	31%
Total AO	80,15	100%	20,52	100%	36,42	100%

Source: développé par les auteurs, d'après les données de la DD.

¼ des clients ayant 3 factures et plus, dominant sur 45% des créances pour ACHACHA et 48% pour MOSTA EST. En fait, l'agence de S/ALI reste la moins dégradée, au sujet des quittances multiples et la plus équilibrée.

Total AO : 28% des clients ayant 3 factures et dominant sur la moitié du solde global. Alors que 55% des clients ayant une facture, représentent 1/3 du solde AO.

✓ Répartition du solde agence par fourchette :

✓ Strate 1 entre $m \leq 10000da$

Tableau N° 05: Strate 1

Agence	$m \leq 10000$		Total AO		Poids %	
	(n) factures	Montant	(n) factures	Montant	(n) factures	Montant
S/ALI	26 097	30,30	26 488	36,42	99%	83%
ACHACHA	13 421	16,45	13 623	20,52	99%	80%
M-EST	38 008	54,01	39 237	80,15	97%	67%
M-OUEST	38 577	38,51	39 549	59,89	98%	64%
ATD	58 918	107,51	62 054	191,06	95%	56%
MESRA	30 901	49,09	32 542	87,43	95%	56%
MAMECHE	30 936	41,73	32 635	88,46	95%	47%
Total	237 021	339,39	246 128	563,94	96%	60%

Source: développé par les auteurs, d'après les données de la DD.

96% des factures d'un montant $\leq 10000da$ représentent 60% du solde AO soit un montant global de 339,4 Mda notons que 95% des factures des 3 dernières agences ayant montant très bas, soit des taux de 47% pour MAMECHE et 56% pour ATD et MESRA, ce qui s'explique par la domination des abonnés agricoles ayant une consommation forte dans ces régions rurales.

✓ Strate 2 entre $10000da < m \leq 20000da$

Tableau N° 06: Strate 2

Agence	$10000 < m \leq 20000$		Total AO		Poids %	
	(n) factures	Montant	(n) factures	Montant	(n) factures	Montant
MESRA	1 032	13,77	32 542	87,43	3%	16%
MAMECHE	946	11,77	32 635	88,46	3%	13%
M-EST	849	10,06	39 237	80,15	2%	13%
ATD	1 772	23,62	62 054	191,06	3%	12%
M-OUEST	663	7,39	39 549	59,89	2%	12%
S/ALI	300	3,28	26 488	36,42	1%	9%
ACHACHA	135	1,76	13 623	20,52	1%	9%
Total	5 534	69,87	246 128	563,94	2%	12%

Source: développé par les auteurs, d'après les données de la DD.

Mis à part les agences de S/ALI et ACHACHA, le reste des agences et notamment pour MESRA ont des poids-montant très élevés, comparés par leurs nombre des factures. Cette strate montre que 2% des factures représente 69.87 Mda équivalant à de 12% du solde global AO

✓ **Strate 3 m>= 20000da**

Tableau N° 07: Strate 3

Agence	m>= 20000		Total AO		Poids %	
	(n) factures	Montant	(n) factures	Montant	(n) factures	Montant
MAMECHE	753	34,95	32 635	88,46	2%	40%
ATD	1 364	59,94	62 054	191,06	2%	31%
MESRA	609	24,57	32 542	87,43	2%	28%
M-OUEST	309	13,99	39 549	59,89	1%	23%
M-EST	380	16,08	39 237	80,15	1%	20%
ACHACHA	67	2,31	13 623	20,52	0,5%	11%
S/ALI	91	2,84	26 488	36,42	0,3%	8%
Total	3 573	154,68	246 128	563,94	1%	27%

Source: développé par les auteurs, d'après les données de la DD.

Les agences de MAMECHE, ATD et MESRA ont enregistré respectivement des taux très élevés des poids-montant soit 40% ,31% et 28% contre 2% du poids-facture. Cette étude de segmentation du solde par strate nous a donné un aperçu sur la distribution des créances par factures. Nous constatons que les zones rurales ayant des gros consommateurs de l'usage agricole dominant sur le solde global de l'abonné ordinaire. A cet effet, la Direction a pris des démarches de recouvrement suite à des plans d'action combinés entre le temps et les moyens généraux pour cibler cette catégorie des gros débiteurs.

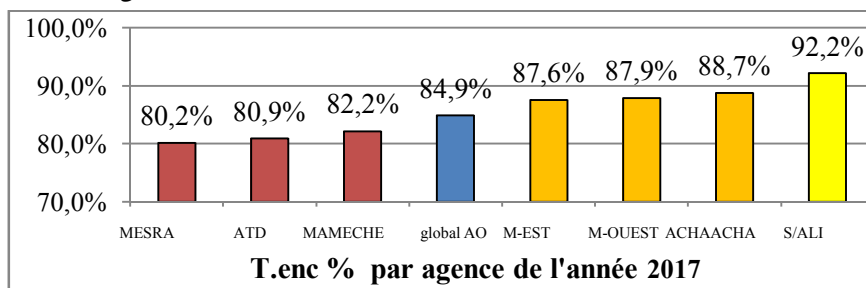
B. Indicateurs de performance de gestion des agences :

C.1. Taux d'encaissement (T.enc) : Il s'agit du montant des dettes des clients mis en caisse par rapport à la prise en charge des ventes (PEC) de l'année en cours, plus l'ancien solde antérieur.

$$T_{enc}(\%) = \frac{\text{Montant Encaissé}}{\text{PEC} + \text{Ans Solde}}$$

Le taux d'encaissement est un indicateur de performance très important. Son objectif est de réaliser la balance entre le montant des encaissements et le chiffre d'affaire annuel, il doit aller vers 98% à la fin d'année pour récupérer la créance exigible qui a dépassé le délai crédit (15 jour) déterminé par l'entreprise.

Figure N° 4 : Taux d'encaissement (T.enc)

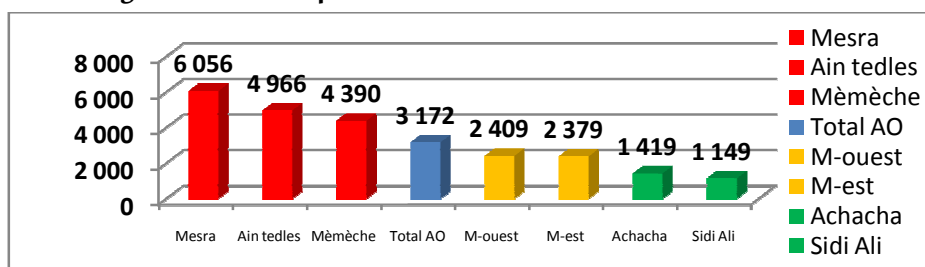


Source: développé par les auteurs, d'après les données de la DD.

Le graphe ci-dessus montre que la dégradation des soldes des agences de MESRA, A. tedles et MAMECHE due essentiel au faible encaissement par rapport à la prise en charge des ventes annuelles, ce qui influe négativement sur le solde global de l'abonné ordinaire.

C.2. Solde par abonné :

Figure N°5 : solde par abonné



Source: conception des auteurs en fonction du logiciel Excel.

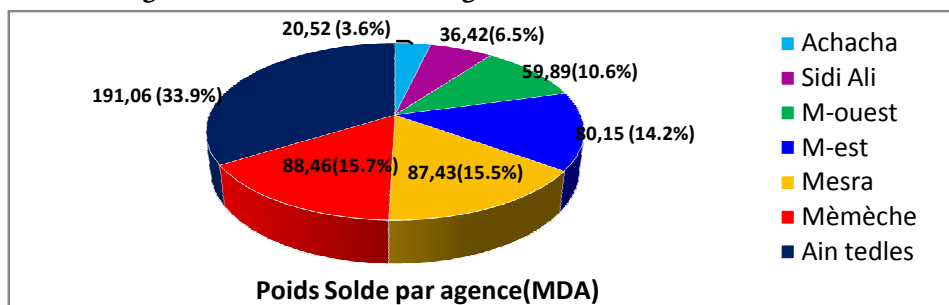
Le rapport solde/abonnée est très élevé au niveau des 3 agences de Mesra, Atedles et Mameche du essentiellement aux deux causes principales, ou la première cause est la domination des clients notamment de l'usage agricole ayant une facturation très élevé par rapport à la facturation globale des abonnés ordinaires, notons que les ventes non ménage représentent 45% à ATD, 43% à MESRA et 35% à

Hassi MAMECHE contre 30% pour le global des ventes de la Direction. En outre la deuxième est le Mauvais traitement des créances en matière de recouvrement, ainsi que le démarchage et le non fourniture du produit aux gros débiteurs.

Quatre agences commerciales ont enregistré un rapport inférieur à la moyenne de la DD avec des résultats acceptables pour S/ALI et ACHACHA qui ont réalisé respectivement 1149 da/abonné et 1419da /abonné.

C.3. Poids de solde agence :

- Figure N°6 : Poids de solde agence

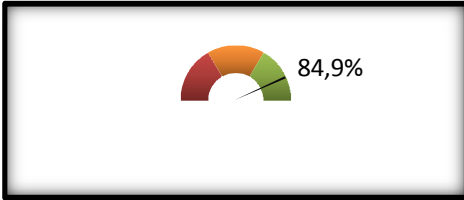


Source: conception des auteurs en fonction du logiciel Excel.

Trois agences détiennent plus de 65% du solde global de l'abonné ordinaire, dont, l'agence de Ain TEDLES représente plus de 1/3 du solde des abonnés ordinaires, car leur nombre important des abonnés qui devient difficile à gérer, a cet effet la DD aura entamée les procédures de création d'une nouvelle agence de Bouguirate, afin de freiner l'aggravation de la situation. De plus, les agences de MESRA et MAMECHE totalisent un poids très élevés de 31%.

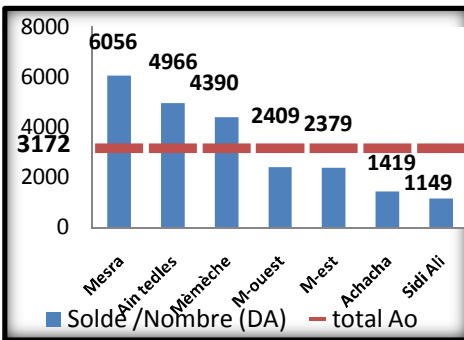
3.3. Discussion des résultats : Les résultats de cette analyse sont synthétisés dans le tableau de bord suivant :

1. Taux d'encaissement :



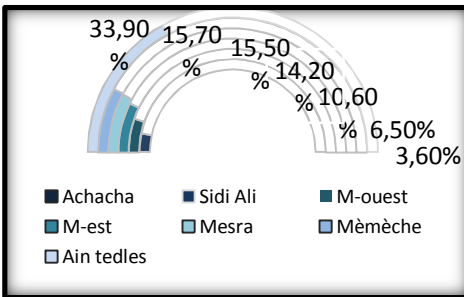
le T.enc enregistré dans l'année 2017 est de 84.9%, tandis qu'il doit aller vers à 98% dans la fin d'année pour récupérer la créance exigible qui a dépassé le délai crédit (15 jour) déterminé par l'entreprise.

2. Rapport solde/abonné



Cet indicateur nous permet de déterminer les agences ayant des problèmes au sujet de méthode de traitement des portefeuilles des créances. Alors que, les procédures entamée par la DD différent d'une agence à une autre afin qu'ils soient adéquats aux obstacles rencontrée.

3. Poids de solde agence



Grace à l'indicateur (rapport solde/abonnés), on peut faire ressortir une comparaison juste de la gestion de recouvrement des créances des agences, tant qu'il peut englober la situation du solde et le nombre des abonnés de chaque agence.

Le taux d'encaissement, Le rapport solde par abonné et Le poids de créances par agence commerciale. Sont les Trois indicateurs de performance qui ressortent dans le tableau de bord, nous ont permis d'évaluer correctement la gestion de recouvrement des créances.

Pour améliorer la situation du solde des abonnés ordinaires en 2018, la Division commerciale avec la collaboration des agences doit appliquer un plan d'action à court et moyen terme qui comporte les commandements suivants :

- Suivi hebdomadaire de l'évolution du portefeuille des créances;
- Assainissement du portefeuille des quittances en veillant au respect de la règle de trois quittances et plus ;
- établir un programme journalier de coupure adapté à chaque segment ;
- procéder à de nouvelles actions des encaissements de paiement électronique.

Démarcher les abonnés ayant des grands montants après segmentation par la règle de PARETO (20% des abonnés qui dominant sur 80% du solde).

Conclusion :

La performance dans une entreprise représente le résultat de la combinaison entres des éléments d'efficience et d'efficacité. Le tableau de bord est un outil privilégié du système de contrôle et de mesure de la performance d'entreprise, il est ainsi bien l'interface entre le système d'information constitué de fonction ou d'activité et le système de décision. En effet, il permet de synthétiser les informations reçues et traitées par le système d'information tout en reflétant les décisions prises par le dirigeant.

L'étude réalisée au sein de la DD de Mostaganem, résulte que le système de contrôle adopté par cette société est celui de reporting « les tableaux de bord », infirmant ainsi la première hypothèse et confirmant de ce fait la seconde.

De ce qui précède, nous constatons que le système de management des EPE algériennes, possède certaines caractéristiques, liées à leurs poids dans l'économie nationale. Par conséquent, le système de contrôle de la performance de ces entreprises doit être conforté par des les nouveaux outils de contrôle de gestion tel que le système de reporting " tableau de bord", qui permet au manager de prendre rapidement et efficacement des décisions, et de mettre en place de nouvelles actions ou de corriger celles déjà entamées.

Références :

¹ A.MOULAI, **la performance de l'industrie nationale des ciments a la lumière des théories contractuelles des organisations**, thèse de doctorat en sciences économiques, université d'Oran, 2012, p 28-29.

² M.DE TORO, Dictionnaire LAROUSSE, Paris, 1963, p 425.

³ A. MOULAI, op.cit, p31-32.

⁴ M. BOUAMAMA, **Nouveaux défis du système de mesure de la performance : cas des tableaux de bord**, thèse de doctorat, université de Bordeaux, France, décembre 2015, p 40.

⁵ P.LORINO, **Méthodes et pratiques de la performance**. Éditions d'Organisations.3e édition. Paris, 2003, p 132.

⁶ M. BOUAMAMA, op.cit, p70.

⁷ Idem.

⁸ Alidou Ouédraogo, **Alliances stratégiques dans les pays en développement, spécificité management et conditions de performance : une étude d'entreprise camerounaises et burkinabé**, thèse de doctorat en Administration, avril, 2003, https://books.google.dz/books?id=R-v-wOlzuT4C&pg=PA69&lpg=PA69&dq=venkatraman+et+ramanujam+la+performance+d%27entreprise&source=bl&ots=w6nChDRwpb&sig=k3nHi2IG8uSx_Tz68KnUINu0W3k&hl=fr&sa=X&ved=0ahUKEwjX3rSmkcZAhVGvhQKHeKcDyIQ6AEILjAB#v=onepage&q&f=false , p 67-69, consulté le 03/03/2018.

⁹ Ibid., p 70.

¹⁰ M. LEROY, **Le tableau de bord au service de l'entreprise**, Ed D'Organisation, 2001, p.20

¹¹ H.ZIAN, **Contribution à l'étude des tableaux de bord dans l'aide à la décision des PME en quête de performances**, thèse de doctorat en sciences de gestion, université Montesquieu - Bordeaux IV école doctorale entreprise, économie, société (E.D. 42), janvier 2013, p 31.

¹² J.SAULOU, **tableaux de bord pour décideurs qualité**, 2^{ème} édition, édition AFNOR, France, janvier 2008, pp 31-33.

¹³ Ibid., p 33-34.

¹⁴ Ibid., p 34-36.

¹⁵ K .FONTAINE-GAVINO & A. ZAMBEAUX, « Bilan social et tableaux de bord : des outils de pilotage au service des ressources humaines » ; Collection : Les diagnostics de l'emploi territorial hors-série n°9, Décembre 2005, p.15.

¹⁶ R.N. ANTHONY, « Tableaux de bord et reporting : Quelles différences ? » Revue Finance & BI, n°24, 2010, p 45.

¹⁷ F.ALIAN, **les nouveaux tableaux de bord des managers**, éditions d'organisation, 3^{ème} édition, Allemagne, juin 2005, pp 168.198.

¹⁸ Ibid., pp 213-221.

¹⁹ Ibid., pp 276-280.

²⁰ Ibid., pp 332-334.

²¹ Ibid., p 354.382.

²² <http://www.sonelgaz.dz/?page=recherche&id=4&ida=2&mots=filiales>, consulté le 01/07/2018.

Analyse économique du secteur des services en Algérie**Economic analysis of the services sector in Algeria**

Reçu le: 15 /09/2018

Accepté le : 20/12/2018

Bakreti Nacera *

Faculté des sciences économiques, commerciales et sciences de gestion.

Université de Mostaganem- Algérie.

Résumé:

En Algérie, on a trop tendance à identifier l'industrie et l'agriculture comme les deux secteur-clefs de la dynamique de l'économie, oubliant le secteur des services dans leurs prévisions de croissance économique. Toutefois, il est certain que sans une politique de développement du secteur des services (notamment pour stimuler la consommation), il est à craindre que les deux secteurs (agriculture et industrie) risquent la stagnation, voire même l'asphyxie. C'est la raison pour laquelle que nous nous sommes intéressés au secteur des services. Notre étude portera sur l'évaluation des activités de ce secteur ces dernières années. L'évaluation concerne trois activités : la télécommunication ; le tourisme ; et le transport.

Mots clés : Algérie, Secteur des services, télécommunication, tourisme, transport**Abstract :**

In Algeria, there is too much tendency to identify industry and agriculture as the two key sectors of economic dynamics, forgetting the services sector in their forecasts of economic growth. However, it is certain that without a policy to develop the service sector (especially to stimulate consumption), it is to be feared that both sectors (agriculture and industry) will risk stagnation or even asphyxiation. That's why we got interested in the service sector. Our study will focus on evaluating the activities of this sector in recent years. The evaluation concerns three activities: telecommunication; tourism; and transportation.

Keywords: Algeria, Services Sector, Telecommunications, Tourism, Transport

* E-mail : nacera.bakreti@yahoo.fr

1- Introduction

Tous les indicateurs économiques clés ont clairement révélé que le secteur des services est devenu la pierre angulaire du développement économique. Les chiffres sont la composante la plus décisive et la plus efficace pour prouver que le secteur des services est le moteur de l'économie mondiale depuis des années et que son rôle essentiel est de contribuer à la promotion du développement durable, à la diversification de la production, aux exportations, à l'innovation et au financement. À l'échelle mondiale, les services représentaient environ 50% des investissements internationaux en 2018, environ 59% des emplois et 68% du PIB international en 2016. Les services représentaient 56% de la production et environ 54% de l'emploi dans les pays en développement

L'importance du secteur des services dans les indicateurs économiques directs éclipse le rôle réel du secteur et de ses contributions globales, fournissant de nombreux intrants intermédiaires, qui sont regroupés dans le secteur des produits de base et jouent un rôle central dans la coordination des processus de production, Avec la centralisation du processus et en tenant compte de ces indicateurs, nous constaterons que les services représentent les deux tiers de la croissance totale de la productivité dans les pays en développement et constituent un moteur essentiel de la diversification économique. Le commerce des services croît plus vite et plus rapidement que le commerce des biens.

Lorsqu'on examine les effets indirects, y compris les activités de services au sein des entreprises manufacturières, leur part dans les exportations totales avoisine les deux tiers. Les experts de l'économie internationale misent sur la capacité du secteur des services à résoudre le problème du chômage mondial en augmentant les taux d'emploi dans l'économie dans son ensemble et dans ce secteur en particulier. Dans les pays développés, plus de 70% de la population active travaille dans ce secteur

Dans ce contexte, qu'en est-il de la situation du secteur des services de l'Algérie, qui, elle aussi est invitée aujourd'hui à consacrer beaucoup d'effort pour

développer ce secteur. Cela ne signifie pas la négligence de l'industrialisation, mais la nécessité d'un développement équilibré et coordonné exige que le rôle essentiel des services soit reconnu, tout comme le secteur de l'industrie manufacturière.

Notre étude met le point sur l'évolution des différentes branches marchandes du secteur des services. L'objectif est de répondre à la problématique suivante : Quelle efficacité des réformes sur l'activité du secteur des services en Algérie?

Pour répondre à cette problématique nous posons deux hypothèses :

- Les réformes ont permis au secteur des services de passer de la gestion publique à la gestion privée ;
- Les réformes mises en place sont très efficaces et ont permis d'améliorer les activités des services.

Sur le plan méthodologique, nous nous basons dans notre travail sur une approche descriptive pour décrire tous les développements structurels et économiques du secteur avant et après les réformes, ainsi que sur une approche déductive afin de déduire les lacunes et les obstacles les plus importants à corriger à court et à moyen terme. Pour cela, nous avons divisé notre recherche en trois axes. Le premier traite l'activité de la télécommunication. Le deuxième axe analyse l'activité du tourisme. Enfin, le troisième axe est une évaluation de l'activité du transport. Ceci nous permet de tirer des recommandations pour promouvoir le secteur des services dans l'avenir.

2 - Les télécommunications

Dans le domaine de la téléphonie mobile, le marché national du *Groupes Systèmes Mobiles* (GSM) connaît depuis dix ans une mutation sans précédent et permet d'accroître la consommation de la téléphonie mobile. Le marché s'élargit à travers l'octroi des licences et l'attribution des autorisations. Après une période de monopole étatique exercée par Algérie Télécom (Mobilis), la deuxième licence du mobile a été octroyée par l'*Autorité de Régulation de la Poste et des Télécommunications* (ARPT) en 2002 à un opérateur égyptien privé : « Orascom

Télécom Algérie » (Djezzy). A partir du mois d'août 2004, l'ARPT a accordé la 3^e licence à un autre opérateur privé, il s'agit de la société « El Watania Télécom Algérie » (Nedjma). Dans la téléphonie fixe, c'est seulement à partir de mars 2005 que l'ARPT a attribué une licence pour la fourniture de services de téléphonie fixe interurbaine, internationale et par boucle locale. Avant cette date, le réseau national était géré intégralement par l'entreprise nationale des postes et télécommunication restructurée en 2003 en deux sociétés autonomes : Algérie Télécom et Algérie Poste. La restructuration a permis à cette dernière d'engager des projets de modernisation de la poste, d'acquisition des moyens comme les véhicules et les voitures blindées pour le transport de fonds et d'installations de distributeurs automatiques de billets avec la mise à la disposition des clients des cartes de retrait et paiement électronique.

L'ouverture du marché des télécommunications a concerné aussi le domaine de l'Internet avec l'adoption d'un décret en 1998 instituant la création de fournisseurs d'accès à Internet privé (*Internet Service Provider (ISP)*) permettant d'obtenir un meilleur accès à Internet en soulageant les lignes du *Centre de Recherche sur l'Information Scientifique et Technique (CERIST)*. De plus, l'ouverture au capital privé a permis aussi aux investisseurs étrangers spécialisés dans le net à s'implanter en Algérie en créant une société de droit algérien. En 2004, l'Algérie comptait 35 fournisseurs d'accès et services Internet et 5000 cybercafés opérationnels permettant à plus de 1100 000 utilisateurs dont 100 000 abonnés à l'ADSL (*Asymmetric Digital Subscriber Line*) d'accéder au réseau d'Internet¹.

La libéralisation du marché des télécommunications a permis de réaliser un investissement de 273 milliards de dinars (environ 3,7 milliards de dollars) sur la période 2001-2005, dont 2 milliards de dollars investis par Orascom Télécom, 921 millions de dollars par El Watania Télécom, 50,7 milliards de dinars par Algérie Télécom et, enfin, 6,6 milliards de dinars investis par Algérie Poste. Ces investissements ont permis d'accélérer le rythme de la création d'emploi notamment

dans le secteur de la téléphonie mobile. En moins de trois ans (2001-2003), par exemple, on a enregistré une création 12000 emplois dont 6000 chez les fournisseurs d'accès à l'Internet et les cybercafés².

En matière de résultats, le dynamisme du marché national de l'information et de la communication a permis d'atteindre un niveau considérable d'utilisation des nouvelles technologies de l'information et communication. Dans une période de cinq années (2000-2005), le secteur des télécommunications a réalisé des avancées sans précédent. La densité du téléphone fixe est passée de 5,02% à 10%, soit un accroissement de 100% contre 20% pour la période 1995-2000, celle du téléphone mobile est passée de 0,26% en 2000 à plus de 15% en 2005. Le nombre d'abonnés au téléphone fixe atteint 3 millions en 2005 contre 1,6 millions en 2000. Pour le téléphone mobile, le nombre d'abonnés grimpe à 5 millions en 2005, alors qu'il était à 54 000 seulement en 2000. Dans le domaine de l'Internet, on a enregistré l'ouverture de 6900 nouveaux cybercafés et la création de 19 980 nouveaux sites Web durant la période 2000-2005. Ce progrès incontestable enregistré dans un délai relativement court est le fruit des réformes introduites depuis 2001. Il constitue un facteur très important pour l'implantation des investissements nationaux et étrangers et pour le développement des industries des produits et services dans les différents domaines des nouvelles technologies de l'information et de la communication. L'évolution rapide de l'acquisition de et la maîtrise des nouvelles technologies et un bon signe pour l'avenir du pays à condition d'avoir une politique de formation et de recherche bien définie assurant l'innovation le développement des capacités nationales de production matérielle. Cette politique permettra d'éviter de se retrouver dans une société totalement consommateur³.

En 2017, l'Algérie enregistre plus de 47 millions d'abonné mobiles actifs dont plus de 25 millions d'abonnés actifs de la 3G qui couvre les 48 wilayas. Pour le réseau fixe, le nombre d'abonnés est passé de 46 millions à 50 millions entre 2016 et 2017. Le développement de la télécommunication continu avec la mise en place de la 4G qui

a été lancé en 2016 pour dépasser 2 millions d'abonnés à la fin de l'année 2017. Cette évolution a permis à ce secteur d'enregistrer une croissance de 2,5 % en 2016 et 3% en 2017 soutenu notamment par le déploiement de la 3G et la 4G⁴.

3 - Le tourisme

L'acquisition et le développement des nouvelles technologies de l'information et la communication est un facteur très important pour le développement du tourisme. Aujourd'hui le développement technologique, à travers la vulgarisation du réseau Internet, supprime tous les moyens de communication traditionnels⁵. La communication et la commercialisation dans le tourisme par Internet, les techniques modernes de gestion informatisée dans le tourisme permettront à un pays comme l'Algérie de consolider sa compétitivité face aux pays voisins, voire aux pays développés. Mais, les moyens de communication ne sont pas les seuls facteurs, les infrastructures touristiques, le transport, les cultures d'accueil et d'animation, constituent aussi des facteurs indispensables pour relancer et développer durablement un secteur touristique marginalisé pendant plus de 25 ans. Le développement de l'activité touristique est aujourd'hui une nécessité pour l'Algérie non seulement pour générer des recettes supplémentaires mais surtout pour la création d'emploi puis qu'elle permet d'intégrer des chômeurs avec un niveau d'instruction moyen. Nous rappelons que 64 % des demandeurs d'emploi sont sans qualification ou peu qualifiés⁶.

En effet, malgré tous les avantages que possède l'Algérie – 1 200 km de côte avec une trentaine de caps et un très grand nombre de plages, une grande diversité de paysages et de sites naturels (montagnes et forêts, Sahara et oasis), la douceur de son climat, ses journées ensoleillées par an, son riche patrimoine culturel et historique (héritage préhistorique, phénicien, berbère, romain, vandale, byzantin, arabe, turc, espagnol, français) - le secteur du tourisme n'a pas eu un rôle conséquent dans les politiques de développement suivies durant la période de l'économie administrée. Les premières orientations, contenues dans la charte du tourisme de 1966, privilégiaient le tourisme international, pour son apport en

devises, mais aussi compte tenu du fait que le niveau de vie des populations exigeait la priorité à la création d'emplois sur le développement des loisirs. Néanmoins dès 1974, avec le deuxième plan quadriennal cette orientation a été abandonnée en faveur du tourisme interne. L'objectif de cette nouvelle orientation est d'améliorer le niveau de vie des Algériens⁷. Quant au tourisme international, il avait un «caractère secondaire et complémentaire par rapport au tourisme interne»⁸. Cette volonté de restreindre le tourisme international apparaît dans ce souci de « préserver la société algérienne des inconvénients consécutifs à l'irruption des grands flux de touristes étrangers dans les pays en voie de développement »⁹.

Dans les faits, les politiques suivies ont eu des résultats médiocres. De 1967 à 1978, un montant de 2 574 millions de dinars a été dépensé sur un investissement programmé de 4 290 millions de dinars¹⁰. Ces dépenses ont permis de créer 18 300 lits sur un objectif de 80 000 lits à l'horizon 1980¹¹. En matière d'infrastructures, cette période a vu la réalisation de quatre centres touristiques (Moretti, Zeralda et Sidi Fredj au centre, les Andalouses à l'Ouest). En 1977, l'Algérie comptait 131 hôtels seulement dont 25 % localisés à Alger, 11 % à Oran et 9 % à Annaba¹². Enfin, dans le domaine de l'emploi du secteur touristique, la période 1967-1977, seulement 7 252 emplois permanents ont été créés¹³.

La période du premier plan quinquennal (1980-1984) a été marquée par mise en place d'un programme de 3 400 millions de dinars pour couvrir les dépenses du reste à réaliser et celle des nouvelles actions de ce plan¹⁴. Malheureusement, aucun projet n'a été réalisé à cause de la baisse des prix des hydrocarbures en 1982-1983. La période qui suit (1985-1989) a été caractérisée par la mise en œuvre d'un programme particulier pour l'accueil des touristes étrangers mais avec une priorité accordée au tourisme interne. En matière d'investissement, environ 1 800 millions de dinars ont été dépensés pour un programme de 3 500 millions de dinars¹⁵. Cela a permis de faire passer la capacité d'accueil de 39213 lits en 1985 à 48 302 en 1989 dont 48 % réalisé par le secteur privé¹⁶. Malgré ces réalisations, le secteur touristique algérien reste incapable de répondre à un niveau

et à une exigence d'une demande touristique croissant.

En 1990, le tourisme a commencé de prendre une place dans les politiques économiques avec la promulgation de la loi sur la monnaie et le crédit de 1990 et le code des investissements qui ont permis d'impliquer le capital privé national et étranger dans l'activité touristique. Mais malheureusement, la situation sécuritaire et l'instabilité politique de la décennie noire n'ont pas permis d'avancer dans le processus des réformes économique et structurelle de ce secteur qui se caractérisait toujours par des lourdeurs bureaucratiques, des difficultés d'accès au foncier et aux crédits bancaires et des moyens limités en matière de promotion. La période 1990-2000 a été la plus difficile pour le secteur touristique. Les infrastructures hôtelières n'ont pas connu de développement significatif, et ce malgré les mesures incitatives à l'investissement privé. En 2000, l'Algérie ne comptait que 776 hôtels dont 552 non classés, et seulement 11, soit 1 %, sont classés dans la première catégorie¹⁷. La part du secteur privé est restée pratiquement stable depuis 1989, soit 48 % du total des hôtels.

A partir de 1999 et jusqu'au fin 2004, plusieurs lois¹⁸ ont été promulguées dans le but de créer un dispositif politique et législatif solide. De plus, le gouvernement a mis en place une stratégie pour le secteur de tourisme avec des objectifs clairement établis qui sont de passer à 120.000 lits à l'horizon 2013 et un flux de 3 millions de touristes qui devrait générer 1,5 milliards de recettes. L'objectif assigné est de faire du tourisme un secteur économique à part entière en exploitant judicieusement le patrimoine et en standardisant l'activité touristique avec une mise à niveau et des normes internationales. Le développement du tourisme est, désormais, basé sur l'encouragement de l'investissement, notamment en matière d'infrastructures d'hébergement, l'amélioration des prestations, la promotion de la formation et la professionnalisation de l'action de communication. Aujourd'hui, le pouvoir public affiche clairement son souhait de hisser le secteur touristique algérien au niveau mondial. Ce souhait est interprété notamment par la mise en place d'une commission consultative installée en janvier 2006 et composée d'universitaires, de

spécialistes de l'environnement ainsi que des chercheurs du Centre de Recherche en Economie Appliquée pour le Développement (CREAD). Cette commission a la mission d'émettre des avis consultatifs sur la stratégie définie par le ministère du tourisme. Elle vise la mise en place d'une démarche concertée dans l'aménagement des zones d'expansion et sites touristiques et leur intégration à l'environnement ainsi que sur l'impact socioéconomique des projets. La volonté du pouvoir est ressentie aussi à travers le budget affecté au secteur du tourisme. Celui de fonctionnement par exemple est majoré de 45 % de l'exercice de ces dernières années.

En matière de résultats, les réformes et les efforts budgétaires se sont traduits par la création et l'aménagement de 22 nouvelles zones d'expansion touristique. Les opérations de mise à niveau et de reclassement des établissements hôteliers ont engendré la fermeture de 104 hôtels et la réouverture de 33 autres¹⁹. Sur le plan de l'investissement, 60 milliards de dinars ont été affectés pour relancer 321 projets touristiques dont le taux d'avancement est évalué à 51 % en janvier 2007. L'achèvement de ces projets permettra de créer 30 000 lits supplémentaires et environ 15 000 emplois.

Dans le cadre des visiteurs étrangers, après une chute catastrophique durant la décennie noire en passant de 685815 en 1990 à 107213 en 1998, le flux des touristes étrangers a enregistré une augmentation remarquable atteignant un taux de 10 % pour la période allant de 2000 à 2005. L'Algérie est devenue la quatrième destination d'Afrique en accueillant près de 1,5 millions de visiteurs étrangers en 2005 (contre 901416 en 2001), selon le secrétaire général de l'Organisation Mondiale du Tourisme, Francesco Frangiali. Cela a permis aux recettes du tourisme d'atteindre 175 millions de dollars en 2005 et 200 millions en 2006.

Fin 2017, 10.000 touristes étrangers avaient visité le sud algérien depuis la fin septembre (date du début de la saison touristique dans cette région). Le chiffre paraît très faible, même s'il traduit pourtant une hausse importante par rapport à 2016 qui n'avait enregistré que 7.500 visites²⁰. La faiblesse de ces chiffres montre l'ampleur de

la tâche à accomplir pour hisser le tourisme en Algérie à la hauteur de celui de ses principaux voisins. Dans ce cadre, l'Etat algérien a lancé 1560 projets touristiques totalisant un programme de 237 milliards de dinars dans l'objectif de réaliser 7 millions de nuitées par an avec une capacité d'accueil de 200 000 lits²¹.

Enfin, même si le tourisme algérien reste encore très loin de celui des pays développés et surtout loin de celui des pays voisins (l'Égypte, le Maroc et la Tunisie), il a au moins décollé et retrouvé le chemin du développement d'une manière irréversible. Rejoindre la cours des grands en matière de tourisme n'est une mission impossible pour l'Algérie vue les atouts naturels et culturels qu'elle dispose, mais il est très difficile et long face à une réalité évidente pour un secteur longtemps marginalisé et livré à lui-même et pour lequel la décennie noire n'a fait qu'accroître le malaise. Cette réalité exige la contribution de tous les acteurs du secteur, l'Etat, le privé et aussi la population qui est appelé aujourd'hui à se cultiver, changer son regard sur l'étranger, et surtout être accueillant.

4 - Le transport

Dans le domaine du transport, malgré les programmes de modernisation des infrastructures (PSRE, PCSC), le réseau et les moyens du transport restent insuffisant par rapport aux impératifs de développement du pays. Aujourd'hui, un quart du réseau routier est en mauvaise état et se dégrade continuellement. Alors que le réseau autoroutier est embryonnaire avec quelques centaines de kilomètres. En ce qui concerne les transports maritime et aérien, ils connaissent depuis quelques années des travaux de maintenance, de modernisation, d'adaptation et d'extension. Dans le transport aérien, la situation est très médiocre malgré les travaux d'amélioration consacrés ses dernières années. Sur 36 aéroports que possède l'Algérie, seulement 4 (Hassi Massaoud, Hassi R'mel, Alger, Bejaia) enregistrent des bénéfices. Le réseau ferroviaire, quant à lui, reste à l'heure actuelle peu développé. Il faudra attendre quelques années encore pour voir une éventuelle amélioration du secteur du transport grâce aux projets d'infrastructures du transport du PCSC relancé au cours de l'année 2006. Selon le CNES²², la fin de l'année de 2007 verra

l'achèvement des opérations de réhabilitation des routes nationales et le début de livraison d'une série de rocares et grands ouvrages. L'année suivante marquera l'achèvement de l'ensemble des travaux concernant les chemins de *wilaya* : réhabilitation, modernisation, dédoublement de routes, réalisation de nouveaux de chemins de *wilaya* et création de 12 maisons cantonnières dans chaque *wilaya*.

En outre, le projet le plus important, relancé en 2006, est l'autoroute Est-Ouest qui vise à relier Tlemcen (Ouest) à Annaba (Est) par une liaison de 1216 km. A coté de ce grand projet, un panel de chantiers est ouvert pour la réalisation de 3000 kilomètres de rocares et voies express, 4000 kilomètres de voies pénétrantes Nord-Sud, 17 plate-forme portuaires et 19 aéroportuaires. En parlant du domaine aérien, l'Etat consacre 15 milliards de dinars par an entre 2006 et 2009 pour les projets d'extension des aéroports et d'équipement de navigation aérienne et les aéroports.

Dans le transport maritime, les projets concernent la maintenance du patrimoine existant, la modernisation ou la création de 10 ports de pêche et d'un port de commerce destiné essentiellement au trafic de conteneurs d'une capacité de 4 milliards de tonnes ainsi que l'augmentation de plusieurs ports pétroliers. A coté du financement budgétaire, l'Etat algérien cherche aussi à relancer le secteur des transports par le capital privé. Pur cela, le gouvernement s'est engagé à libéraliser et ouvrir le transport à la concurrence, maître en place un programme de privatisation de 10 entreprises publiques en 2005 et, surtout, inciter le capital étranger et investir en Algérie. Entre 2003 et 2006, par exemple, l'Algérie a attiré 6 projets européens d'infrastructure et 7 dans le transport.

Sur une période de huit ans (2010-2018), le secteur du transport enregistre une amélioration très importante. En effet, près de 144 millions de marchandises passent par les ports algériens, 40000 tonnes de fret passent par les aéroports, 4 millions de tonnes de marchandises sur le réseau ferroviaire, et 5 millions de tonnes sur le réseau routier²³. Mais, malgré cette amélioration en matière de tonnage, sur le plan de la qualité du transport, l'Algérie enregistre un retard flagrant. Les services du

transport telles qu'elles sont aujourd'hui ne permettent pas à l'Algérie de développer sa capacité concurrentielle dans une économie de marché mondialisé.

L'amélioration de la qualité des services offerts est aujourd'hui d'autant plus nécessaire que la quantité et la qualité des infrastructures des transports²⁴. Il est certain que tout obstacle dans le système de transport (retard, annulation de service, inconfort, incertitude, accidents, etc.) constitue une sorte d'impôt négatif qui freine le développement économique²⁵. Si l'appareil de transport d'un pays n'est pas concurrentiel, cela s'apparente à une pénalisation exactement identique à un surcoût de production, ce qui diminue donc directement sa compétitivité²⁶.

5- Conclusion

Dans le monde entier, le secteur des services joue un rôle important dans le processus de croissance économique en contribuant à la réalisation d'un ensemble d'exigences de base pour le processus de développement économique et en contribuant à la formation du PIB et à la création d'emplois. Aussi, il a acquis une grande importance dans le commerce international compte tenu de l'évolution technologique rapide du secteur des télécommunications et des possibilités qu'il offre en matière d'échange d'informations économiques internationales et de modification de la forme des échanges de services entre les différents pays du monde.

Malheureusement, malgré cette évolution internationale, l'Algérie n'en profite pas et son secteur des services reste sous-développé. Certes, depuis l'ouverture du marché intérieur au capital privé, les activités des services connaissent une croissance très importante. On relève même un développement très rapide des télécommunications et un réveil du tourisme. Mais, en matière de chiffres, le secteur des services algérien accuse un retard très important puisque sa part dans le PIB n'atteint même pas 9%. Face à cette situation, l'État algérien est appelé aujourd'hui à multiplier les efforts pour accélérer le développement de son secteur des services, facteur essentiel d'une diversification sectorielle de l'économie algérienne.

6- Références

¹ Ministère de la Poste et des Télécommunications

² CNES, *Note de conjoncture du deuxième semestre 2004*, mai 2005.

³ Ministère des Postes et Télécommunications ; ARPT ; CNES, *Note de conjoncture du 2^{ème} semestre 2004*, mai 2005.

⁴ ARPT

⁵ Nicolas Peypoch, Lauren Botti, Bernardin Solonandrasana, *Economie du tourisme*, Paris, Dunod, 2013.

⁶ Karim Cherif, *L'économie du tourisme, un investissement d'avenir pour l'Algérie*, Alger, Edition CASBAH, 2017.

⁷ La Charte nationale de 1976 et 1986.

⁸ La Charte nationale de 1986.

⁹ *Ibid.*

¹⁰ Rapport général du plan triennal et celui du premier plan quadriennal.

¹¹ Ministère du Tourisme.

¹² *Ibid.*

¹³¹³ Office national des statistiques

¹⁴ Rapport général du deuxième plan quinquennal, 1980-1984

¹⁵ le Ministère du Tourisme.

¹⁶ Organisation Mondiale du Tourisme (OMT)

¹⁷ Ministère du Tourisme et de l'Artisanat.

¹⁸ Loi n°99-01 du 06/01/1999 fixant les règles relatives à l'hôtellerie ; Loi n°99-06 du 04/04/1999 fixant les règles régissant Loi n°03-02 du 17/02/2003 fixant les règles générales d'utilisation et d'exploitation touristiques des plages ; Loi n°03-03 du 17/02/2003 relative aux zones d'exploitation des sites touristiques.

¹⁹ Ministère du tourisme et de l'artisanat

²⁰ Zaid Zoheir, *Quelles perspectives pour le tourisme en Algérie ?*, ALGERIE ECO, 23 octobre 2016

- ²¹ Karim Cherif, *L'économie du tourisme, un investissement d'avenir pour l'Algérie*, Alger, Edition CASBAH, 2017.
- ²² CNES, *Note de conjoncture du premier semestre 2006*, juillet 2006.
- ²³ Makhoulouf Ait Ziane, *Transport : Un secteur en plein croissance*, EL MOUDJAHID du 22/08/2016.
- ²⁴ Nadine Venturelli, Patrick Miani, *Transport-Logistique: Tout le transport - logistique en 80 fiches*, Chambery, Le génie des glaciers, 2017.
- ²⁵ Jean-François Perrillat, Jacques Roure, *Transports de marchandises : Faire du risque un allié de la performance*, Paris, Economica, 2017
- ²⁶ Jean-François Perrillat, Jacques Roure, *Transports de marchandises : Faire du risque un allié de la performance*, Paris, Economica, 2017

Le secteur du tourisme moteur prometteur dans l'économie Algérienne.**Tourism in Algeria, a new promising driver of economy**

Reçu le: 03/08/2018

Accepté le : 25/11/2018

OULD SAID Mohammed*

Dr. BOUROUBA M'hamed elhadj**

Université de Mostaganem- Algérie

Université de Mostaganem - Algérie

Résumé :

Le tourisme est considéré comme une industrie la plus utilisée dans le temps présent. C'est devenu une source efficace pour le développement de n'importe quel pays. En plus du tourisme, notre travail est aussi basé sur l'ouverture des marchés dans des différents pays dans le monde. Cette opération permet d'avoir des services de qualité à travers des espaces commerciaux qui peuvent à leur tour créer un environnement approprié, ce dernier va nous permettre de gagner la confiance des touristes et avoir des moyens d'information et de communication plus sophistiqués.

Alors, est-ce que l'Algérie a adopté une stratégie pour développer le secteur du tourisme ? Dans ce travail, nous avons examiné la réalité du tourisme en Algérie et quelles sont les suggestions pour parvenir à mettre un plan de travail afin de développer ce secteur.

Mots clés : le tourisme, l'industrie touristique, l'Algérie.

Abstract :

In the present century, tourism is considered as the largest industry in the world, where it is an effective tool for achieving the goal of sustainable development. We focused, in our research, on different countries in the world that open new markets in addition to the traditional long-term sustainability of tourism throughout the year. Tourist programs provided quality services and high quality, distribution, outlets and a suitable environment that will earn the loyalty of tourists as well as having a sophisticated means of information and communication technology.

The matter of this research is related to an important question: "Does Algeria adopt its strategy to promote the tourism sector and achieve sustainable development?". In this context, we seek through this paper to examine the reality and the prospects for the tourism sector, the tourism base and draw a set of results and suggestions for the development of this sector in the framework of sustainable development.

Key words : Tourism, Tourism industry, Algeria.

* e-mail : moamat27@yahoo.fr

** e-mail : hadjbourouba@yahoo.fr

Introduction :

Le secteur du tourisme est devenu actuellement un des secteurs porteurs et prometteur dans l'économie de très nombreux pays, le baromètre de l'organisation mondiale du tourisme montre que l'industrie du tourisme représente 9% du PIB mondial ainsi que pour l'emploi mondial compte 8% pour un nombre de 800 millions emploi, et pour les recettes internationaux sont en hausse de 6 % en 2016 pour la somme de 1232 milliard d'USD.

l'Algérie comme tous les autres pays cherche une relance pour son économie , et parmi les principaux créneaux de cette relance ,elle compte bien sur le secteur du tourisme pour le long terme et même pour le moyen terme ce qui a été confirmé par l'ex Ministre du tourisme et de l'artisanat sur la marge de la 4eme assises nationale du tourisme le 14-15 avril 2016 en déclarant que « les perspectives de l'Algérie à l'horizon 2019 , table sur 120 000 lits de qualité, 5 millions de touristes, ainsi que l'élévation de la contribution du secteur à hauteur de 5% du PIB »

Suite à ce qui précède, nous nous trouvons devant la problématique suivante :

Quels sont les choix stratégiques les plus favorables pour promouvoir le secteur du tourisme en Algérie ?

L'hypothèse de la recherche :

La relance du secteur de tourisme en Algérie dépend de la présence d'une infrastructure solide avec la participation de tous les acteurs à l'intérieur et à l'extérieur du secteur et même de la culture du pays d'accueil.

1- Définition du tourisme :

1-1 Les définitions des spécialistes et les chercheurs :

Définition de «DAM» 1988:Un nouveau concept de tourisme et est considéré comme «l'activité politique plutôt que d'une économique, et qui estime que le tourisme ne se limite pas à être une réaction, mais il est un moyen de parvenir à la paix dans le monde."¹

Définition de «Joffre Dumarzedier »: Il a défini le tourisme comme «un ensemble préoccupations abusés par une personne pour l'auto-divertissement ou pour le

développement de ses informations ou pour la participation sociale ou à développer ces capacités créatives libre, après la libération de ses obligations professionnelles, familiales, sociales ».²

Pour d'autres auteurs leur définition nous amène pas loin de ces dernières définitions, c'est ce qui est bien évident.

- ❖ « Ensemble des rapports et des phénomènes résultant du voyage et du séjour dans localité de personnes qui lui sont étrangères, le séjour ne constituant aucun établissement et n'étant par ailleurs lié à aucune activité lucrative ».³
- ❖ « Le tourisme, ensemble des phénomènes résultant du voyage et du séjour temporaire de personnes hors leur domicile quand ces déplacements tendent à satisfaire dans le loisir, un besoin culturel de la civilisation industrielle ».⁴

Ce concept de tourisme a trouvé son expression dans la définition des professeurs Suisses Hunziker et Krapf, ensuite adopté par l'association internationale d'experts scientifiques du tourisme (AIEST) :⁵

« Le tourisme est la somme des phénomènes et des relations découlant de la circulation et le séjour des non-résidents, dans la mesure où elles ne conduisent pas à la résidence permanente et ne sont pas liés à une activité gagnante ».

1-2 Définition des organisations et organismes internationaux :

Organisation mondiale du tourisme : « Le tourisme est un phénomène social, culturel et économique qui implique le déplacement de personnes vers des pays ou des endroits situés en dehors de leur environnement habituel à des fins personnelles ou professionnelles ou pour affaires. Ces personnes sont appelées des visiteurs (et peuvent être des touristes ou des excursionnistes, des résidents ou des non-résidents) et le tourisme se rapporte à leurs activités, qui supposent pour certaines des dépenses touristiques ».⁶

La définition de la Conférence des Nations Unies sur le Voyage et tourisme internationale : Qui a eu lieu en 1963, a décidé que le tourisme : « est un phénomène social et humain fondé sur la transmission de l'individu à partir de son lieu de résidence permanente à un autre endroit pour une période temporaire d'au

moins 24 heures, ni plus d'un andans le but detourisme de loisirou de tourismethérapeutique ouhistorique. »⁷

L'Insee : l'institut national de la statistique et des études économique : Comme de ça part elle a défini le tourisme comme suit :⁸

« Le tourisme comprend les activités déployées par les personnes au cours de leurs voyages et séjours dans des lieux situés en dehors de leurs environnement habituel pour une période consécutive qui ne dépasse pas une année à des fins de loisirs, pour affaires et autres motifs non liés à l'exercice d'une activité rémunérée dans le lieu visité »

L'encyclopédie Universalis : « Le tourisme est l'expression d'une mobilité humaine et sociale fondée sur un excédent budgétaire susceptible d'être consacré au temps libre passé à l'extérieur de la résidence principale, il implique au moins un découcher, c'est-à-dire une nuit passée hors du domicile, quoique d'après certaines définitions, il faille au moins quatre ou cinq nuit passées hors de chez soi »⁹

Pour avoir plus de précision concernant l'identification du tourisme, il est primordiale d'avoir une définition bien précise d'un élément très important dans l'opération touristique celui du touriste, ce qu'on va essayer de le faire :

2- Concept du touriste :

« Le terme touriste vient du mot « tourist » du dérivé français « tour » et trouve son existence initiale en Grande-Bretagne au 18^{ème} siècle »¹⁰

Ce mot désigne les jeunes anglais qui effectuent le « tour » de France commençant par Paris puis Bordeaux, les environs de Nîmes, Marseille avant de regagner Dijon et la Bourgogne.

En France, le terme « touriste » apparaît en 1803 s'employant, précise le Littré, pour définir le « voyageur qui ne parcourt les pays que par curiosité et désœuvrement » ; on retrouve les mêmes notions que recouvrait le terme « tourisme » lui viendra ensuite en 1841.

Alors on peut donner quelques définitions pour le touriste puisque c'est l'acteur principal de l'opération touristique comme suit :¹¹

- 1- **Touriste** : « personne qui se déplace, voyage pour son agrément, personne qui voyage par plaisir ou dans un but culturel, parcourant certains lieux pour leurs intérêt, pour la beauté du paysage »
- 2- **Touriste** : « toute personne en déplacement hors de son environnement habituel pour une durée d'au moins une nuitée, et d'un an au plus ».

Il est comptabilisé comme touriste international dans un pays donné, toute visite d'une personne ne résidant pas dans ce pays et venant y passer au moins une nuitée.¹²

À la lumière des définitions ci-dessus sur le tourisme et le touriste, on peut tirer ce qui suit :

- A- Le tourisme c'est une activité mix et complexe elle se compose de plusieurs phénomènes et relations économique, social, culturel et même civilisationnelle.
- B- La résidence est temporaire son minimum ne doit pas être inférieure à 24 heures et le maximum ne dépasse pas un an.
- C- Le tourisme comme activité est lié par un élément très important « le temps libre, le congé »
- D- L'objectif du déplacement touristique ne doit pas être pour des activités rémunérées.

3- Le Marché Touristique Algérien :

Le marché touristique Algérien il peut être identifié par deux indicateurs importants ceux de l'offre et de la demande et qui sont aussi en eux même des chiffres clés du tourisme Algérien :

3-1 L'offre :

L'un des objectifs à atteindre est d'améliorer la lisibilité de l'offre touristique les différents atouts de l'Algérie afin de mieux vendre la destination. La promotion du produit de qualité à travers différents canaux et notamment, lors des salons, festivals et expositions spécialisés, qui se tiennent en Algérie et à l'étranger donne un élan mérité au produit touristique.

Ainsi, il faut faire la relance des activités touristiques à partir des potentialités déjà existantes et faire ce qui possible à travers une production diversifiée de l'offre nationale et sa promotion en direction des touristes nationaux et étrangers cette offre se résume dans :¹³

- La beauté, la richesse et la diversité des paysages et sites naturels vierges.
- Un patrimoine historique et archéologique inestimable.
- La disponibilité des sites vierges et de ressources naturelles préservées.
- Un climat tempéré.
- La grande proximité avec les marchés émetteurs européens.

L'Algérie dispose d'un éventail de sites diversifiés et uniques ainsi que d'une richesse culturelle et patrimoniale considérable.

Comme il existe plus de 200 sources thermales. Par ailleurs, un littoral long de plus 1200 Km mais très peu exploité, peut accueillir tout projet de thalassothérapie ou de balnéothérapie.

Le grand sud demeure le principale pôle d'attraction des touristes en Algérie, notamment étrangers, qui raffolent des espaces infinis des déserts de l'Ahaggar et du Tassili n'Ajjer.

L'organisation régulière de salons spécialisés, de festivals et des fêtes locales et thématiques comme outil de promotion tel que :

Le salon internationale du tourisme et des voyages « SITEV » organisé régulièrement chaque année en mois de mai.

Le festival du tourisme saharien qui s'organise chaque année en mois de mars pour la promotion des destinations sahariennes.

Des fêtes locales- cadres d'expression par excellence du patrimoine de chaque région¹⁴

Un énorme potentiel celui de notre pays, des atouts naturels et historiques :¹⁵

La côte abrite de magnifiques plages et criques surplombées de majestueuses montagnes hérissées de forêts centenaires, ourlées au sud par un Sahara immense aux dunes ondoyantes, recèle des sites archéologiques uniques.

Musées à ciel ouvert, classés patrimoine mondial de l'Unesco, le Hoggar et le Tassili, à l'extrême sud, offrent sur leurs parois rocheuses des gravures rupestres parmi les plus anciennes du monde. Présentant de nombreuses affinités avec celles du Sud-Oranais, elles décrivent de façon émouvante la flore et la faune du néolithique. Béchar, au nord-ouest, compte plus de 2 000 fresques, dont la « momie », ainsi appelée par ses découvreurs. Son moule est au musée du Bardo à Alger. Parmi d'autres curiosités à visiter, le tombeau de Tin Hinan, la mythique reine des Touaregs, et l'Assekrem, une forêt de pics et d'aiguilles sculptées par le vent, le soleil et le froid, qu'on « ne peut voir sans penser à Dieu », selon son emblématique résident le père Charles de Foucauld, béatifié en 2005. Au nord, les sites de Tipaza, l'un des plus prestigieux des vestiges romains, Djamilia, Timgad, Cherchell, Lambèse, Tébessa, Guelma, révèlent l'empreinte du plus grand empire de la mare nostrum sur ces terres du sud de Rome. Des forêts de colonnes, des dizaines de temples, de thermes, de mosaïques, de bas-reliefs et de gravures, ainsi qu'une riche statuaire, racontent cette histoire mouvementée où s'illustrèrent des Aguellid, rois berbères, alliés ou rivaux de Rome selon les circonstances.

La vallée du M'zab, refuge des rescapés du royaume de Tahert (Tiaret), façonnée au Xe siècle par les ibadites – une école de théologie de l'islam – autour de cinq villages fortifiés, appelés ksour (pluriel de ksar, le palais en langue arabe) et ses verdoyantes oasis, modèle d'architecture traditionnelle et de développement durable, concept inventé par nécessité par les mozabites avant la lettre, est célèbre dans le monde entier. De même que la Qalaa (citadelle) des Béni Hammad, capitale de la dynastie qui régna sur ces contrées du Maghreb central entre 1015 et 1152. Sa mosquée de treize nefs à huit travées était la plus grande de l'Algérie, et ses vestiges perchés dans un site montagneux de toute beauté, restituent l'image d'une ville musulmane fortifiée.

La Casbah d'Alger, modèle de la médina islamique, dont les palais sont en restauration, a été le siège d'une des plus grandes épopées de la guerre de libération nationale, la bataille d'Alger en 1957. Tlemcen, ancienne capitale des Zianides, les Banu Zyan, une dynastie berbère zénète (1235-1556), a été promue en 2011 « capitale de la culture islamique » et fourmille de témoignages de son passé prestigieux. Elle fut un centre religieux, culturel, intellectuel recherché au 12^{ème} siècle. Parmi ces monuments, il faut citer la Grande Mosquée, la mosquée Sidi-Boumédiène et El-Méchouar.

L'Algérie compte 207 ZEST ouvertes aux investisseurs sur un périmètre de 56 000 hectares. Sept pôles touristiques d'excellence seront réalisés dans ce cadre. Ils seront répartis en pôles régionaux (Nord-Est, Nord-Centre, Nord-Ouest, Sud-Est-Oasis, Sud-Ouest-Touat-Gourara).

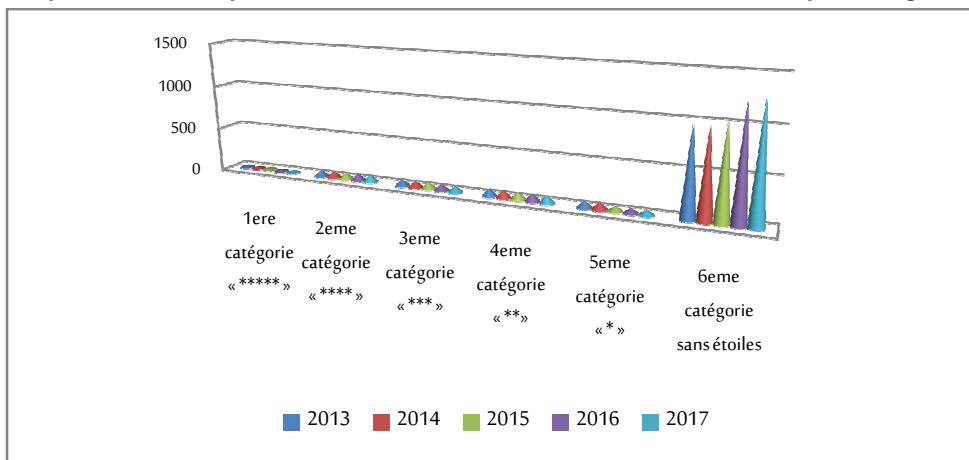
L'offre touristique en ce qui concerne les infrastructures hôtelières est de 1601 hôtels ayant une capacité d'accueil de 96 682 lits avec une hausse de 5% au cours des cinq dernières années.¹⁶

Tableau N° 01 : Répartition des hôtels et établissements assimilés par catégorie.

	2013	2014	2015	2016	2017
1ere catégorie « ***** »	14	14	15	17	24
2eme catégorie « **** »	68	72	72	79	87
3eme catégorie « *** »	70	70	75	71	70
4eme catégorie « ** »	91	91	86	88	89
5eme catégorie « * »	74	79	54	54	56
6eme catégorie sans étoiles	980	980	1030	1235	1285
TOTAL	1297	1306	1332	1544	1601

Source : Ministère du tourisme et de l'artisanat. Année 2018

Graphe N° 01 : Répartition des hôtels et établissements assimilés par catégorie.



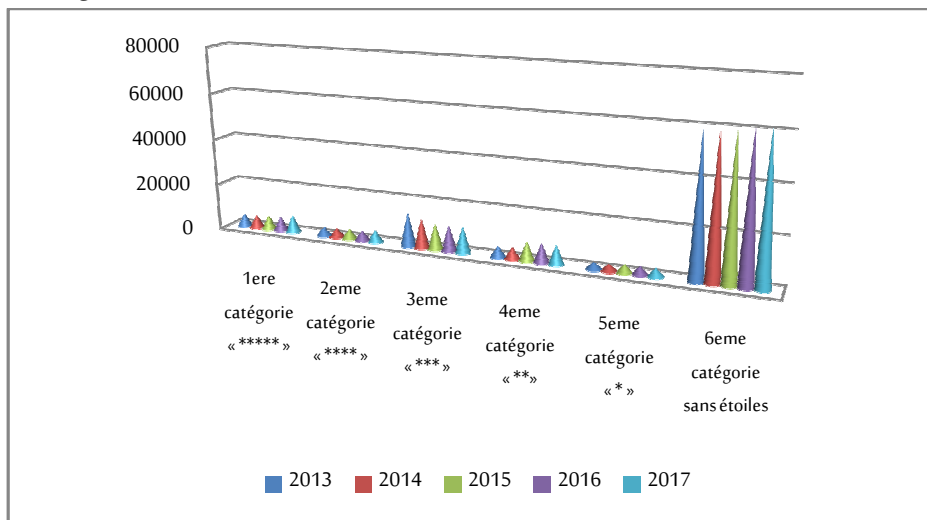
Conception personnel : « Tableau N°01 »

Tableau N° 02 : Répartition de la capacité des hôtels et établissements assimilés par catégorie.

	2013	2014	2015	2016	2017
1ere catégorie «*****»	5402	5402	5652	5952	7287
2eme catégorie «****»	3860	3950	4150	4200	5105
3eme catégorie «***»	14201	12300	10890	10980	10900
4eme catégorie «**»	4700	4780	7870	7925	7955
5eme catégorie «*»	2878	2878	3604	3604	3654
6eme catégorie sans étoiles	59053	59053	59725	61005	61781
TOTAL	90094	88363	91891	93666	96682

Source : Ministère du tourisme et de l'artisanat. Année 2018

Graphe N° 02 : Répartition de la capacité des hôtels et établissements assimilés par catégorie



Conception personnel : « Tableau N°02 »

Tableau N° 3 : Répartition de la capacité des hôtels et établissements assimilés par vocation :

	2015		2016		2017	
	Nbre d'hôtels et étab assimilés	Nbre de place lits	Nbre d'hôtels et étab assimilés	Nbre de place Lits	Nbre d'hôtels et étab assimilés	Nbre de place Lits
Urbain	770	42349	789	42841	799	43449
Balnéaire	438	39932	629	41258	671	43446
Saharien	60	4050	64	4125	68	4263
Thermal	47	4280	48	4 311	50	4424
Climatique	17	1280	14	1131	13	1100
TOTAL	1332	91891	1544	93666	1601	96682

Source : Ministère du tourisme et de l'artisanat. Année 2018.

Tableau N° 3 : Nombre de nuitées dans les hôtels et les établissements assimilés :

	2013	2014	2015	2016	2017
Résidents	5 750 796	5 971 372	6 185 231	6 484 105	7 108 943
Non résidents	895 747	974 456	954 103	998 367	1 237 905
Total	5 646 543	6 945 828	7 139 334	7 482 472	8 346 848

Source : Ministère du tourisme et de l'artisanat. Année 2018.

NB: Les algériens résidant à l'étranger sont comptabilisés dans la rubrique des non-résidents

D'après les données statistiques réunis on peut dire que cette offre est caractérisée par :

- Une offre limitée.
- Très urbaine : l'urbain représente 49% des capacités d'accueil et le balnéaire en représente 47%.
- Peu adaptée au marché international, dont moins de 10% des établissements sont adaptés aux normes internationales.
- Cette offre en matière d'infrastructure hôtelière montre le grand déficit du secteur, ce qui représente un réel frein à l'attractivité et la promotion de l'offre touristique.

Néanmoins, des objectifs ambitieux attendus par le gouvernement à l'horizon 2019, sont :¹⁷

- D'accueillir 5 millions de touristes,
- D'atteindre la moyenne de 45 millions de nuitées,
- Faire passer la capacité hôtelière a 300 000 lits, y compris 95 mille de très bonne qualité
- Un flux plus de quatre millions de touristes.

3-2 La demande : ¹⁸

La demande des Algériens est en évolution. Ils sont au nombre de « 3 532 743 » à la fin 2016, qui se rendent à l'étranger ce qui représente une économie de sortie de devises pour l'économie nationale de 47 millions d'euros sur la base d'une dépense moyenne de 700 euros/sortie.

Comme en totalise à la fin 2016 un chiffre de 3 902 634 des entrées de nationaux résidants à l'étranger soit 66 % du totale des entrées, et connaissent ainsi, des hausses respectivement de 7,6 % et de 14% par rapport à 2016 et 2015.

Alors fin d'année 2017 les entrées de touristes elles ont totalisé près de 7 108 943 entrées et se sont traduites par des recettes en devises estimées à 640 millions d'euros (55 milliards de Dinard). Ces entrées sont en augmentation de 13% par rapport à 2016 et de 17% par rapport à 2015.

Les entrées d'étrangers ont représenté, quant à elles, 1 237 905 entrées, soient 39 % du totale des entrées. Elles sont, ainsi en augmentation de plus de 39,5 % par rapport à 2016 et 2015.

4- Analyse stratégique selon la méthode SWOT : Cette recherche s'interroge sur les principaux facteurs internes et externes qui déterminent les performances du secteur touristique Algérien en vue de situer ce secteur par rapport à la concurrence des pays voisins.

Tableau N° 04 : Diagnostique du secteur de tourisme en Algérie

Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> - La taille du pays 2.381.741 km² la plus grandes superficie en Afrique. - Une situation géographique très stratégique. - Un littoral de 1200 km sur la côte méditerranéenne qui favorise le 	<ul style="list-style-type: none"> - La part du tourisme dans le PIB de l'Algérie est très faible : 2,5%. - L'activité touristique est la plus faible parmi les 12 pays pourtour méditerranéen. - Un déficit en termes de capacités d'accueil, de structures hôtelières

<p>développement du tourisme balnéaire.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Présence de plus de 200 sources thermales qui favorisent le développement du tourisme thermal. - Présence d'un patrimoine culturel important qui favorise le développement du tourisme culturel. - Un désert qui représente près de 5/6 du territoire : tourisme saharien. - Un important réseau d'infrastructures aéroportuaires et routières. - Une proximité de l'Europe - L'Algérie dispose plus de trois million résidant à l'étranger. - Diversité du pays, du point de vue historique, culturel, et naturel. - Un plan stratégique ambitieux pour l'avenir « SDAT » 	<p>en quantité et en qualité.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Un déficit en termes de restauration de qualité. - Une sécurité sanitaire et alimentaire insuffisante. - Des banques et des services financiers inadaptés au tourisme moderne. - Un manque de qualification des personnels. - Absence de la culture du tourisme. - Insécurité et instabilité politique. - Une communication très fœtale et des publicités insuffisantes. - Absence d'études marketing adaptées. - Un service qui atteint à peine le minimum requis. - Programme de vacances primitives. - Infrastructures aéroportuaires insuffisantes. - Les procédures d'entrée sur le territoire sont très difficiles pour les occidentaux.
---	---

Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> - Marché en expansion. - L'Algérie dispose encore d'un potentiel à exploiter : Désert, Plages vierges, Montagnes, Patrimoine historique, Patrimoine religieux (saint augustin) - Une tendance mondiale. - L'Algérie est une destination nouvelle à découvrir : le nouveau attire. - L'Algérie présente un pays d'histoire pour les pieds noirs : une cible internationale apprendre en compte. - Le développement du E-commerce. - Demande importante pour des expériences authentiques incluant les cultures locales et l'approche de la nature. - La société mondiale dans les dix prochaines années sera constitué de gens âgés, donc développer des offres adaptées aux besoins de cette catégorie d'âges. - Recherche de produit ou en apprend (culture, loisir....) - Le tourisme vert est à exploiter (vacances dans les compagnes) 	<ul style="list-style-type: none"> - La vulnérabilité aux aléas géopolitiques. - Une concurrence rude de la part du Maroc et la Tunisie. - Terrorisme, attentats et insécurité. - Préférences aux voyages domestiques et intra régionaux. - Ralentissement de l'activité touristique mondiale. - Méconnaissance du produit touristique Algérien. - Voyages d'affaires internationaux intercontinentaux subissent un baisse de volume impressionnante. - Les touristes ont une tendance à dépenser moins lors de leurs séjours.

Source : TERFAYA Nassima : « Apport de la culture marketing dans le développement touristique ». Edition Houma Alger 2008. PP 152-153

4-1 Analyse de la situation du tourisme Algérien : La situation politique et économique du pays s'améliore progressivement, ce qui se traduit par la valorisation du secteur touristique Algérien. Cette prise en compte du tourisme s'est traduit par :¹⁹

- L'aménagement de 200 ZEST « zone d'expansion et site touristique », situé à $\frac{3}{4}$ sur le littoral.
- Une privatisation des entreprises publiques est engagée.
- Un développement de plusieurs secteurs d'activités : balnéaire, archéologie, culturel, sportif, chasse, pêche, santé, thermalisme et climatisme.
- La réduction de la TVA de 17% à 7% pour encourager les investisseurs
- Ouverture de l'aéroport d'Alger en 2006.
- Des groupes à la renommée internationale, comme Starwood, Marriott et Accor se sont intéressés au pays en choisissant de s'implanter dans les plus grande villes tel qu'Alger, Oran, Tlemcen.
- Réalisation du projet « autoroute Est-Ouest ».
- Des avantages fiscaux et des taux d'intérêts réduits pour inciter les investisseurs nationaux et étrangers, à s'engager dans des projets concrets.

5 - Impact socio-économique du tourisme en Algérie :

Le tourisme est une activité qui exerce des effets d'entraînement en amont et en aval de l'économie nationale. Un pays quelconque entretient avec le reste du monde des relations bilatérales sur le plan du tourisme. Les échanges qui s'effectuent dans le cadre de cet espace s'opèrent sur un marché caractérisé par une demande qui se porte sur l'offre. Les déplacements des visiteurs se traduisent par des dépenses touristiques. Ainsi ces dépenses alimentent les caisses financières communales et nationales, participant au produit national brut.²⁰

5-1 Intérêt économique du tourisme pour l'Algérie :²¹

Les fruits de développement touristique pour une économie nationale s'expriment de façons diverses :

Le tourisme en Algérie offre des conditions des plus appropriées à la transformation des attitudes et des comportements des habitants locaux.

Le tourisme favorise la fonction économique de se dérouler à l'échange de consommation collective et individuelle.

Il constitue également une fonction d'équilibre régional et national grâce à la fixation des populations là où les sites sont mis en valeur.

Il remplit une fonction sociale et culturelle et c'est un facteur de propagation de progrès.

Les effets de rentabilité financière immédiate sont les plus visibles. Également des effets économiques directs à court terme : croissance des entrées de devises.

Il active la fonction commerciale et accroît la consommation de produits locaux.

L'ouverture du tourisme sur le marché de l'emploi est une des conséquences les plus appréciables de cette activité.

Par ailleurs, à investissement égal, le tourisme est le secteur économique qui est capable de dégager le plus d'emploi. La vertu psychologique très importante réside dans le fait qu'un pays qui met en œuvre une politique de tourisme avec tous les investissements qu'elle implique témoigne d'une volonté de stabilité car il engage son économie.

Sur le marché des capitaux internationaux, le tourisme apporte une contribution réelle digne d'une carte de crédit confiance. Il engendre un effet d'entraînement à l'investissement dont bénéficient d'autres secteurs économiques.

La programmation touristique implique nécessairement la mise en valeur des possibilités locales dont les premiers à en bénéficier sont les populations locales (eau, voirie, énergie, assainissement, etc.)

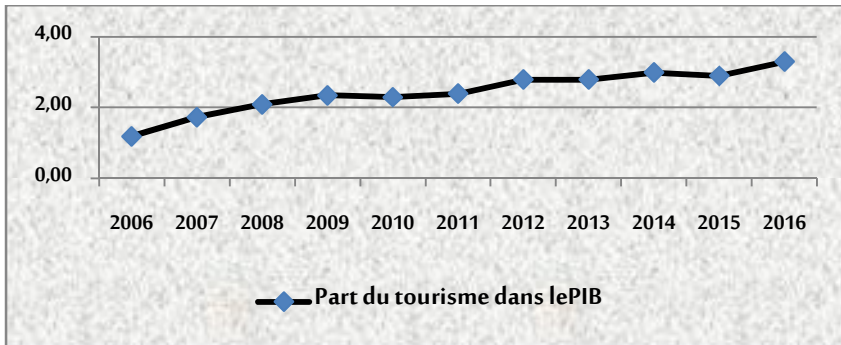
5-2 Le poids économique du tourisme Algérien :Le tourisme représente un des secteurs économiques en expansion en Algérie. Le poids économique du tourisme et de plus en plus important :²²

Si le secteur touristique est si rentable on ne peut pas dire que l’Algérie l’exploite au maximum de ses capacités.

L’Etat Algérien mise tout sur le secteur hôtelier qu’il considère comme stratégie qui a pour objectif de booster le tourisme qui est compté parmi les secteurs les plus rentables du pays avec une croissance estimée à 9% soit 4,2% sur 5% que représente le PIB hors-hydrocarbures.

Par ailleurs les chaînes hôtelières privées sont également de plus en plus attirées par l’Algérie. Le groupe Accor a annoncé vouloir développer 30 nouveaux hôtels en Afrique d’ici là 2016, notamment en Algérie.

Graphe N° 03 : Evolution de la part du secteur du tourisme dans le PIB

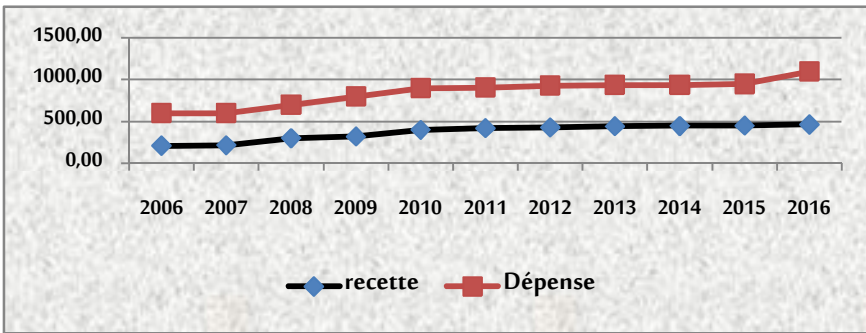


Source : Ministère du tourisme et de l’artisanat.

La part du tourisme dans le Produit Intérieur Brut (PIB) est restée stable depuis plusieurs années.

A partir de l’année **2008**, il est enregistré une croissance importante de **2,05%** de la part du PIB dans le secteur du Tourisme, une stabilité pour les années **2012** et **2015** avec **2,8%** et une légère croissance pour l’année **2016** avec **3.3%**.

Graphe N° 04 : Evolution de la balance de paiement – poste voyages –



Source : Ministère du tourisme et de l’artisanat.

Le montant des recettes touristiques, au terme de l’année 2016, s’est situé à 465 millions de dollars, soit une hausse de 2.5 % par rapport à l’année 2015.

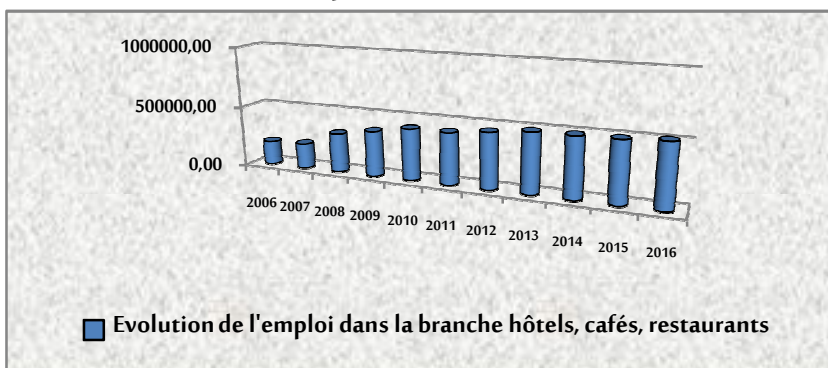
En dépit de l’accroissement des entrées touristiques ces dernières années, le montant en devises dépensé par les nationaux à l’étranger reste supérieur à celui des devises générées par les flux d’entrées des non-résidents.

❖ **L’emploi dans le secteur du tourisme :**

- **Evolution de l’emploi dans la branche hôtels, cafés, restaurants :**

En 2016, on a enregistré 512000 emplois dans la branche hôtels, cafés et restaurants, soit une hausse de 2.3% par rapport à l’année 2015.

Graphe N° 05 : Evolution de l’emploi dans la branche hôtels, cafés, restaurants.



Source : Ministère du tourisme et de l’artisanat.

Conclusion :

L'Algérie dans un horizon lointain si sa situation s'améliore, pourra concurrencer la Tunisie et le Maroc. Les prévisions ne sont pas encourageantes puisque cela ne sera possible que dans 15 ans au minimum.

En Algérie, le tourisme devient une priorité nationale, selon le gouvernement, mais la concurrence sera rude et l'Algérie doit s'y préparer. Dans cette étape cruciale, les démarches suivantes sont indispensables :

- La connaissance des marchés concurrents.
- L'évaluation et la valorisation du potentiel touristique de chaque destination.
- Recensement et évaluation des possibilités d'action.
- Choix des moyens et affectation des ressources.
- Un contrôle stratégique pour pouvoir y avoir des écarts entre les objectifs fixés du SDAT et les résultats obtenus.

Les résultats attendus dans le secteur touristique se résument en une croissance du tourisme interne et externe due à :

- Une croissance économique soutenue, induite par les investissements programmés, entraînant des déplacements plus fréquents des touristes d'affaires.

Des flux plus importants de la communauté algérienne établie à l'étranger et des étrangers d'origine algérien et un accroissement des flux de touristes étrangers, notamment ceux en provenance du marché de proximité que constitue l'Europe. Ceci est possible, si le tourisme balnéaire Algérien est propulsé dans les devants de la scène puisque la nature a gâté l'Algérie, mais manque les moyens, la volonté et surtout le savoir-faire.

Références :

- 1- Iyad Abdelfattah ELNESSOUR « Les Fondements de la commercialisations des services de tourisme thérapeutique » maisonElssafoe ,Gordanie 1ère Edition 2008 pp23-24.
- 2- Khaled KAOUECH « Le tourisme : concept, types, éléments » maisonEltanouir Algérie 1ère Edition 2007. pp 13-14
- 3- Marc Boyer : histoire de l'invention du tourisme, Édition de l'aube 2000 Gémenos. p 10.
- 4- Marc Boyer : histoire de l'invention du tourisme, Édition de l'aube 2000 Gémenos. p 10.
- 5- Burkart and Medlik : Tourism past, present, and future ,edition: Heinemann. LONDON 1974. p 39.
- 6- OMT : organisation mondial du tourisme : consulté le 05 Décembre 2017.
- 7- Mohye Mohammed MESSAD : Le cadre juridique de l'activité touristique et de l'hôtellerie, bureau arabe moderne d'édition, Egypte, 2007p 21.
- 8- Philippe violier : le tourisme un phénomène économique. Édition la documentation française 2013. P16
- 9- Philippe violier : le tourisme un phénomène économique. Édition la documentation française 2013. P16.
- 10- Pierre Kalfon : tourisme et innovation. Édition l'harmattan 2009 Paris, p 15
- 11- TERFAYA Nassima : « Apport de la culture marketing dans le développement touristique ». Edition Houma Alger 2008 p18
- 12- Pierre Kalfon : tourisme et innovation. Édition l'harmattan 2009 Paris, p18
- 13- TERFAYA Nassima : « Apport de la culture marketing dans le développement touristique ». Edition Houma Alger 2008.P137
- 14- Mekioussa CHEKIR : tourisme Algérie « richesses naturelle – vision ambitieuse » Arabies. Juillet-aout 2007. PP34-35
- 15- <http://monjournaldz.com/fr> consulté le 23/04/2014.
- 16- Ministère du tourisme et de l'artisanat. Année 2017

- 17- Kamel BELKADI : « assises nationales et internationales du tourisme : des recommandations pour la relance du secteur » El Watan Economie du 25 Février au 2 Mars 2008. P6.
- 18- Kamel DERKOUICHE : « Bilan des activités touristiques de 2016- L'Algérie veut développer son marché. Le Phare N° 175, Mars 2017, P 34.
- 19- Hakima KERNANE : « tourisme une priorité gouvernementale » Arabies : juillet-Aout 2010. PP 44-45
- 20- Ahmed TESSA : « économie touristique et aménagement du territoire », office des publications universitaires 1993. p 50.
- 21- Mokhtar SELLAL : « production touristique, politique touristique- gestion touristique », société nationale d'édition et de diffusion 1980. p 23.
- 22- Amina BOUMAAZA : « 70 milliards de dinars pour refaire une beauté au tourisme algérien », Algérie focus – éco business article du 13 octobre 2012.P13

SOMMAIRE :

Antécédents de la fidélité à la marque des consommateurs algériens: Test et validation empirique dans le domaine de la télécommunication

Dr.TALEB Meriem

Pr.BENACHENHOU Sidi Mohammed

[01]

Le transfert inter-organisationnel des connaissances

Cas de la Stratégie d'Externalisation à la Sonatrach

Mme Boudaoud Amina

Mme Boudaoud Fatima

[17]

Tableaux de bord, outils de pilotage de la performance cas de la

SONELGAZ

Mellah Safia

Dr. MERHOUM Mohamed El Habib

[39]

Analyse économique du secteur des services en Algérie

Bakreti Nacera

[60]

Le secteur du tourisme moteur prometteur

Dans l'économie Algérienne

OULD SAID Mohammed

Dr. BOUROUBA M'hamed elhadj

[74]

Revue : finance et marchés

Conditions de publication

1 - Tous les articles soumis à la « revue finance et marchés » doivent se conformer aux normes rédactionnelles académiques.

2 - Les articles doivent comporter un résumé dans la langue de l'article et en anglais. Le résumé ne doit pas faire plus de 150 mots. , y compris les mots clés.

3 - Les articles doivent être envoyés au format Word, La police utilisée doit être Sakkal Majalla , taille 14, soit en arabe ou en langue étrangère.

4 –Dimensions de papier : 16 ×24 cm, mise en page : Haut / Bas / Gauche Droit = 1,5 cm, interlignes: 1 cm, en tête =1,25 cm, pied de page =1,25 cm.

5. Afin d'accélérer le processus de publication, les auteurs peuvent consulter et télécharger une feuille de style (Template) dans la rubrique « instructions aux auteurs » à partir du site électronique de la revue sur la plate-forme scientifique des revues algériennes.

6- Les références bibliographiques doivent être mises en fin d'article et numérotées selon leur ordre d'apparition dans le texte.

7 - L'auteur doit envoyer son CV accompagne l'article.

8 - La revue accepte les articles qui n'ont pas fait l'objet d'une publication antérieure. Tous les articles soumis à la publication doivent être originaux et présentant un apport scientifique dans le domaine économique et/ou finance.

9- l'article ne doit pas dépasser 20 pages et pas moins de 15 pages.

10 – L'auteur s'engage à apporter toutes modifications demandées par le Comité de Rédaction.

11. Les articles proposés seront soumis anonymement à des experts.

12. Les articles doivent être adressés à la rédaction par courrier électronique aux adresses suivantes :

rfm2014@yahoo.fr

<https://www.asjp.cerist.dz/en/PresentationRevue/329>

Tout article ne respectant pas ces règles sera rejeté.



REVUE

Finance & marchés

Président d'honneur
de la revue :

Pr BELHAKEM
Mustapha

Recteur de l'université

directeur de la revue
et rédacteur en chef:

Pr. LAID Mohamed

Directeur de
Publication:

Dr. CHAA Abdelkader

Directeur adjoint :

Dr. MOHAMED
ISSA Mohamed
Mahmoud

Président du
comité de lecture :

Dr. RAMDANI
Mohammed

Président du Comité
Scientifique:

Pr. CHERIF TOUIL
Noredine

E.mail:

rfm2014@yahoo.fr

Revue économique semestrielle éditée par le laboratoire de recherche
Dynamique macroéconomique et changements structurels (DYNAMECS)

Université de Mostaganem

Études analytiques et quantitatives sur :

- Entreprises productives Algériennes
- Marketing et comportement des clients
- Economie de services
- La gouvernance
- Economie du savoir