

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف - ميلّة
معهد العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير



مجلة اقتصاديات المال والأعمال

مجلة نورية علمية محكمة

تصدر عن معهد العلوم الاقتصادية، التجارية

العدد الرابع / ديسمبر 2017

3784-2543



ص-ب رقم RP.26 ميلّة 43000 الجزائر

الهاتف : (213)031 57 01 23 24

البريد الإلكتروني للمجلة : fbej@centre-univ-mila.dz

مجلة اقتصادية المال والأعمال
مجلة علمية محكمة دورية يصدرها معهد العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير
المركز الجامعي عبد الحفيظ بو الصوف-ميلة-

Finance and Business Economics Review

Specialized Academic Journal, Published By:

*The institute of Economics Commercial and
Management Sciences*

The University Center Abdelhafidbousouf - MILA- ALGERIA

العدد الرابع / ديسمبر 2017

ربيع الثاني 1438هـ

رئيس تحرير مجلة إقتصاديات المال والأعمال
معهد العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم
التسيير
المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف-ميلة-
الجزائر
✉ ص.ب رقم RP. 26 ميله 43000 الجزائر
☎ 24-23 031 57 01 (213)

مجلة اقتصاديات المال و الأعمال
مجلة علمية محكمة دورية يصدرها معهد العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير
المركز الجامعي عبد الحفيظ بو الصوف ميلية.

مدير المجلة:
أ. محمد بوطلاعة
مدير معهد العلوم الاقتصادية،

الرئيس الشرفي للمجلة:
أ.د. شمام عبد الوهاب
مدير المركز الجامعي عبد الحفيظ بو الصوف-ميلية
التجارية وعلوم التسيير

مدير النشر ورئيس التحرير:

د. أبوبكر بوسالم

هيئة التحرير:

أ. جمال لطرش

أ. هشام مزهود

أ. فواز واضح

أ. رملي حمزة

د. عقون شراف

د. حراق مصباح

:الهيئة العلمية

- أ.د. شمام عبد الوهاب المركز الجامعي ميله-الجزائر-
أ.د. محمد بن بوزيان جامعة تلمسان -الجزائر-
أ.د. وسيلة العشعاشي جامعة تلمسان -الجزائر-
أ.د. سليمان بلعور جامعة غرداية-الجزائر-
أ.د. جوزيف فالزون جامعة مالط-مالط-
أ.د. زكريا مطلق الدوري جامعة الإسراء -الأردن-
أ.د. فرانك بوزينة جامعة مالط-مالط-
أ.د. عبد الوهاب بلمهدي جامعة سطيف -الجزائر-
د. أبوبكر بوسالم المركز الجامعي ميله-الجزائر-
د. مصباح حراق المركز الجامعي ميله-الجزائر-
د. شراف عقون المركز الجامعي ميله-الجزائر-
د. محمود بولصباغ المركز الجامعي ميله-الجزائر-
د. واضح فواز المركز الجامعي ميله-الجزائر-
د. فريدة كافي المركز الجامعي ميله -الجزائر-
د. محمد بولصنام جامعة المدية -الجزائر-
د. مجدوب بحوصي جامعة بشار-الجزائر-
د. مصطفى طويطي جامعة البويرة-الجزائر-
د. فاتح مجاهدي -جامعة الشلف-الجزائر-
د. زبير عياش -جامعة أم البواقي-الجزائر-
د. جبار بوكثير -جامعة أم البواقي-الجزائر-
د. مصطفى بورنان-جامعة الأغواط-الجزائر-
د. أحمد نصير -جامعة الوادي-الجزائر-

قواعد النشر في المجلة

يطلب من السادة الباحثين الذين يرغبون في نشر مقالاتهم وبحوثهم في المجلة إعطاء العناية الكاملة للنقاط أدناه، وعدم إرسال بحوثهم إلا إذا تم توفر جميع الشروط في بحوثهم.

1- أن يتناول البحث موضوعا من المواضيع الاقتصادية الوصفية أو التحليلية التي تشغل الفكر الاقتصادي وتطوراته خاصة في الجزائر والشمال الإفريقي إضافة إلى التطورات الاقتصادية العربية والدولية.

2- المجلة مفتوحة لنشر البحوث الاقتصادية لكافة الأساتذة والباحثين من الجزائر ومن خارجها شريطة أن يتعهد الباحث بأن لا يكون البحث منشورا من قبل و أن لا يكون قدم للنشر في مجلة أخرى، وأن يتحمل تبعات الإخلال بقواعد وأخلاقيات البحث العلمي، من خلال الإمضاء على إقرار خاص ممضي من طرف الباحث أو الباحثين.

3- أن لا يتجاوز البحث 25 صفحة عادية (A4) مكتوبة بالوارد وبخط Traditinal Arabic بحجم 14 بالنسبة للنص و بحجم 12 بالنسبة للأرقام في عرض النص وبالأبعاد التالية بالسنتيمتر:

علوي 2.5:H، سفلي 2.5:B، يمين 3.5:D، يسار 1.5:G.

النص الفرنسي أو الانجليزي يكون بخط T.NEW ROMAIN بحجم 12 والهوامش

بحجم 10.

4- أن ترسل البحوث عن طريق الإيميل الوحيد:

5- أن يقدم البحث وفق الأصول العلمية المتعارف عليها ويراعي في ذلك خاصة:

- التقديم للبحث بتحديد أهدافه ومنهجيته، والعمل على تنسيق مختلف عناصره.

- التوثيق الكامل للمراجع والجداول والرسومات البيانية.

- أن ينتهي البحث بخاتمة تتضمن النتائج والتوصيات.

- أن يشار إلى الهوامش في نهاية البحث وليس أسفل الصفحة (حجم 12 بالنسبة للعربية وحجم 10 بالنسبة للاتينية)، كما ترقم الجداول والرسومات بأرقام متتالية، كما يستحسن إدراجها في نهاية البحث وقبل المراجع عندما يكون عددها كبيرا، وأن يتم ترتيب بنود البحث على النحو

التدرجي: المحور، أولاً، ثانياً، 1، 2، أ، ب، - - **

- 6- أن يكون نص الورقة البحثية خاليا من أي خطأ لغوي أو مطبعي، وأن يكون قد تم إمراره على المدقق اللغوي والنحوي.
- 7- تنشر المواضيع باللغة العربية أساسا، مع إرفاق ملخص باللغة الفرنسية أو الإنجليزية، وعندما يكون الموضوع بالفرنسية أو الإنجليزية يرفق بملخص باللغة العربية (الملخص لا يتجاوز 150 كلمة) مع إظهار العنوان ضمن الملخص.
- 8- تخضع البحوث للتحكيم العلمي من طرف باحثين من جامعات ومراكز بحث جزائرية وأجنبية.
- 9- في حالة طلب تعديل في البحث على الباحث أن يعيد البحث المعدل في فترة لا تتجاوز 15 يوما.
- 10- على الباحث تحمل تبعات عدم احترام قواعد وأخلاقيات البحث العلمي.
- 11- تحتفظ المجلة بكافة حقوق النشر، وإعادة نشر موضوع الباحث يتطلب موافقة كتابية من المجلة.
- 12- النتائج والاقتراحات والآراء التي يعبر عنها الباحثين لا تلزم سوى أصحابها.
- 13- تحتفظ المجلة بحقها في حذف أو إعادة صياغة بعض الجمل لتتلاءم مع أسلوبها في النشر.
- 14- أي بحث لا يلتزم بالشروط والمواصفات المطلوبة كلها لا يؤخذ بعين الاعتبار، ولا يعتبر مستلما.
- 15- في حالة وجود أكثر من مؤلف يتم مراسلة الاسم الذي يرد أولا في ترتيب الأسماء في حالة تساوي الدرجات العلمية، والأعلى درجة في حالة اختلاف الدرجات العلمية.
- 16- على الباحث أن يعرف بنفسه ونشاطاته العلمية في أول ورقة من البحث.

تقييم مستوى جودة الخدمات الهاتفية النقالة بنموذج (SERVPERF)

دراسة حالة مؤسسة -جيزي-

د. ملاحى رقية

جامعة مستغانم-الجزائر-

د. مراد إسماعيل

المركز الجامعي لعين تموشنت -الجزائر-

mor_sma2011@yahoo.fr melahidz@yahoo.fr

Received: October 2017

Accepted: November 2017

Published: December 2017

ملخص: تهدف هذه الدراسة إلى تقييم مستوى جودة الخدمات من وجهة نظر الزبائن المقدمة من طرف مؤسسة الخدمات الهاتفية النقالة "جيزي" وهذا بالإعتماد على نموذج (SERVPERF) بأبعاده الخمسة للجودة وهي (الملموسية، الإعتمادية، الإستجابة، الأمان، والتعاطف)، بالإضافة لبعده سادس المتمثل في الإتصال، حيث تم توزيع 150 استمارة على زبائن المؤسسة، ولقد توصلت الدراسة إلى العديد من الإستنتاجات أهمها أن جودة الخدمات المقدمة لها أثر ايجابي لدى زبائنها بالإضافة إلى اختلاف الأهمية النسبية لكل بعد من الأبعاد الستة.

كلمات مفتاحية: أبعاد جودة الخدمة، نموذج (SERVPERF)، قطاع الإتصالات، جودة الخدمات، الزبون.

Abstract: The aim of this study is to evaluate the level of quality of services from the point of view of customers provided by the djezzy based on SERVPERF model in its five dimensions of quality (sensitvity, reliability, responsiveness, safety and empathy), in addition to the sixth dimension of The study reached a number of conclusions, the most important of which is that the quality of the services provided has a positive impact on the customers, in addition to the relative importance of each of the six dimensions.

Keywords: the dimensions of service quality, (SERVPERF), the telecommunications sector, services quality, Customer.

مقدمة:

تميزت السنوات الأخيرة ببروز أهمية قطاع الخدمات في اقتصاديات الدول وذلك بمختلف أنواعها المصرفية والتعليمية والصحية وخدمات السياحة والتأمين والاتصالات وغيرها، ونتيجة للتطورات التي تعرفها الاسواق العالمية وكذلك اشتداد المنافسة فيما بينها في هذا القطاع أدى لاعتبار مسألة تحسين الجودة ليس مجرد خيار بل حتمية تقتضيها مختلف تلك التطورات باعتبارها مطلباً لدى كافة الزبائن.

تلعب جودة الخدمة دوراً مهماً في إعداد الاستراتيجيات التسويقية، حيث أنّها ذات أهمية بالغة لكل من مقدمي الخدمة (المؤسسات الخدمية) والمستهلكين منها (الزبائن) على حد سواء، إذ يرجع اهتمام الباحثين بجودة الخدمة عموماً إلى دورها الكبير في رفع الحصة السوقية بالإضافة لزيادة الربحية خاصة على المدى الطويل، لذلك على المؤسسات الخدمية تقديم خدمات تتماشى مع توقعاته أو تتعداها وهذا بداعي الوصول إلى رضا زبائنها، ما يؤدي بالتأكيد إلى تحقيق أهدافها كالبقاء والاستمرارية. من خلال ما سبق ذكره يمكننا طرح الإشكالية التالية:

ما هي مستويات جودة الخدمات الهاتفية النقالة المقدمة من طرف مؤسسة جيزي؟

- فرضيات الدراسة:

- ✓ الفرضية الأولى: إن تقييم زبائن المؤسسة لمستوى جودة الخدمات المقدمة له أثر ايجابي.
- ✓ الفرضية الثانية: تختلف الأهمية النسبية للأبعاد الستة التي يستعملها الزبون في تقييم مستوى جودة الخدمة.

- أهمية الدراسة: تتبع أهمية هذه الدراسة من أهمية قطاع الإتصالات عموماً، حيث يمثل الهاتف النقال إحدى أبرز أركانه باعتباره الوسيلة الأكثر استعمالاً في عصرنا الحالي، وبالتالي فإن مسألة الكشف عن مستوى أبعاد الجودة المتضمنة لخدماته يعد أمراً بالغ الأهمية.

- حرص المؤسسات العاملة في هذا القطاع على استمرارية تعامل زبائنهم معها وعدم مغادرتهم للتعامل مع المؤسسات المنافسة وذلك من خلال العمل باستمرار على قياس جودة الخدمات المقدمة للزبائن من وجهة نظرهم ومن ثمة السعي لتطوير هذه الخدمات بما يتناسب مع حاجاتهم وتطلعاتهم .

- أهداف الدراسة: تسعى هذه الدراسة لتحقيق الأهداف التالية :

- التعرف على جودة الخدمات الهاتفية النقالة المقدمة من طرف مؤسسة جيزي على مستوى مدينة عين تموشنت .
- التعرف على مستوى رضا الزبائن عن الخدمات المقدمة من طرف المؤسسة.
- الكشف عن المنافع التي يمكن أن تحصل عليها المؤسسات الخدمية من وراء قياس جودة خدماتها والعمل على تطوير هذه الخدمات وصولاً لهدف أساسي هو زيادة حصتها السوقية لتعظيم ربحيتها .

- حدود الدراسة:

⊖ الحدود الزمانية : تمت الدراسة خلال الفترة الممتدة من 2015/08/16 إلى 2015/12/21.

⊖ الحدود المكانية : اقتصرَت الدراسة على عينة من زبائن (مستخدمي) الهاتف النقال بمدينة عين تموشنت لدى جيزي .

- المنهج المستخدم في الدراسة :

تم الإعتماد على المنهج الوصفي التحليلي وذلك للاستدلال على مضمون الأدبيات التي تطرقت إلى أهم المفاهيم والأسس النظرية ذات الصلة بالموضوع، إضافة إلى استخدام منهج دراسة الحالة بهدف إسقاط مضامين الدراسة النظرية على الخدمات المقدمة من طرف مؤسسة جيزي المتواجدة عبر التراب الوطني من خلال عينة لزبائنهم بمدينة عين تموشنت محل الدراسة. وفي سبيل إجلاء الغموض عن عناصر هذا الموضوع وإبراز أهم مسائله تم تقسيم هذا العمل إلى المحاور التالية:

1. الإطار المفاهيمي لجودة الخدمة

يناقش هذا المحور النظري للدراسة، فيتناول تعريف جودة الخدمة ، أبعادها و في الأخير نتطرق إلى نماذج قياس جودة الخدمة .

1.1. تعريف جودة الخدمة: تعرف جودة الخدمة على أنها: « الفجوة أو الإنحراف ما بين توقعات الزبون للخدمة وإدراك الجودة بعد استهلاك الخدمة»¹.

حسب هذا التعريف تتعلق جودة الخدمة أساساً بوجود علاقة بين المزايا المحققة فعلاً من استعمال أو استهلاك الخدمة والفوائد المرجوة منها. كما يمكن إعطاء تعريف أكثر شمولية لجودة الخدمة اقترح من طرف (Berry، Parasuraman و Zeithaml) سنة 1985 على أنها: " جودة الخدمة هي درجة واتجاه التباين بين الإدراك والتوقعات نحو الخدمة المقدمة. "وهي " الفجوة بين توقعات الزبائن وإدراكهم لأداء الخدمة" حيث كلما كانت الفجوة صغيرة كلما كانت جودة الخدمة جيدة ورضا الزبون. مرتفع².

فيما يخص (Lewis and Booms) عرف جودة الخدمة سنة 1983 على أنها: "قياس مدى مطابقة مستوى الخدمة المقدمة لتوقعات الزبون ، فتقدم خدمة ذات جودة معناه مطابقة توقعات الزبون على أساس ثابت"³. ومن هنا يتبين لنا أن من يحكم على جودة الخدمة هو المستفيد الفعلي منها وذلك بمقارنته بين توقعاته وبين الأداء الفعلي للخدمة التي يحصل عليها .

أما (Grönroos) عرفها سنة 1984 بأنها هي "نتيجة تقييم يقارن فيها الزبون توقعاته بالخدمة المقدمة له أو التي قدمت له".⁴ و يعرفها الباحث (Stebbing) سنة 1986 على أنها: "مجموعة من الصفات والخصائص الإجمالية للخدمة والتي تكون قادرة على تحقيق رضا الزبون وإشباع حاجاته و رغباته".⁵

وعرفها كذلك (Czepiel) سنة 1990 جودة الخدمة "هي إدراك الزبون لمدى تلبية الخدمة لتوقعاته أو تجاوز تلك التوقعات".⁶ كما عرفها (Langeard و Eiglier) جودة الخدمة بأنها "الخدمة ذات الجودة العالية هي التي - في وضعية محددة - ترضي الزبون".⁷

في حين يعتبرها البعض أنها مقياس للدرجة التي يرقى إليها مستوى الخدمة لتقابل توقعات العملاء و أن الجودة التي يدركها العميل للخدمة هي الفرق بين توقعات العميل لأبعاد الجودة و بين الأداء الفعلي الذي يعكس مدى توافر هذه الأبعاد بالفعل.⁸

2.1. أبعاد الجودة في الخدمات: يرى كل من (Berry, Parasuraman و Zeithaml) أن المعايير التي يعتمد عليها في تقييم جودة الخدمة تلك التي يحددها المستفيد من الخدمة، فتقييم الزبائن لجودة الخدمة يتحدد من خلال عشر أبعاد تتفاوت درجة أهميتها حسب الزبائن لجودة في عشرة أبعاد وهي: الاعتمادية، الملموسية، المصدقية (الثقة)، فهم ومعرفة حاجات الزبون، الإتصال، الأمان (الضمان)، التمكين، سهولة الحصول على الخدمة، الاستجابة والتعاطف.

وفي هذا السياق لقد حدد (Berry and Parasuraman) خمسة أبعاد أساسية من بين العشرة المذكورة كمقياس لجودة الخدمات أطلق عليها اسم مقياس « Servqual » ، حيث أثبت كفاءة عالية في المجال العملي، ولذلك سوف يتم الاعتماد على تلك الأبعاد الخمسة في الجانب الميداني لهذه الدراسة وهذه الأبعاد هي: الاعتمادية، الملموسية، الاستجابة، الأمان والتعاطف، والتي يمكن تفصيلها وفق ما يلي:

- الملموسية : تمثل الجوانب الملموسة والمتعلقة بالخدمة مثل مباني والتقنيات الحديثة المستخدمة فيه والتسهيلات الداخلية للأبنية والتجهيزات اللازمة لتقديم الخدمة ومظهر الموظفين.....الخ.
- الإعتمادية : تعبر عن قدرة المؤسسة من وجهة نظر الزبائن على تقديم الخدمة في الوقت الذي يطلبها الزبون وبدقة ترضي طموحه كذلك تعبر عن مدى وفاء هذه المؤسسات بالتزاماتها تجاه الزبون.
- الإستجابة : و يتضمن هذا البعد أربعة متغيرات، تقيس إهتمام المؤسسة بإعلام زبائنها بوقت تأدية الخدمة، و حرص موظفيها على تقديم الخدمات الفورية لهم، و الرغبة الدائمة لموظفيها في معاونتهم، و عدم إنشغال الموظفين عن الإستجابة الفورية لطلباتهم.
- الأمان : هو الإطمئنان من قبل بأن الخدمة المقدمة للزبائن تخلو من الخطأ أو الخطر أو الشك .
- التعاطف : هو إبداء روح الصداقة والحرص على الزبون وإشعاره بأهميته والرغبة في تقديم الخدمة حسب حاجاته .

3.1. نموذج (Servqual) لقياس جودة الخدمة :

يعتبر نموذج (Servqual) من أكثر وأهم النماذج شيوعا واستعمالا كما يطلق على هذا النموذج "نموذج تحليل الفجوات" الذي تم اقتراحه وتطويره من طرف (Zeithaml ، Berry، Parasuraman) في العديد من المرات، والذي يعتبر نقطة تحول في أدبيات جودة الخدمات فقد تم إستخدامه من قبل هؤلاء الباحثين، بحيث قاموا بإجراء دراسة كمية تهدف إلى استحداث نموذج لقياس وتقييم الزبائن لجودة الخدمة، فقاموا بمقابلة مجموعة من الزبائن في أربع قطاعات وهي "الوكالات البنكية، شركات الإتصالات، شركات الصيانة، وشركات البطاقات الإئتمانية وقد نتج عن هذه الدراسة الكمية استحداث أداة لقياس جودة

الخدمة. حيث أظهر نموذج (Servqual) خمس فجوات يمكن أن تنشأ من خلال عدم تطابق الأداء الفعلي و المتوقع تتمثل هذه الفجوات في:

- الفجوة الأولى: حيث تنتج بين الاختلاف بين توقعات الزبائن لمستوى الخدمة وإدراكات الإدارة لتوقعات زبائنها.⁹
 - الفجوة الثانية: تتمثل في الفرق الحاصل بين إدراكات المؤسسة لتوقعات زبائنها و قدرتها على ترجمة ذلك الإدراك إلى معايير.
 - الفجوة الثالثة: تنشأ من الإنحراف في عدم توافق معايير الخدمة الموضوعية مع الخدمة المقدمة فعلا.
 - الفجوة الرابعة: تتمثل في الإنحراف الحاصل بين الخدمة المقدمة و الإتصالات الخارجية الموجهة إلى الزبائن.
 - الفجوة الخامسة: تمثل الإنحراف بين الخدمة المدركة والخدمة المتوقعة من طرف الزبائن .
- إن نموذج (Servqual) كان قائما على عشرة أبعاد، ولكنه سنة 1988 اختزلوا هذه الأبعاد إلى خمسة أبعاد مع احتوائها على اثنين وعشرين عنصرا يرتبط بها،¹⁰ ويتكون المقياس من مجموعتين، وتهدف المجموعة الأولى إلى تحديد ادراكات الزبائن لجودة الخدمة المقدمة و تهدف المجموعة الثانية إلى تحديد توقعات الزبائن لجودة الخدمة.

4.1. نموذج أداء الخدمة (SERVPERF)

لقد عرف نموذج (Servqual) العديد من الانتقادات ومن أبرز هذه الإنتقادات التي قدمها (Taylor et Cronin) في دراستهما سنة 1992 وبناء على ذلك تم تقديم نموذج (Servperf) الذي قاما فيه الباحثان اختباره على أربع قطاعات خدمية هي (المصارف، شركات تنظيف الملابس، مطاعم الوجبات السريعة، ومراكز الأمراض المعدية)¹¹ مع إجراء اختبار ميداني لأربعة نماذج هي¹²:

- جودة الخدمة = الأداء - التوقعات.

- جودة الخدمة = الأهمية x (الأداء - التوقعات).

- جودة الخدمة = الأداء.

- جودة الخدمة = الأهمية x (الأداء - التوقعات).

وقد وجدوا أنه يتميز بسهولة الإستخدام و البساطة فهو يعد بمثابة مقياس مباشر لاتجاهات الزبائن اتجاه جودة الخدمة. بحيث يتكون نموذج (Servperf) من واحد وعشرون سؤال بحذف سؤال المتعلق بالأداء، وباستخدام الأبعاد الخمسة الموجودة في نموذج (Servqual) ولكن المتعلقة بجانب الخدمة المدركة فقط أي الجانب الذي يقيس الأداء الفعلي لجودة الخدمة.

ويعرف الإتجاه على أنه: "تقييم الأداء على أساس مجموعة من الأبعاد المرتبطة بالخدمة المقدمة"¹³. أي يقوم نموذج الإتجاه على أساس رفض فكرة الفجوة في تقييم جودة الخدمة، ويركز على تقييم الأداء الفعلي للخدمة، أي التركيز على جانب الإدراكات الخاصة بالزبون فقط ذلك أن جودة الخدمة يتم التعبير عنها كنوع من الإتجاهات وهي دالة لإدراكات الزبائن السابقة وخبرات وتجارب التعامل المؤسسة، ومستوى الرضا عن الأداء الحالي للخدمة.

2. منهجية الدراسة

وهي المتعلقة بالإجراءات المنهجية للدراسة الميدانية وذلك من خلال ما يلي:

- 1.2 مجتمع الدراسة: يتكون مجتمع الدراسة من زبائن (مستعملي) الهاتف النقال لمؤسسة جيزي بمدينة عين تموشنت محل الدراسة.
- 2.2 عينة الدراسة: نظرا لحجم مجتمع الدراسة الكبير و غير معلوم اعتمدنا على العينة العشوائية في الدراسة بحيث شملت 150 زبون لدى مؤسسة جيزي بمدينة عين تموشنت .

3.2. وصف عبارات الإستبيان: لقد قمنا بتصميم إستبيان موجه لزيائن متعاملي الهاتف النقال بالجزائر لغرض معرفة و تقييم الأداء الفعلي لخدماتهم المقدمة لزيائتهم، بحيث يحتوي على 22 عبارة و هي ترجمة للمؤشرات الخمسة الأساسية لنموذج (servperf) وهي (الملموسية ، الإعتمادية ، الإستجابة، الأمان، التعاطف) بالإضافة إلى بعد الإتصال.

4.2. الأساليب الإحصائية المستعملة: لقد تم استخدام العديد من الأساليب الإحصائية الضرورية لمعالجة البيانات المتحصل عليها من خلال عينة البحث، وقد تم معالجتها بالإعتماد على برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الإجتماعية (SPSS) إصدار (20) ، وتمثل الأساليب الإحصائية فيما يلي:

- التوزيعات التكرارية : لتحديد خصائص مفردات عينة الدراسة.
- النسب المئوية : لإظهار نسبة الإجابات المتعلقة بكل مفردة قياسا بباقي الإجابات الأخرى لمفردات العينة.
- المتوسط الحسابي: من أجل وصف خصائص العينة، وتحديد اتجاه الإجابات وتأثيرها على متغيرات الدراسة بعد إعطاء الأوزان (1,2,3,4,5) (موافق بشدة، موافق، محايد، غير موافق، غير موافق بشدة) .
- الإنحراف المعياري : من أجل توضيح درجة التشتت في الإجابات عن متوسطها الحسابي.
- 5.2. قياس مستوى صدق وثبات الإستبيان : تتم الدراسة من خلال التعرض إلى :
- قياس الصدق: لأجل التحقق من صدق الإستبيان كأداة لجمع البيانات، تمت الإستعانة بعدد من الأساتذة الجامعيين المتخصصين في إدارة الأعمال والتسويق والإحصاء قصد تحكيم عبارته.
- قياس الثبات: باستخدام مقياس "ألفا كرونباخ" لقياس مستوى ثبات العناصر المكونة للأبعاد الستة التي استعملت لقياس مستوى أبعاد الجودة من وجهة نظر الزبائن حول خدمات الهاتف النقال المقدمة من طرف المؤسسة. بحيث كان متوسط نتائج هذه الأبعاد 0,97 والذي يعبر على مستوى الإتساق الداخلي بين العناصر المكونة لكل بعد من الأبعاد الخمسة، إذ يعتبر مقبولا لأنه أعلى من 60% وهي النسبة المسموح بها في مثل هذه الدراسات.

3. عرض خصائص العينة

بغية عرض أهم الخصائص المتعلقة بعينة الدراسة، استخدمنا الإحصاء الوصفي من أجل استخراج التكرارات والنسب المئوية لتلخيص أهم الخصائص المتعلقة بعينة الدراسة الموضحة في الجدول التالي:

الجدول رقم (01): الخصائص الديمغرافية لعينة الدراسة

النسبة	التكرار	الخصائص	البيان
53.3	80	ذكر	الجنس
46.7	70	أنثى	
100	150		
6	9	اقل من عشرين سنة	الفئة العمرية
78.7	118	من 20 إلى 40 سنة	
8	12	من 41 إلى 50 سنة	
7.3	11	أكثر من 50 سنة	
100	150		
9.3	14	متوسط أو اقل	المستوى التعليمي
22.7	34	ثانوي	

43.3	65	جامعي	
24.7	37	دراسات عليا	
100	150		
51.3	77	موظف	المهنة
8.7	13	أعمال حرة	
27.3	41	طالب	
6.7	10	بطال	
06	09	متقاعد	
100	150		
49.3	74	أقل من 18000 دج	الدخل الشهري
26	39	ما بين 19000 إلى 40000 دج	
13.3	20	ما بين 41000 إلى 50000 دج	
11.3	17	أكثر من 51000 دج	
100	150		

المصدر: من إعداد الباحثين وفقاً لنتائج برنامج الإحصائي (spss).

- توزيع أفراد العينة حسب الجنس: يتضح من الجدول ان ما نسبته 53.3% ذكورا و الباقي أي 46.7% إناثا وهذا يعني أن أكثر أفراد العينة نسبيا هم من الذكور.
- توزيع أفراد العينة حسب العمر : بين الجدول أن ما نسبته 06% أقل من 20 سنة، بينما بلغت نسبة الذين أعمارهم بين (20-40 سنة) 78.7%، وأن نسبة الذين أعمارهم بين (41-50 سنة) 08%، أما الذين تقع أعمارهم أكثر من 51 سنة نسبة 7.3%.
- توزيع أفراد العينة حسب المستوى التعليمي :يشير الجدول بأن 43.3% هم من شريحة الجامعيين، في حين أن ما نسبته 24.7% يمثلون شريحة الدراسات العليا، وأن ما نسبته 22.7% يمثلون شريحة المستوى الثانوي، أما الباقي وهو ما نسبته 9.3% فهم يمثلون شريحة متوسط أو اقل أي ابتدائي.
- توزيع أفراد العينة حسب الدخل الشهري :يشير الجدول بأن 49.3% هم من شريحة اجر شهري اقل من 18000 دج، ويليهما أصحاب الأجر أكثر من 51000 دج بنسبة قدرت ب 11.3% ثم المحصور ما بين (19000-40000) بنسبة 26%، وتليها، وأخيرا شريحة الأجر الشهري ما بين 41000-50000 دج بنسبة 13.3%.
- توزيع أفراد العينة حسب المهنة: اختلفت النسب المثوية حسب المهنة بتسجيل ما نسبته 51.3% من الموظفين، ثم يليه الطلبة بنسبة قدرت 27.3%، لنجد فئة الأعمال الحرة 8.7%، ثم المتقاعدين 6.7%، وأخيرا البطالين 6%.

4. تقييم مستوى أبعاد الجودة في الخدمات المقدمة

يبين الجدول رقم (02) المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية وكذا الأهمية النسبية المتعلقة بأبعاد جودة خدمات الهاتف النقال المقدمة من طرف المؤسسة حيث بينت نتائج التحليل الإحصائي بالنسبة لكل بعد:

الجدول رقم (02): تقييم أبعاد جودة الخدمة

التقييم	الانحراف	متوسط	السؤال	البعد
---------	----------	-------	--------	-------

المعيار	حسابي	المعيار		
مرتفعة	4.09	0.72	تمتلك المؤسسة معدات وأجهزة تكنولوجية حديثة لتقدم خدماتها.	01
مرتفعة	4.01	0.68	المظهر الداخلي و الخارجي للوكالات التجارية للمؤسسة جذاب.	02
مرتفعة	3.83	0.77	تتمتع المواد المرتبطة بالخدمة أنها جذابة (فاتورة).	03
مرتفعة	4.02	0.77	مظهر موظفي المؤسسة أنيق وحسن .	04
مرتفعة	3.69	1.05	موقع الوكالات التجارية للمؤسسة مناسب وسهل الوصول إليه.	05
مرتفعة	3.61	1.03	تفي دائما المؤسسة بوعودها أثناء تقديمها للخدمات.	06
مرتفعة	3.74	0.94	تؤدي المؤسسة خدماتها في المرة الأولى بشكل صحيح.	07
مرتفعة	3.11	1.09	تقوم المؤسسة بتقلص خدمات خالية من الأخطاء.	08
مرتفعة	2.83	1.25	مستوى التغطية جيد في كافة الأماكن (réseaux).	09
مرتفعة	3.42	1.13	منتجات وخدمات المؤسسة متوفرة في كل مكان و زمان .	10
مرتفعة	3.43	1.05	يتوفر عدد كاف من الموظفين الذين يقدمون الخدمة للزبائن .	11
مرتفعة	3.35	0.99	توفر لي المؤسسة كل الخدمات التي أحتاجها وأرغب فيها.	12
مرتفعة	3.65	0.94	تهتم المؤسسة بشكاوي واستفسارات الزبائن .	13
مرتفعة	3.74	0.80	يحرص الموظفون على تقديم نصائح لك في اختيار الخدمات الملائمة.	14
مرتفعة	3.69	0.83	تولي المؤسسة الإهتمام الشخصي لكافة زبائننا.	15
مرتفعة	3.69	0.87	ساعات العمل للمؤسسة ملائمة لجميع الزبائن.	16
مرتفعة	3.90	0.70	الشعور بالأمان و الإطمئنان في كافة تعاملاتي مع المؤسسة .	17
مرتفعة	3.84	0.75	لدي الثقة التامة أثناء تعاملتي مع المؤسسة.	18
مرتفعة	3.77	0.77	يملك موظفو المؤسسة قدرات عالية في تقديم الخدمات (الكفاءة).	19
مرتفعة	3.89	0.96	تقوم المؤسسة بالإتصال بك للتعريف بخدماتها الجديدة .	20
مرتفعة	3.19	1.19	عند اتصالي بالمؤسسة لا أنتظر طويلا حتى يتم الرد علي.	21
مرتفعة	3.77	0.88	يتمتع موظفو المؤسسة بمهارة عالية على الحوار والإتصال مع الزبائن	22

المصدر: من إعداد الباحثين وفقاً لنتائج برنامج الإحصائي (spss).

من خلال الجدول السابق يمكن أن نستنتج مايلي :

-الملموسية: إن المتوسط الحسابي لهذه العبارات تراوح ما بين (3,69 و 4,09) وهذا يعبر عن أن مستوى الجودة المتعلق بالملموسية كان مرتفعاً، وأن العبارة رقم (1) هي الأكثر تأثيراً في هذا البعد، حيث بلغ المتوسط الحسابي (4,09) وبانحراف معياري (0,72) وهو الأفضل لمجمل العبارات المتعلقة بتقييم مستوى جودة أبعاد خدمات الهاتف النقال لهذه المؤسسة على الإطلاق.

- الإعتمادية: والمثلة بواسطة العبارات (من 06 إلى 10)، فيما يتعلق بمستوى جودة هذا البعد كان مرتفعاً كذلك وتراوحت المتوسطات الحسابية لعبارة (ما بين 2.83 و 3.74)، وأن العبارة رقم (07) هي الأكثر تأثيراً في هذا البعد، حيث بلغ المتوسط الحسابي (3,74) وبانحراف معياري (0,94) .

-الإستجابة : وهو من العبارة (11 إلى 13)، إن مستوى جودة هذا البعد كان مرتفعا نوعا ما ، بحيث تراوحت المتوسطات الحسابية لعبارته (ما بين 3.43 و 3.65) وأن العبارة رقم (13) هي الأكثر تأثيرا في هذا البعد، إذ بلغ المتوسط الحسابي (3,65) وبانحراف معياري (0,94).

- التعاطف :والممثل بالعبارة من (14 إلى 16)، لقد أظهرت التحاليل الإحصائية المتعلقة بهذا البعد بأن مستوى الجودة كان مرتفعا و تراوحت المتوسطات الحسابية لعبارته (ما بين 3.69 و 3.74)، حيث أن العبارة رقم (14) هي الأكثر تأثيرا في هذا البعد، إذ بلغ متوسطها الحسابي 3.69 بانحراف معياري 0.8.

-بعد الأمان : وهو من العبارة (17 إلى 19)، إن مستوى جودة هذا البعد كان مرتفعا حيث كانت المتوسطات الحسابية لعبارته (ما بين 3.77 و 3.84)، حيث أن العبارة رقم (17) هي الأكثر تأثيرا فيما تعلق بهذا البعد .

-بعد الإتصال : وهو من العبارة (20 إلى 22)، إن مستوى جودة هذا البعد كان مرتفعا، حيث كانت المتوسطات الحسابية لعبارته (ما بين 3.19 و 3.89)، حيث أن العبارة رقم (20) هي الأكثر تأثيرا فيما تعلق بهذا البعد .

5. إختيار الفرضيات

اشتملت الدراسة على فرضيتين سنحاول إثباتهما أو نفيهما :

- الفرضية الأولى:

من خلال تحليل اجابات العينة الخاصة بتقييم أبعاد جودة الخدمة الكلية لكل بعد من أبعادها لدى جيزي تحصلنا على النتائج الموضحة في الجدول رقم (03) الذي من خلاله نقوم بتأكيد الفرضية الأولى.

الجدول (03) : تقييم جودة الخدمة الكلية لمؤسسة جيزي

الأبعاد	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	درجة الموافقة	الترتيب
الملموسية	3.93	0.395	عالية	1
الإعتمادية	3.34	0.628	متوسطة	6
الإستجابة	3.48	0.469	متوسطة	5
الأمان	3.71	0.186	عالية	3
التعاطف	3.84	0.219	عالية	2
الإتصال	3.62	0.656	عالية	4
الجودة الكلية	3.65	0.204	عالية	

المصدر: من إعداد الباحثين وفقا لنتائج برنامج الإحصائي (spss).

الملاحظ من خلال الجدول أن تقييم جودة الخدمة بالنسبة لعينة زبائن متعامل الهاتف النقال جيزي حسب الأبعاد أن بعد الملموسية سجل أعلى تقييم بمتوسط حسابي 3.93 لتليها باقي الأبعاد مرتبة تنازليا كما يلي : التعاطف ،الأمان، الإتصال، الإستجابة وأخيرا الإعتمادية بمتوسط حسابي 3.34،ومن الواضح هنا أن الأبعاد تراوحت بين 3.34 و 3.93 أي مستوى عالي لجودة الخدمة. و فيما يخص الجودة الكلية فقد سجلت متوسط حسابي قدر ب 3.65 ، وجميعها توضح الأثر الإيجابي لأبعاد جودة الخدمة على زبائن المؤسسة. كما نلاحظ أن درجة موافقة الزبائن عن جودة الخدمة الكلية لمؤسسة جيزي جاءت مرتفعة في جل الأبعاد إلا بعدين هما الاستجابة و الاعتمادية فهما متوسطتين، وهو ما يعني أن الزبائن يعتقدون أن جودة الخدمات المقدمة لهم ترقى إلى مستوى تطلعاتهم.

- الفرضية الرئيسة الثانية:

تختلف الأهمية النسبية لأبعاد الستة التي يستعملها الزبون في تقييم مستوى جودة الخدمة من طرف متعامل الهاتف النقال بالجزائر جيزي. تم إختبار هذه الفرضية باستعمال طريقة التحليل العاملي وبالتالي تبين لنا مدى أهمية كل بعد من الأبعاد التالية (الملموسية، الإعتمادية، الإستجابة، الأمان، التعاطف، الإتصال) للحكم على مستوى جودة الخدمة المقدمة من طرف المؤسسة.

الجدول رقم(04):الأهمية النسبية لأبعاد جودة الخدمة

النسبة	البعد
49.038	الأول
19.383	الثاني
11.581	الثالث
8.309	الرابع
6.148	الخامس
5.541	السادس
100	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثين وفقا لنتائج برنامج الإحصائي (spss).

من خلال الجدول نلاحظ أن هناك إختلاف بالنسبة لأهمية كل بعد من الأبعاد الستة الخاص في تقييم جودة الخدمة، وهذا ما يدل على صحة الفرضيات بالنسبة لمؤسسة جيزي . كما أنه هناك درجة إختلاف في نسبة البعد الرئيسي أو الذي حقق أعلى نسبة .

خاتمة:

- هدف هذه الدراسة إلى معرفة آراء وتوجهات زبائن مؤسسة جيزي وذلك باستخدام ستة متغيرات تعبر عن أبعاد جودة الخدمة من وجهة نظر الزبائن، والتي استخدمت في قياس جودة الخدمات المقدمة بحيث توصلت للدراسة للنتائج التالية:
- الانطباع الإيجابي عن جودة الخدمات المقدمة في جميع المجالات ما عدا بعد الإتصال فلم تكن بالدرجة التي ترضي الزبائن لعينة البحث مما يدل على أن المؤسسة يقع على عاتقها العمل لتحسين هذا البعد في مجال تقديم الخدمة.
 - الاختلاف في الأهمية النسبية لأبعاد جودة الخدمة أثناء تقييم مستوى الخدمات المقدمة من طرف مؤسسة جيزي بحيث سجل البعد الرئيسي ما نسبته أعلى 49.038%.
 - مستوى أبعاد الجودة في الخدمات المقدمة من طرف المؤسسة المتعلقة بعبارات الإستبيان عكست المستوى المرتفع لأبعاد الجودة المتضمنة للخدمات المؤسسة.
 - لقد كشفت الدراسة أيضا على خدمات تشهد نقائص صرح بها زبائن المؤسسة ، كضعف مستوى التغطية في بعض الأماكن ، بالإضافة إلى سرعة التدفق الانترنت .
 - على ضوء هذه النتائج يمكن اقتراح عدد من التوصيات التي يمكن الأخذ بها لرفع كفاءة وتحسين الخدمات التي تقدمها مؤسسة جيزي وهي كالآتي:
 - ضرورة الإستعانة بالأساليب والتوجهات التسويقية الحديثة في التعامل مع الزبائن التي تستدعي أخذ وجهات نظر الزبائن بنظر الاعتبار لتطوير الخدمات المقدمة.
 - ضرورة اهتمام المؤسسة بالإستجابة السريعة وتلبية مطالب الزبائن كعوامل تؤثر في جودة الخدمات الهاتفية.
 - الإهتمام أكثر بالعنصر البشري بالمؤسسات، خاصة فيما يخص عمليات التكوين والتدريب في إطار سياسة المؤسسات ، والعمل

على تحفيزها.

- توفير متخصصين للقيام باكتشاف حاجات و توقعات الزبائن للبقاء على اتصال دائم بالسوق و متغيراته لأن حاجيات و رغباتهم متغيرة و متجددة.

- ترسيخ ثقافة الجودة لدى جميع المستويات التنظيمية للمؤسسات الثلاثة، خاصة مع الإنتشار الواسع للوكالات التجارية لمعامل الهاتف النقال.

- تقديم خدمات حسب نوعية الزبائن ورغباتهم، حيث تشكل الخصائص الديموغرافية بشكل واضح يمكن من خلاله استهداف وتجزئة السوق وتوجيه الأنشطة التسويقية المناسبة لكل فئة.

الهوامش:

- ¹ السلمي. علي (2001)، "إدارة الجودة الشاملة و متطلبات التأهيل للإيزو 9000"، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، ص 18 .
- ² Mohamed. G.A (2007), "Service Quality Of Travel Agents", An International Multidisciplinary Journal Of Tourisme, Volume 2, Number 1, P66.
- ³ جبلي. هدى (2010)، "قياس جودة الخدمة المصرفية - دراسة حالة بنك البركة-"، مذكرة ماجستير علوم تجارية (غير منشورة)، تخصص تسويق، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة قسنطينة، ص 71.
- ⁴ Grönroos.C (2006), "Adopting a Service Logic for Marketing", Marketing Theory, Vol.6, N.°3, P.323.
- ⁵ الطائي. يوسف حجي، العبادي. محمد فوزي، العبادي. هاشم فوزي (2008)، "إدارة الجودة الشاملة في التعليم الجامعي"، الوراق للنشر، عمان: الأردن، ص 32.
- ⁶ Ming. W, Chich. J.S (2006), "the Relationship between Service Quality and Customer Satisfaction", Journal of Information and Optimization Sciences, Vol.27, No.1, Taiwan, P195.
- ⁷ المحياوي. قاسم نايف علوان (2006)، "إدارة الجودة في الخدمات"، دار النشر والتوزيع الشروق، عمان: الأردن، ص 92 .
- ⁸ عبد القادر بربش، جودة الخدمات المصرفية كمدخل لزيادة القدرة التنافسية للبنوك، مجلة اقتصادية، اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسبية بن بوعللي، الشلف الجزائر، العدد3، ديسمبر 2005 ص 257-258.
- ⁹ الضمور. هاني حامد (2005)، "تسويق الخدمات"، دار وائل للنشر، عمان: الأردن، ص 439.
- ¹⁰ Sousa. C, "Customer expectations and perceptions of service quality in retail banking"
ijsk.org/uploads/3/1/1/7/.../11_management.pdf, Consulté le: 25/08/2014.
- ¹¹ Seck. A.M. (16 -17 Janvier 2009), "Qualité de service et satisfaction du client dans un contexte de distribution de services multi canal : une étude exploratoire dans le secteur bancaire", International Marketing Trends Congress, Paris, p 6 .
- ¹² Robinson. S, (1999) "Measuring service quality: current thinking and future requirements", Journal Marketing Intelligence and Planning, Vol. 17 No.1, p 02 .
- ¹³ معلا. ناجي (جوان 1998)، "قياس جودة الخدمات المصرفية"، مجلة العلوم الإدارية، المجلد 25 ، عدد 02 ، ص 362.

واقع التعليم المقاولاتي في الجزائر - الإنجازات والظموحات -

ayoub.sakri@yahoo.fr

المركز الجامعي عبد الحفيظ بالصوف -ميلة-

أ. أيوب صكري

samirisls@hotmail.com

جامعة لونييسي علي البليدة 2 -الجزائر-

أ. سمير محمد جلاب

Chattaali2@gmail.com

جامعة عمار ثليجي الأغواط -الجزائر-

أ. علي شطة

Received: October 2017

Accepted: November 2017

Published: December 2017

ملخص: إن التحدي الرئيسي الذي يواجه مجال المقاولاتية هو التوصل إلى نماذج ونظريات خاصة به اعتمادا على المبادئ والأسس المستعارة من العلوم الاجتماعية الأخرى كعلم النفس والاقتصاد والتسويق والإدارة الإستراتيجية وعلم الإنسان وعلم التاريخ وعلم المالية، وبعد ظهور اقتصاد المعرفة، دفع بالدول للاهتمام بالتعليم المقاولاتي خاصة بالجامعات ومعاهد التكوين وغيره لكونه يمثل دورا مهما في إعداد الأفراد بشكل جيد من خلال مقررات تدريسهم، وذلك من منطلق أن التعرض لمقررات في المقاولاتية والإبداع من المحتمل أن يؤدي وبشكل كبير إلى أن يعدوا الأفراد في محطات مهنية عند أي نقطة في المستقبل ويخلق لديهم قدرا من الاهتمام ببدء أعمال تجارية، وفي الوقت الحاضر أصبح تعليم المقاولاتية يحظى باهتمام كبير من المجتمعات الأكاديمية والاقتصادية عبر العالم، كما أصبح تعليم المقاولاتية أكثر أهمية في أي مكان في العالم، لكونه يخلق الضرورة لبدء وإحياء وتنمية الأعمال.

الكلمات المفتاحية: المقاولاتية، التعليم المقاولاتي.

Abstract: The main challenge facing the construction industry is to develop models and theories of its own, Based on the principles and foundations borrowed from other social sciences such as psychology, economics, marketing, strategic management, anthropology, history and finance. After the emergence of the knowledge economy, Urging countries to pay attention to construction education especially in universities, training institutes and others. As it represents an important role in the preparation of individuals well through their courses. On the grounds that the exposure to courses in entrepreneurship and creativity is likely to lead greatly to the recruitment of people in professional stations at any point in the future. They create some interest in starting a business. At present, entrepreneurship education has received considerable attention from academic and economic communities across the world. Business education has become more important anywhere in the world. Because it creates the necessity to start, revive and develop business.

key words: Entrepreneurship, Entrepreneurship education.

تمهيد:

عرفت الجزائر موجة من الإصلاحات الاقتصادية ومسار من التحول نحو الاقتصاد الحر، وأعطت أهمية كبيرة لخلق وإنشاء المؤسسات الخاصة من قبل الشباب واعتبرتها مسارا مهماً ضمن الديناميكية التنموية، وعليه فإن أغلب المجتمعات التي عرفت تواجداً للنظام الاشتراكي، دخلوا في عملية تحول في أنظمتهم السياسية والاقتصادية والاجتماعية، ففي السنوات الأخيرة اعتمدت هذه الأنظمة على التخطيط المركزي وعرفت المجتمعات الصناعية عمليات إعادة هيكلة وحل واسعة، فالمؤسسات العمومية تم خصخصتها والأسعار والتجارة تم تحريرها والإطار القانوني والمؤسسي تم تكييفه مع اقتصاد السوق، ففي هذه المرحلة الانتقالية اعتبرت المقاولاتية في مركز سياسة التحول نحو اقتصاد السوق، والذي بإمكانها انجاز عدة وظائف اقتصادية مثل: خلق

مناصب الشغل، دعم صيرورة الإبداع، تحسين مستوى المنافسة والتقليل من عدم المساواة الاجتماعية التي لا غنى عنها للسير الحسن لاقتصاد السوق.

كما نشير إلى أن المقاول في الجزائر هي وليدة الإصلاحات التي اتخذت من قبل السلطات العمومية بعد تغيرات على المستوى الداخلي والخارجي والتي دفعت بالجزائر إلى التوجه نحو تنظيم جديد أساسه هو تشجيع وتنمية روح المقاول، فبعد ما كانت الدولة هي المقاول الوحيد، تم تحرير النشاط الاقتصادي والمبادرات الخاصة تدريجيا، ومع ذلك تبقى المشروعات عرضة للعديد من المخاطر والتحديات، لذلك كانت محل دعم وتطوير للعديد من دول العالم ومن المنظمات والهيئات الدولية والإقليمية، ويتجلى هذا الاهتمام في إعداد بنيتها الأساسية ونواحيها الحقيقية ولاستثمار مواردها البشرية باعتماد برامج تكوينية لتزويد أصحاب المشاريع المقاولاتية بالمعارف والمهارات اللازمة لتعزيز روح المقاولاتية.

إشكالية الدراسة: لقد جاءت هذه الدراسة لتسليط الضوء على واقع التعليم المقاولاتي في الجزائر، وكذا تقييمه من خلال إبراز مختلف الإنجازات و الآفاق المستقبلية، وهذا ما يستوجب منا طرح السؤال الرئيسي الآتي:

ما هو واقع وآفاق التعليم المقاولاتي في الجزائر؟

وللإجابة على الإشكالية المطروحة، قمنا بتقسيم هذه الورقة البحثية إلى المحاور التالية:

المحور الأول: الإطار المفاهيمي للمقاولاتية؛

المحور الثاني: دعم التعليم المقاولاتي للمشاريع المقاولاتية في الجزائر؛

المحور الثالث: متطلبات وبرامج التعليم المقاولاتي لدعم المشاريع المقاولاتية في الجزائر؛

المحور الرابع: الاستنتاجات والتوصيات.

المحور الأول: الإطار المفاهيمي للمقاولاتية

أصبحت المقاولاتية مفهوم شائع الاستعمال ومتداول بشكل واسع، حيث باتت تعرف حاليا كمجال للبحث، ونظرا لأهميتها المتزايدة، أصبحت كل من الحكومات والباحثين والجامعيين والمجتمع بشكل عام يهتمون أكثر بتطور المقاولين ومؤسساتهم، وبقدرتهم على البقاء والنمو.

أولا: مفهوم المقاولاتية

أخذ مفهوم المقاولاتية حيز اهتمام كبير بالمقارنة مع الماضي، حيث كان الاهتمام يخص فقط المؤسسات الكبيرة باعتبارها المولد الوحيد للوظائف والثروة، لكن سرعان ما تغيرت هذه النظرة بعد ظهور الأهمية المتنامية لقطاع المقاولاتية خاصة في المشاريع الصغيرة والمتوسطة، التي غالبا ما يرتبط اسم المقاول بها.

وأصبح مفهوم المقاولاتية شائع الاستعمال ومتداول بشكل واسع، بعد أن تناول العديد من الاقتصاديين والإداريين مسألة المبادرة الفردية والمقاول، ويعد "بيتر دراكر" من الأوائل الذين أشاروا إلى ذلك في سنة 1985 من خلال إشارته إلى تحول الاقتصاديات الحديثة من اقتصاديات التسيير إلى اقتصاديات مقاولاتية¹، حيث استخدم مفهوم المقاولاتية على نطاق واسع في عالم الأعمال اليابانية أين تنتشر مؤسسات الأعمال المقاولاتية نتيجة التقدم التكنولوجي والسلمي والخدمي، فلقد كانت المقاولاتية تعني دائما الاستحداث، أما في حقل إدارة الأعمال فيقصد بها إنشاء مشروع جديد أو تقديم فعالية مضافة إلى الاقتصاد².

ويمكن تعريف المقاولاتية بأنها: "حركية إنشاء واستغلال فرص الأعمال من طرف فرد أو عدة أفراد وذلك ن طريق إنشاء منظمات جديدة من أجل خلق القيمة"³.

كما يعرف "Beranger" وآخرون المقاولاتية على أنها: "Entrepreneuriat" المشتقة من كلمة "Entrepreneurship" والمرتكزة على إنشاء وتنمية أنشطة، فالمقاولاتية يمكن أن تعرف بطريقتين:⁴

- 1- على أساس أنها نشاط أو مجموعة من الأنشطة والضرورة تدمج إنشاء وتنمية مؤسسة أو بشكل أشمل إنشاء نشاط.
- 2- على أساس أنها تخصص جامعي، أي علم يوضح المحيط وضرورة خلق ثروة وتكوين اجتماعي من خلال مجابهة خطر بشكل فردي.

أما "Alain Fayol" فقد حددها على أنها "حالة خاصة، يتم من خلالها خلق ثروات اقتصادية واجتماعية لها خصائص تتصف بعدم التأكد أي تواجد الخطر، والتي تدمج فيها أفراد ينبغي أن تكون لهم سلوكيات ذات قاعدة تخصص بتقبل التغيير وأخطار مشتركة والأخذ بالمبادرة والتدخل الفردي. أما بالنسبة للإنجولوساكسون وخاصة الأمريكيون فقد استعملوا المصطلح منذ سنوات التسعينات، إذ نجد أن البروفيسور "Howard Stevenson" بجامعة "Harvard" يوضح بأن: "المقاولية عبارة عن مصطلح يغطي التعرف على فرص الأعمال من طرف أفراد أو منظمات ومتابعتها وتحسينها"⁵.

إذن فالمقاولاتية هي الأفعال والعمليات الاجتماعية التي يقوم بها المقاول، لإنشاء مؤسسة جديدة، أو تطوير مؤسسة قائمة في إطار القانون السائد، من أجل إنشاء ثروة، من خلال الأخذ بالمبادرة، وتحمل المخاطر، والتعرف على فرص الأعمال، ومتابعتها وتحسينها على أرض الواقع.

ثانياً: روح المقاولاتية

هي مجموعة من المؤهلات والقدرات التي تميز الشخصية المقاولاتية، وتعكس سلوك وتصرف الشخصية المقاولاتية، حيث لم يتفق الباحثين على حصرها، ولكن أمكننا أن نستشف منها ما يلي:⁶

✓ اكتشاف الفرص والعمل على اقتناصها ؛

✓ خلق القيمة: حيث تعكس هذه القدرة إمكانيات المقاولاتية الإبداعية في إيجاد توليفات جديدة للإمكانيات المتاحة وفي ظروف معينة لإنتاج سلع أو خدمات جديدة، أو إدخال طرق عمل جديدة، فتح أسواق جديدة، إيجاد مصادر تمويل وتمويل جديدة، وصف طريقة تنظيمية جديدة ؛

✓ إيجاد الأفكار الجديدة الخلاقة التي تسمح برفع التحدي ؛

✓ اتخاذ القرارات الصائبة ؛

✓ اقتحام الغموض ؛

✓ المبادرة وتحقيق السبق ؛

✓ استقراء المعلومات والتدقيق فيها ؛

✓ تحقيق أفضل الأهداف في أسوأ الظروف ؛

✓ التعامل مع حالات ومواقف عدم التأكد في المحيط ؛

✓ التصرف على أساس توقعات محسوبة ؛

✓ يتحمل المخاطر ولا يخشى الفشل ؛

✓ يحدث التغيير الذي يسمح بتحقيق مكاسب جديدة ؛

✓ التعامل بمرونة ؛

✓ الديناميكية، التفكير النقدي.

لقد تعددت هذه الخصائص وتشابك الكثير منها، حتى تكاد أن تستعصي عن الفصل بينها، فهي مكتملة متممة لبعضها، وأكثرها لصيقة بالشخصية الإنسانية، ومع ذلك فهي وفي اعتقادنا يمكن تدعيمها وتعزيزها، بطرق وأدوات شتى قد تكون البرامج التكوينية أحد هذه الأدوات، ومن منطلق تسهيل الفهم والإستيعاب فقد ارتأينا تجميعها على النحو التالي⁷:

➤ التحدي والإصرار ؛

➤ المخاطرة واقتحام الغموض ؛

➤ المبادرة والمبادأة ؛

➤ استكشاف الفرص ؛

➤ الإبداع والتحديد ؛

➤ الاستقلالية.

المحور الثاني: دعم التعليم المقاولاتي للمشاريع المقاولاتية في الجزائر

إن ظهور اقتصاد المعرفة، دفع بالدول للاهتمام بالتعليم المقاولاتي خاصة بالجامعات لكونه يمثل دورا مهما في إعداد الشباب بشكل جيد من خلال مقررات تدريسهم، وذلك من منطلق أن التعرض لمقررات في المقاولاتية والإبداع من المحتمل أن يؤدي وبشكل كبير إلى أن يغدوا الطلبة في محطات مهنية عند أي نقطة في المستقبل ويخلق لديهم قدرا من الاهتمام ببدء أعمال تجارية.

أولاً: مفهوم التعليم المقاولاتي

تم تعريف التعليم للمقاولاتية على أنه " مجموعة من أساليب التعليم النظامي الذي يقوم على إعلام، وتدريب أي فرد يرغب بالمشاركة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، من خلال مشروع يهدف إلى تعزيز الوعي المقاولاتي، وتأسيس مشاريع الأعمال أو تطوير مشاريع الأعمال الصغيرة⁸ .

وتعرف موسوعة ويكيبيديا الإنجليزية التعليم المقاولاتي بأنه " تلك العملية التعليمية التي تهدف إلى تزويد الطلاب بالمعرفة والمهارات اللازمة، وإثارة دافعيتهم وتعزيزها، وذلك من جل تحفيزهم وتشجيعهم على النجاح المقاولاتي على نطاق واسع ومستويات عديدة"⁹.

وقد أشار آخرون إلى أن التعليم المقاولاتي هو العملية أو سلسلة من النشاطات التي تهدف إلى تمكين الفرد ليستوعب ويدرك ويطور معرفته ومهاراته وقيمه وإدراك أن تلك العملية ببساطة لا تتعلق بحقل أو نشاط معرفي معين، ولكنها تمكن الفرد من اكتساب مهارة تحليل المشكلات بأسلوب إبداعي من خلال التعرض لتشكيلة واسعة من المشكلات، والتي يجب عليه تعريفها وتحليلها وإيجاد الحلول المناسبة لها¹⁰.

وينظر للتعليم المقاولاتي بشكل عام كمقاربة تربوية تهدف إلى تعزيز التقدير الذاتي والثقة بالنفس عن طريق تعزيز وتغذية المواهب والإبداعات الفردية، وفي نفس الوقت بناء القيم والمهارات ذات العلاقة والتي ستساعد الدارسين في توسيع مداركهم في الدراسة وما يليها من فرص، وتبني الأساليب اللازمة لذلك على استخدام النشاطات الشخصية والسلوكية وتلك المتعلقة بالتخطيط لمسار المهنة¹¹.

وفي عمل أوروبي من قبل مجموعة من الخبراء الذين يمثلون جميع الدول الأعضاء اقترحوا تعريفا مشتركا للتعليم المقاولاتي يشمل على عنصرين هما¹²:

➤ مفهوم أوسع للتعليم يشمل الاستعدادات والمهارات المقاولاتية التي تشمل تطوير بعض الصفات الشخصية ولا تركز مباشرة على إنشاء مؤسسات جديدة.

➤ ومفهوم أكثر خصوصية يتعلق بالتعليم لإنشاء مؤسسات جديدة.

ويمكن القول نتيجة لذلك أن التعليم المقاوالاتي والمجالات التي يتخللها وتتخلله تتميز بالتنوع، ويمكن أن تشمل جميع المدخلات والعمليات والممارسات التطبيقية في التعليم، بما في ذلك جميع الباحث والمراحل التعليمية النظامية وغير النظامية بدرجات ومقاربات متفاوتة، ويشمل ذلك المستوى التنظيمي للمدخلات المتعلقة بالتشريعات والتمويل والمناهج وإعداد المعلمين وأدوار الجهات المختلفة المعنية في القطاعين العام والخاص. أما على مستوى المؤسسة التعليمية فإن ذلك يشمل المدخلات المتعلقة بالأساليب التعليمية، والفحوص ومنح الشهادات، والنشاطات، والإدارة المدرسية، وتنمية قدرات العاملين¹³.

ويمكن القول أن التعليم المقاوالاتي هو مجموع الأنشطة والأساليب التعليمية التي تهدف إلى غرس روح المقاوالاتية لدى الأفراد وتزويدهم بالمهارات اللازمة لتأسيس مشاريعهم الخاصة.

ثانياً: أهمية التعليم المقاوالاتي

يمكن القول أن أهمية التعليم المقاوالاتي تكمن فيما يلي:¹⁴

- إن برامج التعليم المقاوالاتية التي تهتم بتنمية القدرة على توفير وظيفة للذات وللغير من خلال إقامة مشروعات ريادية جديدة تقوم بإنتاج سلع/خدمات جديدة، لذلك ونظراً لأن المقاوالاتية تسعى لبناء نظام اقتصادي يتسم بالإبداع والابتكار، فقد يكون من الأهمية للغاية أن يتم تفعيلها تحت مظلة مؤسسات التعليم العالي ليمكنوا من استحداث الأفكار الريادية وتبني هذه الأفكار من خلال التعليم المقاوالاتي لتصبح مشاريع رائدة منتجة.

- وتعتبر تعليم المقاوالاتية خطوة أساسية نحو غرس روح المبادرة وزيادة فرص نجاح الأعمال وصناعة قادة المستقبل لتحمل أعباء النمو الاقتصادي الوطني المتواكب مع التوجهات العالمية، كما أن تعليم المقاوالاتية يزيد من القدرات المتميزة لخلق الثروة من خلال الاستقرار على الفرص ذات العلاقة بالتوجه بالمعرفة على المستوى العالمي، بما يحقق مساهمة هامة في بناء مجتمع المعرفة. وينتج هذا الأخير مقاولين في الإبداع والابتكار بما يمكن من التحول نحو إحداث طفرة في بناء الاقتصاد المعرفي من خلال الأفكار المتجددة ذات العلاقة بتنمية مجتمع المعرفة.

- كما أن تعليم المقاوالاتية يساهم في زيادة الأصول المعرفية وتعظيم ثروة الأفراد بما يزيد من الثروة والتراكم الرأسمالي في مجال المعرفة على مستوى الوطن، وبما لذلك من أثر في بناء مجتمع المعرفة.

- كما يسمح التعليم المقاوالاتي للعاملين بالمؤسسات القائمة بكسب مهارات نادرة ومبتكرة تمكنهم من زيادة معدل نمو المبيعات بنسبة تفوق قرنائهم بنسبة كبيرة. كما يزيد من احتمال تطوير منتجات جديدة نظراً لأن المقاولين يصبحون أكثر إبداعاً. كما يخلق تعليم المقاوالاتية المزيد من الفرص المرتبطة بإحداث تقدم تكنولوجي يستند إلى المعرفة.

- يؤدي تعليم المقاوالاتية إلى زيادة احتمال امتلاك الخريجين لأفكار مشروعات أعمال تجارية ذات التكنولوجيا العالية والتي تخدم التوجه نحو بناء مجتمع المعرفة والمساهمة في التغلب على مشكل البطالة.

ثالثاً: أهداف التعليم المقاوالاتي

يهدف التعليم المقاوالاتي بشكل عام إلى إكساب الأفراد وهم في مراحل عمرية مختلفة سمات المقاولة وخصائصها السلوكية مثل: المبادرة، المخاطرة، والسيطرة الجوهرية الداخلية والاستقلالية من أجل خلق جيل جديد من المقاولين، ومن هنا فإن أهم أهداف التعليم المقاوالاتي تتمثل فيما يلي¹⁵:

- ❖ تمكين الأفراد لتحضير خطط عمل لمشاريعهم المستقبلية ؛
- ❖ التركيز على القضايا والموضوعات الحرجة والمهمة قبل تنفيذ وتأسيس المشروع مثل: أبحاث ودراسات السوق، تحليل المنافسين، تمويل المشروع، والقضايا والإجراءات القانونية، وقضايا النظام الضريبي في البلد ؛

- ❖ تمكين الطلبة من تطوير سمات وخصائص السلوك المقاوالاتي لديهم مثل الاستقلالية، وأخذ المخاطرة، والمبادرة، وقبول المسؤوليات، أي التركيز على مهارات العمل المقاوالاتي والمعرفة اللازمة والمتعلقة بكيفية سيبدأ المشروع وإدارته بنجاح ؛
- ❖ تمكين الأفراد ليصبحوا قادرين على خلق مشاريع تقنية متطورة أو منظمات مبنية على التكنولوجيا بشكل أكبر، والعمل على تأسيس المشاريع والمبادرات المقاوالاتية لديهم ؛
- ❖ المهارات الإدارية القدرة على حل المشاكل، القدرة على التنظيم، القدرة على التخطيط، اتخاذ القرار، تحمل المسؤولية ؛
- ❖ المهارات الاجتماعية: التعاون، العمل الجماعي، القدرة على تعلم أدوار جديدة بشكل مستقل ؛
- ❖ تطوير الشخصية: الثقة بالنفس، التحفيز المستمر، التفكير النقدي، القدرة على التأمل الذاتي، القدرة على التحمل والمثابرة ؛
- ❖ المهارات المقاوالاتية القدرة على التعلم بشكل مستقل، الإبداع، القدرة على تحمل المخاطر، القدرة على تجسيد الأفكار، القدرة على التسيير، وتحفيز العلاقات التجارية ؛
- ❖ تحسين قدرة متلقي التعليم المقاوالاتي على تحقيق الإنجازات الشخصية والمساهمة في تقدم مجتمعاتهم ؛
- ❖ إعداد أفراد مقاولين لتحقيق النجاح عبر مراحل مستقبلهم الوظيفي ورفع قدراتهم على التخطيط للمستقبل ؛
- ❖ توفير المعارف المتعلقة بمقاولة الأعمال ؛
- ❖ بناء المهارات اللازمة لإدارة المشاريع الريادية ولصياغة وإعداد خطط الأعمال ؛
- ❖ تحديد الدوافع وإثارتها وتنمية المواهب المقاوالاتية ؛
- ❖ العمل على تغيير اتجاهات جميع فئات المجتمع وغرس ثقافة العمل الحر في مختلف مجالاته.

المحور الثالث: متطلبات وبرامج التعليم المقاوالاتي لدعم المشاريع المقاوالاتية في الجزائر

لقد اهتمت الدراسات بالتعليم المقاوالاتي الذي نتج عن التزاوج بين حقلي المقاولة في الأعمال والتعليم، لما له من تأثير ومساهمة في تنمية قدرات المتعلم وتعديل نمط تفكيره التقليدي بشكل يجعله مقاولا قادرا على المبادرة ودخول حقل الاستثمار بشكل فعال مما يساهم بشكل قوي في رفع معدلات النمو الاقتصادي، وهذا ما يؤكد ضرورة إدراج مقررات دراسية في المقاوالاتية خاصة في التعليم العالي.

أولاً: متطلبات التعليم المقاوالاتي

إن متطلبات التعليم المقاوالاتي تشمل جوانب وعناصر مختلفة لتحقيق أهدافه بكفاءة وفعالية، ولتحقيق متطلبات التعليم المقاوالاتي في البيئة العربية يجب إحداث شراكة حقيقية ما بين المنظمات الحكومية والمنظمات الخاصة والجهات الداعمة التابعة لمنظمات القطاع الخاص، وهذه المتطلبات تتمثل فيما يلي¹⁶:

1- البنية التحتية: من خلال توفير قاعات مناسبة ومجهزة بالطاولات والكراسي والأدوات اللازمة، وأجهزة الحواسيب والأجهزة والمعدات المختلفة الأخرى مثل جهاز عرض الشرائح، والبرمجيات التي توفر التطبيقات العملية والتدريبية التي تسهل التعامل مع المحتوى المقاوالاتي، والذي يجب أن يكون في الغالب باللغة العربية.

2- الموارد البشرية: وتعتبر تلك الأفراد المؤهلة والمدربة والقادرة على استخدام وتطبيق استراتيجيات وأساليب تدريبية متقدمة في المقاوالاتية، واستخدام تكنولوجيا المعلومات بشكل مناسب يخدم هذه العملية، نظرا لأن هذا التعليم يتطلب تغييرا جذريا في نمط التفكير لدى المتعلمين.

3- **البيئة:** وهي البيئة الممكنة التي تدعم خطوات تنفيذ برامج التعليم المقاوالاتي وخططه وأهدافه، وتستمد هذه البيئة تمكينها وتفوقها من خلال الوعي الكامل لأفراد المجتمع على جميع المستويات ابتداء من القادة التربويين والأكاديميين ومتخذي القرار إلى المواطن العادي، ومن هنا يتوفر التعاون والدعم الكامل من قبل الجميع لإنجاح مبادرة هذا التعليم في المجتمع.

4- **التجارب السابقة:** الاستفادة من التجارب العالمية في هذا الخصوص والبناء عليها في الممارسة والتطبيق للسياقين التربوي والتعليمي في البيئة.

5- **التكيف:** الاستجابة للتحديات والضغوط الكبيرة التي تفرضها طبيعة هذا العصر الذي نعيشه على هذا النوع من التعليم والسلوك المقاوالاتي، ومحاولة التكيف معها قدر الإمكان.

ثانياً: برامج التعليم المقاوالاتي

إن تعليم المقاوالاتية هو عملية تعلم دائم مدى الحياة، وبناء على ذلك فإنه يجب ربط تعليم المقاوالاتية بجميع المستويات التعليمية لنظم التعليم. ويجب أن يشمل أيضا المتقاعدين عن عملهم لدعم دخولهم المالية، حيث يجب أن تتاح لهم جميعا فرص الوصول إلى تلك البرامج المميزة والمحكمة في تعليم المقاوالاتية وطرحها. إن فكرة التعليم مدى الحياة تساعدنا في إعداد تطوير مهارات الريادة على جميع تلك المستويات وتعددها. إن تعليم المقاوالاتية يعني أشياء عديدة مختلفة للأفراد المتعلمين تبدأ من المدارس الابتدائية وحتى المرحلة الجامعية، ومن التعليم التقني إلى مرحلة الحصول على درجة الماجستير، ففي كل مستوى تعليمي يمكن أن نتوقع نتائج مختلفة مثل نضج الطلبة والبناء على المعرفة السابقة التي لديهم، لكن الغرض العام يبقى تطوير الخبرة كمتقاول والتي تقود إلى النجاح ونمو المشروع في المستقبل.

إن عملية تعليم المقاوالاتية مدى الحياة تمر من خلال خمس مراحل محددة من التطوير، وهي تفترض أن كل شخص يجب أن يكون لديه فرص للتعلم في المراحل العمرية الأولى، وفي المراحل التالية، يجب توجيه الموارد لتستهدف أولئك الذين يختارون المسار المهني في حياتهم لأن يصبحوا متقاولين.

إن كل مرحلة من المراحل الخمس الآتية من الممكن أن تعلم من خلال الأنشطة التي تجري في الصفوف الدراسية أو يمكن أن تعلم في مساق منفصل في المقاوالاتية. وتشمل هذه المراحل على الآتي¹⁷:

1- **تعلم أساسيات المقاوالاتية:** يجب على الطلبة أن يتعلموا ويمارسوا الأنشطة المختلفة لملكية المشاريع في الصفوف المدرسية الابتدائية والإعدادية والثانوية، ففي هذه المرحلة يتعلم الطلبة أساسيات الاقتصاد، والفرص والخيارات المهنية الناتجة عنها، وأن يتقنوا المهارات الأساسية للنجاح في اقتصاد العمل الحر، إن الدافعية للتعلم والإحساس بالفرص الفردية هي النواتج الخاصة في هذه المرحلة.

2- **الوعي بالكفاءة:** إن الطلبة يتعلمون الحديث بلغة الأعمال، ويرون المشاكل من وجهة نظر أرباب العمل، وهذا جانب أساسي في المهنة والتعليم التقني، حيث أن التركيز يكون على الكفاءات الأولية واكتشافها لديهم، والتي يمكن تعلمها في مساق خاص بالمقاوالاتية، أو أن تحتويه المساقات والمناهج الأخرى التي ترتبط بها، على سبيل المثال، مشاكل التدفق النقدي يمكن أن تستخدم في مناهج الرياضيات، ويمكن أن تصبح عروض المبيعات جزءا من مناهج مهارات الاتصال.

3- **التطبيقات الإبداعية:** إن مجال الأعمال معقد، لذا فإن جهود التعليم لا تعكس هذا التعقيد بطبيعته، ففي هذه المرحلة يستكشف الأفراد الأفكار وتخطيط الأعمال من خلال حضورهم العديد من الندوات والتي تضمن العديد من التطبيقات الإبداعية. ومن هنا فإن الأفراد يكتسبون معرفة عميقة وواسعة عن المراحل السابقة. إن هذه المراحل تشجع الأفراد لابتكار وخلق

فكرة أعمال فريدة للقيام بعملية اتخاذ القرار من خلال بناء خطة عمل متكاملة بالإضافة إلى تجربة وممارسة عمليات الأعمال المختلفة.

4- بدء المشروع: بعد أن يكتسب الأفراد البالغون تجربة العمل المقاولاتي والتعليم التطبيقي، فإن العديد منهم يحتاج إلى مساعدة خاصة لترجمة فكرة العمل المقاولاتي إلى واقع عملي، وخلق فرصة عمل. ويمكن القيام بذلك من خلال توفير الدعم والمساعدة في برامج التعليم التقني والمهني، وبرامج الدعم والمساعدة المقدمة لأفراد في الكليات والجامعات، وذلك لتعزيز بدء وتأسيس المشروع، وتطوير السياسات والإجراءات للمشاريع الجديدة والقائمة.

5- النمو: عندما تنضج الشركة فإن العديد من التحديات ستوجهها في هذه المرحلة، وفي العادة فإن العديد من مالكي الأعمال لا ينشدون المساعدة في هذه المرحلة. إن سلسلة من الندوات المستمرة أو مجموعات الدعم يمكن أن تساعد المقاول لتعريف وتمييز المشاكل المحتملة والتعامل معها في الوقت المناسب، وحلها بفعالية، مما يمكن من نمو وتطوير المشروع.

لقد تعددت التصنيفات الخاصة ببرامج تعليم المقاولاتية للعديد من الباحثين، ففي هذا المجال اتفقت المنظمات الدولية الثلاث (شبكة تنمية الإدارة الدولية، والمنظمة الدولية للعمل، برنامج الأمم المتحدة الإنمائي) لإعطاء تعريف لما يسمى برنامج تطوير المقاولاتية، هذا المفهوم يشمل مجموعة مراحل تطوير المقاولاتية، ويبدأ بالثقافة والتعليم والتكوين للشباب، تعزيز الأعمال التجارية والتوعية، والاستمرارية والنمو. ولا يغطي فقط برامج للمقاولين ولكن تكوين المدربين والمشرفين أيضا¹⁸. إن برامج التعليم المقاولاتي يمكن أن تصنف إلى أربعة أصناف كما هو موضح في الجدول الآتي:

الجدول رقم (01): تصنيف برامج التعليم المقاولاتي

أهداف البرنامج	نمط البرنامج
معرفة المزيد عن المقاولاتية ومهنة المقاول	التوعية والتحميس بالمقاولاتية
تشكيل مهارات تقنية، إنسانية، وإدارية من أجل توليد الإيرادات الخاصة به، إنشاء مؤسسته الخاصة وخلق مناصب شغل.	إنشاء المؤسسة
الاستجابة للاحتياجات الخاصة للمالكين المسيرين	تطوير المؤسسات
تطوير المهارات من أجل التشاور، التعليم ومتابعة المؤسسات الصغيرة.	تطوير المدربين

Source: Jean-Pierre BECHARD, Les grandes questions de recherche en entrepreneurship et éducation, cahier de recherche no 94-11-02, Ecole des Hautes Etudes Commerciales (HEC), Montréal, p 04.

ثالثاً: تقييم البرامج التعليمية للمقاولاتية

أن كلا من المحتويات والطرق البيداغوجية تشكل الجزء الأساسي في برامج تعليم المقاولاتية، ويعتبر التقييم عنصراً أساسياً للتعلم، ويمكن أن ينظر إليه باعتباره القراءة للواقع في ضوء أهمية البرامج التعليمية. ويمكن أن يحدد التقييم من خلال ثلاث إجراءات¹⁹:

✓ التحقق من وجود المعرفة أو المهارة.

✓ تحديد موقع الفرد بالنسبة إلى مستوى والهدف.

✓ الحكم على قيمة الشيء.

المحور الرابع: الاستنتاجات والتوصيات

التعليم المقاوالاتي يعدل أنماط التفكير التقليدي للأفراد بالبحث عن وظائف، وينمي طموحاتهم بأن يصبحوا مستثمرين وخالقين لمناصب الشغل بدلا لطالبي له. وبالتالي يعتبر إدراج التعليم المقاوالاتي ونشر ثقافته له نتائج ومكتسباته المستقبلية وآثاره القوية على التنمية المستدامة.

أولاً: الاستنتاجات

انطلاقاً من الدراسة سالفة الذكر يمكن تقديم جملة من الاستنتاجات:

- ❖ إن الدولة الجزائرية عملت على إرساء مبادئ الاقتصاد الحر بتشجيع المبادرة الفردية وحرية المنافسة، وذلك بإصدار مجموعة من القوانين لتوفير الإطار التشريعي المناسب لترقية المقاوالاتية، وتعتبر أجهزة الدعم والمرافقة التي تبنتها الدولة أحد أهم السبل للتسهيل على المقاولين إنشاء مؤسساتهم وتطويرها لما تقدمه هذه الهيئات والأجهزة من خبرات ومرافقة لهؤلاء المقاولين.
- ❖ إن محتويات برامج التعليم المقاوالاتي الحالية تسمح للأفراد باكتساب المهارات التقنية، الإدارية والشخصية.
- ❖ إن الأفراد يمتلكون طبيعة الشخصية المقاوالاتية التي تعكس درجة كبيرة من الروح المقاوالاتية لديهم.
- ❖ تعتبر المقاوالاتية ظاهرة متعددة الأبعاد تتمحور أساساً حول روح الإبداع والمخاطرة، ولقد تطرقت مختلف المقاربات لها لتبيان مفهومها فركزت المقاربة الاقتصادية على وظائف المقاول لشرحها بينما المقاربة السيكولوجية اهتمت بدراسة خصائصه أما مقاربة النشاط المقاوالاتي فقد اهتمت بالكل وذلك بدراسة دور المقاول في الاقتصاد والمجتمع ككل.
- ❖ هناك مجموعة من الخصائص الشخصية، السلوكية والإدارية التي تتداخل فيما بينها لتشكيل شخصية المقاول والتي تتمحور حول عوامل سيكولوجية، اجتماعية، ثقافية واقتصادية.
- ❖ من خلال الدراسة رأينا تزايد أعداد الأنشطة المقاوالاتية في مختلف القطاعات الاقتصادية، وتسجيلها لأرقام هامة في تدعيم معطيات النشاط الاقتصادي كالصادرات خارج المحروقات، مناصب الشغل، وتطور الناتج الداخلي الخام والقيمة المضافة.
- ❖ يهدف التعليم المقاوالاتي إلى تزويد الأفراد بالمعرفة وإكسابهم المهارات اللازمة من أجل تشجيعهم على العمل المقاوالاتي على نطاق واسع ومستويات عديدة.
- ❖ إن منهجية التعليم المقاوالاتي ترتكز في محتواها على استراتيجيات التعليم الإبداعية المختلفة كدراسة الحالة، التعليم بالتجربة، التعليم التعاوني.
- ❖ إن بناء برامج للتعليم المقاوالاتي يجب أن يمر على مراحل علمية مدروسة تتكيف واحتياجات الأفراد لتعزيز سلوكهم المقاوالاتي.

ثانياً: التوصيات

- وفيما يلي نقدم بعض التوصيات التي تصب في معظمها ضمن محور تشجيع ثقافة التعليم المقاوالاتي كما يلي:
- ضرورة التوسع في تقديم مقررات المقاوالاتية وموضوعاتها بما يتناسب مع حاجة الأفراد في إنشاء وتطوير مؤسسات صغيرة خاصة بهم.
 - عدم الاكتفاء بفتح مسارات تكوينية في المقاوالاتية على مستوى قسم واحد من الأقسام، وتعميم ذلك مع جميع الكليات والتخصصات في الجامعة، أو على الأقل إدراج مقرر مقياس أو مقياسين في المقاوالاتية في كل تخصص.
 - التفكير في إنشاء برامج خاصة مستقلة بالمقاوالاتية على مستوى الجامعة، تعنى بتكوين الطلبة في المقاوالاتية وتكون تحت إشراف دار المقاوالاتية مثلاً.
 - العمل على خلق حاضنات أعمال ومشاتل على مستوى الجامعات بالتنسيق مع أجهزة الدعم وذلك للمشاريع الإبداعية التي تكون من تصميم الطلبة، قصد ترقية روح المقاوالاتية لديهم.

➤ نشر ثقافة العمل الحر لدى الأفراد وذلك بالاعتماد على الزيارات الميدانية وكذلك مناهج دراسة الحالة للأعمال الحرة الناجحة.
➤ تكوين الأساتذة الذين يشرفون على تدريس تخصصات المقاولاتية في أساليب التدريس الحديثة والتي تتناسب مع مقررات المقاولاتية.

خاتمة:

لا يمكن أن ننكر أن الإطار المؤسسي والتشريعي الجزائري عرف تطورا عميقا منذ دخول الدولة في الإصلاحات و عملية التحول نحو اقتصاد السوق، فالقطاع الخاص أصبح محرك هذه العملية ودور الدولة حتى ولو أنه لا زال مهيمنا إلا أنه تناما فيما يخص سياسات تشجيع وتسهيل ودعم الاستثمار وعملية خلق وإنشاء المؤسسات، حيث أصبح رهانا أساسيا لصناع القرار. لكن بالمقابل يجب أن نشير إلى أنه في ظل غياب نظام تربوي يحضر الأفراد للمقاولاتية بداية من التعليم الأساسي إلى التعليم العالي، فإنه يصعب على سياسة التحسيس والمتابعة المنتهجة من قبل أجهزة دعم وتشغيل الشباب وحتى تلك المنجزة بالشراكة مع بعض مؤسسات التعليم العالي، تحقيق أهدافها وخلق ثقافة مقاولاتية حاملة لقيم العمل الحر والاستقلالية، الإبداع والأخذ بالأخطار.

الهوامش:

- 1- العربي تيقاوي، دور حاضنات الأعمال في بناء القدرة التنافسية في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كنموذج للمقاولاتية، مداخلة ضمن المنتدى الدولي حول: المقاولاتية التكوينية وفرص العمل 6-8 أبريل 2010، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، ص9.
- 2- بوشنافة أحمد وآخرون، متطلبات تأهيل وتفعيل إدارة المؤسسات الصغيرة في الجزائر، مداخلة ضمن المنتدى الدولي حول: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية يومي: 17-18 أبريل 2006، جامعة حسينية بن بوعلي بالشلف، الجزائر، ص3.
- 3- Eric Michael Laviolette et Christophe Loue : les compétences entrepreneuriales, le 8^{ème} congrés international Francophone (Cife PME): l'internationalisation des PME et ses conséquences sur les stratégies entrepreneuriales, Suisse : Haute école de gestion Frigourg, 25-27 Octobre 2006, p4.
- 4- خذري توفيق، حسين بن الطاهر، المقاولاتية كخيار فعال لنجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية-المسارات والمحددات-، مداخلة ضمن المنتدى الدولي حول: واقع وآفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر يومي 05-06/05/2013، جامعة الوادي، الجزائر، ص.05
- 5- صندرة صايبي، ضرورة إنشاء المؤسسة، أساليب المرافقة، دار المقاولاتية، قسنطينة، 2008-2009، ص 06-07.
- 6- اليمين فالتة، لطيفة برني، البرامج التكوينية جورها في تعزيز روح المقاولاتية، المنتدى الدولي المقاولاتية _ التكوينية وفرص الأعمال_، جامعة بسكرة، أبريل 2010، ص ص: 8-9.
- 7- اليمين فالتة، لطيفة برني، المرجع نفسه، ص ص 9-10.
- 8- اليونسكو ومنظمة العمل الدولية، نحو ثقافة للريادة في القرن الواحد والعشرين :تحفيز الروح الريادية من خلال التعليم للريادة في المدارس الثانوية، 2010، ص 21.
- 9- http://en.wikipedia.org/wiki/Entrepreneurship_education (10/02/2017).
- 10- <http://www.oecd.org/regional/leed/43202553.pdf>, (10/02/2017).
- 11- اليونسكو، التعليم للريادة في الدول العربية، مسودة نيسان 2010، ص 09، متاحة على الرابط: www.unesco.org/.../EPE_Component_One_Arabic_14_May_2010.pdf (10-02-2017)
- 12- Hadj Slimane Hind, Bendiabdellah Abdeslam, L'enseignement de l'entrepreneuriat : pour un meilleur développement de l'esprit entrepreneurial chez les étudiants, Premières journées scientifiques internationales sur l'entrepreneuriat : Formation et Opportunités d'affaires, université de Biskra, Avril 2010, p 05.
- 13- اليونسكو، التعليم للريادة في الدول العربية، مرجع سبق ذكره، ص09.

- 14- الجودي محمد علي، نحو تطوير المقاولاتية من خلال التعليم المقاولاتي دراسة على عينة من طلبة جامعة الجلفة، أطروحة مقدمة تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة دكتوراه علوم في علوم التسيير، جامعة محمد خيضر - بسكرة، الجزائر، ص145.
- 15- الجودي محمد علي، المرجع السابق، ص ص 148-149.
- 16- مجدي عبد الوهاب قاسم، فاطمة الزهراء سالم، مستقبل جودة التعليم: التدويل، وريادة المشروعات والطريق إلى الجودة العالمية، دار العالم العربي، مصر، 2012، ص.15.
- 17- مجدي عوض مبارك، التربية الريادية والتعليم الريادي: مدخل نفسي سلوكي، عالم الكتب الحديث، الأردن، 2011، ص: 95.
- 18- Jean-Pierre BECHARD, Les grandes questions de recherche en entrepreneurship et éducation, cahier de recherche no 94-11-02, Ecole des Hautes Etudes ommerciales (HEC), Montréal, p 04.
- 19- الجودي محمد علي، مرجع سابق، ص172.

طبيعة العلاقة بين الاقتصاد غير الرسمي والفقير في الجزائر

د. الوالي فاطمة

جامعة طاهري محمد بشار - الجزائر -

د. بن شلاط مصطفى

جامعة طاهري محمد بشار - الجزائر -

Received: October 2017

Accepted: November 2017

Published: December 2017

ملخص: من خلال هذه الدراسة قمنا بالتطرق الى ما هية الفقر الى طبيعة الاقتصاد غير رسمي في الجزائر وحاولنا تبيين طبيعة العلاقة بين الاقتصاد غير الرسمي والفقير في الجزائر واستنتجنا أن الاقتصاد غير الرسمي والذي يعتبر مخرج للفقراء لتحسين أوضاعهم المعيشية له الدور المهم في التأثير على الفقر.

الكلمات المفتاحية: فقر، أبعاد الفقر، الاقتصاد غير رسمي، التكامل المشترك.

Abstract: The study examined the nature of the informal economy in Algeria and the nature of the relationship between the informal economy and poverty in Algeria. We concluded that the informal economy, which is a way out for the poor to improve their living conditions, has an important role to play in influencing poverty.

Keywords: Poverty, dimensions of poverty, The economy is informal, joint integration.

مقدمة:

تعتبر ظاهرة الفقر واحدة من أهم المعضلات التي واجهتها المجتمعات والحكومات والنظريات الاجتماعية منذ أقدم العصور، وارتبطت هذه ظاهرة في القديم بفقدان الموارد أو بالحروب التي تؤدي إلى الاستعباد والقهر. عرف الفقر في الجزائر انتشارا رهيبا خاصة في فترة التسعينات حيث شهدت هذه الفترة تدهور الأوضاع الاجتماعية الناجمة عن الأزمة الاقتصادية والسياسية والأمنية التي ضربت الجزائر في العمق، ولقد دفع ذلك الجزائر إلى دق ناقوس الخطر والإسراع في تبني برامج الإصلاح الاقتصادي بالتعاون مع صندوق النقد الدولي و البنك العالمي، ومع تبني الجزائر سياسة الانفتاح الاقتصادي و ما رافقها من نمو في الأسواق غير الرسمية نتيجة للإصلاحات المرافقة لهذه السياسة حيث بدأت ملامح ظهور الاقتصاد غير الرسمي، أين أدركت أن هذا الاقتصاد أصبح الملجأ الأخير للأفراد و المؤسسات، خاصة نتيجة لارتفاع معدلات البطالة والفقر وخصوصة المؤسسات، للعمل وتحصيل المداخيل لرفع المستوى المعيشي من جهة، وللهروب من الاقتصاد الرسمي المثقل بالإجراءات والأعباء من جهة أخرى، فما هي طبيعة العلاقة بين الاقتصاد غير رسمي والفقير في الجزائر؟

1- مفهوم الفقر

تنوعت الأدبيات في تعريف الفقر، و يمكن عرض تعريفات بعض الباحثين للفقر فيما يلي :

- 1.1 **Lipton** : يرى أن " في أي وقت، يعد الشخص فقيرا، إذا و فقط إذا كانت موارده الاقتصادية غير كافية"¹.
- 2.1 **Hans Singer** : يعرف الفقر " على أنه ظاهرة معقدة، صعب علينا تحليلها، لكن سهل علينا مخاطبتها، و هو يشبه الفقر بالزرافة، صعبة التعريف، لكن سهل التعرف عليها عند ملاقاها"².
- 3.1 **Fields (1994)** : إعطاء تعريف دقيق و مفصل للفقر، إذ عرفه عل أنه: " الفقر هو عدم مقدرة و عدم إمكانية الفرد أو العائلة من الحصول على موارد قاعدية واجبة لإشباع الحاجيات الأساسية"³.
- 4.1 **A.K.Sen** : تعريف " هو اقتصادي حائز على جائزة نوبل في الاقتصاد سنة 1998، و لقد عرف الفقر ب: " هو حالة من الحرمان من الحاجات الأساسية أكثر منه حرمان من دخل عالي " ⁴.

2. مفهوم الفقر في الجزائر

إن التعريف المعتمد من قبل الخبراء كمرجع في تعريف الفقر في الجزائر يركز على المفاهيم الكلاسيكية. و على أساس ذلك، يعرف الفقر على أنه النقص أو عدم الكفاية في الاستهلاك الغذائي كما و كيفا، و عدم إشباع الحاجات الأساسية الاجتماعية كالملبس، المسكن، التعليم و الصحة، على أن يكون هذا الإشباع بصفة متوسطة على الأقل، بالإضافة إلى الجوانب المادية للفقر في الجزائر، فإن له أبعاد غير مادية⁵.

من خلال هذا التعريف، نجد أن الفقر في الجزائر يمكن حصره في ثلاثة أشكال⁶:

1.2. خط الفقر الغذائي : أو يسمى خط الفقر المدقع أو الغذائي. و يعرف على أنه مجموع النقود اللازمة لإشباع الحاجات الغذائية الدنيا ، و التي قدرت بـ 2100 حريرة للفرد / لليوم، و تقدر القيمة اللازمة للحصول على سلة من المواد الغذائية التي تمكن من الحصول على هاته الكمية من الحريات بـ 10943 دج للشخص في السنة لعام 1995 ، بعدما كانت قيمتها تقدر بـ 2172 دج في السنة عام 1988 .

2.2. خط الفقر الحد الأدنى : يأخذ هذا الخط بعين الاعتبار إضافة إلى خط الفقر الغذائي ، النفقات الدنيا غير الغذائية بمستوى أدنى ، هذه السلع غير الغذائية يتم إضافتها لتكلفتها لخط الفقر الغذائي. و قدر بـ 2791 دج للفرد في السنة عام 1988.

3.2. خط الفقر الحد الأعلى : يأخذ هذا الخط بعين الاعتبار، النفقات غير الغذائية بمستوى مرتفع عن المستوى المستعمل في خط الفقر الحد الأدنى، و قدرت قيمته بـ 3125 دج للفرد في السنة عام 1988، و بـ 18191 دج للفرد في السنة عام 1995 .

3- الاقتصاد غير الرسمي في الجزائر

1.3. مفهوم الاقتصاد غير الرسمي : هناك تعدد للتعريف و المسميات المتعلقة بالاقتصاد غير الرسمي، و يمكن تقسيم ما استخدم من مصطلحات لتسميته إلى ثلاث أنواع⁷:

- **مفهوم السرية:** تم استخدام العديد من المصطلحات للتعبير على سرية هذه الظاهرة، أهمها: الاقتصاد التحتي، الاقتصاد الأسود، الاقتصاد الخفي، الاقتصاد السري، الاقتصاد غير الرسمي.
- **بمفهوم اللانظامية:** أبرز المصطلحات المستخدمة للتعبير على هذه الظاهرة هي الاقتصاد اللانظامي، و الاقتصاد غير المرصود، و الاقتصاد غير المنظم.

استخدمت هذه المصطلحات للدلالة على القطاع غير المنظم في الاقتصاد الوطني.

- **بعلاقته بالاقتصاد الرسمي:** يستخدم مصطلح الاقتصاد غير الرسمي، اقتصاد الظلي للتعبير على هذه الظاهرة لأنها نتيجة رد فعل السياسات المعلنة في الاقتصاد الرسمي.

" الاقتصاد غير الرسمي و هو الاقتصاد الذي لا نستطيع قياسه" و هو تعريف الاقتصاد غير الرسمي من الناحية الإحصائية.

2.3. جذور الاقتصاد غير الرسمي و تطوره في الجزائر: لتوضيح ذلك يتم التطور إلى المراحل الآتية:

- **المرحلة الأولى من 1962 إلى 1979:** لقد اتبعت الجزائر خلال هذه المرحلة النظام الاشتراكي في تسيير شؤون الاقتصاد، و الذي كان قائما على التخطيط المركزي من خلال المخططات التنموية التي تبنتها الحكومة لبناء الاقتصاد، و بدأت تظهر ملامح الاقتصاد غير الرسمي من خلال النتائج التي صاحبت تطبيق هذه المخططات.

- **المرحلة الثانية (1980-1989):** تعرف هذه المرحلة بمرحلة الاقتصاد اللامركزي، و لقد تم تنفيذ مخططين تنمويين.

المخطط الخماسي الأول و الذي تأثرت فيه الأوضاع الاقتصادية و الاجتماعية و السياسة المنتهجة ، حيث أدت إلى عدم قدرة الدولة على تمويل المؤسسات و فشل هذه المؤسسات في أداء مهامها و انخفاض في إنتاجيتها و ظهور الاقتصاد غير الرسمي عن طريق ظهور السوق السوداء التي توفر المواد الأساسية و المنتجات الأخرى ، و سوق السوداء.

- **المرحلة الثالثة (1990-1997):** إن الأوضاع في هذه المرحلة هي نتيجة للأزمة البترولية سنة 1986، و ما نتج عنها من اختلالات اجتماعية و اقتصادية أثبتت هشاشة الاقتصاد الجزائري، و فشل السياسات المتبعة في تسيير الاقتصاد و تطور الاقتصاد غير الرسمي بعد تطبيق برامج الإصلاح

- **المرحلة الرابعة مرحلة ما بعد 1998:** تم تطبيق برامج الإصلاح الجديد التي تبنتها الحكومة كأداة لتحسين وضعية الاقتصاد من خلال برامج الإنعاش الاقتصادي و دعم النمو، بهدف تحسين صورة الاقتصاد الجزائري داخليا و خارجيا ، و من خلال هذه البرامج و بعد الارتفاعات التي عرفها سعر البترول مما أدى إلى زيادة الإيرادات الحكومية، الأمر الذي حفز الدولة على تخصيص مبالغ كبيرة للنهوض بالاقتصاد ، و رافق تطبيق هذه البرامج مجموعة من العوامل أدت إلى تطور الاقتصاد غير الرسمي كالحجأ الحكومة إلى توسيع الوعاء الضريبي من أجل توفير الموارد المالية ، و نتج عن ذلك ظهور أنشطة التهريب عبر الحدود كشكل من أشكال التهريب عن دفع الضرائب نظراً لزيادة أعبائها.

4- دراسة قياسية لطبيعة العلاقة بين الاقتصاد غير الرسمي و الفقر في الجزائر

1.4.1. متغيرات الدراسة

- **المتغير التابع:** هو الفقر إذ سنحاول قياس الفقر في الجزائر من خلال بناء نموذج للتنبؤ بالفقر بالاعتماد على مؤشر الفقر البشري كمؤشر متعدد الأبعاد للفقر، و تم استخراج بيانات الفقر من البنك العالمي.

- **المتغيرات المستقلة:** و هي الأبعاد و المحددات التي تؤثر في الفقر و تتمثل في:

■ **الاقتصاد غير الرسمي:** و قد تم الاعتماد على البنك العالمي في الحصول على معدلات الاقتصاد غير الرسمي خلال فترة الدراسة (1990-2013) و الذي اعتمد على دراسة فريدريك شنايدر، حيث استخدم طريقة MIMIC لقياس الاقتصاد غير الرسمي، وتشير الدراسات إلى وجود علاقة بين الاقتصاد غير الرسمي و الفقر، حيث يساهم الاقتصاد غير الرسمي في التخفيف من حدة الفقر عن طريق دخول الفقراء في العمل داخل هذا الاقتصاد لتحسين المستوى المعيشي، إذ يوفر لهم الاقتصاد غير الرسمي عمل مقابل الحصول على مدخول لم يتم الحصول عليها من طرف الاقتصاد الرسمي.

■ **البطالة:** هناك علاقة وطيدة بين الفقر و البطالة في الجزائر، حيث ان البطالة من العوامل التي ساهمت في إنتشار الفقر خاصة في فترة الثمانينات و التسعينيات من القرن الماضي.

■ **النمو الاقتصادي:** تشير الدراسات إلى وجود علاقة بين الفقر و النمو الاقتصادي ، لأن معدل النمو قدرة على الحد من الفقر، و بالتالي فهناك علاقة إيجابية و طردية بين معدل النمو و معدل الفقر. و في الجزائر كان معدلات النمو المنخفضة السبب الواضح في ظهور الفقر.

■ **التضخم:** يعتبر التضخم أحد أهم المتغيرات المفسرة للفقر في العديد من الاقتصاديات و في الجزائر، فهو يعتبر عاملا مهما و مساهما في الرفع من معدلات الفقر، حيث يؤدي التضخم إلى تخفيض القوة الشرائية للأفراد و تدهور المستوى المعيشي ما يزيد من تدهور أوضاع الفقراء من جهة، و يدخل التضخم المتزايد فئات أخرى من المجتمع دائرة الفقر.

2.4. **نموذج الدراسة القياسية:** من أجل تحديد علاقة و قياس للفقر بالاعتماد على أبعاد أساسية تلعب دورا هاما و أساسيا في التأثير على الفقر، تم الاعتماد على بيانات سنوية لأربع متغيرات مستقلة، والتي أثبتت النظرية الاقتصادية أثرها المباشر على الفقر، وذلك بالاعتماد على أسلوب الانحدار الخطي المتعدد بالاعتماد على الأبعاد و المتغيرات التالية:

■ **المتغير التابع:** وهو معدل الفقر و يرمز له ب (PAV)، ويقاس بالنسبة المئوية و تم الاعتماد على البيانات الصادرة من البنك العالمي حول الفقر البشري للفترة محل الدراسة.

■ **المتغيرات المستقلة:** وهي:

- **معدل الاقتصاد غير الرسمي:** و يرمز له ب (EIN) و يقاس بالنسبة المئوية. و قد تم الاعتماد على بيانات البنك العالمي الخاصة بمعدلات الاقتصاد غير الرسمي المعتمدة على دراسة شنايدر.

- **معدل البطالة:** ويرمز له ب (TCH) و يقاس بالنسبة المئوية و تم الاعتماد على بيانات الديوان الوطني للإحصاء الخاصة بمعدل البطالة.

- **معدل النمو الاقتصادي:** ويرمز له ب (TCR) و يقاس بالنسبة المئوية، و تم الحصول على البيانات المستخدمة في الدراسة من الديوان الوطني للإحصاء.

- **معدل التضخم:** ويرمز له ب (INF) و يقاس بالنسبة المئوية، و تم الحصول على البيانات السنوية الخاصة لفترة الدراسة من الديوان الوطني للإحصاء. و منه يمكن صياغة النموذج التالي:

$$PAV = F (EIN, TCH, TCR, INF).$$

و يتم تقدير النموذج القياسي الخاص بقياس الفقر بالاعتماد على خمسة أبعاد وفق النموذج الخطي المتعدد:

$$PAV = B_0 + B_1 EIN_t + B_2 TCH_t + B_3 INF_t + B_4 TCR_t + \epsilon_t$$

3.4. الدراسة القياسية: في البداية و كخطوة أولى في بناء نموذج قياسي للفقر في الجزائر بالاعتماد على أبعاد متعددة هي الاقتصاد غير الرسمي لتحديد طبيعة العلاقة بينهما، بالإضافة الى متغيرات أخرى تعتبر من أهم محددات الفقر في الجزائر حتى يمكن التنبؤ بالتغيرات التي تحدث في الفقر من خلال التغيرات التي تطرأ على هذه المحددات و هي البطالة ، النمو الاقتصادي و التضخم كخطوة أولى سوف نقوم باختبار إستقرارية السلاسل الزمنية باستخدام اختبارات الاستقرارية للحصول على نتائج أكثر دقة.

1.3.4. اختبار الاستقرارية باستخدام اختبار (ADF): بعد اجراء اختبار الاستقرارية على كل المتغيرات تبينت انها ليست مستقرة في المستوى لذلك و لجعلها مستقرة طبقنا عليها الفروقات من الدرجة الأولى باستعمال برنامج EViews و تحصلنا على انها مستقرة من الدرجة الاولى.

2.3.4. اختبار استقرارية البواقي: لاختبار وجود علاقة تكامل مشترك ، لا بد من اختبار استقرارية سلسلة البواقي باستعمال اختبارات الاستقرارية (ADF).

الجدول رقم (1) : اختبار KPSS لإستقرارية سلسلة البواقي عند المستوى

Null Hypothesis: RESID01 is stationary		LM-Stat.
Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin test statistic		0.116010
Asymptotic critical values*:		
	1% level	0.739000
	5% level	0.463000
	10% level	0.347000

Source :Eviews7

نلاحظ من خلال الجدول رقم (1) أن القيمة المحسوبة لـ t_{bj} هي أصغر من القيم الجدولية و بالتالي نقبل فرضية العدم و منه سلسلة البواقي مستقرة عند المستوى.

و بما أن سلسلة البواقي مستقرة عند المستوى فهذا يدل على وجود تكامل مشترك بين متغيرات النموذج مما يعني ان هنالك علاقة طويلة المدى بين الفقر كمتغير تابع و المتغيرات المستقلة الأربعة في النموذج.

■ في المرحلة الأولى نقوم بتقدير نموذج العلاقة التوازنية في المدى الطويل و يسمى بإنحدار التكامل المشترك.

■ وفي المرحلة الثانية نقوم بتقدير نموذج العلاقة في المدى القصير و يسمى نموذج تصحيح الخطأ.

3.3.4. اختبار التكامل المشترك: لاختبار التكامل المشترك سوف نستخدم اختبار جوهانسن لأنه يتناسب مع حالات العينة

الصغيرة ، و كذلك في حالة وجود أكثر من متغيريين ، بالإضافة إلى أنه يكشف عما إذا كان هناك تكاملاً فريداً .

أي يتحقق التكامل المشترك فقط في حالة إنحدار المتغير التابع على المتغيرات المستقلة. و هذا له أهميته في نظرية التكامل المشترك

، حيث تشير إلى أنه في حالة عدم وجود تكامل مشترك فريد فإن العلاقة التوازنية بين المتغيرات تظل ماثراً للشك و التساؤلات.

و في هذه المرحلة سنحاول باستخدام اختبار جوهانسن تحديد امكانية وجود علاقة تكامل مشترك بين متغيرات الدراسة:

(PAV ,EIN,TCH,INF,TCR) في المدى الطويل.

- إذا كانت $trace\lambda$ المحسوبة أكبر من القيم الحرجة الجدولية فاننا نرفض فرضية العدم.

- إذا كانت $trace\lambda$ المحسوبة أقل من القيم الحرجة الجدولية نقبل فرضية العدم.

H0: عدم وجود تكامل مشترك .

H1: وجود تكامل مشترك.

الجدول رقم (2): اختبار جوهانسن للتكامل المشترك عند مستوى 5%

Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)				
Hypothesized		Trace	0.05	
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None *	0.868172	96.85373	69.81889	0.0001
At most 1 *	0.764048	52.27608	47.85613	0.0181
At most 2	0.491372	20.50526	29.79707	0.3892
At most 3	0.212090	5.632401	15.49471	0.7385
At most 4	0.017492	0.388223	3.841466	0.5332

Trace test indicates 2 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level

Source :Eviews7

الجدول رقم (3) : اختبار جوهانسن للتكامل المشترك عند مستوى 5%

Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)				
Hypothesized		Max-Eigen	0.05	
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None *	0.868172	44.57765	33.87687	0.0018
At most 1 *	0.764048	31.77081	27.58434	0.0136
At most 2	0.491372	14.87286	21.13162	0.2979
At most 3	0.212090	5.244178	14.26460	0.7108
At most 4	0.017492	0.388223	3.841466	0.5332

Source :Eviews7

من خلال الجدولين رقم (2) ، (3) نلاحظ أن قيمتي $trace\lambda$ MaxiEigenvalue المحسوبة أكبر من الجدولية و

بالتالي نرفض فرضية العدم و نقبل الفرضية البديلة و منه نقول أن هناك تكامل مشترك أي علاقة في المدى الطويل بين المتغيرات

الفقر ، الاقتصاد غير الرسمي ، البطالة ، التضخم و النمو الاقتصادي.

و بالتالي نقول أن الفقر هو دالة في المدى الطويل بين الاقتصاد غير الرسمي، البطالة، التضخم و النمو الاقتصادي.
4.3.4. اختبار السببية: إن الهدف من هذا الاختبار هو معرفة من يؤثر على من، أي تحديد اتجاه العلاقة بين كل متغيرين من متغيرات الدراسة. وقد تم اختبار سببية جرانجر والنتائج المتحصل عليها موضحة في الجدول رقم (4).

الجدول رقم (4): اختبار سببية جرانجر

Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Prob.
EIN does not Granger Cause PAV	23	5.84364	0.0253
PAV does not Granger Cause EIN		0.57592	0.4568
TCH does not Granger Cause PAV	23	0.13926	0.7129
PAV does not Granger Cause TCH		4.62234	0.0440
INF does not Granger Cause PAV	23	1.90927	0.1823
PAV does not Granger Cause INF		0.08829	0.7694
TCR does not Granger Cause PAV	23	0.58919	0.4517
PAV does not Granger Cause TCR		1.64837	0.2139
TCH does not Granger Cause EIN	23	0.11974	0.7329
EIN does not Granger Cause TCH		9.85950	0.0052
INF does not Granger Cause EIN	23	0.02200	0.8836
EIN does not Granger Cause INF		14.1037	0.0012
TCR does not Granger Cause EIN	23	0.34298	0.5647
EIN does not Granger Cause TCR		1.72079	0.2045
INF does not Granger Cause TCH	23	8.46283	0.0087
TCH does not Granger Cause INF		0.69012	0.4159
TCR does not Granger Cause TCH	23	13.5713	0.0015
TCH does not Granger Cause TCR		0.00498	0.9445
TCR does not Granger Cause INF	23	16.3686	0.0006
INF does not Granger Cause TCR		3.23858	0.0870

Source :Eviews7

من خلال الجدول رقم (4) نلاحظ أن علاقة السببية توجد بين :

- الاقتصاد غير الرسمي يسبب الفقر.
- الاقتصاد غير الرسمي يسبب النمو.
- الفقر يسبب النمو
- الاقتصاد غير الرسمي يسبب البطالة.
- الاقتصاد غير الرسمي يسبب التضخم.
- النمو يسبب البطالة.
- النمو يسبب التضخم .
- توجد علاقة سببية بين الفقر والاقتصاد غير الرسمي، النمو والبطالة، النمو والتضخم، الفقر والنمو، وبين الإقتصاد غير الرسمي و كل من النمو البطالة والتضخم.

5.3.4. بناء النموذج: لبناء نموذج جيد لا بد من تحديد الارتباطات الموجودة بين المتغير التابع و المتغيرات المستقلة لتحديد المتغيرات التي لها ارتباط قوي مع المتغير التابع من جهة، و تحديد الارتباطات بين المتغيرات المستقلة حتى نتجنب الحصول على نموذج زائف.

الجدول رقم (5): مصفوفة الارتباط

Source: Eviews7

	PAV	EIN	TCH	INF	TCR
PAV	1.000000	-0.679268	0.779836	0.596612	-0.354446
EIN	-0.679268	1.000000	-0.377996	-0.721552	0.718584

Dependent Variable: PAV					
Method: Least Squares					
Date: 01/28/16 Time: 22:15					
Sample: 1990 2013					
Included observations: 24					
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.	
C	31.81333	6.082941	5.229925	0.0000	
EIN	-0.626631	0.154216	-4.063339	0.0006	
TCH	0.482083	0.087209	5.527870	0.0000	
R-squared	0.780623	Mean dependent var		20.49708	
Adjusted R-squared	0.759730	S.D. dependent var		5.926096	
S.E. of regression	2.904814	Akaike info criterion		5.087084	
Sum squared resid	177.1968	Schwarz criterion		5.234341	
Log likelihood	-58.04501	Hannan-Quinn criter.		5.126151	
F-statistic	37.36286	Durbin-Watson stat		0.722739	
Prob(F-statistic)	0.000000				

من خلال مصفوفة الارتباط نلاحظ أن البطالة تربطها علاقة قوية مع الفقر لأن معامل الارتباط أكبر من 75%، أما الاقتصاد غير الرسمي و التضخم فعلاقتهم متوسطة بالفقر لأن معامل الارتباط محصور بين : $0.5 \leq R \leq 0.75$ ، أما معامل ارتباط المتغيرات المستقلة فنلاحظ أن علاقتها ببعضها البعض متوسطة.

6.3.4. النموذج المقدر

الجدول رقم (6) : تقدير نموذج الإنحدار

TCH	0.779836	-0.377996	1.000000	0.282172	-0.145117
INF	0.596612	-0.721552	0.282172	1.000000	-0.551677
TCR	-0.354446	0.718584	-0.145117	-0.551677	1.000000

Source: Eviews 7.

ومن خلال نتائج التقدير تبدو معالم النموذج معرفة ومقبولة إحصائيا بالنسبة للثابت، الاقتصاد غير الرسمي و البطالة. أما التضخم و النمو فمعاملاتها غير مقبولة إحصائيا. لذلك سوف نقوم بحذف النمو الاقتصادي و التضخم، و يصبح النموذج الجديد بدلالة المتغيرات التي لها دلالة معنوية:

من خلال الجدول : معاملات الثابت، الاقتصاد غير الرسمي ، البطالة ذو دلالة معنوية، و يمكن كتابة معادلة الانحدار الخاصة للتنبؤ بالفقر بالاعتماد على الاقتصاد غير الرسمي و البطالة:

$$PAV = 31.813329199 - 0.626631274713 * EIN + 0.482082607054 * TCH$$

$$(5.2299) \quad (4.0633-) \quad (5.5278)$$

نلاحظ أن معامل الاقتصاد غير الرسمي سالب و هو منطقي لأن العلاقة بينهما عكسية لأنه كلما زاد الاقتصاد غير الرسمي ينخفض الفقر. أما البطالة فمعاملها موجب ما يفسر العلاقة الطردية بين الفقر و البطالة، حيث كلما زادت معدلات البطالة يزيد الفقر.

- تحليل النتائج:

- ✓ الاقتصاد غير الرسمي الذي يعتبر المخرج للفقراء لتحسين أوضاعهم المعيشية له الدور المهم في التأثير على الفقر.
- ✓ حاولنا من خلال هذه الدراسة القياسية تقديم نموذج يمكن من خلاله قياس الفقر بالاعتماد على إبعاد و عوامل لها الدور المهم في التأثير على الفقر ، كما يمكننا من التنبؤ به في حال تغير هذه العوامل ، و يساعد في اتخاذ الإجراءات اللازمة للتصدي له.
- ✓ من خلال النتائج المتحصل عليها في الدراسة القياسية، نلاحظ أن هناك ما ينطبق مع النظرية الاقتصادية، و هناك ما يختلف معها.
- ✓ لقد أثبتت الدراسة وجود علاقة في المدى البعيد بين الفقر كمتغير تابع و المتغيرات المؤثرة و هي البطالة، الاقتصاد غير الرسمي ، التضخم و النمو الاقتصادي.
- ✓ وجود علاقة سببية : الاقتصاد غير الرسمي يسبب البطالة و الفقر و التضخم، و هذا يوافق النظرية الاقتصادية حيث كلما زاد حجم الاقتصاد غير الرسمي كلما انخفض معدل البطالة ، لأن البطالين عندما تطول فترة حصولهم على عمل في الاقتصاد الرسمي يتوجهون للعمل في الاقتصاد غير الرسمي كمصدر للرزق و بالتالي ينخفض الفقر. و الاقتصاد غير الرسمي ينتج منتجات تسوق في الأسواق الرسمية و بالتالي فهو يساهم في زيادة الإنتاج ما يصاحبه من انخفاض في الأسعار.
- ✓ النمو يسبب البطالة نتيجة صحيحة لأن الجزائر بعدما تبنت برامج الإنعاش الاقتصادي و ما تبعها من برامج مكملة أدت إلى زيادة معدلات النمو خارج قطاع المحروقات و سياسات التوظيف ما تبعها من زيادة الطلب على اليد العاملة نتج عنه انخفاض البطالة.
- ✓ الفقر يسبب النمو: إن معدلات الفقر المرتفعة هي التي جعلت الحكومة الجزائرية تبني المشاريع التنموية لتحسين المستوى المعيشي للفقراء .

✓ أما المتغيرات التي لها معنوية في النموذج هي البطالة و الاقتصاد غير الرسمي، أما التضخم و النمو فليس لهما معنوية، و هذا معاكس للنظرية الاقتصادية حيث نجد أن التضخم يعتبر من مسببات الفقر في الجزائر، حيث غلاء الأسعار يحرم الكثير من تلبية حاجاته الأساسية مما يدخله دائرة الفقر.

✓ أما النمو في الجزائر يساعد في التخفيف من الفقر، حيث سعت الجزائر من خلال البرامج التنموية التي سطرها طوال أكثر من عقد من الزمن إلى الرفع من النمو خارج قطاع المحروقات للتخفيف من معدلات الفقر .

■ **خاتمة:** لقد فرضت مشكلة الفقر نفسها بشكل كبير في الجزائر خاصة بعد نهاية الثمانينات، ما دفع بالفقراء إلى البحث عن حلول للخروج من الفقر عن طريق التوجه للعمل في الاقتصاد غير الرسمي للحصول على دخل في ظل الأزمة التي عانت منها الجزائر و تدهور المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية كالتضخم والبطالة والنمو الاقتصادي.

فراح الاقتصاد غير الرسمي يتوسع ويزداد، وأمام هذه الأوضاع سارعت الجزائر لإيجاد الحلول خاصة بعد تحسن الأوضاع المالية في الجزائر بسبب إرتفاع أسعار البترول، من خلال برامج الإصلاح الاقتصادي لتحسين الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية، فأنخفض الفقر خاصة بعد تكبيق برامج الانعاش الاقتصادي والمساعدات الاجتماعية التي إستفاد منها الفقراء، وسياسة المتبعة.

كما إتخذت الجزائر عدة إجراءات للحد من إرتفاع الاقتصاد غير الرسمي عن طريق دمج هذا الاقتصاد في الاقتصاد الرسمي للتخفيف من الآثار السلبية الناتجة عن وجوده، ومواجهة أشكاله غير الشرعية كالتهريب و تجارة المخدرات.

الهوامش:

¹ -Lipton .M (2002), Defining and Mesuring Poverty, Conceptual Issues, UNDP, New York , 1998.

² - S.B Maliki : Quantification de la pauvreté urbain et rural en Algérie, cas de Tlmcen, mémoire de magister, université de Tlemcen, p 11.

³ -Samir Bettahar (2004), Les Méthodes de Mesure de da Pauvreté , une Etude Théorique, Thèse de Doctorat Faculté Science Economique et gestion , Université de Tlemcen , p 16.

⁴ -A.K.Sen (1978) ,Incame Distribution and Employment,Three Notes on the Concept of Poverty, International Labour office.

⁵ - مستنتج من الندوة الوطنية الأولى لمكافحة الفقر في الجزائر ، 2000.

⁶ -La Carte de Pauvreté en Algérie(2001), Programme de Nations Unie pour le Développement, p 14.

⁷ - معراجي عبد المالك (2007) ، أثر الاقتصاد غير الرسمي على الموازنة العامة: حالة مصر و الجزائر، الملتقى الوطني الثالث حول الاقتصاد غير الرسمي في الجزائر الآثار و سبل الترويض و المداخل القياسية، المركز الجامعي سعيدة.

دور إستراتيجية المسؤولية الاجتماعية للشركات في دعم الأمن الغذائي الشركة السعودية العربية للخدمات الزراعية نموذجاً

د. سميرة أحلام حدو
جامعة الشلف - الجزائر -
ahlamhaddou@gmail.com

د. محمد فلاق
جامعة الشلف - الجزائر -
Mohamed.fellag@gmail.com

Received: October 2017

Accepted: November 2017

Published: December 2017

ملخص: يُشكل الأمن الغذائي هاجساً كبيراً لجل اقتصاديات الدول، حيث أن الوصول إلى تحقيقه يستدعي إنفاق ملايين الدولارات، وذلك في خضم الاعتماد على نمط غذائي غير متوازن صحياً ومكلف اقتصادياً، ما يتطلب محاولة إيجاد حلول عملية كفيلة بتحسين الوضع الراهن.

إن من بين سبل تحقيق الأمن الغذائي هو شركات قطاع الزراعة والصناعات الغذائية، ومنه جاءت هذه الدراسة لعرض نموذج شركة أراسكو في دعم الأمن الغذائي بالمملكة السعودية من خلال محافظتها المتكاملة والمتراصة من الأنشطة التجارية، وضمن الالتزام بمسؤوليتها الاجتماعية التي تهتم بتثريد استهلاك المياه، وتدعيم جهود المحافظة على البيئة ومكافحة التصحر، والعمل من خلال منظومتها البحثية وخبراتها البشرية على ابتكار منتجات تأخذ في الاعتبار دعم الأمن الغذائي والمائي.

الكلمات المفتاحية: الأمن الغذائي، المسؤولية الاجتماعية للشركات، الشركة العربية للخدمات الزراعية (أراسكو).

Abstract: Food security has become a communication strategy in some economics who have integrated it into the general dialogue on corporate social responsibility (CSR). Is food security the responsibility of companies? What are the methods and is there a path to the future for this issue? Since private wealth is rarely redistributed with a view to improving food safety, it will be interesting to observe the practices by several actors in ARASCO company in order to assess the efficiency of the CSR approach. This observation of practice provokes certain reservations. Private initiative must remain a support to State intervention. In all cases, it reveals the need for legal regulation of food security.

Keywords: food security , csr, arasco.

تمهيد:

يرتبط قطاع الزراعة والصناعات الغذائية بمفهوم الأمن الغذائي، فهما يكتسيان أهمية خاصة في ظل الظروف العالمية وارتفاع الطلب على الغذاء بأنواعه، وتحرص الدول على تدعيم ورعاية هذا القطاع الصناعي-الزراعي المهم من خلال توفير بيئة مناسبة له إلى جانب تأمين المواد الأولية المحلية بحيث يكون قادراً على مواصلة الإنتاج تحت مختلف الظروف ومهما كانت الأوضاع السياسية التي تترك أثراً خطيراً على حركة وإنتاج القطاعات الصناعية المختلفة .

تعتبر الشركات الزراعية والغذائية فاعلاً أساسياً في مسألة الأمن الغذائي، حيث إن تطوير هذا القطاع في الدول العربية ضرورة إستراتيجية لدعم الأمن الغذائي والتقليل من استيراد المنتجات الغذائية. وباتت هذه الصناعات تشهد معدلات نمو مرتفعة، وتحديداً في المملكة العربية السعودية خاصة بعد توجه الدولة نحو دعم القطاع الصناعي وتعزيز أداء الصناعات الوطنية، وتحقيق قدر كبير من التكامل بين القطاعين الزراعي والصناعي، من خلال تشجيع رؤوس الأموال الوطنية لإنشاء مصانع غذائية تعتمد على المواد الخام المنتجة والمزروعة محلياً، وتطوير الهياكل والقدرات التصنيعية للمصانع القائمة منذ سنوات، واستطاعت الشركات الغذائية

والزراعية السعودية تأمين جزء كبير من احتياجات المملكة من الألبان ومشتقاتها والمعجنات والزيوت والحلويات والتمور والطماطم وغيرها، ما ساهم في تضيق الفجوة الغذائية في المملكة ودول الخليج العربي. كما أن المنتجات السعودية تنافس بقوة المنتجات المستوردة في السعر والجودة والشكل.

ويبلغ عدد شركات قطاع الزراعة والصناعات الغذائية المدرجة أسهمها في السوق المالية السعودية 14 شركة مساهمة، تبلغ قيمتها السوقية 118 بليون ريال، تمثل 6 في المئة من السوق السعودية، فيما تبلغ رؤوس أموال شركات القطاع 16.4 بليون ريال. وتظهر بيانات شركات قطاع الزراعة والصناعات الغذائية، تبايناً في أدائها بحسب ظروف كل شركة من حيث حجم رأس المال، وتعدد أنشطتها¹.

مشكلة الدراسة: تولى شركة (أراسكو السعودية)¹ أهمية قصوى لمسؤولياتها الاجتماعية، وتضع في مقدمة أولوياتها الالتزام برسالتها النبيلة المتمثلة في دعم الأمن الغذائي بشكل مستدام في المملكة والمنطقة عموماً، وتعمل (أراسكو) بالتعاون مع شركائها على تقديم حلول مبتكرة مستدامة للتوسع في إنتاج الغذاء ولا سيما في قطاع الثروة الحيوانية، حيث تركز على جانب تثبيط الطلب على المياه الجوفية غير المتجددة، وتشجيع البدائل التي من شأنها تقديم حلول لمواجهة العضلات التي تواجه استراتيجيات التوسع في إنتاج الغذاء محلياً لتحقيق الاكتفاء الذاتي.

وإذ تمارس شركة (أراسكو) مسؤوليتها الاجتماعية في توفير إمداد سلسلة الغذاء والحفاظ على استدامة المياه وصداقة البيئة، فهي تدرك المسؤولية الكبيرة الملقاة على عاتقها في أهم القضايا الوطنية حيوية وارتباطها القوي باستدامة التنمية ودعم الاقتصاد، والجهد الذي عليها بذله لمقابلة هذه التحديات، ولما كانت الأنشطة التي تكون في مجموعها قنوات للمسؤولية الاجتماعية متعددة ولا ينفصل بعضها على بعض، فإن (أراسكو) التزمت بممارسة مسؤولياتها اتجاه مجتمعها وبيئتها الداخلية في تهيئة بيئة العمل المثالية التي توفرها لمنسوبيها واعتبار أسره جزءاً من مكونات الشركة وسر نجاحها.

بعد هذا الاستطراد في الطرح يتبادر لنا السؤال الرئيس التالي : **ماذا وكيف عملت (أراسكو) من أجل المساهمة في**

دعم الأمن الغذائي في المملكة العربية السعودية ؟

أسئلة الدراسة: تنبثق من السؤال الرئيس عدة أسئلة فرعية نوردتها كالتالي :

- ماهي أهم المفاهيم النظرية المتعلقة بالأمن الغذائي و التي تمكننا من فهمه و إيجاد سبل تحقيقه؟
- ما هي الاستراتيجيات التي اتبعت لدعم الأمن الغذائي من طرف شركة أراسكو السعودية؟
- ما مدى تبنى شركة أراسكو السعودية لمفهوم المسؤولية الاجتماعية في إطار دعم الأمن الغذائي والمائي؟

أهداف الدراسة : تهدف الدراسة إلى ما يلي:

- التعرف على أهم المفاهيم المتعلقة بالأمن الغذائي.
- التعرف على الأنموذج السعودي المتمثل في شركة أراسكو في دعمها للأمن الغذائي.
- مناقشة طبيعة برامج المسؤولية الاجتماعية التي تمارسها أراسكو السعودية من اجل دعم الأمن الغذائي بالمملكة.
- صياغة بعض التوصيات التي تساعد أصحاب القرار في شركات القطاع الزراعي والصناعات الغذائية بالجزائر على أخذ زمام المبادرة للوصول إلى تحقيق الأمن الغذائي ومن ثم العمل على استدامته.

¹اراسكو (arasco): الشركة العربية للخدمات الزراعية.

أولاً: الإطار النظري

1-تعريف الأمن الغذائي

تعددت مفاهيم الأمن الغذائي نتيجة تباين نظرة واضعيها ويعود أصل هذا المصطلح إلى بداية السبعينيات²، حيث كان العالم النامي يعاني من مشكلة فجوة غذائية حادة أدت إلى زيادة تبعيته للخارج لتأمين احتياجاته الأساسية من الغذاء. على الرغم من أن مصطلح الأمن الغذائي حديث الاستعمال إلا أنه يلقى الاهتمام الأكبر من المنظمات الدولية والخبراء والباحثين وفيما يلي أهم التعاريف الخاصة بالأمن الغذائي:

- **تعريف منظمة الأغذية والزراعة:** لقد جاء في تعريف المنظمة بأن الأمن الغذائي " يتوفر عندما تتاح لجميع الناس في جميع الأوقات الفرص المادية والاجتماعية والاقتصادية للحصول على غذاء كاف ومأمون ومغذ يلبي احتياجاتهم التغذوية وأذواقهم الغذائية ويكفل لهم أن يعيشوا حياة موفورة الصحة والنشاط.³

الملاحظ على هذا التعريف أنه ابتعد عن المفهوم التقليدي للأمن الغذائي"-مقدرة البلد أو البلدان على تأمين المواد الغذائية اللازمة لتغذية السكان يلبي الاحتياجات الضرورية الأساسية لنمو الإنسان وبقائه في صحة جيدة وانه لا بد من توافر مخزون من المواد الغذائية يمكن اللجوء إليه في حالة حدوث كوارث طبيعية تقلل من إنتاج المواد الغذائية أو في حالة تعذر حصول البلد على المواد الغذائية عن طريق الاستيراد من الخارج"⁴ وارتبط بمصطلح الاكتفاء الذاتي أي الاعتماد على الموارد المحلية لتأمين الاحتياجات الأساسية من الغذاء لأفرادها.

- **تعريف المنظمة العربية للتنمية الزراعية:** عرفت المنظمة منذ نشأتها عدة تحولات في مهامها فبعدما كانت منحصرة في مجرد التحذير من مخاطر الفجوة الغذائية أصبحت اليوم تقوم بإعداد البرامج المتكاملة لتحقيق الأمن الغذائي العربي، ولقد جاء في تعريفها للأمن الغذائي بأنه " توفير الغذاء بالكميات والنوعيات اللازمة للنشاط والصحة بصورة مستمرة، ولكل فرد من المجموعات السكانية اعتماداً على الإنتاج المحلي أولاً وعلى أساس الميزة النسبية لإنتاج السلع الغذائية لكل قطر وإتاحته لكافة أفراد السكان بالأسعار التي تتناسب مع دخولهم وإمكانياتهم المالية⁵.

- **تعريف البنك الدولي:** عرف البنك الدولي الأمن الغذائي على أنه " إمكانية حصول كل الناس في كافة الأوقات على الغذاء الكافي و اللازم لنشاطهم وصحتهم، و يتحقق الأمن الغذائي لقطر ما عندما يصبح هذا القطر بنظمه التسويقية و التجارية قادراً على إمداد كل المواطنين بالغذاء الكافي في كل الأوقات و حتى في أوقات الأزمات وحتى في أوقات تردي الإنتاج المحلي وظروف السوق الدولية⁶.

- **المفهوم الإسلامي للأمن الغذائي:** عرف الفقهاء الأمن الغذائي على أنه " ضمان استمرارية تدفق المستوى المعتاد من الغذاء الحلال اللازم لاستهلاك المجتمع في أي فترة من الزمن⁷ " والمستوى المعتاد يحدد على أساس المستوى الاجتماعي فقد يرتفع المستوى المعتاد من الغذاء ليصل إلى حد الكماليات.

من خلال المفهوم السابق وجب على المجتمع الإسلامي توفير المستوى الغذائي لكل طبقة من طبقات المجتمع مع ضمان الحد الأدنى لفقراء المجتمع ويتمثل الحد الأدنى في الغذاء والمسكن والملبس الضروري لأفراد هذه الطبقة.

وعلى ضوء المفاهيم السابقة للأمن الغذائي يمكن استنباط مفهوم شامل له، يتمثل في قدرة المجتمع على توفير مستوى ملائم من الغذاء لأفراده في حدود دخولهم المتاحة، مع ضمان مستوى الكفاف من الغذاء للأفراد الذين لا يستطيعون الحصول عليه بدخلهم المتاح، سواء عن طريق الإنتاج المحلي أو الاستيراد اعتماداً على الموارد الذاتية.

2- مستويات الأمن الغذائي

من خلال المفاهيم السابق ذكرها للأمن الغذائي، يمكن استخلاص المستويات المختلفة للأمن الغذائي، حيث تتراوح هذه المستويات بين حد أدنى يمثل مستوى الكفاف، وحد أقصى يمثل المستوى المحتمل أو المرغوب، ولعل أهم هذه المستويات ما يلي:

- **مستوى الكفاف:** هو الحد الأدنى من الاحتياجات الغذائية التي تضمن للفرد البقاء على قيد الحياة، فعلى الدولة كفالة حد معين من السرعات الحرارية لكل فرد وفقاً لما تحدده المعايير الدولية، ويمكن الدلالة على هذا المستوى بمفهوم حد الفقر وهو الحد الأدنى لتلبية النفقات الضرورية للحياة ومنها الغذاء⁸

- **المستويات الوسطى:** يكون هذا المستوى فوق مستوى الكفاف، يتسم بوجود سوء التغذية تزداد كلما اقتربنا من المستوى الأدنى أو مستوى الكفاف، ووفقاً لهذا المستوى لتحقيق الأمن الغذائي وجب القضاء على ظاهرة سوء التغذية من خلال زيادة العناصر الغذائية الأساسية اللازمة لجسم الإنسان خاصة البروتين الحيواني ومصادر الطاقة من الغذاء، ومن ثم قد يتعرض الفرد لسوء التغذية دون أن يتعرض لنقص الغذاء. لذلك وجب على الدولة كفالة المستوى الملازم من الاحتياجات الغذائية البيولوجية لكل أفراد المجتمع⁹.

- **المستوى المحتمل:** يتمثل في المستوى الذي يمكن أفراد المجتمع من القيام بأعمالهم الإنتاجية على أكمل وجه، وبالتالي يعبر هذا المستوى على قدرة الدولة على كفالة الحد المرغوب فيه من السرعات الحرارية للفرد وفقاً لما توصي به المعايير الدولية. أي أن المستوى المحتمل من الغذاء يركز على جانبي معادلة الأمن الغذائي وهما¹⁰:

أ. عرض الغذاء، سواء من خلال الإنتاج والتخزين والتجارة.

ب. الطلب على الغذاء، وكيفية الحصول عليه من خلال الإنتاج المنزلي له أو من شرائه من السوق، أو من تحويلات الغذاء بصورها المختلفة.

3- تعزيز مشاركة شركات القطاع الخاص في تحقيق الأمن الغذائي العربي

إن شركات القطاع الخاص هي الأقدر على النهوض بالقطاع الزراعي والمساهمة في تحقيق الأمن الغذائي من خلال¹¹:

- **الاستثمار:** يمكن لشركات القطاع الخاص الاستثمار في القطاع الزراعي نظراً لإمكانياتها المالية وخبرتها في هذا المجال لاسيما إذا ما كانت البيئة الاستثمارية ملائمة.

- **الإنتاج:** حيث تنضوي في ظل القطاع الخاص الكثير من الشركات التي تمارس نشاطاً اقتصادياً متنوعاً في القطاع الزراعي منها شركات الدواجن، تربية العجول والأغنام، الصناعات الغذائية ذات العلاقة بالزراعة، تربية الأسماك، المفاص، تربية الأفراخ، زراعة الحبوب، زراعة الفواكه والخضر وغيرها من المنتجات التي يمكن لها أن تساهم بنسبة ملموسة في الناتج المحلي الإجمالي من خلال ما تحققه من قيم مضافة في الاقتصاد الوطني.

- **التجارة:** من المعروف أن من يمارسون مهنة التجارة هم من القطاع الخاص وكثير منهم يعمل في تجارة السلع الزراعية ليس على المستوى الداخلي فحسب، وإنما على المستوى الخارجي بين الدول العربية وبينها والعالم الخارجي.

- **التسويق:** من أهم وسائل دعم شركات القطاع الزراعي وتحقيق الأمن الغذائي عملية تسويق المنتجات الزراعية من أماكن إنتاجها إلى الأسواق. وتلعب شركات القطاع الخاص دور الوسيط بين مراكز الإنتاج والأسواق ولا جدوى ترجى من الإنتاج دون تسويقه إلى مراكز الاستهلاك.

- **النقل:** يعتبر النقل من أهم المجالات تطوير الزراعة وبدونه لا يمكن الاستفادة من الإنتاج الزراعي إذ ما فائدة الزراعة بدون نقل الإنتاج إلى الأسواق الداخلية، ومن ثم تصدير الفائض من إنتاجها إلى الأسواق الخارجية. والكثير من شركات القطاع الخاص تعمل في مجال نقل المنتجات الزراعية نظراً لامتلاكها الشاحنات المبردة أو الآليات الضرورية حسب متطلبات الإنتاج الزراعي.

-دعم المشاريع الزراعية الصغيرة: يمكن للقطاع الخاص دعم المشاريع الصغيرة الزراعية منها أو التي تعمل في مجال الصناعات الغذائية بما يضمن تلبية حاجة السوق المحلية وتصدير الفائض من منتجاتها إلى الخارج.

-استيراد السلع الغذائية وتصديرها: يتميز القطاع الخاص بشبكة علاقات اقتصادية واسعة مع شركات عربية ودولية، بحيث تعطيه القدرة على تلبية حاجة السوق العربية والمحلية من السلع الزراعية عن طريق استيرادها أو تصديرها من وإلى الخارج بالسرعة الممكنة خلافاً لما يتميز به القطاع العام من إجراءات معقدة وروتينية.

ولابد من الإشارة إلى أن مشروعات القطاع الخاص الزراعي تواجه صعوبات وتحديات كبيرة تحد من تطورها ونمو طاقاتها الإنتاجية وترفع من تكاليفها الاستثمارية والإنتاجية وتضعف من قدرتها التنافسية، ويمكن إجمال أهم تلك التحديات في مجموعتين : تمثل المجموعة الأولى جملة التحديات الداخلية المركبة من ضعف واختلال الجوانب الإدارية والتنظيمية والقانونية والقضائية، ومن قصور البنية التحتية والخدمات الأساسية، فضلاً عن التحديات الذاتية المتمثلة بضعف التنظيمات المؤسسية للقطاع الخاص الزراعي. وتعكس المجموعة الثانية تحديات خارجية أبرزها متطلبات العمولة والتحديات المتعلقة بتكنولوجيا الإنتاج وأساليب التسويق والنفوذ إلى الأسواق الخارجية.

ثانياً: عرض نموذج شركة أراسكو في دعم الأمن الغذائي بالمملكة العربية السعودية

1- نشأة أراسكو (الشركة السعودية للخدمات الزراعية)¹²

تأسست أراسكو عام 1983، وبدأت نشاطها بنطاق محدود من الخدمات والمنتجات التي كانت تقدمها لمساندة قطاع القمح السعودي المزدهر في ذلك الوقت، وتطورت الشركة ونمت على قاعدة رسالتها المتمثلة في دعم استدامة الأمن الغذائي في مرحلتها الأولى الممتدة حتى نهاية العام 1986.

- بداية إنتاج الأعلاف الحيوانية: 1987-1997 في بداية عام 1987 قررت أراسكو دخول قطاع الأعلاف، فزادت رأسمالها بأكثر من أربعة أضعاف، وبدأ العمل في المصنع أواخر نفس العام بطاقة إنتاجية قدرها 30 طناً في الساعة، وسعة تخزين تصل إلى 50000 طن. وحفز نجاح الشركة في تسويق الأعلاف الإدارة العليا نحو اتخاذ قرار آخر مهم يتعلق برفع الطاقة الإنتاجية بنسبة 80% لتصل إلى 54 طناً في الساعة، إلى جانب بناء نظام صوامع في ميناء الملك عبد العزيز بالدمام لرفع كفاءة سلسلة الإمداد، ما أتاح لأراسكو أن تكون أكبر منتج للأعلاف في المملكة بحلول أواخر عام 1997.

- تحولات جديدة: 1997-2008 شهدت الفترة من عام 1997 وحتى 2008، نمواً كبيراً لأراسكو، وتبعاً لذلك شهدت الشركة تغييرات كبيرة حيث وسعت نطاق منتجاتها ضمن خطة لإعادة الهيكلة كان لابد منها لدعم طموحات النمو المستقبلية من خلال إيجاد المزيد من وحدات العمل الاستراتيجية، وتمثل ذلك في إطلاق شركة أراسكو الأغذية، وأراسكو لمنتجات الذرة (والتي تعرف الآن باسم "مفسكو")، وأراسكو لوجيستكس، إلى جانب مختبرات أيداك التحليلية، وشركة الإعمار العالمية

- مرحلة التوسع: 2008 - 2020 : منذ العام 1997، ظلت أراسكو تستورد ما يقدر بنحو مليوني طن متري من الحبوب والمنتجات الزراعية سنوياً، وتستخدمها كمواد خام لإنتاج الأعلاف لتلبية حاجة عملائها. ومن المقرر أن تقوم برفع نصيبها من الاستيراد والمناولة إلى 6 ملايين طن من هذه المواد بحلول عام 2016. وتركز الشركة حالياً على تعزيز قدراتها اللوجستية والإدارية والمالية مستعينة في ذلك بأحدث البرامج المتخصصة في أنظمتها وأجهزتها. ومن خلال ربط هذه النظم ببعضها البعض، تأمل في النجاح في تحقيق ما تنشده من توسع وتنوع، مستفيدة بما تتمتع به وحدات عملها التجارية الست من تجانس وتناغم.

2- استراتيجيات (أراسكو) الناجمة لدعم الأمن الغذائي والمائي في المملكة العربية السعودية

دأبت «أراسكو» منذ انطلاقتها على تحقيق معدلات نمو ثابتة، ومضت بخطى حثيثة وتطورت بسرعة مذهلة بعد أن بدأت شركة صغيرة تتركز أعمالها في نطاق ضيق في مجال الخدمات الزراعية، لتنبؤاً بعد ذلك وبجدارة مكانتها بين أكبر 60 شركة غير

حكومية في المملكة، ولتقدم حزمة متنوعة من المنتجات الزراعية والغذائية والخدمات التي تلي احتياجات عديد من الأسواق والعملاء في المملكة وخارجها. وتتولى «أراسكو» حالياً توفير سلسلة إمدادات غذائية بشرية وحيوانية في المملكة، حيث تسهم في تحقيق التنمية المستدامة، كما تهتم الشركة بالبيئة من حولها، مقدمة المحافظة عليها على جميع أولوياتها في إطار رسالة عنواها العناية بالثروة المائية الغالية في المملكة. وتعزز «أراسكو» علاقاتها بشركائها ومساهميها من خلال ربط رسالتها وقيمها بأنشطتها التجارية التي تتمثل في رفع مستوى جودة المنتجات الغذائية داخل المملكة، وتقديم أفضل الخدمات للمواطنين، الاهتمام بسقف مستويات سعرية معقولة لمنتجاتها الغذائية عالية الجودة، بما يتناسب والقدرة الشرائية لمعظم شرائح المجتمع السعودي، والمساعدة على إنشاء المزارع الحديثة في الريف السعودي بما يتيح لمواطني الريف تحقيق مزيد من الثروة والدخل، خفض عبء الدعم على الحكومة تعزيزاً لنمو الاقتصاد الوطني، المحافظة على البيئة ودعم الجهود الرامية كافة لإبقائها نظيفة، إلى جانب العمل على تطوير قدرات بشرية سعودية قادرة على مواجهة التحديات، وتوفير فرص العمل للشباب السعودي.

تتمتع «أراسكو» بجملة من المزايا التي تشكل نقاط رئيسة لقوتها التنافسية في الأسواق التي تنشط فيها، منها ما يلي:¹³

- **الحزمة المتكاملة من الأعمال:** تمتلك «أراسكو» محفظة متكاملة ومتراصة من الأنشطة التجارية، ما يتيح للإدارة العليا هامشاً كبيراً لتحقيق قيمة مضافة لأعمالها من خلال استغلال التشابك والترابط بين مختلف منتجاتها وخدماتها لتحقيق أقصى عائد ممكن، كما يسمح ذلك للإدارة بالإفادة من اقتصاديات الحجم للحد من المصروفات والتكاليف، عبر توجيه اهتمامها للتركيز على الخدمات التي تفيد جميع وحدات العمل

- **سلسلة إمدادات قوية:** تمتلك «أراسكو» سلسلة قوية ومتكاملة للإمداد، حيث تعد من كبار المشترين للمواد الخام، وهذه ميزة تمنحها أفضلية لدى الموردين، حيث تبلغ حصة الشركة بين 20 و25 في المائة من جميع مستوردات المملكة من الذرة والصويا. وتحظى «أراسكو» بمواقع إستراتيجية مميزة في كل من ميناءي الدمام والجبيل على ساحل الخليج العربي، حيث تقع مراكز الإنتاج الرئيسية للشركة بالقرب من طريق السكة حديد والطرق السريعة الرئيسية القريبة من مراكز الاستهلاك الرئيسية، ولدى الشركة خبرات تقنية في مجالات التخزين والمناولة وتوزيع المواد الخام والمنتجات، ما يعزز قدراتها التنافسية لدى عملائها، كما خطت «أراسكو» خطوات واسعة نحو الارتقاء بالبنية التحتية لقدراتها التقنية من خلال بناء أنظمة متقدمة في مجالات الاتصالات، والربط الشبكي، والحوسبة، والبرمجيات المدعومة بالقدرات البشرية المؤهلة والمدربة على استخدام تلك التقنيات

- **قاعدة إنتاجية متطورة:** تستخدم «أراسكو» في تجهيزاتها وعملياتها الإنتاجية، التقنية الحديثة، و«الأتمتة» المتقدمة، وتقنيات التحكم، كما عكفت على تجهيز مختبرات حديثة، وعلى توفير جميع متطلبات البنى التحتية اللازمة لدعم إستراتيجيتها لتحقيق مزيد من التوسع في أعمالها تلبية لارتفاع الطلب على منتجاتها وخدماتها، فضلاً عن المراكز التي تتولى إدارتها قدرات بشرية مؤهلة ومدربة تمتلك الخبرة المناسبة في الإنتاج، وضبط الجودة، والصيانة، وإدارة المشاريع.

- **مركز تسويقي قوي:** تتميز «أراسكو»، بوضع تنافسي قوي في الأسواق التي تعمل فيها بحصة تصل إلى 15 في المائة في قطاع الكيماويات الزراعية، حيث تتمتع الشركة بوضعها الراسخ في هذه السوق. وعلى صعيد الأنشطة الحديثة، تستأثر منتجاتها من الذرة بنحو 70 في المائة من إجمالي السوقين السعودية والخليجية، فيما من المتوقع أن تحقق الشركة مزيداً من المكاسب في هذا القطاع نظراً لكونها المنتج المحلي الوحيد للذرة في المنطقة. أما في مجال الكيماويات، فقد وصلت حصة «أراسكو» إلى 33 في المائة من إجمالي السوق، وذلك على الرغم من أن معظم حصتها هذه تأتي من مشترياتها من الأنشطة الأخرى التابعة لها.. وعلى صعيد الدواجن، أصبحت الشركة تتقدم بخطى ثابتة، حيث وصل إنتاجها من الدواجن إلى سقف 180 ألف طير يومياً، في ظل مؤشرات مشجعة للمضي قدماً نحو المزيد من الإنتاج وزيادة حصتها السوقية وارتفاع معدلات نمو أعمالها.

- **احترام المساهمين:** تحظى «أراسكو» بسمعة تجارية مميزة في السوق، ويشهد للشركة جودة منتجاتها وخدماتها، كما نالت الشركة ثقة مورديها وعملائها، وأن تكون مصدرًا يعتمد عليها لجهة إيلاء أهمية قصوى لأخلاقياتها المهنية، وبعبارتها شريكاً عادلاً ومنصفاً، ويشهد للشركة في الأوساط الحكومية والتجارية التزامها بقيمتها الراسخة، وريادتها للسوق وقدرتها على الابتكار ورفد السوق بمنتجات وخدمات جديدة ومواكبة لتطورها

- **وجود راسخ وتميز مشهود:** تتمتع «أراسكو» بوجود راسخ في السوق، وتتميز منتجاتها السلعية والخدمية بالتفرد الذي يحد من ظهور منافسين جدد لها في السوق، ومن أكبر العقبات الملموسة التي تواجه المنافسين المحتملين لـ «أراسكو» الأموال الضخمة التي يتطلبها الاستثمار في البنية التحتية اللازمة للأعمال ذات الصلة، إلى جانب العقبات غير الملموسة المتمثلة في الخبرة والمعرفة المتراكمة لدى الشركة عبر سنوات طويلة من العمل.

ويستأثر إنتاج الأعلاف الحيوانية بالنصيب الأكبر من أعمال الشركة، حيث يعد النشاط الرئيس لـ «أراسكو» بما نسبته 60 في المائة، وبينما يتوقع ارتفاع نصيب الأعمال الأخرى إلا أن قطاع الأعلاف الحيوانية سيظل المصدر الأهم لإيرادات الشركة في المستقبل المنظور. وتتولى «أراسكو» مهمتها الأساسية في تمكين توافر سلسلة من المنتجات الغذائية المتنوعة، حيث تقوم بتصنيع المواد الخام الأولية وتحويلها إلى منتجات غذائية حيوية بشرية وحيوانية. وعلى الرغم من ضآلة حصة «أراسكو» نسبياً من إجمالي القيمة المضافة، فإن منتجاتها وخدماتها تعد ضرورية لسلامة الاقتصاد السعودي. وتعد «أراسكو» أحد الموردين الكبار لسلسلة من المنتجات الغذائية في المملكة، حيث تنشط في جانبي المنتجات الغذائية المباشرة (الحبوب) وغير المباشرة عبر توفير الأعلاف الحيوانية لقطاع الصناعات الغذائية. وتؤدي «أراسكو» مهامها من خلال وحدات متعددة، وتحتل حالياً المركز 37 بين أكبر الشركات العاملة في السعودية من حيث المبيعات. وتوظف الشركة نحو ألفي موظف يعملون في مختلف الوحدات، مع الالتزام التام بمتطلبات السعودية بل والمضي أبعد من ذلك، حيث إن استراتيجيتها تتضمن توفير المزيد من فرص العمل للسعوديين فوق مستوى السقف المطلوب رسمياً.

3- محفظة متكاملة من الأنشطة التجارية لأراسكو تساهم بشكل فاعل في الأمن الغذائي والمائي

تطمح أراسكو أن تكون الرافد الرئيس للأمن الغذائي في المملكة والمنطقة، وأن يكون لها دور قيادي في سد الفجوة الغذائية الكبيرة في منطقة الشرق الأوسط. وحالياً تعمل الشركة على إمداد سلسلة إنتاج الغذاء بهدف إنتاج أو تمكين الآخرين من إنتاج الغذاء بكميات وفيرة وجودة عالية وبأقل تكلفة ممكنة وبشكل مستدام لا يُخلّ بالأمن المائي ولا يضر بالبيئة.

تتركز أعمال أراسكو في الوقت الراهن في إنتاج الأعلاف المركبة والدواجن ومدخلات الزراعة وإنتاج المواد الغذائية الخام، كما تقدم الشركة حزمة متكاملة من الخدمات اللوجستية والخدمات الفنية والتحليلية والاستشارية

تسعى أراسكو إلى تنفيذ رسالتها من خلال 6 «وحدات أعمال تجارية» متجانسة ومتكاملة على النحو التالي¹⁴:

- **الأعلاف:** تعد «أراسكو» أكبر منتج للأعلاف الحيوانية في الشرق الأوسط من خلال مطحنين لإنتاج العلف بطاقة إنتاجية تصل إلى 1.6 مليون طن من الأعلاف سنوياً. ومن المتوقع ارتفاع إجمالي إنتاج الصومعتين بعد انتهاء أعمال التطوير والتوسعة التي تجري حالياً إلى أربعة ملايين طن سنوياً في عام 2014. وتتولى «أراسكو» إنتاج جميع الأعلاف التي تحتاج إليها صناعات الدواجن والألبان والماشية والأحياء المائية، فضلاً عن إنتاج المزيجات (الفيتامينات والمعادن). وحالياً توفر صوامع إنتاج العلف التابعة لـ «أراسكو» 40 في المائة من احتياجات القطاع الزراعي السعودي من البروتين، ولضمان تدفق هذه المنتجات قامت الشركة بـ «أتمتة» نظام التخزين الخاص بالأعلاف في صوامع الإنتاج وفي ميناء الدمام على حد سواء، فضلاً عن ربطها بنظام النقل الحديدي.

يسعى مصنع أركيم من خلال التخطيط الاستراتيجي ل «أراسكو» لدخول مجالات جديدة، فقد أنشئت وحدة إنتاجية للصناعات الكيماوية في المدينة الصناعية الثانية في الدمام لإنتاج مادة ثنائي فوسفات الكالسيوم DCP ، والذي يعد من المكونات الأساسية للأعلاف لتوفير الكالسيوم والفسفور، لتغطية احتياجات مراحل النمو المختلفة للحيوان، كما تدخل هذه المادة في صناعة المواد الغذائية، الأدوية، ومعالجين الأسنان، إضافة إلى استخدامه في صناعة أنابيب الإضاءة (فلورسنت). (وقد بدأ إنتاج مادة DCP في عام 2002م بطاقة إنتاجية تصل إلى 30 ألف طن في السنة بمواصفات ومقاييس عالمية، وقد قامت «أراسكو» بإنشاء خزانات لحفظ مادة حمض الفسفوريك في الرصيف الخاص بها في ميناء الملك عبد العزيز في الدمام لضمان وجود كميات كافية من مدخلات التصنيع. ونظراً للموقع المتميز لهذه الوحدة الإنتاجية و خبرة «أراسكو» الطويلة في مجال خدمة القطاعات الحيوية، فيأمل أن تتوسع في المستقبل لتكون نواة لإنتاج وخدمة صناعات عديدة في المملكة والدول المجاورة والتي تشهد نهضة صناعية وتجارية.

- **مختبرات أيداك:** أنشأت مختبرات أيداك في عام 2003 للمساهمة في الرقي بمستويات الصحة وسلامة الغذاء والبيئة وذلك بتقديم خدماتها المتكاملة في مجال الاختبار، والفحص والاعتماد لكافة قطاعات الصناعات الغذائية من مصانع، ومطاعم، وأسواق توزيع كبرى وغيرها .

حيث يكتسب مجال الاختبار والفحص والاعتماد للمنتجات الغذائية أهمية قصوى للبلاد في ظل اعتماد المملكة على تغطية 70% من احتياجاتها الغذائية من الخارج، فيما يتم نقل أكثر من 50,000 منتج غذائي من مصادر مختلفة على نطاق مساحة البلاد، بينما يقدر انفاق المملكة على الغذاء بنحو 100 بليون ريال سنوياً، وبمعدل نمو بنحو 3% سنوياً في ظل عدم وجود مقدم خدمات متكامل يساعد هذه الصناعة على رفع مستوى جودة وسلامة منتجاتها.

تطورت "أيداك العالمية" وتوسعت من مختبر محدود يقدم الخدمة لمصانع أعلاف أراسكو وبعض عملاء الشركة، حتى وصلت إلى مستوى يتيح لها تمكين صناعة الغذاء في المملكة على توفير منتجات غذائية آمنة ذات جودة عالية، وحالياً تدير "أيداك" أكبر المختبرات وأكثرها تجهيزاً بالتقنيات العلمية والتحليلية الحديثة، وهي بذلك عامل لرفع معايير الجودة والسلامة للمنتجات الغذائية التي تشكل تحدياً حقيقياً يواجه المملكة. ومن خلال الحلول المتكاملة التي تقدمها في مجال جودة الأغذية وسلامتها، تؤدي "أيداك" دورها في فتح الآفاق أمام قطاع الصناعات الغذائية محلياً وفي منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لإنتاج مواد غذائية آمنة وعالية الجودة. وقد نالت "أيداك" اعتماداً عالمياً، حيث حازت على الإيزو 17025 من مؤسسة الاعتماد الدولي في الولايات المتحدة، كأول مختبر أغذية في الشرق الأوسط يحصل على هذا الاعتماد، كما حازت على عدد آخر من شهادات الاعتماد من مختلف الجهات التشريعية ومنها وزارتا الزراعة والتجارة والصناعة

- **منتجات الذرة :** تعد هذه الوحدة الرافد الرئيس لقطاع الغذاء في المملكة، حيث تسوق أراسكو من خلالها العديد من المنتجات الغذائية عالية الجودة، وتقوم "مفسكو" بطحن الذرة ومعالجة منتجاتها (النشا والجلوكوز)، بغرض تلبية احتياجات المملكة وأسواق دول مجلس التعاون الخليجي بالإضافة إلى اليمن والعراق والأردن، من النشا ومنتجات التحلية، ومن خلال "مفسكو" تخطط أراسكو لتعزيز دورها في دعم الأمن الغذائي، وذلك برفع الطاقة الكلية لطحن الذرة في مصنع الخرج بأكثر من ثلاثة أضعاف من 100 ألف طن متري سنوياً إلى ما يزيد عن 330 ألف طن، وذلك لتلبية الطلب المتزايد من قطاعات الحلويات والمخابز والعصائر وخدمات المطاعم في المنطقة. كما سيرتفع إنتاج المصنع من الجلوكوز والنشا لأكثر من الضعف، فضلاً عن التوسع في قائمة منتجات المصنع لتشمل أنماطاً جديدة، منها شراب الذرة عالي الفركتوز (HFCS) و(HFCs42)، وهو منتج جديد تماماً في المملكة العربية السعودية، إلى جانب الاتجار في المكونات الغذائية الأخرى وذلك لخدمة قطاع صناعة الأغذية والمشروبات الذي يشهد نمواً متزايداً على الصعيد المحلي.

ويعد مصنع طحن الذرة التابع لـ"مفسكو" الذي بدأ إنتاجه في العام 2003م، الوحيد في منطقة الخليج الذي يضم سبع خطوط رئيسة للإنتاج تشمل، نقع الذرة، وطحنها، وإنتاج نخالة الذرة، وفرز وفصل المكونات، وتجفيف النشا، وتحويل الجلوكوز، وتكرير السكر، ومعالجة النفايات السائلة. كما ينتج المصنع النشا الطبيعي وأربعة أنواع من شراب الجلوكوز لتلبية احتياجات القطاع المختلفة، فيما يمكن استخدام المنتجات الثانوية للمصنع من قبل قطاع الأعلاف في أراسكو. وبينما يعود الفضل الأكبر في تعزيز مواصفات المنتجات النهائية للشركة إلى التزامها بضبط الجودة، فقد وضعت "مفسكو"، لنفسها "رؤياً" متقدمة تتمثل في أن تكون المقدم الأول للحلول المبتكرة للمكونات الغذائية في منطقة الشرق الأوسط، وذلك لخدمة مختلف قطاعات الغذاء سواء من خلال الإنتاج المحلي لمتطلبات هذه القطاعات أو عن طريق المتاجرة في محليات الغذاء الأخرى ومكوناتها.

- **الإعمار** : تعتبر هذه الوحدة الرافد الرئيس المكمل لأراسكو في أداء دورها ضمن سلسلة إمداد الغذاء وترشيد استهلاك المياه في المملكة، حيث تركز الشركة من خلالها على المدخلات الزراعية لتحقيق التكامل مع القطاع الحيواني الذي تدعمه عن طريق التوسع في إنتاج الأعلاف .

وتعد "الإعمار" وهي شركة زراعية رائدة تأسست في العام 1984، من الموردين الرئيسيين للمدخلات الزراعية والبيطرية للمجتمع الزراعي السعودي، ولقطاعات الصحة العامة وصحة الحيوان، وقطاع إنتاج اللحوم. حيث تقوم بتسويق الأسمدة والمواد الكيميائية عالية الجودة، والتي تستخدم في وقاية أشجار النخيل والخضروات وغيرها من المحاصيل الحقلية، فيما تشمل منتجاتها البيطرية، الأدوية والمطهرات وإضافات الأعلاف الحيوانية. ولدى "الإعمار" حالياً 16 فرعاً في مختلف أنحاء المملكة، تغطي جميع المناطق الزراعية من نجران إلى الجوف، ومن الدمام إلى جدة، فيما تستعد لمرحلة أخرى من التطور والنمو خارج حدود المملكة .

منذ انضمامها لأراسكو عام 1998، تطورت سلة مدخلات الإنتاج لـ"الإعمار" لتشمل مجموعة واسعة تعمل جميعها على مكافحة الآفات الضارة، والحشرات، والأمراض التي تصيب النباتات والحيوانات، وغيرها من المدخلات ذات الصلة، مع التزامها التام بالحفاظ على صحة وسلامة البيئة. وقد أنشأت "الإعمار" قسماً خاصاً لتسويق مدخلات الزراعة العضوية، فضلاً عن قائمة البدائل الأخرى التي توفرها لخدمة ودعم قطاعي الزراعة والبيطرة، مع التركيز التام على جودة المدخلات التي تقوم بتسويقها، إلى جانب ما تقدمه من خدمات احترافية لكافة عملائها المحليين وفي الخارج. وتكمن القيمة التي تمثلها الشركة لعملائها، في سلتها من الحلول الشاملة التي تقدمها لهم، بدءاً بتوريد المدخلات الكيميائية الزراعية والبيطرية التي تضمن للعملاء تحقيق أفضل النتائج، ومروراً بالخدمات الاستشارية، وليس انتهاءً بخدمات ما بعد البيع التي تحرص عليها الشركة. كما تلعب "الإعمار" دوراً مهماً في ترشيد استهلاك المياه، حيث كان تركيزها منذ البداية على توفيرها ومساندة جهود ترشيد استخداماتها سواء من خلال توفير أنظمة الري الحديثة التي لديها القدرة على توفير نسبة عالية من المياه للمزارعين، أو بتسويق مواد عضوية تساعد على حفظ المياه للأشجار في التربة.

- **أراسكو للأغذية**: كأحد الامتدادات الطبيعية لصناعة الأعلاف داخل شركة أراسكو هو الدخول في قطاع الدواجن بغرض الارتقاء به والعمل على تحسين مدخلاته ومخرجاته، وذلك عن طريق إنشاء مسلخ يتوسط المناطق الزراعية القريبة من مدينة الرياض ليخدم شريحة كبرى من أصحاب مزارع الدواجن وتطعيمه بكل ما يحتاج من مقومات النجاح للحصول على منتج سعودي 100 في المائة ولكن بمعايير دولية. استثمرت شركة أراسكو خبراتها وأموالها في بناء المسلخ بتوجيه كامل للمشروع نحو قبلة المسلمين وفقاً لتعاليم ديننا الإسلامي، وتم بناء المسلخ على أحدث ما توصل إليه العالم في هذا المجال، وكان لها أن تعاقدت مع شركة ستورك ذات الخبرة الكبيرة في هذا المجال بخطط إنتاج ذي طاقة إنتاجية مقدارها ثمانية آلاف طير في الساعة مع الأخذ في الاعتبار زيادة الطاقة الإنتاجية في المستقبل القريب. ويتميز هذا المسلخ بأنه يدار بطريقة شبه أوتوماتيكية لرفع درجة الدقة والسرعة وتقليل درجة الأخطاء البشرية قدر الإمكان، ومنع الملوثات المصاحبة لعملية الذبح مع المحافظة على جودة المنتج عالية، كي ترتقي إلى تطلعات

المستهلك في السوق السعودية، ماعدا ما يتعلق بعملية الذبح، حيث إنَّها تتم بشكل يدوي تماشياً مع تعاليم شريعتنا الإسلامية. كما يتميز المسلخ بأن مرحلة التبريد التي يمر بها الدجاج كإحدى مراحل سلخه تتم عن طريق التبريد بالهواء وليس بالماء كما هو شائع.

تعد "أراسكو الأغذية" بعلامتها التجارية "إنتاج"، الرافد الرئيس لسلسلة إمداد الغذاء في المملكة، وتقوم أراسكو من خلال هذه الوحدة بإنتاج وتسويق الدجاج اللاحم لتلبية الطلب المتنامي على الصعيد المحلي، حيث تعتبر "أراسكو الأغذية" من المنتجين والمسوقين الرئيسيين للدجاج في أسواق المملكة.

كما تتضمن خططها التوسعية استخدام التقنيات الحديثة لبناء ما يزيد عن 180 موقعاً جديداً لتفريخ الصوص، وبناء المزيد من أقفاص تربية الطيور وبيوت أمهات الطيور بهدف مضاعفة قدرات التفريخ الحالية. ويأتي كل ذلك في إطار استراتيجية متكاملة لأراسكو لتطوير قطاع الدواجن في المملكة دعماً لجهود تعزيز الأمن الغذائي بالبلاد، ولتمكين الشركة من أخذ زمام المبادرة في هذا القطاع الحيوي.

تحتل "أراسكو الأغذية" بسمعة طيبة لمراعاتها معايير سلامة المنتج وعرضه، واهتمامها بالبيئة من حولها والحفاظ عليها نظيفة، ويعتمد مصنع الشركة الحائز على شهادات الجودة ISO 22000:2005 و ISO 9001:2000، في عمله على التبريد الهوائي للدجاج المذبوح بعد إزالة الريش، وبذلك توفر للمملكة كميات ضخمة من المياه. وتسعى الشركة إلى التحكم في حصتها السوقية المتنامية من خلال النمو، وعن طريق تعزيز التكامل العمودي للصناعة، إلى جانب زيادة القدرة على السيطرة على الأمراض والأداء، بما يتيح لها أن تكون أفضل الشركات التي يمكن الإعتماد عليها محلياً، ولكي تكون دجاج "إنتاج" دائماً الاختيار الأول للمستهلك السعودي.

- أراسكو لوجيستكس: تعد الداعم الأكبر لسلسلة إمداد الغذاء في المملكة، حيث تقدم أراسكو من خلال هذه الوحدة حلولاً لوجستية متكاملة لجميع القطاعات التابعة لها، ولكافة موردي الغذاء والمواد الخام الغذائية في المملكة. وتشمل تعاملات الشركة مجموعة واسعة من المواد الخام مثل الذرة والشعير والقمح والحبوب ودقيق فول الصويا وحبوبين الذرة، وغيرها من المواد الخام الغذائية المستوردة، إلى جانب الأعلاف التي تقوم بتصنيعها باستخدام تلك المواد.

من خلال هذه الوحدة، تمتلك أراسكو أسطولاً كبيراً للنقل البري يضم 220 شاحنة طريق، و370 مقطورة سكك حديدية، ومن خلال هذه المجموعة تقوم الشركة بنقل منتجاتها للعملاء ونقل المواد الخام من الميناء للمستودعات أو للعملاء. ولأراسكو أسطولها البحري الخاص الذي يتألف من خمس سفن، وذلك من خلال مشروع مشترك مع شركة البحري (الشركة الوطنية السعودية للنقل البحري سابقاً)، كما تدير مشروعاً لمناولة البضائع السائبة في ميناء الملك عبدالعزيز بالدمام، حيث تعد المقاول الوحيد لشحن وتفريغ المواد السائبة في الميناء من خلال أربعة أرصفة (1، 2، 3، و37)، كما تمتلك أراسكو شركة خط المحيط (أولماسكو) والتي تركز نفسها لخدمة أسواق الشحن والنقل البحري.

ولدى أراسكو حالياً نظام للتخزين يضم 12 صومعة بطاقة استيعابية تقدر بنحو 76000 طن، إلى جانب إثنتين من المستودعات المسطحة بسعة 54000 طن، هذا بالإضافة إلى بعض المستودعات الخارجية التي تستوعب نحو 200000 طن من مختلف المواد. وفي عام 2014، تم انشاء 22 صومعة إضافية تستوعب 165000 طن من الحبوب وثمانية مستودعات مسطحة كاملة تستوعب ما يقارب 100000 طن من المواد، وبانتهاء هذه المشاريع استغنت الشركة عن مستودعاتها الخارجية.

4- دور المسؤولية الاجتماعية لشركة أراسكو في استدامة الأمن الغذائي والمائي والبيئي

تتمتع أراسكو بمسؤولياتها الاجتماعية، حيث حرصت منذ نشأتها أن تكون لأنشطتها قيمة مضافة لمجتمعها، لذا بدأت بتقديم خدمات النقل والتخزين للحبوب الغذائية وفي مقدمتها القمح، وسارت حتى أصبح لها دور رئيس في قطاع الغذاء السعودي.

وضمن الالتزام بمسؤوليتها الاجتماعية تهتم أراسكو بدعم الأمن الغذائي وبترشيد استهلاك المياه، كما تدعم جهود المحافظة على البيئة ومكافحة التصحر، لذا تعمل من خلال منظومتها البحثية وخبراتها البشرية على ابتكار منتجات تأخذ في الاعتبار دعم مثل تلك التوجهات¹⁵:

- **المحافظة على البيئة:** تضع أراسكو المحافظة على البيئة والعمل في بيئة نظيفة في مقدمة أولوياتها، ويتضح ذلك من خلال منتجاتها صديقة البيئة وعالية الجودة التي يتم طرحها بأسعار في متناول يد صغار المزارعين.

كما تدعم منتجات أراسكو جهود المملكة العربية السعودية في مكافحة التصحر وفي حماية جزء من المساحة الرعوية التي تتراوح بين 20-30 مليون هكتار تتعرض للرعي الجائر في المملكة. وحسب مستويات الإنتاج الحالية توفر أراسكو للبلاد نحو ربع مليون طن رعوي (كل طن رعوي يعادل استهلاك 10 هكتارات من المراعي)، لتبقي بذلك نحو 2.5 مليون هكتار من الأراضي الخضراء بعيدة عن الرعي الجائر وهو ما يعادل 8.3% إلى 12.5% من المساحة الرعوية في المملكة .

ومع التوسع المرتقب ورفع سقف الانتاج الى نحو 3 ملايين طن سنوياً، أي ما يعادل 4 ملايين علف تقليدي، فسيكون بإمكان الشركة توفير مليون طن مالئ ما يعني حماية 10 ملايين هكتارات من المساحات الخضراء من الرعي الجائر وهو ما يعادل ثلث المساحة الرعوية على أقل التقديرات.

- **دعم الأمن الغذائي:** تدعم منتجات أراسكو من الأعلاف جهود المحافظة على قطاع الثروة الحيوانية الذي يضم شريحة واسعة من المواطنين، وذلك بالحد من الاعتماد على الشعير وتجنب التذبذب الحاد في أسعاره في الأسواق العالمية، وهذا يساعد بدوره على استقرار أسعار اللحوم والحد من الغلاء. ومن خلال سقف الإنتاج الحالي توفر أراسكو للبلاد نحو 1/2 مليون طن من الشعير، ما يعني الاستغناء عن نفس الكمية من إجمالي واردات المملكة من الشعير والتي تقدر بنحو 7 ملايين طن سنوياً تعادل 50% من حجم التجارة العالمية التي تبلغ 14 مليون طن سنوياً، أي فك ارتباط المملكة بما نسبته نحو 7% من واردات المملكة من الشعير.

ومع ارتفاع الإنتاج بعد التوسعة سيكون بمقدور البلاد الاستغناء عن 2 مليون طن من إجمالي واردات المملكة من الشعير، وخفض الطلب السعودي على الشعير من 7 ملايين حالياً الى 5 ملايين طن، ما يعني فك ارتباط المملكة بالشعير بما يقارب الـ 30، وخفض التجارة الدولية على الشعير بما يقارب الـ 15%.

- **دعم الأمن المائي:** إن منتجات أراسكو من الأعلاف المركبة كاملة التغذية لا تتطلب إضافات علفية أخرى، ما يجد من استخدام المياه الجوفية ويشجع على الاستخدام الراشد للمصادر المائية المتاحة، وبالإضافة إلى ذلك فإن أراسكو تقوم باستيراد مدخلات طبيعية تستهلك مياهها من الخارج وبذلك فإنها تساهم بشكل مباشر في تعزيز الخزن الإستراتيجي من المياه.

وفيما تشير التقارير إلى أن 70% من استهلاك المملكة من المياه تذهب لزراعة القمح والأعلاف، فقد رأت أراسكو أن استبدال الشعير والبرسيم واستعمال العلف الكامل في تغذية الحيوان سيخفض استهلاك المياه الجوفية المستخدمة لزراعة البرسيم وغيره من الأعلاف التي تحتاج إلى الري بصفة مستمرة طول العام.. وقد استطاعت أراسكو التي تنتج بمفردها ما نسبته 15% من حاجة الماشية من الأعلاف المركبة، من إيقاف هدر كمية تقدر بمحدود 5 إلى 6 بلايين متر مكعب، وهي تُشكّل ما يُقارب 30% من كمية المياه المستهلكة في المملكة سنوياً.

- **مساهمات أخرى:** لقد أصبحت أراسكو جزءاً لا يتجزأ من النسيج الاجتماعي حولها، فكل ما تقوم به له قيمة مضافة ومنفعة حقيقية للمجتمع، حيث تحرص أراسكو أيضاً على المشاركة في مختلف الفعاليات والأنشطة التي تعزز دورها المجتمعي، ومن ذلك الحملات التوعوية التي تقوم بها سنوياً لتثقيف مربي الماشية في مختلف مناطق المملكة وفي البداية على طرق التعليل الصحي للماشية بالتعاون مع الجهات ذات الصلة.

ولا تدخر الشركة جهداً في دعم العديد من المشاريع الخيرية ومؤسسات رعاية الأيتام وجمعيات البر وتحفيز القرآن، كما تهتم بذوي الاحتياجات الخاصة والمعوقين، وتشارك في معظم المناسبات التي تستهدف دعمهم ومؤازرتهم. وتهتم أراسكو بالقدرة الوطنية الواعدة، حيث تعمل على خلق فرص العمل للخريجين من الشباب، كما تتعاون مع الجامعات والمؤسسات الأخرى للمساعدة في الارتقاء بقدرة الخريجين وتطوير الكفاءات الوطنية، وبذلك تسهم في الحد من البطالة وإيجاد فرص العمل للقدرة الوطنية، ما يعزز الأمن الاجتماعي ويدعم نمو الاقتصاد المحلي.

خاتمة: تلعب شركات قطاع الزراعة والصناعات الغذائية دوراً هاماً وحيوياً في اقتصاد أي دولة، لأنه يعمل على تحقيق النمو الصناعي، إضافة إلى كونه المنفذ وأداة التقييم والضبط للإنتاج الزراعي في القطاع الأولي، حيث مخرجاته هي مدخلات لهذا الأخير، ويعتبر عنصراً محمداً لإستراتيجية الأمن الغذائي، وهو أيضاً مصدراً هاماً للعملة الصعبة في حال التوجه بالتصدير والتبادل الدولي، لذا يرشح بديلاً عن النفط كمصدر للعملة الصعبة وقناة للتصدير، كما يستقطب اليد العاملة ويحقق خلق مناصب شغل، التي تعتبر مفتاحاً لحل أزمة البطالة، وفي الوقت نفسه محركاً للطلب عن طريق الدخول الموزعة فيه، والتحديث الأولي في شركات قطاع الزراعة والصناعة الغذائية يؤكد الخصائص التجديدية والتنافسية وقوة الطلب على منتجاته، وتحسين مستمر في عوامل الطلب وسلسلة قطاع الصناعة الغذائية من الخلف والأمام.

وفي ضوء قصور الدور الحكومي في تحقيق الأمن الغذائي وفي سبيل قيام القطاع الخاص بدوره الاقتصادي لتحقيق الأمن الغذائي العربي يقترح الخبراء في هذا المجال ما يأتي¹⁶:

1. تهيئة البيئة الاستثمارية الملائمة بما تتضمنه من استقرار سياسي واقتصادي التي تشجع قطاع شركات الزراعة والصناعات الغذائية على الاستثمار وتمنحه القدرة على دراسة الأسواق والتنبؤ بمتغيراتها الاقتصادية في المستقبل.
2. التأكيد على التزام الدول العربية المستضيفة للمشاريع الزراعية العربية المشتركة، بمنح التسهيلات والامتيازات والضمانات المشجعة والمحفزة على الاستثمار العربي في مجال الأمن الغذائي، والاستفادة من الشركات المشتركة القائمة، والتي استطاعت تأكيد وجودها، والاحتذاء بما في إنشاء فعاليات جيدة، والاستفادة منها في نقل الخبرة وتقديم الاستشارات الفنية والإدارية لتلك الشركات.
3. إزالة كافة المعوقات أمام انسياب التجارة الزراعية العربية، في إطار منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى.
4. تنسيق السياسات التجارية العربية والإجراءات والشروط المتعلقة بالحجر الزراعي، والبيطري وتسجيل واستيراد واستعمال المبيدات، والصحة النباتية وقواعد المنشأ والمواصفات والمقاييس وغيرها وصولاً إلى توحيدها.
5. تطوير الخدمات المساندة للتجارة الخارجية الزراعية العربية، بما فيها نظم المعلومات التجارية، والتمويل وخدمات الموانئ والنقل والتخزين والمنافذ الجمركية لتسهيل التجارة. تطوير الأجهزة القضائية وتوفير أنظمة قضائية ذات مقدرة عالية على الفصل في القضايا الاستثمارية والتجارية بالسرعة المعقولة وبتكاليف ملائمة.
6. تعديل التشريعات والقوانين وتضمينها لوائح تنفيذية لتعزيز مساهمة النشاط الخاص.
7. اعداد حرائط بفرص الاستثمار الزراعي المتاحة وفي مختلف المجالات الزراعية.
8. تسهيل الإجراءات المطلوبة لتصديق المشاريع وتنفيذها.
9. توفير القروض الزراعية وتسهيل إجراءات الحصول عليها بأسعار فائدة منخفضة أو رمزية وزيادة مدد السداد.
10. إنشاء صناديق و بنوك متخصصة بتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

11. يجب إنشاء نظام فعال لجمع المعلومات الاقتصادية وتحليلها و إفادة الباحثين والمستثمرين بها وذلك من اجل توجيه الاستثمار، حتى تكون لدراسات الجدوى قاعدة من المعطيات الاقتصادية الدقيقة الأمر الذي يجعل هذه الدراسات فعالة في اتخاذ القرار الاقتصادي على أسس سليمة.

الهوامش:

- ¹ متاح في الرابط الذي شوهده يوم 09/07/2014، <http://alhayat.com/Articles/2825718/11>.
- ² كامل بكري، الموارد الاقتصادية، الدار الجامعية، لبنان، 1989، ص: 325.
- ³ منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة، " حالة انعدام الأمن الغذائي في العالم"، روما، 2010، ص: 08.
- ⁴ عبد الصاحب العلوان، أزمة التنمية الزراعية ومأزق الأمن الغذائي، مجلة المستقبل العربي، مرآز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، 1998، ص: 15.
- ⁵ إدارة الأمن الغذائي والمشروعات بجامعة الدول العربية، الزراعة والتنمية في الوطن العربي، مجلة جامعة الدول العربية، العددان الأول والثاني، القاهرة، 2009، ص: 16.
- ⁶ عزت ملوك قناوي، الأمن الغذائي العربي، المؤتمر العاشر للاقتصاديين الزراعيين، الجمعية المصرية للاقتصاد الزراعي، القاهرة، 25/ 26 سبتمبر، 2002، ص: 03.
- ⁷ السيد محمد السريتي، الأمن الغذائي والتنمية الاقتصادية"، الدار الجامعية الجديدة للنشر، الإسكندرية، 2000، ص: 03.
- ⁸ السيد محمد السريتي، مرجع سابق، ص: 21.
- ⁹ السيدة إبراهيم مصطفى، أحمد رمضان نعمة الله، السيد محمد أحمد السريتي. مرجع سبق ذكره. ص: 199.
- ¹⁰ نفس المرجع السابق. ص: 200.
- ¹¹ السيد جعفر رسول الحمداني، دور القطاع الخاص في الامن الغذائي العربي متاح في: <http://www.baghdadchamber.com/modules.php?name=News&file=article&sid=12435>
- ¹² متاح في الرابط الذي شوهده يوم 15/07/2014 <http://www.alriyadh.com/2011/07/27/article654251.html>
- ¹³ متاح في الرابط الذي شوهده يوم 15/07/2014 http://www.aleqt.com/2010/01/01/article_450567.htm
- ¹⁴ متاح في الرابط الذي شوهده يوم 15/07/2014 <http://www.al-jazirah.com/2012/20120925/sk4.htm>
- ¹⁵ متاح في الرابط الذي شوهده يوم 15/07/2014 <http://www.arasco.com/Arabic/responsibilities/Pages/default.aspx>
- ¹⁶ حسين عبد المطلب الاسرج، تعزيز مشاركة القطاع الخاص في تحقيق الأمن الغذائي العربي متاح في : www.adced.ae/ar/.../amnelgzaa_1_10_201316_25_595405810.doc

دور تقنية الشبكات العصبية الاصطناعية في تسيير المخاطر في المؤسسات الصناعية

د. لمجد بوزيدي

جامعة بومرداس - الجزائر -

lamdjad.b@univ-boumerdes.dz

د. رياض عيشوش

جامعة أم البواقي - الجزائر -

r.aichouche@gmail.com

Received: October 2017

Accepted: November 2017

Published: December 2017

ملخص: يعتبر الشبكات العصبية الاصطناعية (artificial neural network) كأحد مجالات الذكاء الاصطناعي تعمل على تمثيل عقل الإنسان عن طريق شبكة من المعطيات الرقمية (التي تمثل الخلية العصبية) متصلة بروابط موزونة (التي تمثل الروابط بين الخلايا) والتي يتم معالجتها بواسطة نموذج رياضي محدد. فالمعطيات لوحدها لا تقوم بأي تأثير، أما إذا اتحدت هذه المعطيات مع الأوزان فإنها تؤدي في تحديد المهمة المطلوبة من الشبكة العصبية. حيث أصبحت أحد أهم الطرق المستخدمة في المنظمات المعاصرة، وأسلوبها يستخدم للتحكم في المخاطر و آثارها على أداء المؤسسة، فلقد تزايد الاهتمام بها خصوصا مع انفتاح الأسواق وتزايد حدة المنافسة و زيادة سرعة تغير بيئة الاعمال الحالية، وعليه فان تعدد مصادر المخاطر جعل متابعتها أمرا ضروريا لكل مؤسسة تسعى للبقاء والاستمرار في السوق.

الكلمات المفتاحية: الشبكات العصبية الاصطناعية، الخلية العصبية، خوارزميات التعلم، ادارة المخاطر.

Abstract: Artificial neural networks are considered one of the work areas of artificial intelligence on the representation of the human spirit through a digital data network (representing the nerve cell) connected balanced links (which represent the links between cells), which are processed by the specified mathematical model. The data are only takes no effect, but if these data are united with the weight they carry in the definition of the task of the neural network. Where he became one of the most important methods used in contemporary organizations, and the method used to control risks and their impact on the performance of the organization, it has increased interest for them, especially with open markets and increased competition and increased rapidly changing environment, current affairs, hence the multiplicity of sources of risk to follow up is required for each Foundation seeks to stay and continue on the market.

Keywords: Artificial Neural Networks, nerve cell, learning algorithms, risk management.

مقدمة:

لقد اقترن في أدبيات إدارة الأعمال المعاصرة بين الإدارة الفعالة للمخاطر وتحقيق المزايا التنافسية، في ظل الضغوط البيئية والتنافسية المتزايدة التي تمر بها المؤسسات في مختلف القطاعات، ما نتج عنه مشكلات جوهرية تتمثل في سعيها المستمر للبحث عن المصادر التي تتمكن من خلالها تحقيق النجاح في الميدان التنافسي، من خلال سعيها إلى تحقيق مستويات إنتاج واسعة، أو تجميع الموجودات والموارد (الملموسة وغير الملموسة) بأحجام كبيرة لبناء قدرات إستراتيجية ومحاولة تحقيق أسبقية تنافسية، والتأقلم مع الديناميكية المتصاعدة للبيئات التنافسية التي تعمل فيها، وبما يضمن لها تحقيق الاستدامة للمزايا التنافسية لتعيق دخول منافسين جدد إلى القطاع الصناعي الذي تعمل فيه، وتحقق الاستمرار في إطار مستويات متميزة من الأداء المنظمي، وحتى المؤسسات التي حققت النجاح في الميادين التنافسية ليس أمامها إلا التفكير في إيجاد آليات تتمكن من خلالها تحقيق استدامة ذلك النجاح، من خلال البحث عن مؤشرات الأداء المنظمي المتميز، والعمل على استمرارته واستدامته في المدى الطويل.

لقد أصبحت بيئة الأعمال الحالية بيئة مفعمة بالمخاطر نتيجة تسارع المتغيرات الاقتصادية وصعوبة التنبؤ بسيرورتها وارتباطها الشديد بعنصر عدم التأكد، الأمر الذي استدعى ضرورة اعتماد و تبني المؤسسة على أسلوب إدارة المخاطر كأسلوب علمي و منهجي يكفل التحكم الفعال في المخاطر المختلفة التي تواجهها، من خلال الاعتماد على الطرق الاحصائية و الرياضية الحديثة، من بينها تقنية الشبكات العصبية الاصطناعية والتي اوضحت طريقة فعالة في ادارة وتسيير المخاطر في بيئة الاعمال، الأمر الذي ينعكس في تحقيق مزايا تنافسية تعطي دفعة قوية ومساهمة فعالة في الناتج المحلي الوطني، وفي تحقيق القفزة النوعية للاقتصاد الوطني.

تعتبر المنظمات الحديثة اليوم منظمات متعلمة، وهي لا تتعلم فقط من خلال مواردها البشرية، بل تحاول استخدام التقنيات الحديثة في معالجة المعلومات بطريقة ذكية ومحاولة إيجاد الأنماط الخفية فيها، فالتنافسية لم تعد تعترف بالأدوات التقليدية في معالجة المعلومات، بل أثبتت التجارب أن تقنيات المحاكاة والشبكات الاصطناعية والخوارزميات المرتبطة بها تسهم بشكل كبير إدارة المنظمات بطريقة ذكية.

الاطار العام للدراسة: يتمثل الاطار العام للدراسة في جملة العناصر الآتية:

1. اشكالية الدراسة: مما سبق تتبلور اشكالية بحثنا في السؤال الجوهرى الآتي : كيف تساهم تقنية الشبكات العصبية

الاصطناعية في تدعيم آليات ادارة و تسيير المخاطر في المؤسسات الصناعية؟ تدرج ضمنها جملة الاسئلة الفرعية الآتية:

➤ ما هو مفهوم تقنية الشبكات العصبية الاصطناعية ومكوناتها الأساسية و مجالات تطبيقها؟

➤ ما هي أهمية ادارة و تسيير المخاطر داخل المؤسسة الصناعية ؟

➤ ماهي آليات تدعيم تقنية الشبكات العصبية الاصطناعية لادارة و تسيير المخاطر في المؤسسات الصناعية؟

2. أهمية الدراسة: تعتبر تقنية الشبكات العصبية الاصطناعية أحد أهم النظم الحيرة الداعمة لمختلف مجالات وتطبيقات الانظمة الادارية الحديثة، و أحد اوجه التنافس المعاصرة، وما ان ظهرت تلك النظم حتى باتت محور اهتمام كل المؤسسات والمنظمات على حد سواء، وخاصة منظمات الاعمال التي اخذت تنفق على بناء وتطوير نظم خاصة بها لمواجهة مختلف تحديات البيئة المتسارعة، بمبالغ باهظة بغية الحصول على ميزة تنافسية تضمن لها التفوق والاستمرار.

3. اهداف الدراسة: تهدف هذه الدراسة الى التعرف على مدى العلاقة التفاعلية و قوة التأثير المتبادل بين الاستخدام الفعال لتقنية الشبكات العصبية الاصطناعية و مدى تأثيرها في تدعيم آليات ادارة المخاطر و كيفية التحكم فيها، و تدعيم الوضعية التنافسية الحالية و المستقبلية للمؤسسة و اكتساب الميزة التنافسية، وتحقيق الاستمرار في إطار مستويات متميزة من الأداء المنظمي.

أولاً: الاطار النظري لمفهوم تقنية الشبكات العصبية الاصطناعية (artificial neural network)

تتسم نماذج الشبكات العصبية بمحداثة تطبيقاتها في المجالات الإدارية، حيث انتشر استخدام هذه النماذج في كثير من التطبيقات الخاصة بالعلوم الإدارية من بداية 1990، حيث اتجهت العديد من الدراسات والأبحاث إلى الاعتماد على نماذج الشبكات العصبية بدلا من الأساليب الإحصائية التقليدية، باعتبارها أداة هامة وملائمة للتحليل والتقدير والتنبؤ بالمخاطر المختلفة التي تواجه المؤسسة، حيث سنحاول اسقاطها على المخاطر وكيفية التعامل معها وفق هذه الطريقة.

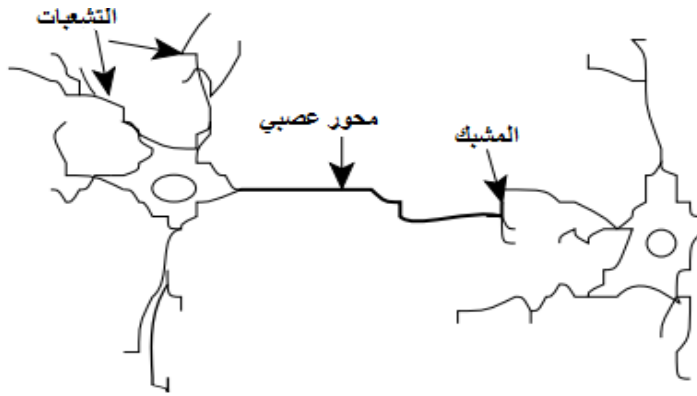
1- مفهوم تقنية الشبكات العصبية الصناعية

على الرغم من أن تطبيق هذه التقنية جديد نسبيا في عالم الأعمال، فإن النظرية الأصلية وضعت في سنوات الستينات جنبا إلى جنب مع الخوارزميات وبعض المناهج الأخرى. ومع ذلك، فإن نقص قدرة المعالجات والحواسيب أبقى هذه التقنية في غير مستخدمة كثيرا لسنوات عديدة. حيث تحتوي هذه التقنية في هيكلها، أقسام مختلفة من الطبقات، وعادة ما تسمى الطبقات الوسطى بالطبقات الخفية.¹

تقوم نماذج الشبكات العصبية بمحاكاة عمليات الإدراك التي تحدث في مخ الإنسان من خلال استخدام بعض البرامج، حيث تعمل بطريقة موازية للنظم العصبية الحيوية عن طريق جمع المعلومات وتخزينها للاستفادة منها في تفسير بعض الإشارات التي تتلقاها البيئة المحيطة بها².

وتعرف بأنها نموذج يحاكي الشبكات العصبية في الإنسان، ويستخدم عددا محددا من الطرق الأساسية المستخدمة في النظم العصبية الطبيعية الموجودة في الإنسان، بمساعدة برمجيات المحاكاة وأسلوب المعالجة المتوازنة³.
وتعرف أيضا بأنها أسلوب جديد يحاكي عمل المخ البشري، بحيث تتكون الشبكة العصبية من عناصر تشغيل (processing Elements)، وهي خلايا عصبية اصطناعية تتولى عملية التشغيل حيث تقوم باستقبال مدخلات (بيانات) ويجري عليها تشغيل ثم تعطي مخرجات أو نتائج، والتي تتيح القدرة الكبيرة وسرعة في استرجاع كميات كبيرة من المعلومات⁴.

الشكل رقم (1): آلية تقنية الشبكات العصبية الاصطناعية



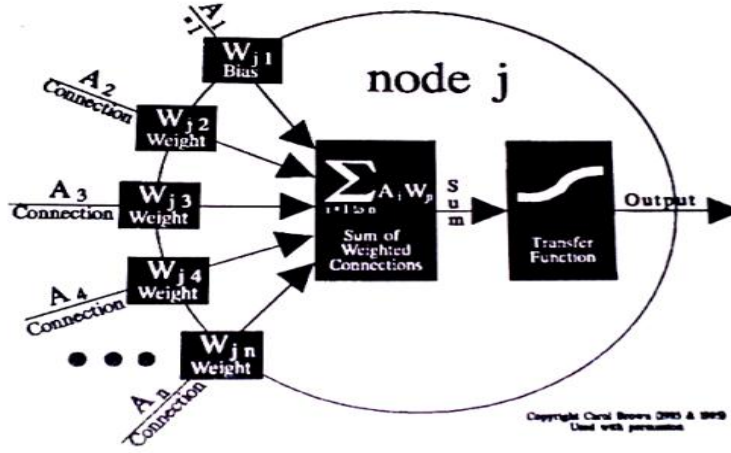
Source : Carlos Gershenson, Artificial Neural Networks for Beginners, <https://datajobs.com/data-science-repo/Neural-Net-%5BCarlos-Gershenson%5D.pdf>, 28/10/2016, p: 02.

تتوفر تقنية الشبكات العصبية الاصطناعية على خصائص هامة، تجعلها تفوق التقنيات الكلاسيكية الخاصة بعمليات المعالجة، ونلخص هذه المزايا فيما يلي⁵:

- ◀ الموازاة في المعالجة: إن الهندسة الشبكية مبنية على هذا الأساس إذ أنها تقوم بتركيب معقد لكل المتغيرات المستعملة ومعالجتها في نفس الوقت مما يقلص في وقت التنفيذ، مقارنة مع طريقة البرمجة الكلاسيكية التي تعتمد على المعالجة التسلسلية للمتغيرات.
 - ◀ القدرة على التكيف: إن قدرة التمرن الفعالة للشبكة تؤهلها لاستيعاب محددات جديدة للمشاكل من خلال المعطيات الجديدة للمحيط الخارجي.
 - ◀ الذاكرة الموزعة: يتم تمثيل الحدث في تقنية الشبكات العصبية الصورية حسب خريطة تنشيط للخلايا مما يسمح بالتصدي للعشوائية (bruit)، زيادة على أن ضياع عنصر من الشبكة لا يؤثر على أدائها.
 - ◀ القدرة على التعميم: من خلال عملية التمرن تتمكن الشبكة من التعرف على الأمثلة المشابهة.
 - ◀ سهولة بناء نموذج الشبكة الاصطناعية: ويتم ذلك بكتابة برنامج والقيام بالاختبار للمعطيات وهذا لا يحتاج لوسائل كبيرة.
- تتكون تقنية الشبكات العصبية الاصطناعية من مجموعة من العصبونات المتصلة ببعضها البعض مما يسمح بوصول المعلومة، والعصبون الاصطناعي هو وحدة معلوماتية أساسية تعمل كنظام بسيط يقوم بالجمع المرجح للمدخلات والمتمثلة في المعلومات التي يتلقاها من العصبونات المتصلة به، ثم يطرح من ذلك الجمع قيمة معينة تدعى العتبة، ويطبق على النتيجة المتحصل عليها دالة

التنشيط ويعطي جوابا على شكل قيمة رقمية تعبر على قيمة نشاط العصبون، و شكل التالي يوضح بنية الشبكة العصبية الاصطناعية:

الشكل رقم (2): بنية الشبكة العصبية الاصطناعية



Source : Coakley James R. and Brown Carol E. (2000), Artificial Neural Networks in Accounting and Finance: Modeling Issues, International Journal of Intelligent Systems in Accounting, Finance & Management, 9, 119-144, P 121

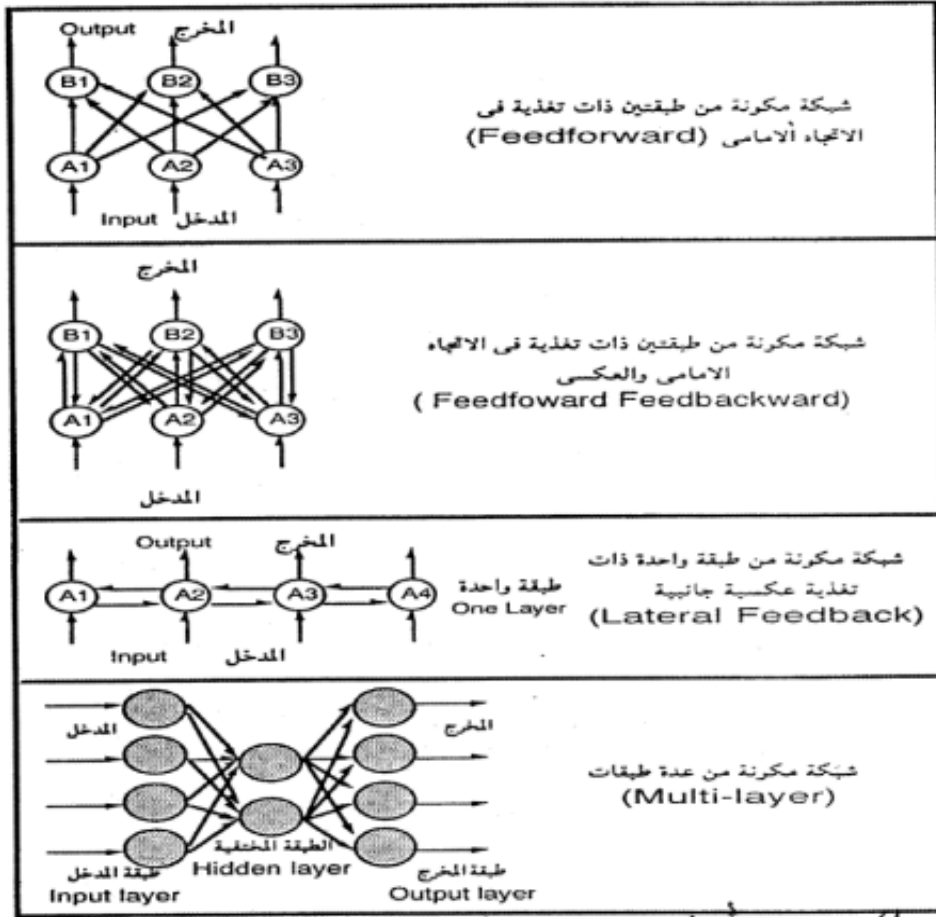
وبالرغم من كل هذه الميزات لهذه الطريقة إلا أنه يوجد حدود حالية لها والمتمثلة في:
← من الناحية التقنية عدم استغلال خاصية الموازية في المعالجة إذ أن المحاكاة تتم حاليا على أجهزة ذات معالجة تسلسلية كلاسيكية مما يستغرق الوقت الكبير.

← يجب مراعاة الاختيار السليم للمعطيات والتميز السليم لها والتشخيص الصحيح للظاهرة وأيضا عملية المدخلات والمخرجات للوصول إلى نموذج فعال.

يوجد العديد من النماذج للشبكات العصبية الاصطناعية، والتي يمكن أن تتميز بينها من حيث تركيب النموذج وطريقة تعرفيه على المتغيرات محل التنبؤ وخصائص عناصر المعالجة وقواعد عملية تدريب النموذج، ويتم إعداد الشبكة العصبية بأشكال مختلفة حيث يتم اتصال الخلايا العصبية بطرق مختلفة مما يعطي أشكالا عديدة للشبكة، وعند معالجة المعلومات تقوم كل عناصر المعالجة الحسابية المستندة إليها في نفس الوقت بطريقة المعالجة المتوازية لمحاكاة طريقة عمل المخ البشري ويبين الشكل التالي بعض الأمثلة الهيكلية للشبكات العصبية مثل:⁶

- شبكة مكونة من طبقتين ذات تغذية في الاتجاه الأمامي.
- شبكة مكونة من طبقتين ذات تغذية في الاتجاه الأمامي والعكس.
- شبكة مكونة من طبقة واحدة ذات تغذية عكسية جانبية.
- شبكة مكونة من عدة طبقات.

الشكل رقم (3): أشكال الشبكات العصبية الاصطناعية



المصدر: أمال محمد عوض، يسري أمين سامي، دراسة تحليلية مقارنة لأساليب مساعدة القرار، المؤتمر العلمي الحادي عشر حول ذكاء الأعمال واقتصاد المعرفة، جامعة الزيتونة، الأردن، أبريل 2012، ص65.

حيث تم تصميم نماذج الشبكات العصبية بحيث تحاكي عمل العقل البشري والخلايا العصبية وذلك عندما يقوم بمعالجة المعلومات بطريقة بيولوجية، ومن ثم تتكون الشبكة العصبية من عناصر تشغيل هي الخلايا العصبية الاصطناعية، والتي تتولى عملية التشغيل عن طريق القيام باستقبال البيانات من مدخلات معينة ثم يجري التشغيل على تلك المعلومات لتعطي في النهاية مخرجات معينة، وتتمثل أهم مكونات الشبكات العصبية فيما يلي:

- طبقة المدخلات Input layer: وتقوم باستقبال البيانات من مصادرها المختلفة بحيث يمثل كل مدخل صفة مميزة واحدة، وتحتوي على عدد من عناصر المعالجة مساوي لعدد المتغيرات المستقلة التي تعتبر مدخلات للنموذج.
- الطبقة الوسيطة أو غير المرئية Hidden layer: وتقوم بعملية اكتشاف وتمييز الخصائص وتصنيف وتحليل المدخلات بإعطاء أوزان معينة لكل منها واستخدام دالة تحليلية لتعديل تلك الأوزان بناء على مقارنة النتائج المستهدفة، ويتوقف اختيار عدد عناصر المعالجة في تلك الطبقة على التجربة والخطأ وبما يحقق أفضل أداء للشبكة.
- طبقة المخرجات Output layer: وتقوم بإرسال النتائج المتولدة من المرحلة السابقة إلى المستخدم وتحتوي تلك الطبقة على معالجة واحد أو أكثر، نستخرج منه قيمة المخرجات النهائية للشبكة العصبية.
- وحدات المعالجة Processing Elements: وحدات معالجة يتم فيها عمليات حسابية تضبط بها الأوزان وتحصل من خلالها على ردة الفعل المناسبة لكل مدخل من المدخلات للشبكة.

- عقد الاتصال Connection Nodes: وهي التي تربط عناصر المعالجة في الطبقات المختلفة مع بعضها البعض حتى يتشكل البناء الهيكلي للشبكة العصبية ويقوم كل عنصر من العناصر بإجراء العمليات الحسابية بطريقة مستقلة عن غيره من عناصر المعالجة، إلا أن جميع عناصر المعالجة تقوم بذلك في وقت واحد وتساعد كل عقد الاتصال على نقل القيم المختلفة بين هيكل الشبكة حتى يتم التفاعل والتكامل فيما بينها من أجل التوصل إلى أفضل أداء للشبكة.
- الأوزان Weights: تعبر الأوزان عن الأهمية النسبية لكل مدخل إلى عنصر المعالجة فهي التي تحدد قوة العلاقة بين إثنين من عناصر المعالجة، كما تبين مدى فاعلية الاتصال بين المدخلات ومنطقة التشغيل، وتستخدم الأوزان عند إجراء العمليات الحسابية للتوصل إلى المخرجات الفعلية.
- دالة التجميع Summation Function: تقوم هذه الدالة بحساب الأوزان النسبية لكل المدخلات إلى عناصر المعالجة من خلال ضرب كل مدخل في وزنه فيتم إيجاد دالة الجمع.
- دالة التحويل Transfer Function: وهي عبارة عن معادلة رياضية التي تحدد نوعية المخرجات الخاصة بعناصر التشغيل مع أخذ في الاعتبار نوعية المدخلات والأوزان المرجحة .
- معدل التعلم (التدرب) Learning Rate: معدل التعلم يحدد قيمة التصحيح التي على أساسها يتم التعديل في أوزان الخلية العصبية (وحدة المعالجة) أثناء عملية التدريب، فمعدل التعلم عبارة عن قيمة صغيرة تزيد مع مرات التعلم حتى نصل إلى الحل الأمثل وفي نفس الوقت تقلل الخطأ إلى أقل ما يمكن.

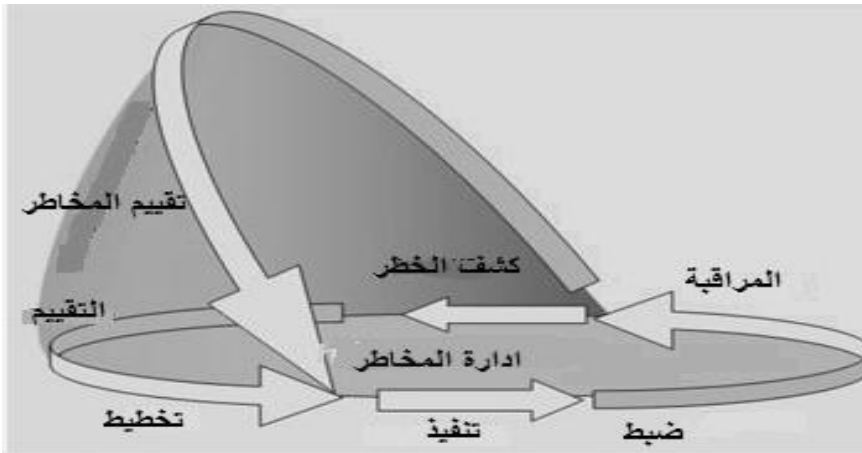
ثانيا: ادارة و تسيير المخاطر في المؤسسة الصناعية

تواجه المنظمات اليوم مستقبلا غير مؤكد بصورة متزايدة، ولكي تبقى تنافسية، فرض عليها تحقيق توازن دقيق بين السعي وراء الفرص ذات العائد الأعلى، وإبقاء التعرض للمخاطر عند مستوى مقبول، فالبقاء في ظل بيئة سمتها الديناميكية، والتي لا تنتهي فيها أبدا الحاجة إلى وضع الاستراتيجيات وتقييم المخاطر على حد سواء بشكل وثيق ومتكامل.

إن تحليل وإدارة المخاطر في منظمات الأعمال خاصة فيما يتعلق بانشطتها هي " العملية التي تمكن من معرفة المخاطر و تحليلها باستخدام الاسلوب المناسب و من ثم وضع الحل المناسب الذي يزيل تلك المخاطر او يقلل من أثارها , وبعبارة اخرى انما العملية التي تعزز نجاح المنظمة من منظور التكلفة و الوقت و المواصفات باقل ما يمكن من المشاكل"⁷. وتعرف إدارة المخاطر ايضا بانها " مجموعة الإجراءات التي تتبعها المؤسسة بشكل منظم لمواجهة وإكتشاف ومعالجة الخطرمن خلال فهم وإدراك الفرص والمخاطر الناتجة عن البيئة الداخلية والخارجية، بهدف إضافة قيمة مضافة لنشاطات المؤسسة وتحقيق المزايا المستدامة من كل نشاط"⁸.

من خلال هذا يمكن أن نقول أن إدارة المخاطر هي عبارة عن منهج أو مدخل علمي للتعامل مع المخاطر عن طريق التوقع والرقابة والسيطرة على الخسائر المحتملة، وكذا تصميم وتنفيذ إجراءات من شأنها أن تقلل إمكانية حدوث الخسارة أو الأثر المالي للخسائر التي تقع إلى الحد الأدنى. كما هو مبين في الشكل التالي:

الشكل رقم (4): عملية ادارة المخاطر في المؤسسة

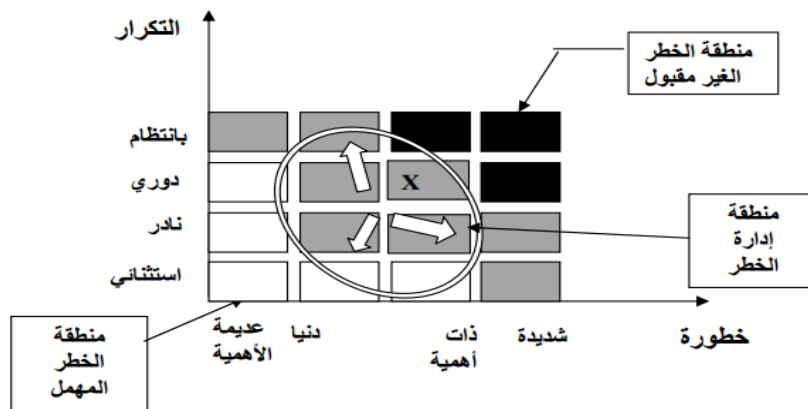


Source : Risk Management & Information Security Management Systems, <https://www.enisa.europa.eu/topics/threat-risk-management/risk-management>, 28/10/2016,p: 2.

إن عملية إدارة الخطر هي نهج منظم لتقييم ومراقبة الأخطار داخل وخارج المؤسسة، وذلك بالإعتماد على مجموعة من الخطوات الإستراتيجية منظمة وفق منهجية علمية و تقنية فعالة، نظرا لاحتماالية تأثيرها إيجابيا في إدارة الخطر والحفاظة على استمرارية وتطور المؤسسة⁸ ومع ذلك، لكي يكون منهج إدارة المخاطر فعالا، يجب أن يدعم الاستجابة للمخاطر أهداف المنظمة المتصلة بخلق القيمة عن طريقة إدارة ومراقبة قابلية تغير الأداء المتأصلة في عملياتها المستقبلية، بما يحقق الحماية لقيمة المؤسسة المتراكمة ويعزز القدرات والكفاءات الأساسية القائمة على السعي لإقتناص الفرص المتاحة في السوق وتقليل من مخاطرها، أصبح لا بد على المؤسسة أن تتعامل مع المخاطر للتقليل من حدتها، ومن ثم احتواء هذه المخاطر والتعامل معها، ولهذا فإن المؤسسة أصبحت مطالبة بدراسة مختلف الظواهر والمتغيرات المحيطة بها لرسم رؤية مستقبلية تمكنها من تفادي هذه المخاطر، لذلك فاستخدام تقنيات إحصائية ورياضية من شأنه أن يدعم المؤسسة في مواجهتها للمخاطر المختلفة.

ويمثل الشكل التالي الهدف من عملية إدارة الخطر والمتمثل في تعظيم المساحات التي يكون لدى المؤسسة إمكانية السيطرة على نتائجها، وفي الوقت نفسه تخفيض أو تدنئة المساحات التي لا يكون لها فيها سيطرة ، أي تعظيم من حجم ومساحة منطقة إدارة الخطر والذي يمثل تحديدها من أهم أولويات عملية إدارة الخطر الواجب على الادارة التركيز عليها جيدا داخل المؤسسة.

الشكل رقم (5): منطقة ادارة المخاطر



Source: LAMBERT -D-C, économies des assurances, édition Armand colin, France, 1996, p 36-42.

إن نجاح المنظمة على إدارة مخاطرها تتوقف على قدرتها على إجراء مسح عام لبيئتها الخارجية و الداخلية، لتحديد ومعرفة أكبر قدر ممكن من مصادر المخاطر المحتملة، والتي من شأنها التأثير على النشاط الحالي والمستقبلي.

ثالثاً: تقنية الشبكات العصبية الاصطناعية كدعامة أساسية لإدارة و تسيير المخاطر في المؤسسة.

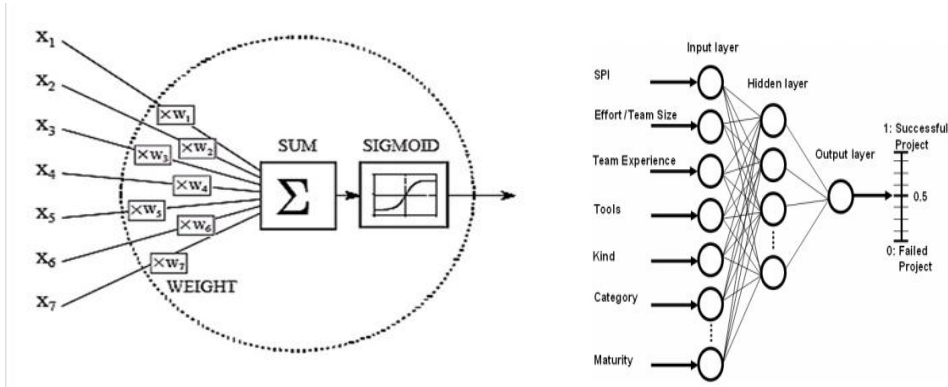
يرى Maleszak & al أن النماذج التحليلية المتقدمة تقدم عددا من الحلول المبتكرة وهي جزء لا يتجزأ من أنظمة الذكاء الاصطناعي الموجودة حالياً. وأكثر التقنيات المستخدمة عادة هي الشبكات العصبية الاصطناعية، وأساليب تعتمد على نظرية الفئات الغائمة أو الضبابية Fuzzy set theory وكذا الخوارزميات التطورية Evolutionary algorithms¹⁹.

وبالنسبة للباحث Van Liebergen فإن استخدام تقنية الشبكات العصبية يعني الحديث عن التعلم العميق ، حيث يتم تكديس طبقات متعددة من الخوارزميات لتحاكي الخلايا العصبية في عملية تعلم الدماغ. وقد تم تجهيز كل من الخوارزميات لرفع ميزة معينة من البيانات أو نمط خفي غير ظاهر، حيث نسمي هذا ما التمثيل أو التجريد ثم يتم تغذيتها إلى الخوارزمية التالية، والتي تستخدم مرة أخرى من جانب آخر من البيانات. هذه الطريقة تسمح بالاستفادة القصوى من البيانات ، بما في ذلك منخفضة الجودة، وغير المنظم منها؛ قدرة الخوارزميات على إنشاء الأنماط ذات الصلة من البيانات يسمح للنظام ككل لأداء تحليل متناغم قد يكون مفهوماً ومفيداً لاتخاذ القرارات.²

لقد أثبتت الدراسات فعالية ومقدرة الشبكات العصبية الاصطناعية على تطوير أداء عملية معالجة مخاطر مختلف الأنشطة المتعلقة منها بالتنبؤ واتخاذ القرارات المستقبلية، مما يؤدي إلى كفاءة وفعالية هاته الأخيرة، حيث يمكن للشبكات العصبية أن تقوم بدور استخباري لاستقرار مصادر ومسببات الخطر المحتمل، والذي ينتج عن ظروف مختلفة يمكن من خلال المعالجة داخل الشبكات العصبية توقعها وبالتالي الاستعداد لمواجهةها، كما تؤدي دوراً مهماً في عمليات الفحص والرقابة المستمرة لتغيرات البيئة، وكذا ضبط مخطط واضح لكيفية التعامل معها، بشكل يضمن للإدارة سهولة التحكم في المخاطر المختلفة، بحيث يعطي استمرارية دائمة للأنشطة والمهام مما ينعكس على الأداء العام للمنظمة ومكانتها في السوق.

حيث يظهر التفاعل بين تقنية الشبكات العصبية الاصطناعية و ادارة المخاطر من خلال قدرة هذه الاخيرة تجميع كم هائل ممكن من المعطيات المرتبطة بالمخاطر عن طريق تشعبات الشبكات، حيث تقوم بعدها بمحاولة تصنيف و تحليل المخاطر عن طريق آليات المعالجة المختلفة، للخروج بتصور و تقييم لدرجات خطورة المخاطر و الخسائر التي قد تنتج عنها، و الشكل التالي يبين ذلك:

الشكل رقم (6): مخرجات تقنية الشبكات العصبية في معالجة المخاطر



Source : Salvatore Alessandro Sarcia, Giovanni Cantone, A STATISTICAL NEURAL NETWORK FRAMEWORK FOR RISK MANAGEMENT PROCESS, www.cs.umd.edu/~basili/publications/proceedings/P120.pdf,28/10/2016 p:5

كما أن للإنسان وحدات إدخال توصله بالعالم الخارجي وهي حواسه الخمس، فكذلك الشبكات العصبية تحتاج لوحدة إدخال، ووحدات معالجة يتم فيها عمليات حسابية تضبط بها الأوزان، وتحصل من خلالها على ردة الفعل المناسبة لكل مدخل من المدخلات للشبكة. حيث أن وحدات الإدخال تكون طبقة تسمى طبقة المدخلات، ووحدات المعالجة تكون طبقة المعالجة التي يتم فيها العمليات الحسابية التي تضبط بها الأوزان، ثم طبقة المخرجات والتي تخرج نواتج الشبكة وبين كل طبقة من هذه الطبقات هناك مجموعة من الوصلات البينية التي تربط كل طبقة بالطبقة التي تليها والتي يتم ضبط الأوزان الخاصة بكل وصلة بينية، وتحتوي الشبكة على طبقة واحدة فقط من وحدات الإدخال ولكنها قد تحتوي على أكثر من طبقة من طبقات المعالجة. معنى هذا أن طبقة المدخلات تستقبل المعلومات والبيانات حول المتغيرات في البيئة وتقوم بتوزيعها، وتقوم الطبقة الخفية بعملية اكتشاف الخصائص وتصنيف هذه المدخلات بينما تقوم طبقة المخرجات بإرسال ناتج التحليل حول مختلف المخاطر التسويقية المتصلة بالمتغيرات البيئية، ويتم التحليل بإعطاء أوزان معينة لكل عنصر من عناصر المدخلات ثم تستخدم دالة تحويلية لتعديل هذه الأوزان باستمرار طوال عملية التدريب والتعليم حيث يتم ذلك على خطوات أو مراحل وفي كل مرة تعدل الأوزان حتى تتم عملية التعلم بالكامل ويتكون لدى الشبكة العصبية الخبرة الكافية للحكم وإعطاء نتائج دقيقة حول المخاطر ثم تأتي مرحلة الاختبار حيث تستخدم قاعدة البيانات التي تم تكوينها واستيعابها في التأكد من قدرة الشبكة العصبية على الأداء.

حيث تعتبر الشبكات العصبونية الاصطناعية مجموعة متوازنة من وحدات المعالجة الصغيرة والبسيطة التي تدعى بالعقد أو العصبونات، في حين تكتسب الاتصالات البينية بين مختلف هذه الوحدات أهمية خاصة وتقوم بدور كبير في خلق ذكاء الشبكة. لكن على العموم، ورغم أن الفكرة أساساً مستوحاة من آلية عمل العصبونات الدماغية فلا يجب أن نخلط كثيراً أو نشابه بين الدماغ والشبكات العصبونية فالشبكات العصبونية أصغر وأبسط من العصبونات البيولوجية وقد تكون مجرد وحدات افتراضية تنشأها برامج الحاسب، كما إن آلية عمل العصبونات الاصطناعية تقتبس بعض ميزات العصبون البيولوجي ولا تشابهه تماماً، بالمقابل أضيفت العديد من الميزات وتقنيات المعالجة إلى العصبونات الاصطناعية بناء على أفكار رياضية أو هندسية، وهذه الإضافات أو أساليب العمل الجديدة (بعضها مقتبس من الإحصاء أو من نظرية المعلومات) لا ترتبط بالعصبونات البيولوجية أبداً. بالمقابل تبدي الشبكات العصبونية ميزة مهمة كان الدماغ يتفرد بها إلا وهي التعلم وهذا ما يمنح هذه الشبكات أهمية خاصة في الذكاء الصناعي.

خاتمة: لقد أصبحت المؤسسات تعمل في ظل بيئة تسويقية معقدة المعالم ومضطربة التوجهات وهذا من ناحية سرعة التغيير والتقلب المفاجئ، الأمر الذي جعلها في مرمى مخاطر متنوعة تتجاوزها من كل جانب، وتجعلها تعمل في ضل ظروف تتميز بعدم التأكد والغموض وكذا التداخل في الأهداف والمصالح بين مختلف الفاعلين في هذه البيئة، الأمر الذي من شأنه أن يعرقل عملها وإستمراريتها، حيث ينظر إليها على أنها مجموعة القوى والعناصر الداخلية والخارجية التي تؤثر على قدرة إدارة المؤسسة على بناء علاقات ناجحة مع السوق المستهدف و الحفاظ عليه. حيث أصبحت تؤدي النماذج التقنية والأساليب الإحصائية والرياضية التي يمكن إتباعها في إدارة المخاطر دوراً كبيراً في مساعدة متخذ القرار فيها على التنبؤ بسلوك هذه المخاطر، ومن ثم تمكنه من رسم الإستراتيجيات العلمية المناسبة لمواجهةها، إذ أنها تؤدي دوراً جدياً فعال في السيطرة على المخاطر وتقليل من حدتها. من بينها تقنية الشبكات العصبونية الاصطناعية التي أضحت إحدى أهم التقنيات الحديثة المستعملة في معالجة المخاطر التي توجهها المؤسسة، من خلال قدرتها على تحليل وتقييم المخاطر وإعطاء نظرة تفصيلية لها، بشكل يضمن فعالية في معالجتها، من خلال قدرته العالية على كشف مسبباتها ومقدار شدتها ثم تحديد طبيعتها ونوعها، بعدها يتم تقييمها وتحليلها بناءً على عدة آليات و طرق، ليسهل معالجتها والسيطرة عليها.

الهوامش:

- 1-P. D.-I. J. Schwarz, "Implementation of artificial intelligence into risk management decision-making processes in construction projects," 3 3 2015. P 363.
- 2- أمال محمد عوض، يسري أمين سامي، دراسة تحليلية مقارنة لأساليب مساعدة القرار، المؤتمر العلمي الحادي عشر حول ذكاء الأعمال واقتصاد المعرفة، جامعة الزيتونة، الأردن، أبريل 2012، ص.52
- 3-Aleksander, I.Morton, H.introduction to Neural computing. Intelligent system for finance and Business, North oscford press, London, 1990, P8.
- 4-سعيد توفيق، نموذج مقترح لتقدير كفاءة الاستثمار الفردي باستخدام الشبكات العصبية، المجلة العلمية للاقتصاد والتجارة، جامعة عين شمس، العدد الثاني، 1994، ص.150
- 5-صواف يوسف وآخرون، تقنية الشبكات العصبية الاصطناعية كأحد أساليب ذكاء الأعمال لتسيير مخاطر القروض، المؤتمر العلمي الحادي عشر حول ذكاء الأعمال واقتصاد المعرفة، جامعة الزيتونة، الأردن، 2012، ص.94
- 6-Bile.Feld James, cost scaling factors, How accurate are they? cost engineering No, 3 Jum-2001, PP15-40.
- 7-محمود جاسم الصميدعي، مرجع سابق، ص: 11.
- 8-الجمعية المصرية لإدارة المخاطر، معيار إدارة الخطر، WWW.eRMA-egypt.org، 23-10-2010.
- 9-Andrew HOLMES, risk management, Ed Wiley company, united Kingdom, 2002 .p 122.
- 9- Maleszak, Mariusz, and Piotr Zaskórski. "Systems and models of artificial intelligence in the management of modern organisations." Information Systems in Management 4.4 (2015): P 268.
- 10- Van Liebergen, Bart. "Machine learning: A revolution in risk management and compliance?." Journal of Financial Transformation45 (2017): P 63.

أساليب وضع دائرة تاغيت لولاية بشار وجهة سياحية بامتياز

iliesmc7@gmail.com

جامعة بشار - الجزائر -

د. إلياس سليمان

tn_hayat@yahoo.fr

جامعة بشار - الجزائر -

د. سعاد دولي

k_berbaoui@yahoo.fr

جامعة بشار - الجزائر -

د. كمال بريوي

Received: October 2017

Accepted: November 2017

Published: December 2017

ملخص: نهدف من خلال هذه الورقة البحثية للتطرق لأهمية ترقية السياحة في الجزائر خاصة أمام المفارقة بين المقومات و المؤهلات المعتبرة التي تزخر بها الجزائر من جهة والمؤشرات التي تضعها في مراتب متأخرة في هذا المجال من جهة أخرى، كما نهدف إلى توضيح الرؤية الاستراتيجية التي تعكس مجهودات الجزائر بهذا الخصوص، وتعتبر تاغيت جزء من هذا القطر، حيث سنقوم من خلال هذه الدراسة بإبراز مقومات السياحة الصحراوية بالمنطقة، واستعراض مختلف التحديات والعراقيل التي تقف أمام هذا الاستثمار، واقتراح حلول وبدائل لذلك.

الكلمات المفتاحية: السياحة الصحراوية - تاغيت - التميز السياحي - قطاع السياحة.

Abstract: We aim through this paper to address the importance of upgrading tourism in Algeria, especially in front of the paradox between the ingredients and qualifications considered that abound in Algeria on the one hand and the indicators that put them in the ranks of late in this area on the other hand, as we aim to clarify the strategic vision that reflects the efforts of Algeria, is considered Taghit part of this country, where we will be through this study highlighting the elements of desert tourism in the region, and to review the various challenges and obstacles that stand in front of this investment, and to propose solutions and alternatives to it.

Keywords: Desert Tourism - Taghit - Tourism Excellence - Tourism Sector.

تمهيد:

تعتبر منطقة تاغيت من أهم المناطق السياحية في الجنوب الغربي للجزائر، وتشكل خليطاً من المقومات السياحية المتنوعة الطبيعية، الثقافية والأثرية، والبشرية، بالإضافة إلى عادات وتقاليد المجتمع المحلي للمنطقة على مر العصور التي شكلت مزيجاً ثقافياً للسكان المحليين. وتعتبر منطقة سياحية بامتياز تحتاج لفتنة من المهتمين بترقية القطاع السياحي فهي تزخر بالعديد من المناطق الطبيعية الخلابة، والتي من شأنها أن تتحول إلى أقطاب للسياحة البيئية، والصحراوية، والعلاجية، والدينية. والبحث عن أساليب لوضع منطقة تاغيت قطب سياحي لامتياز¹، يقود بالضرورة إلى البحث عن آليات تساعد في تحقيق تنمية محلية، ومن هنا تتضح إشكالية الدراسة وهي محاولة إيجاد أساليب قد تساهم في وضع منطقة تاغيت في مكانتها السياحية.

المحور الأول: الإطار النظري للدراسة

1. التعريف بالمنطقة: تبعد تاغيت عن ولاية بشار ب حوالي 100 كلم تبلغ مساحتها 9040 كلم² وعدد سكانها حوالي 7000 نسمة² وهي من أبرز المناطق السياحية في الجزائر وتحتل مكانة سياحية مرموقة تمتد على العرق الغربي الكبير برماله الذهبية الساحرة والمتحف المفتوح على تاريخها العريق تشتمل على عدة مقومات سياحية هائلة من حيث الآثار التاريخية والطبيعية نذكر منها:

- قمة هموش الرملية يزيد ارتفاعها عن 732. مما يساعد على جلب السياح عن طريق السياحة الرياضية .

- واحات حويسي نيرات داخل العرق عبارة عن حمادة.

- تفتخر تاغيت بواحات نخيلها البالغ عددها 90000 نخلة بأنواع ثمرها المختلفة .
في جنوب شرق تاغيت على بعد 160 كلم هناك طيور متحجرة يطلق عليها اسم ممسوخ.
- قصور تاغيت المعروفة بأطلال القصور يبلغ عددها 47 قصر وأهمها قصر تاغيت الوسط يعود بناءه إلى ثمان قرون .
- الكهوف الموجودة في قصر سيدي عياش بالزاوية التحتانية، محطة أثرية للأخوة عمروش وهي عبارة عن نقوش صخرية لحيوانات وطيور عاشت مع الإنسان ما قبل التاريخ وتتوفر هذه المنطقة على مرافق سياحية أهمها فندق تاغيت (3 نجوم).بالإضافة إلى التظاهرة السياحية و الثقافية المسماة موسم تاغيت .
موسم تاغيت : مهرجان سنوي يقام تخليدا للنخيل بعد موسم جنيها، ويقام ببلدية تاغيت وقد اكتسب شهرة عالمية. إلا انه ومنذ سنة 1995 عرف تدهورا بسبب قلة الموارد المالية المخصصة له، ونقص التنظيم.

وتتمتع تاغيت بمناخ صحراوي حار وجاف، وسماء صافية طيلة أيام السنة مع نذرة في التساقط وأحيانا هطول أمطار فجائية تتسبب في حدوث سيول أو فيضانات بوادي الساورة، يسود أراضي تاغيت نظام إيكولوجي صحراوي على الرغم من أن الحياة النباتية والحيوانية ليست ضخمة كما هو الحال في أجزاء أخرى من الجزائر، إلا أن مجموعة كبيرة ومتنوعة من النباتات والحيوانات وجدت بالمنطقة والأكثر إثارة للدهشة هو تأقلمها مع الصحراء القاحلة والمناخ الجاف.³ وتتمارس تاغيت عدة نشاطات إقتصادية أكبرها السياحة والنشاط التجاري إضافة إلى نشاطات أخرى منها: النشاط الصناعي، النشاط الزراعي، ورشات ومقاولات البناء، ونشاط الصناعات التقليدية.

وتعتبر السياحة أهم قطاع إقتصادي للمدينة إذ يمكننا تمييز عدة منتجات سياحية بالمنطقة هي:

- السياحة الصحراوية: ركوب الجمال، زيارة العرق الغربي الكبير، والعديد من رحلات المشي؛
- السياحة التطوعية: الورشات التطوعية، وترميم المعالم الأثرية الذي تقوم به الجمعيات المحلية؛
- السياحة العلمية: الباحثون الذين يترددون على مركز الأبحاث في المناطق الجافة؛
- السياحة الدينية: الزيارات وبالخصوص المولد النبوي الشريف؛
- السياحة الثقافية: مهرجان الموسيقى، وتظاهرات ثقافية أخرى.

2- الأساليب المقترحة لإمكانية اعتبار منطقة تاغيت وجهة سياحية

سيتم إقتراح بعض الآليات التي قد تساهم إلى حد بعيد في إعتبار المنطقة كوجهة سياحية كآتي :

الآلية الأولى: توفير الخدمات والتسهيلات السياحية

لا يكتمل المنتج السياحي إلا اذا توفرت الخدمات والتسهيلات السياحية نذكر أهمها كالتالي:

- خدمات وتسهيلات المعلومات السياحية؛
- خدمات وتسهيلات الوكالات السياحية؛
- خدمات وتسهيلات خاصة بالطعام؛
- خدمات وتسهيلات البنية التحتية؛
- خدمات وتسهيلات الإقامة؛
- خدمات وتسهيلات الأمانة.

الآلية الثانية: تهيئة المجتمع المحلي للتفاعل الايجابي مع النشاط السياحي

لتقبل المجتمع المحلي النشاط السياحي يجب اعتماد بعض الوسائل منها :

- نشر الوعي والثقافة السياحية في المنطقة؛

- نشر ثقافة الجودة.

الآلية الثالثة: خلق بيئة مناسبة لاستثمار السياحي

يمثل الاستثمار عصب التنمية، لهذا يجب على الدولة تشجيع الاستثمار السياحي من خلال:⁴

- توفير إدارة مناسبة لإستثمارات السياحة؛
- توفير نظام تامين لإستثمارات السياحة؛
- إزالة العوائق أمام المستثمرين؛
- التركيز على البنى التحتية.

الآلية الرابعة: تهيئة وتنمية الموارد البشرية

نظراً للمتغيرات التي يشهدها العالم اليوم في بيئة الأعمال، أصبح من الضروري على المؤسسات السياحية تطوير أداء مواردها البشرية بمهدف مواجهة هذه التحديات، بإعتبار أن عائد الاستثمار في تنمية الموارد البشرية يفوق عائد الاستثمار المادي، وهذا التطوير يكون داخل وخارج المؤسسة ولعل من أهم مجالات الاستثمار في تنمية العنصر البشري، والتي من بينها: التعليم، والتدريب وتعد الاستمرارية في التدريب والتعليم مناهجاً ضرورياً لتنمية الموارد البشرية، وتحقيق أفضل النتائج وإستجابة لتطور العلمي والتكنولوجي.⁵

الآلية الخامسة: إتباع أساليب تسويق حديثة

تعتبر أهمية التسويق في تحقيق عدة أهداف أهمها تحقيق الربحية، وإشباع حاجات الزبائن وحمايتهم، وترشيد الإستخدام وتحويل التقنيات التسويقية العالمية الحديثة إلى الأسواق المحلية بعد تطويرها بما يناسب عادات المجتمع المحلي وفتح الأسواق الدولية، وعلى هذا يلعب التسويق دوراً هاماً في تنمية الحركة السياحية الوافدة إلى المنطقة من خلال تطبيق الوسائل المناسبة لها كالتالي:

أ) **التسويق الاستراتيجي**⁶: الدور الذي يلعبه التسويق الإستراتيجي هو زيادة العائد السياحي من القطاعات المستهدفة حالياً بالإضافة إلى جذب أسواق سياحية جديدة، حيث تظهر أهميته كأداة فاعلة لإستفادة من الفرص المتاحة أمام القطاع السياحي عن طريق الإستخدام الأمثل لمواردها وذلك من خلال تحليل الفجوة الإستراتيجية بين حجم السوق الحالي والسوق المتوقع، وأفضل الطرق إستخدام ما يعرف بمصفوفة أنسوف والذي يرى أن التغلب على تلك الفجوة يكون عن طريق إستخدام أربع إستراتيجيات كما يبين **الجدول 1** وتحتوي المصفوفة على بعدين أساسيين هما القطاعات السوقية الحالية والمتوقعة، المنتجات السياحية الحالية والجديدة ويمكن نجاح الإستراتيجيات المختلفة في تحديد هذه القطاعات والمنتجات التي تتوافق معها. كما أن التسويق السياحي يتطلب الحدس والقدرة على الإبداع والتجديد وإلى المهوبة لدى يتطلب وضع خطة شاملة للتسويق السياحي.⁷ الجدول التالي يبين مصفوفة أنسوف

الجدول رقم (1) مصفوفة أنسوف

المنتجات الجديدة	المنتجات الحالية	
إستراتيجية تنمية المنتج	إستراتيجية اختراق السوق	الأسواق الحالية
إستراتيجية التنوع	إستراتيجية تنمية السوق	الأسواق الجديدة

المصدر: ياقوت أمينة مختار، كيفية اجتذاب أسواق جديدة لسوق المصرية، مجلة البحوث السياحية، عدد ديسمبر وزارة السياحة القاهرة 2008،

ص13.

ب) إستراتيجية اختراق السوق: تهدف هذه الإستراتيجية إلى زيادة حجم السوق السياحي عن طريق المنتجات الحالية المقدمة للسائحين بمعنى إنها تسعى للحفاظ على القطاعات السوقية الحالية.

ج) إستراتيجية تنمية السوق: تهدف هذه الإستراتيجية إلى تقديم المنتجات السياحية الحالية إلى قطاعات سوقية جديدة.

د) إستراتيجية تنمية المنتج: تهدف هذه الإستراتيجية إلى إجراء التعديلات على المنتجات السياحية الحالية بغرض تطويرها أو إستحداث منتجات سياحية جديدة لنفس السياح الحاليين.

هـ) إستراتيجية التنوع: تهدف هذه الإستراتيجية إلى تقديم منتجات جديدة إلى أسواق جديدة.

و) تنوع الأدوات التسويقية: والهدف من التنوع هو جذب السياح الحاليين و الجدد ومن بين أهم الأدوات نذكر:

- التسويق الإلكتروني؛

- المحفزات البيعية.

الآلية السادسة: تنوع المنتج السياحي

بحيث نبحث عن أنماط بديلة للسياحة التقليدية، خاصة مع تغير الطلب السياحي العالمي، فمنطقة تاغيت تتلاقى على أرضها الصحراء والمياه والحياة البرية كما تزخر بالحفريات الجيولوجية، والتي تعد جميعها مطلباً للسياحة البيئية، بالإضافة الصحراء الشاسعة والواحات الضخمة مما يؤهلها لعرض السياحة الصحراوية والعلاجية-الردم في الرمال-والسياحة الرياضية-سباق الجمال- الترحلق على الرمال-والسياحة الدينية-الإحتفال بالمولد النبوي الشريف-وعلى الرغم من هذا كله فهي غير مستغلة إستغلال كامل ولا حتى جزئي.

4-المبادئ العامة التي تساعد على تنفيذ الآليات المقترحة⁸

من أجل المساهمة في نجاح تنفيذ الآليات المقترحة، فإنه يجب إتباع المبادئ التالية:

- مشاركة المجتمع المحلي والقطاع الخاص في تنمية المنطقة؛

- مراعاة المتطلبات التنظيمية والإدارية اللازمة للتنمية السياحية بالمنطقة؛

- التركيز على مبادئ التنمية المستدامة.⁹

المحور الثاني: الدراسة الميدانية

1-مشكلة الدراسة: على الرغم من توفر منطقة تاغيت على عدة مقومات سياحية إلى أن نسبة الزائرين لا تتوافق مع هذه المقومات وتقتصر السياحة فيها على منتج واحد -السياحة الصحراوية - وهي تحتاج جهود تنموية كبيرة لوضعها في مكانتها السياحية، وبناءً عليه تتمثل مشكلة الدراسة في البحث عن إمكانية اعتبار منطقة تاغيت وجهة سياحية تتناسب مع مقوماتها السياحية.

2-أهداف الدراسة: تهدف الدراسة بصفة عامة إلى إقتراح اساليب من شأنها المساهمة في إمكانية اعتبار منطقة تاغيت وجهة سياحية تتناسب مع مقوماتها السياحية.

3-فرضيات الدراسة: تم صياغة فروض الدراسة على الشكل الإحصائي العدمي كالتالي:

أ) عدم وجود فروق معنوية ذا دلالة إحصائية عند مستوى دلالة $(\alpha \leq 0.05)$ بين المستجوبين قناعتهم بالآليات المقترحة.

ب) عدم وجود فروق معنوية ذا دلالة إحصائية عند مستوى دلالة $(\alpha \leq 0.05)$ بين المستجوبين نحو الوسائل المساعدة على تنفيذ الآليات المقترحة.

ج) عدم وجود فروق معنوية ذا دلالة إحصائية عند مستوى دلالة $(\alpha \leq 0.05)$ بين المستجوبين نحو المبادئ اللازمة لنجاح الآليات المقترحة.

د) عدم وجود فروق معنوية ذا دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$) بين المستجوبين نحو وجود بعض المعوقات أمام تنفيذ الآليات المقترحة.

ه) عدم وجود فروق معنوية ذا دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$) بين المستجوبين نحو مستوى الخدمات والتسهيلات السياحية يرجع إلى معوقات تنفيذ الآليات المقترحة بالآليات المقترحة.

4- منهج الدراسة: في إطار المحاولة لتحقيق أهداف الدراسة تم اعتماد الأسلوب الاستقرائي وذلك من خلال تحليل الدراسات النظرية السابقة المتعلقة بموضوع الدراسة وتم إستعمال المنهج الوصفي الإحصائي لتحليل البيانات المتحصل عليها من مجتمع الدراسة بهدف التحقق من أهداف الدراسة .

5- أساليب المعالجة الإحصائية: للإجابة على تساؤلات الدراسة ولغايات تحليل البيانات فقد تم استخدام الأساليب الإحصائية التالية:

- تحليل التباين الأحادي (ANOVA) إختبار (F) للفرق بين أكثر من متوسطين، وذلك باستخدام حزمة البرامج الإحصائية للعلوم الإجتماعية (SPSS).

- المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لتحديد الأهمية النسبية لإستجابات أفراد عينة الدراسة تجاه محاور وأبعاد أداة الدراسة.

- تحليل الإنحدار المتعدد لإختبار أثر المتغيرات المستقلة على المتغير التابع.

- التكرارات والنسب المئوية لوصف مجتمع الدراسة وتحديد استجاباتهم .

- معامل ألفا كرونباخ لتحديد معامل ثبات أداة الدراسة.

6- مجتمع الدراسة: يتكون مجتمع الدراسة من ثلاث شرائح ويبلغ عدد الأفراد 200 فرد كما هو موضح:

- الناشطين في المجال السياحي لمنطقة تاغيت: الإستمارة الموزعة 50 إستمارة- عينة عشوائية - إسترد منها 45 استمارة؛

- السكان المحليين لمنطقة تاغيت: الإستمارات الموزعة 50 إستمارة- عينة عشوائية - إسترد منها 40 استمارة؛

- الوافدين لمنطقة تاغيت: الإستمارات الموزعة 100 إستمارة- عينة عشوائية - إسترد منها 90 استمارة.

إجمالي الإستمارات المحصل عليها 175 إستمارة لم تسترد 25 إستمارة بنسبة 12% وهذه النسبة مقبولة إحصائياً على حسب معيار ألفا كرنباخ.

7- مناقشة النتائج

1) هل تعتبر أن توفير الخدمات والتسهيلات السياحية كأحد آليات جذب السياح؟ كانت نسبة آراء المبحوثين حول هذا السؤال 90% يوافقون على أن توفير الخدمات والتسهيلات السياحية كأحد آليات جذب السياح أما 10% لا يوافقون، والدلالة على هذه النسبة تؤكد على ما قدمته الدراسة في الجانب النظري، والتي تعتبر أن توفير الخدمات والتسهيلات السياحية كأحد أهم آليات جذب السياح.

خدمات البنية التحتية						
2.89	6	48	7	30	9	شبكة الطرق قوية
2.89	7	37	22	26	7	توفر مصادر الطاقة باستمرار
2.76	11	46	13	15	15	توفر وسائل النقل مباشرة إلى المنطقة
2.84						المتوسط
خدمات الفنادق						
2.81	10	39	20	24	7	الإقامة ذات جودة عالية
2.96	11	20	35	28	6	السعر مناسب لكافة الطبقات
2.72	11	33	30	24	2	العاملون في الفنادق لهم خبرة عالية
2.83						المتوسط
خدمات تقديم الطعام						
2.78	11	39	17	28	6	تمتاز الأطعمة بجودة عالية
2.15	6	22	28	41	4	السعر مناسب لكافة الطبقات
2.50	9	33	32	13	4	العاملون لهم خبرة عالية في تقديم الطعام
2.81						المتوسط
خدمات الوكالات السياحية						
2.11	7	15	44	26	8	تنهج الوكالات وسائل التسويق المتنوعة
2.65	17	32	28	19	6	تنظم الوكالات رحلات داخلية دورية
2.02	9	24	32	26	9	تقوم الوكالات بالتسويق العالمي للمنطقة
2.93						المتوسط
خدمات المعلومات						
2.89	13	26	28	26	7	تتوفر شبكة المعلومات متكاملة في المنطقة
2.80	15	28	24	30	4	يتم الحصول على المعلومات بسهولة
2.93	11	30	20	33	6	توفر اللوحات الإرشادية على الطرق المؤدية للمنطقة
2.87						المتوسط
خدمات الأمن						
3.33	53	44	33	35	11	تقوم أجهزة الأمن المختصة بدورها اتجاه النشاط السياحي
2.57	53	44	33	35	11	يتم التعامل مع الشكاوي السياحية بسرعة
2.85	53	44	33	35	11	تتمتع أجهزة الأمن باللياقة وحسن المعاملة
2.92						المتوسط
2.87						المتوسط العام

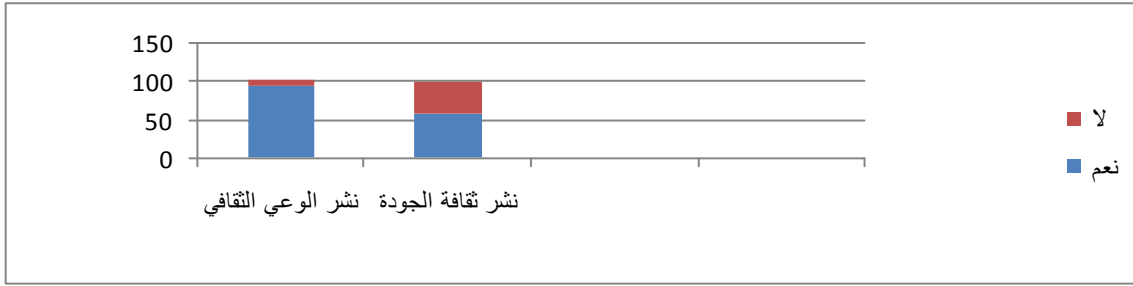
جدول رقم (2): البيانات الإحصائية لأراء المستجوبون تجاه الخدمات والتسهيلات السياحية في تاغيت

المصدر: بيانات الإستبيان.

يلاحظ من خلال النتائج الموضحة في الجدول أن معظم المستجوبون لا يوافقون على توفر الخدمات والتسهيلات السياحية في تاغيت، وهذا ما أكدته مستوى المتوسط العام 2.87 أي غير موافق.

(2) أما بالنسبة للسؤال حول هل تعتبر أن تهيئة المجتمع المحلي كأحد آليات الجذب السياحي فكانت الإجابة بنسبة 97% يوافقون و 3% لا يوافقون. وبالنسبة للموافقون فإن إجاباتهم كانت 96% يوافقون على أن نشر الوعي الثقافي يساعد على تهيئة المجتمع المحلي ليتفاعل مع النشاط السياحي و 57% يوافقون على أنه نشر ثقافة الجودة يساعد على تهيئة المجتمع المحلي ليتفاعل مع النشاط السياحي وهذا يرجع إلى أن معظم المستجوبون يرون انه من الصعب نشر ثقافة الجودة على المستوى العام والنتائج يوضحها الشكل الموالي:

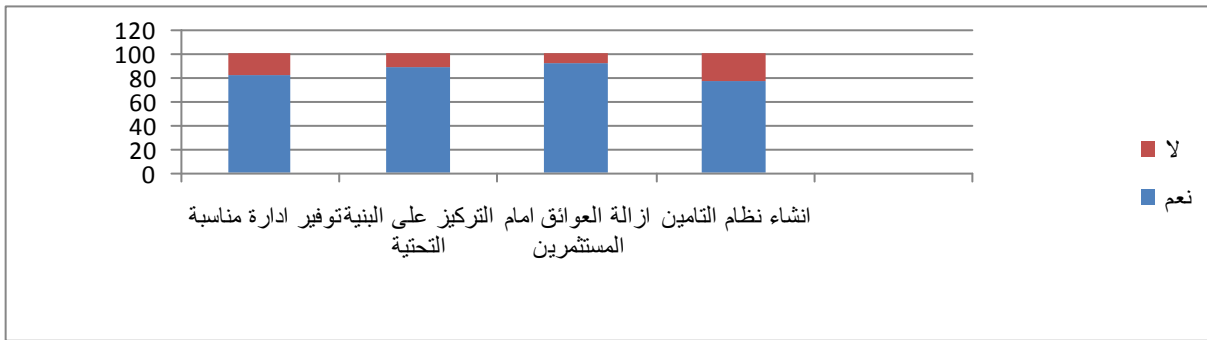
الشكل رقم (1) الوسائل التي تساعد على تهيئة المجتمع المحلي



المصدر: بيانات الإستبيان

3) أما بالنسبة للسؤال حول هل تعتبر أن إيجاد بيئة مناسبة للإستثمار تعتبر كأحد آليات الجذب السياحي: فكانت الإجابة بنسبة 90% يوافقون و 10% لا يوافقون. وبالنسبة الموافقين فان إجاباتهم كانت 81% يوافقون على أن توفير إدارة مناسبة لإستثمارات السياحة تساعد على إيجاد بيئة مناسبة للإستثمار و 89% يوافقون على أن التركيز على البنية التحتية يساعد على إيجاد بيئة مناسبة للإستثمار و 91% يوافقون على أن إزالة العوائق أمام المستثمرين تساعد على إيجاد بيئة مناسبة للإستثمار و 76% يوافقون على أن إنشاء نظام التامين لإستثمارات السياحة تساعد على إيجاد بيئة مناسبة للإستثمار والتأج يوضحها الشكل الموالي :

الشكل رقم (2) الوسائل التي تساعد على إيجاد بيئة مناسبة للإستثمار السياحي

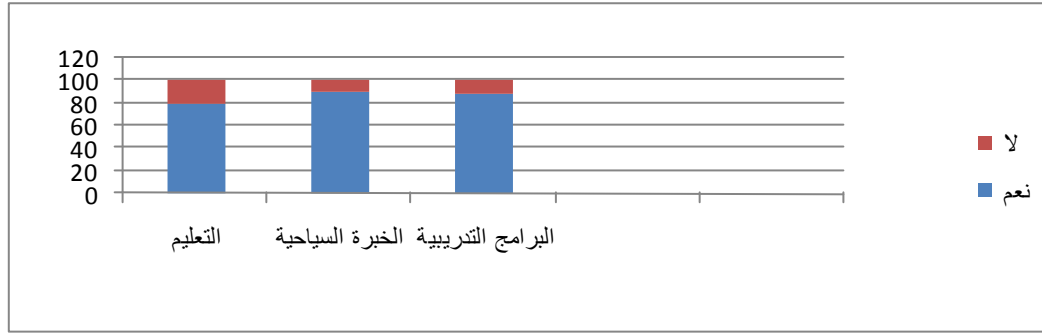


المصدر: بيانات الإستبيان

من خلال الشكل يتضح أن هناك اتفاق بين المستجوبين على أن جميع الوسائل التي اقترحتها الدراسة تساهم في إيجاد بيئة مناسبة للإستثمار السياحي.

4) أما بالنسبة للسؤال حول هل تعتبر أن تهيئة وتنمية الموارد البشرية تعتبر كأحد آليات الجذب السياحي: فكانت الإجابة بنسبة 98% يوافقون و 2% لا يوافقون وبالنسبة الموافقين فان إجاباتهم كانت 80% يوافقون على أن التعليم يساعد على تهيئة وتنمية الموارد البشرية و 90% يوافقون على أن الخبرة السياحية يساعد على تهيئة وتنمية الموارد البشرية و 89% يوافقون على البرامج التدريبية تساعد على تهيئة وتنمية الموارد البشرية. والتأج يوضحها الشكل الموالي :

الشكل رقم (3) الوسائل التي تساعد على تهيئة وتنمية الموارد البشرية

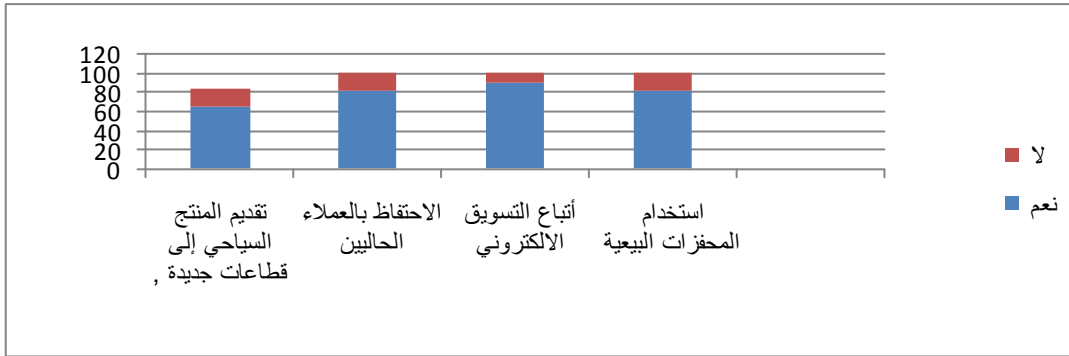


المصدر: بيانات الإستبيان

من خلال الشكل يتضح أن هناك إتفاق بين المستجوبين على أن جميع الوسائل التي اقترحتها الدراسة تساهم في تهيئة وتنمية الموارد البشرية.

5) أما بالنسبة للسؤال حول هل تعتبر أن إتباع أساليب التسويق الحديث تعتبر كأحد آليات الجذب السياحي: فكانت الإجابة بنسبة 80% يوافقون و 20% لا يوافقون وبالنسبة الموافقين فان إجاباتهم كانت 65% يوافقون على أن تقدم المنتج السياحي إلى قطاعات جديدة تساعد على تطبيق استراتيجيه حديثة للتسويق السياحي، و 83% يوافقون على أن الإحتفاظ بالعملاء الحاليين يساعد على تطبيق استراتيجيه حديثة للتسويق السياحي و 91% يوافقون على أن أتباع التسويق الإلكتروني يساعد على تطبيق استراتيجيه حديثة للتسويق السياحي و 82% يوافقون على أن استخدام المحفزات البيعية يساعد على تطبيق استراتيجيه حديثة للتسويق السياحي والنتائج يوضحها الشكل الموالي :

الشكل رقم (4) الوسائل التي تساعد على إيجاد استراتيجيه حديثة للتسويق السياحي



المصدر: بيانات الإستبيان

من خلال الشكل يتضح أن هناك اتفاق بين المستجوبين على أن جميع الوسائل التي اقترحتها الدراسة تساهم في إيجاد استراتيجيه حديثة للتسويق السياحي.

6) أما بالنسبة للسؤال حول هل تعتبر أن تنوع المنتج السياحي تعتبر كأحد آليات الجذب السياحي: فكانت الإجابة بنسبة 98% يوافقون و 2% لا يوافقون، وبالنسبة الموافقين فان إجاباتهم كانت 68% يعتبرون أن السياحة البيئية يمكن تقديمها كمنج جديد و 10% يعتبرون أن السياحة الصحراوية يمكن تقديمها كمنج جديد و 5% يعتبرون أن السياحة العلاجية يمكن تقديمها كمنج جديد و 6% يعتبرون أن السياحة الرياضية يمكن تقديمها كمنج جديد و 11% يعتبرون أن السياحة الدينية يمكن تقديمها كمنج جديد والنتائج يوضحها الشكل الموالي :

الشكل رقم (5): المنتجات السياحية التي يمكن تقديمها في منطقة تاغيت

المنتج



المصدر: بيانات الإستبيان.

من خلال الشكل يتضح أن هناك إتفاق بين المستجوبين على أن السياحة البيئية يمكن تقديمها كمنتج جديد بالرغم من أن المنتج السياحي الذي يقدم في المنطقة هو السياحة الدينية المولد النبوي وزيارة الزاوية. (7) أما بالنسبة للسؤال ما مدى اتفاقكم على أن المبادئ السابقة أساسية لتطبيق الأساليب المقترحة بهدف جذب السياحي: والنتائج يوضحها الجدول التالي :

الجدول رقم (3) آراء المستجوبون حول أهم المبادئ التي تساعد في تنفيذ أساليب الجذب السياحي

المبادئ	موافق بشدة	موافق	غير متأكد	غير موافق	غير موافق بشدة	المتوسط	الانحراف المعياري	الخطأ القياسي
مشاركة المجتمع المحلي و القطاع الخاص في تنمية المنطقة	29%	41%	15%	5%	0%	4.12	0.864	0.068
مراعاة المتطلبات التنظيمية و الإدارية اللازمة للتنمية السياحية	33%	48%	19%	0%	0%	4.15	0.707	0.056
التركيز على مبادئ التنمية المستدامة	48%	43%	7%	2%	0%	4.37	0.704	0.055
المتوسط العام						4.22		

المصدر: بيانات الإستبيان.

من خلال الجدول نلاحظ أن قيمة المتوسط العام 4.22 ، وهي أقرب للقيمة 4 ذات الدلالة أوافق مما ينتج عنه أن معظم المستجوبون يوافقون على المبادئ التي تساعد في نجاح تنفيذ الآليات المقترحة. (8) ما مدى اتفاقكم على أن المعوقات التالية تحول دون تطبيق الآليات المقترحة ؟

الجدول رقم (4) آراء المستجوبون حول أهم المعوقات التالية تحول دون تطبيق الآليات المقترحة

المعوقات	موافق بشدة	موافق	غير متأكد	غير موافق	غير موافق بشدة	المتوسط	الانحراف المعياري	الخطأ القياسي
ضعف استثمارات القطاع الخاص	50%	39%	9%	2%	0%	4.37	0.730	0.057
ضعف الإمكانيات المادية المحلية	46%	39%	11%	4%	0%	4.28	0.806	0.063
ضعف اهتمام المسؤولين على المستوى المحلي والوطني	48%	33%	7%	7%	5%	4.15	1.082	0.085
المتوسط العام						4.27		

المصدر: بيانات الإستبيان.

من خلال الجدول نلاحظ أن قيمة المتوسطة العام 4.27 وهي اقرب للقيمة 4 ذات الدلالة أوافق مما ينتج عنه أن معظم المستجوبون يوافقون على أن المعوقات السابقة تحول دون تطبيق الآليات المقترحة.

إختبار فرضيات الدراسة

نستعمل تحليل (ANOVA) لإختبار الفرضيات :

1) إختبار الفرضية الأولى: الجدول التالي يبين التحليل لأراء المستجوبين نحو الآيات المقترحة لجعل منطقة تاغيت منطقة جذب سياحي:

جدول رقم (5): لأراء المستجوبين نحو الآيات المقترحة لجعل منطقة تاغيت منطقة جذب سياحي

المعنوية	معامل F	متوسط المربعات	درجة الحرية	مجموع المربعات	مصدر التباين
0.061	2.368	0.008	161	1.156	بين الأفراد
		4.017	4	0.067	بين العناصر
		0.007	644	4.733	البواقي
		0.007	648	4.800	المجموع
		1.99			المتوسط العام

المصدر: بيانات الإستبيان.

تشير نتائج التحليل أن مستوى المعنوية 0.061 وهو أكبر من 0.05 وهو مستوى المعنوية المعتمدة لهذه الدراسة ويدل على عدم وجود فروق بين متوسطات أراء المستجوبين نحو الآيات المقترحة ومنه نستطيع قبول الفرضية الأولى التي تنص على عدم وجود فرق معنوي ذا دلالة إحصائية بين المستجوبين نحو قناعتهم بوجود آليات تساعد على جعل تاغيت منطقة جذب سياحي.

2) إختبار الفرضية الثانية: الجدول التالي يبين التحليل لأراء المستجوبين نحو الوسائل تنفيذ الآليات المقترحة :

جدول رقم (6): الوسائل تنفيذ الآليات المقترحة

المعنوية	معامل F	متوسط المربعات	درجة الحرية	مجموع المربعات	مصدر التباين
0.001	490.6 74	0.197	161	31.606	بين الافراد
		88.094	4	252.378	بين العناصر
		0.180	644	115.622	البواقي
		0.722	648	4.468.00	المجموع
		1.99			المتوسط العام

المصدر: بيانات الإستبيان.

تشير نتائج التحليل أن مستوى المعنوية 0.001 وهو أقل من 0.05 وهو مستوى المعنوية المعتمدة لهذه الدراسة ويدل على عدم وجود فروق بين متوسطات أراء المستجوبين نحو الوسائل تنفيذ الآليات المقترحة ومنه نستطيع رفض الفرضية الثانية التي تنص على عدم وجود فرق معنوي ذا دلالة إحصائية بين المستجوبين نحو قناعتهم الوسائل تنفيذ الآليات المقترحة التي تساعد على جعل تاغيت منطقة جذب سياحي.

3) إختبار الفرضية الثالثة: الجدول التالي يبين التحليل لأراء المستجوبين نحو مبادئ نجاح تنفيذ الآليات المقترحة:

جدول رقم (7): مبادئ نجاح تنفيذ الآليات المقترحة

المعنوية	معامل F	متوسط	درجة الحرية	مجموع المربعات	مصدر التباين
----------	---------	-------	-------------	----------------	--------------

		المربعات			
0.001	8.058	1.021	161	164.315	بين الافراد
		2.907	4	5.815	داخل الافراد
		0.361	644	116.185	بين العناصر
		0.377	648	122.00	البواقي
		4.22			المجموع

المصدر: بيانات الإستبيان.

تشير نتائج التحليل إن مستوى المعنوية 0.001 وهو أقل من 0.05 وهو مستوى المعنوية المعتمدة لهذه الدراسة ويدل على عدم وجود فروق بين متوسطات آراء المستجوبين نحو مبادئ نجاح تنفيذ الآليات المقترحة ومنه نستطيع رفض الفرضية الثالثة التي تنص على عدم وجود فرق معنوي ذا دلالة إحصائية بين المستجوبين نحو قناعتهم مبادئ نجاح تنفيذ الآليات المقترحة التي تساعد على جعل تاغيت منطقة جذب سياحي.

4) إختبار الفرضية الرابعة: الجدول التالي يبين التحليل لآراء المستجوبين نحو معوقات تطبيق الآيات المقترحة لجعل منطقة تاغيت منطقة جذب سياحي :

جدول رقم (8): لآراء المستجوبين نحو معوقات تطبيق الآيات المقترحة

		متوسط المربعات	درجة الحرية	مجموع المربعات	مصدر التباين
0.006	5.339	1.595	161	256.759	بين الأفراد
		2.019	4	4.037	داخل الأفراد
		0.379	644	131.963	بين العناصر
		0.389	648	136.00	البواقي
		4.27			المجموع

المصدر: بيانات الإستبيان.

تشير نتائج التحليل أن مستوى المعنوية 0.006 وهو أكبر من 0.05 وهو مستوى المعنوية المعتمدة لهذه الدراسة ويدل على عدم وجود فروق بين متوسطات آراء المستجوبين نحو معوقات تطبيق الآيات المقترحة ومنه نستطيع قبول الفرضية الرابعة التي تنص على عدم وجود فرق معنوي ذا دلالة إحصائية بين المستجوبين نحو قناعتهم بوجود معوقات تطبيق الآيات المقترحة جعل تاغيت منطقة جذب سياحي.

5) إختبار الفرضية الخامسة: تهدف إثبات أن المعوقات التي تحول دون تنفيذ الآيات المقترحة هي المتسبب في عدم وجود خدمات وتسهيلات سياحية. وتمثل المتغيرات المستقلة المعوقات التي تحول دون تنفيذ الآيات المقترحة وهي:

- ضعف استثمارات القطاع الخاص؛
- ضعف الإمكانيات المادية المحلية؛
- ضعف اهتمام المسؤولين على المستوى المحلي و الوطني.

أما التغير التابع فيتمثل في آراء المستجوبين نحو توفير الخدمات والتسهيلات السياحية في تاغيت، ولذلك تم استخدام تحليل الإنحدار المتعدد لقياس تأثير المتغيرات المستقلة على المتغير التابع وقد تم استخدام برنامج SPSS. وكانت النتائج كالتالي:

- أن المتغيرات الثلاث المطروحة كمعوقات لتنفيذ الآيات المقترحة ووجد أن اثنين وهما ضعف استثمارات القطاع الخاص وضعف الإمكانيات المادية المحلية ذو دلالة إحصائية غير معنوية وهذا يعني قبول فرضية العدم.

- أما المتغير الآخر وهو ضعف إهتمام المسؤولين على المستوى المحلي والوطني ذو دلالة إحصائية معنوية وهذا يعني رفض فرضية العدم.

ووجد أن مستوى الدلالة $F(0.001)$ مما يدل على وجود فروق معنوية في متوسطات آراء المستجوبين اتجاه المعوقات الثلاثة على مستوى الخدمات والتسهيلات السياحية في المنطقة .

بناء على ما سبق لنتائج تحليل الإنحدار المتعدد يتم قبول الفرضية التي تنص على وجود فروق معنوية بين المستجوبين تجاه مستوى الخدمات والتسهيلات السياحية يرجع إلى معوقات تنفيذ الآليات المقترحة.

خلاصة: مما سبق، ومن خلال الدراسة النظرية والنتائج الميدانية يمكن تقديم بعض المقترحات لجعل تاغيت منطقة جذب سياحي، ومن أهم هذه المقترحات نذكر ما يلي:

أ) ضرورة الاهتمام بالموارد البشرية وخاصةً من أبناء المنطقة في التعليم الأكاديمي والمهني في القطاع السياحي لغرض إعداد موارد بشرية متعلمة وكفوءة ، بالإضافة إلى دورات تدريبية للعاملين في المواقع السياحية لغرض ضمان حسن التعامل مع السياح و ضمان توفير فرص عمل لأبناء المنطقة من ذوي الاختصاص ..

ب) ضرورة التركيز على تنمية السياحة وتطويرها لامتداد آثار الطلب السياحي على العديد من السلع والخدمات إلى كافة القطاعات الاقتصادية الرئيسة منها والفرعية والتي تشارك في تصنيع المنتج السياحي .

ج) ضرورة استغلال المواقع السياحية ذات الشهرة المحلية والإقليمية في تاغيت من أجل استثمارها والاهتمام بها .

د) نوصي بضرورة نشر الوعي السياحي من خلال إقامة المؤتمرات والندوات حول تثقيف المجتمع بأهمية السياحة اقتصادياً واجتماعياً .

هـ) دعم القطاع الخاص الذي يعمل في المجال السياحي من خلال إعطاء قروض طويلة الأجل وقليلة الفائدة من أجل الإسهام في التنمية السياحية في المنطقة .

و) ضرورة الاهتمام بالإرشاد السياحي كونه مهنة مهمة تعكس اهتمام البلد بالسياحة وتعريف السياح بمقومات الجذب السياحي المتنوعة في المنطقة بالإضافة إلى إصدار كراسات ونشرات وأدلة سياحية تتضمن معلومات عن هذه الأماكن وبلغات مختلفة.

ز) تنمية التعاون بين الوكالات السياحية في الجزائر مع الشركات السياحية في الخارج من أجل تنمية السياحة ومواكبة التطور الحاصل، والارتقاء بمستوى أفضل من الخدمات والتسهيلات المقدمة إلى السياح.

ح) ضرورة إيجاد تنسيق وتعاون القطاع العام والقطاع الخاص للنهوض بواقع السياحي للمنطقة.

ط) التأكيد على الجانب التسويقي وما تستطيعه تقديمه من منتجات وصناعات تتميز بها المدينة كتشجيع إنماء الصناعات التقليدية التي تلقى إقبالاً جيداً من السياح والخاصة بالسياحة .

ي) نوصي إعادة وصيانة الطرق داخل المنطقة وتنظيمها خاصة الطرق الخارجية المؤدية إلى المنطقة. و تطوير وسائل النقل بمواصفات عالية لكي تنقل المسافرين والسائح من وإلى تاغيت.

ك) تحسين ظروف استقبال السياح مثل إحداث الرواق الأخضر، وتطوير الهياكل والتجهيزات التقنية بالمطار والمحطات.

ل) فيما يخص معالجة الناحية التسويقية نقترح ضرورة التسويق من خلال الإنترنت ووضع برامج سياحية للمنطقة والعمل على جذب السياح وعقد مؤتمرات في المنطقة للتعريف بها وإنتهاج خطة دعائية داخل التلفزيون والإذاعات، والمجلات واللوحات الإخبارية، وكذلك تطوير المنتجات السياحية المتوفرة في المنطقة مثل السياحة العلاجية البيئية، والدينية...

-فيما يخص الخدمات السياحية، نقترح توفير أماكن لتقديم الطعام بما يتناسب وثقافة السائح وعاداته وبجودة عالية وبأسعار مقبولة.

الهوامش:

1- القطب مفهوم قوي في اقتصاد الإقليم وأداة جد متطورة في الخط التوجيهي الثالث فيما يخص الجاذبية وتنافسية الإقليم. فأقطاب الامتياز، هي الفضاءات التي تقدم القدرات السياحية النوعية، بشكل يساعد على تشييد إقامات، سهلة الوصول والبلوغ وذات جودة شاملة .

2 - إحصائيات السكان 2010.

³ - تم العثور على العديد من حيوانات المناطق الصحراوية في تاغيت. من بين أهم الثدييات بالمنطقة غزال دوركاس والغزال نخيل القرون أو الريم المهددة بشكل كبير بواسطة الصيد غير المنظم. قط الرمال، الضبع المخطط والفنك لوحظ في حالات نادرة. ومن بين الزواحف التي توجد في المنطقة سمكة الرمال، الضب وأنواع أخرى. هناك أيضا، من بين القوارض فأر الرمل السمين، اليربوع المصري الكبير والجرذ البيي. من بين طيور المنطقة يوجد عصفورة الدوري (بوعلي) والعصفور الأندلسي (بوتكلم) وبعض الجوارح مثل الباز الشمالي (الباز) والصقر الكوري (صقر) والبومة الصغيرة (بومة)، النقوش الصخرية في المنطقة تعود إلى العصر الحجري الحديث وقد أجريت عليها دراسات وتحقيقات منذ العام 1863 على الرغم من قلة شهرتها مقارنة بلوحات تاسيلي الصخرية.

⁴ - فؤاد عبد المنعم، التنمية السياحية في مصر والعالم العربي، الاستراتيجية، الطبعة الأولى، عالم الكتاب العربي، القاهرة، 2004، ص22

⁵ - مصطفى احمد السيد، الموارد البشرية العربية، أخبار الإدارة العربية، المنظمة العربية للتنمية الادارية العدد، 30 القاهرة، 2000

⁶ -ركز التسويق في دوره الاستراتيجي على أهداف العمل في السوق ، ووسيلة إدراك تلك الأهداف وتدقيقها، على عكس الإدارة التسويقية التي تتعامل مع تطوير و تنفيذ و توجيه البرامج لتحقيق الأهداف المعينة ، و للتمييز بين الإدارة التسويقية و التسويق في دوره الجديد ، فقد ابتكر مصطلح جديد و هو التسويق الاستراتيجي ، لتوضيح الدور الجديد الذي اضطلع به التسويق في الوقت الحاضر ...

⁷ - Catherine pelé-Bonard· **Marketing et tourism un monde les sépare**·top édition· FRANCE· 1998، p23

⁸ - محمد فراج عبد السميع، آيات وضع الفيوم في الواجهة السياحية، مجلة البحوث السياحية، أكتوبر 2010، القاهرة

⁹ - تم وضع التعريف الأكثر شيوعا عام 1987 من قبل لجنة برنتلاندا التي أشارت بأن التنمية المستدامة هي "التنمية التي تحقق حاجة الأجيال الحاضرة دون المساس بقدرة الأجيال القادمة على تحقيق حاجاتها". وقد حددت اللجنة أيضا ثلاثة عناصر قالت أنه من الواجب الموازنة بينها لضمان التنمية المستدامة. والعناصر الثلاثة (المعروفة أيضا بالركائز الثلاث للتنمية المستدامة) هي: الناس، الكوكب، والرياح أنظر المرجع:

Graham Bannck, Re. Boxter, Roy ree, **the penguin distionnary of economics**, 2nd ed (New York :. Pengui books), 1977,p :143.

المسؤولية الاجتماعية كخيار فعال لاستدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

gasmi_sa@yahoo.fr

جامعة محمد بوضياف المسيلة - الجزائر

د. قاسمي السعيد

salouaarbia@gmail.com

جامعة محمد بوضياف المسيلة - الجزائر

أ. عربية سلوى

ouardabelaid@yahoo.fr

جامعة محمد بوضياف المسيلة - الجزائر

أ. بلعيد وردة

Received: October 2017

Accepted: November 2017

Published: December 2017

ملخص: يهدف هذا البحث إلى معرفة الدور الذي يلعبه تبني مفهوم المسؤولية الاجتماعية في تحقيق استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تواجه عوائق كثيرة أهمها العوائق التمويلية، الإدارية، التسويقية... الخ بالإضافة إلى المنافسة الأجنبية الحادة خاصة بعد انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة كل هذه العوامل وأخرى تجعل أمر استدامتها أمرا صعبا وشاقا، لذلك أصبح البحث عن مفاهيم إدارية جديدة ومتطورة للتعامل مع المتغيرات البيئية المعقدة من المتطلبات والأهداف الأساسية لكل تنظيم يبحث عن الكفاءة والفاعلية للمحافظة على بقاءه واستمراره، لذلك جاء هذا البحث لتحليل العلاقة أكثر بين المتغيرين (المسؤولية الاجتماعية، استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة)، حيث تناولنا فيه ثلاث مباحث أساسية هي:

أولاً: مفاهيم نظرية حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؛

ثانياً: أهم برامج المسؤولية الاجتماعية على مستوى المؤسسات الاقتصادية ؛

ثالثاً: دور تبني مفهوم المسؤولية الاجتماعية في تحقيق الاستدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

الكلمات المفتاحية: المسؤولية الاجتماعية، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الاستدامة.

Abstract: The aim of this paper is to discover the role played by the adoption of the concept of social responsibility in achieving the sustainability of small and medium enterprises in Algeria. The small and medium enterprises in Algeria face many obstacles, the most important of which are financing, administrative, marketing, etc., All of these factors make its sustainability as difficult issue. Therefore, the search for new and developed management concepts to deal with complex environmental variables is one of the basic requirements and objectives of each organization seeking efficiency and effectiveness. To maintain its survival and continuity, so this research was to analyze the relationship between the two variables more (social responsibility, sustainability of small and medium enterprises), where we dealt with the three basic sections are: First: theoretical concepts about small and medium enterprises; Second: the most important social responsibility programs at the level of economic enterprises; Third, the role of adopting the concept of social responsibility in achieving sustainability of small and medium enterprises in Algeria.

Key words: social responsibility, small and medium enterprises, sustainability.

تمهيد:

لقد عجلت التحولات السريعة والعميقة التي مست الاقتصاد الجزائري إلى بروز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كوسيلة لدفع عجلة التنمية المحلية وإعادة توزيع الثروة وكعنصر أساسي في النسيج الاقتصادي الجزائري، إلا أن هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تواجه خطر عدم استدامتها واستمرارها بسبب العديد من العوائق التي تواجهها كالمنافسة الأجنبية والعوائق التمويلية والعوائق الإدارية... الخ، لذلك توجب على هذه المؤسسات أن تبحث عن طرق وأساليب تستخدمها حتى تحافظ على استدامتها.

لذلك أصبح البحث عن مفاهيم إدارية جديدة متطورة للتعامل مع المتغيرات البيئية المعقدة من المتطلبات والأهداف الأساسية لكل تنظيم يبحث عن الكفاءة والفاعلية للمحافظة على بقاءه واستمراره.

من هنا ظهر مفهوم المسؤولية الاجتماعية كميزة إستراتيجية خالقة للقيمة حيث أصبح مفهوم المسؤولية الاجتماعية للمؤسسات من المفاهيم الأكثر تداولاً في المجال الاقتصادي الدولي في الوقت الحاضر، ليتسع دور المؤسسات من تركيزها على الجانب الاقتصادي ليشمل جوانب التنمية الاجتماعية، ففي الدول الصناعية الكبرى ظهر تعاون وتناسق وتكامل في مهام ثلاث أطراف رئيسية هي الدولة ورجال الأعمال والمجتمع، فأصبحت كل من الحكومات والمؤسسات الاقتصادية تسخر جهودها لجعل المجتمع يستفيد من هذا التعاون، وفي ظل حساسية مفهوم المسؤولية الاجتماعية الذي ارتبط بشكل وثيق بالإصلاح الاقتصادي الذي يظلم في طبيعته مفردات هامة مثل التنافسية والكفاءات والتنمية المستدامة تظهر الحاجة إلى تعميق البحث العلمي في هذا المجال لإبراز حقيقة هذا المصطلح من جهة، وللإعلام بأهميته الخاصة في الدول النامية من جهة أخرى¹.

كما و أثبتت الدراسات أن المؤسسات التي توجهت لتبني مفهوم المسؤولية الاجتماعية تضاعفت مبيعاتها واستطاعت تحقيق نتائج إيجابية والمحافظة على بقائها واستمرارها في السوق، من هنا وما سبق بدا يتبادر في اذهاننا تساؤلات تمت صياغته كإشكالية لموضوع بحثنا هذا وهي كالتالي:

الإشكالية: هل تبني مفهوم المسؤولية الاجتماعية خيار فعال لاستدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر ؟

وقد تم طرح أسئلة فرعية تساهم في الإجابة على الإشكالية المطروحة وهي كالتالي:

1. ما مفهوم وخصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؟
2. ما هي أهم مجالات نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر؟
3. ما مفهوم المسؤولية الاجتماعية؟
4. ما هي أهم برامج المسؤولية الاجتماعية على مستوى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟
5. ما هو واقع تبني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر لمفهوم المسؤولية الاجتماعية؟
6. ما دور تبني مفهوم المسؤولية الاجتماعية في تحقيق استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؟

أولاً : مفاهيم نظرية حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

1. مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وأهم خصائصها :

أ. مفهوم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: إن الإستراتيجية التي اتبعتها الجزائر في مسيرتها التنموية أدت إلى تمهيش المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الأمر الذي أدى إلى غياب تعريف دقيق لهذه المؤسسات لفترة طويلة عدا بعض المحاولات الفردية، فقد ظهرت أول محاولة لتعريف هذه المؤسسات في الجزائر عند وضع التقرير الخاص ببرنامج تنمية الصناعات الصغيرة والمتوسطة لوزارة الصناعة في بداية السبعينات والذي يرى أن المؤسسة الصغيرة والمتوسطة هي وحدة إنتاجية تتميز بمايلي²:

- الاستقلالية القانونية ؛
- تشغل اقل من 500 عامل؛
- تقدر قيمة إنشائها بأقل من 10 مليون ؛
- تحقق رقم أعمال سنوي يقدر بأقل من 15 مليون دينار جزائري ؛ كما وتأخذ هذه المؤسسات أشكالاً عدة هي³ :
- مؤسسات تابعة للجماعات المحلية ؛
- فروع للمؤسسات الوطنية؛
- مشروعات مختلطة؛

- مؤسسات مسيرة ذاتيا؛
- تعاونيات؛
- مؤسسات خاصة.

كما وعرف القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة رقم 18/01 المورخ في 12 ديسمبر 2012 في المادة الرابعة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بأنها "تلك المؤسسات التي تقوم بإنتاج السلع والخدمات التي تشغل من 01-250 عامل ورقم أعمالها السنوي لا يتجاوز 02 مليار دينار ولها حصيلة سنوية ما بين 100 إلى 500 مليون دينار"، ويمكن توضيح ذلك في الجدول الموالي :

الجدول رقم (01):معايير تصنيف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

المعايير المؤسسة	العمالة الموظفة	رقم الأعمال السنوي "مليون دينار"	الحصيلة السنوية "مليون دينار"
المؤسسة المصغرة	10-01	اقل من 20	اقل من 10
المؤسسة الصغيرة	49-10	اقل من 200	اقل من 100
المؤسسة المتوسطة	250-50	2-200 مليار	500-100

المصدر: القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة،وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجزائر ،2001، ص08-09.

كما ويجب الإشارة إلى أن المؤسسة المصغرة والصغيرة يجب أن تنشأ في شكل شركة حيث نصت المادة 544 من القانون التجاري أن تحديد الطابع التجاري يتم شكلا أو مضمونا تنفيذا للنصوص التجارية يمكن للمؤسسة المصغرة أن تمارس نشاطها حسب الأطر التالية⁴:

● **شركة التضامن SNC - Société en nom collectif**: تتكون شركة التضامن من شريكين أو أكثر على أن لا يتعدى الشركاء 09 أشخاص يساهم كل منهم بجزء من رأس المال ومن العمل،على أن يتوفر عامل الثقة بينهم كما يتألف اسم الشركة من أسماء جميع الشركاء أو اسم واحد أو أكثر متبوع بكلمة "شركاه" بالإضافة إلى اكتسابهم صفة التاجر؛

● **شركة ذات مسؤولية محدودة SARL - Société a responsabilité limitée**: تؤسس شركة ذات المسؤولية المحدودة بين شركاء يتحملون خسائر إلا في حدود ما قدموا من حصص ولا يجوز أن يكون رأس مال الشركة اقل من 100 ألف دينار كما يمكن أن تشمل هذه الشركة اسم واحد من الشركاء أو أكثر على أن تكون هذه التسمية متبوعة أو مسبقة بكلمة شركة ذات مسؤولية محدودة أو SARL- ومن بين خصائصها أن عدد الشركاء لا يزيد عن 20 ولا يكتسب أي منهم صفة تاجر.

● **شركة وحيدة الأسهم ذات المسؤولية المحدودة EURL -** هذا النوع من الشركات يخضع لنفس الشكل الذي تخضع إليه الشركات ذات المسؤولية محدودة ولكنها تتميز عنها بوحودية الشخص أي الشركة وحيدة الأسهم ذات مسؤولية محدودة يديرها شخص واحد فقط.

ب. **خصائص المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر**: يمكن تلخيص أهم خصائص التي تميز المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر فيمايلي⁵:

● **سهولة تكوين هذه المؤسسات**: حيث تتميز هذه المؤسسات بانخفاض رأسمالها اللازم لتأسيسها وتشغيلها وبالتالي محدودية القروض اللازمة والمخاطر الناجمة عليه وبالتالي سهولة تأسيس هذه المشاريع ؛

● **توفير الوظائف الجديدة**: هذه المؤسسات تسعى إلى توفير العمل للعمال الذين لا يلبون احتياجات المؤسسات الكبرى؛

- تقديم منتجات جديدة: وذلك عن طريق إبداع وابتكار أفكار جديدة وفق مع ما يتماشى في السوق؛
 - توفير احتياجات المؤسسات الكبرى: حيث تعتبر المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سندا أساسيا للمؤسسات الكبرى وذلك من خلال إقامة ارتباطات وثيقة بهذه المؤسسات؛
 - تقديم السلع والخدمات الخاصة: والتي لا يمكن تقديمها من طرف المؤسسات الكبرى وبالتالي يجد المستهلك نفسه أمام المؤسسات الصغيرة لتوفر له هذا النوع من الخدمات؛
 - استقلالية الإدارة ومرونتها: فهي تتسم بالمرونة والاهتمام الشخصي للمالكي المشروع لتحقيق أفضل نجاح ممكن، بالإضافة إلى مميزات أخرى أهمها:
 - الفعالية في التسيير
 - لا تتطلب مساحات كبيرة لإقامتها بل تشغل مساحات وتجهيزات بسيطة؛
 - تستخدم تكنولوجيا اقل تناسب ظروفها و لا تتطلب كوادر إدارية ذات خبرة كبيرة .
2. أهم مجالات نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر وتطورها: إن مجالات نشاط المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر تتركز أساسا في قطاع البناء والأشغال العمومية والتجارة و النقل، الفنادق والمطاعم والخدمات الموجهة للاستهلاك كما هي موضحة في الجدول الموالي:

الجدول رقم(02): توزيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على قطاعات النشاط الاقتصادي لسنة 2003

النسبة %	عدد المؤسسات	القطاعات
31.6	65799	البناء والأشغال العمومية
16.7	34681	التجارة
9.1	18771	النقل والمواصلات
7.6	15927	الخدمات المقدمة للعائلات
6.4	13230	فنادق ومطاعم
6.2	13058	صناعات غذائية
4.7	9876	خدمات مقدمة للمؤسسات
4.1	8401	صناعة الخشب والورق
13.6	28602	نشاطات أخرى
100	100207949	المجموع

المصدر: وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 2003.

الجدول رقم (03): تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال الفترة 2009-2012

البيان	2009	2010	2011	السداسي الاول 2012
المؤسسات الخاصة	586903	618515	658737	686825
الشخصية المعنوية	345902	369319	391761	407779
الشخصية الطبيعية	241001	249196	120095	124923
الانشطة الحرفية	-	-	146881	154123
المؤسسات العمومية	591	557	572	561
المجموع	587494	619072	659309	687386

Source: Ministère de l'industrie .de la pme et de lapromotion del'investissement Bulletins d'information statistique de la pme :n18-21

كما أن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر يعرف تزايد من سنة لأخرى وانه خلال الفترة الممتدة من 2010/01 الى غاية 2012/06/30 تم إنشاء 99892 مؤسسة صغيرة ومتوسطة في حين أن الهدف خلال المخطط الخماسي 2010-2014 هو إنشاء 200 ألف مؤسسة صغيرة ومتوسطة جديدة .

ويلاحظ في سنة 2010 أن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تزايد على سنة 2009 بنسبة 5.39% ويتمثل هذا التزايد في إنشاء 31612 مؤسسة جديدة مع التراجع بـ34 مؤسسة عمومية والتي أصبحت غير موجودة في محفظة مؤسسات التسيير ليصبح إجمالي المؤسسات لسنة 2010 يقدر بـ31587 مؤسسة جديدة منها 23417 خاصة ذات الشخصية المعنوية التي تمثل المؤسسات المصغرة الحصة الأكبر منها بنسبة 97% والمؤسسات المتوسطة بنسبة 68%.

ثانيا: المسؤولية الاجتماعية للمؤسسات الاقتصادية

1. مفهوم المسؤولية الاجتماعية للمؤسسات: يمكن تعريف المسؤولية الاجتماعية في منظمات الأعمال على أنها " الالتزام الأخلاقي و التصرف المسئول اتجاه مجموعة من الأطراف و هم أصحاب المصلحة، و من أهم الأطراف المستفيدة من برامج المسؤولية الاجتماعية نجد كلا من المجتمع و البيئة، و هذا يعكس أن مفهوم المسؤولية الاجتماعية جاء ليعزز دور و مكانة المنظمات في المجتمع ليس فقط ككيان اقتصادي إنما أيضا ككيان اجتماعي يسهم في حل مشكلات المجتمع و الحفاظ على البيئة التي يعمل في إطارها." ⁶

وعليه أصبح الاهتمام بالمسؤولية الاجتماعية للشركات مطلبًا أساسيا للحد من الفقر وحمية البيئة وعدم تبديد الموارد، والقيام بعمليات التوظيف والتدريب ورفع القدرات البشرية وتمكين المرأة ورفع قدراتها ومهاراتها بما يؤهلها للمشاركة في عملية التنمية المستدامة، ومساندة الفئات الأكثر احتياجًا .

ان نجاح قيام الشركات بدورها في المسؤولية الاجتماعية يعتمد أساسا على التزامها بثلاثة معايير هي الاحترام والمسؤولية تجاه العاملين وأفراد المجتمع، ودعم المجتمع ومساندته وحمية البيئة سواء من حيث الالتزام بتوافق المنتج الذي تقدمه الشركة للمجتمع مع البيئة أو من حيث المبادرة بتقلص ما يخدم البيئة ويحسن من الظروف البيئية في المجتمع ويعالج المشاكل البيئية المختلفة ⁷.

والمسؤولية الاجتماعية للشركات هي "طريقة تنظر فيها المنشآت الى تأثير عملياتها في المجتمع وتؤكد مبادئها وقيمها في اساليبها وفي عملياتها الداخلية وفي تفاعلها مع قطاعات اخرى و المسؤولية الاجتماعية للشركات مبادرة طوعية تقودها الشركات ويشار بها الى أنشطة يعتبر انها تتجاوز الامثال للقانون ⁸.

2. أهم برامج المسؤولية الاجتماعية على مستوى المؤسسات الاقتصادية: لا تقف المسؤولية الاجتماعية عند حد كونها إطارا عاما يجب أن تلتزم به المؤسسات إنما من المهم أن ينعكس هذا الإطار على مستوى باقي المستويات الإدارية من خلال وضع آليات وأساليب عمل مسؤولة أخلاقيا على مستوى كل وظيفة ونشاط إداري في المؤسسات كما يلي:

أ. أهم ممارسات المسؤولية الاجتماعية على مستوى إدارة المشتريات والتخزين: ان ممارسات المسؤولية الاجتماعية على مستوى إدارة المشتريات والتخزين يكون بـ ⁹:

- الإشراف على تنفيذ خطة المشتريات طبقا لسياسات وأنظمة المنظمة؛
- توفير الاحتياجات من مستلزمات الإنتاج بالكفاءة المطلوبة ؛
- التفاوض على السعر، الضمانات، شروط السداد، تحقيق الربح في المؤسسة من خلال تخفيض نفقات الشراء والتخزين ؛

- تشمل وظيفة التخزين عمليات حفظ المواد والحفاظ عليها بأماكنها في المخازن وترقيمها وحمايتها والرقابة عليها وجردها مع توفير ظروف التخزين المناسبة ،
- تقييم الأداء الاجتماعي للموردين والتعامل فقط مع الذين يراعون المسؤولية الاجتماعية ومبادئ التنمية المستدامة ؛
- نشر ثقافة المسؤولية الاجتماعية لدى العاملين في قسم المشتريات والمخازن مع الحفاظ على حقوقهم ، ومراعاة معايير الصحة والسلامة عند الشراء حتى لو كانت أسعار مرتفعة؛
- المشاركة في تحقيق الأهداف الاجتماعية كحماية المستهلك... الخ
- استعمال المواد التي لا تضر بالبيئة وتقلص من استعمال الموارد الطبيعية وتجنب إنتاج الفضلات وتلويث البيئة ؛
- محاولة الحصول على المواصفات العالمية للجودة "ISO".
- الحرص على اقتناء التكنولوجيات النظيفة التي لا تضر بالبيئة.¹⁰
- ب. أهم ممارسات المسؤولية الاجتماعية في إطار وظيفة الإنتاج والعمليات: ويكون ذلك ب¹¹ :
 - مراعاة طبيعة المواد الأولية المستخدمة وصلاحياتها وامن وسلامة المستهلكين وتصميم المنتج بما يرتقي بالذوق العام وينسجم مع البيئة ولا يؤدي لأي أضرار بها كما يجب مراعاة أن الموقع لا يوجد بمكان مكتظ بالسكان؛
 - سلامة العاملين وسهولة حركتهم وتوفير الأمن والنظافة في أماكن العمل؛
 - معالجة مخلفات الإنتاج و توفير الصيانة.
- ج. أهم ممارسات المسؤولية الاجتماعية على مستوى إدارة الموارد البشرية: ويكون ذلك ب¹² :
 - الاعتماد على الأسس القانونية في الإعلان عن الوظائف وفي إجرائها وفي تقييم نتائجها؛
 - الموثوقية في الإجراءات المعتمدة في عمليات التعبئة والاستقطاب؛
 - تامين حقوق المتقدمين للوظائف {الشفافية والنزاهة} كما يجب أن تكون عملية الاستقطاب نابعة أصلا من حاجة حقيقية للمورد البشري؛
 - تحقيق مبدأ تكافؤ الفرص للمتقدمين للوظائف والحفاظ على سرية المعلومات الخاصة بهم والرد عليهم؛
 - اعتماد أساليب التقييم الموضوعية والدقيقة والابتعاد عن التحيز ؛
 - متابعة وتوثيق أداء العاملين وتشخيص جوانب التميز والتدني في أدائهم وتقييم تطوره؛
 - تطوير أساليب وتقنيات العمل وتعميم استعمال النظم الالكترونية والعمل على تطبيق معايير الجودة والتميز على مستوى إدارة الأفراد ؛
 - تهيئة بيئة العمل وتشجيع الأفراد على تنمية واستغلال مهاراتهم ولا بد من تنفيذ برامج الموارد البشرية بطريقة تراعي فيها تحقيق التوازن بين حاجات الأفراد وأهداف المؤسسة ؛
 - إقامة دورات تدريبية وتكوينية لتحسين مستوى أدائهم؛
 - تحقيق العدالة في الأجور والمكافآت؛
 - توفير متطلبات الصحة والسلامة المهنية والالتزام بالتشريعات الخاصة بها مع توفير جو مناسب للعمل؛
 - تكوين بيئة تشجع فيها ثقافة الإبداع والابتكار... الخ مع ربطها بالتحفيز المادي والمعنوي؛

- معاملة الافراد على انهم مصدر لتحقيق ميزة تنافسية باعتبارهم اصولا وعوامل للتغيير .
د. أهم ممارسات المسؤولية الاجتماعية على مستوى العلاقات العامة بالمؤسسة: تمثل العلاقات العامة علاقات المؤسسة بالجهات الخارجية حولها رسمية أو غير رسمية ، بهدف تحقيق تناسق وانسجام بين المؤسسة وبين هذه الجهات، تقوم بها المؤسسة لغرض الفوز بثقة مستخدميها وبثقة الجمهور حيث ينقسم الجمهور إلى جمهور داخلي {المساهمون، العاملون،... الخ} ، وجمهور خارجي {الحكومة، العملاء، الموردون، المجتمع.. الخ}، تقوم فلسفة العلاقات العامة على أهمية قيام الإدارة الفعالة بتحقيق المساواة بين أصحاب المصالح¹³.

هـ. أهم ممارسات المسؤولية الاجتماعية على مستوى المزيج التسويقي: ويكون ذلك ب¹⁴:

- دراسة حاجات المستهلكين بشكل مستمر والاستجابة لمتطلباتهم مع توفير المعلومات للمستهلك بما يساعده على اتخاذ القرار السليم للشراء؛

- الجودة في الخدمات والمنتجات المقدمة مع توفيرها في الزمان والمكان المناسبين ؛

- الموازنة بين تحقيق هامش ربح للمؤسسة وبين القدرة الشرائية للمستهلك؛

- من الأفضل أن تكون قنوات التوزيع قصيرة لتقليل تكلفة المنتجات وبالتالي أسعارها؛

- استخدام أفضل الأساليب في النقل والتخزين بما يتناسب مع طبيعة المنتج؛

- اختيار الوسطاء بعناية بحيث يكونون من ذوي الخبرة والنزاهة والتزامهم بعدم الاحتكار وعدم رفع الأسعار وعدم تلاعبهم بالأوزان وتاريخ انتهاء الصلاحية، أو تبديلهم المواد الأصلية بمواد اقل جودة .

- لا يجب أن يهدف الإعلان إلى تشجيع الاستهلاك الغير ضروري ويجب أن يكون صادقا غير مضلل ويتضمن البيانات الضرورية عن المنتج ، كما يجب أن يراعي الإعلان القيم الأخلاقية والعادات الاجتماعية والذوق العام والدين .

ثالثا: دور تبني مفهوم المسؤولية الاجتماعية في تحقيق استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

1. واقع تبني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر لمفهوم المسؤولية الاجتماعية: لقد كانت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر سنة 1990 تمثل حوالي 40% من إجمالي القيمة المضافة وقد ساهمت بنسبة 80% تقريبا في القيمة المضافة في نشاط الخدمات و65% في القيمة المضافة لقطاع التجاري ولم تحقق سنة 1990 سوى 20% من القيمة المضافة الصناعية خارج المحروقات و20% من القيمة المضافة لقطاع البناء والأشغال العمومية، وساهم القطاع الخاص في سنة 1998 بنسبة 53.5% من الناتج الداخلي الخام، وتهيمن المؤسسات الخاصة في الزراعة والتجارة وفي البناء والأشغال العمومية والخدمات بصفة خاصة¹⁵.

أما عن تطور عدد العمال في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة فهو في تزايد مستمر من سنة لأخرى كما يوضحه الجدول الموالي:

الجدول رقم (04) تطور عدد العمال في قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر للفترة: 2006-2009

السنة	2006		2007		2008		2009	
	العدد	%	العدد	%	العدد	%	العدد	%
المؤسسة الخاصة	977942	78.08	1064983	78.57	1233073	80.06	1363444	77.6
المؤسسة العمومية	61661	4.92	57146	4.21	52786	3.43	51635	2.94
الصناعات التقليدية	213044	17	233170	17.22	254350	16.51	391855	19.46
المجموع	1252647	100	1355399	100	1540209	100	1756964	100

المصدر: نشرة المعلومات الإحصائية، وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، العدد 12، 14، 16.

وخلال سنة 2003 غطت صادرات المتعاملين الخواص متوسط نسبة 30% من إجمالي الصادرات خارج المحروقات، وحسب وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تحتل الجزائر في مجال الصادرات التي تنجزها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المرتبة العشرين في القارة الافريقية ويبلغ عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تقوم بتصدير منتجاتها 3.2 مؤسسة سنة 2003 وتقدر حصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بـ4% من إجمالي الصادرات اي حوالي 600 مليون دولار وتتنوع صادرات هذه المؤسسات كالتالي¹⁶:

- 75 % منتجات نصف مصنعة
- 6.75 % منتجات خام
- 6.5 % تجهيزات صناعية
- 5.25 % سلع غذائية
- 3.5 % سلع استهلاكية
- 2.75 % تجهيزات فلاحية.

ما يلاحظ ان هذه النسب ضعيفة جدا خاصة مع انضمام الجزائر الى المنظمة العالمية للتجارة وما سيخلف هذا القرار من تداعيات على اقتصادنا الوطني.

ودائما وعن واقع تبني المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر لمفهوم المسؤولية الاجتماعية فقد أجريت دراسة على مجموعة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والبالغ عددها 86 مؤسسة صغيرة ومتوسطة، تؤكد النتائج المتحصل عليها ان هناك صلة قوية بين حجم الشركة ودرجة تضمين الابعاد الاجتماعية والبيئية لدى الشركات الجزائرية، حيث لوحظ ان المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لديها اهتمام أكبر من المؤسسات الصغيرة جدا بالمسؤولية الاجتماعية، وفي ضوء هذه النتائج يمكننا القول ان الاهتمام بالمسؤولية الاجتماعية والبيئية في الجزائر يكون مخصص فقط للشركات الكبيرة، وهذا يترجم بنقص الثقافة والمعرفة حول اهمية المسؤولية الاجتماعية والبيئية داخل المؤسسات وفيما يلي سيتم عرض اهم النتائج المحصل عليها حيث يمكن تمييز بين ثلاث فئات كما يلي¹⁷:

الفئة الأولى: تهتم بالحد الأدنى من المسؤولية الاجتماعية والبيئية وهي تتألف من أكثر من 27 من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي شملتها الدراسة وتتكون أصلا من شركات البناء والأشغال العمومية هذا النوع من المؤسسات لا يهتم بالمسؤولية الاجتماعية، وان قادة هذه المؤسسات لا يحترمون القوانين والمعايير الاجتماعية والبيئية مع عدم وجود حافز لتبني هذا النوع من المسؤولية ومستوى منخفض جدا من القلق بشأن المشاكل الاجتماعية والبيئية.

الفئة الثانية: تهتم بالفئات الموافقة على تبني المسؤولية الاجتماعية والبيئية، وتمثل هذه الفئة 60 % من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي يشملها الاستطلاع وعادة ما يمتاز هذا النوع من المؤسسات بتطبيق الحربي للقوانين ومعايير المسؤولية الاجتماعية والبيئية، فعادة هذه المؤسسات يحرصون على تنفيذ هذه المسؤولية بصرامة شديدة ويمتازون بالحساسية للمشاكل الاجتماعية والبيئية .

الفئة الثالثة: تعتبر هذه الفئة اقلية مقارنة بالفئات السابقة فهي تمثل نسبة 13% فقط، وهذه الفئة هي الشركات الكبيرة الاكثر ادراكا باهمية المسؤولية الاجتماعية والبيئية فادارة الشركات وقادة هذه المؤسسات لا يترددون في اغتنام كل الفرص التي قد تمكنهم من تنفيذ الاجراءات تطوعيا ودون الزام، ويرتكز نشاط هذه المؤسسات عادة في النشاط الصناعي وخدمي .

ومن ملاحظتنا لنشاط بعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بعض الظواهر الغير مسؤولة اجتماعيا والتي يمكن ملاحظتها بالعين المجردة منها :

- أ. عدم استخدام المخلفات الصناعية ومعالجة النفايات مع تلوث الهواء الذي يصبح يرى بالعين المجردة ؛
- ب. رمي مخلفات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتلويث المحيط ؛
- ج. عدم استمراري تحسين العمليات الإنتاجية؛
- د. ضعف الكفاءة والخبرة لدى عمالها وموظفيها وقلة إجراء دورات تدريبية لهم؛
- هـ. ضعف استخدامها للأساليب التكنولوجية الحديثة؛
- و. نقص الجودة في بعض المنتجات والخدمات ؛
- ز. عدم قدرتها على بناء علاقات جيدة وحسنة مع أصحاب المصلحة {الزبائن،الموردين،الشركاء والمساهمين..الخ}؛
- ح. عدم الالتزام الصارم على دفع أجور ورواتب الموظفين والعمال في الآجال المحددة لذلك خاصة بالنسبة للمؤسسات الخاصة ؛
- ط. عدم الالتزام التام والدائم بتوفير جميع احتياجات الزبائن في المكان والزمان المناسبين مع عدم اجراء دراسة مستمرة لاحتياجات الزبائن ؛
- ي. قيام بعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بإنتاج وبيع بعض المنتجات الضارة بالصحة مثل التبغ .الخ، وتقديمها لبعض الخدمات والمنتجات التي تتنافى مع قيم و معتقدات ديننا الحنيف؛
- ك. عدم الالتزام التام والدائم على مراقبة تاريخ انتهاء صلاحية المنتجات من قبل بعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- ل. قيام بعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باستيراد وبيع بعض السلع التي تشكل خطورة على صحة اولادنا؛
- م. التهرب الضريبي لبعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و معظم المؤسسات الصغيرة والمصغرة خاصة تنشط في اطار ما يسمى بالسوق الموازية.
- ن. بعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر {الخاصة} توظف عمالها حتى في ايام العطل ولساعات اضافية وهذا منافي للقانون مع عدم توفر ظروف العمل الملائمة، ووجود بعض المعاملات القاسية والالانسانية لبعض المسؤولين على المستخدمين، بالإضافة الى عدم التحلي بالاخلاق في المعاملات التجارية .
- س. عدم استخدام الشفافية والموضوعية في التوظيف خاصة في القطاع الخاص.
- ع. قيام بعض المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ببيع بعض المنتجات المقلدة الغير اصلية والتي لا تتمتع بجودة عالية .
- 2. دور تبني مفهوم المسؤولية الاجتماعية في تحقيق استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة:** ان استخدام المسؤولية الاجتماعية للشركات أداة فعالة لتعزيز العلاقات المجتمعية، والمساعدة على التخفيف من حدة الأخطار، وتحسين السمعة والوصول إلى أسواق أكثر فعالية، والبيع وتحديد علامتها التجارية مع المستهلكين والعناصر الدافعة المهمة في ذلك تتمثل في قادة الشركات المسؤولين عن مثل هذه السياسات وترويجها ورصدها بما في ذلك مدونات قواعد السلوك، وسيقوم قادة المنشآت المستدامة بتقييم السجل البيئي لعملياتهم التجارية على أساس متماسك قبل حدوث الأزمات، وسيدرجون مدونات قواعد السلوك كتدبير متفاعل ووقائي وسيحددون معايير صحية أعلى من الحد الأدنى للمعايير السلامة والصحة ويشجعون على ممارسات جيدة أخرى في أماكن العمل ، وسيكون ذلك كفيلا بإيجاد الآليات والإجراءات للتشاور مع أصحاب المصالح داخل المنشأة وخارجها، وسيعزز الحوار الاجتماعي بوصفه أداة للحوار البناء بين الحكومة ومنظمات أصحاب العمل بالإضافة إلى ذلك يرجح أن تكون مثل هذه السياسات أكثر فعالية عندما تكون مرتبطة بالسياسات الوطنية والدولية وعندما تستهدف التنمية المستدامة¹⁸ .
- كما ان قيام الشركات بدورها اتجاه المسؤولية الاجتماعية يضمن إلى حد ما دعم جميع أفراد المجتمع لأهدافها ورسالتها التنموية والاعتراف بوجودها، والمساهمة في إنجاح أهدافها وفق ما خطط له مسبقاً، علاوة على ذلك المساهمة في سدّ احتياجات المجتمع ومتطلباته الحياتية والمعيشية الضرورية، إضافة إلى خلق فرص عمل جديدة من خلال إقامة مشاريع خيرية واجتماعية ذات

طابع تنموي وفيما يلي أهم النقاط الرئيسية لأهمية المسؤولية الاجتماعية التي تجنيها المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من برامج المسؤولية الاجتماعية كما يلي¹⁹:

- أ. تعمل المسؤولية الاجتماعية على تحسين و تطوير صورة المؤسسة أمام المجتمع ؛
- ب. تمثل المسؤولية الاجتماعية الحالة الأفضل للمستثمرين و ذلك عن طريق رفع قيمة الأسهم في الأمد الطويل، لما تحظى به منظمة الأعمال من ثقة لدى المجتمع، و ما تقوم به للحد من المخاطر التي يمكن أن تتعرض لها مستقبلا؛
- ج. القوانين والتشريعات لا يمكنها أن تستوعب كل التفاصيل المرتبطة في المجتمع، و لكن بوجود المسؤولية الاجتماعية في الأعمال فإنها ستمثل قانونا اجتماعيا؛
- د. إن لم تقم منظمات الأعمال بمهامها في تحقيق المسؤولية الاجتماعية و مساعدة المجتمع في معالجة و حل المشكلات التي يعاني منها فإنها يمكن أن تفقد الكثير من قوتها التأثيرية في المجتمع؛
- هـ. الوقاية من المشكلة أفضل من علاجها، لذلك من المناسب ترك المنظمات لتعمل في المجتمع لتجنب المشكلات قبل أن تتفاقم و يصعب علاجها.

خلاصة:

تسعى المؤسسات الاقتصادية للمحافظة على استدامتها، ومن اهم الاساليب الادارية الحديثة المعتمدة من قبل اقوى الشركات العالمية يكمن في تبنيها لمفهوم المسؤولية الاجتماعية، الا ان واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر غير ذلك حيث ما تزال هذه المؤسسات بحاجة الى الكثير من اجل ان تكتسب القدرة الاقتصادية التي تجعل منها مشاركا مباشرا في تحقيق تنمية الاقتصاد المحلي وفي المشاركة في برامج التنمية الاجتماعية.

الهوامش:

¹ بابا عبد قادر، وهيبه مقدم: المسؤولية الاجتماعية ميزة إستراتيجية خالقة للقيمة -دراسة حالة شركة سوناطراك - الملتقى الدولي الثالث حول : منظمات الأعمال و المسؤولية الاجتماعية، يومي 14- 15 فيفري 2011 - كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير- بجامعة بشار.

² www.aadd2.net/vb/forumdisplay.php?f=13&page=202 -

³ www.aadd2.net/vb/forumdisplay.php?f=13&page=202 -

⁴ ثلاثية نوة ، عولمي بسمة : دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار الوكالة الوطنية لتشغيل الشباب في امتصاص البطالة وتفعيل النسيج الصناعي، الملتقى الوطني الاول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بين الرهانات والفعالية، نوفمبر 2004، جامعة الطاهر مولاي بسعيدة، ص3.

⁵ عبد الحق بوقفة، بغداد بنين: دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية وزيادة مستويات التشغيل، مداخلة ضمن فعاليات الملتقى الوطني حول: واقع وأفاق النظام المحاسبي المالي في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، يومي 05-06 ماي 2013، جامعة الواد ص: 4-5.

⁶ مقدم وهيبه : سياسات و برامج المسؤولية الاجتماعية تجاه الموارد البشرية في منظمات الأعمال (دراسة حالة ثلاثة شركات عربية) ، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي الخامس حول رأس المال الفكري في منظمات الأعمال العربية في ظل الاقتصاديات الحديثة، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة شلف، يومي 13-14 ديسمبر 2011.

⁷ محمد فلاق: المسؤولية الاجتماعية للشركات النفطية العربية "شركتي سوناطراك الجزائرية، ارامكو السعودية" نموذجا، مجلة الباحث، العدد 12، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، الجزائر، سنة 2013، ص29.

⁸ مكتب العمل الدولي: المبادرة المركزية بشأن المسؤولية الاجتماعية للشركات، واللجنة الفرعية المعنية بالمنشآت متعددة الجنسية، مجلس الإدارة، الدورة 295، آذار/مارس 2002/GB.295/MNE/2 1/2002.

⁹ مقدم وهيبة: تقييم مدى استجابة منظمات الأعمال في الجزائر للمسؤولية الاجتماعية -دراسة تطبيقية على عينة من مؤسسات الغرب الجزائري- رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في علوم التسيير، سنة 2013-2014، جامعة وهران. ص 150.

¹⁰ بن عبيد فريد، حدانة أسماء: التكنولوجيا والتنمية المستدامة، الملتقى الدولي حول أداء وفعالية المنظمة في ظل التنمية المستدامة، الجزء الأول، جامعة المسيلة، أيام: 10-11 نوفمبر 2011، ص 88.

¹¹ مقدم وهيبة: المرجع السابق، ص 151.

¹² مقدم وهيبة: المرجع السابق، ص 153-154.

¹³ مقدم وهيبة: المرجع السابق، ص 154.

¹⁴ مقدم وهيبة: المرجع السابق، ص 159.

¹⁵ بن سعيد محمد: ضرورة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لمواجهة تحديات العولمة، الملتقى الوطني الاول حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر بين الرهانات والفعالية، نوفمبر 2004، جامعة الطاهر مولاي بسعيدة، ص 09.

¹⁶ مكانة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، منتدى التمويل الاسلامي نقلا عن < ... > islamfin.go-forum.net مدخل للإقتصاد.

¹⁷ عبد الوهاب دادان، رشيد حفصي: تحليل المسؤولية الاجتماعية في المؤسسات الصينية والمؤسسات الجزائرية كبعد للإدماج في حوكمة الشركات، الملتقى العلمي الدولي حول آلية حوكمة المؤسسات ومتطلبات تحقيق التنمية المستدامة، جامعة ورقلة-الجزائر يومي: 25-26 نوفمبر 2013، ص 63.

¹⁸ تعزيز المنشآت المستدامة، مؤتمر العمل الدولي، الدورة 96، الطبعة الاولى، مكتب العمل الدولي، جنيف، سنة 2007، ص 102، نقلا عن

<http://www.businessweek.com>.

¹⁹ ثامر ياسر البكري، التسويق والمسؤولية الاجتماعية، دار وائل للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، عمان-الأردن، 2001، ص: 52-53.

معوقات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

د. دريس أميرة

المركز الجامعي بعين تموشنت - الجزائر -

amidriss_88@hotmail.fr

Published: December 2017

أ. دريس بشرى

المركز الجامعي بعين تموشنت - الجزائر -

Bouchra_008@live.fr

Received: October 2017

Accepted: November 2017

ملخص: أصبحت المقاوله مفهوم شائع الاستعمال ومتداول بشكل واسع، حيث باتت تعرف حاليا كمجال للبحث، ونظرا لأهميتها المتزايدة، أصبحت كل من الحكومات والباحثين الجامعيين والمجتمع بشكل عام، يهتمون أكثر بتطور المقاولين ومؤسساتهم، وبقدرتها على البقاء والنمو.

ويمكن تفسير هذا الإهتمام المتزايد نظرا لما يوفره هؤلاء المقاولون والمؤسسات الجديدة (التي غالبا ما تكون مؤسسات صغيرة ومتوسطة) من مناصب شغل ودعمهم للتنمية المستدامة، لكن هذه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تواجه الكثير من العوائق التي تقف أمام تطورها وترقيتها.

الكلمات المفتاحية: المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، المقاوله، الجزائر.

Abstract: Entrepreneurship has become a concept widely used and traded extensively, as are currently defined as an area of research, due to its growing importance, became both the government and university researchers and society in general, they are more interested in the evolution of the contractors and their institutions, and their ability to survive and wildebeest.

It can explain this growing interest because of the provided by these contractors and new institutions (which are often small and medium enterprises) of job opportunities and support for sustainable development, but these small and medium enterprises face a lot of obstacles that in front of developed and promoted.

Keywords: small and medium enterprises, entrepreneurship, Algeria.

تمهيد:

في ظل التحولات الاقتصادية والاجتماعية العالمية المستمرة وما تنتجه من متغيرات جديدة في أساليب وطرق التعاون والشراكة وتبادل التجارب، تزايد اهتمام الدول باختلاف درجة نموها بالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، نظرا لقدرتها على تنشيط الروابط الأمامية والخلفية لإنشاء اقتصاد حقيقي وقوي.

على الرغم ان هذه المؤسسات تحظى بدعم محدود من الحكومات في معظم الدول النامية، إلا أنها تنجح في الاستثمار والنمو، بفضل قدرتها على التكيف والتوصل الى طرائق مبتكرة في الانتاج والتسويق لكن هذه الدول ومن بينها الجزائر مازال قطاع المؤسسات والصغيرة يعاني من صعوبات وتحديات مما دفع بالدولة الى وضع تدابير وإجراءات لدعم وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في مختلف قطاعات النشاط الاقتصادي وهذا من أجل تكثيف النسيج المؤسساتي وتوفير العمالة والمساهمة في ترقية الصادرات خارج المحروقات

اشكالية الدراسة

رغم الدور المحوري الذي تقوم به المؤسسات الاقتصادية خاصة الصغيرة والمتوسطة اقتصاديا إلا أنها مازالت تعاني من بعض المشاكل التي تؤثر على أداء هذه المؤسسات في الاقتصاد الوطني ومن هنا يمكن تحديد مشكلة الدراسة التي تكمن في الإشكالية التالية:

أين تكمن أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؟ وماهي المعوقات التي تقف كحاجز أمام تنميتها وتطويرها وترقيتها في الجزائر؟، وماهي أساليب دعم وتنمية هذا النوع من المؤسسات؟

فرضيات الدراسة

للإجابة على الإشكالية المطروحة نقترح مجموعة من الفرضيات والتي تسعى للتأكد من تحقيقها والتي تتلخص فيما يلي:

- المؤسسات الصغيرة والمتوسطة منفذ حصب لتدعيم اقتصاديات الدول عامة والدول النامية خاصة.
- تعتبر سياسات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عاملا مهما في تطويرها ونموها.
- تدخل الدولة في مجال سياسة تنمية وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر دون المستوى المنتظر منه.

أهمية الدراسة

تكمن أهمية البحث هذا في كونه يتعرض لأحد المواضيع الاقتصادية المطروحة اليوم على الساحة الاقتصادية المتداولة بين الباحثين والمفكرين الاقتصاديين ومقرري السياسة التنموية في مختلف الدول المتقدمة والنامية، خاصة في الوقت الراهن الذي يتسم بتحولات اقتصادية عميقة كان لها أثر واضح على أهمية ومكانة المؤسسات الصغيرة في الحياة الاقتصادية والاجتماعية.

المحور الأول: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

على الرغم من انتشار المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كل أنحاء العالم، إلا أنه يتعذر تعريف هذه المؤسسات لهذا توجب الوقوف أمام العوامل التي تسبب في هذه الصعوبة، ثم التطرق الى المعايير المعتمدة في تصنيف المؤسسات حسب الحجم والتي تسهل نوعا نا تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

أولا: صعوبة تحديد تعريف للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة: هناك عدة قيود تتحكم في إيجاد ووضع تعريف شامل وموحد للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة من أهمها:

- إختلاف مستويات النمو: يتمثل في التفاوت في درجة النمو بين مختلف الدول والذي يعكس مستوى التطور التكنولوجي ووزن الهياكل الاقتصادية لكل دولة، وينجم عن ذلك اختلاف النظرة إلى هذه المؤسسات والهياكل من بلد لآخر فنظرة البلدان المصنعة (مريكا) تختلف عن البلدان السائرة في طريق النمو) الجزائر).
- تنوع الأنشطة الاقتصادية: إن اختلاف الأنشطة الاقتصادية يغير من أحجام المؤسسات ويميزها من نوع لآخر، فالمؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي تنتمي إلى القطاع الصناعي غير التي تعمل في القطاع التجاري حيث تعتبر مؤسسات كبيرة بالنسبة لها.
- اختلاف فروع النشاط الاقتصادي: يتفرع كل نشاط اقتصادي حسب طبيعته إلى عدد كبير من الفروع الاقتصادية، ومنه فإن كل مؤسسة تختلف حسب النشاط الذي تنتمي إلى أحد فروعها من حيث كثافة اليد العاملة، ورأس المال الموجه للاستثمار.
- تعدد معايير التعريف: إن كل محاولة لتحديد تعريف شامل ودقيق للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تصطدم بوجود عدد هائل ومتنوع من المعايير، لذلك وقع شبه إجماع بين الكتاب والمؤسسات ومختلف الأطراف المهتمة بهذا القطاع على إمكانية تقسيم المعايير التي يتم على أساسها التعريف إلى نوعين هما:

- **المعايير الكمية:** تهتم المعايير الكمية بتصنيف المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة على أساس واعتمادا على مجموعة من السمات الكمية والمؤشرات النقدية والاقتصادية التي تبرز الفوارق بين الأحجام المختلفة للمؤسسات، والتي نذكر منها:

- **معيار حجم العمال**: يعتبر هذا المعيار من أكثر المعايير استخداما وشيوعا وذلك لأنه يسمح بالمقارنة بين المشاريع في مختلف البلدان وبين مختلف النشاطات من خلال تعداد العمال في المشروع، ومن مزايا الاعتماد على هذا المعيار:
 - البساطة في التطبيق؛
 - السهولة في المقارنة؛
 - الثبات النسبي؛
 - توافر البيانات مقارنة بالمعايير الأخرى.
- إلا أن هناك صعوبة في تعريف المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة اعتمادا على معيار حجم العمال ويرجع هذا إلى الغموض الذي يكتنف هذا المعيار والذي يطرحنا إلى طرح مجموعة من التساؤلات مثل:
 - هل يكفي أن يعمل عدد معين من العمال في مؤسسة ما حتى نقول أن هذه المؤسسة مصغرة أو صغيرة أو متوسطة؟
 - وهل المؤسسات اللتين يشتغل فيهما نفس العدد من العمال هما بنفس الحجم؟ مهما استخدمتا من تكنولوجيا؟
 - ولهذا يتطلب هذا المعيار معايير أخرى مكتملة تغطي التناقض والإشكال الذي يطرحه هذا التعريف.
- **معيار رأس المال أو قيمة الإستثمار**: يعتبر رأس المال أو قيمة الإستثمار أحد المعايير الكمية التي تستعمل للتمييز بين المؤسسات الكبيرة و المؤسسات الأخرى، وباستخدام هذا المعيار، يعرف البعض المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة على أنها تلك المؤسسات التي لا يتجاوز فيها رأس المال المستثمر حدا أقصى معين يختلف باختلاف الدولة ودرجة النمو الاقتصادي وغيرها، إلا أن هذا المعيار وحده غير كاف، لكون هناك بعض المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة التي تعتمد على تكثيف عدد العمال للاستفادة من التقليل في رأس المال، وهناك مؤسسات أخرى يكون فيها رأس المال المستثمر للعامل كبير وبالتالي يكون عدد العمال قليل. لذلك يستخدم هذا المعيار كمعيار مكمل لمعيار عدد العمال أو غيره من المعايير الأخرى.
- **معيار كمية الإنتاج**: تتصف المؤسسات بصغر الحجم بسبب انخفاض الحصة السوقية ويصلح هذا المعيار في المؤسسات ذات الطابع الصناعي ولا يصلح هذا المعيار في المؤسسات الأخرى التي تتميز بالطابع الخدماتي والإنتاجي أو المؤسسات متعددة المنتجات لصعوبة تقييم المخرجات ولا يصلح للاستخدام بمفرده لكونه يتطلب التعديل بصفة مستمرة حسب متغيرات الأسعار ومعدلات التضخم.
- **معيار قيمة المبيعات**: يستخدم هذا المعيار كوسيلة للترقية بين المؤسسات الكبيرة والمؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة وهو صالح للتطبيق على جميع نشاطات هذه المؤسسات (صناعية، إنتاجية، خدمتية) (وهذا بالرغم من الصعوبة في الحصول على المعلومات والبيانات الدقيقة، ويبقى في بعض الأحيان غير صالح خاصة في المؤسسات المصغرة التي يصعب فيها الاحتفاظ بالدفاتر والحسابات بشكل منتظم).
- **معيار القيمة المضافة**: يقصد بالقيمة المضافة صافي إنتاج المؤسسة بعد استبعاد قيمة المستلزمات الوسيطة والمشتريات من الغير، ويصلح هذا المعيار للتطبيق في مجال النشاط الصناعي، ولكنه غير صالح في إجراء المقارنات بين الأنشطة والقطاعات المختلفة، هذا إلى جانب صعوبة حساب تكلفة المستلزمات والقيمة المضافة في المؤسسات والمشاريع الصغيرة.
- وبالرغم من الانتقادات التي وجهت لمعايير الاتجاه الكمي إلا أنها تبقى الأكثر وضوحا بالمقارنة مع معايير الاتجاه النوعي، وبالرغم من سهولته وبساطته في القياس وهذا ظاهريا فقط فإنه يبقى معقد عمليا ولم يمكن من خلق وإيجاد تعريف موحد لهذا النوع من المؤسسات.
- **المعايير النوعية**: وهو يعبر عن صفات وخصائص معنوية وغير كمية معينة تترجم من خلال المعايير التالية:

- **الاستقلالية والمسؤولية:** بالتمعن في الهيكل التنظيمي لهذا النوع من المؤسسات نجد أن المالك هو المسير والمشرف على تنفيذ وتسيير معظم وظائف المؤسسة دون تدخل من الهيئات الخارجية ، وهو الذي يتولى اتخاذ القرارات ويتحمل المسؤولية الكاملة اتجاه الغير بالنيابة عن المؤسسة وله الاستقلالية التامة في الإدارة والتسيير وفي العمل.
- **الملكية:** يعتبر معيار الملكية إحدى أهم المعايير المتعامل بها في ميدان التفرقة بين المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة من الجانب النوعي حيث تكون الملكية في هذه المؤسسات معظم الأحيان تابعة إلى القطاع الخاص إلا في بعض الحالات أين تكون ذات طابع عمومي.
- **الحصة السوقية:** تكون الحصة السوقية في المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة ضعيفة بسبب محلية نشاطها وإمكانيتها وضيق الأسواق التي توجه إليها منتجاتها، بالإضافة إلى المنافسة بين هذه المؤسسات بسبب تشابه الإمكانيات وظروف العمل على غرار المؤسسات الكبيرة التي تكون حصتها السوقية مرتفعة وكبيرة، إذن فمعيار الحصة السوقية يعتبر من المعايير النوعية التي يتم بها التفرقة بين المؤسسات على اعتبار الترابط الذي يجمع بين مخرجات هذه المؤسسات والسوق.
- **التكنولوجيا:** تتميز المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة ببساطة التكنولوجيا التي تستخدمها بسبب الكثافة النسبية في عدد العمال والقلة في رأس المال.

ثانيا: تعريف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لدى بعض الدول

- **تعريف البنك الدولي:** يعرف البنك الدولي المنشآت الصغيرة والمتوسطة باستخدام معيار عدد العمال والذي يعتبر معيارا مبدئيا بأنها تلك المنشآت التي توظف أقل من 50 عامل، ويصف المشروعات التي يعمل بها أقل من 10 عمال بالمشروعات المتناهية الصغر، والتي يعمل بها بين 10 و 50 عامل تعتبر مؤسسات صغيرة و ما بين 50 و 100 عامل فهي مصنفة كمؤسسات متوسطة.
- **تعريف هيئة الأمم المتحدة للمؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة:** لقد استندت هيئة الأمم المتحدة في دراسة لها عن المحاسبة في المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة علي معيارين وهما العمالة والحجم، وذلك بعدما أفادت بعدم وجود تعريف موحد لهذا النوع من المؤسسات، وقد قسمتها إلى:
 - **المؤسسة المصغرة:** تشغل أقل من 10 أجزاء وتتسم ببساطة الأنشطة وسهولة الإدارة.
 - **المؤسسات الصغيرة:** الصغيرة توافق معايير الاستقلالية وتشغل أقل من 50 جزء و لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي لا يتجاوز 7 ملايين أورو، أو لاتعدي ميزانيتها 5 ملايين أورو سنويا.
 - **المؤسسة المتوسطة:** توافق هي كذلك معايير الاستقلالية وتشغل أقل من 250 جزء، ورقم أعمالها السنوي لا يتجاوز 40 ملايين أورو، أو لاتعدي ميزانيتها 27 ملايين أورو سنويا.
- **تعريف لجنة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية للمؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة:** حيث تعرف المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة من خلال معيار حجم العمالة حيث جاء أن " المؤسسات المصغرة تشغل من 1 إلى 14 عامل، أما الصغيرة فمن 15 إلى 19 عامل، والمتوسطة من 20 إلى 99 عامل، وتبقي الكبير فهي تشغل أكثر من 100 عامل".
- **تعريف الاتحاد الأوروبي للمؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة:** سنة 1996 وضع الاتحاد الأوروبي تعريف للمؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة والذي كان موضع اتفاق بين جميع الدول الأعضاء، حيث أعتمد هنا وفي هذا التعريف على كل من معيار عدد العمال ورقم الأعمال والحصيلة السنوية لتحديد تعريفها وهذا ما يوضحه الجدول رقم.(01)
- **التعريف البريطاني للمؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة:** تعرف المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة في بريطانيا كمايلي:
 - **المؤسسات المصغرة:** من 1 إلى 9 أجير.
 - **المؤسسات الصغيرة:** من 10 إلى 49 أجير.

- **المؤسسات المتوسطة:** من 50 إلى 249 أجير.
 - **تعريف الولايات المتحدة الأمريكية للمؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة:** عرفت سنة 1953 بكونها تلك المؤسسات الذي تمتلك وتسير بصفة مستقلة ولا يسيطر علي مجال العمل الذي تنشط فيه، وقد اعتمد على: كل من معيار عدد العمال وحجم المبيعات في التعريف بها ، وذلك وفق مايلي:
 - **مؤسسة الخدمات والتجزئة:** من 1 إلى 5 مليون دولار كمبيعات سنوية.
 - **مؤسسة التجارة بالجملة:** من 5 إلى 15 مليون دولار كمبيعات سنوية.
 - **المؤسسات الصناعية:** عدد العمال 250 عامل.
 - **تعريف اليابان:** اعتمدت اليابان في تعريفها حسب القانون الأساسي حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لعام 1936 على معياري رأس المال واليد العاملة، حيث يكون عدد العمال في هذه المؤسسات من 4 الى 299 عامل ورأس مال لا يتجاوز 100 مليون ين ياباني.
 - أما التقسيم حسب القطاعات فنجد:
 - **المؤسسات الصناعية والمنجمية وباقي الفروع رأس المال المستثمر أقل من 100 مليون ين، وعدد العمال لا يتجاوز 300 عامل.**
 - **التجارة بالجملة رأس المال لا يفوق 30 مليون ين، وعدد العمال أقل من 100 عامل.**
 - **التجارة بالتجزئة والخدمات رأس المال لا يفوق 10 مليون ين، وعدد العمال أقل من 50 عامل.**
 - **تعريف اتحاد بلدان جنوب شرق اسيا: (L' ANASE)** في دراسة حديثة حول المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قام بها اتحاد بلدان جنوب شرق آسيا استخدم كل من بروتش وهيمينز (BRUCH et HIEMENZ) التصنيف الأتني المعترف به بصورة عامة في هذه البلدان، والذي يأخذ مؤشر العمالة كمعيار أساسي:
 - من 1 إلى 10 عمال مؤسسات عائلية وحرفية
 - من 10 إلى 49 عامل مؤسسات صغيرة
 - من 49 إلى 99 عامل مؤسسات متوسطة
 - أكثر من 100 عامل مؤسسة كبيرة .
- كما استند أيضا على بعض المعايير النوعية في التمييز بين كل من الأشكال السابقة، ففي المؤسسات الحرفية يكون المالك هو المنتج مباشرة، والمستخدمين أغلبهم من أفراد العائلة، عكس المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث تعرف نوع من تقسيم العمل ، فيبتعد المالك عن وظيفة الإنتاج ليهتم أكثر بالإدارة و التسيير فيظهر بذلك نوع من تنظيم للوظائف ، هذا التنظيم يكون أكثر وضوحا في المؤسسات الكبيرة.
- **تعريف المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر:** اعتمد المشرع الجزائري في تعريفه للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة على الجمع بين المعيار العددي(عدد العمال (و على رأس المال أي المعيار المالي لإيجاد حدود ما بين المؤسسات المصغرة والصغيرة والمتوسطة لاسيما في المواد 4-5-6-7 من القانون التوجيهي لترقية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة 12 ديسمبر 2001. الذي يعد مرجعا لكل برامج و تدابير الدعم و المساعدة لصالح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

بحيث نصت المادة الرابعة على تعريف المؤسسة الصغيرة و المتوسطة مهما كانت طبيعتها القانونية بأنها مؤسسة إنتاج السلع و / أو الخدمات التي تشغل من 1 إلى 250 شخص و لا يتجاوز رقم أعمالها السنوي ملياري 2 دينار و لا يتجاوز مجموع حصيلتها السنوية خمسمائة 500 مليون دينار، والجدول الموالي يوضح معايير تصنيف المؤسسة المصغرة و الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.

المحور الثاني: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

تشكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، أحد أهم روافد التنمية الإقتصادية والإجتماعية في اقتصاديات دول العالم، فهي تمثل الغالبية العظمى من المؤسسات في الدول النامية والدول المتقدمة على حد سواء بعدما كان الاعتماد في السابق بدرجة كبيرة على المؤسسات والصناعات كبيرة الحجم كإستراتيجية لتحقيق التنمية الإقتصادية.

تظهر أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في كل من الدول المتقدمة والنامية من خلال مساهمتها في العديد من المجالات الإقتصادية والإجتماعية التالية:

- أهميتها في توفير مناصب شغل؛
- أهميتها في الإنتاج المحلي وفي مجال الإبتكارات
- أهميتها في الصادرات
- أهميتها في التكامل الإقتصادي
- أهميتها في التوازن الجهوي

اولا: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في توفير مناصب شغل: تساهم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بدور فعال في توفير فرص العمل إذ تعتبر من أهم القطاعات الإقتصادية الخالقة لمناصب شغل جديدة، فهي تتجاوز حتى المؤسسات الصناعية الكبيرة في هذا المجال رغم صغر حجمها والإمكانات المتواضعة التي تتوفر عليها، ويلقي هذا الدور صدى واسعا في الدول المتقدمة والنامية، فباضطراد الزيادة في معدلات البطالة تكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي الأقدر على القضاء على جانب كبير من البطالة. فقد أثبتت العديد من الدراسات التي أجريت في هذا المجال أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تميل إلى تكثيف عنصر العمل عن المؤسسات الكبيرة، أي أنها تتطلب استثمارات أقل لكل فرصة في المتوسط عن المؤسسات الكبيرة.

• تعاني معظم الدول النامية من النمو السريع للسكان وزيادة قوة العمل، فضلا عن عدم وجود مجال يوظف أعداد العمالة الهائلة وغير المدربة في مختلف القطاعات، وبصفة خاصة بعد أن أصبح القطاع الزراعي في هذه الدول ضعيف القدرة على استيعاب العمالة.

• تساعد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على حل المشكلة الرئيسية في معظم الدول النامية وهي ندرة رأس المال، ومن ثم فهي تخفض التكلفة الاستثمارية اللازمة لخلق فرص العمل وقد أثبتت إحدى الدراسات أن متوسط تكلفة العمل في المؤسسات الصغيرة تقل 3 مرات عن متوسط تكلفة العمل في المؤسسات الكبيرة.

ثانيا: أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الإنتاج المحلي و في مجال الإبتكارات: تحتاج المنافسة الشرسة في إقتصاد السوق و خاصة مع الشركات الكبرى و الشركات متعددة الجنسيات وفروعها في الأسواق المحلية، إلى ضرورة قيام المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بدور فعال في التجديد و الإبتكار ، وهذا ما يمكن ملاحظته ففي كثير من الأحيان نجد أن أهم براءات الإختراع في العالم تعود لأفراد يعملون في مؤسسات صغيرة، و هذا ناتج عن حرص أصحاب هذه المؤسسات على إدخال أنشطة جديدة إلى السوق .

وعلى مستوى منظمة التعاون و التنمية الإقتصادية (OCDE)، فقد أظهرت الإحصائيات في مجال الإبتكارات، أن نسبة الأبحاث والإختراعات على مستوى الدول الأعضاء تمثل من 30 % إلى 60 % منها التي تعود لمؤسسات صغيرة و متوسطة.

ثالثا: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصادرات: أثبتت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة قدرتها الكبيرة على غزو الأسواق الأجنبية والمساهمة في زيادة الصادرات وتوفير النقد الأجنبي وتخفيف العجز في ميزان المدفوعات، فلها القدرة على الاستفادة من الموارد والإمكانات المحلية المتاحة، بتكوين قاعدة صلبة في السوق المحلي كمرحلة أولى، وإنتاج مكونات السلع التي تعرض للتصدير كمرحلة ثانية، خاصة السلع التي يتمتع البلد بميزة نسبية في إنتاجها، مما يعطيها ميزة تنافسية في الأسواق الخارجية.

فقد بلغت مساهمة الصناعات الصغيرة والمتوسطة في صادرات بعض الدول الآسيوية معدلات عالية جدا، إذ فاقت % 60 في الصين سنة 2000، حيث عرفت إرتفاعا ملحوظا خلال العشريتين الأخيرتين.

رابعا: أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التكامل الإقتصادي: لا يؤدي وجود المؤسسات الصغيرة دائما إلى خلق منافسة و مواجهة مع المؤسسات الكبيرة، بل تعتبر المؤسسات الصغيرة في كثير من الأحيان مشروعات مغذية تعتمد عليها المؤسسات الكبيرة، وقد يكون التكامل والتعاون بينهما هام وضروري وارتباط النوعين وحاجتهما لبعضهما أمر أساسي . فالمؤسسات الصغيرة والمتوسطة تساعد على تعزيز التكامل بين مختلف مكونات النسيج الصناعي والقطاعات الإقتصادية، من خلال التعاقد من الباطن، و توجيهها للعمل كفروع ثانوية للصناعات الكبيرة و بعدة مجالات، التوزيع منها و التموين و صناعة قطع الغيار و غيرها . ففي اليابان تساهم الصناعات الصغيرة في إنتاج المنشآت الكبيرة بحوالي % 72 في الصناعات المعدنية و % 76 في صناعة الآلات و المكائن و % 77 في صناعة وسائل النقل، و في الولايات المتحدة الأمريكية تتعاقد مؤسسة جنرال موتورز مع 26000 مصنع صغير لإنتاج قطع الغيار.

خامسا: أهمية المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في التوازن الجهوي: تتميز المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بمرونة الإنتشار الموقعي، مما يجعلها عنصرا مساعدا في عملية تحقيق التنمية المتوازنة و تقليص التفاوت بين مختلف جهات الوطن، بحيث لا يكون التركيز فقط على المناطق العمرانية الكبرى و إهمال بقية المناطق الأخرى . فهذا الإنتشار الجغرافي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة في ربوع الوطن يمكنها من التخفيف من حدة مشكلة البطالة، كبح جماح الهجرة المستمرة من الريف إلى المدن و كذا نشر الوعي الصناعي عبر الأقاليم المختلفة.

المحور الثالث: عوامل نجاح المؤسسات الصغيرة و المتوسطة

يمكن القول أن فرص النجاح بصفة عامة تزداد إذا تم الاهتمام بالخصائص و المفردات التالية:

أولا. الخصائص و المهارات الشخصية و الإدارية للمالك: الدراسات الإدارية تعطي مكانة أولى للاستعدادات و المؤهلات النفسية ولشخصية لصاحب العمل الصغير، و المعارف والمهارات الإدارية التي يحتاجها حتى يقيم و يدير عملا ناجحا، أي أنها تبين بأنه ليس كل شخص مؤهل لأن يكون صاحب عمل ناجح، ولكن الشخص الذي يتمتع بهذه المؤهلات يحتاج معارف و مهارات محددة . وسبب ذلك هو أن صاحب المشروع الصغير مضطر أن يتولى بنفسه الكثير من الوظائف التي غالبا ما تسند إلى متخصصين في الأعمال الكبيرة، فهو مضطر أن يتولى بنفسه الاهتمام بكل وظائف المنظمة.

• تحديد الأهداف من طرف المالك: يجب أن يعرف مدير العمل تحديد أهداف واضحة و صريحة لذلك العمل، إن هذه المعرفة تتجسد بوجود إجابات دقيقة وواضحة عن العديد من الأسئلة: ما هي الأهداف العامة للمنظمة؟ لماذا وجدت المنظمة؟ ما هي أهدافها في المدى القصير؟ إذا لم تكن هذه الأسئلة قد عرضت بوضوح و تمت مناقشتها مع العاملين قصد استيعابها، فإن المنظمة ستكون معاقة في طريق نموها وازدهارها.

ثانيا. المعرفة الممتازة بالسوق: ستطيع المنظمات الصغيرة و المتوسطة بواسطة منتجاتها وسلوكيات عاملاتها، وردود أفعال المنافسين تحقيق النجاح أو الفشل في خلق زبائنها الخاصين بها، و يرى العديد من الباحثين أن العلاقة بين الأعمال الصغيرة

والزبائن هي السبب وراء نجاح هذه الأعمال، حيث أن هذا النمط من العلاقات يسمح للأعمال الصغيرة بتقديم خدمات شخصية وليست خدمات قائمة على أساس معرفة الآراء، إن الأعمال الصغيرة و Niche لها المرونة و القدرة على تلبية احتياجات الزبائن ضمن جزء محدود من السوق التي في حقيقتها جزء من سوق أو مجموعات من الزبائن قد لا تكون جذابة للشركات الكبيرة.

ثالثا. قدرة المنظمة على تقديم شيء متميز: تقدم المنظمة شيء جديد للسوق حتى لو بدأ مزدهرا بالمنافسين و المنتجات المعروضة، تستطيع المنظمة أن تميز نفسها عن المنافسين لها من خلال المنتج و التكنولوجيا الجديدة أو باستخدام خاص و منفرد لطرق التوزيع المعروفة، يفترض أن يكون من النادر أن يبدأ العمل دون القدرة على الإبداع و التجديد أو تصور رؤية يستطيع أن يجسدها هذا العمل في أنشطته المختلفة.

رابعا. إدارة متكيفة مع التطور: إن الأعمال الصغيرة إذا ما أريد لها الاستمرارية فإنها يجب أن تستند على فهم جيد للتطور المرتبط بالجوانب التنظيمية و الإدارية و التي يعبر عنها البعض بالآليات لكونها تساعد على البدء بالخطوة الصحيحة، إن معرفة حجم السوق يساهم في تحديد رأس المال الكافي للبدء بالأعمال، و يتطلب الأمر أن يكون صاحب العمل مبدع في الحصول على المال اللازم للقيام بالعمل و في الغالب تكون القروض من الأصدقاء و المعارف أو الائتمان من البنوك و الاتحادات المالية، و هذه الوسائل تساهم إما بنجاح المنظمة الصغيرة أو عكس ذلك إذا لم تدرس بعناية.

خامسا. الحصول على عاملين أكفاء و المحافظة عليهم: إن الأعمال الصغيرة قد لا يوجد لديها الوقت الكافي لعمليات الاختيار المعقدة و المطولة للعاملين لذلك يتطلب الأمر أن تعبر هذه الجوانب بأهمية بالغة لكون نجاح العمل يرتبط بقدرة إدارته التي تعتمد على حسن الاختيار و التدريب و التحفيز لهؤلاء العاملين.

إن العاملين اليوم هم أهم الموارد في المنظمة عكس السابق، لأنهم يلعبون دور مهم في تحقيق ميزة تنافسية للمنظمة، ويعبر اليوم عنها بكونها رأس المال الفكري الذي يتضمن المهارات و المعرفة و القدرة على التعامل مع المعلومات و تحقيق نجاح المنظمة.

المحور الرابع: واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

بدأ الاهتمام بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر منذ 1995 ، أي منذ إبرام الاتفاق مع صندوق النقد الدولي للشروع في برمجة التصحيح الهيكلي في ظل ذلك أعطت الدولة مجالا واسعا لدعم نمو و ترقية هذه المؤسسات و سنورد في ذات السياق تطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة انطلاقا من سنة 2003 إلى غاية اية سنة 2013.

تشكل أغلبية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر من المؤسسات الخاصة، حيث شهد عددها تطورا بالغ الأهمية ابتداء من سنة 2000 ، وذلك بفعل تسهيل الإجراءات أمام نشأتها من جهة و تطور ثقافة المقاوله لدى خريجي الجامعات من جهة أخرى . فهذه الزيادة تفوق الضعف، حيث أن جميع الإحصائيات المتوفرة تدل على أن أكثر من نصف المؤسسات الصغيرة والمتوسطة تم إنشائها ما بين 2001-2007 ، وذلك بعد صدور القانون التوجيهي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة سنة 2001 و بروز الآليات التي وضعتها الدولة من أجل تسهيل إنشاء مثل هذه المؤسسات مدعمة بمكينيزات فعالة و واقعية قابلة للتنفيذ و مكيفة مع المتغيرات الاقتصادية الجديدة، ولعل من أبرز الآليات الداعمة لها نذكر: صندوق ضمان قروض، صندوق ضمان قروض الاستثمار، و دعمت هذه الإجراءات نشاء الوكالة الوطنية لتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسط.

فبالنظر للجدول رقم (10) نلاحظ أن عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة عند اية سنة 2015 عرف تطورا ملحوظا قدر بزيادة إنشاء 777816 مؤسسة بعدما كان عددها سنة 2003 يقدر ب 261853 والعكس لنسبة للمؤسسات العامة فعددها يسجل انخفاضا يقدر ب 231 خلال العشرية الأولى من الألفية الثالثة وذلك نتيجة لعمليات الخوصصة للوحدات المتعثرة أما لنسبة للمؤسسات التقليدية، فقد تم تسجيل ارتفاع يفوق 79850 سنة 2003 ليشهد ارتفاعا ملحوظا إلى غاية سنة 2015.

المحور الخامس: مشكلات تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر

بعد أن أثبتت التجربة أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة هي الآلية الأساسية لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية، من خلال نتائجها الإيجابية، تبقى تواجه هذه المنظومة من المؤسسات في الكثير من الدول النامية ومن بينها الجزائر، العديد من المعوقات والمشكلات التي تعرقل مسار إنشائها ونموها وتطورها، وتحد من زيادة فعاليتها الاقتصادية والاجتماعية، وسنركز على أهم المشكلات في النقاط التالية:

أولاً: مشكلات تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: يعبر التمويل عن أهم مشكلة تقف كعائق أمام إنشاء أو توسيع أي مؤسسة صغيرة أو متوسطة، ذلك أن ما يمتاز به هذه المؤسسات هو ضآلة رؤوس أموالها الخاصة الشيء الذي لم يمكنها من الاستفادة من الخدمات التمويلية، زيادة على ما تشترطه المؤسسات المصرفية من الضمانات وما تفرضه من فوائد مرتفعة على أصحاب هذه المؤسسات.

وفي إحدى الدراسات التي قام بها البنك الفرنسي لتنمية م.ص.م في سنة (BDPME) في سنة 1996، والتي شملت مجموعة كبيرة من رؤساء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الفرنسية حول طبيعة العوامل التي تحد من تطور مؤسساتهم، كانت نتائج الدراسة تشير إلى أن أهم العوامل تتمثل في إشكالية التمويل وعدم وفرة القروض، إضافة إلى تكاليفها المرتفعة، وهذا ما تؤكد مختلف الدراسات التي تمت في هذا الإطار في معظم الدول، وهو ما يجعل من إشكالية تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة إشكالية دولية تجعل من العلاقة بنك - م.ص.م غير فعالة.

ثانياً: المشكلات الإدارية والتنظيمية والمشكلات المرتبطة بالعقار

• **المشكلات الإدارية والتنظيمية:** كثيراً ما تصدم المبادرات وتفيد الأفكار التي يحملها أصحاب المشاريع والمبدعين بمجموعة من العوائق الإدارية والإجراءات البيروقراطية المعقدة، التي تتطلب الكثير من الوثائق والموافقات الإدارية، إضافة إلى تباطؤ الإجراءات على مستوى الجهات الإدارية المعنية، فعلى سبيل المثال المدة اللازمة لإقامة مشروع تزيد عن الثلاثة أشهر، والمدة المتوسطة للإنطلاق الفعلي للمشروع والدخول في مرحلة التشغيل تصل إلى 05 سنوات.

• **المشاكل المرتبطة بالعقار والعقار الصناعي:** إن مشكلة العقار التي يعاني منها قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لا تقل أهمية عن تلك المشكلات السابقة، ذلك أن التسوية العقارية لأماكن إقامة المشروع تعد عملية أساسية في التسوية الإدارية للإجراءات الوثائقية الأخرى، ففي الجزائر وعلى ضوء المعطيات المتوفرة حول حالة العقار الصناعي، تشير إلى وجود حوالي 72 منطقة صناعية، وكذا 44 منطقة نشاط، تتربع على مساحة 14800 هكتار للمناطق الصناعية و 78881 هكتار للمناطق المشاط .

وهنا يظهر جيداً أن مشكلة العقار الصناعي في الجزائر لا تتعلق سوى بمجرد الاستغلال الأمثل للمناطق الموجودة، حيث توجد الكثير من الهياكل القاعدية غير المستغلة و التي لم يتم تحريرها لصالح المستثمرين لتجسيد مشاريعهم وطموحاتهم.

ثالثاً: المشكلات التسييرية وضعف مستويات تأهيل الموارد البشرية

• **المشكلات التسييرية:** ينطوي تحت المشكلات التسييرية مجموعة من العوامل الفرعية التي تحد من قدرة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على ممارسة الإدارة الفعالة والتي نذكر منها:

- طبيعة الملكية؛
- عدم رغبة المالكين في تفويض الصلاحيات لأطراف خارجية؛
- محدودة قدرة المسيرين الإداريين على التنبؤ والتخطيط والاستشراف للمستقبل
- مشكل ضعف مستويات تأهيل الموارد البشرية: رغم الأهمية الإستراتيجية للعنصر البشري، إلا أن م.ص.م تعاني من مجموعة من النقائص على مستوى العنصر البشري، والتي من بينها:

- عدم توافر الإطارات ذات الكفاءة العالية على مستوى الإدارة العامة للمؤسسة؛
- ضعف الوعي بالمهارات الريادية الفردية والإبتكارية لدى أصحاب م. ص.م.؛
- ضعف مستوى التدريب وعدم توافقه مع إحتياجات هذه المؤسسات؛
- نقص الكفاءات المتخصصة في مجال التسويق وغيره من الوظائف الأخرى؛
- قيام المالك أو المسير بالعديد من الوظائف الإدارية على غرار المؤسسات الكبرى أين نجد التخصص الوظيفي الإداري.

رابعا: المشكلات التسويقية ومشكلات الاندماج في الإقتصاد العالمي

- المشكلات التسويقية: وتضم هذه المشكلات النقائص التالية:
- عدم الإهتمام بالبحوث التسويقية ونقص المعلومات عن الظروف السوقية؛
- عدم وجود منشآت متخصصة لتسويق منتجات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- نقص الخبرة في الاشتراك في المعارض الوطنية والدولية نتيجة النظرة السلبية حول أهمية هذه المعارض وعدم وجود فائدة من المشاركة فيها.

• مشكلات الإندماج في الإقتصاد العالمي: في ظل المستجدات الحالية نحو زيادة الإفتتاح التجاري للأسواق الدولية وحرية التبادل التجاري في إطار الشراكة الإقليمية، وعملية الإعداد للإندماج للمنظمة العالمية للتجارة، ستواجه الكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الكثير من التحديات التي ستؤثر على فرص نموها وتطورها، حيث في غياب القدرة على منافسة المنتجات الأجنبية سيكون وضع العديد من م. ص.م. جد معقد، أين لا بد لها من التكيف والرفع من تنافسيتها أو الخروج الحتمي من السوق والذي تفرضه قوانين اقتصاد السوق.

خامسا: المشكلات المرتبطة بنظام المعلومات: في إطار المشكلات التي تعترض تطور الكثير من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، هناك تلك المتعلقة بعدم وجود نظام للمعلومات خاصة فيما يتعلق بدراسة السوق والبيئة الخارجية (البيئة القانونية والتنظيمية)، وهذه الإشكالية تظهر غالبا في بداية السنوات الأولى من إنشاء هذه المؤسسات.

وفيما يخص الدراسة التي قام بها البنك العالمي بالجزائر سنة 2002 من أجل تحديد العوائق والقيود التي تعترض نمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كانت أهم خمسة عوائق كمايلي:

- صعوبة الحصول على العقار الصناعي؛
- صعوبة الحصول على القروض المصرفية (ارتفاع تكلفة القرض)؛
- العوائق الإدارية والتنظيمية؛
- ضعف الموارد البشرية من حيث التأهيل؛
- عدم وضوح السياسة الاقتصادية العامة.

المحور السادس: أساليب دعم وتنمية المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة

إن الحد من المشاكل والمعوقات التي تواجه مسيرة المؤسسات المتوسطة والصغيرة والتي تشكل عقبة أمامها، تستدعي تبني منظومة دعم وترقية وتنمية هذه المؤسسات على جميع الأصعدة وفي جميع المجالات.

أولا : أساليب دعم المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة: ويتجلى دعم المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة من خلال:

• الدعم الحكومي: إن المشاكل والمعوقات والعجز الذي يعاني منه قطاع المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة يجعل من الدعم الحكومي واجب وحق ومن أهم الأساليب وأنجعها للمساهمة في معالجة الاختلالات والارتقاء بمستوى عمل هذه المؤسسات وخاصة في الدول النامية تلك التي تعاني من شدة المشاكل التي تواجه هذه المؤسسات.

إن دعم الدولة لهذا القطاع يجب أن يكون من خلال سياسات وبرامج خاصة بهذا القطاع وأن تكون واضحة وموجه في إطار دعمه، بدا بالتخلي عن جميع القيود الإدارية والمالية والهيكلية... الخ التي تعترض سبيله والتي تحد من مردودية مؤسساته وتحد من فرص تدعيمها وتعد من إجراءات تأسيسها وتمويلها وتشجيعها للإنتاج والتصدير، هذا بالإضافة إلى توفير المساعدات المالية والتي تتمثل في الإعانات والقروض التمويلية وإنشاء الهيئات المسؤولة عن ضمان مخاطر الائتمان المصرفي لهذه المؤسسات وهذا للتغلب على مشكل الضمانات الذي تشترطه البنوك مقابل منح القروض، كما يجب على الدعم الحكومي أن يمس البني التحتية والتي يشترط أن تكون صلبة ومنظمة من طرق ومواصلات... لتسهيل دور المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة في الارتقاء بمستويات التنمية، هذا علاوة على تقديم الاستشارات الاقتصادية والفنية، والتي تشمل تزويد الأفراد بخدمة التعريف بالأعمال والمهارات الضرورية لإدارة مؤسساتهم وتعريف الراغبين بتأسيس هذه المؤسسات بالفرص الكامنة في مجتمعاتهم المحلية وكذا الاعتبارات الخاصة باقتصاديات المؤسسة مثل اختيار نوع الصناعة والموقع ورأس المال اللازم للأسواق وكل ما يتعلق بكيفية التعامل مع المواد الأولية واليد العاملة... الخ، وكذا المسائل المتعلقة بالاختيار والاستغلال الأمثل للألات والمعدات وتركيب وبناء المصانع والفن الإنتاجي، والاستشارات الإدارية المتعلقة بالتخطيط والتمويل والتسويق... الخ، والعمل كهمزة وصل بين الكيانات المختلفة لتحقيق المنفعة العامة.

• تسهيل التمويل: تعتبر عملية الحصول على مصدر للتمويل من أعقد العمليات التي تبطل من قدرة المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة، حيث أن تسهيل عملية الحصول على التمويل المناسب لهذه المؤسسات ليس مسؤولية المؤسسات الحكومية فقط وإنما هو عبارة عن أسلوب مشترك بين الجهات الحكومية والغير حكومية كالجمعيات التعاونية وجمعيات التضامن وغيرها من الصيغ التعاونية التي تدعم تمويل هذه المؤسسات، لذلك أصبح من الضروري عند إعداد وتنفيذ برامج القروض مراعاة نوع المؤسسة وتخفيف إجراءات منح القروض وأن يكون تسديد القروض على أساس جداول سداد واقعية، وفترات سماح معقولة وأسعار فائدة قريبة من الأسعار السائدة في الأسواق المالية هذا على غرار إنشاء مؤسسات إقراض خاصة أو متخصصة في منح الاعتمادات إلى المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة ويجب تحسين أداء المحافظ المالية عوضا عن فرض عقوبات مالية وتطبيق إجراءات الرهن والمقاضاة أو إشهار الإفلاس في حالات التخلف عن التسديد لأسباب موضوعية.

• الإدارة الرشيدة: يتوقف نجاح المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة على الاعتراف بدور وقيمة العنصر البشري من خلال التعاون بين العاملين والمرؤوسين، إذ أن الإدارة الرشيدة القائمة على التفاهم والتعاون مع القوة العاملة والكفاءة الماهرة المتميزة هي ضرورة حيوية لتطوير القدرات الإنتاجية لهذه المؤسسات والحفاظ عليها بما يمكنها من حماية استقلاليتها، وترتكز الإدارة الرشيدة أيضا على إشراك المواطنين والمجتمع المدني في صناعة السياسات وبعتماد آليات التشاور قبل اتخاذ القرار، باعتبار ذلك وسيلة فعالة لضمان مستوى أفضل للخدمات العامة والتنفيذ الناجح للسياسات، ونسجل في هذا السياق أهمية جمعيات الأعمال المستقلة، ومن أجل توفر الإدارة الرشيدة القوامية التي تقود نحو القيام بسياسات تنمية ناجحة لهذه المؤسسات ينبغي توفر العناصر التالية لتلك الإدارة:

• وجود القيادة الإدارية الفعالة لقيام المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة؛

• توفر الشفافية الكاملة في العمل؛

• توفر عنصر التخطيط؛

• توفر الاختيارات التنظيمية الملائمة.

• التكوين والبحث والتطوير: يعتبر الاهتمام بموضوع التكوين والتطوير من أهم السبل التي تسمح للمؤسسات بامتلاك المكانة السوقية وذلك من خلال تحسين القدرات الإنتاجية والكفاءات التشغيلية والميزات التنافسية وكذا بلوغ الأداء المتميز بواسطة العمالة المدربة والمؤهلة التي يجب أن تعتبر القيمة المضافة الأساسية والتي يمكن أن تخلق المكانة للمؤسسة وتقلل من خطر المنافسة، هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى يجب أن تدعم الاتصالات والعلاقات بينها وبين الجامعات والمراكز البحثية والأكاديميات المتخصصة في مجالات البحث والتطوير، ودعم مبدأ تبادل المشورة والنصح والمنفعة بين المؤسسات العاملة في محيطها لمواجهة الاختلالات وإيجاد الحلول المنطقية لها.

• إتقان الإنتاج وحسن تسويقه: يمثل الإنتاج والتسويق الوظائف الأكثر أهمية في المؤسسة، ويعتبران من أهم الانشغالات في المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة ولتدعيمهما يجب العمل على الاستفادة من التقدم التقني الحديث في تحسين فنون الإنتاج وتطوير تصميم المنتجات والالتزام بالموصفات العالمية والرقابة على الجودة وتطبيق معاييرها، وتوسيع الأسواق الداخلية لتصدير المنتجات والتعريف بها والإعلان عليها بالطرق الحديثة من خلال إظهار المنتجات بطريقة مرضية وواضحة لتسهيل الاتصال مع المشتركين المحليين والدوليين وإقامة علاقات متجددة مع العملاء والشركات الكبيرة وذلك بغية الوصول إلى الأسواق الخارجية.

• الاستفادة من التكنولوجيا الحديثة: إن التكنولوجيا لا يمكن الاستغناء عنها أصبحت الوسيلة الجذبة المهمة لتحسين القدرات التنافسية وتحقيق الأرباح الغايات المراد من المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة، كما يمكن للمؤسسات استغلال هذه التكنولوجيات الحديثة في تقليل تكاليف الإنتاج وبالتالي غزو الأسواق والاستحواذ على الحصة السوقية.

ثانياً: سياسات تنمية المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة: تتجلى سياسات تنمية المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة في:

• وضع إطار قانوني وتشريعي محدد للمؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة: إن أهمية وضع إطار قانوني يحكم معاملات المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة لا يقل أهمية عن المجالات الأخرى حيث أنه يجب سد الفجوات التي تتخلل الجانب القانوني وخاصة الذي يعمل فيه القطاع الخاص وذلك من خلال توفير وتوحيد الأطر التشريعية التي تحكم حقوقها وواجبات مثل توفير المراسيم قوانين مسهلة وغير معقدة خاصة بحقوق الملكية، وتطبيق أساليب ضمانات حديثة، القوانين التجارية والتعاقدية، قوانين الإفلاس والعجز عن السداد، قوانين التأسيس والعمل وقوانين الضرائب والتأمينات... الخ وأيضاً إزالة كل القوانين الغير ضروري. والتي تعيق نمو القطاع الخاص والتي تعتبر نقطة سلبية أمام المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة.

• توفير المعلومات والبيانات عن المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة: حيث أن وجود المعلومات المتعلقة بحجم وأنشطة هذه المؤسسات واحتياجاتها، نقاط القوة والضعف فيها والفرص والتهديدات في بيئة أعمالها ومعلومات عن بيئة عملها تستدعي ضرورة عقد المنتقيات الدولية بحيث تشارك فيها كل الأطراف ذات الصلة بهذه المؤسسات لتشخيص الصورة الكاملة وتكون هذه المنتقيات بصفة دورية لمتابعة سير عمل هذه المؤسسات.

• تبني خطة إستراتيجية: بحيث يجب أن تهدف هذه الخطة الإستراتيجية إلى العمل على تشجيع التعاون بين المؤسسات العملاقة والكبيرة والمتوسطة والصغيرة والمصغرة في مجالات الصناعات الغذائية والصناعات المبنية على قاعدة التكنولوجيا، وتشجيع إقامة هذه المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة من خلال تبني قاعدة صناعية عامة يحقق من خلالها أكبر استغلال للمواد المتاحة ووضع إطار تنظيمي يتبنى تشجيع وتحفيز أصحاب المشاريع المتوسطة والصغيرة والمصغرة الناجحة في السوق.

• في مجال التسويق وتنمية الصادرات: وينبغي الاعتماد على المشاركة في المعارض المحلية والخارجية، وبالإضافة إلى القيام بالدراسات التسويقية الاستثمارية والعمل على وضع خطط العمل وتنفيذها للتعريف بالمنتجات المحلية في البلدان الأجنبية، كمل يجب إنشاء وإدارة مكاتب الترويج والبيع بالخارج تحت رعاية السفارات وإنشاء شركات أو وكالات متخصصة للتسويق لمساندة المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة كقنوات توزيع وتصدير منتجات هذه المؤسسات والعمل على تشجيع وتنشيط التعاقد من الباطن بين المؤسسات الكبيرة والمؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة وتشجيع إقامة هذه المؤسسات في التجمعات العمرانية الجديدة.

خاتمة:

نظرا للأهمية الإستراتيجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، فإن تعزيز وتشجيع تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يمكن أن يعزز قدراتها التنافسية ويجعلها تساهم بشكل أكبر في عملية التنمية الاقتصادية، ويرتبط تشجيع وتنمية هذه الأخيرة بالمحيط الاقتصادي والاجتماعي، وخصوصا سياسات التمويل والدعم ولقد أكدت الجزائر اهتمامها بهذه المؤسسات المتوسطة والصغيرة والمصغرة من خلال إنشاء مجموعة من المؤسسات والهيئات المالية والقانونية التي تعمل على الإشراف على سير عمل هذه المؤسسات، بالإضافة لخلق مجموعة من البرامج مثل برنامج التأهيل... الخ، وإبرام الاتفاقيات الدولية مثل الشراكة مع الاتحاد الأوروبي والبنك العالمي بالإضافة إلى مجموعة من الاتفاقيات الثنائية مع مجموعة من الدول وهذا كله في سبيل ترقية هذه المؤسسات التي تواجهها مجموعة من المعوقات والمشاكل التي تحد من سير عمل والدور المراد منها وكذا عمليات تنمية هذه المؤسسات.

يلاحظ في الجزائر، على غرار باقي الدول النامية، هو غياب سياسات واستراتيجيات وطنية واضحة وفعالة لتنمية هذا القطاع الحساس، بالإضافة إلى ضعف التنسيق والتعاون بين المنظومات والمؤسسات المالية من جهة، وقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من جهة أخرى.

التوصيات

- تشجيع الدولة لكل أجهزة المرافقة بالجزائر التي تهدف إلى ترقية وإنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- التخفيف من العراقيل التي تواجه المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وذلك بالإهتمام بمشكل تمويل هذه الأخيرة وإنشاء بنوك خاصة بهذا القطاع.
- تمكين مختلف المقاولين من التخفيضات الجبائية وعدم اقتصارها على تلك المؤسسات التي تم انشائها بدعم من أجهزة ترقية المقاولات في الجزائر.
- العمل على نشر روح المقاولاتية بين مختلف أفراد المجتمع عامة.
- تعزيز دور المرافقة من خلال تشجيع المقاول على التوجه إلى المكاتب الاستشارية الخاصة أو من خلال تقوية هيكل المرافقة التي أقامتها الدولة.

الجدول

جدول رقم (01): تصنيف المؤسسات المتوسطة والصغيرة وفقا للاتحاد الأوروبي.

المعيار الصف	الموظفة العمالة (عامل)	السنوي الأعمال رقم (أورو مليون)	الميزانية الاصول قيمة (أورو مليون)
مصغرة مؤسسة	عمال 10 من اقل	مليون 10	2 من اقل

صغيرة مؤسسة	عامل 10-49	50 من اقل	10 من اقل
متوسطة مؤسسة	عامل 50-250	250 من اقل	43م من اقل

SOURCE : OCDE. « perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat ». édition OCDE.2005. p : 17.

جدول رقم (02) : تعريف اليابان للمؤسسات الصناعية الصغيرة و المتوسطة

القطاع	(ين مليون) المال رأس	العمال عدد
الأخرى والقطاعات الصناعية	أقل أو 300	أقل أو عامل 300
الجملة مبيعات	أقل أو 100	أقل أو عامل 100
التجزئة مبيعات	أقل أو 50	أقل أو عامل 50
الخدمات	أقل أو 50	أقل أو عامل 100

المصدر: مركز التعاون الياباني لمنطقة الشرق الأوسط، عن التجربة اليابانية في دعم وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، طوكيو 2002 م،

ص.4

الجدول رقم (03) : المعايير الكمية لتعريف المؤسسة الصغيرة و المتوسطة في الجزائر

مجموع الحصيلة السنوية		رقم الأعمال		عدد العمال		المعيار
حدود قصوى	حدود دينار	حدود قصوى	حدود دينار	حدود قصوى	حدود دينار	نوع المؤسسة
10 مليون دج	01 مليون دج	20 مليون دج	01 مليون دج	09	01	مؤسسة مصغرة
100 مليون دج	10 مليون دج	200 مليون دج	20 مليون دج	49	10	مؤسسة صغيرة
500 مليون دج	01 مليون دج	2 مليون دج	200 مليون دج	250	50	مؤسسة متوسطة

المصدر : الجريدة الرسمية الجزائرية العدد 77 ، الصادر بتاريخ 2011-12-15 ، ص 5، 6.

جدول رقم: (04) : أهم العوامل المؤثرة في نجاح المشروعات الصغيرة والمتوسطة

عوامل مرتبطة بالأنشطة الوظيفية والادارية	عوامل مرتبطة بمالك/مدير المشروع
<p>الاهتمام بالتخطيط المسبق.</p> <p><u>بالنسبة لخصائص التشغيل يجب توفر:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> القدرة على ابتكار تكنولوجيا انتاج جديدة توافر الموارد اللازمة للتكيف مع تكنولوجيا الجديدة. القدرة على توفير العمالة المناسبة عند مستوى أجزور تنافسي. <p><u>بالنسبة لاستراتيجية المنافسة:</u></p> <p>لابد من توافر ميزة تنافسية خاصب ب:</p> <ul style="list-style-type: none"> التخصص في المنتجات التخصص في العملاء كلاهما) المنتجات والعملاء) 	<p>خلال اول ثلاث سنوات من عمر المشروع لابد توافر:</p> <ul style="list-style-type: none"> الثقة بالنفس التفرغ الكامل للعمل العمل بجد لفترة طويلة خلال اليوم مع القدرة على التوقف عن العمل في الوقت المناسب المعرفة السابقة لطبيعة المنتجات/ الخدمات التي سيتم التعامل فيها. <p><u>خصائص رائد الأعمال الناجحة:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> الصحة، الحس الجيد بالزمن، الثقة، الابتكار، الاستقلال، الأخلاق، التكيف، الحكم الجيد، التحيل. العمر يتراوح من 31-50 سنة التعليم: متوسط فترة التعليم 14 سنة الخبرة: متوسط الخبرة في مجال العمل 13 سنة توافر خبرة إدارية واعطاء الجزء الأكبر من الوقت العمل للمهام الإدارية. الاستراتيجية وتفويض المهام الروتينية.

	<p>العوامل التي تؤثر على الأداء الجيد للمدير/المالك:</p> <ul style="list-style-type: none"> • الوقت المقتضي مع العميل • الوقت المقتضي في التخطيط • الوقت المقتضي في العمل
--	---

المصدر: عبد الرحمان بن عنتر، ندير عليان، عوامل نجاح وفشل المشروعات الصغيرة في ظل التحديات المعاصرة، الملتقى الدولي: متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة. في الدول العربية، 17 و 18 أبريل 2006، جامعة الشلف، ص.670

جدول رقم (05): تطور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خلال فترة 2003-2015

المجموع	صناعة تقليدية	المؤسسات العمومية	المؤسسات الخاصة	السنوات
	العدد	العدد	العدد	
288587	79850	788	207949	2003
312959	86732	778	225449	2004
342788	96072	874	245842	2005
376767	106222	739	269806	2006
41959	116347	666	293946	2007
519526	126887	626	392013	2008
587494	131505	591	455398	2009
619072	135623	557	482892	2010
659309	146881	572	511856	2011
711832	160764	557	550511	2012
777816	175676	557	601583	2013
852053	194 562	542	656949	2014
934569	217 142	532	716895	2015

المصدر: أ.د.رزيق كمال وأ.عوالي بلال" بين المعوقات والتحديات، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة كآلية لتحقيق وبعث التنمية المستدامة في الجزائر، المؤتمر الدولي الثالث عشر: دور المسؤولية الاجتماعية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في تدعيم استراتيجية التنمية المستدامة-الواقع والرهانات- 2016، ص.11

الهوامش:

- أبو بكر مصطفى بعيره، أنس أبو بكر بعيره، لا تنمية مستدامة بدون إدارة قوامة، بحث مقدم ضمن مؤتمر التنمية المستدامة، ليبيا.
- إعلان مراكش حول الإدارة الرشيدة والاستثمار، المؤتمر الوزاري لدول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا والدول الأعضاء في منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، المعتمد خلال المؤتمر الوزاري، مراكش، المملكة المغربية، 23 نوفمبر 2009، ص 04:
- ايت عيسى عيسى، سياسة التشغيل في ظل التحولات الاقتصادية بالجزائر(انعكاسات وآفاق اقتصادية واجتماعية)، أطروحة دكتوراه، ص.282-283:

- بلحمدي سيد علي ، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة كأداة لتحقيق التنمية الإقتصادية في ظل العولمة -دراسة حالة الجزائر-، رسالة ماجستير، جامعة الجزائر، السنة الجامعية. 2005/2006 ص.53 :
- بن يعقوب الطاهر، شريف مراد، المهام والوظائف الجديدة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة في إطار معايير التنمية المستدامة، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول التنمية المستدامة والكفاءة والاستخدامية للموارد المتاحة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، 07/08 أفريل 2008، ص.03:
- الجريدة الرسمية الجزائرية، رقم 77، الصادرة 15 ديسمبر 2001
- جمال الدين سلامة، دور المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في التخفيف من حدة البطالة بالجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 41، 2009، ص.03:
- دومي سمراء، عبد القادر عطوي، التجربة المغربية في ترقية وتمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، مداخلة ضمن الدورة التدريبية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطور دورها في الاقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف 25/28 ماي 2003، ص.04
- ريد النجار، الصناعات و المشروعات الصغيرة و متوسطة الحجم (مدخل رواد الأعمال) ، الدار الجامعية، الإسكندرية،: 259. ص، 2006
- صالح صالحي، أساليب تنمية المشروعات المصغرة والصغيرة والمتوسطة في الاقتصاد الجزائري، مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد 03 ، جامعة سطيف، الجزائر، 2004، ص.41
- صفوت عبد السلام عوض الله: اقتصاديات الصغرة والمتوسطة ودورها في تحقيق التصنيع والتنمية، دار النهضة العربية، 1993 ص 41 .
- صلاح بن هلال المعولي، ورقة عمل حول: سياسات واستراتيجيات تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالسلطنة، وزارة التجارة والصناعة والمديرية العامة لتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، عمان، 29 أوت 2008 ، ص. 04 .
- عبد الرحمان بن عتر، عبد الله بالوناس، مشكلات المشروعات الصغيرة والمتوسطة وأساليب تطويرها ودعم قدراتها التنافسية، مداخلة ضمن الدورة التدريبية حول تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة وتطور دورها في الاقتصاديات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف ، 26/28 ماي 2003، ص.08:
- عطالله ياسين، دور تحليل البيئة الخارجية في صياغة استراتيجيات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: دراسة حالة عينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بالجزائر، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم علوم التسيير، جامعة بسكرة، 2008-2009، ص.93..
- على السلمي، المفاهيم العصرية لإدارة المنشآت الصغيرة، دار غريب للطباعة والنشر، 1999 ، ص.16:
- فراحي بلحاج، ماهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها في عملية التنمية الاقتصادية بالجزائر، أطروحة رسالة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص: تسيير، جامعة ابو بكر بلقايد، 2010-2011 ص.144:
- لرقط فريدة، وآخرون، دور المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الاقتصاديات النامية ومعوقات تنميتها، مداخلة ضمن التدريبية حول تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة وتطور دورها في الاقتصادات المغاربية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة سطيف 25/28 ماي 2003، ص.02:
- ليلي لولاشي، التمويل المصرفي للمؤسسات الصغيرة و المتوسطة، رسالة ماجستير علوم اقتصادية تخصص نقود و مالية، جامعة بسكرة، الجزائر، 2004، ص.44
- محمد رشدي سلطاني ، التسيير الاستراتيجي في المؤسسات الصغيرة و المتوسطة بالجزائر، رسالة ماجستير علوم تجارية تخصص إستراتيجية، جامعة المسيلة، الجزائر، 2005-2006، ص.41
- محمد هيكل، مرجع سابق، ص 226 :
- محمد وجيه بدوي، تنمية المشروعات الصغيرة :ومردوده الاقتصادي والاجتماعي، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، مارس 2004 ، ص.5:
- محمد وجيه بدوي، تنمية المشروعات الصغيرة :ومردوده الاقتصادي والاجتماعي، المكتب الجامعي الحديث، الإسكندرية، مارس 2004، ص.5:
- مقالة بعنوان: تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة) دراسة مقارنة لبرامج تطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في دول ، 7 أفريل 2008 ، ص.08
- نبيل جواد، إدارة وتنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، الجزائرية للكتاب، الجزائر، الطبعة الأولى، 2006، ص.30:
- هوشيار معروف، دراسات في التنمية الإقتصادية: إستراتيجيات التصنيع و التحول الهيكلي -أطروحات فكرية و حالات دراسية -، الطبعة الأولى، دار صفاء، عمان، 2005 ، ص 267 :
- وصاف سعيدي، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتنمية الصادرات، الملتقى الوطني الأول حول المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ودورها في التنمية، جامعة عمار ثليجي، الأغواط، يومي 08-09 أفريل 2002

• يوسف تربي، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في اقتصاديات الدول النامية وترقيتها: دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير، فرع مالية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2005، ص.05:

- BIT, "Promouvoir l'emploi: politiques, compétences, entreprises", Conférence internationale du travail, 92ème session, Genève, 2004
- Hull . G.S , La petite entreprise A L'ORDRE DU JOUR , éd L'Harmattan Paris 1987, p77
- OCDE, Op.Cit, P: 11,12
- Sylvie Cieply ,Marcelline Grondin ,Expertise et contrôle des risques PME par le chargé de clientèle, Revue d'économie Financière , op-cit, p.63

قياس مخاطر الاستثمار في الأسواق المالية وتأثيرها على سلوك المستثمرين

"حالة مؤشرات داو جونز الإسلامية (DJIM)"

د. نعجة عبد الرحمان

جامعة سعيدة - الجزائر

nadjabderrahmane@live.fr

د. مغنية هوارى

جامعة سعيدة - الجزائر

houmag79@hotmail.com

د. زوليخة بختي

جامعة سيدي بلعباس - الجزائر

zoulikhabekhti@gmail.com

Received: October 2017

Accepted: November 2017

Published: December 2017

ملخص: تهدف هذه الدراسة إلى تحليل طبيعة ومصادر مخاطر الإستثمار في الأدوات المالية الإسلامية ونظيرتها الأخلاقية، وتقييم أداءها وكذا قياس المخاطر الإستثمارية لتقلبات عوائدها وتبيان تأثيرها على سلوك وتوجه المستثمرين. غطت دراسة الحالة، مؤشري داو جونز الإسلامي (CANI) ونظيره الأخلاقي (CAN) لسوق الأسهم الكندي خلال الفترة الممتدة من (يناير 2005 - ديسمبر 2015). أظهرت النتائج بأن المؤشر الإسلامي كان أحسن أداء وأكثر حساسية لتقلب عوائده مقارنة بنظيره الأخلاقي لاسيما أثناء أزمة الرهن العقاري (2008م)، مع عدم ارتباطهما بسعر الفائدة (T-Bill) وتبيان عدم دلالتها الإحصائية، مما ينفي وجود مخاطر السعر المرجعي. أوصت الدراسة بتعزيز المنافسة في الأسواق المالية الإسلامية (أ)، استخدام أنظمة معلومات حديثة (ب)، واستقلالية الهيئات الشرعية (ج) لإدارة المخاطر والتحوط لها.

الكلمات المفتاحية: المالية الإسلامية، المالية الأخلاقية، التعرض للخطر، مؤشر داو جونز الإسلامي، الأسواق المالية.

Abstract: This study aims to analyse investment risks nature and sources in Islamic Financial Products and its Ethical counterpart arising from its investing, and also to demonstrate the impact of their performance and risks measuring on the investor's behavior. Secondly, The Performance analysis method is used to compare the two selected benchmarks chosen from among the (DJIM) family of the Canadian Stock Market, utilising daily data of the close prices of the Islamic index (CANI) and its Ethical counterpart (CAN) covering the period from (January 2005 to December 2015). The results show that the Islamic index (CANI) outperform and was more volatility sensible than its Ethical counterpart (CAN), particularly during the period of the Sub-prime Crisis in 2008. Finally, the analysis of the correlation rate shows that there was no significant link between the studied indices and US (T-Bill), which denies the existence of the benchmark price risk. The study affords some of recommendations among them: improving the competitiveness in the Islamic Financial Markets (a), by using Modern Information Systems (b) and the independence of Shariah Boards of Islamic Banks (c), to manage and hedge risks.

Keywords: Islamic Finance - Ethical Finance - Risk Exposure - DJIM - Financial Markets.

مقدمة:

أمام تنامي مرحلة التنافسية العالمية والاهتمام الغربي بمنتجات الصناعة المالية الإسلامية، نظرا للتوسع الكبير والانتشار السريع لها، ولاسيما من لدن أهم العواصم المالية العالمية على غرار لندن، باريس، مدريد ومؤخرا طوكيو وهون كونغ، واتجاهاتهم الإستثمارية نحو الأدوات المالية الأخلاقية التي أحدثت نمطا جديدا وتطورا كبيرا في عالم الإستثمارات ومصادر تمويله، والتي ترمي إلى إرساء قواعد المسؤولية الاجتماعية (SR) هذا من جهة؛ ومن جهة أخرى، أصبح لحتمية إيجاد معايير انتقاء جديدة تنسجم مع فلسفة الهندسة المالية الإسلامية وتلبي رغبات المستثمرين من المسلمين وغيرهم، والتي تعد مقياسا لأداء وفعالية المنتجات المالية الإسلامية، دورا بارزا في إدارة المخاطر الإستثمارية الناجمة عن مختلف التقلبات في الأسواق المالية العالمية التي تتسم بالمرونة والمخاطرة العالية في ظل العولمة المالية (Financial Globalization) وما فرضته من بيئة تقتضي معها ضرورة رفع القيود

التنظيمية التي تحكم عمليات الوساطة المالية المقترنة بالتقدم الكبير في مجالي الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات وتقلبات أسعار الصرف والفائدة وغيرها مما نُقل عن أهم حوافز الابتكارات المالية؛ أين أصبح فهم ديناميكية عمل تلك الأدوات الإستثمارية الأخلاقية أمراً ملحاً لاسيما بعد بروز سلسلة من الفضائح المالية والتعاملات غير الأخلاقية عقب انفجار أزمة الرهن العقاري (Subprime Crisis) سنة 2008م، التي طالت آثارها أكبر المصارف الدولية على غرار مصرف ليمان براذرز الإستثماري (Lehmann Brothers)، وبنك ميريل لينش (Merrill Lynch) الذي قدرت خسائره بحوالي: 24 مليار دولار و كذا مصرف مورغان ستانلي (Morgan Stanley)، بخسائر حجمها: 18 مليار دولار، فضلا عن إفلاس العديد من الشركات العالمية الكبرى كشركة إنرون (ENRON) وشركة وورد كوم (WORLDCOM)؛ هذا وعلى النقيض من ذلك، فقد تمكنت الأسواق المالية الإسلامية من تحقيق استقرارها من خلال أداء مؤشراتهما في أوج هذه الأزمة بعكس نظيرتها التقليدية، الأمر الذي أثار جدلا من لدن الدول الغربية بإعادة النظر في الفكر الإقتصادي السائد، في ظل تطور السوق المالية الإسلامية التي تمثل حوالي: 15% من حجم الأصول المتداولة في الأسواق المالية الناشئة وبعض الدول المتطورة، مع الأخذ بعين الاعتبار معدل النمو الإقتصادي المتوقع¹، وبالاستناد إلى تقديرات المخبر الماليزي للبحوث (KFH Research, 2013) وتقرير الإستقرارية لمجلس الخدمات المالية الإسلامية الدولية (IFSB Stability Report, 2013)، فإن الصناعة المالية الإسلامية تشغل أكثر من (75) عضوا للهيئات الشرعية في (600) مؤسسة مالية، إذ فاق حجم أصولها المالية عتبة: (02) تريليون دولار أمريكي نهاية سنة 2014م.²

إثر ذلك، أصبح موضوع الإستثمار في الأسواق وأساليب التمويل الإسلامية من أهم المواضيع التي تحظى باهتمام بالغ في الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، لا سيما وأنها أصبحت حقيقة واقعيةً وبتزايد حجمها يوماً بعد يوم، لارتفاع حجم الطلب العالمي على أدوات التمويل الإسلامي -على غرار الصكوك الإسلامية- وتمتد جغرافياً في جميع أنحاء العالم حيث يتم التعامل فيها إصداراً في العديد من الدول، ويتم تداولها في العديد من البورصات العالمية، على غرار دول الخليج العربي ومنطقة جنوب شرق آسيا؛ وقد بينت الممارسات المالية في المؤسسات المالية التقليدية أن الاعتماد على منتج وحيد يعتبر غير كاف للتأقلم مع متطلبات السوق المالي والنقدي غير المنتهية، لاسيما إذا تعلق الأمر بمناخ فتي وواعد للاستثمار في حقل المالية الإسلامية؛ ومن هنا تبرز أهمية الإستثمار في منتجات الهندسة المالية الإسلامية كآلية فعالة لإيجاد حلول شرعية مبتكرة تقوم عليها إستراتيجية إدارة المخاطر الإستثمارية، والتعرض للعديد من الأدوات المالية التي يكتنزها تراثنا الفقهي الإسلامي. إن هذا التصور لأهمية ترشيد أدوات الصناعة المالية الإسلامية لإدارة المخاطر الإستثمارية هو أحوج لها من نظيرتها التقليدية، لكونها تتعامل بالعديد من العقود الدقيقة في إجراءاتها ضمن الضوابط والقيود الشرعية التي تنظم آلية أعمالها التمويلية والاستثمارية، لاسيما في ظل بيئة غير ملائمة لطبيعتها، ولهذا يتوجب على المهندس المالي في البنوك الإسلامية مراعاة هذه الضوابط وعدم اللجوء إلى الحيل، لأن الأحكام والضوابط الشرعية جاءت لتحقيق مصلحة للفرد والمجتمع معاً.

هذا، ويتعرض المستثمر في الصناعة المالية الإسلامية إلى مخاطر مختلفة تمثل بدورها جوهر العمليات الاستثمارية، إذ يتطلب التعامل الجيد معها توفر آلية واضحة لترشيد مختلف العمليات التمويلية التي تساعد إدارة المخاطر على اتخاذ القرارات المناسبة، التي تعد مقياساً لأداء وفعالية المؤسسات المالية الإسلامية التي تسعى لإدارة المخاطر الإستثمارية الناجمة عن مختلف التقلبات في الأسواق المالية العالمية التي تتسم بالمرونة و المخاطرة العالية؛ ذلك لكونها مطالبة بالتعامل ضمن حدود الضوابط الشرعية مما يكسبها المصداقية الشرعية من جهة، وتوفير أساليب تمويلية مبتكرة التي تنظم آلية أعمالها الاستثمارية على غرار المؤشرات البورصية، مما يضفي عليها صبغة الكفاءة الإقتصادية، لاسيما في ظل حالة عدم التأكد التي تنتج بيئة ذات مرونة ومخاطرة كبيرتين، وهذا ما يدفعنا إلى التساؤل التالي:

هل يعتبر المستثمر في الأدوات المالية الإسلامية أكثر انكشافا للمخاطر من نظيرتها التقليدية؟

2- أهداف البحث: تهدف هذه الدراسة إلى اختبار مدى كفاءة الأدوات المالية الإسلامية مقارنة بنظيرتها الأخلاقية، من حيث العلاقة التلازمية (العائد - مخاطرة) وذلك من خلال:

➤ قياس مستوى أداء المؤشرات الإسلامية ونظيرتها التقليدية المدروسة.

➤ اختبار مدى التباين في درجة المخاطر الاستثمارية الكلية والمنتظمة لمؤشرات داو جونز الإسلامية وجنيسيتها التقليدية.

➤ اختبار طبيعة العلاقة بين المؤشرات المدروسة ومعدل الفائدة (T-Bill)، وتبيان مدى دلالتها الإحصائية.

3- منهج البحث: قصد الإحاطة بمختلف جوانب الموضوع والإجابة على إشكاليته، قسمنا بحثنا إلى محورين أساسيين حيث سنتطرق في الأول منهما إلى تحليل الإطار النظري لماهية المخاطر الاستثمارية في الأدوات المالية والإقتصادية، بالتطرق إلى أهم الدراسات التي تناولت الموضوع، ومن ثم تحليل مفهوم المخاطر الاستثمارية وأهم أنواعها ومن ثم التعرض لأهمية ودور أدوات الهندسة المالية في التحوط لها؛ أما المحور الثاني فسنتخصصه للحديث عن تحليل مساحات التقارب بين المؤشرات الإسلامية ونظيرتها الأخلاقية، بهدف تقييم أداءها من خلال الاختبار المزدوج (عائد-مخاطرة)، وذلك بتحليل العوائد (الربحية) خلال الفترة الممتدة ما بين: (يناير 2001 - ديسمبر 2015) من جهة، وقياس المخاطر الاستثمارية الكلية والمنتظمة لتقلبات أسعار إغلاقها من جهة ثانية، فضلا عن دراسة مخاطر السعر المرجعي لأسعار المؤشرات المدروسة وأذونات الخزينة الأمريكية (T-Bill)، وفيما يلي بيان لذلك:

I- المحور الأول: تحليل الإطار النظري لماهية المخاطر الاستثمارية ودور الهندسة المالية في التحوط لها.

أولاً: تحليل الدراسات السابقة: لقد حدث تحول جذري من جهة التركيز على البحوث والأدلة العلمية التي تشير إلى الدور المهم للمنتجات المالية المبتكرة في إدارة المخاطر الناتجة عن الاستثمار في المنتجات المالية الإسلامية وقدرتها التنافسية لنظيرتها التقليدية، ومنها على سبيل المثال لا الحصر نذكر الآتي:

1- دراسة ألكسيس غويوت (Alexis GUYOT, 2009)، عنوانها: " هل تسهم مبادئ الشريعة في الرفع من كفاءة وأداء أسواق الأسهم؟ دراسة مقارنة لمؤشر داو جونز الإسلامي "، وأصل هذه الدراسة مقال باللغة الفرنسية تحت عنوان: (Les Préceptes de la Shari'ah contribuent-ils à l'efficience et à la performance des marchés **Dow Jones Islamic** ? Une étude comparative des indices **d'actions**)³، أين قام باختبار درجة الكفاءة المعلوماتية لمؤشرات داو جونز الإسلامية (DJIM) ونظيرتها الأخلاقية خلال الفترة الممتدة ما بين: (يناير 1999 - ديسمبر 2007م)، وذلك باستخدام اختبارات نموذج البيانات المقطعية (Panel Tests)؛ حيث أظهرت نتائج الدراسة أن المؤشرات الإسلامية ذات كفاءة معلوماتية أعلى من نظيرتها التقليدية، كما أن معايير الانتقاء المطبقة على العينة ترفع من عنصر المخاطرة لدى المستثمرين في الأدوات المالية الإسلامية، مما يدل على انفرادها بخصائص مميزة على مستوى العلاقة (العائد - المخاطرة)؛ كما لم يستنتج أي دلالة إحصائية للعلاقة بين التغير في أسعارها وسعر الفائدة المطبق على أذونات الخزينة الأمريكية (T-Bill).

2- دراسة كوثر جواير و بن صالح (Kaouther Jouaber, M. Ben Salah ; 2009) المعنونة ب: " أداء مؤشرات الأسواق المالية الإسلامية خلال كارثة الأسواق العالمية"، وأصل هذا البحث باللغة الإنجليزية تحت عنوان: (The Performance of Islamic Market Indexes in Catastrophic Market Events)⁴، حيث أشارت إلى وجود تباين في مستوى أداء المؤشرات الإسلامية مقارنة بنظيرتها الأخلاقية، خلال الفترة: (1996 - 2009)، وذلك باستخدام مؤشر شارب (Shape)، الذي بلغ (0,53) أثناء مرحلة انخفاض السوق، وما مقداره (0,38) خلال فترة الصعود.

3- دراسة كل من كبير حسان و إيريك جيرارد (Kabir Hassan & Eric Girard, 2010)، المعونة ب: "الاستثمار الأخلاقي القائم على القيم الإيمانية: حالة مؤشرات داو جونز الإسلامية"، وأصل هذا البحث مقال نشر باللغة الإنجليزية تحت عنوان: (Faith-Based Ethical Investing: The Case of Dow Jones Islamic Indexes)⁵، أين قام الباحثان بتقييم أداء سبعة مؤشرات مختارة من عائلة مؤشرات داو جونز الإسلامية (DJIM) نظيرتها التقليدية (MSCI)، وذلك باستخدام مجموعة من المعايير على غرار معيار شارب (Sharpe)، ترينور (Treynor)، جنسن (Jenson) و معيار الانتقائية ليوجين فاما (Fama)، وكذا معيار صافي الانتقائية والتنوع، كما استخدم الباحث نموذج التسعير لأربعة عوامل ل: كارهارت (Carhart, 1997)؛ حيث خلصت هذه الدراسة إلى أن أداء المؤشرات الإسلامية فاق نظيرتها التقليدية خلال الفترة: (1996-2000م)، وتراجع أداءها مقابل نظيرتها ضمن الفترة: (2001-2005م)؛ وعموما، فإن خاصية علاوة المخاطرة وتنوع العوائد موجودة لدى كلا من المؤشرات الإسلامية والتقليدية.

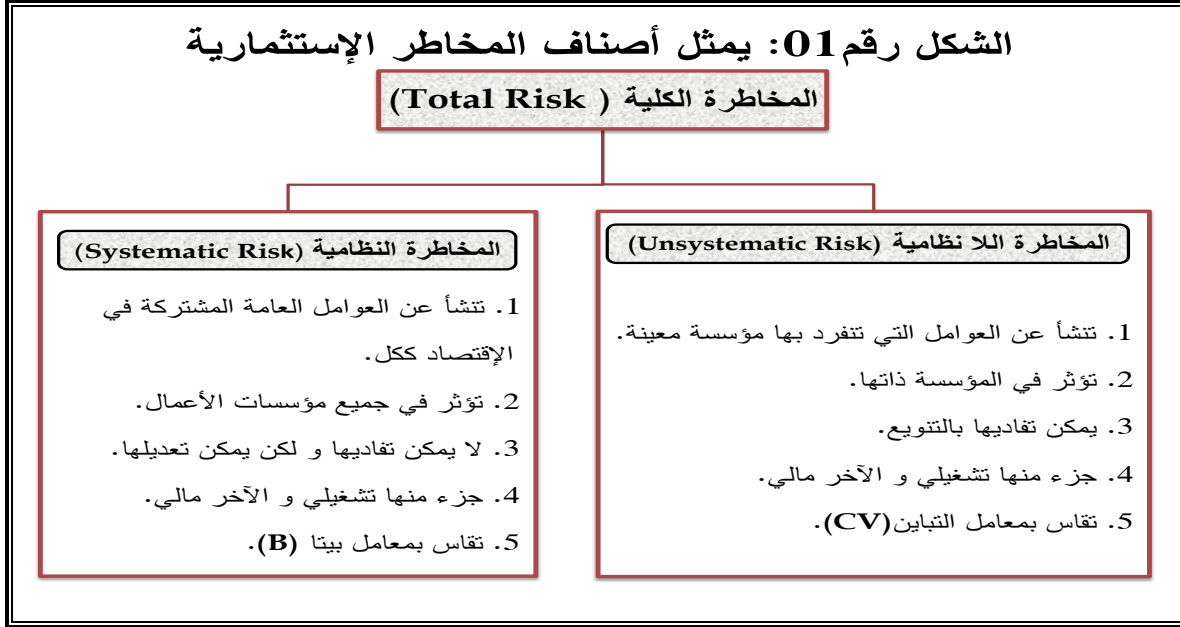
4- دراسة ريسكو وحيد (Risiko Muslimin Wahid, 2014) بعنوان: "تكامل أسواق الأوراق المالية المتوافقة مع الشريعة ما بين منطقة (BRIC) و(G3)"، وأصل هذا البحث مقال نشر باللغة الإنجليزية تحت عنوان: (Between BRIC and G3: Shariah-Compliant Stock Markets Cointegration)⁶، والتي هدفت اختبار مدى إستقرارية أسواق الأسهم المتوافقة مع الشريعة الإسلامية واستمرارها باستخدام طريقة التكامل المتزامن خلال الفترة: (نوفمبر 2007 - أوت 2013م)، وقد اعتمد في طريقة دمجها على نموذج الانحدار الذاتي للتوزيع المتأخر (ARDL)؛ وقد توصل إلى أن كلا من سوق الأوراق المالية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية في دول البريك (BRIC) غير متكاملة مع نظيراتها في دول (G3)، إذ يمكن من خلال هذه النتيجة تلبية احتياجات المستثمرين ذوو الاتجاه الإسلامي ومديري الأصول الرأسمالية في بلدان (G3) لاسيما عندما يتعلق الأمر بتخفيض المخاطر الكبيرة من خلال مبدأ التنوع في محافظهم الاستثمارية عند مستوى معين من العائد على الاستثمار في أحد أسواق الأسهم المتوافقة مع الشريعة في دول البريك (BRIC).

ثانيا: مداخل أساسية للتعريف بالمخاطر الإستثمارية: إن دراسة المخاطر هي موضوع عدد من العلوم الاجتماعية منها علم الإحصاء، وعلم الاقتصاد، وعلم الإدارة المالية والتأمين؛ ونظرة كل علم من هذه العلوم إلى المخاطرة له خصوصياته التي ينفرد بها عن الآخر، إذ يمكن النظر إلى هذا المفهوم من عدة زوايا كما سيأتي:

1- مفهوم التعرض للخطر (Risk Exposure): عموما، يتعرض المستثمر في الأصول المالية المبتكرة إلى مخاطر مختلفة تتباين درجة حدتها تبعاً لنوع الأصل المالي والعائد الذي يغطي الخطر المحتمل، بما يؤثر على عملية اتخاذ القرار الإستثماري، لأن المستثمر الرشيد - حسب بيشوب (M.Bishop, 2004) - غير مستعد للتعرض للخطر إلا إذا توقع الحصول على عوائد أعلى المثلثة للقيمة المضافة للابتكار المالي مقابل تكبد الخسارة⁷؛ حيث يرى كل من بودي و مرتون (Zvi Bodi, Robert Merton;) (2011) أن تداول الأصول المالية المبتكرة باختلاف أصنافها قد يرفع من حالة التعرض للمخاطر، كما يحقق فرص التقليل منها في ذات الوقت.⁸

2- مفهوم المخاطرة: يرى فوغ هان وآخرون (Vaughan. E et al; 1999) بأن المخاطرة هي: "الحالة التي تتضمن احتمال الانحراف عن الطريق الذي يوصل إلى نتيجة متوقعة أو مأمولة⁹، في ظل عدم التأكد المرتبط بالعوائد المستقبلية التي لا يمكن التنبؤ بها¹⁰؛ حيث أضفى عليها كل من هوارى سيد، طيب عبيدات ومحمد شفيق صبغة احتمالية وجود اختلافات في العائد بين المخطط والمطلوب والمتوقع حدوثه¹¹، كما أنها فرصة تكبد أذى أو تلف أو ضرر أو خسارة تكون قابلة للقياس الكمي حسبما يراه طارق حماد (2003).¹²

3- أصناف المخاطر الإستثمارية (Types of Investments Risk): بالنسبة لتصنيف المخاطرة الإستثمارية، فإنه من المناسب الأخذ بتصنيف الحديث الذي ينسجم أكثر مع نظرية المحفظة، الذي استمد أصوله من نموذج تسعير الموجودات الرأسمالية (CAPM) وعلى هذا الأساس يوجد ثلاثة أنواع رئيسية ألا وهي: المخاطرة النظامية (Systematic Risk)، والمخاطرة غير النظامية (Unsystematic Risk)، ومجموعهما يساوي المخاطرة الكلية (Total Risk)، وقد عبر بينتون كب (Benton. E. Gup; 1983) عن هذا التصنيف في شكل توضيحي كما هو مبين في الشكل رقم (01)، أدناه:



المصدر: محمد علي العامري، الإدارة المالية المتقدمة، دار إثناء للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2010، ص:37.

من خلال الشكل السابق، يمكن تفصيل الأنواع الثلاثة للمخاطر الإستثمارية كما يأتي:

3-1- المخاطر الإستثمارية النظامية (Systematic Investments Risk): وهي تمثل حالة التقلب في العوائد الناجمة عن العوامل المؤثرة في النظام الإقتصادي التي تطرأ على السوق ككل¹³، وهي غير القابلة للتنوع (Non Diversifiable Risk)¹⁴ وهي تضم المخاطر الإئتمانية (Credit Risk) المعبرة عن احتمال عدم وفاء أحد الأطراف بالتزاماته المالية؛ مخاطر السيولة (Liquidity Risk) وتظهر عندما لا تستطيع المؤسسة المالية تلبية التزاماتها في مواعيدها بطريقة فعالة من حيث التكلفة¹⁵؛ فضلا عن المخاطر السياسية والطبيعية كالكوارث، الزلازل والأعاصير ومختلف الأزمات.¹⁶

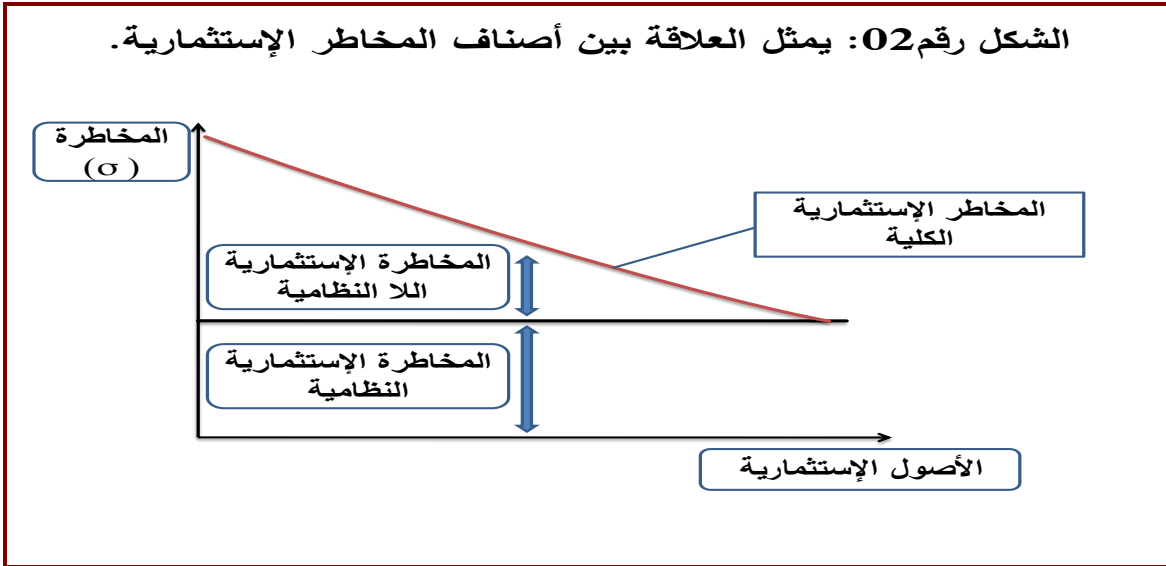
3-2- المخاطرة الإستثمارية غير النظامية (Unsystematic Investments Risk): هي مخاطرة يتفرد بها المصرف دون غيره، فالتقلب في عوائده يعود إلى أسباب تتعلق به وهي مستقلة عن محفظة السوق، أي أن معامل ارتباطها مع المحفظة يساوي الصفر¹⁷؛ كما أنها تعبر عن درجة التقلبات في قيمة الأصول المالية غير المترامنة مع تلك التقلبات التي تطرأ على السوق ككل¹⁸، وهي قابلة للتنوع (Diversifiable Risk) و يمكن تفاديها (Avoidable Risk)، أو تخفيفها بواسطة التنوع الذي يستمد أصوله من نظرية المحفظة ل: ماركويتز (Markowitz)¹⁹؛ وهي تضم مخاطر التشغيل (Operational Risk) وتنتج عن الفشل في النشاط الداخلي وإجراءات الرقابة، كالاختيال المالي، الاختلاس، التزوير، تزييف العملات، السرقة والسطو، الجرائم الإلكترونية وغيرها²⁰؛ فضلا عن مخاطر الأعمال (Business Risk) التي تنتج عن تقلبات التخطيط الاستراتيجي لأعمال المؤسسة، وكذا تقلبات الأسعار (Prices Risk)، مثل مخاطر أسعار السلع (Commodity Risk)، مخاطر الملكية (Equity Risk).²¹

3-3- المخاطر الإستثمارية الكلية (Total Investments Risk): تشير المخاطر الإستثمارية الكلية إلى مجموع التباين الكلي في معدل العائد، وهي تساوي حاصل جمع المخاطرة الإستثمارية النظامية وغير النظامية²²، و كما يتضح ذلك من خلال المعادلة التالية:

$$\text{Total Invest. Risk} = \text{Systematic Invest. Risk} + \text{Unsystematic Invest. Risk}$$

ثالثا: تحليل طبيعة العلاقة بين مكونات المخاطر الإستثمارية: تتمثل طبيعة العلاقة الموجودة بين المكونات الثلاث للمخاطر الإستثمارية المذكورة آنفا، في كون المخاطرة الإستثمارية الكلية تنحدر بسرعة كلما ازداد حجم الأصول الإستثمارية وتنوعها، والسبب في ذلك راجع إلى تلاشي حدة المخاطرة غير النظامية جراء عملية التنوع في مكونات المحفظة إلى أن تستبعد أو تتلاشى نهائيا عند حد معين من الإستثمارات المتنوعة، لتصبح المخاطرة الكلية عند ذلك مساوية للمخاطرة النظامية التي لا يمكن استبعاد أثرها بالتنوع؛ فالتنوع الجيد للأصول الإستثمارية يجنب المستثمر مخاطر التقلب في العوائد المصاحبة للتدفقات النقدية المرتقبة للمشاريع الإستثمارية؛ وطبيعة العلاقة بين الأنواع الثلاثة للمخاطرة الإستثمارية موضحة في الشكل رقم (02) أدناه:

الشكل رقم 02: يمثل العلاقة بين أصناف المخاطر الإستثمارية.



Source: Erik Banks (2005), *Financial Lexicon*, 1st Edition, Palgrave Macmillan, New York, USA, p: 111.

رابعا: تحليل ماهية الهندسة المالية الإسلامية كمدخل تحوطي ضد المخاطر الإستثمارية: تعتبر أدوات " الهندسة المالية " وسيلة فعالة للتحوط أمام مخاطر الاستثمار في الأسواق المالية، هناك مجموعة من التعاريف أعطيت لمفهوم منها:

1- تعريف فينيرتي (Finnerty): " تعنى الهندسة المالية بتصميم وتطوير وتطبيق عمليات وأدوات مالية مستحدثة وتقديم حلول خلاقية ومبدعة للمشكلات المالية²³، كما أنها قد تشمل إعادة تشكيل أو هيكل ما كان موجودا من قبل، وليس بالضرورة خلق وابتكار ما هو جديد.²⁴

2- تعريف الجمعية الدولية للمهندسين الماليين: (IAFE)²⁵: " تتضمن الهندسة المالية التطوير والتطبيق المبتكر للنظرية المالية والأدوات المالية لإيجاد حلول للمشاكل المالية المعقدة ولاستغلال الفرص المالية، فالهندسة المالية ليست أداة، بل هي المهنة التي تستعمل الأدوات²⁶، وذلك للتعامل مع منتجات مالية جديدة ومحسنة من خلال التصميم المبتكر أو إعادة تعبئة الأدوات المالية الحالية.²⁷

3- تعريف الهندسة المالية الإسلامية (Islamic Financial Engineering): هي مجموعة الأنشطة التي تتضمن عمليات التصميم، التطوير والتنفيذ لكل من الأدوات والعمليات المالية المبتكرة، إضافة إلى صياغة حلول إبداعية لمشاكل التمويل وكل ذلك في إطار توجيهات الشرع الحنيف²⁸. وما يؤخذ من هذا التعريف، أنه مطابق لتعريف الهندسة المالية المشار إليه سابقاً، بيد أنه يأخذ بعين الاعتبار ضرورة موافقته للشرعية الإسلامية.

4- عقد مقارنة بين الهندسة المالية الإسلامية ونظيرتها التقليدية: انطلاقاً من التعاريف السابقة، نستنتج أنه لا يختلف مفهوم الهندسة المالية الإسلامية عن نظيرتها التقليدية من حيث الجوهر وهو الحث على الابتكار والاعتماد عليه، لخلق قنوات وأدوات جديدة تناسب التغيرات السريعة في الأسواق المالية العالمية؛ بينما نلمح مكنم الخلاف بينهما من حيث الوسيلة والغاية والأهداف، فلا بد من شرعية الوسائل المستخدمة في عملية الابتكار وتكون موجهة لتحقيق أهداف تحقق المصالح العامة وليس فقط الشخصية.

5- تحليل أهمية ودور منتجات الهندسة المالية الإسلامية في الأزمة المالية لسنة 2008م:

تتميز منتجات الهندسة المالية التقليدية - وعلى رأسها المشتقات المالية - بانخفاضها نحو المخاطر التي تواجهها البنوك والمؤسسات المالية، مثل المخاطر الائتمانية، مخاطر السيولة، مخاطر السعر المرجعي وغيرها كثير، وما أزمة الرهن العقاري لسنة 2008م إلا خير دليل على ذلك، في حين نجد أدوات الهندسة المالية الإسلامية قادرة على التحوط ضد المخاطر، باعتبارها معتمدة على أدوات تتوافق وأحكام الشريعة الإسلامية؛ ولقد قسم الباحثين الاقتصاديين أساليب التحوط الإسلامي إلى قسمين أساسيين:

5-1- التحوط ضد مخاطر الاستثمار باستخدام العقود المسماة في الفقه الإسلامي، على غرار:²⁹

أ- البيع الحال: يقوم المشتري أو المستثمر بشراء إحتياجاته المستقبلية عاجلاً (حالياً)، ويدفع قيمتها نقداً ويستلمها ويخزنها في الحال، إذ يتحوط بذلك من خطر نفاذ السلعة وتقلبات أسعارها.

ب - بيع السلم: وفقاً لهذا أسلوب في التمويل يقوم المشتري بشراء إحتياجاته المستقبلية و يدفع قيمتها بضمن حال، ويكون بذلك قد تحوط من المخاطر بتثبيت السعر المستقبلي، وضمن تجنب خطر تقلبات الأسعار في المستقبل.

5-2- التحوط ضد مخاطر الاستثمار باستخدام منتجات الهندسة المالية الإسلامية: تمكن أدوات الهندسة المالية الإسلامية من التحوط من المخاطر، لكونها تتجنب تأكيد المخاطر و القمار في المعاملات المالية، ولعل من أهمها ما يلي:

أ- التحوط بالاستثمار في الصكوك الإسلامية: لعل من أبرز المنتجات المالية الإسلامية المستخدمة في عمليات التحوط ضد مخاطر الاستثمار في الأسواق العالمية، نجد صكوك الاستثمار الشرعية (*Sukuk*) وهي: "وثائق متساوية القيمة تمثل حصصاً شائعة في ملكية أعيان أو منافع أو خدمات أو في وحدات مشروع معين أو نشاط استثماري خاص، وذلك بعد تحصيل قيمة الصكوك وقفل باب الاكتتاب وبدء استخدامها فيم أصدرت من أجله"³⁰، ذلك لكونها تمثل أحدث المنتجات التحوطية للهندسة المالية الإسلامية، نظراً لتنامي الطلب العالمي عليها لاسيما بعد أزمة الرهن العقاري لسنة 2008م.

ب- التوريق الإسلامي (السِّلْم الموازي): وصورته المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، هي بأن يقوم الدائن حامل سند دين السِّلْم ببيع سِلْم موازٍ للسلم الأول، أي له نفس المواصفات و الشروط، ويعتبر الدين هنا رهناً للسلم الموازي، أي أن له نفس الخصائص و المواصفات و الشروط، فيصبح بذلك السلم الأول رهناً للسلم الثاني، أي يصبحان متقاربان في درجة المخاطرة ولهما نفس الخصائص، ويكون بذلك قد وافق الشريعة الإسلامية و تحوط من المخاطر المرتقبة.

II- المحور الثاني: تقييم أداء مؤشرات داو جونز الإسلامية ونظيرتها الأخلاقية في ظل تقلب البورصات العالمية.

جاء هذا الحور امتدادا لما سبقه، وذلك من أجل عملية تقدير مساحات التقارب بين المؤشرات الإسلامية ونظيرتها الأخلاقية، بهدف تقييم أداءها من خلال الاختبار المزدوج (عائد-مخاطرة)، وذلك بتحليل العوائد (الربحية) بالاعتماد على نفس البيانات التاريخية من جهة، وقياس المخاطر الاستثمارية الكلية والمنتظمة لتقلبات أسعار إغلاقها من جهة ثانية، فضلا عن دراسة مخاطر السعر المرجعي لأسعار المؤشرات المدروسة وأذونات الخزينة الأمريكية (T-Bill)، وفيما يلي بيان لذلك:

أولاً: طرق بناء وقياس مؤشرات داو جونز الأخلاقية والإسلامية (Dow Jones Indexes): ظهرت مؤشرات الأسهم لأول مرة في نهاية القرن التاسع عشر في الولايات المتحدة الأمريكية على يد تشارلز داو (Dow)³¹ وشريكه (Jones) في بورصة نيويورك للأوراق المالية بإصدار أول مؤشر لداو جونز للشركات الصناعية عام 1896م، حيث تقدم هذه المؤشرات خدمة كبيرة للمتعاملين في البورصات ومديري المحافظ الاستثمارية، فهي من ناحية تمكن المعنيين من متابعة أوضاع السوق أولاً بأول، و من ناحية أخرى توفر أساساً مقبولاً لتقييم المحافظ الاستثمارية مع تطور أساليب وآليات التعامل في الأسواق المالية، وقد تحولت مؤشرات الأسهم إلى أداة استثمارية ناجحة في اجتذاب عدد كبير من المستثمرين وقد ظهرت استخدامات هامة لمؤشرات الأسهم في مجالات الدراسات الاقتصادية والمالية للاستفادة من حركة الأسواق والاتجاهات الاقتصادية بشكل عام.

1- المؤشرات الأخلاقية لسوق الأسهم التقليدي:

- أ- نبذة عن مؤشر داو جونز الصناعي (DJIA : The Dow Jones Industrial Average): يعد مؤشر داو جونز الصناعي أقدم المؤشرات وأكثرها شيوعاً في بورصة نيويورك، إذ نشر لأول مرة في صحيفة وول ستريت في 3 جويلية 1884م، حيث قام المؤشر في البداية على عينة مكونة من (09) أسهم لتسع شركات صناعية، ارتفع حجمها إلى (13) سهم في 26 ماي 1898م، ثم إلى (20) سهم في عام 1916م، وفي عام 1928م، ارتفع حجم العينة ليصل إلى (30) سهم ومنذ ذلك التاريخ لم يضاف أي سهم إلى العينة.³²

- ب- آليات حساب مؤشر داو جونز الأخلاقي: يتم حساب المؤشر على أساس سعر الإقفال للأوراق المالية المكونة للعينة المعتمدة في حساب المؤشر ويتم الإعلان عنه بواسطة مجموعة من النقاط تتغير طبقاً لحالة سوق الأوراق المالية، وتمثل الأسهم (30) شركة (بمعدل سهم لكل شركة)، حيث تتسم بارتفاع قيمتها السوقية، وبالضخامة الحجم، وضخامة عدد المساهمين، في بداية الأمر كان يحسب المتوسط بقسمة مجموع أسعار الأسهم على عددها، غير إتباع هذه القاعدة أصبح أمراً غير مقبول، خاصة عندما يحدث الاشتقاق الأسهم³³؛ وللتغلب على الخلل الناجم عن انخفاض وزن السهم داخل المجموعة - الناجم عن الاشتقاق

- تم اقتراح حساب قيم المؤشر: $\text{المؤشر (DJIA)} = \frac{\text{القيمة الكلية للأسهم}}{\text{رقم (Divisor)}}$

- ت - القواعد الأساسية في بناء المؤشرات الأخلاقية لسوق الأسهم التقليدي: المؤشرات أرقام إحصائية تصف حركة السوق الذي تمثله وتستخدم لتمثيل المرجعية (Benchmark)، لتقييم أداء مديري المحافظ الاستثمارية ويكون ذلك بحساب معدلات العائد والمخاطر للسوق ككل أو لجزء من السوق، خلال فترات زمنية معينة، واستخدام هذه المعدلات في الحكم على أداء المحافظ غير النشطة (Passive Portfolio's) أو لبناء صناديق المؤشرات (Index fund) التي من أهم أهدافها أن تحقق نفس أداء المؤشر في العائد والمخاطرة.

أما الوظيفة التقليدية للمؤشرات فهي متابعة أداء السوق بهدف تحليل العوامل المؤثرة في حركة الأسعار وأحجام التداول في الأوراق المالية؛ ومن أهم وظائف المؤشرات أنها تمثل السوق عند قياس المخاطر النظامية (Systematic Risks) في الأصول الفردية أو المحافظ الاستثمارية.³⁴

2- مؤشرات داو جونز لسوق الأسهم الإسلامي (DJIM): إن التعامل بالمؤشر يعد صورة من صور القمار، لكن الهندسة المالية الإسلامية أعطت بدائل بإنشائها مؤشرات متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية مثل مؤشر داو جونز لسوق الأسهم

الإسلامي (DJIM)، للراغبين في الاستثمار وفقا لتوجيهات الشريعة الإسلامية، ويعتبر دخول داو جونز الإسلامي مبكرا بمثابة قرار إستراتيجي هام؛ فقد كانت هناك مشكلة عند تقييم الصناديق الإسلامية والمتمثلة في لجوء من يديرونه إلى استعمال معايير قياس مشتقة من المؤشرات التقليدية مثل: (FTSE)، (S&P500)، (DOWJONES) و (WORLD INDEX) لقياس الأداء الداخلي الخاص بها، بينما يتمشى استخدام المؤشر المالي الإسلامي مع صناديق الإستثمار الإسلامي³⁵؛ ومن هنا تظهر أهمية مؤشر داو جونز الإسلامي فيما يلي:

➤ يخدم قطاعات مختلفة في الأسواق المالية الإسلامية.

➤ يساعد في جذب الأموال لاستثمارها داخل المنطقة العربية الإسلامية على شكل صناديق إستثمارية، أو من خلال المشاركة في الشركات التي تدرج ضمن المؤشر.

3- تحليل عوامل ظهور وانتشار مؤشرات سوق الأسهم الإسلامي: ارتبط بروز المؤشرات الإسلامية بظهور اتجاهات عامة مثلت أهم العوامل التي ساهمت في انتشارها، وذلك تلبية للاحتياجات الجديدة للمستثمرين المسلمين وغيرهم، ممن يؤمنون بالضوابط الأخلاقية ومن أهم هذه الاتجاهات ما يلي:

أ- الاتجاه الأول: يدخل ضمن ظاهرة ما يسمى بالمسؤولية الاجتماعية للاستثمار والتي تسمى باختصار (SRI): **Socially Responsible Investing**، حيث ظهرت العديد من الصناديق التي تتجنب بعض فئات الأسهم، ثم تجاوز الأمر حدود المسؤولية الاجتماعية ليشمل المسؤولية الدينية، وتجنب هذه الصناديق المشاركة فيما يسمى بأسهم الخطيئة (**Sin Stocks**)، حفاظا على المعتقدات الدينية.³⁶

ب - الاتجاه الثاني: تزايد اهتمام المستثمرين بربط أموالهم بالمؤشرات، بدلا من الاعتماد كليا على استراتيجيات الإدارة النشطة لأموالهم، ونظر لانتشار المسلمين ورغبة المستثمرين منهم بالاستثمار المشروع كانت الحاجة لمؤشر إسلامي أمرا ملحا.³⁷ ومن أهم العوامل التي ساهمت في ظهور المؤشرات الإسلامية:

➤ الانتشار الجغرافي للمستثمرين المسلمين من ذوي الدخل المتوسط وانتشار البنوك الإسلامية، وكذلك المؤسسات التي تقدم خدمات التمويل والاستثمار الإسلامي.

➤ تزايد وانتشار الدراسات والمؤتمرات العلمية المهتمة بالتمويل والاستثمار الإسلامي في كل دول العالم الإسلامية منها وغير الإسلامية، مما ساهم في فهم ودعم هذا الاتجاه.

4- آليات بناء مؤشرات داو جونز الإسلامية: يتم اختيار مكونات مؤشرات داو جونز لسوق الأسهم الإسلامي على خطوتين، حيث يتم في الخطوة الأولى: استبعاد أسهم الصناعات التي تحرمها الشريعة، ثم يتم بعد ذلك تطبيق معايير النسب المالية المسموح بها في مديونية الشركات وهي ثلاث نسب، أهمها ما يلي:³⁸

➤ نسبة الديون قصيرة وطويلة الأجل إلى المتوسط المتحرك للقيمة الرأسمالية السوقية الجارية لمدة (24 شهرا)، تكون أقل من 33%.

➤ نسبة النقدية والأوراق المالية ذات الفائدة إلى المتوسط المتحرك للقيمة الرأسمالية السوقية الجارية لمدة (24 شهرا)، تكون أقل من 33%.

➤ نسبة أوراق القبض إلى المتوسط المتحرك للقيمة الرأسمالية السوقية الجارية (الأصول الكلية) لمدة (24 شهرا)، تكون أقل من 33%.

وفي شهر أوت 2000م، أعلنت مؤسسة داو جونز عن تغييرين هامين في منهجية تكوين وبناء مؤشراتهما الإسلامية وبدأ العمل بهما مع بداية يوم الاثنين الثامن (08) من شهر سبتمبر من نفس السنة وشمل التغيير نقطتين أساسيتين وهما:³⁹

أ- التغيير الأول: استخدام أوزان مكونات المؤشر على أساس المتوسط المتحرك لأسعار أسهم الشركات في التداول (التداول الحر للقيمة السوقية) وذلك بالنسبة لمؤشر داو جونز لسوق الأسهم الإسلامي وفروعه الثمانية وهي مؤشرات الو.م.أ، كندا، آسيا الباسيفيك، اليابان، أوروبا، المملكة المتحدة، والمؤشرات عالية السيولة، وأخيراً مؤشر التكنولوجيا.

ب- التغيير الثاني: أن يكون الحد الأقصى للوزن النسبي لأي سهم 10% وذلك في المؤشرات الفرعية الخمسة (اليابان، آسيا، والباسيفيك، أوروبا، المملكة المتحدة، التكنولوجيا) ويعني استخدام أوزان التداول الحر، أي أن وزن كل سهم من مكونات المؤشرات يتم على أساس عدد الأسهم المتاحة للمستثمرين في السوق بدلا من العدد الكلي للأسهم المصدر، وما يستبعد من العدد الكلي للأسهم للتوصل إلى عدد الأسهم دون تداول ويزيد على نسبة 5% مما يمتلكونه، ونتيجة لذلك فإن بعض الشركات في هذه المؤشرات أصبحت لها أوزان أقل عند اتباع منهجية التداول الحر عما كانت عليه، والبعض الآخر التي تكون إصداراتها من الأسهم متاحة كلياً للمستثمرين أصبحت لها أوزان أكبر في المؤشر مما كانت عليه.

ثانياً: تحليل أداء مؤشر داو جونز الإسلامي والأخلاقي لسوق الأسهم الكندي.

1- تحليل عينة الدراسة والمنهجية المتبعة: لقد غطت الدراسة الفترة الممتدة ما بين (2005/01/01) إلى (2015/12/31)، وقد تم اختيار هذه الفترة بالذات لوجود الأزمة المالية التي ضربت الأسواق العالمية سنة 2008م في وول ستريت في الو.م.أ، في ظل صعود وهبوط الأسواق المالية العالمية، وقد تم تمديد الفترة إلى إحدى عشرة (11) سنة لمعرفة التغيير الحادث الخاص بأسعار الإغلاق لمؤشري داو جونز الإسلامي (CANI) ونظيره الأخلاقي (CAN) وكذا المؤشر العام لهيئة سوق المال الكندي (WIDOW : Dow Jones Global Index) المستمدة من جريدة وول ستريت (Journal of Wall Street) للأخبار الاقتصادية والأسواق المالية العالمية؛ وقد شملت البيانات التاريخية (2793) مشاهدة يومية.

تتمثل الدراسة القياسية في تقدير وتحليل التقارب بين أداء المؤشرات المدروسة ومدى تأثيرها على سلوك المستثمر، حيث تقوم بالدراسة الإحصائية الوصفية للسلاسل الزمنية لمتغيرات الدراسة باستخدام بعض العلاقات الرياضية وأدوات التحليل المالي لقياس المخاطر الاستثمارية للمؤشرات محل الدراسة، حيث استعمل الانحراف المعياري (Standard Deviation) والتباين (Variance) لقياس المخاطر الاستثمارية الكلية، وكذا معامل بيتا (Beta Coefficient) لقياس المخاطر المنتظمة، متبوعة برسومات بيانية وذلك بالاستعانة بالطبعة الثامنة للبرنامج الإحصائي (Eviews.8) وكذا (Excel.2013)؛ وللتوسع في تحديد معايير إنتقاء وتبيان أثرها على أداء المؤشرات قامت هذه الدراسة بإسقاط الضوء على أهم القطاعات والشركات التي يغطيها كل منهما ومن ثم تحليل أدائهما.

أ- تحديد معايير الانتقاء لدى مؤشر داو جونز الأخلاقي لسوق الأسهم الكندي (CAN): يعتبر مؤشر داو جونز الأخلاقي لسوق الأسهم الكندي (CAN) أحد أهم مؤشرات داو جونز الذي يتم حسابه بعملة الدولار الأمريكي (USD)، وهو يضم العديد من القطاعات الصناعية والخدماتية الناشطة في السوق الاقتصادي الكندي التي تدرج فيها الكثير من الشركات كما هو موضح في الجدولين رقم (01) و (02) أدناه:

الجدول رقم (01): أهم القطاعات التي يغطيها مؤشر داو جونز الأخلاقي الكندي (CAN).

التوزيع النسبي (%)	Sectors	القطاعات
--------------------	---------	----------

23.06 %	Energy	مجال الطاقة
24.88 %	Mining	مجال استخراج المعادن
09.01 %	Utilities	مجال الكهرباء، الغاز والماء
10.01 %	Financial	مجال الخدمات المالية
14.35 %	Telecommunication	الاتصالات
18.03 %	Materials	مجال الأسلحة
21.05 %	Industrials	مجال الصناعة
5.12 %	Healthcare	مجال الخدمات الصحية
7.20 %	Technology	مجال تكنولوجيا المعلومات

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على:

S&P Dow Jones Indices (2016): **Dow Jones Islamic Market Canada Index**; fact sheet, April. Available at: <https://www.djindexes.com>. Consulted: (28/01/2017).

الجدول رقم (02): أهم الشركات المدرجة في مؤشر داو جونز الأخلاقي الكندي (CAN)

الرمز	إسم الشركة
(CES)	Canadian Energy Service
(C.C)	Cogeco Communications
(CH)	Concordia Healthcare
(PS)	Performance Sports
(VRX)	Valeant Pharmaceuticals

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على:

S&P Dow Jones Indices (2016): **Dow Jones Islamic Market Canada Index**; fact sheet, April. Available at: <https://www.djindexes.com>. Consulted: (28/01/2017).

ب- تحديد معايير الانتقاء لدى مؤشر داو جونز الإسلامي لسوق الأسهم الكندي (CANI): يعد هذا المؤشر أحد أهم مؤشرات عائلة داو جونز لسوق الأسهم الإسلامي حيث كان أول انطلاق له في 24 ماي 1999م في كندا بقيمة أساس قدرها: 576.50، ويضم هذا المؤشر اثني عشرة (12) مؤشرا تقنيا، ويتم حسابه بعملة الدولار الأمريكي (USD)، ويتبع مؤشر داو جونز الإسلامي لسوق الأسهم الكندي (CANI) منهجية القواعد الأساسية التي تتوافق مع عائلة مؤشرات داو جونز لسوق الأسهم الإسلامي (The DJIM Family) وهو كباقي مؤشرات داو جونز الإسلامية، إذ أنه يستبعد تداول أسهم الشركات التي تكون غايتها محرمة بالإضافة إلى النسب المالية للشركات وخطوط الأعمال التجارية التي لا تتوافق مع معايير الإنتقاء المتوافقة مع دليل الإستثمار الإسلامي، وفيما يلي ذكر أهم الشركات المستثناة: البنوك وشركات التأمين التقليدية التي يتم التعامل فيها بالربا، شركات التبغ والسجائر وتصنيع الكحول، شركات الملاهي، القمار والказينوهات، شركات المتعاملات بالخمير والخنزير، الشركات التي تتعامل في صناعة الأسلحة والدفاع، وغيرها⁴⁰؛ وهو يغطي العديد من القطاعات الصناعية والخدماتية الناشطة في السوق الاقتصادي الكندي التي تدرج فيها الكثير من الشركات كما هو موضح في الجدولين رقم (03) و (04) أدناه:

الجدول رقم (03): أهم القطاعات التي يغطيها مؤشر داو جونز الإسلامي الكندي (CANI)

التوزيع النسبي (%)	Sectors	القطاعات
--------------------	---------	----------

30.03%	Oil & Gas	البتول والغاز
23.63%	Basic Materials	المواد الخام
21.51%	Industrials	مجال الصناعة
7.79%	Consumer goods	السلع الإستهلاكية
7.60%	Technology	مجال التكنولوجيا
6.36%	Consumer services	الخدمات الإستهلاكية
2.64%	Utilities	مجال الكهرباء والغاز والماء
0.29%	Healthcare	مجال الخدمات الصحية
0.16%	Financial	مجال الخدمات المالية

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على:

S&P Dow Jones Indices (2016): **Dow Jones Islamic Market Canada Index**; fact sheet, April. Available at. <https://www.djindexes.com>. Consulted: (28/01/2017).

الجدول رقم (04): أهم الشركات المدرجة في مؤشر داو جونز الإسلامي الكندي (CANI)

Companies	الشركات
Islamic Banks	البنوك الإسلامية
Takaful Insurance Companies	شركات تأمين التكافل

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على:

S&P Dow Jones Indices (2016): **Dow Jones Islamic Market Canada Index**; fact sheet, April. Available at. <https://www.djindexes.com>. Consulted: (28/01/2017).

2 - التحليل الوصفي لسلاسل أسعار مؤشرات داو جونز الإسلامية والأخلاقية: تتمثل الدراسة الوصفية في التحليل الوصفي للسلاسل اللوغاريتمية لمتغيرات الدراسة المتمثلة في سلسلي مؤشر داو جونز الإسلامي (LCANI) ونظيره الأخلاقي لسوق الأسهم الكندي (LCAN)، و الجدول رقم (05) أدناه يوضح القيم الإحصائية للسلاسل الزمنية لمتغيرات الدراسة :

الجدول رقم (05): إختبارات التوزيع الطبيعي للسلسلة اللوغاريتمية لمؤشري داو جونز الأخلاقي والإسلامي لسوق

الأسهم الكندي (LCAN) و (LCANI)

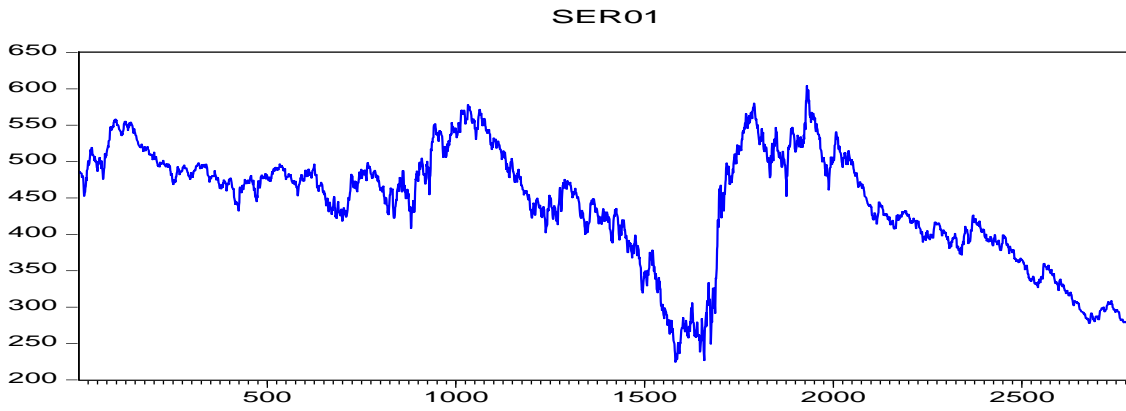
LCANI	LCAN	
7.589085	6.074305	المتوسط (Mean)
7.595970	6.134677	الوسيط (Median)
8.040179	6.404120	أعلى قيمة (Maximum)
6.897735	5.413118	أدنى قيمة (Minimum)
0.212268	0.196035	الانحراف المعياري (Std. Dev.)
-0.510426	-1.038615	معامل الالتواء (Skewness)
3.107274	3.425636	معامل التفلطح (Kurtosis)
122.0033	520.6047	إحصائية (Jarque-Bera)
0.000000	0.000000	الإحتمال (Probability)
2793	2793	عدد المشاهدات (Observations)

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على بيانات الدراسة ومخرجات برنامج (Eviews.8).

أ- التحليل الوصفي لسلسلة أسعار إغلاق مؤشر داو جونز الأخلاقي لسوق الأسهم الكندي (CAN): تتكون سلسلة أسعار إغلاق مؤشر (CAN) من (2793) مشاهدة يومية تمتد من: (2005/01/01) إلى: (2014/12/31)، بمتوسط قدره: (441.60) وقيمة عظمى: (6.404120) وقيمة صغرى: (5.413118)، بينما ينصف هذه السلسلة وسيط قيمته: (6.134677)، والشكل رقم (03) أدناه، يوضح تطور أسعار إغلاق مؤشر (CAN) خلال الفترة المذكورة.

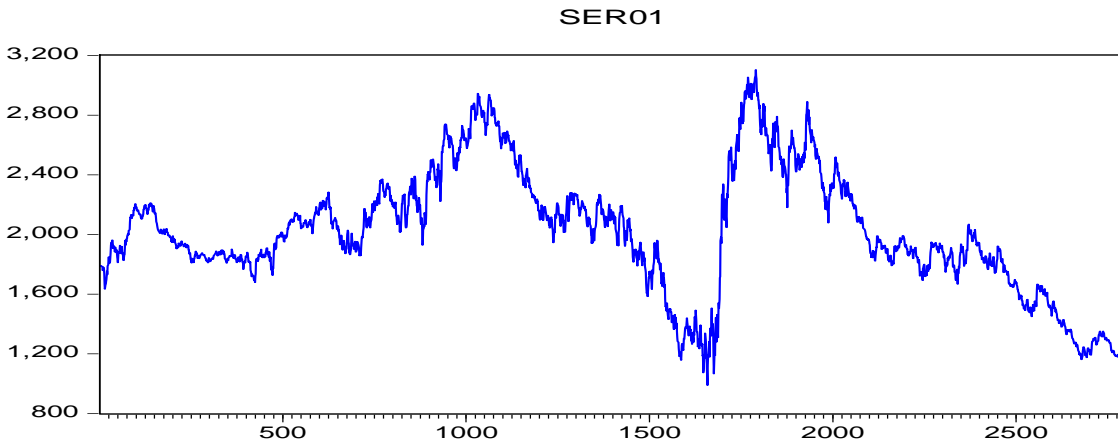
ب - التحليل الوصفي لسلسلة أسعار إغلاق مؤشر داو جونز الإسلامي لسوق الأسهم الكندي (CANI): تتكون سلسلة أسعار إغلاق مؤشر (CANI) من (2793) مشاهدة يومية تمتد من: (2005/01/01) إلى: (2014/12/31)، بمتوسط قدره: (2019.93) وقيمة عظمى: (8.040179) وقيمة صغرى: (6.89773)، بينما ينصف هذه السلسلة وسيط قيمته: (7.595970) والشكل رقم (04) أدناه، يوضح تطور أسعار إغلاق مؤشر (CANI) خلال الفترة المذكورة.

الشكل رقم: (03): تطور أسعار إغلاق مؤشر داو جونز الأخلاقي لسوق الأسهم الكندي (CAN)



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على بيانات الدراسة ومخرجات برنامج (Eviews.8).

الشكل رقم (04): تطور أسعار إغلاق داو جونز الإسلامي لسوق الأسهم الكندي (CANI).



المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على بيانات الدراسة ومخرجات برنامج (Eviews.8).

التعليق: نلاحظ من خلال الشكلين رقم (03) و (04) أعلاه، أن السلسلتين الزمنية لمؤشر داو جونز الإسلامي ونظيره الأخلاقي لسوق الأسهم الكندي غير مستقرتين في الأصل، وهما يتميزان بتقلبات واضحة مما يتطلب تحليل أداءهما.

3- تحليل أداء مؤشري داو جونز لسوق الأسهم الأخلاقي والإسلامي الكندي: يتم تحليل أداء المؤشرات في الأسواق المالية من خلال حساب مردوديتها وذلك انطلاقاً من أسعار الإغلاق (Close Prices) خلال فترة زمنية معينة، وفق ما يلي:

أ - طريقة حساب مردودية المؤشر: لمراقبة مدى تطور المؤشر خلال تلك الفترة، يتم حساب مردوديته وفقا للقانون التالي:

$$R (\text{Indice}) = (\text{Prix Indice}_t - \text{Prix Indice}_{t-1}) / \text{Prix Indice}_{t-1}$$

حيث : مردودية المؤشر (R (Indice) :

Prix Indice_t : قيمة المؤشر عند الفترة الحالية (t)

Prix Indice_{t-1} : قيمة المؤشر عند الفترة السابقة (t-1)

و مردودية المؤشر ما بين الفترتين « t » و « t-1 » على التوالي كما يلي:

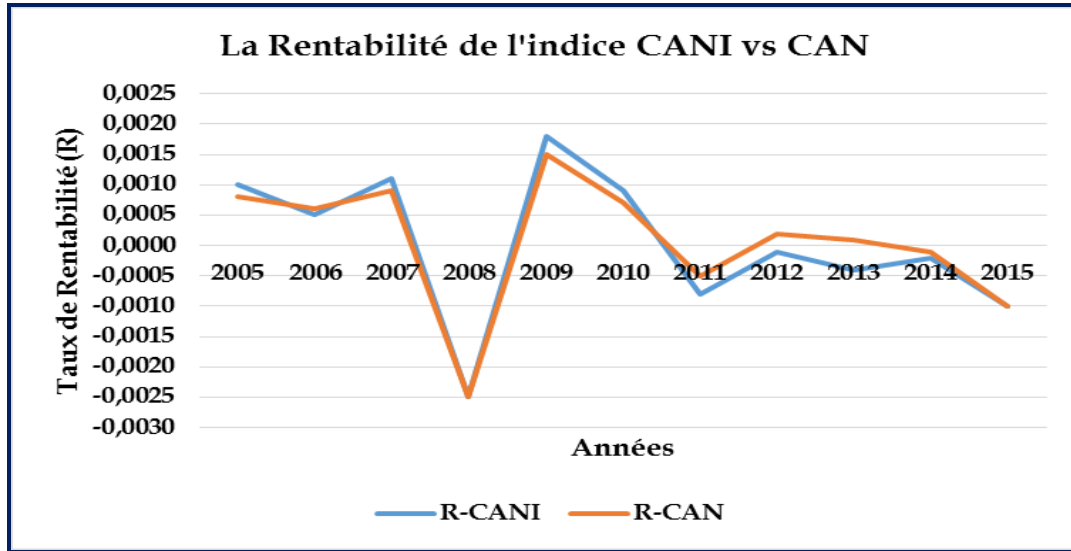
$$R (\text{Can}) = \text{Ln} (\text{prix can}_t / \text{prix can}_{t-1})$$

حيث: (Ln) هو اللوغاريتم الطبيعي.

ب - تحليل تطور المردودية السنوية لمؤشري داو جونز الأخلاقي والإسلامي لسوق الأسهم الكندي:

وفقا للقوانين السابقة سنقوم بحساب المردودية السنوية لكل من مؤشر داو جونز الإسلامي (CANI) ونظيره الأخلاقي (CAN) لسوق الأسهم الكندي، وذلك انطلاقا من أسعار إغلاق كل منهما على طول فترة الدراسة الممتدة من: (2005/01/01) إلى غاية: (2014/12/31)، أي على امتداد عشر سنوات سابقة تتضمن أزمة الرهن العقاري لسنة 2008م، مما يوفر لنا (2793) مشاهدة يومية وهي عينة كافية لتتبع مدى تقلب أسعار كلا المؤشرين؛ وبعد تطبيق قاعد البيانات على برنامج الإحصائي (Eviews.8) وكذا برنامج الإكسيل (Excel. 2013)، تم حساب المردودية السنوية لكل منهما و مسار تطورها مبين في الشكل رقم (05) أدناه:

الشكل رقم (05) : منحنى تطور المردودية السنوية لمؤشري (CAN) و (CANI) لسوق الأسهم الكندي



المصدر : من إعداد الباحثين باعتماد على بيانات الدراسة ونتائج برنامج (Excel, 2013).

ت - التحليل الفني والإقتصادي لتطور أداء مؤشري (CAN) و (CANI): يظهر لنا الشكل رقم (05) أعلاه، الفروقات الواضحة في تطور مردودية كل من مؤشر (CAN) و (CANI) على مدى، خلال السنوات الإحدى عشرة الماضية المذكورة؛ إذ نلاحظ من خلال المنحنى أنهما قد حققا مردودية متقاربة و متزايدة بمتوسط قدره: 0.09 % اعتمادا على أسعار الإغلاق اليومية

لكل منهما في سوق الأسهم الكندي على طول (2005-2007)، ثم أصبحت مردودية كل منهما في تناقص، حيث سجلنا هبوطا حادًا ملحوظًا في مردوديتهما، لتصل إلى قيمة دنيا تمثل خسارة قدرها: 0.25- %، وذلك في ضوء أزمة الرهن العقاري لسنة 2008م، التي شهدها العالم آنذاك وهذا راجع إلى حركة الأسهم نتيجة التغير الهائل لأسعارها وأداء الشركات الكبيرة مقارنة بالشركات الصغيرة؛ نتيجة للاختلالات الاقتصادية الكلية التي نتجت عن وفرة السيولة في الدول العالمية خاصة منها كندا التي قدرت حسب التقارير بموالي: 18 % حتى 20 % بسبب فوائض الموازين التجارية الناتجة عن الاستثمارات الآسيوية، التي كانت حافزا للعديد من المستثمرين للبحث عن عوائد عالية مصحوبة بمخاطر متوقعة بالإضافة إلى انخفاض معدلات التضخم وأسعار الفائدة، والاختلالات الاقتصادية الجزئية وعلى رأسها إلغاء الحد الأقصى للإقراض ولأسعار الفائدة على الودائع وفتح المجال أمام زيادة التنافس في القطاعات الجديدة في أسواق الأسهم الكندية؛ فضلا عن عدم تطبيق قواعد الحوكمة المالية كتنقص الرقابة والإشراف الفني على الأسواق، وتفشي ظاهرة التلاعب من قبل المهيمنين على السوق (Manipulative Elements)، واعتمادهم على المضاربة المفرطة أو غير السليمة (Excessive Speculation) من جهة، وعدم التصريح بالمعلومات (إشكالية الشفافية)، مما أدى إلى انخفاض أداء قطاعات البناء، انهيار وضعف استثمار العديد من الشركات و البنوك، الذي تسبب بدوره في ظهور البطالة و التضخم وتردد العديد من الشركات في توظيف استثمارات جديدة، كل هذا كان له أثر على قرارات المستثمرين و فقدان الثقة في أداء السوق ككل.

ثالثا: قياس المخاطر الإستثمارية الكلية والمنتظمة لتقلبات أسعار مؤشرات داو جونز الإسلامية والأخلاقية.

من خلال هذا المطلب، سيتم حساب المخاطر الإستثمارية بنوعها الكلية والمنتظمة لتقلبات أسعار إغلاق مؤشر داو جونز الإسلامي (CANI) ونظيره الأخلاقي (CAN) لسوق الأسهم الكندي خلال فترة الدراسة، وأما محفظة السوق المستخدمة فهي المؤشر العام لهيئة سوق المال: (WIDOW)، وذلك عبر الخطوات التالية:

1- قياس المخاطر الإستثمارية الكلية لتقلبات أسعار المؤشرات المدروسة: لقد تم استخدام معامل الانحراف المعياري (Standard Deviation) لقياس المخاطر الإستثمارية الكلية لتقلبات أسعار المؤشرات المدروسة، إذ أنه يعتبر أكثر المقاييس الإحصائية استخداماً كمؤشر للخطر الكلي المصاحب لتلك التقلبات (Volatility)، وهو يقيس درجة تشتت قيم المتغيرات موضوع الدراسة حول القيمة المتوقعة له، وكلما زادت قيمة الانحراف المعياري دل ذلك على ارتفاع مستوى الخطر، حيث تم حساب قيمته سنويا طوال فترة ، والنتائج المتحصل عليها ملخصة في الجدول رقم: (06) أدناه:

الجدول رقم: (06): حجم المخاطر الإستثمارية الكلية لتقلبات أسعار مؤشري (CAN) و (CANI).

نوع المؤشر	مستوى المخاطر الكلية % الانحراف المعياري (Standard deviation)
السوق (WIDOW)	0,01 %
داو جونز الإسلامي الكندي (CANI)	0,14 %
داو جونز الأخلاقي الكندي (CAN)	0,13 %

المصدر : من إعداد الباحثين بالاعتماد على بيانات الدراسة ونتائج برنامج (Excel, 2013).

أ - التحليل الفني والإقتصادي لنتائج قياس المخاطر الإستثمارية الكلية لتقلبات المؤشرات المدروسة: توضح نتائج الجدول رقم: (06) أعلاه، أن تقلبات أسعار إغلاق مؤشر داو جونز الإسلامي (CANI) كانت أعلى من نظيره الأخلاقي (CAN) لسوق الأسهم الكندي، حيث حققت مستوى مخاطر كلية نسبة قدرها: (0,14 %) مقارنة بالمؤشر الأخلاقي الذي بلغت مخاطره الكلية (0,13 %)، وكلاهما حققا مخاطر كلية (منتظمة وغير منتظمة مجتمعة) أكبر من تلك الناتجة عن التقلبات

الحادثة في أسعار المؤشر السوقي العام (WIDOW)، بمتوسط قدره: (0,135 %) وفي ذات الاتجاه، أي بما يفوق (13.5) مرة في كل وحدة تقلب بالنسبة للمؤشر العام.

2- قياس المخاطر الإستثمارية المنتظمة لتقلبات أسعار لمؤشرات المدروسة: لقد تم استخدام معامل بيتا (Beta Coefficient)، لقياس المخاطر الإستثمارية النظامية لتقلبات أسعار المؤشرات المدروسة، إذ أنه يعتبر أكثر المقاييس الإحصائية استخداماً لمعرفة مدى حساسية (Sensibility) قيم المتغيرات المالية موضع الدراسة للتقلبات التي تحدث في متغير آخر، وهو يقيس درجة حساسية قيم عوائد مؤشري داو جونز الإسلامي ونظيره الأخلاقي لسوق الأسهم الكندي للتغيرات الحادثة في المؤشر العام للسوق المالي الكندي ككل (WIDOW)، ويدل معامل بيتا المرتفع على ارتفاع درجة الحساسية وبالتالي ارتفاع مستوى الخطر، حيث تم حساب قيمته سنويا طوال نفس فترة الدراسة. وبناءً على ذلك، قمنا بحساب هذا المعامل (β) لقياس التغير الحاصل في مردودية كل من مؤشري داو جونز الإسلامي (CANI) ونظيره الأخلاقي (CAN) لسوق الأسهم الكندي، نتيجة التغير الحادث في مؤشر داو جونز العام للسوق المالي الكندي ككل (WIDOW). ويتم حساب معامل الحساسية بيتا (β) تبعاً للصيغة الآتية:

$$\hat{\beta}_i = \frac{\text{COV}(R_i R_M)}{\delta^2_M}$$

حيث:

$\hat{\beta}_i$: معامل بيتا المقدر (المحسوب) للمؤشر الإسلامي (CANI) أو الأخلاقي (CAN).

R_M : معدل مردودية (تغير) مؤشر داو جونز العام للسوق المالي الكندي ككل (WIDOW).

R_i : معدل مردودية المؤشر الإسلامي (CANI) أو الأخلاقي (CAN).

δ^2_M : تباين معدل مردودية مؤشر داو جونز العام للسوق المالي الكندي ككل (WIDOW).

$\text{COV}(R_i R_M)$: التباين أو التباين المشترك (Covariance): وهو حاصل ضرب معامل الارتباط (ρ) بين مردودية المؤشر

(R_i) ومردودية مؤشر السوق المالي الكندي (R_M) مضروب في الانحراف المعياري لمردودية مؤشر السوق المالي الكندي

(δ^2_M) والانحراف المعياري لمردودية المؤشر الإسلامي (CANI) أو الأخلاقي (CAN) (σ_i).

والنتائج المتحصل عليها ملخصة في الجدول رقم: (07) أدناه:

الجدول رقم: (07): حجم المخاطر الإستثمارية المنتظمة لتقلبات أسعار مؤشري (CAN) و (CANI).

مستوى المخاطر المنتظمة % معامل بيتا (Beta Coefficient)	نوع المؤشر
1	السوق (WIDOW)
1,20	داو جونز الإسلامي الكندي (CANI)
1,18	داو جونز الأخلاقي الكندي (CAN)

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على بيانات الدراسة ونتائج برنامج (Excel, 2013).

- أ- التحليل الفني والإقتصادي لنتائج قياس المخاطر الإستثمارية المنتظمة لتقلبات أسعار المؤشرات المدروسة: أوضحت نتائج الجدول رقم: (07) أن درجة حساسية مؤشر (CANI) لتقلبات عوائد مؤشر السوق ككل (WIDOW)، المعبرة عن المخاطر النظامية كانت أكبر مقارنة بجنيسه (CAN)؛ وهذا يعني أن الزيادة بدرجة واحدة في مردودية المؤشر العام للسوق يقابله ارتفاع (زيادة) في مردودية مؤشر (CANI) بقيمة (1,20)، أي أن اتجاه تحرك مردودية المؤشر الإسلامي مواز

لاتجاه تغيرات أسعار المؤشر العام للسوق الكندي خلال فترة الدراسة، وبما أن القيمة أكبر من الواحد ($1 < \hat{\beta}_i$)، نستنتج أن المخاطرة النظامية للمؤشر الإسلامي أكبر من تلك المتعلقة بالمؤشر العام؛ أما بالنسبة لقيمة المعامل ($\hat{\beta}_i$) للمؤشر الأخلاقي (CAN) فقد بلغت (1,18)، وهذا يعني أن الزيادة بنسبة واحدة في مردودية المؤشر السوقي (WIDOW)، تقابله زيادة في مردودية مؤشر (CAN) بقيمة (1,18)، وهي تتقلب في نفس اتجاه تقلب المؤشر العام، وبما أن القيمة أكبر من الواحد ($1 < \hat{\beta}_i$)، فهذا يدل على أن تقلبات مردودية المؤشر الأخلاقي أقل من تقلبات أسعار نظيره الإسلامي وأكبر من المؤشر العام، أي أن المخاطرة النظامية الناتجة عن تقلبات أسعار المؤشر الأخلاقي (CAN) كانت أقل من تلك الناتجة عن جنيسه الإسلامي من جهة، وأكبر من مخاطرة المؤشر السوقي (WIDOW)، من جهة أخرى.

رابعاً: دراسة مخاطر السعر المرجعي لأسعار المؤشرات المدروسة وأذونات الخزينة الأمريكية (T-Bill).

تجدر الإشارة أنه في دراستنا لا نختبر العلاقة بين معدل الفائدة المطبق على أذونات الخزينة الأمريكية (T-Bill) والمؤشرات الإسلامية ونظيرتها الأخلاقية لسوق الأسهم الكندي، التي تسترشد بمعدل العائد على السندات معومة الفائدة خاصة منها أذونات الخزانة والسندات الحكومية التقليدية، وإنما نختبر قوة ونوع العلاقة (الارتباط) فيما بينها، نظراً لأن إصدارات الأسهم الإسلامية والأخلاقية ذات العائد المتغير والتي يضمها مؤشر داو جونز الإسلامي ونظيره الأخلاقي لسوق الأسهم الكندي على التوالي، لكونها قد لا تستند صراحة في نشرات إصدارها إلى معدل الفائدة (T-Bill) مضافاً إليه هامشاً ثابتاً في تحديد عوائدها الدورية، ولمعرفة إمكانية وجود مخاطر السعر المرجعي لتحديد قيمة الأسهم المنضوية تحت المؤشرات المدروسة، إرتأت الدراسة اتباع الخطوات التالية:

1- خطوات تحليل الارتباط بين أسعار المؤشرات المدروسة وأذونات الخزينة الأمريكية: لقد تم المحافظة على نفس فترة الدراسة نظراً للخصائص التي تم ذكرها آنفاً، وقد شملت البيانات التاريخية (132) مشاهدة شهرية مستمدة من جريدة وول ستريت للأخبار الاقتصادية و الأسواق العالمية (Journal of Wall Street)، كما تم المحافظة على نفس سلسلة أسعار الإغلاق اليومية للمؤشرات المدروسة خلال فترة التحليل ومنها تم حساب المتوسط الشهري لعوائدها، وكذلك قيم معدل الفائدة المطبق على أذونات الخزينة الأمريكية (T-Bill) الشهرية المناظرة لها؛ ومن أجل تحليل وعرض نتائج الدراسة، تم استخدام معامل الارتباط (Correlation Coefficient)، لقياس مخاطر السعر المرجعي (الارتباط) للمؤشرات محل الدراسة مع سعر الفائدة (T-Bill) لمدة ثلاثة أشهر، متبوعاً برسومات بيانية وذلك بالاستعانة بالبرامج الإحصائية المتخصصة (Eviews.8) وكذا (Excel.2013)؛ وأخيراً الوصول إلى النتائج المتوخاة من هذه الدراسة.

أ - خطوات حساب معامل الارتباط بين متغيرات الدراسة: تم حساب معامل الارتباط (Correlation Coefficient)، بين العوائد الشهرية لكل من معدل الفائدة المطبق على أذونات الخزينة الأمريكية (T-Bill) ومؤشر داو جونز الإسلامي والأخلاقي، وذلك لتحديد نوع وقوة العلاقة بين متغيرات الدراسة، باعتباره أداة للتعرف على القوة التفسيرية للتغير في مردودية المؤشرات المدروسة التي قد تعتمد على معدل الفائدة كسعر مرجعي في تحديد عوائد أسهمها، نتيجة التغير في مستوى أسعار الفائدة (T-Bill)، والذي يحسب وفق الصيغة التالية:

$$\rho_{im} = \frac{\sum (R_i - \bar{R}_i) (R_m - \bar{R}_m)}{\sqrt{\sum (R_i - \bar{R}_i)^2} \sqrt{\sum (R_m - \bar{R}_m)^2}} = \frac{cov(R_i, R_m)}{\sigma_i \sigma_m}$$

ويمكن الحكم على قوة العلاقة بين مردودية المؤشرات المدروسة ومعدل الفائدة (T-Bill)، من حيث درجة قربها أو بعدها عن $(1 \pm)$ ، حيث أن قيمة معامل الارتباط تقع في المدى $(-1 < p < 1)$ ، فكلما اقتربت قيمة معامل الارتباط (p) من (1) أو (-1) ، كان الارتباط بين مردودية ومؤشرات داو جونز الإسلامية والأخلاقية ومعدل الفائدة (T-Bill) قويا، وإذا كانت القيمة موجبة فالارتباط طردي، أما إذا كانت القيمة سالبة فالارتباط عكسي، وأما إذا كانت القيمة صفر فهذا يدل على عدم وجود علاقة بينهما.

ب - قياس مخاطر السعر المرجعي لأسعار المؤشرات المدروسة وأذونات الخزانة الأمريكية (T-Bill): للتأكد من مدى ارتباط وتأثر العائد على ال مؤشرات المدروسة (CANI) و (CAN) بمعدل الفائدة المحسوب على (T-Bill) لمدة ثلاثة أشهر، انطلقنا من الفرضيتين الآتيتين:

H_0 : تتخذ الأسهم المنضوية تحت المؤشرات المدروسة معدل الفائدة الممنوح على (T-Bill)، كسعر مرجعي في تحديد عوائدها، وذلك بوجود علاقة طردية بينهما، وذات دلالة إحصائية.

H_1 : لا تتخذ الأسهم المنضوية تحت المؤشرات المدروسة معدل الفائدة الممنوح على (T-Bill)، كسعر مرجعي في تحديد عوائدها، وذلك بوجود علاقة طردية بينهما، وذات دلالة إحصائية.

ولاختبار هذه الفرضية تم استخدام تحليل الانحدار البسيط للتحقق من وجود علاقة بين متغيرات الدراسة كما هو موضح في الجدول رقم (08) أدناه.

الجدول رقم (08): تحديد العلاقة بين سعر الفائدة (T-Bill) وعوائد مؤشري (CAN) و (CANI).

إسم المؤشر	معامل الارتباط (p)	مستوى الدلالة (Sig* = 5%)
داو جونز الإسلامي (CANI)	-0,08	0,3619
داو جونز الأخلاقي (CAN)	-0,20	0,0191

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

المصدر: من إعداد الباحث بالإعتماد على بيانات الدراسة ومخرجات برنامج (Eviews.8).

2- التحليل الفني والاقتصادي لمخاطر ارتباط أسعار المؤشرات المدروسة وأذونات الخزانة الأمريكية: أظهرت نتائج التحليل الإحصائي حسبما هو موجود في الجدول رقم (08) أعلاه، أن معدل معامل الارتباط خلال فترة الدراسة (يناير 2005 - ديسمبر 2015م)، بين التغير في سعر الفائدة الممنوح على أذونات الخزانة الأمريكية (T-Bill)، والتغير في عوائد مؤشر داو جونز الإسلامي لسوق الأسهم الكندي (CANI)، قد بلغ $(-0,08)$ ، بإشارة سالبة (عكسية) أي أن التغير في مستوى أسعار الفائدة بوحدة واحدة يقابله انخفاض في معدل مردودية مؤشر (CANI) ب $(0,08)$ ، ويعبر هذا المقدار على أن قوة الارتباط ضعيفة جدا، نظراً لعدم الاسترشاد في تحديد العوائد الدورية للأسهم المتوافقة مع الشريعة - المنضوية تحت مؤشر داو جونز الإسلامي - بمعدل (T-Bill) كسعر مرجعي مضافاً إليه هامش ثابت في أغلب الأحيان، وهو ما يقلل من قوة الارتباط بينهما؛ ومما يعزز ذلك، عدم وجود دلالة إحصائية للعلاقة بين التغير في سعر الفائدة الممنوح والتغير في عوائد المؤشر الإسلامي (CANI)، لأن قيمة مستوى الدلالة الإحصائية تساوي $(Sig = 0,3619)$ وهي أكبر من $(0,05)$ عند مستوى الدلالة المعنوية، وبالتالي لا يتخذ معدل الفائدة المطبق على أذونات الخزانة الأمريكية كسعر مرجعي في تحديد عوائد مؤشر (CANI)؛ في حين، جاء معدل معامل الارتباط بإشارة سالبة (عكسية) كذلك، مات بين معدل (T-Bill) والمؤشر الأخلاقي لسوق الأسهم الكندي (CAN)، حيث بلغ مقدار $(-0,20)$ ، أي أن التغير في مستوى أسعار بوحدة واحدة يقابله انخفاض في معدل مردودية المؤشر الأخلاقي ب: $(0,20)$ ، ويعبر هذا المقدار على أن قوة الارتباط ضعيفة جدا، وذلك على الرغم من وجود دلالة إحصائية

للعلاقة بين التغير في سعر (T-Bill)، والتغير في عوائد مؤشر (CAN)، لأن قيمة مستوى الدلالة الإحصائية تساوي (Sig = 0,0191) وهي أصغر من (0,05) عند مستوى الدلالة المعنوية، وبالتالي نستبعد إمكانية اتخاذ معدل الفائدة المطبق على أذونات الخزانة الأمريكية كسعر مرجعي في تحديد عوائد مؤشر (CAN)؛ وهذا ما يؤكد عدم صحة الفرضية الأولى، وعليه ترفض الفرضية الصفرية وتقبل الفرضية البديلة (لا تتخذ الأسهم المنضوية تحت المؤشرات المدروسة معدل الفائدة الممنوح على (T-Bill)، كسعر مرجعي في تحديد عوائدها، وذلك بعدم وجود علاقة طردية بينهما، وذات دلالة إحصائية).

-III- خاتمة:

لقد هدفت هذه الدراسة إلى تحليل مختلف التقلبات الحادة التي شهدتها العمليات الاستثمارية في الابتكارات المالية، التي غيرت معالم إستراتيجية عمل النظام المالي الدولي إلى حد كبير، فضلاً عن التآكل المتزايد للحواجز التقليدية واحتدام المنافسة المالية فيما بينها داخل الأسواق العالمية في ظل العولمة المالية (Financial Globalization) وما فرضته من بيئة مرنة تتسم بحالة عدم التأكد وارتفاع المخاطرة لاسيما أثناء الاستثمار في الأساليب التمويلية المبتكرة؛ إذ تعتبر المؤشرات البورصية أحد مداخل تلك الابتكارات المالية، لكونها مقياساً حقيقياً لأداء الأسواق المالية وجذب قدر كبير من المستثمرين وتمكينهم من الاستفادة من مدى كفاءتها وإمكاناتها لإتاحة فرص الاستثمار والتنويع في محافظ الأصول الرأسمالية للتحوط ضد المخاطر الاستثمارية المتوقعة؛ وقد وقع الاختيار في هذه الدراسة على مؤشري داو جونز الإسلامي ونظيره الأخلاقي لسوق الأسهم الكندي اللذان يهدفان إلى تحقيق أداء متطور وريحية بالاعتماد على تحليل البيانات التاريخية لأسعار إغلاقهما خلال الفترة الممتدة ما بين: (2005/01/01) إلى غاية: (2015/12/31)، مما وفر لنا (2793) مشاهدة يومية، و (132) مشاهدة شهرية، وفيما يلي أهم النتائج المتحصل عليها والتوصيات المقترحة:

* أولاً * نتائج البحث *: بعد استعراضنا لمختلف جوانب الموضوع ومن خلال الدراسة التفصيلية توصلنا إلى النتائج التالية:

- أ. تتعدد المخاطر الاستثمارية التي تعترض المستثمر إلى مخاطر كلية ومنتظمة وغير منتظمة.
- ب. تتعدد مصادر المخاطر الاستثمارية المنتظمة التي يعترض لها المستثمر في المالية الإسلامية، فمنها المخاطر الائتمانية، مخاطر السيولة، فضلاً عن المخاطر السياسية والطبيعية.
- ت. تنقسم مصادر المخاطر الاستثمارية غير المنتظمة التي يعترض لها المستثمر في المالية الإسلامية، إلى مخاطر التشغيل، مخاطر الأعمال وكذا مخاطر تقلبات الأسعار وغيرها.
- ث. تقوم طبيعة الاستثمار في المالية الإسلامية على مبدأ المشاركة في الربح (العائد) والخسارة (المخاطرة).
- ج. توجد ثلاثة نسب مالية مسموح بها في مديونية الشركات وهي: نسبي الديون قصيرة وطويلة الأجل إلى المتوسط المتحرك وكذا نسبة النقدية والأوراق المالية ذات الفائدة إلى المتوسط المتحرك (24 شهراً) للقيمة الرأسمالية الجارية أقل من (33%)؛ نسبة أوراق القبض إلى الأصول الكلية أقل من (45%)، كما هو الحال لدى المؤشر الإسلامي (CANI).
- ح. تعتبر الصناعة المالية الإسلامية صناعة واعدة، تطورت بمعدلات نمو عالية تتراوح ما بين: (15 - 20%).
- خ. وجود تقارب ما بين مؤشر داو جونز الأخلاقي الكندي ونظيره الإسلامي من حيث القطاعات التي يغطيها.
- د. المؤشر الإسلامي كان أكثر عرضة وحساسية لتقلب عوائده مقارنة بنظيره الأخلاقي، وذلك تبعاً للتقلبات الحادة في السوق المالي الكندي، مما يؤثر سلباً على أدائه إذا ما تم تقييمها بالأسلوب المزدوج (العائد - المخاطرة).
- ذ. هناك تشابه في سلوك كلا من المؤشرين (CAN) و (CANI) أثناء مرحلة انخفاض المؤشرات سنة 2005م ومرحلة العودة خلال سنة 2009م.

ر. أثبتت النتائج عدم وجود ارتباط بين أسعار المؤشرات المدرسة وسعر الفائدة (T-Bill) وتبين عدم دلالتها الإحصائية.

* **ثانيا * مناقشة نتائج الدراسة:** أظهرت نتائج الدراسة القياسية أن المخاطر الإستثمارية بنوعها الكلية والمنظمة الناجمة عن التقلبات الحاصلة في أسعار المؤشر الإسلامي (CANI) كانت أكبر من نظيره الأخلاقي (CAN)، والتي بدورها فاقت المخاطرة الناجمة عن تقلبات أسعار مؤشر داو جونز العام للسوق المالي الكندي ككل (WIDOW)، والسبب في ذلك - حسبما تراه هذه الدراسة - يرجع إلى السمات المميزة لطبيعة المخاطر الإستثمارية في المؤسسات المالية الإسلامية، والتي تبرز في طبيعة العلاقة بين المودعين من أصحاب الأموال والبنك الإسلامي، فهي تقوم على أساس المشاركة في الربح (العائد) والخسارة (المخاطرة)، مما جعل عوائد المؤشر الإسلامي (CANI) متقلبة بشكل كبير من جنيسه الأخلاقي (CAN)، الأمر الذي زاد من درجة المخاطر الكلية بنوعها النظامية وغير النظامية؛ وهذا ما يتوافق مع نتائج دراسة كل من كوثر جواهر و بن صالح (Kaouther Jouaber, M. Ben Salah ; 2009)، وكذا أعمال كل من كبير حسان و إيريك جبراد (Kabir Hassan & Eric Girard, 2010)، بيد أنها قد تظهر مستوى عال من التنوع والانتقائية لما تمنحه من فرص إستثمارية من خلال تمويل المشاريع في مختلف القطاعات التي تغطيها أساليب الإستثمار الإسلامية على غرار صكوك المراجعة، السلم، الإجارة، الاستصناع، المشاركة والمضاربة وغيرها من المنتجات المالية التي يكتنزهها ترثها الفقهي المالي.

هذا، وانطلاقاً من نتائج قياس مخاطر ارتباط أسعار مؤشري داو جونز الإسلامي (CANI) ونظيره الأخلاقي (CAN) لسوق الأسهم الكندي بتقلبات معدلات الفائدة المطبقة على أدوات الخزينة الأمريكية، نستطيع القول بأن الأسهم المنضوية تحتها لا تسترشد بمعدل الفائدة (T-Bill) كسعر مرجعي في تحديد عوائدها، ذلك لأن العلاقة بينهما جاءت عكسية، وهذا ما يتوافق مع نتائج دراسة ألكسيس غويوت (Alexis Guyot, 2009)، والتي خلص فيها إلى عدم وجود أي دلالة إحصائية للعلاقة بين التغير في سعر (T-Bill) والمؤشرين المذكورين آنفاً؛ ويمكن تفسير ذلك على ضوء ما أسهمت به النظرية الكينزية التي ترى بأن هناك علاقة عكسية بين معدلات الفائدة وأسعار الأسهم والسندات المتداولة في البورصات، لكون معدل الفائدة أحد مكونات سعر الخصم الذي يخفض من قيمة السهم أو السند؛ وما يؤكد عدم وجود علاقة ارتباط بين المؤشرات المدرسة وسعر الفائدة (T-Bill)، طريقة اختيار مكوناتها التي تتم باستبعاد أسهم الصناعات التي تحرمها الشريعة الإسلامية والتي من أهمها الصناعة المالية والبنكية التقليدية الربوية، كما سبق وأن أشارت إليه هذه الدراسة في معرض الحديث عن منهجية وآليات بناء المؤشرات المدرسة؛ إذ يقوم مجلس الشريعة الإشرافي لمؤشر داو جونز (ShSB : Shariah Supervisory Board)، بتحديد المعايير الشرعية لمختلف أنواع الأسهم التي تدخل في المؤشر، وهذا يعظم من ثقة المستثمرين (وبالتالي تقليص مخاطر الثقة)، وهي عامل حيوي للمشاركين في السوق، والذين يصممون الأدوات المالية والاستثمارية المرتبطة بالمؤشرات المدرسة، والتي تقوم على مبدأ المشاركة في الربح (العائد) والخسارة (المخاطرة)، مما جعلها إحدى أهم العوامل التي ساهمت في استقرار عوائد وقيمة إصداراتها خاصة أثناء الأزمة المالية العالمية سنة 2008م، على عكس واقع العديد من إصدارات الأسهم التقليدية.

* **ثالثا * التوصيات ***: تتسم الأسواق المالية المعاصرة بتزايد تطورها وارتفاع حدة المنافسة فيها يوماً بعد يوم، ولكي يتسنى للصناعة

المالية الإسلامية تعظيم الاستفادة من أجواء الأسواق ومواجهة المنافسة المتزايدة، فعليها أن تحوز على ما يلي:

1. ضرورة سعي المؤسسات المالية الإسلامية إلى اختيار أصحاب الكفاءات المتميزة والمؤمنة برسالة المصارف الإسلامية.
2. أن يكون لدى البنوك الإسلامية لجنة لإدارة المخاطر الإستثمارية وقياسها بمعايير مناسبة واتخاذ القرارات الصحيحة في الوقت المناسب لتعظيم العائد مقابل تخفيض انعكاسات المخاطر بشكل دوري.
3. استخدام أنظمة معلومات حديثة لإدارة المخاطر ووضع ضوابط أمان ملائمة لها.
4. ضرورة توفير هيئة شرعية مستقلة لدى البنوك الإسلامية وتوسيع صلاحياتها.

5. تعزيز المنافسة في سوق الصناعة المالية الإسلامية وتشجيع الابتكارات المالية بتوفير الأغلفة المالية اللازمة.

الهوامش:

¹ : Nagaoka Shinsuke; *Critical Overview of the History of Islamic Economics: Formation, Transformation, and New Horizons*, Loc.cit, pp: 125-126.

² : Ahmed Belouafi, Abdelkader Chachi (2014); *Islamic Finance in the United Kingdom: Factors Behind its Development and Growth*, *Islamic Economic Studies*, Vol. 22, N°01, May, 2014, pp: 37-78.

³ : Alexis GUYOT, *Les préceptes de la Shari'ah contribuent-ils à l'efficience et à la performance des marchés d'actions ? Une étude comparative des indices Dow Jones Islamic*, pp: 01-29. Available at : <https://www.gate.cnrs.fr/unecaomc08/Communications%20PDF/Texte%20Alexis%20GUYOT.pdf>.

Consulted (15/07/2017).

⁴ : Kaouthar Jouaber, M. Ben Salah (2009), *The Performance of Islamic Market Indexes in Catastrophic Market Events*, Document de recherché, Université Paris- Dauphine.

⁵ : Kabir HASSAN, Eric GIRARD (2010), *Faith-Based Ethical Investing: The Case of Dow Jones Islamic Indexes*, *Islamic Economic Studies*, Vol. 17, No. 2, January, pp: 01-31.

⁶ : Risqo Muslimin Wahid, (2014), *Between BRIC and G3: Shariah-Compliant Stock Markets Cointegration*, *Journal of Islamic Banking and Finance*, Vol. 2, No. 1, March, pp. 59-78

⁷ : Matthew Bishop (2004), *Essential Economics*, the Economist Newspaper, Profile Books Ltd, London, p: 230.

⁸ : Zvi Bodi et Robert Merton (2011), *Finance*, Nouveaux Horizons – ARS, Paris, 3^{ème} Edition, pp: 293-294.

⁹ : Vaughan Emmett and another (1999), " *Fundamentals of Risk and Insurance*", John Wiley & sons Edition, New York, USA, P: 07.

¹⁰ : Erik Banks (2005), *Financial Lexicon*, Palgrave Macmillan, New York, USA, 1st Edition, p: 314.

¹¹ : ينظر بتصرف: الهوارى، سيد، الإدارة المالية - الاستثمار والتمويل طويل الأجل، دار الجيل للطباعة، مصر، ج1، سنة 1985، ص: 109.

طنيب عبيدات، محمد شفيق، أساسيات الإدارة المالية في القطاع الخاص، عمان دار المستقبل، ط 1، سنة 1997، ص: 112.

¹² : طارق عبد العال حماد، إدارة المخاطر، الدار الجامعية، القاهرة، ط 2003، ص: 16.

¹³ : John .F. Marshall (2000), *Dictionary of Financial Engineering*, John Wiley and Sons Edition, New York, USA, p: 172.

¹⁴ : Matthew Bishop, *Essential Economics*, op. cit, p: 253.

¹⁵ : Peter F. Christoffersen (2003), *Elements of Financial Risk Management*, Academic Press, California, USA, p: 05.

¹⁶ : Laurent Condamine and al (2006), *Risk Quantification: Management, Diagnosis and Hedging*, John Wiley and Sons Edition, Chichester, England, p: 06.

¹⁷ : محمد علي العامري، الإدارة المالية المتقدمة، مرجع سبق ذكره، ص: 39.

¹⁸ : John .F. Marshall, *Dictionary of Financial Engineering*, op. cit, p: 181.

¹⁹ : Matthew Bishop, *Essential Economics*, op. cit, p: 253.

²⁰ : John .F. Marshall, op. cit, p: 124.

²¹ : Peter F. Christoffersen, *Elements of Financial Risk Management*, op. cit, p: 05.

²² : محمد علي العامري، المرجع السابق، ص: 40.

²³ : Finnerty, J.D (1988), *Financial engineering in corporate finance: An overview*, *Financial Management*, vol. 17, Issue. 4, pp: 56-59.

²⁴ : Michel. Ibrahim, Fadi. A. Farhat (2007): " *Dictionary of Business and Finance*", Dar-El Kotob Al-Ilmiyah, first Edition, Lebanon, pp: 241-242.

²⁵ : الجمعية الدولية للمهندسين الماليين (IAFE): (International Association of Financial Engineers): هي هيئة

متخصصة أنشئت خصيصا للمهندسين الماليين لرعايتهم والارتقاء بصناعة الهندسة المالية عام 1992، وهي تضم أعضاء من شتى أنحاء العالم يمثلون الممارسين، الأكاديميين، المهنيين للمحاسبة، والقانون، والنظم، والمجتمعات رفيعة المستوى في التقنيات العلمية، كما قام الاتحاد بوضع معايير للصناعة تركز على النظرية والتطبيق.

²⁶ : John .F. Marshall (2000): " *Dictionary of Financial Engineering*", John Wiley and Sons Edition, New York, USA, p: 79. Jack Marshall (2005): " *What Is Financial Engineering?*" Available at : www.fenews.com/what-is-fe/what-is-fe.htm .Consulted (26/10/16).

²⁷ : Felix UO, Rebecca LI, Onyeisi OR (2015), *The Role of Financial Engineering in the Growth of the Financial Market*, *Arabian Journal of Business Management Review*; Vol. 5, Iss. 4, pp: 01-08.

- ²⁸: عبد الكريم قندوز: "الهندسة المالية الإسلامية"، مجلة الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبد العزيز، المملكة العربية السعودية، المجلد 20، العدد 2، سنة 2007، ص: 19. فتح الرحمن محمد صالح: "أدوات سوق النقد الإسلامية: مدخل للهندسة المالية الإسلامية"، مجلة المصري، المجلد 26، بنك السودان، الخرطوم، ديسمبر 2002، ينظر الرابط أدناه: www.bankofsudan.org/arabic/period/masrafi/vol_26/masrafi_26.htm. Consulté le (26/10/16).
- ²⁹: عبد الكريم قندوز، بلعزوز بن علي، استخدام الهندسة المالية الإسلامية في إدارة المخاطر بالمصارف الإسلامية، المؤتمر العلمي الدولي السنوي السابع، حول: "إدارة المخاطر واقتصاد المعرفة"، جامعة الزيتونة الأردنية، الأردن، سنة 2007م، ص: 17.
- ³⁰: عبد الكريم قندوز، مداني أحمد: الأزمات المالية واستراتيجيات تطوير المنتجات المالية الإسلامية، الملتقى الدولي الثاني حول: "الأزمة المالية الراهنة والبدائل المالية والمصرفية: النموذج المصرفي الإسلامي نموذجاً"، المركز الجامعي بخميس مليانة، الجزائر، سنة 2009، ص: 06.
- ³¹: تشارلز داو: هو أول رئيس تحرير لصحيفة (وول ستريت)، وهو أول من بدأ بحساب مؤشرات السوق ولا يزال مؤشر داو جونز الشهير يسمى باسمه. للتوسع ينظر: فهد الحوماني، المال والاستثمار في الأسواق المالية، مكتبة الملك فهد الوطنية، الرياض، ط2، سنة 2006م، ص: 232.
- ³²: غرابة زهير، ترقو محمد، التحليل القياسي لاستجابة مؤشرات الأسواق المالية لديناميكية مؤشر داو جونز الصناعي، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، ع 02، سنة 2013م، ص-ص 141-162.
- ³³: غرابة زهير، ترقو محمد، المرجع السابق، ص: 143.
- ³⁴: Frank .k Reilly ,Keith. C. Brown, (2003); **Investment-Analysis and Portfolio Management**, 7thed, Australia Thomson, South Western, p: 150.
- ³⁵: سامر مظهر قنطقجي، صناعة التمويل في المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، مرجع سبق ذكره، ص 396.
- ³⁶: Rushdi Siddiqui (2000), **Dow Jones Islamic Market Index**, *Islamic banking and Finance*, America; July 14-16, Available at: <http://www.borsaistanbul.com/docs/defaultsource/research/rushdi-siddiqui.pdf?> . Consulted : (14/07/2017).
- ³⁷: Sam Hakim & Manouchehr Rashidian, **Risk & Return of Islamic Stock Market Indexes**, Available at: <http://mafhoum.com/press4/136E15.pdf> . Consulted : (26/07/2017).
- ³⁸: S & P Dow Jones Indexes (2017) , **The Dow Jones Islamic Market Index: Screens for Shari'ah compliance**. Available at: <http://www.djindexes.com/islamicmarket/?go=shariah-compliance>. Consulted: (28/07/2017).
- ³⁹: S & P Dow Jones Indexes (2017), **Dow Jones Islamic Market Indexes SM - Dow Jones Indexes**. Available at: <https://www.djindexes.com/mdsidx/downloads/rulebooks/Dow Jones Islamic Market Indexes>. Consulted: (28/07/2017).
- ⁴⁰: Djindexes (2003), **Guide To The Dow Jones Islamic Market Index, June, 2003**; Available at: <https://www.djindexes.com/mdsidx/downloads/rulebooks/Dow Jones Islamic Market Indices Rulebook.pdf> . Consulted: (28/07/2017).

دراسة ميدانية لريادة الأعمال النسائية في منطقة الشرق الأوسط

– التحديات والفرص –

د. بوران سمية

المركز الجامعي نور البشير البيض –الجزائر –
soumia_bourane@yahoo.fr

د. ضيف عائشة

جامعة محمد خيضر بسكرة –الجزائر –
difaicha@gmail.com

Received: October 2017

Accepted: November 2017

Published: December 2017

ملخص: واجهت المرأة الجزائرية العديد من التحديات للدخول إلى قطاع الأعمال، مثل صعوبة الحصول على ترخيص من الجهات الرسمية لمزاولة بعض الأنشطة في قطاع الأعمال، كاستشارات الهندسية والمقاولات والاستيراد والتصدير، واضطرار المرأة بالتالي إلى أن تعمل من خلال تسجيل نشاطها باسم والدها أو زوجها في بعض الأحيان، ونظراً لما تتمتع به المرأة الجزائرية من إمكانيات ومستويات تعليمية متميزة، فضلاً عن تغير نظرة المجتمع الجزائري وتقبله دخول المرأة مجال العمل والاستثمار، توسع حضور المرأة في النشاط الاقتصادي. وتكشف إحصاءات وزارة الصناعة والتجارة عن حضور ملموس للمرأة كسيدة أعمال، إذ تبلغ نسبة مشاركتها من جملة السجلات التجارية في عام 2014 إلى 7,55%، وهي النسبة التي ارتفعت إلى 8% بنهاية عام 2015، وبالنظر إلى هذه الإحصاءات نجد أن حصة سيدات الأعمال لم تسجل ارتفاعاً ملحوظاً بالمقارنة مع مثيلاتها في دول الخليج والمنطقة العربية. وفقاً لتقرير منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (2014) فإن اقتصاديات لديها أدنى نسبة في عمالة المرأة في العالم وبالمثل مستوى منخفض من رائدات الأعمال، واستغلال إمكانيات المرأة قد يعزز تنمية القطاع الخاص وينعش الإنتاجية والابتكار والنمو الاقتصادي. يقوم هذا البحث حول إمكانية رفع التحديات المتعلقة بريادة الأعمال النسائية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وهذا بالاعتماد على مجموعة من الدراسات الميدانية.

الكلمات المفتاحية: ريادة الأعمال النسائية؛ التحديات؛ منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا؛ دراسات ميدانية.

Abstract: The primary aim of this research is to examine challenges and opportunities facing women entrepreneurship in the developing context of MENA region with a particular focus on sociocultural context of Algeria. While existing studies have laudably increased the interest of scholars in theorizing and conceptualizing issues and policy makers in promoting entrepreneurship in various economic sectors and for everyone, there has been a tendency to over emphasize male entrepreneurship with a particular focus on Anglo-American economies and a few emerging business contexts. Such Western- and male-dominated entrepreneurship research has been to the detriment of other: women entrepreneurship in non-Western developing economies which are characterized by their masculine domination. The absence of recent empirical research on women entrepreneurship suggests that the existing research of entrepreneurship fails to account for challenges and opportunities in contemporary fast-growing economies of MENA region which has been characterized by its unique socio-economic, religious, cultural and political context. In fact, recent research evidence indicates that women entrepreneurship world wide is an under-tapped force that has the potential to rekindle economic growth and development in the region. Overall, the current study highlights a need for a context-based evaluation of women entrepreneurship. In the light of sparse nature of the empirical evidence on women entrepreneurship within the milieu of non-Western developing economies, the rise of feminism coupled with the promising economic opportunities for women in MENA region, the fundamental question remains as to 'whether the current business environment promotes or inhibit female entrepreneurship in the region'. The current study aims to respond to this question by adopting a qualitative research method to elucidate the factors that could play a part

in creating a robust business environment for women entrepreneurship in Algeria. In a manner consistent with the institutional theory, the findings lend support to myriad of institutional forces and social structure that impede transition to a stable business environment which is conducive to women entrepreneurship: the assumptions underpinning

Keywords: Women entrepreneurship, MENA region, The theory of gender, Case study, Algeria.

مقدمة:

سجلت الأبحاث النظرية والدراسات الميدانية عبر العالم اتفاقاً حول أهمية زيادة الأعمال النسائية باعتبارها محور من محاور

النمو الاقتصادي وعلى ضرورة تشجيع المرأة باعتبارها عنصر فعال من المجتمع؛ إذ تتجلى مميزات زيادة الأعمال النسائية في :

— تقليص البطالة وخلق مناصب العمل وبالأخص للنساء الماكثات في البيوت.

— المساهمة في تنشيط وإنعاش الاقتصاد الوطني والمحلي على حد سواء.

— محاربة الفقر وتعزيز مكانة المرأة في المجتمع.

كما يجدر بنا الذكر أن فكرة تأنيث ريادة الأعمال تعود إلى نظرية المقاربة بالنوع (Dif, 2010, p. 15)؛ والتي تهتم بدراسة

المفارقات بين النوع الواحد كدراسة أسباب انعدام الحظوظ بالنسبة للمرأة في تولي بعض المناصب أو دراسة أسباب انعدام مشاركة

المرأة في بعض المجالات الاقتصادية، السياسية... الخ.

وتشير بعض الدراسات أن ريادة الأعمال النسائية تختلف من دولة إلى أخرى ومن منطقة إلى أخرى، فقد نجد :

— اختلافات في نوع وطبيعة المشاكل التي تواجه المرأة الرائدة من دولة إلى أخرى ومن منطقة إلى أخرى في نفس الدولة.

— اختلاف في نسبة الحظوظ من دولة إلى أخرى ومن منطقة إلى أخرى في نفس الدولة.

— تنوع المميزات وفقاً للعوامل السوسيوولوجية والثقافية (Dif, 2010, p. 20).

وللعلم فقد أثارت ظاهرة ريادة الأعمال النسائية حالياً انتباه العديد من الباحثين فمنهم من ربط ما بين دور الزوج (Nikina,

Shelton, & Loarne, 2012) في دعم الرئة الرائدة كفرضية لتطوير منهج البحث في ريادة الأعمال النسائية (Nikina, Le

Loarne, & Shelton, 2013, p. 39)، فهم يحاولون فهم هذه الظاهرة في جميع أنحاء العالم وقد استنتج البعض منهم أنه

لدراسة ريادة الأعمال النسائية فإنه ينبغي أن توضع في سياقها الأصلي أي دراستها في محيطها أو بعبارة أخرى في السياق

الاجتماعي الثقافي الخاص بما (Albagli, 1995; Arasti, 2008; Dif, 2010; GHIAT, n.d). وفي هذا الصدد يتطرق

بمختنا إلى:

— دراسة ريادة الأعمال النسائية في منطقة الدول العربية وبالأخص في دولة الجزائر.

— فهم تحديات وفرص ريادة الأعمال النسائية في الدول العربية.

— تحديد أهم الحلول والاقتراحات للنهوض بريادة الأعمال النسائية في الدول العربية.

واجهت المرأة الجزائرية العديد من التحديات للدخول إلى قطاع الأعمال، مثل صعوبة الحصول على ترخيص من الجهات الرسمية

لمزاولة بعض الأنشطة في قطاع الأعمال، كالاستشارات الهندسية والمقاولات والاستيراد والتصدير، واضطرار المرأة بالتالي إلى أن

تعمل من خلال تسجيل نشاطها باسم والدها أو زوجها في بعض الأحيان ، ونظراً لما تتمتع به المرأة الجزائرية من إمكانيات

ومستويات تعليمية متميزة، فضلاً عن تغيير نظرة المجتمع الجزائري وتقبله دخول المرأة مجال العمل والاستثمار، توسع حضور المرأة

في النشاط الاقتصادي. وتكشف إحصاءات وزارة الصناعة والتجارة عن حضور ملموس للمرأة كسيدة أعمال، إذ تبلغ نسبة

مشاركتها من جملة السجلات التجارية في عام 2014 إلى 7,55%، وهي النسبة التي ارتفعت إلى 8% بنهاية عام 2015،

وبالنظر إلى هذه الإحصاءات نجد أن حصة سيدات الأعمال لم تسجل ارتفاعاً ملحوظاً بالمقارنة مع مثيلاتها في دول الخليج

والمنطقة العربية. وفقا لتقرير منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (2014) فإن اقتصاديات لديها أدنى نسبة في عمالة المرأة في العالم وبالمثل مستوى منخفض من رائدات الأعمال ، واستغلال إمكانيات المرأة قد يعزز تنمية القطاع الخاص وينعش الإنتاجية والابتكار والنمو الاقتصادي . يقوم هذا البحث حول إمكانية رفع التحديات المتعلقة بريادة الأعمال النسائية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وهذا بالاعتماد على مجموعة من الدراسات الميدانية.

1. نظرية المقاربة بالنوع وريادة الأعمال النسائية

حسب تقرير لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD, 2014) سجلت منطقة الشرق الأوسط و شمال أفريقيا أدنى نسبة لعمالة المرأة و لرائدات الأعمال في العالم فوفقا لهذا التقرير فإن معدل مشاركة المرأة العربية في القوة العاملة في المنطقة هو الأدنى في العالم إذ يبلغ 24 ٪ مقارنا بأكثر من 60 ٪ في المتوسط في بلاد منظمة التعاون الاقتصادي. يمكننا القول أن منطقة الشرق الأوسط و شمال أفريقيا تتميز بأكبر فجوة بين الجنسين في ميدان ريادة الأعمال في العالم، إذ تمثل نسبة مساهمة المرأة 12٪ مقارنا مع 31 ٪ من الرجال . وعلى هذا الأساس اتجهت الأبحاث الاقتصادية المتخصصة بدور المرأة العربية بصفة عامة (Bengharbit -Remaoun & Rahou, 2006, 2008; Dif, 2010; Tahir-Metaiche, 2013) و في ميدان ريادة الأعمال بصفة خاصة لفهم وتحديد أهم المحفزات والعوائق التي تواجهها المرأة العربية للدخول في ميدان ريادة الأعمال، كما لا يفوتنا أن نعزز الدور الفعال للمرأة كمتعامل اقتصادي، قصد النهوض بريادة الأعمال النسوية باعتبارها محرك للاقتصاد وعامل أساسي لمحاربة الفقر وتحسين دور المرأة العربية في المجتمع . انطلاقا مما ورد سابقا يعود أصل تأنيث ريادة الأعمال إلى نظرية المقاربة بالنوع ودورها الأساسي في إبراز أهمية المرأة كعنصر بشري. الجدول رقم (1) يوضح لنا تطور قضية المرأة في العالم وفقا للمؤتمرات العالمية التي انعقدت ما بين فترة 1975-1995 والتي اهتمت بدراسة المرأة باعتبارها عنصر فعال في المجتمع يجب المحافظة عليه.

الجدول رقم (1): أهم المؤتمرات العالمية التي ساهمت في حماية المرأة وتعزيز مكانتها في العالم

المؤتمر العالمي	مضمونه
المكسيك (1975) (للرأة)	<ul style="list-style-type: none"> - القضاء على جميع أشكال التمييز ضد المرأة - ضمان المساواة بين المرأة والرجل في الحقوق والحرية - ضما المشاركة المتساوية في الحياة السياسية والعامة
كوبنهاجن (1980) (للرأة)	<ul style="list-style-type: none"> - إلقاء التمييز والترفقة بين المرأة والرجل، وفيما بين النساء أنفسهن حسب العرق والدين والحالة الاجتماعية والاقتصادية. - وضع قانون يحمي المرأة من ضرر التمييز والترفقة والتهميش للمرأة.
نيروبي (1985) (للرأة)	<ul style="list-style-type: none"> - تمكين المرأة - مشاركة المرأة والحد من الفجوة النوعية - التمتع بحقوق الإنسان - المساواة بين الجنسين في مجالات مشاركة التنمية
القاهرة (1994) (للسكان والتنمية)	<ul style="list-style-type: none"> - توسيع وزيادة فرص التعليم للفتيات ذلك لرفع وضع المرأة - تحسين نوعية الرعاية الصحية فيما يتعلق بالمرأة. - تمكين المرأة
كوبنهاجن (1995) (التنمية الاجتماعية)	<ul style="list-style-type: none"> - إيقاف حدة الفقر - زيادة العمالة وسط الفئات العمرية من القوة العاملة - تحقيق التماسك الاجتماعي وتخفيف حدة الصراع العرقي الاجتماعي
بيجين (1995)	<ul style="list-style-type: none"> - اعتماد "منهاج عمل" يركز على القضايا الرئيسية التي حددت العقبات أمام النهوض بالمرأة في العالم.

المصدر: حوصلة من إعداد الباحثين.

1.1 نظرية المقاربة بالنوع: مند السبعينات بدأت السياسات التنموية في التركيز على أهمية العنصر البشري باعتباره مورد اقتصادي يساهم في تطوير الإنتاج ومنذ ذلك الوقت أصبحت التنمية تكتسب معنى أكثر شمولية فهي تتضمن احترام حقوق كل أنواع البشر نساء أو رجالا، كهولا أو شبابا، ريفيين أو حضريين ، فللتنمية البشرية مبدئين :
- تحديد الإمكانيات ويشمل هذا المبدأ تحسين الصحة، المعرفة، الكفاءات (التأهيل).
- فهم كيفية استعمال الأفراد للإمكانيات التي اكتسبوها: الإنتاج، استغلال أوقات الفراغ، الأنشطة الاجتماعية والثقافية والسياسية.

إذن يمكننا القول أن بداية الاهتمام بالمرأة كعنصر بشري يعود إلى نظرية التنمية البشرية أولا وثانيا لبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي باعتبارها من أهم المؤشرات التي تساعد في قياس وتقييم مستوى التنمية البشرية ألا وهو **مؤشر المشاركة النسائية**. إن إثارة موضوع التنمية البشرية أو إدماج المرأة فيها لا يكفي فلا بد من التعمق في الأبحاث العلمية التي شددت الانتباه لفكرة تأنيث ريادة الأعمال وهي نظرية المقاربة بالنوع . وتشمل هذه النظرية عنصرين، فالأول مفهوم المقاربة والثاني مفهوم النوع ، وهما :
- المقاربة وهي التركيز على الفوارق بين الدول النامية و الفقيرة.

- أما النوع GENDER فهو مصطلح اجتماعي بحث يشير إلى التنظيم الاجتماعي لفتتين مختلفتين: رجالا ونساء.
1.2 التحليل حسب النوع الاجتماعي: على هذا الأساس تميزت جميع الأبحاث العلمية المتخصصة في ميدان ريادة الأعمال النسائية(Popescu, 2012)، فقد تم تحليل مفهوم النوع الاجتماعي لريادة الأعمال بالاعتماد على الوسائل المعتمدة في ميدان النوع الاجتماعي وهي تتمثل فيما يلي :

* **تحديد النوع الاجتماعي للأدوار :** يعتبر التعرف على تقسيم الأدوار بين النساء والرجال أول وسيلة لإظهار وتوضيح الأعمال والأدوار التي يؤديها النساء والرجال في مجتمع ما أو في بيئة معينة والتي تحددها ثقافة المجتمع وتقاليده وعاداته :
- فمن هنا يمكن تقييم الدور الاقتصادي للمرأة في المجتمع وفقا لمكانتها التي تؤديها داخل الأسرة والمجتمع ففي بعض المجتمعات تخضع المرأة للتقاليد والعادات التي تقيدها وتحصر دورها في الإنجاب والتربية داخل الأسرة فقط(المرأة دورها الأسري فقط أي بدورها كزوجة وأم وربة بيت).

- تقسيم العمل بين النساء والرجال على أساس بعض التصورات الفكرية السائدة الناتجة عن التطبع الاجتماعي التي تجنس بعض الميادين الاقتصادية وتحرمها قطعيا (ادوار مخصصة للرجال فقط).

- التقليل من مكانة المرأة ،بالفعل يهتم التحليل وفقا للنوع بدراسة حظوظ المرأة في تقلد بعض المهام الاقتصادية كنسبة امتلاكها لمناصب عليا أو نسبة مشاركتها في سوق العمل بصفة عامة و بريادة الأعمال بصفة خاصة، وعلى سبيل المثال يعد مشكل الوكيل من احد صفات التقليل من شأن المرأة (Welsh, Memili, Kaciak, & Al Sadoon, 2014, p. 760)

* **المساهمة في تعريف وإبراز ريادة الأعمال النسائية :** عدة تساؤلات تم تداولها في الأبحاث التي اهتمت بدراسة ريادة الأعمال النسائية ،من هي المرأة رائدة ؟ لماذا تصبح رائدة ؟ ما نوع الأعمال التي تهتم بإنشائها أو القطاع الذي يجذبها ؟ كيف تحصل المرأة الرائدة على رأس المال لإنشاء مؤسسة؟ (Parker, 2010, p. 170) المرأة الرائدة أو "المقاولة" هي " المرأة التي تنشئ، تشتري أو تتلقى مؤسسة كميّرات لها ،وتقوم بتحمل المسؤولية المالية ، الإدارية والاجتماعية. كما تقوم بتسييرها ". وفي هذا السياق لا يفوتنا أن نحدد التصنيفات الأربعة للمرأة الرائدة التي تم تحديدها انطلاقا من التعريف المتفق عليه للأدوار حسب النوع والذي يقتضي بتعريف المرأة الرائدة حسب درجة قبولها لتبعية الرجل (Shabbir & Di Gregorio, 1996, p. 510):

— المرأة الرائدة المألوفة أو التقليدية (Conventional business owners): تتميز هذه الفئة من النساء بقدرتهن على التأقلم مع الضغط المتولد داخل الأسرة و خيراتهن المهنية، معظمهن متزوجات و ينشأن مؤسساتهن بالاعتماد على المهارات المكتسبة من خلال متابعتهن لأدوارهن الأثوية التقليدية.

— المرأة الرائدة المبدعة (Innovative proprietors): تتميز هذه الفئة من النساء بقدرتهن العالية في الإبداع ولرفضهن للانصياع لفكرة تبعية الرجل وفكرة تأنيث ادوار المرأة، من مميزات هذه الفئة أنهن يعتبرن ريادة الأعمال كمحور أساسي في الحياة ، وهن نساء ذات مستوى تعليمي عالي نجحن في تأسيس وتسيير مشروعاتهن على جميع المستويات وبالأخص المستوى التنظيمي. هذه الفئة هن النساء رائدات استطعن أن يجعلن من المشاكل والعراقيل التي تواجههن دافعا لتعزيز روح المبادرة وتحقيق طموحاتهن.

— المرأة الرائدة المنزلية أو الأسرية (Domestic business owners): تتميز هذه الفئة من النساء بكونهن يتمتعن بحس منخفض لريادة الأعمال فهن يجذبن دورهن كأمهات أو ربات بيوت كدور أساسي على فكرة الاستقلالية ويعتبرن ريادة الأعمال دور ثانوي لكن ريادة الأعمال تمنحهن فرصة تحقيق الذات.

— المرأة الرائدة المتطرفة (Radical proprietors): تتميز هذه الفئة من النساء بكونهن يرفضن فكرة التبعية للرجل ، هن في اغلب الأحيان من أتباع الفكر النسائي (feminists) الذي ينادي بالمساواة بين الرجل والمرأة في المجتمع، ويتميزن بالتفوق ما بين الجانب الاقتصادي والاجتماعي لمؤسساتهن كما يعتمدن على مؤشر الأرباح المحققة من طرفهن لتعزيز الفكر النسائي .

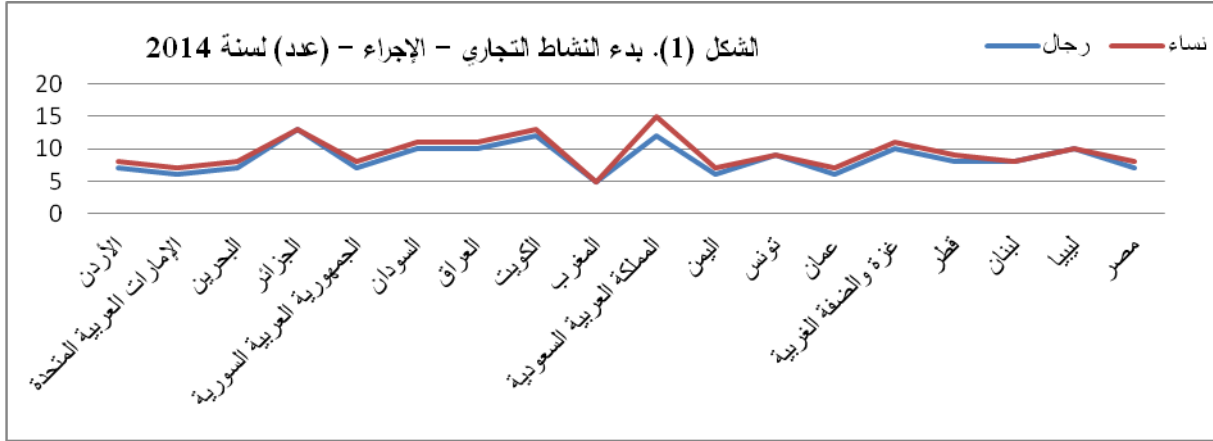
2. مشاركة المرأة العربية في ميدان ريادة الأعمال

يعتبر معدل مشاركة المرأة في سوق العمل مؤشراً رئيسياً على مكانتها في المجتمع، إذ تمثل مشاركة المرأة العربية في سوق العمل نحو 50 في المائة من السكان وحوالي 63 في المائة من الطلاب الجامعيين، ولكنها لا تشكل في المتوسط أكثر من 29 في المائة من اليد العاملة وفقاً للتقرير الاقتصادي العربي الموحد (الفصل العاشر: مشاركة المرأة العربية في سوق العمل، التقرير الاقتصادي العربي الموحد أسواق العمل في الدول العربية).

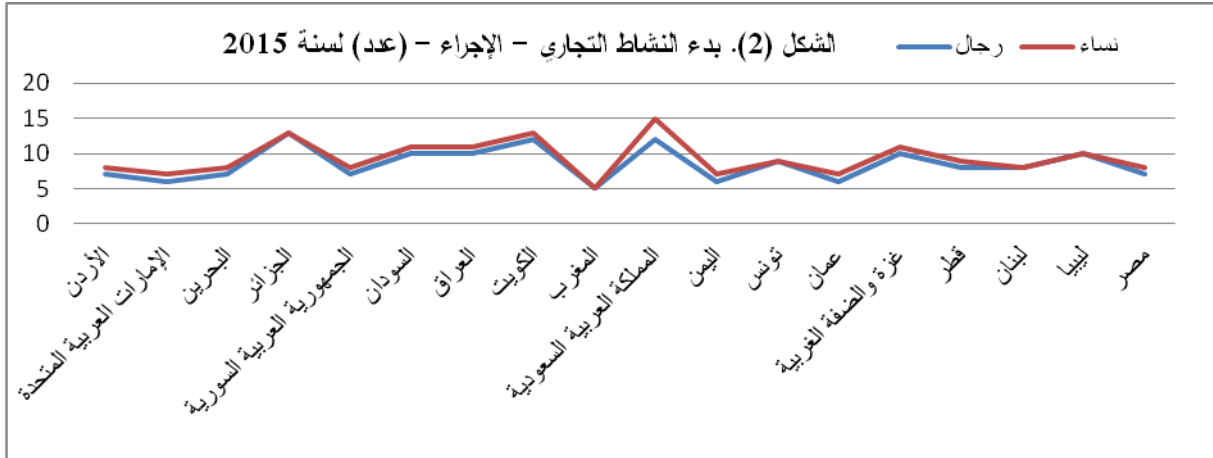
2.1 مؤشرات مشاركة المرأة العربية في العربية في ميدان ريادة الأعمال

2.1.1.1 بدئ النشاط التجاري عدد الإجراءات: يختلف معدل عدد الإجراءات (القانونية والإدارية) الخاصة بإنشاء النشاط التجاري من دولة عربية إلى أخرى، لكن هذا الاختلاف لا يشكل أبداً أي إشكال إن تم المقارنة من دولة عربية إلى أخرى كما هو موضح في البيانات التالية :

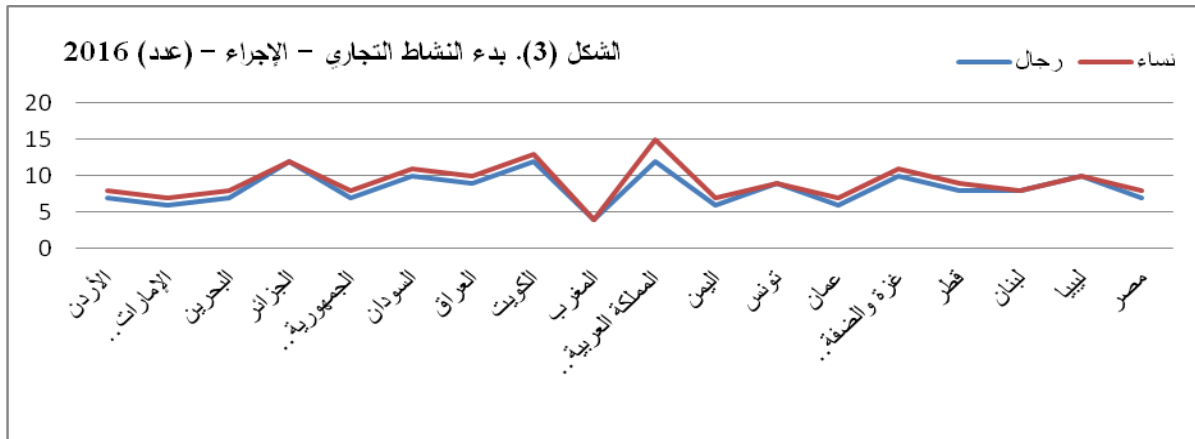
وفقاً لإحصائيات سنة 2014 ، فإن الدول التي سجلت أعلى عدد الإجراءات الخاصة ببداية النشاط التجاري هي كالتالي : في المرتبة الأولى المملكة السعودية ب 12 إجراء إداري للرجل و 15 إجراء إداري للنساء ، تليها الجزائر ب 13 إجراء إداري لكل الجنسين على حد سواء ثم الكويت ب 12 إجراء إداري للرجل و ب 13 إجراء إداري للنساء.



المصدر: أعدت البيانات من معطيات البنك الدولي لقياس أنظمة الأعمال الخاصة بإقليم الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لسنة 2014 وفقا لإحصائيات سنة 2015 ، فان الدول التي سجلت أعلى عدد الإجراءات الخاصة ببدء النشاط التجاري هي كالتالي : في المرتبة الأولى المملكة السعودية ب 12 إجراء إداري للرجل و 15 إجراء إداري للنساء ، تليها الجزائر ب 13 إجراء إداري لكلي الجنسين على حد سواء ثم الكويت ب 12 إجراء إداري للرجل و ب 13 إجراء إداري للنساء.



المصدر: أعدت البيانات من معطيات البنك الدولي لقياس أنظمة الأعمال الخاصة بإقليم الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لسنة 2015 وفقا لإحصائيات سنة 2016، فان الدول التي سجلت أعلى عدد الإجراءات الخاصة ببدء النشاط التجاري هي كالتالي : في المرتبة الأولى المملكة السعودية ب 12 إجراء إداري للرجل و 15 إجراء إداري للنساء ، تليها الجزائر ب 12 إجراء إداري لكلي الجنسين على حد سواء ثم الكويت ب 12 إجراء إداري للرجل و ب 13 إجراء إداري للنساء.



المصدر: أعدت البيانات من معطيات البنك الدولي لقياس أنظمة الأعمال الخاصة بإقليم الشرق الأوسط وشمال أفريقيا لسنة 2016.

على الرغم من تمركز الدول الثلاثة في نفس الفئة للمدة المتراوحه من 2014 إلى 2016، إلى أننا نلاحظ اختلاف واضحاً بين الفئتين (رجال ونساء) فيما يخص مؤشر عدد الإجراءات الخاصة ببدء النشاط التجاري من دولة عربية إلى أخرى، كما يمكننا تحديدها فيما يلي :

* الدول التي لا تميز بين جنس صاحب النشاط التجاري: الجزائر، المغرب، تونس، لبنان و ليبيا.

* الدول التي تميز بين جنس صاحب النشاط التجاري: الأردن، الإمارات العربية المتحدة، البحرين، الجمهورية العربية السورية، السودان، العراق، الكويت، المملكة العربية السعودية، اليمن، عمان، قطر، غزة والضفة الغربية.

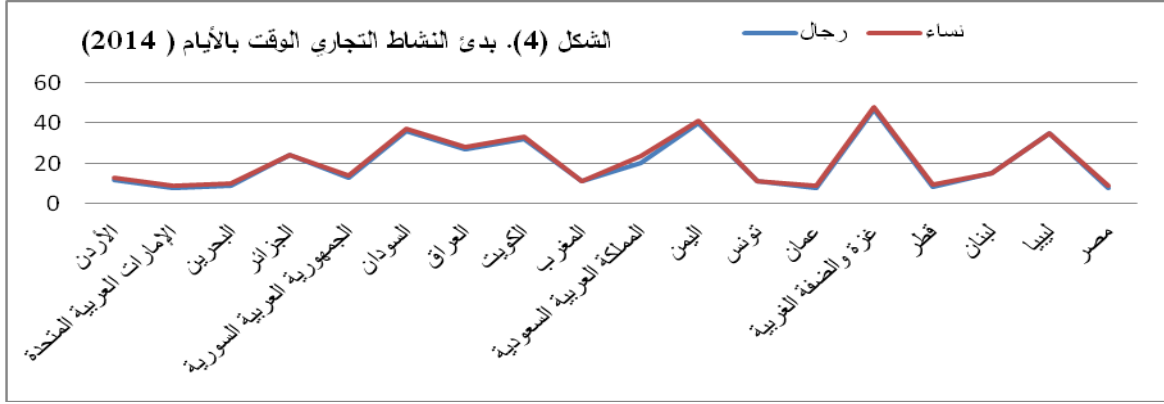
إن دول شمال إفريقيا على غرار لبنان تتسم بالمساواة بين الجنسين فيما يتعلق بعدد الإجراءات أما دول الشرق الأوسط وبالأخص الخليج لا تحتتم بتاتا هذا المبدأ وبالأخص المملكة العربية السعودية التي حطمت الرقم القياسي بفارق 3 إجراءات إضافية للنساء مقارنتا مع باقي الدول العربية بفارق إجراء واحد مابين الجنسين وهذا ما يوضحه الجدول رقم (2) .

الجدول رقم(2): بدء النشاط التجاري - الإجراءات - (عدد)						
البلدان	السنة 2014		السنة 2015		السنة 2016	
	رجال	نساء	رجال	نساء	رجال	نساء
الأردن	7	8	7	8	7	8
الإمارات العربية المتحدة	6	7	6	7	6	7
البحرين	7	8	7	8	7	8
الجزائر	13	13	13	13	12	12
الجمهورية العربية السورية	7	8	7	8	7	8
السودان	10	11	10	11	10	11
العراق	10	11	10	11	9	10
الكويت	12	13	12	13	12	13
المغرب	5	5	5	5	4	4
المملكة العربية السعودية	12	15	12	15	12	15
اليمن	6	7	6	7	6	7
تونس	9	9	9	9	9	9
عمان	6	7	6	7	6	7
غزة والضفة الغربية	10	11	10	11	10	11
قطر	8	9	8	9	8	9
لبنان	8	8	8	8	8	8
ليبيا	10	10	10	10	10	10
مصر	7	8	7	8	7	8

المصدر: من معطيات البنك الدولي لقياس أنظمة الأعمال الخاصة بإقليم الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

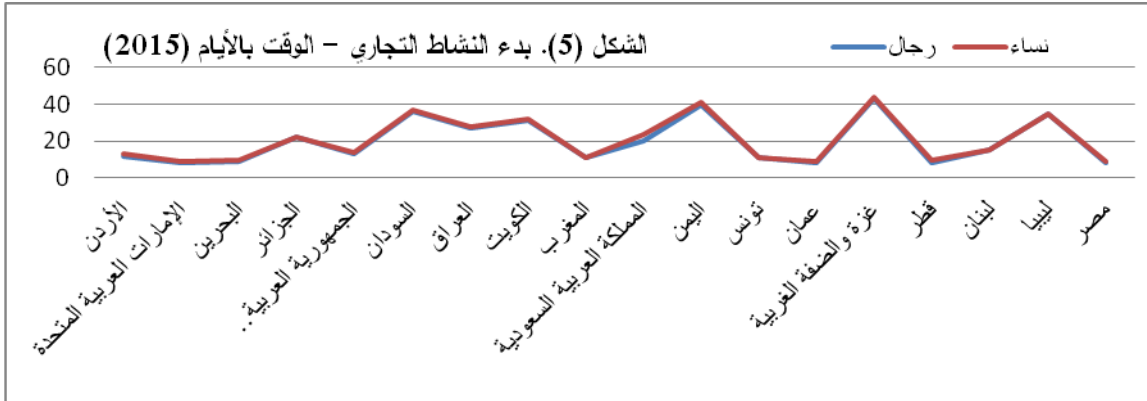
2.1.2. بدئ النشاط التجاري الوقت بالأيام: يختلف معدل المدة الخاصة ببدء بإنشاء النشاط التجاري من دولة عربية إلى أخرى، لكن هذا الاختلاف لا يشكل أبداً أي إشكال إن تم المقارنة من دولة عربية إلى أخرى كما هو موضح في البيانات التالية :

وفقا لإحصائيات سنة 2014، فإن الدول التي سجلت أعلى مدة خاصة ببدء النشاط التجاري هي كالتالي : في المرتبة الأولى غزة والضفة الغربية ب 47 يوم للرجل و48 يوم للنساء، تليها السودان ب 36 يوم للرجل و37 يوم للنساء، ثم ليبيا ب 35 يوم لكلى الجنسين على حد سواء.



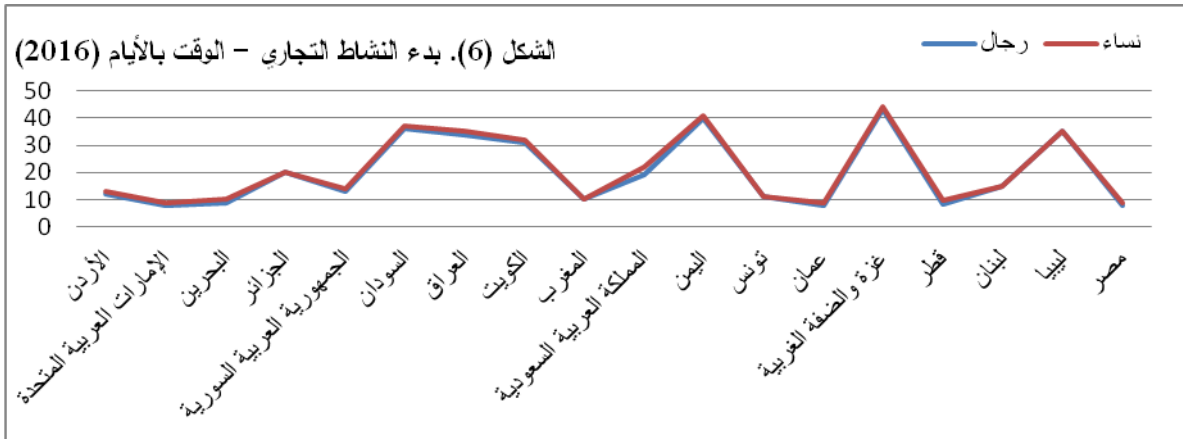
المصدر: أعدت البيانات من معطيات البنك الدولي لقياس أنظمة الأعمال الخاصة بإقليم الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وفقا لإحصائيات سنة 2015، فإن الدول التي سجلت أعلى مدة خاصة ببدء النشاط التجاري هي كالتالي : في المرتبة الأولى غزة والضفة الغربية ب 43 يوم للرجل و44 يوم للنساء، تليها السودان ب 36 يوم للرجل و37 يوم للنساء، ثم ليبيا ب 35 يوم لكلى الجنسين على حد سواء.



المصدر: أعدت البيانات من معطيات البنك الدولي لقياس أنظمة الأعمال الخاصة بإقليم الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وفقا لإحصائيات سنة 2016 فإن الدول التي سجلت أعلى مدة خاصة ببدء النشاط التجاري هي كالتالي : في المرتبة الأولى غزة والضفة الغربية ب 43 يوم للرجل و44 يوم للنساء، تليها السودان ب 36 يوم للرجل و37 يوم للنساء، ثم ليبيا ب 35 يوم لكلى الجنسين على حد سواء.



المصدر: أعدت البيانات من معطيات البنك الدولي لقياس أنظمة الأعمال الخاصة بإقليم الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. على الرغم من تمركز الدول الثلاثة في نفس الفئة للمدة المتراوحة من 2014 إلى 2016، إلى أننا نلاحظ اختلاف واضحاً بين الفئتين (رجال ونساء) فيما يخص مؤشر المدة الخاصة ببدء النشاط التجاري من دولة عربية إلى أخرى، كما يمكننا تحديدها فيما يلي :

* **الدول التي لا تميز بين جنس صاحب النشاط التجاري:** الجزائر، المغرب، تونس، لبنان و ليبيا.

* **الدول التي تميز بين جنس صاحب النشاط التجاري:** الأردن، الإمارات العربية المتحدة، البحرين، الجمهورية العربية السورية، السودان، العراق، الكويت، المملكة العربية السعودية، اليمن، عمان، قطر، غزة والضفة الغربية.

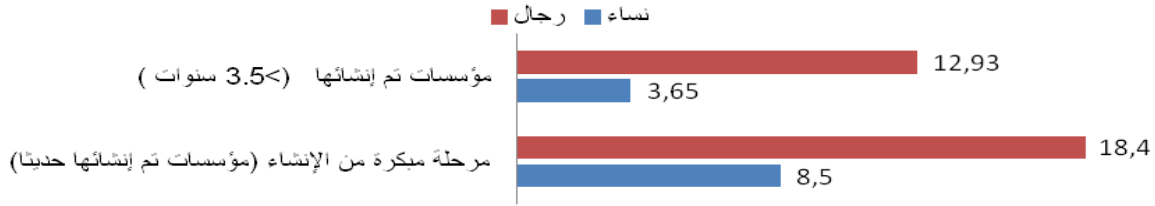
إن دول شمال إفريقيا على غرار لبنان تتسم بالمساواة بين الجنسين فيما يتعلق المدة الخاصة ببدء النشاط التجاري أما دول الشرق الأوسط وبالأخص الخليج لا تحترم بتاتا هذا المبدأ وبالأخص المملكة العربية السعودية التي حطمت الرقم القياسي بفارق 3 أيام إضافية للنساء مقارنة مع باقي الدول العربية بفارق يوم واحد مابين الجنسين وهذا ما يوضحه الجدول رقم (3).

الجدول رقم 3. بدء النشاط التجاري - الوقت - (أيام)						
البلدان	السنة 2014		السنة 2015		السنة 2016	
	رجال	نساء	رجال	نساء	رجال	نساء
الأردن	12	13	12	13	12	13
الإمارات العربية المتحدة	8	9	8	9	8	9
البحرين	9	10	9	10	9	10
الجزائر	24	24	22	22	20	20
الجمهورية العربية السورية	13	14	13	14	13	14
السودان	36	37	36	37	36	37
العراق	27	28	27	28	34	35
الكويت	32	33	31	32	31	32
المغرب	11	11	11	11	10	10
المملكة العربية السعودية	20.5	23.5	20.5	23.5	19	22
اليمن	40	41	40	41	40	41
تونس	11	11	11	11	11	11
عمان	8	9	8	9	8	9
غزة والضفة الغربية	47	48	43	44	43	44
قطر	8.5	9.5	8.5	9.5	8.5	9.5
لبنان	15	15	15	15	15	15
ليبيا	35	35	35	35	35	35
مصر	8	9	8	9	8	9

المصدر: من معطيات البنك الدولي لقياس أنظمة الأعمال الخاصة بإقليم الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

استناداً إلى المعطيات التي سجلتها بيانات منظمة GEM (OECD-MENA, 2013) فإن الشكل (7) يمثل معدل نشاط ريادة الأعمال وفق النوع في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا، إذ بلغت نسبة النساء 3,65% ضمن فئة أصحاب الأعمال ذوي مؤسسات تم إنشائها في مدة (<3.5 سنوات) مقارنة مع 12% للرجال. بينما تمثل نسبة النساء 8,5% من فئة أصحاب الأعمال ذوي مؤسسات تم إنشائها حديثاً مقارنة مع 18,4% للرجال.

الشكل (7). معدل نشاط ريادة الأعمال وفق النوع في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا



المصدر: تم إعدادها استنادا من بيانات GEM للبلدان الآتية: الجزائر، مصر، الأردن، لبنان، المغرب، المملكة العربية السعودية، سوريا، تونس، الإمارات العربية المتحدة والضفة الغربية وقطاع غزة (كل 2009 باستثناء مصر 2008).

وفقا لما ذكر سابقا من تحليل للإحصائيات حسب النوع فإنه يتضح لدينا أن ظاهرة ريادة الأعمال في بلدان منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا لا تزال ضعيفة جدا وانطلاقا من هذه الاستنتاجات نود أن نعرف ما أهم العراقيل التي تواجهها المرأة العربية؟ فيما يلي سندرس ريادة الأعمال النسائية في دولة الجزائر باعتبارها تتميز بنفس الخصائص الثقافية والعربية على سبيل المثال.

3. دراسة ميدانية لريادة الأعمال النسائية بالجزائر

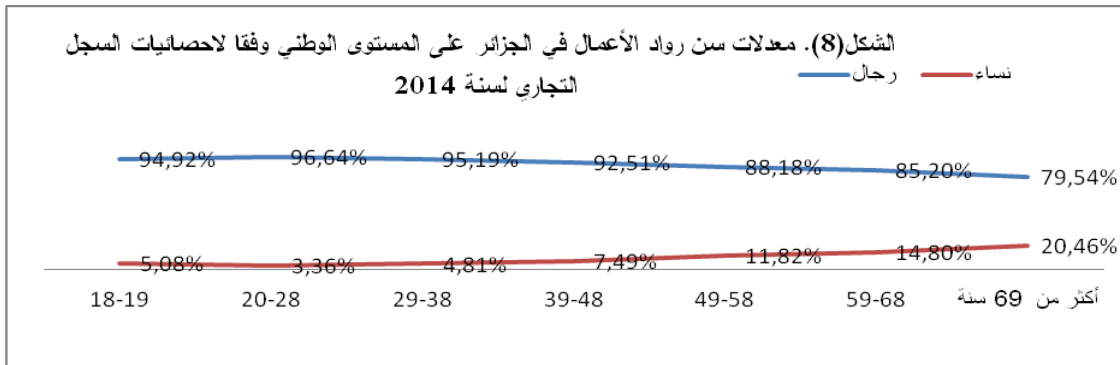
اعتمادا على نظرية المقارنة بالنوع أي التحليل الاقتصادي لريادة الأعمال (وفقا للنوع) فإن قراءتنا للإحصائيات المتحصل عليها من بيانات السجل التجاري الموضحة في الجدول رقم(4) ، تكون كالآتي :

الجدول رقم (4): معدل ريادة الأعمال السنوي وفقا لإحصائيات السجل التجاري

السنة	رجال	نساء	المجموع
2014	92,45%	7,55%	100,00%
2015	92,39%	7,61%	100,00%

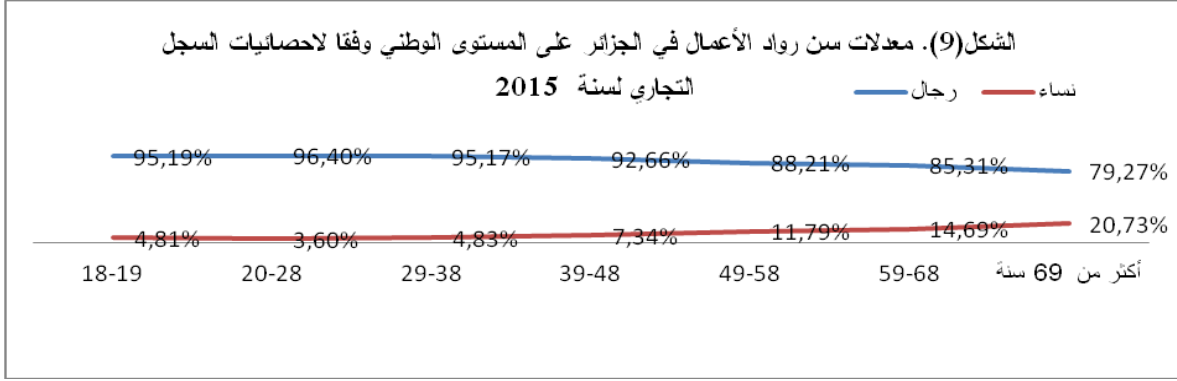
المصدر: تم إعدادها من إحصائيات السجل التجاري للفترة (2014-2015).

المقارنة ما بين الجنسين توضح أن معدل ريادة الأعمال النسائية ضعيف جدا والذي يبلغ % 55, 7 لسنة 2014 و % 7,61 لسنة 2015 أو بمعنى آخر فإن نسبة ريادة الأعمال عند الرجال تفوق نسبة ريادة عند النساء بفارق 13 مرة. سجلت الإحصائيات الرسمية للسجل التجاري بالجزائر على المستوى الوطني معدل متوسط ضعيف جدا قدر ب % 5,18 لسنة 2014 بالنسبة للفئة العمرية من [18-48] سنة باعتبارها تمثل فئة الشباب مقارنة مع الفئات العمرية الأخرى هذا من جهة ومن جهة أخرى نلاحظ اعتمادا على الشكل (8) أن أعلى المعدلات تتمركز في الفئات الثلاثة [49-58] سنة، [59-86] سنة و [أكثر من 69] سنة ب % 11,82، % 14,80، و % 20,46 على التوالي.



المصدر: أعدت البيانات من إحصائيات السجل التجاري لسنة 2014.

كما سجلت الإحصائيات الرسمية للسجل التجاري بالجزائر على المستوى الوطني معدل متوسط ضعيف جدا قدر ب 5,14 % لسنة 2015 بالنسبة للفئة العمرية من [18-48] سنة باعتبارها تمثل فئة الشباب مقارنة مع الفئات العمرية الأخرى هذا من جهة ومن جهة أخرى نلاحظ اعتمادا على الشكل (9) أن أعلى المعدلات تتمركز في الفئات الثلاثة [49-58] سنة [59-68] سنة و [أكثر من 69] سنة ب 11,79%، 14,69% و 20,73% على التوالي.



المصدر: أعدت البيانات من إحصائيات السجل التجاري لسنة 2015.

3.1 منهجية الدراسة: لقد اعتمدت الدراسة على تحليل قاعدة بيانات المؤسسة الوطنية لدعم و إنشاء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (ANSEJ) في الجزائر بالتحديد في منطقة وهران :

3.1.1 الخصائص العامة للمرأة رائدة في وهران

● **العمر:** وفقا لإحصائيات الرسمية للوكالة الوطنية لدعم وإنشاء المؤسسات الصغيرة ، يتراوح عمر المرأة رائدة المسجلة في سجلات هذه الوكالة ما بين الفئات العمرية 34-39 سنة و 29-34 سنة.

● **المستوى الدراسي:** المستوى الدراسي لمعظم النساء رائدات يتمثل في التكوين المهني و الصناعات الحرفية، يقدر ب 9.65%، إلا انه لا يمكننا أن ننكر وجود فئة من رائدات ذات المستوى التعليمي الجامعي متمثلة في النخبة مثل مهندسات، محاميات، محاسبات وغيرهن.

● **الاستفادة من التمويل المصرفي:** رغم ضعف نسبة رائدات الأعمال المسجلة في الوكالة إلا أنها تحصلت على مستوى تمويل مصرفي قوي جدا بمعدل يقدر ب 99.10% للفترة 1997-1999 ونلاحظ أنه لا يوجد أي شكل من أشكال التمييز ضد المرأة.

3.1.2 مشاركة المرأة في إنشاء المشاريع الصغيرة: قدر العدد الإجمالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تم إنشاؤها على مستوى الوكالة ب 4649 مشروع مسجل خلال الفترة الممتدة 1997-2007. وتم تسجيل أعلى نسبة مشاركة للمرأة رائدة بمعدل 14.67% في سنة 2005.

الجدول رقم(5): العدد الإجمالي للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي تم إنشاؤها على مستوى الوكالة حسب النوع

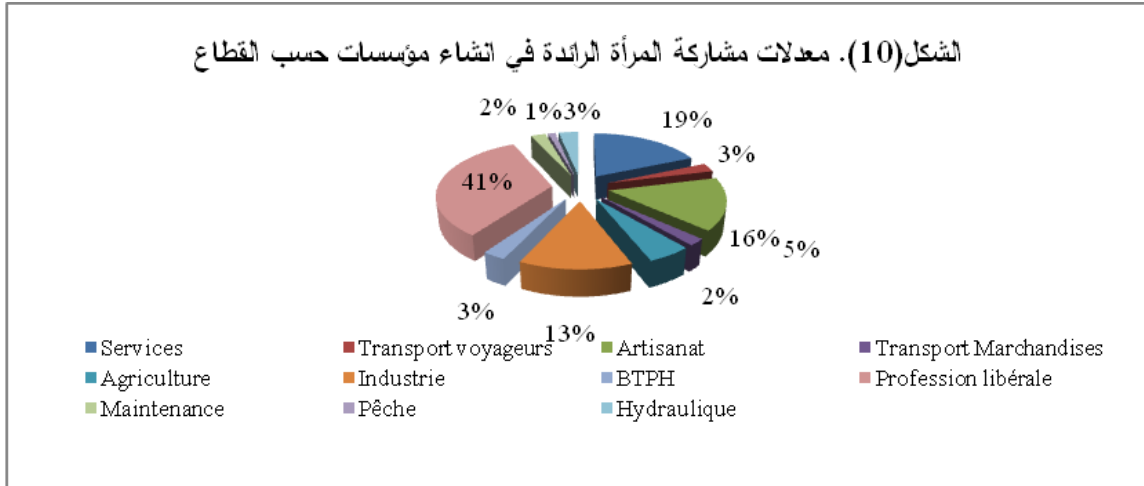
السنة	نساء	%	رجال	%	المجموع
1997	1	0,10%	2	0,05%	3
1998	91	9,15%	669	18,31%	760
1999	127	12,76%	759	20,77%	886
2000	73	7,34%	334	9,14%	407
2001	89	8,94%	190	5,20%	279

الأوسط (التحديات والفرص)-

2002	112	11,26%	204	5,58%	316
2003	92	9,25%	176	4,82%	268
2004	70	7,04%	179	4,90%	249
2005	146	14,67%	465	12,73%	611
2006	112	11,26%	417	11,41%	529
2007	82	8,24%	259	7,09%	341
المجموع	995	100%	3654	100%	4649

المصدر: أعدت البيانات من إحصائيات للوكالة الوطنية لدعم وإنشاء المؤسسات المصغرة.

رغم ذلك تبقى نسبة مشاركة المرأة ضعيفة جدا مقارنة مع الرجل ، أي بعبارة أخرى تم إنشاء 3654 مؤسسة مصغرة منشأة من طرف الرجال مقابل 995 مؤسسة مصغرة منشأة من طرف النساء وفقا للجدول رقم (5) باعتبارها تفوقها بثلاثة مرات على مستوى الوكالة. و من هنا نستنتج انه بالفعل نسبة ريادة الأعمال النسائية تحتاج لتبرير. من الشكل رقم (10) نلاحظ أهم القطاعات التي تتمركز فيها المرأة رائدة كما نلاحظ أيضا تركز أغلبية رائدات الأعمال في قطاع الخدمات وقطاع الأعمال الحرة (DIF, 2016; DIF & BOURANE, 2016)



المصدر: أعدت البيانات من إحصائيات للوكالة الوطنية لدعم وإنشاء المؤسسات المصغرة

3.1.3. أهم الصعوبات التي تواجهها المرأة رائدة: تواجه المرأة رائدة عدة صعوبات يمكننا تحديدها فيما يلي وفقا لأهميتها(DIF, 2016)، وهي تنجزاً بدورها إلى مجموعتين :

● العوائق الاقتصادية: وهي

- الصعوبات المتعلقة باختيار القطاع؛
- الصعوبات المالية؛
- الصعوبات التجارية؛
- نفقات السجل التجاري والتسجيل للمؤسسة المصغرة؛
- المشاكل الإدارية.

● الصعوبات الاجتماعية: وهي

- مشاكل أسرية؛
- صعوبات متعلقة بالشبكات الاجتماعية؛

— صعوبات في صورة المرأة رائدة ؛

— مشكلة التحرش؛

— قضايا الفساد.

ويجد الذكر أن ما توصلنا إليه من نتائج لا يختلف مع ما أكدته الأبحاث التي أجريت في نفس السياق حول زيادة الأعمال النسائية من طرف الباحثين اللتين قامتا بدراسة عينة مؤلفة من 85 امرأة رائدة والتي قامتا بتلخيص أهم العوائق فيما يلي :

— صعوبة تسديد الضرائب بنسبة 34,12%

— صعوبة في التمويل ب نسبة 22,35 %

— المسؤوليات الأسرية ب نسبة 17,6%

— قلة عروض المناقصات ب نسبة 15,29 %

4. خاتمة

إن ظاهرة زيادة الأعمال النسائية لا تزال إلى يومنا هذا محور للعديد من الدراسات الاجتماعية والاقتصادية التي تهتم بمساهمة المرأة رائدة في الاقتصاد، ففي الجزائر على سبيل المثال قدر وجود سيدات الأعمال على المستوى الوطني في 12.3% وفقا لإحصائيات السجل التجاري ، تعد نسبة مشاركة المرأة ضعيفة جدا مقارنة مع نسبة الرجال؛ بينما تعد نسبة مشاركة المرأة رائدة أعلى نسبة في مدينة وهران والمقدرة ب 13.5% في سنة 2007 وفي سنة 2008 قدرت ب 13.6%. على الرغم من ذلك تظل نسبة مشاركة المرأة رائدة جد منخفضة مقارنة مع نسبة مشاركة الرجل في خلق الأعمال والذي يقدر ب 87.7%. بالنسبة لعامل السن تشير إحصائيات السجل التجاري أن أدنى نسبة مشاركة للمرأة رائدة على المستوى الوطني تتمركز في فئة اقل من 38 سنة؛ وفقا لإحصائيات سنة 2008 بلغت نسبة مشاركة المرأة رائدة ب 6.1% على المستوى الوطني لفئة النساء الرائدات اللواتي تتراوح أعمارهن ما بين 29-38 سنة و 4.4% للواتي تتراوح أعمارهن ما بين 19-28 سنة؛ يمكننا القول إنها ظاهرة شاملة إذ تشير الإحصائيات أيضا أن أدنى نسبة مشاركة للمرأة رائدة على المستوى منطقة وهران تتمركز في فئة اقل من 38 سنة والتي تقدر ب 10.9% و ب 10.2% للواتي تتراوح أعمارهن ما بين 19-28 سنة.

بالرجوع إلى نتائج الدراسة الميدانية يتجلى لنا ما يلي :

— مشاركة المرأة رائدة تقتصر على بعض الميادين وتتمركز بالأخص في قطاع الخدمات كالخدمات الخاصة بالنساء على سبيل المثال.

— ارتفاع سن(عمر) النساء الرائدات وانخفاض مشاركتهن في فئة الشباب.

— صغر حجم المؤسسات التي المنشأة من طرف النساء.

— ميزة الخوف من المخاطرة واللجوء إلى تمويل ذاتي في بعض الحالات ا والى قروض مالية ضئيلة.

إن التمييز الذي تتعرض له النساء الرائدات في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا يتسم بطابع اجتماعي موحد وهذا لربما يعود إلى التفافة العربية المتعصبة التي لا تزال ترفض صورة المرأة رائدة ولا توافق كليا على فكرة تحرير المرأة ومدى أهميتها في المشاركة لبناء الاقتصاد وخلق مناصب العمل؛

وفقا لتقرير منظمة الاقتصاد (OECD, 2014) انخفاض نسبة مشاركة المرأة رائدة في منطقة الشرق الأوسط وشمال

إفريقيا يرجع إلى عدم انتباهها بميدان ريادة الأعمال أو بمعنى آخر لانشغالها بمسؤوليات أخرى؛ وهذا راجع حتما إلى طبيعة العراقيل التي تتعرض لها النساء رائدات الأعمال في جميع مراحل الإنشاء والتطوير .

وفي الأخير يمكننا القول أن الميزة المشتركة تكمن في رفض المجتمع لفكرة المرأة الرائدة وتحصرها ضمن قطاع معين؛ منتج أو خدمات معينة لتبقى محصورة بين فكرة العمل الأسري أو العمل المؤقت أي الميادين المؤنثة من طرف المجتمع العربي لكن في حقيقة الأمر تحتاج المرأة الرائدة لدعم المجتمع دون الإساءة إليها فكريا وتصورا وللسماع لها في حدود إمكانياتها لتحقيق ذاتها والمساهمة في بناء الاقتصاد مثلما تجيد دورها في بناء الأسرة فتطور ريادة الأعمال النسائية لا يجب أن يكون على حساب تفكيك المجتمع وتغيير العادات والتقاليد العربية المميزة له وإنما بتقبل فكرة مساهمة المرأة كفرد فعال في تقليص البطالة ومحاربة الفقر دون مخالفة التوازن الاجتماعي.

الهوامش:

- Albagli, C. (1995). L'innovation socioculturelle comme stimulant entrepreneurial, pp. pp. 13-27. Paris.
- Ahl, H. (2006). Why Research on Women Entrepreneurs Needs New Directions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(5), 595-621.
- Allen, I. E., Langowitz, N., & Minniti, M. (2007). Global entrepreneurship monitor. 2006 Report on Women and Entrepreneurship. Retrieved from <http://155.48.10.202/Academics/centers/blank-center/global-research/gem/Documents/gem-2007-women-entrepreneurship-report.pdf>
- Anna, A. L., Chandler, G. N., Jansen, E., & Mero, N. P. (2000). Women business owners in traditional and non-traditional industries. *Journal of Business Venturing*, 15(3), 279-303.
- Arasti, Z. (2008). L'entrepreneuriat féminin en Iran: les structures socioculturelles. *Revue Libanaise de Gestion et d'Economie*, 1(2). Retrieved from http://www.religec.org/lodel/docannexe/file/75/article_arasti_4.pdf
- Bajtelsmit, V. L., & Bernasek, A. (n.d.). *Why Do Women Invest Differently than Men?* (SSRN Scholarly Paper No. ID 2238). Rochester, NY: Social Science Research Network. Retrieved from <http://papers.ssrn.com/abstract=2238>
- Bates, T. (2002). Restricted access to markets characterizes women-owned businesses. *Journal of Business Venturing*, 17(4), 313-324.
- Baughn, C. C., Chua, B.-L., & Neupert, K. E. (2006). The Normative Context for Women's Participation in Entrepreneurship: A Multicountry Study. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(5), 687-708.
- Becker-Blease, J. R., & Sohl, J. E. (2007). Do women-owned businesses have equal access to angel capital? *Journal of Business Venturing*, 22(4), 503-521.
- Bengharbit -Remaoun, N., & Rahou, Y. (2006). Itinéraire de femmes entrepreneurs en Algérie : cas d'Oran. Presented at the colloque international création d'entreprise et territoire, Tamanrasset.
- Bengharbit -Remaoun, N., & Rahou, Y. (2008). Atouts et difficultés de l'entrepreneuriat féminin : analyse d'enquêtes. Presented at the Colloque international sur l'Emergence des femmes dans le monde de l'entrepreneuriat en Algérie : Opportunités contraintes et perspectives, Hôtel Hilton, Alger.
- Boz, A., & Ergeneli, A. (2014). Women Entrepreneurs' Personality Characteristics and Parents' Parenting Style Profile in Turkey. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 109, 92-97.
- Brush, C. G. (1992). Research on women business owners: past trends, a new perspective and future directions. *Small Business: Critical Perspectives on Business and Management*, 1038-70.
- Brush, C. G. (1992). Research on Women Business Owners: Past Trends, a New Perspective and Future Directions., *Entrepreneurship Theory and Practice* 6(4), 5-30., (6(4)), 5-30.
- Brush, C. G., de Bruin, A., & Welter, F. (2009). A gender-aware framework for women's entrepreneurship. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 1(1), 8-24.
- Bullough, A., & Abdelzaher, D. (2013). Global Research on Women's Entrepreneurship: An Overview of Available Data Sources & Limitations. *Business and Management Research*, 2(3), 42-59.
- Buttner, E. H., & Rosen, B. (1989). Funding new business ventures: Are decision makers biased against women entrepreneurs? *Journal of Business Venturing*, 4(4), 249-261.
- De Bruin, A., Brush, C. G., & Welter, F. (2006). Introduction to the special issue: towards building cumulative knowledge on women's entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(5), 585-593.
- De Bruin, A., Brush, C. G., & Welter, F. (2007). Advancing a framework for coherent research on women's entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3), 323-339.
- DeMartino, R., & Barbato, R. (2003). Differences between women and men MBA entrepreneurs: exploring family flexibility and wealth creation as career motivators. *Journal of Business Venturing*, 18(6), 815-832.
- De Vita, L., Mari, M., & Poggesi, S. (n.d.). Women entrepreneurs in and from developing countries: Evidences from the literature. *European Management Journal*.

- Dhaliwal, S. (1998). Silent contributors: Asian female entrepreneurs and women in business. *Women's Studies International Forum*, 21(5), 463-474.
- Dif, A. (2009). Impact des dispositifs de création d'emploi sur le genre féminin : Cas de la Wilaya d'Oran. Presented at the Colloque international : Les femmes africaines à l'épreuve du développement, Alger les 19 et 20 Juillet.
- Dif, A. (2010). *L'Entrepreneuriat Féminin : Cas de la wilaya D'Oran*. Université d'Oran - Sénia. Retrieved from <https://www.pnst.cerist.dz/detail.php?id=58377>
- Dif, A. (2012). Promotion de l'Entrepreneuriat et de l'employabilité des jeunes femmes en Algérie. Presented at the Conférence internationale Economie verte organisé par la GIZ, Alger 27 & 28 Mars.
- Dif, A., & Benyahia-Taibi, G. (2011). L'Entrepreneuriat féminin : Etude de cas des entrepreneures de la Wilaya d'Oran. Presented at the Colloque international : Les Journées Scientifiques internationales sur l'Entrepreneuriat, Biskra les 03/04/05 Mai.
- Dif, A. & Adel, F. Z (2014). La diversité, facteur d'émergence de la femme entrepreneure algérienne. Presented at the Journée Entrepreneuriat et PME du 23 mai 2014 Kedje Business School Aix-Marseille. Retrieved from http://www.entrepreneuriat.com/fileadmin/user_upload/Journee_thematique_AE/Aix_Marseille_mai_2014/Actes_Journee_AEI_-_AIREPME.docx
- Dif, A. (2016). L'entrepreneuriat féminin en Algérie: obstacles et motivations Tome1 (édition universitaire européenne). Germany.
- Driga, O., Lafuente, E., & Vaillant, Y. (2009). Reasons for the relatively lower entrepreneurial activity levels of rural women in Spain. *Sociologia Ruralis*, 49(1), 70-96.
- Elam, A., & Terjesen, S. (2010). Gendered institutions and cross-national patterns of business creation for men and women. *European Journal of Development Research*, 22(3), 331-348.
- Fagenson, E. A. (1993). Personal value systems of men and women entrepreneurs versus managers. *Journal of Business Venturing*, 8(5), 409-430.
- Garcia-Tabuenca, A., Crespo-Espert, J. L., & Pablo-Martí, F. (2011). Women, Entrepreneurial Activity And Territory: Differences Or Myths? In *ERSA conference papers*. European Regional Science Association. Retrieved from <http://www.sre.wu.ac.at/ersa/ersaconfs/ersa10/ERSA2010finalpaper1465.pdf>
- Ghani, E., Kerr, W. R., & O'Connell, S. D. (n.d.). Political Reservations and Women's Entrepreneurship in India. *Journal of Development Economics*.
- Ghiat, P. B. (n.d.). Contraintes socioculturelles des femmes entrepreneurs en Algérie. Retrieved from http://www.researchgate.net/publication/236021545_Contraintes_socio-culturelles_des_femmes_entrepreneurs_en_Algrie/file/3deec515d2cfae3b67.docx
- Godwyn, M. (2009). "This Place Makes me Proud to be a Woman": Theoretical explanations for success in entrepreneurship education for low-income women. *Research in Social Stratification and Mobility*, 27(1), 50-64.
- González-González, J. M., Bretones, F. D., Zarco, V., & Rodríguez, A. (2011). Women, immigration and entrepreneurship in Spain: A confluence of debates in the face of a complex reality. *Women's Studies International Forum*, 34(5), 360-370.
- Gupta, V., Goktan, A., & Gunay, G. (2012). Stereotype threat effects on evaluation of new business opportunity by men and women: evidence from turkey (SUMMARY). *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 32(8). Retrieved from <http://digitalknowledge.babson.edu/fer/vol32/iss8/1>
- Hani, U., Rachmania, I. N., Setyaningsih, S., & Putri, R. C. (2012). Patterns of Indonesian Women Entrepreneurship. *Procedia Economics and Finance*, 4, 274-285.
- Heilman, M. E., & Chen, J. J. (2003). Entrepreneurship as a solution: the allure of self-employment for women and minorities. *Human Resource Management Review*, 13(2), 347-364.
- Jamali, D. (2009). Constraints and opportunities facing women entrepreneurs in developing countries: a relational perspective. *Gender in Management: An International Journal*, 24(4), 232-251.
- Kain, P., & Sharma, M. (2013). Women Entrepreneurship Education Need for Today. *Journal of Management Sciences And Technology*, 1(1), 43-53.
- Klyver, K., Nielsen, S. L., & Evald, M. R. (2013). Women's self-employment: An act of institutional (dis)integration? A multilevel, cross-country study. *Journal of Business Venturing*, 28(4), 474-488.
- Kovalainen, A., Stenholm, P., & Heinonen, J. (2012). Changing jobs, changing entrepreneurship - young highly educated women in search of perfect place through entrepreneurship (INTERACTIVE PAPER). *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 32(8). Retrieved from <http://digitalknowledge.babson.edu/fer/vol32/iss8/5>
- Lerner, M., Brush, C., & Hisrich, R. (1997). Israeli women entrepreneurs: An examination of factors affecting performance. *Journal of Business Venturing*, 12(4), 315-339.
- LES FEMMES ENTREPRENEURS, A. L. T., & PME, D. (2001). Chapitre 1 Les femmes entrepreneurs a la tête de pme: pour une participation dynamique a la mondialisation et a l'économie fondée sur le savoir: synthèse par. *Women Entrepreneurs in SMEs*, 65.

- Metaiche -Tahir, F. (2013). Le profil de l'entrepreneuriat féminin en Algérie : une étude exploratoire (pp. 01-26). Presented at the 8e Congrès AEI l'écosystème entrepreneurial : enjeux pour l'entrepreneur, Fribourg du 22 au 25 Octobre.
- Nikina, A., Shelton, L., & Loarne, S. L. (2012). A look at husbands, ventures, and the psychological contracts of women entrepreneurs (INTERACTIVE PAPER). *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 32(8). Retrieved from <http://digitalknowledge.babson.edu/fer/vol32/iss8/6>
- Nikina, A., Le Loarne, S., & Shelton, L. M. (2013). Le rôle de la relation de couple et du soutien du conjoint dans l'entrepreneuriat féminin. *Revue de l'Entrepreneuriat*, Vol. 11(4), 37-60.
- OECD. (2014). *Women in Business 2014 - Accelerating Entrepreneurship in the Middle East and North Africa Region (OECD Publishing)* (p. 212). Paris. Retrieved from <http://www.oecd.org/publications/women-in-business-2014-9789264213944-en.htm>
- OECD-MENA. (2013). *Gender inequality and entrepreneurship in the Middle East and North Africa A statistical portrait* (OECD Publishing) (p. 42). OECD.
- Parker, B. J. (2010). A Conceptual Framework for Developing the Female Entrepreneurship Literature. *Journal of Research on Women and Gender*, (1), 169-190.
- Popescu, S. (2012). Women And Men In Entrepreneurship. *Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology*, 4, 60-69.
- Stevenson, Lois, Daoud, Yousef, Sadeq, Tareq and Tartir, Alaa (2010) *Global entrepreneurship monitor: GEM-MENA regional report 2009 (Middle East and North Africa)*. International Development Research Centre, Cairo, Egypt.
- Shabbir, A., & Di Gregorio, S. (1996). An examination of the relationship between women's personal goals and structural factors influencing their decision to start a business: The case of Pakistan. *Journal of Business Venturing*, 11(6), 507-529.
- Welsh, D. H. B., Memili, E., Kaciak, E., & Al Sadoon, A. (2014). Saudi women entrepreneurs: A growing economic segment. *Journal of Business Research*, 67(5), 758-762. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.11.040>
- Women in Entrepreneurship Business Resource Materials. (n.d.). Retrieved February 17, 2014, from <http://www.entrepreneurship.org/entrepreneurship-law/women-in-entrepreneurship-business-resource-materials.aspx>

المنظمات المتعلمة حسب بيتر سينغ "P.Senge" ومبررات تبني التحول إليها

دراسة حالة جامعة عمار ثليجي من وجهة نظر عينة من أساتذة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

د. شتاتحة عائشة

جامعة عمار ثليجي بالأغواط -الجزائر -

hazimou2007@yahoo.fr

Received: October 2017

Accepted: November 2017

Published: December 2017

ملخص: تهدف هذه الدراسة إلى التطرق لمتغير المنظمة المتعلمة من وجهة نظر المفكر " Peter Senge " الذي له إسهاماته الواضحة في هذا المجال، ومحاولة الإحاطة والتركيز على ما تضمنه تطور المفهوم تاريخيا وتحديد المفاهيم المتعلقة به من تعريف، خصائص، وفرق بين المنظمة المتعلقة والتعلم التنظيمي، وقد تم إبراز أهم مبررات تبني التحول من مفهوم المنظمة التقليدية إلى مفهوم المنظمة المتعلمة وعرض التفسيرات العميقة حول ضرورة أو حتمية التغيير إلى المفهوم الجديد الذي من شأنه ضمان بقاء المنظمة في البيئة واستمرارها من خلال التميز عن طريق عملية (التعلم)، حيث تم إسقاط الدراسة النظرية على الجامعة كمجتمع للدراسة واختيار عينة من المجتمع تمثلت بأساتذة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، وقد توصلت الدراسة إلى ضرورة التحول التدريجي عن طريق الالتزام بتطبيق أهم ركائز المنظمة المتعلمة وتبني خصائصها.

الكلمات المفتاحية: المنظمة المتعلمة، التعلم التنظيمي، التعلم، القيادة، الهيكل الأفقي، التمكين.

Abstract : The purpose of this study is to address the variable of the learned organization from the view-point of the thinker Peter Senge, who has made clear contributions in this field, and to try to focus on the implications of the historical development of the concept and to define the concepts related to it from the definition, characteristics, The most important justification for adopting the shift from the traditional organization concept to the concept of an educated organization was presented and the profound explanations for the necessity or inevitability of change were presented to the new concept that would ensure the organization's survival in the environment and its continuity through excellence through learning. As a society for the study and selection of a sample of the society were professors of the Faculty of Economics and Commerce and Management Sciences, and the study has reached the need for gradual transformation by committing to the application of the most important pillars of the Organization and the adoption of its characteristics.

Keywords: learning organization, organizational learning, learning, leadership, horizontal structure, empowerment.

مقدمة:

جاء **senge** بفكرة مفادها وضع أطر ومعايير وخصائص لمفهوم المنظمة المتعلمة حول مسؤوليتها في التكيف مع التطورات الحاصلة بالعالم المعاصر المتغير باستمرار، فالمنظمة التي تبني هذا المفهوم تسعى إلى توفير فرص التعلم المستمر. كما وتسعى باستمرار إلى توسيع قدراتها وزيادة مهاراتها لصنع المستقبل الناجح كما أن العوامل التي ساعدت على زيادة الاهتمام والحاجة إلى بناء المنظمة المتعلمة هو حالة تحول الإدارة وتطورها السريع استجابة إلى متطلبات العولمة والمنافسة، فقد أصبح المصدر الرئيسي للتميز هو المعرفة والتي لا تستطيع الوصول إليها إلا عن طريق التعلم للعاملين على المستوى الفردي أو الجماعي.

هذا ما يجعل المنظمة تتميز بالمرونة والقدرة على مواجهة التغيرات البيئية المتسارعة بالتركيز على التعلم المستمر، التعلم كفريق، التمكين، القيادة، الثقافة والاستراتيجية والهيكل ليتم الانتقال من نمط المنظمات التقليدية التي تعمل في بيئة ثابتة نسبيا إلى

منظمات متعلمة قادرة على الثبات أكثر بقدرتها على التغيير تكيفا مع ظروف بيئتها، هذه الثنائية الصعبة التي لن تنجح المنظمات بمفاهيمها التقليدية على الاستمرار في ظل ظروفها، لتكون مدخلا جديدا لتحسين أدائها ونموها وبقائها.

ما دفع بنا إلى محاولة الإجابة على الإشكالية التالية: ما هي أهم إسهامات **singe** حول المنظمات المتعلمة وما هي أبرز مبررات تبني التحول إليها وما هو المستوى الذي وصلت إليه الجامعة الجزائرية من وجهة نظر عينة من أساتذة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير؟
ويتفرع لنا من هذا السؤال الأسئلة الجزئية التالية

- 1- ماهي طبيعة مفهوم المنظمة المتعلمة من وجهة نظر بيتر سينغ؟
- 2- ما الفائدة المرجوة من تبني المفهوم في المنظمات وماهي مبررات هذا التحول؟
- 3- ما هو مستوى أو مرحلة التبني التي وصلت إليها الجامعة الجزائرية من وجهة نظر عينة من أساتذة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير؟
فرضيات الدراسة:

- 1- المنظمة المتعلمة هي تلك التي يسعى فيها الأفراد وباستمرار على تطوير قدراتهم لتحقيق النتائج التي يرغبون الوصول إليها وفي هذه المنظمات يكون الطموح الجماعي حرا ومفتوحا، يجتهد فيها الأفراد ويتعلمون لرؤية المنظمة ككل تستفيد المنظمة من تبني مفهوم المنظمة المتعلمة من خلال زيادة فعاليتها.
- 2- تبذل الكلية جهودا فعالة في إطار تبني مبادئ المنظمة المتعلمة.

أهمية الدراسة

تمثل أهمية الدراسة في كونها تتناول مفهوما إداريا مهما وهو مفهوم المنظمة المتعلمة من جهة ومحاولة إسقاط الدراسة حول جهود تبني وتطبيق أهم مبادئ وأساسيات المنظمات المتعلمة على قطاع هام ألا وهو قطاع التعليم العالي من خلال دراسة رأي عينة حوله واستخلاص أهم النتائج.
على هذا الأساس تم تقسيم المقال إلى جزئين الأول نظري لحصر أهم المبادئ والنقاط والمفاهيم حول الموضوع من وجهة بيتر سينغ وهو رائد الفكرة، وجزء ثاني حول الإسقاط الميداني للدراسة على أرض الواقع والمقارنة بينهما لاستخلاص أهم النتائج.

الجزء الأول: الإطار النظري للمنظمات المتعلمة حسب P.Senge

أ. مدخل تاريخي لمفهوم المنظمات المتعلمة

حظي مفهوم المنظمة المتعلمة باهتمام واسع في أدبيات التطوير والتغيير التنظيمي منذ كتابات (Argyris et Schon 1978)، وقد قام مجموعة من الباحثين أمثال: **Schin 1996, Argyris 1977, Garin, et al 2008** بوصف المفهوم منذ ما يقارب ثلاثة عقود.

فقد وصفت المنظمة المتعلمة بأنها مرنة وقادرة على مواجهة التغيرات البيئية المتسارعة، وذلك عبر تحديد الأخطاء ومعالجتها بواسطة عمال مؤهلين للحصول على المعرفة وتعد كتابات (Senge 1990, Goh 1998, Dibella et Nevis 1998) الأساس لذلك، ومع بداية القرن الحادي والعشرين بدأت معظم المنظمات باعتبار بناء المنظمات المتعلمة هدفا أساسيا لهم، وقد كان لنمو وشيوع وتميز المنظمة المتعلمة بشكل واضح دور في تحقيق الاستقرار التنظيمي خاصة في عصر العولمة والمنافسة والتطورات والتحديات التي تواجهها المنظمة.¹

وجاء (Garvin et al 2008) ليؤكد على أن كل منظمة يجب أن تكون منظمة متعلمة لتضيف إلى نفسها مزايا تساعد على مواجهة المنافسة والتحديات²، مما يكون له أثر كبير على مفاهيم إدارية كالقيادة، الرضا، الالتزام، التغيير والأداء، كانعكاس إيجابي على تطوير أداء المورد البشري للمنظمة مما يساعد في بناء المنظمة وفقا للقيم والمفاهيم التي تتطلبها المنظمة المتعلمة.

ب. تعريف المنظمات المتعلمة

أفضت التغيرات السريعة والمنافسة الشديدة في الأسواق المحلية والدولية إلى ضرورة تكيف المنظمات مع بيئتها الداخلية والخارجية من خلال استجابتها لهذه الأخيرة، حيث ظهر في مجال الفكر الإداري تيار زاد تأثيره في السنوات الأخيرة يروج لمفهوم المنظمة المتعلمة يتخذ منها أداة لتفسير ما يطرأ على المنظمات من تطورات وما يهددها من مخاطر، فبعد صدور كتاب (Senge et Schon 1995) الذي ركز على مفهوم المنظمة المتعلمة وعلى ضرورة تكيف المنظمات مع المستجدات وسط بيئة التغير السريع، ظهر المفهوم والذي هو في الأصل تحول للمنظمات التقليدية إلى منظمات تعليمية وتعلمية، وقد عرفت المنظمة المتعلمة على أنها: "المنظمة التي تسمح لكل فرد فيها بالمشاركة والتدخل في تشخيص ومناقشة مشاكلها والبحث عن حلول لها، وأن يجربوا ما لديهم من قدرات ومهارات لإحداث التغيير والتحسين لتنمية مهاراتهم وخبراتهم ومعارفهم من أجل تحقيق أهدافهم"³. وتعرف أيضا على أنها: "المنظمة التي تتعلم وتشجع التعلم بين أعضائها وتروج لتبادل المعلومات بين العاملين ومن ثم إنشاء قوة عمل أكثر معرفة وأجواء عمل مرنة، يبحث فيها العاملون عن الأفكار الجديدة ليتكيفوا معها ويتبادلوها من خلال رؤية مشتركة"⁴.

أما تعريف Senge للمنظمة المتعلمة: "هي المنظمات التي يسعى فيها الأفراد وباستمرار على تطوير قدراتهم لتحقيق النتائج التي يرغبون الوصول إليها وفي هذه المنظمات يكون الطموح الجماعي حرا ومفتوحا، يجتهد فيها الأفراد ويتعلمون لرؤية المنظمة ككل"⁵.

ويعرفها Garvin: "المنظمات القادرة والماهرة على إيجاد واكتساب المعرفة والقدرة على تعديل سلوكها لإضافة معرفة ورؤية جديدة، وعلى هذا التعريف يضيف Garvin بأن التطوير والتحسين المستمر يتطلب التزاما قويا بالتعلم". ويعرفها Richard Karash: "بأنها المنظمات التي يسعى فيها الأفراد بشكل فردي وجماعي وعلى كافة المستويات لزيادة قدراتهم لتحقيق النتائج التي تمههم"⁶.

وتتنوع التعاريف وتكثر الاجتهادات بخصوص وضع تعريف شامل للمنظمات المتعلمة، إلا أنها تتفق كلها على مجموعة من النقاط لا يكاد أي تعريف يخلو منها وهي:

- أن المنظمة المتعلمة في نشاط مستمر تكيفي مع تغيرات البيئة الداخلية والخارجية؛
- يجب صياغة رؤية تتناسب مع خصائص هذه المنظمات؛
- تسعى بشكل مستمر إلى تعزيز قدراتها عن طريق المعرفة؛
- تسعى إلى اكتساب وتطوير وإنشاء المعرفة؛
- صياغة مستقبلها على أساس المعرفة الجديدة؛
- التعلم قد يكون فرديا أو جماعيا؛
- كل هذا النشاط هدفه تحسين الذات التنظيمية.

ج. خصائص المنظمة المتعلمة: تتميز المنظمة المتعلمة بستة عناصر متفاعلة تفاعلا شبكيا ويصبح التعلم والبحث عن المعرفة فيها وظيفة كل فرد،⁷ وذلك حسب R.Daft:

- 1- القيادة : تغير مفهوم القيادة في (L.O) بأدوارها الجديدة من (أدوار: معلوماتية، تفاعلية وقرارية) وتتحدد الأدوار الجديدة لقائد المنظمة بكونه (المصمم، المعلم والراعي).⁸
 - 2- الشبكية : تعني أن المعلومات وعناصر المعرفة تصبح سهلة التدوير والوصول إليها ليس فقط بتأثير تكنولوجيا المعلومات وإنما أيضا بسبب نظام شبكي قائم على الفرق المدارة ذاتيا.
 - 3- الثقافة : لا بد أن تبني منظمة التعلم وتطور ثقافة تنظيمية جديدة تقوم على التقاسيم والانفتاح والشفافية والتحسين الذي يركز على التعلم المستمر.
 - 4- التعلم الإستراتيجي : ما يجعل الإستراتيجية مرنة بقدر غير مسبوق بالارتكاز على نقطتين أساسيتين كما يرى Mintzberg، الأولى : تشاوريه تتمثل في التعلم، والثانية : انبثاقية ترقى بالمنظمة إلى الاستجابة للبيئة.
 - 5- الطلب على المعرفة : أي تبني ميزتها التنافسية على أساس المعرفة.
 - 6- الذاكرة التنظيمية : أي تخزين المعرفة للاستخدام المستقبلي في التعلم أو صنع القرارات.⁹
- د. المنظمة المتعلمة والتعلم التنظيمي

يرى الباحثون أمثال (Ang et Joseph.1996) أن الفرق بين التعلم التنظيمي والمنظمة المتعلمة يتعلق بالفرق بين العملية والهيكل التنظيمي بينما لم يميز باحثون آخرون بين المفهومين أمثال (Mcgill et al1992) ولكنهم عرفوا التعلم التنظيمي بأنه قدرة المنظمة على كسب التبصر والفهم العميق من خلال الخبرة والتجربة والملاحظة والتحليل والرغبة في فحص كل من تجارب النجاح والفشل.¹⁰

كما فرق (Senge.1990) بين نوعين من التعلم :

- 1- التعلم التكيفي Adaptive Learning : وهو النظرة الحالية للمنظمة المتعلمة المبنية على التعلم التكيفي الذي يتعلق بالتكيف، فالتكيف هو الخطوة الأولى فقط، أو حلقة التعلم الأولى (Single-Loop.learning) الذي يتركز على حل المشاكل في الحاضر دون فحص سلوكيات التعلم الحالي المناسبة.
- 2- التعلم التوالدي " Generative Learning " أو مما يسمى بحلقة التعلم الثنائي (Double-Loop.Learning) يركز هذا الأخير على التحريب المستمر والتغذية العكسية في الفحص المستمر لكل طريقة تتبعها المنظمات في تحديد المشاكل وحلها، وهو ما تحتاج إليه المنظمات المتعلمة دائما، وحسب Senge فإن التعلم التوالدي يتعلق بالإنشاء (كل ما هو جديد)، ويتطلب التفكير النظمي والرؤية المشتركة والإتقان الشخصي والتعلم الفرقي.¹¹

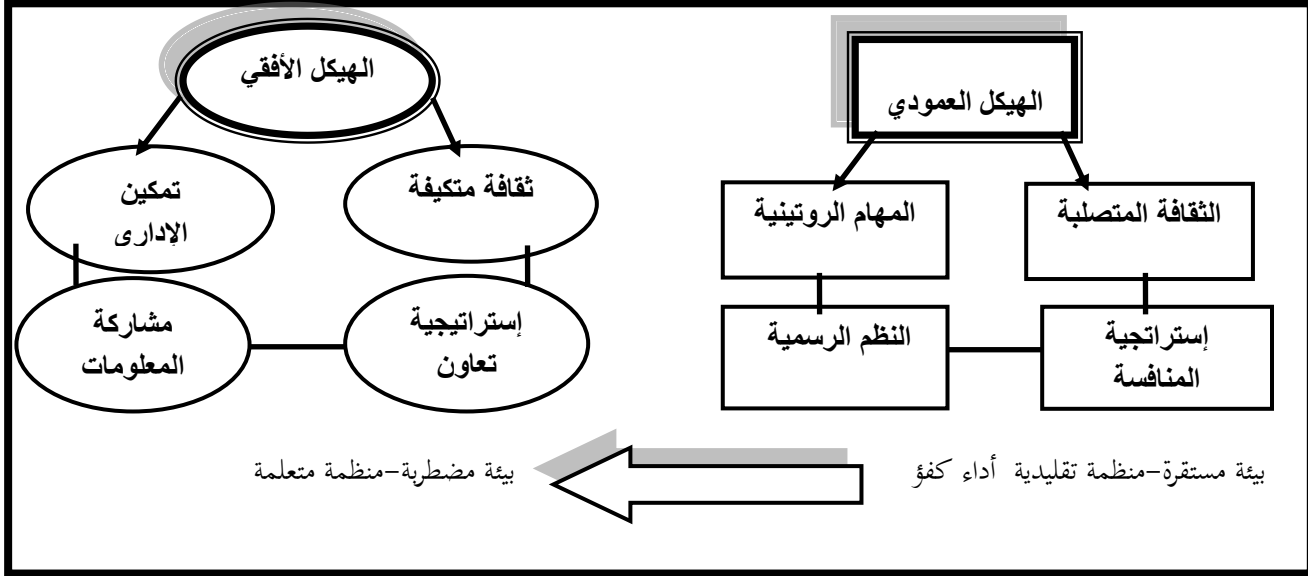
هـ. أسباب التحول من المنظمة التقليدية إلى المنظمة المتعلمة

هذا ما فرضته ضرورة وحتمية التغيير وذلك من خلال العناصر التالية:

1. من الهيكل العمودي إلى الأفقي: الهيكل العمودي يفرض مسافات واتجاها واحدا في الاتصال، بينما الهيكل الأفقي فيوفر التدفق في العمليات في العمليات من خلال التركيز على فرق العمل المدارة ذاتيا.
2. من المهام الروتينية إلى أدوار التمكين : بإتاحة حرية التصرف لمقابلة الهدف، كما يمكن تعديل الأدوار وإعادة تعريفها ما يسمح بالمرونة.
3. من أنظمة الرقابة الرسمية إلى المشاركة: فتوسيع نطاق المشاركة يحافظ على وظائف المنظمة، ويجعلها تعمل في مستوى أفضل، كما أن الريادة تتطلب ذلك.

4. ومن إستراتيجية المنافسة إلى التعاون : من خلال التمكين الإداري الذي يسمح بمشاركة العمال في تطوير الإستراتيجي،
لا أن تفرضها عليهم مما يعمق التعاون والتعلم والتكيف .
5. من الثقافة القاسية إلى الثقافة المتكيفة : التي تشجع على الانفتاح وإزالة الحدود والمخاطرة، والتحسين المستمر لصياغة
منظمات المستقبل¹² ، والشكل الموالي يوضح هذا الفرق:

الشكل رقم (1): الفرق بين المنظمة التقليدية والمنظمة المتعلمة



المصدر: غسان عيسى إبراهيم العمري، دور الرافد الفكرية والجذور الإدارية لإدارة المعرفة في بناء تكنولوجيا المعرفة ، أبحاث، العدد السادس، جامعة عمان العربية ، الأردن، 2009 ، ص 27.

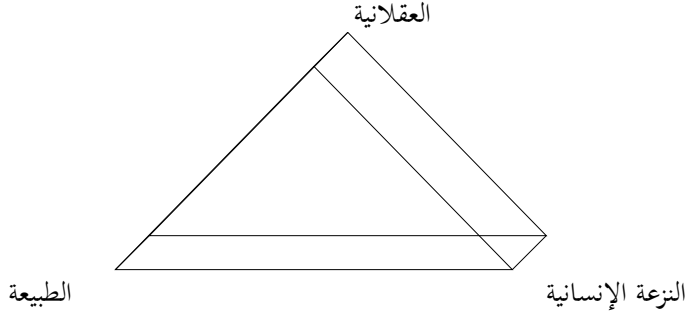
أما وجهة نظر Senge حول الفروق الجوهرية بين المنظمة المتعلمة والمنظمة التقليدية فقد بينها كمايلي:

الجدول رقم (1): الفروق الجوهرية بين المنظمة المتعلمة والمنظمة التقليدية حسب " Senge "

الوظيفة	المنظمة التقليدية	المنظمة المتعلمة
تحديد الاتجاه العام	يتم وضع الرؤية من قبل الإدارة العامة	هناك رؤية مشتركة يمكن أن تنبثق من عدة أمكنة ولكن الإدارة العليا هي المسؤولة عن تأكيد بأن هذه الرؤية موجودة ويتم تعزيزها
صياغة الأفكار ووضع موضع التنفيذ	تقرر الإدارة العليا ما يجب عمله ونتائج نشاط المنظمة على ضوء هذه الأفكار	صياغة وتنفيذ الأفكار يحدث في كل مستويات المنظمة
طبيعة التفكير التنظيمي	كل فرد يكون مسؤولاً على عمله، وان التركيز يكون على تطوير الكفاءة الفردية	يفهم العاملون أعمالهم ويفهمون علاقة و أثر عملهم على عمل الآخرين وأثر عمل الآخرين على عملهم
حل الصراع أو الخلاف	استعمال القوة من خلال تأثير الهيكل التنظيمي	استعمال التعلم التعاوني مع وجهات النظر المختلفة للأفراد الآخرين في المنظمة
القيادة والتحفيز	دور القائد هو إيجاد رؤية للمنظمة وإعطاء المكافآت، والعقاب والمحافظة على السيطرة الكلية على نشاط العامل	دور القائد هو البناء والمشاركة بالرؤية وتمكين العاملين وزيادة الالتزام وتشجيع عمل قرارات الفاعلة في كل المنظمة من خلال استعمال التمكين والقيادة للكارزمانية

المصدر: علي حسون، فاضل حمد، عامر فدعوس، أثر المنظمة المتعلمة في تحقيق الميزة التنافسية، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، العدد 32، 2012، ص 14.

هذا وقد دعم " Senge " أبعاد الاستمرارية للمنظمات بثلاثة عناصر أساسية يوضحها الشكل الموالي:
الشكل رقم (2): أبعاد الاستمرارية للمنظمات حسب " Senge "



Source : peter senge ;goran.c;patrick.L,innovating our way to the next industrial Revolution, Mit sloan.managemant review, winter 2001,42,2 p.26

حيث حاول Senge من خلال هذا الشكل إيضاح أن المنظمة لا يمكن أن تستمر إلا من خلال العلاقات التبادلية بين الركائز الثلاثة المكونة لها من عقلانية وإنسانية وطبيعية مع بعضها البعض ولا يمكن الاستغناء على عنصر من هذه العناصر فالإنسان هو الصفة المميزة للمجتمعات الكبيرة والمصغرة في شكل منظمات يعمل في ظروف طبيعية تتميز بالتغير المستمر وعدم الاستقرار، الأمر الذي يتطلب نوعاً من العقلانية في دراسة الأمور حوله، وتقييم وضعه للوصول إلى رقدر من التكيف مع هذه الأوضاع لضمان البقاء.¹³

وقد أوضحت من جهتها ماركرد (Marquard) أهم الاختلافات بين خصائص المنظمة التقليدية والمنظمة المتعلمة في الجدول التالي :

الجدول رقم (2): أهم الاختلافات بين خصائص المنظمة التقليدية والمنظمة المتعلمة حسب " Marquard "

المنظمة المتعلمة	المنظمة التقليدية	البعد
عقلية	مادية	الواجبات الأساسية
زمالة	هرمية	العلاقات
قليلة	متعددة	المستويات الإدارية
فرق عمل متداخلة ومتفاعلة	وظيفي	البناء التنظيمي
متحركة	ثابتة	الحدود
التحالف والتوكيلات	التكامل الرأسي	القدرة التنافسية
مشاركة	أوتوقراطية	أسلوب الإدارة
الالتزام بتحقيق النتائج	الطاعة وتنفيذ الأوامر	الثقافة السائدة
متنوعون ومختلفون	متجانسون	الأفراد
الابتكار	الفاعلية	التركيز الاستراتيجي

المصدر: فاطمة محمد القحطاني، التعلم التنظيمي مدخل للتحول إلى مفهوم المنظمة المتعلمة في الجامعات السعودية، دراسة طبيعية على جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، رسالة ماجستير غير منشورة، الرياض، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية 2012، ص34.

وقد أشارت الكثير من الدراسات إلى وجود العديد من المبررات المؤدية إلى تبني فلسفة المنظمة المتعلمة وتوظيفها ما يمكنها من التكيف السريع وتحقيق التميز على كافة المستويات، حيث نجد أن Senge حصر هذه المبررات في أن تبني مفهوم

المنظمة المتعلمة سيؤدي إلى تحقيق مستوى أداء أعلى، من خلال تحسين الجودة التي ترضي المستفيدين من العملاء ما يكسب المنظمة ميزة تنافسية هذا كله كان نتيجة إيجاد قوة عمل تتسم دائما بالحماس والطاقة والالتزام بتقبلهم للتغيير مواكبة لتطورات العصر الحالي¹⁴.

هذا كله كان نتيجة الضغط الممارس على المنظمات من قبل منظمات وآليات العولمة الاقتصادية والمنافسة الحادة للاستحواذ على أكبر حصة سوقية أكبر منها¹⁵، كما ركز بعضهم على تطوير أدوار العاملين وتوقعاتهم حيث تكمن أهمية المورد البشري في كونه المحرك الرئيسي للمنظمات والمقصود الأساسي بالتعلم مع تزايد خبراتها وتعلمها ولذلك تعمل المنظمة الحديثة على تحفيزهم لزيادة معارفهم وخبراتهم ليتمكنوا من أداء مهامهم على أكمل وجه.¹⁶

الجزء الثاني: منهج P.Senge للمنظمات المتعلمة ومبررات تبني التحول إليها من وجهة نظر عينة من أساتذة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير بجامعة عمار ثليجي بالأغواط
أ. تقديم لمحة عن جامعة الأغواط وكلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

انطلق التعليم العالي بالأغواط سنة 1986 بإنشاء المدرسة العليا للأساتذة للتعليم التقني بموجب المرسوم التنفيذي رقم 86-165 المؤرخ في 6 أوت كان عدد الدارسين 314 طالب وطالبة يوظفهم 17 أستاذ سنة 1997 تم ترقية المدرسة العليا إلى مركز جامعي بمقتضى مرسوم التنفيذي 97-157 المؤرخ في 10 ماي 1997، ومن حينها أصبحت تحمل اسم عمار ثليجي سنة 2001 تمت هيكلة المركز الجامعي عمار ثليجي بالأغواط إلى الجامعة بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 01-270 المؤرخ في 18 سبتمبر 2001.

تم فتح قسم العلوم الاقتصادية خلال السنة الجامعية 1992/1991 بعدد يقدر ب 66 طالب بالجزع المشترك علوم اقتصادية، كما ضم هذا القسم فرع الإعلام الآلي للتسيير تكوين قصير المدى الذي فتح خلال السنة الجامعية 1990/1991 بعدد يقدر ب 57 طالب، وفي إطار ترقية المدرسة العليا للأساتذة التعليم التقني إلى مركز جامعي، تحول قسم العلوم الاقتصادية خلال السنة الجامعية 1997/1998 إلى معهد يسمى بمعهد العلوم الاقتصادية، وطبقا للمرسوم التنفيذي رقم 01-270 المؤرخ في 18/09/2001 الذي يتضمن إنشاء جامعة الأغواط، تحول المعهد إلى كلية تسمى بكلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، وفي الوقت الراهن أصبحت تسمى بكلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، أما بالنسبة لعدد الأساتذة بكلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير يتمثل في 100 أستاذ موزعين حسب التخصصات كما هو موضح في الجدول:¹⁶

الجدول رقم (3): توزيع أساتذة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

الرقم	الرتبة	العدد
1.	أساتذة تعليم عالي	3
2.	أستاذ محاضر قسم (أ)	10
3.	أستاذ محاضر قسم (ب)	14
4.	أستاذ مساعد قسم (أ)	46
5.	أستاذ مساعد قسم (ب)	27
	المجموع	100

المصدر: من إعداد الباحثة.

ب. الهيكل التنظيمي لكلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

إن الهيكل التنظيمي للكلية يحدد نوع العلاقة بين مختلف الأقسام والمصالح ويبرز مكانة ومهام كل منها، وجاء هذا الهيكل من خلال قرار وزاري مشترك مؤرخ في 2004/08/24 ويحدد التنظيم الإداري لمديرية الجامعة والكليات، حيث يتكون من عميد الكلية وهو المسؤول المباشر للكلية، نائب العميد المكلف بالدراسات والوسائل المرتبطة بالطلبة، ونائب العميد لما بعد التدرج والبحث العلمي والعلاقات الخارجية، والأمين العام المكلف بمصلحة المستخدمين ومصلحة الميزانية ومصلحة الأنشطة ومصلحة الوسائل والصيانة، ومكتبة الكلية، ورؤساء الأقسام.

ج. طريقة إجراء دراسة الحالة وسبب اختيار المؤسسة محل الدراسة

تم الاعتماد على توزيع الاستبانة المفتوحة (أو الحرة) وهذا النوع من الاستبيانات كما هو معروف يترك للمبحوث فرصة التعبير بحرية تامة عن دوافعه واتجاهاته (أنظر الملحق رقم 1)، ويتسم الاستبيان المفتوح بأنه يتيح للمبحوث حرية التعبير دون قيد، كما أنه لا يصلح إلا لذوي التأهيل العلمي العالي وهو ما ينطبق على العينة المختارة، وقد تم اختيار أسلوب الاتصال المباشر نظراً لقرب الباحثين من العينة المدروسة حيث حقق هذا الأسلوب مزايا مثل: معرفة الباحثين بانفعالات المبحوثين مما ساعد على فهم استجاباتهم وتحليلها، ويجيب الباحث عن بعض أسئلة المبحوثين المتعلقة بالاستبانة، ويشعر المبحوثين بجديّة الباحث وحرصه على إجابات دقيقة وصادقة، بالإضافة إلى أسلوب الاتصال بالبريد الإلكتروني لبعض الزملاء الذين تعذر الالتقاء بهم في فترة التوزيع.

د. صعوبات إعداد الدراسة

تمثلت الصعوبة الأساسية التي واجهتنا في إعداد البحث في كون أن الاستبيان المفتوحة يتطلب وقتاً للإجابة على فقرات أو أسئلة الاستبيان، بالإضافة إلى صعوبة تحليل إجابات المبحوثين من جهة الوقت والتركيز الذي يتطلبه التحليل والفرز من جهة أخرى.

أولاً: معلومات خاصة بالمجيب

عرض خصائص العينة

1. توزيع عينة الدراسة حسب الرتبة والدرجة العلمية

من مجموع 80 استمارة تم الحصول على ما يلي:

الجدول (4): توزيع عينة الدراسة حسب الرتبة والدرجة العلمية

الرتبة	الدرجة العلمية	التكرار	النسبة
أستاذ مساعد صنف ب	ماجستير	05	08,78%
أستاذ مساعد صنف أ	ماجستير	39	68,42%
أستاذ محاضر صنف ب	دكتوراه	07	12,28%
أستاذ محاضر صنف أ	دكتوراه	06	10,52%
المجموع		57	100%

المصدر: من إعداد الباحثة.

الجدول (5): توزيع عينة الدراسة حسب القسم الذي تنتمي إليه، سنوات الخدمة، الوظيفة التي تشغلها (أستاذ،

أستاذ+إداري)

القسم الذي تنتمي إليه		
النسبة	التكرار	الفئة
50,87%	29	قسم علوم التسيير
26,31%	15	قسم العلوم التجارية
22,80%	13	قسم العلوم الاقتصادية
سنوات الخدمة		
النسبة	التكرار	الفئة
08,77%	05	أقل من سنتين
61,40%	35	من 3 إلى 5 سنوات
21,05%	12	من 6 إلى 8 سنوات
08,77%	05	أكثر من 9 سنوات
الوظيفة التي تشغلها		
النسبة	التكرار	الفئة
87,71%	50	(أستاذ)
12,28%	07	(أستاذ+إداري)
100%	57	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثة.

عدد التبرصات التي استفاد منها الأستاذ:

بالنسبة لعدد التبرصات فأغلب الأساتذة تحصلوا على تبرص خارج الوطن في إطار برنامج تدريبي الهدف منه زيادة المعرفة والأفكار الجديدة والمساعدة في إتمام أطروحة الدكتوراه، والالتقاء بأساتذة من خارج الوطن والاستفادة من خبراتهم تجاربهم وآرائهم فيما يخص مواضيع البحوث أو البرامج التعليمية أو طرق التدريس الحديثة...، أما الذين لم يستفيدوا من تبرص فقد كان السبب في أن الأستاذ جديد أي ينتمي إلى فئة الأقل من سنتين.

ثانيا: مدى توفر خصائص المنظمات المتعلمة من وجهة نظر عينة من الأساتذة

هناك أربعة عوامل تشكل بذاتها مقومات المنظمات المتعلمة (التي يحدد فيها كل عامل المشاكل ويقوم بحلها بما يجعل المنظمة قادرة على أن تجرب وتغير وتحسن باستمرار من أجل زيادة قدرتها على النمو والتعلم وتحقيق أغراضها) وهي: الحصول على المعرفة Knowledge Acquisition، توزيع المعلومات Information distribution، تفسير المعلومات Information interpretation، 4- الذاكرة التنظيمية Organizational Memory، وتتعلم المنظمات إذا ما استطاعت من خلال معالجتها للمعلومات أن تغير مدى إمكاناتها (السلوكية، أسلوبها، ومستوى أدائها).

● يرى أغلب الأساتذة أن العوامل التي استطاعت الجامعة تبنيها هي: (الحصول على المعرفة وتوزيع المعلومات) عاملان متبنيان من طرف الجامعة ويتم تبنيها كمقومات بناء لتطوير الجامعة ويتم التعامل معها بشكل سلس، أما العاملين المتبقين (التفسير المناسب للمعلومات وبناء ذاكرة تنظيمية) فلا يحظيان بنفس الامتياز كما أن الذاكرة موجودة في أي نوع من المؤسسات إلا أن الفرق في استغلالها في حل المشاكل التي قد تواجهها أو التطوير، كما يرى الأغلبية أن الحصول على المعرفة لا يكون إلا من خلال الجهود الشخصية للأستاذ الباحث فقط، خاصة تلك المعرفة المتعلقة بمجال التخصص والجديد فيه.

أ. هل تتبع الجامعة في رأيك أسلوب التعلم التكيفي أم التعلم التوليدي؟:

• أجمع كل الأساتذة أن الجامعة تتبع أسلوب التعلم التكيفي: التعلم الذي يتعلق بالتكيف وهو حلقة التعلم الأولى الذي يركز على حل المشاكل، وهي بعيدة كل البعد عن أسلوب التعلم التوليدي: حلقة التعلم الثنائي الذي يتعلق بإنشاء كل ما هو جديد، والذي يميز المنظمات المتعلمة.

ب. هل هناك تبادل حر ومستمر للأفكار والمعلومات والمعارف بين عمال المنظمة؟

• يرى أغلب الأساتذة أن تبادل الأفكار والمعلومات والمعارف شحيح بين الأساتذة، وتداولها فردي أو ضمن نطاق ضيق يعتمد على العلاقات الشخصية والجانب الذاتي.

ج. هل تشجع الجامعة الحوار والاستفسار والتعلم والتعاون الجماعي؟

أحياناً هناك بعض المبادرات والاجتهادات لكنها تبقى غير كافية.

د. هل تطبق الجامعة أسلوب التمكين الإداري

• عادة ما يكون هذا التمكين مقتصرًا على حرية التصرف في حدود نطاق الوظيفة التي يزاولها الأستاذ (التدريس والبحث) ومواصفاتها فهو جانب متاح وملاحظ، رغم أن التمكين لا يوجد بالمفهوم الجزئي.

هـ. هل تشجع الجامعة على دعم الإستراتيجية التشاركية؟

• هناك ميل لفرضها لا لدعمها.

و. هل تسعى الجامعة إلى ربط بيئتها الداخلية بالبيئة الخارجية؟

• أكيد في العديد من المحافل (كالملتقيات على سبيل المثال لا الحصر)، أثبتت الجامعة سعيها إلى ربط بيئتها الداخلية بالبيئة الخارجية من حيث تفعيل دور مخرجاتها ضمنها وفي جميع المجالات، كما تحاول فتح آفاق متجددة بشكل متنامي أمامهم لإبراز هذا الدور وأهميته، إضافة إلى الاتفاقيات التي تسعى الجامعة لإبرامها مع مؤسسات الدولة التي تهدف من خلالها تسهيل عمل الطالب واستقباله لاستكمال دراسته التطبيقية في البيئة الخارجية بتخصصاته المختلفة إلا أنها تبقى جهود محدودة يجب توسيع نطاقها أكثر والهدف منها.

ز. هل ثقافة الجامعة متصلبة (ضعيفة، Weak Culture) وهي: (الثقافة التي لا يتم اعتناقها بقوة من أعضاء المنظمة ولا تحظى بالثقة والقبول الواسع من معظمهم، وتفتقر المنظمة في هذه الحالة إلى التمسك المشترك بين أعضائها بالقيم والمعتقدات، وهنا سيجد أعضائها صعوبة في التوافق والتوحد مع المنظمة أو مع أهدافها وقيمها)، أم متكيفة (قوية، Strong Culture) (يقترح بعض الباحثين أمثال دراكو ضرورة تكيف ثقافة المنظمة مع الظروف البيئية، ذلك أن اختبار ثقافة قوية وجيدة يتوقف على الظروف التي تمر بها المنظمة، ذلك أنه لا توجد ثقافة مثالية تصلح لكل المنظمات وفي كل الظروف البيئية)؟

• ترى أغلبية عينة الدراسة أن ثقافة الجامعة في الوقت الراهن ما تزال "متصلبة"، مع أن هناك من يرى أنها في طريق التحول والانتقال التدريجي من التصلب إلى التكيف.

ح. هل تطبق في الجامعة الرقابة الرسمية؟

• تتبع الجامعة رقابة رسمية تعتمد على التدرج الهرمي للسلطة من الأعلى إلى الأسفل.

ط. هل تتبنى الجامعة الهيكل القائم على الفريق

• حسب إجابات الأساتذة فالهيكل الأساسي للجامعة تقليدي، أما فرق العمل فهي متبناة فقط على مستوى الأساتذة أعضاء المخبر العلمية أو فرق العمل في إطار مشاريع البحث، وهو هيكل أقرب إلى الهيكل التنفيذي، المبني على السلطة المركزية الموجودة في أعلى قمة المنظمة، وفي هذه الحالة يكون هناك رئيس واحد يتولى اتخاذ القرارات وإصدار الأوامر إلى المرؤوسين المباشرين ثم تتدرج السلطة بطريقة منظمة من مستوى إلى آخر، ويمتاز هذا النموذج بالوضوح والبساطة وتسير السلطة فيه بخطوط مستقيمة

من الأعلى إلى الأسفل، وتكون المسؤولية محددة يعتمد على النظام وإطاعة الأوامر والتعليمات الصادرة من الرؤساء إلى المرؤوسين، أما ما يؤخذ عليه أنه يبالغ في أهمية الرؤساء الإداريين بمنحهم سلطة كاملة في التصرف في المسائل الداخلية في نطاق اختصاصهم، كما يحمل كبار الإداريين مسؤوليات تزيد عن طاقتهم لأنهم يتولون البت في المسائل الإدارية والفنية، ويتعذر فيه تحقيق التعاون والتنسيق بين الإدارات المختلفة.

ي. حسب رأيك دور القيادة في الجامعة هل هو:

1. دور معلوماتي، تفاعلي، قراري؟

• الدور القيادي "مبني على مدى توفير وتوظيف المعلومات في صنع القرار الأنسب"، كدور تعتمد عليه القيادة الإدارية غالباً في الجامعة.

2. دور مصمم، معلم، موجه؟

• ترى العينة أنه في الغالب دور موجه فقط وانعدام الأدوار الباقية.

ك. هل يقوم القائد بإيجاد رؤية مشتركة ويحدد السياسات والاستراتيجيات ويوفر عمليات التعلم؟

• إذا كان القائد في منصب إداري فعال ويتمتع بسلطة ومسؤولية معتبرة، قد تتاح له فرصة إيجاد رؤية مشتركة وتحديد سياسات واستراتيجيات وقد يمكنه توفير عمليات التعلم، كما أن القيادة بمفهومها الواسع والتي لا تنطبق على المدراء الإداريين فقط بل والشاملة للأفراد الفاعلين في المؤسسة والمؤثرين في تحقيق الأهداف خارج حدود نطاق السلطة الهرمية، غير مفعلة ولا تجد مجالاً واسعاً كافياً لتقوم بالدور المتوقع منها.

ل. هل يمكن اعتبار القائد بمثابة رئيس فريق يتعامل مع أذهان الأفراد وأفكارهم؟

• أكيد، شرط أن يكون هذا التأثير متقبلاً من طرف الأفراد لطبيعة دور القائد وشخصيته ومدى احترامهم لآرائه وأسلوب طرحه لها ومدى استيعابهم وتوافقهم معها.

م. هل يقوم بتوجيه سلوك واتجاهات الفريق ويقدم خدمات التنظيم للوصول إلى وضع أفضل؟

• بالتأكيد، قد يتوفر لدى القائد وسائله الخاصة وأساليبه المنفردة لتوجيه سلوك واتجاهات فريقه مستخدماً تسهيلات تنظيمية (هيكلية، مادية ومعنوية) تساهم في الوصول إلى أوضاع أفضل.

• مما سبق من تحليل لإجابات الأساتذة نلاحظ ما يلي:

✓ غياب المنهج الاستراتيجي في الإدارة بوجه عام.

✓ غياب ثقافة المنظمة المتعلمة والتعلم التنظيمي، والتمكين الإداري **Empowerment**.

✓ غياب المفهوم والممارسات القائمة على التخطيط والتوجيه والمتابعة والتقييم والتطوير للأداء والتي تتم عن طريق المشاركة بين القائد والعاملين.

✓ انتشار تبني مفاهيم بيروقراطية للقيادة من خلال تنظيمات هرمية معقدة وأنظمة وإجراءات وأساليب عمل تقليدية يفرضها نوع الهيكل التنظيمي التقليدي المتبنى.

لذا وحتى تقترب منظمتنا من التعلم يجب عليها التركيز على:

تطوير القيادة الإستراتيجية الداعمة للتعلم، وتشجيع التعلم والتعاون الجماعي، وإتاحة فرص التعلم المستمر، مع تشجيع

الاستفسار والحوار والتجريب، وتطوير أنظمة تبادل المعرفة والتعلم، ودعم تمكين العاملين **Empowerment** ونشر الرؤية المشتركة.

خاتمة:

إن المعرفة من الأصول المهمة لأي منظمة، وبالنظر لكون التعلم منتج للمعرفة ومصدرا لها فإن المنظمة المتعلمة تدرك أنهما يرتبطان ارتباطا وثيقا وتتم إدارتها استنادا إلى هذا الترابط وخصائص المورد الأكثر أهمية في هذا النوع من المنظمات مقارنة بالمنظمات التقليدية التي كان فيها كل شيء يتم بالجمود والثبات وعدم القدرة على التغيير والتكيف نتيجة انغلاقها والمبادئ التي كانت سائدة بها، والأهمية النسبية التي توليها لمواردها، إذ يسبق فيها العنصر المادي والمالي المورد البشري في الترتيب، هذه النظرة تغيرت وتطورت وأعدت حسابات المنظمات من جديد، نظرة فرضتها ظروف محيطية المنظمة تغيرت ملاحظتها بسرعة دون تدخل أو مشاركة في ذلك، ليعيد ترتيب موارد المنظمة حسب الأهمية التي تفرضها المتغيرات الحاصلة في بيئة الأعمال هذا الأمر لا ينفي انتشار الأفكار التقليدية التي لازمت المنظمة لفترة طويلة وكانت الأساس فيها إلا أننا لا ننكر ضرورة التحول وإعادة النظر في العوامل التنظيمية وجعل التنظيم موجهها أساسا لعملية التعلم أكثر كإكتساب تدريجي لخصائص وصفات المنظمة المتعلمة سواء على مستوى مؤسسات التعليم العالي أو باقي المؤسسات الاقتصادية بأنواعها على غرار المؤسسات الكبرى من خلال :
تشكيل فرق عمل متكاملة، وضع أنظمة اتصال فعالة، الاعتماد على الهيكل الأفقي، التحول نحو ثقافة تكيفيه قوية، تشجيع التمكين الإداري **Empowerment**، مشاركة المعلومات مع كل المستويات الإدارية، وانتهاج أسلوب الإستراتيجية التعاوني، مع دعم كل ذلك بدور القائد في البناء والمشاركة وتحديد الرؤية وتأييده لأدواره الجديدة كمصمم ومعلم وموجه للمرؤوسين.

الملحق رقم 1: الاستبيان

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة عمار ثليجي بالأغواط

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

مدخل:

تهدف هذه الدراسة التي تحمل عنوان: (منهج P.Senge للمنظمات المتعلمة ومبررات تبني التحول من المنظمة التقليدية نحو المنظمة المتعلمة)، إلى الإحاطة والتركيز على ما تضمنه تطور المفهوم وإبراز أهم مبررات تبني التحول من المفهوم التقليدي للمنظمة إلى مفهوم التعلم والفروقات الناتجة عن هذا التحول...
شكرا على تعاونكم مع ضمان سرية المعلومات واستخدامها لأغراض البحث العلمي.

الباحثة

الجزء الأول: معلومات خاصة بالمجيب

• القسم الذي تنتمي إليه:

قسم علوم التسيير قسم العلوم التجارية قسم العلوم الاقتصادية

• سنوات الخدمة

أقل من سنتين من 3 إلى 5 سنوات من 6 إلى 8 سنوات أكثر من 9 سنوات

• الوظيفة التي تشغلها (أستاذ، أستاذ+إداري...):

• الدرجة العلمية:

ماجستير دكتوراه

• الرتبة:

أستاذ مساعد ب أستاذ مساعد أ

أستاذ محاضر ب أستاذ محاضر أ

أستاذ تعليم عالي

• ماهو عدد التبرعات التي استفدت منها:

الجزء الثاني: مدى توفر خصائص المنظمات المتعلمة من وجهة نظر عينة من الأساتذة

• هناك أربعة عوامل تشكل بذاتها مقومات المنظمات المتعلمة (التي يحدد فيها كل عامل المشاكل ويقوم بحلها بما يجعل المنظمة قادرة على أن تجرب وتغير وتحسن باستمرار من أجل زيادة قدرتها على النمو والتعلم وتحقيق أغراضها) وهي:
1- الحصول على المعرفة Knowledge Acquisition، 2- توزيع المعلومات Information distribution، 3- تفسير المعلومات Information interpretation، 4- الذاكرة التنظيمية Organizational Memory، وتتعلم المنظمات إذا ما استطاعت من خلال معالجتها للمعلومات أن تغير مدى إمكاناتها (السلوكية، أسلوبها، ومستوى أدائها)، فماهي العوامل التي ترى أن الجامعة استطاعت تبنيتها؟

هل تتبع الجامعة في رأيك أسلوب:

● **التعلم التكيفي:** التعلم الذي يتعلق بالتكيف وهو حلقة التعلم الأولى الذي يركز على حل المشاكل.
أو

● **التعلم التوليدي:** حلقة التعلم الثنائي يتعلق بإنشاء كل ما هو جديد.

● هل هناك تبادل حر ومستمر للأفكار والمعلومات والمعارف بين عمال المنظمة؟

● هل تشجع الجامعة الحوار والاستفسار والتعلم والتعاون الجماعي؟

● هل تطبق الجامعة أسلوب التمكين الإداري (إعطاء الموظفين صلاحية، وحرية أكبر، في مجال الوظيفة المحددة التي يقوم بها الموظف حسب الوصف الخاص بتلك الوظيفة من ناحية، ومن ناحية أخرى منحه حرية المشاركة وإبداء الرأي في أمور في سياق الوظيفة، أي خارج إطار الوظيفة) وتسعى إلى إيجاد رؤية مشتركة؟

● هل تشجع الجامعة على دعم الإستراتيجية التشاركية (من خلال التمكين الإداري الذي يسمح بمشاركة العمال في تطوير الإستراتيجية لا أن تفرضها عليهم مما يعمق التعاون والتعلم والتكيف)

● هل تسعى الجامعة إلى ربط بيئتها الداخلية بالبيئة الخارجية؟

● هل ثقافة الجامعة متصلبة (ضعيفة، Weak Culture) وهي: (الثقافة التي لا يتم إعتناقها بقوة من أعضاء المنظمة ولا تحظى بالثقة والقبول الواسع من معظمهم، وتفترق المنظمة في هذه الحالة إلى التمسك المشترك بين أعضائها بالقيم والمعتقدات، وهنا سيجد أعضائها صعوبة في التوافق والتوحد مع المنظمة أو مع أهدافها وقيمها)، أم متكيفة (قوية، Strong Culture) (يقترح بعض الباحثين أمثال دراكر ضرورة تكيف ثقافة المنظمة مع الظروف البيئية، ذلك أن إختيار ثقافة قوية وجيدة يتوقف على الظروف التي تمر بها المنظمة، ذلك أنه لا توجد ثقافة مثالية تصلح لكل المنظمات وفي كل الظروف البيئية)؟

● هل تطبق في الجامعة الرقابة الرسمية (وأساسها طبيعة التدرج الرئاسي ووظيفته والمستويات الإدارية المختلفة بمعنى أنها تمارس من قبل كل موظف في مستوى إداري أعلى على موظف تابع لوحده الإدارية ولكن في مستوى إداري أدنى، ويهدف هذا النوع من الإدارة إلى التأكد من حسن سير العمل في الوحدات الإدارية المختلفة كما انه مسؤول عن التأكد

من تعليماته وتوجيهاته وكذلك توجيهات وتعليمات رؤسائه الصادرة إن كانت منفذة بصورة مرضية) أم يوجد هناك مشاركة في المعلومات؟

• هل تتبنى الجامعة الهيكل القائم على الفريق (يستند على فكرة المشاركة في السلطة بين أعضاء الفريق الواحد، يشير إلى تساوى السلطة الموزعة بين الأفراد الذي يعتمد على عدة عوامل ولكن المعنى الجوهرى لإدارة الفريق هو المشاركة في اتخاذ القرار، وفي السلطة والمسئولية بين القائد الإداري والأفراد التابعين له قصد تحقيق الأهداف، وبأخذ هذا الهيكل عدة أشكال فقد يكون الفريق التنظيمي لأداء واجب معين، أو يكون الفريق لانجاز مشروع يتكون من أفراد يعملون معا من اجل انجاز مشروع معين واجب، هو أوسع نطاقا من فريق المهمة أو الواجب، أو قد يأخذ شكلا وظيفيا بمعنى انه يتكون من مجموعة من الأفراد العاملين في إدارات أو أقسام وظيفية مختلفة يشكلون مع بعضهم فريقا واحدا لحل مشكلة معينة أو لتطوير منتج أو لتنفيذ سياسة تتطلب اختصاصات وجهود متنوعة)؟

• حسب رأيك دور القيادة في الجامعة هل هو:

3. دور معلوماتي، تفاعلي، قراري؟ (التفاعل مع الأفراد وتوجيههم، تحليل وتبادل المعلومات، توظيف المعلومات في صنع القرار)

دور مصمم، معلم، موجه؟ (يؤثر سلوك القائد في عملية التعلم في المنظمة، عندما يتصرف القائد بطريقة تعاونية، ويشجع وجهات نظر المتعددة ويقدم أفكار جديدة، ويقوم بالاستماع بانتباه، ويتقبل النقد ويقدر المناقشة والحوار، والسعي لتوفير الموارد والبيئة الداعمة للموظفين.)

4. هل يقوم القائد بإيجاد رؤية مشتركة ويحدد السياسات والاستراتيجيات ويوفر عمليات التعلم؟

5. هل يمكن اعتبار القائد بمثابة رئيس فريق يتعامل مع أذهان الأفراد وأفكارهم؟

هل يقوم بتوجيه سلوك واتجاهات الفريق ويقدم خدمات التنظيم للوصول إلى وضع أفضل؟

الهوامش:

- ¹ عادل أحمد محمد الشلفان، دور المنظمة المتعلمة في الالتزام الوظيفي دراسة مسحية على موظفي البنك السعودي للتسليف والادخار في مدينة الرياض، المجلة الأردنية في إدارة الأعمال، المجلد 8، العدد1، 2012، ص.82.
- ² Garvin ,D.A, Edmondson, A.C et Gino,F, is yours a Learning organization?, Harvard business review, (2008 March).86(3).p.109.(www.hbr.org)
- ³ رنجي مصطفى عليان، إدارة المعرفة، ط1، الأردن، دار صفاء للنشر والتوزيع، 2008.
- ⁴ بن ثامر كلثوم، لعروق حنان، المعرفة الإبداعية ودورها في الرفع من أداء المنظمات المتعلمة جريدة الدراسات 19-03-2011.
- ⁵ peter senge, the fifth discipline :the art and practice of the learning organization currency, doubleday, new York.1990,p08.
- ⁶ يحيى الرشدان، المنظمات المتعلمة في عصر العولمة، المؤتمر العلمي الأول لمنظمات متميزة في بيئة متجددة- 25-27-2011/10. جامعة جدارا-الأردن.
- ⁷ أحمد خضر التنظيم المعاصر للأعمال جامعة دمشق ماجستير إدارة أعمال. ص. 21.
- ⁸ محمد مفضي الكساسبة، عبير حمود الفاعوري، كفاية محمد طه عبد الله ،تأثير ثقافة التمكين والقيادة التحويلية على المنظمة المتعلمة، المجلة الأردنية في إدارة الأعمال، المجلد 5-العدد1-2009، ص.26.
- ⁹ نجم عبود نجم إدارة المعرفة المفاهيم والاستراتيجيات العمليات، ط2، الوراق، الأردن، عمان، 2008، ص.261، 262.
- ¹⁰ محمد مفضي الكساسبة وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص.27.
- ¹¹ طارق حسن محمد الأمين، التعلم التنظيمي التقويم الأداء في مراكز خدمة مراجعي المؤسسات العامة الخدمية (نموذج مقترح) مجلة الإدارة، المجلد 46، العدد2-ماي 2006، ص.250.
- ¹² عسان عيسى إبراهيم العمري ، دور الرافد الفكرية والجذور الإدارية لإدارة المعرفة في بناء تكنولوجيا المعرفة ، أبحاث، العدد السادس ، جامعة عمان العربية ، الأردن ، 2009 ، ص.27.
- ¹³ Peter senge.Ibid.p.26.
- ¹⁴ إيمان سعود أبو خضر التعلم التنظيمي والمنظمة المتعلمة اتجاهات إدارية حديثة لتطوير المنظمة، ط1، دار المؤيد، الرياض، 2007، ص.102.
- ¹⁵ صلاح الدين عواد الكبيسي، دهام عبد الستار إبراهيم ،التعلم التنظيمي وأثره في نجاح المنظمات دراسة ميدانية في شركات وزارة الإعمار والإسكان في العراق، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية، المجلد 13 ، العدد 45. بغداد العراق، 2007، ص. 120.
- ¹⁶ عباس عبد مهدي الشريفي درجة توافر أبعاد المنظمة المتعلمة بجامعة الشرق الأوسط من وجهة نظر أعضاء هيئة التدريس مجلة العلوم التربوية، العدد1، جامعة الشرق الأوسط، الأردن 2012، ص. 220.
- ¹⁷ فاطمة محمد القحطاني، التعلم التنظيمي مدخل للتحول إلى مفهوم المنظمة المتعلمة في الجامعات السعودية، دراسة طبيعية على جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، رسالة ماجستير غير منشورة، الرياض، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية 2012.
- ¹⁸ Peter senge ;goran.c;patrick.L ,innovating Our way to the next industrial Revolution,Mit sloan.managemant review,winter 2001,42,2 p.26.
- ¹⁹ علي حسون، فاضل حمد، عامر فدعوس، أثر المنظمة المتعلمة في تحقيق الميزة التنافسية، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية، العدد32، 2012، ص.14.

إدارة المخاطر المالية للاستصناع وضمانات تطبيقه في المصارف الإسلامية عبر بناء محفظة استثمارية مثلي "حالة مصرف البركة"

أ. نجيب الله حاكمي
جامعة وهران 2 - الجزائر -

أ.د. الحبيب بن باير
جامعة وهران 2 - الجزائر -

Received: October 2017

Accepted: November 2017

Published: December 2017

ملخص: تتناول دراستنا بالتحليل والوصف مدى اعتماد المصارف الإسلامية على صيغة الاستصناع لبناء محفظته الاستثمارية بناء على العائد والمخاطرة، واتضح من خلال استخدام دوال الامثلية على البيانات المالية في الدراسة التطبيقية لمصرف البركة للسنوات 2006 الى 2012، ان المصرف يتجه لتخصيص نسب مرتفعة لصيغ الهامش المعلوم نظرا لتوفر الضمانات فيها، رغم ان الاستصناع ذو معدل عائد مرتفع غير ان ارتفاع مخاطرته ادى بمصرف البركة تخفيض التخصيص المالي له.

الكلمات المفتاحية: الإستصناع، المصارف الإسلامية، عائد المحفظة، تعبيرة المحفظة المثلي، المخاطرة.

Abstract: The study examines the extent to which Islamic banks rely on Istisna'a to build their investment portfolio based on return and risk. The use of optimization functions in the financial statements of Al Baraka Bank for the years 2006 to 2012 shows that the Bank tends to allocate high rates of margin formulas, Although Istisna'a has a high rate of return, but its high risk has led Al Baraka Bank to reduce its financial allocation.

Keywords: Istisna'a, Islamic banks, portfolio return, optimal portfolio pricing, risk.

مقدمة:

في الوقت الذي تعتمد فيه المصارف التقليدية على صيغة واحدة لاستثمار و توزيع الأموال تتمثل في الإقراض لتسجل في الجانب الدائن أي أصول المصرف و يقابلها في الجانب المدين الإقتراض كمصدر مهم للأموال و استقطاب الموارد، بحيث تحاول التوفيق بين المدخلات و المخرجات المالية من حيث المدة والقيمة و تفادي تكاليف رأس المال و تجنب تجميد أموال في شكل سيولة و تقليص تكاليف الفرصة الضائعة من جهة و محاولة التمتع بميزة تنافسية بسهولة تسهيل أصولها وبالتالي عدم الوقوع في مشكل سيولة، تستعيز المصارف الإسلامية بباقة من الصيغ التي تلي الاحتياجات التمويلية للعملاء باستغلال الاستثمار الحقيقي القائم على فكرة ارتباط القيمة بالجهد أو العمل لتهدم الفكر المبني على جني الأرباح دون تحمل مخاطر الخسارة، مما يشكل أداة ضغط من الموسرين على المعسرین ماليا لاستغلال حاجتهم التمويلية التي ولدت منتجات وأساليب تتوافق مع الشريعة الإسلامية التي يأبى نسبة من المستثمرين إلا في التعامل بها، لما لها من خصائص وأهداف تخدم مجتمع التكافل والتيسير المالي وما تحظى به من قبول واسع من الجمهور المتعطش لمثل هذه المؤسسات المالية سيما ممن لديهم كفاءات وخبرات ومهارات تمكنهم من الاستثمار ويسعون إلى إيجاد قنوات تمويلية لكنهم لا يرغبون في التعامل مع المصارف التقليدية، أو ممن لديهم فائض رأس المال يرغبون في توظيفه ولا يرغبون تعاطي الفائدة المتمثلة في الاقتطاع قبلها المحدد لنسبة من رأس المال دون مراعاة ربحية المشروع أو دون تملك العين الممولة من المصرف التقليدي، وتتمايز تلك الأساليب حسب طبيعتها إلى صيغ مشاركة وصيغ الهامش المعلوم أو مداينات، أو من حيث الآجال إلى صيغ طويلة ومتوسطة وقصيرة الأجل. حتم البحث في السبل الكفيلة بالاحاطة بمختلف العراقيل التي تحول دون توسيع نطاقه، ايمانا بضرورة التشخيص الدقيق لمسببات، وانطلاقا من استعاضة المصارف الإسلامية بباقة من الصيغ التمويلية والاستثمارية، وشمولية وظائفها وتطور مفهومها من مجرد الوساطة المالية . وعليه جاءت الاشكالية على النحو الآتي: فيما تتمثل مختلف اليات ادارة مخاطر الاستصناع ومعوقات الاستثمار وفقه في المصارف الإسلامية للحصول على محفظة استثمارية مثلي؟

وكإجابة مبدئية عن اشكالية البحث يمكن القول أن كون الاستصناع ضمن صيغ الهامش المعلوم يدفع المصرف لتخصيص نسبة معتبرة للاستثمار وفق هتته الصيغة؟

أهداف وأهمية البحث

يستلهم البحث أهميته من تنامي الحاجة لحشد المدخرات محاولة البحث عن التوليفات المثلى لباقة من صيغ التمويل القائمة على توزيع وتجزئة وتقاسم المخاطر، والحاجة لسلة من المنتجات التي من شأنها التأقلم مع البيئة التي تعمل فيها المصارف الإسلامية لما لها من آثار على التنمية الاقتصادية. ومن أهم الصيغ الاستصناع الذي فرض منطقه في الهندسة المالية كشكل بحد ذاته لإدارة المخاطر المالية. والبحث في سلوك المصارف الإسلامية ومدى استجابتهم له كصيغة لتمويل مشاريع الانمائية والبنية التحتية في شكل استثمار حقيقي، والرؤية التمييزية بين العائد والمخاطرة لتحديد الحصة الاستثمارية المخصصة له.

المبحث الأول: تشخيص مفهوم وخطوات وشروط الاستصناع

أولاً: مفهوم الاستصناع

هو عقد يشتري به في الحال شيء مما يصنع صنعا، يلزم البائع بتقديمه مصنوعا. بمواد من عنده، بأوصاف مخصوصة، بثمن محدد¹. وهو ومنه فهو عقد بيع بين الصانع و المستصنع على بيع أو شراء أصل قد لا يكون أنشأ بعد، على أن تتم صناعته أو بناؤه وفقا لمواصفات المشتري النهائي وتسليمه له في تاريخ مستقبلي وبسعر بيع محدد مسبقا، وذلك مقابل ثمن يدفع مقدما أو مؤجلا على دفعة واحدة أو على عدة دفعات حسب الاتفاق، وتكون العين والعمل من الصانع، وإذا كانت العين من المستصنع لا من الصانع فإن العقد يكون إجارة لا استصناعا.

ويمكن التمييز بين الاستصناع والسلم بان الاستصناع عقد على عين موصوفة في الذمة (اشتراط فيها العمل فلا يجري إلا فيما يتطلب صناعة). أما السلم فهو عقد على عين موصوفة في الذمة (لم يشترط فيها العمل).

ويفرق بين الاستصناع والإجارة على ان الاجارة عقد على عمل الأجير، دون التزامه بتقديم مواد الصنع، بينما الاستصناع يلتزم فيه الصانع بتقديم المواد والعمل جميعا منه.

وإذا اقتضت المقاوله على العمل فحسب فتعتبر إجارة ، في حال ما إذا كانت المواد من العميل أي: المستأجر أما إذا شملت المقاوله، عمل المقاول وتقديم المواد منه، فهي استصناع².

ثانيا: خطوات الاستصناع واطرافه

وتتمثل اهم خطوات التمويل بالاستصناع في المصارف الإسلامية من قبل العميل في³ :

1. يتقدم العميل إلى المصرف بطلب منه أن ينشأ له مبنى أو يصنع له معدة أو خط إنتاج لمصنع معين، ويرفق مع طلبه بيانا كاملا مدعما بالرسوم والخرائط من المهندس الاستشاري عن شكل ومواصفات المبنى (أو خط الإنتاج) الذي يريد إنشائه، وصور الملكية، مخطط ومساحة الأرض وموقعها، مخطط مبدئي للبناء، وتقرير مختصر من المهندس الذي صمم البناء بحيث يتضمن هذا التقرير تكلفة البناء.

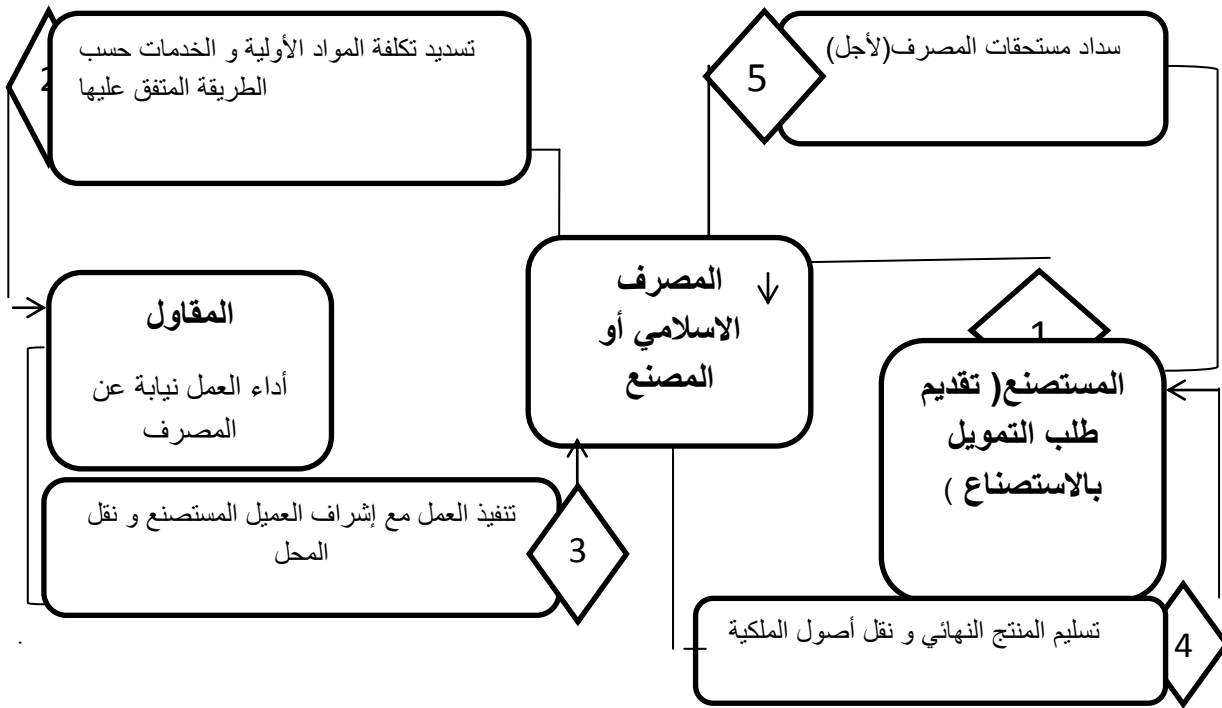
2. يعرض المتعامل أيضا مع طلبه الدفعة المقدمة التي يمكن سدادها للمصرف الإسلامي، والضمانات التي يعرضها، وطريقة السداد (دفعة واحدة أو على أقساط متعددة شهرية أو ربع سنوية)، مصحوبة بدراسة مالية ويقدر فيها الإيراد المتوقع ومدى قدرته على الوفاء بسداد الأقساط.

3. يقوم المصرف بعمل دراسة جدوى فنية متخصصة للمشروع بمعرفة خبراء التمويل في المصرف مع الاستعانة بمكتب استشاري هندسي يتبع المصرف، بغرض التعرف على جدوى تمويل المشروع.

4. في حالة موافقة المصرف على عرض العميل يطلب منه تقديم المستندات النهائية للتمويل وتقديم الضمانات اللازمة.

5. بعد الاتفاق النهائي يقوم المصرف بتوقيع عقد بيع استصناع مع العميل يحدد فيه جميع حقوق والتزامات كل طرف من أطراف العقد، وهما (المصرف والعميل) وأهم ما يتضمنه العقد ما يلي: ثمن بيع المبنى للعميل من قبل المصرف، ميعاد التسليم طبقاً للمواصفات، مدة السداد، قيمة القسط، وقيمة الدفعة المقدمة في حالة وجودها.
6. بعد توقيع عقد بيع الاستصناع بين المصرف والعميل، يقوم المصرف بتوقيع عقد تنفيذ مع المقاول الذي رسا عليه العطاء عن طريق المناقصة يسمى «عقد استصناع موازي» أو عقد المقاول، وتكون علاقة المتعامل بالمصرف مباشرة ولا علاقة له بالمقاول، ومن الممكن أن يقترح العميل للمصرف شركة معينة للتنفيذ.
7. للعميل الحق في تعيين مهندس استشاري لمتابعة سير العمل في المشروع ولكن يتحمل العميل تكلفته.
8. إذا لم يلتزم المتعامل بسداد ما عليه من دين في المواعيد المحددة ولم يسدد الأقساط، يعطيه المصرف مهلة إذا كان متعسراً ويساعده على إيجاد الحل، أما إذا كان العميل ماطلاً يكون من حق المصرف اتخاذ إجراءاته للحصول على باقي مستحقاته لدى العميل.
- والشكل الموالي يبين أهم المراحل:

الشكل رقم (1): يوضح الخطوات العملية للاستصناع



المصدر: www.alsalamalgeria.com ، 14 / 01 / 2013.

ويتم عقد الاستصناع بين⁴:

1. الصانع: هو من يلتزم ببيع المصنوع و تقديمه للعميل وفي هذه الحالة الصانع هو المصرف.
2. المقاول: هو الطرف المنفذ الذي يباشر الصنع.
3. المستصنع: هو الطرف المشتري أو الأمر بالشراء في عقد الاستصناع

ثالثاً: شروط الاستصناع

هناك عدة شروط حسب الدين يرون في الاستصناع عقداً و نوعاً خاصاً من البيوع منها:

1. توفير المستصنع مستلزمات هذه العملية، إضافة إلى العمل اللازم لذلك، وبدون توفير مثل هذه المستلزمات فإن العقد يصبح عقد إجارة وليس عقد استصناع.
2. دفع الثمن عند التعاقد غير إلزامي، يمكن تأجيله أو تقسيطه.
3. أن يكون الاستصناع في السلع التي يتم التعامل بها فعلا في الأسواق، لأن ما لا يتم التعامل فيه يخضع إلى القياس، ومن ثم يعتبر بيع سلم وتنطبق عليه أحكام بيع السلم وأركانه وشروطه.
4. أن الاستصناع يعتبر عقداً وليس وعداً، و من ثم فإنه يكون ملزماً لأطرافه، فإذا أتم الصانع صنع السلعة و احضرها لطالب الاستصناع وبالمواصفات المتفق عليها، فلا يكون لكليهما الخيار، حيث يلتزم الصانع بالتسليم، و هذا الشرط لا ينفرد به حيث انه من شروط السلم .
5. بيان جنس المستصنع، و قدره، و نوعه، و صفته حتى لا يثير عدم التحديد في هذا الاختلاف الذي يمكن أن يقود إلى المنازعات، لأنه بدون هذا التحديد لا يكون معلوماً.
6. أن يكون محل الاستصناع أي ما يتم صنعه حالاً.

المطلب الثاني: الابتكارات المالية واثرها تعزيز ضمانات الاستصناع والتحكم في المعوقات

أولاً: المعوقات والمخاطر المالية للاستصناع

لطل من أهم مزايا الاستصناع أنه طلب سلع بمواصفات معينة مما يعني أن هناك حاجة فعلية إليها، مما يوازن بين العرض والطلب. والذي من مزاياه أنه وسيلة لتمويل المشاريع التنموية لكل الاحال حسب الدورة الانتاجية لكل مصنع مع التقليل من بطالة ونقص استغلال مختلف عوامل الانتاج. تنتج مخاطرة أسعار السلع عن حاصل ملكية سلع وأصول حقيقية، أما مخاطرة هامش الربح فتكون نتيجة الاحتفاظ بمطالبة مالية، والتي قد تنشأ عن عمليات متاجرة آجلة ما يعني أن عمليات المراجعة الاستصناع معرضة لمخاطر هامش الربح أما عمليات السلم والإجارة تواجه مخاطرة أسعار السلع.

ومن اهم المخاطر المعرض لها الاستصناع ما يلي:

1. تقلبات أسعار المواد الأولية بعد تحديدها في عقد الاستصناع.
2. تحمل المصرف مسؤولية الإخلال بالعقد وما ينجر عن إنشاء عقد استصناع ثان مع طرف ثان بغرض تنفيذ التزامه في العقد الأول.
3. عجز العميل المشتري أو تأخره عن السداد.
4. فشل الطرف الآخر في تسليم السلعة في موعدها أو رداؤها و الاحتفاظ بالأسهم ضمن محفظة المصرف الاستثمارية.

ثانياً : ضمانات تبني الاستصناع وإدارة مخاطره

ومن أهم الابتكارات المالية التي انتجت منتجات مالية لتعزيز الثقة في الجهاز المصرفي، والتخفيف من المعوقات التي من شأنها الحيلولة دون تحقيق أهدافها نذكر ما يلي:

1. عقد الاستصناع الموازي

ففي الاستصناع معظم المؤسسات لا تملك مصانع ولا شركات مقاوله، والمخرج يكون في الإستصناع الموازي⁵. هو عقد استصناع ثان يلتزم فيه طرف ثالث باستصناع موجود محدد المواصفات لمؤسسة الخدمات المالية الإسلامية، بحيث تماثل مواصفات هذا الموجود مواصفات الموجود الوارد في عقد الاستصناع الأول⁶.

كما يمكن أن ينشأ المصرف إدارة هندسية منفصلة أو توظيف خبير من خارج المصرف لتقييم و اعتماد و مراقبة النواحي الفنية مع اشتراط قيام العميل المبرم معه عقد الاستصناع الأصلي بمعاينة السلع المصنعة أو المبنى من وقت لآخر خلال مراحل الإنتاج أو البناء للتأكد بنفسه من الالتزام بالمواصفات⁷

فالإستصناع الموازي يتحقق إذا قام المصرف بقبول الإستصناع، وفي نفس الوقت قدمه لمقاول آخر ليقوم بالعمل، ويتقاسمان الربح، أو يأخذ المقاول الثاني اجر المثل والباقي للمصرف والاثنان متكافلان متضامنان أمام المستصنع⁸.

2. بند الجزاء في العقد: عند عدم الوفاء بالمواصفات النوعية في الاستصناع. و للتقليل من المخاطر الائتمانية في الاستصناع يمكن التسديد في شكل أقساط للتوازن بين سداد القيمة و تنفيذ الأعمال المتفق عليها.

3. خيار التحكيم وتسوية النزاعات: فيجب الاتفاق على كفاءات لتسوية النزاعات الناشئة عن الإعسار أو المماطلة في ظل عدم إمكانية إعادة جدولة الديون بتعديل هامش الربح تماشياً مع مدة و قيمة المماطلة.

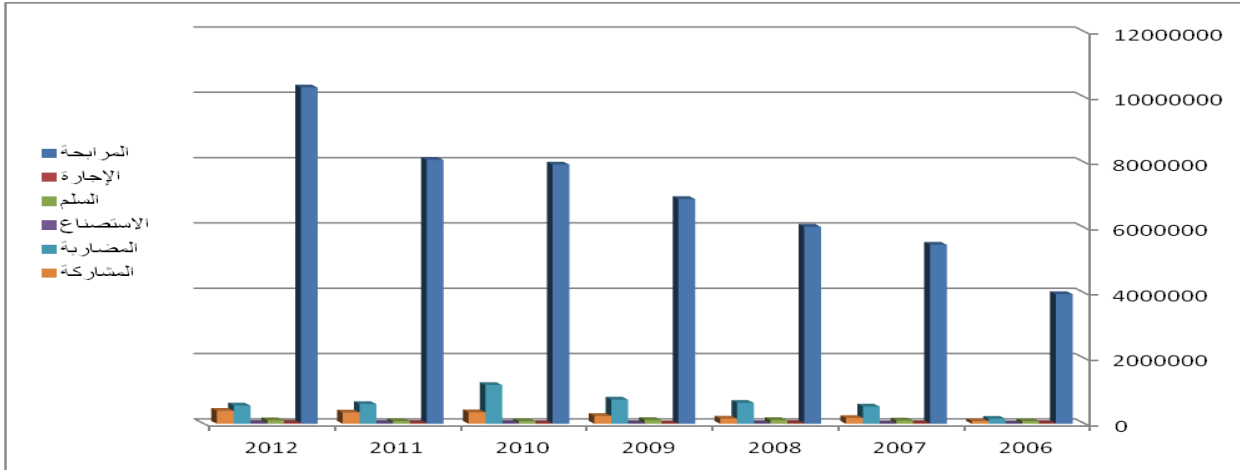
4. متابعة الطرف الآخر بإجراء اتصالات متكررة معه مع وضع اطار زمني للسداد أو عرض ترتيبات لإعادة الجدولة أو إعادة الهيكلة. واستخدام وكالة تحصيل الديون، والوعد باسترجاع هامش المخاطرة كتحفيز للسداد في الوقت المحدد.

المبحث الثالث: تقييم العائد والمخاطرة واثهما على بناء محفظة المصرف - حالة البركة-

أولاً: تقييم لتطور مؤشرات صيغ التمويل في مصرف البركة العالمي

وقبل التفصيل في تحليل صيغ التمويل وأحجام التمويل المخصصة لكل منها والكشف عن مستويات التعثر التي سجلتها هذه الصيغ وما كان من وراءها من عائدات، كان لزاماً التمثيل البياني المشترك للتعرف على الصيغ التي تحظى بتبني المصرف لها بقصد التعرف على الدوافع الكامنة وراء ذلك.

الشكل رقم (2): يبين تطور التمويل بالصيغ المختلفة لمصرف البركة العالمي من سنة 2006 إلى 2012



المصدر: من إعداد الباحثين اعتماداً على التقارير السنوية لمصرف البركة من 2006 إلى 2012 بالاعتماد على برنامج excel.

من خلال الجدول يتبين الاهتمام الكبير والمتزايد من طرف الهيئات المصرفية الإسلامية وإقبالها منقطع النظر على التمويل بصيغة تقريبا واحدة و وحيدة هي المراجعة رغم الشكوك الكبيرة والخلافات بين عدد من الفقهاء في الشريعة والاقتصاد الإسلامي حول عدم مشروعية المراجعة للأمر بالشراء لما يكتنفها من غموض فقهي سيما الشك في عدم انتقال المبيع إلى ضمان البائع (المصرف الإسلامي)، ليفتح الباب واسعا أمام جملة من التساؤلات أهمها: هل يمكن أن يضحى المصرف الإسلامي برسائلته ورؤيته وتموقعه لدى الجمهور المقبل على منتجاته كمصرف إسلامي في سبيل الربحية؟ ولهذا يجب التفصيل في حصة تمويل كل صيغة من صيغ التمويل ومقدار التعثر فيها والعائد المتأتي منها. ويظهر الجدول الشطر المتناهي في الصغر لنسبة تخصيص الموارد وتوجيهها

نحو الاستصناع الذي ينعكس على اوجه التنمية الاقتصادية في شق الاستثمار، وتوجه المصارف الإسلامية نحو تعزيز البنية التحتية للمحتمعات.

ثالثاً: تحليل وتقييم تطور مؤشرات الإستصناع

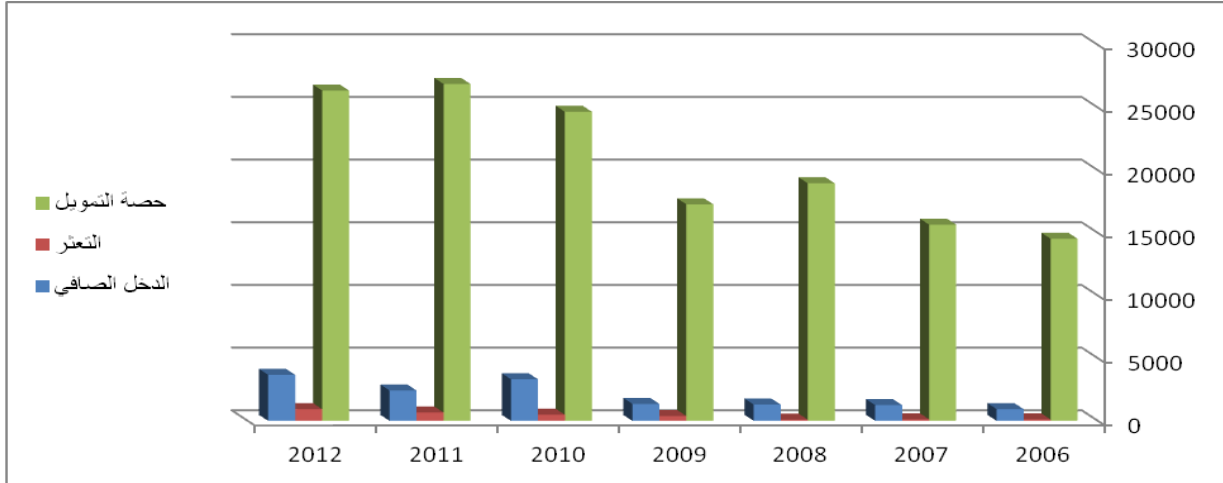
الجدول رقم (1): يبين حصة التمويل والتعثر والعائد الصافي للاستصناع

الوحدة: ألف دولار أمريكي

السنة	حصة التمويل	التعثر	الدخل الصافي	نسبة التعثر	نسبة العائد الصافي
2006	14529	112	936	0,77%	6,44%
2007	15654	123	1251	0,79%	7,99%
2008	18955	98	1294	0,52%	6,83%
2009	17276	386	1355	2,23%	7,84%
2010	24662	483	3319	1,96%	13,46%
2011	26879	665	2424	2,47%	9,02%
2012	26353	941	3674	3,57%	13,94%

المصدر: من إعداد الباحثين بناء على التقارير السنوية لمصرف البركة ل 2006 - 2012 و البرنامج EXCEL

والشكل رقم (3): يبين تطور حصة التمويل والتعثر والعائد الصافي للتمويل بالاستصناع



المصدر: من إعداد الباحثين بناء على التقارير السنوية لمصرف البركة ل 2006 - 2012 و البرنامج EXCEL

من الجدول والشكل يتبين تزايد تخصيص مبالغ للتمويل عبر الاستصناع إلى غاية 2009 أين انخفضت لتعود بعدها إلى الارتفاع. كما يظهر تسجيل التعثر لمبالغ متدنية مقارنة بحصة التمويل لكن شديدة الوتيرة في التزايد خاصة بعد 2008، في الوقت الذي ينمو فيه التمويل بالاستصناع بوتيرة عادية حتى سنة 2009 ليقفز في 2010 بشكل لافت بما يقارب ضعفين ونصف الضعف، ولعل أهم سبب لعدم الإقبال على التمويل بهذه الصيغة مرده ارتفاع تكلفة التمويل.

ثالثا: بناء محفظة المصرف البركة المثلي بالاعتماد على بيانات 2006-2012

1. معدل العائد للمختلف صيغ التمويل لحساب العائد على المحفظة

الجدول رقم (2): يبين معدل العائد على صيغ التمويل الإسلامي لمصرف البركة من 2006 الى 2012

معدل العائد على صيغ التمويل الإسلامي لمصرف البركة من 2006 الى 2012					
السنوات	المربحة	السلم	الاستصناع	المضاربة	المشاركة
2006	9,2	7,6	6,44	10,29	7,98
2007	9,38	6,08	7,99	3,01	6,14
2008	11,76	6,94	6,83	2,18	15,33
2009	11,21	8,19	7,84	1,53	9,48
2010	9,72	7,36	13,46	1,57	6,07
2011	9,4	5,08	9,02	5,3	8,9
2012	8,85	5,99	13,94	3,84	9,45
معدل العائد	9,93142857	6,7486	9,36	3,96	9,05

المصدر: من إعداد الباحثين بناء على التقارير السنوية لمصرف البركة ل 2006 - 2012 و البرنامج EXCEL

يتبين من الجدول اعلاه ان الاستصناع يحقق ثاني أكبر معدل عائد ضمن سلة المصرف الاستثمارية بعد المربحة.

2. حساب المخاطرة باستخدام مصفوفة التباين المشترك

والتي تقاس إما التباين في معدلات العائد أو معدل نسب التعثر ليظهر سلوك المصرف تجاه المخاطرة في صيغة الاستصناع.

الجدول رقم (3): يبين مصفوفة التباين المشتركة لمحفظة المصرف التمويلية

مصفوفة التباين المشترك لسلة المصرف التمويلية من 2006 الى 2012					
	المربحة	السلم	الاستصناع	المضاربة	المشاركة
المربحة	1,04486939	0,5024	-1,3311	-1,506414286	2,099671429
السلم	0,50238776	1,0028	-0,6637	-0,203557143	0,140185714
الاستصناع	-1,3310857	-0,664	8,14523	-2,827042857	-2,8237
المضاربة	-1,5064143	-0,204	-2,827	8,223828571	-1,336957143
المشاركة	2,09967143	0,1402	-2,8237	-1,336957143	8,328457143

المصدر: من إعداد الباحثين بناء على التقارير السنوية لمصرف البركة ل 2006 - 2012 و البرنامج EXCEL

يتبين مما سبق ان التشتت في معدلات العائد لصيغ الهامش المعلوم ضعيفة نظرا لطبيعتها وتوافر الضمانات من وراء تمويلها ما عدا صيغة الاستصناع التي يكتنفها مخاطرة أكبر مثلها مثل صيغ المشاركات التي تكاد تنعدم فيها الضمانات إلا في حدود التعدي او التقصير من المشارك او المضارب.

وباعتبار أن متغيرة التعثر في استرداد الائتمان اهم معيار لقياس المخاطر الائتمانية للمصارف، وللتدقيق في سلوكها ومدى تباينها حسب صيغ التمويل

والجدول رقم (4): يبين معدل نسب التعثر لمصرف البركة للسنوات 2006 - 2012

	المربحة	السلم	الاستصناع	المضاربة	المشاركة
2006	8,59%	1,25%	0,77%	0,39%	2,61%

2007	6,84%	1,21%	0,79%	0,11%	1,84%
2008	6,46%	5,04%	0,52%	0,09%	2,14%
2009	6,27%	3,54%	2,23%	0,08%	2,68%
2010	5,78%	4,92%	1,96%	0,56%	7,18%
2011	5,46%	9,00%	2,47%	2,84%	5,47%
2012	4,81%	7,91%	3,57%	2,98%	5,64%
معدل نسب التعثر	6,32%	4,70%	1,76%	1,01%	3,94%

المصدر: من إعداد الباحثين بناء على التقارير السنوية لمصرف البركة ل 2006 - 2012 و البرنامج EXCEL

من خلال الجدول يتبين ان نسبة كبيرة من المخاطر تتحملها صيغة المراجعة على عكس التوقعات لتليها السلم، أما الاستصناع فلا يمثل فيه التعثر سوى 1,76%، وهذا ما يحفز صانعي القرار على مستوى المصرف بضرورة التوجه نحو تخصيص حصة معتبرة للاستثمار وفق هته الصيغة.

رابعا: تسعيرة محفظة المصرف لبناء المحفظة المثلي

1. تسعيرة محفظة المصرف بناء على البيانات للسنوات 2006 - 2012

الجدول رقم (5): يبين معدل نسب حصة التمويل لكل صيغة

السنوات	حصة التمويل بالمراجعة	حصة التمويل بالسلم	حصة التمويل بالاستصناع	حصة التمويل بالمضاربة	حصة التمويل بالمشاركة
2006	92,249%	1,849%	0,337%	3,602%	1,962%
2007	86,932%	1,602%	0,248%	8,370%	2,848%
2008	86,650%	1,617%	0,272%	9,175%	2,285%
2009	86,066%	1,450%	0,216%	9,263%	3,005%
2010	82,850%	0,838%	0,257%	12,381%	3,674%
2011	88,422%	0,879%	0,294%	6,636%	3,770%
2012	90,457%	0,935%	0,232%	4,900%	3,477%
معدل نسب حصة التمويل	87,661%	1,310%	0,265%	7,761%	3,003%

المصدر: من إعداد الباحثين بناء على التقارير السنوية لمصرف البركة ل 2006 - 2012 و البرنامج EXCEL

نلاحظ من الجدول أعلاه ان معدل نسبة تخصيص الموارد وتوجيهها نحو الاستصناع تكون ضعيفة جدا. وفيما يلي عائد ومخاطرة وتسعيرة المحفظة المالية للمصرف

$$\text{عائد المحفظة} = 9,39830699$$

$$\text{مخاطرة المحفظة} = 0,80129322$$

$$\text{تسعيرة المحفظة} = 11,7289237$$

2. بناء محفظة المصرف المثلي

بعد استخدام دوال الامثلية في EXCEL تبين ما يلي:

$$\text{عائد المحفظة} = 8,7714$$

$$\text{مخاطرة المحفظة} = 0,45286$$

$$\text{تسعيرة المحفظة} = 19,3687$$

بخص مخصصة للاستثمار في الصيغ كما يلي:

الجدول رقم (6): مخصصة الاستثمار حسب صيغ التمويل

المشاركة	المضاربة	الاستصناع	السلم	المرابحة
3,30%	3,94%	43,79%	20,28%	28,69%

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على EXCEL دوال الامثلية.

من الجدول يتبين ضرورة تخصيص حصص معتبرة تصل الى **43,79%** من مجموع حصص التمويل.

وبمقارنة النسبة قبل حساب بنية المحفظة المثلي - 0,265% - وبعدها نلاحظ ان المصرف استغى كثيرا عن التعامل بالاستصناع ضمن محفظته، نظرا للتباين في معدلات العائد الاقرب من صيغ المشاركات -8,14523-

خلاصة:

تظهر من خلال البحث ان هناك عدة مزايا من جانب الاستثمار للاستصناع لكلا الطرفين في توزيع البدلين والتوازي بين تدفق الحقيقي والمالي. ويتسم بوجود خطوات محكمة لتنظيم سيرورة تطبيقه على الوجه المطلوب بناء على شروط واجبة التحقيق من كل الاطراف والشئى محل الاستصناع. ونظرا للاهمية التمويلية والاستثمارية له وجب البحث في الاساليب التي تحول دون تخصيص نسب مثلي له.

ويتبين ان مصرف البركة الاسلامي، ورغم ارتفاع معدل العائد على الاستصناع، لم يخص له نسبة معتبرة من حصة التمويل. وهذا راجع الى ارتفاع المخاطرة به، نظرا لارتفاع التباين. بينما يظهر معدل نسب التعثر مستويات متدنية مما يعني ان المعيار الاساس في تحديد حصة التمويل على الاغلب هو التباين في معدلات العائد لكل صيغة.

الهوامش:

¹ مصطفى الزرقاء، عقد الاستصناع ومدى أهميته في الاستثمارات الإسلامية المعاصرة، المصرف الإسلامي للتنمية، معهد البحوث، ص 90.

² <http://www.mareb.org/04/09/2015>.

³ <http://www.alqalahnews.com/more.php>:

⁴ نعيم نمر داوود، البنوك الإسلامية - نحو اقتصاد اسلامي -، دار البداية، الطبعة الأولى، الاردن، 2012، ص 176.

⁵ علي بن أحمد السواس، مخاطر التمويل الإسلامي، المؤتمر العالمي الثالث للاقتصاد الإسلامي، جامعة أم القرى، طبعة تمهيدية، ص 05.

⁶ مجلس الخدمات المالية الإسلامية، المبادئ الإرشادية لإدارة المخاطر للمؤسسات - عدا المؤسسات التأمينية - التي تقتصر على تقديم خدمات مالية إسلامية، ديسمبر 2005، ص 53.

⁷ مجلس الخدمات المالية الإسلامية، المرجع السابق، ص 19.

⁸ محمود عبد الكريم احمد أرشيد، الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية، دار النفائس ص 130.

أهمية تنمية كفاءات الموارد البشرية بالنسبة للمنظمات

–دراسة حالة مستشفى الإخوة مغلاوي بميلة–

أ. حمودي حيمر

المركز الجامعي عبد الحفيظ بوالصوف ميلة –الجزائر –
E-mail: h.himeur@centre-univ-mila.dz

Received: October 2017

Accepted: November 2017

Published: December 2017

ملخص: تخطى الموارد البشرية باهتمام القائمين على شؤون المنظمات، لأنها ضمان لإستمراريتها ونجاحها، لذلك صارت تسعى جاهدة للحفاظ على مستويات عالية من الكفاءة لدى مواردها البشرية، حتى تستطيع التكيف مع التغيرات السريعة التي تشهدها بيئتها، ومن هنا جاءت ضرورة تنمية الكفاءات، وهو موضوع بحثنا هذا الذي يحمل عنوان: أهمية تنمية كفاءات الموارد البشرية بالنسبة للمنظمات –دراسة حالة المنظمة الإستشفائية العمومية الإخوة مغلاوي بميلة. توصلنا في نهاية الدراسة إلى أن تنمية الكفاءات ذات أهمية بالغة بالنسبة للمنظمات، وأنها ضرورة حتمية لمواجهة تحدياتها المستقبلية. إلا أننا لاحظنا غياب هذا الطرح بالمنظمة الإستشفائية محل الدراسة الميدانية، حيث وجدنا أن جل مواردها البشرية العاملة بالإدارة لم تستفد من أي برنامج لتنمية الكفاءات، كما أن مستويات كفاءاتها لا تتناسب مع خبرتها ولا مع مستوياتها الوظيفية.

الكلمات المفتاحية: المنظمة، الموارد البشرية، تنمية الكفاءات.

Abstract: Human resources are concerned with the attention of organizations, because they ensure their continuity and success, therefore they strive to maintain high levels of competencies in their human resources, so that they can adapt to rapid environmental changes. For this reason they needs to developing competencies, which is the subject of our research, under the title: **The importance of human resources competencies development for the organizations - a study of the state of the public hospital organization Brothers Meghlaoui Mila.** At the end of the study, we concluded that the development of competencies is of great importance to the organizations and that they are a necessity to meet their future challenges. However, we noted the absence of this proposal in the field hospital, where we found that most of the human resources working in the administration did not benefit from any program to develop competencies. Which they are not commensurate with their experience or their functional levels.

Key words: Organization, human resources, competencies development.

مقدمة:

يعيش العالم المعاصر تطورات إقتصادية وإجتماعية وسياسية سريعة إنعكست مباشرة على منظمات الأعمال، سواء تعلق الأمر بطبيعة نشاطها أو بطرق إدارتها، ولأن الموارد البشرية تمثل المحرك الذي يدفع عوامل الإنتاج ويوجهها لتحقيق أهداف المنظمة فقد صارت تحظى باهتمام كبير من قبل مسؤوليها، خاصة مع إدراكهم أن إستقطاب وتوظيف موارد بشرية عالية الكفاءة في الوقت الحالي لا يمثل ضماناً كافياً لمواجهة تحديات المستقبل، من هذا المنطلق تظهر إشكالية الحفاظ على مستويات كفاءة عالية لدى الموارد البشرية طيلة مساراتها الوظيفية بالمنظمة، حتى تكون لديها القدرة على التكيف مع مختلف الظروف ومواجهة كل التحديات، وهذا ما أدى إلى ظهور ما يعرف بتنمية كفاءات الموارد البشرية، التي تمثل موضوع بحثنا هذا الذي سنحاول من خلاله الإجابة على التساؤل الرئيسي التالي: ما مدى أهمية تنمية كفاءات الموارد البشرية بالنسبة للمنظمات، وما هو واقعها بالمنظمة الإستشفائية العمومية الإخوة مغلاوي بميلة ؟

ضمن هذا التساؤل الرئيسي يمكن طرح الأسئلة الفرعية التالية:

- 1- ما مدى أهمية تنمية كفاءات الموارد البشرية بالنسبة للمنظمات؟
 - 2- ما هو مستوى كفاءة الموارد البشرية العاملة بإدارة مستشفى الإخوة مغلاوي بميلة؟
 - 3- هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة 5 بالمائة بين مستويات كفاءة الموارد البشرية العاملة بإدارة مستشفى الإخوة مغلاوي تبعاً لوظائفها؟
 - 4- هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة 5 بالمائة بين مستويات كفاءة الموارد البشرية العاملة بإدارة مستشفى الإخوة مغلاوي تبعاً لخبرتها الوظيفية؟
 - 5- هل توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة 5 بالمائة بين مستويات كفاءة الموارد البشرية العاملة بإدارة مستشفى الإخوة مغلاوي تبعاً لإستفادتها من برامج لتنمية الكفاءات؟
- للإجابة على هذه الأسئلة وحل إشكالية البحث إنطلقنا من الفرضيات التالية:

- الفرضية الرئيسية: تنمية كفاءات الموارد البشرية ذات أهمية بالغة بالنسبة للمنظمات، غير أنها لا تحظى باهتمام القائمين على إدارة شؤون المنظمة الإستشفائية العمومية الإخوة مغلاوي بميلة.

- الفرضيات الفرعية

- 1- تنمية كفاءات الموارد البشرية بالغة الأهمية بالنسبة للمنظمات.
- 2- تتميز الموارد البشرية العاملة بمستشفى الإخوة مغلاوي بميلة بمستوى متوسط من الكفاءة.
- 3- توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة 5 بالمائة بين مستويات كفاءة الموارد البشرية العاملة بإدارة مستشفى الإخوة مغلاوي تبعاً لوظائفها.
- 4- توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة 5 بالمائة بين مستويات كفاءة الموارد البشرية العاملة بإدارة مستشفى الإخوة مغلاوي تبعاً لخبرتها الوظيفية.
- 5- توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة 5 بالمائة بين مستويات كفاءة الموارد البشرية العاملة بإدارة مستشفى الإخوة مغلاوي تبعاً لإستفادتها من برامج لتنمية الكفاءة.

- أهمية البحث

تتحلى أهمية بحثنا هذا من خلال النقاط التالية:

- التطورات السريعة التي يعرفها المحيط العام للمنظمات تتطلب موارد بشرية قادرة على تنمية كفاءاتها لمواكبة هذه التطورات.
- حاجة المنظمات الجزائرية إلى معرفة حقيقة تنمية كفاءات الموارد البشرية، ولماذا الحاجة إليها.
- تقديم صورة واضحة عن واقع تنمية الكفاءات بالمنظمة العمومية، وتحسيسها بضرورتها.
- توجه المنظمات الحديثة نحو كفاءات الموارد البشرية كسبيل للتميز، في ظل حدة المنافسة على المستويين المحلي والعالمي.
- المساهمة في تحسين إدارة الموارد البشرية بالمنظمات العمومية.

- أسباب إختيار موضوع البحث

تم إختيار تنمية كفاءات الموارد البشرية كموضوع للبحث للأسباب التالية:

- كونه يقع ضمن مجال إهتمامات الباحث.
- كثرة ضغوط العمل التي تعانيها الموارد البشرية العاملة بالمنظمات العمومية الجزائرية، والتي تنعكس مباشرة على مستويات كفاءتها.

- التضمر الذي نلمسه لدى المواطن الجزائري تجاه الخدمات التي تقدمها المنظمات العمومية.
- الرغبة في الإطلاع عن قرب على واقع الإصلاحات التي تتغنى بها الحكومات المتتالية في مجال إدارة الموارد البشرية بالمنظمات العمومية.

- أهداف البحث

- نسعى من خلال بحثنا هذا إلى بلوغ الأهداف التالية:
- تسليط الضوء على مدى أهمية تنمية كفاءات الموارد البشرية بالمنظمات الحديثة.
- معرفة واقع تنمية الكفاءات بالمنظمة الإستشفائية العمومية الإخوة مغلاوي بميلة.
- معرفة العلاقة بين مستويات كفاءة الموارد البشرية العاملة بالمنظمة محل الدراسة الميدانية وبين خبرتها الوظيفية.
- تقاسم بعض الإقتراحات التي من شأنها تحسين مستوى كفاءة الموارد البشرية العاملة بمستشفى الإخوة مغلاوي بميلة.

- منهجية البحث

يمثل المنهج المعتمد في أية دراسة كانت السبيل المؤدي إلى بلوغ أهدافها، لذلك فهو المحدد لصدق وأهمية النتائج المتوصل إليها، وقد إعتدنا في دراستنا لهذا الموضوع المنهج الوصفي التحليلي، بالإضافة إلى منهج دراسة الحالة، من أجل الإحاطة بمختلف جوانبه والوصول إلى النتائج المرجوة. وقد قمنا بتقسيم البحث إلى أربعة محاور رئيسية، حيث اعتمدنا التسلسل من العام إلى الخاص، فبدأنا بمحور لتوضيح الإطار النظري للكفاءة بصفة عامة، ثم إنتقلنا للحديث عن تنمية الكفاءات في محور ثاني، كما خصصنا محورا ثالثا لإبراز مدى أهمية تنمية الكفاءات وضرورتها بالنسبة للمنظمات، وأخيراً قمنا بدراسة حالة المنظمة الإستشفائية العمومية الإخوة مغلاوي بميلة في محور رابع، كإسقاط للجانب النظري على أرض الواقع.

المحور الأول: الإطار النظري للكفاءة

ناقشنا من خلال هذا المحور الجذور التاريخية للكفاءة كمصطلح، واستخداماته في مجال الإدارة، كما حاولنا تقديم المفهوم الذي يعبر عنه بالكفاءة، بالإضافة إلى التطرق إلى مكونات الكفاءة وأنواع الكفاءات. ويتضمن هذا المحور العناصر التالية:

أولاً: ظهور مصطلح كفاءة ومفهومه

لمعرفة المفهوم الحقيقي لأي مصطلح يجب المرور عبر جذوره التاريخية، هذا ما سنناقشه فيما يلي:

1- ظهور مصطلح كفاءة: استعمل مصطلح كفاءة (Compétence) في مجال الإدارة كبديل لمصطلح أهلية (Qualification)، لأن هذا الأخير لم يعد يتماشى مع التطورات الحاصلة في تنظيم العمل.¹ وكان أول استخدام لهذا المصطلح بالولايات المتحدة الأمريكية في السبعينيات من القرن العشرين، وبعدها في أوروبا وسائر دول العالم، حيث كان اللجوء إلى الموارد البشرية بغرض تعزيز المكانة التنافسية للمنظمات، وذلك من خلال خلق وظائف أكثر مرونة، تعتمد بالدرجة الأولى على كفاءة الموارد البشرية. بدلاً من اعتمادها على المؤهلات التي تحددها المناصب، مما استوجب وضع معايير خاصة بالكفاءة لشغل هذه الوظائف، وهو ما ظهر جليا في الولايات المتحدة الأمريكية، التي أنشأت سنة 1994م لجنة مكلفة بوضع نظام وطني لمعايير الكفاءات الضرورية لشغل الوظائف بالمنظمات.²

2- مفهوم الكفاءة: تعددت استخدامات مصطلح كفاءة واختلفت باختلاف توجهات الباحثين، الأمر الذي أدى إلى إعطائه عدة مفاهيم، سنتطرق إليها فيما يلي:

بالنسبة لكلود ليفي لوبوي (Claude-Lévy Leboyer)، الكفاءة تختلف عن الملامح الشخصية والقدرات التي تسمح لنا بالتمييز بين الأشخاص، فهي ترتبط باستعمال الملامح الشخصية والقدرات، بالإضافة إلى المعارف المكتسبة وذلك لإنجاز المهام المعقدة كما ينبغي، في إطار ثقافة المنظمة واستراتيجيتها.³

نلاحظ أن صاحب هذا التعريف حصر الكفاءة في الخصائص الشخصية والمعارف المكتسبة التي تم استعمالها في العمل فقط، بشرط أن لا تتعارض مع ثقافة المنظمة واستراتيجياتها، وتؤدي في نفس الوقت إلى تحقيق نتائج إيجابية.

يرى لوكادان (Loic Cadin) وآخرون أن الكفاءة هي حصيلة المزج بين معارف علمية (Savoirs)، معارف عملية (-Savoir-faire)، ممارسات وبراهين، من أجل تحقيق استجابة الموارد البشرية لمتطلبات الوظائف، ولا تظهر الكفاءة إلا أثناء العمل.⁴

نلاحظ أن صاحب هذا التعريف يتفق مع سابقه من حيث شرط استعمال الكفاءة في العمل، لكنه يختلف عنه من حيث الهدف من استعمالها، وهو تحقيق التكيف مع متطلبات الوظائف، وليس تحقيق الأهداف الإستراتيجية للمنظمة كما هو الحال بالنسبة للتعريف السابق. كما أن صاحب هذا التعريف الأخير وضح أنواع المعارف التي تتكون منها الكفاءة، والتي لم يتطرق لها سابقه، وهي: المعارف العلمية، المعارف العملية، الممارسات والبراهين.

عرّف جين ماري بوروتي (Jean -Marie Peretti) الكفاءة بأنها مجموعة من المعارف: العلمية، العملية والسلوكية، سواء كانت هذه المعارف مستخدمة في العمل، أو قابلة للإستخدام مستقبلاً، والتي تضعها الموارد البشرية قيد التنفيذ من أجل أداء مهامها، أي أنها تكون تحت تصرف المنظمة.⁵

الملاحظ على تعريف بوروتي للكفاءة أنه يتفق مع التعريفات السابقة من حيث مكونات الكفاءة، لكنه أشمل منها، كونه لا يشترط استخدام المعارف في العمل حتى تعتبر كفاءة، وإنما تشمل الكفاءة كل المعارف المستخدمة في العمل، بالإضافة إلى المعارف الكامنة لدى الموارد البشرية والتي لم تستخدم بعد في العمل.

بالنسبة لرودولف ديران (Rodolphe Durand) الكفاءة عبارة عن خاصية تنظيمية تمنح المنظمة ميزة تنافسية.⁶

نلاحظ أن رودولف أدخل في تعريفه للكفاءة بعدها الاستراتيجي بالنسبة للمنظمة، والمتمثل في تحقيق ميزة تنافسية. لكنه إعتبر الكفاءة كخاصية تنظيمية من دون أن يوضح فيما تتمثل هذه الخاصية، وما هو مصدرها.

من بين أهم تعريفات الكفاءة وأشملها تعريف بوياتزيس (Boyatzis)، الذي جاء فيه أن الكفاءة هي: "خاصية أساسية يتميز بها الشخص عن غيره من الأشخاص، وينتج عنها تحقيق أداء وظيفي فعال و/أو عالي".⁷

نلاحظ أن بوياتزيس ربط الكفاءة بالنتائج المحققة، والمتمثلة في الفعالية والأداء، وتشمل الكفاءة حسب هذا التعريف جميع الخصائص التي تتميز بها الموارد البشرية، بشرط أن تساهم هذه الخصائص في تحسين مستوى الأداء وتحقيق الفعالية عند إنجاز المهام الوظيفية.

بناءً على التعريفات السالفة الذكر، يمكننا تعريف الكفاءة بأنها: مجموعة من المعارف العلمية، العملية والسلوكية، التي تميز بين الموارد البشرية، والتي تمنحها القدرة على الإستجابة لمتطلبات الوظائف، وبالتالي تحقيق أهداف المنظمة ومنحها ميزة تنافسية، سواء كانت هذه المعارف مستخدمة في العمل، أو كانت طاقات كامنة لدى الموارد البشرية يمكن الإستفادة منها مستقبلاً.

تجدر الإشارة إلى أن أغلب الترجمات إلى العربية، خاصة من قبل الباحثين المشاركة تستخدم مصطلح مهارة بدلاً عن مصطلح كفاءة. إلا أنها تعرفها كما يلي: "مجموعة من المعارف العلمية (النظرية، السلوكية والعملية)، والتي تمنح المنظمة ميزة تنافسية".⁸، أي أن المصطلحين يستخدمان كمترادفتين.

المحور الثاني: ظهور مقارنة تنمية الكفاءات ومفهومها

من أجل معرفة المفهوم الحقيقي لتنمية الكفاءات يجب المرور عبر جذورها التاريخية، هذا ما سنناقشه من خلال العنصرين

التاليين:

أولاً: ظهور مقارنة تنمية الكفاءات

بدأ الحديث عن الكفاءات وتنميتها خلال التسعينيات من القرن العشرين، وهذا إثر اعتبار المنظمات كأظمة حية تنشط في إطار بيئة تتطور بشكل سريع، وبالتالي جاءت ضرورة اللجوء إلى الكفاءات لمعالجة هذه التطورات، فصارت الموارد البشرية تحتل مكانة هامة بمختلف المنظمات، باعتبارها مصدراً للثروة ورأس مال يجب استثماره وتنميته. ومن هنا تم الانتقال من المقارنة القائمة على الأداء (performance)، أي من نموذج الأداء، إلى المقارنة القائمة على الكفاءة (compétence)، أي إلى نموذج الكفاءة، حيث تغيرت وجهة النظر من الاعتماد على مردودية عوامل الإنتاج بما فيها الموارد البشرية لتقييم مستويات أداء المنظمات، إلى الاعتماد على معارف وكفاءات مواردها البشرية كمحدد لهذه المستويات. وبالتالي جاءت ضرورة تنمية الكفاءات، من أجل تعزيز المكانة التنافسية للمنظمات، خاصة في ظل التحولات التي تعرفها متطلبات الوظائف. وتمثل تنمية الكفاءات أهم العمليات التي تمارسها المنظمات المتعلمة، وأهم الأسس التي يقوم عليها نجاح هذه الأخيرة، وقد ظهرت هذه المنظمات سنة 1990م، كمحاولة للمزج بين مفهوم التعلم من جهة، وبين عمل المنظمات كأظمة حية من جهة أخرى، وهو ما ثمنته تنمية الكفاءات.⁹

تجدر الإشارة إلى أنه رغم ظهور مقارنة تنمية الكفاءات في التسعينيات من القرن العشرين، إلا أن المنظمات كانت تمارس بعض الأنشطة المتعلقة بهذه العملية قبل ذلك بكثير، وخير دليل على ذلك هو أن المنظمات بدأت تطبق مفاهيم المحاسبة على الموارد البشرية مع نهاية الستينيات من القرن العشرين، حيث ظهر نظام للمحاسبة على الاستثمار في الموارد البشرية، وتضمن هذا النظام حسابات خاصة بتكلفة تنمية الموارد البشرية، والتي تشمل الإستثمار في تنمية الكفاءات بالنسبة للمدراء في مجالات خارج مجال مهاراتهم الفنية المتعلقة بوظائفهم، وذلك من خلال حضورهم ملتقيات علمية، أو استفادتهم من برامج تكوينية ودراسات جامعية.¹⁰

استخدم مصطلح تنمية الموارد البشرية لأول مرة سنة 1969م من طرف ليونارد نادلر (Nadler Leonard)، وذلك في مؤتمر ميامي للشركات الأمريكية للتدريب والتنمية (Miami conference of the American society of training and development).¹¹ ويعتبر هذا المصطلح كمصدر لتنمية الكفاءات الذي يعد أكثر حداثة من سابقه.

ثانياً: مفهوم تنمية الكفاءات

بالنسبة لدافيد ديسونزو (David Decenzo)، ستيفان روبينس (Stephan Robbins) وسوزان فيرهولست (Susan Verhulst)، تنمية الكفاءات تعني نظرة مستقبلية تجاه الموارد البشرية، تركز بشكل كبير على التعلم، بدلاً من تدريب الموارد البشرية على ممارسة أنشطة محددة، وتهدف هذه العملية إلى زيادة القدرات المعرفية للموارد البشرية، وتحسين مستوى التفكير الجيد لديها، بالإضافة إلى زيادة مهاراتها في حل المشكلات. وترتكز عملية تنمية الكفاءات على التطوير الذاتي للموارد البشرية، والذي يكسبها مهارات خاصة لا يمكن إدراكها عن طريق التدريب. وقد تبث أن تنمية الكفاءات موجهة نحو إدارة القدرات الكامنة لدى الموارد البشرية، أكثر من توجيهها نحو تدارك النقص لديها، خاصة أن المنظمات الحالية صارت بحاجة ماسة إلى كفاءات جديدة من أجل الاستجابة لمتطلبات الوظائف المتغيرة بشكل سريع ودائم.¹²

نلاحظ أن هذا التعريف الأخير ركز على محتوى عملية تنمية الكفاءات وهو التعلم، كما أنه بين الهدف من هذه العملية وهو مواجهة التحديات المستقبلية للموارد البشرية. كما وضح أنها تتطلب اقتناع الموارد البشرية بأهميتها، وبالتالي سعيها للتطوير الذاتي لكفاءاتها، خاصة وأن هذه العملية تمس القدرات الكامنة لدى الموارد البشرية، وهي السبيل الوحيد لمواجهة متطلبات الوظائف المتغيرة باستمرار.

بالنسبة لراوية حسن، تنمية الكفاءات تتضمن عملية التعلم، لأنها تؤدي إلى تغيير بعد أو أكثر من الأبعاد الثلاثة التالية: المعرفة، المهارة والإنتاجات.¹³

نلاحظ أن رواية حسن تتفق مع سابقيها إلى حد كبير، خاصة فيما يتعلق بالتعلم كعملية جوهرية في تنمية الكفاءات، وذلك عن طريق التأثير في مهارات الموارد البشرية ومعارفها وإتقانها. هذا التعريف الأخير اشتمل على توضيح دقيق لمضمون عملية التعلم، في حين لم يتطرق إلى القدرات الكامنة للموارد البشرية، والتي تشملها عملية تنمية الكفاءات. بالنسبة لويليام تراسي (Willian R.Tracey)، تنمية الكفاءات عبارة عن جملة من الأنشطة المخططة بغرض تطوير المنظمة، عن طريق تحسين مهارات وكفاءات مواردها البشرية، وجعلها تستجيب لمتطلبات الوظائف الحالية والمستقبلية.¹⁴

نلاحظ أن ويليام من خلال هذا التعريف أضاف شيئاً جديداً مقارنةً بسابقيه، وهو الهدف الرئيسي لعملية تنمية الكفاءات، والمتمثل في تطوير المنظمة. ويرى أنه لا يمكن تحقيقه بالصدفة، وإنما يجب التخطيط له بشكل جيد، وتوفير موارد بشرية قادرة على مواجهة تحديات المستقبل.

عرّف روبرت ماتيس وجون جاكسن (Robert L.Mathis et John Jackson) تنمية الكفاءات بأنها، عملية تهدف إلى تحسين قدرات الموارد البشرية على إنجاز مهام متعددة، وزيادة مواهبها بدرجة أكبر من تلك التي تتطلبها أعمالها الحالية. وهذا يحسن القدرة التنافسية للمنظمة، ويجعلها قادرة على التكيف مع تغيرات البيئة المحيطة بها، بالإضافة إلى رفع القيم المعنوية للموارد البشرية.¹⁵

نلاحظ أن صاحبي هذا التعريف الأخير وضحا مفهوم تنمية الكفاءات من خلال النتائج المترتبة عن هذه العملية، والمتمثلة في منح الموارد البشرية القدرة على الإستجابة لمتطلبات الوظائف المتغيرة، وهذا يؤدي إلى رفع قيمها المعنوية وبمنحها الثقة بالنفس والإستقرار بالمنظمة، كما يزيد في مستوى القدرة التنافسية لهذه الأخيرة، ويجعلها قادرة على مواجهة تحديات البيئة المحيطة بها. لكن في المقابل لم يتم التطرق في هذا التعريف إلى الكيفية التي تتم بها عملية تنمية الكفاءات، ولا إلى محتوى هذه العملية.

بالنسبة لـ لوبوي (Claude levy-Leboyer): تنمية الكفاءات هي جزء لا يتجزء من إدارة الموارد البشرية، وهي عملية ضرورية بالنسبة لجميع الشرائح الوظيفية بالمنظمات، لذلك أصبحت تمثل الشغل الشاغل للمدراء بجميع المنظمات على اختلاف القطاعات الإقتصادية التي تنتمي إليها. وتتضمن عملية تنمية الكفاءات تعليم الوارد البشرية معارف تفيدها في الاستجابة لمتطلبات وظائفها الحالية والمستقبلية.¹⁶

نلاحظ أن صاحب هذا التعريف جعل من تنمية الكفاءات مسؤولية ملقاة على عاتق وظيفة إدارة الموارد البشرية بالمنظمة، كما وضع مدى أهميتها بالنسبة لجميع المنظمات، وأشار كذلك إلى محتوى عملية تنمية الكفاءات، وهو تعليم الموارد البشرية معارف جديدة. بالإضافة إلى تطرقه إلى الهدف من هذه العملية، ألا وهو الاستجابة لمتطلبات الوظائف المتغيرة باستمرار.

بناءً على التعريفات السابقة يمكننا تعريف تنمية كفاءات الموارد البشرية بأنها: عملية مخططة لتعليم الموارد البشرية، وتفجير طاقاتها الكامنة، وبالتالي منحها كفاءات جديدة تجعلها قادرة على الاستجابة لمتطلبات الوظائف الحالية والمستقبلية، مما يؤدي إلى زيادة القدرة التنافسية للمنظمة وتكيفها مع البيئة المحيطة بها، بالإضافة إلى رفع معنويات الموارد البشرية، وتحقيق استقرارها الوظيفي بالمنظمة.

ثالثاً: الفرق بين تنمية الكفاءات والتنمية البشرية

جاء في تقرير تنمية الموارد البشرية الصادر عن الأمم المتحدة، ضمن برنامجها الإنمائي سنة 1990م، أن التنمية البشرية هي عملية توسيع خيارات الناس فيما يتعلق بتوفير حياة مديدة وصحية، والتمتع بمستوى معيشي لائق، في ظل الحرية السياسية وضمن حقوق الإنسان واحترامه.¹⁷

نلاحظ من خلال تعريف تقرير الأمم المتحدة أن التنمية البشرية تتعلق بتوفير حياة لائقة ومستوى معيشي مناسب لكل أفراد المجتمع، أي أنها تشمل التنمية على المستوى الإقتصادي والسياسي والإجتماعي. في حين ترتبط تنمية الكفاءات بالتأثير في

قدرات الموارد البشرية ومعارفها. ويمكن في هذا الإطار التمييز بين تنمية الموارد البشرية على مستوى المنظمة، والتي يعبر عنها بتنمية الكفاءات، وبين تنمية الموارد البشرية على المستوى الوطني، كمفهوم أوسع يعبر عنه بالتنمية البشرية. الهدف من تنمية الموارد البشرية الوطنية هو خلق الإنسجام والتوافق بين السياسات الاقتصادية والاجتماعية بغرض تحقيق التنمية بالبلد، وذلك في مجال الصحة العمومية، حماية البيئة وتنوعها، التعليم، التدريب والتكوين. وعلى هذا الأساس فإن الطريقة المتبعة لبلوغ هذه الأهداف تختلف من بلد لآخر، بحسب خصائص البلدان وإمكاناتها.¹⁸ نلاحظ من خلال تعريف التنمية البشرية أنها تتضمن تنمية الكفاءات، فهي تعتبر جزءاً لا يتجزأ منها.

رابعاً: الفرق بين تنمية الكفاءات والتدريب

يرى عبد المعطي عساق ويعقوب حمدان أن التدريب هو عملية صقل وتنمية مهارات الموارد البشرية في سياق معرفي ومنهج علمي. ويقول بافربي هايمن (Baferli Haymen): "يجب أن نقرق بين التدريب والتنمية، لأن التدريب يركز على نقل مهارات محددة (حركية أو يدوية غالباً)، وتوجيه العاملين لممارستها وإتقانها. أما التنمية فتركز على المهارات العامة للعاملين لتمكينهم من قبول التحديات والمهام الجديدة التي قد توكل إليهم."¹⁹ نلاحظ من خلال التعريفين السابقين أن التدريب يتعلق بتحسين أداء الموارد البشرية لوظائفها الحالية، ويوجه نحو العمال التنفيذيين بصفة خاصة. بينما تتعلق تنمية الكفاءات بالمستقبل الوظيفي للموارد البشرية، وتوجه غالباً نحو المدراء، حيث أن التدريب يشمل الموارد البشرية التي تعمل في وظائف تنفيذية، وذلك بإعطائها معارف تتعلق بكيفية إنجاز مهامها الحالية على أكمل وجه. بينما تنمية الكفاءات ترتبط بالمدراء، وترتكز على تعليم الموارد البشرية المعارف التي تمكنها من التفكير السليم واتخاذ القرارات الصائبة لحل المشكلات. وتجدر الإشارة إلى وجود اختلاف بين آراء الباحثين حول مجال تنمية الكفاءات، فمنهم من يعتبرها حكراً على المدراء، ومنهم من يعتقد أنها تشمل جميع الشرائح الوظيفية (مدراء وتنفيذيين)، وهو الرأي الذي أخذنا به في بحثنا هذا.

يرى جون ويرنر (John M-Werner) وراندي ديسايمون (Randy w-Desimone) أن التدريب يرتبط بتعليم الموارد البشرية الكفاءات اللازمة لأداء مهام ووظائف محددة. في حين تركز تنمية الكفاءات على إعداد الموارد البشرية لتحمل مسؤوليات مستقبلية، أي التدريب يستهدف الحاضر، بينما تنمية الكفاءات تستهدف المستقبل.²⁰ نلاحظ أن جون وراندي اعتمدا على معيار الزمن للتمييز بين التدريب وتنمية الكفاءات، حيث يشمل التدريب الوظائف الحالية للموارد البشرية، أي أنه يشمل الزمن الحاضر. أما تنمية الكفاءات فتستهدف مستقبل الموارد البشرية. وهنا يمكننا أن نفتح قوس للتذكير بوجود وجهة نظر مخالفة لوجهة نظر الباحثين، حيث يرى بعض المفكرين أن تنمية الكفاءات تشمل حاضر الموارد البشرية ومستقبلها معاً، وهي وجهة النظر التي اعتمدها في بحثنا هذا. ومن مؤيدي هذا التوجه ما يلي:

يرى مالكوم بيل (Malcolm peel) أن تنمية الكفاءات مرتبطة إلى حد كبير بالتدريب، حيث يستعمل المصطلحان معاً للتعبير عن حالة واحدة، فنقول التدريب والتنمية (Training and Development). والتدريب هو أحد سبل التنمية، والتي تتأثر بجملة من العوامل، كأولويات الموارد البشرية المتعلقة بالعمل أو بالحياة بصفة عامة، طرق الإدارة، السلوكيات والمحيط الاجتماعي الداخلي، نظام التعويضات والخوافز، ثقافة المنظمة والمجتمع الذي تنتمي إليه.²¹ نلاحظ أن مالكوم بيل يعتبر التدريب كجزء من تنمية كفاءات الموارد البشرية، التي تعتمد على عدة أساليب من بينها التدريب، كما يرى الباحث أن كلمتي تدريب وتنمية تشكلان معاً مصطلح مركب هو التدريب والتنمية، الذي يستخدم للتعبير عن مفهوم تنمية الكفاءات.

جاء في تعريف الجمعية الأمريكية للتدريب والتنمية أن التدريب والتنمية هو فرع من فروع إدارة الموارد البشرية، يهتم بتحديد وتقييم وتطوير الكفاءات الرئيسية للموارد البشرية (المعارف، المهارات والاتجاهات)، من خلال برامج تعليمية تجعلها قادرة على أداء وظائفها الحالية والمستقبلية بأكثر فعالية.²²

نلاحظ من خلال ما سبق أن تنمية الكفاءات مفهوم حديث مقارنة بمفهوم التدريب، ورغم ذلك يوجد تداخل كبير بينهما، الأمر الذي يصعب الفصل بينهما، إلى درجة استخدام المصطلحين كمترادفتين أحياناً، وكمصطلح مركب من كلمتين أحياناً أخرى، خاصة وأن التدريب يمثل إحدى طرق تنمية كفاءات الموارد البشرية.

المحور الثالث: أهمية تنمية الكفاءات والحاجة إليها وشروط نجاحها

تنمية الكفاءات ذات أهمية بالغة بالنسبة للمنظمات الحديثة ولمواردها البشرية في نفس الوقت، وتتم عبر مداخل مختلفة، وقد تعيقها جملة من المشاكل والصعوبات. كل هذه النقاط سنناقشها في هذا العنصر:

أولاً: أهمية تنمية الكفاءات

تهدف المنظمات من خلال تنمية كفاءات مواردها البشرية إلى سد الثغرات المعرفية الحالية والمستقبلية لديها، والتي تؤثر سلباً على أدائها. وبالتالي تكون تنمية الكفاءات ضرورية في حال تراجع مستوى أداء الموارد البشرية بسبب وجود نقائص معرفية لديها، نقص في مؤهلاتها، أو ملاحظة مواقف سلبية في سلوكها. وعلى هذا الأساس تكون تنمية الكفاءات ضرورية بالنسبة للمنظمات التي تعرف ثبات أو تراجع مستوى إنتاجيتها بصفة عامة، فتلجأ إلى إدخال تكنولوجيا حديثة واستخدام أساليب إنتاج أكثر تطوراً مما لديها، الأمر الذي يتطلب كفاءات تتناسب مع هذه الظروف الجديدة.²³

نلاحظ أن صاحب الرأي السابق يعتبر تنمية الكفاءات كضرورة حتمية لتدارك النقائص التي يمكن ملاحظتها، سواء تعلق الأمر بمعارف الموارد البشرية أو بمستويات أدائها. في حين يعتبرها البعض كخيار استراتيجي لمواجهة التحديات المستقبلية للمنظمة.

تتجلى أهمية تنمية الكفاءات بالنسبة للمنظمات ولمواردها البشرية من خلال النقاط التالية:²⁴

- 1- إثراء وتحسين معارف الموارد البشرية.
- 2- تحضير الموارد البشرية لمواكبة متطلبات الوظائف، في إطار برامج تطوير وإدارة مسارها الوظيفي.
- 3- سد الثغرات المعرفية لدى الموارد البشرية، وجعل مواقفها وسلوكياتها أكثر إيجابية، وزيادة ولائها للمنظمة.
- 4- تخفيض معدل الغياب ومعدل دوران العمالة، وبالتالي زيادة إنتاجية المنظمة.
- 5- تخفيض حجم العمالة بالمنظمة، من خلال إكساب الموارد البشرية لمؤهلات جديدة، تمكنها من شغل وظائف متنوعة وإنجاز مهام متعددة.
- 6- إستفادة الموارد البشرية من فرص للترقية، وتحسين مكانة المنظمة في سوق العمل.
- بالإضافة إلى النقاط السالفة الذكر، تسمح تنمية الكفاءات بتحقيق ما يلي:²⁵
- 7- توفير الكفاءات الضرورية لمواجهة بيئة المنظمة الداخلية والخارجية.
- 8- رفع معنويات الموارد البشرية مما يعود إيجاباً على المنظمة، ويحقق رضا زبائنهم.
- 9- إكتشاف نقاط القوة ونقاط الضعف لدى الموارد البشرية، وبالتالي اتخاذ الإجراءات المناسبة لتدارك الوضع.

بناءً على ما سبق فإننا نستطيع تأكيد الفرضية الأولى القائلة بأهمية تنمية كفاءات الموارد البشرية بالنسبة للمنظمات.

ثانياً: الحاجة إلى تنمية كفاءات الموارد البشرية

تكون تنمية كفاءات الموارد البشرية ضرورة ملحة في بعض الأحيان، وتكون خياراً إستراتيجياً في بعض الأحيان، بينما تصير غير مجدية تماماً في حالات أخرى. هذا ما سنوضحه فيما يلي:²⁶

تكون المنظمات في حاجة ماسة إلى تنمية كفاءات مواردها البشرية عندما تسجل تراجعاً في معدلات أدائها، بالمقارنة مع الأداء المعياري المستهدف، نتيجةً لنقص الكفاءات لديها، سواء تعلق الأمر بالمعارف العلمية أو السلوكية منها. في حين تصير تنمية كفاءات الموارد البشرية غير مجدية في حالة تراجع مستوى الأداء لأسباب تتعلق بالمنظمة في حد ذاتها.

من بين أهم الحالات التي يكون فيها تراجع أداء الموارد البشرية لأسباب لا يمكن التخلص منها عن طريق تنمية الكفاءات، مايلي:

1- عدم ملاءمة ظروف العمل.

2- عدم فعالية نظام التحفيز بالمنظمة.

3- وضع معايير أداء مستحيلة التحقيق.

4- تغيير مكان العمل.

باستثناء الحالتين السالفتي الذكر، أي حالتي تراجع أداء الموارد البشرية، تقوم المنظمات بتنمية كفاءات مواردها البشرية باستمرار من أجل مواجهة تحديات البيئة الإقتصادية وما تشهده هذه الأخيرة من تغيرات، وبالتالي تفادي الوقوع في الأزمات، نتيجة لنقص كفاءات مواردها البشرية.

ثالثاً: الشروط الضرورية لنجاح تنمية الكفاءات

يتطلب نجاح عملية تنمية كفاءات الموارد البشرية مراعاة الشروط التالية:²⁷

1- يجب المطابقة بين محتوى البرنامج التدريبي لتنمية الكفاءات وبين الواقع العملي إلى أقصى حد ممكن.

2- تحسين الممارسات الوظيفية من خلال إستخدام السلوكات الجديدة والمعارف المكتسبة في عملية التنمية أثناء العمل.

3- تشجيع الموارد البشرية على تطبيق الكفاءات المكتسبة من عملية التنمية في أداء وظائفها، وإثبات ما تعلمته من سلوكات على أرض الواقع.

4- تنوع محتوى البرنامج التدريبي وتضمينه لوضعيات عمل مختلفة، وبالتالي تنويع كفاءات الموارد البشرية وتوسيعها.

5- تحديد النقاط الأساسية لعملية تنمية الكفاءات، وتعريف الموارد البشرية بمراحلها.

6- مساعدة الموارد البشرية على فهم الأنشطة الضرورية لأداء وظائفها.

7- التأكد من إدراك وفهم الموارد البشرية للخصائص الهامة للوظيفة ومكوناتها.

8- التأكد من ملاءمة البيئة للتعلم واكتساب الكفاءات.

9- خلق وتنمية الرغبة في التعلم واكتساب الكفاءات الجديدة لدى الموارد البشرية.

10- تشجيع الموارد البشرية على التعلم المستمر وتنمية كفاءاتها، من خلال إقناعها بعدم كفاية ما تعلمته في الحاضر لمواجهة تحديات المستقبل.

رابعاً: التحديات التي تواجهها المنظمات في مجال تنمية الكفاءات

تواجه المنظمات على اختلافها جملة من التحديات في مجال تنمية كفاءات مواردها البشرية، نوجزها فيما يلي:²⁸

أ- جعل تنمية الكفاءات استثماراً فعالاً بالنسبة للمنظمة.

ب- تمييز وتحقيق إدارة إستراتيجية لتنمية الكفاءات.

ج- الإهتمام الجاد بتلبية متطلبات المنظمة من الكفاءات.

د- إستعمال الطرق المثلى والمناسبة لتنمية الكفاءات.

هـ- جعل الموارد البشرية تتحمل مسؤولية تنمية كفاءاتها.

و- ضمان تحقيق النتائج المستهدفة من تنمية الكفاءات.

بالإضافة إلى ما سبق تواجه المنظمات تحديين كبيرين هما: العولمة الإقتصادية وإقتصاد المعرفة²⁹

المحور الرابع: واقع تنمية الكفاءات بالمؤسسة الإستشفائية العمومية الإخوة مغلاوي بميلة

قمنا من خلال هذا المحور بتسليط الضوء على واقع تنمية الكفاءات بالمنظمة الاستشفائية العمومية الإخوة مغلاوي بميلة، حيث قمنا بدراسة مستوى كفاءة مواردها البشرية، ومدى اهتمام مسؤوليها بتنمية كفاءاتها، وهذا ما تضمنته النقاط التالية:

أولاً: مجالات الدراسة الميدانية وحدودها

شملت الدراسة الميدانية المجالات التالية:

1- المجال المكاني: تمت الدراسة الميدانية بالمنظمة الإستشفائية العمومية الإخوة مغلاوي بميلة، الواقع مقرها بوسط مدينة ميلة،

وتعد أكبر مرفق إستشفائي بهذه الولاية، وتضم المصالح التالية:

أ- مصلحة الإستعجالات الطبية

ب- مصلحة الجراحة العامة

ج- مصلحة طب النساء والتوليد

د- مصلحة طب الأطفال

اخترنا هذه المنظمة كعينة من المنظمات الوطنية الجزائرية، التي تعاني من كثرة الإجراءات البيروقراطية وتدني مستوى خدماتها، والتي تمثل الموارد البشرية أهم أسبابها، ويمكن القضاء عليها من خلال تنمية كفاءاتها.

2- المجال الزمني: تمت الدراسة الميدانية خلال السداسي الثاني من سنة 2017م، حيث تم توزيع الإستمارة في شهر جويليا

وتم جمع البيانات وتحليلها مع بداية شهر أوت من نفس السنة، وتعد هذه الفترة فترة استقرار لدى المنظمات فيما يتعلق بتنمية كفاءاتها التي تكون غالباً مع بداية الدخول الإجتماعي. كما تعرف هذه الفترة دخول الموارد البشرية في العطل السنوية، وبالتالي تعرف المنظمة أدنى مستويات خدماتها، مما يحمل الموارد البشرية عبئاً أكبر يستوجب دراسة مستويات كفاءاتها ومدى إستعدادها لتحمل هذا الأخير.

3- المجال البشري: شملت الدراسة الموارد البشرية العاملة بإدارة مستشفى الإخوة مغلاوي بميلة، ومن مختلف الوظائف

والمستويات الوظيفية، حيث شملت الإطارات، المتصرفين الإداريين والأعوان الإداريين.

ثانياً: أدوات جمع البيانات

إعتمدنا في دراستنا لهذا الموضوع على الأدوات التالية:

1- المقابلة والإستمارة: أجرينا خلال الدراسة الميدانية مقابلات مع الموارد البشرية التي تتكون منها عينة الدراسة لجمع البيانات،

حيث قمنا بتوزيع إستمارة مكونة من جزئين، جزء خاص بالمعلومات العامة للتعرف على خصائص العينة، وآخر لتقييم الكفاءات، ويتكون هذا الجزء من ثلاثة محاور رئيسية تمثل أنواع الكفاءات المراد تقييمها، وتضم 28 سؤال لتغطية مختلف الكفاءات وتحقيق أهداف البحث.

2- عينة الدراسة: نظراً لصغر حجم مجتمع الدراسة المكون من 33 عامل بإدارة مستشفى الإخوة مغلاوي بميلة حاولنا إجراء

دراسة مسحية، لكن بسبب عطلة نهاية السنة والعطل المرضية كان العدد الفعلي للحاضرين هو 16 عامل، وبعد توزيع الإستمارات تم إسترجاع 13 منها كانت صالحة للمعالجة الإحصائية والتي تمثل عينة الدراسة.

3- المنهج المتبع في الدراسة: يمثل المنهج المتبع في أية دراسة تجريبية كانت أو تجريدية السبيل المعتمد لبلوغ أهدافها والوصول إلى النتائج المرجوة، وقد إعتدنا في بحثنا هذا على المنهج الوصفي التحليلي الذي يناسب موضوعه وأهدافه.

ثالثاً: تحليل الإستبيان وإستخلاص النتائج

إعتدنا في تحليل البيانات التي تم جمعها بواسطة الإستبيان على برنامج الحزم الإحصائية للعلوم الإجتماعية (spss)، وذلك للقيام بمختلف الإختبارات الإحصائية الضرورية للإجابة على تساؤلات البحث وإختبار فرضياته.

1- التأكد من ثبات الإستبيان وصدق نتائجه: قمنا بحساب معامل الثبات ألفا كرونباخ للتأكد من ثبات النتائج وعدم تناقضها، ومدى ملائمة الإستمارة المعتمدة في البحث للوصول إلى النتائج المرجوة، سواء تعلق الأمر بعدد الأسئلة التي تضمنتها أو بمدلول عباراتها. وكانت النتائج كما يلي:

الجدول رقم(01): نتائج إختبار ثبات الإستمارة

عدد الأسئلة	معامل الثبات ألفا كرونباخ
28	0.920

المصدر: من إعداد الباحث بالإعتماد على مخرجات برنامج الحزم الإحصائية للعلوم الإجتماعية.

يوضح الجدول السابق معامل الثبات ألفا كرونباخ للإستمارة بمحاورها الثلاثة هو 0,920 أي أنه معامل مرتفع وموجب الإشارة، وعليه فأراء أفراد العينة تتميز بالثبات فيما يتعلق بجميع فقرات الإستمارة، وهو ما يؤكد معامل الثبات لكل منها. ومن خلال معامل الثبات قمنا بالتأكد من صدق الإستمارة حيث وجدنا أن معامل الصدق يساوي 0,959 والذي يعتبر بدوره معاملاً مرتفعاً، وبهذا فالإستمارة تتميز بالصدق والثبات، أي أنها صالحة لإجراء الدراسة الميدانية.

2- خصائص العينة المدروسة: تتكون عينة الدراسة من الموارد البشرية العاملة بإدارة مستشفى الإخوة مغلاوي بميلة البالغ عددها الإجمالي 33 عامل، حيث تم توزيع 16 إستمارة أسترجعت 15 منها، وبعد الفرز تم إستبعاد إثنين منها لعدم صلاحيتها، ليبقى العدد الفعلي للعينة المدروسة هو 13 مفردة، وهي عينة عشوائية تتميز بالخصائص التالية:

أ- توزيع مفردات العينة حسب الجنس: تتوزع الموارد البشرية العاملة بإدارة مستشفى الإخوة مغلاوي بين الذكور والإناث، لكن يغلب عليها العنصر الأنثوي، حيث تمثل نسبتهن ما يعادل 84,6 بالمائة من العدد الكلي للعينة، في حين يمثل الذكور ما نسبته 15,4 بالمائة فقط، هذا ما يوضحه الجدول التالي:

الجدول رقم(02): توزيع مفردات العينة حسب الجنس

النسبة المئوية	التكرار	الجنس
15,4	02	ذكور
84,6	11	إناث
100	13	المجموع

المصدر: من إعداد الباحث.

ب- توزيع مفردات العينة حسب الوظيفة: يمثل الجدول التالي توزيع الموارد البشرية التي تمت معاينتها حسب الوظيفة:

الجدول رقم(03): توزيع مفردات العينة حسب الوظيفة

النسبة المئوية	التكرار	الوظيفة
15,39	02	إطار
38,46	05	متصرف

46,15	06	عون إداري
100,00	13	المجموع

المصدر: من إعداد الباحث.

نلاحظ من خلال الجدول أعلاه أن غالبية الموارد البشرية العاملة بإدارة المستشفى محل الدراسة تنتمي إلى فئة الأعدان الإداريين، حيث يمثلون ما نسبته 46,15 بالمائة من عينة الدراسة، في حين بلغت نسبة المتصرفين 38,46 بالمائة، والباقي هم من الإطارات (15,39 بالمائة).

ج- توزيع مفردات العينة حسب معيار الخبرة الوظيفية: تتوزع مفردات عينة الدراسة بالاعتماد على معيار الخبرة الوظيفية كما هو مبين في الجدول التالي:

الجدول رقم (04): توزيع مفردات العينة حسب معيار الخبرة الوظيفية

النسبة المئوية	التكرار	الخبرة الوظيفية
30,77	04	أقل من سنتين
38,47	05	من 2 إلى 5 سنوات
23,07	03	من 6 إلى 10 سنوات
07,69	01	أكثر من 10 سنوات
100,00	13	المجموع

المصدر: من إعداد الباحث.

نلاحظ من خلال الجدول رقم (07) أن غالبية الموارد البشرية العاملة بإدارة مستشفى الإخوة مغلاوي تتمتع بخبرة وظيفية تفوق السنتين، وذلك بنسبة 38,47 بالمائة من إجمالي العينة. بينما 30,77 بالمائة فقط تقل خبرتهم عن السنتين، في حين 23,07 بالمائة تتراوح خبرتهم الوظيفية بين ست وعشر سنوات، والباقي أي 7,69 بالمائة تفوق خبرته العشر سنوات.

د- توزيع مفردات العينة حسب معيار الاستفادة من برنامج لتنمية الكفاءات: يمثل الجدول التالي كيفية توزيع الموارد البشرية التي تمثل عينة الدراسة حسب متغير الاستفادة من برنامج لتنمية الكفاءات:

الجدول رقم (05): توزيع مفردات العينة حسب معيار الاستفادة من برنامج لتنمية الكفاءات

النسبة المئوية	التكرار	معيار المقارنة
23,10	03	إستفاد من برنامج لتنمية الكفاءات
76,90	10	لم يستفد من برنامج لتنمية الكفاءات
100,00	13	المجموع

المصدر: من إعداد الباحث.

نلاحظ من خلال الجدول السابق أن نسبة ضئيلة من الموارد البشرية العاملة بمستشفى الإخوة مغلاوي إستفادت من برنامج أو أكثر لتنمية كفاءاتها منذ إلحاقها بالعمل بهذه المنظمة، وكانت نسبتها 23,10 بالمائة، بينما 76,90 بالمائة لم تتاح لهم الفرصة للإستفادة من أي برنامج لتنمية الكفاءات. وتبين هذه النتائج أن المنظمة الإستشفائية العمومية محل الدراسة لا تحتم كثيراً بتنمية كفاءات مواردها البشرية العاملة بالإدارة، وهذا دليل على عدم إدراك القائمين على هذا القطاع مدى أهمية هذه العملية في توفير أفضل الخدمات للمواطن، وتجنّب مواردها البشرية ضغوط العمل.

3- إختبار طبيعية التوزيع لمحاور الإستمارة: للتأكد من أن آراء مفردات عينة الدراسة تتبع التوزيع الطبيعي إعتدنا على إختبار كولموغوروف سميرونوف (Kolmogorov-Smirnov)، حيث وصلنا إلى النتائج التالية:

-الجدول رقم(06): نتائج إختبار الطبيعية

المحاور	إحصائي الإختبار	درجة الحرية	الإحتمال(sig)
الكفاءات التنظيمية	0,111	13	0,200
الكفاءات الشخصية	0,222	13	0,080
الكفاءات الوظيفية	0,205	13	0,137

المصدر: من إعداد الباحث بالإعتماد على مخرجات برنامج الحزم الإحصائية للعلوم الإجتماعية.

نلاحظ من خلال النتائج الموضحة بالجدول أعلاه أن إجابات مفردات العينة عن أسئلة المحور الأول بلغت قيمتها الإحتمالية (sig= 0,20)، بينما بلغت هذه القيمة 0,08 بالنسبة لأسئلة المحور الثاني، في حين بلغت 0,137 بالنسبة لأسئلة المحور الثالث، وكلها أكبر من مستوى الدلالة 0,05 وبالتالي فهذه الإجابات تتبع التوزيع الطبيعي، ومنه يمكننا إجراء الإختبارات التي تساعدنا على الوصول إلى أهداف البحث.

4-إختبار مستوى كفاءة مفردات عينة الدراسة: لمعرفة مستوى كفاءة الموارد البشرية العاملة بمستشفى الإخوة مغلاوي بميلة قمنا بحساب الوسط الحسابي والانحراف المعياري لأراء مفردات العينة، وذلك لكل محور من محاور الإستمارة، بالإعتماد على سلم ليكارت الخماسي، حيث تم حساب طول الفئة وهو 0,8 وعدد الفئات خمسة، كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم(07): المتوسط المرجح حسب سلم ليكارت الخماسي

مستوى الكفاءة	المتوسط المرجح
غير كاف	1,79-1
متوسط	2,59-1,8
كافي	3,39-2,6
جيد	4,19-3,4
جيد جداً	5-4,2

المصدر: من إعداد الباحث.

تم تلخيص نتائج حساب الانحراف المعياري والوسط الحسابي لأراء عينة الدراسة في الجدول التالي:

الجدول رقم(08): الوسط الحسابي والانحراف المعياري حسب محاور الإستمارة

المحاور	المقياس	غير كاف	متوسط	كافي	جيد	جيد جداً	الوسط الحسابي	الانحراف	النتيجة
الكفاءات التنظيمية	التكرار	0	1	5	3	4	3,4769	0,75515	جيد
	النسبة	0	7,7	38,5	23,1	30,8			
الكفاءات الشخصية	التكرار	0	1	2	7	3	3,8343	0,52252	جيد
	النسبة	0	7,7	15,4	53,8	23,1			
الكفاءات الوظيفية	التكرار	0	0	3	4	6	4	0,65320	جيد
	النسبة	0	0	23,1	30,8	46,2			

المصدر: من إعداد الباحث بالإعتماد على مخرجات برنامج الحزم الإحصائية للعلوم الإجتماعية.

نلاحظ من خلال النتائج المبينة في الجدول أعلاه أن الوسط الحسابي للمحاور الثلاثة يفوق 3,5، وعليه فهي تقع بالدرجة الرابعة من سلم ليكارت، أي أنها توافق المستوى الجيد من الكفاءة، سواء تعلق الأمر بالكفاءات الوظيفية التي جاءت في المرتبة الأولى بوسط حسابي يساوي 4، أو بالكفاءات الشخصية التي جاءت في المرتبة الثانية بوسط حسابي يساوي 3,8343، أو

بالكفاءات التنظيمية التي جاءت في المرتبة الثالثة بوسط حسابي قدره 3,4769. وكلها حصلت على تقدير جيد، وبالتالي فإننا ننفي الفرضية الثانية القائلة بأن الموارد البشرية العاملة بإدارة مستشفى الإخوة مغلاوي تتميز بمستوى متوسط من الكفاءة. بالإعتماد على الجدول السابق يمكن حساب معدل التباين في آراء مفردات العينة، حيث وجدنا أن هذا المعدل يساوي 57 بالمائة بالنسبة للكفاءات التنظيمية، بينما نزل إلى 27,3 بالمائة بالنسبة للكفاءات الشخصية، في حين لم يتعد 42,7 بالمائة بالنسبة للكفاءات الوظيفية. ويبين هذا المعدل وجود نوع من التجانس بين آراء مفردات عينة الدراسة حول محاور الإستمارة الثلاثة عند مستوى الدلالة 5 بالمائة.

5- إختبار فرضيات البحث:

لإثبات الفرضيات أو نفيها إعتدنا على إختبار تحليل التباين الأحادي أنوفا (one way ANOVA)، حيث كانت النتائج كما يلي:

الجدول رقم (09): نتائج إختبار الفرضيات

المحاور	إختبار (F)			إحتمال المعنوية (SIG)	
	الخبرة	الوظيفة	تنمية الكفاءات	الخبرة	الوظيفة
الكفاءات التنظيمية	0,675	0,794	1,043	0,589	0,479
الكفاءات الشخصية	0,459	2,185	0,263	0,718	0,163
الكفاءات الوظيفية	0,258	0,654	0,346	0,854	0,541

المصدر: من إعداد الباحث بالإعتماد على مخرجات برنامج الحزم الإحصائية للعلوم الإجتماعية.

نلاحظ من خلال الجدول رقم (12) أن إحتمال المعنوية للمحاور الثلاثة أكبر من مستوى الدلالة (0,05)، سواء تعلق الأمر بالخبرة الوظيفية، أو بالوظيفة، أو بمعيار الإستفادة من برنامج لتنمية الكفاءات، وعلى هذا الأساس يمكن نفي الفرضيات: الثالثة، الرابعة والخامسة معاً، الخاصة بمعايير المقارنة الثلاثة، ومنه نقبل الفرضيات البديلة التالية:

- لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة 0,05 بين مستويات كفاءة الموارد البشرية العاملة بإدارة مستشفى الإخوة مغلاوي تبعاً لوظائفها.

- لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة 0,05 بين مستويات كفاءة الموارد البشرية العاملة بإدارة مستشفى الإخوة مغلاوي تبعاً لخبرتها الوظيفية.

- لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة 0,05 بين مستويات كفاءة الموارد البشرية العاملة بإدارة مستشفى الإخوة مغلاوي تبعاً لإستفادتها من برامج لتنمية الكفاءات.

نستنتج من خلال نتائج إختبار الفرضيات أن مستويات كفاءة الموارد البشرية العاملة بإدارة مستشفى الإخوة مغلاوي بميلة، والتي تعتبر مستويات جيدة على العموم، لا تحددها خبرتها، ولا مستوياتها الوظيفية، ولا إستفادتها من برامج لتنمية الكفاءات، على الرغم من الأهمية البالغة لهذه العوامل في تحديد مستويات كفاءة الموارد البشرية بمختلف المنظمات. وبالتالي نكون قد أكدنا الفرضية الرئيسية القائلة بأن تنمية كفاءات الموارد البشرية ذات أهمية بالغة بالنسبة للمنظمات، غير أنها لا تحظى باهتمام القائمين على إدارة شؤون المنظمة الإستشفائية العمومية الإخوة مغلاوي بميلة.

خاتمة:

بعد مناقشتنا لموضوع كفاءات الموارد البشرية وتنميتها تبين لنا مدى أهمية هذه الأخيرة بالنسبة للمنظمات، على إختلاف مجالات نشاطها والقطاعات التي تنتمي إليها، حيث صارت تنمية الكفاءات خياراً إستراتيجياً وضرورة حتمية لمواجهة التحديات

التي تواجهها المنظمات، خاصة المتعلقة منها بمرونة الوظائف، ومتطلباتها المتنوعة والمتزايدة باستمرار، فضلاً عن المنافسة الحادة داخلياً وخارجياً، وبالتالي لم تعد الموارد البشرية ذات الكفاءة العالية في الوقت الحالي قادرة على مجابهة تحديات المستقبل إذا لم يتم تحيين كفاءاتها وتزويدها بكفاءات جديدة. ونظراً للأهمية البالغة لتنمية الكفاءات فقد صارت تحظى باهتمام مدراء الموارد البشرية على المستوى العالمي، ورغم ذلك فإننا لمسنا غياب هذا التوجه لدى المنظمة العمومية الجزائرية، الأمر الذي أكدته نتائج الدراسة الميدانية، ويمكن تلخيص نتائج بحثنا هذا في النقاط التالية:

- أهمية تنمية الكفاءات بالنسبة للمنظمات ومواردها البشرية على حد سواء.
- عدم إهتمام مسؤولي المنظمة الإستشفائية العمومية الإخوة مغلاوي بتنمية كفاءات مواردها البشرية، حيث أن غالبيتها لم تستفد من أي برنامج لتنمية الكفاءات منذ إلتحاقها بهذه المنظمة، رغم أن الجزء الأكبر منها تفوق خبرته الستين.
- عدم وجود تقييم مستمر أو متابعة دائمة لتغيرات مستويات كفاءة الموارد البشرية بإدارة المستشفى محل الدراسة الميدانية.
- تمتع الموارد البشرية العاملة بإدارة المنظمة الإستشفائية العمومية الإخوة مغلاوي بمستوى جيد من الكفاءة، سواء التنظيمية أو الشخصية أو الوظيفية منها.
- عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة 0,05 بين متوسطات آراء أفراد العين المدروسة حول مستويات كفاءتها تبعاً لمستوياتها الوظيفية، وهذا دليل على عدم اعتماد معايير الكفاءة في ترقية الموارد البشرية في السلم الوظيفي.
- عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة 0,05 بين متوسطات إجابات أفراد العينة عن أسئلة محاور الكفاءة الثلاثة تبعاً للخبرة الوظيفية.
- عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة 0,05 بين متوسطات إجابات أفراد العينة عن أسئلة المحاور الثلاثة تبعاً للإستفادة من برامج لتنمية الكفاءات.

بناءً على النتائج السالفة الذكر فإننا نقترح على مسؤولي المنظمة الإستشفائية محل الدراسة مايلي:

- ضرورة الإلتفات نحو تنمية كفاءات الموارد البشرية العاملة بالإدارة، وإدراك مدى أهمية هذه العملية بالنسبة إليها وإلى زبائنها.
- إتاحة الفرص للموارد البشرية لتنمية كفاءاتها، والحفاظ على مستوياتها، وتشجيعها مادياً ومعنوياً على تطويرها باستمرار.
- إعطاء الفرصة للموارد البشرية لتقديم مقترحات حول إحتياجاتها من الكفاءات الضرورية لتحسين أدائها الوظيفي.
- وضع خطط وبرامج واضحة لتقييم ومتابعة تطورات كفاءات الموارد البشرية، وبالتالي إعطاء الخبرة الوظيفية مكانتها الحقيقية.
- جعل الكفاءة كأحد أهم المعايير المعتمدة في ترقية الموارد البشرية إلى وظائف أعلى بالهيكل التنظيمي، ومنه تحقيق التوافق بين المستويات الوظيفية ومستويات الكفاءة.

في ختام بحثنا هذا نستطيع القول أن كفاءات الموارد البشرية صارت تمثل صمام الأمان لنجاح المنظمات عمومية كانت أو خاصة، في ظل التحديات الكبيرة التي يفرضها محيطها الإقتصادي والإجتماعي والسياسي، وعلى هذا الأساس فهي بحاجة ماسة إلى صيانة كفاءاتها وتنميتها باستمرار، الأمر الذي يضع القائمين على إدارة الموارد البشرية أمام هذا التحدي، للوصول بكفاءاتها إلى أعلى المستويات، وبالتالي الوصول إلى الأهداف الإستراتيجية للمنظمة، وتحقيق المصلحة المشتركة بينها وبين مواردها البشرية.

الهوامش:

¹ Jean-Piere Bouchez, **Les nouveaux travailleurs du savoir**, édition d'Organisation, Paris, 2004, p: 163, 164.

² Lou-Van Beirendonck, **Management des compétences**, édition De Boeck, Bru scelles, 2004, p : 15,16.

³ Jean Brilman, **Les meilleures pratiques de management**, 4^{ème} édition, édition d'Organisation, Paris, 2003, p.411.

⁴ Loic Cadin et autres, **Gestion des ressources humaines : pratiques et éléments de théorie**, édition Dunod, Paris, 2002, p : 121,122.

⁵ Jean Marie Peretti, **Dictionnaire des ressources humaines**, 3^{ème} édition, édition Vuibert, Paris, 2003, p.61.

⁶ Rodolphe Durand, **Guide du management stratégique**, édition Dunod, Paris, 2003, p.266.

⁷ Derek Torington and Laura Hall, **Human resource management**, 4eme edition, Pearson education, England, 1998, p.416.

⁸ حجازي إسماعيل ومعاليم سعاد، **تسيير الموارد البشرية من حلال المهارات**، الطبعة الأولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2013م، ص.109

⁹ Yves Emery et François Gonin, **Dynamiser les ressources humaines**, édition Presse polytechniques et universitaire, Lausanne, 1999, p-p 83-85.

¹⁰ إريك فلامهولز، تعريب محمد عصام الدين زايد، **المحاسبة عن الموارد البشرية**، دار المريخ للنشر والتوزيع، الرياض، المملكة العربية السعودية، 1992م، ص.140

¹¹ John P. Wilson, **Human resource development**, 2^{ed} edition, Kogan page education, London, 2005, p.8.

¹² David A.Decenzo and others, **Human resource management**, 11th edition, Wiley education, Asia, 2013, p.205.

¹³ رابوية حسن، **مدخل إستراتيجي لتخطيط وتنمية الموارد البشرية**، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 20011م، ص.251

¹⁴ William R.Tracey, **Human resource glossary**, 3^{ed} edition, (www.shrm.org/shrmstore: 05/01/2013)

¹⁵ روبرت ماتيس وجون جاكسون، تعريب محمود فتوح، **إدارة الموارد البشرية**، الطبعة الأولى، دار شعاع للنشر والعلوم، حلب، سوريا، ص.418.

¹⁶ Claude Levy-Leboyer, **La gestion des compétences: une démarche essentielle pour les entreprises**, 2^{ème} édition, édition d'Organisation, Paris, 2009, p.111.

¹⁷ لعللى بوكميش، **مدخل إلى تنمية الموارد البشرية**، دار الراية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2011م، ص.16

¹⁸ **The fundamentals of human resource development**, part one, p.22, (www.oup.com/uk/orc/bin/.../mankin_ch1.pdf, 05/01/2013)

¹⁹ عبد المعطي محمد عساق ويعقوب حمدان، **التدريب وتنمية الموارد البشرية: الأسس والعمليات**، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2000م، ص-ص 33-37.

²⁰ جون ويرنز ورناندي ديسايمون، تعريب سرور علي إبراهيم سرور، **تنمية الموارد البشرية**، دار المريخ للنشر والتوزيع، الرياض، المملكة العربية السعودية، 2011م، ص.57.

²¹ مالكولم بيل، تعريب مركز التعريب والبرمجة، **التدريب الناجح للموظفين**، الدار العربية للعلوم، بيروت، لبنان، 1997م، ص.10.

²² عبد الباري إبراهيم درة وزهير الصباغ، **إدارة الموارد البشرية في القرن الحادي والعشرين**، الطبعة الثانية، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010م، ص-ص 301-303.

²³ Simon L.Dolan et autres, **La gestion des ressources humaines : Tendances, enjeux et pratiques actuelles**, 4^{ème} édition, édition Pearson, Canada, 2008, p.260.

²⁴ Ibid, p: 260, 261.

²⁵ عمر وصفي عقيلي، **إدارة الموارد البشرية المعاصرة**، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2005م، ص.439.

²⁶ Sylvie. St et autres, **Relever les défis de la gestion des ressources humaines**, 2^{ème} édition, Gaétan Morin éditeur, Montréal, 2004, p-p 235-281.

²⁷ H-John Bernardin, **Human resource management**, 4th edition, MC. Graw-Hill education, New York, 2007, p.203.

²⁸ Sylvie. St et autres, OP.CIT, p.248.

²⁹ لعللى بوكميش، مرجع سبق ذكره، ص: 67، 68.

أثر تغيرات سعر الصرف على أرصدة ميزان المدفوعات الجزائري

-دراسة قياسية باستخدام نماذج أشعة الانحدار الذاتي (VAR) خلال الفترة 1990-2015-

ط.د. عبود عبد المجيد

جامعة طاهري محمد بشار -الجزائر-

madjidavicenne@yahoo.fr

Received: October 2017

Accepted: November 2017

Published: December 2017

ملخص: تهدف هذه الدراسة إلى إبراز أثر تغيرات سعر الصرف على أرصدة ميزان المدفوعات في الجزائر من خلال معطيات سنوية تغطي الفترة (1990-2015) وذلك باستخدام المنهج القياسي وبالتحديد نماذج أشعة الانحدار الذاتي، تحليل التباين ودوال الاستجابة لرد الفعل، واعتمدت الدراسة على متغيرين هما سعر الصرف الرسمي وأسعار النفط في تفسير كل من رصيد الميزان التجاري و الرصيد الكلي لميزان المدفوعات، بينما اعتمدت على متغيري سعر الصرف وخدمة المديونية الخارجية في تفسير تحركات رصيد حساب رأس المال، وتوصلنا إلى نتيجة مفادها عدم وجود تأثير يذكر لتغيرات سعر الصرف على رصيد حساب رأس المال، وبينت نتائج تحليل التباين أن مساهمة سعر الصرف متوسطة في تفسير خطأ التنبؤ برصيد الميزان التجاري والرصيد الكلي، عكس متغير أسعار النفط الذي له قدرة تنبؤية كبيرة في تفسير ذلك ومساهمة أكبر في استقرار ميزان المدفوعات، وهذا راجع لكون الاقتصاد الجزائري اقتصاد ريعي .

الكلمات المفتاحية: سعر الصرف، ميزان المدفوعات، اقتصاد الجزائر، أسعار النفط، VAR، تحليل التباين .

Abstract: This study aims at highlighting the impact of exchange rate changes on balance of payments balances in Algeria through annual data covering the period 1990-2015 using the standard approach , vector regression models, variance analysis and response functions. The study was based on two variables The official exchange rate and oil prices in the interpretation of both balance of trade balance and total balance of payments balance, while based on the exchange rate variables and external debt service in the interpretation of movements of capital account balance, and we concluded that there is little impact of exchange rate changes on balance Header account The results of the variance analysis showed that the contribution of the exchange rate is moderate in explaining the error of forecasting the balance of trade and the total balance, in contrast to the oil price variable, which has a great predictive ability to explain this and a greater contribution to balance of payments stability, This is because the Algerian economy is a oil economy.

Keyes words: Exchange rate, Balance of Payments, Economy of Algeria, Oil prices, VAR, Variance analysis.

مقدمة:

تحتاج أغلب المعاملات الاقتصادية الدولية من عمليات تصدير واستيراد للسلع و الخدمات وتحويل رؤوس الأموال إلى النقد الأجنبي لغرض التسوية، باعتبار كل عملية ينتج عنها إما دخول للعملة الأجنبية أو خروجها، بحيث يتم تسجيل هذه العمليات في سجل ميزان المدفوعات و الذي يعطي صورة مفسرة عن هذه المعاملات والتي قد ينتج عنها اختلال في الميزان مما يستدعي تدخل الدولة لإعادة التوازن وذلك بانتهاج عدة سياسات، وشكلت سياسة سعر الصرف أهمها، باعتبارها من أهم أدوات السياسة الاقتصادية ذات الفعالية في حماية الاقتصاد من الصدمات الممكنة التعرض لها. واختلفت الدول في تطبيق هذه السياسة وفقا لميزاتها وظروفها الاقتصادية و الأهداف المرجوة منها، فتعددت بين الرقابة على الصرف والتحكم في المعروض النقدي وبين أسعار الصرف المتعددة باختلاف الأنشطة الاقتصادية ولكن معظمها اشتركت في سياسة تخفيض العملة كأداة

لتصحيح الاختلال و إعادة التوازن لميزان المدفوعات، والجزائر كونها دولة نفطية شهدت أزمات كبيرة ناتجة من صدمات أسعار النفط ما دفعها لتبني مجموعة إصلاحات من شأنها إعادة الاستقرار إلى الاقتصاد الوطني، حيث اعتمدت سياسة تخفيض العملة من أجل تحقيق التوازنات الخارجية، بهدف تشجيع ورفع حجم الصادرات والحد من الواردات، ومن هنا نصل إلى ما هي انعكاسات هذه السياسة على الاقتصاد الجزائري وعلى وضعية ميزان المدفوعات بصفة خاصة من خلال صياغة الإشكالية التالية :

ما مدى تأثير تقلبات سعر الصرف على وضعية أرصدة ميزان المدفوعات في الجزائر ؟

أهمية الدراسة: تكمن أهمية الدراسة في بيان تأثير تغيرات سعر الصرف الرسمي خلال الفترة 1990-2015 في استقرار أرصدة ميزان المدفوعات في الجزائر إضافة إلى تأثير بعض المؤشرات الاقتصادية الأخرى عليه (أسعار النفط، خدمة المديونية الخارجية).

أهداف الدراسة

- تحديد المفاهيم الخاصة بسعر الصرف وميزان المدفوعات .
 - إظهار تطور كل من سعر الصرف و أرصدة ميزان المدفوعات في الجزائر خلال فترة الدراسة.
 - تحليل أثر سياسة سعر الصرف على وضعية أرصدة ميزان المدفوعات الجزائري.
- منهج الدراسة و الأدوات المستخدمة :** تم الاعتماد على المنهج الوصفي والمنهج التحليلي إضافة إلى أسلوب القياس في تكوين النموذج و برنامج Eviews في التحليل .

هيكل البحث: تم تناول الموضوع من خلال ثلاثة محاور.

المحور الأول: الإطار النظري لسعر الصرف و ميزان المدفوعات.

المحور الثاني: تطور سعر الصرف و ميزان المدفوعات في الجزائر.

المحور الثالث: الدراسة القياسية.

المحور الأول: الإطار النظري لسعر الصرف و ميزان المدفوعات

1-سعر الصرف

1-1 تعريف: يقصد بسعر الصرف في بلد ما ذلك المعدل الذي يتم بموجبه تبادل عملة مع عملات باقي دول العالم، أي عدد الوحدات التي تدفع من عملة بلد ما مقابل الحصول على و وحدات من عملات البلدان الأخرى.¹

2-2 أشكال سعر الصرف:²

أ- سعر الصرف الاسمي: يعرف سعر الصرف الاسمي الثنائي بأنه مقياس لقيمة عملة بلد ما يمكن تبادلها بقيمة عملة بلد آخر ، حيث تتحدد هذه الأخيرة على أساس تعادل عنصري الطلب والعرض عليها في سوق الصرف الأجنبي في لحظة زمنية ما ، وبهذا يتغير بتغير الطلب والعرض حسب نظام سعر الصرف المعمول به في البلد .

ب- سعر الصرف الحقيقي: يعبر عن الوحدات من السلع الأجنبية اللازمة لشراء وحدة واحدة من السلع المحلية، فهو بذلك يأخذ بعين الاعتبار مستوى الأسعار في البلدين، ويفيد أصحاب القرار من المتعاملين الاقتصاديين وبحسب وفق المعادلة:

$$E_t = E \cdot P^* / P$$

حيث:

E : سعر الصرف الاسمي

E_t : سعر الصرف الحقيقي

P^* : سعر المنتج الأجنبي بالعملة الأجنبية

P : سعر المنتج المحلي بالعملة الوطنية

ج- سعر الصرف الفعلي : يعبر سعر الصرف الفعلي عن المؤشر الذي يقيس متوسط التغير في سعر صرف العملة ما بالنسبة لعدة عملات أخرى في فترة زمنية ما ، وبالتالي مؤشر سعر الصرف الفعلي يساوي متوسط أسعار صرف ثنائية ، وهو يدل على مدى تحسن أو تطور عملة بلد بالنسبة لمجموعة أو سلة من العملات الأجنبية.

د- سعر الصرف الفعلي الحقيقي : هو سعر الصرف الفعلي الاسمي بعد خضوعه إلى التصحيح بإزالة أثر تغيرات الأسعار النسبية ، وهو مؤشر ذو دلالة على تنافسية البلد تجاه الخارج ، كونه يأخذ بعين الاعتبار الاختلاف بين معدل التضخم للدولة والمتوسط المرجح لمعدلات التضخم الأجنبية .

1-3 أنظمة سعر الصرف: ويعرف نظام الصرف بأنه مجموعة القواعد المحددة لتدخل السلطات النقدية في سوق الصرف بغرض التأثير على سلوك سعر الصرف، ويضم أنظمة ثابتة، وسيطة ومرنة.

1-3-1 أنظمة الصرف الثابتة: وتمثل نظم لربط العملة النقدية المحلية مع عملة صعبة أجنبية بمعدل تكافؤ ثابت وفي مثل هذا النظام فإن المعدلات تكون ثابتة أو يمكنها كذلك التقلب في داخل مساحة ضيقة. وتصنف إلى أنظمة الربط المحكم (الدولة ، مجالس العملة والإتحاد النقدي) والتثبيت التقليدي (الربط بعملة أخرى والربط بسلة العملات) .

1-3-2 أنظمة الصرف الوسيطة : وهي تلك النظم الهجينة التي تجمع بين بعض خصائص النظم الثابتة والمرنة، و تتمحور فكرتها الرئيسية في وجود قيمة ركن ثابت لسعر صرف مع السماح بتحركه حل هذه القيمة في ظل حدود معينة.

1-3-3 أنظمة الصرف المرنة : تتم التسوية في نظام الصرف المرن أو العائم، في السوق على أساس الحركة الحرة للعرض والطلب . لكن في الحياة العملية تتدخل البنوك المركزية في بعض الحالات ،³ ويعتبر التعويم حراً إذا لم تتدخل السلطة النقدية في سوق الصرف من أجل مساندة عملتها الوطنية أو تتخذ قرارات اقتصادية مدفوعة باعتبارات تتعلق بسعر صرف عملتها ،⁴ حيث تتميز هذه الأنظمة بمرونتها وقابليتها للتعديل على أساس بعض المؤشرات الاقتصادية وتضم هذه الأنظمة كل من التعويم المدار و التعويم الحر.

1-4 سياسة سعر الصرف

1-4-1 تعريف: تعبر سياسة سعر الصرف عن مجموع التوجيهات والتصرفات التي تبديها السلطات النقدية والتي لها انعكاسات على نظام وواقع سعر الصرف.

تجدر الإشارة إلى أن سياسة سعر الصرف تعتبر من أهم السياسات الاقتصادية التي تؤثر على غيرها من السياسات الاقتصادية فعلى سبيل المثال فإن سياسة تخفيض سعر الصرف تؤدي إلى ارتفاع الأسعار المحلية في الدول النامية مما يؤدي إلى حدوث ضغوط تضخمية.⁵ وبهذا يتم اعتماد سياسة سعر الصرف بما يتلاءم مع الظروف الاقتصادية بغية تخفيف حدة التضخم و منع الكساد و المحافظة على استقرار الاقتصاد الوطني .

1-4-2 أدوات سياسة سعر الصرف: تستعمل السلطات العديد من الأدوات والوسائل لتحقيق وتنفيذ سياسة سعر الصرف أهمها:

أ. **تعديل سعر صرف العملة**: عادة ما يكون من أجل تعديل توازن ميزان المدفوعات وذلك بتخفيض العملة وإعادة تقويمها، وهذا في ظل نظام الصرف الثابت، أما في نظام الصرف العائم فتعمل على تحسين أو تدهور قيمة العملة.

ب. استخدام احتياطات الصرف: ويتم ذلك في ظل نظام أسعار صرف ثابتة أو شبه مدارة حتى تحافظ السلطات النقدية على سعر صرف عملتها، فعند اختيار العملة المحلية تقوم ببيع العملات الأجنبية المتواجدة في احتياطياتها و عندما تتحسن تقوم بعملية الشراء، أما إذا كانت الاحتياطات غير كافية يلجأ البنك المركزي إلى إجراء تخفيض العملة .

ج. مراقبة الصرف : تقتضي هذه الأداة إخضاع مشتريات و مبيعات العملة الصعبة للمراقبة عن طريق الترخيص، و تستخدم كذلك لمقاومة تهريب رؤوس الأموال للخارج .

د. استخدام سعر الفائدة: عندما تكون العملة متدهورة يعمل البنك المركزي على اعتماد سياسة سعر الفائدة المرتفعة من أجل تعويض مخاطر اختيار العملة.

هـ. إقامة سعر صرف متعدد: تسعى السلطات النقدية من إتباع هذا النظام إلى محاولة تقليل حدة التقلبات في الأسواق وتوجيه السياسة التجارية لخدمة بعض الأغراض المحددة. ومن أهم وسائلها اعتماد النظام الثنائي أو أكثر لسعر الصرف بحيث يكون أحدهما مغالي فيه ويتعلق بالمعاملات الضرورية للواردات الأساسية أو القطاعات المرغوب في ترفيتها ، أما القطاعات الأخرى من واردات غير أساسية و سلع محلية موجهة للتصدير فتخضع لسعر الصرف العادي⁶، إلا أن هذا الأسلوب صعب التطبيق في ظل شروط صندوق النقد الدولي ، التي تقتضي بعدم إمكانية تعدد أسعار الصرف .

1-4-3 أنواع سياسة سعر الصرف : تسعى السلطات النقدية إلى التخفيض من قيمة عملتها أو الرفع منها بهدف تحقيق مجموعة من الأهداف التي ترمي إليها مع توفر مجموعة من الشروط:

أ. سياسة تخفيض قيمة العملة: هو لجوء السلطات النقدية إلى تخفيض قيمة عملتها بالمقارنة مع العملات الأجنبية، بحيث تصبح تساوي عدد أقل مما كانت عليه من قبل.⁷ وعليه فهو قرار إداري تقوم به السلطات النقدية بغية الوصول إلى أهداف إعادة التوازن لميزان المدفوعات من خلال الدور الذي يلعبه في تشجيع الصادرات و التقليل من حجم الواردات، ويرتبط التخفيض بأنظمة الصرف الثابتة عكس انخفاض قيمة العملة الذي تتحكم فيه قوى السوق من خلال العرض و الطلب على العملة والذي يكون في نظام الصرف العائم. ولكي تتحقق أهداف التخفيض لابد من توفر مجموعة من الشروط:⁸

- وجود طلب خارجي على السلع و الخدمات الوطنية؛

- وجود طاقة إنتاجية عالية بغية مواجهة الطلب الخارجي؛

- عدم قيام البلدان المنافسة بتخفيض قيمة عملاتها لما يعيق الأهداف المرجوة من العملية؛

- عدم ارتفاع أسعار السلع و الخدمات المحلية بالنسبة للبلد الذي يقوم بعملية التخفيض؛

- استجابة السلع المصدرة لمواصفات الجودة و المعايير الصحية و الأمنية الضرورية للتصدير؛

ب. سياسة الرفع من قيمة العملة: تعتبر هذه العملية مقابلة لعملية التخفيض، حيث تهدف أساسا إلى تخفيض الفائض التجاري، فالفائض المستمر في ميزان المدفوعات يؤدي إلى تدفق السيولة و التي تعتبر من العوامل المؤدية للتضخم، إضافة إلى ذلك فالخطورة تزداد عندما تقود المضاربة في أسواق الصرف إلى اجتذاب رؤوس الأموال قصيرة الأجل نحو بلدان ذات العملات التي تقيم على إنها دون قيمتها الحقيقية بانتظار رفع تلك القيمة لاحقا.⁹

2-ميزان المدفوعات

1-2 تعريف : أطلق الاقتصاديون على تسجيل تدفقات السلع و الخدمات، و تدفق النقود في الاتجاه العكسي و الناتجة عن عمليات الاستيراد و التصدير و تحركات رؤوس الأموال، بما يسمى ميزان المدفوعات، و الذي هو سجل معاملات الدولة مع الدول الأخرى.¹⁰ وعليه فميزان المدفوعات هو عبارة عن بيان إحصائي شامل يلخص و بطريقة منهجية كل المعاملات الاقتصادية

التي تتم بين المقيمين في الدولة المعنية و المقيمين في الدول الأخرى، خلال فترة زمنية عادة ما تكون سنة و يقوم بأبحاث هذه الوثيقة البنك المركزي لحساب بحكومة.¹¹

2-2 أرصدة ميزان المدفوعات

1-2-2 رصيد الميزان التجاري: وهو يمثل حصيلة الفرق بين مجمل الصادرات و مجمل الواردات الدولية، وهي تزيد من الادخار و القدرة على نمو الاقتصاد عندما تكون نتيجة الفرق موجبة، وتنقصها عندما تكون سالبة.¹²

2-2-2 رصيد العمليات الجارية: هو نتيجة المعاملات الجارية في السلع و الخدمات و التحويلات بدون مقابل خلال فترة محددة، مابين البلد و بقية بلدان العالم .

3-2-2 رصيد حساب رأس المال: وهو يمثل الفرق بين مجموع التدفقات الرأسمالية الخارجة من اقتصاد البلد و مجموع التدفقات الداخلة إليه؛

4-2-2 الرصيد الإجمالي لميزان المدفوعات: وهو مجموع رصيد العمليات الجارية و تدفقات رؤوس الأموال، و يعبر عن التأثيرات المطبقة على أسعار الصرف، باعتبار أن العمليات المسجلة في الجانب الدائن تمثل طلب على العملة المحلية و بالتالي تحسن قيمتها، و العمليات المسجلة في الجانب المدين تمثل عرض للعملة المحلية و بالتالي تدهور في قيمتها.¹³

3-2 أهمية ميزان المدفوعات: تعكس بياناته والتي تعبر عن الأحوال الاقتصادية للبلد أهمية بالغة من خلال:¹⁴

- ميزان المدفوعات يعكس قوة الاقتصاد الوطني من خلال حجم كل من الصادرات و المنتجات و غير ذلك .
- إن ميزان المدفوعات يظهر القوة المحددة لسعر الصرف من خلال ظروف العرض و الطلب على العملات الأجنبية و كذا هيكل التجارة الخارجية من خلال حجم المعدلات و نوع سلع التبادل.
- يعتبر مرجع المعلومات و تتخذ على أساسه القرارات النقدية و المالية .
- يعتبر ميزان المدفوعات أداة هامة للتحليل الاقتصادي لأنه يبين المركز الذي دولة ما في الاقتصاد العالمي .
- ميزان المدفوعات لا يكشف الصورة الآنية لمركز الاقتصاد الدولي لبلد ما بل انه يتحدد هذا المركز في نهاية فترة معينة عادة ما تكون سنة.

- إما هيكل هذه المعاملات هي تعكس قوة الاقتصاد الوطني و قابليته للمنافسة و درجة استجابته للتغيرات الحاصلة في الاقتصاد الدولي، لأنه يعكس حجم و هيكل كل من الإنتاج و العوامل المؤثرة فيه من حجم الاستثمارات، درجة التوظيف و مستوى الأسعار و التكاليف.... الخ.

4-2 الاختلال في ميزان المدفوعات: يعتبر ميزان المدفوعات بمثابة المرآة التي تعكس وضعية اقتصاد البلد، حيث مع نهاية كل فترة تغلب حتمية حالة التوازن التي تأتي من إتباع طريقة القيد المزدوج، و هذا لا يمنع من وجود حالة الاختلال سواء كانت عجزا أو فائضا.

1-4-2 مفهوم الاختلال: يعبر عن الحالة الأكثر ملازمة لميزان المدفوعات خصوصا في الدول النامية، وعند قولنا هناك اختلال في ميزان المدفوعات معناه حالة ألا توازن بين حقوق الدولة التي تترتب عن الدول الأخرى و مطلوباتها لتلك الدولة، ويقصد بالاختلال حالتي الفائض و العجز و المقصود بذلك هو رصيد موجب أو سالب لعدد معين من بنود ميزان المدفوعات.¹⁵

2-4-2 صور الاختلال

أ- الاختلال في صورة الفائض: وهو يعبر عن الحالة التي يكون الرصيد فيها موجب أي أن الجانب الدائن (دخول النقد الأجنبي كما في حالة لصادرات) يزيد عن الجانب المدين (خروج نقد أجنبي للاستيراد).

ب- الاختلال في صورة العجز: بمعنى أن الحقوق التي تمتلكها الدولة هي غير كافية للوفاء بالتزاماتها فقد تنخفض الصادرات من السلع والخدمات عن وارداتها من هما وبالتالي يكون عجز في الميزان التجاري بقيمة الفرق بين الصادرات والواردات و يتم تغطية هذا الفرق بتحويلات نقدية من الخارج بنفس قيمة العجز كما يدل على عدم مقدرة الدولة تسديد قيمة وارداتها مما يؤدي إلى زيادة مديونية الدولة تجاه العالم الخارجي و ما يترتب عنها من سلبيات و مخاطر.¹⁶

2-5 علاقة سعر الصرف بميزان المدفوعات: يمثل الطلب على العملة الأجنبية عرض المواطنين للعملة الوطنية الذي يستمد مصدره من مختلف المعاملات التي تظهر في الجاني المدين لميزان المدفوعات، وعليه فان التوازن في سوق الصرف الحر إنما يرتبط بتوازن ميزان المدفوعات، وفقا لما يعرف بالتوازن السوقي، حيث تعمل التغيرات في سعر الصرف على تصحيح الاختلال في ميزان المدفوعات بصورة تلقائية دون الحاجة للاحتفاظ بالأرصدة الدولية، حيث يمثل العجز فائض عرض العملة المحلية في سوق الصرف، مما يعمل على انخفاض القيمة الخارجية لها و يعطي بدوره ميزة تنافسية للسلع والخدمات والأصول المالية، التي تصبح أرخص نسبيا فيشجع ذلك على الصادرات و يقلل الواردات، ويفترض استمرار انخفاض القيمة الخارجية للعملة الوطنية حتى يختفي العجز. والعكس في حالة الفائض.¹⁷

المحور الثاني: تطور سعر الصرف و ميزان المدفوعات

1 تطور نظام الصرف و تسعيرة الدينار الجزائري

عرف الاقتصاد الجزائري تطبيق عدة نظم لسعر الصرف ارتبطت بكل مرحلة من مراحل التنمية ، بداية من سعر الصرف الثابت، ثم الربط بسلة من العملات وصولا إلى التعويم المدار لسعر الصرف .

1-1 نظام الربط بعملة واحدة (1964-1973): بعد الاستقلال مباشرة، أصبحت الجزائر تابعة إلى منطقة الفرنك الفرنسي، وكانت العملة قابلة إلى التحويل ، ومع الاقتصاد الهش آنذاك وهروب رؤوس الأموال إلى الخارج تم اللجوء في سنة 1963 إلى مراقبة الصرف على كل العمليات ومع مختلف دول العالم. هذه الإجراءات كانت متبوعة بإنشاء العملة الوطنية -الدينار- في ابريل 1964 و الذي تم تحديده ب 180 ملغ من الذهب الخالص. فحل الدينار محل الفرنك الجديد بتبادل $FN1=DA1$.¹⁸ حيث تبنت الجزائر نظام الصرف الثابت لأنه خلال هذه الفترة كان النظام النقدي يعتمد اتفاقيات بريتن وودز. بقي سعر صرف الدينار ثابتا إلى غاية 1969 تاريخ تخفيض قيمة الفرنك الفرنسي مقابل الدولار الأمريكي بنسبة 11.10%، واستمر ربط الدينار بالفرنك رغم انه لم يتبعه عند التخفيض، وخلال هذه الفترة شرعت الجزائر في تطبيق مخططها التنموي الثلاثي الذي يشترط استقرار أسعار الصرف، و بقيت العلاقة ثابتة بين الفرنك و الدينار 1 دينار يساوي 1.25 فرنك . كان من شأن هذا الارتباط نتيجة الضعف المتواصل للفرنك الفرنسي أن عرف الدينار انخفاضا مستمرا، مقابل أهم العملات للبلدان التي تتعامل الجزائر معها تجاريا، ومع انهيار نظام بريتن وودز وإقرار مبدأ تعويم العملات أخذت الجزائر بنظام جديد لتسعيرة الدينار .

2-1 نظام الترويج بسلة عملات (1974-1987): تم تحديد قيمة الدينار الجزائري خلال هذه المرحلة على أساس سلة مكونة من أربعة عشرة عملة من ضمنها الدولار الأمريكي ؛ منحت لكل عملة من هذه العملات ترجيح محدد على أساس وزنها في التسديدات الخارجية كما تظهر في ميزان المدفوعات.¹⁹

3-1 مرحلة تعديل الدينار الجزائري (1987-1994):²⁰ عقب الأزمة البترولية لعام 1986 والتي أرغمت الحكومة على تبني خطى سريعة من أجل تغيير وجهة النظام الاقتصادي إلى اقتصاد السوق، حيث أخذ موضوع استعادة الدينار الجزائري لقيمتة الحقيقية حصة الأسد من البرامج الإصلاحية فتم إدخال تعديل على معدل الصرف الرسمي بغية إيصاله إلى مستوى توازن الطلب الوطني على السلع والخدمات الأجنبية مع المتاح من العملة الصعبة و لإجراء عملية التعديل، تبنت السلطة النقدية سياسة

الانزلاق التدريجي للدينار من نهاية 1987 إلى بداية 1991، التي رافقتها جهود من أجل إعادة النظر في تحرير التجارة الخارجية و تدفقات رؤوس الأموال، و بتاريخ 1991/09/30 ووفق لاتفاق مع صندوق النقد الدولي تم التخفيض ب 22%، و بموجب اتفاق آخر مع صندوق النقد في 1994/04/16 الذي أفضى بتخفيض ثاني بمقدار 40.17% لتصل عدد الوحدات المقابلة للدولار الأمريكي إلى 36 دينار .

1-4 المرحلة بعد 1994: تم تغيير سياسة التخفيضات نحو منهجية مبررة تكمن في انتهاج تقنية جلسات التسعير بالمزاد العلني في أكتوبر 1994 و إلى نهاية السنة الجارية في 1995 حيث يجتمع بمقر البنك المركزي يوميا بعدما كان أسبوعيا في بداية هذه التقنية كل من ممثلو البنوك التجارية و البنك المركزي العارض للعملة الصعبة، ويتم من خلال هذه الجلسات تحديد سعر صرف الدينار الجزائري أمام الدولار باعتباره عملة ارتكازية.²¹ ونظرا لأهمية سوق الصرف الأجنبي في تحديد أسعار الصرف تم تأسيس سوق ما بين لبنوك في 1996/01/02 كبداية لتبني نظام التعويم الموجه و الذي من خلاله أصبح الدينار خاضع لقوى العرض والطلب في السوق بين كل من البنوك التجارية و البنك المركزي و المؤسسات المالية، مع الحفاظ على حق البنك المركزي في التدخل من أجل حماية الدينار من التدهور. فبين 1995 و 1998 ارتفع سع الصرف الحقيقي للدينار الجزائري بأكثر من 20%، وتبعه انخفاض يقدر ب 13% بين 1998 و 2001 وتواصل هذا الانخفاض إلى 2002.²² كما أقدم بنك الجزائر في 2003 على تخفيض قيمة الدينار بمعدل 2% و 5%، و هذا بغية الحد من تطور الكتلة النقدية المتداولة في السوق خاصة بعد اتساع الفارق بين سعر الصرف الرسمي و الموازي في السوق. وخلال الأزمة العالمية لسنة 2008 قام بنك الجزائر في ديسمبر من نفس السنة بتخفيض قيمة الدينار ليصل حدود 72.65 دج/\$، وهذا لأجل ضمان استقرار الاقتصاد الوطني وحمايته من آثار الأزمة. نتيجة انخفاض أسعار النفط في الأسواق العالمية منذ جوان 2014، تعتمد السلطات إلى إجراء خفض الدينار بغية رفع حصيلته مدا خيل النفط المقومة بالدولار الأمريكي عند تحويلها للدينار، حيث تراجعت قيمة الدينار من 80.58 دج/\$ في 2014 إلى 100.69 دج/\$ في 2015 بمعدل انخفاض قدره 25% .

2 تطور ميزان المدفوعات خلال الفترة (1990-2015)

لقد عرفت فترة التسعينات جهدا مبذول من قبل السلطات بغية إصلاح الاقتصاد الوطني، وهذا باعتماد برامج إصلاح مدعومة من طرف المنظمات الدولية، و كانت جلها تهدف إلى اعتماد آليات السوق بديلا عن التخطيط المركزي، إلا أنها لم تستطع تخلص الاقتصاد الوطني من هيمنة المحروقات الأمر الذي انعكس على وضعية ميزان المدفوعات و التي بقيت رهينة تقلبات أسعار النفط في السوق العالمية و فيما يلي سنحاول تتبع تطور أرصدته :

1-2 على مستوى الميزان التجاري: في بداية التسعينات عرف الميزان التجاري ر صيد موجب لكنه متناقص، وفي سنة 1994 سجل عجز ب 260 مليون \$، حيث صادفت هذه السنة تخفيض قيمة الدينار ب 40.17%، كما يظهر استمرار العجز في المدى القصير سنة 1995 بسبب عجز المؤسسات الوطنية على الاستيراد و امتناع البنوك عن تقديم القروض اللازمة، و مع استفادة الجزائر من قروض في ظل اتفاق القرض الموسع مع صندوق النقد الدولي ساعد على انتعاش الميزان التجاري، وكذا ارتفاع أسعار البترول و تحسن قيم الدولار حيث حقق فائض مستمر منذ سنتي 1996 ما عدى 1998 نتيجة انخفاض أسعار البترول إلى أدنى مستوياته (اقل من 12\$ للبرميل) و سنة 2009 بسبب الأزمة العالمية و تأثيرها على الطلب العالمي للنفط، وفي سنة 2010 عاد التحسن للميزان التجاري مع تلاشي تأثيرات الأزمة²³، ليعود للانخفاض مع سنة 2014 و 2015 بسبب تراجع عائدات النفط .

2-2 على مستوى حساب رأس المال: عرف هذا الحساب تدهورا من 1990 إلى 1991 ليتحسن سنتي 1992 و 1993 بالرغم من رصيده السلبي، ليعرف تفاقم سنتي 1994 و 1995 تم يتحسن نوعا ما في السنوات اللاحقة إلى 1998،

ويعزى هذا التحسن إلى انخفاض صافي التدفقات الرأسمالية إلى الخارج، وقد كان التحسن محسوس حيث قدر بـ 0.8 مليار \$ ما بين 1995-1996 و يعزى أكثر سنة 1998 ويصل إلى 1.63 مليار \$ ليعرف العجز بعدها استمرار وتوسعا إلى أن يصل 11.22 مليار \$ في سنة 2006 إثر التسديدات المسبقة للدين الخارجي و التي بلغت 10.93 مليار \$ في تلك السنة، وتجدر الإشارة أنه في سنة 2008 تعتبر المرة الأولى التي يكون رصيد حساب رأس المال موجبا، و هذا تحت تأثير الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي قدرت بـ 2.33 مليار \$ في هذه السنة،²⁴ ليستمر بعدها الرصيد بقيم موجبة إلى غاية 2012 أين سجل عجزا بـ 0.25 مليار \$ ثم بعدها سالب في 2013، 2014 و 2015 .

2-3 على مستوى الرصيد الكلي لميزان المدفوعات: حيث عرف وضعية غير مستقرة و متذبذبة، انتقل فيها من الفائض إلى العجز و كان أسوأ عجز في سنتي 1994 و 1995 و يرجع ذلك إلى الانخفاض الحاد في سعر برميل النفط خلال هذه السنوات، ثم يعرف بعدها تحسن بداية من سنة 2000 تزامنا مع انتعاش أسعار النفط و الذي رفع حصيلة الصادرات النفطية و زاد من تراكم احتياطي الصرف، و في سنة 2009 سجل الرصيد تدهورا و انخفض إلى 3.86 مليار \$ مقارنة بـ 36.99 مليار \$ سنة 2008 بسبب تراجع أسعار النفط وتراجع حصيلة الصادرات، ثم يتحسن بعدها من 2010 إلى 2013 ويعود إلى العجز في 2014 و 2015 بسبب تداعيات أزمة أسعار النفط في الأسواق العالمية الأخيرة .

المحور الثالث : الدراسة القياسية

إن منهجية هذه الدراسة تعتمد على بيانات سنوية تغطي الفترة 1990 إلى 2015 أي 26 ملاحظة، تم الحصول عليها من معطيات البنك الدولي وكذا التقارير و النشرات الدورية لبنك الجزائر و النتائج تم الحصول عليها باستعمال برنامج views 9

1- تقدير نموذج الدراسة:

سوف نستخدم في دراستنا على تقنية أشعة الانحدار الذاتي (VAR) والتي تعطي بالصياغة النظرية للوظيفة الاقتصادية على شكل معادلات تعطي كل منها تفسيرات سببية لظواهر اقتصادية، و يعتبر سيمس أول من جاء بفكرة VAR، وهي عبارة عن نظام مجموعة متغيرات، تعتبر كل متغيرة دالة خطية لقيمتها الماضية و قيم المتغيرات الأخرى .

سيتم اعتماد أرصدة ميزان المدفوعات (رصيد الميزان التجاري BC، رصيد حساب رأس المال BCA، الرصيد الكلي لميزان المدفوعات BP) في الجزائر كمتغير تابع في كل نموذج على حدة، و سعر الصرف الرسمي TCH في الجزائر كمتغير مستقل مع إضافة متغير مفسر آخر في كل نموذج، حيث تم إضافة متغير أسعار النفط الخام OIL في نموذج رصيد الميزان التجاري و الرصيد الكلي لميزان المدفوعات باعتباره يؤثر في تغيراتهم، أما نموذج رصيد حساب رأس المال تم إضافة متغير خدمة المديونية الخارجية باعتباره متغير يندرج في حساب رأس المال و يؤثر عليه، وهذا خلال الفترة 1990-2015 .

وعلى ضوء ما سبق نقوم بصياغة ثلاث نماذج لتفسير أثر تغير سعر الصرف على أرصدة ميزان المدفوعات:

$$BC = f(TCH, OIL)$$

$$BCA = f(TCH, SD)$$

$$BP = f(TCH, OIL)$$

2- اختبار استقرار السلاسل الزمنية لمتغيرات الدراسة

من الضروري التأكد من استقرار السلاسل الزمنية لكل متغيرات الدراسة و للكشف عن اختبار جذر الوحدة سوف

نستخدم على اختبار ديكي فولر المتطور و فيليبس بيرون و النتائج مبينة في الجدول (3-1):

الجدول (3-1): اختبار استقرار السلاسل الزمنية عند مستوى معنوية 5%

اختبار PP					اختبار ADF					
الاحتمال	النتيجة	Tt	Tc	مستوى الاختبار	الاحتمال	النتيجة	Tt	Tc	مستوى الاختبار	السلسلة
0.6048	غ مستقرة	-3.60	-1.93	المستوى	0.6048	غ مستقرة	-3.60	-1.93	المستوى	TCH
0.4835	غ مستقرة	-3.61	-2.17	الفرق 1	0.4409	غ مستقرة	-3.61	-2.25	الفرق 1	
0.0010	مستقرة	-3.62	-5.50	الفرق 2	0.0019	مستقرة	-3.63	-5.24	الفرق 2	
0.5559	غ مستقرة	-3.60	-2.03	المستوى	0.6063	غ مستقرة	-3.60	-1.93	المستوى	OIL
0.0791	غ مستقرة	-3.61	-3.37	الفرق 1	0.0651	غ مستقرة	-3.61	-3.47	الفرق 1	
0.0000	مستقرة	-3.62	-13.6	الفرق 2	0.0299	مستقرة	-3.67	-3.95	الفرق 2	
0.9534	غ مستقرة	-3.60	-0.78	المستوى	0.9534	غ مستقرة	-3.60	-0.78	المستوى	BC
0.0036	مستقرة	-3.61	-4.86	الفرق 1	0.0035	مستقرة	-3.61	-4.87	الفرق 1	
0.9890	غ مستقرة	-3.60	-0.20	المستوى	0.9708	غ مستقرة	-3.60	-0.58	المستوى	BP
0.0023	مستقرة	-3.61	-5.06	الفرق 1	0.0023	مستقرة	-3.61	-5.06	الفرق 1	
0.1492	غ مستقرة	-3.60	-3.01	المستوى	0.1720	غ مستقرة	-3.60	-2.92	المستوى	BCA
0.0013	مستقرة	-3.61	-5.32	الفرق 1	0.0025	مستقرة	-3.61	-5.02	الفرق 1	
0.7104	غ مستقرة	-3.61	-1.72	المستوى	0.3615	غ مستقرة	-3.62	-2.41	المستوى	SD
0.1351	غ مستقرة	-3.62	-3.07	الفرق 1	0.1020	غ مستقرة	-3.62	-3.23	الفرق 1	
0.0000	مستقرة	-3.63	-11.9	الفرق 2	0.0020	مستقرة	-3.63	-5.22	الفرق 2	

تم الاختبار بوجود قاطع و اتجاه عام عند مستوى معنوية 5%

المصدر: مخرجات Eviews 9

من خلال نتائج الجدول نلاحظ أن السلاسل ليست متكاملة من نفس الدرجة بحيث:

- جميع سلاسل أرصدة ميزان المدفوعات مستقرة عند المستوى الأول حسب نتائج الاختبارين، و بالتالي فهي متكاملة من الدرجة الأولى $I(1)$.

- سلسلة سعر الصرف الرسمي، خدمة المديونية و أسعار النفط مستقرة عند الفرق الثاني حسب نتائج الاختبارين، وهي متكاملة من الدرجة الثانية $I(2)$

3 الدراسة القياسية لأثر سعر الصرف على رصيد الميزان التجاري

3-1 اختبار عدد مدد التباطؤ الزمني لنموذج VAR

إن عدد مدد التباطؤ الزمني يعتمد في تحديدها على معايير كل من أكايك (AIC) و شوارترز (SC)، معيار خطأ التنبؤ النهائي (FPE) معيار هانان كوين (HQ) و نختار الفترة التي تكون فيها أقل قيم مشاهدات لهذه المعايير، ونتائج هذا الاختبار حسب الجدول (3-2) أشارت إلى اختيار 5 فترات للتباطؤ الزمني .

الجدول (3-2): اختبار مدد التباطؤ الزمني

VAR Lag Order Selection Criteria

Endogenous variables: BC TCH OIL
 Exogenous variables: C
 Date: 08/19/17 Time: 18:27
 Sample: 1990 2015
 Included observations: 21

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-243.6320	NA	10322325	24.66320	24.81256	24.69236
1	-176.7336	107.0375	32084.35	18.87336	19.47080	18.98999
2	-171.3931	6.942667	49928.12	19.23931	20.28483	19.44340
3	-160.0303	11.36281	48302.24	19.00303	20.49663	19.29459
4	-153.6914	4.437224	99438.97	19.26914	21.21082	19.64817
5	-91.63045	24.82437*	1395.611*	13.96304*	16.35280*	14.42955*

* indicates lag order selected by the criterion

LR: sequential modified LR test statistic (each test at 5% level)

FPE: Final prediction error

AIC: Akaike information criterion

SC: Schwarz information criterion

HQ: Hannan-Quinn information criterion

المصدر : مخرجات 9 Eviews

2-3 اختبار التكامل المشترك واختبار السببية

1-2-3 اختبار جوها نسن للتكامل المشترك

من شروط إجراء هذا الاختبار أن تكون جميع السلاسل الزمنية لمتغيرات الدراسة مستقرة عند نفس المستوى، وعليه بما أنها متكاملة من درجات مختلفة فإنه لا يمكن تطبيق التكامل المشترك الذي يحدد العلاقة بين المتغيرات في المدى الطويل.

2-2-3 اختبار السببية لغرا نجر (Granger Causality test)

السببية في الاقتصاد هي قدرة أحد المتغيرات في التنبؤ بمتغير آخر، حيث يركز على العلاقة المباشرة بين المتغيرات و اتجاهها ومن خلال السببية لغرا نجر وحسب نتائج الموضحة في الجدول من خلال مخرجات افيرس تبين علاقة سببية واحدة:

- أسعار النفط تسبب في تغير رصيد الميزان التجاري عند مستوى معنوية 5%.

الجدول (3-3): اختبار السببية لرصيد الميزان التجاري

VAR Granger Causality/Block Exogeneity Wald Tests

Date: 08/19/17 Time: 22:54

Sample: 1990 2015

Included observations: 21

Dependent variable: BC			
Excluded	Chi-sq	Df	Prob.
TCH	5.753246	5	0.3310
OIL	12.15081	5	0.0328
All	17.74896	10	0.0593

المصدر : مخرجات 9 Eviews

3-3 تقدير نموذج VAR (Vector Auto Regression)

وفقا لفترة التباطؤ الزمني المحددة و التي كانت درجة واحدة بالتالي سوف نقوم بتقدير نموذج (5)VAR:

$$BC = 2.12329000754*BC(-1) - 1.00480464195*BC(-2) + 0.0200422946976*BC(-3) - 2.07629678832*BC(-4) + 0.80069845679*BC(-5) - 0.34623706848*TCH(-1) - 1.1239012714*TCH(-2) + 1.19608882902*TCH(-3) - 1.77718291835*TCH(-4) + 2.06581182443*TCH(-5) - 1.58978648308*OIL(-1) + 0.678659015041*OIL(-2) + 0.10488671958*OIL(-3) + 1.59875880448*OIL(-4) - 0.427238021253*OIL(-5) + 25.6946957633$$

R-squared	0.959072
Adj. R-squared	0.805590
F-statistic	6.248772

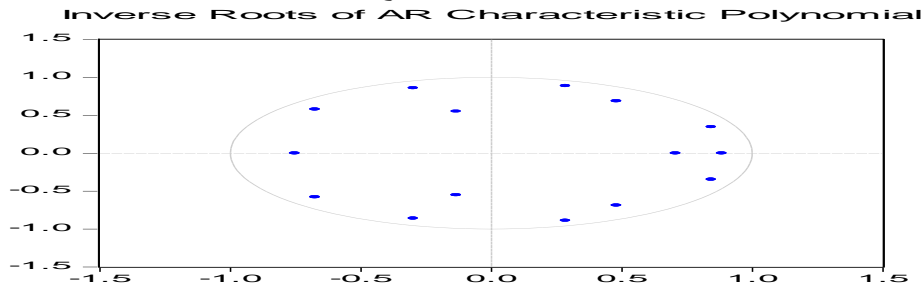
المصدر : مخرجات 9 Eviews

3-4 التقييم الإحصائي للنموذج :

- بلغت قيمة معامل التحديد $R^2 = 95.90$ وهذا دليل على الارتباط القوي بين المتغيرات: سعر الصرف وأسعار النفط المفسرة لرصيد الميزان التجاري. أما معامل التحديد المصحح بلغت قيمته 80.55 ما يدل على أن القوة التفسيرية للمتغيرات المستقلة بلغت 80.55% والباقي راجع الى متغيرات أخرى تؤثر في الميزان التجاري لم تدرج في النموذج.
- كما أن قيمة إحصائية فيشر ($F_c > F_t$) أي (06.24 > 4.25) و هذا دليل على أن للنموذج معنوية إحصائية.
- قيمة دارين واتسن $Dw = 2.13$ تدل على أنه لا وجود لارتباط ذاتي بين الأخطاء .

3-5 اختبار استقرار النموذج: يؤدي عدم استقرار النموذج إلى الوصول إلى نتائج مضللة و غير صحيحة لذلك لا بد من إجراء اختبار الاستقرار و الذي يوضح لنا كما هو مبين في الشكل (3-1) أن جميع الجذور تقع داخل الدائرة الأحادية، و هذا ما يعني أن النموذج لا يعاني من مشكلة عدم تجانس التباين.

الشكل (3-1): اختبار استقرار النموذج لرصيد الميزان التجاري



المصدر: مخرجات 9 Eviews

3-6 التفسير الاقتصادي للنموذج

- هناك علاقة طردية بين رصيد الميزان التجاري و قيمته المؤخرة في المدى القصير و هذا يعني أنه في حالة ارتفاع (تحسن) الرصيد لسنة ما ب 1% فإنه من المتوقع أن يستمر الارتفاع و التحسن في السنة المقبلة ب 0.45%، لكن في السنة الثانية صارت عكسية واستمر التأثير بالإيجاب و السلب على التوالي و هو ما يعكس صعوبة تفسير تأثير تغير رصيد الميزان التجاري و قيمه المؤخرة .

- هناك علاقة عكسية بين سعر الصرف الرسمي و رصيد الميزان التجاري في المدى القصير و هي لا توافق منطق النظرية الاقتصادية، ثم تحولت إلى علاقة طردية في المدى المتوسط و هو ما يفسر أن نتائج تخفيض العملة لا يمكن أن تظهر في المدى القصير و يمكن أن تظهر نتائج ايجابية على المدى المتوسط و تحقق الأهداف المرجوة منها في علاج العجز في الميزان التجاري و لكن مستقبلا.

- هناك علاقة عكسية بين رصيد الميزان التجاري و أسعار النفط المؤخرة بفترة واحدة و هي لا توافق منطق النظرية الاقتصادية، لكن تحولت إلى علاقة طردية مع فترات التأخير الثانية والثالثة و الرابعة حيث عند ارتفاع أسعار النفط يؤدي الى ارتفاع قيمة

الصادرات كون الاقتصاد الجزائري يعتمد بصفة شبه كلية على عائدات النفط في الصادرات وعليه يكون لها تأثير إيجابي على رصيد الميزان التجاري ابتداء من الفترة الثانية.

3-7 تحليل التباين: يوضح تحليل التباين العلاقة بين المتغيرات و تأثير كل منها على بعضها البعض من خلال تحديد مقدار التباين في التنبؤ لكل متغير و الذي يعود إلى خطأ التنبؤ في المتغير نفسه و باقي المتغيرات الأخرى، والجدول (3-4) يوضح تحليل التباين لنموذج رصيد الميزان التجاري:

الجدول (3-4): تحليل التباين لرصيد الميزان التجاري

Period	S.E.	BC	TCH	OIL
1	9.214067	100.0000	0.000000	0.000000
2	9.417075	98.75962	0.946532	0.293847
3	9.829868	92.58528	2.434337	4.980385
4	12.15122	88.88566	5.986385	5.127954
5	16.63535	73.92100	4.540220	21.53878
6	17.27996	71.06788	7.127053	21.80507
7	19.65825	69.17339	11.48313	19.34349
8	27.40970	70.77941	5.917244	23.30335
9	39.05842	69.31299	3.110968	27.57605
10	40.77977	65.51976	4.738258	29.74198

المصدر : مخرجات 9 Eviews

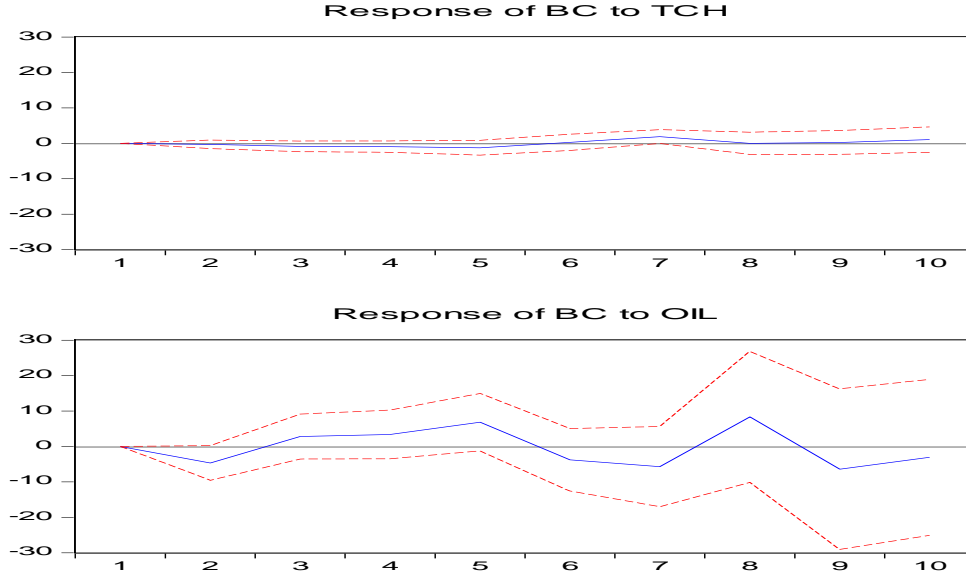
تبين نتائج تحليل مكونات التباين لرصيد الميزان التجاري الموضحة في الجدول 3-4، أن 100% من خطأ التنبؤ في تباين الرصيد خلال الفترة الأولى تنسب للمتغير نفسه، أما في الفترة الثانية فإن 98.75% من خطأ التنبؤ ترجع للمتغير نفسه في حين يساهم متغير سعر الصرف ب 0.94% و أسعار النفط ب 0.29%، ويستمر هذا التذبذب في النسب إلى غاية السنة العاشرة لتصبح 65.51% للمتغير نفسه، 4.73% لسعر الصرف و 29.74% لأسعار النفط، ومن خلال هذا التحليل نجد أن نسب مساهمة المتغيرين في تفسير خطأ التنبؤ لرصيد الميزان التجاري لفترة مستقبلية ب عشر سنوات كانت ضعيفة بالنسبة لمتغير سعر الصرف ومساهمة قوية لأسعار النفط .

3-8 تحليل دوال الاستجابة الدفعية :

سنحاول تحليل نتائج حدوث صدمة في سعر الصرف و أسعار النفط بمقدار انحراف معياري واحد على رصيد الميزان التجاري و مدى استجابتها لهذه الصدمات خلال فترة تنبؤية ل عشر سنوات مقبلة و الموضحة في الشكل (3-2):

الشكل (3-2): نتائج دوال الاستجابة الدفعية

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



المصدر : مخرجات 9 Eviews

- **أثر صدمة في سعر الصرف**: إن الصدمة الهيكلية بمقدر انحراف معياري واحد في سعر الصرف، تقابلها استجابة و سلبية ابتداء من السنة الثانية التي تلي الصدمة، حيث تؤدي إلى انخفاض رصيد الميزان التجاري ب 0.30% و تتوالى الاستجابة السلبية في المدى المتوسط إلى 1.25% في السنة الخامسة، في حين تبدأ الاستجابة ايجابية ابتداء من السنة السادسة، وتصل في السنة العاشرة إلى 1.05%.

- **أثر صدمة في أسعار النفط**: إن الصدمة الهيكلية بمقدر انحراف معياري واحد في أسعار النفط، تقابلها استجابة سالبة ابتداء من السنة الثانية التي تلي الصدمة، حيث تؤدي إلى انخفاض رصيد الميزان التجاري ب 4.65%، وتنقلب إلى استجابة معنوية موجبة في المدى المتوسط إلى 6.85% في السنة الخامسة، في حين تعود سلبية في المدى البعيد ب -3.07% في السنة العاشرة.

4 الدراسة القياسية لأثر سعر الصرف على رصيد حساب رأس المال

1-4 اختبار عدد مدد التباطؤ الزمني لنموذج VAR: إن عدد مدد التباطؤ الزمني يعتمد في تحديدها على معايير كل من أكايك (AIC) و شوارترز (SC)، معيار خطأ التنبؤ النهائي (FPE) معيار هانان كوين (HQ) و نختار الفترة التي تكون فيها أقل قيم مشاهدات لهذه المعايير، ونتائج هذا الاختبار حسب الجدول (3-5) أشارت إلى اختيار فترة واحدة للتباطؤ الزمني.

الجدول (3-5): اختبار مدد التباطؤ الزمني لرصيد حساب رأس المال

VAR Lag Order Selection Criteria

Endogenous variables: BCA TCH RDE

Exogenous variables: C

Date: 08/17/17 Time: 22:54

Sample: 1990 2015

Included observations: 24

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-202.2049	NA	5361.065	17.10040	17.24766	17.13947
1	-161.6750	67.54982*	390.9967*	14.47291*	15.06194*	14.62918*
2	-153.3244	11.82998	430.8339	14.52703	15.55783	14.80050

* indicates lag order selected by the criterion

LR: sequential modified LR test statistic (each test at 5% level)

FPE: Final prediction error

AIC: Akaike information criterion

SC: Schwarz information criterion

HQ: Hannan-Quinn information criterion

المصدر: مخرجات 9 Eviews

2-4 اختبار التكامل المشترك واختبار السببية

2-4-1 اختبار جوها نسن للتكامل المشترك: من شروط إجراء هذا الاختبار أن تكون جميع السلاسل الزمنية للمتغيرات الدراسة مستقرة عند نفس المستوى، وعليه بما أنها متكاملة من درجات مختلفة فإنه لا يمكن تطبيق التكامل المشترك الذي يحدد العلاقة بين المتغيرات في المدى الطويل .

2-4-2 اختبار السببية لغرا نجر (Granger Causality test): السببية في الاقتصاد هي قدرة أحد المتغيرات في التنبؤ بمتغير آخر، حيث يركز على العلاقة المباشرة بين المتغيرات واتجاهها ومن خلال السببية لغرا نجر وحسب نتائج الموضحة في الجدول من خلال مخرجات افيوس تبين عدم وجود علاقات سببية بين المتغيرات ما عدى علاقة واحدة سعر الصرف يسبب في خدمات المدبونية

الجدول(3-6): نتائج اختبار السببية لرصيد حساب رأس المال

Pairwise Granger Causality Tests

Date: 08/17/17 Time: 23:30

Sample: 1990 2015

Lags: 2

Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Prob.
TCH does not Granger Cause BCA	24	0.15900	0.8541
BCA does not Granger Cause TCH		1.03648	0.3739
SD does not Granger Cause BCA	23	0.87539	0.4337
BCA does not Granger Cause SD		0.65807	0.5299
SD does not Granger Cause TCH	23	0.00772	0.9923
TCH does not Granger Cause SD		3.71981	0.0444

المصدر : مخرجات 9 Eviews

3-4 تقدير نموذج (Vector Auto Regression)VAR

وفقا لفترة التباطؤ الزمني المحددة و التي كانت درجة واحدة بالتالي سوف نقوم بتقدير نموذج VAR(1):

$$BCA = 0.393128355454*BCA(-1) - 0.0160101895919*TCH(-1) - 1.24957880902*SD(-1) + 1.64816653469$$

R-squared	0.314431
Adj. R-squared	0.211595
F-statistic	3.057612
D w	1.777783

المصدر : مخرجات 9 Eviews

4-4 التقييم الإحصائي للنموذج

- بلغت قيمة معامل التحديد $R^2 = 31.44$ هي مقبولة وهذا دليل على الارتباط القوي بين المتغيرات: سعر الصرف و خدمة المدبونية الخارجية المفسرة لرصيد حساب رأس المال. أما معامل التحديد المصحح بلغت قيمته 21.15 ما يدل على أن القوة التفسيرية للمتغيرات المستقلة بلغت 21.15% و الباقي راجع إلى متغيرات أخرى مفسرة لم تدرج في النموذج.
- كما أن قيمة إحصائية فيشر $(F_c > F_t)$ أي $(3.05 < 4.25)$ و هذا يدل على أنه ليس للنموذج معنوية إحصائية.

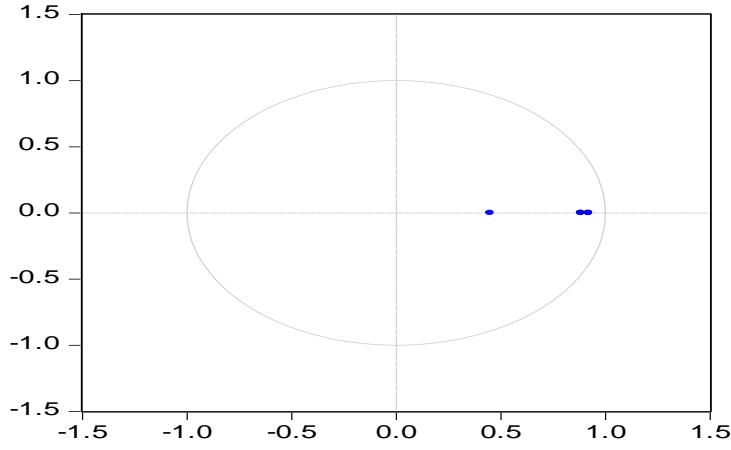
- قيمة دارين واتسن $Dw=1.77$ تدل على أنه لا وجود لارتباط ذاتي بين الأخطاء.

3-5 اختبار استقرار النموذج

يؤدي عدم استقرار النموذج إلى الوصول إلى نتائج مضللة و غير صحيحة لذلك لا بد من إجراء اختبار الاستقرار و الذي يوضح لنا كما هو مبين في الشكل (3-3) أن جميع الجذور تقع داخل الدائرة الأحادية و هذا ما يعني أن النموذج لا يعاني من مشكلة عدم تجانس التباين .

الشكل (3-3): اختبار استقرار نموذج حساب رأس المال

Inverse Roots of AR Characteristic Polynomial



المصدر : مخرجات 9 Eviews

4-6 التفسير الاقتصادي للنموذج

- هناك علاقة طردية بين رصيد حساب رأس المال و قيمته المؤخرة و هذا يعني أنه في حالة ارتفاع (تحسن) الرصيد لسنة ما ب1% فإنه من المتوقع أن يستمر الارتفاع و التحسن في السنة المقبلة ب0.39%، لأنه من المفترض أن يساهم الرصيد الموجب في الاستقرار و التحسن مستقبلا .

- هناك علاقة عكسية بين سعر الصرف الرسمي و رصيد حساب رأس المال و هي لا توافق منطق النظرية الاقتصادية، حيث إن ارتفاع سعر الصرف الرسمي أي انخفاض قيمة العملة لسنة ما ب 1% يؤدي إلى انخفاض رصيد حساب رأس المال ب 0.016% في السنة المقبلة. وهذا راجع كون تقييم حركة رؤوس الأموال تتم بالدولار ولعدم قابلية الدينار للتحويل في المبادلات الدولية، نظرا للرقابة المفروضة على الصرف و على حركة رؤوس الأموال و القيود المفروضة عليها .

- هناك علاقة عكسية بين خدمة المديونية و رصيد حساب رأس المال و هي توافق منطق النظرية الاقتصادية، حيث عند ارتفاع خدمة المديونية الخارجية لسنة ما ب: 1% يؤدي إلى انخفاض رصيد حساب رأس المال و استمرار عجزه في السنة الموالية ب1.24%، وهذا لاعتبارها تدفقات نقدية تدفع نحو الخارج و تزيد من انخفاض الرصيد وعجزه .

4-7 تحليل التباين

يوضح تحليل التباين العلاقة بين المتغيرات و تأثير كل منها على بعضها البعض من خلال تحديد مقدار التباين في التنبؤ لكل متغير و الذي يعود إلى خطأ التنبؤ في المتغير نفسه و باقي المتغيرات الأخرى، والجدول (3-7) يوضح تحليل التباين لنموذج رصيد حساب رأس المال:

الجدول (3-4): تحليل التباين لرصيد حساب رأس المال

Period	S.E.	BCA	TCH	SD
1	2.638954	100.0000	0.000000	0.000000
2	2.850849	99.39641	0.134315	0.469278
3	2.888932	98.35290	0.320333	1.326766
4	2.906364	97.22380	0.469710	2.306485
5	2.922501	96.19243	0.559996	3.247578
6	2.937867	95.30773	0.602653	4.089615
7	2.951634	94.56247	0.616094	4.821439
8	2.963544	93.93440	0.615586	5.450015
9	2.973712	93.40123	0.611426	5.987343
10	2.982379	92.94452	0.609703	6.445772

المصدر : مخرجات 9 Eviews

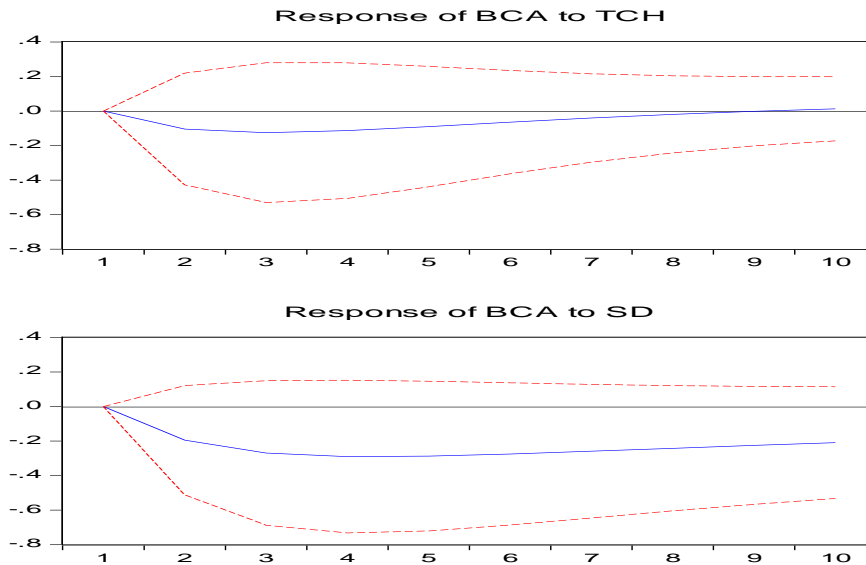
تبين نتائج تحليل مكونات التباين لرصيد حساب رأس المال الموضحة في الجدول 3-4، أن 100% من خطأ التنبؤ في تباين الرصيد خلال الفترة الأولى تنسب للمتغير نفسه، أما في الفترة الثانية فإن 99.36% من خطأ التنبؤ ترجع للمتغير نفسه في حين يساهم متغير سعر الصرف ب 0.13% و خدمة المديونية ب 0.46%، ويستمر هذا التذبذب في النسب إلى غاية السنة العاشرة لتصبح 92.94% للمتغير نفسه، 0.60% لسعر الصرف و 6.44% لخدمة المديونية، ومن خلال هذا التحليل نجد أن نسب مساهمة سعر الصرف في تفسير خطأ التنبؤ لرصيد حساب رأس المال تكاد تكون منعدمة على المدى القصير، المتوسط و البعيد و هو ما يثبت انعدام التأثير على تغيرات رصيد حساب رأس المال، في حين تساهم متغيرة خدمة المديونية في التفسير كونها باعتبارها تدخل في حسابه .

8-4 تحليل دوال الاستجابة الدفعية

سنحاول تحليل نتائج حدوث صدمة في سعر الصرف و خدمة المديونية بمقدار انحراف معياري واحد على رصيد حساب رأس المال و مدى استجابتها لهذه الصدمات خلال فترة تنبؤية ل عشرة سنوات مقبلة و الموضحة في الشكل 3-5 :

الشكل (3-5): نتائج دوال الاستجابة الدفعية

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



المصدر : مخرجات 9 Eviews

- **أثر صدمة في سعر الصرف:** إن الصدمة الهيكلية بمقدر انحراف معياري واحد في سعر الصرف، تقابلها استجابة سلبية ابتداء من السنة الثانية التي تلي الصدمة، حيث تؤدي إلى انخفاض رصيد حساب رأس المال بـ 0.10% و تتوالى الاستجابة السلبية في المدى المتوسط بـ 0.09% في السنة الخامسة، في حين تبدأ نسبة الاستجابة السلبية تتقلص إلى أن تصبح موجبة على المدى البعيد حيث تصل في السنة العاشرة إلى: 0.012%.

- **أثر صدمة خدمة المديونية:** إن الصدمة الهيكلية بمقدر انحراف معياري واحد في خدمة المديونية، تقابلها استجابة معنوية سالبة ابتداء من السنة الثانية التي تلي الصدمة، حيث تؤدي إلى انخفاض رصيد حساب رأس المال بـ 0.19%، و يتوالى الانخفاض في المدى المتوسط و البعيد تقريبا بنفس النسبة و هو ما يثبت تأثير هذا المتغير في تفسير تغيرات رصيد حساب رأس المال و استمرار عجزه.

5 الدراسة القياسية لأثر سعر الصرف على الرصيد الكلي لميزان المدفوعات

1-5 اختبار عدد مدد التباطؤ الزمني لنموذج VAR

إن عدد مدد التباطؤ الزمني يعتمد في تحديدها على معايير كل من أكايك (AIC) و شوارتز (SC)، معيار خطأ التنبؤ النهائي (FPE) معيار هانان كوين (HQ) و نختار الفترة التي تكون فيها أقل قيم مشاهدات لهذه المعايير، ونتائج هذا الاختبار حسب الجدول (3-2) أشارت إلى اختيار 5 فترات للتباطؤ الزمني.

الجدول (3-8): اختبار مدد التباطؤ الزمني للرصيد الكلي لميزان المدفوعات

VAR Lag Order Selection Criteria
Endogenous variables: BP TCH OIL
Exogenous variables: C
Date: 08/19/17 Time: 19:37
Sample: 1990 2015
Included observations: 21

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-262.7224	NA	19647922	25.30690	25.45611	25.33928
1	-201.0899	99.78592	132558.5	20.29428	20.89115	20.42382
2	-199.9127	1.569633	298079.8	21.03931	22.08383	21.26599
3	-183.8666	16.81026	180908.3	20.36824	21.86042	20.69208
4	-173.9218	7.576988	240651.0	20.27826	22.21809	20.69926
5	-121.0994	25.15350*	8300.632*	16.10471*	18.49219*	16.62285*

* indicates lag order selected by the criterion

LR: sequential modified LR test statistic (each test at 5% level)

FPE: Final prediction error

AIC: Akaike information criterion

SC: Schwarz information criterion

HQ: Hannan-Quinn information criterion

المصدر : مخرجات Eviews 9

2-5 اختبار السببية لغرا نجر (Granger Causality test)

السببية في الاقتصاد هي قدرة أحد المتغيرات في التنبؤ بمتغير آخر، حيث يركز على العلاقة المباشرة بين المتغيرات و اتجاهها ومن خلال السببية لغرا نجر وحسب نتائج الموضحة في الجدول (3-9) من خلال مخرجات افبوس تبين:

- أسعار النفط تسبب في تغير رصيد ميزان المدفوعات عند مستوى معنوية 5%.

- أسعار النفط و رصيد ميزان المدفوعات تسبب في تغير سعر الصرف في الجزائر.

الجدول (3-9): اختبار السببية للرصيد الكلي لميزان المدفوعات

VAR Granger Causality/Block Exogeneity Wald Tests

Date: 08/19/17 Time: 23:25

Sample: 1990 2015

Included observations: 21

Dependent variable: BP			
Excluded	Chi-sq	Df	Prob.
TCH	1.986346	5	0.8510
OIL	13.04106	5	0.0230
All	16.63132	10	0.0829

Dependent variable: TCH			
Excluded	Chi-sq	Df	Prob.
BP	64.81022	5	0.0000
OIL	78.06219	5	0.0000
All	114.0754	10	0.0000

المصدر : مخرجات 9 Eviews

3-5 تقدير نموذج VAR (Vector Auto Regression)

وفقا لفترة التباطؤ الزمني المحددة و التي كانت درجة واحدة بالتالي سوف نقوم بتقدير نموذج VAR(5):

$$BP = - 0.421141596873*BP(-1) - 0.84653851624*BP(-2) + 2.17188606596*BP(-3) + 0.707341188556*BP(-4) - 0.27672533939*BP(-5) - 0.823720888901*TCH(-1) + 0.363825831368*TCH(-2) + 1.01489628279*TCH(-3) - 1.44944038922*TCH(-4) + 0.864545862647*TCH(-5) + 0.428025511328*OIL(-1) + 0.5385944205*OIL(-2) - 1.22964527199*OIL(-3) - 0.4757577782*OIL(-4) - 0.00392385502731*OIL(-5) + 27.7899309642$$

R-squared 0.882153
 Adj. R-squared 0.528612
 F-statistic 5.596167

المصدر : مخرجات 9 Eviews

4-5 التقييم الإحصائي للنموذج

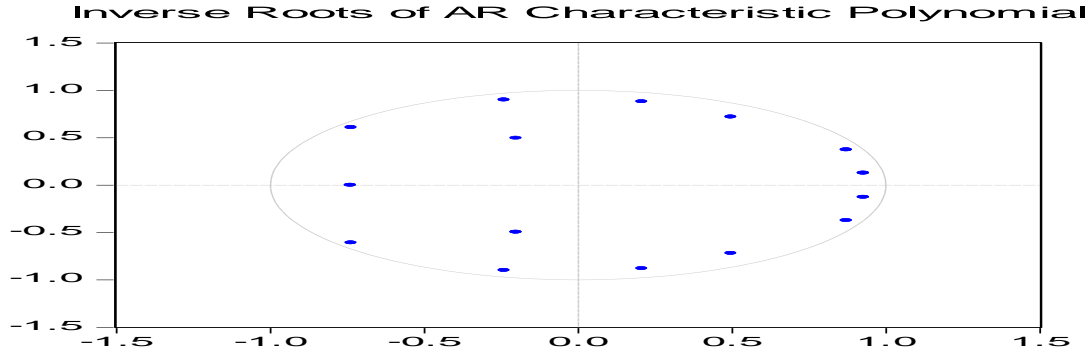
- بلغت قيمة معامل التحديد $R^2 = 88.21$ هي مقبولة وهذا دليل على الارتباط القوي بين المتغيرات: سعر الصرف و أسعار النفط المفسرة للرصيد الكلي لميزان المدفوعات. أما معامل التحديد المصحح بلغت قيمته 52.86 ما يدل على أن القوة التفسيرية للمتغيرات المستقلة بلغت 52.86% و الباقي راجع إلى متغيرات أخرى مفسرة تؤثر في الرصيد الكلي لميزان المدفوعات لم تدرج في النموذج .

- كما أن قيمة إحصائية فيشر ($F_c > F_t$) أي (05.59 > 4.25) و هذا دليل على أن للنموذج معنوية إحصائية.
 - قيمة دارين واتسن $Dw = 1.60$ تدل على أنه لا وجود لارتباط ذاتي بين الأخطاء.

5-5 اختبار استقرارية النموذج

يؤدي عدم استقرار النموذج إلى الوصول إلى نتائج مضللة و غير صحيحة لذلك لا بد من إجراء اختبار الاستقرار و الذي يوضح لنا كما هو مبين في الشكل (3-6) أن جميع الجذور تقع داخل الدائرة الأحادية ، مشكلة عدم تجانس التباين .

الشكل (3-6): اختبار استقرار نموذج الرصيد الكلي لميزان المدفوعات



المصدر : مخرجات 9 Eviews

6-5 التفسير الاقتصادي للنموذج

- هناك علاقة عكسية بين الرصيد الكلي لميزان المدفوعات و قيمته المؤخرة الأولى و الثانية و هذا يعني أنه في حالة ارتفاع الرصيد لسنة ما ب 1% فإنه من المتوقع أن يعاني من الانخفاض في السنتين الموالتين ، ثم يساهم في التحسن بعدها في المدى المتوسط .
- هناك علاقة عكسية بين سعر الصرف الرسمي و الرصيد الكلي لميزان المدفوعات في المدى القصير و هي لا توافق منطق النظرية الاقتصادية ، حيث إن ارتفاع سعر الصرف الرسمي أي انخفاض قيمة العملة من شأنه أن يؤدي إلى تحسن وارتفاع في الرصيد الكلي ولكن ابتداء من السنة الثانية حسب نتائج الدراسة.
- هناك علاقة طردية بين أسعار النفط و رصيد الميزان التجاري في المدى القصير و هي توافق منطق النظرية الاقتصادية ، حيث عند ارتفاع أسعار النفط يؤدي إلى ارتفاع قيمة الصادرات كون الاقتصاد الجزائري يعتمد بصفة شبه كلية على عائدات النفط في الصادرات و عليه يفترض تأثير إيجابي لها على الرصيد الكلي لميزان المدفوعات . ثم تحول إلى علاقة عكسية ابتداء من السنة الثالثة وتستمر حتى المدى المتوسط.

7-5 تحليل التباين: يوضح تحليل التباين العلاقة بين المتغيرات و تأثير كل منها على بعضها البعض من خلال تحديد مقدار التباين في التنبؤ لكل متغير و الذي يعود إلى خطأ التنبؤ في المتغير نفسه و باقي المتغيرات الأخرى ، والجدول (3-10) يوضح تحليل التباين لنموذج الرصيد الكلي لميزان المدفوعات:

الجدول (3-10): تحليل التباين للرصيد الكلي لميزان المدفوعات

Period	S.E.	BP	TCH	OIL
1	9.444907	100.0000	0.000000	0.000000
2	10.93157	88.56206	5.681268	5.756674
3	14.48678	57.11916	18.29028	24.59056
4	16.33104	62.93486	15.36776	21.69738
5	17.84326	68.70320	13.11624	18.18056
6	18.61394	66.32283	14.11757	19.55959
7	20.58166	56.94597	18.45172	24.60232
8	25.33371	41.80568	22.94170	35.25262
9	31.82000	26.94935	27.86436	45.18629
10	36.65214	32.26167	25.39282	42.34551

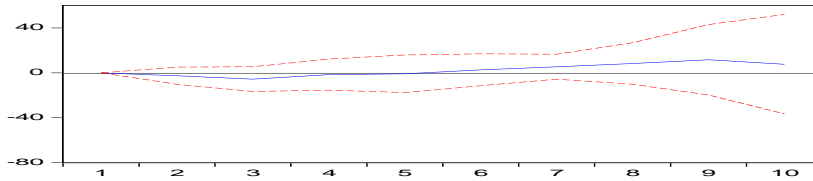
المصدر : مخرجات 9 Eviews

تبين نتائج تحليل مكونات التباين للرصيد الكلي لميزان المدفوعات الموضحة في الجدول (3-10)، أن 100% من خطأ التنبؤ في تباين الرصيد خلال الفترة الأولى تنسب للمتغير نفسه، أما في الفترة الثانية فإن 88.56% من خطأ التنبؤ ترجع للمتغير نفسه في حين يساهم متغير سعر الصرف ب 5.68% و أسعار النفط ب 5.75%، ويستمر هذا التذبذب في النسب إلى غاية السنة العاشرة لتصبح 32.26% للمتغير نفسه، 25.39% لسعر الصرف و 42.34% لأسعار النفط، ومن خلال هذا التحليل نجد أن نسب مساهمة المتغيرين في تفسير خطأ التنبؤ للرصيد الكلي لميزان المدفوعات لفترة مستقبلية ب عشرة سنوات كانت قوية و أن متغير أسعار النفط له قدرة تنبؤية أعلى في تفسير خطأ التنبؤ بالرصيد الكلي لميزان المدفوعات، و هذا متوقع لما تحتله الصادرات النفطية من مكانة في ميزان المدفوعات الجزائري .

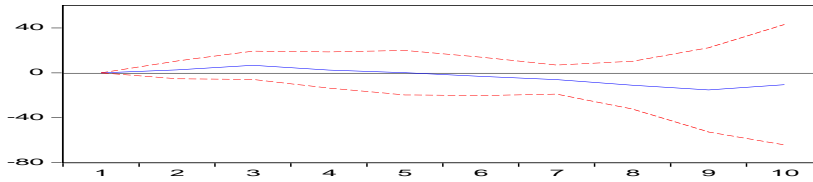
3-8 تحليل دوال الاستجابة الدفعية: سنحاول تحليل نتائج حدوث صدمة في سعر الصرف وأسعار النفط بمقدار انحراف معياري واحد على الرصيد الكلي لميزان المدفوعات ومدى استجابته لهذه الصدمات خلال فترة تنبؤية لعشر سنوات، كما هو في الشكل 3-8 :

الشكل (3-8): نتائج دوال الاستجابة الدفعية

Response to Cholesky One S.D. Innovations ± 2 S.E.
Response of BP to TCH



Response of BP to OIL



المصدر : مخرجات 9 Eviews

- **أثر صدمة في سعر الصرف:** إن الصدمة الهيكلية بمقدار انحراف معياري واحد في سعر الصرف، تقابلها استجابة سلبية ابتداء من السنة الثانية التي تلي الصدمة، حيث تؤدي إلى انخفاض الرصيد الكلي لميزان المدفوعات ب 2.60% و تتوالى الاستجابة السلبية في الانخفاض في المدى المتوسط إلى: 0.87% في السنة الخامسة، ثم تتحول إلى استجابة إيجابية ابتداء من السنة السادسة، وتستمر في ذلك حتى السنة العاشرة ب: 7.68%.

- **أثر صدمة في أسعار النفط:** إن الصدمة الهيكلية بمقدار انحراف معياري واحد في أسعار النفط، تقابلها استجابة معنوية موجبة ابتداء من السنة الثانية التي تلي الصدمة، حيث تؤدي إلى ارتفاع الرصيد الكلي لميزان المدفوعات ب: 2.62%، و تتجه نحو الانخفاض في المدى المتوسط إلى 0.12% في السنة الخامسة، ثم تنعكس إلى استجابة سلبية ابتداء من السنة السادسة وتستمر في هذا الاتجاه في المدى البعيد إلى غاية السنة العاشرة بانخفاض قدره 10.55%.

خاتمة:

نتيجة اعتماد الاقتصاد الجزائري و بصفة شبه كلية على عائدات المحروقات، و مع التدهور المفاجئ لأسعار البترول سنة 1986، أدت إلى دخول الجزائر في أزمات اقتصادية و عرف ميزان المدفوعات عجزا مع مطلع التسعينات، وفي محاولة منها لتصحيح الاختلال و احتواء الأزمة قامت السلطات باعتماد مجموعة سياسات و إبرام اتفاقيات مع المؤسسات النقدية الدولية

- والتي كانت أهم شروطها: تخفيض العملة الوطنية وتحرير الأسعار و التجارة الخارجية، و في محاولة منا لمعرفة مدى تأثير هذا التخفيض وتقلبات سعر الصرف على أرصدة ميزان المدفوعات و من خلال الاختبارات القياسية توصلنا إلى النتائج التالية:
- لم يكن هناك تأثير مباشر لتغيرات أسعار الصرف في تحسن رصيد الميزان التجاري في المدى القصير وإنما ظهر في المدى المتوسط.
 - لا توجد علاقة مباشرة بين تغيرات سعر الصرف ورصيد حساب رأس المال وهذا بسبب الرقابة على الصرف وحركة رؤوس الأموال.
 - عرف حساب رأس المال عجز طوال فترة الدراسة وأثبتت الدراسة ارتباطه بخدمة المديونية الخارجية و التي زادت في حدة عجزه، مع قلة رؤوس الأموال الداخلة للجزائر .
 - استقرار سعر الصرف أساس استقرار ميزان المدفوعات في المدى الطويل حيث أظهرت نتائج تحليل التباين أن سعر الصرف يساهم ب 25.39% في تفسير خطأ التنبؤ بالرصيد الكلي لميزان المدفوعات .
 - إن الفائض المحقق في الرصيد الكلي لميزان المدفوعات في أغلب سنوات الدراسة راجع لتحسن أسعار النفط، وهذا ما أثبتته تحليل التباين حيث يساهم ب 42.34% في تفسير خطأ التنبؤ به.
 - إن اعتماد الجزائر على اقتصاد الربيع جعله عرضة للازمات و الصدمات الناجمة عن تقلبات أسعار النفط في الأسواق العالمية وكان له أثر في اختلال التوازنات الخارجية.

التوصيات:

- على السلطات تبني وإتباع سياسات اقتصادية مناسبة لتحقيق أسعار الصرف وميزان المدفوعات.
- البحث عن مصادر متنوعة للدخل الوطني للخروج من تبعية المحروقات، بتوسيع القاعدة الاقتصادية وتحفيز قطاعات الإنتاج وخلق الثروة.
- العمل على تهيئة الظروف المناسبة لتشجيع الاستثمار الأجنبي لغرض استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية .
- دعم الصادرات خارج المحروقات وتشجيع المنتج المحلي ليحل محل السلع المستوردة لتقليل فاتورة الواردات.
- العمل من أجل الوصول إلى اقتصاد قوي، مرن ومتنوع لا يتأثر بالهزات والصدمات، وتحقيق قابلية تحويل الدينار على المستوى الدولي.

ملحق متغيرات الدراسة: تطور متغيرات الدراسة خلال الفترة 1990-2015

السنوات	SD(M \$)	OIL \$	BC(M \$)	BP(M \$)	BCA(M \$)	TCH(DA/\$)
1990	2,03	24,34	4,178	-1,71	-1,57	8,96
1991	1,95	21,04	5,468	0,26	-1,89	18,47
1992	2,09	20,03	3,2	0,23	-1,07	21,84
1993	1,78	17,5	2,42	-0,01	-0,81	23,35
1994	1,56	16,19	-0,26	-4,38	-2,54	35,06
1995	1,83	17,4	0,16	-6,32	-4,1	47,66
1996	2,11	21,33	4,13	-2,1	-3,35	54,75
1997	2,05	19,62	5,69	1,16	-2,29	57,71
1998	1,99	13,02	1,51	-1,74	-0,83	58,74
1999	1,82	18,12	3,36	-2,38	-2,4	66,57
2000	1,66	28,77	12,3	7,57	-1,36	75,26
2001	1,42	24,74	9,61	6,19	-0,87	77,22
2002	1,22	24,91	6,7	3,65	-0,71	79,68
2003	1,09	28,73	11,14	7,47	-1,37	77,39
2004	1,04	38,35	14,27	9,25	-1,87	72,06
2005	0,93	54,24	26,47	16,94	-4,24	73,28
2006	0,63	66,05	34,06	17,73	-11,22	72,65
2007	0,23	74,66	34,24	29,55	-0,99	69,29
2008	0,19	98,96	40,52	36,99	2,54	64,58
2009	0,15	62,35	7,78	3,86	3,45	72,65
2010	0,12	80,35	18,21	15,58	3,42	74,39
2011	0,10	112,92	25,96	20,14	2,38	72,94
2012	0,12	111,49	20,17	12,06	-0,25	77,54
2013	0,07	109,54	9,88	0,13	-0,72	79,37
2014	0,06	100,2	0,46	-5,88	-1,35	80,58
2015		53,1	-18,08	-27,54	-0,25	100,69

المصدر: معطيات البنك الدولي من خلال الموقع <http://databank.albankaldawli.org>، ومعطيات بنك الجزائر من خلال الموقع <http://www.Bank-of-algeria.dz>

المراجع والهوامش:

- ¹ ضياء مجيد الموسوي، تقلبات أسعار الصرف، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2016، ص 03 .
- ² عبد المجيد قدي، مدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الطبعة الثالثة، 2006، ص 104 .
- ³ سعيد جايد مشكور العامري، المالية الدولية نظرية وتطبيق، الطبعة الأولى، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، 2008، ص 101 .
- ⁴ مدحت صادق، النقود الدولية وعمليات الصرف الأجنبي، الطبعة الأولى، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة 1997، ص 50
- ⁵ حمدي عبد العظيم، الإصلاح الاقتصادي في الدول العربية بين سعر الصرف والموازنة العامة، دار زهران الشرق، القاهرة، 1998، ص 15
- ⁶ لولو موسى بوخاري، سياسة الصرف الأجنبي وعلاقتها بالسياسة النقدية، الطبعة الأولى، مكتبة حسن العصرية، بيروت، لبنان، 2010، ص 127-126 .
- ⁷ مجدي محمود شهاب، سوزي عدلى ناشر، أسس العلاقات الاقتصادية الدولية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2006، ص 144 .
- ⁸ عرفات تقي الحسيني، التمويل الدولي، دار مجدلاوي للنشر، عمان، الطبعة الثانية، 2002، ص 15.
- ⁹ وسام ملاك، الظواهر النقدية على المستوى الدولي، دار المنهل اللبناني، بيروت، 2001، ص 293 .
- ¹⁰ عبد العزيز عبد الرحيم سلمان، التبادل التجاري، دار حامد للنشر و التوزيع، الأردن، 2004، ص 138 .
- ¹¹ أمينة صيد، سياسة الصرف كأداة لتسوية اختلال ميزان المدفوعات، الطبعة الأولى، بيروت، 2013، ص 78 .
- ¹² حربي موسى عريقات، مبادئ الاقتصاد-التحليل الكلي، دار وائل للنشر و التوزيع، الأردن، 2006، ص 14 .
- ¹³ جميلة الجوزي، أسس الاقتصاد الدولي، دار أسامة للطباعة و النشر، الجزائر، 2013، ص 79 .
- ¹⁴ عرفات تقي الحسيني، التمويل الدولي، مرجع سابق، 2002، ص 115.
- ¹⁵ دوحى سلمى، أثر تقلبات سعر الصرف على الميزان التجاري و سبل علاجها دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة بسكرة الجزائر، 2014/2015، ص 114 .
- ¹⁶ عبد المطب عبد الحميد، النظرية الاقتصادية تحليل كلي و جزئي للمبادئ، الدار الجامعية، مصر، 2002، ص 403 .
- ¹⁷ محمد سيد عابد، التجارة الدولية، مكتبة و مطبعة الإشعاع الفنية، مصر، 1999، ص 331.
- ¹⁸ محمد بن بوزيان، الطاهر زيان، "الأورو و سياسة سعر الصرف في الجزائر"، دراسة مقارنة مع تونس و المغرب، الملتقى الدولي الأول حول الاورو، جامعة سعد دحلب البلدية، الجزائر، 22/21 ماي 2002، ص 415 .
- ¹⁹ محمود حميدات، مدخل للتحليل النقدي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الطبعة الرابعة، 2014، ص 157
- ²⁰ بربري محمد أمين، مبررات و دوافع التوجه الحديث لأنظمة الصرف الدولية، مجلة الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانية بجامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف الجزائر، العدد الرابع، 2010، ص 77 .
- ²¹ د. سي محمد كمال، عدم مساعرة سعر الصرف في الجزائر، مجلة رؤى اقتصادية، جامعة الشهيد حمة لخضر الوادي بالجزائر، العدد 10، جوان 2016، ص 35 .
- ²² Talin Kokan Cheliane, July 2005, «the equilibrium real exchange rate in a commodity Algeria's experience» IMF working paper, p 05 .
- ²³ دوحى سلمة، مرجع سابق، ص 191
- ²⁴ جميلة الجوزي، ميزان المدفوعات الجزائري في ظل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، مجلة الباحث، عدد 11، 2012، ص 231-232 .

تحليل فعالية أدوات السياسة النقدية في ظل فائض السيولة المصرفية

- حالة الجزائر خلال الفترة 2000-2014 -

hbenlaria@yahoo.fr

جامعة أحمد دراية -الجزائر-

د. حسين بن العاربية

abdbble@yahoo.com

جامعة أحمد دراية -الجزائر-

أ. عبد السلام بلبالي

Received: October 2017

Accepted: November 2017

Published: December 2017

ملخص: يعالج هذا البحث تحليل أدوات السياسة النقدية في ظل فائض السيولة المصرفية بالجزائر للفترة 2000-2014.

باستخدام المنهج الوصفي والتحليلي تم تشخيص واقع فائض السيولة المصرفية لدى البنوك الجزائرية، كما تم عرض وتقييم أدوات السياسة النقدية المستخدمة في مواجهة فائض السيولة طيلة الفترة والمتمثلة في سعر الخصم، احتياطات الإلجارية، أداة استرجاع السيولة والتسهيل على الوديعة المغلة للفائدة.

من خلال الدراسة توصلنا إلى أن أداة سعر الخصم لم تكن فعالة ونشطة منذ بداية فائض السيولة، أما أداة استرجاع السيولة، التسهيل على الوديعة المغلة للفائدة والاحتياطات الإلجارية كانت فعالة ونشطة في تعقيم فائض السيولة حسب الترتيب. الكلمات المفتاحية: أدوات السياسة النقدية، فائض السيولة المصرفية، بنك الجزائر.

Abstract : This paper deals with the analysis of monetary policy tools in light of the excess liquidity of the banking sector in Algeria for the period 2000-2014.

Using the descriptive and analytical approach, the reality of the excess liquidity of the banks was examined and the monetary policy tools used to counter the excess liquidity during the period were presented and evaluated, such as the discount rate, compulsory reserves, liquidity recovery tool and the liquidity deposit on the interest bearing deposit.

Through the study, we found that the discount rate instrument has not been effective since the beginning of the liquidity surplus. The liquidity recovery tool, the cash deposit on interest bearing deposits and the mandatory reserves, were effective and active in sterilizing excess liquidity in order.

Keywords: monetary policy tools, surplus bank liquidity, Bank of Algeria.

مقدمة:

شهد الاقتصاد الجزائري بداية الألفية الثالثة زيادة مضطردة في صافي الموجودات الخارجية نظرا لارتفاع أسعار البترول، إن هاته الزيادة المستمرة في صافي الموجودات الخارجية أسهمت في وجود سيولة مفرطة بداية من سنة 2002، كما أنها تحولت إلى ظاهرة هيكلية، وفي ضوء صلاحيات وتدخلات البنك المركزي لاستخدام أدوات السياسة النقدية للامتصاص هذا الفائض من السيولة المصرفية، نحاول تقييم وتحليل فعالية أدوات السياسة النقدية في ظل فائض السيولة، ونطرح الإشكالية التالية:

ما مدى فعالية أدوات السياسة النقدية في مواجهة فائض السيولة المصرفية في الجزائر خلال الفترة 2000-2014 ؟ للإجابة على الإشكالية نطرح مجموعة من التساؤلات الفرعية:

-ما مفهوم فائض السيولة المصرفية؟

-ما واقع السيولة لدى البنوك الجزائرية؟

-ما هي الإجراءات والأدوات المستعملة من طرف بنك الجزائر للحد من فائض السيولة؟

انطلاقا من الإشكالية وجملة التساؤلات الفرعية نضع الفرضيات التالية:

- يوجد فائض سيولة لدى البنوك الجزائرية؛

- فائض السيولة المصرفية ناتج عن صافي الموجودات الخارجية المتزايد المتأتي من عائدات المحروقات؛

- كل الأدوات النقدية المستخدمة من طرف بنك الجزائر تعتبر فعالة في امتصاص فائض السيولة.

هدف وأهمية الدراسة: تهدف هذه الدراسة إلى:

- تشخيص واقع السيولة المصرفية لدى البنوك الجزائرية؛

- الوقوف على حقيقة فائض السيولة الهيكلي باعتباره ظاهرة لها انعكاسات على أداء الجهاز المصرفي؛

- محاولة تقييم فعالية مختلف الأدوات المستعملة في مواجهة فائض السيولة المستعملة؛

- الخروج بتوصيات تساعد متخذي صناع القرار في إدارة السياسة النقدية.

كما تكمن أهمية هذه الدراسة في كونها تعطينا نظرة شاملة عن مدى فعالية أدوات السياسة النقدية في ظل فائض السيولة بالجزائر

للفترة 2000-2014.

حدود الدراسة: يدرس هذا البحث أدوات السياسة النقدية المستعملة من طرف البنك الجزائر لمواجهة فائض السيولة للفترة

2000-2014.

منهج البحث: تم انتهاز المنهج الوصفي والتحليلي، حيث استخدمنا المنهج الوصفي للإحاطة بمختلف الجوانب النظرية والتطرق

لأهم المفاهيم المتعلقة بفائض السيولة وأدوات السياسة النقدية، أما المنهج التحليلي فتم الاعتماد عليه لتحليل مختلف المعطيات

حول فائض السيولة المصرفية والعوامل المؤثرة فيها، وأدوات السياسة النقدية في الجزائر.

مرجعية الدراسة: للإشارة إلى الأدوات المستخدمة في هاته الدراسة تمثلت في:

- اعتماد المراجع والمصادر المتعلقة بالموضوع والمتمثلة في الدراسات المختلفة السابقة، ومختلف التقارير والتعليمات والأنظمة

الصادرة عن بنك الجزائر؛

- اعتماد المعطيات والمعلومات الإحصائية والبيانية؛

- استخدام أسلوب التحليل والتعليق على مختلف الجداول والأشكال.

محاور الدراسة: لإنجاز هذا العمل تم تقسيم الدراسة إلى محورين الأول بعنوان تشخيص فائض السيولة المصرفية في الجزائر

خلال الفترة 2000-2014 والمحور الثاني بعنوان أدوات السياسة النقدية المستعملة لمواجهة فائض السيولة في الجزائر.

المحور الأول: تشخيص فائض السيولة المصرفية في الجزائر خلال الفترة 2000-2014

1- مفهوم فائض السيولة المصرفية:

لغة : فائض من فاض، يقال فاض السيل أي كثر وسال من ضفة الوادي، وكل سائل جرى، يقال فاضت عينه أي سال دمعها

بكثرة وللشيء إذا كثر، يقال فاض الإناء أي امتلأ.¹ والسيولة من سيل أي ميع وتقال أيضا للنقد الموجود تحت التصرف.²

اصطلاحا: سيولة أي أصل من الأصول تعني مدى سهولة تحويله إلى نقد بأقصى سرعة ممكنة وبأقل خسارة، أما سيولة البنك

التجاري فيقصد بها قدرته على الوفاء بالتزاماته تجاه عملائه من خلال مجابهة مسحوباتهم العادية والمفاجئة.³

وتعرف السيولة المصرفية بأنها "قدرة البنك على مقابلة التزاماته بشكل فوري، وذلك من خلال تحويل أي أصل من الأصول إلى

نقد سائل ودون خسارة في القيمة حيث تستخدم هذه النقدية في تلبية طلبات المودعين للسحب من ودائعهم وتقديم الائتمان في

شكل قروض وسلفيات لخدمة المجتمع"⁴.

"أما سيولة الجهاز المصرفي فتعني الفرق بين الموارد المتاحة له والأموال المستخدمة في مختلف أنواع الموجودات ضمن التوازن الذي

تفرضه الأصول المصرفية المتعارف عليها، أو تكون المصارف في حالة وفرة في السيولة عندما تكون الأموال المتاحة فائضة عن قدرة

المصرف على الإقراض، وعن حدود الاستثمار المتوازن في بنود الميزانية الأخرى، بحيث يضطر المصرف لاستثمار هذه الفوائض ضمن الأصول السائلة، مثلا لأوراق المالية أو على شكل أرصدة لدى المصارف أو أرصدة عاطلة لدى البنك المركزي⁵. أما فائض السيولة المصرفية: فهو الزيادة عن المقدار الكافي من السيولة للوفاء بالتزامات المصرف اتجاه عملائه في الظروف العادية، وخلال مدة زمنية معتبرة (مستمرة) أي غير ظرفية تزول بزوال أسبابها كما يمكن تشخيص الفائض من السيولة لأي مصرف إما عن طريق مؤشرات السيولة المفصّل عنها في التقارير المالية الدورية أو من عدم لجوء المصرف إلى البنك المركزي لخصم الأوراق المالية وتحويلها إلى سيولة.

من التعاريف السابقة نستنتج أن للسيولة ثلاث أبعاد وهي: ⁶

الوقت: وهو السرعة التي يمكن من خلالها تحويل الموجود إلى نقد؛

المخاطرة: هي احتمالية هبوط قيمة ذلك الأصل أو احتمالية تقصير أو إهمال المصدر أو المنتج بطريقة ما.

التكلفة: هي التضحيات المالية والتضحيات الأخرى التي لا بد من وجودها في عملية تنفيذ ذلك التغيير.

2- تطور فائض السيولة في الجزائر خلال الفترة 2000-2014

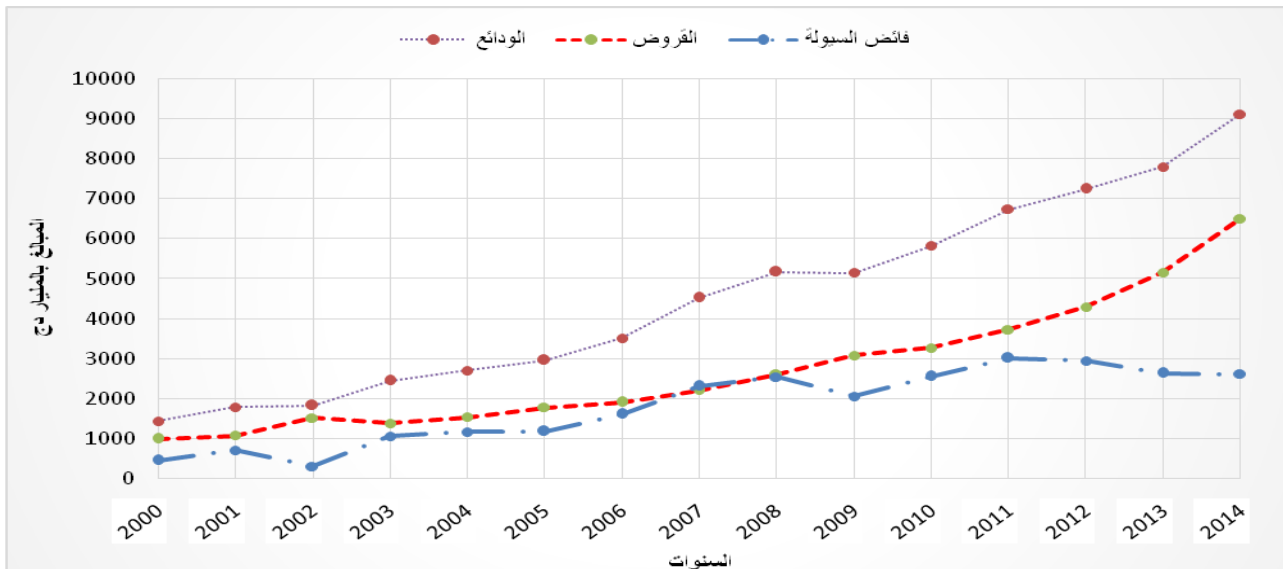
تعاني العديد من البنوك في الجزائر من مشكل فائض السيولة لديها، منذ نهاية سنة 2001، مما يؤدي إلى ضياع عوائد كان من الممكن الحصول عليها لو أن هذه الأموال كانت قد استثمرت، ويعكس أيضا إلى عدم كفاءة الإدارة النقدية داخل البنك، كما أن فائض السيولة النقدية يؤدي إلى انخفاض القوة الشرائية للنقد ليترجم إلى تضخم نقدي؛ و لتشخيص فائض السيولة في الجزائر خلال الفترة 2000-2014 تم احتساب فائض السيولة وفق العلاقة التالية⁷: فائض السيولة = الودائع - القروض

الجدول رقم (01): تطور الودائع، القروض وفائض السيولة لدى البنوك الجزائرية (المبالغ بالمليار دج).

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
الودائع	1 441,85	1 789,93	1 823,00	2 442,95	2 705,40	2 960,60	3 516,5	4 517,3
القروض	993,053	1 077,70	1 515,10	1 379,47	1 534,40	1 778,90	1 904,1	2 203,7
فائض السيولة	448,80	712,23	307,90	1 063,47	1 171,00	1 181,70	1 612,40	2 313,60
السنوات	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
الودائع	5161,8	5146,4	5819,1	6733	7235,8	7787,4	9117,5	
القروض	2614,1	3085,1	3266,7	3724,7	4296,4	5154,5	6502,9	
فائض السيولة	2 547,70	2 061,30	2 552,40	3 008,30	2 939,40	2 632,90	2 614,60	

المصدر: من إعداد الباحثان بالاعتماد على التقارير السنوية لبنك الجزائر للفترة 2000-2014

الشكل رقم (01) تطور الودائع، القروض وفائض السيولة خلال الفترة 2000-2014



المصدر: من إعداد الباحثان بناء على الجدول السابق ومخرجات برنامج Microsoft Excel 2013. نلاحظ من خلال التمثيل البياني أعلاه أن مبالغ فائض السيولة المصرفية كانت في تزايد مستمر طيلة الفترة 2000-2008 وحصل تراجع في سنة 2009 بسبب تراجع في صافي الموجودات الخارجية الذي يعتبر المصدر الرئيسي الأول والمؤثر على السيولة المصرفية في هذه الفترة كما أنها عرفت أعلى ارتفاع سنة 2011 لتصل إلى مبلغ 3008.3 مليار دج، ثم لتشهد تراجع طفيف في السنوات 2012، 2013، 2014.

3- العوامل المؤثرة في السيولة المصرفية: نحاول من خلال هذا العنصر التطرق لأهم العناصر المؤثرة في السيولة المصرفية بشكل عام وهي كالآتي:⁸

- **عمليات الإيداع والسحب على الودائع:** في الوقت الذي تؤدي فيه عمليات السحب على الودائع نقداً-أي قلب الودائع إلى نقود قانونية ورقية ومعدنية لأنجاز المعاملات اليومية- إلى تخفيض نقدية الصندوق واحتياطات المصرف التجاري لدى البنك المركزي وبالتالي إلى تقليص سيولته. فإن لعمليات الإيداع- أي تحويل النقود القانونية إلى ودائع مصرفية - دور في تحسين سيولة المصرف التجاري.

- **رصيد عمليات المقاصة بين المصارف:** تزداد سيولة المصرف التجاري إذا ظهر أن رصيد حسابه الجاري دائن لدى البنك المركزي نتيجة تسوية حساباته مع المصارف التجارية الأخرى العاملة في البلد، ففي هذه الحالة تضاف موارد نقدية جديدة إلى احتياطياته النقدية التي يحتفظ بها لدى البنك المركزي مما يزيد من أرصده النقدية.

- **موقف البنك المركزي بالنسبة للمصارف:** يمتلك البنك المركزي كمثل للسلطة النقدية قدرة التأثير على السيولة المصرفية من خلال تزويده المصارف التجارية بالنقد المطلوب من النقود الورقية والمعدنية فإذا اعتمد البنك المركزي سياسة تقليص عرض العملة فإنه سيعمل على تخفيض حجم الأرصدة النقدية الحاضرة أو الاحتياطات النقدية المتوفرة لديها ويقلل قابليتها على منح القروض، وتعتمد سياسة البنك المركزي هذه على رفع سعر إعادة الخصم وبيع السندات الحكومية في السوق المفتوحة، ورفع نسبة الاحتياطي النقدي القانوني، ويحصل العكس في حال توسيع عرض العملة، لأن ذلك يؤدي إلى زيادة الأرصدة النقدية للمصارف، ويوسع سيولتها المصرفية، مما يسمح بتوسيع قدرتها الإقراضية ومواجهة مختلف السحوبات من العملة.

- **رصيد رأس المال الممتلك:** يؤثر رصيد رأس المال الممتلك على سيولة المصرف حيث انه كلما زاد رصيد رأس المال الممتلك زادت السيولة، والعكس صحيح، فكلما قل رصيد رأس المال الممتلك قلت سيولة المصرف، ومن ثم تحددت قدرته الإقراضية وانخفضت مواجهته على تسديد التزاماته الجارية.

4- تحليل العوامل الأساسية المستقلة المؤثرة في السيولة المصرفية بالجزائر: في ظل ظاهرة فائض السيولة الهيكلي يعتبر الرصيد الدقيق للعوامل المستقلة أمراً مهماً من أجل تحسن الوضع لذا لا بد من الإشارة إلى مختلف العوامل الأساسية المستقلة والتي تساهم بشكل رئيسي في زيادة السيولة المصرفية وهي كالآتي:⁹

الموجودات الخارجية + تسديد الدين العمومي من قبل الخزينة إلى المصارف

أما العوامل التي تساهم في تقليص السيولة تتمثل في:

ودائع الخزينة الجارية لدى البنك + قيم الخزينة المصدرة عن طريق نظام المناقصة في السوق النقدية + التداول النقدي خارج الجهاز المصرفي

من خلال الملحق رقم(01) والذي يمثل التغيرات السنوية للعوامل المستقلة المؤثرة في فائض السيولة نلاحظ أن:

- صافي الموجودات الخارجية العامل الأساسي الأول لزيادة فائض السيولة المصرفية للفترة 2000-2004 والفترة 2006-2012 إلا أن في السنوات 2005، 2013، 2014 احتلت المرتبة الثانية من حيث التأثير في زيادة الفائض، كما أن قيمة صافي الموجودات الخارجية كانت أعلى من جميع العوامل المستقلة الأخرى سواء تلك التي تساهم في زيادة فائض السيولة المصرفية أو نقصانها طيلة الفترة 2000-2012.

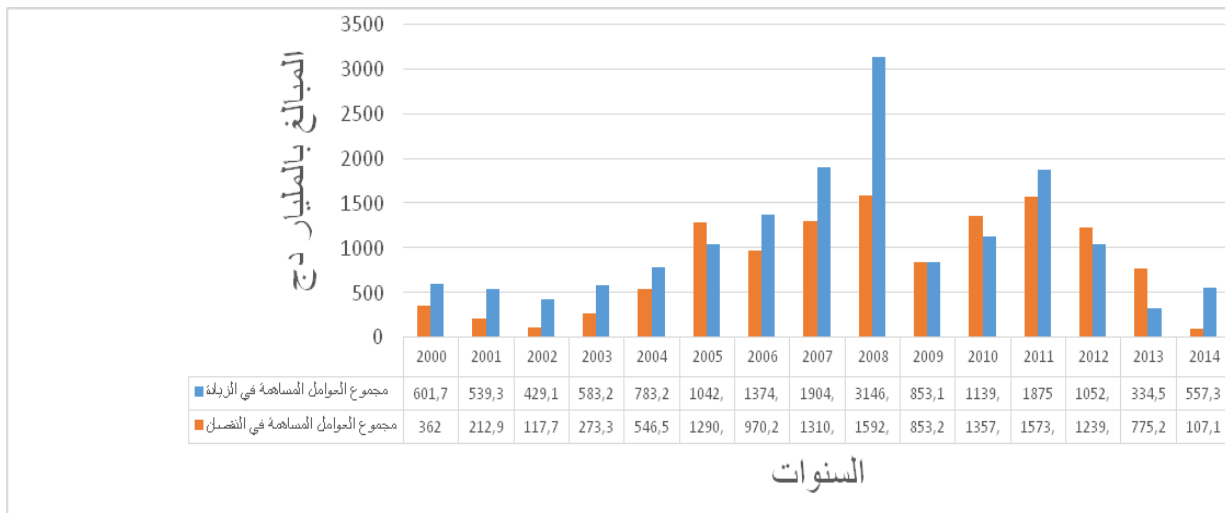
- ودائع الخزينة الجارية كعامل مستقل مؤثر في فائض السيولة المصرفية لكن من جانب نقصانها يشير تطور التغير في المبالغ مقارنة بالعوامل الأخرى أنها احتلت المرتبة الثانية من حيث التأثير طيلة الفترة 2000-2008 ماعدا سنتي 2003، 2005، حيث احتلت المرتبة الأولى من حيث التأثير بسنة 2005، وعلى العكس في سنتي 2013، 2014 والتي كانت المبالغ تعبر عن زيادة بدلاً من النقصان في فائض السيولة المصرفية وكان مقدار التغير في المبالغ لسنتي 2013، 2014، حوالي 64.5 مليار دج و1155 مليار دج على الترتيب.

- قيم الخزينة المصدرة للمناقصة في السوق النقدية يعتبر كعامل ثالث من حيث التأثير للفترة 2005-2007، وعامل ثاني للفترة 2009-2012، كما أنها في سنتي 2013، 2014 تعتبر عامل أول مؤثر في نقصان فائض السيولة المصرفية.

- التداول النقدي القانوني كعامل ثالث من حيث التأثير والمساهمة في تقليص فائض السيولة المصرفية للسنوات 2000، 2001، 2003، 2004، 2009، 2012، 2013، 2014، كما احتل المرتبة الرابعة من حيث التأثير للسنوات 2005، 2006، 2010، 2011.

- تسديد الدين العمومي للمصارف يبقى كعامل أخير من حيث التأثير والمساهمة في فائض السيولة المصرفية.

الشكل رقم (02) تطور مجموع العوامل المساهمة في الزيادة والنقصان لفائض السيولة خلال الفترة 2000-2014



المصدر: من إعداد الباحثان بناء على الملحق رقم (01) ومخرجات برنامج Microsoft Excel 2013.

ومن خلال التمثيل البياني السابق الذي يوضح مجموع العوامل المساهمة في زيادة فائض السيولة المصرفية مقارنة بالعوامل

المساهمة في تقليصها نلاحظ أن:

- مبالغ العوامل المستقلة المساهمة في زيادة السيولة أعلى من تلك التي تقلصها طيلة الفترة 2000-2014 ما عد السنوات 2005، 2010، 2012، 2013.

- عندما كانت العوامل المساهمة في الزيادة أكبر من العوامل المساهمة في النقصان، كان ذلك دافعا لبنك الجزائر ليكتف بتدخلاته في السوق النقدية لامتصاص السيولة عن طريق إدراج العديد من الأدوات والتي ستتطرق إليها لاحقا.

المحور الثاني: أدوات السياسة النقدية المستعملة لمواجهة فائض السيولة في الجزائر

مع بروز فائض السيولة منذ بداية سنة 2002، وتحوله إلى ظاهرة هيكلية أصبح تسير فائض السيولة محل انشغال عام في إدارة السياسة النقدية من طرف بنك الجزائر بحيث قام بنك الجزائر باستعمال وسائل جديدة للسياسة النقدية لامتصاص هذا الفائض في السيولة المصرفية¹⁰.

وفيما يلي عرض لمختلف أدوات السياسة النقدية المستعملة لمواجهة فائض السيولة في الجزائر:

1- سعر إعادة الخصم: هو ذلك المعدل الذي يطبقه البنك المركزي على السندات قصيرة الأجل التي تأتي بها البنوك التجارية إليه لإعادة خصمها عندما تحتاج إلى سيولة، كما انه يعتبر أداة تأثير على حجم السيولة في الاقتصاد¹¹.

في إطار فائض السيولة المصرفية والذي أصبح هيكليا لم تعد البنوك تلجأ إلى إعادة التمويل مما جعل أداة سعر الخصم غير نشطة وفعالة في امتصاص هذا الفائض، وفي ما يلي تطور معدلات سعر الخصم:

الجدول رقم (02) تطور معدلات سعر الخصم خلال الفترة 2000-2014

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
المعدل	6.0	6.0	5.5	4.5	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0

المصدر: من إعداد الباحثان بالاعتماد على التقارير السنوية لبنك الجزائر للفترة 2000-2014

يظهر جليا من خلال الجدول أن معدلات أداة إعادة الخصم عرفت انخفاضا بداية من سنة 2001، منذ ظهور فائض السيولة وانخفاض طلبات البنوك للجوء لإعادة التمويل من طرف بنك الجزائر، لتصل نسبة 5.5% سنة 2002 مقارنة بسنة 2001 كانت 6%، أما سنة 2003 عرفت انخفاض بنصف نقطة، ولتشهد استقرار عند معدل 4% بداية من سنة 2004 إلى 2014، وهذا راجع إلى انعدام إعادة التمويل لدى بنك الجزائر من طرف البنوك.

2- الاحتياطات الإلزامية: هو عبارة عن نسبة قانونية على ودائع الجمهور غير المصرفي (ودائع تحت الطلب وودائع لأجل) يفرضها البنك المركزي على البنوك التجارية عند استلامها لهذه الودائع ويتم الاحتفاظ بها في حساب مفتوح لديه باسم هذه البنوك¹².

كما تعتبر الاحتياطات الإلزامية الدنيا وسيلة مؤسسية خاصة للسياسة النقدية التي لا تترجم بتدخلات بنك الجزائر ولكن عن طريق وجوب تشكيل ودائع من طرف المصارف لدى البنك الجزائر قصد تغطية مستوى الاحتياطات الإلزامية التنظيمية على أساس شهري (الفترة الممتدة من 15 من الشهر الجاري إلى 14 من الشهر التالي)¹³.

الجدول رقم (03) تطور معدلات الاحتياطي الإلزامي خلال الفترة 2000-2014

السنة	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
معدل الاحتياطي	3%	3%	4.25%	6.25%	6.5%	6.5%	6.5%	8%	8%	8%	9%	9%	11%	12%	12%

المصدر: من إعداد الباحثان بالاعتماد على التقارير السنوية والتعليمات الصادرة عن بنك الجزائر للفترة 2000-2014

عرفت معدلات الاحتياطي الإجباري ارتفاعا مستمرا خلال الفترة 2000-2014، حيث بلغت 3% سنة 2001، 4.25% سنة 2002 وفق التعليم رقم 06/01 المؤرخة في 06 ديسمبر 2001، ولتستقر عند معدل 6.25% لأربع سنوات متتالية، إلى صدور التعليم 07-13 المؤرخة في 24 ديسمبر 2007 تم تغيير النسبة إلى 8% لسنتي 2008، 2009، وبموجب التعليم رقم 09-03 المؤرخة في 25 فيفري 2009 ارتفعت النسبة إلى 9%، كما ارتفعت النسبة إلى 11% سنة 2011 بموجب التعليم رقم 01-12 المؤرخة في 29 ابريل 2012، وبموجب التعليم رقم 02-2013 المؤرخة في 23 ابريل 2013 تم رفع نسبة الاحتياطي إلى 12%¹⁴.

نلاحظ أن بنك الجزائر يتدخل دائما في رفع معدلات الاحتياطي القانوني وهذا تماشيا مع فائض السيولة بداية من سنة 2001، الذي شهد ارتفاعا مستمرا.

3-أداة استرجاع السيولة: في سياق النمو المتزايد لفائض السيولة دفع بنك الجزائر إلى استحداث أداة جديدة من أدوات السياسة النقدية غير المباشرة تتمثل في تقنية استرجاع السيولة التي شرع في استعمالها في شهر ابريل 2002. تعتمد آلية استرجاع السيولة على البياض على استدعاء بنك الجزائر البنوك التجارية المشككة للجهاز المصرفي، أن تضع اختياريا لديه حجما من سيولتها في شكل ودائع لمدة 24 ساعة أو لأجل، في مقابل استحقاقها لمعدل فائدة ثابت يحسب على أساس فترة الاستحقاق n/360 وذلك عبر مشاركتها في مناقصة يعدها بنك الجزائر¹⁵.

من خلال الملحق رقم (02) نلاحظ معدلات أداة استرجاع السيولة ل 7 أيام دخلت حيز التطبيق سنة 2002 بمعدل 2.75% لينخفض هذا المعدل إلى 0.75% سنة 2004 ثم لتتراوح بين 1.25% و 1.75% ما بين سنة 2005 إلى 2008، ليستقر هذا المعدل عند 0.75% منذ سنة 2009 إلى غاية 2014، أما استرجاع السيولة ل 3 أشهر والتي دخلت حيز التنفيذ سنة 2005، بمعدل 1.90% شهدت ارتفاعا محسوما منذ 2005 إلى 2007 أين بلغ معدلا 2.5% لتعاود الانخفاض تدريجيا وتستقر عند 1.25% منذ 2009 ولغاية 2014، كما أن بنك الجزائر أدرج في سنة 2013 أداة استرجاع السيولة لستة أشهر بمعدل 1,50% لسنتي 2013 و2014.

يمكن القول أن أداة استرجاع السيولة عن طريق نداءات العروض التي تم استخدامها منذ 2002 تعد وسيلة أكثر مرونة من الاحتياطات الإجبارية، حيث يمكن تعديلها يوم بعد يوم، علاوة على ذلك ليست المشاركة في عمليات استرجاع السيولة إجبارية مما يتيح الفرصة لكل بنك تسيير سيولته.

4-التسهيل الخاصة بالوديعة المغلة للفائدة: تعبر عن توظيف لفائض السيولة للبنوك التجارية لدى بنك الجزائر، وذلك في شكل عملية على بياض، تأخذ صورة قرض تمنحه البنوك التجارية لبنك الجزائر، تستحق عنه فائدة تحسب على أساس فترة استحقاقها ومعدل فائدة ثابت يحدده بنك الجزائر¹⁶؛ تم إدخال أداة التسهيل الخاصة بالوديعة المغلة للفائدة سنة 2005، ومن خلال الملحق رقم (2) نلاحظ أن معدلاتها استقرت عند 0.30% في اغلب السنوات منذ سنة 2005 ولغاية 2014 ولم تعرف هذه المعدلات تغيرات كثيرة حيث ارتفعت سنة 2007 و2008 إلى 0.75%.

مكنت إدارة السياسة النقدية باستخدام مختلف الأدوات السابقة إلى امتصاص مبالغ هامة من فائض السيولة المصرفية خلال الفترة 2000-2014 وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

جدول رقم (04) تطور مبالغ السيولة التي تم امتصاصها بمختلف أدوات السياسة النقدية المستخدمة للفترة 2001-2014

(المبالغ بالمليار دج)

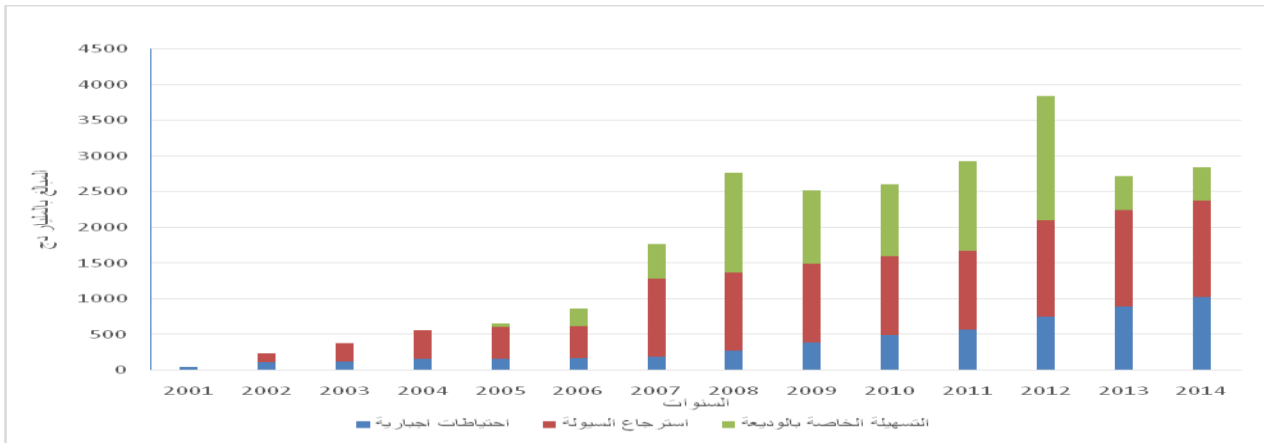
2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	
1 023,96	891,38	754,1	569,86	494,13	394,7	272,17	186,1	171,5	157,3	157,3	126,7	109,5	43,5	احتياطات

														إجبارية
1350	1350	1350	1100	1100	1100	1100	1101	449,7	450	400	250	129,7	-	استرجاع السيولة
468,6	479,9	1739,9	1258	1016	1022,1	1400,4	483,11	243	49,7	-	-	-	-	التسهيل الخاصة بالوديعة
1350	2241,4	2104,1	1669,9	1594,1	1494,7	1372,2	1287,1	621,2	607,3	557,3	376,7	239,2	43,5	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثان بالاعتماد على التقارير السنوية لبنك الجزائر للفترة 2000-2014

الشكل رقم (03) تطور مبالغ السيولة التي تم امتصاصها بمختلف أدوات السياسة النقدية المستخدمة للفترة 2001-

2014 (المبالغ بالمليار دج)



المصدر: من إعداد الباحثان بناء على الجدول السابق ومخرجات برنامج Microsoft Excel 2013.

بعد تحويل الجدول إلى أعمدة بيانية لتسهيل القراءة نلاحظ أن:

- طوال الفترة 2001-2014 تم استخدام أداة الاحتياطات الإجمالية لتعقيم فائض السيولة، كما أن المبالغ التي تم امتصاصها أو تعقيمها عن طريق الاحتياطات الإجمالية كانت في تزايد مستمر من 43.5 مليار دج سنة 2001 لتصل 1023.96 مليار دج نهاية 2014، وهو ما يعني انه تضاعف المبلغ بحوالي 23 مرة مقارنة بسنة 2001، وهي زيادة معتبرة، جاء هذا الارتفاع في مرحلة تميزت بوجود مخاطر تضخمية، أما من حيث الترتيب جاءت أداة الاحتياطات الإجمالية في المقام الثاني خلال الفترة 2001-2005، وفي المقام الثالث خلال الفترة 2006-2012، لتعود إلى المرتبة الثانية لسنتي 2013، 2014 وهذا بفضل زيادة معدلات الاحتياطي من 8% إلى 9% سنة 2009 لتصل 11%، 12% سنة 2011، 2012 على التوالي، وتستقر عند نفس المعدل 12% للسنوات 2013، 2014.

- منذ بداية استخدام أداة استرجاع السيولة سنة 2002، المبالغ الممتصة من خلال هاته الأداة كانت في تزايد مستمر تقدر بـ 129.7 مليار دج سنة 2001 لتصل 449.7 مليار دج سنة 2006، ثم تثبت من طرف مجلس النقد والقرض عند مبلغ 1100 مليار دج طيلة الفترة 2007-2011، لتزداد وتصل 1350 مليار دج للسنوات 2012، 2013، 2014، كما أن أداة استرجاع السيولة جاءت في المقام الأول منذ استخدامها على خلاف سنة 2008 جاءت في المقام الثاني بعد التسهيل الخاصة بالوديعة.

- منذ بداية استخدام أداة التسهيل الخاصة بالوديعة سنة 2005، عرفت المبالغ الممتصة من خلال هاته الأداة تزايد مستمر للفترة 2005-2008 لتصل 1400.4 مليار دج سنة 2008 مقارنة بـ 49.7 مليار دج سنة 2005 ولتشهد فيما بعد تراجع وتصل 1022.1 مليار دج و1016 مليار للسنوات 2009-2010، نتيجة تراجع السيولة المصرفية لدى البنوك التي تأثرت

بتراجع صافي الموجودات الخارجية سنة 2009 إثر تراجع أسعار النفط في السوق العالمية، وارتفعت سنة 2011، 2012 ولتصل 1739.9 مليار دج ثم تشهد تراجع في السنوات 2013-2014 لتصل 479.9 مليار دج و468.9 مليار دج على التوالي . أما من حيث الترتيب من بين جميع الأدوات المستعملة في امتصاص السيولة تأتي أداة التسهيل الخاصة بالوديعة في المرتبة الأولى في السنوات 2011، 2008، 2012 والمرتبة الثانية للسنوات 2006، 2007، 2009، 2010، والمرتبة الثالثة في باقي السنوات بداية من 2005، كما يمكن القول أن أداة التسهيل الخاصة بالوديعة المغلة للفائدة أداة فعالة ونشطة بحيث أعطى بنك الجزائر لها أهمية بالغة من حيث الاستخدام.

بعد تحليل مختلف الأدوات المستعملة نقوم تحليل مكونات الإصدار النقدي كما يبينه الجدول رقم (05) حيث يبرز صافي الموجودات الخارجية كعنصر أساسي للإصدار النقدي خلال الفترة (2000-2004) ثم تحوله إلى مصدر شبه وحيد بداية من سنة 2005 كما أنه أصبح يغطي بالكامل الكتلة النقدية M2 خلال الفترة (2006-2014).

الجدول رقم (05) مكونات الإصدار النقدي في الجزائر خلال الفترة (2000-2014) (المبالغ بالمليار دج)

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
صافي الموجودات الخارجية	775.9	1310.8	1755.7	2342.7	3119.2	4179.7	5515	7415.5	10247	10886	11997	13922	14940	15225	15735
قروض للحكومة	677.6	569.7	578.7	423.4	-20.6	-933.2	-1304	-2193	-3627	-3489	-124.8	319.9	953.6	1920.9	4489.4
قروض للاقتصاد	993.7	1078.4	1266.8	1380.2	1535	1779.8	1905.4	2205.2	2615.5	3086.5	3268.1	3726.5	4287.6	5156.3	6504.6
m2	1659.2	2473.5	2901.5	3354.3	3738	4146.9	4827.6	5994.6	6955.9	7173.1	8280.7	9929.2	11015	11942	13664
M1	1041.3	1238.5	1416.3	1630.4	2160.5	2422.7	3177.8	4233.6	4964.9	4944.2	5756.4	7141.7	7681.5	8249.8	9580.2

المصدر : التقارير السنوية لبنك الجزائر للفترة (2000-2014).

رغم مختلف أدوات السياسة النقدية التي استعملها بنك الجزائر جاهدا إلى امتصاص فائض السيولة الهيكلي في الاقتصاد الجزائري يبقى نوع من قصور في هاته الأدوات وإدارة السياسة النقدية، بحيث تعد سنة 2014 السنة الرابعة عشر للتسيير ومواجهة فائض السيولة، ومن خلال كافة الجهود التي بذلها بنك الجزائر ساعيا لامتصاص فائض السيولة، كما أوضح محافظ بنك الجزائر من خلال عرضه لتقرير حول الوضعية الاقتصادية للأشهر التسعة من سنة 2015 مؤكداً أن بنك الجزائر شرع في تقليل استرجاع السيولة تدريجيا ومن المنتظر عودة البنوك والمؤسسات المالية إلى إعادة التمويل من طرف بنك الجزائر، لاسيما عن طريق إعادة الخصم وهذا بعد صدور نظام رقم 01/15 المؤرخ في 19 فبراير 2015 المتعلق بعمليات خصم السندات العمومية، وإعادة خصم السندات الخاصة، التسيقات والقروض للبنوك والمؤسسات المالية، يرجع إصدار هذا النظام الأخير كإجراء احترازي تحسبا إلى نقص السيولة لدى البنوك والمؤسسات المالية وهذا بعد دراسات وتقديرات تنبؤيه من البنك المركزي، في الأخير يمكن القول أن تدخلات البنك المركزي لامتصاص الفائض من السيولة كانت ناجحة إلى حد ما، بحيث شهدت سنة 2015 منرجا فيما يخص تطور بعض المجاميع للقطاع النقدي، لأول مرة منذ بداية سنة 2000 تقلص فائض السيولة المصرفية، ولم تعد الخزينة دائنا صافيا تجاه النظام المصرفي ولم يصبح المجمع "صافي الموجودات الخارجية" منذ 2014 المصدر الأساسي للتوسع النقدي، كما أن إدارة السياسة النقدية ستتجه نحو ضخ السيولة كل هذا جاء تحت تأثير التقلص القوي لودائع المحروقات، وللمرة الأولى منذ بداية السنوات 2000 تقلص المتوسط السنوي للفائض السيولة المصرفية في 2015، منتقلا من 2826.3 مليار دج في 2014 إلى 2135 مليار دج .¹⁷

خاتمة:

بناءً على ما تم التطرق إليه في هاته الدراسة ومن خلال محورين المحور الأول تم فيه طرح الإطار النظري لفائض السيولة المصرفية وكذا تشخيص واقع فائض السيولة المصرفية ثم تفسير أهم العوامل المؤثرة في فائض السيولة في الجزائر كما تم في المحور الثاني عرض مختلف أدوات السياسة النقدية المستعملة لمواجهة فائض السيولة وتحليل فعاليتها وعليه نخلص في الأخير بمجموعة من النتائج والتوصيات أهمها ما يلي:

- عانى الجهاز المصرفي في الجزائر فائض سيولة هيكلية خلال الفترة سنة 2001-2014.
- خلال الفترة 2000-2014 فائض السيولة المصرفية شهد تزايداً مستمراً على غرار سنة 2009 شهد تراجع طفيف.
- يعاد الرصد الدقيق للعوامل المستقلة أمراً مهماً من أجل تعقيم فائض السيولة المصرفية.
- تمكن بنك الجزائر من ممارسة السياسة النقدية خلال الفترة 2000-2014 تهدف إلى التحكم في الفائض الهيكلي للسيولة المصرفية من خلال أدوات السياسة النقدية.
- أدوات استرجاع السيولة، التسهيل المغلة للفائدة وأداة الاحتياطي الإجباري مكنت بنك الجزائر في استهداف تعقيم فائض السيولة باعتبارها أدوات فعالة ونشطة على الترتيب خلال الفترة 2000-2014.

التوصيات المقترحة

- السعي نحو تنويع مصادر الموجودات الخارجية من مصادر أكثر استقراراً؛
- العمل على تعزيز رقابة بنك الجزائر على البنوك، مع ضمان تحقيق الأهداف المرسومة لها؛
- ضمان توظيف الفائض من السيولة في الاستثمارات المنتجة الناجحة والتي تهدف في الزيادة في الإنتاج الحقيقي؛
- التأكيد على مراجعة استعمالات الأدوات السياسية النقدية القائمة حالياً، وإدخال أدوات جديدة يمكن التعامل بها في السوق النقدية وتطوير مؤشرات مالية ونقدية تعكس حقيقة الأوضاع المالية للقطاع المصرفي؛
- مواكبة المستجدات التقنية الحديثة للعمل المصرفي والاستفادة منها في المجالات المصرفية المختلفة، كالتسويات المالية والمقاصة والبطاقات الائتمانية كوسائل دفع للأغراض التجارية والتحويلات المالية والربط الشبكي.

الهوامش:

- 1- لويس معلوف اليسوعي، المنجد الأبجدي، دار المشرق - بيروت، الطبعة الثامنة، 1990، ص748.
- 2- نفس المرجع السابق، ص574.
- 3 - حياة بنجار، إدارة المخاطر المصرفية وفق اتفاقيات بازل "دراسة واقع البنوك التجارية العمومية الجزائرية، أطروحة دكتوراه علوم اقتصادية، جامعة فرحات عباس-سطيف، 2014، ص22.
- 4- عبد الغفار حنفي وأبو عبد السلام أبو قحف، الإدارة الحديثة في البنوك التجارية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص94.
- 5- مفلح عقل، وجهات نظر مصرفية، ط1، مكتبة المجتمع العربي، عمان، 2006، ص158.
- 6 - Peter Howells , Keith Bain, Financial Markets & Institution, 3th ed , prentice Hall, 2000, p8.
- 7- سليمان ناصر، مشكلة فائض السيولة لدى البنوك الجزائرية أسبابها ومقترحات لتصريفها، بحث مقدم للملتقى الوطني حول: إشكالية استعمال السيولة النقدية في المعاملات التجارية وانعكاساتها على الخدمات المصرفية الجزائرية، جامعة جيلالي اليابس-سيدي بلعباس-، أيام 06-07 ماي 2014، ص3.
- 8- معهد الدراسات المصرفية، إدارة السيولة في المصرف التجاري، إضاءات مالية ومصرفية نشرة توعوية يصدرها معهد الدراسات المصرفية، الكويت، سبتمبر 2012، السلسلة الخامسة، العدد 2، ص2.

- 9- صدوقي عبد الحفيظ، التضخم الركودي في الجزائر ومدى فعالية السياسة المالية والنقدية في علاجه خلال الفترة 1990-2007، أطروحة دكتوراه علوم اقتصادية، جامعة الجزائر، 2015، ص 699.
- 10- التقرير السنوي لبنك الجزائر سنة 2009، ص 171.
- 11- الطاهر لطرش، الاقتصاد النقدي والبنكي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2013، ص 152، 153.
- 12- الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 157.
- 13- محمد راتول، صلاح الدين كروش، تقييم فعالية السياسة النقدية في تحقيق المربع السحري لكالدور في الجزائر خلال الفترة (2000-2010)، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العدد 66، ربيع 2014، ص 99.
- 14- انظر إلى:
 - التعليم رقم 06/01 المؤرخة في 06 ديسمبر 2001.
 - التعليم 07-13 المؤرخة في 24 ديسمبر 2007.
 - التعليم رقم 09-03 المؤرخة في 25 فيفري 2009.
 - التعليم رقم 01-12 المؤرخة في 29 ابريل 2012.
 - التعليم رقم 02-2013 المؤرخة في 23 ابريل 2013.
- 15- رايس فضيل، تحديات السياسة النقدية وحدات التضخم في الجزائر (2000-2011)، مجلة بحوث اقتصادية عربية، العددان 61-62/شتاء-ربيع 2013، ص 200.
- 16- Instruction Banque d'Algérie, no 04-05 de juin 2005 relative a la facilité de dépôt rémunéré .
- 17- بنك الجزائر، التقرير السنوي 2015 التطور الاقتصادي والنقدي للجزائر، نوفمبر 2016، ص 136.

الملحق رقم (01) التغيرات السنوية للعوامل المستقلة المؤثرة على السيولة المصرفية في السوق النقدية للفترة (2000-2014).

(البيانات بالبنار دج)

	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
صافي الموجودات الخارجية	557,3	334,5	1052,1	1 875,00	1 139,70	638,4	2 844,60	1 856,6	1 374,8	042,4	783,2	583,20	429,10	539,30	601,70
تسديد الدين العمومي للمصارف	-	-	-	-	-	214,7	301,6	47,5	-	-	-	-	-	-	-
المجموع	557,3	334,5	1052,1	1875	1139,7	853,1	3146,2	1904,1	1374,8	1042,4	783,2	583,2	429,1	539,3	601,7
ودائع الخزينة الجارية لدى البنك	1155	65,5	252,05	-538,86	-526,37	-36,5	-1046,5	-784,2	-524,2	1070,7	-451,7	-159,3	-28,5	-119,9	-315,4
الكاول لتفكي الكاوتومي E	487	250,4	386,7	478,3	282,3	288,2	260,4	209,2	161,8	47,8	94,8	114	89,2	93	46,6
قيم الخزينة المصدرة المتناقصة في السوق النقدية	775,11	590,3	500,85	556,2	548,9	528,55	285,55	317,35	284,2	171,8					
المجموع	2417,11	906,2	755,5	495,64	304,83	780,25	-500,35	-257,65	-78,2	-851,1	-356,9	-45,3	60,7	-26,9	-268,8

المصدر: من إعداد الباحثان بناء على التقارير السنوية لبنك الجزائر للفترة (2000-2014).

الملحق رقم (02) تطور معدلات أدوات استرجاع السيولة للفترة (2000-2014).

	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000
المحل على استرجاع السيولة لمدة يوم	0.75	0.75	0.75	0.75	0.75	0.75	1.75	1.75	1.25	1.25	0.75	1.75	2.75	-	-
المحل على استرجاع السيولة لمدة ثلاثة أشهر	1.25	1.25	1.25	1.25	1.25	2	2.5	2	1.9	-	-	-	-	-	-
استرجاع السيولة لمدة أشهر	1.5	1.5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
فروق تسديدات الإيداع	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.75	0.75	0.3	0.3	-	-	-	-	-	-

المصدر: النشر الإحصائية الثلاثة لبنك الجزائر، سبتمبر 2011، ص 17

Bulletin statistique trimestriel : no. 3(juin 2008), p12, and no.10 (juin 2010), p17.

تقارير بنك الجزائر للسنوات: 2010، 2011، 2012، 2013، 2014.

الدفع الإلكتروني كآلية للحد من أزمة السيولة واكتناز النقود

في الاقتصاد الجزائري

د. محمد شايب

جامعة سطيف 1 - الجزائر -

Mohammedchaib19@yahoo.fr

Received: October 2017

Accepted: November 2017

Published: December 2017

ملخص: نحاول من خلال هذه الدراسة التطرق إلى ظاهر اكتناز المواطن الجزائري وحفظ أمواله بعيدا عن البنوك، في عصر يعتمد فيه على وسائل الدفع الإلكترونية. ومع تواصل وتردي الأوضاع الاقتصادية والسياسية، أقدم الكثير من العملاء على سحب أموالهم من المنظومة المالية إما لتداولها في السوق، أو تخزينها خارج الجهاز المصرفي، مما أفضى إلى أزمة سيولة حادة.

سنبحث في الحلول وكيفية التخفيف من حدة أزمة السيولة المتكررة وظاهر الاكتناز، خصوصا في ظل تراجع إيرادات الخزينة، جراء استمرار تماوي أسعار النفط، وهو ما شكل صدمة للاقتصاد من الصعب التعامل معها أو الخروج منها بأقل الأضرار.

الكلمات المفتاحية: أنظمة الدفع الإلكترونية، أزمة السيولة، ظاهرة الاكتناز، الاقتصاد الجزائري.

Abstract: In this study we try to address the phenomenon of the Algerian citizen's hoarding and keeping money away from banks in an era where they rely on electronic means of payment. As economic and political conditions continued to deteriorate, many customers withdrew their funds from the financial system either for trading or to store them outside the banking system, leading to a severe liquidity crisis.

We will discuss solutions and how to reduce the crisis of liquidity and repeated apparent compactness, especially with the treasury revenues decline, as the prices of oil continue to decline, which causes a shock to the economy, it is difficult to deal with or get out from with minimal damage.

Key Words: electronic payment systems, liquidity crisis, the phenomenon of hoarding, the Algerian economy.

تمهيد:

الاقتصاد الجزائري اقتصاد مصيره مرتبط بأسعار المحروقات مستقبلا التي تقدر صادراتها بـ97%، وهذا دليل فشل كل الحكومات الجزائرية المتعاقبة في خلق اقتصاد بديل، أو حل العديد من المشاكل والأزمات الاقتصادية، حيث برزت في مختلف مراكز بريد الجزائر ووكالات البنوك التجارية عبر الوطن ظاهرة أزمة السيولة النقدية. ومشكل نقص السيولة بدأ يتفاقم منذ أوت 2010، بالرغم من وعود السلطات المسؤولة ككل سنة بالتوصل إلى حل نهائي لهذا المشكل منذ سنوات، على اعتبار أن القضية عمرت كثيرا، على الرغم من الاجتهادات التي باءت بالفشل من طرف السلطات النقدية والمالية. تمضي أزمة السيولة في ليبيا إلى تعقيدها المالية والاقتصادية الأسوأ دون أن تسفر إجراءات تطويقها عن انفراج قريب.

إن لهذا الوضع خطرا كبيرا على النظام المصرفي والمالي خاصة، وعلى الاقتصاد الجزائري عامة، وفي غياب تطوير وتشغيل فعلي لأنظمة الدفع وعدم تفعيل التعامل بالشيك على مستوى المعاملات الاقتصادية، ظهرت مشكلة الاكتناز للأموال في الاقتصاد الجزائري.

حاليا ورغم اعتماد الحكومة الجزائرية سياسة تقشفية لتخفيف فاتورة الواردات في ظل تهاوي مداخيل البلاد من العملة الصعبة، لم يفلح هذا في كبح الخسائر المالية، وبرزت الظاهرتين بشدة. كل ذلك استدعى جهود البحث عن سبل الخروج من الأزمة عبر تشخيصا حقيقيا لأسباب تكونها ..

-أهميته البحث وإشكالية

تكمن أهمية البحث في معرفة وضعية الاقتصاد الجزائري بخصوص أزمة السيولة المتكررة وظاهرة اكتناز المواطن الجزائري للأموال، من أجل الحكم والوقوف على بعض الحلول الضرورية. ومن أجل حماية المواطن والاقتصاد الوطني. وما مدى إمكانية استخدام وسائل الدفع والمقاصة في التخفيف من الأزمات، والتي تعاني منها البنوك والمؤسسات المالية (بريد الجزائر) في نشاطها المالي والمصرفي بصفة خاصة، والاقتصاد الوطني بصفة عامة. هذا وتحاول الحكومة الجزائرية البحث عن حلول لأزمة السيولة النقدية، خاصة بعد تراجع إيراداتها المالية.. كون أن عملية تطوير وتحديث أنظمة الدفع وتبنيها هو مشروع مستقبلي، وكون أن السوق السوداء والموازاة تستقطب أكثر من 40 مليار دولار تمثل صفقات وعمليات تجارية تتم بعيدا عن رقابة الدولة. فيلّى متى سيستمر اقتصادنا يعاني من هذه الظاهرتين؟

من خلال كل ما سبق سنعالج الإشكالية في التساؤل الرئيسي ونحاول الإجابة عليه:

ما مدى فعالية اقتصاد الدفع الإلكتروني كآلية للتقليل من ظاهرة اكتناز النقود في الاقتصاد الجزائري أمام إفراقات انهيار أسعار النفط؟

لمعالجة هذه الإشكالية، سيتم وضع ثلاث محاور أساسية وهي:

المحور الأول: أهمية السيولة في الاقتصاد الوطني والآثار المترتبة عن نقصها.

المحور الثاني: ظاهرة الاكتناز في الاقتصاد الجزائري.

المحور الثالث: حلول الدفع الإلكتروني وتأثيرها على أزمة السيولة واكتناز النقود.

-أسباب اختيارنا للبحث

لقد جاء اختيارنا لهذا البحث انطلاقا من الأسباب والاعتبارات التالية:

_ أزمة السيولة وظاهرة اكتناز الأموال من الظواهر الاقتصادية السلبية في الاقتصاد الجزائري التي تحتاج إلى دراسة وتمحيص.

_ التأخر الكبير في مشروع تعميم عمليات الدفع الإلكتروني في الاقتصاد الجزائري بعد انطلاق مشروع السحب الإلكتروني منذ سنوات سابقة .

_ تعدد الدراسات الحديثة التي تربط بين السيولة النقدية والدفع الإلكتروني في البنوك التجارية¹.

_ حداثة البحث من حيث توجهات الدولة الجزائرية نحو تعزيز دور الحكومة الإلكترونية والبحث عن الآليات الكفيلة للانتقال من الاقتصاد المعتمد على البترول كمصدر أساس لمدخلاته وتعويضه باقتصاد إنتاجي على كافة المستويات.

_ أهداف البحث

_ التقليل من استخدام النقد والتحول إلى التعاملات الإلكترونية في مختلف أروقة الدولة واقتصادها. والتخفيف من أزمة السيولة التي يعاني منها الاقتصاد منذ سنوات.

_ تعزيز ثقافة الدفع الإلكتروني للتقليل من تداول السيولة النقدية في السوق وإبقاء أكبر كمية من النقود في خزائن الدولة

_ تعميم وسائل الدفع الإلكتروني الذي سيستقطب جزءا هاما من هذه الأموال التي كانت لا تستفيد منها الحكومة وتضر بالاقتصاد.

المحور الأول: السيولة في الاقتصاد الوطني والآثار المترتبة عن نقصها

يُعدّ موضوع السيولة من المواضيع المهمّة في مراكز البريد أو البنوك التجارية، وشغلها الشاغل في عملها اليومي واحتكاكها بالزبائن.

أولاً: السيولة

1_ أهمية السيولة بالنسبة للبريد والبنوك التجارية: قد يخسر مركز البريد أو البنك عدداً من زبائنه نتيجة عدم توفر السيولة الكافية، وبالعكس من ذلك فقد يحتفظ البنك أو المركز البريدي بسيولة تفوق حاجته، مما ينتج عن ذلك حالة الاستخدام غير الصحيح للموارد المتاحة، وفقدان الإدارة الجيدة للسيولة تساهم في انعدام ثقة السلطات الرقابية (البنك المركزي) والمودعين، ولا تمكن البنك من استغلال الفرص المناسبة لتحقيق أقصى الأرباح. ولهذا فإن السيولة بصفة عامة:

__ تمثل السيولة عنصر الأمان والحماية، وتُبعد عن خطر عدم الدفع، ومن ثم الإفلاس بالنسبة للبنوك والمؤسسات المالية.

__ المرونة في الخيار، حيث توفر السيولة إمكانية البحث عن الاستثمارات الأفضل؛

__ مؤشر إيجابي لدى البنوك المراسلة وجهات التصنيف، .. الخ؛

__ قدرة البنك على الوفاء بالتزاماته تجاه المودعين وغيرهم من أصحاب الحقوق، وبالتالي تعزيز الثقة في البنك؛

__ تُجَنَّبُ البنك والمؤسسة المالية البحث عن مصادر تمويل عالية الكلفة؛

__ تُمكن البنك والمؤسسة المالية من مواجهة الأزمات عند وقوعها ومواجهة متطلبات النمو والتشغيل.

2_ الآثار المترتبة على نقص السيولة في الاقتصاد الوطني: هناك عديد من الآثار تحدث نتيجة الانخفاض في السيولة منها:

__ انخفاض في الحوالات والأنشطة التجارية والاقتصادية، وعدم قدرة السلطة على تحويل رواتب الموظفين؛

__ وقف أنشطة الاستيراد والتصدير في معاملات التجارة الخارجية؛

__ قيام المودعين بسحب أرصدهم الجارية كلية، وإجبار بعض البنوك ومؤسسات البريد على إغلاق أبوابها؛

__ معاناة وكالات البنوك والبريد من نقص السيولة لديها مع العلم أن غالبية نشاطاتها تتم بالسيولة؛

__ عدم توفر السيولة في النظام المالي والمصرفي سيؤدي إلى زيادة الطلب عليها.

3_ حركة السيولة في البنوك التجارية: أما عن حركة السيولة في البنوك التجارية فتكون كالتالي:

__ في حالة فائض: السيولة المتحصل عليها من طرف عملاء الوكالات تحول إلى حساب الخزينة العمومية في بريد الجزائر، هذا

ويتم الاحتفاظ بالحد الأدنى من السيولة الذي يختلف من وكالة بنك إلى آخر لمواجهة الالتزامات اليومية.

__ في حالة عجز: تطلب الوكالة البنكية من الوكالة المركزية السيولة بعد جمع كل الطلبات المتعلقة بالوكالات، ويتم سحب السيولة

من حساب البنك المركزي، وتوزع على الوكالات من طرف شركات نقل الأموال، وهي شركات أمنية خاصة تعمل على نقل

السيولة. وفي حالة عجز البنك التجاري ككل، يقوم بشراء السيولة من السوق النقدية.

ثانياً: مظاهر وأسباب أزمة السيولة النقدية في البنوك و بريد الجزائر

على خلاف السنوات الماضية عرف النظام المالي والمصرفي أزمة خانقة بسبب ندرة السيولة المالية² على مستوى مراكز

البريد والبنوك التي شهدت ضغطاً كبيراً، تزامناً مثلاً مع الدخول الاجتماعي وخاصة خلال شهر رمضان وعيدي الفطر والأضحى

وعطلة الصيف وأيام دفع الرواتب والمعاشات في 18 و22 من كل شهر.

1_ بعض مظاهر أزمة السيولة في البريد والبنوك التجارية الجزائرية: من مظاهر أزمة السيولة في الاقتصاد الجزائري ما يلي:

__ تسجيل اكتظاظا كبيرا وطوابير أمام الشبايبك في عدد من الولايات في الوطن منها، ووقوع في كثير من الأحيان مشادات وفوضى على مستوى هذه المكاتب البريدية والبنكية.

__ التذمر الكبير في أوساط زبائن البنوك والمؤسسات المالية، مما تسبب في شل عديد من المراكز البريدية الفرعية، خاصة في الولايات الحدودية أو الولايات التي تحوي مناطق عسكرية.

__ اضطراب الزبائن إلى الاصطفاف منذ الساعة السادسة والنصف صباحا أمام هذه المكاتب حتى يتمكنوا من استخراج بعض أموالهم من في مختلف القطاعات: الصحة، التربية، البريد والمواصلات، المتقاعدين، الجماعات المحلية، التكوين المهني، التعليم العالي..

__ أزمة حادة في السيولة النقدية لدرجة أن أجور العمال والموظفين لا يستطيعون سحبها، وفي أحسن الأحوال يسمح لهم بسحب مبالغ بسيطة.

__ في كثير من الأحيان الموزعات الآلية للنقود معطلة، وفي أحسن الظروف فارغة من الأموال، وتم تقنين سحب الأموال من بعض الموزعات بـ 5000 دج فقط.

2_ أزمة طوابير المتقاعدين في بنك الفلاحة والتنمية الريفية: وقفنا على الظاهرة في هذا البنك الوحيد في عديد من الوكالات الذي يدفع معاشات المتقاعدين بالعملة الصعبة. وتبين لنا معاناتهم الكبيرة للحصول على مبالغهم بالعملة الصعبة في الطوابير الطويلة التي يشكونها يوميا. وتوصلنا إلى أن التأخر في استلام الأموال مرده البنك وليس الصندوق الفرنسي للتقاعد، المنتزم بدفع حقوقهم في الخامس وكذا العشرين من كل شهر.

إن ظاهرة الطوابير ليست وليدة اليوم³، وإنما تعود إلى عدة سنوات، وترجع إلى كثرة عدد المتقاعدين الذين اشتغلوا سابقا بفرنسا، إضافة إلى انعدام آلية دفع تمكنهم من الحصول على مستحقاتهم بطريقة سهلة وسريعة.

3_ أزمة الصكوك البريدية والبنكية: تعذر على عدد من زبائن البنوك وريد الجزائر سنة 2010، 2011 و2012 من سحب أموالهم، بسبب تأخر مصالح البريد والبنوك في إصدار دفاتر الصكوك البريدية والبنكية التي لم تصل أصحابها لأكثر من ثلاثة أشهر، إذ يجد كثير من هؤلاء صعوبات في سحب أجورهم بعد تجميد المكاتب البريدية العمل بصك الاستعجالي (أو السحب) Chèque de Retrait. هذا وأرجع موظفون بمراكز الصكوك البريدية أن ندرة الصكوك إلى عدم تمويل المركز بالورق الذي يدخل في صناعة الدفاتر، والذي يتم جلبه من المطبعة الرسمية للجيش، وكذلك تعطل جهاز إنتاج الصكوك البريدية بالمركز الوطني للصكوك البريدية بالوحدة التقنية لبر توتة. حيث كان من المتوقع بأن الاستعمال المتزايد للبطاقات المغناطيسية سيؤدي بالضرورة إلى الانخفاض التدريجي في الطلب على الصكوك.

ثالثا: أسباب أزمة السيولة في النظام المالي والمصرفي

بعد اشتداد الأزمة وزيادة شكاوى العملاء، وانعدام حتى الحلول المؤقتة الأمر الذي أدى إلى تبادل التهم بين وزارة البريد وتكنولوجيات الإعلام والاتصال من جهة، وبنك الجزائر من جهة أخرى. أردنا التحري في الأمر والنزول إلى الميدان ومقابلة أهل الاختصاص⁴ لمعرفة آرائهم في الأزمة وإعطائنا حلاولا لذلك. هذا وجعلنا الأسباب العديدة التي أقرها عديد من الاختصاصيين على أنها فروض للتأكد من صحتها أو خطئها⁵.

1_ الفرض الأول: بعض الإطارات أقرروا على أن بريد الجزائر ليس مسؤول عن النقص المسجل في السيولة النقدية، لأنها تعتبر قناة لتوزيع السيولة النقدية المتوفرة، وأن بريد الجزائر لا يمكنه إصدار الأوراق النقدية، وبالتالي فإنه يوفر ما هو متاح، وقد تم تسجيل جزء كبير من الكتلة النقدية لا يعود إلى الدائرة الرسمية (البريد والبنوك) بعد سحبها، وبالتالي فإن المسؤولية لا يمكن أن تقع على عاتقها. فمسؤولية نقص السيولة المالية بمراكز البريد عبر مختلف ولايات الوطني يتحملها للبنك المركزي الجزائري الذي عجز عن

توفير السيولة المالية المطلوبة. ومن بين الأسباب كذلك التدابير القانونية المعتمدة في قانون المالية التكميلي 2010، والتي حددت تاريخ 31 مارس 2011 كآخر أجل قبل فرض الصك في كل التعاملات التي تساوي وتنفوق 500 ألف دينار، هي التي دفعت عديدا من الفئات إلى الاكتناز والحفاظ على السيولة المالية، خاصة في مجال السوق الموازية التي تستخدم النقد في تعاملاتها.

2_ الفرض الثاني: بنك الجزائر هو الآخر أوضح أن نقص السيولة يُعزى إلى ارتفاع الطلب على الأوراق المالية، وهو ما يحدث في بعض الأحيان مباشرة قبل الأعياد الدينية.

وعزا وزير المالية آنذاك كريم جودي نقص السيولة النقدية على مستوى البنوك ومراكز البريد إلى كثرة الطلب على الأموال نتيجة زيادات الأجور. وأن نقص الأوراق المالية راجع إلى الفرق الكامن بين تموينات بنك الجزائر، والمؤسسة التي تصدر النقود والطلب الكبير على مستوى مراكز البريد التي تزايدت خلال الأشهر الستة الأخيرة نتيجة للزيادة في أجور عمال الوظيف العمومي أي القطاع العام. واستفاد كل الموظفين من زيادات متفاوتة في الأجور وصلت في بعض الأحيان إلى 50%، وبأثر رجعي منذ سنة 2008.

3_ الفرض الثالث: من بين أسباب هذه الظاهرة إقدام الأفراد على سحب مجموع الأموال من أرصدهم بمجرد دخولها دفعة واحدة، وهو ما لا يوفر للمراكز البريدية والوكالات البنكية إمكانات كبيرة لتشكيل مخزون من الأموال. والمشكلة أساسا ترجع إلى مختلف الإدارات التي تصب أجور موظفيها في وقت واحد. ولا تستطيع الإدارات تغيير تاريخ دفع الأجور ولو بضعة أيام، لأن ذلك سيثير غضب الموظفين. كون نظام العمل في البريد يتطلب جردا مفصلا للمداخيل اليومية التي يجب دفعها في نهاية اليوم للخبزينة، وتمنع التصرف إلا في الأموال الموجهة للدفع أو التحويل، وهذا بهدف التحكم في الحسابات بعد انتشار ظواهر السرقة والتحويل في المراكز البريدية.

رابعا: الحلول المعتمدة للحد من أزمة السيولة في البنوك و بريد الجزائر

بدل تكريس وتعميم الدفع الإلكتروني وآلية المقاصة اعتمدت السلطات النقدية والمالية في الاقتصاد الجزائري عديدا من الحلول من أجل تجاوز هذه الأزمة.

1_ زيادة الإصدار النقدي: إن لجوء البنك المركزي إلى إصدار ورقة مالية جديدة قيمتها 2000 دينار جاء للاستجابة ل:

__ سرعة للطلب على الأوراق النقدية والرغبة في رفع عرض النقد الائتماني؛

__ تحديث الورق النقدي كون الأوراق المتداولة حاليا تعود إلى سنوات التسعينات؛

__ دعم مكافحة تزوير الأموال، وكذا عرض فئة تنماشى مع التقدم التكنولوجي في هذا الميدان.

قام بنك الجزائر يوم الاثنين: 25_04_2011 بعرض الورقة النقدية الجديدة من فئة 2000 دج. وأن إصدار هذه الورقة المالية الجديدة يتزامن مع الذكرى الـ47 لإنشاء العملة الوطنية، حيث تم الشروع في تداولها. وأصدر البنك المركزي القانون المتضمن لإصدار وتداول هذه الورقة النقدية الجديدة التي ترمي بشكل أساس إلى إثراء مجموعة الأوراق النقدية في الاقتصاد التي تنتقل بذلك إلى خمس فئات من الأوراق: 100 دج و200 دج و500 دج و1000 دج و2000 دج.

2_ الإجراءات العديدة لحل أزمة السيولة في وكالات البنوك ومراكز البريد: عكفت السلطات النقدية على إيجاد حلول لهذه الإشكالية من خلال:

__ قيام عديد من المراكز بتزويد مراكز أخرى بالسيولة، فبالنسبة للعاصمة مثلا: فهي تزود تيبازة وبومرداس، كما تزود البليدة، عين الدفلى والمدينة وتزود قسنطينة، مدينة ميله وغيرها أيضا؛

__ اتخاذ قرار بتحديد وتسقيف قيمة الأموال الممكن سحبها من بعض الموزعات بـ5000 دج فقط كما ذكرنا سابقا؛

__ تغيير تاريخ سحب أجور الموظفين ومنح المتقاعدين التي عادة ما تتم في الفترة ذاتها من الشهر، وهو ما يربك مصالح مؤسسة البريد ومن ثم إمكانية فتح مراكز البريد يوم الجمعة؛

__ إلغاء الرسوم على كافة عمليات التحويلات التي تقوم بها البنوك والهيئات والمؤسسات العمومية للحد من الأزمة؛

__ عقد لقاءات تجمع المديرية العامة لبريد الجزائر مع مسؤولين مركزيين يمثلون كل الولايات، وتهدف اللقاءات إلى تحديد مجمل الآليات والشروط الموضوعية الكفيلة بتوفير السيولة النقدية في المناسبات الهامة؛

__ من أجل تحجيم الطوابير للمسنين المتقاعدين تم إقرار صب أموال المعاشات على فترات متقطعة، وفي تواريخ مختلفة بدل من صب مليون و200 ألف متقاعد دفعة واحدة. واعتماد تدابير خاصة على مستوى كافة الولايات لتفادي أي نقص في السيولة، حيث تم اقتراح حلول عملية مؤقتة تخص كل منطقة أو ولاية أو إجراءات تضمن التنسيق بين العديد من المراكز.

3_ تشخيص أزمة السيولة في البنوك التجارية وبريد الجزائر: بعد الزيارات الميدانية للفروع البنكية ومراكز البريد نرى أن إشكالية أزمة السيولة في البنوك التجارية ومراكز البريد تعود إلى ما يلي:

__ عدم التعويل كثيرا على استخدام الشيك للتخفيف من أزمة السيولة، فمشكل السيولة المتواجد على مستوى مراكز البريد تتقاسمه أيضا البنوك بعد تسجيل ارتفاع مستويات السحب دون أن تعود المبالغ المالية المسحوبة إلى الدائرة الرسمية، ما يكشف عن ارتفاع حجم السوق الموازية. فحتى الموزعات الآلية والسحب الآلي لم تتمكن من القضاء على الطوابير وأزمة السيولة.

__ إمكانية أن يتم فرض التسعيرة المضاعفة أو المزدوجة، أي تحديد سعر إذا قام العميل بالدفع بالصلك وسعر آخر إذا دفع نقدا، على غرار ما ظهر في فرنسا ودول أوروبية مع نهاية السبعينيات وبداية الثمانينيات، وتسجيل ظاهرة سحب كامل الأجر من قبل المودعين.

__ البنوك والمؤسسات المالية وبريد الجزائر لم تسامر مشروع بطاقات الدفع الإلكترونية والنقد الآلي، مما ساهم في تأخره، وتعني العملية تمكين حوالي أكثر من 8 ملايين من حاملي البطاقات الذين يمكنهم تسديد كافة الفواتير في مختلف مراكز البريد والوكالات المعنية مياه وكهرباء وهاتف ببطاقة السحب التي تتحول إلى وظيفتي السحب والدفع، دون الحاجة إلى سحب الأموال.

على العموم إن مشكلة نقص السيولة النقدية في النظام المصرفي في الفترات التي تحدثنا عنها سابقا ترجع في الأساس إلى عدم تطوير منظومة الدفع الإلكتروني بواسطة البطاقات البنكية والبريدية، مقارنة مع دول مغاربية وعربية وأجنبية، فتشغيل مشروع العمل بنظام الدفع بالبطاقات وعبر الإنترنت والأجهزة الذكية وطرق الدفع المختلفة التي ذكرناها في الشق النظري والتعامل التجاري بها سيسمح بتقليص الحاجة إلى استخدام السيولة النقدية.

الاقتصاد الجزائري مضطر إلى بلوغ هذه المرحلة وتقليص العمل بالصلك والدفع النقدي، وتنويع طرق سحب المواطنين لأموالهم والدفع لالتزاماتهم المالية، والتي تعد أحد البدائل للتقليل تدريجيا من استخدام النقد في الاقتصاد. لكن للأسف إدارة البريد تفكر في تبني مشروع البنك البريدي Banque Postale⁶. لذلك لن يكون حل مشكل السيولة النقدية في الأجل القريب.

المحور الثاني: ظاهرة الاكتناز في الاقتصاد الجزائري

في هذا المحور الثاني سنتطرق إلى ظاهرة ليست غريبة على المجتمع الجزائري، وهي شيوع تفضيل التعامل نقدا بين المتعاملين الاقتصاديين.

أولاً: خطر ظاهرة الاكتناز وكيفية علاجه

إن ظاهرة الاكتناز السلبي في الاقتصاد الجزائري مشكلة خطيرة جدا خاصة بالنسبة للمتعاملين الاقتصاديين، ونرى أن حفظ الأموال في البيوت عرضة لمخاطر جمة، بما فيها مخاطر السرقة والحرائق والسيول والزلازل والتلف لسبب ما. كذلك فإن الاكتناز يعتبر تجميدا لقسم من الادخار هو في الواقع إنقاص لمجمل الاستثمار الوطني أي لجم حركة نماء الدخل العام وتعويق للنشاط الاقتصادي بوجه عام. فالخطورة الناجمة عن بروز سوق خاصة ببعض الفئات من الأوراق النقدية الوطنية، على غرار ما هو معمول به بالنسبة للعملة الصعبة، وهو ما دمر من سمعة الاقتصاد الوطني. وبالتالي فإن هذه الممارسات تؤكد على أن القطاع الموازي خرج فعلا من الانحراف البسيط إلى انحراف خطير، الذي فقد ومازال يفقد مبالغ هائلة عن طريق اكتناز كتل نقدية هائلة جدا من طرف القطاع غير المهيكل والمضاربين والمكنتزين. ويتقى التساؤل المهم مطروحا: ماذا ستفعل السلطات النقدية والمالية الجزائرية⁷ لمحاربة الاكتناز بكل أشكاله؟

ثانياً: واقع ومظاهر ظاهرة الاكتناز في الاقتصاد الجزائري

هناك تماقم ظاهرة الاكتناز السلبي وغياب الادّحار، وأن هناك الملايين من الدينارات التي يتم سحبها يوميا، ويتم اكتنازها بمعدلات تتجاوز السنة دون توظيفها من طرف البنوك والمؤسسات المالية، ما يجعلها خارج الإطار الرسمي لتداول السيولة النقدية.

إذا ما استبعدنا الدوافع الذاتية البحتة كصفات الشح والجشع وحب الاكتساب والاختزان، لأن سلبيتها ناجمة غالبا عن أمور اجتماعية أو نفسية ضيقة ومحصورة بفتنة معينة من المواطنين، ولا يمكن فهمها أو تحليلها بالعقلانية الاقتصادية، فإنه يلاحظ أن ثمة أسبابا موضوعية معينة تدفع الأفراد والمؤسسات المالية لممارسة الاكتناز في حدود ضيقة وفي أوقات معينة. وغالبا ما يكون ذلك التماسا للأمان والاستقلال أو بدافع الحيطة اتقاء للطوارئ أو لأزمات متوقعة أو ممكنة.

هناك مبالغ معتبرة لا يتم التحكم فيها حاليا حيث لا تخضع لأية مراقبة، ما يسمح لمكنتزيها التهرب من دفع الضرائب، وإجراء تعاملات تجارية لا تعتمد على مبادئ الشفافية المحاسبية. فضلا عن ذلك فانه تتمركز ظاهرة الاكتناز في نشاطات تخص القطاع الموازي، خاصة بالنسبة لبعض التجار الذين يفضلون التعامل نقدا، دون اللجوء إلى استعمال الحوالات أو الصكوك البريدية والبنكية. وأرجع التقرير نفسه سبب تردد هؤلاء في استعمال وسائل الدفع المصرفية، إلى عدم ثقة جزء من المكنتزين في عمليات تداول الصكوك والحوالات، أما الجزء الأكبر فيلجأ حسب ما استخلصه المتعاملون الاقتصاديون إلى الاكتناز تهربا من الضرائب.⁸

مثلا: تسببت إدارة بريد الجزائر بقرارها والمتمثل في تحديد سقف للمبلغ المالي الذي يتم سحبه في ترسيخ ثقافة تخزين المال لدى المجتمع، بعدما عجزت المكاتب البريدية عن توفير السيولة النقدية في الأيام العادية دون الحديث عن المناسبات المهمة (تاريخ تسلّم الأجور، منح التقاعد، والأيام التي تتزامن مع حلول المناسبات الدينية والوطنية)، وسيتم الحديث عن أزمة السيولة في المبحث الموالي.

ويعزف كثير من العملاء عن حفظ أموالهم في البنوك رغم أنها المكان الأكثر أمانا خوفا من سرقتها أو ضياعها أو تعرضها للاختلاس. ولعل فضيحة بنك الخليفة أصدق مثال يبرر تخوف هؤلاء، وكذلك التعاملات المالية الربوية في البنوك أيضا من بين أسباب عزوف بعض عن حفظ أموالهم فيها.⁹

ومن بين مظاهر الاكتناز في الاقتصاد الوطني هو الرواج الذي تعرفه الخزانات المصنفة أو الفولاذية¹⁰ في بيوت الأفراد من جميع المستويات الاجتماعية. حتى الأفارقة الذين غزوا مناطق الوطن والمتورطون في قضايا المخدرات والاحتيايل، ولا يمتلكون الوثائق الضرورية التي تسمح لهم بفتح حساب بنكي¹¹.

ثالثا: مؤشرات وأرقام بخصوص ظاهرة الاكتناز

أفاد التقرير نفسه أن 24.1 مليون جزائري يَحْتَوِنون أموالهم في الوكالات البنكية والبريدية منهم 15.1 مليون جزائري يَحْتَوِنون أموالهم في البريد و9.01 مليون يَحْتَوِنون أموالهم في حسابات بنكية، في حين ارتفع عدد الأشخاص الذين يمتلكون حسابات مالية خلال سنة 2011 بما يعادل 8.5% مقارنة مع سنة 2010. في حين أن الجزائريين يثقون في البنوك العمومية أكثر من ثقتهم في البنوك الخاصة التي تحتل المرتبة الأخيرة في نسبة اللجوء إليها لتخزين الأموال¹².

إن القطاع العام هو المسيطر على مجمل المبادلات المالية رغم سرعة وتيرة نمو القطاع الخاص. إلا أن معظم الجزائريين يثقون في البريد أولا، وفي البنوك العمومية الستة ثانيا، ليلجأوا كمالأد أخير إلى البنوك الخاصة التي تبقى الوجهة غير المقصودة بكثرة لتخزين الأموال، مع العلم أن ثلث الجزائريين يفضلون اكتناز أموالهم في بيوتهم بعيدا عن أي من هذه الوكالات والمراكز.

فكلما زادت كميات النقد بأيدي الجمهور وشراء العقارات والذهب كلما تم تجميد مبالغ مقدرة وتفويت فرص استثمارية واعدة علي الاقتصاد الجزائري وان العملة بأيدي الجمهور أو خارج القطاع المصرفي يضر بالاقتصاد الوطني كثيرا وينشئ الأسواق الموازية (السوداء) في مضاربة عدد من السلع المهمة مما يؤدي إلي ندرتها وارتفاع أسعارها أضف إلي ذلك تدني سعر صرف العملة الوطنية بصورة ملحوظة مما يؤدي إلي حالات التضخم الجامح .. وخلاصة القول أن تجميد النقود يضر باقتصادنا القومي كثيرا..

المحور الثالث: حلول الدفع الإلكتروني وتأثيرها على أزمة السيولة واكتناز النقود

بعد دراسة واقع وآلية نظام دفع البنوك والمؤسسات المالية الجزائرية أسفر على ضعف كبير كما سنوضحه في هذا المحور.

أولا: ضعف فعالية أنظمة الدفع على المستوى المصرفي والمالي محليا

1_ هيمنة الدفع التقليدي في المعاملات المالية والتجارية: عانت أنظمة المدفوعات التقليدية في البنوك والمؤسسات المالية من ضعف كبير في تسوية المعاملات بين البنوك¹³ والمؤسسات المالية¹⁴. ويعود ذلك إلى ما يلي:

_ استخدام المقاصة اليدوية، والبطء في تحصيل الشيكات والتحويلات المالية بين الزبائن¹⁵، حيث قدرت المدة المتوسطة لتحصيل الشيك بين البنوك بأكثر من 21 يوما في المتوسط، وتصل أحيانا مدة ثلاثة أشهر؛

_ الوقت الذي تستغرقه قيم الدفع لتسدد _مرورا بالمقاصة التقليدية_ طويلا جدا، بما في ذلك التحويلات المالية؛

_ الفراغ القانوني، وعدم وضوح التنظيم الذي يُوَطِّر إجراءات المقاصة التقليدية، بحيث فتح الباب أمام المتدخلين لاستعمال طرق ملتوية لتغطية أرصدهم، كما فتح المجال لتزايد نسبة القيم غير المسددة بشكل يستدعي القلق؛

_ تشجيع المتعاملين الاقتصاديين بالتعامل النقدي خارج الجهاز المصرفي؛

_ ضعف الربط الشبكي بين فروع البنك الواحد، وفيما بين البنوك والمؤسسات المالية؛

_ تعثر مشروع الربط الشبكي بين البنوك والمؤسسات المالية سنة 2001، وكان يجري الحديث آنذاك بأن تكون سنة 2006 هي السنة التي يتم فيها تطبيق المقاصة الإلكترونية بين البنوك، والانهاء من عملية الربط الشبكي بين مختلف البنوك والهيئات المالية الأخرى، وتآلية نظام الدفع التقليدي، وتعميم استخدام النقد الآلي؛

ومن كثرة شيوع استخدام الأوراق النقدية أصبحت بالية، خاصة صنف 200 دج، ودائما ما تلاحظ شقا في الوسط فوقه غراء لاصق، وأصبح الأشخاص يكتبون أسمائهم وشعاراتهم عليها، فأصبحت متعددة الاستعمالات فهي مساحة إعلانية قبل أن تكون ورقة نقدية.

2_ معوقات استخدام النقود الائتمانية: فمثلا بالنسبة للوسائل الائتمانية التي تتكون من النقود المعدنية ومن الأوراق النقدية طرحت عدة سليات في نظام الدفع، من خلال استعمالها كصعوبة نقلها من مكان إلى مكان، وصعوبة التأكد من رسمية وصحة وسيلة الدفع وخاصة بالنسبة للأوراق النقدية (الأوراق المزيفة)، وارتباطها بالبنوك (شبايك البنوك)، وحتى في أوقات العمل. إضافة إلى المساهمة في خلق سوق موازية مع التهرب الجبائي. لكن حتى هذه الوسائل طرحت مشاكل عدة على مستوى التعاملات الاقتصادية تمثلت في ما يلي:

— ارتباط الزبون دائما بالبنوك في سحب ودفن مبالغ وسائل الدفع¹⁶؛

— عدم وجود قوانين صارمة تحد من التلاعب بقيمتها، وخاصة الشيك الذي أصبح يستعمل دون توفر له رصيد في الحساب البنكي؛

— طول مدة تحصيله أو سحبه، وهذا يرجع دائما إلى ضعف قنوات البنوك لنظام دفعها؛

— العبء الضريبي على النشاطات التجارية والاقتصادية الذي جعل المتعاملين الاقتصاديين يتعدون عن التعاملات البنكية.

ثانيا: تشغيل أنظمة الدفع الإلكترونية وآلية المقاصة في الاقتصاد الجزائري

أقدمت السلطات النقدية في الجزائر ابتداء من سنة 2005 من إقامة بنية تحتية من أجل تفعيل الدفع والسحب الإلكتروني¹⁷.

1_ أهداف تحديث البنية التحتية لوسائل الدفع: من بين أهداف تحديث وسائل الدفع ما يلي:

— استبدال الشيكات والنقد بالتسديدات الفورية ما بين المؤسسات؛

— وضع أداة خصم وتسوية متطورة من أجل تسديد المستحقات ما بين المؤسسات (التحويل المستحق)؛

— استبدال وتحويل النقد وذلك بأخذ تجارب الدول المتقدمة في العلاقات بين المؤسسات الكبرى والخاصة؛

— استبدال النقود عن طريق البطاقات المغناطيسية لاستعمالها في عمليات الشراء بين التجار والأفراد؛

— استبدال شيك السحب ببطاقات السحب؛

— توفير أداة بديلة لجميع قطاعات السوق من خلال تعزيز فعالية وأمن الشيك البنكي والبريدي.

هناك ثلاث أنظمة إلكترونية تم تشغيلها بعد عمليات التطوير وهي: نظام الجزائر للمقاصة الآلية ما بين البنوك والمؤسسات المالية

يسمى كذلك نظام الدفع بالتجزئة أو نظام الدفع المكثف أو العام (SPM) **Système de Paiement de Masse**.

Algérie Télé Compensation Interbancaire (ATCI). وله تسمية أخرى: **Le SIT (Système**

Interbancaire de Télécompensation)، نظام الجزائر للتسوية الإجمالية الفورية للمبالغ الكبيرة والدفع المستعمل

Algeria Real Time Settlements، ونظام النقد الآلي بين البنوك التجارية والمؤسسات المالية الجزائرية. وإن للمقاصة الآلية

والدفع الإلكترونية مساهمين يعملون على تسهيل عملياتها ومن بينهم المساهمون، بنك الجزائر، مؤسسات بنكية، مؤسسة ما بين

البنوك¹⁸.

2_ أهمية الاعتماد على أنظمة الدفع الإلكترونية الحديثة في ظل ارتفاع نسبة الطلب على النقود: تعود أهمية إنشاء

أنظمة دفع إلكترونية في القطاع المالي والمصرفي الجزائري إلى إرساء أسس منظومة مصرفية ومالية إلكترونية وطنية تتميز بالحداثة

لتستطيع مواجهة التحديات والتطورات على المستوى العالمي. وتسهيل استعمال الوسائل الإلكترونية في إجراء المدفوعات،

والتشجيع على استخدامها في النظام المالي والمصرفي بشكل خاص والنظام الاقتصادي بشكل عام، والحفاظ على الاستقرار المالي

والنقدي، وتعزيز دور البنك في إدارة وتحديث أنظمة الدفع، والإشراف والرقابة عليها سعيا لتيسير إجراءاتها وقواعدها. كذلك

التنسيق مع وزارة المالية بهدف تطبيق أنظمة الدفع لديها ولدى الجهات الحكومية ذات العلاقة، وإنشاء الإدارات اللازمة ضمن

هيكلية البنك لمزاولة الأنشطة المالية والمصرفية في بيئة إلكترونية. والاشتراك في الهيئات والمؤسسات ذات الصلة بأنظمة الدفع، ووضع نظام مقاصة آلي يلبى التطورات التقنية في النشاط المصرفي والمالي ويرفع كفاءته التشغيلية.

سنحاول الإجابة على السؤال التالي: إلى أي مدى وصل الطلب النقدي في ظل أنظمة الدفع المتبناة؟

إن عرض النقود في أي اقتصاد لا يقتصر على النقد فقط بل يشمل جميع وسائل الدفع ولم يعد الاقتصاد في العصر الحديث يكتفي بالتعاملات النقدية بعد انتشار وسائل الدفع الحديثة مثل بطاقات الائتمان أو البطاقات الذكية والنقود الرقمية والتسهيلات البنكية وتوضع هذه الوسائل لتنظيم البنوك المركزية باعتبارها جزء من عرض النقود في الاقتصاد. بقدر نجاعة أنظمة الدفع ودرجة سلامتها ومتانتها بقدر توفيقها في تسير حسن لتسوية للمعاملات، من خلال الثقة في وسائل الدفع الموضوعية على ذمة المتعاملين الاقتصاديين، وبما تؤمنه من استقرار نقدي ضامن لسلامة المعاملات المالية.

بالرغم من أن أنظمة الدفع بين البنوك التجارية الجزائرية سارية المفعول إلا أنها غير متطورة، وأن التعامل بالنقد مازال قائما وواسعا جدا، وما زالت مظاهر نقل النقود جميعها نحو الوكالات البنكية تتم بواسطة مؤسسة الخدمات والتجهيزات الأمنية Amnal¹⁹، وهي شركة تأسست في سنة 1992 في إطار برنامج تطوير القطاع المالي بما فيه البنوك²⁰. والجدول الموالي سيؤكد ذلك:

الجدول رقم (01): نسبة النقد الائتماني إلى الكتلة النقدية في الاقتصاد الجزائري في الفترة: 2004_2014

الوحدة: نسبة مئوية

النسبة ²¹	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
نسبة النقد الائتماني/ كتلة النقدية	24.0	22.6	22.4	21.4	22.1	25.5	25.3	25.9	26.8	26.8	26.8

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على: تقارير البنك المركزي الجزائري: 2004_2014.

كان من المتوقع أنه بعد تطوير المدفوعات الإلكترونية وتشغيلها، والتي أصبحت آنية كما كان مبرجما ومخططا له، من المتوقع حدوث تسارع كبير في الدورة الاقتصادية الكلية، مما سينعكس إيجابا على الناتج المحلي الإجمالي للاقتصاد الوطني. لكن بعد تبني أنظمة الدفع الإلكترونية (نظام المقاصة، نظام التسويات الإجمالية الفورية للمبالغ الكبيرة والمدفوعات المستعجلة ونظام النقد الآلي وبطاقات الدفع والسحب البنكية) كان ينتظر أن تفضيل الأسر للسيولة النقدية أو التداول النقدي خارج البنوك Circulation fiduciaire (hors banques) سخفض، لكن كان العكس. فالنسبة بقيت تتراوح بين 20_30، وهذا تعبير عن سلوك الطلب النقدي في الاقتصاد الجزائري. فكان هناك ارتفاع طفيف ابتداء من سنة 2007، حيث عرف أعلى نسبة سنة 2012 ليبلغ 26.8%، وكذلك في سنة 2013 و2014. كل هذا يعود إلى ضعف نسبة التحويل الآلي للأموال في إطار الدفع باستخدام البطاقة، وإلى غياب هذه الثقافة لدى المواطن، وكذا عدم قيام مختلف المؤسسات المالية بعمليات تحسيسية في هذا الإطار، كما تؤكد في هذا السياق أن أصحاب البطاقات هم من يمكنهم المساهمة في هذا التطوير، وإرغام مختلف المتعاملين على اعتمادها كنظام دفع، وليست فقط بطاقة لسحب الأموال.

لهذا فإن أية قناة إلكترونية حديثة لتقديم الخدمات المصرفية دون فروع بنكية عبر استخدامها. ستكون دون شك الوسيلة الأكثر تفضيلا من قبل المجتمع الجزائري. كما أن تشجيع التعامل بالنقد الإلكتروني عبر الدفع من خلال الهاتف النقال أو أية وسيلة دفع إلكترونية سيقبل من التداول بالعملات الورقية والمعدنية، وهو ما من شأنه تحجيم مستويات التعامل بها على المدى

البعيد. وهذا بدوره يقلص الحاجة لطباعة الأوراق المالية والعملة المعدنية مما يوفر مصاريف باهضة على مؤسسة دار النقود. كما يعود بالفائدة على البنوك التي ستدرك الانخفاض المتحقق على التكلفة الناتجة عن التعاملات النقدية، إضافة إلى التكلفة المترتبة على الاستثمار في أجهزة الموزع الآلي وصيانتها.

3_ التشغيل الفعلي لخدمة الدفع الإلكتروني عبر شبكة الانترنت في الاقتصاد الجزائري: تم تشغيل هذه الخدمة في أكتوبر 2016، هذه الخدمة لزبائنها على غرار البنوك العمومية والخاصة، اتصالات الجزائر، وموبيليس، والخطوط الجوية، وشركة المياه والتطهير للجزائر سيال، وجيزي، وأوريدو، وأمانة للتأمين. وستسمح، هذه الخدمات الإلكترونية، التي ستوفرها بصفة متتالية مجموعة ثانية من المؤسسات للزبائن، والمشاركين بتسديد فواتيرهم عند شراء الوحدات الهاتفية، وتذاكر الطائرة، والتسجيل في تأمين السفر، عبر بطاقة ما بين البنوك CIB، عبر المواقع الإلكترونية 24 سا/24 سا و 7 أيام /7 أيام. كما تم وضع موقع إلكتروني <https://www.bitakati.dz> يسمح للزبائن بتقديم طلب الحصول على بطاقتهم وكلمة السر الخاصة بما وتحديد آلات التخليص وكذا آلات توزيع الأوراق النقدية وكذا شرح قواعد الاستعمال السليم والمؤمن لبطاقات الدفع الإلكتروني. هذا لا يعني أن الدفع الإلكتروني مؤمن 100% حيث يوجد العديد من الأخطار²².

ثالثا: الدفع الإلكتروني كآلية للتقليل من السيولة ومحاربة الاكتناز في الاقتصاد الوطني

تكثيف وفرض التعامل بالصكوك البريدية والبنكية والبطاقات البريدية والمصرفية لما لها من فائدة من الناحية الأمنية قبل تعميم الدفع الإلكتروني بالبطاقة البنكية، وتكثيف عمليات المقاصة اللحظية مستقبلا.

1_ إجبارية الدفع الآلي باستعمال الصكوك: بعد انخفاض السيولة في النظام الرسمي أكدت وزارة المالية في عديد من المرات أنه بداية من الفاتح من جويلية 2015 سيقوم المتعامل الاقتصادي بالدفع الآلي باستعمال الصكوك في إطار التعاملات المالية، وهي تخص العقارات التي تزيد عن 5 ملايين دينار والسيارات التي تفوق مليون دينار جزائري. كما يلزم القانون استعمال الوسائل البنكية في التعاملات التي تفوق قيمتها مليون دينار فيما يخص بيع وشراء الجواهر والتحف القديمة والأعمال الفنية والأثاث القديم والمبيعات المعروضة للمزاد العلني، بالإضافة إلى تسديد الديون والمستحقات المالية. كما يلزم الإدارات العمومية والهيئات الرسمية والمؤسسات العمومية والخاصة بقبول وسائل الدفع البنكية، إضافة إلى الأمر من وزارة المالية للبنوك الذي يقر بقبول كل الأموال خارج المنظومة. وإذا فاق 10 ملايين دينار بضرية جزافية قدرها 7%²³. وهذا غير معقول كون أن السلطات تحولت من محاربة لتبييض الأموال إلى القائمة على العملية وفق قانون ينظم العملية من أجل إرجاع السيولة إلى النظام المصرفي بدل التفكير في وسائل جادة لتطوير أنظمة الدفع الإلكترونية وتشغيله. إضافة إلى إطلاق الحكومة للقرض السندي الذي أطلقت عليه وزارة المالية اسم القرض الوطني للنمو الاقتصادي لاستعادة الأموال والسيولة التي تستغل خارج القطاع الرسمي وإعطائها الصفة القانونية، وهذا في الفترة بين 16 أبريل و17 أكتوبر 2016. أين حددت نسبة فائدة السندات وكيفية الاكتتاب فيها.

2_ تعميم استخدام البطاقة البنكية والبريدية: إن عمليات الاكتناز في الاقتصاد الجزائري مازالت مستمرة خلال هذه السنوات وبوتيرة متزايدة، ما يتسبب في تراجع سرعة تداول النقود في السوق المالي والنقدي، حيث تتأخر المبالغ التي سحبها من طرف البنوك والمؤسسات المالية في العودة إليها. ويبقى الحل الذي نراه نحن هو ضرورة تبني أنظمة دفع إلكترونية مع تعميم استخدام البطاقة البنكية في الدفع الإلكتروني وجعل بطاقات السحب البريدية بطاقات دفع في الأجل القصير بمختلف أشكاله وأنواعه وآلياته ومختلف وسائل الدفع الإلكترونية التي تعمل على تقليل من حركة الأموال وسرعة دوران النقود بين الأفراد والمؤسسات المالية والاقتصادية في الاقتصاد الوطني²⁴.

وبالتالي لا بد من:

— رفع عدد الموزعات الآلية إلى أكثر 1364 وبلغ 3000 موزع، وهو الهدف المسطر في الأجل القريب.

— رفع عدد النهائيات في المحلات التجارية إلى أكثر من 5000 موزع عبر كامل التراب الوطني.
— زيادة عدد البطاقات إلى أكثر من 8 ملايين بطاقة بريدية وبنكية، ليكون هناك توافق بين عدد البطاقات والعملاء وعدد المكاتب البريدية على الأقل الوصول إلى 20 مليون بنكية وبريدية.
— على شركة SATIM أن تعمل رفقة البنوك والمؤسسات المصرفية العمومية والخاصة على تعميم أجهزة الدفع على مستوى التجار والمطاعم والمحلات الكبرى، فضلا عن القباضات المختلفة والمطارات ومحطات النقل والمستشفيات، وإعطاء تسهيلات ائتمانية لاقتنائها.

3_ الدفع الإلكتروني والنتائج الإجمالية المحلي: إن تفعيل الدفع الإلكتروني سيضمن القضاء على مشكلة الأوراق النقدية المزورة، وحماية الزبائن من عمليات السرقة، إلى جانب حماية المؤسسات الكبرى من أخطاء الموظفين التي تكلف بعض الشركات خسائر كبيرة. وتعميم وسائل الدفع الحديثة سيقضي على أزمة السيولة النقدية التي يشهدها الاقتصاد الجزائري، ففي كل مناسبة اجتماعية تجر البنوك ومؤسسات البريد التي تخدم أكثر من 15 مليون زبون نفسها عاجزة عن تلبية طلبات زبائنها. كما سيقضي الدفع الإلكتروني على مشكلة الطوابير التي تشهدها العديد من المؤسسات الحكومية التي يتدافع أمامها المواطنون لدفع فواتير الكهرباء والماء والغاز وغيرها من الفواتير.

أن اعتماد نظام الدفع الإلكتروني سيساهم في ارتفاع المعاملات المالية بنسبة تفوق 200%، كما سيساهم في ارتفاع الناتج المحلي بنقطة أو نقطتين على أقل تقدير. كونه سيؤثر على سرعة دوران النقد، وبالتالي تحريك عجلة النشاط الاقتصادي وتتضاعف آليات الاستثمار. وعلى عكس ما ذكرنا سابقا فكلما قلت كميات النقد بأيدي الجمهور وشراء العقارات والذهب كلما تم تجميد مبالغ مقدرة وتفويت فرص استثمارية واعدة على الاقتصاد الجزائري وان العملة في القطاع المصرفي سيفعل الاقتصاد الوطني كثيرا ويقضي على الأسواق الموازية (السوداء) ويتحول الاقتصاد من اقتصاد الظل إلى اقتصاد حقيقي منتج ومصدر فيرتفع سعر صرف العملة الوطنية وتنخفض الأسعار..

وبالتالي وحسب الدراسات الاقتصادية، إذا كانت هناك زيادة قدرها 10% في حصة المدفوعات الإلكترونية من الإنفاق الاستهلاكي يمكنها أن تؤدي إلى زيادة تعادل 1% في الناتج المحلي الإجمالي.

خاتمة:

رغم الوعود المتكررة للسلطات النقدية والمالية بتعميم المدفوعات الإلكترونية بهدف تقديم خدمة أفضل للزبائن ومحاربة المشاكل المصرفية، بقيت هذه الوعود حبرا على ورق. وسيكون تعميم التعاملات مستقبلا مجرد خطوة أولية نحو التخفيف من حدة السيولة ومراقبة اكتناز الأموال في ظل رغبة كثير من المواطنين في حفظ أموالها نقداً بدلاً من استخدام البطاقات الإلكترونية. لكن قبل ذلك لا بد من تحديث وسائل الدفع وبنيتها التحتية لتداولها بأمان وكفاءة.

لكن غياب ثقافة الدفع الإلكتروني في المجتمع الجزائري يفرض تطبيق هذا الأمر تدريجياً، خاصة ما يتعلق باستقطاب الأموال الموازية، والذي يجب أن يتم في البداية عن طريق منح امتيازات للزبائن مثل إعفائهم من الضرائب لمدة معينة. لا بد على السلطات النقدية والمالية تبني المصالحة الاقتصادية من خلال القضاء على الاقتصاد الموازي. وتشجيع أصحاب الأموال من أجل إيداع أموالهم في البنوك لاستثمارها في مشاريع منتجة.

إن الملاحظ لاقتصاد الدفع في الجزائر يجد أن هناك بداية متواضعة لعمليات الدفع الإلكتروني، إذ لا يزال استخدامها محدوداً، (عدد عمليات الدفع بالبطاقات قدرت 15937 عملية سنة 2014) وعدد قليل جداً. وقلة موزعات الأوراق النقدية ونهايات نقاط البيع، وغياب الإمكانيات التقنية التي تسهل إجراءات المقاصة والتسوية بين البنوك والمتعاملين من جميع الأطراف التي تحتاج إلى تطوير وتفعيل، من أجل تقليص تقاص الشيكات من ثلاثة أيام إلى يومين أو يوم واحد، أو في اللحظة

كما هو معمول به عالميا عن طريق استخدام التقنية جديدة التي تعتمد على التصور الضوئي بين كل المتعاملين. ويبقى التحدي الذي يجب على السلطات المصرفية والمالية أن تواجهه هو قدرتها على تأمين المبادلات المالية الإلكترونية، وهو أمر متاح بتقديره من خلال الاستفادة من التطور التكنولوجي في هذا المجال عالميا.

وعوضا أن يتم الإسراع في عمليات التطوير والتشغيل للدفع الإلكتروني والمقاصة الآلية حثت السلطات النقدية في نهاية سنة 2015 على إيداع الأموال بعد انخفاض السيولة بالبنوك التجارية، وتوعدت سنة 2016 مكتنزها خارج البنوك، لأنها تعتبر موارد من شأنها المساعدة على الخروج من نفق التبعية للمحروقات. وهذا بمثابة تخويف جعل من الأفراد يقدمون على سحب أموالهم بعد بروز جو عام يميل إلى التشاؤم أكثر منه إلى التفاؤل.

الهوامش:

¹ Ahmadu Abubakar and Jibrin Nuhu Shagari and Kazeem Lekan Olusegun, **THE RELATIONSHIP BETWEEN ELECTRONIC BANKING AND LIQUIDITY OF DEPOSIT MONEY BANKS IN NIGERIA**, International Journal of Economics, Commerce and Management, United Kingdom, Vol. III, Issue 9, September 2015.

² عانت المؤسسات المالية ومراكز البريد من ظاهرة عدم عودة السيولة إلى الدائرة الرسمية مع تنامي دور السوق الموازية، حيث تفيد التقارير المختصة بأنه من مجموع 100 دينار تسحب، لا يعود منها إلى دائرة البريد حوالي 70 ديناراً، مما يؤثر على مستوى السيولة النقدية، خاصة وأن بريد الجزائر على عكس البنوك لا يعرف عمليات تحويلات كبيرة، ولا إيداع للأموال.

³ بعض المظاهر تمثل في الطوابير والفوضى والحركة التي تبدأ كل مساء من اليوم إلى غاية صباح اليوم الموالي كون أن الشباب يتخذون من تأجير دورهم (سعر الدور من 300 إلى 8 آلاف دينار) في الطابور مهنة للتخلص من البطالة..

⁴ المدراء العامون لبعض مراكز البريد وحتى المكاتب الفرعية، ومدراء الوكالات البنكية في سطيف.

⁵ حسب الدكتور سليمان ناصر فإن ظهور هذه المشكلة في نظرنا يعود أساساً إلى سوء تقدير للطلب على السيولة في مثل هذه الأيام، حيث أن القائمين على المؤسسات الموفرة للسيولة لم يحسنوا تقدير الطلب المتوقع. راجع:

— سليمان ناصر، أزمة السيولة النقدية في الجزائر أسباب وحلول، مجلة الباحث، دورية أكاديمية محكمة، نصف سنوية، تصدر عن كلية الاقتصاد لجامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، العدد 09، 2011، ص. 269.

⁶ توجد هذه المؤسسة المالية في العديد من الأنظمة المالية والمصرفية العالمية كفرنسا مثلاً. وللاطلاع أكثر على هذا النوع من المؤسسات المالية ومختلف خدماتها، راجع الموقع الإلكتروني للبنك البريدي الفرنسي: <https://www.labanquepostale.fr/accueil.html>. أطلع عليه يوم: 2017_05_12

⁷ مثال عن ذلك ضريبة التركة Inheritance Tax التي تفرضها القوانين الضريبية في بريطانيا عند الوفاة، بنسبة تصل إلى 40 في المائة من أرصدة الحسابات المصرفية والقيمة السوقية للعقارات، كنا قد ذكرنا أن بعض الدول المتقدمة (مثل بريطانيا) تحارب الاكتناز من خلال فرض هذه الضريبة.

⁸ سمية يوسف، تقرير يكشف عن اكتناز ملايين غير خاضعة للضرائب، جريدة الخبر، يومية جزائرية مستقلة، مقال منشور يوم: 01_30_2012. لمزيد من المعلومات أنظر: <http://www.djazairress.com/elkhabar/278732>، أطلع عليه يوم: 2017_05_30.

⁹ من بين حججهم في ذلك أنه حتى ولو كانت الزيادات الربوية لا تمس أمواله المحفوظة في البنك، إلا أن أمواله تستغل في منح قروض ربوية لزبائن البنك، وهو لا يريد أن يشارك في هذه العملية.

¹⁰ يبحث الكثير من الزبائن عن أكثر الخزانات أماناً مهما بلغ ثمنها، وهو يتراوح من 4000 دينار إلى 4 ملايين سنتيم، وربما أكثر، حسب نوعية الخزانة، بلد التصنيع، الشفرة، وتوفرها أيضاً على جهاز الإنذار في حال حاول أحدهم فتحها ووضع رقم خاطئ، وعن خزنة تتيح إمكانية التثبيت في الحائط لإبعادها عن العيون.

¹¹ سلمى حراز، بنوك سرية في بيوت الجزائريين، مقال منشور في جريدة الخبر، يومية جزائرية، يوم: 05 ماي 2014. لمزيد من المعلومات أنظر:

، أطلع عليه يوم: 2017_05_30 <http://www.elkhabar.com/ar/nas/401165.html#sthash.uLvSHbzR.dpuf>

¹² إيمان كيموش، **12 مليون جزائري يكتنزون الأموال في بيوتهم**، جريدة الفجر، يومية جزائرية مستقلة، مقال منشور يوم: 24_07_2012. <http://www.al-fadjr.com/ar/economie/220496.html>، **أطلع عليه يوم: 24_06_2017.**

¹³ اعتبر قانون النقد والقرض في المادة 114 البنوك: أشخاص معنوية مهمتها الأساسية والعادية إجراء العمليات الموضحة في المواد: 110 و 113 من قانون 90-10، بحيث تتضمن هذه المواد الأعمال التي كلفت البنوك بها، وتتحصر في النقاط التالية:
_ العمل على جمع الودائع والمدخرات الممكنة من الأفراد، والقيام بمنح القروض؛
_ توفير وسائل الدفع اللازمة ووضعها تحت تصرف الزبائن والسهر على إدارتها.
وتعتبر المادة 111 من قانون 90-10 الأموال الملقاة من الجمهور كل الأموال التي يتم تلقيها من الغير، ولا سيما على شكل ودائع مع اشتراط إعادتها بعد حق استعمالها.

¹⁴ المؤسسات المالية يعرفها قانون النقد والقرض بأنها: أشخاص معنوية مهمتها الأساسية والعادية القيام بالأعمال البنكية، ما عدا تلقي الأموال من الجمهور بمعنى المادة 111، أي أنها تقوم بالقرض على غرار البنوك التجارية، ولكن لا تستعمل أموال الغير في شكل ودائع، ويكون المصدر الأساسي للأموال المستعملة يتمثل في رأس المال المؤسسة المالية والقروض المساهمة والادخارات طويلة الأجل.. الخ.

¹⁵ حسب بنك الجزائر فإن الزبون هو كل شخص أو مؤسسة لها حساب بنكي أو بريدي أما الزبائن الظرفيين فهم الوكلاء والأعوان الذي يتصرفون لحساب الغير، وكل شخص شريك في عملية مالية تتم بوساطة بنك أو مؤسسة مالية.

¹⁶ عرف قانون النقد والقرض 90-10 وسائل الدفع في المادة 130 منه كما يلي: **تعتبر وسائل الدفع جميع الوسائل التي تُمكن من تحويل الأموال مهما كان الشكل أو الأسلوب التقني المستعمل.**

¹⁷ نظام الدفع Payment System، بالمفهوم الواسع آلية العمل بين كل من منشآت الأعمال، الحكومات، المستهلكين والمؤسسات المالية الذي يتم من خلاله عمليات الدفع.

_ Joseph P. Daniels and David D. Van Hoose, **International Monetary and Financial Economics**, Pearson International Edition, United States, America, 2014, P. 157

ويتم الدفع بعدة أنواع للأنظمة: Net Banking, E Cash, Smart Cards, Credit Cards, E Wallets

¹⁸ وتجسد التغيير في المرسوم الحكومي الصادر في ماي 2006، والقاضي ببدائية تطبيق نظام المدفوعات المكثفة كنظام دفع متطور وذلك بداية جوان 2006، وبعد المجلس الوزاري المنفذ في ديسمبر 2006 تم الإقرار كتقييم أولي لبداية تطبيق هذا النظام على أنه ساري المفعول بين مختلف البنوك، والمساهمون ينقسمون إلى:

أ- **المساهم:** هو كل بنك أو مؤسسة أخرى أعضاء في نظام المعلومات المصرفية SIB.

ب- **المساهم المباشر:** هو المؤسسة التي ترسل وتستقبل قيم المقاصة من اجل حسابها الخاص أو لحساب مؤسسة أخرى لديها حساب في دفاتر بنك الجزائر الذي يقيد فيه رصيد المقاصة.

ت- **تحت المساهمين Sous Participant** : وهو المؤسسة التي لا تساهم مباشرة في التبادل وإنما تفوض مساهم مباشر، ورصيد المقاصة الالكترونية لهذه المؤسسة هو رصيد المساهم المباشر ويكون للمساهم حساب جاري في دفاتر بنك الجزائر.

¹⁹ Les services du Amnal; **Transport de fonds & de Valeurs, Gardiennage et Surveillance, Télésurveillance et Anti-Intrusion**, <http://www.amnal.dz/AMNAL/fr/services.php>, Consulté; 19_05_2017.

²⁰ الانطلاقة تميزت بعمال غير مؤهلين وعتاد غير ملائم للمعايير الدولية لنقل الأموال، ناهيك عن الاعتداءات الإرهابية، في انتظار الحصول على صفقة جديدة للشركة الأمريكية "برينغز" والفرنسية "الارو".

²¹ Circulation fiduciaire (hors banques)/M2.

²² من بين المخاطر مايلي: Operational Risk, Reputation Risk, Legal Risk, Cross Border Issue, Other Risk

²³ Ordonnance N° 15-01 du 23 juillet 2015, **Portant Loi de Finances Complémentaire- Article 43 et Instruction Ministérielle N° 002 du Juillet 2015- Ministère des Finances.**

²⁴ L=f(EB)Where: L= Liquidity, EB = Electronic Banking

المهارات القيادية ودورها في تحقيق الميزة التنافسية للمؤسسة المصرفية دراسة حالة بنك القرض الشعبي الجزائري لولاية تلمسان

د. عيسى نبوية

جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان - الجزائر -

naba_aici@yahoo.fr

Published: December 2017

د. أوبختي نصيرة

جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان - الجزائر -

nassiraoubekhti@yahoo.fr

Received: October 2017

Accepted: November 2017

ملخص: يختلف قطاع الخدمات عن قطاع الصناعة بعدة أمور أساسية ، وعليه فإن الحاجة ماسة للبحث في هذا القطاع للدخول في مرحلة جديدة من مراحل التنافس المحموم في عصر العولمة، حيث تتلاشى الحدود وتفتح الأسواق . ويأتي مفهوم القيادة في مقدمة كل الأفكار و الأعمال الحديثة باعتبارها إحدى الركائز الأساسية لنجاح أي منظمة مهما كان مجال عملها و هي بمثابة حجر الزاوية لأي جهد يهدف إلى تحقيق النجاحات في المؤسسات وخاصة المؤسسة المصرفية حيث اخترنا لهذه الدراسة بنك القرض الشعبي الجزائري لمعرفة وتبيان دور المهارات القيادية في إحداث التطوير و التغيير الإيجابي في البنك وحتى تتمكن إدارته من معرفة موقعها التنافسي بهدف مساعدتها على الانطلاق لرفع مستوى هذه الخدمات بقصد زيادة حصته السوقية التي تقود إلى تعظيم ربحيته و بالتالي تحقيق الميزة التنافسية ، فهذه الأخيرة لا تظهر بشكل عشوائي و إنما تنتج عن تبني مسؤولي الإدارة العليا للمؤسسة المصرفية لمجموعة من السلوكات و الممارسات ينبثق عنها توجهات و إستراتيجيات تساعد المؤسسة المصرفية على التميز عن منافسيها، خاصة و أن متغيرات العصر الحالية تفرض على المؤسسات المصرفية الحاجة إلى قادة متميزين وعلى درجة من الكفاءة والمهارة الفنية والمعرفية وعلى مستوى عال من الوعي والتميز لاستثمار الطاقات البشرية واستيعاب التكنولوجيا لترسيخ قيم العمل وإدراك المسؤولية اتجاه المجتمع.

الكلمات الدالة: القيادة ، الميزة التنافسية، المؤسسة المصرفية، القرض الشعبي الجزائري CPA.

Abstract :The sector of public services said to be quiet different from the industrial one at different levels. It is, therefore, of crucial importance to investigate this area of interest in order to face the new phase of competition in the light of globalization where no clear borders are set and where also leadership is at the front of interest as one of the cornerstones of the success of any organization, whatever its field of work and is the cornerstone of any effort aimed at achieving success in the institutions, especially the banking institution. Our study is mainly concerned with the Algerian Popular Credit Bank To identify and demonstrate the role of leadership skills in the development and positive change in the bank, and how to make it better through a set of procedures well appropriate and suitable to the market needs and thus achieve competitive advantage. The latter does not appear randomly, but results from the adoption of senior management of the banking institution a set of behaviors and practices emanating from the trends and strategies that help the banking institution to differentiate from its competitors, Especially that the variables of the current era impose on the banking institutions the need for distinguished leaders and the degree of competence and technical skill and knowledge and a high level of awareness and excellence to invest human energies and the absorption of technology to consolidate the values of work and the realization of responsibility towards society

Key-words: Leadership — competition- financial bank - Algerian Popular Credit Bank.

تمهيد:

إن التحديات العالمية المعاصرة (عولمة الاقتصاد، انتشار تقنية المعلومات **Internet** ، منظمة المواصفات العالمية **ISO** ، اتفاقية التجارة العالمية... الخ) تفرض على المؤسسات الاقتصادية انتهاج الأسلوب العلمي الواعي في مواجهة هذه التحديات واستثمار الطاقات الإنسانية الفاعلة في ترصين الأداء الإنتاجي والتسويقي بمرونة أكثر كفاءة و فاعلية. ولكي تستطيع المؤسسات المصرفية إمتلاك عوامل التميز لابد و أن تتوافر لديها كفاءات و خبرات بشرية و قيادات تتدرك هذه التحديات، وقد أشارت الدراسات الحديثة إلى تميز المؤسسات كان يستند أولاً للأداء القيادي، إذ أصبحت القيادة المعيار الذي يلعب دوراً في تحديد نجاحها، وان القيادة الفعالة هي إحدى الركائز الأساسية لنجاح أي مؤسسة مهما كان مجال عملها وهي بمثابة حجر الزاوية لأي جهد يهدف إلى تحقيق النجاحات في إطار تحقيق الأهداف التنظيمية.

■ **الإشكالية:** تعد المؤسسات المصرفية ذات النشاط الحيوي الهام من خلال ما تقوم به من خدمة شريحة كبيرة من المجتمع ومعتمدة في أداء تلك الخدمات على الجهود التي تبذلها الإدارات المختلفة العاملة في البنوك وعلى رأسها القيادات الإدارية التي ترأس تلك الإدارات والأقسام في البنوك ونظراً للأهمية الكبيرة لهذه القيادات في تفعيل ودعم وإنجاح عملية التطوير والتغيير الإيجابي من خلال التغيير في سلوك الأفراد والجماعات وفي التنظيم نفسه لتلك المؤسسات المصرفية بما يحقق الأهداف المستوحاة والمرجوة من التنظيم. ومن هنا يمكن طرح الإشكالية التالية:

كيف يمكن للمهارات القيادية أن تسهم في تحقيق الميزة التنافسية للمؤسسة المصرفية؟

■ **منهج الدراسة:** في سبيل تحقيق أهداف الدراسة فقد تم استخدام المنهج الوصفي التحليلي، وجمع البيانات والمعلومات المتوفرة من مصادرها ومعالجتها بطريقة علمية و موضوعية، بهدف استقراء وتصنيف الأدبيات العلمية في مجال القيادة ، و تحديد المتغيرات القابلة للبحث والدراسة والمتعلقة بالمهارات القيادية للوصول إلى النتائج المتوقعة للبحث .

■ **هدف الدراسة:** نهدف من خلال هذا البحث إلى محاولة معرفة مفهوم القيادة و محاولة تقديم معلومات و حقائق لإدارات المؤسسات المصرفية للاستفادة منها وكذا تحديد وتبيان دور المهارات القيادية في استخدام و استثمار الجدارات الأساسية المتوفرة في المؤسسات المصرفية لتحقيق الميزة التنافسية، كما تبرز أهميتها أيضاً من ضرورة تحديد السلوكيات في المؤسسات المصرفية بالشكل الذي تحافظ على بقائها و استمرارها.

■ **أهمية الدراسة:** تتمثل الأهمية العملية لهذه الدراسة في كونها محاولة لإثارة اهتمام القيادات في مؤسساتهم المصرفية و التي تمثل مورداً إستراتيجياً ذو أهمية بالغة في ممارسة المسؤوليات التي تنتظرها في تلك المؤسسات ،.

■ محاور الدراسة:

المحور الأول : الإطار المفاهيمي للقيادة و المهارات القيادية.

المحور الثاني: القدرات التنافسية للمؤسسة المصرفية.

المحور الثالث: دراسة حالة القرض الشعبي الجزائري لولاية تلمسان.

المحور الأول : الإطار المفاهيمي للقيادة و المهارات القيادية:.

أولاً: مفهوم القيادة: تعرف القيادة على أنها:

- "أنها قدرة الفرد في التأثير على شخص أو مجموعة من الأشخاص وتوجيههم وإرشادهم من أجل كسب تعاونهم وحفزهم على العمل بأعلى درجة من الكفاية في سبيل تحقيق الأهداف الموضوعة"¹
- "القيادة دور اجتماعي رئيسي يقوم به الفرد (القائد) أثناء تفاعله مع غيره من أفراد الجماعة (الأتباع) ويتسم هذا الدور بأن من يقوم به له القدرة والقوة على التأثير في الآخرين وتوجيه سلوكهم في سبيل بلوغ هدف الجماعة"². فهي شكل من أشكال التفاعل بين القائد والأتباع حيث تبرز سمة القيادة والتبعية
- "هي العملية التي يتم من خلالها التأثير على سلوك الأفراد والجماعات وذلك من أجل دفعهم للعمل برغبة واضحة لتحقيق أهداف محددة"³.
- عرفها Bass بأنها العملية التي يتم عن طريقها إثارة اهتمام الآخرين و إطلاق طاقتهم و توجيهها نحو الاتجاه المرغوب.
- وعرفها Likert بأنها المحافظة على روح المسؤولية بين أفراد الجماعة و قيادتها لتحقيق أهدافها المشتركة.

يمكن القول أن القيادة عبارة عن عملية تجري من خلالها الممارسات السلوكية و المهنية التي يتبناها القائد للتأثير في التابعين و توجيههم و إرشادهم و إثارتهم للتحرك باتجاه المساهمة في تحقيق الأهداف التي صممتها منظماتهم و بما يجعلها منظمات متميزة.

ثانياً: أهمية القيادة: تستمد القيادة أهميتها من العنصر البشري والذي أصبح محور الاهتمام في المنظمة واهم مورد من مواردها التي تساهم في تحقيق أهدافها، وعلى عكس المتغيرات الأخرى، فسلوك الفرد من الصعب التحكم فيه والسيطرة عليه بسبب التغيرات والتقلبات المستمرة في مشاعره وعواطفه، ولكي تضمن الاستفادة القصوى من الكفاءات البشرية التي لديها لتحقيق أهدافها، ومن ثم ضمان ديمومتها واستمراريتها، كان لزاماً عليها توفير قيادات إدارية فعالة قادرة على التأثير في سلوكيات الأفراد ومن ثم دفعهم لأداء الأعمال المنوط بهم بكفاءة وفعالية، لهذا فالحاجة ماسة إلى تصميم برامج تدريبية للرفع من المستوى القيادي للمديرين، فالقائد الإداري الناجح هو الذي يستطيع إشاعة جواً عام من القيم والاتجاهات المؤيدة للإبداع في الابتكار بين مرؤوسيه وزملائه وهو جوهر عمل القيادة، لما للقائد من تأثير على سلوك الأفراد والجماعات⁴.

ثالثاً: المهارات القيادية: تتمثل المهارات القيادية فيما يلي⁵:

1- مهارات التحفيز للعاملين: و تعبر هذه المهارات عن استخدام الفهم القائم على الإصغاء للاستجابة للعاملين، و إدراك مشاعرهم و تفهم مواقفهم و اهتماماتهم و حاجاتهم و كذا منطلقاتهم إضافة إلى خلق مناخ إيجابي للعمل و الربط بين أهدافهم و أهداف المنظمة و مشاركتهم في وضع الخطط و الاستعداد لتقبل شكواهم و اقتراحاتهم و التشجيع على تسخير مهاراتهم و تحمل مسؤولية أخطائهم.

2- مهارات إنجاز المهمة: و من هذه المهارات، مهارات المبادرة بالأفكار و تحديد الأنشطة التي تتعلق بإنجاز المهمة و التشجيع على المشاركة في اتخاذ القرارات و الالتزام بالجدول الزمني لضمان القيام بالمهمة و التأكيد على تدريب العاملين على أداء المهام و تقديم النصح و الإرشاد لتحسين الأداء.

3- مهارات بناء الثقة بالنفس لدى العاملين: و تتمثل في الحرص على تبادل الثقة مع العاملين و مكافئة المتميزين و الثقة بقدرات العاملين و الاعتقاد بامتلاكهم القدرات و المهارات اللازمة لأداء العمل و الحرص على تنمية خبراتهم و استخدام التصور الإيجابي و تجاوز الماضي دعماً و تشجيعاً للعاملين و مساعدتهم و تطمينهم على مستقبلهم الوظيفي.

4- مهارات العمل الجماعي: و تبرز هذه المهارات من خلال دور القائد في التأكيد على الإحساس المشترك بالهدف الجماعي و محاكاة سلوك العاملين المميزين و سيادة الشعور بالفخر بما تم إنجازه و تبادل الآراء و الأفكار للمساعدة في اتخاذ القرارات و تنسيق العمل بين العاملين و تمكينهم من اتخاذ قراراتهم و التقدير و النقد في الوقت المناسب.

رابعا: المبادئ الرئيسية للقيادة في المؤسسة المصرفية:

لقد حددت سبع مبادئ رئيسية للقيادة في مجال البنوك و هي⁶:

1- صياغة الرؤية و العمل على تطبيقها: فخلال السنوات الماضية و من خلال الدراسات التي قامت بها **Booz&Co** **2006 and Harvard Business Review** أوضحت أن **40 %** من موظفي الإدارة لا تثق في مديرها التنفيذي، فهي لا تؤمن بأن القيادة تمتلك خطة قابلة للتنفيذ و ليس لديها ثقة في قدرة القيادة على تنفيذ الخطة ، فالرؤية تتحقق فقط إذا كانت هناك إرادة لدى الأفراد على تنفيذها.

2- بناء الثقة من خلال الاتصالات الواضحة: البنوك التي نجحت و انتشرت حديثا هي البنوك المنفتحة على موظفيها و التي تعمل على نشر المعلومات و التواصل مع جميع المستويات في البنك. و التي ركزت على الاستغناء عن ثقافة الشائعات إلى بناء ثقافة قائمة على الثقة و الأمانة، و هذا كان له أهمية كبيرة في إدارة العملاء على سبيل المثال بعد إخفاق البنوك الكبيرة في الولايات المتحدة الأمريكية في عملية الاقتراض استطاعت أن تعيد ثقة عملائها مرة أخرى من خلال الاعتراف بالأخطاء و التواصل الفعال مع أصحاب المصلحة.

3- تنمية الثقة في القيادة و ابتكار القيمة: وجدت الدراسة التي قام بها **George Bill** و آخرون أن القادة الناجحون لا يمتلكون ميزات عالمية أو مهارات و أساليب مختلفة و لكنهم يعملون بجد لتطوير أنفسهم فهم يسعون إلى معرفة ردود الفعل عنهم و تحديد نقاط الضعف و تحقيق التوازن بين الحوافز المالية و الحوافز المعنوية و هذا ينمي الثقة و العلاقات و القدرة على تحقيق النتائج و أوضحت الدراسة أن قادة المنظمات الذين يمتلكون هذه العقلية و يفكرون بمده الطريقة و يديرون النتائج بمده الطريقة يعملون بشكل أكبر إلى البحث عن الفرص و ليس التركيز على المشكلات.

4- تحديد و معالجة القضايا الشائكة التي تواجه الأعمال: يستطيع قادة البنوك مقاومة المشاكل و الفوضى من خلال بناء قدراتهم لمواجهة الزحام و المشكلات التي تواجه العمل و المتوقع حدوثها، و كذا إعادة تخطيط الأعمال و المرونة الإستراتيجية و تحتاج البنوك إلى مراجعة المتغيرات التي تحدث في المنتجات التي تقدمها و التكنولوجيا الحديثة و ترتيبها في السوق لكي تستطيع أن تواجه القضايا التي تواجهها.

5- المصارحة و العمل بعيدا عن التوتر: المشكلات تحدث في كل المؤسسات و الاعتراف بها و بوجودها و طرح الأسئلة يساعد في تخفيض تأثير المشكلة ووضوح أعراض المشكلة و الانحرافات و التناقضات عملية مهمة للتعامل الفعال مع القضية، و استخدام الإستراتيجيات و الأساليب المبتكرة يساعد على النجاح في التعامل معها، مثلا: إحدى شركات الانترنت الناجحة من أجل تقليل التوتر في العمل طلبت من موظفيها تخصيص **10% إلى 20%** من وقتهم لعملية الابتكار.

6- التجانس داخل نظام العمل: الاستخدام الفعال للشبكات غير الرسمية لفهم و إدراك حقيقة الموظفين و فهم كيف يحدث الابتكار يعمل على رفع كفاءة الأداء و تقليل عدم الفعالية و تطوير الشبكات غير الرسمية يحقق نوع من المشاركة مع العملاء و تكوين مراكز للتفكير الإستراتيجي لتبادل الأفكار و الاهتمامات المشتركة.

7- الإدراك و تحديد الأولويات و التعبئة للكوارث المحتملة: التخطيط للطوارئ قد لا يكون كافيا لمواجهة الكوارث، فالمشروعات التي لها رؤية واضحة للكوارث تتطلب معايير رقابية قوية و إجراءات تم اختبارها و منهجية **RPM** تسمح للقادة

توصيل المخاطر إلى المدير التنفيذي للمؤسسة، لذا الكثير من الموظفين يفشلون في توصيل الأخطار المحتملة خوفا من المواجهة، و لهذا يجب تعلم إدارة المخاطر لجميع المستويات داخل البنك و ترويح هذه الثقافة.

المحور الثاني: القدرات التنافسية للمؤسسة المصرفية:

أولاً: مفهوم الميزة التنافسية:

يوجد العديد من المقاربات في تعريف الميزة التنافسية، نجد من بينها:

■ ينظر إلى الميزة التنافسية على أنها " قدرة المؤسسة على صياغة وتطبيق الاستراتيجيات التي تجعلها في مركز أفضل بالنسبة للمؤسسات الأخرى والعاملة في نفس النشاط والتي تتحقق من خلال الاستغلال الأفضل للإمكانيات والموارد الفنية، المادية، التنظيمية، بالإضافة إلى القدرات والكفاءات والمعرفة وغيرها التي تتمتع بها المؤسسة والتي تمكنها من تصميم وتطبيق استراتيجياتها التنافسية"⁷.

■ كما تعرف الميزة التنافسية على أنها " : المهارة أو التقنية أو المورد المتميز الذي يتيح للمنظمة إنتاج قيم ومنافع للعملاء تزيد عما يقدمه المنافسون و يؤكد تميزها واختلافها عن هؤلاء المنافسين من وجهة نظر العملاء الذين يتقبلون هذا الاختلاف والتميز حيث يحقق لهم المزيد من المنافع والقيم التي تتفوق على ما يقدمه الآخرون"⁸.

■ كما تعرف الميزة التنافسية أيضاً على أنها " : ميزة أو عنصر تفوق للمؤسسة يتم تحقيقه في حالة إتباعها لإستراتيجية معينة للتنافس"⁹.

■ بينما يرى (Porter) "هي القيمة التي تستطيع المؤسسة تحقيقها لعملائها بما تسمح لها بتكاليفها وقدرتها المالية بخلقها حيث يكون العملاء مستعدون لدفع المال للحصول عليها هذه القيمة محصلة باستخدام طرق متعددة كالسعر المنخفض"¹⁰.

ثانياً: مبادئ التنافسية المصرفية: تكمن أهمية القدرة التنافسية للمصارف من كونها تعمل على توفير البيئة التنافسية الملائمة لتحقيق كفاءة تخصيص الموارد واستخدامها، وتشجيع الإبداع و الابتكار مما يؤدي إلى تحسين وتعزيز الإنتاجية ، والارتقاء بمستوى نوعية الخدمة المقدمة، ويعتمد النجاح في تحسين القدرة التنافسية على مبدئين أساسيين هما¹¹ :

1) تشجيع الإستثمار المحلي: لجذب الإستثمار الأجنبي باعتبارها مصدراً أساسياً للتمويل، ووسيلة هامة لنقل التكنولوجيا، بالإضافة إلى المهارات وقدرات الإبتكارين الأمر الذي يؤدي إلى رفع مستوى الإنتاجية وتحسين جودة الخدمات.

2) تنشيط قطاع الصادرات: إن فتح أسواق جديدة وتحسين جودة الخدمات ونوعيتها سيسمح للبنوك التجارية بوضع إستراتيجية مستقبلية تقدم وتسوق عملها المصرفي خارجياً من خلال قدرتها التنافسية الدولية ؛ إن ضمان توفير وتحقيق هذين المبدئين لا بد من توفر برنامج تأهيلي للمؤسسة البنكية يستند إلى ثلاث محاور هي:

✓ تشجيع الاستثمارات غير المادية التي تهدف إلى تحسين القدرة التنافسية للبنك في مجال الإمكانيات البشرية والتنظيمية، والمعرفة العلمية والدراسات و البحث عن أسواق جديدة.

✓ الاستثمارات المادية و التي تساعد على تحسين القدرة التنافسية من خلال تحديد تجهيزات وتحديث تقنياتها، بما تحقق كفاءة أعلى من خلال تخفيض تكاليف الإنتاج ورفع نسبة استغلال الطاقة المتاحة.

✓ إعادة الهيكلة المالية من خلال دعم وزيادة الموارد المالية الذاتية، والتحكم في حجم ونوعية الديون وتمويل الاستثمارات برعوس أموال مستقرة نسبياً وترشيد استعمال القروض المصرفية.

ثالثاً: تحليل قوى التنافس في قطاع المصارف: مما سبق عرضه يمكن تحليل قوى التنافس في قطاع المصارف على النحو التالي:

1-المنافسون الحاليون: و نميز نوعين من المنافسة¹²:

-المنافسة الداخلية: وهي حصيلة تعدد الوحدات المصرفية في السوق المحلية إلى جانب وجود منافسة أخرى من المصارف الأجنبية العاملة في ذلك البلد التي تتمتع بميزة الدعم الفني و المعلوماتي من مراكزها الرئيسية، الأمر الذي يضعها في موقع تنافسي أفضل على المدى البعيد.

- المنافسة الخارجية: و تأتي هذه المنافسة بشكل رئيسي من مصارف خارج الحدود، استفادت وتستفيد من مزايا الانفتاح و التحرر، و مستحقات الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية، و ستكون هذه المنافسة من مصارف تمتلك موارد غير محدودة مدعومة بمعرفة فنية متقدمة، إلى جانب امتلاكها لأحدث النظم المعلوماتية.

و مما سبق نجد أن المصارف المحلية تواجه منافسة و ضغوطا من قبل المصارف الأخرى وفقا لنموذج porter للقوى التنافسية نجد شدة المنافسة ترجع إلى :

👉 توفر عدد كبير من المصارف المتقاربة في الحجم و القدرة.

👉 ارتفاع موانع الخروج أي كلف الخروج من قطاع المصارف أعلى من كلف البقاء فيه.

👉 تقدم المصارف خدمات متشابهة كثيرا، و افتقارها للتمييز الأكبر الذي يجعل العملاء يتعاملون مع أكثر من مصرف.

👉 اختلاف المصارف في استراتيجياتهم و أصولهم و مصادرههم و بلد منشأهم.

2- تهديد الداخلين الجدد: خلال الفترة القادمة سيزداد التهديد بالمنافسة الذي يشكله الداخلون الجدد إلى السوق لتقدم

الخدمات المالية، و بشكل ملحوظ الشركات العقارية، و شركات التأمين... الخ ، مما يسببون لتقدمهم سلسلة واسعة من

الخدمات ذات الطبيعة المصرفية، فضلا عن أن المنافسين الجدد يميلون إلى تقديم نوعيات أوسع من الخدمات المصرفية للأفراد و

كنتيجة لهذه المنافسة المتزايدة يصبح من الواجب على المصارف أن تتبنى أساليب أكثر تكاملا في تقديم خدماتها المصرفية، و هذا

ما يساعدها على تحدي المؤسسات الجديدة و تقديم خدماتها المتنوعة.

كما يصبح من الضروري جدا أن تقوم المصارف لغرض تحقيق المنافسة الفعالة في السوق بتوسيع خدماتها على شرائح السوق

المختلفة و توسيع علاقتها في السوق و بإعادة النظر في تكلفة خدماتها، و تقديم كافة أنواع الخدمات و كل ذلك لرفع ولاء

عملائها.

3- تحديد القوة التفاوضية للزبائن: تمتاز القوة التفاوضية للزبائن بقيمة عالية، و ذلك راجع إلى عدة عوامل:

➤ يحتوي القطاع المصرفي على عدد كبير من المصارف.

➤ الخدمات التي تقدمها المصارف نمطية و متشابهة، و من ثم فإنه من السهل على العملاء ترك مصرف معين و الذهاب لمصرف

آخر بكلف تحويل قليلة جدا.

➤ من الممكن اقتصاديا للزبائن الحصول على الخدمة من عدة مصارف و في آن واحد و ليست من مصرف واحد فقط.

و من أفضل الأساليب لمحاكمة هذا النوع من التهديد يمكن القيام بمايلي:

👉 تحقيق التكلفة المنخفضة من خلال إتباع إستراتيجية القيادة الشاملة في التكلفة.

👉 تقديم خدمات متميزة ذات جودة عالية تركز بشكل أساسي على : تفهم ميول الزبائن، الذي يضيف قيمة كبيرة إلى تطوير

الخدمات و تقديمها، و ذلك لاعتبارين هما : ما الذي يريد الزبائن شراءه؟؛ و كيف يريدون شراءه؟ إذ يمكن زيادة المعلومات عن

قيمة الزبون من خلال تعزيز عملية البحث عن المعلومات. و تطوير أدوات البحث على هذه المعلومات لما لهذه المعلومات من

إيجابيات كبيرة تتعلق بانسياب و تطوير قنوات توزيع جديدة لخدمات محددة، تستند إلى أفضليات الزبائن و أنماط استخداماتهم .

4- تهديد القوة التفاوضية للموردين: و يعني ازدياد قدرة الموردين على الضغط على المصرف، و قد يكون موردين للعمالة أو

المواد أو الرأسمال. و تزداد قوة الموردين في قطاع المصارف في الحالات التالية: ¹³

- عندما :يزودون المصرف بمورد مهم لا يمكن الاستغناء عنه.
- عندما يكون عدد المصارف قليلا في القطاع المصرفي و ذات الحجم الكبير، و في مثل هذه الحالة يفضل إبقاء السوق كما هي آمنة.

5- تهديد المنتجات البديلة: إن انفتاح الأسواق و تحرير تجارة الخدمات البنكية والتطور التكنولوجي المتسارع سيجعل من البنوك أمام حتمية الاستجابة لهذه المتغيرات وتلبية احتياجات زبائنها المتعددة لا متناهية، و من ثمة البحث عن منتجات جديدة أو تحسين منتجاتها الحالية تكون بديلة للمنتجات الحالية تجعل من البنك في موقع قوة مهدد لمنافسيه الحاليين أو الجدد.

رابعا: معايير القدرة التنافسية للمؤسسة المصرفية

تتعدد معايير القدرة التنافسية للبنك و التي يمكن اعتبارها من زاوية أخرى أحد مؤشرات جودة الإدارة و التحكم في التسيير و يمكن تحديد أحد مؤشرات جودة الإدارة و التحكم في التسيير، ويمكن تحديد أهم هذه المعايير كما يلي:¹⁴

- مدى تبني مفهوم و أسلوب إدارة الجودة الشاملة.
- مدى الاهتمام بالتدريب المستمر للعاملين و حجم المخصصات التي ترصد لذلك
- مدى الاهتمام ببحوث التطوير المصرفي.
- مدى وجود توجه تسويقي، أي إستلها م حاجات و رغبات العملاء كأساس لتصميم أهداف وإستراتيجيات و سياسات الأداء المصرفي و الخدمة المصرفية و السعي المستمر للاستجابة لحاجات و رغبات العملاء و التكيف مع متغيراتها.
- مدى زرع و تنمية روح الفريق الواحد على مختلف مستويات البنك.
- مدى توفر العمالة المصرفية المؤهلة.
- مدى استخدام أحدث تكنولوجيا الصناعة المصرفية.
- الحصة السوقية للبنك و نسبتها إلى إجمالي الحصة السوقية للجهاز المصرفي.
- القدرة على التعامل مع المتغيرات البيئية المحلية و العالمية.
- الاستثمار في البنية التحتية الخاصة بتكنولوجيا المعلومات و الاتصالات.
- تشجيع المدخرات الخاصة و ترشيد الاستثمارات المحلية.
- التركيز على النوعية و السرعة في تقديم الخدمة المصرفية.

خامسا: الإستراتيجيات الحديثة باكتساب و تطوير الميزة التنافسية للمؤسسة المصرفية

هناك إستراتيجية حديثة وضع أساسها **D.Yoffi** و **M.Cusumano** تقوم على مبادئ ثلاث رئيسية وهي الحركة السريعة و المرونة و القوة الفاعلة و يطلق عليها مصطلح **Ramfl¹⁵**

المبدأ الأول: التحرك بسرعة في تطبيق أفكار جديدة لتجنب المواجهة مع المنافسين و ذلك عن طريق التحرك في تطبيق مزيج جديد يمكن البنك من تحديد منطقة المنافسة و كذا التحرك في تطبيق سياسات سعريّة يتعذر على المنافسين مواجهتها و المرونة في مواجهة المؤثرات الخارجية، إضافة إلى عدم التعامل مع الحركة السريعة كبديل للرؤية طويلة الأجل.

المبدأ الثاني: المرونة و تعني التعامل بخطة دقيقة و في الوقت المحدد مع تغيرات السوق المفاجئة التي تفرضها البنوك المنافسة.

المبدأ الثالث: يستحسن استغلال القوة الفاعلة عن طريق استخدام عناصر القوة في إستراتيجية المنافسين و يشترط هذا المبدأ التعاون مع الآخرين المهتمين بنجاح المنافس.

كما تطرق بعض الكتاب إلى إستراتيجيات أخرى يمكن إتباعها لاكتساب الميزة التنافسية من بينها الإستراتيجية الناتجة عن تحليل مصفوفة **SWOT** وهي الإستراتيجية التي تعتمد على مصفوفة نقاط القوة و الضعف، الفرص و التهديدات، إستراتيجية الغزو **La conquête** و إستراتيجية إعادة التوجيه **La réorientation** و إستراتيجية التخصص و التنوع¹⁶.

و بالرغم من تعدد الإستراتيجيات التنافسية تبقى إستراتيجية الجودة من أهم الإستراتيجيات التنافسية التي يجب على البنك تبنيها لزيادة و تطوير قدراته التنافسية و الصمود في وجه المنافسة الحادة التي أصبحت تميز السوق المصرفية ، فجودة الخدمة المصرفية هي أساس ثقة الزبون في صناعة قائمة أساسا على الثقة و جودة الخدمة المصرفية لا تأتي إلا نتاجا لتبني فلسفة إدارة الجودة الشاملة.

سادسا: جودة الخدمة المصرفية كمدخل لزيادة القدرة التنافسية للبنك

لقد أدت العولمة إلى زيادة المخاطر التنافسية و من ثم ظهرت الحاجة إلى تبني إدارة الجودة الشاملة كمدخل لتعزيز و زيادة القدرة التنافسية ، فالبنوك تتنافس على جلب الزبائن، لكن مدخل وأدوات التنافس يكمن في إدارة الجودة الشاملة، و تمثل خصائص جودة الخدمة المصرفية للمسات الأساسية التي تميزها و الخصائص الثانوية المكملة لها وتمثل هذه الخصائص فيما يلي¹⁷:

(1) الاعتمادية: تعد الاعتمادية إحدى الخصائص الحرجة لجودة الخدمة المصرفية و هي تشير لاحتمال إنجاز النظام المصرفي لأهدافه المختلفة بنجاح خلال فترة زمنية معينة، أي احتمال وجود عملية مصرفية خالية من الأخطاء و العيوب و بالتالي الاعتمادية تعني ثبات الأداء و إنجاز الخدمة بشكل سليم و أحسن من المرة الأولى ووفاء البنك لما تم وعد الزبون به و هذا يتضمن:

❖ دقة الحسابات و الملفات و عدم حدوث الأخطاء.

❖ تقديم الخدمة المصرفية بشكل صحيح.

❖ تقديم الخدمة في المواعيد المحددة و في الوقت المصمم لها.

❖ ثبات مستوى أداء الخدمة.

(2) الجوانب المادية الملموسة: وتشمل التسهيلات المادية المستخدمة في العمل بدءا بالمظهر الخارجي للبنك و تهنيته من الداخل و الأجهزة و الوسائل المستخدمة في أداء الخدمة.

(3) الاستجابة: وهي الاستعداد لمساعدة الزبائن وتقديم الخدمات الملائمة لهم، كما تعرف على أنها عملية الاتصال بين الأفراد و تتعزز هذه العملية عن طريق الملائمة والتعاطف والاحتراف في الخدمات المصرفية، و بالتالي الاستجابة تشير إلى رغبة واستعداد العاملين بالبنك في تقديم الخدمة ومساعدة الزبائن والرد على استفساراتهم والسرعة في أداء الخدمة والاستجابة الفورية لطلب الزبون.

(4) القدرة أو الكفاءة: أي امتلاك العاملين بالبنك للمهارات والمعارف المطلوبة لإنجاز الخدمة، وتكوينهم على روح الاتصال و تفهم الزبائن.

(5) الأمان المصرفي: أي تخفيض درجة المخاطرة والشك في المعاملات المصرفية، فعلى سبيل المثال درجة الأمان المترتبة على قيام الزبائن باستخدام الصراف الآلي و تؤمن الكثير من المصارف بهذا المبدأ اعتقادا منها بأن المصرف عندما يقرض أمواله على سبيل المثال، فإنه يتوجب عليه التأكد التام من أن هذه الأموال في حالة أمان، و هنا يقصد بالأمان تأكد المصرف من أن أمواله قد ذهبت للغرض المناسب، كما يرتبط الأمان بسرية معلومات الزبائن المتعلقة بحساباتهم و درجة تعاملهم مع المصرف.

(6) المصدقية: وتمثل الأمانة والسمعة بإدارة المصرف والقائمين على تقديم خدماته والصدق في التعامل مع الزبائن مما يولد الثقة بين الطرفين لأن العمل المصرفي قائم على أساس الثقة، و تعمل الكثير من المصارف على بناء سمعتها من خلال سرعة أداء العمليات المصرفية وإدخال تحسينات تتعلق بمظهر المصرف أمام الزبائن و العمل على راحتهم ، بما يوحي بالصدق للزبائن و الكفاية في إنجاز أعمالهم، و تؤكد بعض الدراسات أن سمعة المصرف تأتي من الموارد البشرية العاملة فيه فالمصارف التي تستثمر جزءا من أموالها في

تنمية و إعداد و تدريب مواردها، إنما تكون في الأساس تبني سمعتها بيدها، لذا يجب عليها أن تجذب الموارد البشرية الماهرة و أن تحافظ على الموارد البشرية العاملة لديها من الهجرة، لأن السمعة الأفضل في السوق تؤلف جزءا أساسيا من ثقافة المصرف و تتكامل معه.

المحور الثالث: الدراسة الميدانية للقرض الشعبي الجزائري بتلمسان

أولا: هدف الدراسة الميدانية

انصبت دراستنا هاته حول المهارات القيادية لدى القرض الشعبي الجزائري نظرا لعدة اعتبارات منها التسهيلات التي تلقيناها منذ أول وهلة من طرف الإدارة وذلك من خلال أحد المعارف كما أن البنك يمتلك إدارة عصرية و كذا مجموعة زبائن كبيرة ، إضافة إلى رغبتنا في محاولة منح أسلوب علمي للمؤسسات المصرفية و إكسابها معرفة خلفية حول مفهوم القيادة و أهميتها و دورها في اكتساب الميزة التنافسية و كيفية بناء قوة عمل تخدم الأهداف التسويقية للبنك، كذلك نظرا لاحتكاك القرض الشعبي الجزائري بالجمهور و أيضا نظرا لتصنيفه 52 عربيا و 709 عالميا، كل هذه الأسباب من شأنها أن تستوعب الدراسة الميدانية القائمة على محاولة تبيان مدى مساهمة المهارات القيادية في تحقيق الميزة التنافسية لهذا البنك.

ثانيا: مجتمع وعينة البحث

يشتمل مجتمع الدراسة من جميع وكالات القرض الشعبي الجزائري الواقعة بتلمسان و البالغ عددها 03 وكالات حيث

تتمثل فيما يلي:

- الوكالة رقم 454 بالكيفان.
- الوكالة رقم 437 بشارع تيجاني الدرجمي بتلمسان.
- الوكالة رقم 408 بشارع السلام بتلمسان.
- و اقتصرت هذه الدراسة على موظفين القرض الشعبي الجزائري و تألفت من 67 موظف من 03 وكالات للقرض الشعبي الجزائري ، تم اختيارهم بطريقة عشوائية ووزعت عليهم الاستمارة و كان عدد الاستبيانات المسترجعة 60 و بعد فحص الاستبيانات المسترجعة تبين بأن بعضا منها غير صالح للتحليل، مما أدى إلى استبعاد 14 استمارة و المتبقي 46 و هذا ما يمثل 68% من عدد الاستبيانات الموزعة و التي سيتم إخضاعها للدراسة.

ثالثا: أسلوب جمع البيانات

اعتمدنا على قوائم الاستقصاء لجمع البيانات من عينة الدراسة حول اتجاهاتهم و إدراكهم لأهمية المهارات القيادية و دورها في تحقيق الميزة التنافسية للبنك، و قد طلب من المستجيبين الإجابة على أسئلة الإستبانة و تكونت أداة الدراسة من الأجزاء الأساسية التالية:

- الخصائص الاجتماعية لوحدة المعاينة و التحليل و تتضمن الجنس و المؤهل والخبرة .
- أبعاد الممارسة القيادية و التي تمثل مهارات تحفيز العمال و إنجاز المهمة و بناء الثقة و العمل بروح الفريق مع العاملين و الاتصال.
- القدرات التنافسية للقرض الشعبي الجزائري و حول متابعته لأخر المستجدات في عالم تكنولوجيا المعلومات و الاتصالات و النظم المصرفية و كذا معرفة مستوى جودة الخدمات باعتبار جودة الخدمات المقدم مرتكزا أساسيا للقدرة التنافسية للبنك.

رابعا: نبذة مختصرة عن البنك محل الدراسة

القرض الشعبي الجزائري (CPA) عبارة عن مؤسسة مصرفية تابعة للقطاع العمومي، تأسست في 14 ماي 1966 بموجب القانون 66/366 ، برأس مال يقدر ب 15 مليون دينار و هو ثاني بنك تجاري يتم تأسيسه في الجزائر، و قد تأسس

على أنقاض القرض الشعبي الجزائري وهران وقسنطينة و عنابة و لتحديد بنية القطاع البنكي للقرض الشعبي الجزائري في سنة 1985 أعطى نشأة جديدة لبنك التنمية المحلية بتحويل 40 وكالة و ترحيل 550 موظف و إطار و 89000 حسابات الزبائن (Comptes clientèle) .

و طبقا للقانون البنكي رقم 86-12 المؤرخ في 19 أوت 1986 المتعلق بنظام حكم البنوك والقرض، نص على أن " النشاط الأساسي للقرض الشعبي الجزائري يدل على استقبال كل الأمانات من الشعب بكل أنواعها و الموافقة على كل عمليات القرض بدون تحديد الوقت و الشكل " (المادة 17 بداية الفقرة 1 و 2) .

لقد عرف القرض الشعبي الجزائري مهمة تشجيع نمو BTPH و كذا القطاعات الخاصة بالصحة و الأدوية و أيضا التجارة و التوزيع و كذا الفنادق و السياحة و كما يقوم أيضا بتشجيع الإعلام و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة و الأعمال الحرفية.

خامسا: تحليل نتائج الدراسة الميدانية

1- خصائص عينة الدراسة

جدول رقم (1): توزيع العينة حسب (النوع، الفئة العمرية، المستوى الدراسي، عدد سنوات الخبرة)

الخبرة		المستوى التعليمي			العمر			الجنس			
النسبة %	التكرار	النسبة %	التكرار	الفئة	النسبة %	التكرار	الفئة	النسبة %	التكرار	الفئة	
2	1	أقل من 5 سنوات	13	6	متوسط	-	-	20 سنة	86	40	ذكر
33	15	من 5 سنوات إلى 10 سنوات	22	10	ثانوي	30	14	20 سنة إلى 35 سنة	14	6	أنثى
65	30	أكثر من 15 سنوات	65	30	جامعي	70	32	35 سنة فأكثر			
100	46	المجموع	100	46		100	46	المجموع	100	46	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على نتائج الاستبيان

يوضح لنا الجدول أن نسبة عالية من أفراد العينة المدروسة فيما يتعلق بالجنس من الذكور حيث بلغ عددهم 40 بنسبة 86 % أما فيما يتعلق بفئات العمر فكان أكبر عدد من التكرارات في الفئة التي تبلغ من العمر أكبر من 35 سنة ، حيث بلغت النسبة 70 % من مجموع أفراد العينة.

أما بالنسبة للمستوى التعليمي فقد كان أغلبية أفراد العينة جامعيين حيث قدر عددهم ب 30 شخص أي ما يعادل 65 %، أما الباقي فقد توزع بين باقي فئات المستوى التعليمي، أما فيما يتعلق بتوزيع العينة حسب الخبرة فقد أظهرت النتائج إلى أن أعلى نسبة كانت أكثر من 10 سنوات حيث بلغ عددهم 30 فردا بنسبة تقدر ب 65 %.

2- أبعاد الممارسة القيادية

السؤال الأول: هل يعمل البنك على استقطاب العناصر البشرية الذين يمتلكون مهارات وخبرات كافية في مجال التخطيط والتنظيم والرقابة لشغل المواقع الإدارية المهمة؟

جدول رقم (2): استقطاب العناصر البشرية الذين يمتلكون مهارات وخبرات كافية في مجال التخطيط والتنظيم والرقابة

الإجابة	التكرار	النسبة %
---------	---------	----------

87	40	نعم
13	6	لا
100	46	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثين اعتماداً على نتائج الاستبيان

يتبين لنا من خلال الجدول أن البنك يعمل على استقطاب العناصر البشرية الذين يمتلكون مهارات وخبرات كافية في مجال التخطيط والتنظيم والرقابة لشغل المواقع الإدارية المهمة بحيث وصلت نسبة الإجابة بـ "نعم" 87% بينما البقية فقد أكدت عكس ذلك.

السؤال الثاني: هل يمتلك البنك نظام معلومات للموارد البشرية يمتاز بالدقة والحداثة وسرعة التنفيذ يميزه عن البنوك المنافسة؟

جدول رقم (3): امتلاك البنك نظام معلومات الموارد البشرية يمتاز بالدقة والحداثة وسرعة التنفيذ يميزه عن البنوك

المنافسة

النسبة %	التكرار	الإجابة
57	26	نعم
43	20	لا
100	46	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثين اعتماداً على نتائج الاستبيان

من خلال النتائج المتحصل عليها نلاحظ أن أفراد عينة البحث يختلف رأيهم فيما يخص إذا كان البنك يمتلك نظام معلومات للموارد البشرية يمتاز بالدقة وسرعة التنفيذ يميزه عن البنوك المنافسة، لقد كانت أغلب الإجابات و التي بلغ عددها 26 شخص أي ما يعادل 57% تؤكد أن البنك يمتلك نظام معلومات للموارد البشرية ، على خلاف 20 شخص أي ما يعادل 43% من العينة يعتقدون أن البنك لا يمتلك هذا النظام الذي يميزه عن البنوك المنافسة.

السؤال الثالث: حسب رأيكم، كيف ترون عملية الاتصال في البنك؟

جدول رقم (4): عملية الاتصال في البنك

النسبة %	التكرار	الإجابة
78	36	توزيع واسع للمعلومات
13	06	اتصال من أعلى إلى أسفل
9	4	لا يوجد اتصال في الاتجاهين
100	46	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثين اعتماداً على نتائج الاستبيان

من خلال النتائج المتحصل عليها في الجدول يمكن القول بأن المعلومات في البنك يتم توزيعها بشكل واسع بنسبة 78% ، إضافة إلى ذلك تضع إدارة البنك تعليماتها في صورة رسمية أي تصدر التعليمات من أعلى إلى أسفل، ويمكن القول بأنه لا يوجد اتصال فعال في الاتجاهين أي من أعلى إلى أسفل والعكس.

السؤال الرابع: هل يولي البنك اهتماماً كبيراً بالأفكار والمعالجات التي يقترحها العاملون المتميزون لمعالجة مشكلات العمل؟

جدول رقم (5): اهتمام البنك بالأفكار والمعالجات التي يقترحها العاملون المتميزون لمعالجة مشكلات العمل

النسبة %	التكرار	الإجابة
59	27	نعم
41	19	لا
100	46	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على نتائج الاستبيان

يتضح لنا من جدول الإجابات عن السؤال الذي يتعلق إذا كان البنك يولي اهتماما بالأفكار والمعالجات التي يقترحها العاملون المتميزون لمعالجة مشكلات العمل ، نجد أن أغلبية المستجوبين و الدين يقدر ب **27** شخص أي ما يعادل **59 %** أن إدارة البنك تدرك أهمية العنصر البشري المتميز كقوة تنافسية لها بحيث تعطي اهتمام كبير للأفكار و المعالجات التي يقترحها لحل المشاكل ، حيث يؤثر على طريقة العمل مما يؤدي إلى تحسين جودة الخدمة و إلى تحقيق الميزة التنافسية في البنك كما أن نسبة **41 %** تؤكد أن البنك لا يعطي أهمية لأفكار المتميزين من العمال.

السؤال الخامس: هل يشجع البنك على إقامة الحلقات النقاشية بين الموظفين لاستثمار طاقاتهم الفكرية ؟

جدول رقم (6): يشجع البنك على إقامة الحلقات النقاشية بين الموظفين لاستثمار طاقاتهم الفكرية

النسبة %	التكرار	الإجابة
59	27	نعم
41	19	لا
100	46	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على نتائج الاستبيان

فيما يخص الجواب عن السؤال ، يتفق أغلبية المستجوبين و الدين يقدر ب **27** شخص أي ما يعادل **59 %** على أن البنك يشجع على إقامة الحلقات النقاشية بين العاملين لاستثمار طاقاتهم، باعتبار الحلقات النقاشية من الأساليب التدريبية الفعالة و المؤثرة إيجابيا في تقبل المشاركين لما يتم طرحه من أفكار.

السؤال السادس: حسب رأيكم، هل يقوم البنك بصورة منتظمة بإعداد دراسات لتحديد احتياجات الزبائن من خلال التكوين لاكتساب خبرات جديدة؟

جدول رقم (7): قيام البنك بصورة منتظمة بإعداد دراسات لتحديد احتياجات الزبائن من خلال التكوين

النسبة %	التكرار	الإجابة
87	40	تضع إدارة البنك ميزانية التكوين بحيث تتيح الفرصة لكل من يحتاج التكوين.
13	6	احتياجات التكوين ليست مرتبطة بأداء العمال.
-	-	أشياء أخرى
100	46	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على نتائج الاستبيان

يتضح لنا من جدول الإجابات عن السؤال الذي يتعلق إذا كان البنك يقوم بصورة منتظمة بإعداد دراسات لتحديد احتياجات الزبائن من خلال التكوين لاكتساب خبرات جديدة، نجد أن أغلبية المستجوبين و الدين يقدر ب **40** شخص أي ما يعادل **87 %** أن إدارة البنك تدرك أهمية التكوين كقوة تنافسية لها و تضع ميزانية حتى تتيح للعمال فرصة التكوين و التطوير

بحيث يؤثر على طريقة العمل مما يؤدي إلى تحسين جودة الخدمة و إلى تحقيق الميزة التنافسية في البنك كما أن نسبة 13% تؤكد أن احتياجات التكوين لا يتم ربطها بأداء العاملين.

السؤال السابع: هل تهتم إدارة البنك بالحوافز المادية و الترفيات و العلاوات؟

جدول رقم (8): اهتمام إدارة البنك بالحوافز المادية و الترفيات و العلاوات

النسبة %	التكرار	الإجابة
35	16	نعم
43	20	لا
22	10	أحيانا
100	46	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على نتائج الاستبيان

من خلال النتائج المتحصل عليها نلاحظ أن 43% من مفردات عينة البحث يرون أن إدارة البنك غير مهتمة بوضع نظام لتحفيز العمل لرفع مستوى أدائهم بتقدم الحوافز المادية و الترفيات و العلاوات و بالتالي يمكننا القول بأنه بالرغم من أن الحوافز تلعب دورا مهما في البنك باعتبارها وسيلة إشباع مستعملة لتوجيه سلوك الموظفين إلا أن إدارة البنك لا تهتم بتصميم نظام للحوافز لجعل الموظفين يتصرفون بطريقة معينة تستجيب لأهداف البنك المسطرة.

السؤال الثامن: حسب رأيكم، كيف ترون علاقة إدارة البنك بموظفيها؟

جدول رقم (9): علاقة إدارة البنك بموظفيها

النسبة %	التكرار	الإجابة
87	40	ترتبط إدارة البنك علاقة وثيقة مع الموظفين، ليس فقط لإرضائهم و إنما لكسب ثقتهم و الاحتفاظ بهم
13	6	لا تعترف إدارة البنك بالمستهلك الداخلي، فالعملاء هم فقط الناس الخارجيين.
-	-	أشياء أخرى للوصف
100	46	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على نتائج الاستبيان

قد تؤكد لنا نتائج هذا السؤال، أن البنك يربط علاقات جيدة مع عملائه ، ليس فقط لإرضائهم و إنما لكسب ثقتهم و الاحتفاظ بهم و ذلك بنسبة 87% من آراء المستجوبين. و هذا ما يؤدي بالضرورة إلى القول بأن إدارة البنك تسعى لتحقيق الأمان الوظيفي عبر إجراءات تتخذها بيئة العمل نفسها تجعل الموظف يقدم إخلاصه وولائه للبنك الذي يعمل به، وغير راغب في ترك عمله.

3- القدرة التنافسية للبنك

السؤال الأول: هل يسعى البنك لتحقيق مستويات جيدة من الربحية؟

جدول رقم (10): يسعى البنك لتحقيق مستويات جيدة من الربحية

النسبة %	التكرار	الإجابة
100	46	نعم
-	-	لا
100	46	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على نتائج الاستبيان

من الجدول أعلاه نلاحظ أن كل مفردات العينة أي 46 شخص أي ما يعادل 100 % تؤكد بأن البنك يسعى لتحقيق مستويات جيدة من الربحية و هذا ما يؤدي بالضرورة إلى القول بأن الخدمة المتميزة وذات الجودة العالية تتيح الفرصة للقرض الشعبي الجزائري إمكانية رفع الأسعار و العمولات و تحقيق أرباح أكبر

السؤال الثاني: هل تهتم إدارة البنك بالجودة الشاملة؟

جدول رقم (11): اهتمام إدارة البنك بالجودة الشاملة

النسبة %	التكرار	الإجابة
57	26	يوجد إدارة تهتم بالجودة الشاملة و هي تقوم بوضع المخططات و تنفيذها.
35	16	لا يوجد إدارة تهتم بالجودة الشاملة
08	04	يقوم البنك بقياس التقدم نحو إدارة الجودة الشاملة.
100	46	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على نتائج الاستبيان

يتضح لنا من جدول الإجابات عن السؤال و المتعلق باهتمام إدارة البنك بالجودة الشاملة بأن أغلبية أفراد العينة و الذي يقدر عددهم 26 شخص أي ما يعادل 57 % من حجم العينة بأن إدارة البنك تدرك أهمية الجودة و تعتبرها أحد أولوياته حيث يوجد إدارة تهتم بالجودة الشاملة و هي تقوم بوضع المخططات و تنفيذها

السؤال الثالث: هل تحاول زيادة القدرة التنافسية للبنك الذي تعمل فيه؟

جدول رقم (12): زيادة القدرة التنافسية للبنك

النسبة %	التكرار	الإجابة
87	40	نعم
13	06	لا
100	46	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على نتائج الاستبيان

يتضح لنا من خلال الجدول أن 40 شخص من أفراد العينة المدروسة أي ما يعادل 87 % يحاولون قدر الإمكان زيادة القدرة التنافسية للبنك و هذا ما يعكس مدى توافر الموارد التنظيمية اللازمة للتغطية و الوفاء باحتياجات الزبون.

السؤال الرابع: حسب رأيكم، هل يعمل البنك في بيئة تتميز بمنافسة؟

جدول رقم (13): يعمل البنك في بيئة تتميز بالمنافسة

النسبة %	التكرار	الإجابة
48	22	شديدة
43	20	متوسطة
9	4	منعدمة
100	46	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على نتائج الاستبيان

اختلفت وجهات نظر مديري الوكالات البنكية حول طبيعة المنافسة بين البنوك، حيث أن 48% يرون أن المنافسة شديدة، في حين 43% يرون أن المنافسة متوسطة، و 9% يرون أن المنافسة منعدمة تعود نسبة 48% بشكل كبير للبنوك التجارية الخاصة التي تعتبر حديثة الوجود في مدينة تلمسان، فهي ترى وجود منافسة شديدة بينها وبين البنوك التجارية العمومية، ويجب عليها فرض وجودها في السوق البنكي المحلي.

السؤال الخامس: هل يهتم البنك بمعرفة التكنولوجيا الجديدة المستعملة من طرف البنوك المنافسة؟

جدول رقم (14): اهتمام البنك بمعرفة التكنولوجيا الجديدة المستعملة من طرف البنوك المنافسة

النسبة %	التكرار	الإجابة
91	42	نعم
9	04	لا
100	46	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على نتائج الاستبيان

من خلال النتائج المتحصل عليها في الجدول يمكن القول بأن 91% من الإجابات تهتم بمعرفة التكنولوجيا الجديدة المستعملة من قبل المنافسين، وهو ما يبين وعي مديري هذه الوكالات البنكية بأهمية التكنولوجيا البنكية، في حين نسبة ضعيفة لا ترى ضرورة لذلك بحجة غياب المنافسة بين البنوك .

السؤال السادس: كيف يتم تحسين الأداء و إعطاء جودة للمنتوج البنكي؟

جدول رقم (15): تحسين الأداء و إعطاء جودة للمنتوج البنكي

النسبة %	التكرار	الإجابة
43	20	الاختيار المناسب للموظفين
35	16	النظام المعلوماتي الفعال
22	10	التكوين المستمر
100	46	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على نتائج الاستبيان

من جراء الإجابة على هذا السؤال يتضح لنا بأن أغلبية المستجوبين يعتقدون أنه لتحسين الأداء وإعطاء جودة للمنتوج البنكي يستوجب اختيار موظفين مناسبين ، حيث بلغ عدد الأشخاص الذين اختاروا الإجابة الأولى 20 شخص أي ما يعادل

43 % من العينة المدروسة، على عكس ذلك **10** شخص أي ما يعادل **22 %** يرون أنه لا يتم تحسين الأداء و إعطاء جودة المنتوج البنكي إلا إذا كان هناك تكوين مستمر للموظفين.

السؤال السابع: حسب رأيكم ، ما هو التغيير الذي يستعمله البنك لرفع مستوى جودة الخدمة المصرفية؟

جدول رقم (16): التغيير الذي يستعمله البنك لرفع مستوى جودة الخدمة المصرفية

النسبة %	التكرار	الإجابة
26	12	تكوين مستمر
54	25	توظيف جامعيين ذوي خبرة
20	9	توظيف ذوي خبرة دون التقييد بالمستوى الدراسي..
100	46	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على نتائج الاستبيان

من خلال الجدول أعلاه، نلاحظ أن أغلب النتائج المتحصل عليها تؤكد أن توظيف جامعيين ذوي خبرة هو التغيير الذي يستعمله البنك لرفع مستوى جودة الخدمة البنكية حيث بلغت النسبة ب **54 %** أي ما يعادل **25** شخص من حجم العينة المدروسة ، و هذا ما يؤدي بنا إلى القول بأن بهذا التغيير يحقق القرض الشعبي الجزائري الأهداف المسطرة و تحقيق أعمال مصرفية ذكية بقدرات عالية.

السؤال الثامن : هل يحرص البنك على تعويض العميل في حال حدوث خطأ من تقديم الخدمة أو التأخير في إجراءات معاملته للمحافظة على سمعة البنك؟

جدول رقم (17): حرص البنك على تعويض العميل في حال حدوث خطأ من تقديم الخدمة

النسبة %	التكرار	الإجابة
87	40	نعم
2	1	لا
11	5	أحيانا
100	46	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على نتائج الاستبيان

يتضح لنا من جدول الإجابات و المتعلق بتعويض العميل في حالة حدوث خطأ من تقديم الخدمة أو التأخير في إجراء معاملته، بأنه من بين الأشخاص الذين أجابوا ب "نعم" عددهم **40** شخص أي ما يعادل **87 %** من حجم العينة و هي نسبة مهمة في اعتقادنا ، هذا ما يؤدي بالضرورة إلى القول بأن العاملين بالقرض الشعبي الجزائري لديهم الرغبة و الاستعداد الكامل في تقديم الخدمة لمساعدة الزبائن و السرعة في أداء الخدمة و كذا الاستجابة الفورية لطلب الزبون.

السؤال التاسع: هل يستخدم البنك أساليب حديثة في تقديم منتجاته وخدماته مقارنة مع البنوك الأخرى المنافسة؟

جدول رقم (18): استخدام البنك أساليب حديثة في تقديم منتجاته وخدماته مقارنة مع البنوك الأخرى

النسبة %	التكرار	الإجابة
83	38	نعم
17	08	لا
100	46	المجموع

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على نتائج الاستبيان

من خلال النتائج المتحصل عليها من الجدول أعلاه نلاحظ أن أغلبية أفراد العينة و الذين يقدر ب 38 شخص أي ما يعادل 83% بأن البنك يستخدم أساليب حديثة في تقديم منتجاته وخدماته مقارنة مع البنوك الأخرى بالمنافسين.

خاتمة:

لقد اتضح أن تبني المهارات القيادية أصبح عنصرا أساسيا في نجاح الأعمال البنكية ومن أهم العوامل التي تدعم القدرات التنافسية، والأكثر تأثيرا والذي ينعكس إيجابا على الأهداف الأساسية و المتمثلة في زيادة فرص جذب زبائن جدد و تطوير العلاقات بين الزبون و البنك و كذا تعزيز السمعة و زيادة الأرباح و الحصة السوقية و تحسين الأداء المصرفي. و أن الأداء المتميز يرتكز على تطبيق أحدث الإستراتيجيات الإدارية في إدارة العمليات، و أن القيادة الفعالة المحرك الأساسي لأي تقدم أو تطور أو نمو أو ابتكار وإبداع، فتحقيق النجاح ليس رهانا فحسب لتحقيق معدلات نمو أسرع أو تدفق كبير للموارد المالية، وإنما رهانا على قدرة المؤسسات على تنمية أفكار ومهارات مواردها البشرية و أن المعرفة هي الثروة الفعلية للمؤسسات. لذا فالقيادة مطالبون بتوسيع مداركهم، وزيادة ثقافتهم، وتنمية خبراتهم و مهاراتهم التي تمكنهم من مواجهة تحديات القيادة في الألفية الثالثة.

النتائج والتوصيات

النتائج: من خلال الدراسة الميدانية التي أجريت على بنك القرض الشعبي الجزائري توصلنا إلى:

- ◀ تهتم المؤسسة البنكية بتوجيه العمال لحل مشاكلهم في العمل، كما تربط علاقات جيدة مع زبائنها في الخارج كذلك بعمالها في أن واحد باعتبارهم عملاء أو مستهلكين داخليين
- ◀ أن القيمة الحقيقية للمؤسسات المصرفية تعتمد على ما تمتلكه من رأس مال فكري، والذي يتمثل في مخزون المعرفة لدى العاملين والتي يمكن تحويلها إلى قيمة.
- ◀ تعمل إدارة البنك على تنمية الكفاءات و تحفيز الأفراد بالإضافة إلى تخفيف حالة الإحباط الناجمة عن الفشل في الإنجاز، لأنهم هم من يضيف القيمة و قوة العمل التي تتسم بالولاء و الالتزام.
- ◀ تهدف المؤسسة من خلال خلق مزايا تنافسية إلى خلق فرص تسويقية جديدة، تحقيق رضا العميل، زيادة ربحيتها، الارتقاء بأدائها، تعزيز مركزها التنافسي، وضمان بقائها واستمرارها.
- ◀ أن إدارة البنك تسعى إلى استقطاب الموارد البشرية ذات المهارات التقنية العالية و القدرات الإبداعية المتميزة كما تقوم بإجراء دراسات استطلاعية مستمرة للتعرف على حاجات و رغبات العملاء المتغيرة و المتزايدة
- ◀ بينت الدراسة اعتماد البنك على الاستقطاب للحصول على موارد بشرية مؤهلة، أي استقطاب أصحاب الفكر للعمل في المنظمة للاستفادة من الأفكار النادرة لهم وتوظيفها في مجال الابتكار والتجديد.
- ◀ أثبتت الدراسة أن الابتكار موجود لدى العاملين في المؤسسة المصرفية وذلك نتيجة استخدام أساليب متطورة ومتجددة في العمل، بالإضافة للرؤية الشاملة والصحيحة للمشكلات التي تواجههم في أداء العمل، وقدرتهم على التنبؤ بحدوثها.

التوصيات: اعتماداً على ما توصلنا إليه من نتائج فإننا نوصي بما يلي:

- ◀ تسهم المهارات القيادية في تحقيق نجاح و تميز المنظمات، لذلك يقع على عاتق المنظمات العناية في اختيار القادة الإداريين ووفقا للمهارات و الخبرات التي يمتلكونها .
- ◀ أن تتبنى المؤسسة المصرفية اختيار برامج تدريبية مكثفة تتصل بمواضيعها بالمواضيع المتعلقة بالقيادة الإدارية و ذلك لتعزيز قدرات و إمكانات الساعين نحو تميز مؤسساتهم نحو الممارسات العملية الناجعة و ذلك لتحقيق الميزة التنافسية.
- ◀ إتاحة الفرصة أمام من يمارس العمل القيادي.

◀ أن تعمل المؤسسات المصرفية على تفعيل التواصل و الإكثار منه بين القادة و العاملين لبناء و توطيد المزيد من جسور الثقة بينهما .

◀ إعادة النظر بأسس اختيار القادة الإداريين مع التركيز على خصائص القيادة المطلوب توفرها لديهم.

الهوامش:

- 1 - . كامل المغربي وآخرون، "أساسيات في الإدارة"، الطبعة الأولى، دار الفكر للنشر والتوزيع، 1995م، ص 163-164 .
- 2 - شفيق رضوان، السلوكية الإدارية، الطبعة الأولى، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، 1994م، ص 81 .
- 3 - فؤاد الشيخ سالم وآخرون، المفاهيم الإدارية الحديثة، الطبعة الرابعة، مركز الكتب الأردني، 1994م، ص 185
- 4 - كامل المغربي و آخرون، "أساسيات في الإدارة"، مرجع سبق ذكره، ص 164.
- 5 - وليام كوهين، "فن القيادة"، ترجمة مكتبة حرير، الرياض، 2001، ص 142.
- 6 - عبد الرحيم محمد عبد الرحيم، "القيادة في البنوك و المؤسسات المالية"، دار اليازوري، الأردن، ص 25
- 7 - مصطفى محمود أبو بكر، "الموارد البشرية مدخل لتحقيق الميزة التنافسية"، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2004، ص 13
- 8 - علي السلمي، "إدارة الموارد البشرية الإستراتيجية"، دار غريب، مصر، 2000، ص 104.
- 9 - نبيل مرسي خليل، "الميزة التنافسية في مجال الأعمال"، الدار الجامعية للنشر، الإسكندرية، 1998، ص 48.
- 10 - Michael Porter, "L'avantage concurrentiel", édition , traduit par Philippe du, Dunod, paris, France, 1997, P13.
- 11 - أحمد سالم خالد الخبز علي، "تنافسية البنوك التجارية الأردنية والأجنبية"، دراسة تحليلية -1996-2006 أطروحة دكتوراه، تخصص مصارف، الأكاديمية العربية للعلوم المالية و المصرفية، عمان سنة 2008، ص 4
- 12 - عقل مفلح، "وجهة نظر مصرفية"، مكتب المجتمع العربي، الجزء الأول، عمان، الأردن، 2006، ص 85
- 13 - يوثيل، أميل عقيل، "نموذج تقييم أنظمة المعلومات كأداة تنافسية في المصارف" دراسة حالة، دورية الإدارة العامة، العدد الثامن و الثلاثون، العدد الثاني، المملكة العربية السعودية، 1998، ص 426.
- 14 - أحمد محمد أبو بكر مكاوي، "أثر جودة الخدمات المصرفية على زيادة القدرة التنافسية للبنوك"، دراسة تطبيقية على البنوك، رسالة دكتوراه، أكاديمية الساداتن مصر 2003، ص 27
- 15 - محمد سعيد المصري، "إدارة و تسويق الخدمات المصرفية"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2002، ص 207.
- 16 - Zollinger. M & Lamarrque . E , " Marketing et Stratégie de la banque", Dunod , Paris , 1999 , P. 182.
- 17 - رعد حسن الصرن، "عولمة جودة الخدمة"، مؤسسة الوراق، 2008، ص 220.

تبنى التخطيط التسويقي الاستراتيجي كأداة لتفعيل قطاع السياحة في الجزائر

د. عبد الرحيم زديوي

جامعة سطيف 1 - الجزائر -

abderrahim.zedioui@hotmail.com

Received: October 2017

د. فاتح مجاهدي

جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف - الجزائر -

fmedjahdi@gmail.com

Published: December 2017

Accepted: November 2017

ملخص: تتجه الجزائر مجبرة نحو تنويع الاقتصاد الوطني والخروج من التبعية للمحروقات، ذلك من خلال إنعاش العديد من القطاعات الاقتصادية غير المستغلة كما ينبغي، أهمها السياحة التي تعتبر قطاعا واعدا نظرا لما تزخر به البلاد من إمكانات وموارد طبيعية وإيكولوجية هامة. ولاستغلال هذا القطاع الحيوي لا بد من تمييز المنتج السياحي الجزائري من خلال تبني استراتيجية تسويقية قصيرة، متوسطة وطويلة المدى تسمح بجذب المستهلكين المحليين والأجانب للمنتج السياحي الجزائري والمحافظة عليهم وكسب ولائهم.

من أجل هذا هدفت هذه الدراسة إلى معالجة المفاهيم المتعلقة بالتخطيط التسويقي الاستراتيجي في مجال السياحة ومدى فعالية ذلك في تمييز المنتج السياحي وتفعيل هذا القطاع في الجزائر، مع التطرق إلى المخططات الحالية المطبقة في هذا السياق والأسباب التي تحول دون تقدمها. وخلصت الدراسة إلى أنه رغم توفر الجزائر على إمكانات طبيعية هائلة إلا أن غياب استراتيجية تسويقية واضحة وطويلة المدى يحول دون تطور هذا القطاع ودون تمييز المنتج السياحي الجزائري وتمييز عناصر الجذب فيه.

الكلمات المفتاحية: السياحة، المنتج السياحي، التخطيط التسويقي الاستراتيجي.

Abstract: Algeria now is forced to diversify its economy and leave the dependence on hydrocarbons, by re-launching sectors not well exploited such as tourism where natural and ecological resources are available and diverse. The valorisation of the Algerian tourist product passes through a short, medium and long-term marketing strategy that will allow attracting and retaining the local and foreign tourist customers.

For this, the objective of this study is to approach the concepts of strategic marketing planning in tourism and its effectiveness in the development of the Algerian tourism product and the development of this sector in Algeria. This study concludes that despite the country's enormous natural and ecological capacities, but the lack of a long and clear marketing strategy prevents the valorization of the Algerian tourist product and the distinction of the elements of attraction in Algerian tourism.

Key Words: Tourism, Tourism product, Strategic marketing planning.

تمهيد:

مع تراجع أسعار البترول إلى أقل من 50 دولار للبرميل أصبح الاقتصاد الوطني المعتمد بشكل شبه كلي على عوائد المحروقات مهدد أكثر من أي وقت مضى، مما يستدعي البحث عن حلول بديلة تساهم في التخلص من التبعية للمحروقات وتساعد على إنعاش وتنويع الاقتصاد. وفي هذا الصدد يعد قطاع السياحة من أهم القطاعات الواعدة وغير المستغلة في الجزائر، إذ تزخر مختلف مناطق الوطن بثروات وإمكانات طبيعية وإيكولوجية جد متنوعة تؤهلها لأن تكون أقطابا سياحية بامتياز.

لكن رغم هذا يبقى نصيب الجزائر من عوائد السياحة العالمية جد ضئيل ولا يتعدى نسبة 0,2 %، يرجع ذلك إلى عدم الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة وبالأخص غياب استراتيجية تسويقية واضحة على المدى القصير والبعيد، قادرة على تمييز المؤهلات السياحية الجزائرية وجعلها وجهة مفضلة خاصة بالنسبة للأسواق السياحية القريبة كمنطقة الحوض المتوسط والمغرب

العربي. لهذا الغرض حاولت الجزائر استدراك هذا العجز من خلال بعض البرامج الرامية إلى تبني استراتيجية ترمين طويلة المدى أبرزها المخطط التوجيهي للتهيئة السياحية.

إشكالية الدراسة

يتميز المنتج السياحي بالتعقيد والتكامل مع العديد من العناصر الأخرى التي تعمل في مجملها على توفير عناصر جذب كقيلة بإثارة المستهلك وجذبه والمحافظة عليها وكسب ولائه. ولتحقيق ذلك لا بد من استراتيجية تسويقية مدروسة قصيرة، متوسطة وطويلة المدى تهدف إلى ترمين المنتج السياحي الجزائري وتكييفه مع حاجات وتطلعات المستهلكين المحليين والأجانب لغرض تفعيل وإنعاش قطاع السياحة في الجزائر. ولهذا الغرض ارتأينا طرح الإشكالية التالية:

ما مدى تبني التخطيط التسويقي الاستراتيجي كأداة لتفعيل قطاع السياحة في الجزائر؟

تساؤلات الدراسة

تهدف هذه الدراسة إلى الإجابة على الأسئلة التالية:

- ما المقصود بالتسويق السياحي؟
- ما هي عناصر التخطيط التسويقي الاستراتيجي في مجال السياحة؟
- ما هي الاستراتيجيات والمخططات التي اعتمدها الجزائر لغرض تفعيل قطاع السياحة؟ وما فرص نجاحها؟
- ما المقصود بالمخطط التوجيهي للتهيئة السياحية بالجزائر؟ وما هي أهم بنوده وأهدافه؟
- ما الذي يحول دون تقدم تطبيق هذا المخطط؟

أهمية وأهداف الدراسة

تكتسي هذه الدراسة أهميتها من كونها توضح الأسس والمفاهيم الخاصة بتسويق المنتجات السياحية وخطوات وضع استراتيجية تسويقية كقيلة بترمين المنتج السياحي الجزائري، إضافة إلى تحليل المخطط التوجيهي للتهيئة السياحية بالجزائر والمعوقات التي تحول دون التقدم في تطبيقه. ومنه تتمثل أهداف هذه الدراسة إضافة إلى الإجابة على إشكالياتها وتساؤلاتها فيما يلي:

- توضيح أهمية التخطيط التسويقي في سبيل ترمين المنتج السياحي؛
- توضيح العناصر التي يمكن أن يمسه التخطيط التسويقي في مجال السياحة؛
- دراسة أهم بنود المخطط التوجيهي للتهيئة السياحية بالجزائر إضافة إلى الأسباب التي تحول دون تقدمه؛
- إعطاء توصيات تتعلق بسبل تفعيل قطاع السياحة في الجزائر وترمين المنتج السياحي الجزائري اعتماد على الأنشطة التسويقية.

المحور الأول. السياحة، تعريفها وأهميتها

السياحة هي نشاط صناعي منتجه النهائي هو الراحة والاسترخاء والتعلم للمستهلكين من السياح الذين يتطلعون للاستمتاع خلال تجربتهم السياحية ويستخدمون في تحقيق ذلك التسهيلات التي توفرها الدولة المضيفة.¹ وهي عبارة عن نظام مفتوح يتكون من أربعة عناصر هي المنطقة الجاذبة للسياح، المؤسسات السياحية، الحكومات التي تنظم وتفرض الرقابة على النشاط السياحي والناس القاطنين في المناطق التي يزورها السياح.² وهذه العناصر تتفاعل معا تبعا للارتباط الوظيفي والمكاني بينها ومنه يتجلى أن السياحة عبارة عن مجال اقتصادي صناعي، تجاري وخدمي في نفس الوقت أين تتقاطع العديد من الأنشطة الاقتصادية لتوفر في مجملها عرض تسويقي سياحي قادر على جذب المستهلك وإرضائه والمحافظة عليه. وبالنسبة لأهمية السياحة فتتجلى على ثلاثة مستويات هي:

أولاً. أهمية السياحة من الجانب الاقتصادي: تعتبر السياحة نشاطا يجلب المداخل للبلد دون الحاجة إلى شحن المنتجات وتوصيلها للمستهلك، إذ أن الزائر يأتي إلى موقع الإنتاج ويشترى مجموعة متنوعة من السلع والخدمات في البلد المضيف وهذا في الواقع يولد أنماطاً من المنافع الاقتصادية تختلف اختلافاً تاماً عن الصادرات التقليدية التي تشحن إلى الخارج حتى تصل إلى المستهلك.³ ويبرز دور السياحة في تحفيز النشاط الاقتصادي في العديد من المتغيرات أهمها التشغيل، ميزان المدفوعات، تشكيل الدخل الوطني وإعادة توزيعه، الاستثمار في البنى التحتية وغيرها.⁴ لذا نجد العديد من الدول تستثمر في السياحة على أساس أنها أحد الركائز الأساسية لبناء اقتصاد قوي ومنتج على غرار التجربة التركية، إذ أن نمو هذا القطاع سيؤدي حتماً إلى نمو العديد من القطاعات على غرار الخدمات الفندقية وخدمات الإطعام والنقل والصناعات التقليدية وحتى تلك غير التقليدية وهو ما ينعكس بالإيجاب على الاقتصاد الوطني ككل.

ثانياً. أهمية السياحة من الجانب الاجتماعي: تمثل السياحة وسيلة حضارية اجتماعية لنقل وتبادل الثقافات والحضارات بين شعوب العالم المختلفة، فمن خلالها يتحقق التبادل الثقافي بين الدول السياحية حيث تنتقل اللغات والمعتقدات الفكرية والفنون والآداب ومختلف ألوان الثقافة عن طريق الحركة السياحية الوافدة إليها فتؤثر فيها ثقافياً وتؤثر بها. وبذلك يتحقق التأثير الثقافي للسياحة الذي يمثل محورا هاما من محاور التنمية في المجتمع.⁵ فالشعوب التي تحتك باستمرار بثقافات وعقليات مختلفة يتولد لديها نوع من الوعي والنضج الثقافي والاجتماعي مما ينعكس تدريجياً على إنتاجيتها في العديد من المجالات الاجتماعية كالتعليم والمسؤولية الاجتماعية والثقافية كالفنون وحتى الاقتصادية كحب العمل وحب الإنتاج.

ثالثاً. أهمية السياحة من الجانب الإيكولوجي والبيئي: كأى قطاع اقتصادي آخر فإن قطاع السياحة يعتمد في تقديم المنتجات والخدمات السياحية على الموارد الطبيعية ومن الملاحظ أن غالبية عناصر السياحة ترتبط بصورة مباشرة أو غير مباشرة بالموارد الطبيعية وبالتالي فالسياحة تؤثر على الجانب البيئي إيجابياً وسلبياً. إيجابياً من خلال تشجيع الحكومات والأطراف الناشطة على حماية التراث البيئي والثروات الإيكولوجية للاستمرار في جذب السياح، توفير الموارد اللازمة للمحافظة على المناطق السياحية والبيئية، زيادة الوعي بأهمية الموارد الطبيعية والإيكولوجية وضرورة المحافظة عليها.⁶ هذا لا يمنع من وجود بعض الآثار السلبية التي يمكن أن تسببها السياحة غير المنظمة وغير المراقبة للبيئة خاصة في حالة عدم توفر بنى تحتية كافية لاستيعاب هذا النشاط، مما يعزز ضرورة التخطيط الجدي والمدرّس لتسيير قطاع السياحة.

هذا بالنسبة للأهمية الاقتصادية والاجتماعية والإيكولوجية للسياحة. ولتحقيق الاستفادة المرجوة منها في هذه المجالات لا بد من تخطيط استراتيجي مدرّس على المدى القصير والطويل وذلك كما يلي.

المحور الثاني. خطوات وعناصر التخطيط التسويقي الاستراتيجي في مجال السياحة

التسويق السياحي هو ذلك النشاط الإداري والفني الذي تقوم به المؤسسات والهيئات السياحية داخل دولة أو إقليم ما وخارجها لتحديد الأسواق السياحية المرتقبة والتعرف عليها والتأثير فيها بهدف تنمية وزيادة الحركة السياحية وتحقيق التوافق بين المنتجات والخدمات السياحية وبين الرغبات والدوافع للشرائح السوقية المختلفة.⁷

يتضح من التعريف السابق أن التسويق السياحي يبدأ من مرحلة دراسة وتشخيص السوق وتحديد الفئات والشرائح السوقية المستهدف إضافة إلى حاجات ورغبات هذه الفئات، مروراً بتخطيط البرامج والعروض التسويقية والمتمثلة في عناصر المزيح التسويقي، وصولاً إلى مرحلة المراقبة والتقييم ووضع وتنفيذ الخطط التصحيحية.

أولاً. دراسة وتشخيص السوق وتحديد حاجات ورغبات المستهلكين: تعد دراسة السوق السياحي أمراً ضرورياً لتفعيل هذا القطاع الهام، إذ أنه يمكن من اكتشاف طبيعة السوق السياحية وإمكاناتها من جهة وحاجات ورغبات المستهلكين المحتملين من جهة أخرى وبالتالي فهذه الخطوة تتم على مرحلتين كما يلي:

- **المرحلة الأولى:** تتمثل في دراسة البيئة التسويقية في البلد المنتج للسياحة ذلك من خلال تشخيص الإمكانيات والقدرات المتاحة بالنسبة لكل من المناطق السياحية والمؤسسات الناشطة في القطاع، إضافة إلى قدراتها الاستيعابية وتقسيمها إلى مناطق ذات أولوية وأخرى ثانوية لا تقل عنها أهمية. حيث أن هذه القدرات والإمكانيات تعتبر نقاط قوة للسوق السياحي المحلي في حين أن نقاط الضعف يجب تشخيصها هي الأخرى للعمل على تصحيحها وتجاوزها مستقبلا. هذا من جهة، ومن جهة أخرى يتم في هذه المرحلة كذلك دراسة نقاط قوة ونقاط ضعف الأسواق السياحية المنافسة لغرض تحديد النقاط التي سيتم التركيز عليها في العرض التسويقي السياحي. وتجدر الإشارة إلى أن هذه الدراسة قد تشمل كذلك دراسة البيئة الاجتماعية والثقافية والسياسية والاقتصادية العامة للبلد،⁸ حيث أن هذه العوامل تساهم في تحديد جاذبية المنتجات والخدمات السياحية المقدمة من عدمها؛

- **المرحلة الثانية:** تتمثل في تحديد شرائح المستهلكين المستهدفين سواء تعلق الأمر بالمستهلكين المحليين (السياحة الداخلية) أو المستهلكين الأجبيين (السياحة الأجنبية) وذلك من خلال تقسيم وتجزئة السوق السياحي ليعتبر فيما بعد تكييف العروض التسويقية السياحية حسب خصائص كل سوق. يتم هذا على أساس دراسة حاجات ورغبات المستهلكين المستهدفين وميولهم واتجاهاتهم السياحية، إضافة إلى قدراتهم الشرائية وثقافتهم وحتى معتقداتهم الدينية لتصميم منتجات وخدمات سياحية تتناسب مع هذه الخصائص. إذ نجد أن الدول الرائدة سياحيا في العالم خطت خطوات هامة في هذا الصدد حيث أنها أصبحت تقدم عروض تسويقية سياحية جد مكيفة لتتوافق بصفة شبه كلية مع حاجات ورغبات وخصائص كل فئة سوية مستهدفة.

ثانيا. **تصميم العرض التسويقي السياحي (المزيج التسويقي السياحي):** قبل التفصيل في عناصر المزيج التسويقي السياحي تجدر الإشارة إلى أنه لا توجد توليفة أو تشكيلة معيارية ثابتة يمكن الاعتماد عليها واختيارها من قبل جميع المؤسسات أو الدول، حيث تختلف عناصر المزيج التسويقي السياحي وأهمية كل عنصر من عناصره من دولة لأخرى حسب المقومات والإمكانيات السياحية التي تمتلكها تلك الدولة وحسب طبيعة المستهلكين المحتملين للمنتج السياحي وخصائصهم. وفيما يلي أهم عناصر المزيج التسويقي التي يمكن أن تعتمد عليها الدول السياحية لتشكيل العروض التسويقية المناسبة لمستهلكيها المستهدفين.

1- المنتج السياحي: يمثل المنتج السياحي العنصر الأول والأهم من عناصر المزيج التسويقي السياحي، وهو خليط من المؤهلات الطبيعية (الجغرافية، البيئية، المناخية) والمقومات البشرية (الثقافية، الحضارية، العلمية والدينية) بالإضافة إلى الخدمات والتسهيلات السياحية مثل المرافق العامة الأساسية (النقل، الفنادق، المطاعم...).⁹ فالمنتج السياحي هو مجموعة من العناصر التي تتواجد في دولة أو منطقة ما وتكون بمثابة مصادر جذب سياحية هامة يعتمد عليها في إثارة الطلب السياحي الخارجي.

وتتميز الخدمات السياحية التي هي جزءا أساسيا من المنتج السياحي باعتمادها وارتباطها بالعناصر الطبيعية والبشرية، إضافة إلى صعوبة التحكم المطلق فيها أو التغيير من خصائصها ويرجع ذلك أيضا إلى ارتباطها بالعناصر الطبيعية الخارجة في معظمها عن قدرة البشر.

2- التنشيط (الترويج) السياحي: يمثل التنشيط السياحي العنصر الثاني من عناصر المزيج التسويقي السياحي ويقصد به تلك الجهود التي تبذل في مختلف وسائل الإعلام والاتصالات السمعية والبصرية والشخصية لتوضيح الصورة السياحية للدولة وإبرازها أمام المستهلكين السياحيين المرتقبين وجذب انتباههم لزيارة تلك الدولة.¹⁰ وذلك باستخدام وسائل التنشيط المختلفة كالمصققات والنشرات الدعائية المتعددة بالإضافة إلى وسائل الإعلان المسموعة والمقروءة وفي التلفزيون والسينما والانترنت ووسائل التواصل الاجتماعي وغيرها، هذا بالإضافة إلى العلاقات العامة باعتبارها وسيلة فعالة للاتصال الشخصي بين رجال التسويق السياحي والمتعاملين السياحيين، إذ يسمى كل من الإعلان والدعاية والعلاقات العامة بالمركب التنشيطي للسياحة. فالتنشيط السياحي يلعب دوره الهام كوظيفة من وظائف التسويق السياحي في تنشيط الحركة السياحية والتأثير في سلوك ودوافع السائح لزيارة منطقة أو دولة معينة. كما تؤثر دراسة السوق السياحي متمثلا في المستهلكين المحتملين ودراسة المنتج السياحي في اختيار خطط وبرامج

التنشيط السياحي التي تضعها الدولة من أجل تنشيط المبيعات السياحية واستقطاب أكبر عدد ممكن من السائحين. ويعتمد التنشيط السياحي بالإضافة إلى وسائله الرئيسية على عدد من الوسائل والعوامل الأخرى أهمها:¹¹

- تنوع البرامج السياحية لكي تشمل خدمات وأنماط سياحية جديدة؛

- تنمية مناطق سياحية جديدة تمتاز بعناصر الجذب السياحي؛

- الاعتماد على الأساليب العلمية في اختيار السياسات والبرامج السياحية والتسويقية لغزو الأسواق السياحية؛

- عقد المؤتمرات والندوات في الدول الأخرى من طرف المسؤولين عن التنشيط السياحي الخارجي؛

- تبسيط الإجراءات المختلفة المرتبطة بقدوم السياح إلى الدولة السياحية؛

- رفع مستوى الخدمات السياحية التي تقدم في الدولة بشكل عام.

3- السوق السياحي: يعتبر السوق السياحي (الدول المصدرة للسائحين) أحد منافذ التوزيع التي تعتمد عليها الدول السياحية في بيع برامجها وخدماتها السياحية فيها، لذلك فإن دراسة هذا السوق تعتبر من المهام الرئيسية التي يقوم بها جهاز التسويق السياحي للتعرف على حجم هذا السوق ومدى إمكانية تنمية الطلب السياحي فيه. وكنا قد تناولنا فيما سبق العناصر التي يتم من خلالها دراسة السوق السياحي.

عموماً يعتبر السوق السياحي (الذي يعكس عنصر التوزيع في المزيج التسويقي التقليدي) من أكثر عناصر المزيج التسويقي السياحي تعقيدا والأصعب في التحكم فيه، لذا لجأت العديد من الدول الرائدة سياحيا إلى أساليب جديدة للوصول وغزو الأسواق السياحية المستهدفة كالأفلام والمسلسلات والأشرطة والوثائقية والبرامج التلفزيونية عموما (على غرار التجربة التركية)، إضافة إلى تنظيم التظاهرات الرياضية والثقافية العالمية أو المشاركة فيها؛

4- التسعير السياحي: يعد التسعير السياحي (تحديد الأسعار) أحد العمليات المؤثرة في العمل السياحي وعنصر هام من عناصر المزيج التسويقي السياحي لما له من تأثير على الحركة السياحية بشكل مباشر، حيث تتأثر قرارات السائحين بشكل كبير بمقدار التكلفة المادية للرحلة أو البرنامج السياحي وما يتضمنه من خدمات متاحة. لذلك فإن سلوك وقرارات السائح ترتبط دائما بتسعير هذه الخدمات، فالأسعار المناسبة في حد ذاتها وسيلة تسويقية فعالة ومؤثرة في تنشيط الطلب السياحي حيث أنها كلما كانت في متناول ومقدرة عدد كبير من شرائح السوق السياحي كلما كانت أكثر فعالية وإيجابية في الأسواق المصدرة للسائحين والتي تهتم بالأسعار بشكل خاص. ولا يغيب عن الأذهان أن الدول السياحية الناجحة إلى جانب اهتمامها بالسعر فإنها تهتم أيضا بجودة المنتج السياحي حيث توائم بين الأسعار المطبقة ومستوى الخدمات والمنتجات السياحية المقدمة مما يرفع القيمة المدركة لدى السائح؛

5- العنصر البشري: يعتبر العنصر البشري أحد العناصر الأكثر أهمية في المزيج التسويقي السياحي في كل مراحل المختلفة فالعمالة السياحية لا تقل أهمية عن باقي العناصر. فهو يعد في حد ذاته هدف من أهداف التنمية السياحية بالنسبة للعديد من الدول، لذلك فإن تنمية الثروة البشرية تتطلب جهودا تدريبية كبيرة ومتنوعة وعلى مختلف المستويات والتخصصات، فالعنصر البشري يتولى القيام بكافة الخدمات السياحية مثل خدمات الفنادق ومؤسسات السياحة والسفر ومؤسسات النقل السياحي والمرشدين السياحيين ومحلات بيع التذاكر، إضافة إلى المطاعم ومدن الألعاب وغيرها. مما يتطلب من القائمين على النشاط السياحي أن يولوا الاهتمام اللازم بهذا العنصر الحيوي الهام والإشراف على تنميته وتدريبه بصفة دائمة ومستمرة من أجل استغلاله بالكيفية اللازمة لجذب أكبر عدد ممكن من المستهلكين للمنتجات السياحية والقطاع السياحي.

6- بحوث التسويق: تدخل بحوث التسويق كعنصر مشترك مع باقي العناصر الأخرى للمزيج التسويقي السياحي، حيث أن بحوث التسويق هي تلك البحوث المنظمة (الموضوعية) حول مشكلة أو ظاهرة تسويقية تقوم بجمع وتحليل البيانات السياحية

وتحويلها إلى معلومات تسويقية في شكل تقارير وتوصيات لمتخذي القرارات التسويقية.¹² حيث هذه المعلومات في زيادة فعالية هذه القرارات مما يرفع من جدوى أنشطة التسويق السياحي.

ثالثا. الرقابة على الأنشطة التسويقية السياحية وتنفيذ الخطط البديلة: مثلها مثل أية أنشطة تسويقية أخرى، فإن الأنشطة التسويقية السياحية تحتاج لضمان تحقيق أهدافها إلى متابعتها والرقابة على تنفيذها. تقوم بهذه العملية الجهات المختصة ممثلة في الهيئات السياحية الحكومية والمؤسسات السياحية كالفنادق والمنتجعات وذلك لضمان حسن تنفيذ برامج المزيج التسويقي السياحي بمختلف عناصره لكسب رضى المستهلك وبالتالي ولائه. إذ أن الهدف الأساسي لكل الأنشطة التسويقية السياحية هو الحصول على مستهلكين أوفياء يمثلون سفراء للبلد ويساهمون في جذب مستهلكين جدد ولن يتحقق ذلك إلا من خلال الحرص على تنفيذ ما تم التخطيط له وتبني الخطط والبرامج التصحيحية أو البديلة في الحالات اللازمة.

المحور الثالث: المخطط التوجيهي للتهيئة السياحية في الجزائر

بالرغم من المؤهلات السياحية الطبيعية التي تتمتع بها الجزائر إلا أن الأرقام المتعلقة بعدد السياح لا تعكس تلك الإمكانيات، كما يبينه الجدول رقم (01).

الجدول (01): تطور عدد السياح الوافدين للجزائر خلال الفترة 2001 - 2012

الوحدة: مليون سائح

السنة	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
العدد	0.901	0.98	1.16	1.23	1.44	1.63	1.74	1.77	1.91	2.07	2.39	2.63

المصدر: إحصائيات وزارة السياحة لسنة 2013.

نلاحظ من خلال الأرقام المبينة في الجدول الحصة الجذ ضعيفة للجزائر من السياحة العلمية ففي سنة 2008 مثلا كان عدد السياح على المستوى العالمي 917 مليون سائح، بينما كانت حصة الجزائر لنفس السنة 1.77 مليون سائح أي بنسبة أقل من 0.2 % من السياحة العالمية ووصلت هذه النسبة إلى 0.25 % سنة 2012 (داودي، مسكين، 2013).

هذه الأرقام وهذا الضعف المسجل دفع بالجهات المختصة في الجزائر إلى وضع ما سمي بالمخطط التوجيهي للتهيئة السياحية لغرض النهوض بهذا القطاع وإنعاشه وهو ما سنستعرضه في هذا الجزء.

أولا. تعريف المخطط التوجيهي للتهيئة السياحية: يشكل المخطط التوجيهي للتهيئة السياحية * (SDAT) الإطار الاستراتيجي المرجعي للسياسة السياحية في الجزائر، إذ بموجبه تقوم الدولة بعرض رؤيتها للتنمية السياحية لمختلف الآفاق على المدى القصير (2009)، المتوسط (2015) والمدى الطويل (2025) وذلك في إطار التنمية المستدامة لجعل الجزائر بلد استقطاب سياحي مع تحديد وسائل تطبيقه وتوضيح ظروف تنفيذه.

يعتبر المخطط التوجيهي للتهيئة السياحية أحد مكونات المخطط الوطني للتهيئة الإقليمية الذي يبين كيف تعترم الدولة الجزائرية في إطار التنمية المستدامة، ضمان التوازن الثلاثي للعدالة الاجتماعية، الفعالية الاقتصادية والدعم الإيكولوجي على مستوى كافة التراب الوطني للعشرين سنة القادمة (انطلاقا من سنة 2008). وبذلك يكون هذا المخطط أداة لترجم إرادة الدولة في تهمين القدرات الطبيعية والثقافية والتاريخية للبلاد ووضعها في خدمة السياحة الجزائرية وترقيتها لتصبح من الوجهات المميزة في المنطقة الأورو متوسطية. وقد قسم المخطط إلى خمسة أبواب أو محاور أدرج كل منها في كتاب خاص مصنفة كما يلي:¹³

- الكتاب الأول: تشخيص قطاع السياحة في الجزائر؛

- الكتاب الثاني: الحركيات الخمس وبرامج العمل السياحي ذات الأولوية؛

* Schéma Directeur d'Aménagement Touristique.

- الكتاب الثالث: أقطاب السياحة للامتياز والقرى السياحية للامتياز؛

- الكتاب الرابع: المخطط العملياتي لتنفيذ المخطط التوجيهي للتهيئة السياحية؛

- الكتاب الخامس: المشاريع السياحية ذات الأولوية.

إذ نلاحظ من هذه الأبواب الخمسة أن هذا المخطط يشتمل على ثلاثة أبعاد أساسية هي دراسة وتشخيص قطاع السياحة في الجزائر وما هي الأسباب التي حالت وتحول دون تطور هذا القطاع إضافة إلى الفرص التي يمكن استغلالها لتطويره مستقبلا. في حين أن البعد الثاني فيتمثل في تحديد كل من المناطق التي يمكن أن تكون أقطاب سياحية بامتياز تركز عليها السياحة الجزائرية وتحديد المشاريع السياحية ذات الأولوية التي من شأنها إنعاش الوضع السياحي الذي تعيشه الجزائر حاليا. أما البعد الثالث فيتمثل أساسا في تحديد الكيفية والوسائل والإمكانات التي تمكن الأطراف الناشطة في قطاع السياحة في الجزائر من تنفيذ هذا المخطط والحرص على نجاحه.

ثانيا. أهداف المخطط التوجيهي للتهيئة السياحية: يهدف هذا المخطط إلى تحقيق مجموعة من الأهداف أهمها:

1- الأهداف العامة للمخطط: من بين الأهداف العامة للمخطط يمكن ذكر:¹⁴

- تحسين التوازنات الكلية للبد كالتشغيل، النمو، الميزان التجاري والمالي والاستثمار؛

- توسيع الآثار المترتبة عن هذه السياسة إلى قطاعات أخرى (الصناعة التقليدية، النقل، الخدمات، الصناعة والتشغيل)؛

- المساعدة على التنشئة الاجتماعية والانفتاح سؤاء على الصعيد الوطني أو الدولي؛

- التوفيق بين الترقية السياحية والبيئية وذلك بإدماج مفهوم الديمومة في مجمل حلقة التنمية السياحية؛

- تميم التراث الثقافي والديني باعتبارهما عناصر جذب هامة؛

- التحسين الدام لصورة الجزائر، إذ يرمي البرنامج إلى إحداث تغييرات في التصور الذي يحمله المتعاملون الدوليون اتجاه السوق الجزائرية ضمن آفاق تجعل منها سوق رئيسية وليس ثانوية.

2- الأهداف المادية والنقدية للمخطط: يمكن تلخيص الأهداف المادية والنقدية للمخطط لمرحلة (2008-2015) فيما يلي:¹⁵

- تمتلك تونس على سبيل المثال 220000 سرير تجاري مما يمكنها من استقبال 6.5 مليون سائح سنويا ولهدف استقبال 2.5 ملون سائح تعتمزم الجزائر توفير 75000 سرير تجاري؛

- خلق 40000 منصب شغل (بشكل مباشر وغير مباشر) و91600 مقعد بيداغوجي؛

- الوصول إلى استثمارات عمومية وخاصة بقيمة 2.5 مليار دولار؛

- الوصول إلى عدد 2.5 مليون سائح؛

- الوصول إلى إيرادات بقيمة 2 مليار دولار سنويا.

ولتحقيق هذه الأهداف قسم المخطط مناطق الوطن إلى ما سمي بالأقطاب السياحية للامتياز وعددها سبعة يتوزع عليها 80 مشروع سياحي. وفيما يخص الأهداف المالية والنقدية لهذا المخطط نرى بأنها ليست طموحة بالشكل الكافي إذ أن تونس مثلا توفر 220000 سرير تجاري وتستقبل سنويا 6.5 مليون سائح، تضع الجزائر رغم الفروق الشاسعة في الإمكانيات المالية والطبيعية والبشرية بين البلدين والتي تميل لصالح الجزائر 75000 سرير تجاري و2.5 مليون سائح سنويا كهدف لهذا المخطط وهو ما يعد تقييلا من القدرات السياحية للبلد.

ثالثا. الأسواق المستهدف من المخطط التوجيهي للتهيئة السياحية: قسم المخطط السوق السياحية العالمية حسب الأولوية وحسب جاذبيتها إلى أربعة أقسام هي:¹⁶

- 1- السوق الوفي: ويتمثل في الجزائريين المقيمين بالداخل أي السياحة المحلية إضافة إلى الجزائريين المقيمين بالخارج؛
 - 2- الأسواق ذات الأولوية: وتشمل دول جنوب أوروبا وتحديدا فرنسا، اسبانيا، إيطاليا وألمانيا؛
 - 3- الأسواق الواعدة: تتمثل في بريطانيا، هولندا والدول الاسكندنافية؛
 - 4- الأسواق البعيدة (للاستهداف مستقبلا): وتضم الدول الآسيوية (الصين، اليابان)، الولايات المتحدة الأمريكية، كندا، دول الخليج وروسيا وهي أسواق ليست مستهدفة حاليا لكنها تعد واعدة مستقبلا.
- وحدد المخطط بعد الأنشطة التسويقية وبالتحديد الاتصالية لاستهداف كل سوق من الأسواق الأربعة لكنها لم ترى النور في معظمها. كما نلاحظ أن هذا التقسيم يعد نظريا ولم يركز على دراسة فعلية وتسويقية للسوق، فمثلا نجد أن المخطط صنف السوق الداخلي كسوق وفي حين أن الواقع يبين عكس ذلك إذ أن معظم السياح الجزائريين الذي يملكون القدرة المالية يفضلون وجهات سياحية أجنبية كتونس وتركيا فما بالك بالسياح الأجانب، هذا ما يستدعي ضرورة البحث الجدي لإيجاد حلول للواقع السياحي في الجزائر.

رابعا. معوقات تنمية السياحة الجزائرية: يرجع عدم تنمية السياحة الجزائرية وعدم القدرة على تفعيل المخطط التوجيهي للهيئة السياحية إلى العديد من العوامل يمكن ذكر أهمها فيما يلي:¹⁷

- غياب نظرة شاملة لمنتجات السياحة الجزائرية (مواقع بلا صيانة وغير مثمرة، عدم استغلال موارد الجذب المتوفرة، غياب التشاور والتنسيق بين الأطراف الفاعلة في الميدان)؛
- ضعف نوعية وجودة المنتج السياحي الجزائري (انخفاض مستوى الخدمات السياحية باختلافها، إيواء وفندقة جد ضعيفة وذات نوعية رديئة، ضعف وسائل النقل)؛
- ضعف أداء وكالات الأسفار ونقص تكوين وتأهيل المستخدمين؛
- استخدام ضعيف جدا لتكنولوجيا الاعلام والاتصال في عمليات التنشيط السياحي؛
- خدمات مالية غير مكيفة ولا تتماشى مع السياحة الحديثة؛
- ضعف وغياب الأنشطة التسويقية اللازمة لتسويق المنتج السياحي الجزائري وجذب السياح الأجانب وحتى المحليين.

مناقشة النتائج والتوصيات

أولا. مناقشة النتائج: توصلت هذه الدراسة إلى النتائج التالية:

- تساهم السياحة في إنعاش العديد من المؤشرات الاقتصادية على غرار الناتج المحلي الإجمالي، مستوى البطالة، الصناعة التقليدية وغيرها. إذ أن المنتج السياحي بطبيعته مركب من العديد من الخدمات والمنتجات الأخرى مما يبرز أهمية تثمينه وتنوع مصادر الجذب فيه؛
- إضافة إلى الأهمية الاقتصادية للسياحة، فإن هذه الأخيرة تساهم في النمو الاجتماعي والحضاري للدول من خلال الاحتكاك بثقافات وحضارات وديانات مختلفة، إضافة إلى أنها تساهم في تعلم لغات مختلفة من خلال الاحتكاك بشعوب أخرى وكل هذا يساهم في رقي وازدهار المجتمع؛
- رغم تمتع الجزائر بمؤهلات كبيرة وموارد طبيعية وإيكولوجية هائلة ومتنوعة، إلا أنها لا تزال بعيدة عن استغلال قطاع السياحة الذي يعد طاقة كامنة مهدورة وغير مستغلة إذ أن نصيب الجزائر من السياحة العالمية لا يتعدى نسبة 0.2%؛
- يرجع عدم استغلال الجزائر للقطاع السياحي إلى غياب استراتيجيات واضحة سواء تنمية أو تسويقية مما يحول دون تثمين المنتج السياحي الجزائري ودون إبراز عناصر الجذب الأساسية التي بإمكانها جذب المستهلكين وإثارتهم؛

- لتفعيل قطاع السياحة في الجزائر لا بد من تسطير استراتيجية تسويقية قصيرة، متوسطة وطويلة المدى تهدف إلى تتمين المنتج السياحي الجزائري وإثارة اهتمام المستهلكين المحليين والأجانب من خلال دراسة الأسواق السياحية وتحديد الفرص التسويقية المتاحة في كل سوق، ثم تكييف عروض وبرامج تسويقية تتماشى مع خصائص كل سوق لجذب أكبر عدد ممكن من السياح. إضافة إلى هذا لا بد من المتابعة الدائمة لتقدم البرامج المسطرة للعمل على التحسين النوعي والمستمر للعرض السياحي الجزائري ككل.

- رغم أن الجزائر اعتمدت منذ سنة 2008 ما يسمى بالمخطط التوجيهي للتهيئة السياحية، إلا أن مساهمة قطاع السياحة في الاقتصاد الوطني لا تزال جد ضعيفة رغم الإمكانيات المتوفرة ولا تتعدى نسبة 3% كمساهمة في الناتج المحلي الإجمالي. يرجع ذلك إلى عدة أسباب:

- غياب دراسة تسويقية علمية شاملة للقدرات السياحية الجزائرية مما يحول دون القدرة على تحديد البرامج اللازمة لتهيئة وتطوير قطاع السياحة حسب كل منطقة؛
 - غياب إرادة سياسية واضحة لتطوير هذا القطاع وعدم تسخير الموارد الضرورية لذلك؛
 - غياب ثقافة سياحية حديثة لدى المتعاملين الاقتصاديين في المجال وحتى لدى نسبة كبيرة من المواطنين الجزائريين؛
- ثانيا. التوصيات: وفقا للنتائج المتوصل إليها في الدراسة الحالية يمكن صياغة توصياتها فيما يلي:
- يعد قطاع السياحة في الجزائر موردا اقتصاديا هائلا غير مستغل، فعلى المستثمرين والمتعاملين الاقتصاديين ورجال الأعمال التفكير جديا في الاستثمار في هذا المجال نظرا لما يوفره من فرص تسويقية واقتصادية معتبرة؛
 - على الجزائر تسطير استراتيجية تسويقية شاملة وموحدة لثمين المنتج السياحي الجزائري من خلال التركيز على عناصر الجذب المتوفرة حسب كل منطقة في الوطن؛
 - يتميز هذا القطاع بخصوصيات تفرض الاستثمار في العنصر البشري الذي يعد هو الآخر جزءا من المنتج السياحي ويساهم في تطويره وترقيته؛
 - ينبغي على الدولة الجزائرية تسهيل إجراءات الدخول إلى الأراضي الوطنية من طرف السياح الأجانب وعدم جعلها عائقا في سبيل زيارتهم للجزائر، إذ نجد أن كل الدول الناجحة سياحيا تسهل هذه الإجراءات وتبسطها.

الهوامش:

- ¹ - دمداد نوال، (2010)، الاستراتيجية الترويجية واسهاماتها في تسويق السياحة الداخلية، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، جامعة الجزائر، الجزائر، ص: 63.
- ² - نسرين رفيق اللحام، (2007)، التخطيط السياحي للمناطق التراثية، دار النيل للنشر، القاهرة، مصر، ص: 27.
- ³ - حميدة بوعمشة، (2012)، دور القطاع السياحي في تمويل الاقتصاد الوطني لتحقيق التنمية المستدامة - دراسة حالة الجزائر -، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، ص: 112.

- ⁴ - محمد فوزي شعوي، (2007)، السياحة والفندقة في الجزائر، دراسة قياسية 1974 - 2002، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه، جامعة الجزائر، الجزائر، ص: 151.
- ⁵ - محمد منير حجاب (2002)، الإعلام السياحي، دار الفجر للنشر والتوزيع، الأردن، ص: 92.
- ⁶ - Manivong S., Sipaseuth S., (2007), Environmental impact of trade liberalization in the tourism sector, commissioned for the trade and environment assessment project. P: 12.
- ⁷ - المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني، (2008)، سفر وسياحة: تسويق سياحي، الإدارة العامة لتصميم وتطوير المناهج، المملكة العربية السعودية، ص: 18.
- ⁸ - المرجع نفسه، ص: 22.
- ⁹ - زهير بوعكريف، (2012)، التسويق السياحي ودوره في تفعيل قطاع السياحة -دراسة حالة الجزائر-، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، ص: 86.
- ¹⁰ - صبري عبد السميع حسين، (1992)، أصول التسويق السياحي، جامعة حلوان، كلية السياحة والفنادق، القاهرة، مصر، ص: 126.
- ¹¹ - زهير بوعكريف، مرجع سابق، ص: 130.
- ¹² - عبد الرحمن إدريس ثابت، (2005)، بحوث التسويق: أساليب القياس والتحليل واختبار الفروض، الدار الجامعية، القاهرة، مصر، ص: 111.
- ¹³ - وزارة التهيئة والإقليم، (2008)، المخطط التوجيهي للتهيئة السياحية، الكتاب 1-5، الجزائر.
- ¹⁴ - داودي الطيب، مسكين عبد الحفيظ، (2013)، جهود تسويق السياحة الجزائرية ضمن المخطط التوجيهي للتهيئة السياحية، الجزائر، ص: 79.
- ¹⁵ - حميدة بوعمشة، (2012)، دور القطاع السياحي في تمويل الاقتصاد الوطني لتحقيق التنمية المستدامة - دراسة حالة الجزائر -، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، جامعة فرحات عباس، سطيف، الجزائر، ص: 154.
- ¹⁶ - زهير بوعكريف، مرجع سابق، ص: 138.
- ¹⁷ - عيساني عامر، (2010)، الأهمية الاقتصادية لتنمية السياحة المستدامة -حالة الجزائر-، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه، جامعة الحاج لخضر باتنة، الجزائر، ص: 119.

فعالية حاضنات الاعمال في خلق القدرة التنافسية للمؤسسة الجزائرية

a_mammeri14@yahoo.fr

جامعة طاهري محمد بشار -الجزائر-

د. معمري عبد الوهاب

zerifmk08@yahoo.com

جامعة طاهري محمد بشار -الجزائر-

أ. مكى نبيلة

chafika.belmir@gmail.com

جامعة طاهري محمد بشار -الجزائر-

أ. بلمير شفيقة

Received: October 2017

Accepted: November 2017

Published: December 2017

ملخص: تسعى مختلف الدول متقدمة كانت او نامية إلى تأهيل مؤسساتها، من أجل تذليل كل العقبات التي من شأنها ان تقف امام استمرار ونمو هذه المؤسسات، واعانتها على تجاوز أعباء مرحلة الانطلاق، وانجاز مشاريعها ، وكفاءة الإنتاج، واشباع حاجيات السوق المحلي ، وتكوينها بهدف القدرة على المنافسة في أي سوق، من أجل ذلك طرحت الإشكالية ما فعالية حاضنات الاعمال (مركز التسهيل ومشتلة المؤسسات) في خلق القدرة التنافسية لدى المؤسسات الاقتصادية بالجزائر؟ من خلال المنهج الوصفي عرضنا الجوانب النظرية لمتغيرات الموضوع، وساعدنا المنهج التحليلي والاحصائي في تحليل آراء المستجوبين في عينة الدراسة المكونة من 100 مؤسسة حول إمكانية حاضنات المؤسسات في خلق القدرة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية بالجزائر، ليتأكد لنا في النتائج، أنه توجد علاقة ذات دلالة احصائية بين مشاتل المؤسسات ومراكز التسهيل في دعمهما للقدرة التنافسية للمؤسسات.

الكلمات المفتاحية: مؤسسة، مركز تسهيل، مشتلة المؤسسات، قدرة تنافسية، تأهيل.

Abstract : The various developed and developing countries seek to rehabilitate their institutions in order to overcome all the obstacles that would stand in front of the continuation and growth of these institutions, and help them overcome the burdens of the start-up phase, the completion of their projects, the efficiency of production and the satisfaction of the needs of the market And to create them in order to compete in any market. For this reason, the problem was raised by the effectiveness of business incubators (facilitation center and institutional incubator) in creating the competitiveness of economic institutions in Algeria?

The descriptive approach presented the theoretical aspects of the subject variables. The analytical and statistical approach helped us in analyzing the opinions of the respondents in the sample of the study of 100 institutions on the possibility of institutional incubators in creating the competitiveness of the economic institution in Algeria to ensure in the results that there is a statistically significant relation Between institutional nurseries and facilitation centers in their support of enterprise competitiveness.

Keywords: Foundation, Facilitation Center, Enterprise Incubator, Competitiveness, Qualification.

مقدمة:

المؤسسات بمختلف اشكالها تلعب دورا هاما وأساسيا في التنمية الاجتماعية و الاقتصادية في مختلف الدول المتقدمة والنامية ويبرز هذا الدور من خلال انتشارها في مختلف قطاعات الاقتصاد، فهي القوة المحركة له والمصدر التقليدي لنموه وتطويره، كما أن عددها يشكل نسبة كبيرة بالمقارنة مع عدد المشروعات الكلي في معظم بلدان العالم. لذلك تحظى إستراتيجية تنمية وترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة باهتمام خاص من قبل جميع الدول نسبيا بما في ذلك الدول الصناعية، ولكن ذلك يتجلى بصورة أوضح لدى الدول النامية كالجزائر، حيث كانت تعتمد على إستراتيجية الصناعات المصنعة، ثم اقبلت على التجزئة إلى وحدات (مؤسسات) اقتصادية صغيرة ومتوسطة بغرض التحكم في إدارتها وتطوير كفاءتها.

من هنا طرحنا الاشكالية هل تستطيع حاضنة المؤسسات (مركز التسهيل و مشاتل المؤسسات) خلق قدرة تنافسية للمؤسسة الجزائرية؟

فرضيات الدراسة

- H0 : لا توجد علاقة ذات دلالة احصائية بين مشاتل المؤسسات و دعمها للقدرة التنافسية لدى المؤسسات.
H1: توجد علاقة ذات دلالة احصائية بين مشاتل المؤسسات و دعمها للقدرة التنافسية لدى المؤسسات.
H0 : لا توجد علاقة ذات دلالة احصائية بين مراكز التسهيل و دعمها للقدرة التنافسية لدى المؤسسات.
H1: توجد علاقة ذات دلالة احصائية بين مراكز التسهيل و دعمها للقدرة التنافسية لدى المؤسسات.
H0: لا توجد علاقة ذات دلالة احصائية بين مشاتل المؤسسات ومراكز التسهيل في دعمهما للقدرة التنافسية للمؤسسات.
H1: توجد علاقة ذات دلالة احصائية بين مشاتل المؤسسات ومراكز التسهيل في دعمهما للقدرة التنافسية للمؤسسات.

أهمية الدراسة

تستند الدراسة أهميتها من كونها تعالج موضوع يجذب اهتمام المؤسسات الاقتصادية ، إذ به تم معالجة إشكالية امكانية خلق القدرة التنافسية للمؤسسة عن طريق حاضنة المؤسسات ، إضافة لذلك فإن الدراسة تنبثق أهميتها من ضرورة التوصل إلى فهم أعمق ودقيق لمتغيرات الدراسة المتمثلة في كل من حاضنة المؤسسات (مراكز التسهيل و مشاتل المؤسسات)، خلق القدرة التنافسية؛ الأهمية التطبيقية لهذه الدراسة تنبع من خلال التقرب من المسير وتحديد أهم الاشياء التي تقدمها حاضنات المؤسسات. منهجية الدراسة : من أجل القيام بتقاسم دراسة شاملة وافية للمشاكل المطروح للمعالجة فإنه سيتم الاعتماد في ذلك على كل من المنهج الوصفي والمنهج التحليلي والإحصائي، بحيث المنهج الوصفي: والمتعلق بالجانب النظري والذي يهتم بتحديد طبيعة الموضوع وتأسيس المفاهيم النظرية المتعلقة بحاضنات المؤسسة (مراكز التسهيل و مشاتل المؤسسات)، وهو ما سيساهم في تشكيل خلفية علمية يمكن أن تفيد في إثراء الجوانب المختلفة للبحث، أما فيما يتعلق بالأداة المستخدمة فقد تم جمع المعلومات والبيانات بالإطلاع على مختلف المؤلفات والدوريات والأبحاث العربية والأجنبية بالإضافة إلى الدخول لمواقع شبكة الانترنت ذات صلة بالموضوع، بينما المنهج التحليلي والإحصائي فيتعلق بتحليل آراء مسيري المؤسسات و نوابهم وذلك لمعرفة مدى تأثير حاضنات المؤسسات في خلق القدرة التنافسية للمؤسسة.

حدود الدراسة : ضمن هذه الدراسة سنركز العمل في حدود المؤسسة الاقتصادية بالجزائر كما سنقتصر على الهيئتين كل من مركز التسهيل و مشاتل المؤسسات كممثلتين لحاضنات المؤسسات و ذلك خلال الفترة خلال سنة 2016 .

المحور الأول : مقارنة نظرية لمتغيرات الدراسة

تؤكد معظم نتائج الدراسات على أن المؤسسات الصغيرة تعد أفضل الوسائل التي تحقق الانتعاش الاقتصادي، نظراً لسهولة تكيفها ومرونتها ما يجعلها قادرة على الجمع بين التنمية الاقتصادية وتوفير مناصب الشغل، فضلاً عن إمكانية قدرتها على الابتكار والإبداع والتجديد وتطوير منتجات جديدة، لكن في نفس الوقت فإن المؤسسات الصغيرة تواجهها الكثير من المشكلات، منها التسويقية و المالية والإدارية، التي تهدد بقاء الكثير منها، الأمر الذي جعلها تحظى بالأولوية ضمن مختلف برامج واستراتيجيات التنمية في البلدان الأكثر تطوراً، وعرفت ازدهاراً كبيراً يؤكد ظهور العديد من الهيئات المرافقة لها، والتي منحت لها الأهمية والعناية الخاصة.

أولاً: مشاتل المؤسسات

1. **تعريف مشاتل المؤسسات:** مشاتل المؤسسات هي مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وتهدف إلى مساعدة ودعم إنشاء المؤسسات - المؤسسة هي: مجموعة أفراد و أموال لها كيان واقعي خاص تتمتع بالاستقلال و الذاتية و تتكون من عناصر مختلفة يتم تعيينها في سبيل تحقيق غاية المؤسسة - التي تدخل في إطار سياسة ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، بهدف تطوير التعاون مع المحيط المؤسسي و المشاركة في الحركة الاقتصادية وتقديم الدعم لمنشئي المؤسسات الجدد وضمان ديمومة المؤسسات المرافقة.

2. مهام مشاتل المؤسسات

- استقبال واحتضان ومرافقة المشاريع الحديثة النشأة لمدة معينة وكذا أصحاب المشاريع.
- توضع محلات تحت تصرف المشاريع تتناسب مساحتها مع طبيعة المشتلة واحتياجات نشاطات المشروع، كما تتولى عملية تسييرها وإيجارها.

- فحص مخططات الأعمال للمستأجرين المحتملين الحاملين للمشاريع داخل المشتلة.

- دراسة كل أشكال المساعدة والمتابعة.

- إعداد مخطط توجيه لمختلف قطاعات النشاطات التي تحتضنها المشتلة.

- دراسة واقتراح وسائل وأدوات ترقية المؤسسات الجديدة وإقلمتها

- مساعدة المؤسسات على تجاوز الصعوبات والعراقيل التي تواجهها.

- وضع الأدوات والتجهيزات المكتبية والإعلامية اللازمة تحت تصرف المؤسسات المحتضنة.

- إعداد برامج العمل.

3. الخدمات التي تقدمها مشاتل المؤسسات³

بالإضافة إلى المواقع والمحلات التي تقوم المشاتل بتأجيرها إلى أصحاب المشاريع المحتضنة ، فإنها تتولى بتوفير التجهيزات المكتبية وأجهزة الإعلام الآلي وتوفير التكنولوجيات الحديثة الأكثر تقدماً كلما أمكن وتوفير خدمات استقبال المكالمات الهاتفية والفاكس وخدمات الكهرباء والغاز والماء و تقديم الاستشارات القانونية والمحاسبية والمالية لأصحاب المشاريع، وتقديم خدمات التدريب في مجال تقنيات الإدارة والتسيير.

4. تمويل مشاتل المؤسسات

- مساهمات الدولة،

- عائدات الإيجار والأتاوى المدفوعة من قبل المؤسسات المحتضنة

ثانياً : مراكز تسهيل المؤسسات

1- تعريف مراكز التسهيل

مراكز تسهيل المؤسسات هي مؤسسات عمومية ذات طابع إداري، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، وتهدف إلى تسهيل إنشاء وتطوير المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و وضع شباك يتكيف مع احتياجات منشئي المؤسسات والمقاولين و ضمان تسيير الملفات التي تحض بمساعدات الصناديق المنشأة لدى وزارة الصناعة والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة و ترقية الإستثمار و التشجيع على تطوير التكنولوجيات الجديدة لدى أصحاب المشاريع والمقاولين و ان يكون مكاناً للإلتقاء بين عالم الأعمال والمؤسسات والإدارات المركزية أو المحلية و نشر ثقافة المقاوله 4، والحث على ترمين البحث عن طريق توفير جو للتبادل بين حاملي المشاريع ومراكز البحث وشركات الإستشارة ومؤسسات التكوين والأقطاب التكنولوجية والصناعية والمالية و تشجيع تطوير النسيج الإقتصادي المحلي و ترقية تعميم المهارة وتشجيعها و ترمين الكفاءات البشرية وعقلنة استعمال الموارد المالية و نشر الأجهزة

الموجهة لمساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودعمها و مرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة للإندماج في الإقتصاد الوطني والدولي.

2. مهام مركز التسهيل

- دراسة الملفات التي يقدمها حاملو المشاريع أو المقاولون والإشراف على متابعتها.
- مساعدة المستثمرين على تخطي العراقيل التي تواجههم أثناء مرحلة تأسيس الإجراءات الإدارية.
- تجسيد اهتمامات أصحاب المؤسسات في أهداف عملية وذلك بتوجيههم حسب مساهم المهني.
- مرافقة أصحاب المشاريع والمقاولين في ميداني التكوين والتسيير.
- تشجيع نشر المعلومة بمختلف وسائل الإتصال المتعلقة بفرص الإستثمار والدراسات القطاعية والإستراتيجية والدراسات الخاصة بالفروع.

- تقديم خدمات في مجال الإستشارة في وظائف التسيير والتسويق واستهداف الأسواق وتسيير الموارد البشرية وكل -
- الأشكال الأخرى المحددة في سياسة دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
- دعم تطوير القدرة التنافسية.
- المساعدة على نشر التكنولوجيات الجديدة.

3. خدمات مركز التسهيل

- إن مركز التسهيل يتدخل من أجل مساعدة حاملي المشاريع وأفكار المشاريع بالطرق التالية :
- الإستقبال والتوجيه والإعلام
 - التكوين في: كيفية إنشاء وتسيير مؤسسة و كيفية إعداد مخطط الأعمال و التسويق والمحاسبة والمالية.
 - المرافقة في: تخطي العراقيل التي تواجه حاملي المشاريع في مرحلة الإجراءات الإدارية ، وعملية تكوين وتأهيل المؤسسة ، و تحضير مخطط الأعمال، و تقديم الملف المالي، والمرافقة في مرحلة انطلاق النشاط والتسويق.

ثالثاً : تنافسية المؤسسات :

1. مفهوم تنافسية المؤسسات : و يمكن أن نقدم تعريفين :

- أ. الجهود و الاجراءات و الابتكارات و الضغوط و كافة الفعاليات الادارية و التسويقية و الانتاجية و الابتكارية و التطورية التي تمارسها المؤسسات من أجل الحصول على شريحة أكبر و رقعة أكثر اتساعا في الأسواق التي تهتم بها5 .
- ب. القدرة على الصمود أمام المنافسين بغرض تحقيق أهداف الربحية و النمو و الاستقرار و التوسع و الابتكار و التجديد6 .

2.أنواع التنافسية : و يمكن تقسيم تنافسية المؤسسة الى ثلاث أقسام و هي 7 :

- أ. المنافسة بين المنتجات : حيث تعتبر المؤسسة منافسها هم الذين يعرضون منتجات مشابهة لمنتجاتها .
- ب. المنافسة على أساس الحاجة : حيث تعتبر المؤسسة أن المنافسين هم الذين يسعون لاشباع نفس حاجات المستهلك .
- ت. المنافسة العامة : حيث تعتبر المؤسسة أن جميع المؤسسات منافسة على دخل المستهلك أو على ميزانيات العائلات المتواجدة في قطاعها السوقي .

3. أهداف المنافسة: تحقق التنافسية للمؤسسة عدة أهداف أهمها⁸:

- أ. التطور و التحسين المستمر للأداء، من خلال التركيز على الابداعات التكنولوجية و الابتكارات .
- ب. الحصول على زيادة الأرباح، اذ تتمكن المؤسسات ذات الكفاءات الأعلى و الأكثر تطورا من تعظيم أرباحها، فالأرباح تعد مكافأة المؤسسة عن تمييزها وتفوقها في أدائها .

ت. تحقيق درجة عالية من الكفاءة، فالتنافسية تساهم في بقاء المؤسسة الأكثر كفاءة، و من بين الأهداف التي تسعى اليها سياسة التنافسية هي خلق بيئة مناسبة للتنافسية في الأسواق الداخلية والدولية، وذلك من خلال تعزيزي المنافسة السوقية و الفعالية في توظيف الموارد ، ويتم تحقيق تلك الأهداف عبر عدد من العناصر تتلخص فيما يلي :

أ. اعطاء فرصة لكل المؤسسات لتحقيق مستويات انتاج بأقل تكاليف ممكنة .

ب. توفير البيئة السوقية التي يتساوى فيها السعر والتكلفة الحدية للانتاج .

ت. القضاء أو على الأقل تخفيف التركيز المفرط وعدم تشجيع هياكل الانتاج غير المرنة .

ث. القضاء على شبح الاحتكار الذي يؤدي الى زيادة الأسعار و تقليص العرض و حماية المستهلك منه.

4. الميزة التنافسية

أ. مفهوم الميزة التنافسية : نظرا لكثرة التعاريف سنتطرق لذكر التعريفين التاليين : هي عبارة عن قوة دافعة أو قيمة أساسية تتمتع بها المؤسسة، تؤثر على أسلوب الزبائن في اطار تعاملهم معها، وتستمر لفترة طويلة بغض النظر عن طول أو قصر دورة حياة السلعة أو الخدمة التي تقدمها هذه المؤسسة 9.

هي التميز في الكفاءات و تعني تفوق نسبي في المهارات والموارد لتقوي الوضعية التنافسية و يكون على أساس التفوق في القيمة للزبون أو التخفيف النسبي للتكاليف والتي تظهر نتيجتها في حصة السوق وأداء الربح 10 .

أنواع الميزة التنافسية : حدد (porter) نوعين من الميزة التنافسية، ميزة التكلفة الأقل وميزة التمييز و التي نلاحظها مفصلة في الجدول التالي:

الجدول رقم(01): يوضح أنواع الميزة التنافسية

العناصر	أنواع الميزة التنافسية
<p>*مراقبة الحجم من خلال توسيع تشكيلة المنتجات.</p> <p>*مراقبة التعلم من خلال مقارنة أساليب وتقنيات التعلم مع المعايير المطابقة في نفس القطاع .</p> <p>*مراقبة الاتصال بين وحدات المؤسسة .</p> <p>*مراقبة عملية الادماج و الفصل بين النشاطات المنتجة للقيمة بشكل يقلص تكاليف هذه الأنشطة.</p> <p>*مراقبة العوامل الحكومية و السياسية كالتشريعات الموضوعة لتنظيم النشاطالاقتصادي .</p>	<p>ميزة التكلفة الأقل:</p> <p>يمكن للمؤسسة حيازة هذه التكلفة اذا كانت تكاليفها المتراكمة لأنشطتها المنتجة للقيمة أقل من تلك المحققة عند منافسيها، وللحيازة عليها يتم الاستناد الى مراقبة العوامل التالية :</p>
<p>*الاجراءات التقديرية الخاصة بالنشاطات المرغوب ممارستها، كاجراءات خدمات ما بعد البيع.</p> <p>*التعلم وأثار نشره التي تتجلى في تطوير الاداء الى الأفضل بفضل المعرف التي يملكها كافة أفراد المؤسسة .</p> <p>- من فائدة المؤسسة ان تحوز على كلتا الميزتين في ان واحد، بشرط الا يتعارضان حتى لا تأتي النتائج في اتجاه يعاكس التوقعات، أما اد لم يكن بالمكان الجمع بينهما اد لا بد على المؤسسة أن تختار بين إحداهم فان عنصر التفضيل</p>	<p>ميزة التمييز 11:</p> <p>تميز المؤسسة عن منافسيها عندما يكون بمقدورها الحيازة على خصائص فريدة تجعل الزبون يتعلق بها، ويتم الحيازة على هذه الميزة من خلال عوامل التفرد و التي تشمل العناصر التالية:</p>

نوع على آخر، يجب أن يأخذ العوامل الآتية:	
➤ جاذبية النشاط.	
➤ شدة المنافسة.	
➤ تطور حاجات و رغبات الزبائن عبر الزمن	
➤ الفن التكنولوجي المستعمل .	
➤ الفرص المستقبلية	

المصدر: أ. علاوي عمر، دراسة حول الاستراتيجية التسويقية للمؤسسة العمومية في محيط تنافسي، رسالة دكتوراه، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، 2003-2004، ص، 112.

المحور الثاني : دراسة الحالة

بعد استعراض أهم المفاهيم والجوانب الملزمة لمشاتل المؤسسات و مراكز التسهيل و القدرة التنافسية للمؤسسة في الجانب النظري، سيتم في هذا الجزء دراسة وإيجاد العلاقة و الفعالية التي تحدثها مشاتل المؤسسات و مراكز التسهيل في خلق القدر التنافسية للمؤسسة وذلك عن طريق دراسة عينة من المؤسسات الاقتصادية الناشطة في ولاية بشار.

أولاً: منهجية وخطوات الدراسة: خلال هذه الدراسة سوف يتم استعمال مجموعة من الأدوات والطرق والأساليب الإحصائية المناسبة لخصائص مجتمع وعينة الدراسة بغرض عرض، معالجة وتحليل المعطيات، لذلك فإنه قبل التنفيذ الفعلي للدراسة وحب تحديد أهم النقاط الرئيسية والتي تعتبر بمثابة المسار والمنهج الذي على أساسه تم إعداد وصياغة الاستبيان.

تم اعداد استبيان يتكون من تسعة أسئلة مقسمة الى ثلاثة مجموعات، الأولى خاصة بمعلومات حول (المؤسسة والمسير) ، أما المجموعة الثانية تجمع بين مشاتل المؤسسات و مراكز التسهيل و المجموعة الثالثة تحتوي على أسئلة خاصة بالتنافسية، كلها مجموعة في خمسة أوراق تم توزيعها على المؤسسات المصغرة، الصغيرة المتوسطة و الكبيرة المتواجدة في ولاية بشار حيث بلغ عددها الاجمالي للاستبيان الموزع مئة نسخة حيث ثلاثة عشر 13 نسخة لم يتم استرجاعها و 04 تم اسبعاها و ثلاثة و ثمانون نسخة مسترجعة، من مؤسسات تم معرفتها من خلال مساعدة كل من هيئات الدعم ANGEM-ومديرية الصناعات التقليدية و الحرف - والهيكلة الاداري لمشاتل المؤسسات و مراكز التسهيل لولاية بشار بمنح قوائم المؤسسات و مكان تواجدها ، المدة التي تم فيها توزيع الاستبيان و استرجاعه استغرقت ما يقارب ثلاثة أسابيع فأكثر، بعد كل هذا تم تفريغ المعلومات المتحصل عليها في برنامج SPSS، من خلاله تم تحديد كل من المتغيرين المستقلين المتمثلان في مراكز التسهيل ومشاتل المؤسسات والمتغير التابع المتمثل في القدرة التنافسية .

أ. مجتمع الدراسة

يتكون مجتمع الدراسة من المؤسسات الاقتصادية الموجودة في ولاية بشار .

ب. عينة الدراسة

أختيرت عينة الدراسة من مدراء المؤسسات و نوابهم قدرها 100 مؤسسة من ولاية بشار و تمثل عينة المجتمع الاحصائي.

ت. أداة الدراسة

اعتمدت الدراسة على استبيان بشكل رئيسي كأداة لجمع المعلومات و البيانات من المؤسسات الاقتصادية الموجودة في ولاية بشار، حيث يتضمن الاستبيان تسعة أسئلة مقسمة الى ثلاثة مجموعات ، المجموعة الأولى تحتوي على معلومات خاصة بمدير المؤسسة و معلومات عن نشاط , حجم، عدد العمال، رأس المال و عمر المؤسسة . أما المجموعة الثانية فتتضمن هي الأخرى أسئلة عن مشاتل المؤسسات و مراكز التسهيل و المجموعة الثالثة تتكون من أسئلة عن تنافسية المؤسسات فهي تجمع بين أهمية مشاتل المؤسسات و مركز التسهيل.

ث. تم تفرغ الاجابات وفقا لسلم يحتوي على أربعة درجات و أخرى بثلاثة درجات ودرجتين .

التقدير	موافق	نوعا ما	غير موافق	غير موافق تماما
الدرجة	4	3	2	1

لتحليل البيانات والمعلومات التي تم جمعها تم استخدام برنامج SPSS وحساب كل من معامل الارتباط ، معامل التحديد، ألفا كرومباخ ، مستوى الدلالة و معامل الارتباط بيرسون بهدف دعم نتائج الدراسة للوصول الى استنتاجات نفى بها فرضية و ثبت الأخرى.

و تم تحديد المتغيرين كالتالي:

* المتغير المستقل يتمثل في مراكز التسهيل و مشاتل المؤسسات .

* المتغير التابع يتمثل في القدرة التنافسية.

ثانياً: عرض نتائج الاستبيان و تحليلها:

وعليه يتم عرض النتائج التي تم الوصول اليها و التي تفيذ بقبول فرضية و نفى أخرى .

تبين من خلال الدراسة أن نسبة الذكور قدرت ب 71.1 % بينما نسبة الاناث بلغت 28.9 % هذا ما يوضح أن نسبة الذكور أكبر من نسبة الاناث و الفرق بينهما يساوي 42.2% يرجع هذا الى نقص اندماج المرأة الجزائرية في عالم الشغل و المقاولاتية وذلك يعود الى أسباب اجتماعية و ثقافية بما فيها العادات و التقاليد؛ كذلك جل أفراد عينة الدراسة المبحوثة تتراوح أعمارهم 26 الى 35 سنة ، يمثلون نسبة 39 % من اجمالي أفراد العينة ، و تليهم الفئة العمرية من 36-56 بنسبة 34.9% و بعدها الفئة العمرية من 18-25 سنة بنسبة 16.9 % ثم اخر فئة وهي من 60 سنة فأكثر حيث بلغت نسبتها 8.4%؛ في حين عدد المؤسسات التجارية التي بلغ عددها 38 مؤسسة بنسبة 45.8% و المؤسسات الخدمية و التجارية تقريبا متساوية، أما المؤسسات الصناعية بلغ عددها 16 مؤسسة أي بنسبة 19.3%، أما الخدمية فبلغ عددها 29 مؤسسة بنسبة 34.9%؛ و حسب حجم المؤسسات المدروسة فقد بلغ عدد المؤسسات الصغيرة 39 بنسبة 47%، و المؤسسات الصغيرة 26 بنسبة 31.3%، و المؤسسات المتوسطة 13 بنسبة 15.7%، و المؤسسات الكبيرة بلغ عددها 5 بنسبة 6%، و عليه نلاحظ أن عدد المؤسسات الصغيرة يحتل عدد أكبر في ولاية بشار ثم تليها المؤسسات الصغيرة ثم المتوسطة ثم الكبيرة يعود هذا لفائدة مشاتل المؤسسات و مراكز التسهيل لتلقين المؤسسة و بنائها على أسس متينة لتنمو و تتطور بالشكل السليم؛ اما من ناحية عدد عمال المؤسسة فلاحظنا أن 53 مؤسسة عدد عمالها من 1-9 عامل بنسبة 63.9% ، و 21 مؤسسة عمالها من 10-49 بنسبة 25.3%، و 4 مؤسسات من 50-199 بنسبة 4.8%، و 5 مؤسسات يبلغ عدد عمالها 200 عامل فأكثر بنسبة 6% ، و نلاحظ أن عدد المؤسسات التي يبلغ عدد عمالها 1-9 هي الأكبر من حيث النسبة و العدد و منه نستنتج أن المؤسسات الصغيرة هي التي تحتل المركز الأول في ولاية بشار .

1. المجموعة الأولى :

الجدول رقم (02) : نتائج الاستبيان حول مشتلة المؤسسات و مركز التسهيل

المحور	المتغير	التكرار	النسبة	المحور	المتغير	التكرار	النسبة
أولاً: مدي معرفة المسيرين بمشاكل المؤسسات	غير موافق تماما	12	14.5	ثانياً: مبادئ التسيير المقدمة من طرف المشتلة مهمة أو غير مهمة لانطلاق مشاريعهم	غير موافق تماما	1	1.2
	غير موافق	30	36.1		غير موافق	10	12.0
	نوعاما	21	25.3		نوعاما	18	21.7
	موافق	20	24.1		موافق	54	65.1
	المجموع	83	100		المجموع	83	100
ثالثاً: عدد الراغبين والراضين للجوء لمشاكل المؤسسات	غير موافق تماما	5	6.0	رابعاً: مدة ثلاث سنوات كافية أو غير كافية لانطلاق نشاط مؤسساتكم	غير موافق تماما	3	3.6
	غير موافق	12	14.5		غير موافق	17	20.5
	نوعاما	24	28.9		نوعاما	22	26.5
	موافق	42	50.6		موافق	41	49.4
	المجموع	83	100		المجموع	83	100
خامساً: ايجار محلات لأصحاب المؤسسات داعمة في بداية النشاط	غير موافق تماما	6	7.2	سادساً: المؤسسة لديها فكرة على مركز التسهيل ام لا	غير موافق تماما	15	18.1
	غير موافق	18	21.7		غير موافق	23	27.7
	نوعاما	18	21.7		نوعاما	25	30.1
	موافق	41	49.4		موافق	20	24.1
	المجموع	83	100		المجموع	83	100
سابعاً: مركز التسهيل مفيد أو غير مفيد لك	غير موافق تماما	4	4.8	ثامناً: يساهم مركز التسهيل في تطوير الفكر المقاوطني	غير موافق تماما	00	00.0
	غير موافق	14	16.9		غير موافق	9	10.8
	نوعاما	13	15.7		نوعاما	16	19.3
	موافق	52	62.7		موافق	58	69.9
	المجموع	83	100		المجموع	83	100

المصدر : من اعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات برنامج SPSS

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن 42 مسير(ة) بنسبة 50.6% ليست لديهم فكرة سابقة عن مشاتل المؤسسات، و 21 مسير(ة) لديهم لمحة طفيفة عنها، و 20 مسير(ة) بنسبة 24.1% لديهم فكرة سابقة عنها، و منه نلاحظ أن نصف العينة المدروسة من مسيري المؤسسات ليست لديهم فكرة سابقة عن مشاتل المؤسسات ؛ و يتبين لنا كذلك أن عدد المؤسسات التي لا تلجأ لمشاتل المؤسسات لتجاوز عراقيلها 17 مؤسسة أي ما نسبته 20.5%، و 24 مؤسسة بنسبة 28.9% لديهم قابلية اللجوء لمشاتل المؤسسات، و 42 مؤسسة بنسبة 50.6% يلجؤون إليها لتجاوز العراقيل، و منه نلاحظ أن نصف العينة المدروسة يلجؤون لمشاتل المؤسسات لتجاوز العراقيل التي تواجههم عند بداية حياة المشروع كذا ذلك من خلال الجدول أعلاه يتضح أنه هناك 11 من أصحاب المشاريع أي ما نسبته 13.2% لا يعتبرون أن مبادئ التسيير المقدمة من طرف المشتلة مهمة لانطلاق مشاريعهم، و 18 منهم بنسبة 21.7% يعتبرونها مهمة الى حد ما، و 54 منهم أي بنسبة 65.1% يعتبرونها مهمة لانطلاق مشاريعهم، و منه نلاحظ أن نسبة الموافقة عليها كبيرة و ذلك بسبب نقص مبادئ التسيير لديهم ، و يتضح أن 20 من أصحاب المؤسسات بنسبة 24.1% لا يعتبرون مدة ثلاث سنوات كافية لانطلاق نشاط المؤسسة، و 22 منهم بنسبة 26.5% يعتبرونها كافية نوعا ما، و 41 منهم بنسبة 49.4% يعتبرونها مدة مناسبة لانطلاق المشروع، و منه نلاحظ أن نصف الفئة المدروسة موافقة على احتضان المؤسسة لمدة 3 سنوات لأنه و حسب آرائهم فان المقاول يحتاج الى من يوجهه في بداية انطلاق مشروعه ، ايضاً من خلال الجدول أعلاه يتضح 24 من أصحاب المؤسسات غير موافقين على الفكرة بنسبة 28.9% بحيث يعتبرون هذا الايجار غير مهم في انشاء المشروع، و 18 منهم تقبلوا الفكرة بنسبة 21.7% باعتبار ان الايجار مهم نوعا ما، أما 41 منهم بنسبة 49.4% وافقوا على الفكرة و ذلك باعتبار ان المقاول يحتاج الى مكتب

لتنظيم أعماله ، يظهر جلياً أن 38 صاحب مؤسسة بنسبة 45.8% ليس لديهم فكرة على مركز التسهيل بسبب عدم تواجده في ولاية بشار، و 25 منهم بنسبة 30.1% لديهم فكرة غير كافية عنه ، و 20 منهم أي بنسبة 24.1% لديهم فكرة عنه ، و من خلال الجدول ينضح أن 14 من أصحاب المؤسسة و بنسبة 21.7% لا يفيدهم مركز التسهيل لو كان موجودا في ولاية بشار بالرغم ما يقدمه من توجيه و مرافقة لصاحب المشروع ، أما 13 منهم و بنسبة 15.7% و حسب ارائهم بأنه يفيد قليلا في مجال التسيير فقط لكن الجانب المالي هو الأهم في الوقت الراهن، و 52 منهم بنسبة 62.7% وافقوا على أنه يفيد لأن حل المؤسسات تعاني مشكل سوء التسيير و المرافقة ، يوضح الجدول أيضاً أن 10 من أصحاب المؤسسات و بنسبة 10.8% غير موافقين على الفكرة ، و 16 منهم بنسبة 19.3% أفادت ارائهم بان مركز التسهيل يساهم في تطوير ثقافة المقاول، و 58 منهم بنسبة 69.9% وافقوا على الفكرة و تمثل أكثر من نصف العينة المدروسة يعني أنه هناك قبول لتواجد مركز التسهيل في ولاية بشار.

2. المجموعة الثانية : تنافسية المؤسسات

الجدول رقم (03) : نتائج الاستبيان حول تنافسية المؤسسات

المحور	المتغير	التكرار	النسبة	المحور	المتغير	التكرار	النسبة
أولاً: مركز التسهيل ومشاتل المؤسسات يكسبهم مكانة تنافسية من خلال الامدادات التكنولوجية	غير موافق تماما	3	3.6	ثانياً: لديهم خبرة في مجال نشاطهم	غير موافق تماما	1	1.2
	غير موافق	18	21.7		غير موافق	12	14.5
	نوعاما	17	20.5		نوعاما	18	21.7
	موافق	45	54.2		موافق	52	62.7
	المجموع	83	100		المجموع	83	100
ثالثاً : القيام بدورات تكوينية	غير موافق تماما	8	9.6	رابعاً: مشاتل المؤسسات و مراكز التسهيل لها دور في دعم تنافسية مؤسساتهم	غير موافق تماما	1	1.2
	غير موافق	30	36.1		غير موافق	7	8.4
	نوعاما	19	22.9		نوعاما	34	41.0
	موافق	26	31.3		موافق	41	49.4
	Total	83	100		المجموع	83	100
خامساً: مشاتل المؤسسات و مراكز التسهيل ضروريان لدعم مؤسساتهم	غير موافق تماما	6	7.2	سادساً: هناك علاقة تكامل بين مشاتل المؤسسات و مراكز التسهيل	غير موافق تماما	2	2.4
	غير موافق	12	14.5		غير موافق	5	6.0
	نوعاما	33	39.8		نوعاما	35	42.2
	موافق	32	38.6		موافق	41	49.4
	المجموع	83	100		المجموع	83	100
				سابعاً: مركز التسهيل يحمي مشروعاتهم	غير موافق تماما	8	9.6
					غير موافق	15	18.1
					نوعاما	22	26.5
					موافق	38	45.8
					المجموع	83	100

المصدر : من اعداد الباحثين اعتماداً على مخرجات برنامج SPSS

يوضح الجدول أن 21 مسير و بنسبة 25.3 غير موافقين على أنه الامدادات التكنولوجية التي تمنحها كل من مراكز التسهيل و المشاتل تدعم قدرة المؤسسة التنافسية راجع الى أنها غير كافية لدعم القدرة التنافسية هذا حسب رأي الأكثرية ، و 17 منهم بنسبة 20.5 وافقوا نوعا ما على الفكرة ، اما 45 منهم بنسبة 54.2 وافقوا على الفكرة و تمثل نصف العينة المدروسة كذلك يوضح الجدول أن هناك 13 صاحب مؤسسة بنسبة 15.7% لست لديهم خبرة مكسبة في مجال نشاطهم بالتالي هي الفئة التي تحتاج الى مشاتل المؤسسات و مركز التسهيل بهدف توجيههم و مرافقتهم لتجنب الانحرافات التي تواجههم في المستقبل،

و18 منهم بنسبة 21.7% لديهم خبرة قليلة ليست كافية هم كذلك يدخلون في فئة المرافقة و التوجيه، أما 52 منهم بنسبة 62.7% لديهم خبرة مكتسبة في مجال نشاطهم بالتالي وعلى حسب ارائهم لايحتاجون مرافقة أو توجيه فيما قد تبين أن 38 من أصحاب المؤسسة بنسبة 45.7% لا يقومون بدورات تكوينية و تمثل نصف العينة المدروسة هذا بسبب خبرتهم القليلة، و 19 منهم بنسبة 22.9% يقومون بدورات تكوينية في بعض الاحيان، و 26 منهم بنسبة 31.3% يقومون بدورات تكوينية هذه الفئة تتمثل في أصحاب المؤسسات الحكومية و من خلال جمع الاراء من أصحاب المؤسسات اتضح أن حل التسهيلات تتمثل في التخفيف من شح البيروقراطية التي يعتبرونها المعرقل الأول في انشاء المؤسسة، والدقة في احتساب الوعاء الضريبي، اما التسهيلات الاخرى على حسب احتياجات كل مؤسسة ، و اتضح من خلال الجدول أن 8 من أصحاب المؤسسات و بنسبة 9.6% تفيد ارائهم بأن مشاتل المؤسسات و مراكز التسهيل ليس لها دور في دعم القدرة التنافسية للمؤسسة، 34 منهم و بنسبة 41% تفيد ارائهم بان لهما دور في دعم التنافسية للمؤسسة الى حد ما، و 41 منهم بنسبة 49.4% أفادت ارائهم بأن مشاتل المؤسسات و مراكز التسهيل لها دور في دعم القدرة التنافسية للمؤسسة و ذلك من خلال ما تقدمه من مبادئ التسيير، المرافقة و التوجيه و هي تمثل نصف العينة المدروسة و ظهر ايضاً أن 18 مؤسسة بنسبة 21.7% لا يوافقون على أن مشاتل المؤسسات و مراكز التسهيل ضروريان لدعم المؤسسة لان الدعم المادي أهم لانشاء مؤسسة، و 33 منهم بنسبة 39.8% تفيد ارائهم أنهما مفيدتان و لكن بدعم قليل لا يكفي لانشاء مؤسسة، و 32 منهم بنسبة 38.6% وافقوا على أنهما ضروريان لدعم فكرة صاحب المشروع و تأسيسها وفقاً لمبادئ جيدة، و من خلال الجدول يتضح أن 7 من أصحاب المؤسسة بنسبة 8.4% تفيد ارائهم بأنه ليست هناك علاقة تكامل بين مشاتل المؤسسات و مراكز التسهيل، و 35 منهم بنسبة 42.4% تفيد بوجود علاقة متكاملة نوعاً ما، و 41 منهم بنسبة 49.4% وافقوا على وجود علاقة تكامل بينهما و هي تمثل نصف العينة المدروسة ، خلال جمع الاراء من أصحاب المؤسسات المدروسة اتضح أن هناك من يعتبرها مفيدة لانشاء المشروع من خلال ما تقدمه من مرافقة و توجيه لصاحب المشروع وتطبيق الفكرة على أرض الواقع و أنها تتنبأ لمستقبل المشروع و الشيء المهم هو مبادئ التسيير التي تفتقرها معظم المؤسسات الجزائرية التي تساهم في ديمومة المؤسسة و استمرارها و هناك من اعتبرها غير مهمة كهيئة داعمة بل اهتموا بالجانب المالي أكثر والهيئات التي تمنح الأموال كمصدر لتمويل المشروع أما المرافقة و التوجيه تأتي بشكل تلقائي من خلال التجار التي يمر بها المقاول بمرور الوقت ، يتضح ايضاً أن 23 صاحب مؤسسة و بنسبة 27.7% غير موافقين على الفكرة ، و 22 منهم بنسبة 26.5% وافقوا نوعاً ما عليها ، أما 38 منهم بنسبة 45.8% وافقوا على الفكرة.

3. اختبار العلاقة بين مشاتل المؤسسات و مراكز التسهيل و القدرة التنافسية للمؤسسات:

من خلال استعمال برنامج الـ SPSS تم الحصول على النتائج الخاصة بالعلاقات التالية :

أ. علاقة مشاتل المؤسسات بدعم القدرة التنافسية للمؤسسات

من خلال عرض الفرضيات المذكورة سلفاً في المقدمة العامة نقوم بحساب كل من معامل الارتباط R و معامل التحديد R- DEUX و مستوى الدلالة SIG للوصول الى معادلة الانحدار Y، معامل بيرسون و Alpha crombach .

دراسة الفرضيات

H0 : لا توجد علاقة ذات دلالة احصائية عند مستوى المعنوية $\alpha=0.05$ بين مشاتل المؤسسات و دعمها للقدرة التنافسية لدى المؤسسات.

H1 : توجد علاقة ذات دلالة احصائية عند مستوى المعنوية $\alpha=0.05$ بين مشاتل المؤسسات و دعمها للقدرة التنافسية لدى المؤسسات.

• نتائج ALpha crombach:

للحكم على الاستبيان بالصدق أو عدم المصدقية نأخذ 60% كنسبة للمقارنة.

الجدول رقم (04) : يمثل نتيج "ألفا كرومباخ" لمدى مصداقية الاستبيان

Statistiques de fiabilité	
Alpha de Cronbach	Nombre d'éléments
.756	15

المصدر: من اعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج ال SPSS

من خلال الجدول نلاحظ أن نسبة $\alpha = 0.756$ أي ما نسبته $75.6\% \geq 60\%$ يعني أن

الاستبيان يتصف بالمصدقية و ذلك من خلال الاجابة على 15 سؤال من طرف اصحاب المشاريع.

الجدول رقم(05): يوضح معامل الارتباط و معامل التحديد

Modèle	R	R-deux
1	.349a	.122

المصدر: من اعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج ال SPSS

من خلال معطيات الجدول نلاحظ أن معامل الارتباط بلغ 34.9 % يعني هناك ارتباط ضعيف بين مشاتل المؤسسات

و دعمها للقدرة التنافسية ذلك محسوم على حسب آراء أصحاب المشاريع، أما معامل التحديد يقدر ب 12.2 % يعني أن 12.2% من التغيرات التي تحدث في التنافسية تعود الى التغير في مشاتل المؤسسات .

نختار مستوى المعنوية $\alpha = 0.05$ حيث أن :

$$\alpha \leq \text{Sig} \iff \text{نقبل } H_0$$

$$\alpha > \text{Sig} \iff \text{نرفض } H_0$$

و الجدول أدناه يوضح قيمة sig حيث :

$$\text{Sig} = 0.001, \text{ و أقل من } 0.05 \iff \text{sig} \leq \alpha$$

هذا يعني أن الفرضية الأولى H_0 ترفض و نقبل الفرضية الثانية H_1 التي تنص على وجود علاقة ذات دلالة احصائية

بين مشاتل المؤسسات و دعمها للقدرة التنافسية لدى المؤسسات المصغرة، الصغيرة و المتوسطة2.

الجدول رقم(06): يوضح مستوى الدلالة

Modèle	Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	D	Sig.	
1	Régression	2.246	1	2.246	11.229	.001a
	Résidu	16.201	81	.200		
	Total	18.447	82			

a. مشاتل_ المؤسسات
b. Variable dépendante : التنافسية

المصدر: من اعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج ال SPSS

و يمكن كتابة معادلة الانحدار من الجدول أدناه كالآتي :

$$Y = 0.302X_1 + 2.252$$

حيث أن : X_1 تمثل مشاتل المؤسسات .

Y تمثل دعم القدرة التنافسية .

الجدول رقم(07): يوضح درجة دعم مشاتل المؤسسات للقدرة التنافسية لدى المؤسسة

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	T	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta		
1 (Constante)	2.252	.287		7.850	.000
مشتاتل المؤسسات	.302	.090	.349	3.351	.001

a. Variable dépendante : a.التنافسية

المصدر: من اعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج ال SPSS

ب. علاقة مراكز التسهيل بدعم القدرة التنافسية للمؤسسات

الفرضية H0: لا وجد علاقة ذات دلالة احصائية عند مستوى المعنوية $\alpha=0.05$ بين مراكز التسهيل و دعمها للقدرة التنافسية لدى المؤسسات المصغرة، الصغيرة و المتوسطة.

الفرضية H1: توجد علاقة ذات دلالة احصائية عند مستوى المعنوية $\alpha=0.05$ بين مراكز التسهيل و دعمها للقدرة التنافسية لدى المؤسسات المصغرة، الصغيرة و المتوسطة.

عرض النتائج:

الجدول رقم(08): يوضح معامل الارتباط و معامل التحديد.

Modèle	R	R-deux
1	.558a	.311

المصدر: من اعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج ال SPSS

من خلال معطيات الجدول نلاحظ أن معامل الارتباط بلغ 55.8 % يعني هناك ارتباط متوسط بين مركز التسهيل و دعمها للقدرة التنافسية على حسب اراء أصحاب المؤسسات، أما معامل التحديد يقدر ب 31.1 % يعني 31.1% من التغيرات التي تحدث في التنافسية تعود الى التغير في مراكز التسهيل .

مستوى المعنوية $\alpha=0.05$ حيث أن :

$\text{Sig} \leq \alpha$ نقبل H1

$\alpha \text{ Sig} >$ نرفض H0

و الجدول أدناه يوضح قيمة sig حيث :

$\text{Sig} = 0.00$ ، و أقل من 0.05 $\text{sig} \leq \alpha$

هذا يعني أن الفرضية الأولى H0 ترفض و نقبل الفرضية الثانية H1 التي تنص على وجود علاقة ذات دلالة احصائية بين مراكز التسهيل و دعمها للقدرة التنافسية لدى المؤسسات المصغرة، الصغيرة و المتوسطة.

الجدول رقم(09): يوضح مستوى الدلالة

Modèle	Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	D	Sig.
1 Régression	5.734	1	5.734	36.531	.000a

	Résidu	12.713	81	.157		
	Total	18.447	82			

المصدر: من اعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج ال SPSS

و يمكن كتابة معادلة الانحدار من الجدول أدناه كالآتي :

$$Y=0.424X_2+1.848$$

حيث أن : X_2 تمثل مركز التسهيل.

Y تمثل دعم القدرة التنافسية .

الجدول رقم(10): يوضح درجة دعم مراكز التسهيل للقدرة التنافسية لدى المؤسسة.

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	T	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta		
1 (Constante)	1.848	.228		8.112	.000
مراكز التسهيل	.424	.070	.558	6.044	.000

المصدر: من اعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج ال SPSS.

ج. علاقة مشاتل المؤسسات و مراكز التسهيل بدعم القدرة التنافسية للمؤسسات:

الفرضية H_0 : لا توجد علاقة ذات دلالة احصائية عند مستوى المعنوية $\alpha=0.05$ بين مشاتل المؤسسات و مراكز التسهيل في دعمهما للقدرة التنافسية للمؤسسات المصغرة، الصغيرة و المتوسطة .

الفرضية H_1 : توجد علاقة ذات دلالة احصائية عند مستوى المعنوية $\alpha=0.05$ بين مشاتل المؤسسات و مراكز التسهيل في دعمهما للقدرة التنافسية للمؤسسات المصغرة، الصغيرة و المتوسطة.

عرض النتائج:

الجدول رقم(11): يوضح معامل الارتباط و معامل التحديد

Modèle	R	R-deux
1	.559a	.312

المصدر: من اعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج ال SPSS.

من خلال معطيات الجدول نلاحظ أن معامل الارتباط بلغ 55.9% يعني هناك ارتباط متوسط بين مركز التسهيل ومشاتل المؤسسات ودعمهما للقدرة التنافسية على حسب اراء أصحاب المؤسسات، أما معامل التحديد يعني 31.2% من التغيرات التي تحدث في التنافسية تعود الى التغير في مراكز التسهيل ومشاتل المؤسسات .

مستوى المعنوية $\alpha=0.05$ حيث أن :

$$\alpha \leq \text{Sig} \Leftrightarrow \text{نقبل } H_0$$

$$\alpha \text{ Sig} \leq \Leftrightarrow \text{نرفض } H_0$$

و الجدول أدناه يوضح قيمة sig مستوى الدلالة حيث : $\text{Sig} = 0.00$ ، و أقل من $\alpha \leq \text{sig}$

هذا يعني أن الفرضية الأولى ترفض و نقبل الفرضية الثانية التي تنص على وجود علاقة ذات دلالة احصائية بين مراكز التسهيل ومشاتل المؤسسات و دعمهما للقدرة التنافسية لدى المؤسسات المصغرة، الصغيرة و المتوسطة.

الجدول رقم(12): يوضح مستوى الدلالة.

Modèle	Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	D	Sig.
--------	------------------	-----	--------------------	---	------

1	Régression	5.756	2	2.878	18.142	.000a
	Résidu	12.691	80	.159		
	Total	18.447	82			

المصدر: من اعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج ال SPSS.

و يمكن كتابة معادلة الانحدار من الجدول أدناه كالأتي :

$$Y=0.037X1+0.406X2+1.792$$

حيث أن : X1 تمثل مشاتل المؤسسات. X2 تمثل مراكز التسهيل.

Y تمثل دعم القدرة التنافسية.

الجدول رقم(13): يوضح درجة دعم مراكز التسهيل و مشاتل المؤسسات للقدرة التنافسية لدى المؤسسة

Modèle	Coefficients non standardisés		Coefficients standardisés	T	Sig.
	A	Erreur standard	Bêta		
(Constante)	1.792	.274		6.548	.000
مشاتل_المؤسسات	.037	.098	.043	.376	.708
مراكز_التسهيل	.406	.086	.533	4.704	.000

د. العلاقة التي تربط بين مراكز التسهيل ومشاتل المؤسسات و التنافسية وفقا لمعامل الارتباط الخطي pearson

لتوضيح العلاقة بينهم نتطرق الى حساب معامل الارتباط الخطي pearson و النتائج المحصل عليها موضحة في الجدول التالي :

الجدول رقم (14): يمثل العلاقة التي تربط بين مراكز التسهيل ومشاتل المؤسسات و التنافسية

		مراكز_التسهيل	مشاتل_المؤسسات	التنافسية
مراكز_التسهيل	Corrélacion de Pearson	1	.575**	.558**
	Sig. (bilatérale)		.000	.000
	N	83	83	83
مشاتل_المؤسسات	Corrélacion de Pearson	.575**	1	.349**
	Sig. (bilatérale)	.000		.001
	N	83	83	83
التنافسية	Corrélacion de Pearson	.558**	.349**	1
	Sig. (bilatérale)	.000	.001	
	N	83	83	83

** . La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).

المصدر: من اعداد الباحثين بالاعتماد على برنامج ال SPSS.

من خلال النتائج نلاحظ أن هناك علاقة طردية متوسطة بين مراكز التسهيل و التنافسية تقدر بـ 0.55 ، و علاقة طردية ضعيفة بين مشاتل المؤسسات و التنافسية بقيمة 0.34 ، أما العلاقة بين التنافسية و مشاتل المؤسسات و مراكز التسهيل فهي علاقة طردية قوية تقدر بـ 0.89 و ذلك بجمعها أي ما نسبته 89 %.

خاتمة:

من خلال النتائج التي تم الوصول اليها باستخدام برنامج spss لدراسة حالة الدور الذي تلعبه كل من مشاتل المؤسسات ومراكز التسهيل في دعم القدرة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية، توصلنا الى أن الاستبيان يتحلى بالمصداقية وذلك بناء على قيمة α crombach التي تساوي الى 75.6% و قدرة الاستبيان على قياس الحالة المدروسة بشكل جيد، واختيرت قيمة مستوى المعنوية α بقيمة 0.05 و مقارنتها مع sig اتضح أنه يمكن تعميم نتائج العينة المدروسة على كل المؤسسات الموجودة في ولاية بشار التي تمثل مجتمع الدراسة.

من خلال اختبار الفرضيات اتضح أنه هناك علاقة ترابط بين مشاتل المؤسسات، ودعمها للقدرة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية و علاقة ترابط بين مراكز التسهيل ودعمه للقدرة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية و علاقة ترابط بين مشاتل المؤسسات ومراكز التسهيل ودعمهما للقدرة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية، ذلك عن طريق حساب معامل الارتباط R، معامل التحديد R-deux، مستوى الدلالة SIG، معادلة الانحدار Y و معامل الارتبط pearson. و منه نستنتج أن:

✓ النتائج توضح أن المؤسسات الاقتصادية في ولاية بشار أكثرها لايعرف مشاتل المؤسسات و مراكز التسهيل و أهميتها في دعم القدرة التنافسية و العلاقة الارتباطية بينهم.

✓ النتائج المتحصل عليها كافية لتبين العلاقة الموجودة بين مشاتل المؤسسات و مراكز التسهيل و دعمهما للقدرة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية.

✓ النتائج التي تم الحصول عليها تنفيذ برفض كل من الفرضية الأولى ، الثالثة ، الخامسة الممثلة في "عدم وجود علاقة بين مشاتل المؤسسات و مراكز التسهيل و دعمهما للقدرة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية."

✓ النتائج التي تم الحصول عليها تنفيذ بقبول كل من الفرضية الثانية ، الرابعة ، السادسة الممثلة في "وجود علاقة بين مشاتل المؤسسات و مراكز التسهيل و دعمهما للقدرة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية."

✓ النتائج تنفيذ بأن لمشاتل المؤسسات و مراكز التسهيل دور مهم في دعم القدرة التنافسية للمؤسسات الاقتصادية. و نوصي في الأخير بما يلي :

● على حاضنات المؤسسات في بشار العمل على توضع مهامها و خدماتها لمختلف المؤسسات خاصة حديثة النشأة و مرافقتها لتقوى على الاستمرار و العطاء بكفاءة.

● أهمية تفعيل مركز تسهيل في ولاية بشار .

● ضرورة توعية أصحاب المشاريع بأهمية مشاتل المؤسسات و مراكز التسهيل في نجاح المشروع و تشجيع الاهتمام بالأنشطة الصناعية و تطويرها .

● زيادة الاهتمام بالفئة العمرية ما بين 26-35 لأنها تعتبر أكبر فئة ناشطة في مجال المقاولاتية.

● نوصي بأن تحافظ مشاتل المؤسسات على مدة الاحتضان والتي تقدر بـ 03 سنوات و الزيادة فيها اذا استلزم الأمر.

الهوامش:

- ¹ عبد السلام أبو قحف، دراسات في ادارة الأعمال، مكتبة الاشعاع للنشر، الإسكندرية، 2002، ص، 45 .
- ² الموقع الرسمي للمديرية الولائية للصناعة و المناجم ولاية بسكرة ، هياكل دعم ومساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، <http://www.dipmepi-biskra.com> ، تاريخ الزيارة : 01 - 10 - 2017 ، الساعة 10:30 .
- ³ بربيش السعيد، أ. طيب سارة، دور حاضنات الأعمال في تطوير ودعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة: دراسة تحليلية تقييمية، مداخلة ضمن الملتقى الوطني الأول حول: استراتيجيات التنظيم ومرافقة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر جامعة قاصدي مرباح-ورقلة، ص: 12.
- 4 Christian Marbach, « L'appui à la création de PME, Point de vue du créateur », Cité in : Regard sur les PME, Agence des PME, 1ère édition, N° 02, Janvier 2003, P : 43.
- ⁵ علي السلمي، ادارة الموارد البشرية الاستراتيجية، دار غريب للنشر، القاهرة، 2001، ص 101 .
- ⁶ فريد النجار، المنافسة و الترويج تطبيقي : آليات الشركات لتحسين المراكز التنافسية، مؤسسة شباب الجامعة للنشر الاسكندرية، 2000، ص، 10 .
- ⁷ عبد الحليم الأسود، جودة الخدمات كإمتياز تنافسي في المؤسسات الخدمية، شهادة ماجستير في العلوم التجارية، المعهد الوطني للتجارة، الجزائر الدفعة الرابعة، 2004، ص 105 .
- ⁸ بن جيمة مریم، ادارة المعرفة و تنمية الميزة التنافسية للمؤسسات، دراسة حالة شركة اتصالات الجزائر للهاتف النقال، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، المركز الجامعي، بشار، 2007/2008، ص 41 .
- ⁹ زعباط عبد الحميد، دور الموارد البشرية في تحسين القدرة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية، ملتقى دولي جامعة ورقلة، 2004، ص 08.
- ¹⁰ مصطفى محمود أبوبكر، الموارد البشرية مدخل لتحقيق الميزة التنافسية، دار الجمعية الاسكندرية، 2006، ص، 15 .
- ¹¹ الداوي الشيخ، دور التسيير الفعال لموارد و كفاءة المؤسسة في تحقيقي الميزة التنافسية، الملتقى الدولي حول التنمية البشرية وفرص الاندماج في اقتصاد المعرفة و الكفاءات البشرية، جامعة ورقلة، 2004، ص، 261 .

حقيقة المرض الهولندي في الاقتصاديات الريفية

أ. خندق سميرة

المركز الجامعي عبد الحفيظ بالصوف ميله - الجزائر -

samira8828@hotmail.fr

أ. بوش فاطمة الزهراء

جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان - الجزائر -

temabouche88@hotmail.fr

Received: October 2017

Accepted: November 2017

Published: December 2017

ملخص: تعتبر ظاهرة المرض الاقتصادي الهولندي من نتائج سوء استغلال مداخيل قطاع الموارد الطبيعية على حساب القطاعات الأخرى وخاصة الإنتاجية منها والتي دخلت في حالة ركود في الأسواق المحلية والعالمية . كما دفع بالاقتصاديات الريفية بأن تعيش في حالة من الترف والنمو الاقتصادي ولكن على المدى القصير فقط. **الكلمات المفتاحية:** المرض الاقتصادي الهولندي، الموارد الطبيعية، النمو الاقتصادي .

Abstract : The phenomenon of economic Dutch disease is due to the mismanagement of the hydrocarbons sector incomes, at the expense of other sectors, especially the productive ones. This latter entered into recession both in domestic and international markets. This phenomenon has also pushed economies to live in a state of luxury and economic growth, but only in the short term.

Keywords: Dutch disease, natural resources, economic growth, Mismanagement

مقدمة:

تعد أغلب الدول المنتجة للمواد الأولية ولاسيما النفطية ذات اقتصاديات وحيدة الجانب تعتمد وبشكل كبير على المورد الطبيعي في تمويل موازنتها والتزاماتها المختلفة؛ وحالة كهذه جعلت أغلب هذه الدول تعاني من الإخفاق الاقتصادي . إن هذا الأداء الاقتصادي الضعيف و المخيب للبلدان الغنية بالموارد الطبيعية مقارنة بتلك البلدان الفقيرة من حيث وفرتها على هذه الموارد يعتبر أمرا محيرا في تاريخ الاقتصاد العالمي ، وهذا ما عاشه العالم في القرن السادس عشر ، وهذا راجع إلى مجموعة من العوامل والتي رجحها آنذاك الكاتب الاسباني Miguel De Sarvantes Saavedra في مؤلفه الشهير Don Quixote de la Mancha حين قال " إن الاستفادة من الثروة لا تأتي من مجرد امتلاكها أو الإسراف في إنفاقها و لكن في طريقة استعمالها".

وزالت هذه الظاهرة سائدة في العالم حتى يومنا هذا أين نجد اليابان ودول جنوب شرق آسيا تمتلك قوة اقتصادية، تتجاوز اقتصاد روسيا ودول أخرى غنية بالثروات الطبيعية كدول إفريقيا وأمريكا اللاتينية. وهذا ما أثبتته الدراسات الحديثة والتي عبرت عليه بصيغة "لعنة الثروات الطبيعية" « Natural Resource curse » وهذا نتيجة العلاقة العكسية القائمة بين وفرة الموارد الطبيعية والنمو الاقتصادي . ومن بين التفسيرات التي ي قدمها المنظرين لهذا لظاهرة فتنقسم إلى اقتصادية والتي تتأسسها نظرية المرض الهولندي Dutch Disease Theory أما المؤسساتية فهي تخص الجانب السياسي للبلدان الغنية بالثروات الطبيعية .

وتعد الجزائر من أبرز الاقتصاديات الريفية في القارة السمراء ، حيث كانت ومازالت تعتمد على قطاع المحروقات كمحرك الرئيسي في تمويل نفقاتها على حساب القطاعات الأخرى وهذا ما يتطابق مع واقع المرض الهولندي. وعليه فإن هدف دراستنا هذه هو الإجابة على الإشكالية التالية.

هل الاقتصاد الجزائري يعاني فعلا من أعراض المرض الهولندي ؟

للإجابة على الإشكالية المثارة أعلاه فقد اقترحنا مجموعة من الفرضيات:

1. إن زيادة نسبة قطاع المحروقات في تغطية الناتج المحلي الإجمالي على حساب القطاعات الأخرى، له دلالة كبيرة في إصابة الاقتصاد الجزائري بالمرض الهولندي .

2. إن تغير المستمر في سعرا لـصـرف الحقيقي للدينار الجزائري الناتج عن ارتباطه بأسعار البترول غير مستقرة ، تعتبر من بين العوامل التي جعلت الاقتصاد الجزائري عرضة لهذه الظاهرة .

إن هدف الدراسة يتمثل في :

1. محاولة اختبار النظريات المفسرة للمرض الهولندي على الاقتصاد الجزائري

2. محاولة فهم الأساس النظري في ارتفاع سعر الصرف وتأثيره على الناتج المحلي

3. محاولة إبراز أهمية التنوع الاقتصادي في البنية الاقتصادية الجزائرية

من أجل الوصول إلى هدف البحث وللإجابة على مختلف الأسئلة السابقة تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي، ولتدعيم مختلف جوانب البحث تم الاعتماد على عدة مراجع متاحة باللغة العربية والفرنسية والإنجليزية .

للتأكد من صحة الفرضيات السابقة فقد قسمنا دراستنا إلى محورين :

أولا : الإطار النظري للمرض الهولندي :

1) نموذج 1976 GREGORY

2) النموذج الأساسي، أثر حركة الموارد وأثر النفقات

3) أثر احتلال التوازن النقدي

ثانيا : تأثير المرض الهولندي على هيكلية الاقتصاد الجزائري

1) نبذة عن أهمية الموارد الطبيعية في الاقتصاد الجزائري

2) تشخيص المرض الهولندي في الجزائر

أولا : الإطار النظري للمرض الهولندي

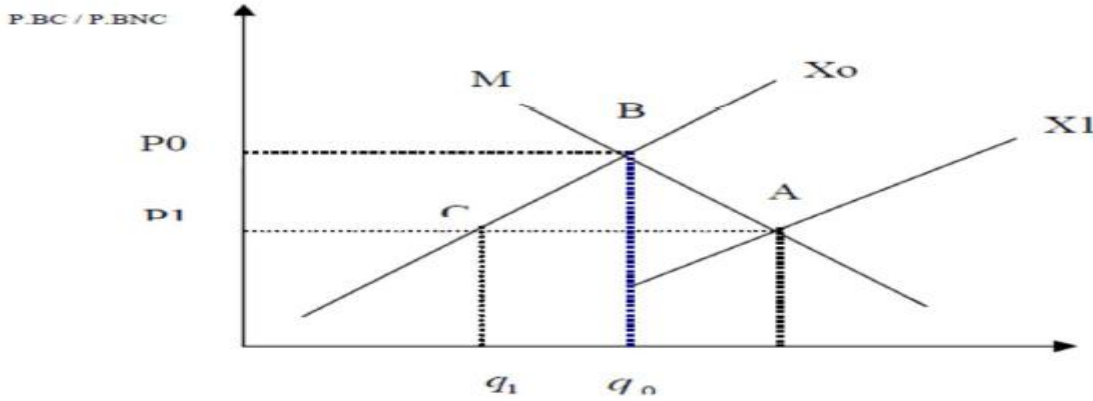
إن مصطلح المرض الهولندي يعبر عن الآثار السلبية التي تظهر على القطاعات الإنتاجية وخاصة الصناعية وذلك نتيجة لاكتشاف موارد طبيعية في اقتصاد ما . وهذا ما حدث بالفعل في الاقتصاد الهولندي في الفترة ما بين 1900 - 1950 أين تم اكتشاف النفط والغاز في بحر الشمال ، وهذا ما أتاح فرصة للمجتمع الهولندي بأن يعيش فترة من الرخاء والترف ولكن صرعان مازالت هذه المرحلة نتيجة لاستنزاف لأبار الغاز والنفط ؛ ولهذا أطلق على هذه الظاهرة بالمرض الهولندي وأول من نشر هذا المصطلح هو جريدة economist البريطانية في 26 - 11 - 1977.

وهذا ما دفع بالمنظرين الاقتصاديين إلى تفسير هذه الظاهرة وشرح أهم العوامل والأسباب التي تدفع بالاقتصاديات الرعية إلى الانهيار والاختلال في موازين مدفوعاتها على المدى البعيد ، ومن أبرز المنظرين الذين خاضوا في هذا الموضوع نجد كل من : (1982) J.Petter Neary & W.Max Corden (1984) ، S.Van Wijnbergen(1984) بالإضافة إلى أعمال R.Gregory (1976) بالرغم من أنه لم يذكر المصطلح المرض الهولندي بأصح العبارة إلى أنه تناول نفس مضمون هذه الظاهرة الاقتصادية .

1) نموذج 1976 GREGORY : يعتبر Gregory من الاقتصاديين السابقين في تحليل نتائج انتعاش الكبير في تصدير الموارد الطبيعية على حساب القطاعات الأخرى وخاصة الصناعية منها، حيث تداول آنذاك حالة أستراليا في فترة انتعاش اقتصادها إثر اكتشاف قطاع المناجم .

ومن النتائج التي توصل إليها Gregory هو الاكتشافات الجديدة في قطاع الموارد الطبيعية والمناجم في حالة أستراليا تؤدي لا محالة إلى الزيادة في صادرات البلد في هذا القطاع وبالتالي حدوث فائض في ميزان مدفوعاتها، وينجم عن هذا الفائض إما ارتفاع في سعر الصرف الحقيقي للعملة المحلية أو ارتفاع في معدل التضخم المحلي .
والتي عبر عنها Gregory بالنموذج التالي المعبر عنه في الشكل (1-1)

الشكل (1-1) : نموذج Gregory



Source: Gregory ,R..G (1976), " Some implication of the growth mineral sector " , *Australian Journal of the Agricultural Economics*, P74 .

ومن خصائص النموذج¹ :

- المحور العمودي : يمثل نسب الأسعار النسبية للسلع القابلة للتبادل بالنسبة لأسعار السلع غير قابلة للتبادل .
- المحور الأفقي : تمثيل حجم كل من الصادرات والواردات .
- M_0 و X_0 يمثل على التوالي كل من منحنى الصادرات والواردات (خارج صادرات قطاع المناجم) .

وقد وضع Gregory نموذجه على الفرضيات التالية :

1. ثبات محددات التبادل التجاري الدولي .
2. وحدات الصادرات و الواردات تم اختيارها على أساس أن كل وحدة صادرات تبادل بوحدة واردات .
3. النموذج يلغي حركة رؤوس الأموال و يتمحور تحليله فقط على الميزان التجاري
4. الأسعار النسبية للواردات تتحدد في الأسواق العالمية دون أن يكون للاقتصاد الأسترالي تأثيرا عليها ، وبالمقابل فإن السلع خارج التبادل التجاري الدولي يتحدد سعرها في السوق المحلي بتقابل كل من الطلب والعرض المحلي .

ومن الشكل البياني الممثل أعلاه يتضح لنا جليا بأن حجم الصادرات X_0 (خارج قطاع المناجم) في حالة ازدهار مقارنة مع حجم الواردات M_0 ، ولكن سرعان ما تتغير الأوضاع وذلك في حالة اكتشاف ثروات طبيعية أين تتضاعف قيمة الصادرات المحلية (منجمية وصناعية) ، وهذا ما يفسره انتقال المنحنى² من النقطة X_0 إلى X_1 . بينما تبقى قيمة الواردات على حالها (ثابتة) ولكنه سرعان ما تصحح الأوضاع وذلك نتيجة الزيادة في سعر الصرف الحقيقي BC/BNC (عملة واحدة محلية تقابلها عدة وحدات أجنبية) أين نلاحظ أنه هناك انتعاش في الطلب على المنتجات الأجنبية والتي تعتبر أقل سعرا من السلع المحلية وهذا ما ينعكس سلبا على المنتجات الصناعية خارج قطاع المزدهر أين نلاحظ من الرسم البياني انتقال حجم الصادرات من النقطة q_0 إلى q_1 .

يعتبر Gregory أن أغلب الحكومات الريفية ما تتجه إلى تطبيق السياسات المواتية وذلك لغرض تخفيف من حدة الظاهرة (الوضع الاقتصادي الناتج عن نقمة الموارد الطبيعية):

- ✓ إتباع سياسة تخفيض العملة المحلية غير مرغوب فيها لأنها سوف يؤدي إلى التقليل من حجم الأرباح قطاع المناجم؛
- ✓ تقديم إعانات لقطاع سلع التبادل التجاري، ولكن هذه الإستراتيجية في رأي الكاتب لن يكون لها أثر كبير لأنها سوف تزيد من حجم الفائض في الميزان التجاري وعلية فسوف يدفع سعر الصرف المحلي إلى الارتفاع من جديد؛
- ✓ ثم يستخلص الكاتب بأن الحل الوحيد لهذه الاقتصاديات هو استثمار مداخيلها الريفية في الاستثمارات الخارجية.

(2) النموذج الأساسي لـ Corden 1984: أثر حركة الموارد وأثر النفقات

يعتبر **Corden** من أبرز الاقتصاديون الذين خاضوا في ظاهرة المرض الاقتصادي الهولندي، فقد قام بوضع نموذج في 1984 قام من خلاله بشرح الظاهرة وقد أطلق علي تسمية النموذج الأساسي. والذي هو مبني على الفرضيات التالية:

فرضيات نموذج Corden :

✓ اقتصاد صغير مفتوح يتكون من 3 قطاعات³ :

- قطاع منتعش (B): يمثل قطاع الموارد الطبيعية المناجم والبترو؛
- قطاع متأخر (L): يمثل قطاع مصدر لسلع يتم مبادلتها خارجيا غير الموارد الطبيعية؛
- قطاع السلع غير قابلة للتبادل التجاري (N): كقطاع الخدمات، النقل والبناء.

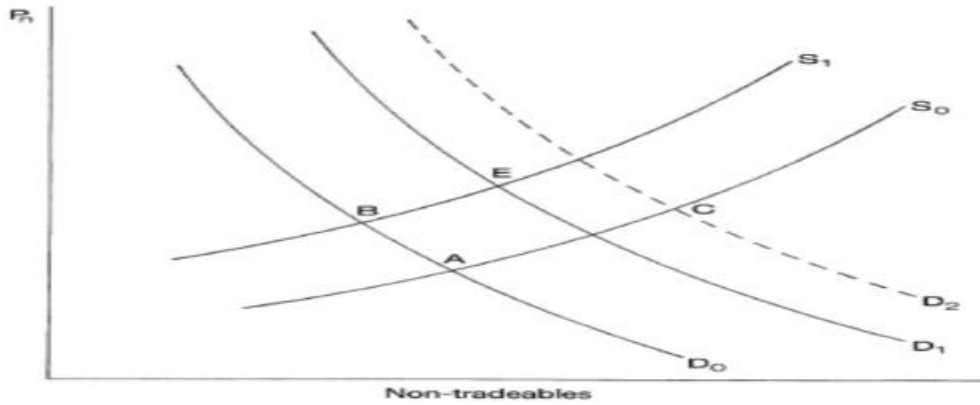
✓ لكل قطاع عامل إنتاج خاص به رأس المال؛

✓ عامل العمل مشترك ومتحرك بين كل القطاعات؛

✓ ثبات مخزون العوامل مع مرونة أسعارها؛

إهمال الجوانب النقدية.

الشكل (1-2) : نموذج cordon



Source: Gregory, R.G (1976), " Some implication of the growth mineral sector " , Australian Journal of the Agricultural Economics, P74 .

المحور العمودي : أسعار السلع غير قابلة للتبادل التجاري .

المحور الأفقي : سلع غير قابلة للتبادل للتجاري .

D يمثل منحنى الطلب على السلع غير قابلة للتداول (N)

S يمثل منحنى عرض السلع غير القابلة للتداول (N)

يفسر نموذج **cordon** الآثار المترتبة عن ازدهار في صادرات الموارد الطبيعية على الاقتصاد المعني (باقي القطاعات الأخرى) والتي صنفها بدوره إلى أثرين : أثر النفقات وأثر انتقال الموارد .

أ) أثر انتقال الموارد : **transportation effect resources**

يأتي هذا الأثر بفعل قابلية عناصر الإنتاج وليكن العمل على الانتقال بين مختلف القطاعات ، وعليه فإن ازدهار في القطاع المنتعش⁴ B الإيرادات الربعية يزداد الناتج الحدي للعنصر القابل للانتقال (العمل) الأمر الذي يؤدي إلى اجتذاب ذلك العنصر من القطاعات الأخرى إلى القطاع المزدهر مما يفاقم من تراجع القطاعات الأخرى هذا ما يفسره انتقال المنحنى العرض من S_0 إلى S_1 مثل ما هو مبين في الرسم البياني.

الآثار النفقات : **expenditure effect**

إن ارتفاع مداخيل الاقتصاد نتيجة ازدهار القطاع B ، يؤدي لا محالة إلى الزيادة في الإنفاق الحكومي أو من طرف المستفيدين من هذا القطاع نتيجة الزيادة الحقيقية في الأجور . وغالبا ما يكون هذا الإنفاق موجه نحو السلع المحلية غير قابلة للتبادل N ومع جهود العرض يؤدي إلى ارتفاع أسعارها مقارنة بسلع تجارية⁵ ، الذي ينتج عنه الزيادة في سعر الصرف الحقيقي وزيادة الطلب على المنتجات N وهو ما يفسره انتقال منحنى الطلب من D_0 إلى D_1 . والذي يؤدي بدوره إلى تفعيل أثر انتقال الموارد مرة أخرى ، ليتحول العنصر القابل للانتقال ولكن في هذه الحالة نحو قطاع السلع المحلية⁶ وبالتالي الزيادة في تقاوم قطاع L . وهنا يظهر أثر المرض الهولندي ، حيث أن الزيادة في سعر الصرف الحقيقي يؤدي إلى زيادة طلب على السلع المستورد كونها بأقل ثمن من نظيرتها المحلية .

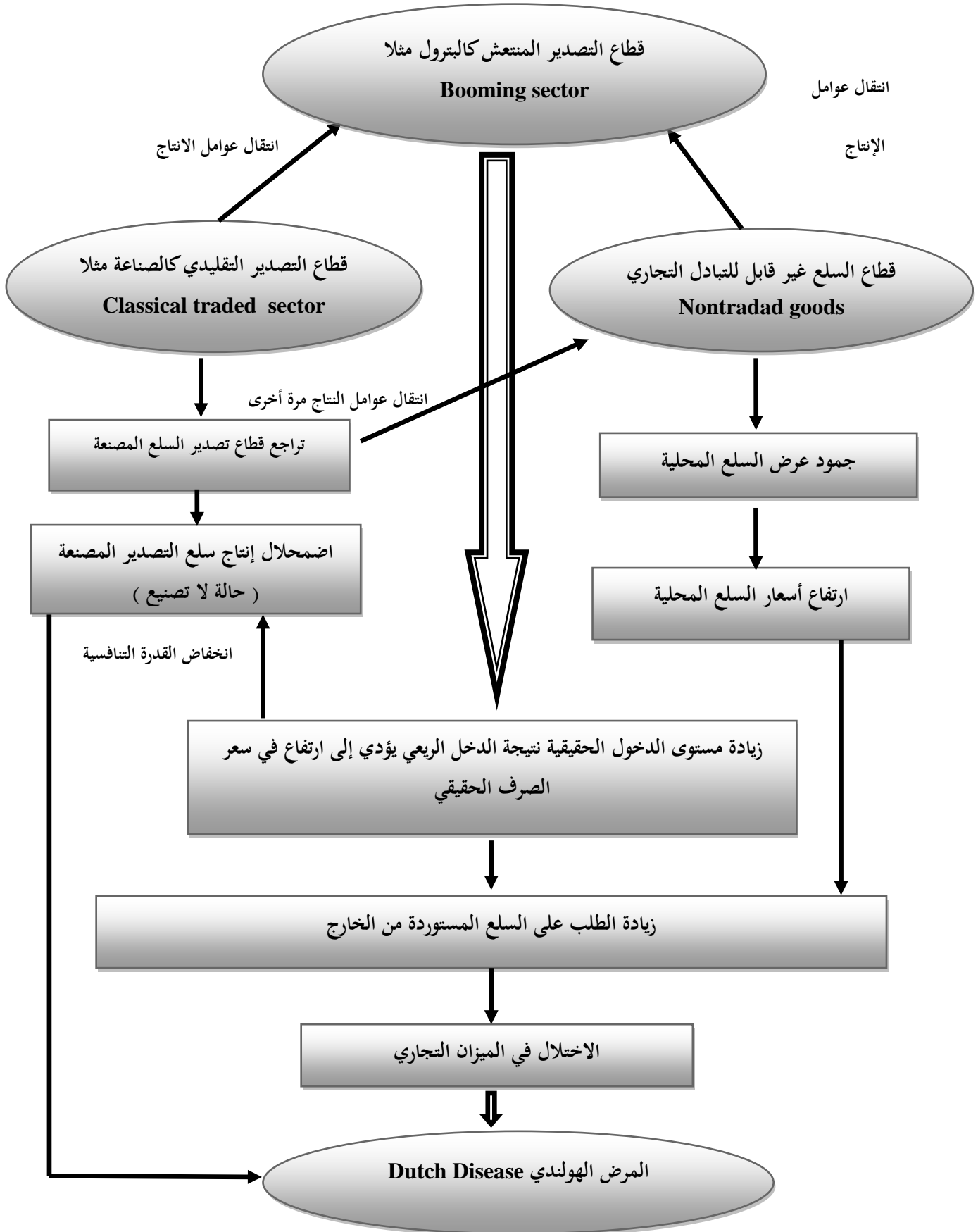
3) أثر اختلال التوازن النقدي

إن النموذج الذي وضعه كل من Cordon و Neary ، يتناول بالتحليل الطريقة التي يؤثر فيها ازدهار قطاع الموارد الطبيعية على القطاعات الأخرى وخاصة الصناعية ، وهذا ما عبر عنه بأثر النفقات وأثر حركة الموارد . بالإضافة إلى ذلك فهناك أثر ثالث وهو المعبر عنه بالآثر النقدي الناتج عن الزيادة في عرض والطلب على النقود فكل منها يقضي إلى الارتفاع في سعر الصرف الحقيقي وبالتالي ضعف تنافسية المنتجات الصناعية في الأسواق العالمية كما يساهم في زيادة الطلب على السلع المستوردة التي تقوم بإحلال المنتجات المحلية .

وعليه فإن أغلب النظريات التي تعالج نتائج المرض الهولندي تصب في فكرة واحدة وهي أن ظاهرة المرض الهولندي تساهم في الزيادة الطلب على النقود ، وذلك من خلال تحسن مداخيل الفرد ، كما يؤثر بدوره على الزيادة في عرض النقود من خلال الزيادة في احتياطات الصرف⁷ .

خلاصة لما سبق فسوف نقوم بتلخيص المرض الهولندي في المخطط التالي :

الشكل (1-3) آثار المرض الهولندي Dutch Disease



المصدر : من إعداد الباحثين.

ثانيا : تأثير المرض الهولندي على هيكلية الاقتصاد الجزائري

يرى بعض المنظرون الاقتصاديون أن المرض الاقتصادي الهولندي الذي ينتج عنه ، ارتفاع في مستويات الأجور الحقيقية ، اضمحلال في إنتاج وتصدير منتجات القطاع الصناعي ، ارتفاع في مخرجات قطاع السلع غير قابلة للتبادل التجاري وارتفاع في سعر الصرف الحقيقي هو السبب في انخفاض معدلات النمو في البلدان المصدرة للموارد الطبيعية . ولأجل معرفة ما غذا كان الاقتصاد الجزائري يعاني من أعراض المرض الهولندي سوف نقوم في هذا الجزء بتحليل ومطابقة هذه الأعراض مع الاقتصاد الجزائري.

1) نبذة عن أهمية الموارد الطبيعية في الاقتصاد الجزائري

الجزائر تعتبر من الدول التي تمتلك ثروة في الموارد البترولية ، يعود الشروع في استغلالها إلى سنة 1958 أين تم اكتشاف الحقل البترول والغاز الطبيعي في كل من حاسي مسعود وحاسي الرمل في جنوب الجزائر . كما زاد الاهتمام بالقطاع من طرف الحكومة الجزائرية بعد استقلالها أين تم إصدار قانون في سنة 1971 والذي ينص على تأميم قطاع المحروقات ، وبعد الأزمة البترولية لسنة 1986 بدأ قطاع المحروقات يعرف انفتاحا تدريجيا أمام المساهمات الأجنبية وخاصة في مجال البحث والتنقيب عن الحقل الجديدة للغاز والبترول وهذا لغرض الزيادة في منتجات القطاع . وهذا ما حدث بالفعل حيث أصبحت الجزائر تملك نسبة هامة من احتياطات البترول والغاز الطبيعي في العالم :

(أ) **البترول**: وقد قدرت الاحتياطات المؤكدة من البترول الخام ب **11.3** مليار برميل⁸، أي ما يعادل **1 %** من الاحتياطات العالمية المؤكدة ، و في سنة **2003** بلغ الإنتاج المتوسط من البترول الخام الجزائري **1.2** مليون برميل يوميا و بإضافة الإنتاج من الغاز الطبيعي فإن إنتاج الجزائر الإجمالي من البترول يقارب **1.8** مليون برميل يوميا .

(ب) **الغاز الطبيعي** : أما الغاز الطبيعي فيأتي في المرتبة الثانية بعد البترول كأهم مورد طبيعي و أهم مصدر للدخل في الجزائر ، وقد بلغت الاحتياطات المؤكدة من الغاز الطبيعي حوالي **4.5** مليار متر مكعب⁹، مما يضع الجزائر في المرتبة السابعة عالميا بما يقارب **3 %** من الاحتياطات المؤكدة العالمية من الغاز ، ويمثل الغاز الطبيعي **60 %** من احتياطات الجزائر من الموارد البترولية . و في سنة **2003** بلغ الإنتاج الإجمالي من الغاز الطبيعي في الجزائر **79** مليار متر مكعب . وفي الجدول الموالي سوف يتم استعراض لسلسلة من احتياطات البترول والغاز الطبيعي في الجزائر : (وحدة: مليار متر مكعب)

الجدول (2-1) : احتياطات البترول والغاز الطبيعي في الجزائر (2000-2007)

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
احتياطات المؤكدة من البترول الخام	11,314	11,314	11,314	11,800	11,350	12,270	12,200	12,200
احتياطات المؤكدة من الغاز الطبيعي	4,523	4,523	4,523	4,545	4,545	4,504	4,504	4,504

Source : Organisation of the Petroleum Exporting Countries (OPEC) , “Annual Statistical Bulletin “ , 2007 , p.21-22

من خلال الجدول يتضح لنا جليا ، بأن الجزائر تزخر فعلا بكميات هامة من احتياطي البترول والغاز الطبيعي وهذا راجع إلى امتلاكها لثروة طبيعية هامة ولكنها في الحقيقة غير دائمة ،وهو أكبر خطر وتحدي سوف تواجهه الدولة والشعب الجزائري .

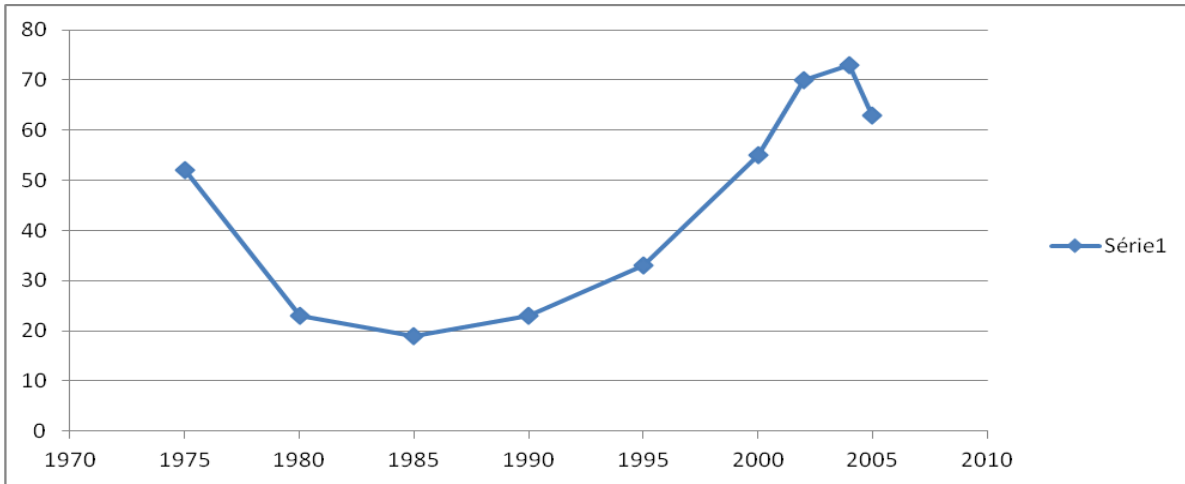
2) تشخيص المرض الهولندي في الجزائر

إن من أهم المؤشرات المرض الاقتصادي الهولندي في أي اقتصاد ريعي هو الارتفاع في سعر صرف العملة المحلية وهذا ما يساهم في انخفاض إنتاج وصادرات القطاع الصناعي بالإضافة إلي انتعاش قطاع السلع غير قابلة للتبادل التجاري (الخدمات ،النقل والبناء...)، و في هذا الفرع سوف نقوم بمطابقة هذه الأعراض على الاقتصاد الجزائري ، محاولة منا لمعرفة مدى تعرض الاقتصاد الجزائري لهذه الظاهرة.

(أ) الارتفاع الفعلي في سعر الصرف : إن أسعار البترول تشبه جميع أسعار السلع والخدمات في أنها تحدد عند توازن الكميات المطلوبة مع نظيرتها المتوفرة . ومع ذلك فهناك بعض الخصائص المميزة لهذا المورد التي تجعل أسواق البترول مختلفة عن أسواق السلع والخدمات الأخرى، الذي يظهر جليا من خلال تعرض أسعار البترول لنوبات متكررة كون أنه لا يوجد بديل آخر جاهز للبترول ومشتقاته في المدى القصير خاصة في قطاع النقل ، ونتيجة لذلك فإن الطلب على خدمات البترول سيبقى غير مرن بالنسبة للتغيرات في أسعاره . من ناحية أخرى، واضح أنه ولتطوير قدرات إنتاجية جديدة في سوق البترول يتطلب الأمر فترات طويلة، مما يعني أن الكميات المعروضة في الفترة القصيرة تميل إلى الثبات . ونتيجة لذلك فإن أي تحول غير متوقع في أسواق البترول في ظل عدم مرونة كل من الطلب والعرض سيؤدي بالضرورة إلى تقلبات حادة في الأسعار¹⁰ في المدى القصير للوصول إلى حالة التوازن . وعليه فإن أي زيادة في الطلب في هذه المرحلة (ثبات العرض سيؤدي لا محالة إلى ارتفاع جنوبي لأسعار البترول وهذا ما يترتب عنه تقلبات في سعر صرف الفعلي¹¹ لهذه البلدان .

إن الزيادة في أسعار البترول يترتب عنه ارتفاع العام للأجر الحقيقي بالإضافة إلى الزيادة في الإنفاق العمومي وبالتالي الزيادة في الطلب على المنتجات غير قابلة للتبادل التجاري ، فينتج بذلك ارتفاع في سعر الصرف الحقيقي . وهذا بالفعل ما نلاحظه على سعر الصرف الحقيقي للدينار الجزائري حيث عرف تغيرات كبيرة تراوحت بين الارتفاع والانخفاض، وهذا كما يظهر في الآتي :

الشكل (2-1) : سعر الصرف الحقيقي للدينار الجزائري (1970-2010)



المصدر : من إعداد الباحثين اعتمادا على إحصائيات من صندوق النقد الدولي

يتضح لنا جليا من خلال الشكل أعلاه بأن سعر الصرف الحقيقي في الجزائر دائم التغير من فترة إلى أخرى ، وهذا ما دفع بالحكومة الجزائرية للتدخل في كل مرة محاولة منها لتصحيح الأوضاع والمتغيرات الخارجية نحو الاتجاه الصحيح وبما يخدم الخطط التنموية المبرمجة سابقا .

حيث نلاحظ بأن سعر الصرف الحقيقي وصل إلى حوالي 50% في الفترة ما بين (1980-1985) وهذا ما أثر على صادرات القطاع الصناعي .

و في سنة 1996 تم تأسيس سوق للصراف ما بين البنوك ، و بين سنتي(1995 - 1998)ارتفع سعر الصرف الحقيقي الفعلي ب 20 % ليتراجع و ينخفض ب 13% بين(1998 - 2001)، و بعد الانخفاض الحقيقي أثناء ال 16 شهرا التي تلت بداية 2002 و التي تزامنت مع ارتفاع صرف الأورو بالنسبة للدولار ، تدخلت السلطات في سوق الصرف في الثلاثي الثاني من سنة 2003 من اجل إعادة سعر الصرف الحقيقي الفعلي إلى مستواه في نهاية 2002¹² ، و ما بين (2002 -2003) انخفض سعر الصرف الحقيقي للدینار الجزائري بأكثر من 17 %.

ولكن عموما فإن سع الصرف الجزائري متعلق بأسعار البترول ، ففي دراسة دراسة لصندوق النقد الدولي (2008)¹³ تتعلق بتقدير سعر الصرف الحقيقي التوازني ، فقد تبين أن سعر الصرف النقد الدولي الحقيقي للدینار الجزائري يرتفع مع ارتفاع أسعار البترول ، و أن زيادة قدرها 1 % في أسعار البترول الحقيقية تؤدي إلى ارتفاع في سعر الصرف الحقيقي بحوالي 0.3 %، كما توصل Koranchelian (2005) إلى أن سعر البترول يعتبر من بين محددات سعر الصرف الحقيقي التوازني للدینار الجزائري ، و يؤدي ارتفاع أسعار البترول إلى ارتفاع في سعر الصرف الحقيقي ، و هذا الارتباط بين سعر البترول و سعر الصرف الحقيقي يدعم إلى حد كبير فرضية المرض الاقتصادي الهولندي في الجزائر

(ب) تراجع قطاعي الصناعة والفلاحة وتوسع قطاعي البناء والخدمات: في دراسة لـ (Auty, R.M) (2003)¹⁴ تعرضت لمدى نجاح الاقتصاد الجزائري على الاندماج في الاقتصاد العالمي ، حيث توصل هذا الأخير إلى أن تأثير المرض الهولندي على الاقتصاد الجزائري كان واضحا خلال الفترة من 1972 حتى 1990 ، حيث لاحظ الانخفاض الواضح في قطاعات سلع التبادل التجاري (الصناعة والفلاحة)، فالنسبة لقطاع الفلاحة ، فبينما في الحالة العادية (اقتصاد بحجم الاقتصاد الجزائري فيما يخص مستوى الدخل بالنسبة للفرد) نسبة مساهمته في GDP تمثل 25% غير أن هذه النسبة للاقتصاد الجزائري تساوي 11 % فقط و هذا مؤشر على تراجع أداء هذا القطاع خلال الفترة بعد 1972 أي بعد الصدمتين البتروليتين الإيجابتين الأولى و الثانية ، كذلك القطاع الصناعي هو الآخر شهد تراجعا مقارنة بالحالة العادية (النسبة العادية 20 % أما النسبة المحققة كانت 16 % في الفترة الأولى ، و الفترة الثانية) (الثمانينات) و التي شهدت انخفاض أسعار النفط الذي زاد في انخفاض نسبة مساهمة الصناعة في GDP من 23% في الحالة العادية إلى 16% النسبة المحققة. أما قطاعات سلع خارج التبادل التجاري فقد عرفت نموا مقارنة مع الحالة العادية ، فقطاع الأشغال العمومية و البناء نسبة مساهمته في GDP في الحالة العادية قدرت ب 5% بينما النسبة المحققة في الجزائر كانت 13% في الفترة الأولى و هذا مؤشر على توسع كبير لهذا القطاع في مرحلة ارتفاع أسعار البترول ، أما في الفترة الثانية فقدت النسبة العادية ب 16 % أما النسبة المحققة فكانت 13 % و هذا يعني تراجع قليل لهذا القطاع بعض انخفاض أسعار البترول بعد الصدمة البترولية السلبية لنهاية الثمانيات ، أما فيما يخص قطاع الخدمات ، في الفترة الأولى قدرت نسبة مساهمته في GDP في الحالة العادية ب 50 % بينما النسبة المحققة في الجزائر كانت 60 %، و في الفترة الثانية كذلك كانت النسبة المحققة أكبر من النسبة العادية العادية 44 %، النسبة المحققة 54 % و هذا يدل على التوسع الكبير الذي شهدته قطاع الخدمات سواء أثناء سنتي 1973 و 1979 .

ومع زيادة اهتمام الدولة بقطاع المحروقات على حساب القطاعات الأخرى، وهذا ما يفسر نسبة مشاركته في الناتج الداخلي الخام بالمقارنة مع القطاعات الأخرى ، والجدول الآتي يبرهن لنا وبالقيم الأعراس الفعلية للمرض الاقتصادي الهولندي في الاقتصاد الجزائري

الجدول (2-2): التوزيع القطاعي ومعدلات النمو الحقيقية لمكونات الناتج المحلي الإجمالي في الفترة

(2010 - 2000)

المتوسط	2010	2008	2006	2004	2002	2000	القطاع
							(أ) المحروقات :
39,14	34,69	45,06	45,59	37,85	32,51	39,19	- نسبة المساهمة في الناتج
0,75	2,6-	2,3-	2,5-	3,3	3,7	4,9	- معدل النمو الحقيقي للقطاع
							(ب) الخدمات :
31,28	35,35	29,16	27,90	30,97	33,54	30,73	- نسبة المساهمة في الناتج
6,21	6,9	7,8	6,5	7,7	5,3	3,1	- معدل النمو الحقيقي للخدمات ع
4,41	6,0	8,4	3,1	4,0	3,0	2,0	حكومية:
							- معدل النمو الحقيقي للخدمات الحكومية:
							(ج) الفلاحة :
8,25	8,42	6,55	7,53	9,44	9,18	8,39	- نسبة المساهمة في الناتج
0,4	6,0	5,3-	4,9	3,1	1,3-	5,0-	- معدل النمو الحقيقي للقطاع
							(د) البناء والأشغال العمومية:
8,73	10,43	8,62	8,0	8,29	9,02	8,12	- نسبة المساهمة في الناتج
8,21	6,6	9,8	11,6	8,0	8,2	5,1	- معدل النمو الحقيقي للقطاع
							(هـ) الصناعة :
5,92	4,96	4,68	5,27	6,16	7,41	7,07	- نسبة المساهمة في الناتج
1,06-	2,5-	1,9	2,2-	1,3-	1,0-	1,3-	- معدل النمو الحقيقي للقطاع
4,12	/	/	2,1	2,5	6,6	5,3	لعمومي:
							- معدل النمو الحقيقي للقطاع الخاص
							(و) ضرائب ورسوم على الواردات:
8,21	6,13	5,89	5,77	16,7	8,31	6,49	- نسبة المساهمة في الناتج
7,33	5,8	7,7	2,7	10,2	16,7	0,9	- معدل النمو الحقيقي للقطاع
3,33	3,3	2,4	2,0	5,2	4,7	2,4	معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي

المصدر : بنك الجزائر، التقرير السنوي للمؤشرات الاقتصادية للجزائر.

وفقا لمعطيات الجدول أعلاه، فإنه يمكن ترتيب درجة ازدهار ومساهمة القطاعات الاقتصادية في الناتج الداخلي الإجمالي

والمؤثرة في النمو الاقتصادي :

1. قطاع المحروقات : قدرت نسبة مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي في الفترة (2000 - 2010) بـ 39.14 % ، هذا

يعني أن قطاع المحروقات هو الرائد والموجه لنمو للاقتصاد الوطني ؛

2. قطاع الخدمات : يعد ثاني قطاع مؤثر في النمو الاقتصادي ، إذ تقد نسبة مشاركته في الناتج المحلي بـ 31.38 % وهذا

راجع إلى رفع الإنفاق الحكومي والذي أدى بدوره إلى زيادة المبادلات التجارية في هذا القطاع ؛

3. قطاع الفلاحة : إن نسبة مشاركة هذا القطاع في الناتج المحلي الاجمالي يعد ضعيفا إذا ما تم مقارنته بقطاع المحروقات ، حيث قدرت نسبة مشاركته في هذه الفترة 8.25% ؛
 4. قطاع البناء والأشغال العمومية : يعتبر هذا القطاع من أبرز القطاعات التي استفادت من برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي ، والذي ساهم في رفع معدل نمو هذا القطاع إلى 8.20% ولكن نسبة مشاركته في الناتج المحلي الإجمالي فتعتبر ضعيفة بالمقارنة مع تاقطاع المنتعش حيث قدرت بـ 8.73% ؛
 5. قطاع الصناعة : فهو يعتبر من أكبر القطاعات المتضررة من ظاهرة لعنة الموارد الطبيعية، إذ أنه سجل نسب متدنية طول هذه الفترة. أما نسبة مشاركته في الناتج المحلي فتقدر بـ 5.92%.
- خاتمة:

يتضح مما سبق ان ظاهرة المرض الاقتصادي الهولندي ، تعتبر من أخطر الظواهر الاقتصادية التي تهدد الاقتصاديات الريفية . ولذلك فعلى الدول الغنية بالثروات الطبيعية والجزائر على وجه الخصوص علي بذل جهود من أجل حماية اقتصادها والأجيال القادمة من لعنة الموارد الطبيعية .

وهذه بعض النصائح التي يمكن أن تساهم تحقق التوازن بين القطاعات الاقتصادية في الجزائر وتعيد الطريق التنمية الاقتصادية أو ما يعرف بالناتج الإجمالي الأخضر:

- ✓ إعادة تعريف دور الدولة في الاقتصاد من حدود تقديم السلع والخدمات العامة إلى تطوير قدراتها في بناء قاعدة إنتاجية بديلة للمحروقات قادرة على الإيفاء بمتطلبات التنمية الاقتصادية ؛
- ✓ العمل على استقلالية البنك المركزي، لتحقيق سياسة نقدية ملائمة وبعيدة عن المعطيات والمتغيرات السياسية ؛
- ✓ تنويع القاعدة الصناعية في إطار علاقتها التجارية الدولية ، عن طريق تقديم مجموعة من التسهيلات والتحفيزات للمستثمر الأجنبي؛
- ✓ دعم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة باعتبارها أحد عوامل نمو القطاع الحقيقي ، كما ينبغي على السلطات الإسراع في تطبيق الإصلاحات خاصة فيما يتعلق بفتح رأسمال البنوك العامة أمام بنوك عالمية معروفة ، وتسهيل اعتماد البنوك الأجنبية من أجل تشجيع المنافسة داخل القطاع المالي الجزائري ، مع تقوية الرقابة و الإشراف على كل البنوك و المؤسسات المالية سواء كانت عامة أو خاصة؛
- ✓ تشجيع الاستثمار في القطاع السياحي كون الجزائر تزخر بثروات كبيرة في هذا المجال على غرار كل من مصر، وتونس ، والمغرب.

الهوامش:

¹ Gregory,R.G," Some implication of the growth mineral sector " , Australian Journal of the Agricultural Economics , 20Aout 1976 , P73

² Gregory,R.G, Ibid , P : 75

³ شكوري سيدي محمد ، " وفرة الموارد الطبيعية والنمو الاقتصادي ، - دراسة حالة الاقتصاد الجزائري - " ، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص نقود ، بنوك ومالية ، كلية العلوم الاقتصادية ، تلمسان ، 2011-2012 ، ص 16

⁴Corden & Neary , " Booming sector and Deindustrialization In A Small Open Economy " , Economic Journal ,1982 , P. 360 – 361 .

⁵ Corden,M., " Booming Sector and Dutch Disease Economics : Survey and Consolidation" ,Oxford Economic Papers, New Series , Vol 36 , Nov.1984 , P 361

⁶ مايع الشيب الشمري ، " تشخيص المرض الهولندي ومقومات إصلاح الاقتصادي الربعي في العراق "، كلية الإدارة الاقتصاد ، الكوفة ، ص 09

⁷ شكوري سيدي محمد ، " وفرة الموارد الطبيعية والنمو الاقتصادي ، - دراسة حالة الاقتصاد الجزائري - " ، مرجع سبق ذكره ، ص 22

⁸ Organisation of the Petroleum Exporting Countries (OPEC) , "Annual Statistical Bulletin " , 2007 , p.21

⁹ Organisation of the Petroleum Exporting Countries (OPEC), Ibid , P :21.

¹⁰ Lafargue, François « Rivalité énergétique mondiale ». Études , t. 409, n° 4100, déc. 2008, p. 85

¹¹ Zaldueño, Juan , "Determinants of Venezuela's Equilibrium Real Exchange Rate", IMF Working Papers 06/74,Washington D.C.: IMF ,2006, P:9.

¹²koranchelian, T., "The Equilibrium Real Exchange Rate in a Commodity Exporting Country: Algeria's Experience," IMF Working Paper 05/135, International Monetary Fund.,2005 ,P.45.

¹³IMF, (2008), " : Algeria: Selected Issues " ,IMF Country Report No. 08/104 March 2008, International Monetary Fund Washington, D.C.

¹⁴ شكوري سيدي محمد ، " وفرة الموارد الطبيعية والنمو الاقتصادي ، - دراسة حالة الاقتصاد الجزائري - " ، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص نقود ، بنوك ومالية ، كلية العلوم الاقتصادية ، تلمسان ، 2011-2012 ، ص 82.

أثر سعر الصرف على تدفقات الاستثمار الاجنبي في الجزائر للفترة 2000 الى 2015

ط.د. الكوط مبارك
جامعة قاصدي مرياح ورقلة - الجزائر -
yfkout@yahoo.fr

د. غريب بولرباح
جامعة قاصدي مرياح ورقلة - الجزائر -
gboularbah@yahoo.co.uk

Received: October 2017

Accepted: November 2017

Published: December 2017

ملخص: تهدف هذه الدراسة إلى توضيح أثر سعري الصرف الرسمي والفعلي الحقيقي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد للجزائر خلال الفترة من 2000 الى 2015، وتم التوصل باستعمال طريقة الانحدار الذاتي ذي الفجوات الزمنية المتباطئة (ARDL) الى ان تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد للجزائر تتأثر بسعر الصرف الرسمي للعملة المحلية مقابل الدولار الأمريكي أكثر من تأثرها بسعر الصرف الفعلي الحقيقي، كما ان الهامش الكبير بين كل من سعري الصرف الرسمي والفعلي الحقيقي يوحي بوجود مشكل في تقييم العملة الوطنية وما لذلك من اثار سلبية على رؤية المستثمرين الأجانب، ومنه على جاذبيتها لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر للجزائر.

الكلمات المفتاحية: سعر صرف، سعر صرف رسمي، سعر صرف فعلي حقيقي، استثمار اجنبي مباشر، انحدار ذاتي ذي فجوات زمنية متباطئة (ARDL).

Abstract:The objective of this study is to clarify the effect of the Official exchange rate and the Real effective exchange rate on inflows of foreign direct investment of Algeria during the period from 2000 to 2015, Indicates that inflows of foreign direct investment into Algeria Affected at official exchange rate of the local currency against the US dollar more affected by the price of the real effective exchange rate. Also, the large margin between each of the official exchange price and the actual real problem suggests the existence of the national currency assessment, as this has a negative impact on the vision of foreign investors, and from the attractiveness of inflows of FDI to Algeria.

Keywords: Exchange rate, Official exchange rate, Real effective exchange rate, Foreign direct investment, ARDL.

تمهيد:

يُعتبر سعر الصرف احد أهم أدوات السياسة الاقتصادية، لذلك فاستقراره من اولويات السلطة النقدية، لان ذلك يعد اساسا لتوفير بيئة مناسبة للاستثمار. ولقد حظي سعر الصرف باهتمام بالغ من طرف السلطة النقدية الجزائرية بداية من نهاية ثمانينات القرن العشرين، خاصة بعد تبني الجزائر لوصفات صندوق النقدي الدولي والمبنثقة عن معاهدات الاستعداد الائتماني (Stand Bay).

أما واليوم الجزائر تشهد ازمة انخفاض اسعار المحروقات، وما لذلك من تأثير على الموازنة العامة وبالتالي على المشاريع الاستثمارية التي تحتاج رؤوس اموال كبيرة فقد اصبح لصندوق النقدي الدولي عدة مطالب وتوصيات للجزائر لمواجهة هذه الازمة وانقاذ الاقتصاد الجزائري والتي منها: تشديد السياسة النقدية، الانفتاح على الاستثمار الاجنبي، اصلاح نظام الدعم، تفعيل القطاع الخاص.

مشكلة البحث: ان التحكم في اداة سعر الصرف لجعلها وسيلة لجلب المزيد من الاستثمارات الاجنبية المباشرة يطرح تساؤلا جوهريا "كيف أثر سعري الصرف الرسمي والفعلي الحقيقي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد للجزائر خلال الفترة من 2000 الى 2015؟"

أهمية البحث: يكتسي موضوع هذا البحث اهميته من واقع الاقتصاد الجزائري الحالي، والذي اصبح يعاني من عجز كبير في الموازنة العامة نتيجة اختيار اسعار المحروقات، هذا ما جعل الزامية التوجه الى الاستثمارات الأجنبية المباشرة للحصول على التمويل اللازم للمشاريع المتوقعة والتي تحتاج الى رؤوس اموال ضخمة.

أهداف البحث: نهدف من خلال هذا البحث الى توضيح الفرق بين أثر سعري الصرف الرسمي والفعلية الحقيقي في الاقتصاد الجزائري على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر للجزائر خلال الفترة من 2000 الى 2015، ودور الهامش بين السعريين وما له من اثار على رؤية المستثمرين الأجانب، ومنه على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر للجزائر.

هيكل البحث: ارتائنا انه من اجل الاجابة على الاشكالية البحثية ان تتم معالجتها وفق المحاور التالية:

المحور الأول: الدراسات السابقة؛

المحور الثاني: الاطار المفاهيمي حول سعر الصرف والاستثمار الاجنبي المباشر؛

المحور الثالث: الاطار التطبيقي لعلاقة سعر الصرف والاستثمار الاجنبي المباشر.

المحور الأول: الدراسات السابقة

تعددت الدراسات حول علاقة سعر الصرف بالاستثمار الاجنبي المباشر، وسنورد البعض منها بترتيب تاريخي كالتالي:

1. **Jaratin lily, Mori kogid, Dullah mulok, Lim Thien Sang, and Rozilee Asid(2014), Exchange Rate Movement and Foreign Direct Investment in Asean Economies, Hindawi Publishing Corporation Economics Research International, Volume 2014, Article ID 320949, 10 pages¹.**

تناولت هذه الورقة دراسة تحركات سعر الصرف والاستثمار الاجنبي المباشر باستخدام بيانات سنوية للفترة من 1971-2011 على بعض اقتصاديات بلدان الآسيان (ASEAN)²، وهي ماليزيا، الفلبين، سنغافورة، تايلاندا. وذلك باستخدام تقنية التكامل المشترك على المدى الطويل، حيث اخذت سنة 2000 كاساس وقدرت المبالغ بالدولار الامريكي. وخلصت الى مايلي:

- تشير الاختبارات إلى أن هناك على المدى الطويل علاقات التكامل المشترك بين الاستثمار الأجنبي المباشر وسعر الصرف في ماليزيا، سنغافورة، والفلبين، اما في تايلاندا فالنتيجة سلبية؛
- في كل من سنغافورة والفلبين كانت العلاقة ثنائية الاتجاه (كلا المتغيرين يؤثر ويتأثر بالآخر)، اما في ماليزيا فكانت العلاقة احادية الاتجاه، اما في سنغافورة فالعلاقة قصيرة المدى.
- وأظهرت الدراسة أنه يمكن أن يكون سعر الصرف محدد لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في حالة سنغافورة، ماليزيا، والفلبين، اما في حالة تايلاندا فلا يعتبر كذلك؛
- النتائج كانت سلبية بالنسبة لتايلاندا، ويمكن ارجاع ذلك الى ازمة النور الاسيوية 1997، والتي بدأت من تايلاندا، وكانت من اكبر المتضررين بها.

وفي دراستنا هاته نتناول بلد ريعي تشكل ايرادات المحروقات مورد هام للخرزينة العمومية فيه. وسنتبع اختبارات قياسية حديثة وفق طريقة الأنداد الذاتي ذي الفجوات الزمنية المتباطئة (ARDL).

2. **Muhammad Bilawal, Muhammad Ibrahim, Amjad Abbas, Muhammad Shuaib, Mansoor Ahmed, Itaf Hssain, Tehreem Fatima(2014), Impact of Exchange Rate on Foreign Direct Investment in Pakistan,**

Advances in Economics and Business, 2(6):223-231, doi:10.13189/aeb.2014.020602, horizon research publishing(<http://www.hrpub.org>).³

اهتمت الدراسة بالتحقق فيما إذا كان لسعر الصرف تأثير على الاستثمار الأجنبي المباشر في باكستان، واستندت على بيانات في شكل سلسلة زمنية لمدة 32 عاما من سعر الصرف والاستثمار الأجنبي المباشر للفترة من 1982-2013 والتي تم جمعها من موقع بنك باكستان. وتم تطبيق اختبارات الارتباط والانحدار وتحليل التباين (ANOVA) من خلال برنامج SPSS. وأظهرت النتائج أن هناك علاقة ذات دلالة إحصائية إيجابية بين المتغيرين، حيث وجد أن لسعر الصرف (المتغير المستقل) تأثير بنسبة 67% على الاستثمار الأجنبي المباشر (المتغير التابع)، والباقي يعزى إلى عوامل أخرى لم يتضمنها النموذج. ويمكن ارجاع هذه النتائج إلى أن باكستان دولة نامية وغنية بالموارد الطبيعية خاصة النفط، وذات تكلفة عمالة منخفضة، لذلك ترغب الشركات الأجنبية في الاستثمار بها.

ونلاحظ أن هذه الدراسة تناولت بلد ريعي شبيه بالجزائر لذلك سنقوم بمقارنة النتائج المتوصل إليها على الرغم من اختلاف فترة الدراستين وكذا الأساليب الإحصائية المستخدمة.

3. Cem Payaslioglu Burçak Polat(2013), The impact of exchange rate uncertainty on fdi inwards into turkey, The West East Institute, International Academic Conference Proceedings, January 14-16, 2013, Antalya, Turkey.⁴

يتناول هذا المقال تأثير مستوى وتقلب سعر الصرف الحقيقي على الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى تركيا للفترة بين 2004-2012 باستخدام نموذجي (GARCH 1.1) و (MARKOW)، حيث استعملت بيانات شهرية، وتوصلت إلى أن كل من مستوى سعر الصرف الحقيقي ومؤشر التذبذب، والتضخم، والنقل والاتصالات لا يكون لها تأثير كبير على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر في تركيا خلال فترة الدراسة، في حين أن سعر الفائدة، مؤشر اليورو، ومؤشر الثقة في القطاع الحقيقي، ونظام الحوافز الاستثمارية الجديد الذي بدأ تنفيذه في 16 جويلية من العام 2009 كان لها تأثير كبير جدا وإيجابي على تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

وفي دراستنا نحاول إجراء الدراسة على بلد ريعي يعتمد على جل مداخله من تصدير المحروقات والتي يتحدد سعرها من قبل المشترين.

4. Jin Weifeng, Zang Qing (2013), Impact of change in exchange rate on foreign direct investment: evidence from China, Lingnan Journal of Banking, Finance and Economics: Vol. 4, Article 1.⁵

قامت الدراسة استنادا إلى بيانات شهرية من جانفي 1997 إلى سبتمبر 2012 (189 مشاهدة) للاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) وسعر الصرف الفعلي الحقيقي (REER) لليوان الصيني، تم الحصول عليها من وزارة التجارة الصينية وبنك التسويات الدولية، باستعمال نموذج لوجاريتمي بسيط-المربعات الصغرى-مكون من متغيرين (الاستثمار الأجنبي المباشر، سعر الصرف الفعلي الحقيقي)، لاختبار أثر التغيرات في أسعار الصرف على الاستثمار الأجنبي المباشر في البلد المضيف (الصين). وتم تقسيم فترة الدراسة إلى فترتين الأولى (جانفي 1997 إلى جوان 2005)، أما الثانية (جويلية 2005 إلى سبتمبر 2012)، وتوصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

— ليس هناك على المدى الطويل علاقة توازن مستقرة بين الاستثمار الأجنبي المباشر وسعر الصرف الفعلي الحقيقي خلال الفترة من جانفي 1997 إلى جوان 2005؛
— اليوان يشجع الاستثمار الأجنبي المباشر نتيجة لاصلاحات نظام سعر الصرف بعد العام 2005، وانتهاجها "سياسة الباب المفتوح"، وهذا راجع لعدة عوامل مثل ضعف الدولار الأمريكي في السوق الدولية في عام 2008، وارتفاع أسعار النفط الخام العالمية، والفائض التجاري الكبير في الصين، خاصة بعد قيامها بإصلاحات اقتصادية.

وفي دراستنا نحاول اجراء الدراسة على بلد ريعي يعتمد على جل مداخيله من تصدير المحروقات والتي يتحدد سعرها من قبل المشترين.

5. Osinubi, Tokunbo S., Amaghionyeodiwe, Lloyd A. (2009), Foreign Direct Investment and Exchange Rate Volatility in Nigeria, International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies V6-2.⁶

تتمحور هذه الدراسة حول البحث في تأثير تقلبات سعر الصرف (النيرة النيجيرية) على الاستثمار الاجنبي المباشر في نيجيريا، وذلك باستخدام السلاسل الزمنية خلال الفترة 1970-2004؛ وكذا نموذج تصحيح الخطأ؛ وطريقة التقدير باستعمال المربعات الصغرى، حيث تم اخذ معادلتين الاولى تتكون من اربع متغيرات (سعر الصرف، تقلبات سعر الصرف وهو متغير مقاس بالانحراف المعياري لسعر الصرف، الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي وسعر الفائدة) كمتغيرات مستقلة، والاستثمار الاجنبي المباشر نسبة الى الناتج المحلي الإجمالي كمتغير تابع. اما المعادلة الثانية فتتكون من متغيرين مستقلين (تقلبات سعر الصرف، برنامج التعديل الهيكلي)، والاستثمار الاجنبي المباشر نسبة الى الناتج المحلي الإجمالي كمتغير تابع.

وتوصلت الدراسة الى ان العلاقة بين سعر الصرف الحقيقي والاستثمار الاجنبي المباشر الداخلة علاقة سلبية؛ حيث يمكننا أن نستنتج أن الزيادة في سعر الصرف الحقيقي تقلل من الاستثمار الاجنبي المباشر الوافد، وقد يكون هذا راجع إلى فقدان ثقة المستثمرين في البلاد وذلك بسبب عوامل عديدة، مثل الاقتصاد الكلي، وعدم الاستقرار السياسي. ونلاحظ ان هذه الدراسة تناولت بلد ريعي شبيه بالجزائر لذلك سنقوم بمقارنة النتائج المتوصل اليها على الرغم من اختلاف فترة الدراستين وكذا الاساليب الاحصائية المستخدمة.

المحول الثاني: الاطار المفاهيمي حول سعر الصرف والاستثمار الاجنبي المباشر

أولا - مفهوم سعر الصرف

من اجل مبادلة شيء بشيء آخر يقتضي وجود نسبة مبادلة بين الشيئين، فمبادلة عملة بأخرى يقتضي وجود نسبة مبادلة بين العملاتين فإحدهما تعتبر سلعة والأخرى تعتبر ثمنا لها، وهذه النسبة هي ما يعبر عنها بسعر الصرف والذي يعتبر أداة قياس وربط، ويستعمل في مجال التجارة الخارجية لتسوية مدفوعات الصادرات والواردات (التبادل الدولي)، وتدفقات رؤوس الأموال (التمويل الدولي).

فسعر الصرف >> عبارة عن الوحدات النقدية التي يجب دفعها من العملة المحلية للحصول على وحدة واحدة من العملة الأجنبية وهذا ما يعرف بالتسعير غير المباشر<<⁷، فمثلا:

$$(1 \text{ دولار أمريكي} = 80.1401 \text{ دينار جزائري})$$

كما يعرف أيضا على انه >> عدد الوحدات من العملة الأجنبية التي يجب دفعها للحصول على وحدة واحدة من العملة الوطنية وهذا ما يعرف بالتسعير المباشر<<⁸، فمثلا:

$$(1 \text{ دينار جزائري} = (80.1401/1) \text{ دولار أمريكي} = 0.0127 \text{ دولار أمريكي}).$$

وللضرورة البحثية في الجانب التطبيقي سنذكر صيغتين فقط لسعر الصرف هما: سعر الصرف الاسمي، وسعر الصرف الفعلي الحقيقي كالتالي:

1. **سعر الصرف الاسمي:** يقصد به ذلك الثمن الجاري لعملة ما مقيمة بعملة أخرى في تاريخ معين دون الأخذ بعين الاعتبار عامل التضخم (القوة الشرائية لعملة البلد)، ويميل هذا السعر إلى التقلب تبعا لظروف العرض والطلب على العملة، ويمكن تثبيت سعر الصرف الاسمي إذا حافظت السلطات العمومية على مستوى مستقل لسعر الصرف الاسمي وذلك إما عن طريق

التدخل أي بيع وشراء العملات الأجنبية في سوق الصرف، أو عن طريق عدم السماح بتنفيذ المعاملات بالنقد الأجنبي إلا من خلال مؤسسة رسمية، مثل البنك المركزي وبسعر محدد قانوناً⁹.

وهناك سعر صرف رسمي يتحدد في السوق الرسمي وسعر صرف موازي يتحدد في السوق الموازي، ويتغير سعر الصرف يومياً تحسناً وتدهوراً فالتحسن يعني ارتفاع سعر العملة المحلية (انخفاض سعر الصرف)، والتدهور يعني انخفاض سعر العملة المحلية (ارتفاع سعر الصرف) حيث أن قيمة العملة هي مقبول لسعر الصرف¹⁰.

2. **سعر الصرف الفعلي الحقيقي:** باعتبار أن سعر الصرف الفعلي هو اسمي وذلك لأنه يقيس متوسط أسعار صرف ثنائية ولكي يكون هذا المؤشر ذو دلالة لا بد من الاعتماد على سعر الصرف الفعلي الحقيقي والذي هو عبارة عن متوسط أسعار الصرف الحقيقية الثنائية بين البلد وشركائه التجاريين وباعتباره متوسط أسعار فقد يكون متوازناً (لا يظهر سوء تعامل شامل مع العملات الأخرى) وعندما تكون عملة ما مقيمة بأكثر من قيمتها بالنسبة لعملة واحدة فهذا لا يؤثر ما دامت مقومة بأقل من قيمتها بالنسبة للبلدان أخرى، وإذا إعتبرنا أنها في حالة تكافؤ القوة الشرائية المطلق أو النسبي يجب أن لا يكون هناك أي تغير في أسعار الصرف الحقيقية الفعلية على مر الزمن إذا كانت العملات متوازنة، ولكن إذا كان هناك تغير في الأذواق والرسوم الجمركية والسياسات التجارية فانه يلعب دوراً كبيراً في تذبذب سعر الصرف الحقيقي الفعال، وقد يعود التذبذب أيضاً إلى نوعية السلع كالسلع القابلة للتداول مثل السلع الإنتاجية المتاجر بها والسلع غير قابلة للتداول مثل المباني، وخاصة باعتبار هذه الأخيرة تواجه حد أدنى من المنافسة الدولية في أسعارها، ومنه يفقد ثقل أسعار السلع الاستهلاكية في البلد سيرتفع بالنسبة لسلة الاستهلاك العالمية، ومن ثمة سيميل سعر الصرف الحقيقي الفعال بما للارتفاع وعادة ما يشار لهذه الآلية «تأثير بالاسا صامويلسون» ويضاف إلى ذلك أن الكثير من تغيرات سعر الصرف الحقيقي الفعال عبر البلدان يفسره تذبذب أسعار السلع غير القابلة للتداول بالنسبة لتلك القابلة للتداول ويحدث هذا بصفة خاصة في الدول النامية¹¹.

ثانياً - مفهوم الاستثمار الاجنبي المباشر

حسب صندوق النقد الدولي¹²: فان الاستثمار الاجنبي المباشر هو فئة من فئات الاستثمار عبر الحدود الذي يرتبط بمقيم في اقتصاد ما يتمتع بالسيطرة او درجة عالية من النفوذ في ادارة مؤسسة مقيمة في اقتصاد اخر. والى جانب ما ينطوي عليه الاستثمار المباشر من حصص ملكية منشئة للسيطرة او النفوذ فانه يتضمن كذلك الاستثمار المصاحب لهذه العلاقة، بما في ذلك الاستثمار في المؤسسات الخاضعة لنفوذ او سيطرة مؤسسة اخرى على نحو غير مباشر، والاستثمار في المؤسسات الزميلة. وتتبنى المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات هذا التعريف¹³.

وحسب تعريف الأونكتاد¹⁴، فان الاستثمار الأجنبي المباشر هو ذلك الاستثمار الذي يفرض على علاقة طويلة الأمد ويعكس منفعة وسيطرة دائمتين للمستثمر الأجنبي أو الشركة الأم في فرع اجنبي قائم في دولة مضيعة، غير تلك التي ينتميان إلى جنسيتها¹⁵.

اما منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية¹⁶؛ فترى ان الاستثمار الأجنبي المباشر¹⁷: هو فئة من الاستثمار الذي يعكس الهدف من إنشاء مصلحة دائمة من قبل مؤسسة مقيمة في اقتصاد ما في مؤسسة اخرى مقيمة في اقتصاد آخر غير بلد المستثمر المباشر. وتعني المصلحة الدائمة وجود فترة طويلة.

— علاقة طويلة بين المستثمر المباشر ومؤسسة الاستثمار المباشر ودرجة كبيرة من التأثير (لا تتحكم بالضرورة) على إدارة المؤسسة؛

— ملكية مباشرة أو غير مباشرة من 10% أو أكثر من حقوق التصويت في مؤسسة مقيمة في اقتصاد واحد من قبل المقيمين المستثمرين في اقتصاد آخر هو الدليل الإحصائي لمثل هذه العلاقة.

ويعرفه ماجد احمد عطا الله بأنه¹⁸: "الاستثمار الذي يفضي الى علاقة طويلة الامد ويعكس منفعة وسيطرة دائمتين للمستثمر الاجنبي او الشركة الام في فرع اجنبي قائم في دولة مضيفة غير تلك التي ينتميان الي جنسيتها، ويمثل الاستثمار الاجنبي المباشر في الواقع ملكية اسهم المال والأرباح المعاد استثمارها والقروض من الشركة الام للشركات التابعة في الدولة المضيفة طالما انها تفضي الى السيطرة على الاصول المستخدمة للإنتاج في الخارج".

ومنه يتضح لنا من التعاريف السابقة ان الاستثمار الاجنبي المباشر يقوم على الملكية والرقابة (كاملة او مشتركة او عمليات تجميع)¹⁹، وهذا ما يسمح للمستثمر الاجنبي بالرقابة واتخاذ القرار (السيطرة او النفوذ) اي يتمتع بجانب اداري. كما انه يكون طويل الاجل لأنه عبارة عن مشاريع استثمارية يصعب تصفيتها بسرعة عكس ما هو عليه الحال في الاستثمار الاجنبي غير المباشر. رغم تشابههما في ان كلاهما يعتبران تحويلا دوليا لرؤوس الاموال، كما انه قد يكون ذاتي التمويل عبر السنوات في حالة اعادة استثمار الارباح.

ثالثا -علاقة سعر الصرف بالاستثمار الاجنبي المباشر

الاستثمار الاجنبي المباشر هو احد الواجه الهامة التمويل الدولي، فالمستثمر قد يحصل على اموال مدخرة من قبل اعوان مقيمين في البلد المضيف، كما يستطيع الحصول على اموال من بلده الأصلي، او من الاسواق المالية. وبالتالي فالاستثمار الاجنبي المباشر عبارة عن شبكة علاقات دولية مالية، تجارية، انتاجية، تنظيمية، بشرية، تكنولوجية وتسويقية... الخ، تتبلور لتصبح مشروعا استثماريا يقوم على العائد والمخاطرة؛ العائد عبارة عن اموال ستحول الى البلد الام وبالتالي ستخضع لتحويلات بسعر الصرف حينئذ ستواجه مخاطر الصرف، والمخاطرة ترتفع او تنخفض حسب المناخ الاستثماري الذي يوفره البلد المضيف، ويشكل سعر الصرف احد ابرز عوامل هذا المناخ. لذلك تهدف انظمة الصرف على اختلاف اصنافها الى التحكم في تذبذبات سعر الصرف وجعله اكثر استقرارا؛ لما يتولد عن ذلك من مخاطر على اصول والتزامات المستثمر.

ويشير (Aliber)²⁰ الى ان الشركات العابرة للقارات في الدول ذات العملة القوية تكون ذات ميزة وتشجع الإستثمار في الدول ذات العملات الضعيفة، وأوضح أن عدم كمال الأسواق المالية هو السبب في حدوث الإستثمار المباشر، فبعض الشركات من الدولة الأم تكون أكثر قدرة على تعظيم عوائدها بسعر أعلى من الشركات التي تعمل في الدول المضيفة، لأنها تستطيع الاقتراض بسعر أقل من أسواق رأس المال الدولية، هذا المنهج القائم على سعر الفائدة كان له تأثيره على تفسير الإستثمارات الأمريكية خلال الخمسينيات والستينيات من القرن العشرين واستفادت الشركات الأمريكية من الحصول على ميزات سعر الفائدة دون الشركات التابعة لجنسيات أخرى العاملة بالدول المضيفة وكذا الشركات الألمانية واليابانية والسويسرية خلال الثمانينيات عندما كانت عملات تلك الدول قوية.

لكن (Aliber) لم يستطع تفسير حدوث الإستثمار الأجنبي المباشر بين الدول التي تقع في المنطقة النقدية الواحدة كالاتحاد الأوروبي، حيث نجد أن الشركات الفرنسية تقوم بالإستثمار في ألمانيا، وفشل في تفسير الإستثمارات من الدول النامية، لأنه لا وجود لأسواق رأس المال، كما أن الصرف الخارجي مقيد ومحدود من قبل الدولة كما أن الإستثمار يكون من مصادر متعددة ومن دول مختلفة²¹.

المحور الثالث: الاطار التطبيقي لعلاقة سعر الصرف والاستثمار الاجنبي المباشر

أولا -الطريقة

بعدما تناولنا الدراسات التجريبية التي حاولت تحليل علاقة سعر الصرف والاستثمار الاجنبي المباشر، بالاضافة الى عرض المفاهيم الاساسية المتعلقة بهما، نحاول الآن اختبار العلاقة بينهما باستعمال منهجية التكامل المشترك وفق طريقة الانحدار الذاتي

ذي الفجوات الزمنية المتباطئة (ARDL)²²، بالاستعانة بالبرنامج الاحصائي (Eviews 9)، وقد تم تغطية الفترة من 2000 الى 2015، أما البيانات الاحصائية فقد تم الحصول عليها من موقع البنك الدولي قسم الاحصاء²³.

ثانيا - النموذج المتبع:

$$F(ERALG, EREALG) \dots \dots (1) FDIALG =$$

تم اختيار النموذج التالي:

حيث:

FDIALG : تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد الى الجزائر.

ERALG : سعر الصرف الرسمي للعملة المحلية مقابل الدولار الامريكي.

EREALG : الرقم القياسي لسعر الصرف الفعلي الحقيقي (2010 = 100).

ثالثا - النتائج: في هذه النقطة سوف نتناول اختبارات استقرارية السلاسل الزمنية لمتغيرات الدراسة، ثم نقوم بتقدير النموذج بطريقة الانحدار الذاتي ذي الفجوات الزمنية المتباطئة (ARDL) كالتالي:

1. اختبارات جذر الوحدة: تسمح هذه الاختبارات بمعرفة سكون السلاسل الزمنية من عدمه، ودرجة تكاملها، ومن شروط تطبيق طريقة (ARDL) ان تكون السلاسل مستقرة كلها او بعضها عند المستوى او عند الفرق الاول فقط، ويتم استبعاد السلاسل التي تستقر عند الفرق الثاني او اكثر. وسنقتصر على اختبار واحد وهو اختبار (Phillip-Perron)، وسنلخص نتائج هذا الاختبار في الجدول التالي:

الجدول (01): نتائج اختبار جذر الوحدة (Phillip-Perron)

السلسلة الزمنية	الرتبة	المستوى			الفرق الاول		
		بدون قاطع واتجاه	قاطع فقط	قاطع واتجاه	بدون قاطع واتجاه	قاطع فقط	قاطع واتجاه
FDIALG	I(1)	-0.7739 (0.3639)	-1.3698 (0.5682)	0.513 (0.9979)	-2.9804 *(0.0059)	-2.7586 (0.0893)	-3.5328 (0.0749)
ERALG	I(1)	1.0913 (0.9197)	0.5455 (0.9822)	5.952 (1.0000)	-1.7067 *** (0.0827)	-1.8025 (0.3639)	-1.0752 (0.896)
EREALG	I(1)	-1.0977 (0.2341)	-2.1473 (0.2309)	-1.5011 (0.7822)	-3.3853 *(0.0025)	-3.5602 ** (0.0222)	-4.5657 *(0.0146)

* معنوية عند مستوى 1% ، ** معنوية عند مستوى 5% ، *** معنوية عند مستوى 10%

المصدر: من اعداد الباحثين بالاعتماد على مخرجات البرنامج الاحصائي (Eviews 9).

نلاحظ من الجدول اعلاه ان المتغيرة (FDIALG) غير مستقرة عند المستوى، لكنها مستقرة عند الفرق الاول وفق نموذج بدون قاطع واتجاه بمعنوية 1%، اما المتغيرة (ERALG) غير مستقرة عند المستوى، لكنها مستقرة عند الفرق الاول وفق نموذج بدون قاطع واتجاه بمعنوية 10%، اما المتغيرة (EREALG) غير مستقرة عند المستوى، لكنها مستقرة عند الفرق الاول وفق النماذج الثلاثة بمعنوية (1%، 5%، 1%) على التوالي.

ومن خلال هذه النتائج يمكن استخدام طريقة الانحدار الذاتي ذي الفجوات الزمنية المتباطئة (ARDL) لتقدير العلاقة التوازنية بين المتغيرات الثلاثة.

2. تقدير النموذج طريقة الانحدار الذاتي ذي الفجوات الزمنية المتباطئة (ARDL):

أ- **تشخيص النموذج:** من خلال (الملحق 1) نلاحظ ان النموذج ككل كان معنوي حسب احصائية (F)، وان الارتباط المصحح يساوي (0.796)، وان المتغيرة المستقلة (EREALG) لم تكن معنوية، اما المتغيرة (ERALG) فكانت معنوية عند 1%.

ب- **تشخيص مقدرات العلاقة التوازنية طويلة الاجل (Cointegrating Form):** من خلال (الملحق 2) نلاحظ انه تم تقدير العلاقة التوازنية طويلة الاجل (Cointeq) بين المتغير التابع (FDIALG) والمتغيرات المستقلة (EREALG, ERALG) كالتالي:

$$Cointeq = FDIALG - (59.0863 * EREALG - 227.7632 * ERALG + 12728.8094)$$

كما يبين لنا ايضا (الملحق 2) ان نسبة تصحيح الخلل القصير الاجل في الاجل الطويل (1-CointEq) هي 33.6235%، في واحدة الزمن التي هي السنة (لان البيانات سنوية)، وهي معنوية عند مستوى 5%.

ت- **اختبار الحدود (ARDL Bounds Test):** من خلال (الملحق 3) نلاحظ انه احصائية (F) اكبر من الحد الاول (I_1) وبالتالي نستطيع تأكيد القول بان هناك علاقة توازنية طويلة الاجل بين المتغيرات المستقلة والمتغير التابع وهذا عند مستوى معنوية 10%.

ث- **تشخيص البواقي:** هناك عدة تشخيصات للبواقي يجب القيام بها للتأكد من خلوها من مشاكل مثل فحص استقرارية الاخطاء، الارتباط الذاتي بين الاخطاء، الارتباط الذاتي بين مربعات الاخطاء، التوزيع الطبيعي للاخطاء، ثبات تباين الاخطاء، وسنقتصر على بعضها فقط كالتالي:

ج- **مشكلة الارتباط الذاتي بين الاخطاء:** حسب اختبار (Breusch-Godfrey) نلاحظ من (الملحق 4) خلو النموذج من هذه المشكلة.

ح- **مشكلة ثبات التباين او تجانس الخطأ (Heteroskedasticity):** حسب اختبار (Breusch-Pagan-Godfrey) نلاحظ من (الملحق 5) ان تباين الاخطاء متجانس، وبالتالي خلو النموذج من هذه المشكلة.

خ- **تشخيص الاستقرارية:** نستعمل اختبارين هما الاختبار التراكمي (CUSUM Test) فنلاحظ حسب (الملحق 6) ان المقدرات ثابتة خلال فترة الدراسة اي لا يوجد لدي اكثر من معادلة، وتوصلنا الى نفس النتيجة (الملحق 7) باستعمال الاختبار الثاني هو اختبار المجموع التراكمي للمربعات (CUSUM of Squares Test).

وبالتالي وبعد تقدير نموذج التكامل المشترك بطريقة (ARDL)، وتشخيصه بالاختبارات اللازمة نقول انه النموذج الامثل لتقدير علاقة الطويلة الاجل بين تدفقات الاستثمار الاجنبي المباشر الوارد للجزائر وكل من سعري الصرف الرسمي للعملة المحلية مقابل الدولار الأمريكي سعر الصرف الفعلي الحقيقي، حيث انه يمكن تصحيح اخطاء الاجل القصير في الاجل الطويل.

خاتمة:

لقد تم تحليل العلاقة بين سعري الصرف الرسمي والفعلي الحقيقي للدينار الجزائري مقابل الدولار الامريكى من جهة، وبين تدفقات الاستثمار الاجنبي المباشر الوارد للجزائر وبعد تشخيص النموذج واختباره قياسيا بالاختبارات اللازمة يمكننا استخلاص بعض النتائج الاقتصادية منه ومناقشتها كالتالي:

— تتأثر تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد للجزائر بسعر الصرف الرسمي للعملة المحلية مقابل الدولار الأمريكي أكثر من تأثيرها بسعر الصرف الفعلي الحقيقي، وهذا راجع حسب اعتقادنا الى ان هذه التدفقات اغلبها في قطاع المحروقات والتي تتحدد اسعارها في البورصات الأمريكية من قبل المشتريين، كما انه يراعى فيها الجانب التقني أكثر من الجانب الاقتصادي؛

— الهامش الكبير بين كل من سعري الصرف الرسمي والفعلي الحقيقي ما يوحي بوجود مشكل في تقييم العملة الوطنية ولما لذلك من اثار سلبية على رؤية المستثمرين الأجانب، ومنه على جاذبيتها لتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد للجزائر.

ملحق الجداول والاشكال

الملحق 1

Dependent Variable: FDIALG
Method: ARDL
Date: 05/03/17 Time: 06:02
Sample (adjusted): 2001 2015
Included observations: 15 after adjustments
Maximum dependent lags: 4 (Automatic selection)
Model selection method: Akaike info criterion (AIC)
Dynamic regressors (1 lag, automatic): EREALG ERALG
Fixed regressors: C
Number of models evaluated: 16
Selected Model: ARDL(1, 0, 0)
Note: final equation sample is larger than selection sample

Prob.*	t-Statistic	Std. Error	Coefficient	Variable
0.0012	4.326372	0.153423	0.663765	FDIALG(-1)
0.2846	1.124754	17.66333	19.86690	EREALG
0.0001	-5.861976	13.06420	-76.58200	ERALG
0.0578	2.118125	2020.595	4279.874	C
1528.778	Mean dependent var		0.839891	R-squared
846.0277	S.D. dependent var		0.796225	Adjusted R-squared
14.95142	Akaike info criterion		381.9093	S.E. of regression
15.14024	Schwarz criterion		1604402.	Sum squared resid
14.94941	Hannan-Quinn criter.		-108.1357	Log likelihood
2.641453	Durbin-Watson stat		19.23439	F-statistic
			0.000110	Prob(F-statistic)

*Note: p-values and any subsequent tests do not account for model

مخرجات البرنامج الاحصائي (Eviews 9).

الملحق 2

ARDL Cointegrating And Long Run Form

Dependent Variable: FDIALG
Selected Model: ARDL(1, 0, 0)
Date: 05/03/17 Time: 06:18
Sample: 2000 2015
Included observations: 15

Cointegrating Form

Prob.	t-Statistic	Std. Error	Coefficient	Variable
0.2846	1.124754	17.663329	19.866902	D(EREALG)
0.0001	-5.861976	13.064196	-76.582003	D(ERALG)
0.0508	-2.191557	0.153423	-0.336235	CointEq(-1)

$$\text{Cointeq} = \text{FDIALG} - (59.0863 \cdot \text{EREALG} - 227.7632 \cdot \text{ERALG} + 12728.8094)$$

Long Run Coefficients

Prob.	t-Statistic	Std. Error	Coefficient	Variable
0.4098	0.856943	68.950098	59.086326	EREALG
0.0648	-2.051342	111.031304	-227.763204	ERALG
0.0500	2.200652	5784.109004	12728.809391	C

مخرجات البرنامج الاحصائي (Eviews 9).

الملحق 3

ARDL Bounds Test

Date: 05/03/17 Time: 06:40

Sample: 2001 2015

Included observations: 15

Null Hypothesis: No long-run relationships exist

K	Value	Test Statistic
2	4.221447	F-statistic

Critical Value Bounds

I1 Bound	I0 Bound	Significance
4.14	3.17	10%
4.85	3.79	5%
5.52	4.41	2.5%
6.36	5.15	1%

Test Equation:

Dependent Variable: D(FDIALG)

Method: Least Squares

Date: 05/03/17 Time: 06:40

Sample: 2001 2015

Included observations: 15

Prob.	t-Statistic	Std. Error	Coefficient	Variable
0.0127	2.973175	3650.390	10853.25	C
0.7682	-0.302088	24.95948	-7.539970	EREALG(-1)
0.0150	-2.880183	41.90818	-120.7032	ERALG(-1)
0.0173	-2.800291	0.251914	-0.705434	FDIALG(-1)

-45.56667	Mean dependent var	0.535166	R-squared
732.9022	S.D. dependent var	0.408393	Adjusted R-squared
15.73017	Akaike info criterion	563.7192	S.E. of regression
15.91898	Schwarz criterion	3495572.	Sum squared resid

2000 الى 2015-

15.72816	Hannan-Quinn criter.	-113.9763	Log likelihood
2.347586	Durbin-Watson stat	4.221447	F-statistic
		0.032483	Prob(F-statistic)

مخرجات البرنامج الاحصائي (Eviews 9).

الملحق 4

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

0.2975	Prob. F(2,9)	1.391527	F-statistic
0.1701	Prob. Chi-Square(2)	3.542869	Obs*R-squared

Test Equation:
 Dependent Variable: RESID
 Method: ARDL
 Date: 05/03/17 Time: 06:59
 Sample: 2001 2015
 Included observations: 15
 Presample missing value lagged residuals set to zero.

Prob.	t-Statistic	Std. Error	Coefficient	Variable
0.2911	1.121409	0.202178	0.226725	FDIALG(-1)
0.5385	0.639371	18.49190	11.82318	EREALG
0.4858	0.726875	14.42322	10.48388	ERALG
0.3551	-0.974794	2441.626	-2380.081	C
0.1300	-1.666380	0.446499	-0.744037	RESID(-1)
0.4014	-0.880641	0.367806	-0.323905	RESID(-2)
4.55E-13	Mean dependent var	0.236191		R-squared
338.5264	S.D. dependent var	-0.188147		Adjusted R-squared
14.94865	Akaike info criterion	369.0011		S.E. of regression
15.23187	Schwarz criterion	1225456.		Sum squared resid
14.94563	Hannan-Quinn criter.	-106.1149		Log likelihood
2.090752	Durbin-Watson stat	0.556611		F-statistic
		0.731177		Prob(F-statistic)

مخرجات البرنامج الاحصائي (Eviews 9).

الملحق 5

Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey

2000 الى 2015-

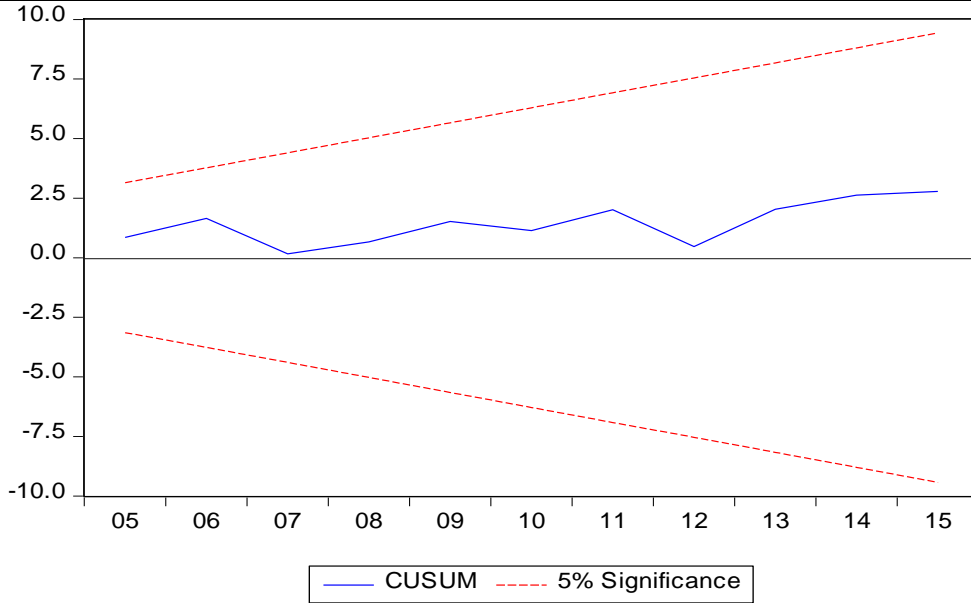
0.7294	Prob. F(3,11)	0.439291	F-statistic
0.6583	Prob. Chi-Square(3)	1.604830	Obs*R-squared
0.9308	Prob. Chi-Square(3)	0.445157	Scaled explained SS

Test Equation:
 Dependent Variable: RESID^2
 Method: Least Squares
 Date: 05/06/17 Time: 14:03
 Sample: 2001 2015
 Included observations: 15

Prob.	t-Statistic	Std. Error	Coefficient	Variable
0.6800	0.423623	634270.7	268691.6	C
0.4337	0.812633	48.15991	39.13632	FDIALG(-1)
0.6642	-0.446140	4100.889	-1829.572	ERALG
0.8860	-0.146718	5544.570	-813.4903	EREALG
106960.1	Mean dependent var	0.106989	R-squared	
112450.0	S.D. dependent var	-0.136560	Adjusted R-squared	
26.44959	Akaike info criterion	119882.4	S.E. of regression	
26.63840	Schwarz criterion	1.58E+11	Sum squared resid	
26.44758	Hannan-Quinn criter.	-194.3719	Log likelihood	
1.632168	Durbin-Watson stat	0.439291	F-statistic	
		0.729438	Prob(F-statistic)	

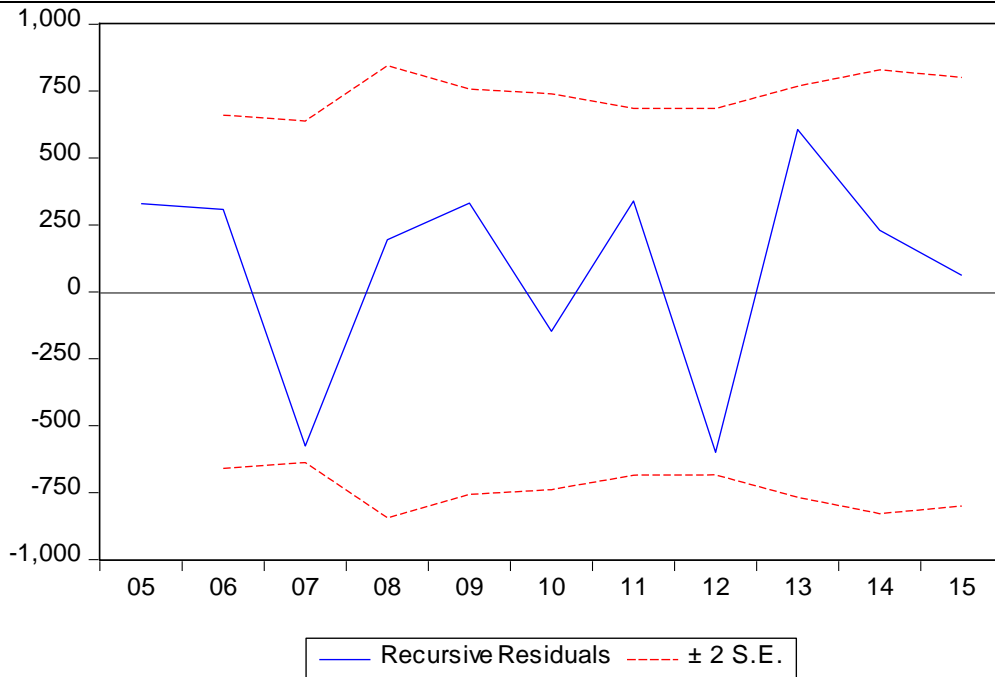
مخرجات البرنامج الاحصائي (Eviews 9).

الملحق 6



مخرجات البرنامج الاحصائي (Eviews 9).

الملحق 7



مخرجات البرنامج الاحصائي (Eviews 9).

الهوامش:

¹ Jaratin lily, Mori kogid, Dullah mulok, Lim Thien Sang, and Rozilee Asid(2014), Exchange Rate Movement and Foreign Direct Investment in Asean Economies, Hindawi Publishing Corporation Economics Research International, Volume 2014, Article ID 320949, 10 pages.

² اتحاد دول جنوب شرق آسيا المعروف اختصاراً باسم آسيان (بالإنجليزية ASEAN): اختصاراً لـ The Association of Southeast Asian Nations) هو منظمة اقتصادية تضم 10 دول في جنوب شرق آسيا. تأسس الاتحاد في 8

أوت 1967 في بانكوك، تايلاند، ومؤسسي آسيان هم تايلاند، إندونيسيا، ماليزيا، الفلبين، سنغافورة.

³ Muhammad Bilawal, Muhammad Ibrahim, Amjad Abbas, Muhammad Shuaib, Mansoor Ahmed, Iltaf Hssain, Tehreem Fatima(2014), Impact of Exchange Rate on Foreign Direct Investment in Pakistan, Advances in Economics and Business, 2(6):223-231, doi:10.13189/aeb.2014.020602, horizon research publishing(<http://www.hrpub.org>).

⁴ Cem Payaslioglu Burçak Polat(2013), The impact of exchange rate uncertainty on fdi inwards into turkey, The West East Institute, International Academic Conference Proceedings, January 14-16, 2013, Antalya, Turkey.

⁵ Jin Weifeng, Zang Qing (2013), Impact of change in exchange rate on foreign direct investment: evidence from China, Lingnan Journal of Banking, Finance and Economics: Vol. 4, Article 1.

⁶ Osinubi, Tokunbo S., Amaghionyeodiwe, Lloyd A. (2009), Foreign Direct Investment and Exchange Rate Volatility in Nigeria, International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies V6-2.

⁷ الطاهر لطرش(2004)، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ط3، ص96.

⁸ نفس المرجع(2004)، ص96.

⁹ Dominiksalvador(1982), Econmique internationale, Série Schaum, Paris, P119.

¹⁰ علاال بن ثابت(2009)، محاضرات في مقياس التجارة والمالية الدولية، السنة الثالثة علوم تسيير تخصص مالية، غير منشورة.

¹¹ حميدات عمر(2011)، أثر تقلبات سعر الصرف على ميزان المدفوعات، دراسة حالة الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، فرع: نقود ومالية، ص7.

¹² صندوق النقد الدولي(2009)، دليل ميزان المدفوعات ووضع الاستثمار الدولي، الطبعة السادسة، ص100.

¹³ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات(2014)، مناخ الاستثمار في الدول العربية-مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار، الكويت، ص20.

¹⁴ (UNCTAD -United Nations Conference on Trade and Development) مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية.

¹⁵ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار(1999)، الاستثمار الأجنبي المباشر والتنمية، سلسلة الخلاصات المركزة، السنة الثانية، إصدار 99/1، الكويت، ص2.

¹⁶ (OECD-Organisation for Economic Cooperation and Development) المنظمة الاقتصادية للتعاون والتنمية.

¹⁷ OECD(2014), International investment stumbles into 2014 after ending 2013 flat, P12

¹⁸ ماجد احمد عطا الله(2011)، ادارة الاستثمار، دار اسامة، عمان-الاردن، ص98.

¹⁹ Bernard Bonin(1987), Le monde de multinational. Les éditions d'organisation, Paris, p10.

²⁰ Aliber, R. (1970). A Theory of Foreign Direct Investment. In The International Corporation: A Symposium, edited by C.P. Kindleberger, 17-34. Cambridge: MIT Press.

²¹ رضا عبد السلام(2002)، محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة، دار الإسلام للطباعة والنشر، القاهرة، ص44.

²² هي طريقة قياسية حديثة مبتكرة من قبل (Pesaran and Shin) سنة 1999، ثم (Pesaran, Shin and Smith) سنة 2001.

²³ تم التصفح يوم 13 افريل 2017 على الساعة 18:00 <http://data.albankaldawli.org/>

Les épisodes d'afflux massifs de capitaux et la probabilité des crises bancaires et des crises de change

Dr. RECHACHE Abbassia
Université Djillali Liabès, Sidi Bel Abbès -Algérie-
rechach2004@yahoo.fr

Received: October 2017

Accepted: November 2017

Published: December 2017

Résumé : L'objectif de cette étude est d'examiner empiriquement, si les épisodes d'afflux massifs de capitaux augmentent ou non la probabilité des crises bancaires et des crises de change sur un panel de 18 pays émergents et 20 pays développés séparément et sur une période allant de 1970 à 2010 par estimation Probit et Logit, sous le logiciel Eviews 9.

Les résultats révèlent que seulement dans les pays émergents, les épisodes d'afflux massifs de capitaux sont l'un des conducteurs principaux des crises bancaires et crises de change car ils augmentent considérablement la probabilité de ces crises dans les deux années qui suivent.

Mots-Clés: Crises Bancaires ; crises de change ; Afflux de capitaux.

Abstract : The purpose of this study is to examine empirically the relationship between large capital inflows episodes and the likelihood of banking and currency crisis, on a panel of 18 emerging countries and 20 developed countries separately, from 1970 to 2010, by Probit and Logit estimation, under the Eviews 9 software.

The results show that only in emerging countries, large capital inflows episodes are one of the main drivers of banking and currency crises as they considerably increase the likelihood of these crisis in the two following years.

Keywords : Banking Crisis ; Currency Crisis ; Capital inflows.

Introduction:

La financiarisation croissante du système financier international qui s'est développée sous l'impact des mécanismes de la globalisation financière (décloisonnement, déréglementation et désintermédiation) a permis une très grande mobilité des capitaux à l'échelle mondiale sans entrave ni contrôle. Depuis l'émergence de cette globalisation dans le temps et dans l'espace, ce S.F.I. a été le théâtre de plusieurs crises financières qui ont touché à la fois les pays développés et émergents

Cependant, il y'a un consensus général chez la plupart des économistes, qu'il existe une relation directe entre les politiques de libéralisation financière et l'accélération des crises. Ainsi, Graciela Kaminsky et Carmen Reinhart, deux économistes du F.M.I, ont montré dans un article en 1999 que la plupart des crises bancaires des pays dits « émergents » ont été précédées par des politiques de libéralisation financière¹. Le prix Nobel d'économie « Joseph E. Stiglitz », ancien vice-président et économiste en chef de la banque mondiale, a démontré dans son ouvrage « *La Grande Désillusion* » apparue en 2002, que la mondialisation ne marche pas, en s'appuyant sur des faits et des analyses économiques solides et a montré aussi que les politiques de libéralisation radicale imposées par le F.M.I sont une des grandes causes des crises financières des pays asiatiques et de Russie en 1997-1998.

En effet la libre circulation de flux des capitaux internationaux a causé des afflux massifs, des reflux et des arrêts brutaux « sudden stop » se qui peuvent engendrer des crises financières pour un pays, ou une région ou au niveau global. Beaucoup de pays émergents ont connu des entrées de capitaux déstabilisatrices, qui ont conduit à une appréciation de leur taux

de change, une hausse des prix d'actifs et une expansion du crédit accroissant le risque de crise financière. Lorsque les capitaux s'arrêtent, voire refluent, l'économie bascule dans une profonde récession.

Alors bien que les entrées de capitaux puissantes puissent alimenter la croissance et le développement, leurs liens avec la stabilité macroéconomique et financière ont suscité beaucoup de discussions. La littérature peut être divisée en deux idées, les entrées de capitaux peuvent provoquer des instabilités financières et notamment bancaires et, deuxièmement, provoquer une instabilité macroéconomique et financière.

La problématique analysée s'articule en particulier autour de la question principale à laquelle nous allons tenter d'apporter des éléments de réponse, à savoir :

Est ce que les épisodes d'afflux massifs de capitaux augmentent la probabilité des crises bancaires et crises de change ?

Pour essayer de répondre à notre problématique, nous avons formulé un certain nombre d'hypothèses, lesquelles ont ensuite été soumises à la vérification économétrique. En effet, de nombreuses prédictions théoriques nous permettent de supposer que :

***Hypothèse 1 :** Les épisodes d'afflux massifs de capitaux augmentent la probabilité des crises bancaires et crises de change uniquement dans les pays émergents;*

***Hypothèse 2 :** Les épisodes d'afflux massifs de capitaux sont l'un des conducteurs principaux de la survenance d'une crise financière dans les pays émergents.*

Nous nous intéressons dans notre étude à l'impact des afflux massifs de capitaux internationaux sur la probabilité des crises bancaire et crises de change par une étude économétrique à l'aide des estimations réalisées en Logit et Probit et sur des données de panel qui portent sur deux échantillons, l'un composé de 20 pays avancés et l'autre de 18 pays émergents sur une période allant de 1970 au 2010.

En donnant une revue de littérature sur les relations entre les entrées massives de capitaux et les crises financières, on a trouvé que la plupart des études ont été menées sur les pays émergents et que la plupart des crises des pays émergents ont été précédées par des entrées de capitaux et /ou des arrêts brusques. On a trouvé aussi quelques études qui ont prit l'échantillon de toutes catégories de pays sans distinction. Aussi la plupart des études ont été mené pour examiner la probabilité des crises bancaires et leurs relation avec les épisodes des entrées massives de capitaux. Il n'ya pas aussi des études qui concerne les entrés massives de capitaux et les crises financières pour les catégories de pays séparément « pays émergents et pas avancés » et la comparaison entre eux. Et toutes les périodes étudiées ne dépassent pas l'année 2007.

En cela consiste l'objectif de ce travail pour contribuer davantage à la littérature qui existe sur les entrées massives de capitaux et la probabilité des crises bancaire et crises de change par une étude économétrique à l'aide des estimations réalisées en Logit et Probit et sur des données de panel qui portent sur deux échantillons, l'un composé de 20 pays avancés et l'autre de 18 pays émergents sur une période allant de 1970 au 2010. Notre apport scientifique consiste à prolonger les débats et les études empiriques sur l'un des principaux facteurs déstabilisant le SFI, qui est les flux de capitaux internationaux par leurs volatilités extrêmes suite à des entrées massives et des reflux ou arrêt brutaux.

Pour construire cet article, nous avons adopté plusieurs approches :

- ✓ L'approche analytique dans l'analyse de liens entre les flux de capitaux et les crises financières ;
- ✓ L'approche quantitative par une étude économétrique sur la relation entre l'afflux massifs des capitaux internationaux et les crises financières dans les pays avancés et les pays émergents durant la période 1970-2010, par estimation Logit et Probit sous le logiciel Eviews 9 ;
- ✓ L'approche comparative par une étude de comparaison entre les résultats obtenus pour les pays émergents et les pays avancés.

Notre problématique va faire donc l'objet de deux parties d'étude, la première concerne le cadre théorique avec une revue de littérature sur le sujet et la deuxième fera l'objet de notre étude économétrique.

Cadre théorique

La littérature économique sur les crises décrit que les déséquilibres macroéconomiques sont en rapport direct avec l'ampleur des mouvements internationaux de capitaux. Cette littérature nous a fait ressortir aussi que le dysfonctionnement du marché mondial de capitaux, est lié à une volatilité excessive des flux de financement dans le monde ; on a ainsi assisté, au gré des circonstances, à des périodes d'afflux massifs de capitaux et à des reflux ou des arrêts brutaux de capitaux, ces phases d'euphorie exagérée, alternant avec des périodes de repli frileux, est une caractéristique de ce qu'il est convenu d'appeler un comportement grégaire des acteurs du marché. Cette volatilité des flux de capitaux a eu des conséquences coûteuses pour les systèmes financiers nationaux et donc pour le système financier international.

La volatilité des flux transfrontières de capitaux a joué un rôle certes non exclusif mais déterminant dans le déclenchement et le déroulement des crises financières au Mexique (1995), en Asie (1997), en Russie et au Brésil (1998), crise de subprimes et crise souveraine de l'Europe, elle constitue un phénomène complexe, qui se nourrit d'une bonne part des faiblesses diverses constatées du côté des prêteurs comme des emprunteurs.

A. Les déterminants des flux de capitaux internationaux

Tout d'abord, les flux massifs de capitaux reflètent une intégration financière plus poussée due à l'abandon des barrières qui entravent les flux transfrontaliers de capitaux. Ces capitaux se dirigent d'un pays à l'autre pour des raisons qui peuvent être liées au pays source du flux et/ou au pays récipiendaire. L'augmentation importante des flux de capitaux dans le monde en volume ainsi que leurs distributions géographiques entre les pays consiste un sujet de recherche important pour les économistes afin de comprendre le phénomène de l'orientation des flux.

A partir de la crise asiatique et pour expliquer les facteurs qui ont stimulé l'expansion des flux de capitaux destinés aux pays émergents, un grand nombre de recherche sur les déterminants des flux de capitaux ont été faite. Selon l'approche traditionnelle ces déterminants des flux se distinguent en deux catégories : externe et interne. Les déterminants externes (push factors) le sont au sens où des éléments extérieurs aux pays récipiendaires poussent les capitaux à se diriger vers ces pays et ils sont hors du contrôle de l'économie qui

reçoit les capitaux par contre les déterminants internes (pull factors) pouvant être influencés par cette économie pour attirer les capitaux².

Les premières études se sont focalisées sur les facteurs externes pour expliquer l'attractivité des flux de capitaux dans un pays, ces facteurs correspondent en premier lieu au niveau et à l'évolution de l'aversion pour le risque des agents évalué par exemple à partir de l'indice VIX (Volatility Index) qui mesure la volatilité implicite du marché boursier américain en se fondant sur l'indice boursier S&P 500, en cas où le risque (le VIX est faible) et le niveau des taux d'intérêt dans le pays source des flux est bas, un pays a donc une chance d'attirer des capitaux étrangers³. Puis il ya d'autres facteurs plus marquants tels que les taux d'intérêt internationaux souvent représentés par les taux d'intérêt des Etats-Unis, exercent une influence sur les flux de capitaux, s'ajoutant à cela les taux de croissance économique et la liquidité disponible dans les pays sources.

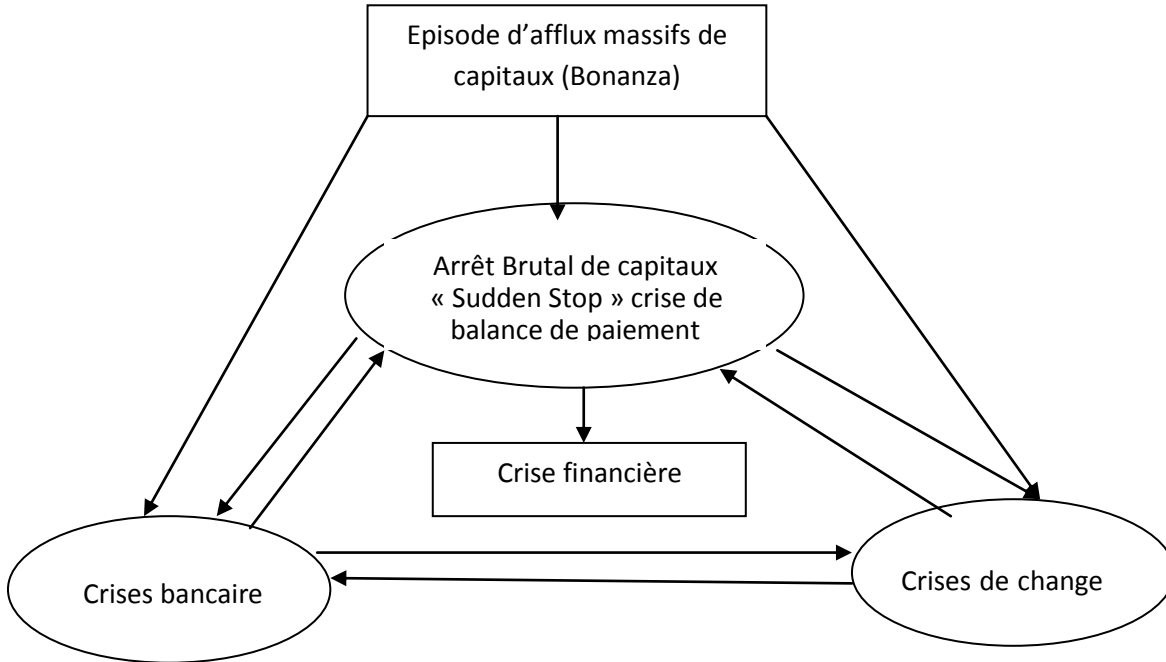
De nombreux auteurs ont ainsi démontré l'importance des facteurs externes dans la détermination des flux de capitaux tels que « calvo et al. » en 1996, « Kim » en 2000, « Ferrucci et al. » en 2004⁴. L'importance détectée des facteurs externes ne peut pas nier l'existence des facteurs internes (pull) importants spécifiques aux pays récepteurs, les plus fréquemment cités sont les perspectives économiques du pays récipiendaire des flux de capitaux, la volatilité des taux de change bilatéraux, ou encore la rémunération domestique des capitaux, en comparaison avec celle proposée dans les autres pays (spreads de taux). D'autres éléments sont parfois évoqués, tels que l'évolution de l'indice boursier national, le degré d'intégration commerciale, etc. Le pays récipiendaire des flux attirera d'autant plus facilement les capitaux que ses perspectives de croissance du PIB et les spreads de taux sont élevés⁵. Parmi les études qui se sont penchées sur le rôle des facteurs internes dans l'explication des entrées de capitaux, on cite : « Root et Ahmed » en 1997, « Gastanga et al. » en 1998 et « Asiedu » en 2002⁶. Les différences entre les pays, au niveau du volume des capitaux qu'ils reçoivent, mettent l'accent sur l'importance des spécificités de chaque pays dans l'attractivité des capitaux étrangers durant une période déterminée.

On résume que les capitaux circulent entre les différents pays en cherchant de meilleures opportunités d'investissement de points de vue bénéfiques et risques. Par conséquent, les facteurs internes sont les facteurs qui améliorent les caractéristiques bénéfiques – risques des actifs émis.

B. Les incidences des flux de capitaux

Les flux de capitaux ont deux fluctuations extrêmes vulnérables aux systèmes financiers qui sont des entrées massives et des arrêts brusques « sudden stop ». L'histoire des crises financières et la littérature théorique sur les crises financières et les flux de capitaux ont fait valoir l'interaction entre les entrées massives des capitaux, les arrêts brusques et les crises financières (telles que les crises bancaires et de change) comme s'est présenté dans (la figure N° 1).

Figure N° 1 : Les interactions entre les flux de capitaux et les crises



Source : traduit par l'auteur de l'article [Mehdi Yazdani , Seyed Komail Tayebi , Charles harvies, « sudden stop of capital flows and currency crisis : Evidence from Asia » , p7]

De nombreux pays ont connu des vagues de flux de capitaux internationaux importants depuis les années 1990 et leur volatilité a encore augmenté. La volatilité des flux de capitaux peut avoir des conséquences économiques étendues, l'augmentation de la vulnérabilité du système financier et l'aggravation de l'instabilité macroéconomique globale. Les études de « Rodrik et Stiglitz » sur ce sujet ont souligné les effets négatifs des flux de capitaux internationaux car la volatilité de ces flux de capitaux, en particulier les flux de portefeuille, peuvent réduire le bien-être des pays émergents et en développement⁷.

Les vagues de flux de capitaux ont généré une vaste littérature académique. Plusieurs papiers ont examiné que les « bonanzas » (lorsque les entrées de capitaux étrangers augmentent rapidement) et « arrêts brusques » (lorsque les entrées de capitaux étrangers sont soudainement ralenties) sont des causes principales des crises financières. En général, après un épisode d'afflux massifs de capitaux (Bonanza) survenant par un comportement grégaire dans un pays, des arrêts brusques ont été observés causant (des crises de balance des paiements)⁸.

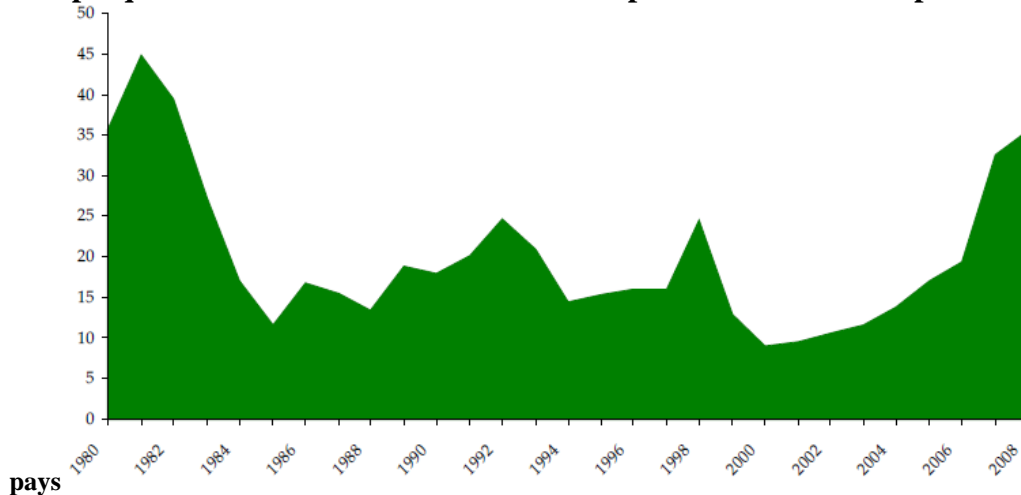
Il faut noter que les entrées massives de capitaux ne mènent certainement pas à des crises financières, mais elles sont une condition nécessaire. En d'autres termes, si des grandes entrées de capitaux dans un pays sont déterminées par un mécanisme de comportement grégaire, ils peuvent aussi être retiré par le même mécanisme et par conséquent conduire à une crise financière, par exemple la crise de l'Amérique latine (1980 et 1990) et la crise asiatique (1997).

En plus, même en absence d'arrêts soudains, les épisodes d'afflux massifs de capitaux augmentent la probabilité de crise financière par des booms de prêts, les effets de ce phénomène sur les arrêts brusques et l'interaction entre crise bancaire et crise de change, sont montrés en figure N° 1.

C. les afflux de capitaux et les crises « Revue de la littérature »

Avant de donner une revue de littérature sur le lien des entrées massives des capitaux et les crises, on présente le graphique N° 1 sur l'évolution des afflux massifs de capitaux présenté par Reinhart et Reinhart sur un échantillon de 181 pays.

Graphique N° 1 : Les entrées massives de capitaux du 1980-2008 pour 181



Source: Carmen Reinhart and Vincent Reinhart, From Capital Flow Bonanza to Financial Crash, MPRA Paper No. 11866, December 2008, <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/11866/>

On voit que depuis 1980 jusqu'au 2008, il y a eu des fluctuations extrêmes des flux de capitaux, chaque crise a été précédée par des afflux massifs puis après la crise il y'a eu un repli ou un arrêt ou une sortie de capitaux.

Dans la littérature, il y a plusieurs études qui ont mis en lumière la relation entre les épisodes d'entrées massives de capitaux, les arrêts brusques et les crises financières et on résume ces études en ce qui suit :

➤ « Sula » en 2006 a mené une étude empirique sur 38 économies de marchés émergents entre 1990 et 2003 révèle qu'un afflux massif de capitaux étrangers augmente considérablement la probabilité d'un arrêt brutal « sudden stop ». De plus, cet afflux massif accompagné d'un déficit courant élevé ou d'un taux de change réel apprécié est plus susceptible d'être associée à un arrêt brutal de capitaux.

L'étude constate également qu'une poussée dominée par les prêts privés et les flux de portefeuille plutôt que par l'investissement direct a une probabilité plus élevée de se terminer par un arrêt brutal. L'IDE est plus stable et ne provoque pas l'arrêt soudain d'autres flux en cas de crise⁹.

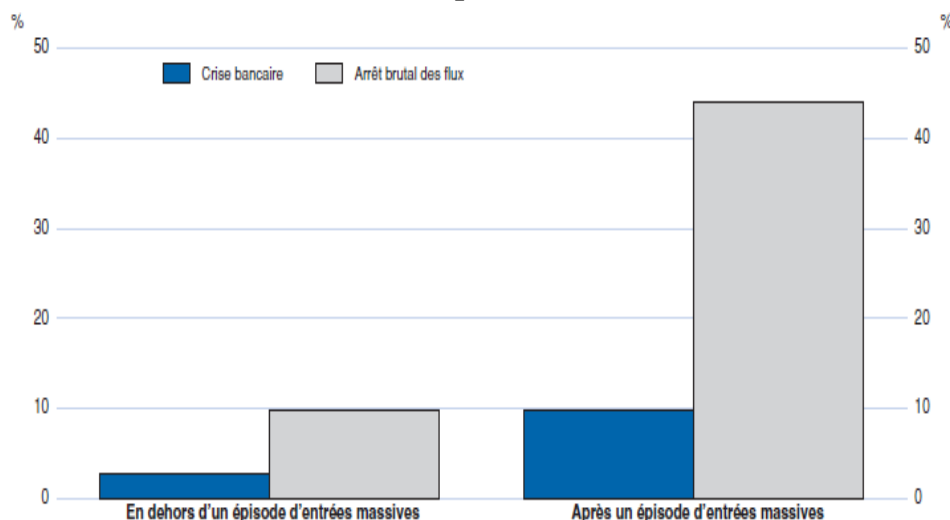
➤ « Caballero Julian » en 2011 a mené une étude pour explorer empiriquement si les bonanzas dans les capitaux augmentent la probabilité de crises bancaires systémiques et si cette association est nécessairement à travers un mécanisme de boom de crédit, et cela pour un grand nombre de pays au cours de la période 1973-2008. Les résultats de l'étude ont montré que les bonanzas des capitaux augmentent la probabilité d'une crise bancaire systémique par des mécanismes autres que l'octroi de prêts excessifs et que les pertes de portefeuille augmentent la probabilité de crises¹⁰.

➤ « Agosin et Huaita » dans leur étude en 2011 ont fait une étude empirique sur 42 pays émergent d'une période allant de 1976 au 2003, pour analyser les réactions excessives des flux de capitaux vers les marchés émergents, et étudier la relation entre les booms de capitaux et les arrêts brusques. Ils ont constaté que le meilleur prédicteur des arrêts brusques des capitaux c'est un boom de capital (entrées massives de capitaux)¹¹.

➤ « Powell et Tavella » dans leur article publié en 2012, ils ont défini les épisodes d'entrées massives de capitaux et ils ont étudié leurs effets en tenant compte des données pour les économies émergentes sur la période de 1980 à 2005. Ils ont constaté qu'un nombre considérable de ces épisodes étaient associées à une crise bancaire, à une récession ou aux deux. Ils ont développé des modèles Probit pour tenter d'expliquer pourquoi certains afflux massifs semblent être associés à ces résultats négatifs, tandis que d'autres se sont terminés sans problèmes¹².

➤ Une autre étude empirique de « Davide Furceri, Stéphanie Guichard et Elena Rusticelli » publié en 2011, sur la relation entre les grands épisodes d'afflux de capitaux et les vulnérabilités financières en analysant comment ces épisodes affectent la probabilité de crises bancaires, de change et de la balance des paiements ultérieures, étant donné la forte interconnexion et la direction ambiguë de la causalité entre les différents types de crise. Les résultats obtenus sur un panel d'économies développées et émergentes de 1970 à 2007 suggèrent que les épisodes de fortes entrées de capitaux ou « Bonanza » augmentent fortement la probabilité d'avoir une crise bancaire ou une crise de change dans les deux années suivantes¹³, et que la probabilité de voir survenir une crise bancaire ou un arrêt brutal des flux quadruple après un épisode d'entrées massives de capitaux étrangers¹⁴ (graphique N° 2). Ils montrent que sur 268 épisodes d'entrées massives de capitaux étrangers, 60 % environ se sont achevés par un arrêt brutal des entrées de capitaux, et environ un épisode sur dix s'est soldé soit par une crise bancaire, soit par une crise de change. Si l'on considère uniquement les pays de l'OCDE, environ 40 % des 75 épisodes d'entrées massives de capitaux se sont achevés par un arrêt brutal des entrées et environ un épisode sur dix a débouché sur une crise bancaire ou sur une crise de change.

Graphique N° 2 : Probabilité annuelle de crise bancaire ou d'arrêt brutal des flux de capitaux



Source : OCDE, « Tirer le meilleur parti des flux de capitaux », Perspectives économiques de l'OCDE, Volume 2011/1, 2011, P 329.

- Après la crise Mexicaine et asiatique, « Kaminsky et Reinhart » dans leur étude empirique en 1999 sur l'analyse des liens entre les crises bancaires et crises de change, ont constaté que ces deux types de crises sont étroitement liés, et que la libéralisation financière précède souvent les crises bancaires. Aussi ont trouvé que les crises surviennent lorsque l'économie entre en récession, à la suite d'un boom prolongé de l'activité économique alimenté par le crédit, les entrées de capitaux et accompagné d'une monnaie surévaluée¹⁵.
- De même, à la suite des crises mexicaine, thaïlandaise et russe, « Kaminsky » en 2008 dans un travail a examiné l'accès des marchés émergents au marché international des capitaux sur un échantillon de 24 pays émergents. Les résultats indiquent qu'une intégration financière élevée sur les marchés internationaux des capitaux expose les pays à des arrêts soudains, même en absence de vulnérabilités internes. Cette relation peut s'expliquer par les effets néfastes d'une déréglementation des mouvements de capitaux suite à la libéralisation financière. Une telle levée des restrictions entraîne une libre entrée et sortie des capitaux sans contrôle ni entrave¹⁶.
- « Reinhart et Rogoff » en 2008 ont mené une étude sur les déterminants des crises bancaires d'un échantillon de pays avancés et émergents sur une période 1800-2008, ils ont constaté que les crises bancaires systémiques sont habituellement précédées de bulles sur les prix des actifs, d'entrées de capitaux importantes et de booms de crédit, aussi bien dans les pays riches que dans les pays pauvres. Ils ont conclu que l'évolution des crises bancaires allant de pair avec les mouvements de capitaux internationaux et cela a remis en cause l'efficacité de la politique de globalisation financière¹⁷.
- De même, « Mendoza et Terrones » en 2008 dans une étude sur 48 pays industrialisés et émergents, au cours de la période 1960-2006, en identifiant 27 booms de crédit dans les pays industrialisés et 22 dans les économies émergentes, ont trouvé que les crises financières dans les pays émergents sont associées à des booms de crédits et que ces derniers ont souvent lieu suite à une entrée massive des flux de capitaux¹⁸.
- De même, « Rogoff » en 2002 trouve que les flux de capitaux présentent un danger et qu'une stratégie est nécessaire pour la libéralisation des mouvements de capitaux, pour minimiser leurs risques. Néanmoins, selon l'auteur, le risque ne provient ni de l'IDE, qui reste de loin le type de financement extérieur le plus stable et qui va de pair avec des transferts de compétences de gestion et de technologie, ni des investissements de portefeuille qui sont les plus aptes à assurer un meilleur partage de risque. Ce sont plutôt les flux de prêts étrangers qui peuvent être une source de risque suite à la globalisation financière¹⁹.
- « Joyce Joseph » en 2010 a mené une étude sur l'impact de l'intégration financière sur la durée et les coûts de sortie des crises bancaires systémiques dans 20 pays émergents au cours des années 1976-2002. Les résultats montrent que l'augmentation des investissements étrangers directs dans un pays contribue à une diminution du nombre de crises, alors que la dette extérieure a l'effet inverse. L'auteur montre donc que la nature des flux de capitaux échangés joue un rôle très important sur la stabilité du secteur bancaire des pays²⁰.
- De même, selon « Calvo et al. » en 2008, en utilisant un échantillon de 110 pays développés et en développement pour la période 1990-2004, et en analysant les caractéristiques empiriques des arrêts soudains systémiques dans les flux de capitaux. Les

résultats montrent que l'arrêt soudain des flux de capitaux est considéré comme le point de départ des crises bancaires, est plus probable dans les pays qui s'appuient davantage sur les financements bancaires à court terme ou sur les investissements de portefeuille que sur les investissements directs étrangers. En ce qui concerne l'intégration financière, plus la valeur est grande, plus la probabilité d'arrêt soudain est élevée; Cependant, au-delà d'un point critique, la relation obtient un signe de réversion²¹.

Etude empirique

Dans cette partie, nous allons mener une étude empirique afin d'examiner si les épisodes d'afflux massifs de capitaux augmentent ou non la probabilité d'avoir une crise bancaire et une crise de change, par estimation des deux modèles qualitatives « Logit et Probit », en panel sur deux catégories de pays qui sont 20 pays avancés et 18 pays émergents sur une période allant de 1970 jusqu'au 2010.

A. Présentation de l'étude empirique

L'échantillon de l'étude

Notre étude porte sur la période allant de 1970 à 2010 pour un échantillon composé de 38 pays répartis sur plusieurs zones géographiques et représentés en deux catégories de pays comme suit :

➤ **Pays avancés (20 pays):** Allemagne, Australie, Autriche, Belgique, Canada, Danemark, Espagne, États-Unis, Finlande, France, Irlande, Islande, Italie, Japon, Norvège, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède ;

Les pays avancés, développés aussi appelés pays du Nord, sont des pays où la majorité de la population accède à tous ses besoins vitaux ainsi qu'à un certain confort et à l'éducation. Les premières définitions ne faisaient appel qu'au développement économique, les pays développés étant ceux ayant un fort produit intérieur brut. On raisonne maintenant selon des critères de développement humain (IDH).

▪ **Pays émergents (18 pays) :** Argentine, Brésil, Chili, Chine, Colombie, Corée du Sud, Egypte, Inde, Indonésie, Israël, Malaisie, Mexique, Pérou, Philippines, Singapour, Thaïlande, Turquie, Venezuela.

L'expression « pays émergents » c'est un concept initialement forgé dans les années 1980 pour désigner des marchés à fort potentiel de retour sur investissement, mais qui n'a jamais fait l'objet d'une définition précise. Généralement, et suivant le FMI, ce terme regroupe un ensemble de pays dont le PIB par tête reste inférieur à celui des pays avancés, mais croît à un rythme tel qu'il permet une certaine convergence des niveaux de vie, à la fois en terme économique et social, et des structures de l'économie. En ce sens, les pays émergents sont les plus avancés des pays en développement²².

En ce qui concerne le choix de cet échantillon de 38 pays et non pas plus, c'était à cause de la disponibilité des données. Au début, on voulait faire l'étude sur plusieurs pays en toutes catégories, mais durant la collecte des données, on a trouvé des difficultés et après élimination, on a gardé que les pays à données disponibles. On a divisé l'échantillon en deux catégories (pays avancés et pays émergents), afin de mener l'étude sur chaque catégorie de pays, pour pouvoir faire après une comparaison des résultats entre eux.

Les arguments du choix de la période entre 1970 et 2010 se résument comme suit : on a débuté par 1970, l'année de l'effondrement du système Bretton Woods basé sur les changes fixes et le contrôle des mouvements de capitaux, et le début de la déréglementation financière et la libre circulation des capitaux. Pour le choix de l'année 2010 c'était suite à la disponibilité des données de crises financières dans les bases de données. On a trouvé une base de donnée disponible gratuite actualisée en 2016 c'est celle de « Carmen M. Reinhart » professeur en système financier international à l'université Harvard en Cambridge, les données concernent tout les types des crises financières « crise bancaire, crise de change, crise de dettes et crise boursière » sont couvertes de 1800 au 2010²³. Il ya d'autres bases de données sur les crises financières telles que celle de « Laeven et Valencia » mais elle représente seulement les crises bancaires²⁴.

Les variables de mesure :

- La variable dépendante de mesure des deux types de crises financières citées ci-dessus est extraite de la base de données construite par « Carmen M. Reinhart » pour une période allant de 1970 au 2010, elle est égale à 1 si un pays (i) a vécu une crise pendant l'année « t » ou 0 autrement, elle est notée par :

- BC : pour la crise bancaire (banking crisis) ;
- CCRISES : pour la crise de change (currency crisis).

- La variable de mesure d'afflux massifs de capitaux est extraite d'un document de travail de l'OCDE qui teste empiriquement si les épisodes d'afflux massifs de capitaux affectent la probabilité d'une crise financière à savoir crise de change, crise bancaire et crise de balance de paiement, sur un panel d'économies développées et émergentes de 1970 à 2010²⁵.

Selon les auteurs de ce travail en suivant les travaux de « Cardareli et al. », en 2010, les épisodes d'afflux massifs de capitaux sont déterminés suite aux déviations du ratio « entrées nets des capitaux sur le PIB » dans sa tendance historique. Ainsi l'épisode d'afflux massifs de capitaux pour un pays « i » au temps « t » est identifié quand E_{it} égale 1 selon la règle suivante²⁶:

$$E_{it} = \begin{cases} 1 & \text{if } TDev_{it} > \sigma TDev_i \text{ and } \frac{NF_{it}}{GDP_{it}} > 1\% \\ 0 & \text{otherwise} \end{cases}$$

D'où NF : représente l'entrée net de capitaux
GDP : représente le Produit intérieur brut (PIB).

Dans notre travail, la variable indépendante de mesure d'afflux massifs de capitaux est donc muette, elle est explicative et elle est notée par : « CFDUMMY », elle prend la variable binaire (1) dans les années de l'épisode d'afflux massifs de capitaux ou (0) autrement.

Les variables de contrôle :

L'ensemble de nos variables de contrôle sont de nature macroéconomique, démographique et financière, on les résume dans le tableau suivant :

Tableau N° 1 : Les variables de contrôle et leur source

N°	Concept en français	Concept en anglais	Notation de la variable	Source de donnée
1	Croissance du PIB (%)	GDP growth (%)	GDP	WDI 2016
2	Inflation (déflateur du PIB) (%)	Inflation (deflator GDP) (%)	INFL	WDI 2016
3	Taux de change officiel (unités de devises locales par \$ US, moyenne pour la période)	Official exchange rate (LCU per US\$, period average)	EXC	WDI 2016
4	Libéralisation financière	Financial liberalisation	KAOPEN	Chinn-Ito (2014)
5	Ouverture commerciale	Trade openness	OPEN	WDI 2016
6	Population	Population	POP	WDI 2016
7	Crédit intérieur fourni au secteur privé (% PIB)	Domestic credit to private sector (% GDP)	CREDIT	WDI 2016
8	Réserve de change (plus l'or) (% PIB)	Total reserves includes gold (% GDP)	RES	WDI 2016
9	Avoirs étrangers nets (% PIB)	Net foreign assets (% GDP)	NFASSET	WDI 2016

Source : Etablit par l'auteur

Remarque : On voulait utiliser la variable « taux d'intérêt », mais on a vu un grand manque de données pour les pays de l'étude sur la période de 1970-2010, on a éliminé cette variable.

Selon les analyses théoriques et empiriques, les crises financières surviennent après un temps (t) de survenance d'un afflux massif de capitaux où d'une instabilité des variables macroéconomiques. Dans notre étude, les variables explicatives choisies sont retardées de deux périodes, suite au test de détermination du nombre de retard, expliqué dans le tableau suivant :

Tableau N° 2 : Détermination du nombre de retard (P)

Retard	Akaike info criterion	Schwarz criterion
P = 1	0.612441	0.5423122**
P = 2	0.597251*	0.657106
P = 3	0.599231	0.542898

* retard retenu selon le critère d'Akaike / ** retard retenu selon le critère de Schwarz

Source : Etablit par l'auteur sous le logiciel Eview 9.

Comme c'est illustré dans le tableau, nous avons choisi le critère d'Akaike pour déterminer le nombre de retard optimal P, les résultats illustrés dans le tableau nous montrent que P=2 est considéré comme un retard optimal qui minimise le critère d'Akaike.

B. Les résultats et leurs explications

On a testé les modèles en équations suivantes :

$$BC = C(1) + C(2)*CFDUMMY + C(3)*CREDIT(-2) + C(4)*EXC(-2) + C(5)*INFL(-2) + C(6)*GDP(-2) + C(7)*POP(-2) + C(8)*KAOPEN(-2) + C(9)*OPEN(-2)$$

$$CCRISSES = C(1) + C(2)*CFDUMMY + C(3)*GDP(-2) + C(4)*RES(-2) + C(5)*INFL(-2) + C(6)*KAOPEN(-2) + C(7)*EXC(-2) + C(8)*CREDIT(-2) + C(9)*POP(-2).$$

Après avoir effectué plusieurs tests, on a retenu le modèle optimal selon les critères statistiques (AIC et SC).

L'effet des grands épisodes des entrées de capitaux ainsi que les variables de contrôle sur la probabilité de la survenance d'une crise bancaire ou crise de change dans les pays émergents et les pays avancés, est présenté par les estimations des coefficients marginaux des variables explicatives. Le signe des coefficients évalués pour chaque variable explicative indique si une augmentation de cette variable explicative augmente ou diminue la probabilité d'une crise.

Les résultats pour les pays émergents :

On résume les résultats pour les pays émergents dans le tableau suivant :

Tableau N° 3 : Les résultats pour les pays émergents

Les variables explicatives	Les coefficients pour les crises bancaires		Les coefficients pour les crises de change	
	Logit	Probit	Logit	Probit
CFDUMMY	***0.548812	*** 0.828899	*** 0.193628	***0.154724
GDP (-2)	***-0.082217	***-0.046677	** -0.060290	***-0.038324
RES (-2)	//	//	***-0.047785	***-0.023057
INFL(-2)	-0.000218	-0.000123	** 0.004345	***0.001242
KAOPEN(-2)	-0.060147	-0.036029	*** 0.398544	***0.235206
EXC(-2)	6.50E-05	3.86E-05	-2.09E-06	-1.03E-05
CREDIT(-2)	***0.013961	***0.007896	0.004711	-0.002853
Pop (-2)	-2.50E-10	-1.38E-10	** -1.10E-09	***-6.10E-10
OPEN(-2)	** -0.011034	***-0.005799	//	//
NFASSET (-2)	//	//	//	//

***, ** dénotent la signification à 1 %, 5% respectivement.

Source : Etablit par l'auteur suite aux résultats retenus sous le logiciel Eviews 9.

Nos résultats montrent comme c'est illustré dans le tableau N° 1, que les épisodes d'afflux massifs de capitaux augmentent beaucoup plus la probabilité d'une crise bancaire qu'une crise de change et ils sont largement significatifs (1%) dans les deux types de crises par l'estimation des deux modèles Logit et Probit.

Les résultats de notre étude pour les pays émergents illustrent aussi les ampleurs économiques de la relation entre chaque variable de contrôle (explicative) et la probabilité de chaque type de crises financières. Les différences de qualité institutionnelle entre les pays au fil du temps semblent affecter de manière significative la probabilité des crises financières.

▪ Les résultats des entrées massives de capitaux sur la probabilité d'une crise bancaire ont confirmé les études théoriques et empiriques concernant les pays émergents. On a trouvé que

les épisodes d'afflux massifs de capitaux est largement significatif (1%) et ils augmentent la probabilité de ce type de crise, ainsi que pour les crédits accordés au secteur privé comme le signale la littérature, les booms de crédits déclenchent une crise bancaire.

Les variables qui sont corrélées négativement et significativement avec la probabilité d'une crise bancaire sont la croissance du PIB et l'ouverture commerciale. Pour la variable macroéconomique « la croissance économique » effectivement si un pays à une forte croissance économique cela diminue son exposition aux chocs externes et diminue la probabilité d'avoir une crise bancaire. Pour l'ouverture commerciale, on a trouvé un effet négatif et significatif à 1%, c'est-à-dire tant l'ouverture commerciale est grande cela diminue la probabilité d'avoir une crise bancaire. En effet, le pays est moins vulnérable à l'arrêt soudain des flux de capitaux et au risque de crises bancaires qui en émane si son niveau d'ouverture commerciale est assez élevé.

Les autres variables explicatives telles que : le taux de change, l'inflation, la population et la libéralisation commerciale, n'ont pas été significatives sur l'occurrence des crises bancaires.

▪ En ce qui concerne nos résultats d'identification de l'impact des épisodes d'afflux massifs de capitaux sur la probabilité d'une crise de change, sont largement significative (1%).

Aussi comme il a été souligné dans la littérature, les déterminants des crises bancaires coïncident souvent avec les déterminants des crises de change²⁷. En effet, pour de nombreux pays de l'échantillon l'apparition d'une crise bancaire précède souvent (ou se produit en même temps que) l'apparition d'une crise de change comme il a été souligné dans les travaux d'Eichengreen²⁸ et les travaux de Reinhart et Rogoff²⁹.

Pour les variables macroéconomiques, démographiques et financières, les résultats de leur impact sur la probabilité d'avoir une crise de change s'expliquent comme suit :

- L'inflation est largement significative à (1% : Probit et 5% Logit) et conformément aux résultats usuels, elle joue un rôle positif, tant que le taux d'inflation est grand, cela augmente la probabilité d'avoir une crise de change, l'inflation diminue la valeur de la monnaie, par rapport aux monnaies de devises, ce qui mène les banques centrales à défendre sa monnaie locale dans le marché de change, cela épuise les réserves de change et déclenche une crise financière.

- La libéralisation financière aussi est largement significative à (1% : Probit et Logit) et augmente la probabilité d'avoir une crise de change, en effet, plusieurs travaux appuient la relation entre une forte intégration financière et les crises. La libre circulation de capitaux sans contrôle ni entrave en découle des entrées massives des capitaux qui exposent le pays aux risques d'un arrêt brusque des flux et des fuites de capitaux provoquant une dépréciation de monnaie menant à une crise de change.

- Les réserves de change sont largement significatives à (1% : Probit et Logit) et négativement corrélées, c'est-à-dire une augmentation des réserves diminue la probabilité d'avoir une crise de change, par contre des réserves de change plus faibles augmentent cette probabilité. Ces résultats sont confirmés par la littérature économique et les statistiques sur l'accumulation des réserves de change par les pays émergents, ces derniers détiennent le deux tiers des réserves mondiales, et selon les cinq grands objectifs des réserves de changes définis

par le FMI³⁰. La littérature théorique et empirique, nous indique que l'origine de l'accumulation des réserves de change dans les pays émergents était liée à des motifs d'assurance contre les crises, dans le contexte de l'ancrage de nombreuses devises au dollar. La première motivation d'accumulation des réserves pour les pays émergent et en voie de développement, soit donc la motivation de précaution, contre les attaques spéculatives et les revirements des flux de capitaux étrangers³¹.

Maintenant l'accroissement spectaculaire des réserves de change est devenu un facteur énorme des déséquilibres mondiaux ce qui a suscité des débats importants dans le domaine de l'économie.

Dans une étude en 2014 sur les réserves de change et les crises, ces auteurs indiqués dans la source et dans leur étude sur 112 pays émergents et en développement constatent que le niveau de réserves importe lorsqu'il s'agit pour un pays de se protéger contre l'instabilité financière. En effet, les pays qui possèdent d'importantes réserves par rapport à la dette de court terme ont moins souffert lors de la crise mondiale en 2008, en particulier lorsque leur compte de capital était moins ouvert. Ces pays ont donc tiré des leçons des crises précédentes, et ils ont accumulé des réserves à un rythme sans précédents, car les pays avec un niveau insuffisant de réserves ont en effet davantage souffert des crises dans les années quatre-vingt-dix ; plusieurs économies ont alors subi une crise de leur balance des paiements et des arrêts soudains (*sudden stops*) dans les afflux de capitaux³².

- Le taux de croissance aussi est largement significatif à (1% : Probit et 5% Logit) avec un effet négatif, effectivement les crises financières sont plus susceptibles d'avoir lieu suite à un affaiblissement de la croissance économique.

- La population est corrélée négativement et significative à (5% : Probit et Logit), la population est un indicateur de vulnérabilité économique de pays. En général, les économies en croissance ont besoin de populations croissantes, augmentant l'offre de travailleurs et de consommateurs, bien que la nature précise de cette relation soit évidemment complexe et variable.

Résultats pour les pays avancés :

On présente les résultats pour les pays avancés dans le tableau suivant :

Tableau N° 4 : Les résultats pour les pays avancés

Les variables explicatives	Les coefficients pour les crises bancaires		Les coefficients pour les crises de changes	
	Logit	Probit	Logit	Probit
CFDUMMY	0.451829	* 0.264348	0.025364	-0.112809
GDP (-2)	*** -0.210308	***-0.117393	*** 0.200953	-0.041671
RES (-2)			* 0.027127	-0.001488
INFL(-2)	0.006791	0.003144	-0.016425	*** 0.051099
KAOPEN(-2)	** 1.47E-11	** 8.54E-12	8.62E-12	*** 2.81E-11
EXC(-2)			** -4.10E-10	//
CREDIT(-2)	***0.014582	*** 0.008149	* 0.004834	* 0.003024
Pop (-2)			** 4.07E-09	-1.13E-10
OPEN(-2)			-0.007541	0.003136
NFASSET (-2)	7.76E-06	4.17E-06	//	-9.46E-07
***, **, * dénotent la signification à 1 %, 5 %, 10 %, respectivement				

Source : Etablit par l'auteur suite aux résultats retenus sous le logiciel Eviews 9

Notre estimation économétrique pour les pays avancés a donné d'autres résultats concernant l'effet des grands épisodes des entrées de capitaux sur la probabilité de la survenance d'une crise financière à savoir crise bancaire, crise de change.

Pour les pays avancés, l'effet des afflux massifs de capitaux n'est pas important sur la probabilité des crises financières. Il est associé à une faible probabilité d'une crise bancaire dans un modèle parmi les quatre (04) modèles testés, d'où il n'y a aucune signification statistique de l'impact des afflux de capitaux.

➤ Les variables à effet significatif sur la probabilité des crises bancaires, sont les crédits fournis au secteur privé, la libéralisation financière, largement significatif (1% :Logit et Probit) et corrélés positivement, effectivement les facteurs de crise de subprimes en 2007 et crises de dettes souveraine de la zone euro en 2011, étaient les croissance de crédits au secteur privé et leurs risques qui en découle, plus la déréglementation financière qui a permet la libre circulation de capitaux sont aucune réglementation.

- La croissance de PIB est corrélée négativement avec une large signification à (1% : Probit et Logit), cela signifie qu'un taux élevé de la croissance économique diminue la probabilité d'une crise bancaire, et un faible taux l'augmente. Ce qui explique que les pays avancés ont été peu touché par les crises bancaires depuis l'effondrement de système Bretton woods, dû à leur forte croissance économique.

- Aussi pour l'ouverture commerciale qui est corrélé négativement avec une large signification (1% : Probit et 5% Logit), elle diminue la probabilité d'une crise bancaire. Les pays avancés depuis le GATT, ont eu une forte ouverture commerciale plus les intégrations économiques, cette grande ouverture commerciale, diminue l'impact des reflux et arrêts brusques des capitaux dans les pays concernés.

Aussi comme il a été souligné dans la littérature, les déterminants des crises bancaires coïncident souvent avec les déterminants des crises de change. En effet, On a trouvé et dans les modèles testés, les mêmes variables explicatives largement significatives (Crédit fourni au secteur privé et l'ouverture commerciale) corrélés avec le même signe, avec la probabilité d'une crise de change. S'ajoutant l'inflation qui est significatif à 1% et corrélé négativement avec cette probabilité.

Analyse comparative entre les résultats des pays émergents et pays avancés

Les résultats pour les pays émergents et les pays avancés ne sont pas similaires dus aux caractéristiques économiques différentes entre les deux catégories de pays. Notre analyse empirique d'un panel d'économies développées et émergentes de 1970 à 2010, a démontré qu'un grand épisode d'afflux massifs de capitaux augmente sensiblement la probabilité d'avoir crise financière dans les pays émergents que les pays développés. Les résultats confirment la première hypothèse que les épisodes de fortes entrées de capitaux augmentent de manière significative la probabilité d'une crise bancaire et crise de change uniquement pour les pays émergents. Nos résultats sur les pays émergents, nous ont confirmé que les afflux massifs de capitaux sont l'un des conducteurs principaux de l'occurrence des crises financières.

Les pays émergents ont progressivement opté pour une ouverture de leur compte de capital et la libéralisation de leur secteur financier dans les années 1990 à la suite des crises de la dette des années 1980. La libéralisation financière, cette profonde mutation dans les

systèmes financiers a été amorcée dès les années 1970 dans les pays anglo-saxons, les années 1980 pour les pays européens et les années 1990 dans beaucoup de pays émergents.

Dans les années 1990, ces économies émergentes prospères et en pleine croissance attirent les investissements étrangers. Sous la pression de l'OMC et du FMI, ces pays acceptent de déréglementer leurs marchés financiers, ce qui facilite les mouvements de capitaux, dans les deux sens, mais aussi le développement de la dette de ces pays. La volatilité des flux transfrontières de capitaux a joué un rôle certes non exclusif mais déterminant dans le déclenchement et le déroulement des crises financières dans ces pays.

Les principales crises financières des économies émergentes dans la décennie 1990 (Mexique en 1994-1995, Asie de l'Est en 1997-98, Turquie en 2000-2001 et Argentine en 2001-2002) et la crise brésilienne de 1999 qui pourrait être comprise comme une crise due à la contagion des crises asiatiques ont présenté des mécanismes communs. La seule façon de les traiter est à travers un cadre théorique simple comme celui présenté dans García (2002) et Oliu (2002), sur la base du travail de différents auteurs. Toutes ces crises ont été précédées par une croissance considérable des entrées de capitaux (Palma, 2000) dans un contexte de régime de change nominal ancré couplé avec l'ouverture financière et avec des écarts importants dans les taux d'intérêt qui a favorisé les entrées massives de capitaux³³.

Les entrées massives des flux de capitaux internationaux ont eu donc une incidence considérable sur les variables macroéconomiques dans les pays émergents : au cours des années qui ont précédé les crises, les valeurs des monnaies se sont appréciées dues aux entrées considérables de fonds et aux liquidités abondantes à l'échelle mondiale, lesquelles ont renchéri les actifs et aussi ont conduit à un boom de crédits. Aussi l'arrêt brutal, voire l'inversion, des mouvements de capitaux qui a suivi s'est accompagné de fortes dépréciations monétaires, d'un effondrement des prix des actifs et de baisses marquées de l'activité économique.

De nombreux pays à marché émergent ont renforcé sensiblement leurs fondamentaux macroéconomiques et mis en place des réformes structurelles depuis la crise asiatique de 1997. Il en est résulté un meilleur équilibre de la composition des flux de capitaux vers ces pays : la structure de l'endettement s'est améliorée, la part des investissements directs étrangers dans l'ensemble des flux a augmenté et l'accès aux marchés internationaux du crédit s'est élargi pour les entreprises des économies émergentes. Donc au cours des années 2000, ces pays émergents ont changé de modèle de financement de la croissance : les déficits courants ont été réduits, les régimes de change assouplis, les réserves de change augmentées, les systèmes bancaires assainis, la dépendance aux financements extérieurs amoindrie. Ils ont alors connu une période de forte croissance sans précédent dans leur histoire, de sorte qu'ils représentent aujourd'hui la moitié de la richesse mondiale produite³⁴. Malgré ces progrès, le resserrement des liens financiers a contribué à rendre de nombreux pays vulnérables aux perturbations externes qui se sont produites entre 2007 et 2009³⁵. Si dans un premier temps les pays émergents ont beaucoup mieux résisté à la crise financière, celle-ci a fait réapparaître des fragilités pour plusieurs d'entre eux, notamment le Brésil, l'Inde, l'Indonésie, la Turquie et l'Afrique du Sud.

Les pays émergents donc doivent limiter leur exposition aux effets nocifs des cycles financiers internationaux de façon préventive en adoptant de fondamentaux macroéconomiques solides et des mesures macro-prudentielles ainsi d'instauré une régulation sur les flux de capitaux.

On peut expliquer le non impact des épisodes massifs de capitaux sur les crises financières dans les pays avancés sous d'autres volets. Le premier, c'est que les pays récipiendaires de capitaux ont été souvent les pays émergents, les capitaux sous différentes formes migrent du Nord vers le Sud, et cela a été le cas depuis les années 1970. En effet, l'essentiel de l'internationalisation du capital s'effectue à partir des pays développés et reflète par conséquent les évolutions économiques et financières de cette partie du monde.

L'intégration financière accrue des pays émergents les a exposés aux cycles financiers internationaux, et ce qui a généré ces cycles c'est le faible niveau des taux d'intérêts réels et de la croissance dans les pays développés, qui sont des facteurs de répulsion significatif incitant les capitaux à se détourner des économies avancées. Un autre facteur aussi joue un rôle similaire c'est les fluctuations de « l'aversion au risque » des acteurs des marchés mesurées par l'indice de volatilité du marché financier américain (VIX : Volatility Index), les flux de capitaux internationaux vers les pays émergents augmentent quand l'aversion au risque est faible dans les pays avancés (c'est-à-dire quand le VIX est faible) et diminuent (à l'exception des IDE) quand elle s'accroît³⁶. Ces cycles financiers évoluent avec l'aversion au risque et ne sont pas alignés sur les conditions macroéconomiques spécifiques des pays, ils sont un facteur majeur d'instabilité financière internationale.

L'autre volet d'analyse que les afflux massifs de capitaux n'ont pas d'impact sur la probabilité d'une crise financière dans les pays avancés, concerne l'origine des crises financières dans les pays émergents et les pays avancés. Toujours est-il que la libéralisation financière et la déréglementation sont les causes, mais les canaux de leurs effets sont différents. Si dans les pays émergents, en effet il y a une corrélation étroite entre une forte mobilité du capital et la fréquence des crises déclenchées par l'emballement du crédit à la suite d'entrées massives de capitaux. Alors pour les pays avancés depuis l'effondrement de la bulle internet en 2000 jusqu'à la crise financière systémique associée aux subprimes en 2007, c'était l'industrie financière ou ce qu'on appelle les innovations financières (CDS, ABS, swaps, options, dérivés de dérivés...) qui créent une surabondance de liquidité et finissent par éclater les bulles spéculatives successives³⁷.

Conclusion

Suite à la règle des « 3D » de la mondialisation financière depuis la fin de Bretton-Woods, le monde a été marqué par un mouvement important de flux de capitaux internationaux entre les pays. Ces capitaux prennent la forme de prêts, d'IDE et d'investissements de portefeuille. Les pays qui ont opté pour la libéralisation de leur secteur financier avaient pour objectif de profiter des effets escomptés d'une telle politique.

En effet, en levant les restrictions sur les mouvements de capitaux internationaux entrants et sortants, la libéralisation financière améliore le partage du risque, l'efficacité d'une allocation internationale des capitaux et la promotion du développement financier et de la croissance économique. Toutefois, la succession des crises financières a remis en cause l'efficacité de la politique de la globalisation financière. Les flux de capitaux peuvent causer une fragilité financière et rendre la gestion macroéconomique difficile à cause du risque accru de surchauffe, des booms de crédits, la baisse des prix d'actifs et surtout le renversement brusque des capitaux.

La littérature qui a été consacrée a expliqué le lien entre les mouvements de capitaux et les crises, a négligé d'étudier cette relation avec chaque type de crise financière (bancaire, de

change) et de faire une comparaison entre les pays émergents et les pays avancés et c'est ce qui a fait l'objet de notre étude empirique pour contribuer plus à la littérature existante.

Nous avons mené une étude empirique pour tester si les épisodes d'entrées massives de capitaux augmentent ou non la probabilité des crises bancaire et crises de change sur un panel de deux échantillons de pays : 18 pays émergents et 20 pays avancés, sur une période allant de 1970 au 2010, en utilisant deux modèles Logit et Probit, avec neuf variables de contrôle qui sont : Croissance du PIB, l'inflation, taux de change, libéralisation financière, ouverture commerciale, population, crédit intérieur fourni au secteur privé, réserve de change et avoirs étrangers nets.

Pour les pays émergents, les résultats montrent que les épisodes de fortes entrées de capitaux augmentent de manière significative la probabilité des crises bancaire et de change car on a trouvé que les afflux massifs de capitaux sont largement significatifs (1%). En comparant l'impact des afflux massifs de capitaux sur la probabilité de survenance de chaque type de crise, on constate que les afflux massifs de capitaux ont un grand impact sur la probabilité d'avoir une crise bancaire que les crises de change. Les résultats sont similaires par l'estimation des deux modèles Logit et Probit. Pour les autres variables explicatives qu'elles soient de type macroéconomique, démographique ou financier, ont eu des effets différents sur la probabilité des crises, selon le rôle de chacune d'elles. Mais on a trouvé que les épisodes d'afflux massifs de capitaux augmentent la probabilité d'une crise financière dans les pays émergents beaucoup plus que les autres variables de contrôle utilisées dans l'étude. Alors dans les pays émergents, les afflux massifs de capitaux sont l'un des conducteurs principaux de l'occurrence de chaque type de crise financière étudiée ce qui confirme l'hypothèse N° 2.

Notre estimation économétrique pour les pays avancés a donné d'autres résultats, l'effet des afflux massifs de capitaux n'est pas important sur la probabilité des crises que se soit par l'estimation Probit ou Logit. En effet, les épisodes d'afflux massifs de capitaux sont associés à une faible probabilité d'une crise bancaire dans un modèle parmi les quatre (04) modèles testés, d'où il n'y a aucune signification statistique de l'impact des afflux de capitaux. Aussi, il n'y a aucun impact significatif sur la probabilité des crises de change. Pour les variables de contrôle on a trouvé que les crédits au secteur privé ont un impact significatif dans les deux types de crises financières (bancaire et de change), le reste des variables ont eu des effets différents, certaines sont significatives et d'autres non.

Notre étude pour tester si les afflux massifs de capitaux augmentent ou non la probabilité de chaque type de crise financière, séparément dans les pays émergents et les pays avancés, c'était dans le but de pouvoir dresser une comparaison. Les résultats trouvés ne sont pas similaires dû aux caractéristiques économiques différentes entre les deux catégories de pays, les épisodes d'afflux massifs de capitaux augmentent sensiblement la probabilité d'avoir une crise financière dans les pays émergents que dans les pays développés ce qui confirme l'hypothèse N° 1.

Les différences entre les économies avancées et les économies émergentes expliquent le non similarité des résultats concernant l'effet des entrées massives de capitaux sur la probabilité des crises financières. Les facteurs de différence concernent notamment le niveau de développement économique et financier, les restrictions du compte de capital, le degré d'ouverture des échanges et la taille du marché, ainsi que des différences dans la qualité des institutions.

Mais toujours reste que la libéralisation financière et la déréglementation sont les causes des crises financières, mais les canaux de leurs effets sont différents. Si dans les pays émergents, en effet il y'a corrélation étroite entre une forte mobilité du capital et la fréquence des crises déclenchées par l'emballement du crédit à la suite d'entrées massives de capitaux. Alors pour les pays avancés c'était le facteur de l'industrie financière ou ce qu'on appelle les innovations financières qui créent une surabondance de liquidité et finissent par éclater les bulles spéculatives successives.

Cependant, à la lumière des résultats trouvés, une politique de contrôle des capitaux est indispensable pour mieux gérer le mouvement des capitaux internationaux et à contrôler les capitaux les plus risqués, c'est à dire les capitaux les plus volatiles et de courte maturité. Un intérêt particulier devrait être accordé au contrôle des entrées des capitaux internationaux qui représentent le plus de risque pour les secteurs bancaires des pays émergents.

¹ Kaminsky L.G. & Reinhart C. M., "The Twin Crises : The Causes of Banking and Balance of Payments Problems", in American Economic Review, vol. 89, N°3, p.473-500, 1999.

² Tidiane Kinda, « Infrastructures et flux de capitaux privés vers les pays en développement », Revue économique 2008/3 (Vol. 59), p.538.

³ Fabrice Berthaud, « La nouvelle dynamique des flux de capitaux internationaux apparue après la crise de 2008 renforce-t-elle la stabilité du système monétaire international ? », Les Cahiers de la DG Trésor N° 03, Mai 2015, p.5.

⁴ Tidiane Kinda, opcit, p.538.

⁵ Fabrice Berthaud, opcit, p.5.

⁶ Tidiane Kinda, opcit, p.538.

⁷ Voir: Rodrik, D., "Who Needs Capital-Account Convertibility?" In Should the IMF Purse capital-account convertibility? S. Fischer et al. Princeton Essays in International Finance 207, 1998. Et Stiglitz, J. E., Globalization and Its Discontents, W.W. Norton, New York. 2002.

⁸ Furceri, D. Guichard, S. & Rusticelli, E. "Episodes of Large Capital Inflows and the Likelihood of Banking and Currency Crises and Sudden Stops". OECD Economics Department Working Papers. N° 865, 2011.

⁹ Sula Ozan, "Surges and Sudden Stops of Capital Flows to Emerging Markets", MPRA Paper N° . 383, January 2006.

¹⁰ Caballero Julian, "Do Surges in International Capital Flows Influence the Likelihood of Banking Crises? Cross-country evidence on bonanzas in capital inflows and bonanza-boom-bust cycles". IDB Working Paper No. 305, Inter-American Development Bank, Washington DC. 2012.

¹¹ Agosin Manuel R. & Huaita Franklin, "Overreaction in capital flows to emerging markets: Booms and sudden stops", Journal of International Money and Finance 31(5) · January 2011.

¹² Powell Andrew & Tavella Pilar, "Capital Inflow Surges in Emerging Economies: How Worried Should LAC Be?", Inter-American Development Bank, WORKING PAPER SERIES No. IDB-WP-326, 2012.

¹³ Furceri, D. Guichard, S. & Rusticelli, E. op.cit.

¹⁴ Furceri, D. Guichard, S. & Rusticelli, E. op.cit.

¹⁵ Kaminsky L.G. & Reinhart C. M. opcit.

¹⁶ Kaminsky L. Graciela "Crises and sudden stops: evidence from international bond and syndicated loan markets". NBER working paper (14249), August 2008.

¹⁷ Reinhart Carmen & Rogoff Kenneth, "Banking crisis: An equal opportunity menace" NBER paper (N°14587), 2008.

¹⁸ Mendoza G. Enrique, & Terrones E. Marco, "An Anatomy of Credit Booms : Evidence from Macro Aggregates and Micro Data", NBER Working Paper14049, May 2008

¹⁹ Rogoff Kenneth S. « Contrôle des flux de capitaux : Faut-il garder l'esprit ouvert à cet égard ? » Finance et développement. Décembre, 2002.

²⁰ Joyce Joseph. "Financial Globalization and Banking Crises in Emerging Markets". Open Economies Review, 2010, pp 1-21.

²¹ Calvo, Guillermo, Alejandro Izquierdo, et Luis-Fernando Mejia, "Systemic sudden stops: the relevance of balance-sheet effects and financial integration". NBER working paper (14026). 2008

²² Vincent Alhenc-Gelas, « Déséquilibres macroéconomiques dans les pays émergents : des risques modérés pour les économies avancées », Note de conjoncture, Décembre 2014, Insee, pp. 21-35.

²³ <http://www.carmenreinhardt.com/data/browse-by-topic/topics/7/>

²⁴ Fabian Valencia & Luc Laeven, "Systemic Banking Crises Database; An Update," IMF Working Papers 12/163, International Monetary Fund, 2012.

²⁵ Furceri D., Guichard S. & Rusticelli E., op.cit, p.17.

²⁶ op.cit, p.7.

²⁷ Kaminsky, L.G. & Reinhart C. M., op.cit;

²⁸ Eichengreen, B., Hausmann R. & Panizza U., "Currency Mismatches, Debt Intolerance, and Original Sin: Why They Are Not the Same and Why It Matters", NBER Working Paper 10036. 2003.

²⁹ Reinhart C. M. & Rogoff K., "From Financial Crash to Debt Crisis", NBER Working Paper 15795, 2010.

³⁰ Voir: IMF « Revised guidelines for foreign exchange management », IMF, 2013. p.4, <https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2013/020113.pdf>

³¹ Korinek, Anton and Servén, Luis, Undervaluation Through Foreign Reserve Accumulation: Static Losses, Dynamic Gains (March 1, 2010). Policy Research Working Paper Series 5250, The World Bank, March 1, 2010. URL <https://ideas.repec.org/p/wbk/wbrwps/5250.html>

³² BUSSIÈRE Matthieu, Gong CHENG, Menzie D. CHINN & Noémie LISACK, «For a few dollars more: Reserves and growth in times of crises », National Bureau of Economic Research, working paper, N° 19791, January 2014.

³³ Pablo Bustelo « Capital Flows and Financial Crises: A Comparative Analysis of East Asia (1997-98) and Argentina (2001-02) » Complutense University of Madrid, Faculty of Economics. Working Paper, N°. 2004-017, October 2004. URL: <http://www.ucm.es/info/eid/prof/bustelo.htm>

³⁴ Vincent Alhenc-Gelas, « Déséquilibres macroéconomiques dans les pays émergents : des risques modérés pour les économies avancées », Note de conjoncture, Décembre 2014, Insee, pp. 21-35.

³⁵ Lena Suchanek et Garima Vasishtha, « L'évolution des flux de capitaux vers les économies de marché émergentes » ; revue de la banque de Canada, Hiver 2009-2010, pp 17-31

³⁶ Vincent Caupin, Les pays émergents face aux flux (et reflux) de capitaux, in Cepii, L'économie mondiale 2015, Editions la découverte, collection Repères, paris, 2014, p.64.

³⁷ Robert Boyer, « Équilibres et déséquilibres mondiaux », in L'économie mondiale : trente ans de turbulences », Cahiers français n° 357, La Documentation française, Paris, Juillet-Août 2010, p.5.

Gouvernance des relations économiques et impact de TCT et de TIC

DR. NEMMICHE Khadidja
Centre Universitaire de Maghnia –Algérie-
khadijane@yahoo.fr

Pr. BENDIABDELLAH Abdessalam
Université de Tlemcen; Algérie

Received: October 2017

Accepted: November 2017

Published: December 2017

Résumé: Les relations économiques occupent depuis longtemps une importance particulière dans la littérature. La dépendance de la firme à l'autrui reste une réalité indéniable face à une impossibilité d'une autosatisfaction totale. En conséquence, les relations entre des parties juridiquement indépendantes figurent comme une nécessité face à une insuffisance de ressources et à une défaillance interne économique et managériale. Le but de ce papier est donc de concevoir une interférence entre les relations inter-organisationnelles et les deux facteurs qui ont un impact décisif sur la gouvernance de ces relations que sont : la TCT et la TIC. Quand à la théorie des coûts de transactions, celle-ci représente le cadre théorique le plus utilisé tant par les chercheurs que par les managers pour choisir l'une des trois structures de gouvernance. Cependant, la technologie de l'information et de la communication est conçue de sa part comme un facteur influençant la décision organisationnelle du moment où l'information détient une importance spécifique dans les relations économiques.

Mots clés : Théorie des coûts de transactions, Technologies de l'information et de la communication, Relations inter-organisationnelles, Firme, Marché, Coopération.

ملخص: تشغل العلاقات الاقتصادية منذ زمن أهمية خاصة في الأبحاث. تبعية المؤسسة للغير تبقى واقعا لا جدل فيه في ظل عدم القدرة على الإشباع الذاتي بصفة كلية. كنتيجة لذلك العلاقات بين أطراف قانونيا مستقلة تظهر كضرورة في ظل نقص الموارد و عجز داخلي اقتصادي و إداري. هدف هذه الورقة هو عرض حوكمت العلاقات الاقتصادية و تأثير نظرية تكاليف الصفقات و تكنولوجيا المعلومات و الاتصال الحديثة بالتركيز على التداخل بين العلاقات ما بين المنظمات و كذا العاملين السالفي الذكر و اللذان لديهما تأثير قاطع على حوكمت هذه العلاقات. بالنسبة لنظرية تكاليف الصفقات فإن هذه تشكل الإطار النظري الأكثر استعمالا من طرف الباحثين كما من طرف المسيرين لاختيار إحدى البنيات الحوكماتية. بينما تكنولوجيا المعلومات و الاتصال الحديثة فهي من جهتها تشكل عامل مؤثر على الخيار التنظيمي في الوقت الذي تكتسب فيه المعلومة أهمية خاصة في العلاقات الاقتصادية.

الكلمات المفتاحية: نظرية تكاليف الصفقات، تكنولوجيا المعلومات و الاتصال الحديثة، العلاقات ما بين المنظمات، المؤسسة، السوق، التعاون.

Introduction

Pendant longtemps, la firme et le marché sont considérés comme les deux uniques pôles de coordination de ressources. Le marché offre ce que la firme ne peut le pas. Cette complémentarité économique qui servait partiellement les différents besoins de différents acteurs actifs dans le marché n'est appréhendée théoriquement qu'à partir de 1937 quand Coase dans son célèbre article « *The theory of the firm* » traite l'alternance organisationnelle entre firme et marché. Ce n'est qu'à partir de cette date que les relations économiques prirent une place importante dans les préoccupations de chercheurs qui visaient incessamment à enrichir la dichotomie : marché/hiérarchie dont les travaux de Williamson est un exemple. Williamson au fils de ces travaux cherchait à se concentrer sur la raison d'être de la substituabilité organisationnelle entre ces deux uniques pôles de coordination des ressources en donnant naissance à l'émergence d'une troisième structure hybride d'une part et à la mise en place d'une théorie économique d'autre part (Williamson, 1971, 1973, 1979, 1981, 1991a,

1991b, 1993). Les formes hybrides, également appelées coopération interentreprises sont devenues dorénavant un sujet d'analyse crucial non négligeable dans la littérature de la firme. Ainsi, la théorie des coûts de transactions a connu un essor théorique sans précédent exemple en présentant jusqu'à aujourd'hui un cadre théorique auquel reviennent non pas seulement les managers qui se trouvent face à un choix organisationnel, mais aussi les chercheurs qui visent à justifier les comportements de firmes.

La coexistence et la substituabilité entre firme, marché et coopération s'est élargie donc en formant un triplé organisationnel qui offre pour le manager trois solutions alternatives adoptables selon ses préférences et ses buts. La firme peut choisir d'internaliser une fonction c.-à-d la confier à ses services internes. Elle peut aussi recourir au marché pour un besoin facilement disponible appelé générique. Cependant, l'adoption d'une solution intermédiaire sous forme de coopération avec une autre organisation externe demeure la troisième solution.

Le choix de l'un de ces trois modes de coordination de ressources également appelés structures de gouvernance dans la terminologie Williamsonienne dépend de certaines considérations différentes en chaque firme qui peuvent être endogènes ou exogènes. Parmi ces considérations, la recherche de réduire l'ensemble des coûts figure comme le principal facteur sur lequel s'appuie le manager. Dès lors, la théorie des coûts de transactions apparaît comme le cadre théorique le plus proche aux pratiques réelles de firmes. Parmi plusieurs théories dites théories de firme, la TCT a pu se classer en premier rang grâce à son aptitude à proposer une perception plus réaliste au choix organisationnel adopté.

Dans une autre part, il est fort de constater un impact décisif apporté par l'introduction de TIC dans le monde économique. En flexibilisant l'échange d'informations tant internes qu'externes, les nouvelles technologies penchent le choix vers la structure hybride de relations économiques. Après avoir considéré pendant longtemps la coopération avec l'autrui comme un risque résultant d'une asymétrie informationnelle entre les parties, l'informatisation de la relation coopérative camoufle en quelque sorte les problèmes contractuels produits par le recours à cette stratégie qui reste pour plusieurs firmes profitable et plus opportune pour certaines transactions.

Les relations inter-organisationnelles sont étudiées en ce travail en fonction de ces deux facteurs qui ont pu jouer un rôle déterminant dans la gouvernance organisationnelle de la firme. Le niveau de coûts de transactions d'une part et d'informatisation du processus d'affaires d'autre part participent indiscutablement dans l'orientation stratégique de firmes. Ces deux angles de recherches sont développés ci-après tout en visant à lier ces deux chemins de recherches extrêmement différents par une conception d'une interférence entre ceux-ci et le choix de la coopération interentreprises.

1. La dichotomie : Marché/Hiérarchie/Coopération

Dans son travail pionnier, Coase (1937) a eu pour vocation de justifier économiquement la coexistence entre firme et marché en se lançant de la proposition Robertsonienne (1928). Pour ce faire, l'auteur se lança de la question suivante : pourquoi existe-elle une dichotomie de l'activité économique entre firme et marché, autrement dit pourquoi n'existe pas une seule et unique grande firme qui remplace les transactions marchandes (Coase, 1937). La réponse de Coase part de l'idée que la firme et le marché présentent deux modes alternatifs de l'activité économique. La transaction peut être donc organisée au sein de deux structures différentes, la coordination par le marché ou autrement dit, la coordination externe et la coordination par la firme ou la coordination interne (Arrous, 1983, cité par Ravix, 1990). Aussitôt et contrairement à ce qui est répandu antérieurement, la firme commença à être perçue comme un substitut indépendant du marché ayant une organisation interne particulière. Quand au marché, Coase (1937) considère que celui-ci présente une deuxième forme de coordination ayant pour mission de faciliter l'échange. Ce dernier n'est pas gratuit et les relations en le sein sont gouvernées par le système de prix (la

main invisible). L'utilisation du marché comme une forme de coordination engendre donc des coûts et cela demeure selon Coase la seule raison pour laquelle n'existe pas un seul et unique grand marché qui substitue les transactions internes.

Avec l'ouverture de la boîte noire de la firme par Coase (1937), les frontières organisationnelles de la firme sont devenues un sujet d'analyse crucial qui s'est élargi par les chercheurs en donnant naissance à une troisième forme de coordination en se situant entre les deux extrêmes de l'activité économique. Il s'agit de la forme hybride de relations économiques dénommée ainsi la forme de coopération inter-firmes. En essayant de reprendre l'analyse Coasienne du choix organisationnel via une explication purement économique basée sur la notion de coûts de transactions, Williamson a créé une stabilité théorique comme jamais auparavant à cette nouvelle structure de gouvernance. L'auteur constate qu'il existe une lacune floue entre firme et marché et qui ne revient ni aux transactions marchandes ni aux transactions hiérarchiques. Cette intermédiation de la forme hybride permet à elle d'extraire certaines particularités de la firme et du marché comme le suggère Williamson (1993b, p.107): « *As compared with the market, the hybrid sacrifices incentives in favor of superior coordination among the parts. As compared with the hierarchy, the hybrid sacrifices cooperativeness in favor of greater incentive intensity* ».

2. Les formes hybrides, vers une nouvelle forme organisationnelle

Littéralement, le mot hybride est dérivé du mot latin *Hybrida* qui signifie selon le Petit Larousse (1998) : « *un croisement entre deux variétés, deux races d'une même espèce ou entre deux espèces différentes* » (cité par le Carbone, 2004). En économie et en théorie des organisations, la forme hybride ou la coopération inter-firmes fait référence à des arrangements où les parties sont autonomes, s'ajustent sans utiliser le système de prix, partagent et échangent les technologies, le capital, les produits et les services sans propriété commune (Ménard, 2002).

Dès lors, la coopération inter-firmes est définie comme un accord explicite ou implicite intervenant entre deux ou plusieurs firmes indépendantes qui s'engagent à travailler ensemble pour la réalisation d'une ou plusieurs tâches en commun (investissement, production, fourniture, distribution, recherche et développement ...). De sa part, Richardson (1972) caractérise la coopération inter-firmes par les obligations réciproques que les parties acceptent, et les concessions et assurances qu'elles peuvent fournir, ce qui permet de réduire l'incertitude sur le comportement futur du partenaire.

Pour Ménard (2004), trois points clés caractérisent la coopération entre firmes que sont : la mise en commun des ressources (*Pooling*); la contractualisation (*Contracting*) et enfin, la compétition (*Competing*). Par la mise en commun des ressources, on entend l'investissement commun, le partage ou l'échange des ressources (il peut s'agir de ressources humaines, de compétences technologiques, de capacités industrielles, organisationnelles ou commerciales). Cela permet de sécuriser les investissements communs par rapport au recours au marché entre deux parties autonomes, sans supporter les incitations fortes comme dans le cas de l'hierarchie.

Une seconde régularité des hybrides est la contractualisation. Le contrat permet d'encadrer la coordination des transactions impliquant des investissements communs spécifiques sans que les parties perdent les avantages de décisions décentralisées. Les contrats de formes hybrides s'inscrivent généralement dans une relation contractuelle de moyen/long terme ou de court terme renouvelable en cas du besoin. Ces contrats sont de type relationnel, c'est-à-dire que l'identité des partenaires est obligatoire.

Une dernière caractéristique fondamentale des formes hybrides est qu'elles se développent dans des environnements compétitifs. Cette concurrence se situe à deux niveaux différents. D'abord en interne à l'arrangement, c'est-à-dire que les partenaires sont concurrents entre eux. Ainsi, la concurrence se retrouve dans l'environnement externe de l'arrangement puisque

les formes hybrides sont en compétition avec d'autres formes organisationnelles, notamment avec d'autres hybrides.

3. La TCT : concepts et principes

Comme son nom l'indique, la TCT met les coûts de transactions dans son centre d'analyse en stipulant que les coûts de transactions est le déterminant principal de l'une des trois structures de gouvernance. La proposition principale de cette théorie est que le choix de faire ou de faire-faire dépend de la recherche de réduire les coûts et plus particulièrement les coûts de transactions.

Pour mener à bien l'analyse, les équations suivantes permettent d'illustrer clairement le principe de la TCT :

Couts1 (coûts de réalisation d'une transaction en interne) = Coûts de production + Coûts de coordination ;

Couts2 (coûts de réalisation d'une transaction en externe) = Coûts de production + Coûts de transactions ;

En règle générale, si $Couts1 < Couts2$, la TCT voit que la firme devra internaliser la transaction pour réduire les coûts. Réciproquement, si $Couts2 < Couts1$, la firme devra externaliser la transaction ou l'acheter pour réduire les coûts.

Dans les travaux de Williamson, la notion de coûts de coordination générés par le fonctionnement interne de l'hierarchie est assez floue. Ainsi, les coûts de production ne sont pas pris en compte dans l'analyse Williamsonienne, car selon l'auteur la firme n'intègre jamais la transaction seulement pour des raisons de coûts de production parce qu'elle a toujours l'avantage de recourir au marché en terme de coûts de production. Cela s'explique principalement par le fait que les prestataires dans le marché peuvent réaliser des économies d'échelles en offrant des produits ou des services génériques exploitables par un bon nombre de firmes. Dès lors, les économies d'échelle sont atteintes plus facilement par le prestataire que par la firme cliente qui sert à satisfaire un besoin unique ou son propre besoins à proprement parlé (Quélin, 1997).

Quand aux sources de coûts de transactions, Williamson donne une interprétation à sa théorie en se basant sur deux piliers. Le premier fait référence aux caractéristiques comportementales fondées sur des problèmes informationnels entre les acteurs impliqués dans la transaction (rationalité limitée et opportunisme). Cependant, le deuxième revient aux caractéristiques de la transaction. Une transaction peut être caractérisée par: sa fréquence de survenance, son degré d'incertitude, et son besoin de support spécifique pour sa réalisation¹.

En ce qui concerne la première et la principale caractéristique de celle-ci, la spécificité des actifs impliqués dans la transaction est la source principale de différenciation entre le niveau de coûts de transactions (Ghertman, 1994). Ce type d'actifs donne lieu aux concepts de transaction générique c.-à-d. non spécifique, d'une transaction dite moyennement spécifique et d'une transaction spécifique.

L'incertitude est une autre source majeure de coûts de transactions. Pour l'auteur, l'incapacité de prévoir avec exactitude les événements futurs exigent les parties contractuelles à renégocier en permanence si éventuellement de nouveaux événements non prévus voient le jour. Celle-ci peut être interne en touchant directement l'activité en question, ou externe en faisant référence à l'environnement de la firme.

Pour ce qui est de la fréquence, celle-ci présente le nombre de transactions répétitives. Les transactions selon Gourbesville (2003) peuvent être uniques, occasionnelles ou récurrentes (cité par Tien, 2008). À chaque fois la firme a besoins de réaliser une transaction, elle supportera des coûts de transactions.

4. La TCT et le choix organisationnel de la firme

La TCT stipule que c'est principalement la spécificité des actifs impliqués dans la transaction est celle qui détermine la structure de gouvernance convenable (Williamson, 1991). En règle générale, le niveau de coûts de la transaction augmente avec le degré de spécificité des actifs. Pour des transactions impliquant des actifs fortement spécifiques, la structure de gouvernance conçue par la TCT sera sans doute l'hierarchie quelle que soit la fréquence ou l'incertitude de la transaction. En cette situation, l'investissement sera lourd, la durée du contrat sera longue et la dépendance unilatérale sera de sa part forte entre des parties contractuelles possédant une rationalité limitée et donc éventuellement opportunistes. De surcroît, l'investissement dans des actifs idiosyncrasiques rend impossible de la part du prestataire de travailler pour plusieurs firmes en se spécialisant dans des transactions particulières².

Pour des transactions impliquant des actifs facilement redéployables (c.-à-d. génériques), la forme organisationnelle la plus canonique sera le marché. Ici l'incertitude et la fréquence ne peuvent pas entrer en jeu de l'alignement structurel. Comparé à l'hierarchie ou à l'externalisation, le marché offre des coûts de production minimales pour des transactions génériques. En travaillant pour un bon nombre de firmes, le prestataire arrive à réaliser des économies d'échelle (Brynjolfsson et al, 1988 ; Quélin, 1997).

Cependant pour les transactions impliquant des actifs moyennement spécifiques la structure organisationnelle devient fonction de la fréquence et de l'incertitude. Sachant que la fréquence de la transaction détermine le niveau *ex-ant* de coûts et l'incertitude détermine le niveau *ex-ant* et *ex-post* de ces coûts. Plus la firme a besoin de réaliser la même transaction dans une certaine durée plus les coûts de transactions générées par la contractualisation inter-organisationnelle augmentent. Ainsi, plus l'incertitude est forte l'éventualité d'une renégociation sera ainsi forte. Par conséquent, le contrat devra être renégocié en permanence pour intégrer les nouvelles exigences. En conséquence, la firme doit internaliser la transaction. Réciproquement, plus la fréquence et l'incertitude sont faibles, plus la firme aura l'avantage de recourir à la coopération avec l'autrui.

5. Les TIC et le choix organisationnel de la firme

En se début de la proposition notoire de Hayek (1945) : *tout problème économique est un problème de l'information*, il est fort de dire que l'importance possédée par les nouvelles technologies dans tous les secteurs est née de l'importance de l'information. Les relations économiques et plus généralement les relations sociales se déterminent en fonction d'informations détenues par les parties.

Dans le cadre de relations établies par la firme avec les autres pôles économiques, celles-ci sont tracées selon un processus décisionnel qui s'appuie sur un ensemble d'informations endogènes et exogènes. La détention de telles informations a connu un changement radical grâce à l'utilisation de technologies particulières. Le progrès technologique continu rend impossible de délaissier l'introduction de ces pratiques dans la gestion quotidienne et stratégique des firmes. Pour cela, on constate chaque jour l'émergence de nouveaux concepts technico-économiques faisant partie indissociable de la vie de la firme.

En se concentrant sur les nouvelles technologies qui se particularisent dans la gestion des relations inter-organisationnelles, il est clair d'observer une gigantesque évolution réalisée dont le but est de flexibiliser l'interaction avec les parties externes. A titre d'exemple, la gestion de la relation avec les clients, avec les fournisseurs et avec les prestataires ont été touchées par une informatisation basée soit sur des applications spécifiques installées sur la base de chaque pôle (on parle ici d'une inter-connectivité, ex : SCM, EDI, Extranet, Workflows) ; soit sur une simple connexion d'Internet. Le but de cette nouvelle tendance est de perfectionner dans un premier temps la transmission de l'information entre les parties (Reix, 2002, 2004).

Même si il est observé l'impact que portent les TIC sur la structure interne de la firme et principalement sur la circulation de l'information en la seine mais les recherches et les pratiques de firmes soulignent que la nouvelle technologie participe a pencher le choix organisationnel vers la coopération au détriment de l'internalisation. Cette influence provient principalement de l'impact de ce progrès sur la nature de la connexion informationnelle entre les acteurs économiques. Dans ce contexte, Barthélemy (2007) mais aussi Malone et autres en 1986 présentent le support établi par les TIC au choix de l'externalisation qui est l'une des formes hybrides. Leur raisonnement revient à une considération largement témoignée dans les pratiques de firmes qui préfèrent souvent l'externalisation que d'internaliser la transaction sauf pour des raisons liées principalement à une crainte informationnelle vers l'autrui. Et donc l'informatisation de la contractualisation cerne les risques informationnels via des applications rétrécissant l'éventualité d'un comportement opportuniste étant une source majeure de couts de transactions.

6. TIC et couts de transactions

Malgré que les recherches ayant pour objectif d'illustrer l'impact apporté par les TIC sur les couts de transactions sont inexistantes mais il est impossible de négliger cette influence. Les nouvelles technologies introduites dans le contexte de la firme et ses frontières ont pu réaliser une réduction extrême de couts de transactions. Débutant par la structure marchande, la recherche d'informations sur un produit ou service né d'un besoin interne demeure la principale source de couts de transaction et ainsi le principal facteur touché par les TIC. Aujourd'hui et face à une quantité informationnelle illimitée sur le marché, ses offres et leurs substituts, les TIC participent à épurer, filtrer et résumer ces informations en facilitant de prendre la décision la plus proche à la rationalité. Toutefois, les relations marchandes qui se particularisent par leur simplicité caractérisées par une convergence transactionnelle et une complétude contractuelle se limitent donc à certaines besoins génériques, standards et dissemblables (Macneil, 1974). En donc, ce type du choix reste inacceptable face à des fonctions particulières (Williamson, 1993).

Pour certaines transactions introuvables dans le marché ; établir une relation de coopération avec un tiers juridiquement indépendant s'avère comme une stratégie efficace notamment pour une firme qui ne possède pas les ressources nécessaires pour internaliser la fonction. En cette situation, la firme cliente supporte deux principales formes de couts. La première est appelée couts *ex-ant*. Dans cette phase, ces couts reviennent à la recherche de certaines informations sur la partie adressée par la contractualisation. Il s'agit de couts de la recherche et puis de la sélection de prestataires car et pour un même besoin, le marché actuel de prestation connaît une forte compétition entre ceux qui peuvent servir la firme. Le choix d'un seul et unique prestataire dépend de certains critères liés à la priorité accordé au but du manager (Fimbel, 2003). Ensuite, les couts de communications avec ce prestataire et d'établissement des clauses contractuels ont lieu. Ces couts *ex-ant* sont minimisés par l'utilisation de certaines applications unilatéralement ou bilatéralement employées (Reix, 2002, 2004). Aujourd'hui, l'Internet représente un monde virtuel imaginaire qui offre souvent toutes les informations demandés sur le marché de prestation. Voire, cette technologie surpasse les limites de la régionalisation et de la nationalisation en donnant à la firme cliente l'aptitude à destiner les offres de prestation à l'échelle internationale. En effet, la firme a toujours l'avantage d'évaluer le marché mondial et non pas uniquement nationale. Aujourd'hui, les frontières nationales ne créent pas un embarras vers la coopération d'un sens plus large. En outre, les couts de communication sont ainsi réduits grâce à la communication virtuelle entre les parties.

Une fois le contrat de coopération est signé, les couts *ex-post* s'imposent. Ces couts sont supportés juste après la passation du contrat en faisant référence au transfert d'actifs jusqu'à la réinternalisation de la fonction accompagnant la finition de la durée du contrat. La

principale source de ces coûts est les coûts de contrôle suivi par la firme cliente. Cette dernière pratique certaines procédures de contrôle et de surveillance pour assurer que l'activité de coopération s'exécute selon les clauses contractuelles. Il est indiscutable que la nature instinctive de l'individu lui permet de chercher toujours de maximiser son utilité personnelle parfois même au détriment de l'autrui. Cette règle économique indiscutable rend la firme soucieuse d'être menacée par le prestataire (Ménard, 2004). En cette phase, l'échange d'informations via des applications technologiques cerne l'éventualité de l'émergence d'un comportement opportuniste en donnant à l'autre partie un chemin assez limité de liberté comportementale.

Conclusion:

Le passage vers une économie dite immatérielle, via laquelle le facteur humain est devenu la préoccupation réelle de chercheurs a donné une importance particulière à l'information. Après avoir considéré pendant longtemps les actifs matériels comme le principal critère qui assure la réussite économique d'une firme, aujourd'hui et grâce à des changements endogènes et exogènes à la firme qui se produisent dans la vie quotidienne mais aussi dans le monde théorique ; l'information est perçue comme un critère de décision central. En ce papier, on a étudié l'une des formes de ces décisions qui se basent principalement sur les informations à savoir le choix organisationnel de la firme. Pour mener à bien notre tentative, on a suivi une analyse basée sur deux perspectives de nature extrêmement différente. L'approche la plus appréhendée par les chercheurs pour encadrer une telle décision est présentée. La théorie des coûts de transactions et durant plusieurs décennies a pu conserver sa place cruciale dans la littérature de firmes. Les principes de cette théorie la permettent d'être la plus proche à la réalité économique. Le choix de recourir au marché, à l'hierarchie ou à la coopération dépend essentiellement de la recherche d'une réduction de coûts en minimisant les coûts de transactions éventuellement engendrés par l'adoption de l'une de ces trois solutions possibles. Dès lors, la coopération interentreprises voit le jour si cette dernière conduit la firme à supporter des coûts plus faibles par rapport à ce qui est généré par l'internalisation de la même fonction.

Dans une autre part, les TIC ont donné plus de flexibilisation aux relations économiques ce qui impacte par conséquent sur le choix de l'une des trois structures de gouvernance. Malgré que de nouvelles pratiques nées de l'utilisation de technologies plus sophistiquées ont été perçues dans la firme, dans le marché mais ainsi dans les formes de coopérations inter-organisationnelles, mais il est fortement illustré que le choix du recours à cette dernière structure a profité plus de TIC par rapport aux deux autres solutions. Voire, l'essor qualitatif que connaissent actuellement les stratégies de coopération peut être en partie dû à l'introduction de TIC dans la vie de firmes.

Dans une autre part, on a mené une tentative pionnière ayant pour but de souligner le rôle joué par les TIC sur la réduction des coûts de transactions. Ces technologiques qui ont pour mission principale de gérer les informations via un processus préprogrammé détiennent cette importance extraordinaire grâce à leur rôle central dans la transmission d'informations entre les partenaires. En effet, l'informatisation de la relation bipolaire participe à pencher le choix vers la forme hybride par un rétrécissement de la liberté comportementale de chaque partie pour donner plus de transparence et d'exactitude à l'exécution du contrat avant durant et après la phase contractuelle.

Références bibliographiques

- Barthélemy J., Donada C., (2007) : L'externalisation: un choix stratégique, Revue française de gestion, n.177, pp.97-99.
- Brynjolfsson E., Malone T.W., Gurbaxani V. (1988): Markets, Hierarchies and the Impact of Information Technology.
- Carbone V. (2004) : Le rôle des prestataires logistiques en Europe, intégration des chaînes et alliances logistiques, Thèse de doctorat en Transport, Ecole nationale des ponts et chaussées.
- Coase, R. H. (1937): The nature of the firm, *Economica*, Vol.4, pp.386-405.
- Fimbel E., (2003) : Les facteurs décisionnels de l'externalisation des systèmes d'information : référentiels théoriques, éléments empiriques et proposition typologique, Vol. 8, n.4.
- Ghertman M., (2003) : Oliver Williamson et la théorie des coûts de transaction, Revue française de gestion, n.142, ISSN 0338-4551, pp.43-63.
- Hayek F.A. (1945): The Use of Knowledge in Society, *American Economic Review*, Vol. 35, pp.519-30.
- MacNeil, Ian R. (1978): Contracts: Adjustments of a Long Term Economic Relation under Classical, Neoclassical, and Relational Contract Law, *Northwestern University Law Review*, Vol.72, pp.854-906.
- Malone T.W., Yates J., Benjamin R.I., (1987), "Electronic market and electronic hierarchies", *Communications of the ACM* lune, Volume 30, N 6.
- Ménard C. (2004): The Economics of Hybrid Organizations, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, JITE, Vol.160, pp.345-376.
- Ménard C. (2004): The Economics of Hybrid Organizations, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, JITE, Vol.160, pp.345-376.
- Quélin B., (1997) : L'outsourcing : une approche par la théorie des coûts de transaction, *Réseaux* N.84.
- Ravix J.I. (1990) : L'émergence de la firme et des coopérations inter-firmes dans la théorie de l'organisation industrielle : Coase et Richardson, *Revue d'économie industrielle*, Vol.51, n.1, pp.202-225.
- Richardson G.B. (1972): The Organization of Industry, *The Economic Journal*, Vol.82, pp.883-896.
- Williamson O., (1971), The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations, *American Economic Review*, Vol.61, pp.112-123.
- Williamson, O. (1973): Markets and Hierarchies: Some Elementary Considerations, *The American Economic Review*, Vol.63, n.2, pp.316-325.
- Williamson, O., (1979): Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations, *Journal of Law and Economics*, Vol.22, pp. 233-261.
- Williamson, O. (1981): The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach, *American Journal of Sociology*, Vol.87, pp. 548-577.
- Williamson O., (1991a): Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives, *Administrative Science Quarterly*, Vol.36, pp. 269-296.
- Williamson O. (1991b): Strategizing, Economizing, and Economic Organization, *Strategic Management Journal*, Vol.12, pp. 75-94.
- Williamson O. (1993): Transaction Cost Economics and Organization Theory, *Industrial and Corporate Change*, Vol. 2, n.2, pp.107-156.

¹ "The transaction is made the basic unit of analysis and is thereafter dimensionalized (with emphasis on asset specificity, contractual disturbances (uncertainty), and frequency)" (Williamson, 2007, p.17).

² Dans ce sens, plusieurs auteurs voient que la spécificité des actifs est la raison réelle de l'existence de la firme.

Politique de relance, marché de travail et l'emploi en Algérie,

Quels obstacles et quels défis ?

Amina BENAÏSSA

Université Abou Baker Belkaid-TLEMCEM

Benaïssa.revues@gmail.com

Dr. Nouredine MENAGUER

Université Abou Baker Belkaid-TLEMCEM

nmenaguer@gmail.com

Received: October 2017

Accepted: November 2017

Published: December 2017

Résumé: Cet article s'intéresse par l'étude des obstacles obtenu pour l'application d'une politique d'emploi soutenu par une politique de relance appliqué depuis 2001 en Algérie, qui peut stimuler l'économie, selon l'approche keynésienne, par l'effet de multiplicateur qui augmente la taux de croissance et réduit le taux de chômage.

Cette politique a pu réduire le chômage en premier temps, mais après le taux de chômage est resté stable malgré la continuation à l'application de cette politique.

Les résultats montait que ces obstacles sont liées notamment à la nature et la situation actuelle de l'économie algériennes, ainsi que le régime qui s'appuie sur mesures institutionnelles.

Mots clés : Taux de chômage, politique de relance, politiques d'emploi, marché de travail, activité et investissement.

ملخص: تختص هذه المقالة بدراسة المعوقات التي تعترض تطبيق سياسة التشغيل المدعومة عن طريق سياسة التوسع في الانفاق المطبقة منذ عام 2001 في الجزائر والتي يمكن أن تحفز الاقتصاد وفقا للنهج الكينزي من خلال تأثير المضاعف الذي يزيد من معدل النمو ويقلل من معدل البطالة.

وقد تمكنت هذه السياسة في البداية من خفض معدل البطالة، ولكن بعد ذلك ظل مستقرا على الرغم من استمرار تطبيق هذه السياسة.

وأظهرت النتائج أن هذه المعوقات تتعلق بشكل خاص بطبيعة الاقتصاد الجزائري والوضع الراهن للبلاد، بالإضافة لطبيعة النظام المبني على أسس مؤسسية.

الكلمات المفتاحية: معدل البطالة، السياسة المالية التوسعية، سياسة التشغيل، سوق العمل، النشاط والاستثمار.

Introduction

Depuis l'année 2001, l'Algérie a poursuivi une politique de relance afin de stimuler l'économie et de l'améliorer de la croissance, réduire le taux de chômage et la créer l'emploi. Ces procédures sont appliquées par le billet de la politique d'emploi. Cette dernière s'appuie sur l'organisation du marché de travail par des dispositifs spécifiques contribuant à la création d'emploi et de la situation économique et sociale. Sachant que l'Algérie a pu appliquer ces politiques simultanément avec l'amélioration de la situation financière résultant de l'accumulation des réserves de change à cause de l'augmentation des prix du pétrole.

1- Problématique de recherche : L'Algérie s'est trouvée face à un grand défi depuis les années quatre-vingt-dix, la lutte de chômage qui a accompagné la crise algérienne, elle a réussi à diminuer le taux de chômage en premier temps grâce à l'application d'une politique budgétaire expansionniste, mais il a resté stable et parfois il a une tendance à s'augmenter même avec la continuation à l'application de cette politique sans avoir un effet keynésien sur le chômage. À la lumière de ce qui précède nous pouvons poser la problématique de notre recherche comme suit : Quel sont les obstacles et les défis d'une application d'une politique d'emploi au sein de la politique de relance dans la situation actuelle ?

2- Objectifs de recherches : l'objectif de cette recherche c'est :

- identifier des obstacles et des défis de l'application d'une politique de relance sur l'économie algérienne.
- Montrer les erreurs des méthodes de l'application de cette politique.
- Montrer les problèmes des systèmes appliqués.

3- Méthodologie de recherche : Afin d'arriver à une méthode de repères claires pour répondre à la problématique de notre recherche, nous avons opté pour la méthode descriptive et analytique et comparative dans le traitement théorique et pratique du sujet de la recherche.

4- Le plan de recherche : Afin de répondre à cette problématique nous avons partagé le travail en trois axes :

- Le premier axe : les objectifs de politique de relance et la politique d'emploi en Algérie.
- le deuxième axe : marché de travail, politique d'emploi et le défi de lutte de chômage
- le troisième axe présente les obstacles de création l'emploi en Algérie.

Le premier axe : la politique de relance en Algérie :

L'Algérie a poursuivi la politique budgétaire expansionniste depuis l'année 2001, pour atteindre des objectifs importants tels que le soutien de la croissance économique et la réduction de taux de chômage, en poursuivant l'approche keynésienne qui se caractérise par le rôle d'intervention de l'Etat dans le dynamisme de l'économie, grâce à ce qu'on appelle l'effet de multiplicateur, à travers l'application d'une politique de relance.

1- La politique de relance et l'effet de multiplicateur :

Cette politique est d'abord une politique économique qui avantage l'outil budgétaire au méfait de l'outil monétaire¹. Elle s'inscrit dans les trois typologies de la politique économique : conjoncturelle, structurelle ou réglementaire² et évoque « *L'ensemble des mesures ayant des conséquences sur les ressources ou les dépenses inscrites au budget de l'État et permettant d'influer sur la conjoncture économique. Comme Keynes l'a démontré, le budget de l'État n'est pas neutre par rapport à l'économie ; il exerce un rôle d'atténuation des fluctuations conjoncturelles et de relance de l'activité. Deux notions sont au cœur de cette fonction de stabilisation : les stabilisateurs automatiques et le multiplicateur économique* »³. La politique budgétaire est donc un ensemble des décisions de pouvoir afin de réaliser des objectifs de conjoncture économique, en utilisant les recettes et les dépenses de l'Etat inscrite au budget.

A partir de cette définition, le principe de la politique budgétaire c'est influencée le niveau de la demande agrégée à travers le flux de dépenses et des recettes publiques.

L'approche keynésienne pose pour principale hypothèse la rigidité des prix à court terme, la forte élasticité de l'offre. La détermination de niveau de la demande agrégée, on suppose également que la consommation des ménages est principalement fonction de leur revenu courant. Dans ces conditions un choc de demande positif se transmet à l'économie avec un effet de multiplicateur.⁴

Dans le modèle simple de Keynes, l'augmentation des investissements importe une variation plus que proportionnelle de la production nationale qui résulte une baisse du chômage.⁵

Elle dirige également vers une amélioration des capacités de production des entreprises et delà une augmentation de la production qui contribue à l'accroissement du revenu des agents économiques. Ce dernier conduit à l'évolution de la demande et l'augmentation de la production une nouvelle fois, ce qui résulte un accroissement des revenus et un renforcement de la demande et ainsi de suite. En période de ralentissement de la production, l'Etat doit augmenter l'investissement pour appliquer l'effet multiplicateur habituel de celui-ci. L'action de l'Etat pour jalonner l'effet multiplicateur de l'investissement, dans une situation d'équilibre de sous-emploi, peut s'effectuer de quatre manières, cela par :

- L'augmentation des dépenses publiques, il s'agit de relancer l'investissement public qui ce relancera à son tour l'investissement privé.

- Le baissement des recettes publiques, à travers la diminution des impôts, ce qui encourage l'investissement des agents économique à consommer et à investir plus facilement, ou à travers l'augmentation des transferts aux particuliers, ce qui accroît le revenu disponible des ménages, et donc leur consommations.

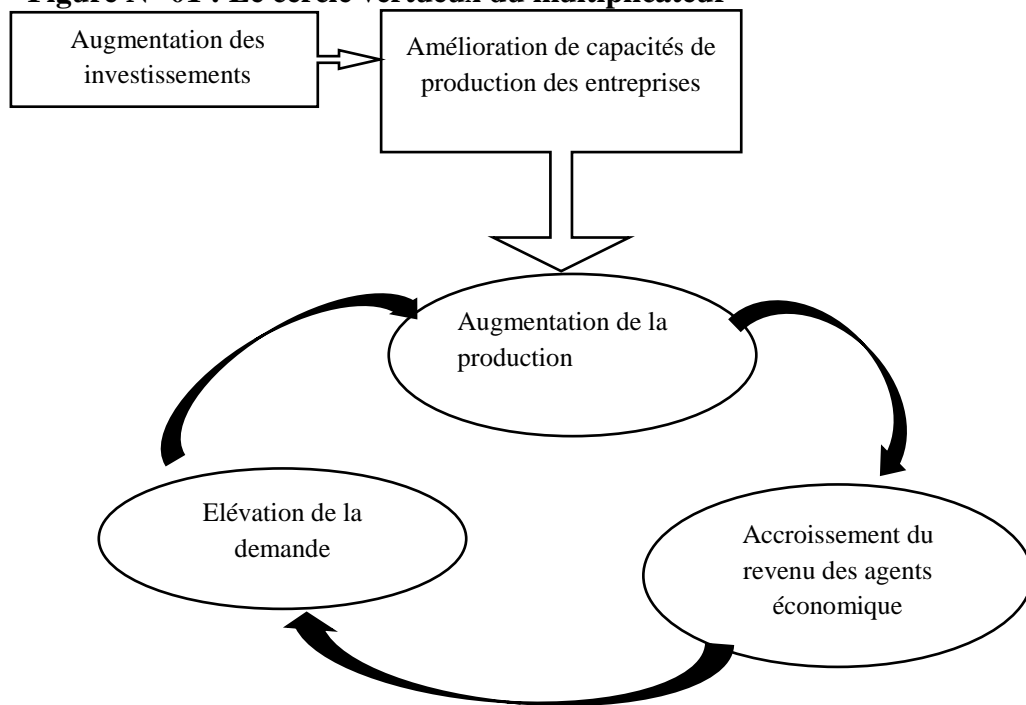
- La diminution des taux d'intérêt.

- La simulation directe du pouvoir d'achat.⁶

La décision d'augmentation des dépenses publiques, de la part du gouvernement, conduite, d'une manière direct, à une stimulation plus proportionnelle du produit intérieur brut (PIB) et, d'une manière indirect, à une augmentation des revenus disponibles de chacun. Cela va permettre à l'Etat de passer des commandes aux entreprises (constructions d'écoles, de routes, d'hôpitaux), de donner des prestations sociales aux ménages, d'accorder des aides publiques aux entreprises, de créer de nouveaux services publics gratuits. Autrement dit : l'Etat redistribue ce qu'il emprunte, sous forme de profits, de salaires ou de services de façon indirecte.

En outre, le revenu disponible des agents économiques s'accumule mécaniquement. La demande intérieure est augmentée. Pratiquement, la consommation retrouve sa force et les entreprises dégagent à nouveau les profits pour investir. Un effet multiplicateur se façonne alors et le PIB augmente. Pour répondre à cette hausse de la demande intérieure, les producteurs sont obligés d'embaucher des salariés supplémentaires, ce qui exerce une nouvelle création de revenus et une baisse du chômage⁷.

Figure N° 01 : Le cercle vertueux du multiplicateur



Source : schéma établi par les chercheurs en basant sur la référence en fin de page⁸

L'application de cette politique est effectuée à partir de 2001 après avoir une augmentation des prix de pétrole atteindre jusqu'au 60% des recettes totales du pays⁹, ce qui a permis à l'Algérie de poursuivre une politique budgétaire dite de relance. La réalisation de cette dernière est exécutée par quatre schémas fondamentaux suivant afin de stimuler l'économie et atteindre aux objectifs finaux et autres objectifs intermédiaires

2- Les plans et les objectifs de la politique budgétaire :

Le gouvernement a poursuivi ces programmes afin d'obtenir des objectifs principaux, il s'agit essentiellement sur l'augmentation de croissance et la réduction du chômage.

a- Le schéma de relance entre (2001-2004) : un montant de 7 milliards de dollar a été destiné pour réaliser ce schéma afin d'atteindre aux objectifs suivants :

- ✓ L'amélioration du niveau de vie et la réduction de la pauvreté,
- ✓ La réduction du chômage et la création d'emplois,
- ✓ Revitalisation des espaces ruraux et le rééquilibrage régional.

b- le programme supplémentaire pour soutenir de la croissance (2005 – 2009) : une somme de 55 milliards de dollar a été prétendue pour réaliser ces objectifs :

- ✓ Le développement des infrastructures et des ressources humaines.
- ✓ L'extension et la modernisation des services publics qui.

c- Le plan quinquennal du développement (2010-2014) : une valeur de 286 milliards de dollar dévoué pour accomplir :

- ✓ Le développement économique.
- ✓ L'amélioration des services publics.
- ✓ Le développement humain.
- ✓ Les équipements de base en appuyant sur les travaux publics.
- ✓ Le soutien des titulaires de diplôme de l'enseignement supérieur et de formation.
- ✓ Le développement des secteurs de recherches scientifiques, de nouvelles technologies de communications et la mise en place de la gouvernance électronique.¹⁰

d- Programme quinquennal de croissance (2015-2019) : Ce programme est appliqué actuellement simultanément avec la situation critique de l'économie algérienne.

- la réalisation d'un taux annuel de croissance de 7% en vue de réduire le chômage et d'améliorer les conditions de vie des citoyens.

- Développement des infrastructures socio-économiques et ce, tout en veillant à la pérennisation des plans de développements précédents en assurant la maîtrise de la maintenance et de la gestion des infrastructures déjà réceptionnées.

- La diversification de l'économie, le renforcement, la modernisation et l'amélioration du taux de couverture géographique du secteur des finances notamment réseaux du système bancaire et financier.

- la mise en œuvre prochaine d'un programme de développement spécifique en faveur des wilayas du Sud et des wilayas frontalières.¹¹

Le deuxième axe : marché de travail, politique d'emploi et le défi de lutte de chômage :

Après le déclenchement de la crise de baissment de pétrole et d'endettement, l'Algérie a connu également une augmentation subite du taux de chômage suivant plusieurs facteurs dépend à la situation économique et sociale en cette une époque. En effet, le taux de chômage a augmenté de 16.14% en 1986 à 21.35%¹² en 1987, ce taux est continué à s'augmenter jusqu'au bout de 28.70% en 1996 et 29.79% en 2000¹³. L'accroissement du taux de chômage est le résultat de la mauvaise situation économique et sécuritaire du pays.

L'Algérie a été trouvez devant un défi majeur pour lutter les cumules de la crise massive qu'elle a connu, notamment ce qui concerne le chômage, réduire le taux de chômage après le changement de régime vers l'économie de marché veut dire régler une situation sociale avec des solutions économique d'une pensée qui n'admet pas les solutions sociale. En outre, l'Algérie a planifié une politique d'emploi spécifique pour réduire le chômage dont elle a créé des dispositifs spécifique pour contribuer à la création de l'emploi.

01- Les contributions créatrices de l'emploi :

Il existe six contributions créatrices de l'emploi en Algérie :

a- Le dispositif de l'ANEM : Elle a pour missions d'organiser et d'assurer la connaissance de la situation et de l'évolution du marché de travail de garantir à tout demandeur et à toute entreprise un service de recrutement efficace et personnalisé.

Ce dispositif a été mis en œuvre en 1991 sous le nom de « ONAMO » par une recommandation de la part de l'OIT aux états membres pour la mise en place du SPE à travers la convention n° 88 sur le service public de l'emploi. Puis le gouvernement a défini les contours de cette organisation par l'exécution de la loi 04-19 du décembre 2004.

En 2006 l'agence nationale de l'emploi (ANEM) est instituée par le décret exécutif n° 06-77 du 18 février 2006 fixant les missions, l'organisation et le fonctionnement de l'agence nationale de l'emploi.¹⁴

L'ANEM a bénéficié de deux dispositifs d'aide, **DAIP** et **CTA**. Le **DAIP** est un dispositif destinée aux jeunes primo demandeurs d'emploi pris en charge financièrement par l'Etat. Il est composé de trois types de contrats :

Le contrat CID : destiné aux jeunes ayant suivi des études supérieures, elle permet une rémunération de 15000DA pour les universitaires, 10000DA pour les techniciens supérieurs et les jeunes ayant un diplôme de DEUA.

Le contrat CIP : orienté vers les jeunes ayant le niveau secondaire et les sortants des CFPA, elle permet de toucher une rémunération de 8000 DA.

Le contrat CFI : prétendu aux jeunes sans qualification ni formation. La rémunération se diffère selon la nature du travail dont elle atteint à 12000DA pour les chantiers, 6000DA pour les unités de production et 4000DA pour les artisans.

Tandis que le **CTA** (Contrat de travail aidé) est un contrat de travail au sens de la loi 90.11 relative aux relations de travail. Il est intégré dans le cadre du dispositif global du DAIP. Une contribution mensuelle de l'Etat est versée au salaire du poste, en vue d'encourager le recrutement des jeunes primo demandeurs sans expérience.¹⁵

b- Le dispositif de l'ANGEM : L'agence nationale de la gestion de micro crédit est considérée comme un organisme de caractère spécial, il se compose de branches locales selon les centres de wilayas et une branche capitale en Alger. C'est une personne morale caractérisé par l'indépendance financière. Afin de garantir la bonne gestion de l'Agence. Elle a été fourni par un conseil directif se compose de plusieurs membres tel que les membres de comité de contrôle assigné par une décision du ministre chargé d'emploi à travers une suggestion des autorités auxquelles ils appartiennent. ils se réunissent au moins une fois tous les 03 mois, avec une possibilité d'organiser une autre session exceptionnel suivant l'appel de son président ou la demande du ministre chargé d'un emploi ou bien suivant la suggestion d'au moins de deux tiers de ses membres.¹⁶

Lorsque la demande de crédit il fallait avoir des conditions remplies liées essentiellement à l'âge (18 ans et plus) et aux compétences.¹⁷ "Ils doivent être sans revenu ou avoir un faible revenu instable et irrégulier, avoir une résidence stable, avoir des compétences liées à l'activité prévue, ne pas être bénéficié d'une autre assistance pour la création des activités, apporter une contribution négligeable pour l'accompagnement ".¹⁸

c- Le dispositif de l'ANDI : L'agence nationale pour le développement des investissements ANDI a été créée en 1990 sous le nom de l'Agence en charge de l'investissement,¹⁹ elle a connu des évolutions concernant des adaptations aux mutations de la situation économique et sociale du pays. Initialement APSI, Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi de l'Investissement de 1993 à 2001, puis ANDI qui a été exécuté par un décret législatif 2001. Cet organisme donne des privilèges aux investisseurs à travers des mesures incitatives fiscales et non fiscales, des réductions des droits de douane, l'exonération des droits de la TVA et la

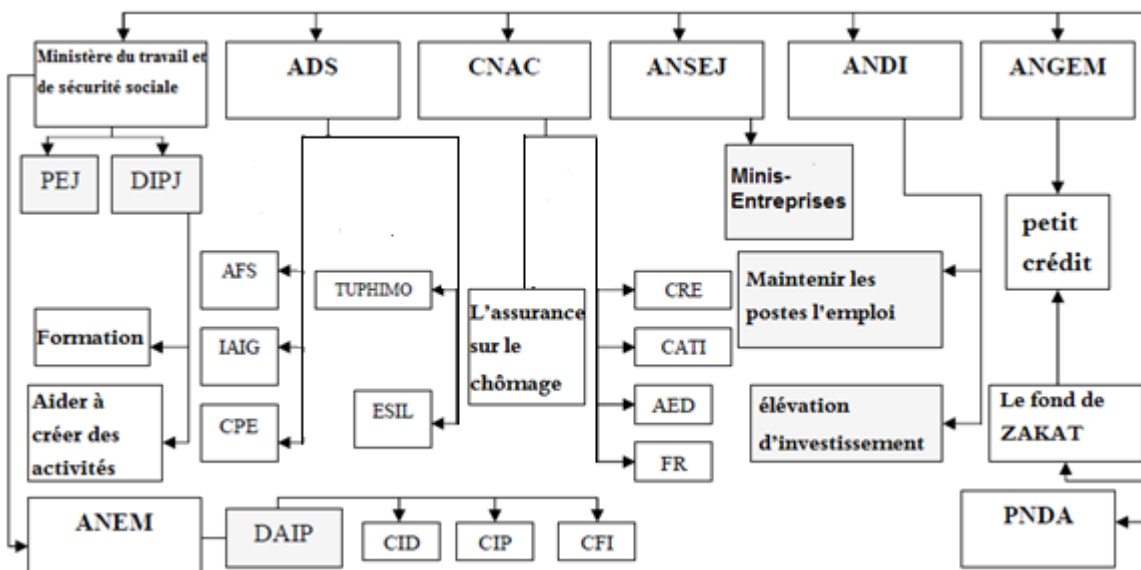
taxe de transport spécial pour l'équipement, des biens et des services qui entrent immédiatement dans la réalisation du projet d'investissement selon des normes juridiques spécifiques.²⁰

d- Le dispositif de l'ANSEJ : L'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes ANSEJ a été créée en 1996 par le décret exécutif n° 96-296 orienté vers les jeunes entre 19 et 35 ans (extensible jusqu'à 40 ans) qui veulent créer leurs projets dont elle donne un aide financier par le billet des prêts bancaires des banques locales certifiées et le fonds de garantie des crédits FGAR pour faciliter le financement des petites et moyennes entreprises.²¹

e- Le dispositif de CNAC : La caisse nationale de l'assurance-chômage CNAC est Fondée en 1994 par le décret exécutif n° 188, qui vise pour appliquer le décret législatif n° 94-01, il vise la catégorie ayant un risque de perte de postes d'emploi involontairement par mesure des raisons économiques (cas de chômage technique). La caisse apporte un aide financier pour réduire le risque chômage. Elle fournit également des assistances économiques pour les chômeurs âgés (entre 30 et 50ans) afin de créer leurs entreprises.²²

f- ADS : Cette dispositif a été créée en 1996 par décret exécutif n° 96 /232 du 29 juin 1996, « l'Agence de Développement Social « ADS » est venue renforcer le dispositif institutionnel mis en place par l'Etat en matière d'intervention sociale, afin d'atténuer les retombées économiques et sociales engendrées par la mise en œuvre du plan d'ajustement structurel durant la décennie 1990. En vertu de son statut, l'Agence est un organisme public à caractère spécifique, dotée de la personnalité morale. Elle jouit de l'autonomie administrative et financière. Initialement placée sous l'autorité du Chef du Gouvernement, l'ADS est depuis l'année 2008 sous la tutelle du Ministère de la Solidarité Nationale et de la Famille »²³

Figure N° 02 : Les contributions créatrices de l'emploi



Source : schéma synchronisé par les chercheurs en basant sur les références suivantes :

Mohamed Driouche Dahmani, problématique d'emploi en Algérie : essai d'analyse, Thèse de doctorat en sciences économique, année universitaire : 2012-2013, p : 219.²⁴

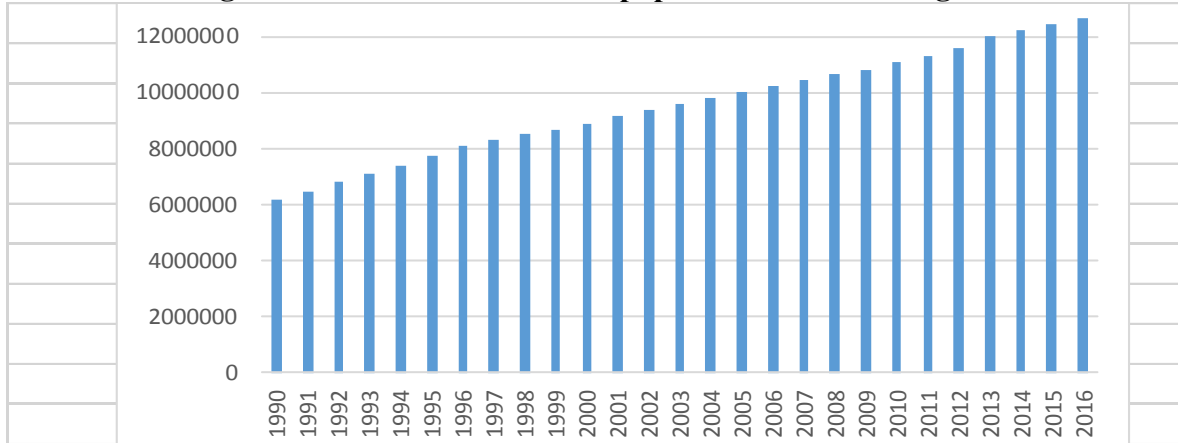
02- La création de l'emploi en Algérie :

Selon le service du premier ministre l'Algérie a pu créer 5031692²⁵ poste de travail entre 2005 et 2009, 62.93% sont destinés vers les administrations publiques et les entreprises,

tandis que les 37.07% resté sont menés pour Les postes de travail permanents annuellement dans le cadre des ateliers qui utilisent de main-d'œuvre.

Le présent graphique montre l'évolution de la population active en Algérie :

Figure N° 03 : l'évolution de la population active en Algérie

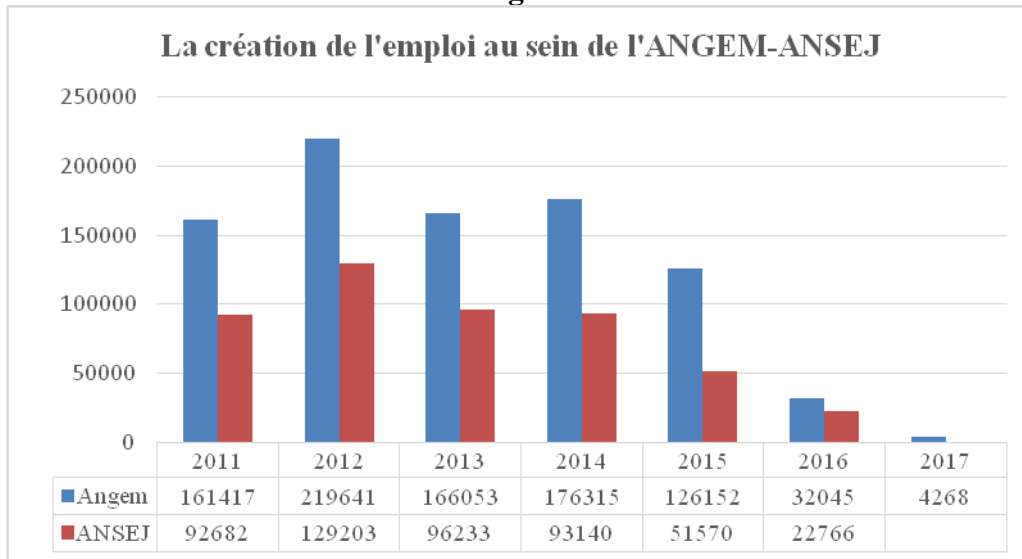


Source : graphique établi par les chercheurs en basant sur les données de la banque mondiale.

Comme le graphique montre, le nombre de la population active a été augmenté d'une année à autre mais d'une manière variable dont elle estime 6213061 en 1990 et 6499366²⁶ en 1991, soit une différence de 286305, cependant elle atteint à 7753195 et en 1995, 8089608 en 1996, soit une augmentation de 336413 tandis qu'en 1999 et 2000 la population active a arrivé respectivement jusqu'au 8714961 et 8926334 soit une différence de 211373. Bien que le taux de chômage a été arrivé à 19.79%, 20.60%, 27.89%, 25.39% ; 29.79% respectivement en 1990, 1991, 1995, 1996, 1999, 2000. Cela montre que malgré l'augmentation de la population active, elle n'est pas appropriée avec l'évolution de la démographie algérienne. En plus, la situation du pays joue également un rôle important dont la création de l'emploi a été instable et n'est pas durable.

A partir de l'année 2001, l'Algérie a pu appliquer une politique de relance qui prend la réduction de chômage comme un objectif principale, en utilisant plusieurs outils, il s'agit essentiellement sur la politique d'emploi suivi et la stimulation de l'investissement dont l'augmentation de nombre de projets contribue à augmenter la création des nouveaux emplois. Les dispositifs de l'ANSEJ et l'ANGEM ont également participé à la création de l'emploi, duquel l'ANSEJ a créé 878.264 emplois dont 392.670 entre 1996-2010. Tandis que le nombre total d'emplois créés par l'ANGEM est 1.182.246 emplois dont 296.355 entre 2005 et 2010

Le présent graphique montre cette évolution

Figure N° 04 : La création de l'emploi au sein de l'ANGEM et ANSEJ en Algérie

Source : Graphique établi par moi-même en basant sur :

- Statistiques ANGEM²⁷
- Statistiques ANSEJ²⁸

Notant que les postes créés à travers les dispositifs ANSEJ et ANGEM ont connu une augmentation successive année après année jusqu'au 2012 dont elle atteint à 219641 poste à l'ANGEM et 129203 poste à l'ANSEJ, suivi d'un recule à partir de 2013.

03- Evolution de l'Activité et de l'investissement en Algérie :

Pour savoir la véritable situation économique d'un pays, on doit analyser l'évolution de ses activités au sein de l'investissement. En effet, La politique de relance a donné ces fruits en cette période duquel l'Algérie a connu une augmentation successive du nombre des emplois créés au sein des projets investies dont il atteint à 10% en 2006, 17% en 2007 et 2008²⁹, en contrepartie le taux de chômage a été réduit respectivement à 12.3%, 13.8% et 11.3%³⁰. Cependant, la création de l'emploi a été réduit en 2009 dont il atteint à 10% contre 22% des projets réalisés et 43% du PIB des dépenses publique, cette année a connu un choc extérieur généralement sur le commerce international et spécifiquement sur le secteur des hydrocarbures, suivant la crise économique mondiale. Après cette année le nombre de projet a été réduit, 11%, 11% et 6%, ainsi que le nombre de création de l'emploi 8%, 8% et 3% respectivement en 2010, 2011, 2012, malgré la continuation du gouvernement d'augmenté les dépenses publique (38.3%, 41.3%, 42.9%), sachant qu'en 2012, une partie des dépenses a été orienté pour couvrir l'augmentation des salaires.

Tableau N° 01 : répartition des projets selon la localisation entre 2000-2016

PROJETS D'INVESTISSEMENT	NOMBRE DE PROJETS	%	MONTANT en Millions DA	%	NOMBRE D'EMPLOIS	%
INVESTISSEMENTS LOCAUX	62 982	99%	10 584 134	83%	1 018 887	90%
INVESTISSEMENTS EN PARTENARIAT	822	1%	2 216 699	17%	119 525	10%
TOTAL GENERAL	63 804	100%	12 800 834	100%	1 138 412	100%

Source : Andi <http://www.andi.dz/index.php/fr/declaration-d-investissement/bilan-des-declarations-d-investissement-2002-2015>

Le présent tableau montre que la grande majorité des investissements se réalisent localement dont elle participe à la création de l'emploi d'un pourcentage atteint à 90. Tandis

que les investissements en partenariat présentent une participation négligée estimée seulement à 1%.

Tableau N° 02 : répartition des projets selon la situation juridique entre 2000-2016

SECTEUR JURIDIQUE	NOMBRE DE PROJETS	%	MONTANT en Millions DA	%	NOMBRE D'EMPLOIS	%
PRIVE	62 520	97,99%	7 290 151	56,95%	963 922	84,67%
PUBLIC	1 177	1,84%	4 319 545	33,74%	126 036	11,07%
MIXTE (privé et public)	107	0,17%	1 191 137	9,31%	48 454	4,26%
TOTAL	63 804	100%	12 800 834	100%	1 138 412	100%

Source : Andi <http://www.andi.dz/index.php/fr/declaration-d-investissement/bilan-des-declarations-d-investissement-2002-2015>

Il est noté que le secteur privé participe par 62520 projets (soit 97.99%) tandis que le secteur public participe à raison de 1177 projets seulement (soit 1.177%) mais la valeur de financement est toutefois importante 4 319545 Milliards de dinars soit plus que la moitié de

celui du secteur privé, cela présente que le secteur public garde toujours la majorité des grands projets structurales. enfin en dernier le secteur mixte génère **48,454 emplois** soit **4.26%** seulement.

Tableau N° 03 : répartition des projets selon le secteur d'activité entre 2000-2016

SECTEUR D'ACTIVITE	NOMBRE DE PROJETS	%	MONTANT en Millions DA	%	NOMBRE D'EMPLOIS	%
AGRICULTURE	1 316	2,06%	222 790	1,74%	53 445	4,69%
BTPH	11 389	17,85%	1 310 896	10,24%	246 138	21,62%
INDUSTRIE	11 256	17,64%	7 411 469	57,90%	466 382	40,97%
SANTE	935	1,47%	171 948	1,34%	22 478	1,97%
TRANSPORT	31 097	48,74%	1 095 948	8,56%	162 976	14,32%
TOURISME	1 018	1,60%	974 396	7,61%	62 069	5,45%
SERVICES	6 786	10,64%	1 169 895	9,14%	116 476	10,23%
COMMERCE	2	0,00%	10 914	0,09%	4 100	0,36%
TELECOMM	5	0,01%	432 578	3,38%	4 348	0,38%
TOTAL	63 804	100%	12 800 834	100%	1 138 412	100%

Source : Andi <http://www.andi.dz/index.php/fr/declaration-d-investissement/bilan-des-declarations-d-investissement-2002-2015>

Notant que le secteur de transport préoccupe 48.74% de nombre des projets d'un montant de 1095948DA permet de créer 14.32% de l'ensemble d'emploi, tandis que le secteur d'industrie présente 17.64% de nombre de projets créatrice à 40.97% d'emploi avec une somme estime à 7411469. Le secteur de BTPH participe également avec un nombre considérable emploi créé atteint à 21.62% à travers 17.85% de projets et un montant de 1310896DA (10.24%).

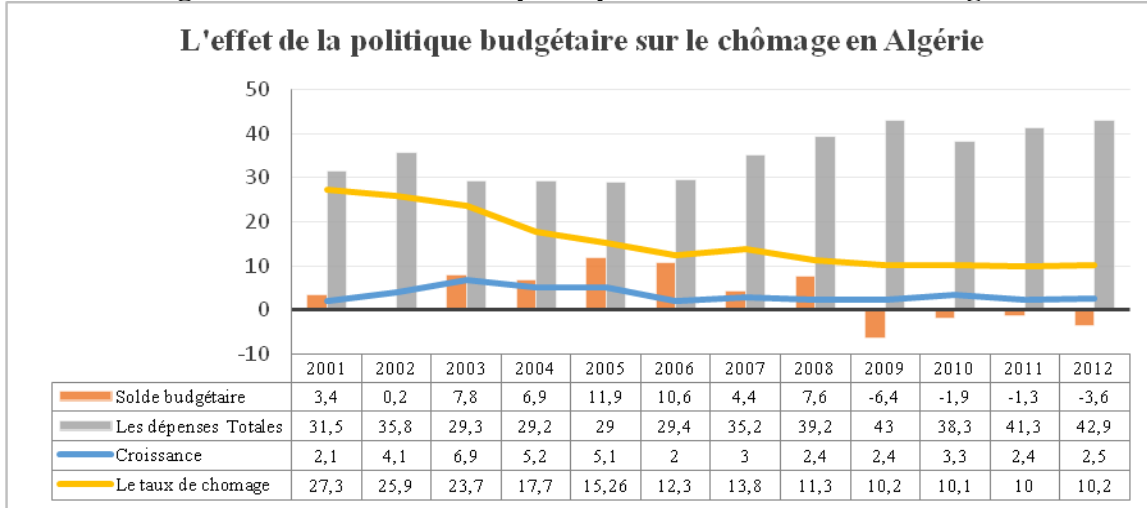
04- Evolution de taux de chômage :

L'Algérie est un pays qui est catégorisé parmi les pays du Moyen Orient et de l'Afrique du Nord, cette région a été marquée par la hausse du taux de chômage par rapport au niveau du chômage dans le monde qui est estimé à 6% en 2012 dont 12.6% est l Le taux de chômage des jeunes, soit plus du double. Les perspectives en 2017 donnent un taux du chômage mondial de 6% et plus du double pour Celui des jeunes (15-24 ans) restera encore préoccupant avec 12,9%. Cette région, dont l'Algérie appartienne, trouve cinq défis principaux pour l'emploi des jeunes

- La croissance économique ne s'est pas traduite par la création d'emplois pour les jeunes
- Une population jeune, de plus en plus nombreuse, augmente la pression sur le marché du travail.
- Les emplois des jeunes sont de mauvaise qualité et les jeunes restent pauvres même s'ils travaillent
- Des jeunes décourageant en cause de chômage.
- De défis spécifiques face aux filles qui limite l'entrer dans le marché de travail ; il y a ainsi un gaspillage de ressources humaines.³¹

L'Algérie trouve toujours face au défi de lutte de chômage malgré ses efforts. En 2016 le nombre de chômeurs estime à 1 272 soit 10.5%, 792 pour les hommes (08.1%) et 479 pour les femmes (20%)³², une réduction considérable par rapports aux années 1996 et 2000, mais le taux de chômage reste toujours élevé par rapport au taux mondiale (06%).

Comme on a mentionné auparavant, l'Algérie a poursuit une politique de relance et une politique d'emploi soutenu par cette dernière, pour diminuer le chômage, le présent graphique montre l'évolution des taux de chômage, les dépenses publiques et la croissance à partir du moment du lancement des programmes de la politique de relance en 2001.

Figure N°05 : L'effet de la politique de relance sur le chômage :

Source : Graphique établi par moi-même en basant sur les données de FMI

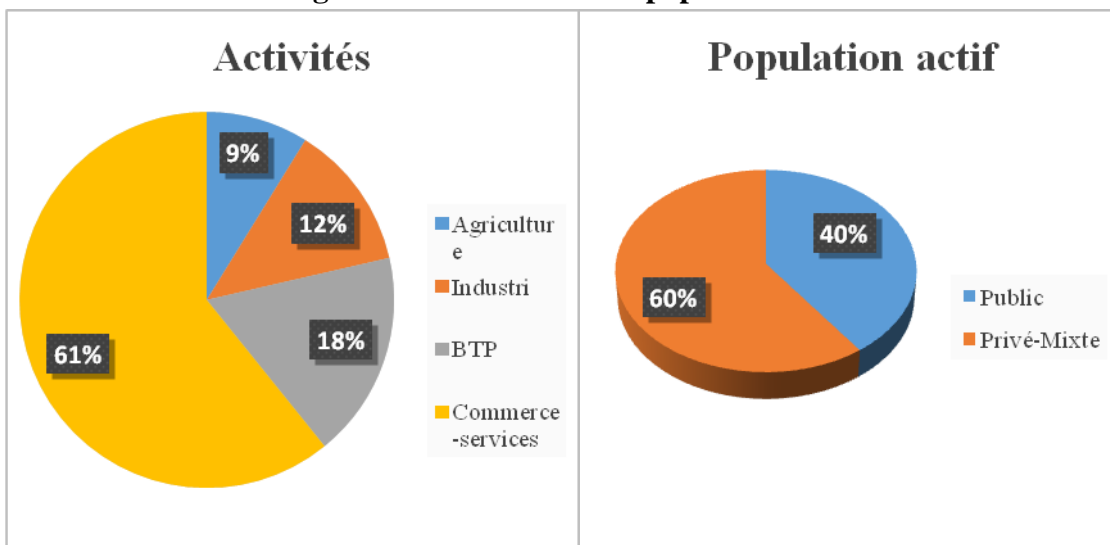
Bien que la politique budgétaire soit due pour augmenter la croissance économique et réduire le chômage, nous remarquons que l'effet de cette politique sur ces deux indicateurs est modeste à partir de l'année 2008, qui est une année critique duquel elle représente le déclenchement de la crise mondiale, cette dernière a résulté une réduction des recettes totales à cause de la réduction des recettes fiscales des hydrocarbures fait part de la diminution des exportations de ce secteur. Ces deniers représentent 98% des exportations algérienne. Le présent graphique montre le changement des recettes totales et les recettes fiscales des hydrocarbures entre 2001 et 2015.

Le troisième axe : Les obstacles de création l'emploi en Algérie :

L'application d'une politique de relance pour soutenir l'emploi doit être organisée par un système impeccable afin d'avoir des bonnes résultats,

1- Création des nouveaux emplois et nouvelles activités avec une production très modeste :

Bien que l'Algérie ait enregistré une croissance positive pour le secteur hors hydrocarbure, elle reste toujours très limitée par rapport au secteur des hydrocarbures.

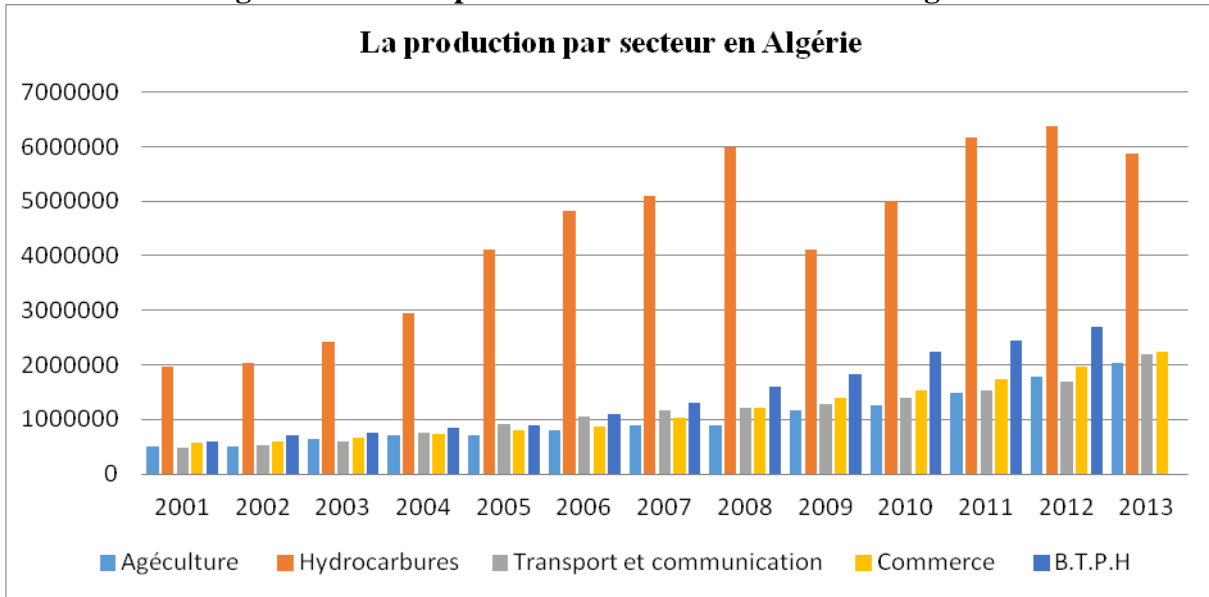
Figure N° 06 : Activités et population actif.

Source : Statistiques de L'ONS

Il est noté que 60% de la population actif travail dans le secteur privé tandis que 40% travail dans le secteur public, par contre le commerce-services prend le grand pourcentage de

l'ensemble des activités (61%) et le secteur d'agriculture représente que 9% de l'ensemble des activités.

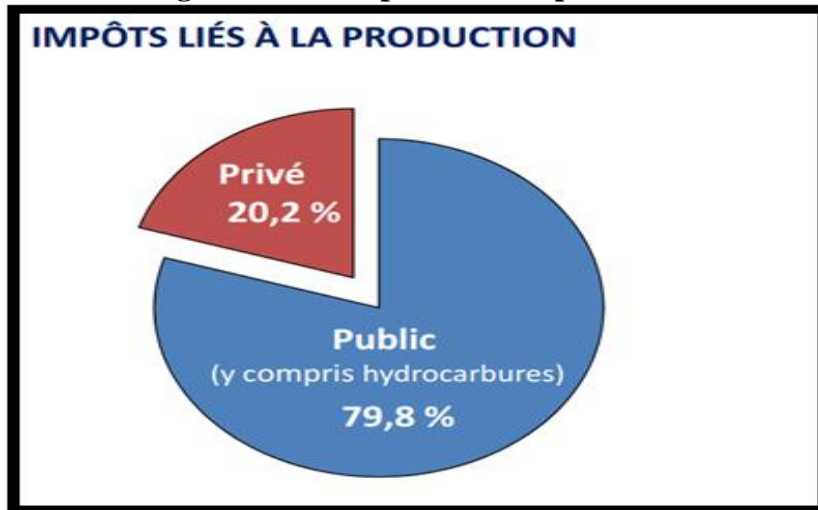
Figure N° 07 : La production selon les secteurs en Algérie



Source : graphique établi par les chercheurs en basant sur les statistiques de l'ONS

Notant que les secteurs choisis sont les plus productifs, si nous comparons le secteur des hydrocarbures avec les autres nous trouvons que sa productivité est très élevée, bien que les secteurs soient évolués d'une année à l'autre mais elles restent toujours réduites. Pour montrer mieux la situation de production, nous utilisons les recettes de l'imposition comme indicateur

Figure N°08 : Impôts liés à la production



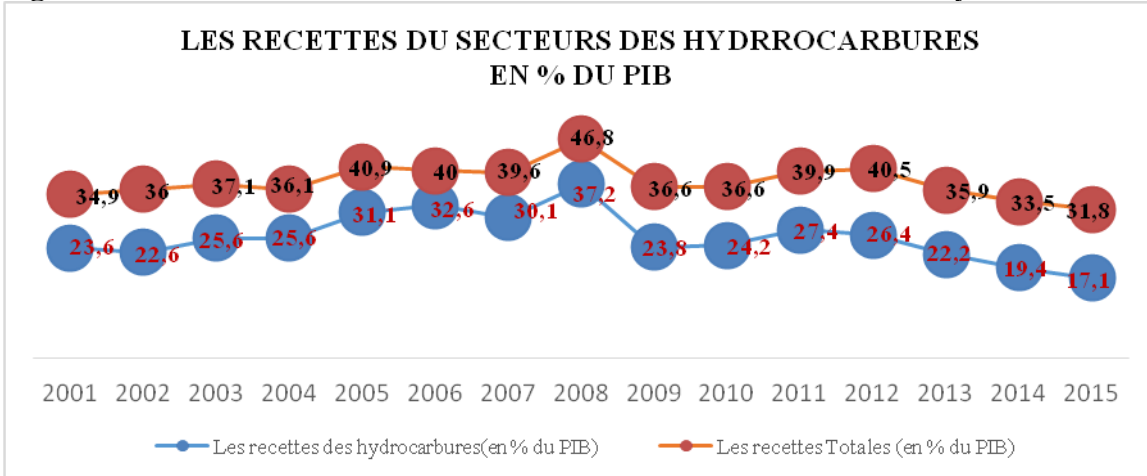
Source : Statistique d'ONS

Il est noté que l'imposition du secteur privé représente que 20.2%, tandis que l'imposition du secteur public y compris les hydrocarbures atteint à 79.8%. Si nous enlevons l'imposition des hydrocarbures nous trouvons que le secteur public représente que 19.8%. Par contre le secteur privé et mixte présente 60% de la population active, elle prend le commerce comme activité principale.

La productivité est donc très réduite si nous comparons le nombre de la population actif et la production, ainsi que la production des hydrocarbures et la production hors hydrocarbures.

Le présent graphique montre clairement que tout changement des recettes fiscales des hydrocarbures résulte un changement du même degré pour les recettes totales.

Figure n° 09 : Les recettes totales de l'État et les recettes fiscales des hydrocarbures :



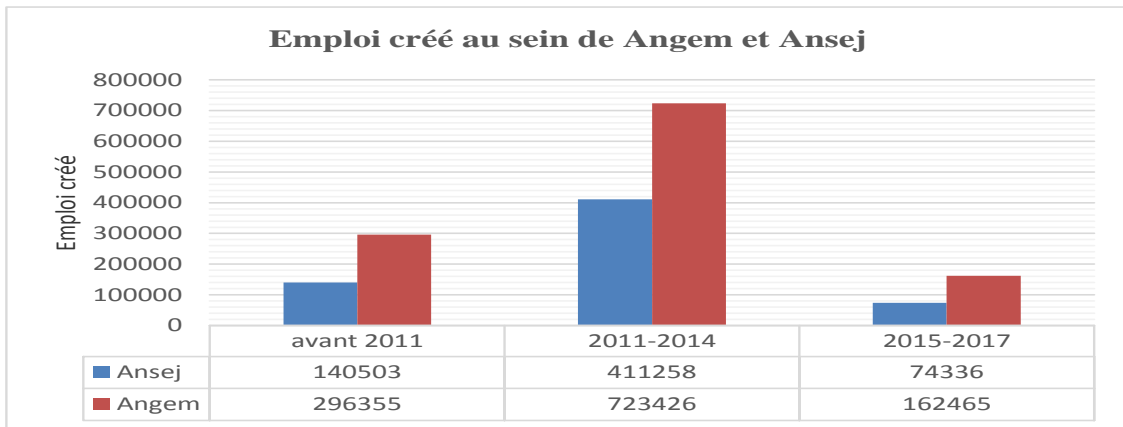
Source : Graphique établi par les chercheurs en basant sur les données du FMI.
Les statistiques de 2014 et 2015 sont des estimations.

Les recettes fiscales des hydrocarbures représente 67.9% des recettes totales de l'Etat résulte un changement du même degré pour les recettes totales (à moyenne de 1.47 par rapports aux recettes des hydrocarbures) points.

2- Réduction de création d'emploi liée à la situation actuelle du pays :

L'Algérie n'est pas un pays isolé du monde, Il reçoit des chocs extérieurs sur l'économie à travers le canal du commerce international (exportations et importations), en effet les petites entreprises a besoins au financement pour couvrir les coûts de création, ce dernier est accompli à travers les montants des recettes totales destiné à couvrir les besoins des agences créatrices des mini-entreprises ANSEJ et ANGEM. Le présent graphique montre le nombre d'emploi crée par les mini entreprises financé et exécuté par le baillet de ces agences.

Figure N° 10 : Emploi créé au sein de « ANGEM » et « ANSEJ »



Source : graphique établi par les chercheurs en basant sur les données de :

- **ENSEJ** : <http://www.ansej.org.dz/index.php/fr/nos-statistiques#>

- **ENGEM** : <http://www.angem.dz/article/emplois-crees/>

Notant que le nombre de postes d'emploi créé par les billets de ces deux agences a immédiatement reculé entre 2015 et 2017, une période qui a connu un abaissement des prix de pétrole et delà la diminution des recettes totales qui faire couvrir les dépenses publiques et delà le financement de mini-entreprises.

3- Des solutions provisoires de création d'emploi :

Les contributions créatrices d'emploi comme les contrats exécuté par l'ANEM et ADS sont des solutions provisoires, ce mode de contrat donne un emploi temporaire à demi-salaire qui est incertaine, la quasi-totalité de ces employeurs attendent l'intégration, alors que les

établissements se trouve incapable à créer un nombre de poste qui correspond au nombre de contrat.

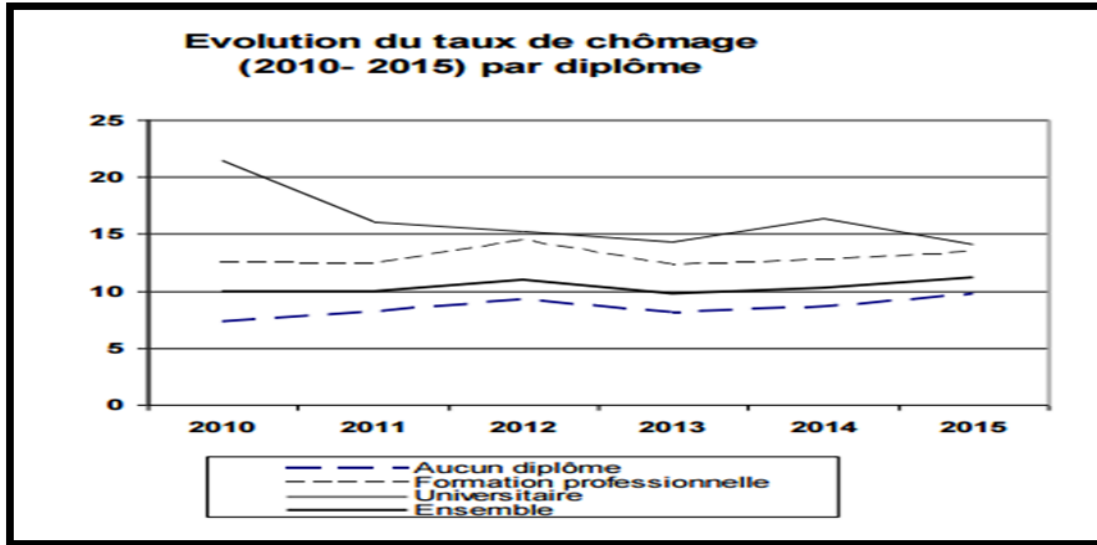
4- Des obstacles liés à l'organisation, lois et la bureaucratie :

Parfois, les obstacles sont trouvés dans l'organisation du marché du travail dont certains gens prennent un emploi qui ne correspond pas avec ses compétences. Ainsi que certain lois qui empêche la création des entreprises et l'obtention d'un emploi. De plus la bureaucratie préviennent à bloquer l'opération de la création de mini entreprise et delà l'emploi.

5- La pertinence de la formation universitaire avec le marché de travail :

En Algérie le nombre de diplômé à l'université est largement grand par rapport au nombre d'emploi créé.

Figure N° 11 : Evolution du taux de chômage selon le diplôme obtenu (2010-2015)



Source : Office national des statistiques, ONS

Le présent graphique montre que le taux de chômage est plus élevé chez la catégorie des universitaires, puis la catégorie des personnes ayant une formation professionnelle. Tandis que le taux de chômage est réduit chez les personnes qu'ils n'ont aucun diplôme comparativement avec les autres.

6- La concurrence de l'économie formelle et informelle :

Les nouvelles petites et mini entreprises créées se trouvent face à une concurrence avec formelle et l'économie parallèle, notamment que les jeunes partenaires ayant un manque d'expérience à la gestion. Généralement, l'économie parallèle influence négativement l'économie algérienne, d'une part concurrençait l'économie formelle d'autre part, des revenus importants pour l'Etat sont perdus.

7- Le financement des petites et mini-entreprises :

Les jeunes créateurs des entreprises n'ont aucune source pour financer leurs petites entreprises, le financement est dépend totalement au crédit obtenu. Toute démarche pour la création d'une mini-entreprise a besoin d'un capital avant d'avoir un crédit bancaire, pour éviter tout obstacle lié au financement et au changement des prix de marché, alors que le financement par le billet de l'ANSEJ et l'ANGEM ne prend pas en considération ces besoins, notamment lorsque l'existence d'un retard pour avoir le crédit où le matériel.

8- Des obstacles liés au choix de l'investissement et le manque de l'étude de marché

De plus, lors de dépôt des dossiers les agences n'imposent pas une étude de marché pour les demandeurs de projets ce qui permet à avoir des problèmes lors de la création et le déclenchement de l'activité.

L'étude de marché montre l'intérêt et la capacité de demandeur à gérer le projet choisi, donc le choix d'investissement se repose en ce cas sur des paramètres bien précis qui aide le demandeur a continué

Conclusion

L'Algérie a mené beaucoup d'effort pour faire face au défi de lutte de chômage, elle a consacré financement considérable pour obtenir cet objectif. Le poursuivi d'une politique relance qui soutient la politique d'emploi appliqué a donné ses fruits au début temps, mais elle a également trouvé des difficultés pour continuer à réduire le taux de chômage. A raison de plusieurs facteurs liés essentiellement à la fragilité de l'économie algérienne.

Les résultats

On peut résumer les résultats de notre recherche dans les points suivants :

- ✓ La nature de l'économie algérienne qui est dépend quasi-totalement à la rente des hydrocarbures dont l'Algérie se trouve toujours face au problème de la diversification de sa production.
- ✓ La dépendance de l'économie algérienne à un seul secteur a causé des problèmes liés aux chocs extérieurs sur les recettes de l'Etat qui sont la ressource unique de financement des investissements.
- ✓ Le régime de gestion qui gestion qui s'appuie sur des mesures institutionnelles avec la négligence des mesures économiques, qui bloque parfois le déroulement des procédures de création des nouvelles mini- entreprises et delà l'emploi.
- ✓ La faiblesse des entreprises a absorbé tous les employés en contrats de CID, CIP, CFI et CTA ainsi que les contrats au sein d'ADS

Les propositions

- Diversifier la production hors hydrocarbure, en s'intéressant aux autres secteurs importants et productifs.
- Sensibiliser les jeunes de l'importance de l'investissement notamment dans le secteur d'agriculture.
- Donner la conscience aux jeunes des procédures de contributions créatrices d'emploi.
- Limiter l'économie informelle afin de la mise à disposition des conditions de travail.
- Donner une certaine liberté au créateur pour créer et choisir l'activité qui correspond avec leurs compétences et faire étudier les propositions des projets d'une manière rigoureuse.
- Convenir la production des diplômés universitaire avec le marché du travail.

¹ MATTHIEU, CARON. *Thèmes et débats, budget politiques budgétaires*, Bréal, 2007, p : 31

² Matthieu, CARON, OP-Cite, p : 35

³ Pierre, cliche. *Gestion budgétaire et dépenses publiques, description comparée des processus, évaluations et enjeux budgétaire du Québec*, Québec, presses de l'université du Québec, 2009, p : 62-63

⁴ A gnès, Bénassy. *et al. Politique économique*, 1è édition, Bruxelles, De Boeck, 2004.p : 158-159.

⁵ Matthieu Caron. Op-cite. p : 39.

⁶ Pierre, cliche. Op.cit. 2009, p : 62

⁷ Matthieu Caron, op.cit. p : 41-42.

⁸ MATTHIEU. CARON, op-cite, p : 41.

⁹ Le fond Monétaire international, < <http://www.imf.org> >.

¹⁰ Amina BENAÏSSA, Habiba Moussouni, *Les prix de pétrole au sein de la crise d'endettement souveraine européenne et son impact sur la politique budgétaire en Algérie, le premier colloque sur : Les politiques d'utilisation des ressources énergétiques : Entre les exigences du développement national et la sécurité des besoins internationaux*, le : 07 et 08 avril2015, université de Farhat ABBAS sétif.

¹¹ PLAN D'ACTION DU GOUVERNEMENT POUR LA MISE EN OEUVRE DU PROGRAMME DU PRESIDENT DE LA REPUBLIQUE, Mai 2014, p : 19-20.

- ¹² Office national des statistiques, <<http://www.ons.dz/-Statistiques-Sociales-.html>>
- ¹³ Organisation international du travail <<http://www.ilo.org>>
- ¹⁴ Agence national d'emploi ANEM, <<http://www.anem.dz/fr/pages/historique.html>>
- ¹⁵ Agence national d'emploi ANEM, <<http://www.anem.dz/fr/pages/dispositifs.html>>
- ¹⁶ Article 1,2,3,4,6,7,8,9,11,13,14,19, décret présidentiel N° 04-14.
- ¹⁷ Article 02, décret présidentiel N° 133-11.
- ¹⁸ Article 02, décret exécutif N° 134-11.
- ¹⁹ Agence nationale de développement et d'investissement ANDI, <<http://www.andi.dz/index.php/fr/a-propos>>
- ²⁰ Ordre N°01-03, Journal officiel, N° 47 Aout 2001.
- ²¹ Décret exécutif N°96-296, Journal officiel, N° 52, 08 septembre 1996.
- ²² Décret exécutif N° 94-188, Journal officiel, N° 44, 06 juillet 1994.
- ²³ Agence de développement sociale, <http://www.ads.dz/documents/ads_organisation.html#PRESENTATION>
- ²⁴ Mohamed Dahmani driwouch, problématique d'emploi en Algérie : essai d'analyse, Thèse de doctorat en sciences économique, année universitaire : 2012-2013, p : 219.
- ²⁵ Services Du Premier ministre, Annexe A La Declaration De Politique Generale, 16 octobre 2010, P86.
- ²⁶ La banque mondiale, <<http://api.worldbank.org/v2/en/country/DZA?downloadformat=csv>>
- ²⁷ Agence nationale de micro-crédit <<http://www.angem.dz/article/emplois-crees/>>
- ²⁸ Agence nationale de soutien de jeune ANSEJ <http://www.ansej.org.dz/index.php/fr/nos-statistiques#>
- ²⁹ Agence nationale de développement et d'investissement ANDI, op-cite.
- ³⁰ Le fond Monétaire international, op-cite.
- ³¹ MUNETTE Mohamed Saïb, Le marché du travail en Algérie : une vision nouvelle ? , Journées de l'entreprise algérienne : Emploi, Formation et Employabilité, CREAD, Alger, 29 octobre 2013, P : 01-03.<http://adapt.it/adapt-indice-a-z/wp-content/uploads/2014/04/musette_le_marché_du_travail_en_algérie_2013.pdf>
- ³² Office national des statistiques, ACTIVITE, EMPLOI & CHÔMAGE EN SEPTEMBRE 2016, N°763, P : 05. <<http://www.ons.dz/IMG/pdf/DSEmploi0916.pdf>>