

Université Constantine 2 Abdelhamid Mehri



ECONOMIE & SOCIETE

Revue spécialisée , éditée par le laboratoire de recherche
Grand Maghreb : Économie et Société



N° 9 / 2013

ISSN : 1112- 3605

جامعة قسنطينة 2 عبد الحميد مهري

الإقتصاد والمجتمع

مجلة علمية محكمة ومتخصصة تصدر عن:

مخبر المغرب :الاقتصاد والمجتمع

العدد 9 / 2013

ISSN : 1112 – 3605

مجلة الاقتصاد والمجتمع

مدير المجلة : أ.د عبد العزيز شرابي

رئيس التحرير مسؤول النشر :د. ناجي بن حسين

أعضاء الهيئة العلمية :

- ♦ أ.د عبد العزيز شرابي جامعة منتوري قسنطينة
- ♦ أ.د عبد القادر دربال جامعة السانية - وهران
- ♦ أ.د أحمد بويقوب جامعة السانية - وهران
- ♦ أ.د محمد ياسين فرفرة مركز البحوث في الاقتصاد التطبيقي من أجل التنمية
- ♦ أ.د عبد الرزاق بن حبيب جامعة تلمسان
- ♦ أ.د برنار دريقيمان جامعة بيار منداس فرانس غرونوبل - فرنسا
- ♦ أ.د أحمد سيلاام جامعة جون مولان ليون 3، فرنسا
- ♦ أ.د عبد القادر ثعلباتي جامعة محمد الأول وجدة ، المغرب
- ♦ أ.د سعدان شبايكي جامعة الجزائر
- ♦ أ.د عبد الفتاح بوخممخ جامعة جيجل
- ♦ أ.د محفوظ بن عصمان جامعة عنابة
- ♦ أ.د السعدي رجال المركز الجامعي أم البواقي
- ♦ د. خالد بوجعدار جامعة منتوري قسنطينة
- ♦ د. صالح مرازقة جامعة منتوري قسنطينة
- ♦ د. فوزي السبتي جامعة منتوري قسنطينة
- ♦ د. مهدي عباس جامعة بيار منداس فرانس غرونوبل - فرنسا

شروط النشر في المجلة

1. تنشر مجلة الاقتصاد و المجتمع البحوث العلمية المتخصصة في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ويجب أن تتوافر في هذه البحوث الشروط العلمية والمنهجية من حيث التجديد و الإحاطة والإستقصاء و التوثيق ، و أن تكون مكتوبة بإحدى اللغات التالية : العربية ، الفرنسية ، الأنجليزية
2. يشترط في البحث المقدم للنشر في مجلة الاقتصاد و المجتمع ألا يكون قد نشر أو قدم للنشر في أي مجلة أخرى، و على الباحث أن يتعهد بذلك خطيا عند تقديمه للبحث.
3. لا يجوز للباحث إعادة نشر بحثه المنشور سابقا في مجلة الاقتصاد و المجتمع أو نشر ملخص عنه في أية مجلة أخرى إلا بعد مرور ستة أشهر على نشره ، و بموافقة خطية من مدير المجلة ، على أن يشار إلى هذه الموافقة عند إعادة النشر.
4. لا تنشر المجلة مقالا لباحث ما سبق وأن نشرت له مقالا في عددها الأخير، يمكن أن يستثنى أعضاء المخبر من هذا الشرط بعد موافقة مدير المجلة.
5. يجب ألا يزيد عدد صفحات البحث المقدم للنشر عن (25) صفحة بما في ذلك الأشكال والرسومات و المراجع و الجداول و الملاحق.
6. تكون المقالات مصحوبة بملخصين أحدهما بلغة المقال و الآخر بإحدى اللغتين المتبقيتين.
7. تخضع المقالات للتقييم من طرف أعضاء اللجنة العلمية للمجلة.
8. لا ترد البحوث لأصحابها سواء نشرت أم لم تنشر.
9. المقالات التي يقترح المحكمون إجراء تعديلات عليها تعاد لأصحابها لإجراء التعديلات المطلوبة قبل النشر.

ملاحظات :

يجب الالتزام بما يلي عند كتابة المقالات

- الخط العربي: 13 Arabic transparent
- الخط باللغة الأجنبية : Times New Roman 12
- المسافة بين الأسطر مفرد
- حجم الصفحة: الطول 23 سم ، العرض 17 سم ، مع ترك 2 سم للهوامش

الفهرس

الصفحة	الموضوع	صاحب المقال
1	التحولات المعرفية في بيئة الأعمال الدولية	السعدي رجال مسعي سمير
17	استقصاء آراء هيئة التدريس السعوديين بجامعة الملك سعود حول تجربة الجامعة في تسويق الخدمات الاستشارية من خلا مكاتب الخبرة	محمد بن عبد العزيز الدغشيم
45	تقويم تجربة تدريس مبادئ التسويق باللغة الإنجليزية في جامعة الملك سعود	وفاء المبيريك
73	قياس التأثير الاقتصادي المغاربي لمشروع الطريق السريع " شرق - غرب " الجزائري	يعقوب محمد عقبة بلخضر
105	الإفحام التمويلي للمجتمع وسبل تفعيله	براهمية عمار

Sommaire

AUTEUR	Article	P
NAJAT ZATLA	Le partenariat euro-méditerranéen enjeux stratégiques pour le Maghreb ? Éléments pour une relance du débat.	1
FATIMA BOUFENIK	Projet de vie des femmes et imbrications pouvoirs /espaces, place de l'informel en Algérie.	19
MOHAMED AL-TAEE	The relationship between corporate strategy & corporate social responsibility A case study on Zarqa University.	40

LE PARTENARIAT EURO-MEDITERRANEEN ENJEUX STRATEGIQUES POUR LE MAGHREB ?

Eléments pour une relance du débat

Najat ZATLA

ملخص:

بعد مرور عقدين على إطلاق بروتوكول برشلونة، و "المنطقة" الأورو متوسطية، كفضاء تضامن اجتماعي واقتصادي، لا وجود لها. الشاطئ الجنوبي للبحر المتوسط عبارة عن كتل من دول غير مستقرة سياسيا اجتماعيا واقتصاديا تعمل في بيئة تميزها سلسلة من الأزمات المالية والاقتصادية التي هزت الاتحاد الأوروبي. وكانت الفوائد المتوقعة من عملية برشلونة من حيث النمو الاقتصادي أقل من التوقعات. الأزمة المالية التي شنت الصرح الأوروبي تشير إلى أن إرساء المنطقة المغربية إلى أوروبا ليست خالية من المخاطر لتنميتها لاقتصادية، وخاصة في سياق تحول سياسي غير مستقر

Résumé

Deux décennies après le lancement du processus de Barcelone, la « région » euro méditerranéenne, au sens d'espace de solidarité sociale et économique, n'existe pas. La rive sud méditerranéenne est un conglomerat de pays instables politiquement, socialement et économiquement évoluant dans un environnement marqué par une série de crises financières puis économiques qui ont ébranlé l'Union Européenne. Les retombées escomptées du processus de Barcelone en termes de croissance économique ont été en deçà des attentes. L'édifice européen que la crise financière a fissuré fait prendre conscience que l'arrimage des pays du Maghreb à l'Europe n'est pas exempt de risques pour leur développement économique, surtout dans un contexte de transition politique instable.

Mots clés : Processus de Barcelone, relation euro maghrébine, accords de libre échange, investissements étrangers, crise économique européenne, transition politique

Abstract

Two decades after the launch of the Barcelona Process, the euro-mediterranean "region", as space of social and economic solidarity, does not exist. The southern mediterranean shore is a conglomerate of unstable countries, politically, socially and economically, operating in an environment marked by a series of financial and economic crises that have shaken the European Union environment. The expected benefits of the Barcelona process in terms of economic growth have been below expectations. The European edifice that the financial crisis has cracked made people aware that securing the Maghreb to Europe is not free from risks to their economic development, especially in the context of unstable political transition.

INTRODUCTION

Fin novembre 1995, le processus de Barcelone est lancé¹. L'idée directrice de ce projet est la mise en place d'une « zone de dialogue, d'échanges et de coopération qui garantisse la paix, la stabilité et la prospérité » dans la région euro-méditerranéenne.

Près de deux décennies plus tard, la « région » euro-méditerranéenne, au sens d'espace de solidarité sociale et économique, n'existe pas. La rive sud de l'espace méditerranéen est un conglomerat de pays instables politiquement, socialement et économiquement. Ces « crises internes » se déroulent dans un environnement régional plus large marqué par une série de crises financières puis économiques qui ont ébranlé l'édifice européen auxquels ces pays sont étroitement liés et dont ils escomptaient, à l'instar des pays de l'Europe de l'Est, un big push salvateur.

Notre objectif dans ce travail est de comprendre, dans le cas particulier des pays du Maghreb central², pourquoi ce processus (et les différents prolongements qui lui ont été donnés) qui devait constituer un

¹ Les pays signataires du protocole de Barcelone sont les Etats membres de l'UE et les douze pays tiers méditerranéens : Algérie, Maroc, Tunisie, Turquie, Chypre, Malte, Egypte, Israël, Autorité palestinienne, Jordanie, Syrie et Liban.

² Les pays du Maghreb central retenus dans cet article sont l'Algérie, le Maroc et la Tunisie. Le choix de ces trois pays est principalement motivé par les liens historiques et les relations très fortes qu'ils entretiennent avec l'Union Européenne particulièrement avec la France leur principal partenaire économique mais aussi principal promoteur de la Conférence de Barcelone et, un peu plus tard, de l'Union pour la Méditerranée.

gage d'intégration et de modernisation économique, un facteur de démocratisation, une politique d'harmonisation sociale en Méditerranée et un élément de stabilisation des Etats confrontés à un environnement régional difficile (B. Hibou, L. Martinez, 1998)³, n'a pas atteint les objectifs affichés.

Nous partirons pour cela d'une analyse factuelle de la situation économique des pays du Maghreb central. Nous étudierons, ensuite, en faisant parfois le parallèle avec les PECO⁴, la nature de leur relation économique avec l'Union européenne en mobilisant plusieurs indicateurs (balance commerciale, investissements directs étrangers, aides publiques). Puis à l'aide d'une approche déductive, nous tenterons de mettre en évidence quelques facteurs explicatifs de l'échec de cette relation. Nous concluons sur un ensemble d'interrogations qui doivent présider à sa refondation.

1. LE CONTEXTE HISTORIQUE

- En Europe

Sur les raisons qui ont prévalu à la tenue de la Conférence de Barcelone, on retrouve deux explications. La première est qu'elle serait avant tout « une réponse de l'Union européenne face à l'omniprésence des Etats-Unis en Méditerranée ». Réponse qui va trouver un écho positif dans les PSEM qui craignent une marginalisation à l'heure de la constitution des grands blocs régionaux, ALENA, en Amérique du Nord, Mercosur, en Amérique du Sud, ASEAN en Asie du sud est.

Pour la seconde⁵ « l'islamisme traverse de part en part la rhétorique euro-méditerranéenne, dès les premiers textes (la déclaration et le premier programme de travail de 1995), mais masqué par l'emploi systématique d'un autre mot qui, lui, est récurrent : celui de « terrorisme ». Appréhendé à travers ce seul prisme, l'islamisme apparaît central dans la logique du partenariat, du consensus qui le sous-tend et de son mode opératoire. »⁶ Olfa (2003)

³ B. Hibou, L. Martinez, 1998 ; « Le Partenariat euromaghrébin : un mariage blanc ? » in Les É t u d e s d u C E R I, N° 47 - novembre 1998

⁴ PECO : pays d'Europe centrale et orientale, avant leur intégration à L'UE.

⁵ Une série d'attentat a touché la France

⁶ Lamou Olfa, « L'enjeu de l'islamisme au cœur du processus de Barcelone », *Critique internationale*, 2003/1 no 18, p. 129-142. DOI : 10.3917/cii.018.0129

- Dans les pays du Maghreb

Fin 1995, au Maroc et en Tunisie, le plan d'ajustement structurel est déjà mis en œuvre depuis une décennie. Les équilibres macro-économiques sont rétablis mais leur coût social est lourd. L'accroissement continu de la dette publique et les déséquilibres macroéconomiques ont conduit le Maroc en 1983 et la Tunisie en 1986 à adopter une série de mesures devant marquer leur passage à l'économie de marché : ouverture économique, libération des prix, libéralisation des échanges et démantèlement des protections douanières, codes d'investissement très favorables à l'investissement étranger, privatisations des entreprises publiques, dépréciation de la monnaie nationale, réduction de la dépense publique. Pour mieux marquer la libéralisation de leur économie et son ouverture au reste du monde les deux pays ont signé quelques mois plus tôt les accords de l'OMC.

L'Algérie, de son côté, a entamé depuis la fin des années 80 une série de réformes allant dans le sens d'une libéralisation économique, qui figureront en 1994, parmi les conditionnalités de PAS qu'elle sera contrainte d'adopter. Les pays du Maghreb, à l'instar de l'ensemble des pays en développement ayant privilégié l'endettement externe comme mode de financement de l'économie ont dû infléchir leurs politiques économiques sous le poids de la contrainte extérieure. Le recours à l'investissement direct étranger (IDE) leur apparaît désormais comme *l'alternative*, l'unique sortie de crise, le dernier moyen d'ancrage à l'économie mondiale. A l'instar des groupes régionaux d'Amérique (ALENA, MERCOSUR) ou de l'Asie du sud-est (ASEAN), l'intensification des flux d'investissements étrangers est, pour les pays de la rive sud de la Méditerranée⁷, dont les pays du Maghreb, au cœur du dispositif du partenariat euro- méditerranéen. Les accords de Barcelone reposent sur l'instauration, à terme, d'une zone de libre circulation des marchandises et services mais aussi des capitaux au sein de la zone.

De toute évidence, dans ce scénario, pour les pays du Maghreb, comme d'ailleurs pour l'ensemble des autres PSEM signataires de l'accord⁸ et surtout pour ceux qui ont déjà signé les accords de libre échange dans le cadre des accords de l'OMC ou d'autres conventions multilatérales, ce sont les flux de capitaux sous forme d'investissement direct étranger (IDE) qui sont escomptés parce qu'ils constituent *la* modalité d'intégration à l'économie mondiale. Ainsi que le note G Kébabdjian (1995), pour eux,

⁷ Pour les pays de la rive Nord méditerranéenne ce sont d'abord des objectifs de sécurité et de limitation des flux migratoires qui sont recherchés.

l'enjeu du « nouveau régionalisme n'est pas « l'ouverture » déjà plus ou moins acquise mais « l'intégration » de leurs économies nationales à travers la mobilité du capital et la réorganisation des zones de localisation de la production. La conférence de Barcelone est avant tout un signal supplémentaire en direction des investisseurs privés, garantissant l'adhésion irrévocable à la logique de marché et à la conduite de politiques économiques orthodoxes.

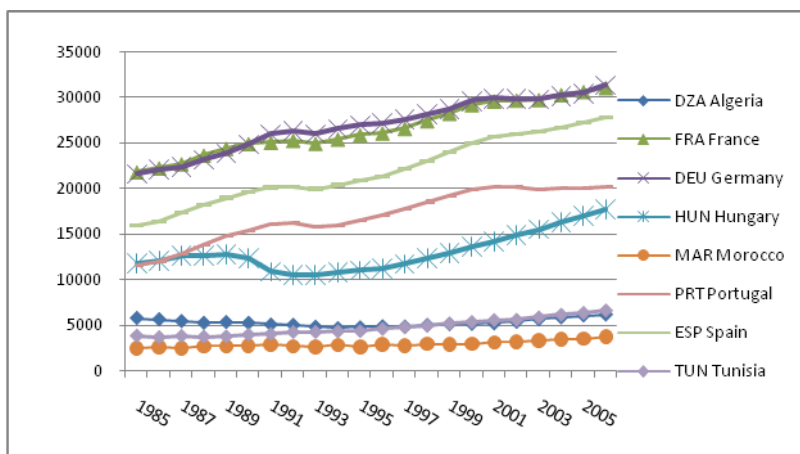
2. QUELQUES EVIDENCES FACTUELLES

Dans son volet économique la déclaration de Barcelone souligne que le Partenariat euro-méditerranéen a pour finalité « l'instauration progressive du libre-échange par l'appui au processus de transition économique, que « le libre-échange ne constitue pas un objectif en soi mais un vecteur de compétitivité et d'insertion dans les échanges internationaux au bénéfice d'un accroissement des niveaux de vie ».

2.1 Des économies quasi stationnaires

Près de quinze ans après la Conférence de Barcelone, et avant même les crises, économique au Nord et politique au sud, les pays du Maghreb central ne sont pas engagés dans un processus de convergence avec l'Union européenne.

Figure 1 : Evolution du PIB per capita (PPP)



Source : réalisé par l'auteure à partir de WDI (2008)

La convergence régionale mesurée par le PIB par habitant est très faible, contrairement à celle enregistrée pour les pays du PECO avant même leur intégration à l'UE.

2.2 Les échanges commerciaux

Malgré une légère diversification de leur partenaires commerciaux au cours de la dernière décennie (notable surtout pour l'Algérie et le Maroc) l'intégration commerciale des pays du Maghreb avec l'UE (et parmi les pays de l'UE avec la France et l'Espagne) est très prononcée, les rendant particulièrement vulnérables à la crise de croissance qu'elle traverse.⁹

Le Maroc et la Tunisie enregistrent depuis plus d'une décennie une dégradation continue de leurs balances courantes respectives. Dans son rapport 2012, le FEMISE note que « l'ultra-dépendance des exportations de la Tunisie vis-à-vis de ses partenaires européens est le problème principal. Près de 44% des exportations tunisiennes sont exclusivement destinées à la France, à l'Italie et à l'Allemagne et 6 pays européens figurent parmi les 10 principaux partenaires d'exportation de la Tunisie ».

Le Maroc enregistre une dégradation continue du taux de couverture de ses importations : il est de 42,8% en 2009, perdant 27 points par rapport à

⁹ Le rapport de la Banque Africaine de Développement (2013) évalue la dépendance à l'UE pour le commerce à 49% pour l'Algérie, 58% pour le Maroc et 73% pour la Tunisie

1998 (70%) et 31 points par rapport à 1997 (74%)¹⁰. L'offre de produits destinés à l'export reste largement marquée par la prédominance de quelques produits : les engrais naturels et chimiques (39,5%), l'acide phosphorique (27,4%) et les composants électroniques (8,5%) pour les demi-produits ; les vêtements confectionnés (42,9%) et les articles de bonneterie (17,2%) pour les produits finis de consommation¹¹

Si la balance courante de l'Algérie a mieux résisté, elle le doit exclusivement au contenu de ces exportations constitué à plus de 97% par les hydrocarbures. En effet, ses importations en provenance de l'Union européenne sont passées de 8,2 milliards \$ US en moyenne annuelle avant la mise en œuvre de l'Accord d'Association (2002 à 2004) à 24,21 milliards \$ US en 2011, soit une augmentation de près de 200 %.¹²

Tableau 1: Balance courante (en millions de \$)

	2000	2003	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Algérie	9.142	8.808	28.950	30.600	34.452	0.411	12.131	19.797	12.269
Maroc	-0.478	1.591	1.412	-0.070	-4.637	-4.949	-3.749	-8.052	-9.363
Tunisie	-0.821	-0.735	-0.619	-0.917	-1.712	-1.234	-2.105	-3.402	-3.671

Source : données Banque mondiale 2013 (WDI en ligne)

Il était certes attendu, qu'à court terme, le déficit commercial s'accroisse. Alors que le démantèlement tarifaire et de la libéralisation du commerce extérieur exercent un choc direct sur les importations, l'adaptation de l'économie locale à la concurrence externe demande un temps plus long : celui de la réallocation des facteurs de production locaux dans les segments de production pour lequel le pays dispose d'un

¹⁰ Source : « *compétitivité des exportations marocaines : quel bilan ?* Direction des études et des prévisions financières .

(Ministère de l'économie et des finances du Maroc) 2012

¹¹ Ibid.

¹² En Algérie les exportations des produits manufacturés et des produits agricoles et alimentaires restent insignifiantes même si elles ont connu une certaine évolution puisqu'elles sont passées de 552 millions \$ US en 2005 à 1 milliards de \$ US en 2010 (Source : ministère du commerce. <http://www.mincommerce.gov.dz>)

avantage comparatif; celui de l'amélioration de l'attractivité du pays en termes d'investissement étranger et partant celle de la compétitivité de l'économie à l'exportation . Mais ce déficit qui ne devait être que temporaire, est manifestement structurel¹³ et il s'est accentué depuis la crise de la zone euro. La dégradation s'est accélérée depuis 2007 et « d'une manière générale, les pays qui entretiennent des liens étroits avec la zone euro, comme la Tunisie et le Maroc, sont plus lourdement touchés par les chocs de croissance subis par leurs partenaires européens » (rapport Femise 2012).

De nombreuses études empiriques s'accordent sur le constat que les États membres de l'UE sont les principaux bénéficiaires des accords d'association euro-méditerranéens qui ouvrent les marchés de la zone MENA aux produits industriels de l'UE tout en gardant fermés les leurs aux importations de produits agricoles en provenance de cette même zone.¹⁴ Les nouveaux accords d'association n'ont pas apporté de progrès dans le domaine de la libéralisation du commerce des produits agricoles. Par ailleurs, pour A. Cieřlik et J. Hagemeyer¹⁵ (2009) l'UE « en continuant à subventionner la production agricole à travers la PAC coûteuse et inefficace qui contrebalance l'avantage comparatif des pays de la région » les empêche de tirer des gains de leurs relations commerciales et freinent leur développement »

2.3 Les investissements directs étrangers

La signature des accords de libre échange, jugés pourtant dès leur conception comme profondément inégaux, n'avait de sens pour les pays du Maghreb que comme gage de leur volonté de s'ancrer industriellement à l'espace européen. Pour eux le bouclage du dispositif ne pouvait s'opérer que par les IDE¹⁶ qui leur permettraient d'améliorer leur compétitivité, de

¹³ Cieřlik et Hagemeyer (2009) montrent à l'aide d'un modèle de gravité augmenté que si les accords de l'UE ont augmenté de façon significative les importations des pays du MENA (Moyen-Orient et Afrique du Nord) de l'UE, ils n'ont pas eu un impact positif sur les exportations vers l'UE.

¹⁴ Cette situation est particulièrement préjudiciable pour le Maroc qui détient un avantage comparatif dans ce domaine.

¹⁵ Andrzej Cieřlik , Jan Hagemeyer « Assessing the impact of the EU-sponsored trade liberalization in the MENA countries »

¹⁶ Kebaidjan, et Cercle des économistes

préserver et de renforcer leur tissu productif fortement menacé par le démantèlement tarifaire.

Force est de constater que les délocalisations de segments productifs de l'Europe vers les pays du Maghreb ont été insignifiantes comparativement au reste du monde et leur effet de diffusion sur l'économie faible. La signature des accords n'a amélioré en rien l'attractivité des pays du Maghreb en termes d'IDE¹⁷ malgré des efforts importants et coûteux (élaboration de divers schémas d'incitation, de programmes de privatisation des entreprises publiques ; libéralisation externe à la fois bilatérales et multilatérales ; dérégulation de l'IDE ; avantages fiscaux, amélioration de l'image de marque du pays à l'étranger...) ¹⁸.

Au Maroc, l'IDE, très faible jusqu'en 1986, amorce une croissance continue de 1987 à 1994. Puis son attractivité relative se dégrade. Les quelques IDE enregistrés au cours de la décennie 90 sont le résultat de reconversions de la dette, de privatisations ou de concessions dans les services. L'IDE en Tunisie connaît également une légère croissance au début des années quatre-vingt. Mais celle-ci s'essouffle rapidement. De 1984 à 1991, les flux sont faibles et stagnants (moins de 100 millions de\$ par an.). L'évolution en dents de scie caractéristique de la dernière décennie, correspond, là aussi, à des opérations conjoncturelles liées à la vente de concessions dans le domaine des services. En Algérie le secteur de l'énergie attire l'essentiel des IDE en provenance des pays développés.

A partir des années 2000, malgré une légère croissance des flux, les IDE à destination du Maghreb restent insignifiants que ce soit en termes de flux ou de stocks.

¹⁷ Sur la faiblesse de l'effet de diffusion des délocalisations, voir A. Ferguene et E. Ben Hamida, (1998) « Les implantations d'entreprises off shore en Tunisie : quelles retombées sur l'économie ? » (pp. 50-68), *Monde arabe, Maghreb-Machrek*, n° 160, avril-juin 1998., N. Zatla et R. Bouklia Hacène (2000), N. Zatla (2006)

¹⁸ M.H. Lahouel (1999) et ERF (1998).MINEFI-DREE (2002), DREE 2002

Figure 2 : stock d'IDE entrant de 2002 à 2011

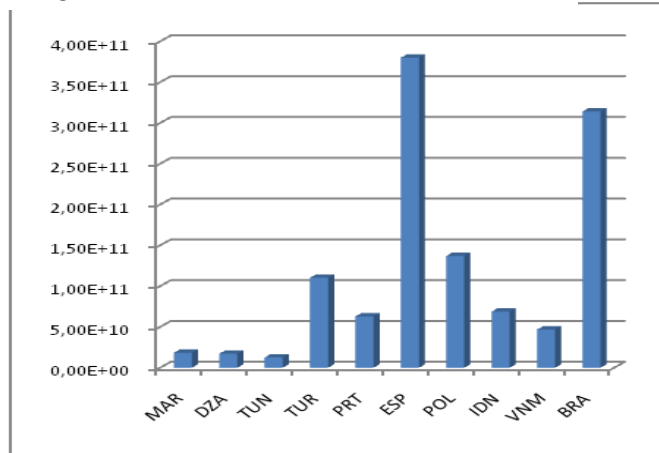
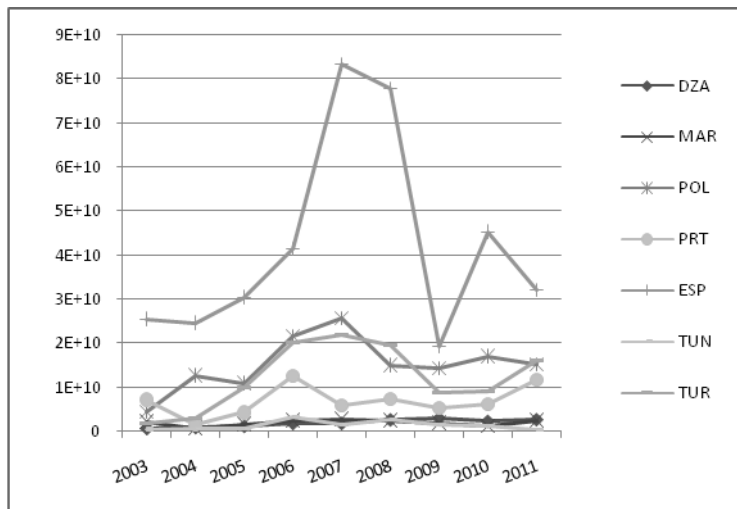


Figure 3 : flux d'IDE entrant de 2002 à 2011



Source : réalisés par l'auteur à partir de WIR 2013

Par ailleurs les IDE et autres formes de partenariat viennent en grande partie constituer un support à des activités commerciales (grande distribution, concessionnaires) ou de services plutôt que développer le tissu industriel (Figure 4)

Figure 4: nature des partenariats annoncés (dans la région MED-11)

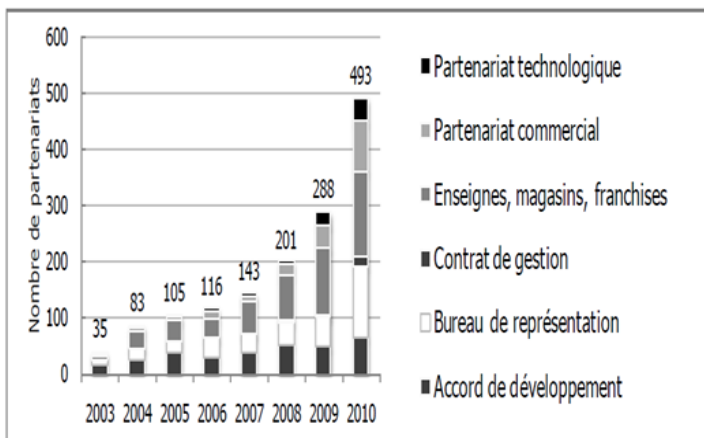
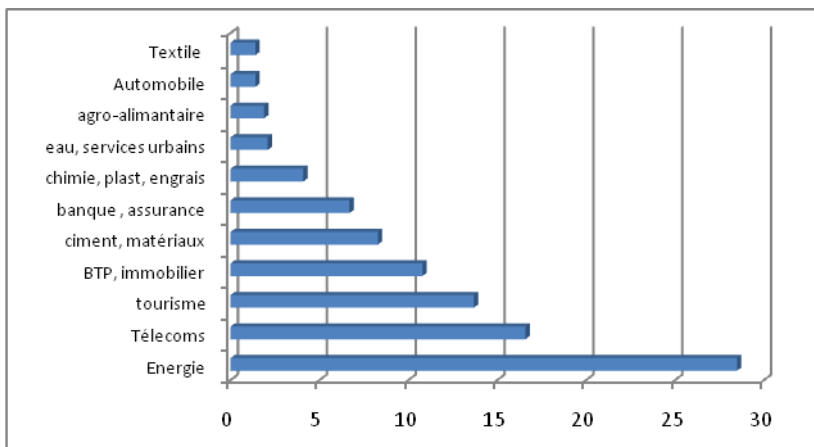


Figure 5: répartition sectorielle des IDE au Maghreb (en % des flux)



Source : Rapport ANIMA 2011 et données ANIMA 2011

L'UE reste le principal fournisseur d'IDE au Maghreb, mais sa part relative décline et, alors que les Etats-Unis investissent 18 % de leurs IDE dans leur Sud, le Japon investit 25 % en Chine, en Thaïlande, en Corée et au

Vietnam ; la France et l'Europe n'investissent que 2% à 3% dans leur Sud. (Guigou, 2007)¹⁹

3. LES RAISONS D'UN « ECHEC »

3.1 Un potentiel d'attractivité et peu d'attraction

Pourquoi les IDE européens n'affluent- t-ils pas vers les pays du Maghreb ? Pourquoi un tel gap entre le niveau de l'IDE dans le Maghreb et son potentiel d'attractivité ²⁰? Les causes relevées par la littérature sont multiples : tour à tour sont évoqués la concurrence exercée par les PECO en terme d'attractivité (HUGON ,1999)²¹ ; le faible niveau des infrastructures, le rôle dissuasif des institutions, Michalet (2002), Méon et Sekkat (2003), Bénassy-Quéré et alii (2005), un environnement peu concurrentiel des marchés, l'absence d'un tissu industriel.

La littérature montre cependant que les Etats des pays d'origine des IDE ont souvent joué un rôle non négligeable dans l'amélioration de l'attractivité des pays d'accueil. C'est notamment le cas de l'Espagne puis des pays du PECO avant leur intégration à l'UE. Dans l'ensemble de ces pays la mise à niveau des institutions, des infrastructures et des entreprises locales aux conditions requises par les filiales étrangères en termes de compétitivité a été un préalable aux flux d'IDE.

3.2 Un engagement européen trop faible pour constituer un choc

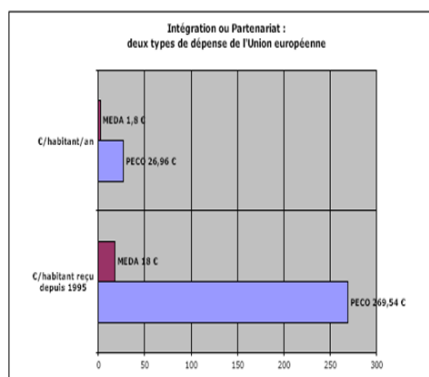
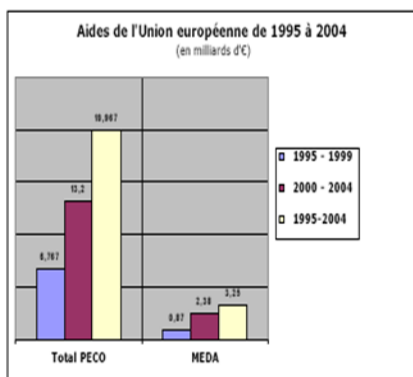
Alors que les investissements directs dans les PECO ont été précédés d'un puissant programme de mise à niveau tant institutionnel qu'en

¹⁹ J.L. Guigou (2007) « La reconnexion des Nords et des Suds : l'émergence de la région méditerranéenne. La théorie des quartiers d'orange » in Actes du Forum III « Maroc 2030 dans l'espace Maghreb : Approches pour une nouvelle géographie économique.

²⁰ R. Bouklia Hacène, N. Zatlà, (2000) « Investissements directs étrangers et croissance dans les pays tiers méditerranéens , » FEMISE .

²¹ Pour Hugon (1999), « il existe un trade –off tant commercial que financier entre les PECO et Les PSEM

direction des entreprises locales, le programme PHARE²², l'engagement européen en direction des pays du Maghreb par le biais des programmes MEDA est, comparativement, totalement insignifiant que ce soit en termes absolus ou relatifs.



Source : Commission européenne, DG European Office of Cooperation, 2005
European Union, Integration, The PHARE Programme

De surcroît les montants engagés bien que modestes ont été partiellement dépensés.

MEDA I et MEDA II (1995-2004) en millions d'euros			
	Algérie	Maroc	Tunisie
engagements	396,8	1333,1	756,6
décaissements	104,9	570,6	485,7

Source : commission européenne 2005

Parmi les raisons avancées « une progression difficile de certaines réformes conditionnelles et les difficultés bureaucratiques de et avec la Commission Européenne ».

²² Dans le cadre du programme PHARE cordonné par la Communauté Européenne, les transferts nets de ressources au « groupe des 5 pays de l'Est (Tchécoslovaquie, Hongrie, Pologne, Roumanie, Bulgarie) » par le G24 sont estimés à 70 milliards en 5 ans (1990-1995) et correspondent à un accroissement de moitié de la capacité d'importation annuelle en devises convertibles par rapport au niveau de 1989. Ce montant représente le double de ce qui avait été transféré aux pays d'Amérique latine durant les années 70, période d'aide la plus élevée et trois fois l'aide aux pays d'Afrique subsaharienne Adda et Colin (1990)

Pour Hibou (1998) « la faiblesse des engagements financiers et encore plus des décaissements laisse à penser qu'ils s'agit là davantage d'intérêts d'ordre politique et symbolique ».

Par ailleurs les programmes MEDA ont été focalisés sur l'assistance aux pays pour l'ajustement structurel et la libéralisation des échanges²³ alors que les programmes en direction des PECO ont eu un contenu dynamique et sectoriel. Dans un premier temps, il s'agissait de les accompagner dans leur transition vers l'économie de Marché (programme Phare de 1989 à 1997). Ensuite de les aider dans la phase de pré -adhésion (programme Phare à partir de 2000 complété à partir de 2000 par les programmes ISPA et SAPARD ; le premier de mise en conformité avec la législation européenne dans les secteurs de l'environnement et des transports ; le second en soutien du développement rural et de mise en conformité au niveau agricole.

3.3 Impact sur l'amélioration de la capacité concurrentielle

La capacité concurrentielle des pays du Maghreb ne s'est pas améliorée ni vis-à-vis de l'extérieur ni à l'intérieur. En Algérie, au niveau interne, la libéralisation du commerce s'est traduite par un remplacement des monopoles publics d'importation par de quasi monopoles privés bénéficiant de situation de rente.

S'agissant du Maroc et de la Tunisie, le démantèlement tarifaire n'a pas amélioré leur compétitivité à l'exportation. Dans son rapport annuel 2012, le Femise souligne que bien que « les droits de douane se sont littéralement effondrés au Moyen-Orient et en Afrique du Nord, passant de 33% en 1993 à 1% en 2008 » cela a eu un effet faible sur la productivité des entreprises. Prenant l'exemple des entreprises marocaines, l'étude montre qu'une « baisse de 10 points des droits de douane a permis une augmentation de la productivité comprise entre seulement 0,5 et 1 » et que « par conséquent

²³ Les programmes MEDA donnent essentiellement lieu à des interventions d'experts ou de sociétés d'expertise européennes (quelque fois faiblement associées à des sociétés similaires locales) fournissant des consultations à des institutions locales (ministères, organismes publics, ou des institutions ad-hoc créées) pour réaliser des réformes institutionnelles agréées dans les programmes indicatifs.

l'ouverture concurrentielle n'a pas encore stimulé la compétitivité des entreprises ».

3.4 La réallocation des ressources

L'économie des pays maghrébins continue à être peu diversifiée et reste globalement cantonnée dans le secteur manufacturier sur des segments de production à faible valeur ajoutée, intensifs en main-d'œuvre (Maroc, Tunisie) ou en ressources (Maroc, Algérie). Palméro et Roux (2004) montrent à partir d'une étude fine du contenu des exportations « que bien qu'entre 1990 et 2002, le Maroc et la Tunisie enregistrent une percée sur les composants électroniques, ces deux pays ne renforcent essentiellement leurs avantages comparatifs que sur les biens finaux intensifs en travail non qualifié. En 2002, leurs avantages comparatifs avec l'UE portent respectivement pour 80 % et 65 % sur ce type de biens, essentiellement dans le secteur de l'habillement. » Elles en déduisent que le transfert technologique à partir des importations de produits intermédiaires ne s'est pas opéré.

Elles constatent par ailleurs qu'ils continuent à être en situation de désavantage comparatif sur les biens intermédiaires intensifs en travail non qualifié (importations de produits textiles intermédiaires, fibres et tissus), ce qui prouve qu'ils n'ont pas assuré de montée en gamme dans leur principal secteur de spécialisation et « qu'ils restent sur des schémas de sous-traitance passive avec des donneurs d'ordre européens ». Elles en concluent qu'assez paradoxalement c'est avec le reste du monde que le Maroc et la Tunisie réussissent à dynamiser en partie leurs avantages comparatifs, alors qu'avec l'UE ils renforcent plutôt leurs avantages comparatifs traditionnels²⁴.

²⁴ Notamment dans le secteur de la chimie et des composants électroniques, selon l'étude menée par Palméro et Roux (2004) op. cit

CONCLUSION : Pour une refondation de la relation euro-méditerranéenne

Refonder la relation euro-méditerranéenne revient à reposer au préalable, de part et d'autre, la question des enjeux stratégiques du « partenariat » même si certains auteurs pensent que les pays de la rive sud méditerranéenne ne « peuvent (que) se saisir de l'offre de coopération de l'Union européenne et tenter de faire évoluer leur stratégie propre dans la sphère de coopération qu'elle instaure mais (qu') ils n'ont pas comme les acteurs européens prise sur son élaboration (et qu') ils ne sont pas vraiment partie prenante à la politique commune méditerranéenne ». J.R Henry(2000)²⁵

Les enjeux stratégiques de l'Europe au Maghreb central continuent de s'articuler principalement autour de l'approvisionnement en énergie (Benbekhti, 2013 ; IPEMED 2007 ; Hugon 2009) et du contrôle des flux migratoires (Hugon ,2009). Et pour le Maghreb, quelle place pour dans une Europe en crise ? La « crise économique » qui s'est installée en Europe (en vérité un changement structurel) et les révoltes dans les pays de la rive sud auront-elles un impact sur la relation euro-méditerranéenne et peut-on imaginer un « revamping » des partenariats ? (Benbekhti, 2013)²⁶. Le Maghreb apparaîtra t il davantage comme un problème et la Méditerranée une clôture (Dazugan, 2007) comme le laisse à penser les plans d'action de la PEV²⁷?

Faut-il attendre que les nouveaux pays de l'UE convergent vers les anciens en termes salariaux pour pouvoir espérer pour le Maghreb une intégration dans des activités de montage ? Cela semble peu probable : le processus d'élargissement se poursuivant à l'Est de l'Europe, de nouveaux pays vont prendre le relais des premiers PECO dans les délocalisations accès sur la réduction des coûts salariaux.

²⁵ J.R Henry in « Politiques méditerranéennes entre logique étatique et espace civil ; une réflexion franco allemande » ed Khartala. IREMAM. (2000)

²⁶ Benbekhti (2013) « Europe/Méditerranée : Enjeux stratégiques et retour du soleil ! » Séminaire ; Institut de la Méditerranée, IEMED, Barcelone

²⁷ Les plans d'action de la PEV (Politique Européenne de Voisinage) ont pour objectifs « la sécurité et la stabilité régionale" par le biais de « la coopération pour prévenir et combattre le terrorisme » et la « coopération dans le domaine de la lutte contre l'immigration clandestine »

Du côté sud de la rive méditerranéenne, l'édifice européen que la crise financière est en train de fissurer fait prendre conscience que l'arrimage des pays du Maghreb à l'Europe n'est pas exempt de risques pour leur développement économique, surtout dans un contexte de transition politique (Benbekhti, 2013²⁸). Comme nous l'avons montré plus haut les retombées escomptées du processus de Barcelone en termes de croissance économique ont été en deçà des attentes. Du côté de la rive nord la question du rapport à la rive sud est encore ambigu. Réservoir de croissance pour des entreprises européennes en perte de compétitivité dans un contexte d'irrésistible expansion des économies asiatiques, marché en expansion rapide, ou encore zone d'immigration qui viendrait, en temps de crise exercer une pression supplémentaire dans un contexte social troublé ? Le Maghreb peut-il constituer une base pour la relance économique de l'Europe ? Et pour les pays du sud l'Europe est-elle réellement la voie la plus sûre d'intégrer les processus mondiaux de production ?

Bibliographie

- Adda J. et Colin R. (1990), « Est –Sud : les risques d'éviction » in Revue de l'OFCE : *Observations et diagnostics économiques*, n°34, p327-358
- Bénassy-Quéré et alii(2007) « Institutional Determinants of Foreign Direct Investment », *The World Economy* doi: 10.1111/j.1467-9701.2007.01022.x
- Benbekhti O. (2013) « Europe/Méditerranée : Enjeux stratégiques et retour du soleil ! » Séminaire; Institut de la Méditerranée, IEMED, Barcelone
- Bouklia R, et Zatl N, (2000), « L'IDE dans le bassin Méditerranéen : ses déterminants et son effet sur la croissance économique », Femise Research Program
- Cieřlik A., Hagemeyer J. (2009) « Assessing the impact of the EU-sponsored trade liberalization in the MENA countries » MPRA Paper No. 37131
- Dazugan F.F. (2008) « Le Maroc et le Maghreb : charnière ou périphérie dans la géographie mondiale ?in Actes du Forum III « Maroc 2030 dans l'espace Maghreb : Approches d'une nouvelle géographie économique
- Ferguene A. et Ben Hamida, E. (1998) « Les implantations d'entreprises off shore en Tunisie : quelles retombées sur l'économie ? » (pp. 50-68), *Monde arabe, Maghreb-Machrek*, n° 160.

²⁸ Benbekhti (2013), op cit.

Guigou J.L. « La reconnexion des Nord et des Suds : l'émergence de la région méditerranéenne. La théorie des quartiers d'orange » in in Actes du Forum III « Maroc 2030 dans l'espace Maghreb : Approches d'une nouvelle géographie économique

Henry J.R.(2000), « Politiques méditerranéennes entre logique étatique et espace civil ; une réflexion franco allemande » ed Khartala. IREMAM.

Hibbou B, Meddeb H, Hamdi M. (2011) « la Tunisie d'après le 14 janvier et son économie politique et sociale ; les enjeux d'une reconfiguration de la politique européenne » ; Editeur : Réseau euro-méditerranéen des Droits de l'Homme

Hibou B., (2003) « Le Partenariat en réanimation bureaucratique », *Critique internationale*, 2003/1 no 18, p. 117-128. DOI : 10.3917/cii.018.0117

Hibou B., « les faces cachées du Partenariat euro-méditerranéen », *Critique internationale*, 2003/1 no 18, p. 114-116. DOI : 10.3917/cii.018.0114

Hibou B., Martinez L., (1998), « Le Partenariat euro-maghrébin : un mariage blanc ? » in *Les Études du CER I*, N° 47 - novembre 1998

HUGON P., (1999), « les accords de libre échange avec les pays du sud et de l'est de la méditerranée- entre la régionalisation et la mondialisation », revue *région et développement*, n°9

Kebabdjan G., (1995) : « Le libre échange euro-maghrébin », *Revue Tiers Monde*, 144.

Meon, P.G, Sekkat, K. (2005) "Does Corruption Grease or Sand the Wheels of Growth." *Public Choice*. Vol. 122: 69-97.

Michalet C.A (2002), Qu'est-ce que la mondialisation ? Ed. La Découverte

Olfa L., (2003) « L'enjeu de l'islamisme au cœur du processus de Barcelone », *Critique internationale*, 2003/1 no 18, p. 129-142. DOI : 10.3917/cii.018.0129

Zatla N. (2006) « L'investissement direct étranger dans la rive sud méditerranéenne, ses déterminants et ses effets sur la croissance » : thèse de Doctorat d'État.

Actes du Forum III (2007) « Maroc 2030 dans l'espace Maghreb : approches d'une nouvelle géographie économique. »

ANIMA, rapport 2011

Banque Africaine de Développement, Rapport 2013 « Croissance résiliente et intégration »

FEMISE(2012), Rapport sur le partenariat euro-méditerranéen « La saison des choix ».

IPEMED(2007), Bilan quinquennal

Le cercle des économistes « 5+5 » (2004) : L'ambition d'une association renforcée

OTAN (2005), « le Maghreb stratégique » publication du Collège de défense de l'OTAN.

World investment report (WIR) 2013

World Development Indicators (WDI 2013, WDI 2008)

Projet de vie des femmes et imbrications pouvoirs/espaces, place de l'informel en Algérie

Fatma Boufenik
Université d'Oran, Algérie

Résumé :

Notre question est de savoir si les rapports Hommes/Femmes, dans leurs hiérarchies de pouvoir, renseigneraient sur les inégalités économiques et sociales et devant lesquelles les femmes ne resteraient pas passives. Dans cette perspective, dans un contexte de société où en apparence les femmes semblent à l'écart voir en marge de la prise de décision - exercice de pouvoir - en termes d'enjeu politique dont une ambivalence entre les discours et les pratiques, que nous nous questionnons sur comment les femmes construisent leur projet de vie, comment elles prennent en main leur destiné ? Quelles activités informelles réelles – économiques et sociales - exercent – elles et comment ces activités contribuent –elles dans cette construction ?

Mots-clés : genre, pouvoir(s) et négociation(s), espaces public / Privé, activités marchandes / non marchandes informelles

Abstract

Our question is to know if the male / female relationships in their hierarchies of power, would inform on the economic and social inequalities and in front of women don't remain passive. In this perspective, in the context of society where apparently women seem to be in the margin of the decision - exercise of power - in terms of political issue whose ambivalence between discourse and practice, we question our self about how women construct their life project, how they take charge for them? What informal and real - economic and social activities, they carry real and how these activities contribute in this building?

Keywords

Keywords: gender, power (s) and negotiation (s), Public Spaces / Private, market activities / non-market activities or informal

Introduction :

Si la prise en charge, en Algérie, de la problématique du travail féminin a fait l'objet de travaux académiques dès les années 70, à travers les thèses et mémoires, le débat politique par contre était centré sur la question de l'égalité des femmes à travers le code de la famille qui a mobilisé et focalisé l'intérêt et les actions de la société civile durant deux décennies (1984 - 2004). Le débat social, au niveau des associations féminines / féministes, s'est axé essentiellement sur la revendication de l'égalité juridique entre les sexes. La subordination des femmes dans la législation du statut personnel, est codifiée depuis juin 1984 réformé en 2005, alors que la Constitution garantie l'égalité entre citoyens.

Si l'enjeu pour les conservateurs notamment d'obédience islamiste est la reconnaissance idéologique du rôle des femmes dans le travail domestique et l'éducation des enfants comme des rôles traditionnellement attribués aux femmes et dans les espaces privés parce qu'elles sont des femmes, il vise par là l'idée de soustraire les femmes de l'espace public en leur attribuant une rétribution monétaire dans le déni de l'égalité homme / femme dans la société. Ce dernier discours trouve un terrain fertile dans le contexte socioculturel et économique des pays arabes¹.

Pour les économistes il s'agit de donner une visibilité et de valoriser les activités marchandes des femmes – formelles ou informelles et de reconnaître leur travail domestique dans leur apport et leur contribution de façon directe à la reproduction de la force de travail et de façon indirecte à l'accumulation du capital et par là leur participation au développement du produit intérieur brut (PIB). Ce qui est un autre enjeu aussi bien au plan micro que macro. Et c'est, sur cet enjeu, que nous allons nous focaliser dans le développement de notre communication, à travers l'approche genre pour une égalité aussi bien formelle que réelle entre les hommes et les femmes.

Notre question centrale est de savoir si les rapports Hommes/Femmes, dans leurs hiérarchies de pouvoir, renseigneraient sur les inégalités économiques et sociales et nous questionneraient sur le fait que l'intégration des femmes par rapport aux hommes soit faible dans l'économie marchande formelle ou

¹Dès la fin des années quatre vingt la tactique de la complémentarité Hommes/ Femmes en substitution à l'égalité pour une conformité avec la société a déjà été avancé par les partisan – e –s d'un islam politique modérée

informelle et imposante dans l'économie informelle non marchande sous sa forme travail domestique/production domestique et devant lesquelles les femmes ne resteraient pas passives. Dans cette perspective, et dans un contexte de société où en apparence les femmes semblent à l'écart, en marge² de la prise de décision en terme d'exercice de pouvoir (faible taux d'occupation des femmes, faiblesses de leurs participations dans les assemblées élues, etc.), que nous nous questionnons sur comment les femmes construisent leur projet de vie, comment elles prennent en main leur destiné ? Quelle est la part et la forme de l'informalité dans cette construction ? Cette recherche de discernement n'est pas fortuite. Elles visent l'investissement d'un champ d'analyse détenteur et producteur de données sur l'économie informelle où les frontières entre le marchand et le non marchand ne sont ni visible, ni évidente à dissocier et encore moins à en faire une estimation. La compréhension de ce contexte nous laisse émettre au moins deux hypothèses :

La construction des projets de vie se fait autour et s'appuie sur un système de solidarité caractérisé par des stratégies d'acteurs que sont les femmes ; ou/et la mise en place de mécanismes individuels et collectifs d'imbrication de pouvoirs sur des partages d'espaces – Public/Privé comme territoires d'exercice des pouvoirs et de leurs négociations par et pour l'exercice d'activités informelles marchandes et non marchandes à la fois.

1. L'intégration socio-économique et l'économie informelle en Algérie : quelques éléments d'appréciation.

Nous partons du postulat que les femmes sont des actrices sociales – économiques et politiques et qu'à ce titre elles développeraient leurs propres stratégies et qu'elles ne restent pas passives devant les relations de pouvoir qu'elles ont avec les acteurs dans la société à dominante masculine. Quelles sont ces stratégies ? En quoi et comment nous permettent-elles de saisir, même par marge, la place de l'informel en Algérie ? Pour répondre à ces interrogations nous nous appuyons sur l'Enquête Nationale du Ministère délégué chargé de la famille et de la condition féminine réalisée par le Centre de Recherche en Anthropologie Sociale et Culturelle (CRASC) (Benghabrit-Remaoun, 2005) . Cette enquête avait pour objectif de faire un

² En marge de la sphère politique et en même temps un enjeu politique aussi bien en termes de discours que des pratiques – situation ambivalente

état des lieux de la situation des femmes par rapport au travail, connaître leurs représentations du travail, repérer les modalités de mise en place des liens femmes, famille et travail. Deux grandes interrogations sont à la base de cette enquête : quelles sont les conditions d'accès et d'exercice du travail, les contraintes et leurs gestions du quotidien ? Quels sont les moyens et les possibilités qui favorisent l'intégration socio- économique et quels sont les obstacles qui s'y opposent ?

Cette enquête a été menée entre janvier et février 2006 auprès de **13755 femmes âgées de 16 ans et plus**, issues de 4961 ménages dont des questionnaires validés pour 4436 ménages. La répartition a été comme suit : 2842 ménages dans l'urbain, 1594 ménages dans le rural, tirés sur la base d'un échantillon représentatif de 16 Wilayates réparties sur les 4 grandes régions algériennes : Est, Ouest, Centre et Sud et couvrant 66 communes. Le questionnaire a été mis en œuvre sur la base d'une approche sociologique quantitative. Il est composé de questions fermées, rédigé dans les deux langues (Français – Arabe)³. Ce questionnaire comporte 170 questions construites à partir de données qualitatives recueillies de l'analyse de l'état des lieux des précédentes enquêtes et d'entretiens qui ont permis de pénétrer dans les profondeurs de la pluralité des situations vécues par les femmes. Nous focaliserons notre analyse sur les résultats de cette enquête sous un autre angle **que** celui du rapport de la *conciliation par les femmes entre leur vie privée et leur vie professionnel* ou dans *l'optique de la réalité sociale de la femme travailleuse dans le procès de travail dans le secteur industriel en apportant une analyse des difficultés et des blocages comme contrainte à la participation des femmes dans la vie économique du pays*.

Cette étude nous a conduit à *l'analyse de l'exercice des pouvoirs en vue de mettre en exergue cette imbrication ou / et négociation des pouvoirs* à travers un regard croisé des femmes et des hommes sur les activités marchandes et non marchandes formelles et informelles en Algérie. Les résultats obtenus et les conclusions que l'on tire sur les activités des femmes, telles que nous les avons observées, nous permettent d'identifier **deux types de transferts**. Un transfert d'activité, *dans la relation sociale et hiérarchique de genre*, concerne des activités assurées « traditionnellement » par les femmes et qui se feront, également, par les hommes aussi bien dans les espaces où s'exerceraient les négociations de

³ Le choix de la langue pour les réponses est laissé aux femmes enquêtées.

partages des pouvoirs qu'au niveau des territoires, que ces activités soient formelles ou informelles. L'autre transfert s'opère *d'un type d'activité à un autre type d'activité* ou *pour le même genre*. Le temps de travail consacré à un groupe activités et fait par une femme est transféré vers un autre groupe d'activité pour la même femme. Ce qui se traduit comme des stratégies de gestion du temps par une priorisation des activités et une meilleur compétitivité voir des performances et une capitalisation des compétences dans le travail dans toutes ces formes. Le temps de travail consacré à un groupe activités fait par une femme peut faire, également l'objet d'un transfert au même groupe d'activités pour une autre femme , par un système de solidarité féminine ou échange de biens et services à titre marchand ou non marchand. L'enquête a rendu possible, nos interrogations, sur les maillons du changement, fonctionnant comme de véritables indicateurs des sens empruntés aujourd'hui par les transformations sociales. L'analyse des résultats nous permet de souligner la pluralité des situations vécues par les femmes. Elles s'inscrivent dans quatre grandes catégories : femmes au foyer, femmes en formation, femmes occupées et femmes en demande d'emploi ou en chômage.

Le tableau suivant fait état des profils de la répartition de la population féminine enquêtée.

Tableau 1 : Répartition de la population enquêtée par profil

Enquête Nationale – 2006 – CRASC		
Profils	Effectifs	%
Femmes au foyer	6706	48,75%
Femmes en formation	2981	21,67%
Femmes occupées*	2570	18,68% > ONS = 14,6%.
Femmes demandeuses d'emploi	1496	10,89%
Sans réponse	02	0,01%
Total	13755	100%

Source : BENGHABRIT - REMAOUN, Nouria (s/ dir) : données d'une l'enquête exploratoire : Résultats d'enquête in la revue Rissalat ell Oussra du ministère déléguée de la famille et de la condition féminine, septième numéro 2005, pp 6-13

Les femmes occupées, à une activité formelle ou informelle marchande, représentent 18,68 % de la population enquêtée- chiffre proche mais néanmoins supérieur à celui de l'Office National des Statistiques (ONS) qui est de 14,6%. Parmi elles 8 % occupent des postes de responsabilité dans le

secteur public, contre 8,2 % dans le secteur privé. Il ressort, de cette enquête, une présence massive des femmes dans l'espace domestique, représentant près de la moitié des femmes enquêtées. La dominance de la catégorie des femmes au foyer est estimée par un pourcentage de 48,75% et s'impose à notre réflexion sur l'économie informelle en notamment sur l'imbrication du marchand et du non marchand. Et cela est possible puisque, dans cette enquête, *l'activité domestique observée* concerne aussi les femmes en activité marchande formelle qu'informelle. Ainsi ces femmes cumulent un double travail celui lié à l'activité professionnelle et à l'activité domestique. Cette dernière observation pourrait contribuer à l'explication de l'un des facteurs de l'interruption de leur profession en raison des charges familiales et domestiques. La répartition selon la situation matrimoniale de la population enquêtée montre que cette dernière est constituée en majorité de femmes célibataires. Il faut noter, qu'en Algérie, l'âge du mariage a nettement reculé et ce grâce notamment à l'instruction des femmes. Ainsi cet âge est passé à 29,9 ans pour les filles et 33 ans pour les garçons en 2004 alors qu'il était de 27,6 ans pour les filles et de 31,3 ans pour les garçons en 1998 (Conférence Internationale sur la Population et le Développement + 10, Rapport National, 2003, p19). L'avancée de la scolarisation des femmes est confirmée par l'enquête puisque 47,20 % de la population enquêtée possède un niveau secondaire/supérieur comme le confirme le tableau 2 alors que l'enquête sur les ménages «Main-d'œuvre Démographie» (MOD) de 1992 l'estimait à seulement 10,80%.

Tableau 2 : Situation matrimoniale et niveau de scolarité des femmes enquêtées :

Situation Matrimoniale	Enquête Nationale 2006 - CRASC	
	Effectifs	%
Célibataires	7523	54,70
Marié- e- s	5025	36,53
Divorcé- e- s	428	3,11
Veuves/fs	773	5,62
Séparé –e –s	-	-
Sans réponse	06	0,04%
Total	13755	100%

Niveau d'instruction	Enquête Nationale 2006 – CRASC	
	Effectifs	%
Sans instruction	2317	16.84
Primaire	1881	13.68
Moyen	3039	22.09
Secondaire	3880	28.20
Supérieur	2612	19.00
Sans réponse	26	0.02
Total	13755	100.0

Source : BENGHABRIT - REMAOUN, Nouria (s/ dir) : données d'une l'enquête exploratoire : Résultats d'enquête in la revue Rissalat ell Oussra du ministère déléguée de la famille et de la condition féminine, septième numéro 2005, pp 6-13

2. L'approche genre : une grille de lecture des activités économiques et sociales.

Pour les besoins de l'analyse, dans l'Enquête Nationale - 2006 – CRASC, la catégorie femmes occupées distingue les femmes ayant des responsabilités (cadres et entrepreneurs) de celles qui n'en ont pas (dites travailleuses). Le temps dit « hors travail » est réparti entre différentes activités : de la cuisine, au ménage, aux enfants, au maintien du lien social et à soi. Ainsi les temps «hors occupation» pour les femmes occupées, se répartit en temps consacré : à la cuisine, au ménage, aux enfants, à la famille, aux visites d'ami – e –s et de proches et le temps pour soi. L'enquête relève une particularité dans l'emploi du temps des femmes durant le week – end à savoir un temps consacré au hammam et un temps consacré à des sorties aérées. Par ailleurs l'Enquête Nationale – 2006 – CRASC, en ce qui concerne la production domestique, ne s'est intéressée qu'aux femmes occupées. Nous avons utilisés les résultats de l'enquête pour, d'une part, confronter une classification que nous avons utilisée dans nos travaux de recherche sur l'économie informelle - dite méthode de «SLAZAĬ» - (Boufenik, 2011, 165.) et les catégories obtenues dans l'enquête nationale. D'autre part, l'évaluation en volume des activités rapportée aux transferts qu'opèrent les femmes dans leurs activités, nous permet de conforter notre approche en testant nos hypothèses de travail - énoncées plus haut - et de tirer les conclusions qui s'imposent en matière d'approche de genre de l'économie informelle. Il est à noter que chaque colonne du statut matrimonial est subdivisée en deux sous colonne afin de différencier entre le genre masculin et le genre féminin en matière d'activité

Tableau 2 : Grille de lecture des activités d'«une femme occupée enquêtée »

Activité Méthode SLAZAI	Activité Correspondante à l'E.N CRASC	Statut matrimonial : Célibataire / Marié – e/ Divorcé – e/ Veuf – ve/ Sans réponse	
			Inférieur ou égale à 1H
			Inférieur à ou égale à 2 H
			Supérieur à 2 h
Activités pour les besoins biologiques	Soins personnels Aller au hammam, Repos ou temps pour soi , Boire, manger, dormir, regarder la télé		Inférieur ou égale à 1H
			Inférieur à ou égale à 2 H
			Supérieur à 2 h
Activités marchandes	Activité rémunérée formelle ou informelle à l'extérieur ou au domicile.		Inférieur ou égale à 1H
			Inférieur à ou égale à 2 H
			Supérieur à 2 h
Les activités productives non marchandes	Faire la cuisine, Faire le ménage, Faire le suivi scolaire et extra scolaire des enfants, Visites familles, ami e s et proches pour entraide /solidarité ou bénévolat, S'occuper du bien être des autres de la famille – personne âgée ou autre		Inférieur ou égale à 1H
			Inférieur à ou égale à 2 H
			Supérieur à 2 h
Les activités de loisirs	Visites familles, ami e s et proches pour le plaisir, Loisirs et sorties plein air		Inférieur ou égale à 1H
			Inférieur à ou égale à 2 H
			Supérieur à 2 h

Source : Confectionné par nos soins par le croisement de la classification des activités dans l'Enquête Nationale - 2006 – CRASC celle de la méthode de SLAZAI et le statut matrimonial.

Cette grille d'analyse, confectionnée par nos soins, nous permet de situer les activités économiques marchandes formelles et informelles et les activités non marchandes. Elle aide à la localisation de l'espace ou le lieu d'exercice

de l'activité (Espace public / espace privé ou à l'extérieur ou à domicile) et d'en préciser la nature et les formes de l'activité. Il devient également possible d'estimer le volume d'activité selon le statut matrimoniale et par genre. Comme il est difficile d'obtenir des indications précises sur les activités marchandes informelles notamment les activités non déclarées et de la pluri -activité, il nous sera possible d'en obtenir le volume par déductions des activités non marchandes. Ce qui permettrait d'estimer le travail informel par l'offre de travail implicite (Adair, 2002, 17).

3. Résultats et discussions :

Les résultats de cette Enquête démontrent le potentiel de ressources humaines (femmes au foyer) investissant l'activité domestique dans ses différents volets. L'analyse théorique du travail domestique ou tâches domestique (entretien de la maison, préparation des repas, soins aux enfants et aux personnes âgées) est l'activité partagée par toutes les femmes quel que soit leur statut, mariées ou célibataires, travailleuses ou femmes au foyer. Ainsi dans leur dimension économique, ces activités permettent l'entretien de la force de travail nécessaire à la production de la valeur marchande et à la reproduction du capital et sur le plan social et psychologique, elles sont nécessaire au bien être des membres de la famille, à l'équilibre et à la cohésion sociale de la famille et par conséquent de toute la société. Ces activités productives non marchandes notamment les activités liées au ménage, à cuisiner, presque exclusivement féminine, sont une activité *quotidienne* des femmes occupées quelque soit leur statut matrimonial et de manière particulière pour les femmes mariées en ce qui concerne le suivi scolaire et extra scolaire des enfants. Ainsi la prise en charge des enfants, avec toutes les activités que cela implique, comme une mission «de suivi et de l'évaluation de l'éducation des enfants » au sens large, serait de la « **responsabilité** », **essentiellement, des mères**. *Ce qui n'est pas sans conséquence sur les activités marchandes formelles ou informelles et sur le choix de l'espace ou du lieu où s'exercent ces activités.* L'implication des femmes dans la sphère économique formelle ou informelle ne semble pas remettre en cause la division traditionnelle des tâches domestiques entre les femmes et les hommes. Bien que très actives à l'extérieur du foyer, car en plus du travail rémunéré formel ou informel et quelque soit l'espace de la pratique de ces activités, elles sont dans les foyers, premières responsables des activités non marchandes et de ce qui est

désigné, dans l'enquête par « **la reproduction des fonctions essentielles de la vie ou le bien être social** » avec essentiellement **la production domestique**. Même quand il y a une intervention proposée par un autre membre de la famille de sexe masculin et en particulier le mari, cela reste une aide puisque la prise de décision, le timing et toute l'organisation des tâches reviennent à la femme. C'est pour cela que la femme, même animée par une volonté de rester dans son activité formelle et de prendre du temps pour elle, ne peut le faire vu l'importance du travail ménager, des soins à prodiguer aux enfants et à tous les autres membres de la famille et aussi à l'époux et aux beaux- parents quand il s'agit de la famille élargie. Toutes ses activités nécessaires à la reproduction sociale de la famille et de l'économie à travers l'entretien de la force de travail, sont non seulement non rémunérées mais occultées et non intégrées dans l'estimation du produit intérieur brut (PIB). Les raisons résident dans le fait qu'elles sont menées au sein de l'espace domestique donc non quantifiées et aussi du fait qu'elles profitent aux membres de la famille. Par ailleurs, le poids des charges domestiques qui pèse sur les femmes en activités marchandes formelles ou informelles, les laisse dans une situation de vulnérabilité socioéconomique par rapport à l'exercice de leur activité professionnelle. La preuve est que la grande majorité de la petite enfance (0 – 6 ans) en Algérie, est généralement prise en charge par les membres féminins de la famille : sœurs, tantes, grands-mères, nourrices ou femmes d'entretien. Ce qui expliquerait l'intérêt des femmes à garder le lien avec la famille par tactique pour s'appuyer sur le système de solidarité familiale et par là développer leur propre stratégie de contournement des contraintes à leur activités dans et en dehors de l'espace domestique. Cette pratique est passée d'une stratégie individuelle des femmes à une stratégie collective comme une alternative. Cette activité⁴ non visible se substitue aux institutions dans la prise en charge de la problématique de la garde des enfants. C'est la sphère informelle, aussi bien dans sa dimension marchande, par le recours des femmes travailleuses aux services marchands des nourrices, femmes d'entretien, voisinage et membres de la famille, que dans sa dimension non marchandes, par le recours à la solidarité de la famille (sœurs, tantes, grands – mères), du

⁴ Une situation générée durant de longues années par l'absence de prise en charge de la petite enfance dans les politiques publiques comme les constructions de crèches, jardins d'enfants, généralisation du préscolaire.

voisinage et de l'aide communautaire, en particulier par l'apport associatif ou de collectif de travailleuses, qui se développe de plus en plus. Ainsi les femmes ne sont passives ni devant les pressions sociales et culturelles ni dans devant les défaillances institutionnelles. Elles donnent du sens à leurs actes et les inscrivent dans un choix, certes, dit stratégiques ou / et identitaires. Ainsi pour ne reprendre que les résultats sur le droit de sortir est-il dénié aux femmes au foyer, en milieu rural, même pour faire des visites familiales ? Et pourquoi les femmes occupées se sentent dans « obligation » de justifier la consolidation du lien social au sein de la famille de l'exprimer comme une forme de négociation qu'elles opèrent avec son groupe familial pour signifier que travailler en terme générique, consacrer du temps à l'activité professionnelle ne veut pas dire couper le lien avec la sphère familiale ? Et par voie de conséquence le travail ne libère-t-il pas la femme aux sens des libertés individuelles en libre circulation ? A notre sens une autre hypothèse est à émettre à savoir que sous la contrainte du temps à répartir entre les activités marchandes formelles ou informelles et les activités non marchandes, ces catégories « socioprofessionnelles » s'orientent vers une gestion rationnelle et opérationnelle de l'une des ressources rares « Temps » voir même une démarche managériale de toutes leurs ressources dont la ressource le temps de production et de consommation, *en conscientisation de leurs contraintes et non pas en intériorisation de leurs conditions.*

Comme souligné auparavant, les recherches en Algérie sur le travail domestique comme activité non rémunérée des femmes sont pratiquement très rares. Cette situation découle du processus sociohistorique du développement des sociétés et notamment de la société algérienne. Processus qui détermine le statut des femmes à un moment donné et où les tâches domestiques sont considérées comme le prolongement naturel du rôle de reproduction des femmes au titre de leur statut d'épouse, de mère et de fille. Elles sont rarement d'abord des femmes au sens du statut de la personne humaine – citoyenne mais toujours en rapport de position hiérarchique à l'autre ; l'époux, les enfants, la famille. Ce rapport de positionnement des femmes devant les hommes est traduit par les hommes et/ou les femmes comme une construction identitaire. Cette identité sexuée va selon le cas, dans le cadre de « *stratégie dite féminine* » soit s'appuyer sur la prise de conscience d'une situation de domination à contourner par ce

qui est identifié comme « une *négociation* » ou avec une confrontation⁵. Comme cela peut paraître comme une « apparente soumission » par l'acception ou l'intériorisation de ce statut. Dans l'une comme l'autre attitude qui caractériserait la stratégie dite féminine, les femmes sont de véritables actrices, comme dans toute stratégie. A ces stratégies il faut accorder un intérêt tout particulier afin de saisir le sens pour une totale compréhension de la question qui nous intéresse sous l'angle de l'approche des activités marchandes ou non marchandes informelles. Les recherches sur la question du travail non rémunéré des femmes comme variante des activités des femmes, sont rarement entreprises en tant que telle. Elles sont souvent abordées à l'intérieur des sujets relatifs aux femmes travailleuses de manière générale par la problématique de la conciliation vie professionnelle, vie familiale ou celle de l'espace public, espace privé. Ces recherches mettent en exergue la difficulté de dissocier la situation des femmes travailleuses de la situation de la société en général. Elles démontrent également, qu'on ne peut comprendre la faiblesse de l'activité professionnelle des femmes sans sa mise en lien avec le travail domestique et les responsabilités qui en découlent au sein de la famille. Ces recherches soulignent que les femmes travailleuses, en situation de faibles disponibilités de crèches et de garderie déploient des stratégies multiples d'adaptation. Ces tâches et ces activités nécessaires à la vie sociale et familiale et au bien être de la famille ne peuvent être dissociées de la vie professionnelle (Adel, 1997, 7).

Le partage des tâches correspondent aux deux hypothèses que nous avons émises dans notre introduction. Ainsi s'opère un transfert de temps entre les activités reproductives et les activités productives ou sur un vecteur d'échanges de services entre même genre de générations différentes (mères/filles) ou dans un système de solidarités féminines (famille, voisinage, relations personnelles). Le second type de transfert se caractérise par le partage des tâches entre genre notamment dans les couples, et plus particulièrement dans les ménages où les femmes ont une activité génératrice de revenu à titre formelle ou informelle. Cependant ces

⁵L'évolution des divorces et notamment par El Khôl – vécu comme le rachat de sa liberté à l'homme.

Des fêtes pour célébrer ce type de divorce contrairement aux divorces par la seule volonté de l'homme ou par consentement mutuel et même ce dernier est le résultat de négociation, voir parfois de menaces par les femmes. Cf. El Watan, **Evolution du divorce en Algérie 2007 – 2009** édition du 9 mai 2010

activités sont sous estimées et non prises en compte dans la comptabilité du produit intérieur brut (Goldschmidt – Clermont, 1987, 7). Cette sous estimation des activités des femmes reflète une perception institutionnelle, par des outils orthodoxes, d'une faible implication des femmes dans l'activité économique et met en exergue l'approche qui fait que le rôle des femmes est tributaire du statut des femmes dans la famille et dans la société en général. Un statut des femmes étroitement lié au statut matrimonial à savoir mère et épouse avant tout. Il y a lieu de souligner que cette sous estimation de la réalité du travail domestique non rémunéré des femmes ne peut être corrigée qu'au travers des recherches thématiques précises et pointues. Ce qui rendrait perceptible l'apport et l'importance de la part de ces activités non rémunérées dans l'économie domestique dans son rapport aux activités formelles et informelles marchandes, en particulier, et dans l'économie du pays en général et du retard pris dans la remise en cause de la hiérarchie sociale entre les sexes. Le passage à des approches nouvelles, comme de nouveaux éclairages aussi bien théoriques que pratiques, moins orthodoxes, tel que l'intégration du genre dans l'approche du développement économique et sociale et l'évolution politique, accompagnerait les acteur – e – s, les politiques, les stratégies à faire un saut qualitatif dans leurs visions, approches et pratiques des dynamiques et des perspectives et des opportunités nouvelles qui se présentent à eux et à elles. L'évolution de la situation des femmes est loin d'une égalité des chances dans le domaine des droits politiques⁶ et juridiques et des choix socio-économiques. Ce qui ne facilite pas et ne permet pas une réelle participation des femmes à la gestion de la cité. Les données et faits témoignent de la persistance des disparités entre les femmes et les hommes au niveau des politiques, des investissements en matière de santé, d'éducation et d'emploi. C'est dans ce sens que sur le plan institutionnel, trois organismes sont chargés de veiller et de renforcer l'égalité entre les hommes et les femmes : Le Ministère de la Solidarité nationale et de la communauté nationale à l'étranger, crée en 2002 ; le ministère délégué chargé de la famille et de la condition des femmes avec un conseil de la famille et de la femme crée en 2006 ; la commission nationale consultative de promotion et de protection des droits de l'Homme.

6 Même si les dernières élections législatives du 10 mai 2012 ont permis une percée spectaculaire des femmes à l'assemblée nationale avec un taux de plus de 30%.

Le ministère délégué chargée de la famille et de la condition des femmes a développé plusieurs programmes dans le but d'assurer l'accès à l'éducation, à la formation professionnelle et aux renforcements de la participation des femmes et leur insertion professionnelle. Le programme commun pour l'égalité entre les genres et l'autonomisation des femmes en Algérie pour la période 2008 – 2014⁷ est un projet conçu en concertation entre plusieurs ministères sectoriels, des associations de la société civile et sept organisations du système des Nations Unies. Il répond à l'objectif N°3 des objectifs du millénaire pour le développement (OMD) qui prévoit de promouvoir l'égalité des sexes et l'autonomisation des femmes avec un accent mis sur l'accès amélioré à l'emploi et est financé par le fonds pour la réalisation des OMD financé par le Gouvernement espagnol. Ce programme repose sur trois axes stratégiques principaux. Il vise la mise en place d'un environnement favorisant une prise de décision équitable ; l'intégration de l'approche genre dans l'élaboration des politiques - plus particulièrement dans le secteur de l'emploi et l'amélioration des données désagrégées par genre. En terme d'impact il ambitionne l'accès des femmes à l'emploi, le soutien ciblé aux mécanismes de création d'emplois existants et le développement de projets pilotes et les actions de formation et d'information sur les questions de genres et des droits sociaux et économiques des femmes

4. L'approche genre : un apport et une opportunité d'efficacité et d'efficience

L'apport de l'intégration du genre, dans l'analyse de l'économie informelle marchande et non marchande dépasse largement le cadre que suggère un tel champ d'analyse à savoir « l'égalité entre les femmes et les hommes dans leurs rapports dans la société ». La question de la promotion des femmes dans l'ensemble des activités n'est pas une question périphérique réservée aux spécialistes du « Gender Economics » une question centrale du développement et de la croissance socioéconomique et politique dans les pays qu'ils soient développées ou en développement. Tel est bien la perspective qui sous – tend notre communication. Ainsi la participation des femmes à l'activité économique, notamment, est un puissant facteur

⁷ www.femmes-algeriennes.gov.dz

d'amélioration des performances économiques parce qu'elle permet la diversification des potentialités et oriente la demande des ménages vers des services de proximité à fort contenu en emploi.

5. La difficulté de la statistique à chiffrer le réel du travail des femmes.

Si l'entrée des femmes sur le marché du travail et leur indépendance financière constituent bel et bien un changement, voir même une mutation, social majeur qu'en est il de l'égalité réelle entre les femmes et les hommes ?

Les femmes et les hommes se répartissent toujours inégalement les trois domaines à savoir la sphère communautaire liée au travail de la collectivité et au renouvellement des générations ; le champ de la production du bien être et de l'éducation dans la sphère domestique, sphère de la famille ou dite privée et le champ de la production de biens et services marchands et non marchands à l'extérieur de la sphère domestique ou au sien même de celle-ci. La science économique a longtemps limité ses missions à la troisième fonction, considérant que la première relève de l'analyse démographique et occultant la seconde au motif des difficultés d'observation et de mesure. Rappelons, à ce niveau d'avancement, de notables exceptions comme Becker, Reid, Sauvy, Clark et Kuznets, Andrée Michel, Michel Claude, Annie Fouquet, etc.

La diversité et les différences des situations des femmes et des hommes sur le marché du travail, rend difficile la mission de la statistique et des organismes chargés de la collecte de l'information et la mise sur pied des bases voir des banques de données. Les méthodes et les outils standards, mis en place, sont conçus de façon à saisir des situations homogènes. Or de plus en plus les analystes se rendent compte de l'hétérogénéité des populations et des situations sous l'influence omniprésente des facteurs culturels qui sous tendent les différences de comportement entre les genres. La pesanteur du milieu familial, les représentations par les systèmes sociaux et en particulier le système éducatif, l'attitude des femmes à l'égard du pouvoir accordent plus d'importance à la substance des fonctions qu'à la reconnaissance sociale qui s'y attache. Alors comment la statistique, à l'état actuelle du savoir toléré par la nature même de cet outil, peut elle saisir et s'en saisir de l'égalité des droits et de l'identité des rôles avec des différences qui persistent dont l'ordre du culturel de façon adjacente et sous – jacentes.

En plus du fait, que sur le plan technique, l'outil statistique doit rendre

compte, décrire et expliquer l'offre et la demande de travail des genres et notamment les caractéristiques nouvelles qui expliqueraient les variations sur le marché du travail. Il s'agit de saisir toutes variables endogènes et exogènes de la fonction de production marchande formelle ou / et informelle et la production non marchande. A notre sens, seule la construction d'un outil statistique prenant en compte la perspective de genre pourra rendre compte de cette production sur le triple champ par les deux genres dans leurs relations de pouvoir.

6. La difficulté de l'officiel à saisir le réel.

L'égalité entre les femmes et les hommes reste un objectif difficile à atteindre, pour ne pas dire illusoire. Dans les sociétés, même, les plus favorables aux principes de l'égalité de genres, les deux sexes se partagent inégalement les trois grandes fonctions sociales. Le poids de la conciliation des vies familiale et professionnelle repose principalement sur les femmes. Ainsi les stratégies féminines apparaissent façonnées, à travers toutes les études, en matière d'orientation et de choix, par l'asymétrie que nous avons soulignée plus bas.

Nous avons choisies dans cette sous section de ne pas aborder le poids de la conciliation des vies familiale et vie professionnelles car notre investigation bibliographique nous a montré qu'un grand nombre d'études a abordé le travail des femmes dans cette optique. C'est pour cela que nous arrêterons, sans approfondissement, sur quelques aspects de l'asymétrie des stratégies. Cet arrêt sur « image » nous permettra de montrer en quoi l'officiel ne peut rendre compte du réel des genres comme des acteurs qui s'approprient les programmes et politiques des institutions officiels soit en s'adaptant à ses stratégies, soit en les détournant ou en les contournant et surtout en inventant ses propres stratégies.

6.1 L'asymétrie formation initiale et qualification : stratégie de surqualification à l'embauche.

En matière de formation initiale, les filles choisissent les filières de l'enseignement général, font des études plus longues, s'investissent dans les études juridiques, littéraires et commerciales et obtiennent plus de diplômes en comparaison avec les garçons. Les filles valorisent plus que les garçons, leur formation de base. Cependant la discrimination leur rend l'accès, aux postes de travail et surtout à des postes de responsabilités, plus difficile. Mais une fois que l'opportunité se présente à certaines d'entre elles, elles en

tirent profit comme les hommes si non plus mais faut il encore que cette opportunité se présente.

6.2 Le dilemme « Le diplôme / emploi ou l'homme »

Pendant la période des études le dilemme – le diplôme ou l'homme » devient ensuite le dilemme la vie professionnelle ou la vie familiale.

Cette situation de pseudo choix pour les jeunes femmes entre 20 ans et 30 ans ne se posent pas aux jeunes hommes. Ainsi les jeunes femmes subissent ce cruel dilemme à l'horizon de l'âge moyen au mariage, avec une préoccupation sous – jacente de fécondité / fertilité et procréation.

Deux profils de femmes se distinguent : celles qui mènent d'abord leur carrière professionnelle et se voient contraintes de retarder leur mariage et /ou leur maternité et celles qui d'abord se marient, font un enfant et donc privilégie « la construction de la famille », sans pour autant exclure l'idée du travail. Quelque soit le profil il apparaît que la construction du projet de vie des femmes se fait toujours sur le projet matrimonial – projet de mariage avec une échéance plus au moins différée alors que le projet de vie des hommes part d'abord du projet professionnel avec un attachement plus fort à la vie de famille comme valeur fondamentale.

6.3 La question du temps :

Cette question est déterminante à trois niveaux : elle éclaire sur le « plafond de verre »; elle pousse certaines femmes vers des activités, secteurs ou temps partiel dévalorisant. Et elle déséquilibre le temps de vie. Cette même question expliquerait les trajectoires des femmes. C'est ce qui ressort de certaines études qui se basent sur les récits de vie des femmes (Metair-Chareb, 2000, 75)

Conclusion :

Les contraintes à l'accès, la mobilité et la flexibilité dans le travail en Algérie freine le développement tant en milieu rural qu'en milieu urbain et notamment par la marginalisation d'un potentiel de ressources humaines féminines. Le travail, au titre d'activité économique et sociale, est vécu différemment selon le genre et au sein même d'un même genre. La caractéristique principale est que les populations sont très hétérogènes et par conséquent les enjeux vont être différents. Ce qui aura pour principale conséquence, sur le plan de la conception des politiques publiques notamment en matière de travail, l'adoption de stratégies différenciées qui

reposent sur des solutions de proximité adaptées aux besoins de strate de population : homme – femme ; tranche d'âge, formation, milieu urbain – rurale, niveau d'instruction ; la famille ; etc.

Le vécu et la perception différents et différenciés de la question du travail entrave particulièrement la production économique et sociale des femmes et se transforme en une exclusion sociale qui affecte tous les aspects de la vie. La division des tâches, des ressources et des responsabilités selon le genre affecte les modes de production à tel point qu'une intégration du genre est nécessaire à une réelle et nécessaire compréhension de l'économie informelle. La prise en compte d'autant de variables ne sera possible que par des mécanismes d'accompagnement local. Les études montrent que nous sommes encore dans une situation de confusion entre l'intégration de genre au développement et l'intégration des femmes au développement ; entre le concept genre et le concept sexe réduit au féminin. Ces confusions d'ordre conceptuelles ne sont pas sans conséquences sur les approches méthodologiques aussi bien dans la collecte de l'information que dans son traitement. Les résultats obtenus et les conclusions et recommandations qui ont découles sont forcément porteuses de limites notamment en terme d'aide à la prise de décision.

Le discours favorable affiché par les uns et les autres à l'intégration transversale du genre doit être sous tendu par des stratégies, mesures et des mécanismes pour la rendre réelle.

Il ya quinze ans la notion de genre était une question connue par un cercle d'initié à savoir une poignée de spécialistes et le sujet était loin de recevoir une attention politique voir même vu avec toutes hostilités de l'ingérence dans la souveraineté de l'Etat. Aujourd'hui nous pouvons, tout de même, parler d'une ouverture à l'intégration du genre dans les politiques publiques même si elle est contrainte par un manque de sensibilité de genre dans l'affectation budgétaire en terme de ressources humaines et financières. En même temps l'intégration sectorielle du genre n'est pas prise en compte dans la mesure où l'on confond la question du genre et l'insertion socioéconomiques des femmes. C'est à ce titre que ceux sont les institutions chargées de la protection sociale, de la solidarité, de la famille, de la condition féminine qui ont été le plus mis à l'épreuve. Ce qui n'est pas sans effet sur l'entretien de la myopie et du fléau dans la vision et la visibilité de cette approche. Par ailleurs sur le plan de la production scientifique, au-delà

des précisions d'ordre théorique sur le plan conceptuelle et méthodologique, il convient de recentrer l'intégration du genre, dans l'approche de l'économie informelle, dans l'approche du modèle patriarcal (parfois matriarcal).

Ce modèle est fondé sur la division sexuée du travail et une frontière étanche entre deux sphères. La sphère familiale qui relèverait de l'espace privée et dont la territorialité revient en apparence aux femmes alors que la sphère professionnelle serait du domaine du public et reviendrait au territoire des hommes. La sphère familiale produit et auto – consomme et où le temps de travail des femmes n'y est pas rémunéré, qu'il soit pour la reproduction pour la production domestique à la fois ménagère, d'éducation des enfants ou des soins aux ascendants et descendants adultes, ainsi que, bien souvent du travail dans l'entreprise agricole, artisanale ou commerciale familiale. L'homme, quant à lui, exécute un travail rémunéré dans la sphère marchande formelle ou informelle. Les femmes occupent une place monopolistique dans la sphère domestique que la famille soit de type nucléaire, monoparentale ou élargie et quel que soit le type de ménage⁸.

Selon la théorie des « ressources⁹ » plus un partenaire possède des atouts culturels ou économiques dans son jeu plus il pourra imposer son avantage. Le rapport relatif des capitaux culturels de chacun semble bien jouer un rôle sur le partage des tâches domestiques, toutes choses égales par ailleurs, y compris l'activité marchande formelle ou informelle. Sur cette question notre étude ne permet pas de soulever cette question de manière explicite mais par certains de ces résultats la question est une question à l'ordre du jour dans les familles et dans les ménages en Algérie. Des négociations dans la répartition des tâches et de l'accès aux territoires des productions existent. Cependant elles sont faites entre conjoints et entre personne de même genre belle fille – belle mère – belle sœur. Les situations et l'appréciation différentes du temps et de sa répartition selon que la famille soit élargie, nucléaire ou monoparentale nous laisse être l'hypothèse forte de la négociation dans le partage du pouvoir à travers le partage des tâches

⁸ Nous retenons, ici, la typologie des ménages algériens proposée par Hammouda Nacer Eddine, staticien – économiste CREAD Alger. Les ménages d'agriculteurs (10%) ; les ménages ruraux non agricoles (30%) ; les ménages urbains sans femmes occupées (50%) et les ménages urbains avec femmes occupées (10%)

⁹ Catherine SOFER : Modélisations économiques de la prise de décision dans la famille, LEO – CRESEP, CNRS et Université d'Orléans.

domestiques. Cet aspect nous ouvre une piste de recherche en matière d'application empirique à la modélisation de la prise de décision dans la famille. Ces modèles interviennent dans des domaines qui nous semblent primordiaux dans les analyses économiques tel que : les évolutions démographiques ; la division du travail homme – femme et particulièrement entre les conjoints par là l'offre du travail des femmes ; la répartition des revenus et l'analyse de la pauvreté.

Les relations économiques entre les femmes et les hommes gagneraient à être abordé par « l'économie des genres » et notamment par l'intégration du genre dans l'approche économique des trois sphères de la production sociale notamment domestique. L'identification des inégalités individuelles de salaire, d'emploi et de discrimination entre les femmes et les hommes sur le marché du travail doit s'inscrire dans une perspective globale. Ce qui permettrait d'identifier l'incidence des choix individuels des femmes et des hommes – en matière de composition de la famille, de répartition des espaces et des tâches et de participation à la production sociale – économique qu'elle soit marchande formelle et / ou informelle et non marchande.- sur le fonctionnement de l'économie et l'organisation de la société dans sa totalité.

Dans ce cadre globale, la participation des femmes à l'activité économique, visible, valorisée et réellement valorisante, est un facteur puissant d'amélioration de la performances des économies développées et en développement, d'une part parce qu'elle permet la diversification des potentialités, et d'autres part qu'elle oriente l'offre et la demande des ménages vers des activités de proximité à fort contenu en emploi. La question des inégalités dans les rapports de pouvoir et dans les relations hommes / femmes ne peut plus s'appuyer que sur les changements et les mutations sociales produits par des stratégies individuelles comme des stratégies féminines dont la plus visible la stratégie de réconciliation entre la vie professionnelle et la vie familiale. Agir sur les comportements des individus dans le ménage ou la famille est nécessaire mais pas suffisant. A ce titre la question centrale devient quelles sont « les conditions de la conciliation de l'activité des femmes, souhaitable sur le plan macro – économique, avec la réalisation des projets familiaux qui contribuent de façon déterminante au bien être individuel » (Majnoni d'Intignano, 1999, p. 197). Cette question soulève la question de la connaissance des modèles

familiaux et par voie de conséquence la question de quelle politique publique de la famille. Ces deux questions ne sont les propos de notre communication. Cependant, même si elles semblent périphériques, elles nous ouvrent une nouvelle piste de recherche.

Bibliographie :

Adair, P. (2002) Production et financement du secteur informel urbain en Algérie : enjeux et méthodes. In Conférence Internationale sur l'économie informelle en Algérie, 14 – 15 novembre 2000, *Revue Economie & Management*, N°1, Tlemcen, 1-23.

Adel F. (1997) Le travail domestique, *Insaniyat*, revue du Centre Recherche en Anthropologie Sociale et Culturelle, n°1, Ed CRASC, 7-19.

Benghabrit-Remaoun N. (dir.) (2005) Données d'une l'enquête exploratoire : résultats d'enquête, *revue Rissalat ellOussra*, ministère délégué de la famille et de la condition féminine, septième numéro, 6-13.

Boufenik F. (2011) *L'intégration du genre dans l'approche de l'économie informelle : le cas de la production domestique en Algérie*, Thèse de Doctorat Unique, Faculté des Sciences Économiques et de Gestion, UNIVERSITE Abou Bekr Belkaid Tlemcen, juin, 505 p.

Goldschmidt – Clermont L (1987)., “Economic evaluations of unpaid household work: Africa, Asia, Latin America and Oceania”, *Women, work and development*, n° 14, Genève, ILO, 213 p.

The Relationship between Corporate Strategy & Corporate Social Responsibility; a case study on Zarqa University*

Pr. Mohammed Al-Taee

Zarqa University - Jordan

ABSTRACT

Corporate strategy and Corporate social responsibility are important issues for the contemporary discussion on corporations in society when taking into account social and environmental impacts. Empirically, we can see that Corporate strategy is associated with Corporate social responsibility, such as attracting valuable employees as well as enhancing the company image and reputation. This research presents a theoretical and practical review that demonstrates the association between social strategy and Corporate social responsibility Based on the literature and a case study of Zarqa university through the seeks to enrich the discussion on the strategic management of social responsibility and contribute to the literature on Corporate Social Responsibility as well as Strategy

This article will explore the concept and the nature of corporate social responsibility (CSR) with an eye toward understanding its component parts by a pyramid of corporate social responsibility . Next, we plan to relate this component parts to adoption of CSR practices by Zarqa university. Finally, we present our conclusions to Stimulate Zarqa university leaders to take care and consider the importance of these issues in the future and propos some expected issues for further researches to stimulate other researchers to prepare researches on this important subject.

Key words: corporate strategy; corporate social responsibility(CSR).

Introduction

It's a spiny task to give a definition of (CSR)(The European Commission Directorate-General for Employment and Social Affairs, 2002), so Hopkins has commented that 'without a common language we don't really know that our dialogue with companies is being heard and interpreted in a consistent way' (Hopkins 2003, p. 125).

It is therefore important to explore the language of CSR if we are to understand and debate the concepts involved. Carroll, in 1979, defined CSR as "incorporating the economic, legal, ethical and discretionary expectations that a society has for organizations in a given period of time." (Carroll, 1979: 500).

According to the European Union (2001: 4) corporate social responsibility is "a concept whereby companies decide voluntarily to contribute to a better society and a cleaner environment **A concept whereby companies integrate social and environmental concerns in their business operations and in their interaction with their stakeholders on a voluntary basis**." Being socially responsible means not only compliance with all legal obligations, going beyond through increased investment in human capital, environment, and relations with stakeholders and local community (EU, 2001:7).

Perhaps the final comment should rest with Blyth, who has suggested that 'There is no one definition of what it takes to be a responsible corporate. The key is to have a rigorous process for identifying those responsibilities and fulfilling them. (Blyth 2005, p. 30)

2- THE STRATEGIC DIMENSION OF CSR

(Blyth, 2005) consider (CSR) as "the hot business issue of the naughtiest" (Blyth 2005, p. 30). (Ryan, 2002) referred that (CSR) has variously been described as a 'motherhood issue' (Ryan 2002, p. 302) .

Consortium(2010)determines that CSR is one of the best tools available to combine private and public interests, to help companies be more competitive and more sustainable, contributing toward a better society and a better world.

Porter and Kramer (2006) defended that CSR has tendencies to be a strategic philanthropy, as it do not seem to ever be truly strategic or have effective philanthropy. Some empirical studies carried out in some countries proved that CSR is a substantive strategic activity for the corporation Social responsibility has become a strong and irreversible part of corporate actions. When managed effectively, CSR programs and projects can create significant benefits in terms of reputation and returns as well as the motivation and loyalty of employees. CSR can also contribute toward strengthening valuable partnerships (Pearce & Doh, 2005).

Recent studies (Sharp, Zaidman, 2010) defend that organizations must act strategically regarding CSR activities in order to make CSR a source of competitive advantage.

Husted and Allen (2001) state that CSR strategies can create competitive advantages if used properly, pointing out that there is a positive association between strategic social responsibility actions and competitive advantage. Consequently the corporate strategy should be integrated into the CSR strategy of the company, other wise failure will be guaranteed. The relationship between tow strategies of the organizations has been widely discussed among practitioners and academics and has emerged as inescapable primary for business leaders in every organization Once CSR becomes part of corporate culture and values, it is an internal resource that can generate competitive advantage (Castelo Branco, & Rodrigues, 2006).

3-Research question

The proposed research tries to answer the following questions:

- Do Corporate strategy and Corporate social responsibility are important issues for the Zarqa university leadership?
- To what extent is Corporate strategy associated with Corporate social responsibility in Zarqa university?

In the context of considering these questions, The Relationship between Corporate Strategy & Corporate Social Responsibility is explored.

4- Statement of the research objectives

According to (Beck, 1999)) we live in a risk society and have an the increasing need to innovate and differentiate their products / services . So (Consortium 2010) argue that, in the present context, companies must move from a paradigm of management that “secrecy is the soul of business,” to one that “soul is the secret of business.” This research aim at identify several objectives, there are:

- 1- The proposed research aim at identifying the concept and the nature of corporate social responsibility (CSR) .
- 2- Explore the component parts of (CSR) by a pyramid of corporate social responsibility .
- 3-Relate this component parts to adoption of CSR practices by Zarqa university.
- 4-Stimulate Zarqa university leaders to take care and consider the importance of these issues in the future.
- 5- Stimulate other researchers to prepare researches on this important subject.

5- The pyramid of corporate social responsibility

(Carroll 1979)used a " a four-part " conceptualization approach to depicting CSR,

included the idea that the corporation has not only economic and legal obligations, but ethical and discretionary (philanthropic) responsibilities as well. To be socially responsible, companies must meet different types of responsibilities identified in the figure 1. The most basic responsibilities, financial, are shown at the bottom because organizations got out of business if they failed to meet their financial responsibilities.

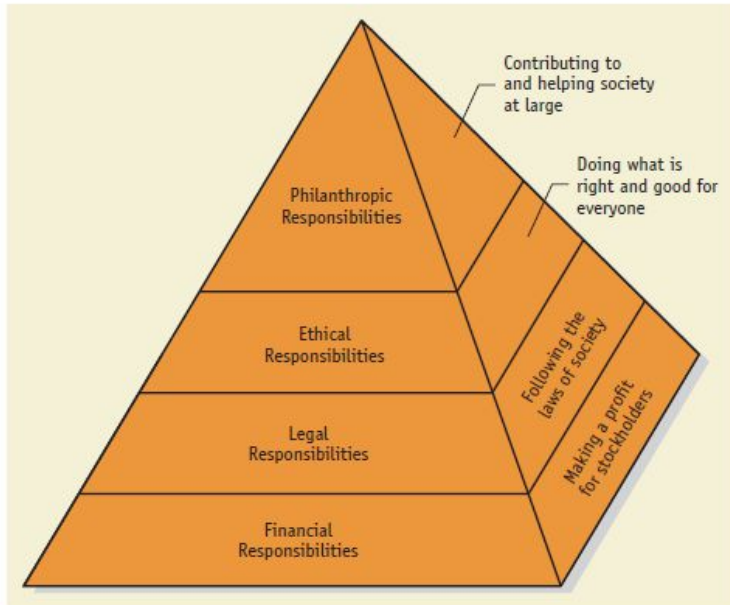


figure 1
The pyramid of corporate social responsibility

The pyramid of corporate social responsibility is depicted in Figure 3. It portrays the four components of CSR, beginning with the basic building block notion that economic performance undergirds all else. At the same time, business is expected to obey the law because the law is society's codification of acceptable and unacceptable behavior. Next is business's responsibility to be ethical. At its most fundamental level, this is the obligation to do what is right, just, and fair, and to avoid or minimize harm to stakeholders (employees, consumers, the environment, and others). Finally, business is expected to be a good corporate citizen. This is captured in the philanthropic responsibility, wherein business is expected to contribute financial and human resources to the community and to improve the quality of life.

Table (1)
The four-part " conceptualization approach to depicting CSR,

Economic Responsibilities	Legal Responsibilities	Ethical Responsibilities	Philanthropic Responsibilities
It is important to perform in a manner consistent with maximizing earnings per Share	It is important to perform in a manner consistent with expectations of government and law.	It is important to perform in a manner consistent with expectations of societal mores and ethical norms.	is important to perform in a manner consistent with the philanthropic and charitable expectations of society.
It is important to be committed to being as profitable as possible.	It is important to comply with various federal, state, and local regulations.	It is important to recognize and respect new or evolving ethical moral norms adopted by society.	It is important to assist the fine and performing arts.
It is important to maintain a strong competitive position.	It is important to be a law-abiding corporate citizen.	It is important to prevent ethical norms from being compromised in order to achieve corporate goals.	It is important that managers and employees participate in voluntary and charitable activities within their local communities.
It is important to maintain a high level of operating efficiency.	It is important that a successful firm be defined as one that fulfills its legal obligations.	It is important that good corporate citizenship be defined as doing what is expected morally or ethically.	It is important to provide assistance to private and public educational institutions.
It is important that a successful firm be defined as one that is consistently profitable.	It is important to provide goods and services that at least meet minimal legal requirements.	It is important to recognize that corporate integrity and ethical behavior go beyond mere compliance with laws and regulations.	It is important to assist voluntarily those projects that enhance a community's "quality of life."

Source: (Carroll, 1991)

This implies that it is important to note that corporate social responsibility is not merely a collection of isolated practices or occasional gestures, nor does it involve initiatives motivated by marketing or public relations benefits.

Instead, corporate social responsibility is a comprehensive set of policies, practices, and programs that are integrated throughout business operations, and decision-making processes that are supported and rewarded by top management. Importantly, social responsibility involves more than simply making a few charitable donations. It must be a commitment to doing what's best for people and the community

6-Analyzing the strategic factors of CSR; Case study methodology

We have selected Zarqa university(*) case that highlight their CSR strategies This article focuses on Zarqa university case, , which we consider being most clear in terms of CSR evolution and provided enough information for our research. We use the case to develop our framework and illustrate it with examples. In other wards this section intended to identify what (CSR) efforts was used in Zarqa University.

(*)Zarqa University works under the umbrella of Zarqa Company for Investment and Learning, a medium-sized specialist company in Jordan operating on the commercial basis. For more details about this company you can visit the following site: www.zu.edu.jo

First. Strategic Vision and Mission. *Zarqa University* Strategic Vision emphasize the CSR role, this role is one element of the three basic elements of the strategic vision “Distinction in the rendering of education, research and community services on the local, regional and international levels”. The mission also present this role” The training and graduation of highly qualified manpower compatible with the needs of the local, regional and international markets, as well as conducting applied academic research for the development of local community”.

Second. Posture strategic factors involved in driving CSR change.

Beyond the analysis of CSR evolution in the form of postures, as suggested by(Basu and Palazzo ,2008), the analysis of *Zarqa University* case provides us with several conclusions related to the factors involved in driving CSR

change. Table (2) summarizes the strategic factors that characterize each CSR stage.

Table (2)
The strategic factors that characterize each CSR stage on *Zarqa University* case

CSR posture/strategic factor	Integrated	Citizenship
Vision statements, mission statements		Introduction of CSR values in vision, mission
Leadership	Top management leads internal change	
Authority structure	First CSR departments	
Differentiation strategy	CSR is used as a differentiation strategy but not necessary core to all operations	
Span and depth	Span: Starting with first Suppliers Depth: more processes, especially in core production	
Technology	CSR standards and cross organization measures	
Collaboration and partnership	Collaboration and dialogue with stakeholders	

Third. Establish department to deal with corporate social responsibility. *Zarqa University* formed a “Continues Learning and Social Service Unit in 1997. The remit of the Unit has been to participate in achieving the university’s mission about serving of society and strengthen it’s relations with the local community. Recently, *Zarqa University* also established what named ”Local Community Development Department” to enhance the CSR efforts through direct contacts with the local community.

Fourth. CSR is also being introduced as a subject of teaching. There are many teaching courses in the Economic & Administrative Sciences Faculty Celebes intended to provide students with CSR related knowledge and supporting them to deal with other aspects of economic activity in the

future. As in the contemporary world it is increasingly difficult to imagine an economist or manager having no idea about problems in this field.

Fifth. Just as *Zarqa University* must respond to quality assurance conditions of Higher education ministry in Jordan, so reporting is one of the main tools for implementing corporate social responsibility. A report is usually annual reviews of those issues which has been done and are of greatest importance for the university and stakeholders based on agreed scales in the field of CSR. (SES, 2012)

Sixth. The four-part " conceptualization approach to depicting CSR

The following analysis allows the assessment of the adoption of CSR practices by *Zarqa University* depending on the works of (Maignam, Ferrel and Hult1999). and is based on a set of questions regarding 4 different areas of CSR: Economical, legal, ethical, and altruistic.

Economic Component – First of all, *Zarqa University* is one of many economic basic units especially in Zarqa society and in Jordan society at all. As such, they have a responsibility to :

1-produce services that society needs, try to continuously improve the quality levels of services, *Zarqa University* leaders realize the need to focus on their customers' needs, There are well defined procedures to use to address customer's complaints . So Keeping up with the importance competition with other private universities in Jordan Quality's importance as a consumer issue and Greater focus on customer relationship management (CRM) has grown, consequently customer's satisfaction became one of the critical organizational performance indicator. And;

2- Then making a profit. *Zarqa University* have been successful in the making an acceptable profit in the process. It have managed in a way that can be economically sustainable. It have to fulfill their contracts with suppliers in time, to pay their employees properly, concentrated in reducing operating costs, control employees' productivity levels ,etc, which can be difficult when they are dealing with financial problems.(See Appendix 1)

Legal Component – Legal responsibilities reflect a view of "codified ethics" in the sense that they embody basic notions of fair operations as established by lawmakers. Compliance with legal requirements is the minimum acceptable in CSR. To pursue their economic missions within the framework of the law Zarqa University obey the laws and regulations promulgated by federal, state, and local governments, employers' associations, academic centers, high education institutions as the ground rules by which It work.. represent the attempt of *Zarqa University* to specify the type or nature of the responsibilities that go beyond compliance with the law. Top management strategies are clearly long term oriented, . Managers are well informed about relevant environmental laws, All of services comply with legal requirements, contractual obligations are always honored, managers strive to uphold the law and do the best to act in accordance with the laws governing the hiring and employee benefits.

Ethical Component - Ethics represents a whole set of moral principles written and unwritten, by which the company operates its nuclear level. It is the soul of the company and its constituent parts embrace those activities and practices that are expected or prohibited by societal members even though they are not codified into law. Ethical responsibilities embody those standards, norms, or expectations that reflect a concern for what consumers, employees, shareholders, and the community regard as fair, just, or in keeping with the respect or protection of stakeholders' moral rights. *Zarqa University* recognized as a trustworthy organization, examples of the actions that reflect this component includes:

1-Zarqa University have programs that promote diversity in workforce (in terms of age, gender and ethnicity). *Zarqa University* actions show efforts to effectively manage diversity. Diversity management is the planning and instituting of systems and practices that maximize the potential of employees to contribute to organizational goals and develop employee capabilities unhindered by group identities. It is arguable that managers should effectively manage diversity because it is socially responsible.

2-At the other end of the scale of social concern for employees, *Zarqa University* works to help employees balance family and work pressures. For example, over three years it spent 20000 JD to build and renovate child-care

centre within university campus. **Zarqa University** also has a generous leave policy for birth, adoption or family illness. Employees have six weeks on full pay and up to six months of unpaid leave with full benefits (Regulations & Instructions,1,2003). There is support for workers who want to improve their personal education inside and outside of the university, in the same direction there is discount for worker's sons who want to study at **Zarqa University**(50% from study fees), It also gives what called "profit dividend for each employee yearly.. Employees follow procedures and professional standards (their task or mission is to build among employees the sense and culture of responsibility for the university and the style of its presence in, and relationships with, the external world)

3-The public relationship unit and contact employees have to provide complete and accurate information to all customers. A recent trend in **Zarqa University** is the publication of more information on the university's performance in the social area which could be seen as a strategy to regain public confidence in the university.

4-There are internal policies to attract, develop and retain talented people, representing relations with employees; and to prevent discrimination between employees with regard to salaries and promotions, the salaries oared are similar to the industry average and There is a congenital procedure for employees reporting misconduct (such as stealing or harassment)

Discretionary(Philanthropic) Component These specific activities are guided by the desire of businesses to achieve social roles not required by law and not expected in an ethical sense, but yet are increasingly strategic, actions that are in response to society's expectation that businesses be good corporate citizens. This includes actively engaging in acts or programs to promote human welfare or goodwill. However, the needs of most communities extend beyond the resources available; businesses are often asked for more assistance than they can give, requiring priorities to be set. Accordingly, **Zarqa University** encourage Workers to participate in surrounding community civic organizations, There are exible policies that allow workers to coordinate their work with their personal life, There is an

internal program to reduce energy consumption and material waste, **Zarqa University** also encourage the development of partnerships with local and international universities and education institutions, support local sports clubs and cultural activities. In recent years, **Zarqa University** tried to have been going out of their way to behave in a variety of socially responsible ways. Our examples make it clear that corporate social responsibility takes many different forms. For a summary of some of The major ones are as follows, see Table 3.

Table 3.
Forms of Socially Responsible Behavior

Local Community partners	Social Responsibility Activity	Year
Zarqa Community	Free medical day	30/12/ annually
Jordan Community	Best Book Award	31/1/ annually
Jordan Community	Career Day (your chance at your fingertips)	21-22/4/ annually
Zarqa Community	Graduation of police Friends (Zarqa Governorate Police Directorate)	9-13/5/ annually
Zarqa Community	Five Football League for females at Zarqa Governorate	16-17/5/ annually
Zarqa Community	Zarqa Award for promising leaders for Zarqa Governorate schools	18/5/ annually
Jordan Community	University youth meeting (University violence)	15/11/2010
Jordan Community	A traffic safety conference for university students in Jordan in cooperation with the Directorate of Public Security and the Central Traffic Department.	15- 16/12/2010
Jordan Community	Poetry meeting (Zarqa events, the City of Culture).	19/12/2010
	Allow the use of university facilities (gym, playgrounds) for the local community	27-28/4/ annually
Zarqa Community	Allow the use of university facilities (gym, playgrounds) for the local community	Open

Jordan Community	Astronomical observations Workshop in collaboration with JAS	30/10/ annually
Zarqa Community	Training community college students	Annually
Jordan Community	Construction of a pedestrian bridge on the Highway of Amman – Zarqa	Total cost 32000 JD
Jordan Community	Conference on the Environment (Friends of the Environment)	1-5/1/2012
Zarqa Province	Establishing Computer Center	Total cost 8000 JD
Alhawoz Governmental Hospital	Establishing lecturer Room	Total cost 12000 JD
Zarqa Community	Contribute to the creation of gardens for the local community	Total cost 30000 JD
Passengers Community	Equipping and furnishing the university mosque	Total cost 70000 JD
Zarqa Directorate for Education	Furnishing offices	Total cost 25000 JD
Zarqa Governmental Schools	Computer Equipment	Total cost 20000 JD
Zarqa Governmental Schools	Training school teachers in coordination with the Ministry of Education	annually

8- Findings and conclusions:

Previous analysis reveals many important conclusions, thus Zarqa **University** must work more to improve their (CSR) performance by expanding their (CSR) efforts integrating (CSR) into corporate strategy by insuring the following subjects:

1-In order to spread the CSR concept throughout the university, it is important for it to become a stated corporate value and, there are many tools to be applied in order to reinforce such statements and foster continuous implementation, like seminars, conferences, presentations in general, also using folders and social reports, intranet, internal communication and the Internet.

2- Practices conscious capitalism to demonstrates a balance between profit and social welfare and environmental issues, taking into account all stakeholders, creating value for them, and using creative models of management to do it..

3-However, **Zarqa university** do not carry out regular and comprehensive reporting on CSR, as this entails many more benefits than just a message addressed to the general public aimed at improving the company's image. Thus, if a company intends to seriously transform its organizational behavior and culture towards CSR it should necessarily prepare regular reports without being concerned with their small direct marketing effect.

4- All types of conferences contribute to the dissemination of knowledge on CSR, **Zarqa university** do not carry out any Conferences concerned with CRS till now, We suggest **Zarqa university** carry out Conferences aimed at the discuss theoretical problems, important documents or focus on the exchange of experience and best practices, develop new concepts and implementation programmers, and finally transfer of knowledge and dissemination of new ideas amongst groups not yet familiar with them.

5- There is no Awards, regarding CSR in Jordan in general in order to gain recognition and with the intention of being mirrored for benchmarking, thereby influencing other businesses to adopt responsible behavior. "Awards are more like an attempt to stimulate other companies to do the same.

6- We suggest also researchers develop more studies in corporate social responsibility.

References:

- [1]** Basu, K. and Palazzo, G. (2008), “Corporate social responsibility: a process model of sense making”, *Academy of Management Review*, Vol. 33 No. 1, pp. 122-36.
- [2]** Blyth, A 2005, 'Business behaving responsibly', *Director*, vol. 59, no. 1, p. 30.
- [3]** Carroll, Archie B. The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders, *Business Horizons*, July-August 1991
- [4]** Castelo B., M., & Rodriguez, L. L. (2006). Corporate social responsibility and resource-based perspectives. *Journal of Business Ethics*, 69(2), 111-132.
- [5]** Comprehensive Reports for the results of Self Evaluation study, 8/2/2012.
- [6]** Consortium Symbiosis,2010, CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY Strategies and Tools for Stakeholders Engagement - The HANDBOOK, Coimbra
- [7]** Hopkins, M 2003, 'The business case for CSR: Where are we?' *International Journal for Business Performance Management*, vol. 5, no. 2,3, pp. 125-40.
- [8]** Husted, B. W., & Allen, D. B. (2001, August). Toward a model of corporate social strategy formulation. *Proceedings of the Social Issues in Management Division at Academy of Management Conference*, Washington D.C., Washington, Estados Unidos, 61.

[9] <http://www.cbe.wwu.edu>

[10] Maignan, I., Ferrel, O. and Hult, G. (1999), "Corporate Citizenship: Cultural Antecedents and Business Benefits", *Journal of the Academy of Marketing Science*, vol 27, 4, 455-469

[11] Pearce, J. A. II, & Doh, J. P. (2005). The high impact of collaborative social initiatives. *MIT Sloan Management Review*, 46(3), 29-39.

[12] Porter, M.E. & Kramer, M.R. (2006), *Strategy & Society: The link between competitive advantage and corporate social responsibility*, *Harvard Business Review*, 84 (12), 78.

[13] Regulations & Instructions for Zarqa University; Basic Regulation, Number 1, 2003.

[14] Ryan, C 2002, 'The reputation wars', *AFR BOSS*. Retrieved June 22, 2006.

[15] Sharp, Ziva & Zaidman, Nurit (2010), *Strategization of CSR*, *Journal of Business Ethics*, 93: 51-71.

[16] The European Commission Directorate-General for Employment and Social Affairs, 2002.

التحولات المعرفية في بيئة الأعمال الدولية

أ.د. السعدي رجال

أستاذ التعليم العالي بجامعة أم البواقي

ecoredzo@yahoo.fr

أ. مسعي سمير

أستاذ مساعد بالمركز الجامعي خنشلة.

s_messai@yahoo.fr

ملخص البحث:

تمر الرأسمالية بمنعرج تاريخي ؛ من نظام اقتصاديات الحجم أين يكون أساس القيمة هو حجم العمل البشري، إلى مرحلة جديدة من الإنتاج قائمة على درجة وكثافة الإبداع؛ أين يكون العنصر الأساسي في خلق القيمة هو مستوى المعرفة البشرية المسخرة في العملية الإنتاجية. يرمي هذا البحث إلى إمطة اللثام عن أهم التحولات التي يشهدها الاقتصاد العالمي الحالي، والتي كانت سبباً مباشراً وراء نشوء مفهوم اقتصاد المعرفة.

الكلمات الدالة: اقتصاد المعرفة، المعرفة ، الإبداع، الأصول المعنوية، العولمة.

Résumé :

Le capitalisme négocie un tournant décisif ; lors de son passage d'une économie d'échelles où la valeur se détermine à partir du volume de travail humain, vers une nouvelle économie basée sur le degré et l'intensité d'innovation, et marquée par une création de valeur focalisée dans le niveau de la connaissance humaine consacré à la production. Cette étude vise à clarifier les principales mutations, que connaît l'économie mondiale connaissance.

Mots clés : Economie de connaissance, les actifs immatériels, la connaissance, l'innovation, la mondialisation.

مقدمة:

إنَّ العلاقة التي تربط بين المعرفة والاقتصاد هي علاقة أزلية وجدت منذ ممارسة الإنسان نشاطاته البدائية كالصيد والزراعة. فالمعرفة كخصيصة باطنية يمتلكها الإنسان لطالما كان لها دور بارز في العملية الاقتصادية، حيث يشيد آدم سميث في كتاباته بالإسهامات التي يقدمها المختصون The new layers of specialists في العملية الإنتاجية من خلال إدماجهم واستخدامهم لمختلف المعارف الاقتصادية المفيدة، كما يؤكد فريدريك Friedrich List على أهمية البنى التحتية Infrastructures والمؤسسات التعليمية Educational institutions في إعداد وتأهيل القوى التشغيلية من خلال خلق ونشر المعرفة¹، ويصف شام بيتر Joseph Schumpeter الإبداع على أنه الدافع الرئيسي للديناميكية الاقتصادية، وتبعمهم في هذا التوجه العديد من الاقتصاديين ك: غالبرايت Galbraith، قودوين Goodwin، وهيرشمان Hirschman.

وبذلك تحولت العديد من المجتمعات خلال الثلاث العقود الأخيرة من مجتمعات صناعية تعتمد بشكل رئيسي في نشاطها على استغلال وتحويل الموارد المادية للطبيعة، إلى مجتمعات معرفية قائمة على إنتاج وتوزيع المعرفة²، وبرزت معها سلسلة محورية جديدة قائمة على تئمين عنصر المعرفة البشرية. لذلك فإن اكتشاف خصائص وحقيقة هذه التغيرات التي تعصف بالاقتصاد العالمي، ودراسة آثارها على نشاط المنظمات أصبحت موضوعاً في غاية الأهمية، من خلال ما تقدم تطفو إلى السطح معالم إشكالية البحث المقدم وهي: ما هي أهم التحولات الحاصلة في بيئة الأعمال الحالية، والتي مهدت الطريق إلى ما يعرف حالياً بالاقتصاد القائم على المعرفة ؟

وللإجابة عن الإشكالية المطروحة نعتمد الفرضيتين التاليتين :

- تسجّل الصناعات عالية التقنية High Tech industries والخدمات كثيفة المعرفة Knowledge intensive services كالإعلانات، التعليم، الإعلام والاتصال أعلى معدلات النمو من حيث حجم الإنتاج والعمالة.
- لقد أصبحت المعرفة المورد الأكثر أهمية في العملية الاقتصادية، بسبب زيادة الاعتماد عليها في النشاط الاقتصادي، حيث أصبح رأسمال المعنوي والاستثمار في الأصول المعنوية من أهم محددات النمو والميزة التنافسية في اقتصاد المعرفة.

1- مفهوم اقتصاد المعرفة:

إن أول ذكر لمصطلح اقتصاد المعرفة كان لعالم الاقتصاد الاسترالي Fritz Machlup عام 1962 في بحث منشور عن قياس ناتج المعرفة في الولايات المتحدة³ حيث قدر حجم المعرفة في تلك الفترة بـ: 136.4 مليون دولار، أي ما يقارب 29% من الناتج الإجمالي الأمريكي⁴. ليتتالي ذكره بعدها في الأبحاث والتقارير التي تصدرها بعض المؤسسات الاقتصادية الدولية كالبنك العالمي ومنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية.

ولعل أبرز تعريف هو ما جاءت به منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، والتي عرفت اقتصاد المعرفة knowledge economy على أنه مفهوم برز نتيجة إقرار تام بالدور الذي تلعبه المعرفة والتكنولوجيا في النمو الاقتصادي أكثر من باقي الموارد (موارد طبيعية، رأسمال، عمالة بسيطة...الخ)⁵.

أما قسم التجارة والصناعة للمملكة المتحدة UKTID⁶ فيعرف اقتصاد المعرفة على أنه " اقتصاد يكون فيه توليد واستغلال المعرفة هو العامل الرئيسي لخلق الثروة"⁷.

أما Charles Leadbeter فقد قدم تعريفاً نوعياً أهتم بشكل أكبر بمجالات اقتصاد المعرفة، حيث يؤكد بأن اقتصاد المعرفة ليس مفهوماً محصوراً في الصناعات العالية التقنية hi-tech industries، بل هو اقتصاد يشمل مجموع المصادر الجديدة للتنافسية، والتي يمكن لأي مؤسسة في أي منطقة وفي أي مجال استخدامها، بدءاً من الزراعة والتجارة بالتجزئة وصولاً إلى صناعة البرمجيات، والتكنولوجيا الحيوية⁸.

من خلال التعاريف السابقة يمكن لنا تعريف اقتصاد المعرفة بأنه اقتصاد يكون فيه شرط الازدهار والنماء رهناً بشكل متزايد على الاستخدام الفعال للأصول المعنوية كالمعرفة، المهارات، والقدرات الإبداعية كمورد إستراتيجي للميزة التنافسية.

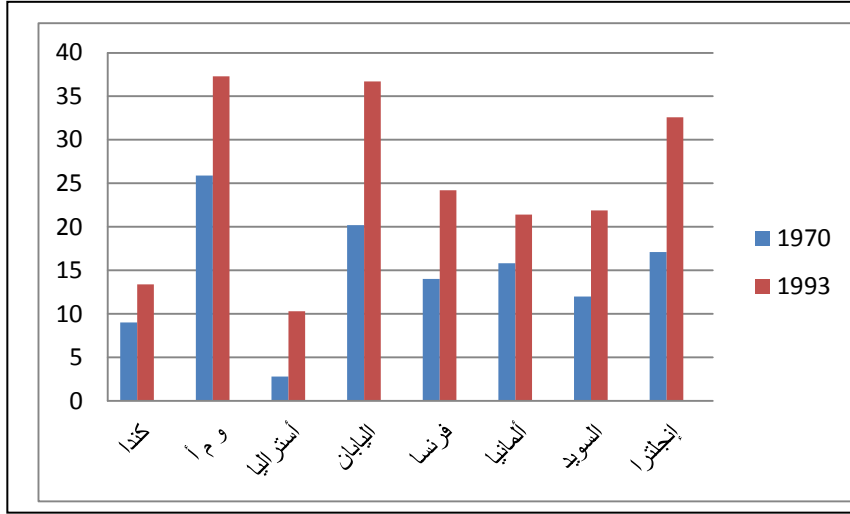
2- عوامل نشوء اقتصاد المعرفة:

يرجع الباحثين الأمريكيين بالمركز الاستراتيجي للدراسات الاقتصادية Peter و John Houghton و Sheehan بزوغ فجر اقتصاد المعرفة إلى عاملين رئيسيين هما⁹:

أولاً: **تزايد كثافة المعرفة**: لقد أدى الانتشار المطرد لتكنولوجيات المعلومات والاتصالات إلى حدوث تزايد واسع وسريع في معدلات خلق ونشر المعرفة، وهذا من خلال تسهيل عمليات الاتصال والتعاون الفني والعلمي بين الباحثين في مختلف أرجاء العالم، الأمر الذي عزز من أنشطة البحث والتطوير وحسن من مردوبيتها، وفتح المنافذ أمام معارف وتكنولوجيات جديدة. و واحدة من أهم الدلائل التي يمكن أن نستدل بها على حقيقة هذا التوجه هي الارتفاع غير مسبوق في براءات الاختراع Patents ، حيث يسجل المكتب الأمريكي للبراءات والعلامات التجارية USPTO ¹⁰ ، تزايداً مستمراً في عدد براءات الاختراع من 113.704 براءة اختراع مسجلة عالمياً سنة 1981 إلى قرابة 200.000 براءة اختراع سنة 2006¹¹.

ولأن التكلفة الحدية لمعالجة وتخزين وإرسال المعلومات هي عملياً شبه منعدمة، فإن تطبيق المعرفة في كل مجالات الاقتصاد أصبح أمراً في غاية اليسر والضرورة في نفس الآن، وتزايدت تبعاً لذلك كثافة ومستوى المعرفة في شتى أنواع الأنشطة الاقتصادية، حيث تؤكد الأرقام الرسمية تزايد حصة الصادرات العالمية من المنتجات العالية التقنية High technology products بين سنتي 1985 و 1995 بنسبة 15 بالمائة مقارنة بباقي السلع الأخرى التي لم تتجاوز نسبة ارتفاعها 10 بالمائة¹².

الشكل 01: حصة الصناعات العالية التقنية من مجموع الصناعة (كنسبة مئوية)



Source : OCDE, 1996, p.9

ثانياً: تسارع وتيرة العولمة: إضافة إلى تزايد كثافة المعرفة في الاقتصاد، هناك من يضيف سبباً آخر كان وراء زيادة الاهتمام بموضوع اقتصاد المعرفة، ألا وهو العولمة السريعة للأنشطة الاقتصادية¹³، والتي ساهمت في الرفع من معدلات نقل التكنولوجيا وتعميم المعرفة. فعلى الرغم من وجود فترات انفراج كثيرة شهدتها الاقتصاد العالمي ، إلا أن المرحلة الراهنة تعد مرحلة انفتاح غير مسبوق يمكن رصده على عدة مستويات:

➤ تسابق دولي للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة نتج عليه توجه متزايد لتحرير النشاط الاقتصادي Economic deregulation تمثل بشكل جلي في سلسلة الإلغاءات التدريجية للقيود الجمركية وغير الجمركية على تجارة السلع والخدمات.

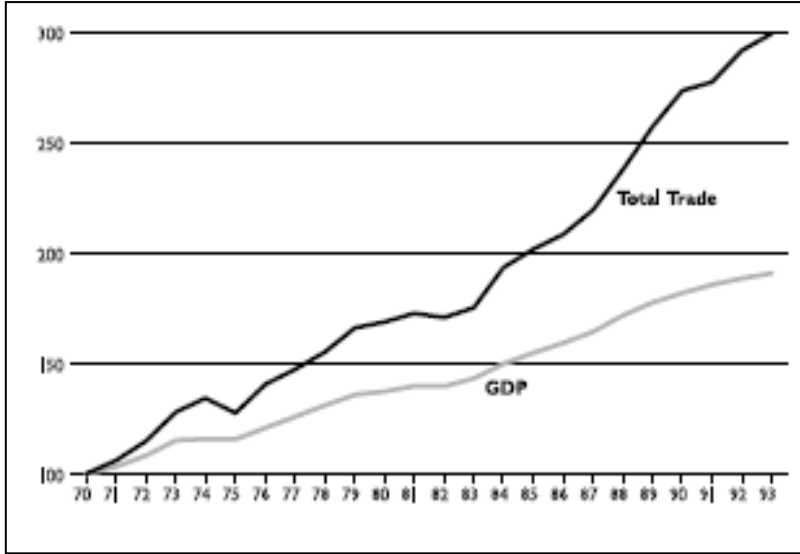
➤ اتجاه عالمي متزايد لتعويم العملات المحلية وعولمة أسواق المال الدولية.

➤ تشجيع الاستثمارات الأجنبية المباشرة Foreign direct investment وباقي أشكال تدفقات رؤسالم Capital flows.

➤ محاربة قوانين الحماية الاقتصادية والعمل على تحرير أسواق المنتجات The Deregulation of Product markets في العديد من البلدان وكسر الاحتكارات الوطنية National monopolies في قطاعات حيوية وحساسة كالطاقة، الاتصالات، النقل الجوي، الخدمات المالية...الخ.

لقد أدى اجتماع كل هذه العناصر إلى تحرير الاقتصاد العالمي وعولمته بشكل عميق، من خلال تزايد حجم التجارة الدولية وزيادة تدفقات رؤوس الأموال الأجنبية، حيث تكشف لنا الأرقام الرسمية عن تزايد حجم التجارة العالمية بنسبة 60% مقارنة بالنواتج العالمي الإجمالي GDP بين سنتي 1970 و 1993 (ثلثا هذه الزيادة كان بعد سنة 1983)، كما هو موضح في الشكل 02.

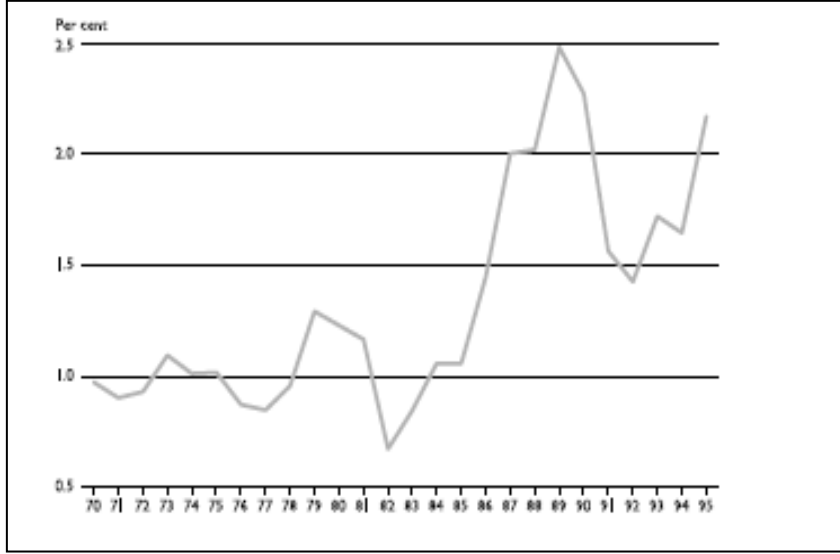
الشكل 02: تطور حجم التجارة العالمية والنواتج العالمي الإجمالي بين سنتي 1970 و 1993 (بليون دولار أمريكي)



Source: John Houghton and Peter Sheehan, op cit, p.41

كما أن الترابط والتكامل الكبير The rapid integration لأسواق المال العالمية بدءاً من منتصف الثمانينات قد أثر بشكل ملحوظ على اقتصاديات الدول النامية حيث سجلت أسواق هذه الدول توسعات كبيرة في معدلات الإقراض الطويل المدى ، وارتفاع في حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة . حيث بقي حجم الاستثمارات الأجنبية لمجموع دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OECD بين سنتي 1970 و 1985 ثابتاً نسبياً ليتضاعف بعدها (بين 1985 و 1990) بـ: 4 مرات (أكثر من ضعف الناتج العام الإجمالي).

الشكل 03: نسبة الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى الناتج العالمي الإجمالي 1970-1993 (%)



Source: John Houghton and Peter Sheehan, op cit, p.41

3- خصائص اقتصاد المعرفة:

يختلف اقتصاد المعرفة عن غيره من الاقتصاديات التقليدية (اقتصاد زراعي، اقتصاد صناعي) بجملة من المميزات والخصائص، نوجزها في عدة نقاط هي:

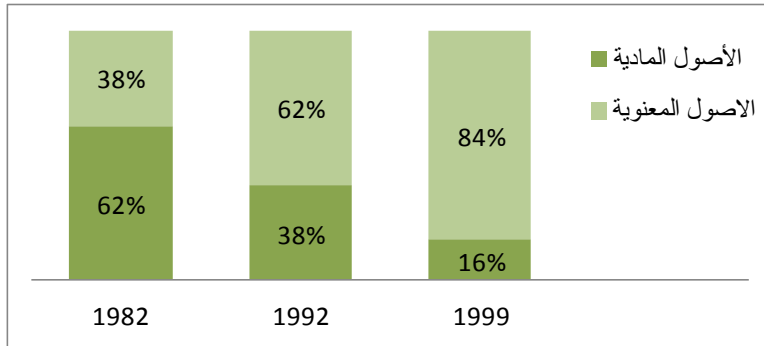
3-1- انتشار تكنولوجيا المعلومات:

يشهد العالم خلال الآونة الأخيرة تزايداً كبيراً في معدلات استخدام أجهزة المعلومات وتكنولوجيات الاتصال في شتى مجالات الأعمال ومختلف جوانب الحياة الاجتماعية للأفراد. و يعود هذا الانفجار الحاصل في ثورة المعلومات والاتصالات بشكل رئيسي إلى الانخفاض المستمر في تكلفة أجهزة معالجة المعلومات ووحدات الاتصال¹⁴، والتطور السريع في التطبيقات المتعلقة بحاجات الأفراد والمنظمات (الرقمنة Digitalization ، تطور البرمجيات Software's، تكنولوجيات التصوير والمسح الضوئي Scanning and Imaging technologies، الذاكرات الإلكترونية وأدوات التخزين Memory and Storage technologies.... الخ).

أما إذا أردنا البحث عن قاسم مشترك يربط بين جميع هذه التكنولوجيات المذكورة سابقاً فلن نجد أفضل من شبكة المعلومات العالمية أو الإنترنت Internet، بصفاتها تكنولوجية وليدة جميع التطورات السابقة، ففي العقد الأول من تطور هذه الشبكة و بالذات عام 1989 كانت حكرًا فقط على مجموعة من المتخصصين (حوالي 159000 مستخدم)، أما الآن وبعد قرابة 20 سنة، فقد تضاعف عدد مستخدمي هذا المورد إلى قرابة 600 مليون مستخدم نهاية سنة 2008.

3-2- ارتفاع حصة الأصول المعنوية: لقد شهد عالم الأعمال خلال العقدين الأخيرين تحولاً ثورياً في المفاهيم الاستثمارية للمنظمات، حيث أصبح إنتاج السلع والخدمات وخلق الثروة يعتمد بشكل كبير على الأصول المعنوية بدل الأصول المادية. ففي سنة 1982 مثلاً كانت 62 % من استثمارات المؤسسات الأمريكية تتفق على الأصول المادية كالأراضي، المعدات... وغيرها من الأصول المادية الأخرى. وفي سنة 1992، أي 10 سنوات بعدها انخفضت النسبة إلى 37% ¹⁵ ، أي أنّ أكثر من ثلثي هذه الاستثمارات يتجه نحو ما يسمى بالأصول المعنوية Intangibles assets.

الشكل 04: تطور نسبة الأصول المعنوية إلى إجمالي الأصول للمؤسسات S&P 500

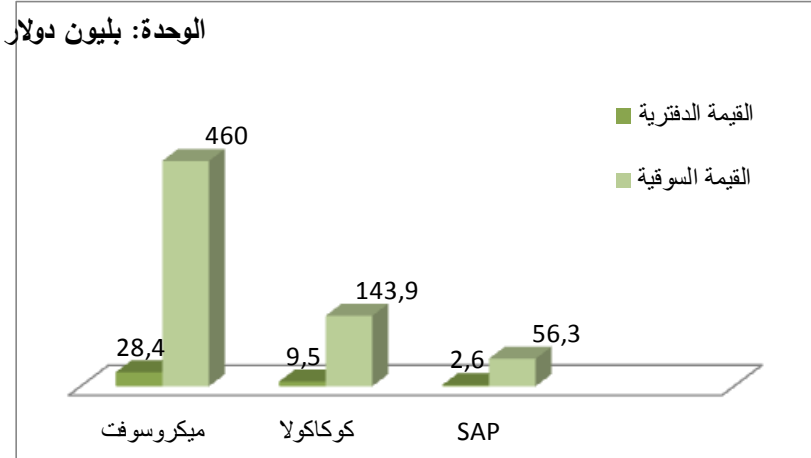


Source: Juergen H. Daum, intangible assets and value creation, op cit, p.4

3-3- تزايد الهوة بين القيمة السوقية والقيمة الدفترية: لقد أحدثت هذه الطفرة في الاستثمارات المعنوية إشكالية حقيقية في مجال تقييم المؤسسات، حيث أصبحت نسبة القيمة الدفترية (المحاسبية) إلى القيمة السوقية متدنية بشكل فاضح، خاصة بالنسبة للشركات العالية التقنية. فعلى

سبيل المثال نجد أن أصول المؤسسة الأمريكية الرائدة في صناعة البرمجيات ميكروسوفت Microsoft الظاهرة في الميزانية بتاريخ 1999/12/31 لا تمثل إلا ما نسبته 6.2 % من قيمتها السوقية والمقدرة بـ: 460 مليون دولار أمريكي.

الشكل 05: الفرق بين القيمة السوقية والقيمة الدفترية لكبريات المؤسسات الأمريكية



Source: Juergen H. Daum, intangible assets and value creation, op cit, p.4

نلاحظ من خلال هذا الرسم الفرق الكبير بين القيمة الدفترية والقيمة السوقية لهذه المؤسسات المختارة. فلو أخذنا على سبيل المثال حالة شركة ميكروسوفت المختصة في صناعة وتطوير البرمجيات نلاحظ أن قيمتها السوقية تفوق قيمتها الدفترية بحوالي 16 مرة، ويرجع الخبراء هذا الفرق إلى المعرفة المتقدمة للمؤسسة Advanced knowledge في مجال تطوير البرمجيات، وطبيعة البيئة التي تزاوّل نشاطها بداخلها، والتي تدفعها دائماً إلى تطوير منتجات برمجية جديدة و متطورة ، وتلزمها بانتهاج سياسات تسويقية مبتكرة Creative marketing policies للحفاظ على قاعدة عملائها ، إضافة إلى الطبيعة الخاصة للمنتج الذي تقدمه هذه الشركة، فالبرمجيات الجاهزة Softwares هي منتجات معرفية خالصة pure knowledge تقدم في شكل رمز جاهز دون الحاجة إلى حامل مادي Physical support. وعلى نفس الاتجاه نجد الرائدة الألمانية SAP في مجالي تخطيط موارد المؤسسات Enterprise Ressources Planning و تطوير الحلول البرمجية للأعمال الإلكترونية، حيث نجد أن 4.6 % فقط من قيمتها السوقية تظهر في صافي الأصول المحاسبية المقيدة في الميزانية، ويرجع الخبراء هذا الارتفاع في القيمة السوقية للمؤسسة،

إلى قدرة وتفوق المؤسسة الكبيرين في مجالي الاستشارات الفنية Consulting وتطوير الحلول المبتكرة للأعمال الالكترونية للمؤسسات e-business software solutions ، وقاعة العملاء الواسعة (حوالي 13500 مؤسسة في أكثر من 120 دولة).

3-4- **حتمية الإبداع لأجل البقاء:** يشير waltz عن Gary Hamel في كتابه Leading the revolution إلى أن ثورة الأعمال في القرن الواحد والعشرين ستتميز بالتعقيد والسلوك غير الخطي للتكنولوجيا¹⁶، ويفصل في نفس الكتاب على أن التطور التكنولوجي الحاصل خلال الثلاث عقود السابقة قد مر بثلاث مراحل أساسية هي:

المرحلة الأولى: وكانت خلال فترة السبعينات وقد تميزت بالتركيز على عنصر التحسين من خلال الابتكار والإبداع المستمرين لتحسين المنتجات والخدمات المقدمة في حين ركز التسيير على زيادة الأصول الإنتاجية المادية.

المرحلة الثانية: وكانت خلال فترة الثمانينات والتسعينات، أين تحول الاهتمام نحو الأصول المعنوية Intangible assets، وذلك بترشيد العمليات الإنتاجية من خلال إعادة هيكلة عمليات الإنتاج Business process re-engineering، وقد تزامن هذا التوجه الجديد مع تزايد الاهتمام بتطوير المؤسسات التعليمية (البحث والتطوير)

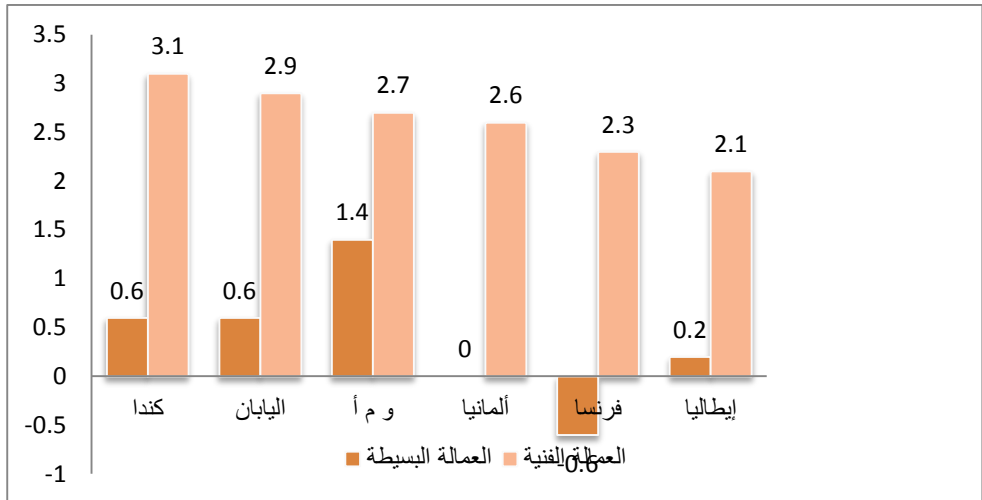
المرحلة الثالثة: وهي الفترة الراهنة والتميزة بالانتشار الواسع للتكنولوجيات الحديثة للمعلومات والاتصالات، وتعقيد العولمة، والثورة غير خطية للإبداع والمرونة، وتزايد عدد المخاطر التي تهدد المنظمات فأصبح تبني أجندة إبداعية غير خطية لمسايرة التغير الدائم في البيئة التشغيلية للأعمال مفتاح الصمود والنجاح في السوق والحفاظ على التنافسية.

ووفقاً ل: Hamel فإن روح الإبداع المستمر والمرونة الشديدة أصبحت هي المحددات الأساسية للحفاظ على تنافسية المنظمات في الثورة الغير خطية للأعمال في عصر المعرفة. أين ستكون الكلمة الحاسمة لمفهوم الإبداعي للعمل Business concept innovative و يقصد به القدرة على تغيير نماذج العمل الحالية إلى طرق وأساليب إنتاجية مبتكرة، تمكّن المنظمات من خلق قيمة جديدة للمنتجات، وتحدث انقلاباً في طرق الإنتاج والاستهلاك. وستكون الميزة هنا أمام المؤسسات الصغيرة؛ لأنه وبحسب نفس المؤلف أن الإبداع في مفهوم العمل لا علاقة له برأسمال،

والخطر الكبير هنا سيحيط بالقوى العظمى والمؤسسات العملاقة التي يمكن أن تكون ضحية تغيرات جذرية في مفاهيم العمل.

3-5- **سيادة العمل المعرفي:** لعل أهم التغيرات التي صاحبت مجتمع المعلومات الحديث، تتعلق أساساً بالتحول في مجال العمل والإنتاج، أي الانتقال من الصناعات التي كانت تشكل محور الإنتاج في عصر الصناعة والتي كانت تعتمد على الجهد العضلي للعامل في عمل محدد متكرر لا يحتاج إلى كثير من تشغيل العقل، إلى صناعات بازغة جديدة تمثل مركز الثقل فقي الإنتاج، وتعتمد على التطورات التكنولوجية المتلاحقة. وهي في الغالب صناعات تعتمد على المجهود العقلي للعامل وعلى قدرته على الابتكار والإبداع واستنتاج الأفكار الجديدة غير التقليدية. الأمر الذي أدى إلى تزايد الطلب على العمالة الفنية Skilled labour، حيث تقدر منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية معدل البطالة للأفراد ذوي التعليم المتوسط (تعليم ثانوي فما تحت) 10.5%، في حين تسجل معدل أقل من 3.8% للأفراد الحاصلين على مؤهلات عالية (أفراد حاصلون على شهادة جامعية)¹⁷.

الشكل 06: متوسط المعدل السنوي لنمو اليد العاملة 1980-1990



Source : Jérôme Vincent, économie de connaissance, op.cit, p.10

ويرجع السبب في هذا التزايد في الطلب على العمالة المعرفية إلى العوامل الآتية :

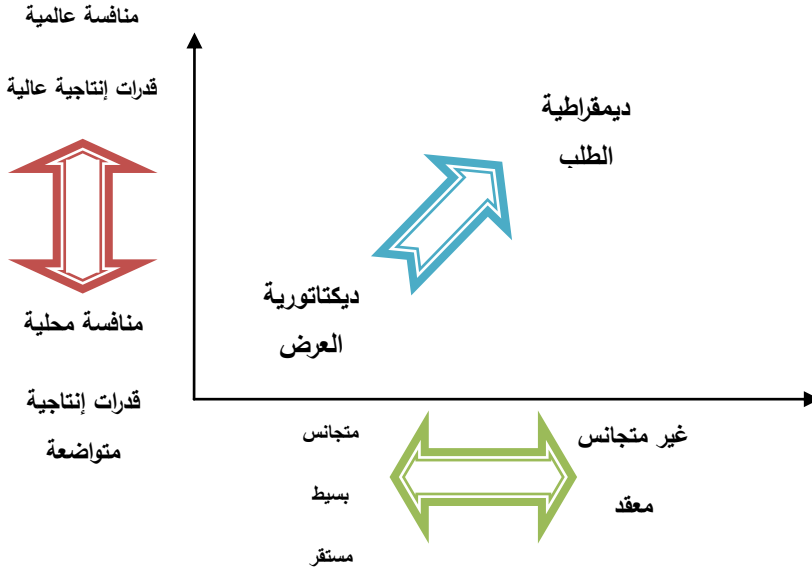
- تزايد النشاط المعرفي، حيث تشير إحصائيات منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية لسنة 1997 أن 35 % من القيمة المضافة لقطاع الأعمال لدول المنظمة (19 دولة) متأتية من القطاعات المعرفية، الأمر الذي أدى بالطلب المتزايد على العمالة المعرفية .
- الانفجار الحاصل في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، وتزايد مستوى المعرفة في الأنشطة الاقتصادية للذان غيراً من طبيعة المنافسة؛ من منافسة سعرية قائمة على تدنية التكاليف إلى منافسة تقنية أساسها التطوير والإبداع المستمر .

3-6- تشخيص الطلب:

تمارس أغلب المنشآت نشاطها في بيئة ديناميكية أهم ما يميزها هو العولمة وانفتاح الأسواق، الطلب المشخص *une demande personnalisés*، المنافسة المتزايدة من حيث تجديد وتطوير القدرات الإنتاجية، والمهارات المتميزة، وتطور وتعقد المعارف والتكنولوجيات الواجب السيطرة عليها.

في هذه البيئة الاقتصادية الجديدة أصبح الزبون هو الحكم الرئيسي لقواعد اللعبة الإنتاجية، الأمر الذي أدى ببعض رجال الأعمال ك: Charles sirois إلى دعوة المنشآت التخلي عن فلسفة الأعمال القائمة على فكرة ديكتاتورية العرض *la dictature de l'offre* والأخذ بفكرة ديمقراطية الطلب *la démocratie de la demande* وأن السيادة في العصر الحالي تكون للمستهلك¹⁸. ويلخص نفس المصدر السابق التحولات الحاصلة في بيئة الأعمال في الرسم الآتي:

الشكل 07: التغيرات الراهنة في بيئة الأعمال



Source: Real Jacob, op cit, p1

يوضح الشكل السابق التحولات الحاصلة في بيئة الأعمال والتي أجبرت المنشآت على ضرورة التأقلم مع هذه المعطيات الجديدة من خلال:

- ترشيد التكاليف وإعادة إعداد المهارات الأساسية (تدنية الحجم التنظيمي، إعادة هندسة نشاطات الأعمال، إعادة هيكلة وحدات الإنتاج وربطها بشكل مباشر مع الأسواق)
- التحسين التطوير المستمرين وإخضاع المنتجات لمعايير الجودة العالمية (شهادات الإيزو ISO، المعايير التنافسية (approche Kaizen, Six Sigma, étalonnage concurrentiel)
- الاعتماد على المعلوماتية والتحول التدريجي نحو النشاط الافتراضي (تجارة إلكترونية، أعمال إلكترونية... الخ)
- البحث عن أكبر قدر ممكن من المرونة (لامركزية الهياكل والتنظيم déconcentration، تعديد المهارات polyvalence ، توزيع المسؤولية على الفرق équipes responsabilisées... الخ)

ولذلك فإن المنظمين إذا كانوا بحاجة إلى النهوض بمؤسستهم إلى مصاف العالمية classe mondiale فإنهم ملزمون بتحويل نظرتهم من الإنتاج إلى الطلب عن طريق الأخذ بالاستراتيجيات السابقة.

خاتمة:

لقد حاولنا في هذه الدراسة أن نفهم مختلف التحولات التي تعصف بالاقتصاد العالمي، ونحلل مختلف الخصائص التي تميز بيئة الأعمال الراهنة، حيث توصلنا إلى أن نمو المعرفة البشرية والانتشار الواسع لتكنولوجيات المعلومات والاتصالات الحديثة قد أدتا إلى إحداث تغييرات جذرية في أنماط عمل المنظمات وأساليب الحياة الاجتماعية للأفراد، وأصبحت المؤسسات مجبرة على محاكاة هذه التغيرات والاستفادة منها قدر الإمكان. ومن جملة هذه التحديات التي تواجهها المؤسسات في الاقتصاد الحالي القائم على المعرفة نذكر ما يلي:

➤ لقد أصبحت القدرة على المنافسة المباشرة Head to Head competition شرطاً رئيسياً للاستمرار والنجاح وفي الأسواق خاصة بعد عولمة المنافسة وفتح الأسواق (المشروط وغير المشروط)

➤ لقد أصبح شرط الحجم عاملاً رئيسياً وميزة هامة للبقاء أمام المنافسة وولوج الأسواق الخارجية، الأمر الذي زاد من حدة التحدي أمام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي أصبحت مجبرة على عقد شراكات أجنبية (وإن كان البعض لا يوافق على هذه النقطة كـ Gary Hamel¹⁹)

➤ لقد أدت عولمة الإنتاج إلى ترشيد عملية الإنتاج، من حيث تنسيق توزيع وتراكم الأصول، تكريس مبدأ التخصص specialization وتعزيز مفهوم الفروع الأجنبية وخطوط الإنتاج العالمية Chain of production، global وبالتالي ضمور عهد الأسواق الداخلية (الطلب المحلي).

➤ لقد أضحى النشاط الاقتصادي على قدر كبير من المرونة، وأضحت العلاقة بين العرض والطلب أكثر تفاعلية من ذي قبل، وأجبرت المنظمات تبعاً لذلك على تبني نماذج تسويقية حديثة مبنية على تشخيص الطلب.

➤ تسجل الاقتصاديات المعرفية أرباحاً هائلة جراء التحولات في الأنماط الاستهلاكية والصناعية، وينعكس هذا النمو في الصناعات المعرفية على نمو في مداخل هذه الصناعات، ارتفاع أجور الوظائف المعرفية، استمرار أنشطة البحث والتطوير... الخ .

➤ يحتم النمط الاقتصادي الجديد القائم على المعرفة على المؤسسات أن تتعلم كيفية تعظيم العائد ليس فقط عن طريق الأصول المادية بل حتى بالاعتماد على الأصول المعنوية، الأمر الذي يستوجب وجود نموذج جديد لمنظمات الأعمال، وأنظمة إدارة جديدة أكثر تأقلاً مع هذه المحركات المعنوية الجديدة للقيمة.

➤ لقد أدى تزايد الارتباط Inter-dependence بين التجارة العالمية، وحركة رؤوس الأموال، وتدفق الاستثمارات الأجنبية المباشرة، إلى تزايد معدلات نشر المعرفة ونقل التكنولوجيا.

➤ تغير مفهوم تنافسية المؤسسات من البحث عن الموارد إلى ضرورة الإبداع والتغيير المستمر في طرق وأساليب الإنتاج.

➤ ينبغي على المؤسسات ترشيد التكاليف وإعادة إعداد المهارات الأساسية (تندية الحجم التنظيمي، إعادة هندسة نشاطات الأعمال، إعادة هيكلة وحدات الإنتاج وربطها بشكل مباشر مع الأسواق)

➤ ضرورة التحسين والتطوير المستمرين، وإخضاع المنتجات لمعايير الجودة العالمية (شهادات الإيزو ISO، المعايير التنافسية approche Kaizen, Six Sigma, étalonnage concurrentiel).

➤ الاعتماد على المعلوماتية والتحول التدريجي نحو النشاط الافتراضي (تجارة إلكترونية، أعمال إلكترونية... الخ) لما له من مزايا تنافسية من حيث التكاليف والفعالية.

➤ البحث عن أكبر قدر ممكن من المرونة (لامركزية الهياكل والتنظيم déconcentration، تعديد المهارات polyvalence ، توزيع المسؤولية على الفرق équipes responsabilisées... الخ)

-
- ¹ - OCDE, the knowledge based economy, 1996, p. 11
- ² - ibid, p. 11
- ³ - measured the production and distribution of knowledge in the United States.
- ⁴ - **Benoit Godin**, the knowledge economy ; fritz machlup's construction of a synthetic concept, Quebec, Canada, 2008
- ⁵ - OCDE, 1996, op.cit, p.9
- ⁶ - **UKTID**: united kingdom trade and industry department.
- ⁷ - **new Zealand government**, the knowledge economy, 1999, p5
- ⁸ - **Charles leadbeter**, new measures for the new economy, juin, 1999.
- ⁹ - **John Houghton and Peter Sheehan**, A Primer on the Knowledge Economy, Centre for Strategic Economic Studies, Victoria University, USA, 200, p 2
- ¹⁰ - **USPTO**: United States Patents & Trademarks Office.
- ¹¹ - نلاحظ من هذا الشكل أن نصف هذا العدد سُجل في الولايات المتحدة الأمريكية لوحدها، بمعنى أن إجمالي عدد براءات الاختراع المسجلة عالمياً تشاطره الولايات المتحدة الأمريكية مناصفة مع باقي دول العالم، ما يعكس لنا روح الابتكار العالية التي يتميز بها المجتمع الأمريكي أفراداً ومؤسسات، والعناية الخاصة التي توليها الأجهزة الحكومية الأمريكية لأنشطة البحث والتطوير أكثر من أي بلد آخر.
- ¹² - **John Houghton and Peter Sheehan**, op.cit, p. 4
- ¹³ - ibid, p. 5
- ¹⁴ - **John Houghton and Peter Sheehan**, A Primer on the Knowledge Economy, Centre for Strategic Economic Studies, Victoria University, USA, 2000, p. 2
- ¹⁵ - **Juergen H. Daum**, intangible assets and value creation, Wiley, England, 2003, p. 3
- ¹⁶ - **Edward waltz**, knowledge management in the intelligence enterprise, Artech house, London, 2003, p.9
- ¹⁷ - **Jérôme Vincent**, économie de connaissance, institut d'études politiques de Toulouse, p.10, consultable sur : <http://www.univ-tlse1.fr/lereps/present/vicente.html>
- ¹⁸ - **Real Jacob**, Gérer les connaissances : un défi de la nouvelle compétitivité du 21^e siècle, Université du Québec à Trois-Rivières, 2000
- ¹⁹ - للتفصيل حول هذه الملاحظة يمكن الإطلاع على العنصر المدرج في البحث تحت عنوان: ضرورة الإبداع لأجل البقاء.

استقصاء آراء أعضاء هيئة التدريس السعوديين بجامعة الملك سعود حول تجربة الجامعة في تسويق الخدمات الاستشارية من خلال مكاتب الخبرة

محمد بن عبدالعزيز الدغيشم
أستاذ التسويق المساعد في قسم الإدارة السياحية والفندقية، كلية السياحة والآثار
جامعة الملك سعود، المملكة العربية السعودية

ملخص الدراسة:

هدفت هذه الدراسة إلى استقصاء آراء أعضاء هيئة التدريس السعوديين بجامعة الملك سعود حول تجربة الجامعة المتمثلة بتسويق الخدمات الاستشارية من خلال مكاتب الخبرة التي تم انشاؤها من قبل بعض أعضاء هيئة التدريس فيها. تكون مجتمع الدراسة من جميع أعضاء هيئة التدريس السعوديين في الجامعة البالغ عددهم عند إجراء الدراسة (1954) عضو هيئة تدريس. وتكونت عينة الدراسة الفعلية من عدد (213) عضو هيئة تدريس. استخدم الباحث المنهج المسحي الوصفي؛ كما استخدم الباحث استبانة تم تصميمها من قبله خصيصاً لجمع البيانات بعد التأكد من صدقها وثباتها. ومن أهم النتائج التي توصلت إليها هذه الدراسة: أن الانطباع العام حول هذه التجربة أنها متميزة ومجدية؛ أنها تساهم بتقديم خدمة استشارية متخصصة وبتكلفة معقولة مع حماية الحقوق المالية والفكرية لمختلف الأطراف؛ أنها تساهم في تطوير قدرات أعضاء هيئة التدريس العلمية والمهنية المتخصصة في كافة مجالات المعرفة المختلفة؛ أنها تلعب دوراً هاماً في توثيق ارتباط أعضاء هيئة التدريس بالجامعة وتعزز مبدأ الشراكة بين الجامعة والمجتمع؛ أنها تتيح فرص متميزة لتدريب طلاب الجامعة؛ كما أنها تساهم في تأصيل العمل الاستشاري وبناء قطاع الخبرة والخدمات الاستشارية الوطني مع تسخير العمل الاستشاري الأكاديمي لخدمة الاقتصاد المحلي. كما أوضحت نتائج الدراسة أن هنالك بعض الصعوبات والتحديات التي تواجهها مكاتب الخبرة، وكذلك بعض أوجه القصور سواء على مستوى الأداء والتشغيل، أو على مستوى جودة الخدمات الاستشارية المقدمة، والتي حدثت كنتيجة لعدم فهم دور ورسالة هذه المكاتب من قبل أعضاء هيئة التدريس، أو كنتيجة للتقصير من قبل الإدارة المشرفة على هذه المكاتب من حيث عدم التزامها التام بتطبيق كافة بنود اللائحة التنفيذية المنظمة لعمل مكاتب الخبرة. واختتمت الدراسة بذكر عدد من التوصيات التي في حالة تطبيقها يمكن لتجربة مكاتب الخبرة أن توثي أكلها، وأن تضيف قيم متميزة لكل طرف من الأطراف ذات العلاقة.

الكلمات المفتاحية: الاستشارات الإدارية، الخدمات الاستشارية، مكاتب الخبرة

Abstract:

The aim of this study is to survey the views of The Saudi faculty members at King Saud University regarding the "Expertise Offices" established by some faculty members to provide consulting services to the public and private sectors. The population of the study consisted of all (1954) Saudi faculty members at king Saud University. The sample of the study consisted of (213) faculty members. The researcher utilized a descriptive survey method, and used a specially designed questionnaire, that was properly tested for its reliability and consistency, to collect the required data from the sample. The most important findings of this study were: the experience of establishing the "Expertise Offices" is perceived to be meaningful and has legitimate goals and targets; these offices participate in consolidating and developing partnership between the university and society, while at the same time strengthen the relationship between the university and faculty member; They provide a unique opportunity to train students, and an opportunity for faculty members to benefit financially, while serving the community; they preserve financial and intellectual rights of the various parties, and encourage faculty members to contribute to the development of the national expertise regarding advisory services; they contribute to the development of the local economy; and achieve high added values for beneficiaries to obtain premium advisory service with highly quality and reasonable cost. However, these offices could suffer from certain deficiencies both in performance and operation, or on the quality of advisory services provided as a result of the lack of a clear understanding of the role and mission of these offices by faculty members, or as a result of neglecting the regulations that have been set up to govern the role of these offices. The study concludes with several recommendations that could improve the operation of the expertise offices, and encourage faculty members to both participate in the current offices and establish new ones.

Keywords: management consultancy, advisory services, offices of experience

مقدمة

يعتبر العمل الاستشاري في كافة مجالاته أحد الروافد الهامة لأي اقتصاد، وتمتد الخدمات الاستشارية عادة لتغطي كافة المجالات المختلفة التي يتألف منها اقتصاد أي دولة. والعمل الاستشاري يلعب دوراً ملموساً في تهيئة البيئة الملائمة التي يمكن من خلالها تشخيص المشكلات والتحديات التي تواجه الدول والمؤسسات العاملة فيها، ومن ثم تقديم الحلول العلمية والعملية الملائمة والمناسبة لمواجهتها. فالخدمات الاستشارية التي يقدمها المستشارون المحترفون سواء كانوا أفراد أو مكاتب متخصصة تساهم بشكل رئيس في تحديد التوجهات، وصياغة الخطط والاستراتيجيات العامة والوظيفية والتشغيلية، واختيار التقنيات، ووضع ومراجعة التصميمات، وتقديم المشورة الفنية أثناء الإنتاج، ووضع المعايير، وإجراء الدراسات التسويقية والمسوحات الميدانية، وغير ذلك من المجالات الهامة. وتعتبر الاستعانة بخدمات المستشارين الاحترافيين من الأهمية بمكان بحيث أن عدم استعانة الجهات المختلفة بالخبرة الاستشارية يعزى له السبب وراء انهيار العديد من المشروعات، والاستراتيجيات في كثير من دول العالم وخاصة النامية منها. ويمكن القول بأن السر وراء نجاح العديد من دول العالم في تحقيق معدلات نمو ملحوظة ومتسارعة في الآونة الأخيرة يعود إلى أن المكاتب الاستشارية المتخصصة في تلك الدول لعبت دوراً هاماً في المساهمة في تشخيص المشكلات التي تواجه الجهات العاملة في تلك الدول وقدمت لها الحلول المناسبة للتعامل مع جميع المشكلات ومواجهتها. أي أن استعانة الجهات المختلفة في تلك الدول بالمكاتب الاستشارية المتخصصة كان من أهم الأسباب الرئيسية التي أدت إلى بناء اقتصاديات ناجحة تمتلك قدرات عالية مكنتها من التطور والنمو والمنافسة والانتقال إلى العالمية.

والتأمل لوضع العمل الاستشاري في المملكة العربية السعودية يلاحظ أنه لا يزال في مراحل التكوين الأولى ولم تتحدد معالمه واتجاهاته بعد. كما يلاحظ أن المكاتب الاستشارية الدولية لا تزال تستأثر بنصيب الأسد من سوق الاستشارات في المملكة، أما الاستشاريون المحليون، سواء أكانوا أفراد أو مؤسسات (مكاتب استشارية أو بيوت خبرة أو شركات متخصصة) فهم لا يزالون يكافحون من أجل البقاء والاعتراف بهم كخبراء ومحترفين من قبل الجهات طالبة الخدمات الاستشارية في القطاعين العام والخاص. وعلى الرغم من وجود العديد من المتخصصين والخبراء في المملكة الذين يستطيعون إثبات جدارتهم وكفاءتهم بسهولة نظراً لأنهم قد اكتسبوا قدراً كبيراً من الخبرات التخصصية نتيجة حصولهم على مؤهلات أكاديمية عالية من أرقى الجامعات العالمية، أو من خلال عملهم في مؤسسات استشارية عالمية، إلا أن الكثيرين منهم لا يزالون مترددين أو محجمين عن المبادرة إلى احتراف العمل الاستشاري على المستوى الوطني بشكل مستقل. إن هؤلاء لا يستطيعون أن يميزوا أنفسهم ويكتسبوا ثقة الجهات طالبة الخدمة الاستشارية بسهولة، وذلك يعود إلى الانطباع العام السلبي المتكون لدى الجهات طالبة الاستشارة. فالجهات المستفيدة من الخدمات الاستشارية غالباً ما تشتكي من رداءة سوق الاستشارات المحلية، وتدنى مستوى الخدمات والأداء الاستشاري المقدم من عدد ليس بالقليل من مقدمي تلك الخدمات.

وخلاصة القول أن ضعف البيئة الاستشارية الوطنية أدى إلى خسارة الوطن من جوانب متعددة: (1) اضطرت الخبرات الوطنية إلى الاحجام عن ممارسة العمل الاستشاري على

أساس محلي وتوجهت بدلاً عن ذلك إلى الانضمام إلى المكاتب الاستشارية الأجنبية؛ (2) تمكنت تلك المكاتب الأجنبية من السيطرة والاستحواذ على سوق الاستشارات في المملكة واحتكرته وحالت دون قيام خبرة وطنية منافسة؛ (3) اضطرت الدولة ومؤسساتها المختلفة إلى دفع أموال طائلة إلى مؤسسات استشارية محلية في حين لا تحصل منها إلا على خدمات استشارية ضعيفة غير ذات جدوى ولا تتوازي مع المبالغ الكبيرة المدفوعة وذلك نتيجة لاستحواذ المكاتب الأجنبية على جميع الكفاءات الوطنية المؤهلة والمدربة.

مشكلة الدراسة:

مع التوجه الاستراتيجي نحو اقتصاد المعرفة وزيادة حجم المخصصات المالية التي تضخها الدولة في مبادرات جميع الوزارات والهيئات والمصالح الحكومية المختلفة، فقد شهد العمل الاستشاري اهتماماً ورعاية ملحوظة على كافة الأصعدة، باعتباره، رافداً هاماً ومؤثراً في دعم هذا التوجه الإستراتيجي فزادت الطموحات، والفعاليات نحو إحداث نقلة نوعية في قطاع الاستشارات الوطني وترشيد مساره ودعم قدراته، وذلك بهدف الارتقاء بمستواه الفني والعلمي والتنظيمي، وربطه بالحركة الاستشارية العالمية، بحيث لا يصبح قادر على المنافسة في السوق المحلي فقط بل في الأسواق العالمية أيضاً. وقد أدركت العديد من الجهات، أهمية العمل الاستشاري، وضرورة رعايته، وحمايته من المنافسة الضارة وحماية مصالح جميع أطرافه وتنمية نشاطهم المهني وخلق التعاون المناسب فيما بينهم، فبادرت بطرح الأفكار والرؤى والمبادرات المتعلقة بتحويل ممارسة نشاط الاستشارات من "مهنة من لا مهنة له" إلى عمل احترافي منهجي يخضع لقوانين ومواثيق ومعايير وضوابط محددة. وقد كانت الجامعات في المملكة العربية السعودية من السباقين إلى أخذ زمام المبادرة من أجل تأصيل العمل الاستشاري وتحويل الممارسات الاستشارية إلى ممارسات مهنية مضبوطة تخضع لمعايير الجودة المعتمدة عالمياً. وقد قامت جامعة الملك سعود ممثلة بمعهد الملك عبد الله للبحوث والدراسات الاستشارية، باعتباره المظلة الرسمية لتقديم الخدمات الاستشارية مدفوعة الثمن للجهات المستفيدة، بتأسيس إدارة لمكاتب الخبرة تشرف على تأسيس مكاتب خبرة متخصصة يقوم بإنشائها أعضاء هيئة التدريس السعوديون في الجامعة وتقوم بتسويق الخدمات الاستشارية إلى كافة الجهات العاملة في القطاعات العامة والخاصة وغير الربحية. وكان الهدف الرئيس من إنشاء هذه المكاتب الاستشارية المتخصصة هو المساهمة في إحداث نقلة نوعية ليس فقط في مستوى جودة الخدمات الاستشارية التي يقدمها أعضاء هيئة التدريس في الجامعة، وإنما أيضاً المساهمة في تأصيل وترسيخ مهنة العمل الاستشاري وتحسين مقومات وأسس وبيئة العمل الاستشاري الوطني في مجمله مما سيكون له الأثر -بمشيئة الله- في أن يتحول المجتمع السعودي والاقتصاد الوطني بحق إلى مجتمع معرفي متعلم واقتصاد مبني على المعرفة.

وحيث أن تجربة مكاتب الخبرة تعتبر حديثة وفي مراحلها الأولى، ونظراً لأن التجارب الحديثة عادة ما تكون عرضة للإخفاق أو للانحراف عن مسارها نتيجة لتغير العوامل المحيطة أو نتيجة لبعض الممارسات الخاطئة في التنفيذ، فقد نشأت الحاجة إلى إجراء دراسة

علمية لاستقصاء آراء أعضاء هيئة التدريس في الجامعة الذين يعتبرون من أهم الأطراف ذات العلاقة والمسؤولين بشكل رئيس عن مدى نجاح هذه التجربة. إذ أن نجاح هذه التجربة يعتمد بشكل رئيس على مدى قناعة أعضاء هيئة التدريس بجوداها وإيمانهم بأهمية الأهداف التي انشئت من أجل تحقيقها.

أهداف الدراسة:

يتمثل الهدف الرئيس لهذه الدراسة في استقصاء آراء أعضاء هيئة التدريس السعوديين بجامعة الملك سعود حول تجربة الجامعة المتعلقة بتسويق الخدمات الاستشارية من خلال مكاتب الخبرة التي تم انشاؤها من قبل بعض أعضاء هيئة التدريس في الجامعة تحت مظلة معهد الملك عبدالله للبحوث والدراسات الاستشارية، والتعرف على اتجاهاتهم المستقبلية نحو إنشاء مكاتب خبرة خاصة بهم من عدمه، وكذلك الخروج ببعض التوصيات والمقترحات التي يمكن أن تساهم في تفعيل هذه المكاتب وتمكينها من تحقيق أهدافها، وفي التغلب على المشكلات والعوائق التي قد تواجهها وتحد من نجاحها.

أهمية الدراسة:

تستمد هذه الدراسة أهميتها من عدة محاور أساسية، يمكن إيجازها فيما يلي:

1. تعد هذه الدراسة هي الأولى من نوعها والموجهة لاستقصاء آراء أعضاء هيئة التدريس نحو تجربة مكاتب الخبرة بالجامعات السعودية.
2. تساعد على التعرف على الوضع الراهن لمكاتب الخبرة، وقياس مدى فاعليتها، والتعرف على التحديات والمعوقات التي تواجهها نحو تحقيق الأهداف التي أنشئت من أجلها.
3. تساهم في التعرف على آراء أعضاء هيئة التدريس نحو تجربة مكاتب الخبرة بالجامعة، واتجاهاتهم المستقبلية نحو إنشاء مكاتب جديدة من عدمه.
4. تساعد على تطوير أسس ومعايير لتقييم أداء مكاتب الخبرة بالجامعة مما يضمن نجاح تجربة هذه المكاتب واستمراريتها.
5. تساعد الجامعات الأخرى التي ترغب في تبني هذه الفكرة على إنشاء وتأسيس مكاتب خبرة ناجحة من خلال تطبيق الايجابيات وتلافي السلبيات المستخلصة من تجربة جامعة الملك سعود.

نطاق الدراسة:

يتمثل نطاق عمل هذه الدراسة في " تقييم تجربة مكاتب الخبرة بجامعة الملك سعود التي تهدف إلى تسويق الخدمات الاستشارية من قبل أعضاء هيئة التدريس للجهات المستفيدة"، وتشتمل الدراسة على:

1. استقصاء آراء أعضاء هيئة التدريس نحو تجربة مكاتب الخبرة بالجامعة.
2. التعرف على اتجاهات أعضاء هيئة التدريس المستقبلية نحو إنشاء مكاتب جديدة من عدمه.
3. تطوير بعض الأسس والمعايير التي قد تساهم في انجاح تجربة مكاتب الخبرة.

حدود الدراسة:

اقتصرت هذه الدراسة على استطلاع آراء أعضاء هيئة التدريس السعوديين ممن هم كانوا على رأس العمل وقت إجراء هذه الدراسة وذلك خلال الفصل الدراسي الأول من العام الجامعي 1433-1434هـ. وسعت هذه الدراسة إلى التعرف على آرائهم نحو تجربة مكاتب الخبرة التي تم تطبيقها تحت مظلة معهد الملك عبدالله للبحوث والدراسات الاستشارية في جامعة الملك سعود، ومن ثم فإن يتعين الحذر عند تعميم أي نتائج يتم التوصل إليها على جميع تجارب مكاتب أو بيوت الخبرة، أو على جميع أعضاء هيئة التدريس السعوديين وغير السعوديين في الجامعات السعودية.

الإطار النظري للدراسة والدراسات السابقة:

نشأة فكرة مكاتب أو بيوت الخبرة في الجامعات السعودية:

انبثقت فكرة إنشاء مكاتب أو بيوت الخبرة من وجود توجهات لدى إدارات تلك الجامعات نحو تعزيز مبدأ الشراكة الإستراتيجية بين الجامعات وكافة شرائح المجتمع، وتطوير الكفاءات المهنية المتخصصة لمنسوبي الجامعات، وتوظيف الإمكانيات المختلفة المتوفرة في الجامعات من أجل تحويل تلك المعارف والخبرات المتوفرة لدى الجامعات ومنسوبيها إلى مشاريع اقتصادية ذات عوائد مالية مما يساهم في تنمية الإيرادات الذاتية للجامعات ومنسوبيها، في الآن نفسه الذي تتحقق فيه خدمة للمجتمع بجميع قطاعاته ومؤسساته. وعلى هذا الأساس فإن مكاتب الخبرة تمثل وسيلة مناسبة لاستثمار الموارد البشرية المؤهلة والمتخصصة، والإمكانيات المادية والمعرفية المتوفرة في الجامعات، وتسخيرها لخدمة المجتمع بشكل عام وخدمة القطاعات العامة والخاصة العاملة فيه بشكل خاص، وذلك من خلال إتاحة الفرصة لأعضاء هيئة التدريس بالجامعات للاستفادة والإفادة من خبراتهم وتوظيفها في معالجة قضايا المجتمع والمساهمة في تقديم خدمات استشارية وبحثية وتدريبية متميزة لكافة قطاعات المجتمع وفي كافة التخصصات والمجالات العلمية والأكاديمية والبحثية وذلك مقابل عوائد مالية مناسبة يحصلون عليها مقابل تسويق وتقديم خدماتهم الاستشارية للجهات المستفيدة مع المحافظة في نفس الوقت على حقوقهم وحقوق الجامعة الفكرية.

وفي جامعة الملك سعود وافق مجلس الجامعة بجلسته العاشرة بتاريخ 1429/6/27هـ على لائحة مكاتب الخبرة المتخصصة، كما أقر مجلس إدارة المعهد اللائحة التنفيذية بجلسته الرابعة بتاريخ 1430/4/1هـ، ودشن معالي مدير الجامعة مكاتب الخبرة بتاريخ 1430/6/24هـ. وقد تم توقيع عقد لإنشاء أول مكتب خبرة متخصص بالجامعة في تاريخ 1430/7/21هـ.

إدارة مكاتب الخبرة:

إدارة مكاتب أو بيوت الخبرة هي وحدة إدارية يتم إنشاؤها في إحدى وحدات الجامعة، وغالباً تكون تابعة لمعهد البحوث والدراسات الاستشارية، لتتولى إدارة شؤون مكاتب أو بيوت الخبرة، وتهدف إلى استثمار خبرات ومبادرات أعضاء هيئة التدريس بالجامعة عن طريق توفير المتطلبات الإدارية والعلمية والقانونية والتنظيمية والمالية التي تمكنهم من تفعيل هذه

المبادرات والخبرات من خلال إنشاء مكاتب أو بيوت خبرة خاصة بهم تقدم خدمات متميزة تتمثل في إعداد البحوث والدراسات وتقديم الاستشارات والبرامج التدريبية في كافة التخصصات والمجالات العلمية والتطبيقية لخدمة المجتمع وتعظيم كفاءة الاقتصاد الوطني. وتتجسد رؤية مكاتب الخبرة في تعزيز دور الجامعة كمنتج ومطور ومطبق للمعرفة والخبرة وتفعيل دور أعضاء هيئة التدريس في تطوير ورقي وازدهار المجتمع المعرفي وخدمة الوطن. أما رسالة مكاتب الخبرة فتتمثل في تسخير إمكانيات الجامعة المادية والمعرفية لخدمة المجتمع والوطن وإتاحة الفرصة لأعضاء هيئة التدريس بالجامعة للاستفادة والإفادة من معارفهم وخبراتهم في معالجة قضايا المجتمع من خلال إنشاء مكاتب استشارية متخصصة تقدم خدماتها بمقابل مالي.

تعريف مكتب الخبرة:

بيت أو مكتب الخبرة هو بيت متخصص يؤسسه عضو أو مجموعة من أعضاء هيئة التدريس بالجامعة ذوي تخصصات متقاربة أو مكملية لبعضها يقدم خدمات أو دراسات استشارية أو بحثية أو عملية على أسس تجارية. ويسعى مكتب الخبرة إلى ممارسة أعماله المهنية على أسس ربحية بهدف تقديم خدمات علمية متخصصة أو إجراء دراسات استشارية أو تصميم وتنفيذ برامج تدريبية موجهة لكافة فئات المجتمع نظير مقابل مالي يتفق عليه بين صاحب المكتب والجهة المستفيدة من الخدمة. وتهدف مكاتب الخبرة إلى تقديم الخدمات الاستشارية والعلمية في مجالات اختصاصاتها لإثراء الخبرة والمعرفة وخدمة كافة قطاعات المجتمع والوطن، وذلك على النحو التالي:

- تقديم الخدمات العلمية والدراسات الاستشارية والبحثية والعملية المتميزة لكافة قطاعات المجتمع في مختلف التخصصات والمجالات وتعزيز وتطوير مبدأ الشراكة بين الجامعة والمجتمع؛ في نس الوقت الذي يتم فيه تحقيق قيم مضافة عالية للجهات المستفيدة بالحصول على خدمة استشارية متخصصة متميزة ذات درجة عالية من الكفاءة وبتكلفة معقولة وحماية الحقوق المالية والفكرية لمختلف الأطراف.
- إتاحة الفرصة لأعضاء هيئة التدريس بالجامعة لتقديم خدمات علمية واستشارية متميزة لقاء مقابل مالي، وتحويل المعرفة الأكاديمية إلى مشاريع ذات عائد مالي ومعنوي والمحافظة على حقوقهم وحقوق الجامعة الفكرية؛ وتطوير قدرات الكفاءات العلمية والمهنية المتخصصة التطبيقية داخل الجامعة وخارجها في مجالات المعرفة المختلفة.
- توثيق ارتباط أعضاء هيئة التدريس بالجامعة من خلال إتاحة الفرصة وتوفير الحوافز المالية للمتميزين منهم للإفادة والاستفادة من خلال هذه المكاتب وتشجيعهم على خدمة المجتمع مع المحافظة على حقوقهم وحقوق الجامعة الفكرية؛ في نفس الوقت الذي يتم فيه إيجاد فرص متميزة تدعم برامج التأهيل والتدريب لدى طلاب الجامعة -وخاصة طلاب الدراسات العليا- مما يساهم في تنمية قدراتهم من خلال مشاريع الخدمات العلمية والاستشارية التي تقدمها مكاتب الخبرة.
- توظيف تجهيزات وإمكانيات وقدرات الجامعة الإدارية والمالية والمعملية والمكتبية لمساندة البرامج والمشاريع التنموية في مختلف القطاعات، وتوفير الدعم الفني المتخصص من

المعامل والمختبرات والورش الجامعية لها، مع تعويض الجامعة عن تكلفة استخدامها من عائدات الخدمة العلمية والاستشارية التي تقدمها مكاتب الخبرة.

- المشاركة في بناء قطاع الخبرة والخدمات الاستشارية الوطني وتطوير العمل الاستشاري الأكاديمي لخدمة الاقتصاد المحلي؛ وتشجيع الكفاءات العلمية على الاستفادة ومسايرة التقدم السريع للعلم والتقنية والاكتشافات.

ماهية وأهمية ومجالات الخدمات الاستشارية:

تعد الخدمة الاستشارية علاقة تفاعلية بين خبير استشاري مؤهل، بحكم تكوينه العلمي، وتجربته العملية، وعميل يحتاج إلى خبرات المستشار ومقدرته الفنية. ولأن أداء المنشآت تكنتفه الكثير من الصعوبات، فضلاً عن اتسامه بكثير من السمات المتشابكة التي تتطلب اهتماماً خاصاً في معالجته، لذا تأتي أهمية الخدمات الاستشارية في دعم الأداء وتطويره (مخيمر وآخرون، 2000م). ويمكن تلخيص أهم الأبعاد الأساسية للخدمات الاستشارية التي يتضمنها هذا المفهوم في النقاط التالية: (1) أنها علاقة تفاعلية يتم فيها تبادل الآراء والمعلومات بين طالب الخدمة ومقدمها؛ (2) أنها علاقة اختيارية يحدد فيها العميل (طالب الخدمة) الجهة أو الفرد الذي يقدم الخدمة سواء كان هذا الاختيار شخصياً أو وفقاً لمعايير وإجراءات محددة من قبل الجهة الطالبة؛ (3) أن هناك شروطاً يجب توافرها في مقدم الخدمة (الخبير أو المستشار) من حيث التأهيل العملي والممارسة العملية والسلوكيات والأخلاقيات المهنية (مخيمر، 2004م).

يقوم الاستشاريون بتقديم المشورة ضمن مجموعة واسعة ومتنوعة من المجالات، وتهدف الاستشارات الإدارية والتسويقية إلى تحسين أداء الأعمال من خلال تقديم المشورة المحايدة والموضوعية وذلك من أجل تحسين الكفاءة وإنشاء وتنفيذ استراتيجيات الأعمال الناجحة. ومن الطبيعي أن نلاحظ وجود درجة عالية من التمايز والتباين في تقديم الخدمة داخل سوق الاستشارات، حيث أن جودة الخدمة الاستشارية ترتبط عادة فيمن يقدمها. ولقد أوضح التقرير الوطني للولايات المتحدة والخاص بصناعة الخدمات الاستشارية (2013م) أن خدمة الاستشارات تضم في المقام الأول عدة مؤسسات تتشارك فيما بينها لتقديم المشورة ومساعدة الشركات والمنشآت الأخرى بشأن قضايا الإدارة، مثل التخطيط الاستراتيجي والتنظيمي؛ والتخطيط المالي وإعداد الميزانية؛ وضع الأهداف التسويقية؛ ورسم السياسات العامة؛ إعداد سياسات الموارد البشرية؛ واقتراح الممارسات الإدارية الفاعلة؛ وجدولة الإنتاج؛ وتصميم شبكات فعالة لتوزيع المنتجات. ويرتبط بشكل مباشر أو بشكل غير مباشر بصناعة تقديم الخدمات الاستشارية تقديم الخدمات التالية: خدمات الاستشارات التسويقية، خدمات المحاسبة، والخدمات الهندسية. ولكن الخدمات الاستشارية لا تقتصر على الخدمات السابقة فقط حيث أن الخدمات الاستشارية من الممكن أن تشمل أيضاً على دراسات الجدوى الاقتصادية وتقديم العروض الفنية والمالية للمشاريع وإيجاد فرق عمل متخصصة ومتكاملة لتنفيذ هذه المشاريع (Management Consulting Services Industry (NAICS), United States, 2013).

ولقد أدركت كافة المنشآت مؤخرًا أن السرعة في معدلات التغيير والتكيف مع التطور المتنامي في مختلف جوانب المعرفة والتكنولوجيا لم تعد عملية اختيارية بل أصبحت عملية إجبارية. ومن هنا أصبحت الخدمات الاستشارية ضرورة ملحة للتعامل مع التطورات العلمية والتقنية المتلاحقة. ومع تسارع تدفق المعرفة والتغيير في مجالات الأعمال المختلفة الصناعية منها والتجارية والخدمية، أصبح كذلك من الضروري تواجد الخبرات المتخصصة في متابعة هذا التطور وما يصاحبه من متطلبات التغيير في مختلف المجالات، حيث لم يعد المدير المحترف المنغمس في العمل الإداري قادراً على الإلمام بأبعاد العمل وحيثياته مثلما كانت عليه الحال من قبل. ومن يتتبع مجريات الأمور في عالم المال والأعمال اليوم يكتشف أن طلب وتقديم الخدمات الاستشارية أصبح ظاهرة طبيعية، كما أن مسمى الخبير الاستشاري غدا من المسميات الوظيفية المألوفة والسائدة سواء في الهيئات والمصالح العامة أو في منشآت الأعمال الكبرى. كما بدأنا نشاهد انتشار بيوت الخبرة الاستشارية المتخصصة في مختلف المجالات وتكاثر عددها، ولا سيما في المجالات الإدارية والمعلوماتية والهندسية والقانونية. ولكن الشعور العام هو أن الخدمات الاستشارية في الدول العربية ما زالت دون المستوى المطلوب بل يمكن القول بأن هناك نوعاً من الشك في فاعليتها وجدواها (مخيمر، 2004م).

دور الجامعات في تقديم الخدمات الاستشارية

يعتبر انتشار مؤسسات التعليم العالي بشكل عام، والجامعات بشكل خاص مؤشراً على درجة تقدم وتطور المجتمعات وذلك نظراً لما تحتله هذه المؤسسات الأكاديمية من مكانة عالية بين مختلف المؤسسات والهيئات في المجتمع، ولما تقدمه من إضافة نوعية لمختلف المجالات التنموية في مجتمعاتها. وفي الوقت الراهن لم تعد ترضى المجتمعات بأن يقتصر دور الجامعات على ممارسة العملية التعليمية التقليدية، بل صارت المجتمعات تتوقع من الجامعات أن تساهم بشكل فاعل في خدمة المجتمع من خلال قيام منسوبيها بتقديم الاستشارات المتخصصة وشغل المراكز القيادية في مختلف المؤسسات والمنشآت (المهوس، 2002م).

ومن يطلع على الخطط الاستراتيجية للجامعات اليوم يجد أن معظمها أدرجت هدفي المسؤولية الاجتماعية وتنمية مصادر للدخل الذاتي من ضمن أهدافها الرئيسية وذلك بالإضافة إلى أهدافها التقليدية المتمثلة في تقديم خدمة التعليم والبحث العلمي. وانطلاقاً من هدف المسؤولية الاجتماعية، قامت الجامعات ببذل الجهود المتنوعة من أجل تفعيل الشراكة مع المجتمع المحلي والعام وذلك من خلال تقديم خدمة الاستشارات. ولقد أخذت الجامعات في المملكة العربية السعودية تتسابق في إنشاء معاهد أو مراكز متخصصة لتقديم الخدمات الاستشارية المتنوعة من خلال توظيف الموارد والإمكانات المادية والبشرية (معارف وخبرات أعضاء هيئة التدريس، المعامل والمختبرات، مراكز التميز البحثي وغيرها من

الموارد)؛ وذلك بهدف تقديم خدمات استشارية عالية الجودة لكافة الجهات العاملة في القطاعات العامة والخاصة وغير الربحية وتحصل مقابل ذلك على عائد مالي يمكنها من مكافأة وتطوير وتنمية هذه الموارد. وعلى وجه الخصوص، تقوم هذه المعاهد والمراكز الاستشارية بتوظيف خدمات أعضاء هيئة التدريس الأكاديميين ذوي الخبرة في مجال تقديم الاستشارات المتخصصة الموجهة لإيجاد حلول للمشاكل أو نقل التقنية وتطويرها، أو تطوير الابتكارات والمخترعات والمنتجات وتسويقها، أو تطوير ممارسات أكثر فاعلية لتحقيق الأداء الإداري والاقتصادي للمنشآت العامة والخاصة (القحطاني، 2008م). ومع ذلك فإن الخدمات الاستشارية التي تقدمها الجامعات لا تخلو من بعض أوجه القصور مما يعرضها أحياناً للانتقاد من قبل بعض الجهات المستفيدة من الخدمات الاستشارية المقدمة. وقد لخص القحطاني (1425هـ) أهم الأسباب التي تساهم في ضعف الخدمات الاستشارية المقدمة من الجامعات السعودية والموجهة لمجتمعها فيما يلي: (1) لجوء المؤسسات الكبرى إلى المستشارين والخبراء الأجانب؛ (2) ندرة الطلب من قبل مؤسسات المجتمع في تقديم الاستشارات لها وان طلبتها فعادة تتوقع أن تحصل عليها بدون مقابل؛ (3) عدم وجود نظام متكامل لدى معظم الجامعات للنهوض بالاستشارات المقدمة للمجتمع؛ (4) انشغال الاساتذة بأعمالهم ومهامهم التدريسية والإدارية والإشرافية والاجتماعية المتعددة مما يحول بينهم وبين توفير وقت كاف لتقديم الخدمات الاستشارية؛ (5) قلة وجود ادارات متخصصة في تنظيم وتسويق وإدارة الدراسات الاستشارية في الجامعات السعودية؛ (6) تعقيد الاجراءات المالية والإدارية المتعلقة بتحصيل وصرف إيرادات الخدمات الاستشارية المقدمة للجهات المستفيدة. وللتغلب على أسباب ضعف الخدمات الاستشارية ولتطوير عملية تقديم وتسويق الخدمات الاستشارية في الجامعات، يعرض القحطاني (1425هـ) المقترحات والتوصيات التالية: (1) اعطاء الأولوية في الجامعات للاهتمام في عملية تسويق الدراسات الاستشارية من خلال انشاء مراكز تسويق متخصصة تتولى القيام بالترتيب لعقد لقاءات مع مؤسسات المجتمع المختلفة، وتأسيس هيئات استشارية متخصصة ومؤهلة تتولى تقديم الخدمات الاستشارية؛ (2) وضع خطط مشتركة وتوقيع اتفاقيات طويلة الاجل لتقديم الخدمات الاستشارية مع مؤسسات المجتمع؛ (3) تعزيز الوعي الاجتماعي تجاه الاستشارات لدى قطاعات المجتمع المختلفة؛ (4) تعزيز دور الاستاذ الجامعي وتحفيزه لكي يبدع في تقديم الخدمات الاستشارية.

تسويق الخدمات الاستشارية

أوضح التقرير الخاص بصناعة الخدمات الاستشارية الإدارية و التسويقية في آسيا و المحيط الهادي و الذي نُشر في (MarketLine, 2012) أن قيمة هذه الصناعة قد وصلت إلى (33.3) مليار دولار أمريكي في عام 2011م، وقد استحوذت اليابان لوحدها على ما نسبته (69.4%) من هذا المبلغ. وهذا يشير بوضوح إلى أهمية التطبيق التكنولوجي والعلمي لتسويق صناعة الخدمات الاستشارية حيث من المعلوم أن اليابان تعتبر من أكثر الدول المتطورة تكنولوجيا وعلمياً. إن عملية تسويق الخدمات الاستشارية أصبحت من المهمات الصعبة خاصة في ظل التنافس الكبير القائم بين الشركات المتخصصة في تقديم هذه

الخدمات الاستشارية. لذلك تسعى هذه الشركات إلى تسويق خدماتها بشكل احترافي من خلال تقديم أفضل ما لديها من مقومات وإمكانيات للوصول إلى مستوى عال من التميز؛ ويقترح ستون Stone (2011م) على الشركات الاستشارية القيام بالخطوات التالية لكي تتمكن من الوصول إلى هذا المستوى المنشود من التميز: (1) الإيفاء بالالتزام المبرم بين الشركة المقدمة للخدمة الاستشارية والعملاء؛ (2) دراسة كل مشروع بشكل منفرد ومستقل حتى لو تشابهت هذه المشاريع بالشكل و المضمون؛ (3) التعامل بشكل جدّي مع مشكلات العميل؛ (4) التعاطف الشخصي والمهني مع ما يقدمه العميل من مشاكل مهنية ومساعدته على الفهم العميق لمشكلاته ومعرفة الحلول العملية لها؛ (5) بذل أقصى مجهود شخصي وعلمي ومهني لمساعدة العميل والاهتمام به حتى بعد الانتهاء من تقديم الخدمة.

ويعتبر كل من Richard A. Conner Jr. & Jeffery P. Davidson (2012م) من أكثر المؤيدين لهذه الفكرة، حيث أكدوا أن زيادة المنافسة وطبيعة التغيير في الفرص التسويقية يدفعان شركات الخدمات الاستشارية لأن تقدم خدماتها بأسلوب علمي ممنهج ومنظم ويحتمل عليها أن تتعرف بشكل دقيق على كل ما يحتاج إليه العميل وأن تفهم بشكل واضح أهداف كل عميل و أن ترسم سياسة إستراتيجية واضحة المعالم لتحقيق هذه الأهداف وأن تلتزم وتفي بجميع ما وعدت به العميل من حل للمشاكل التي تعاني منها منشأته.

يتضح لنا من العرض السابق أن صناعة الخدمات الاستشارية في نمو مضطرد ويتوقع أن يزيد الطلب عليها خلال الأعوام القادمة. ولهذا فإنّ تسويق الخدمات الاستشارية يجب أن يكون عملاً منظماً وعلمياً ويحقق أهداف العملاء ويزيد من رضاهم وذلك عن طريق تقديم خدمات استشارية متميزة وعلى درجة عالية من الكفاءة المهنية والعلمية. وبالرغم من أهمية العمل الاستشاري ووجود حاجة ماسة إلى تقديم الخدمات الاستشارية بشكل مهني واحترافي إلا أن التركستاني (1998م) أشار إلى عدم وجود إدارات تسويقية متخصصة في المنشآت الاستشارية تتولى عملية تسويق الأفكار ونتائج البحوث للجهات المستفيدة. إن غياب مثل هذه الإدارات المتخصصة في تسويق الخدمات الاستشارية بأسلوب ومنهج احترافي أدى إلى تحول المنشآت الاستشارية إلى هياكل بيروقراطية مليئة بالقيود الإدارية والمالية مما يعيق انشاء إدارات تسويقية متخصصة ومستقلة.

منهج الدراسة:

وفقاً لهدف الدراسة الرئيس يستخدم الباحث المنهج المسحي الوصفي الذي يشيع استخدامه في ذلك النوع من الدراسات التي تصف الوضع الراهن للظاهرة المدروسة، وهي في هذه الحالة استقصاء آراء أعضاء هيئة التدريس السعوديين في جامعة الملك سعود حول تجربة مكاتب الخبرة واتجاهاتهم المستقبلية نحو إنشاء مكاتب خبرة جديدة من عدمه، والتعرف على أرائهم نحو التحديات والمعوقات التي تواجه مكاتب الخبرة والتي قد تحول بينها وبين تحقيق الاهداف التي أنشئت من أجلها، وكيف يمكن تطوير هذه المكاتب ومساعدتها على النجاح.

إن السبب الرئيس في اختيار هذا المنهج من قبل الباحث هو قدرة هذا المنهج على " معالجة وصف الجانب النظري للمادة العلمية وأبعادها الرئيسية ذات الصلة بموضوع الدراسة" (فاندالين، 2007م، ص 292)؛ هذا علاوة على أن معظم الدراسات السابقة التي اطلع عليها الباحث عند الإعداد لإجراء هذه الدراسة كلها أكدت على مناسبة هذا المنهج لموضوع هذه الدراسة.

مجتمع الدراسة:

تمثل مجتمع الدراسة في جميع اعضاء هيئة التدريس السعوديين (الحاصلين على درجة الدكتوراه فقط) والبالغ عددهم (1954) عضو هيئة تدريس عند إجراء هذه الدراسة وذلك وفقاً لقاعدة بيانات أعضاء هيئة التدريس السعوديين الموجودة على نظام مدار في الجامعة.

عينة الدراسة:

لتحديد حجم العينة الممثلة لمجتمع الدراسة، استخدم الباحث معادلة ستيفن ثامبسون وذلك على النحو التالي:

$$n = \frac{N \times P (1-P)}{\{ \{N-1 \times (d^2 \div z^2) \} + p(1-p) \}}$$

حيث (N) = حجم المجتمع، و (Z) = الدرجة المعيارية لمستوى الدلالة 0.95 وتساوى 1.96، ونسبة الخطأ (d) وتساوى 0.05 ، ونسبة توفر الخاصية والمحايدة (p) وتساوى (0.5).

وبتطبيق المعادلة السابقة على إجمالي عدد أفراد مجتمع الدراسة، فقد بلغ حجم العينة (315) عضو هيئة تدريس سعودي. وقد تم مراعاة أن تكون عينة الدراسة ممثلة لجميع أعضاء هيئة التدريس في جميع كليات الجامعة، لذلك فقد تم توزيع عدد أفراد عينة الدراسة على جميع كليات الجامعة. ومن ثم تم اختيار مفردات عينة الدراسة بناء على نسبة أعضاء هيئة التدريس السعوديين في كل كلية إلى إجمالي أعضاء هيئة التدريس في الجامعة، حسب ما توضحه قاعدة بيانات أعضاء هيئة التدريس في نظام مدار. ولكن الباحث لم يسترد سوى (213) استبانة مكتملة وصالحة للتحليل؛ وهذا يعني أن نسبة الاستجابة بلغت (68%) فقط، ولكن هذه النسبة تعتبر مقبولة في مثل هذا النوع من الدراسات الاجتماعية.

الأداة المستخدمة في الدراسة:

تحقيقاً للهدف الرئيس لهذه الدراسة، وتمشياً مع منهجيتها، قام الباحث بتصميم أداة خاصة لاستقصاء آراء أعضاء هيئة التدريس السعوديين بجامعة الملك سعود نحو تجربة مكاتب الخبرة. وقد اعتمد الباحث في تصميم أداة الدراسة بصورتها الأولية على بعض المصادر

التي من أهمها: الدراسات السابقة التي تناولت مواضيع مشابهة لموضوع الدراسة الحالية بشكل عام أو تلك الدراسات التي ركزت على استقصاء آراء مفردات معينة نحو موضوعات مختلفة، وخبرة الباحث الأكاديمية والميدانية، وانطباعات أعضاء هيئة التدريس الذين تواصل معهم الباحث خلال الفترة السابقة نتيجة لإدارته لمكاتب الخبرة في معهد الملك عبدالله للبحوث والدراسات الاستشارية، وكافة الانطباعات العامة والآراء التي تم تداولها من قبل أعضاء هيئة التدريس والتي تناولت موضوع دور مكاتب الخبرة التي ينشئها أعضاء هيئة التدريس لتسويق الخدمات الاستشارية للجهات المستفيدة. وقد استفاد الباحث مما تقدم، في تحديد الأجزاء الأربعة التي تألفت منها أداة الدراسة، وفي صياغة الأسئلة والعبارات الخاصة في كل جزء من أجزائها.

صدق الأداة وثباتها:

للتأكد من تحقيق الصدق الظاهري لأداة الدراسة التي تم إعدادها، تم عرضها على سبعة من المتخصصين الذين يعملون كمستشارين في معهد الملك عبد الله للبحوث والدراسات الاستشارية بجامعة الملك سعود، وذلك لمعرفة رأيهم في مدى وضوح أسئلة وعبارات الأداة ومدى صحة صياغتها اللغوية، ومدى مناسبتها وقدرتها على قياس الظاهرة محل الدراسة. وقد أيد المحكمون على وجه العموم صلاحية أداة الدراسة، واعتبروها صادقة من حيث مقدرتها على قياس ما أعدت من أجل قياسه. وقد قام الباحث بإجراء تعديلات طفيفة على بعض العبارات التي لم تحصل على موافقة (85%) فأكثر من قبل السادة المحكمين، كما تم إجراء بعض التعديلات اللغوية المتعلقة بصياغة الأسئلة والعبارات بما يتلاءم مع ملاحظات المحكمين لتصبح الأداة بشكلها النهائي مكونة من أربعة أجزاء كما تم إيضاحه في الفقرة السابقة. وبهدف التعرف على مدى ملائمة ووضوح الأسئلة والعبارات الواردة في الاستبانة بالنسبة للفئة المستهدفة، ومدى صلاحيتها كأداة لتحقيق أهداف البحث، قام الباحث بتجربة الاستبانة على عينة استطلاعية مكونة من عينة استطلاعية مكونة من عدد (20) من أعضاء هيئة التدريس بجامعة الملك سعود وذلك بقصد التعرف على مدى ملائمة ووضوح الأسئلة والعبارات الواردة في الاستبانة، ومدى صلاحيتها كأداة لتحقيق أهداف البحث. وتحليل النتائج تم التأكد من ملائمة الاستبانة للأغراض التي صممت من أجلها.

إجراءات تطبيق الدراسة:

بعد تحكيم الاستبانة وصياغتها بصورتها النهائية، قام الباحث بإرسال نسخة من الاستبانة إلى البريد الإلكتروني لكل عضو من أعضاء هيئة التدريس المشمولين في عينة الدراسة حسب ما هو مدون في قاعدة بيانات أعضاء هيئة التدريس بالجامعة، وذلك من خلال الاستعانة بعمادة التعاملات الإلكترونية. وقد تمت متابعة المبحوثين من خلال تنظيم زيارات لمكاتب أعضاء هيئة التدريس الذين وقع عليهم الاختيار ليكونوا ضمن أفراد عينة الدراسة وإرسال رسائل عبر البريد الإلكتروني لحثهم على التعاون وسرعة الاستجابة. وبالرغم من جميع الجهود المبذولة من قبل الباحث، فإن نسبة الاستجابة من قبل أفراد عينة الدراسة لم تكن

عاليه حيث أن عدد الاستبانات المسترجعة من أعضاء هيئة التدريس لم يتجاوز (220) استبانة، منها (213) استبانة كانت مكتملة وصالحة للتحليل؛ وقد كان هنالك غياب كامل لمنسوبي عدد من كليات الجامعة. وهذا يعني أن نسبة الاستجابة بلغت (68%) فقط، ولكن وبالرغم من انخفاض هذه النسبة فإنها تعتبر مقبولة في مثل هذا النوع من الدراسات الاجتماعية.

أساليب المعالجة الإحصائية:

لتحقيق أهداف الدراسة وتحليل البيانات التي تم جمعها، استخدم الباحث الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية Statistical Package for Social Sciences التي يرمز لها اختصاراً بالرمز (SPSS). وقد تم استخدام الأساليب الإحصائية المناسبة لتحليل إجابات أفراد عينة الدراسة وخاصة التكرارات والنسب المئوية. وقد سعت هذه الدراسة إلى تحقيق هدفها في التعرف على آراء وانطباعات أعضاء هيئة التدريس حول تجربة مكاتب الخبرة وذلك من خلال طرح التساؤلات التالية:

1. هل يعلم أعضاء هيئة التدريس بوجود مكاتب خبرة بالجامعة؟
2. في حالة الإجابة بنعم، ما هو مصدر علمهم بوجود مكاتب الخبرة؟
3. هل سبق لعضو هيئة التدريس التعامل مع مكتب خبرة بالجامعة؟
4. في حالة التعامل، ما هي انطباعات عضو هيئة التدريس عن مكاتب الخبرة؟
5. هل يعتقد عضو هيئة التدريس أن مكاتب الخبرة نجحت في تحقيق الأهداف التي أنشئت من أجلها؟
6. في حالة عدم تعامل عضو هيئة التدريس مع مكاتب الخبرة، ما هي أسباب عدم تعامله معها؟
7. هل لدى عضو هيئة التدريس نية لإنشاء مكتب خبرة في الجامعة؟
8. في حالة الإجابة بنعم، هل تتوفر لدى عضو هيئة التدريس معرفة بأهداف مكاتب الخبرة؛ ونظام وإجراءات العمل فيها، ولائحتها التنفيذية؟
9. ما هي مبررات عضو هيئة التدريس لإنشاء مكتب خبرة؟
10. في حالة عدم الرغبة في إنشاء مكتب خبرة، ما هي أسباب عدم الرغبة في ذلك؟
11. ما هي مرئيات ومقترحات أعضاء هيئة التدريس لتطوير مكاتب الخبرة في الجامعة ومساعدتها على النجاح في تحقيق الأهداف التي أنشئت من أجلها؟

عرض نتائج الدراسة وتفسيرها:

كانت الاستبانات المسترجعة موزعة على الكليات المختلفة حسب ما هو مبين في الجدول رقم (1). وكما يتضح من البيانات في الجدول رقم (1) فإن أعضاء هيئة التدريس بكلية التربية كانوا أكثر الأعضاء استجابة حيث ورد منهم (36) استبانة مكتملة، تمثل ما نسبته

(16.9%) من إجمالي عدد الاستبانات المستردة من أفراد العينة، يليهم استجابة أعضاء هيئة التدريس من كلية العلوم، حيث بلغ عدد الاستبانات الواردة منهم (33) استبانة تمثل نسبة (15.5%) من إجمالي عدد الاستبانات الواردة. يلي ذلك أعضاء هيئة التدريس من كل من كلية إدارة الأعمال وكلية الصيدلة حيث ورد عدد (30) استبانة ونسبة (14.1%) من منسوبي كل كلية منهما. ثم أعضاء هيئة التدريس في كل من كلية علوم الأغذية والزراعة، وكلية الحقوق والعلوم السياسية، حيث ورد من منسوبي كل كلية منهما عدد (24) استبانة، تمثل نسبة (11.3%) من إجمالي الاستبانات المسترجعة من أفراد عينة الدراسة. ثم تلي ذلك من حيث نسبة الاستجابة، أعضاء هيئة التدريس في كل من كلية الطب، وكلية الآداب، حيث ورد من كل منهما عدد (15) استبانة تمثل ما نسبته (7%) من إجمالي الاستبانات الواردة من أفراد عينة الدراسة. وورد من أعضاء هيئة التدريس في كل من كليتي الهندسة، والسياحة والآثار، عدد (3) استبانات فقط من كل منهما، تمثل نسبة (1.4%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة المستجيبين. ونلاحظ غياب استجابات أعضاء هيئة التدريس في عدد من الكليات حيث لم ترد أية استبانة من أعضاء هيئة التدريس في الكليات التالية: العمارة والتخطيط، علوم الحاسب والمعلومات، التمريض، العلوم الطبية التطبيقية، طب الأسنان، اللغات والترجمة، كلية الأمير سلطان لطب الطوارئ، كلية المجتمع، كلية الدراسات التطبيقية وخدمة المجتمع، وكلية السنة التحضيرية.

جدول (1): عدد الإستبانات الواردة ونسبتها موزعة حسب كليات الجامعة

الكلية	العدد	%
الهندسة	3	1.4
إدارة الأعمال	30	14.1
العلوم	33	15.5
الطب	15	7.0
التربية	36	16.9
علوم الأغذية والزراعة	24	11.3
الصيدلة	30	14.1
الحقوق والعلوم السياسية	24	11.3
الآداب	15	7.0
السياحة والآثار	3	1.4
الإجمالي	213	100.0

المرتبة العلمية لأعضاء هيئة التدريس الممثلين في عينة الدراسة:
يوضح الجدول رقم (2) توزيع أعضاء هيئة التدريس الممثلين في عينة الدراسة حسب الدرجة العلمية، ويتبين لنا أن (108) عضو هيئة تدريس، يمثلون قرابة نصف إجمالي حجم عينة الدراسة بنسبة (50.7%) يحملون درجة استاذ. كما ضمت عينة الدراسة عدد (69)

عضواً، يمثلون ما نسبته (32.4%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة يحملون درجة استاذ مشارك. أما من يحملون درجة استاذ مساعد فقد بلغ عددهم (36) عضواً، يمثلون ما نسبته (16.5%) فقط من إجمالي عدد اعضاء هيئة التدريس المستجيبين.

جدول (2): توزيع أعضاء هيئة التدريس بالعينة حسب المرتبة العلمية

المرتبة العلمية	العدد	%
استاذ	108	50.7
استاذ مشارك	69	32.4
استاذ مساعد	36	16.9
الاجمالي	213	100.0

مدى علم المبحوثين من أعضاء هيئة التدريس بوجود مكاتب خبرة بالجامعة من عدمه: عند تحليل البيانات المتعلقة بالسؤال الخاص بمدى علم أعضاء هيئة التدريس السعوديين الممثلين في عينة الدراسة عن وجود مكاتب خبرة في الجامعة من عدمه، تبين كما هو موضح في الجدول رقم (3) أن عدد أفراد عينة الدراسة الذين أفادوا أنهم يعلمون عن وجود مكاتب الخبرة بالجامعة لم يتجاوز (84) عضواً، يمثلون فقط ما نسبته (39.4%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة المستجيبين. وهذه النسبة قليلة مقارنة بمن لا يعلمون عن وجود مكاتب الخبرة بالجامعة، حيث بلغ عددهم (129) عضو هيئة تدريس، يمثلون ما نسبته (60.6%) من إجمالي المستجيبين من أفراد عينة الدراسة.

جدول (3): توزيع أعضاء هيئة التدريس بالعينة حسب علمهم بوجود مكاتب الخبرة من عدمه

العلم بوجود مكاتب الخبرة	العدد	%
يعلم بوجود مكاتب خبرة	84	39.4
لا يعلم بوجود مكاتب الخبرة	129	60.6
الاجمالي	213	100.0

مصادر معرفة اعضاء هيئة التدريس بالجامعة بوجود مكاتب الخبرة:

يتضح من البيانات الواردة في الجدول رقم (4) إن مصادر معرفة أعضاء هيئة التدريس عن وجود مكاتب الخبرة كانت متعددة ومتنوعة من حيث الأهمية والتأثير، وقد تمثل المصدر الاول للمعرفة بوجود مكاتب خبرة في: "الزملاء من أعضاء هيئة التدريس" حيث أفاد (85)

عضو من أفراد عينة الدراسة بأنهم علموا بوجود مكاتب الخبرة من خلال إخبار زملائهم لهم. أما المصدر الثاني فقد تمثل في "أعضاء سبق لهم التعامل مع مكاتب الخبرة" وقد ذكر هذا المصدر عدد (73) عضو من أعضاء هيئة التدريس؛ أما المصدر الثالث للمعرفة بوجود مكاتب الخبرة، فقد تمثل في "إدارة مكاتب الخبرة بالمعهد"، حيث ذكر هذا المصدر عدد (65) من أعضاء هيئة التدريس المشمولين في عينة الدراسة. وقد تمثل المصدر الرابع في "الموقع الإلكتروني للمعهد"، حيث ذكر هذا المصدر عدد (60) عضو من أعضاء هيئة التدريس ممن شملتهم عينة الدراسة. وأشار عدد (15) عضو هيئة تدريس ممن شملتهم عينة الدراسة بأنهم علموا بوجود مكاتب الخبرة من مصادر أخرى غير ما تم ذكره.

جدول (4): مصادر علم أعضاء هيئة التدريس بالجامعة بوجود مكاتب الخبرة

المصدر	عدد من اختار هذا المصدر
إدارة مكاتب الخبرة بالمعهد	65
الموقع الإلكتروني للمعهد	60
الزملاء من أعضاء هيئة التدريس	85
آخرين سبق لهم التعامل مع مكاتب الخبرة	73
مصادر أخرى	15

توزيع أفراد عينة الدراسة المستجيبين حسب سابق تعاملهم مع مكاتب الخبرة:

بالإطلاع على البيانات الواردة في الجدول رقم (5) الذي يبين توزيع أفراد عينة الدراسة حسب سابق تعاملهم مع مكاتب الخبرة، يتبين أن هنالك ضعف كبير في نسبة المتعاملين مع مكاتب الخبرة الموجودة حالياً في الجامعة، حيث أفاد فقط عدد (12) عضواً من أفراد عينة الدراسة، يمثلون ما نسبته (5.6%) من إجمالي حجم عينة الدراسة، أنهم سبق لهم التعامل مع مكاتب الخبرة القائمة بالجامعة. بينما نلاحظ أن الغالبية العظمى لم يسبق لهم التعامل مع مكاتب الخبرة، حيث بلغ عددهم (201) عضو هيئة التدريس، يمثلون ما نسبته (94.4%) من إجمالي المستجيبين من أفراد عينة الدراسة.

جدول (5): توزيع أعضاء هيئة التدريس بالعينة حسب سابق تعاملهم مع مكاتب الخبرة

التعامل مع مكاتب الخبرة	العدد	%
سبق التعامل مع مكاتب الخبرة	12	5.6
لم يسبق التعامل مع مكاتب الخبرة	201	94.4
الإجمالي	213	100.0

انطباعات أعضاء هيئة التدريس الذين سبق لهم التعامل مع مكاتب الخبرة:
عند تحليل استجابات أفراد عينة الدراسة عن السؤال المتعلق بانطباعات أعضاء هيئة التدريس الذين سبق لهم التعامل مع مكاتب الخبرة حول تجربتهم مع هذه المكاتب، يتضح أن الانطباعات كانت متباينة ومتفاوتة سواء من حيث النوع أو الترتيب. كما يتضح من الجدول رقم (6) فإن جميع من سبق لهم التعامل مع مكاتب الخبرة من أفراد عينة الدراسة المستجيبين والبالغ عددهم (12) عضواً اختاروا الانطباع عن مكاتب الخبرة بالجامعة بأنها "مفيدة مادياً لأعضاء هيئة التدريس" باعتباره العامل الأول من حيث الأهمية، وقد ذكر عدد (3) من أعضاء هذه الفئة أن ذلك الانطباع يأتي في الترتيب الثاني من حيث الأهمية وهو يمثل ما نسبته (25%) من هذه الفئة، بينما أفاد عدد (9) من أفراد هذه الفئة أن ذلك الانطباع يأتي في الترتيب الثالث وهم يمثلون ما نسبته (75%) من إجمالي أفراد هذه الفئة. وقد ذكر عدد (6) من أفراد عينة الدراسة أنهم يحملون انطباعاً عن مكاتب الخبرة مفاده أن هذه المكاتب "مفيدة علمياً لأعضاء هيئة التدريس". وقد ذكر عدد (3) أعضاء يمثلون ما نسبته (50%) من أفراد هذه الفئة أن ذلك الانطباع يأتي في الترتيب الأول بينما ذكر الثلاثة الباقون (3) من هذه الفئة يمثلون ما نسبته (50%) من أفراد هذه الفئة أن ذلك الانطباع يأتي في الترتيب الثاني.

وقد أشار عدد (6) من أفراد عينة الدراسة المستجيبين أن لديهم انطباع عن مكاتب الخبرة بأنها "تؤدي خدمات مهمة للمجتمع"؛ وقد أفاد عدد (3) من أفراد هذه الفئة يمثلون ما نسبته (50%) من هذه الفئة أن ذلك الانطباع يأتي في الترتيب الثالث، بينما ذكر الثلاثة الباقون (3) من هذه الفئة والذين يمثلون نسبة الـ (50%) الباقية، أن ذلك الانطباع يأتي في الترتيب الرابع. وأختار عدد (6) من أفراد عينة الدراسة الانطباع بأن مكاتب الخبرة "تساهم في بناء وتطوير صناعة الاستشارات على المستوى الوطني" منهم عدد (3) أعضاء يمثلون نسبة (50%) من هذه الفئة أشاروا إلى أن ذلك الانطباع يأتي في الترتيب الأول، أما الثلاثة (3) الذين يمثلون نسبة الـ (50%) الباقية من هذه الفئة فقد وضعوا ذلك الانطباع في الترتيب الرابع. وأفاد عدد (9) من أفراد عينة الدراسة الأولى بأنهم لا يؤيدون فكرة إنشاء مكاتب خبره لأنهم "يفضلون أن يقتصر العمل بالجامعة على العمل الأكاديمي والبحثي فقط"؛ كذلك يمكن ملاحظة أن هنالك عدد (6) من أفراد عينة الدراسة المستجيبين ذكروا بأن لديهم انطباع بأن "مكاتب الخبرة غير مهمة"، وهذا يعني أنهم لا يبدون اهتماماً كبيراً في تقديم الخدمات

الاستشارية من خلال مكاتب الخبرة لأنهم يؤمنون أن دور أعضاء هيئة التدريس بالجامعات يجب أن يقتصر على الوظيفة التقليدية لأعضاء هيئة التدريس وهي التدريس والبحث العلمي.

جدول (6): انطباعات أعضاء هيئة التدريس الذين سبق لهم التعامل مع مكاتب الخبرة مرتبة حسب الترتيب

إجمالي	عدد ونسبة الإجابات وفق الاختيار								الانطباع / الترتيب
	الرابع		الثالث		الثاني		الاول		
	%	العدد	%	العدد	%	العدد	%	العدد	
6	50	3	50	3	0	0	0	0	تؤدي خدمات مهمة للمجتمع
12	0	0	75	9	25	3	0	0	مفيدة ماديا لأعضاء هيئة التدريس
6	0	0	0	0	50	3	50	3	مفيدة علميا لأعضاء هيئة التدريس
6	50	3	0	0	0	0	50	3	تساهم في بناء وتطوير صناعة الاستشارات على المستوى الوطني
9	0	0	0	0	0	0	100	9	افضل الاقتصار على العمل الاكاديمي والبحثي بالجامعة
6	0	0	0	0	100	6	0	0	غير مهمة

أسباب عدم تعامل أعضاء هيئة التدريس مع مكاتب الخبرة:

كما تم بيانه في الجدول رقم (5) السابق ذكره، فإن عدد من لم يسبق لهم التعامل مع مكاتب الخبرة الموجودة في الجامعة بلغ (201) عضواً يمثلون ما نسبته (94.4%) من إجمالي أفراد حجم عينة الدراسة المستجيبين. وبدراسة البيانات الواردة في الجدول رقم (7) يتضح أن هنالك العديد من الأسباب التي دفعت أعضاء هيئة التدريس في الجامعة إلى عدم التعامل مع مكاتب الخبرة. وبفحص استجابات أفراد عينة الدراسة كما هي موضحة في الجدول رقم (7)، يتبين أن "عدم المعرفة بوجود مكاتب الخبرة" جاء كسبب أول من بين هذه الأسباب حيث ذكر ذلك السبب (141) عضواً من أفراد عينة الدراسة. أما السبب الثاني وراء عدم التعامل مع مكاتب الخبرة، حسب ما أفاد به أفراد عينة الدراسة، فقد تمثل في "عدم معرفة لوائح العمل بمكاتب الخبرة" حيث أختار هذا السبب ما مجموعه (63) عضواً من أفراد العينة. وجاء سبب "عدم وجود وقت لدى أعضاء هيئة التدريس لتقديم الاستشارات من خلال مكاتب خبرة" في المرتبة الثالثة من بين الأسباب الكامنة وراء عدم تعامل أعضاء هيئة التدريس من وجهة نظر أفراد عينة الدراسة، حيث أختار ذلك السبب عدد (63) عضواً من أفراد عينة الدراسة. واحتل المرتبة الرابعة من بين أسباب عدم تعامل أعضاء هيئة التدريس مع مكاتب الخبرة، حسب رأي أفراد عينة الدراسة، السببين التاليين: "المكاتب مقتصرة على مؤسسيها وأعضائها" و "عدم وجود مكاتب خبرة في مجال تخصص المبحوث"، حيث أختار هذين السببين عدد (42) عضواً من أفراد عينة الدراسة. وجاء في المرتبة الخامسة من بين الأسباب التي تدفع أعضاء هيئة التدريس بالجامعة إلى عدم التعامل مع مكاتب الخبرة،

من وجهة نظر أفراد عينة الدراسة، ذلك الاعتقاد بأن " العمل مع مكاتب الخبرة يعتمد على العلاقات الشخصية " حيث اختار هذا السبب عدد (39) عضواً من أفراد عينة الدراسة. وأخير جاء في المركز السابع ذلك السبب المتمثل في أن "العائد المالي غير مجزي"، حيث أختاره عدد (30) عضواً من أفراد عينة الدراسة.

جدول (7): أسباب عدم عمل أعضاء هيئة التدريس مع مكاتب الخبرة بالجامعة

م	السبب	العدد
1	عدم المعرفة بوجود مكاتب الخبرة	141
2	عدم معرفة لوائح العمل بمكاتب الخبرة	63
3	عدم وجود وقت لدى أعضاء هيئة التدريس لتقديم الاستشارات من خلال مكاتب خبرة	63
4	المكاتب مقتصرة على مؤسسيها وأعضاءها	42
5	عدم وجود مكاتب خبرة في مجال تخصصي	42
6	العمل مع مكاتب الخبرة يعتمد على العلاقات الشخصية	39
7	العائد المالي غير مجزي	30

مدى رغبة أعضاء هيئة التدريس في إنشاء مكاتب خبرة من عدمه:

يتضح من البيانات الواردة في الجدول رقم (8) أن هنالك (96) عضواً، يمثلون ما نسبته (45.1%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة المستجيبين، لديهم الرغبة في إنشاء مكاتب خبرة جديدة خاصة بهم؛ بينما نلاحظ أن الغالبية من أفراد عينة الدراسة والبالغ عددهم (117) عضواً، يمثلون ما نسبته (54.9%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة المستجيبين أفادوا بأنهم لا يرغبون في إنشاء مكتب خبرة خاصة بهم. وهذا يشير إلى وجود ضعف في إقبال أعضاء هيئة التدريس على مكاتب الخبرة إما بسبب عدم الفهم لدورها الهام، أو لوجود انطباعات مغلوطة عن المكاتب، أو لغير ذلك من الأسباب. وعليه فإنه يتعين بذل جهود كبيرة من قبل إدارة مكاتب الخبرة بالمعهد للتواصل مع أعضاء هيئة التدريس وإيضاح رؤية ورسالة وأهداف مكاتب الخبرة وشرح الدور المهم الذي تلعبه هذه المكاتب وذلك من أجل حث أعضاء هيئة التدريس بالجامعة على قبول فكرة مكاتب الخبرة، وتشجيع الإقبال على تأسيس العديد من مكاتب الخبرة تحت مظلة المعهد.

جدول (8): رغبة أعضاء هيئة التدريس في إنشاء مكاتب الخبرة من عدمه

الرغبة	العدد	%
أرغب في إنشاء مكتب خبرة	96	45.1
لا أرغب في إنشاء مكتب خبرة	117	54.9
الإجمالي	213	100.0

مدى معرفة أعضاء هيئة التدريس الراغبين في إنشاء مكتب خبرة بأهداف وإجراءات ولائحة مكاتب الخبرة:

كما تم بيانه في الجدول رقم (8) السابق، فإن عدد من أفاد بأنه يؤيد ويرغب في إنشاء مكتب خبرة قد بلغ (96) عضواً من أفراد عينة الدراسة؛ ويتضح من الاستجابات الواردة في الجدول رقم (9) أن هنالك عدد (36) عضواً، يمثلون ما نسبته (37.5%) من هذه المجموعة لديهم معرفة بأهداف إنشاء مكاتب الخبرة بالجامعة، بينما نلاحظ أن هنالك عدد (60) عضواً، يمثلون نسبة (62.5%) من أفراد هذه المجموعة، ليس لديهم سابق معرفة بأهداف مكاتب الخبرة. أما بالنسبة لمدى معرفة أفراد عينة الدراسة المستجيبين والراغبين في إنشاء مكاتب خبره والبالغ عددهم (96) عضواً بإجراءات إنشاء مكاتب الخبرة، نلاحظ أن هنالك عدد (24) عضواً، يمثلون نسبة (25%)، من افراد هذه المجموعة أفادوا بأنهم يعرفون اجراءات إنشاء مكاتب الخبرة؛ بينما ذكر عدد (72) عضواً، يمثلون ما نسبته (75%) من أفراد هذه المجموعة أنه ليس لديهم معرفة سابقة بإجراءات إنشاء مكاتب الخبرة. وبالنسبة لمدى معرفة أعضاء هيئة التدريس المبحوثين بنظام العمل بمكاتب الخبرة، فقد أفاد (27) عضواً، يمثلون نسبة (28.1%) من هذه المجموعة الراغبة في إنشاء مكاتب خبرة جديدة، بأنه لديهم سابق معرفة بنظام العمل بمكاتب الخبرة؛ بينما ذكر (69) عضواً يمثلون نسبة (71.9%)، من منسوبي هذه الفئة، بأنه ليس لديهم معرفة سابقة بنظام العمل في مكاتب الخبرة. كما تبين أيضاً من نتائج البحث الميداني أن عدد (24) عضواً، يمثلون ما نسبته (25%) من اجمالي المجموعة الراغبة في إنشاء مكاتب خبرة جديدة، لديهم معرفة عن اللائحة التنفيذية لمكاتب الخبرة؛ بينما بلغ عدد من لا يعرفون شيئاً عن اللائحة التنفيذية لمكاتب الخبرة (72) عضواً، يمثلون ما نسبته (75%) من إجمالي أفراد العينة الراغبين في إنشاء مكاتب خبرة. ويمكن إرجاع السبب وراء الاختلاف بين المبحوثين من أعضاء هيئة التدريس في مدى معرفتهم بالجوانب المتعلقة بمكاتب الخبرة الى مدى اهتمامهم بموضوع مكاتب الخبرة ومدى توفر الرغبة من عدمه في إنشاء مكاتب خبرة تحت مظلة معهد الملك عبدالله، وكذلك إلى خبراتهم الشخصية ومستوى علاقتهم وتعاونهم مع مكاتب الخبرة النشطة الموجودة حالياً في الجامعة، وإلى علاقتهم بأعضاء هيئة التدريس الآخرين الذين سبق لهم إنشاء مكاتب خبرة تحت مظلة معهد الملك عبدالله للبحوث والدراسات الاستشارية وأثبتت نجاحها.

جدول (9): مدى معرفة أعضاء هيئة التدريس الراغبين في إنشاء مكتب خبرة بأهداف وإجراءات ولانحة مكاتب الخبرة

عدم المعرفة		المعرفة		نوع المعرفة
%	العدد	%	العدد	
62.5	60	37.5	36	معرفة اهداف انشاء مكاتب الخبرة بالجامعة
75.0	72	25.0	24	معرفة اجراءات انشاء مكاتب الخبرة
71.9	69	28.1	27	معرفة شيئا عن نظام العمل بمكاتب الخبرة
75.0	72	25.0	24	معرفة شيئا عن اللانحة التنفيذية لمكاتب الخبرة

مبررات أعضاء هيئة التدريس الراغبين في إنشاء مكتب الخبرة:

يتضح من استقراء البيانات الواردة في الجدول رقم (10) أن هنالك تعدد وتباين في العوامل التي ذكرها أعضاء هيئة التدريس بالجامعة الممثلين في عينة الدراسة كمبررات لإنشاء مكاتب خبرة في الجامعة تحت مظلة معهد الملك عبدالله للبحوث والدراسات الاستشارية. ويمكن إبراز أهم المبررات المذكورة بالترتيب على النحو التالي: "من أجل تحقيق الذات" احتل المركز الأول كمبرر لإنشاء مكاتب الخبرة، حيث اختار هذا المبرر عدد (60) عضواً من أفراد عينة الدراسة كأهم المبررات؛ أما "العمل في مجال الاستشارات" وكذلك مبرر "زيادة دخلتي ودخل الزملاء من أعضاء هيئة التدريس" احتل المركز الثاني من حيث الأهمية كمبررين لإنشاء مكاتب خبرة، حيث اختار عدد (54) عضواً من أعضاء هيئة التدريس المشمولين في عينة الدراسة هذين المبررين. وجاء "تقديم خدمات علمية في مجال تخصصي"، في المركز الثالث من حيث الأهمية، حيث اختار عدد (45) عضواً من أفراد عينة الدراسة هذا العامل كأحد المبررات الهامة. أما "الاستفادة من امكانيات الجامعة في خدمة المجتمع" وكذلك "المساهمة في بناء وتطوير قطاع الخبرة الاستشارية الوطني"، فقد احتل المركز الرابع من حيث الأهمية، حيث اختار هذين المبررين عدد (30) عضواً من أعضاء هيئة التدريس المشمولين في عينة الدراسة. كما احتل كل من "المساهمة في زيادة الموارد المالية للجامعة" وكذلك "زيادة الروابط بين أعضاء هيئة التدريس" المركز الخامس من حيث الأهمية كمبررات لإنشاء مكاتب الخبرة، حيث اختار هذين المبررين عدد (24) عضواً من أعضاء هيئة التدريس المشمولين في عينة الدراسة؛ وجاء في المركز السادس من حيث الأهمية "مبررات أخرى حيث اختار هذا المبرر فقط عدد (3) أعضاء من أعضاء هيئة التدريس المشمولين في عينة الدراسة.

جدول (10): مبررات أعضاء هيئة التدريس الراغبين في إنشاء مكتب الخبرة

العدد	السبب
60	تحقيق الذات
54	الرغبة في العمل في مجال الاستشارات
54	زيادة دخلي ودخل الزملاء من أعضاء هيئة التدريس
45	تقديم خدمات علمية في مجال تخصصي
30	الاستفادة من امكانيات الجامعة في خدمة المجتمع
30	المساهمة في بناء وتطوير قطاع الخبرة الاستشارية الوطني
24	المساهمة في زيادة الموارد المالية الجامعة
24	زيادة الروابط بين أعضاء هيئة التدريس
3	مبررات أخرى

أسباب عدم رغبة أعضاء هيئة التدريس في إنشاء مكتب الخبرة:

كما اتضح في الجدول رقم (8)، فإن هنالك عدد (117) عضواً يمثلون ما نسبته (54.9%) من إجمالي أفراد عينة الدراسة المستجيبين، أفادوا بأنهم لا يرغبون في إنشاء مكاتب خبرة، وجدير بالذكر من حيث الأهمية كذلك. والجدول رقم (11) يوضح أن هنالك العديد من الأسباب متفاوتة الأهمية التي تدفع أعضاء هيئة التدريس للإحجام عن إنشاء مكاتب خبرة. فقد ذكر (60) عضواً من أفراد عينة الدراسة بأن "عدم وجود الوقت الكافي لممارسة العمل الاستشاري من خلال مكتب خبرة" كان على قائمة الأسباب وراء إحجامهم عن إنشاء مكاتب الخبرة. أما سبب "عدم توفر الرغبة في إنشاء مكتب خبرة" فقد احتل المركز الثاني من بين تلك الأسباب، حيث أختاره عدد (51) عضواً من أفراد عينة الدراسة. وجاء في المركز الثالث سبب "الرغبة في التركيز فقط على العمل في مجال التدريس" حيث أختاره عدد (15) عضواً من أفراد عينة الدراسة. واختار عدد (12) عضواً سبب "عدم وضوح لوائح العمل بمكاتب الخبرة" ليحتل بذلك المركز الرابع من حيث الأهمية كأحد الأسباب التي تدفع أعضاء هيئة التدريس للإحجام عن إنشاء مكاتب خبرة. وجاء في المركز الخامس كل من سببي "عدم عدالة المنافسة في سوق الاستشارات" و "صعوبة إجراءات إنشاء مكاتب الخبرة" حيث أختار هذين السببين (9) أعضاء من أفراد عينة الدراسة. واحتل المركز السادس كل من سبب "صعوبة إجراءات التشغيل" وسبب "أن مكاتب الخبرة غير مجدية مادياً" و "عدم امتلاك مهارات العلاقات الشخصية"، حيث أختار هذه الأسباب الثلاثة عدد (3) أعضاء من أفراد عينة الدراسة. وأفاد عدد (30) عضواً من أفراد عينة الدراسة أن هنالك أسباب أخرى غير المذكورة أعلاه تكمن وراء عدم رغبتهم في إنشاء مكاتب خبرة في الجامعة، ولكنهم لم يحددوا طبيعة هذه الأسباب.

جدول (11): أسباب عدم رغبة أعضاء هيئة التدريس في إنشاء مكتب الخبرة

السبب	التكرار	السبب	التكرار
لا يوجد لدي الوقت الكافي	60	لا ارجب في انشاء مكتب خبرة	51
ارکز فقط في العمل في مجال التدريس	15	لوائح العمل بمكاتب الخبرة تبدو غير واضحة	12
المنافسة في سوق الاستشارات غير عادلة	9	اجراءات الانشاء صعبة	9
المكاتب غير مجدية ماديا	3	إجراءات التشغيل صعبة	3
لا امتلك مهارات العلاقات الشخصية	3	أسباب اخرى	30

مقترحات اعضاء هيئة التدريس لتطوير عمل مكاتب الخبرة بالجامعة:

أشتمل الجزء الأخير من الاستبانة الموجهة لأعضاء هيئة التدريس في الجامعة على سؤال يطلب من أفراد عينة الدراسة ذكر أهم المقترحات التي يمكن أن تساهم في نجاح تجربة مكاتب الخبرة. وقد بادر عدد من أفراد عينة الدراسة ممن كانت لديهم دراية كافية بمكاتب الخبرة بالجامعة أو ممن عملوا مع هذه المكاتب من قبل بالإدلاء ببعض المقترحات التي يرون انها من الممكن أن تساهم في تطوير وإنجاح تجربة مكاتب الخبرة. ويمكن إيجاز تلك المقترحات على النحو التالي:

1. دعم التواصل بين أعضاء هيئة التدريس فيما بينهم من ناحية، وبينهم وبين إدارة مكاتب الخبرة بالجامعة من ناحية ثانية، مما يساهم في تبادل الخبرات ونقل المعرفة، وتفعيل دور مكاتب الخبرة كأداة فاعلة لخدمة المجتمع وتحقيق الفائدة لأعضاء هيئة التدريس.
2. قيام إدارة مكاتب الخبرة بمعهد الملك عبد الله بإنشاء قاعدة بيانات شاملة وتحديث باستمرار تضم جميع أعضاء هيئة التدريس في الجامعة مصنفيين حسب التخصصات الأكاديمية والخبرات العملية وذلك للاستفادة منها في اختيار فرق عمل للإشراف على أو تنفيذ المشروعات التي يتعاقد المعهد أو مكاتب الخبرة على تنفيذها لصالح الجهات المستفيدة.
3. تزويد أعضاء هيئة التدريس بمعلومات تعريفية كافية عن معهد الملك عبد الله، ومكاتب الخبرة ولوائح العمل التنظيمية والتنفيذية لها مما يساهم في زيادة الوعي وتحقيق الفهم الصحيح لهذه التجربة، مع ضرورة قيام المعهد بتنظيم لقاءات أو ندوات دورية، أو عقد مؤتمر سنوي وإصدار ملحق متخصص في رسالة الجامعة لإبراز دور ورسالة مكاتب الخبرة والإشادة بالجهود المتميزة لمكاتب الخبرة، ونشر التجارب الناجحة؛ مع ضرورة بث مفهوم المشاركة بين أعضاء هيئة التدريس مما يمكن من توظيف كافة الخبرات اللازمة المتوفرة في الجامعة لخدمة المشروعات التي يتقدم فيها المعهد أو مكاتب الخبرة.
4. مساهمة المعهد بشكل فاعل في التسويق لمكاتب الخبرة وأنشطتها المتعددة؛ وإبراز الدور المهم والقيم المضافة والمساهمات المختلفة التي تحقّقها مكاتب الخبرة مما يشجع أعضاء

هيئة التدريس على تخصيص جزء من أوقاتهم لتقديم الخدمات الاستشارية من خلال مكاتب الخبرة.

5. توفير آلية مناسبة تمكن عضو هيئة التدريس من تحقيق الموازنة بين الأنشطة المختلفة، بحيث يتمكن العضو من توزيع وقته بشكل متوازن بين الأنشطة الأكاديمية والاستشارية حتى لا يطغى العمل الاستشاري على العمل الأكاديمي والبحث العلمي والذي يمثل المهمة الرئيسية لعضو هيئة التدريس في الجامعة.

6. ايجاد الآليات الملائمة لتفعيل دور ونشاط مكاتب الخبرة بالجامعة؛ ودعم دور مكاتب الخبرة في الشراكة المجتمعية، مع العمل على تلمس حاجات المجتمع التنموية، وبصفة خاصة في مجال المشاريع الهندسية والدراسات الاستشارية المتعلقة بها، والتجاوب معها من خلال قيام المعهد بتقديم المبادرات في هذه المجالات وذلك من خلال مكاتب الخبرة الخاصة بأعضاء هيئة التدريس بالجامعة.

ملخص نتائج الدراسة:

من التحليل الدقيق لاستجابات أفراد عينة الدراسة يمكن القول بأن تجربة انشاء مكاتب الخبرة تعتبر مجدية من حيث المضمون ومن حيث الأهداف؛ كما أن مكاتب الخبرة متى ما تمت إدارتها بشكل جيد، وتمت مراعاة ما نصت عليه اللوائح المنظمة لها، فإنها من الممكن أن تساهم في تحقيق الكثير من المزايا والقيم المضافة لجميع الأطراف ذات العلاقة، وذلك على النحو التالي:

- تقديم الخدمات العلمية والدراسات الاستشارية والبحثية والعملية المتميزة لكافة قطاعات المجتمع في مختلف التخصصات والمجالات وتعزيز وتطوير مبدأ الشراكة بين الجامعة والمجتمع.
- تطوير قدرات الكفاءات العلمية والمهنية المتخصصة التطبيقية داخل الجامعة وخارجها في مجالات المعرفة المختلفة، وإتاحة الفرصة لأعضاء هيئة التدريس بالجامعة لتقديم خدمات علمية واستشارية متميزة لقاء مقابل مالي، وتحويل المعرفة الأكاديمية إلى مشاريع ذات عائد مالي ومعنوي والمحافظة على حقوقهم وحقوق الجامعة الفكرية؛ وتوثيق ارتباط أعضاء هيئة التدريس بالجامعة من خلال إتاحة الفرصة وتوفير الحوافز المالية للمتميزين منهم للإفادة والاستفادة من خلال هذه المكاتب وتشجيعهم على خدمة المجتمع مع المحافظة على حقوقهم وحقوق الجامعة الفكرية.
- تشجيع الكفاءات العلمية على الاستفادة ومسايرة التقدم السريع للعلم والتقنية والاكتشافات، وإيجاد فرص متميزة تدعم برامج التأهيل والتدريب لدى طلاب الجامعة -وخاصة طلاب الدراسات العليا- مما يساهم في تنمية قدراتهم من خلال مشاريع الخدمات العلمية والاستشارية التي تقدمها مكاتب الخبرة؛ مع توظيف تجهيزات وإمكانات وقدرات الجامعة الإدارية والمالية والمعملية والمكتبية لمساندة البرامج والمشاريع التنموية في مختلف

القطاعات، وتوفير الدعم الفني المتخصص من المعامل والمختبرات والورش الجامعية لها، مع تعويض الجامعة عن تكلفة استخدامها من عائدات الخدمة العلمية والاستشارية التي تقدمها مكاتب الخبرة.

- المشاركة في بناء قطاع الخبرة والخدمات الاستشارية الوطني وتطوير العمل الاستشاري الأكاديمي لخدمة الاقتصاد المحلي؛ وتحقيق قيم مضافة عالية للجهات المستفيدة بالحصول على خدمة استشارية متخصصة متميزة ذات درجة عالية من الكفاءة وبتكلفة معقولة وحماية الحقوق المالية والفكرية لمختلف الأطراف.

إلا أن نتائج الدراسة أوضحت كذلك أن عملية إدارة وتشغيل مكاتب الخبرة قد اكتتفها بعض أوجه القصور التي جعلت غالبية أعضاء هيئة التدريس يحجمون عن إنشائها، ولا يقبلون على التعامل والتعاون مع تلك المكاتب القائمة فعلاً. ويمكن القول أن أهم الأسباب الكامنة وراء ذلك القصور جاءت كنتيجة لعدم الفهم الواضح لدور ورسالة هذه المكاتب، أو كنتيجة للخلل في تطبيق اللائحة المنظمة لعمل مكاتب الخبرة، ويمكن إجمال أوجه الخلل والقصور في النقاط التالية:

1. وجود فهم خاطئ لدى بعض أعضاء هيئة التدريس بأن هذه المكاتب تشبه المكاتب الخاصة، من حيث الالتزامات والحقوق والواجبات، علماً بأن هذه المكاتب ما هي الى مظلة نظامية لأعضاء هيئة التدريس لتقديم الخدمات الاستشارية بمقابل مادي بشكل جزئي وليس على حساب أعمالهم الرئيسية كأعضاء هيئة تدريس في كلياتهم.
2. عدم فهم كثير من أعضاء هيئة التدريس للفكرة الرئيسة لمكاتب الخبرة ودورها في الجامعة، وذلك بسبب قصور في التوعية المبذولة من قبل إدارة مكاتب الخبرة في المعهد مما يتطلب الى تكثيف الزيارات التوعوية لإبراز دور وأهمية انشاء مكاتب خبرة.
3. عدم تفعيل نقل المعرفة بين أعضاء هيئة التدريس والطلبة، حيث أن غالبية المكاتب لا تتيح فرصة كافية للطلبة للاستفادة من تجاربها في تقديم الخدمات الاستشارية؛ هذا علاوة على عدم تحقق أهداف تبادل الخبرات بين أعضاء هيئة التدريس أصحاب مكاتب الخبرة مما يضعف من جودة وكفاءة الخدمات المقدمة، وقد يخلق نوع من التنافس غير الحميد على المشاريع غير المطروحة من قبل الجهات.

توصيات الدراسة:

- يمكن إجمال أهم التوصيات التي أسفرت عنها هذه الدراسة في النقاط التالية:
1. تكثيف أنشطة التوعية الموجهة من الإدارات المسؤولة عن مكاتب الخبرة نحو أعضاء هيئة التدريس، وتوظيف كافة الطاقات والوسائل التوعوية الممكنة مثل النشر المتواصل في رسالة الجامعة، والإعلان عن مكاتب الخبرة في بوابة الجامعة، وتنظيم زيارات دورية للكليات واللقاء مع أعضاء هيئة التدريس وتعريفهم بمكاتب الخبرة ودورها؛ وإضافة روابط لكل مكتب من مكاتب الخبرة في البوابة الالكترونية للجامعة أو للجهة المسؤولة مباشرة عن إدارة شؤون مكاتب الخبرة مما يزيد من فرصة التعرف على هذه المكاتب من قبل الجهات المسؤولة ويمكنها من التواصل معها.

2. توفير مقار لمكاتب الخبرة داخل أو خارج الجامعة، مع توظيف منسقين داخل الكليات يعملون كحلقة وصل بين المعهد ومكاتب الخبرة ومتابعة التقارير والمستحقات المالية والمشاريع والتنسيق في استخدام امكانات الكلية المادية والبشرية؛ وتوفير الدعم اللوجستي من خلال إنشاء مركز متخصص لتقديم الاتصالات وأعمال السكرتارية وغيرها؛ مع قيام الإدارات المسؤولة عن مكاتب الخبرة بمساعدة هذه المكاتب من خلال اقتناص الفرص وشراء كراسات الشروط والمواصفات للمنافسات العامة، وتدريب رؤساء المكاتب على كيفية إعداد المبادرات التسويقية والعروض الفنية والمالية للخدمات الاستشارية المقدمة وتدريبهم على كيفية تسويق الخدمات الاستشارية بطرق احترافية؛ وتخفيض النسبة التي تقتطعها الجامعة من المكاتب بحيث لا تتجاوز (10%) مما يشجع أعضاء هيئة التدريس على إنشاء مكاتب خبرة جديدة ويزيد فرصة هذه المكاتب في الفوز بالمنافسات العامة.
3. تفعيل دور طلاب الدراسات العليا في المشاركة في اعمال المكاتب لاكتساب الخبرة للمساهمة في رفع كفاءة مكاتب الخبرة، مما يساهم في تحقيق أهداف نقل الخبرات بين أعضاء هيئة التدريس وطلابهم والتي تمثل إحدى الأهداف التي تم إنشاء مكاتب الخبرة من أجل تحقيقها، في نفس الوقت تساهم في تخفيض تكاليف إعداد الدراسات وتقديم الخدمات الاستشارية، مما يزيد من فرصة نجاح المكاتب في المنافسات العامة.
4. وضع آلية فاعلة تحكم علاقة مكاتب الخبرة بالإدارة المسؤولة عن هذه المكاتب يتم من خلالها إلزام مكاتب الخبرة بتطبيق مواد اللائحة التنفيذية لمكاتب الخبرة والتقيد بكافة التعليمات الصادرة من إدارة مكاتب الخبرة والمنظمة لعمل ونشاط مكاتب؛ هذا علاوة على إيجاد نظام داخلي مكتوب ينظم العمل بين رئيس المكتب وأعضائه ويتلافى المشاكل الناجمة عن وجود التعددية داخل المكاتب والتي وإن كانت تحقق بعض المزايا إلا انه عادة ما يكون هناك صعوبة في تحقيق الانسجام بين رئيس وأعضاء المكتب أو بين أعضاء المكتب فيما بينهم لوجود بعض الخلافات حول انجاز العمل وتوزيع عوائده مما يتسبب في فقد الحماس وبالتالي اللجوء الى اسماء صورية من اجل الوفاء بمتطلبات المشروعات حتى مع عدم فاعلية هذه الاسماء.
5. تطوير أدلة إرشادية حول انشاء وتشغيل هذه المكاتب وإقامة عدد من ورش العمل التي تضم رؤساء المكاتب لتبادل الخبرات وعرض التجارب الناجحة، على ان تخصص ميزانية تشغيلية لذلك الغرض؛ مع ضرورة التنسيق مع الكليات لتمكين المكاتب من استخدام التجهيزات والإمكانات المتوفرة بالكلية بمقابل مادي حسب ما تنص عليه اللائحة التنفيذية للمكاتب مع وضع تنظيم داخل كل كلية ينظم هذه العملية.
6. استحداث جائزة تحمل اسم معالي مدير الجامعة لمكاتب الخبرة المميزة تمنح لأفضل مكتب خبرة حقق تميزاً من حيث الاداء واستقطاب المشاريع والالتزام بأداء ما عليه من حقوق تجاه الجامعة والجهات المستفيدة، مما يخلق نوع من التنافس الايجابي بين المكاتب ويساهم في تحقيق الاحترافية والمهنية في تقديم الاعمال الاستشارية من قبل مكاتب الخبرة.

المراجع:

1. بدوي، عبدالرحمن (1988م). **مناهج البحث العلمي**، وكالة المطبوعات، الكويت.
2. التركستاني، حبيب الله. "استراتيجية تسويق نتائج البحوث العلمية تجربة جامعة الملك عبدالعزيز"، ندوة "تخطيط وإدارة البحوث"، مدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتقنية بالرياض في الفترة من 27-29 رجب 1419هـ الموافق 16-18 نوفمبر 1998م.
3. الجوهري، محمد (2008م). **طرق البحث الاجتماعي**، ط1، مصر- القاهرة: الدار الدولية للاستثمارات الثقافية، ص189، ص197-198، ص176-177.
4. السحيمي، زينب عبدالرحمن (1434هـ). "إدارة الاستشارات"، جدة: جامعة الملك عبدالعزيز، كلية الاقتصاد والإدارة.
5. السيد، عبدالعزيز (2007م). **مناهج البحث العلمي**، ط1، القاهرة: دار النهضة العربية، ص69.
6. الطرابيشي، حيدر وجمال قمار. "تقييم الانجازات والتعرف على الصعوبات والاختفاء التي حدثت في الاستشارات في الدول العربية"، ورقة مقدمة الى المؤتمر العربي الأول للاستشارات الصناعية والفنية المنعقد خلال الفترة من 14-19 يونيو في مدينة تونس، 1980م. ص: 8.
7. العلام، عز الدين (2011م). **محاضرات حول مناهج العلوم الاجتماعية، السداسية الخامسة، الدورة الخريفية، كلية الحقوق المحمدية، المغرب**.
8. غراويتز، مادلين (1993م). "مناهج العلوم الاجتماعية، منطق البحث". ترجمة رسام عمار، الكتاب الثاني، دمشق، ص: 12-13.
9. الفيصل، بسمان. "معايير وضوابط تنظيم مهنة الاستشارات الإدارية"، الملتقى العربي السادس للاستشارات والتدريب، الرباط 2007م.
10. القحطاني، منصور. "آليات تفعيل الشراكة بين الجامعات ومؤسسات القطاع الخاص في مجال البحوث والاستشارات"، حولية كلية المعلمين في أبها. ع 13 (1429هـ، [2008م]). ص ص 11 - 42.
11. القحطاني، منصور. "تمويل البحث العلمي في الجامعات السعودية وسبل تنميته"، دراسة ميدانية، ط1، مكة المكرمة: جامعة أم القرى 1425هـ.
12. محمد، عز الدين (2011م). **محاضرات حول مناهج البحث القانونية، السداسية الخامسة، الدورة الخريفية، كلية الحقوق المحمدية، المغرب**.
13. مخيمر، عبد العزيز. "أساليب وأنماط تطوير العمل الاستشاري"، المنظمة العربية للتنمية الادارية القاهرة، 2004م.
14. مخيمر، عبد العزيز. "نظم ومهارات استشارات تحسين الأداء المؤسسي"، المنظمة العربية للتنمية الادارية. القاهرة، 2000م.
15. معهد الإدارة العامة (1402هـ). **ندوة الاستشارات الإدارية في المملكة العربية السعودية، الرياض، 3-5 صفر 1402هـ**.

16. المنظمة العربية للتنمية الإدارية. "منهجية تقديم الخدمات الاستشارية"، القاهرة 2004م.
17. المنظمة العربية للتنمية الإدارية. "المؤتمر العربي الثاني الاستشارات والتدريب"، الشارقة – دولة الإمارات العربية المتحدة 21-23 أبريل 2003.
18. المهوس، وليد. "مساهمة جامعة الامام محمد بن سعود الاسلامية لتنمية مواردها المالية في تقديم الخدمات البحثية والاستشارية للقطاعين العام والخاص"، اللقاء الخامس لممثلي الجامعات وقطاع التعليم العام ورؤساء الغرف التجارية والصناعية في دول الخليج العربية، 2002م.

19. BARNES Report: Worldwide Management Consulting Services Industry (NAICS 54161). Accession Number: 8456185. Business Source Complete
20. Barrow, K. (2003). Marketing your consulting services. *Organization Development Journal*, 21(1), 91-93. Retrieved from: <http://search.proquest.com/docview/197973295?accountid=35812>
21. Buggey, T. (2007, Summer). Storyboard for Ivan's morning routine. Diagram. *Journal of Positive Behavior Interventions*, 9(3), 151. Retrieved December 14, 2007, from Academic Search Premier database.
22. Bushko, D. (2005). Predicting demand in the marketing world . *Consulting to Management*, 16 (2), 4-4. Retrieved from: <http://search.proquest.com/docview/215901633?accounted=35812>.
23. Management & Marketing Consultancy in Asia – Pacific. (2012). Market Line Industry Profile. Retrieved from: <http://www.marketline.com>.
24. Management Consulting Services Industry (NAICS 54161). (2013). *United States Management Consulting Services Industry Capital & Expenses Report*, 1-214.
25. Richard A. Connor Jr., Jeffery P. Davidson (2012). Marketing your consulting and professional services. *ABA Journal*, The Lawyer's Magazine.
26. Stone, M. (2011). Literature review on complaints management. *Journal of Database Marketing & Customer Strategy Management* , 18 (2), 108-122. doi: <http://dx.doi.org/10.1057/dbm.2011.16>.

تقويم تجربة تدريس مبادئ التسويق باللغة الانجليزية في جامعة الملك سعود

د. وفاء المبيريك

أستاذ إدارة الأعمال المشارك

كلية إدارة الأعمال جامعة الملك سعود

الملخص:¹

هدفت هذه الدراسة إلى تقييم تجربة تدريس مبادئ التسويق باللغة الانجليزية في كلية إدارة الأعمال في جامعة الملك سعود وذلك من وجهة نظر الطالبات وعضوات هيئة التدريس. حيث تم استخدام الاستبيان للتعرف على المزايا والصعوبات التي تواجهها كل من الطالبات عند دراسة هذا المقرر. حيث تم جمع 82 استبيان من الطالبات. كما تم التعرف على المزايا والصعوبات التي تواجهها عضوات هيئة التدريس في تقديم هذا المقرر، وذلك من خلال المقابلة مع خمسة عضوات هيئة تدريس يدرسن المقرر. وبشكل عام ترى الطالبات أن دراسة مقرر مبادئ التسويق باللغة الانجليزية يساهم في تحقيق مجموعة من المزايا اللغوية والتخصصية. كما أظهرت الدراسة أن الطالبات يواجهن ثلاثة مجموعات من الصعوبات هي: صعوبات مرتبطة بالطالبة، صعوبات مرتبطة بمعلم المقرر، صعوبات اللغة. أما عضوات هيئة التدريس فقد عبرن عن مجموعة من المزايا من أهمها أن دراسة المقرر باللغة الانجليزية سيساهم في إتاحة فرص وظيفية في سوق العمل. أما الصعوبات فقد ظهرت في مجموعتين: صعوبات لغوية، وصعوبات مرتبطة بالطالبة.

¹ تم جمع المعلومات لأغراض البحث بالتعاون مع طالبات الماجستير الموازي في جامعة الملك سعود.

Evaluate the experiment of marketing principle teaching in English

Abstract

This study aims to evaluate the experiment of teaching the principles of marketing in English, at College of Business Administration (CBA) in King Saud University. Advantages and difficulties of the experiment were explored from the viewpoint of female students and faculty. To achieve this goal, 82 questionnaires have been collected, and 5 female faculty have been interviewed. Results indicate that, there are two groups of advantages that student have in this experiment: they are language advantages, and specialization advantages. However, three groups of difficulties can be faced by students: they are student-related difficulties, faculty-related difficulties, and language-related difficulties. Faculties revealed a number of advantages and difficulties in this experiment. Finally, a number of recommendation have been presented based on the results.

Key words: English teaching, marketing principles, difficulties, advantages, female students, faculty, King Saud University, College of Business Administration.

المقدمة:

اكتسبت اللغة الإنجليزية أهمية كبرى على مستوى العالم بسبب اعتمادها عالمياً كلغة للتواصل، حيث يتحدث حوالي 2 بليون شخص حول العالم اللغة الإنجليزية، كما يقبل الناس على تعلم اللغة الإنجليزية بسبب أهميتها في عالم المال و الأعمال و اعتماد المؤسسات العالمية عليها كلغة تواصل أساسية. والمملكة العربية السعودية ليست استثناء حيث تعتمد اللغة الانجليزية كثنائي لغة في البلاد وتدرس كلغة ثانية في التعليم الحكومي ، وكذلك يجري تدريس اللغة الانجليزية لغرض الأعمال في الجامعات السعودية ، وزادت أهمية اللغة الإنجليزية للأعمال خاصة بعد انضمام المملكة لمنظمة التجارة العالمية ، وظهرت نتيجة لهذا العديد من المطبوعات التي تواكب الاهتمام بتدريس الأعمال باللغة الإنجليزية وذلك استجابة للتطوير المطلوب في مؤسسات التعليم العالي على وجه الخصوص. كما أكدت دراسة الشميمري والدخيل الله (2003م) أن من أهم عوامل عدم ملائمة الخريجين للعمل في القطاع الخاص والمتعلقة بالتأهيل الجامعي هو "قلة الاهتمام باللغة الانجليزية". كما أكدت نفس الدراسة أن من العوامل المتعلقة بالطالب والتي ساهمت في عدم توظيفه في القطاع الخاص "أن الموظف السعودي لا يجيد اللغة الانجليزية".

واستجابة للتغيرات والتطورات التي طرأت على سوق العمل والبيئة الاقتصادية بشكل عام بالإضافة إلى الاستجابة للتوصيات التي قدمتها العديد من الدراسات التي انتقدت مناهج كليات إدارة الأعمال ومتطلبات سوق العمل فقد أقرت كلية إدارة الأعمال في جامعة الملك سعود التدريس باللغة الانجليزية والذي بدأ العام الدراسي 2010/2009م. ويأتي هذا البحث بهدف تقويم تجربة التدريس باللغة الانجليزية لمقرر مبادئ التسويق في كلية إدارة الأعمال في جامعة الملك سعود ومعرفة ما تواجهه التجربة من صعوبات وذلك من وجهة نظر أعضاء هيئة التدريس والطالبات في كلية إدارة الأعمال.

أهمية الدراسة:

يواجه التعليم العالي العربي بشكل عام في وقتنا المعاصر العديد من التحديات والصعوبات التي قد تعيقه عن تحقيق أهدافه وتطلعاته الحالية والمستقبلية، وتأتي هذه التحديات نتيجة انعكاسات التغييرات العالمية المختلفة كالمعلوماتية والتكنولوجية والاقتصادية وغيرها، كما تتراوح في حدتها وحجمها من دولة عربية إلى أخرى، إلا أنه في مجملها تشترك في عدد من العوامل من أهمها: محدودية البرامج التعليمية المتوفرة والتخصصات المتاحة، ونمطية أساليب التعليم والتعلم. ومن هنا بدأ المهتمون والقائمون على قطاع التعليم العالي في مختلف الدول العربية بالتفكير في بدائل متعددة وطرح حلول متنوعة للتكيف مع بعض هذه التحديات، وتذليل بعض الصعوبات والتي من أهمها تدريس المقررات العلمية باللغة الانجليزية، أو عن طريق اعتماد الكتب الأجنبية المنشورة و ترجمتها للغة العربية. وقد تم تبني خيار التدريس باللغة الانجليزية في العديد من الكليات في الجامعات السعودية، كما خضعت بعض التجارب في هذه المؤسسات للدراسة والبحث. وقد بني خيار التدريس باللغة الانجليزية في كليات إدارة الأعمال على العديد من المبررات والتي منها ضعف خريجو كليات العلوم الإدارية في المملكة العربية السعودية وخاصة باللغة الانجليزية (الشميمري، 2003م). أما دراسة الشميمري (1421هـ) التي أجراها على عينة من أعضاء هيئة التدريس في كليات العلوم الإدارية في المملكة لبحث أوجه القصور في المناهج الإدارية فقد تم التوصل فيها إلى أن أهم العوامل المتعلقة بطبيعة المناهج والتي تسببت في عدم ملائمة الخريج لسوق العمل هي افتقار المناهج للتعليم التعاوني، وإغفال الجانب التدريبي، وقلة التركيز على اللغة الانجليزية. وفي دراسة أخرى للشميمري (2006م) تهدف إلى تصنيف العناصر المؤثرة على توظيف السعوديين في القطاع الخاص باستخدام نموذج عظمة السمكة (Ishiqawa) الذي استخدم لتحديد ومعرفة الأسباب الرئيسية للمشكلة وفروعها الرئيسية. وقد اتضح في هذه الدراسة أن من أهم معوقات توظيف السعوديين في القطاع الخاص هو عدم إجادة السعودي للغة الانجليزية.

وحيث أن التدريس باللغة الانجليزية في كلية إدارة الأعمال بجامعة الملك سعود تعد تجربة حديثة تم استئنافها بداية العام الدراسي 2010م، فإن تقويم هذه التجربة يأتي على قدر كبير من الأهمية. بالإضافة إلى أن تقويم تدريس مبادئ التسويق في اللغة الانجليزية في العالم العربي بشكل عام وفي الجامعات السعودية على وجه الخصوص موضوع لم يتم دراسته من قبل. يضاف إلى ذلك أن مقرر مبادئ التسويق يعد متطلبا إجباريا لجميع أقسام كلية إدارة الأعمال وبالتالي يمكن اعتباره نموذجا لتقييم تجربة التدريس باللغة الانجليزية في هذه الكلية.

أهداف الدراسة:

تهدف الدراسة إلى تقويم تدريس مبادئ التسويق باللغة الانجليزية في كلية إدارة الأعمال وبالتحديد فإن أهداف الدراسة كالآتي:

1. التعرف على إيجابيات دراسة مبادئ التسويق باللغة الانجليزية من وجهة نظر الطالبات.
2. التعرف على الصعوبات التي تواجه الطالبات خلال دراسة مبادئ التسويق باللغة الانجليزية.
3. التعرف على المزايا التي تتحقق من تدريس مبادئ التسويق باللغة الانجليزية من وجهة نظر أعضاء هيئة التدريس.
4. التعرف على الصعوبات التي تواجه تدريس مبادئ التسويق باللغة الانجليزية من وجهة نظر أعضاء هيئة التدريس.

منهجية البحث:

استخدمت الدراسة المنهج الوصفي والذي يعتمد على دراسة الواقع كما هو والتعبير عنه كفيما وكما (عدس وآخرون، 2005م). حيث تم في الدراسة استخدام الاستبيان كوسيلة لجمع البيانات من مجتمع الدراسة والذي يشمل الطالبات اللاتي يدرسن مقرر مبادئ التسويق 2010 تسق في الفصل الدراسي الأول للعام الدراسي 2009/ 2010م. وقد اشتمل الاستبيان على جزئين: الجزء الأول يشمل عدد من الأسئلة الشخصية، أما الجزء الثاني فقد شمل عدد

من العبارات للتعرف على مزايا وصعوبات دراسة مبادئ التسويق باللغة الانجليزية في كلية إدارة الأعمال بجامعة الملك سعود. وقد تم تطوير هذه العبارات من خلال مصدرين رئيسين وهما المراجعة التاريخية للدراسات التي أجريت في هذا المجال، وإجراء المقابلات الشخصية مع مجموعة من الطالبات ومجموعة من أعضاء هيئة التدريس. حيث أسفرت هذه الجهود عن تطوير وتصميم الاستبيان الخاص بالطالبات وأعضاء هيئة التدريس. وقد تم توزيع الاستبيان على الطالبات شخصياً حيث تم جمع 95 استبيان وبعد المراجعة والتدقيق تم استبعاد عدد منها بحيث أصبح عدد الاستبيانات الصالحة للتحليل 82. كما تم في الدراسة إجراء المقابلة الشخصية مع أعضاء هيئة التدريس اللاتي يدرسن مقرر مبادئ التسويق وعددهن خمسة. واستخدم في المقابلة أسلوب الأسئلة المغلقة لجمع بيانات الدراسة.

الخلفية النظرية:

ظهرت في العالم العربي العديد من الدراسات والتي تتناول موضوع التدريس باللغة الانجليزية وما تواجهه من صعوبات وبالمقابل هناك العديد من الدراسات التي تفحصت التدريس باللغة العربية ما له وما عليه.

ففي دراسة للجرف (2009م) للتعرف على آراء الطلاب في مدى صلاحية اللغة العربية للتعليم الجامعي في التخصصات المختلفة خاصة التخصصات العلمية كالطب والصيدلة والحاسب والعلوم والرياضيات، أشارت الباحثة إلى اعتقاد طلاب الجامعة الأردنية وجامعة الملك سعود أن اللغة الإنجليزية أصبحت من ضروريات الحياة، لأنها هي لغة العصر، وهي مفيدة أكثر من اللغة العربية، لأننا في عصر أصبح العالم فيه قرية صغيرة، واللغة السائدة هي اللغة الإنجليزية، بينما اللغة العربية تستخدم في أماكن محدودة. كما يرى الطلاب في كلا الجامعتين أن اللغة الإنجليزية من متطلبات النجاح في الحياة. ويعتقد هؤلاء الطلبة أن معرفة اللغة العربية فقط ستجعلهم محدودي فرص العمل.

كما كشفت نتائج عدد من الدراسات عن أسباب التردد والتأخر في تدريس العلوم الطبية والهندسية باللغة العربية والتي منها دراسة المهيدب (1998م) التي أظهرت نتائجها أن

30.3% من الأساتذة و 51.9% من الطلاب يرون أن لتعريب التعليم الهندسي آثار سلبية تتمثل في ضعف مستوى خريجي كليات الهندسة وعزل المهندس عن الإطلاع على التطور العلمي في المجالات الهندسية (51% و 64% على التوالي).

أما فيما يخص صعوبات تدريس المقررات العلمية باللغة العربية فقد أشارت دراسة المهيدب (2005م) إلى أن معوقات تدريس الهندسة باللغة العربية يمكن تصنيفها إلى نوعين: معوقات نفسية، ومعوقات مادية. المعوقات النفسية والتي منها الخوف من الانقطاع عن التواصل مع التقدم العلمي وذلك لضعف الترجمة للغة العربية في المجالات العلمية كافة والهندسية على وجه الخصوص. أما المعوقات المادية فتشمل عدم توفر مركز أو هيئة متخصصة تهتم بتعريب التعليم الجامعي في معظم الدول العربية وذلك يعود وبشكل كبير إلى القناعة بتدريس هذه المقررات باللغة الانجليزية.

ونتائج هذه الدراسة تتسق مع ما أشارت إليه الجرف (2005م) في دراستها عن دور الجامعات في التعريب، من تناقص عدد الكتب والمؤلفات والأبحاث المكتوبة باللغة العربية.

وبالرغم من أن خيار التدريس باللغة الانجليزية أمر تفرضه الظروف المحيطة إلا أن الآراء نحو استخدام اللغة الانجليزية بالتدريس متباينة بين مؤيد ومعارض. فقد بينت دراسة المهندس وبكري (1998م) أن 66 % من الطلاب في مختلف الكليات بجامعة الملك سعود يفضلون استخدام اللغة العربية إلى جانب الإنجليزية في إلقاء المحاضرات بينما يفضل 22% منهم استخدام اللغة الإنجليزية فقط، ويفضل 57 % منهم استخدامها في الكتب المقررة، و 32 % يفضلون استخدام اللغة الإنجليزية فقط.

ويأتي في هذا السياق بعض الدراسات التي أظهرت سلبية استخدام اللغة الإنجليزية في التدريس، منها دراسة الحاج عيسى والمطوع (1988م) التي أجريها في جامعة الكويت وأوضحت نتائجها أن استخدام اللغة الإنجليزية كوسيلة اتصال تعليمية تشكل مشكلة لدى عدد كبير من الطلبة. حيث أشار 64% من أعضاء هيئة التدريس بكلية العلوم بجامعة الكويت أن مستوى الطلاب في اللغة الإنجليزية متدن. وأفاد 66% منهم أن ضعف طلاب كلية العلوم في اللغة الإنجليزية هو السبب في ضعف استيعابهم للمفاهيم العلمية. وذكر

76% أن ضعف الطلاب في اللغة الإنجليزية يقلل من دافعتهم للتعلم. وأشار 48% أن الطلاب يعانون من صعوبة فهم الكتاب المقرر المكتوب باللغة الإنجليزية. ورأى 54% أن الطلاب يواجهون صعوبة في فهم المحاضرات التي تقدم لهم باللغة الإنجليزية.

وعن الصعوبات التي يواجهها الطلبة مع اللغة الانجليزية فقد نفذ جاسم وجاسم (1425هـ) دراسة تمّ فيها تحليل محتوى مادة القراءة الطبية باللغة الإنجليزية لطلاب السنة الأولى في الفصل الأول في كلية الطب البشري في فرع جامعة الملك سعود في القصيم آن ذاك ، و اتضح فيها أن الطلاب غير قادرين تمامًا على البحث عن المعلومات والمعارف بهذه اللغة وبهذا القدر من التعليم اللغوي ، واقترح الباحثان حلّين : الأول : تكثيف دورة اللغة الإنجليزية وتمديد مدتها إلى سنة أو سنة ونصف ، والآخر : تعريب التعليم الطبي وتدريبه باللغة العربية ، وتعلم اللغة الإنجليزية بوصفها مادة مستقلة ؛ ليتمكن طالب الطب والعلم من متابعة معارفه ، ويرى الباحثان بأن هذا هو الحلّ الأمثل والأنسب. لذا لا زالت الحاجة قائمة للاستعانة باللغة الانجليزية للتعليم الجامعي طالما أنها المصدر الرئيسي للعلوم المتقدمة خاصة في ظل اجتهد الطلاب للتحصيل باستخدام هذه اللغة دون أن تشكل عائقا نحو تحقيق مستوى دراسي جيد. ففي دراسة قاضي 1410هـ والتي أجريت على طلاب جامعة الملك فهد للبترول والمعادن في المنطقة الشرقية في المملكة العربية السعودية والذين انهوا السنة التحضيرية التي تقدم فيها دراسة مكثفة للغة الانجليزية وجد ما يتوافق مع العديد من الدراسات الأجنبية في عدم وجود علاقة بين تفوق الطالب في اللغة الانجليزية وتحصيله في العلوم الطبيعية الأساسية والتطبيقية (الهندسة) علما بأن الطالب لا يقبل في الدراسة الجامعية في الجامعات التي أجريت فيها كل هذه الدراسات إلا إذا كان مستواه في اللغة الانجليزية لا يقل عن مستوى معين يختلف حسب الجامعة. وقد أوصت الدراسة بضرورة استمرار جامعة الملك فهد في تدريس العلوم والتكنولوجيا باللغة الانجليزية رغبة في تحقيق التنويع المطلوب في التعليم العالي وتحقيقا لنقل وتوطين التكنولوجيا.

وبشكل عام فإن الدراسات السابقة تشير إلى بعض الحقائق التالية:

1. تزداد اللغة الانجليزية أهمية دوليا في جميع المجالات، مع إقرارها كلغة ثانية في معظم الدول.
2. تباينت الآراء حول تدريس المقررات العلمية باللغة الانجليزية بين مؤيد ومعارض وكل له مبرراته.
3. التدريس باللغة الانجليزية نابع من أهمية اللغة وعالميتها، وتوفر المراجع العلمية المتقدمة، والحصول على العلم من منابعه الأصلية، فضلا عن ثراء اللغة الانجليزية بالمصطلحات العلمية المستجدة والتي قد يصعب تعريبها.
4. إن التعليم العالي في المملكة العربية السعودية يتطور وفقا للمعايير الدولية والتي تستدعي التدريس باللغة الانجليزية في العديد من التخصصات وخاصة العلمية منها.
5. أسفرت العديد من الدراسات عن مجموعة من السلبيات والإيجابيات لتدريس بعض التخصصات العلمية باللغة الانجليزية والتي منها الطب والهندسة.
6. تأتي هذه الدراسة امتدادا لسابقتها من الدراسات التي تعنى بالتدريس باللغة الانجليزية في الجامعات السعودية. وبشكل أكثر تحديدا فإن هذه الدراسة تعنى بتقييم تجربة تدريس مبادئ التسويق باللغة الانجليزية في كلية إدارة الأعمال بجامعة الملك سعود.

تدريس التسويق باللغة الانجليزية في جامعة الملك سعود:

استأنفت كلية إدارة الأعمال في جامعة الملك سعود تدريس المنهجية المطورة، حيث تشمل المنهجية 145 ساعة دراسية شاملة السنة التحضيرية. تتيح الكلية ستة أقسام متخصصة وهي: المحاسبة ، و الاقتصاد ، و المالية ، و الإدارة ، و نظم المعلومات الإدارية ، و التسويق. وقد تم تطوير المنهجية وفقا لأفضل المعايير الدولية وما يتطابق مع متطلبات

الاعتماد الأكاديمي العالمي لكليات إدارة الأعمال² (AACSB) كما أن التدريس يتم في بعض أقسام الكلية باللغة الانجليزية وذلك لمواكبة التطورات والتغيرات مع الحرص على تقديم مخرجات منافسة في سوق العمل. وقد تم استئناف التدريس بهذه المنهجية العام الدراسي 1430/1429 هـ مبتدئاً بالسنة التحضيرية حيث أن القبول لكلية إدارة الأعمال وفقاً لهذه المنهجية يتطلب حصول الطالب على معدل (5) في (IELTS)³ أو ما يعادلها. ويعد مقرر مبادئ التسويق متطلباً لجميع التخصصات في الكلية.

تحليل النتائج:

أولاً تقويم تدريس مبادئ التسويق باللغة الانجليزية من وجهة نظر الطالبات:

تم التعرف على بعض الخصائص التي تميز الطالبات المشاركات في الدراسة حيث تم توجيه عدد من الأسئلة والتي يظهر استعراض الإجابة عليها في التحليل التالي. وقد شارك في الدراسة 82 طالبة يدرسن مقرر مبادئ التسويق وقد تفاوت المستوى الدراسي لهؤلاء الطالبات. معظم الطالبات يدرسن في المستوى الرابع بنسبة تتجاوز 65%، بينما 17% من الطالبات يدرسن في المستوى الخامس. وهذه النتيجة تتفق مع الواقع حيث أن دراسة مقرر مبادئ التسويق متطلب سابق لجميع التخصصات في الكلية وقد تلجأ بعض الطالبات لتأخيره وفقاً لتحصيلها الدراسي وحسب متطلبات القسم الذي تنتسب إليه الطالبة.

كما أن أكثر من 42% من العينة المشاركة في الدراسة تمثل دفعة العام 2009-2010م، بينما 57% منهن يمثلن الدفعة 2010-2011م.

تم سؤال الطالبات عن المعدل التراكمي والتي تظهر نتائجه في الجدول رقم (1) والذي يتضح منه أن أكبر مجموعة من الطالبات (68.3%) يتراوح معدلهن التراكمي بين 4.49-

² The Association to Advance Collegiate Schools of Business is a global, nonprofit membership organization of educational institutions, businesses, and other entities devoted to the advancement of management education.

³ IELTS is the International English Language Testing System, the world's proven English language test.

3.50. بينما 23.2% من الطالبات يمثل معدلهن التراكمي 5-4.5، أما بقية الطالبات (8.5%) فمعدلهن 3-3.49 وهذا يؤكد ارتفاع متطلبات القبول في كلية إدارة الأعمال.

جدول رقم (1) المعدل الفصلي الأخير للطالبة:

المعدل	النسبة المئوية	عدد التكرارات
4.50-5	23.2	19
3.50-4.49	68.3	56
3-3.49	8.5	7

ونظرا لطبيعة موضوع الدراسة فقد تم سؤال الطالبات عن مستواههن باللغة الانجليزية وذلك من وجهة نظرهن. حيث يصنف 65.9% من الطالبات أنفسهن بأنهن جيدات جدا في اللغة الانجليزية بينما 8.5% نسبتهن ممتاز، و 22% منهن مستواههن باللغة الانجليزية مقبول. و يعزز هذا الرأي أن متطلبات القبول لكلية إدارة الأعمال هو حصول الطالبة على تقدير 5 في IELTS أو ما يعادلها.

وللتعرف بشكل أكبر على تحصيل الطالبات في مقرر مبادئ التسويق من وجهة نظرهن فقد تم توجيه سؤالين لهن: الأول مستوى الطالبة في المقرر بالمقارنة بالمقررات الأخرى، والثاني أي العوامل أكثر تأثيرا على فهمها لمقرر مبادئ التسويق. ونتائج الإجابة على السؤالين تظهر في الجدولين رقم (2) و (3) على التوالي. أشارت 65.9% من الطالبات في الجدول رقم (2) أن مستواههن في المقرر متدني نسبيا بالمقارنة بمستواههن في المقررات الأخرى. بينما باقي الطالبات يؤكدن عدم تدني هذا المستوى. بالرغم من أن 91,5% من الطالبات لا يقل معدلهن عن 3,5 فإن من احتمالات تفسير هذه النتيجة ضعف فئة من الطالبات باللغة الانجليزية كما ذكر سابقا بأن أكثر من 25% من الطالبات مستواههن الدراسي مقبول أو ضعيف جدا.

جدول رقم (2) هل مستوى الطالبة (متدني؟) في هذا المقرر :

الإجابة	النسبة المئوية	عدد التكرارات
نعم / تأييد	65.9	54
لا / رفض	34.1	28

أما العامل الأكثر تأثيرا على فهم الطالبة للمقرر فقد كان هو أستاذة المادة وفقا لـ 47.6%، يأتي بعدها لغة المقرر في التأثير وذلك بنسبة 39% من الإجابات وأخيرا أشارت 13.4% من الطالبات أن محتوى المقرر يؤثر على فهمه.

جدول رقم (3) العوامل الأكثر تأثيرا على الطالبة في فهم المقرر :

العامل	النسبة المئوية	عدد التكرارات
الأستاذ	47.6	39
لغة المقرر	39	32
محتوى المادة العلمية	13.4	11

هذه النتيجة تشير إلى أن فهم واستيعاب الطالبة لمقرر مبادئ التسويق باللغة الانجليزية يتأثر بشكل كبير بقدرة أستاذة المقرر على تبسيطها ومساعدة الطالبة على فهمها. وامتدادا لهذا الرأي فقد وضحت أحد أعضاء هيئة التدريس عن الجهد الكبير الذي تبذله في تبسيط مفاهيم ومبادئ المقرر وذلك من خلال تلخيص محتويات كل وحدة تعليمية وإمداد الطالبات بهذا التلخيص قبل تناول الموضوع في المحاضرة. وتجدر الإشارة إلى من أبدت هذا الرأي لديها خبرة في التدريس مدتها 18 عاما كما أنها تتحدث اللغة الانجليزية بطلاقة.

ثانيا مزايا وصعوبات تدريس مقرر مبادئ التسويق باللغة الانجليزية من وجهة نظر الطالبات:

لتحقيق الهدف الأول للدراسة تضمن الاستبيان سؤالاً عن المزايا التي يمكن أن تحققها الطالبة من دراسة مقرر مبادئ التسويق باللغة الانجليزية. أشارت الطالبات إلى عدد من المزايا حيث تظهر النتائج في الجدول رقم (4). وقد عبر الطالبات عن رأيهن من خلال مقياس ليكرت والذي يتدرج من 5 (أوافق بشدة) إلى 1 (غير موافق إطلاقاً).

جدول رقم (7) مزايا دراسة مقرر مبادئ التسويق باللغة الانجليزية من وجهة نظر الطالبات:

المزايا	المتوسط	الانحراف المعياري
1. بعد دراسة مادة مبادئ التسويق باللغة الإنجليزية أُرغب في إكمال دراسة باقي مواد التخصص باللغة الانجليزية	3.16	1.338
2. طريقة شرح المادة العلمية تتسم بالوضوح والبساطة	2.99	1.181
3. بعد اجتيازي للمقرر زادت قدرتي على التحدث بطلاقة في مجال التسويق	2.99	1.036
4. استفدت كثيراً من هذه التجربة وأراها أفضل بكثير	2.95	1.154
5. سهولة إيجاد مراجع خارجية للمادة العلمية	2.85	.904
6. يقدم محتوى المنهج باللغة الانجليزية المعارف الأساسية التي يحتاجها الطالب في مجال التسويق	2.22	.982
7. يتميز محتوى المادة بالحدثة العلمية ومواكبته للحياة العملية المعاصرة	2.17	1.028
8. المقرر باللغة الإنجليزية يزيد من تمكن الطالب من اللغة الانجليزية	2.12	.948
9. تدريس المقرر باللغة الإنجليزية يزيد من الفرص الوظيفية في المستقبل	1.79	.871

وللتحقق من صدق الاتساق الداخلي لهذه العبارات فقد تم حساب معامل ارتباط Pearson بينها وكانت معاملات الارتباط دالة مقبولة عند مستوى (0,01) و (0,05). كما تأكدت هذه العلاقة المتينة بين مزايا تدريس مبادئ التسويق باللغة الانجليزية من خلال نتائج التحليل العاملي Factor Analysis. فقد أظهرت النتائج باستخدام أسلوب الاستخلاص

extraction تحليل المكونات الرئيسية Principal Components Analysis أن العبارات تشبعت بعامل واحد والذي يفسر 58% من التباين.

وكما يظهر في الجدول رقم (4) فقد أدرجت الطالبات تسعة مزايا يمكن أن يحققها دراسة المقرر باللغة الانجليزية فقد تدرج متوسط هذه المزايا بين 3.16 إلى 1.79. وقد أشارت أول ميزة بأنها قد تكون دافعا لتشجيع الطالبة نحو دراسة المقررات باللغة الانجليزية. وقد يعزى ذلك إلى أن رغبة الطالبة في دراسة باقي المقررات باللغة الانجليزية مرهون بقدرتها على اجتياز التجربة في مقرر مبادئ التسويق.

كما يظهر أن أقل المزايا متوسطا حسابيا هي ربط تدريس المقرر باللغة الانجليزية بزيادة الفرص الوظيفية في المستقبل. فبالرغم من أن العديد من الدراسات أشارت إلى أهمية إتقان اللغة الانجليزية كمتطلب للحصول على فرصة أفضل في سوق العمل (الشميمري 1421هـ، 2003م، 2006م)، إلا أن الطالبات في هذه الدراسة لا يعتقدن أن دراسة مقرر مبادئ التسويق باللغة الانجليزية يساهم في زيادة الفرص الوظيفية بالمستقبل. وقد تقسر هذه النتيجة بإحدى مبررين: إما قناعة الطالبات بمحدودية الفرص الوظيفية المتاحة للنساء في سوق العمل مهما بذلت من جهد والذي يؤكد أن نسبة كبيرة ممن يواجهن مشكلة البطالة يحملن الشهادة الجامعية ، فقد أشارت دراسة Booze & company 2010 لاستطلاع التحديات التي يواجهها الشباب في دول الخليج، أن نسبة من الشباب العاطلين عن العمل في المملكة العربية السعودية يحملون الشهادة الجامعية، وقد أفصحت مصلحة الإحصاءات أن معدل البطالة بين حملة البكالوريوس تبلغ 44% (مصلحة الإحصاءات 1430هـ). أما الاحتمال الآخر لتفسير هذه النتيجة هو ضعف قناعة الطالبة بأن دراستها للمقرر سيساهم في تطوير قدراتها اللغوية. ويساهم في دعم احتمالية هذا التفسير أن ميزة ""المقرر باللغة الانجليزية يزيد من تمكن الطالبة باللغة الانجليزية" قد جاء في ذيل قائمة المزايا التسعة وذلك بمتوسط حسابي قدره 2.12 درجة.

وبشكل عام يمكن تصنيف مزايا دراسة مقرر مبادئ التسويق باللغة الانجليزية في كلية إدارة الأعمال في جامعة الملك سعود من وجهة نظر الطالبات إلى فئتين كما يظهر في الجدول

رقم (4): المزايا اللغوية ، والمزايا التخصصية. حيث تشمل المزايا اللغوية كل من 1، و 8 ، و 9 وهي بمجملها تركز على المزايا اللغوية التي يمكن لل طالبة تحقيقها من دراستها للمقرر باللغة الانجليزية وبالتالي مدى مساهمة ذلك في توفير فرص عمل بالمستقبل.

أما المزايا التخصصية فهي مرتبطة بمحتوى المقرر في تخصص التسويق بالتحديد، وكيف أن دراسة التسويق باللغة الانجليزية يساهم في لجوء عضو هيئة التدريس إلى الوضوح والبساطة قدر الإمكان في شرح المقرر وزيادة قدرة الطالبة على التحدث بطلاقة في مجال تخصص التسويق. فضلا عن سهولة التوصل إلى مراجع للمقرر وهذه النتيجة تتفق مع ما توصلت إليه دراسات سابقة في أن دراسة التخصصات العلمية باللغة الانجليزية يعد أفضل وذلك لتوفر المراجع العلمية باللغة الأصلية (الجرف 2009م، المهيدب 2005م، قاضي 1410هـ).

وبشكل عام ترى الطالبات في كلية إدارة الأعمال بجامعة الملك سعود أن دراسة مقرر مبادئ التسويق باللغة الانجليزية يساهم في تحقيق مجموعة من المزايا اللغوية والتخصصية والتي من أهمها "رغبة الطالبة في دراسة باقي مواد التخصص باللغة الانجليزية". أما المزايا "التخصصية" فهي تعنى باستيعاب وفهم مقرر التسويق ومحتواه العلمي والتي من أهمها "بساطة ووضوح شرح المادة العلمية" و "تطوير قدرة الطالبة على التحدث بطلاقة في مجال التسويق".

ولتحقيق الهدف الثاني من الدراسة وهو معرفة الصعوبات التي تواجهها الطالبات عند دراسة مبادئ التسويق باللغة الانجليزية فقد أظهرت الدراسة ثلاثة عشر صعوبة والتي تظهر في الجدول رقم (5)، حيث يتدرج متوسطها الحسابي بين 2.93 درجة إلى 1.49 درجة.

وللتحقق من ترابط هذه الصعوبات مع بعضها وللتحقق من اتساقها الداخلي فقد تم تطبيق فحص درجة الترابط بينها والتي اظهر نتائج تعزز الترابط بين جميع الصعوبات وبدرجة معقولة. كما تم تطبيق التحليل العاملي لها باستخدام أسلوب تحليل العامل الأساسي فقد تم استخلاص جميع الصعوبات في عامل واحد مما يؤكد الاتساق الداخلي لهذه العوامل مع

إمكانية تفسير الظاهرة بنسبة 59%، وذلك بعد حذف عامل واحد أظهر ترابطاً سلبياً مع معظم العوامل الأخرى وهذه العبارة هي "ليس لدي الاستعداد لتقبل هذه التجربة".

جدول رقم (5) صعوبات دراسة مقرر مبادئ التسويق باللغة الانجليزية من وجهة نظر الطالبات:

الصعوبات	المتوسط	الانحراف المعياري
1. يصعب علي استيعاب محتوى المقرر باللغة الإنجليزية حتى من بعد التعريب	2.93	1.350
2. قد يساعدني أستاذ المادة في المحاضرة لكنني لا أستطيع مذاكرة المادة في المنزل لوجود بعض الجمل التي يصعب علي فهمها بمفردتي	2.93	1.245
3. يصعب علي التفاعل مع أستاذ المادة وهي ليست من عادتي	2.72	1.250
4. المادة العلمية مفهومة بالنسبة لي ولكن في إجابتي لأسئلة الواجبات والاختبارات أجد صعوبة باللغة	2.62	1.292
5. اشعر بصعوبة في فهم بعض الموضوعات نتيجة لعدم إلمامي الجيد في اللغة الإنجليزية	2.46	1.146
6. تدريس المقرر باللغة الإنجليزية بواسطة أستاذ (غير عربي) يزيد من صعوبة المادة	2.45	1.249
7. تختلف صياغات الجمل والموضوعات في اللغة الانجليزية عنها في اللغة العربية مما يحدث التباس وعدم وضوح	2.39	1.274
8. هناك بعض المصطلحات الانجليزية التي تحمل أكثر من معنى لنفس المصطلحات في اللغة العربية ومن ثم عدم وضوح المادة	2.37	1.128
9. هناك بعض المصطلحات مبهمه مما يؤثر على فهمي لهذه المادة	2.16	1.060
10. أرى أن اللغة العربية أفضل لتدريس هذه المادة من حيث وضوحها وإلمام جميع الطلاب بها	2.13	1.303
11. لم يراعى في هذه التجربة الفروق بين الطلاب من حيث إجادة اللغة الإنجليزية مما يجعل المادة واضحة للبعض وغير واضحة للبعض الآخر	1.73	.943
12. محتوى مادة مبادئ التسويق باللغة الإنجليزية يستغرق وقت أكثر في المذاكرة	1.63	.975
13. مستوى الطالب في اللغة الانجليزية يؤثر على استيعاب وفهم المادة	1.49	.671

وبالنظر إلى الجدول رقم (5) فإنه يمكن تقسيم الصعوبات التي تواجه الطالبات عند دراسة مبادئ التسويق باللغة الانجليزية إلى ثلاثة مجموعات رئيسية :

- صعوبات مرتبطة بالطالبة (الصعوبات 1،2،4،5،13)
- صعوبات مرتبطة بمعلم المقرر (الصعوبات رقم 3، 6)
- صعوبات اللغة (الصعوبات 7، و12)

المجموعة الأولى تمثل الصعوبات المتعلقة بالطالبة نفسها وقدرتها على التمكن من اللغة الانجليزية. الصعوبة التي ظهرت في أول القائمة " يصعب علي استيعاب محتوى المقرر باللغة الإنجليزية حتى من بعد التعريب" بمتوسط حسابي قدره 2.93 درجة أما الصعوبة التي ظهرت في ذيل هذه القائمة هي " مستوى الطالب في اللغة الانجليزية يؤثر على استيعاب وفهم المادة" بمتوسط حسابي قدره 1.49 درجة. هذه النتائج تشير إلى أن صعوبة مقرر مبادئ التسويق قد لا تكون نابعة من التدريس باللغة الانجليزية، إنما من صعوبة المقرر نفسه خاصة أن عبارة " مستوى الطالب في اللغة الانجليزية يؤثر على استيعاب وفهم المادة" قد ظهرت بمتوسط حسابي منخفض وقدره 1.49 درجة. وتتفق هذه النتيجة إلى حد كبير مع ما أشار إليه قاضي (1410هـ) في عدم وجود علاقة بين تفوق الطالب في اللغة الانجليزية وتحصيله في العلوم الأساسية والتطبيقية. لذا فإن بذل الجهد الكبير لتحقيق التحصيل العلمي الجيد أمر مطلوب في كل الأحوال سواء كان التعليم باللغة الانجليزية أم غيرها.

كما أن باقي العبارات والتي تتدرج ضمن مجموعة العوامل المتعلقة بالطالبة تدعم هذا التفسير وهي كالتالي:

2.93	2. قد يساعدني أستاذ المادة في المحاضرة لكني لا أستطيع مذاكرة المادة في المنزل لوجود بعض الجمل التي يصعب علي فهمها بمفردي
2.62	4. المادة العلمية مفهومة بالنسبة لي ولكن في إجابتي لأسئلة الواجبات والاختبارات أجد صعوبة باللغة
2.46	5. اشعر بصعوبة في فهم بعض الموضوعات نتيجة لعدم إلمامي الجيد في اللغة الإنجليزية

كل من العبارة رقم 2 و العبارة رقم 4 تشير إلى صعوبة استيعاب الطالبة لبعض محتويات المقرر ومواده العلمية مما ليس له علاقة باللغة، بينما الصعوبة الوحيدة المرتبطة بقدرات الطالبة اللغوية ولها تأثير على فهم المقرر هي العبارة رقم 5 كما يظهر في الجدول السابق.

والمجموعة الثانية من الصعوبات ترتبط بمعلم المقرر وتشمل رقم 3، و 6 وهي كالتالي:

2.72	3. يصعب علي التفاعل مع أستاذ المادة وهي ليست من عادتي
2.45	6. تدريس المقرر باللغة الإنجليزية بواسطة أستاذ (غير عربي) يزيد من صعوبة المادة

وكما يلاحظ فإن الصعوبة رقم (3) وبمتوسط حسابي قدره 2,72 درجة تشير إلى أن الطالبة أحيانا لا تتفاعل مع أستاذة المقرر وهذه النتيجة تأتي متناسقة مع ما سبق الإشارة إليه في الصعوبة رقم (2) في الجدول رقم (8) وأيضا مع تأثير أستاذة المقرر على فهم المقرر كما أفصح عن ذلك 47,6% من الطالبات في الجدول رقم (6) وأيضا مع الميزة رقم (2) في جدول رقم (7) والذي تشير إلى أن "طريقة شرح المادة العلمية تنسم بالوضوح والبساطة". جميع هذه النتائج تؤكد على مدى تأثير عضو هيئة التدريس وتمكنه من تقديم المقرر بصورة مبسطة ومفهومة للطالبة. أما العبارة رقم (6) في الجدول السابق "تدريس المقرر باللغة الانجليزية بواسطة أستاذ (غير عربي) يزيد من صعوبة المادة" بمتوسط حسابي قدره 2,45 درجة. تشير هذه العبارة إلى أن بعض الطالبات تعتقد أنه إذا لم تتحدث عضوة هيئة التدريس اللغة العربية فإن ذلك يزيد من صعوبة المادة، بما يعود ذلك بالدرجة الأولى لعدم تمكن العضوة (في حال اقتصارها على الحديث باللغة الانجليزية) من ترجمة الفقرات التي ترد باللغة الانجليزية وبالتالي تسهيلها للطالبات.

أما المجموعة الأخيرة من الصعوبات والمرتبطة باللغة الانجليزية فهي تشمل رقم 7، و 12 وهي كالتالي:

2.39	7. تختلف صياغات الجمل والموضوعات في اللغة الانجليزية عنها في اللغة العربية مما يحدث التباس وعدم وضوح
1.63	12. محتوى مادة مبادئ التسويق باللغة الإنجليزية يستغرق وقت أكثر في المذاكرة

ويتضح من ظهور هذه العبارات بمتوسطات حسابية متواضعة أو ضعيفة (2,39، و 1,63) أن ما تواجهه الطالبة من صعوبات لغوية لا يرقى لدرجة كبيرة من الأهمية عند بعض الطالبات بمعنى أن الصعوبات في اللغة الانجليزية لا تعاني منها جميع الطالبات فضلا عن أن هذه الصعوبات كغيرها من صعوبات التعليم يمكن تجاوزها بالمثابرة والاجتهاد كما ذكر سابقا.

وبشكل عام أفصحت طالبات كلية إدارة الأعمال في جامعة الملك سعود عن مجموعة من المزايا والصعوبات التي يمكن مواجهتها من دراسة مقرر مبادئ التسويق باللغة الانجليزية. تشمل المزايا مجموعتين: مزايا لغوية ومزايا تخصصية. حيث أن استفادة الطالبة من المزايا في الجانب التخصصي يفوق المزايا في الجانب اللغوي. فبالرغم من أن الطالبات لا يتفقن مع إمكانية ازدياد الفرص الوظيفية في حال دراسة المقرر باللغة الانجليزية ، إلا أن دراسة هذا المقرر باللغة الانجليزية يساهم بشكل واضح في تمكين الطالبة من التخصص في مجال التسويق من خلال القدرة على التحدث بطلاقة في هذا المجال، مع سهولة الحصول على مراجع علمية، وحداثة المعلومات. أما بالنسبة للصعوبات التي تواجهها الطالبة عند دراسة المقرر باللغة الانجليزية فقد شملت ثلاثة مجموعات: صعوبات مرتبطة بالطالبة، و صعوبات مرتبطة بمعلم المقرر، وأخيرا صعوبات مرتبطة باللغة. من أهم الصعوبات التي تواجهها الطالبة نفسها هي صعوبة استيعابها لبعض محتويات المقرر مما ليس له علاقة باللغة. واتساقا مع الدور الذي يلعبه عضو هيئة التدريس في تقديم المقرر فإن الطالبة قد تواجه صعوبة في فهم المقرر خاصة إذا كانت عضوة هيئة التدريس لا تتحدث اللغة العربية، أو لا تبذل جهد كبير في شرح المقرر للطالبة. أما أهم الصعوبات التي يمكن أن تواجهها الطالبة في الجانب اللغوي هي اختلاف صياغة الجمل بين اللغتين العربية

والانجليزية. ولتجاوز بعض الصعوبات اللغوية قدمت الطالبات اقتراحين هما: إدراج معاني المصطلحات باللغتين العربية والانجليزية، وإضافة حالات باللغة العربية ضمن المقرر الانجليزي.

ثانيا تقويم تدريس مبادئ التسويق باللغة الانجليزية من وجهة نظر عضوات هيئة التدريس:

للتعرف على وجهة نظر أعضاء هيئة التدريس فقد تم إجراء المقابلة مع خمسة عضوات هيئة تدريس في قسم التسويق بكلية إدارة الأعمال في جامعة الملك سعود واللاتي يدرسن مقرر مبادئ التسويق (201 تسق) وذلك خلال الفصل الدراسي الأول للعام الدراسي 1431/132 هـ الموافق 2010/2011 م. وكما يشير الجدول رقم (6) فإن ثلاثة من عضوات هيئة التدريس على مرتبة محاضر، بينما اثنتان منهن على مرتبة أستاذ مساعد. وتراوحت سنوات خبرتهم في التدريس بين 27 سنة إلى سنة واحدة. كما يلاحظ أن البعض منهن تقدم المقرر باللغة العربية وفقا للمنهجية القديمة والبعض الآخر يدرس مقرر مبادئ التسويق 201 تسق باللغة الانجليزية وفقا للمنهجية الجديدة.

جدول رقم (6) عضوات هيئة التدريس في قسم التسويق:

الجنسية	الدرجة الأكاديمية	سنوات الخبرة	لغة تدريس المقرر
مصرية	أستاذ مساعد	27	العربية
سعودية	محاضر	5	العربية
سعودية	محاضر	16	العربية
بريطانية	دكتورة	18	الانجليزية
هندية	محاضر	1	الانجليزية

تم سؤال كل عضوه من عضوات هيئة التدريس عن مستوى طالبات شعبتها في اللغة الانجليزية. إن الإجابة على هذا السؤال تعكس وجهة نظر عضوات هيئة التدريس والتي تشير إلى أن مستوى جميع الطالبات باللغة الانجليزية لا يتجاوز المقبول.

تم مناقشة موضوع تدريس مبادئ التسويق باللغة الانجليزية مع جميع عضوات هيئة التدريس اللاتي يدرسن المقرر (سواء بالعربي أو الانجليزي) وذلك للتعرف على رأيهن. حيث أسفرت المقابلات الشخصية و مناقشة الموضوع عن مجموعة من الصعوبات عن تدريس المقرر باللغة الانجليزية كما تم التعرف على المزايا التي يمكن تحقيقها وذلك من وجهة نظرهن. تم استئناف المقابلة مع عضوات هيئة التدريس بالاستفسار عن رأيهن في "تدريس مقرر مبادئ التسويق باللغة العربي" وقد تباينت الآراء بين مؤيد ومعارض.

وكما يلاحظ في الجدول رقم (7) أشارت أعضاء هيئة تدريس إلى عدد من المزايا يمكن تحقيقها من تدريس المقرر باللغة الانجليزية وهو ما يحقق الهدف الثالث من الدراسة.

جدول (7) مزايا تدريس المقرر باللغة الانجليزية من وجهة نظر عضوات هيئة التدريس:

%					المزايا
أوافق بشدة	أوافق	محايد	غير موافق	غير موافق إطلاقاً	
0	20	40	20	20	1. ندرة المراجع العلمية باللغة العربية وسوء الترجمة يؤدي إلى قصور في مهمة تدريس المادة باللغة العربية
0	40	40	20	0	2. المقرر باللغة العربية يفتقد إلى صحة تعريب المصطلحات العلمية
60	20	0	0	20	3. التدريس باللغة الانجليزية يتيح للطالبة مزيد من الفرص الوظيفية للطالب
40	0	20	20	20	4. تطبيق تدريس المقرر باللغة الإنجليزية زاد من إثراء المادة العلمية
20	40	0	20	20	5. استفاد الطالب كثيراً من هذه التجربة وأراها أفضل بكثير

أدرجت عضوات هيئة التدريس خمسة مزايا رئيسية تترتب على تدريس مبادئ التسويق باللغة الانجليزية كما تظهر في الجدول رقم (7). يلاحظ من العبارة رقم (1) أن 40% منهم لا يؤيدون أن " ندرة المراجع العلمية باللغة العربية وسوء الترجمة يؤدي إلى قصور في مهمة تدريس المادة باللغة العربية". حيث من المعلوم توفر المراجع والمؤلفات في مجال التسويق باللغة العربية والتي يتم الاستعانة بها لتدريس المقررات في مختلف الجامعات داخل المملكة وخارجها. ووفقا للعبارة رقم (2) في الجدول فإن 40% من عضوات هيئة التدريس تؤيد الرأي بأن تعريب المقرر يفقد المصطلحات العلمية معناها الصحيح. وعليه فإن دراسة التسويق باللغة الانجليزية سيحفظ للمصطلحات معناها الصحيح، وتأتي هذه النتيجة متناسقة مع ما ذهبت إليه الطالبات من "اختلاف الصياغة بين اللغتين العربية والانجليزية" كأحد الصعوبات اللغوية التي يواجهنها.

ثم أبدت 80% من عضوات هيئة التدريس تأييدهن للرأي بأن دراسة المقرر باللغة الانجليزية سيكفل المزيد من الفرص الوظيفية للطالبة في سوق العمل. رغم أن هذا الرأي لا يتفق مع ما ذهبت إليه الطالبات بأن دراسة المقرر باللغة الانجليزية سيساهم بإتاحة المزيد من الفرص في سوق العمل، إلا أن رأي عضوات هيئة التدريس يذهب مع ما وصلت إليه الدراسات السابقة في أن تطوير اللغة الانجليزية لدى الطلاب سيساهم في علاج ضعف مهارة اللغة الانجليزية لدى الطلاب وبالتالي إمكانية الحصول على فرصة عمل أفضل في السوق (الشميمري، 1421هـ، 2003م، 2006م).

وقد انقسم رأي عضوات هيئة التدريس بين مؤيد ومعارض لأثر التدريس باللغة الانجليزية على إثراء المادة العلمية، رغم أن 60% منهم يؤيدون أن التجربة ستفيد الطالبات بشكل كبير.

أما فيما يخص الصعوبات فقد أبدت عضوات هيئة التدريس رأيهن في الصعوبات التي يمكن مواجهتها عند تدريس مبادئ التسويق باللغة الانجليزية. وتظهر النتائج في الجدول رقم (8).

جدول (8) صعوبات تدريس المقرر باللغة الانجليزية من وجهة نظر عضوات هيئة التدريس:

%					الصعوبات
أوافق بشدة	أوافق	محايد	غير موافق	غير موافق إطلاقاً	
0	60	0	40	0	1. تدريس المقرر باللغة الإنجليزية زاد من صعوبة إيصال المعلومة للطالب
40	40	20	0	0	2. قد يساعد أستاذ المادة الطالب في المحاضرة، لكن يواجه الطالب صعوبة في مذاكرة المادة في البيت لوجود بعض الجمل التي يصعب عليها فهمها بمفرده
80	0	0	20	0	3. مستوى الطالب في اللغة الانجليزية يؤثر على استيعاب المادة
80	0	20	0	0	4. لم يراعى في هذه التجربة الفروق بين الطلاب من حيث إجادة اللغة الإنجليزية مما يجعل المادة واضحة للبعض وغير واضحة للبعض الآخر
0	40	0	20	40	5. توجد بعض المفاهيم الانجليزية مبهمة مما يؤثر على فهم الطالب لهذه المادة بشكل كامل
40	20	20	0	20	6. تختلف صياغات الجمل والموضوعات في اللغة الانجليزية عنها في اللغة العربية مما يحدث التباس وعدم وضوح
0	80	20	0	0	7. هناك بعض المصطلحات الانجليزية التي تحمل أكثر من معنى لنفس المصطلحات في اللغة العربية ومن ثم عدم وضوح المادة

يظهر في الجدول رقم (8) سبعة صعوبات يمكن أن تواجه عضو هيئة التدريس عند تدريس مقرر مبادئ التسويق باللغة الانجليزية. في البداية أشارت 60% من عضوات هيئة التدريس (يتحدثن اللغة العربية) إلى ازدياد صعوبة المقرر عند تدريسه باللغة الانجليزية وبالمقابل 40% من العضوات (يتحدثن اللغة الانجليزية) لم يتفقن مع هذا الرأي.

كما أبدت 80% من عضوات هيئة التدريس (العبارة رقم 2) أهمية الدور الذي تلعبه عضوة هيئة التدريس في تبسيط مقرر مبادئ التسويق باللغة الانجليزية للطالبة ومساعدتها في الفهم

والاستيعاب وذلك من خلال العبارة " قد يساعد أستاذ المادة الطالب في المحاضرة، لكن يواجه الطالب صعوبة في مذاكرة المادة في البيت لوجود بعض الجمل التي يصعب عليها فهمها بمفرده. ولكن ذلك لا يعني أن الطالبة لا تواجه صعوبة في استذكار المقرر بمفردها.

ثم أبدت عضوات هيئة التدريس رأيهن في الصعوبات التي يمكن مواجهتها عند تدريس المقرر باللغة الانجليزية حيث ظهرت هذه الصعوبات في مجموعتين رئيسيتين: صعوبات مرتبطة بالطالبة (رقم 3،4) ، وصعوبات لغوية (رقم 5،6،7).

بالنسبة للصعوبات المتعلقة بالطالبة فقد تمثلت رقم (3) في اعتقاد 80% من عضوات هيئة التدريس أن "مستوى الطالبة في اللغة يؤثر على استيعاب المادة" بالرغم من أن قبول الطالبة مبني على تحصيل درجة جيدة في اللغة الانجليزية خلال السنة التحضيرية كما ذكر سابقا، ولكن لم يتم كما ذكرت أحد عضوات هيئة التدريس "إعداد الطالبات بمقررات تمهيدية تحتوي على مصطلحات إدارية مساعدة"، فضلا عن استقبال كلية إدارة الأعمال لمجموعة من طالبات الدراسات التطبيقية وخدمة المجتمع بمعدلات منخفضة خاصة باللغة الانجليزية. وهذا التفاوت في مستويات الطالبات اللغوية يؤثر بطبيعة الحال على وضوح المادة لهن، وقد انعكس ذلك في الصعوبة رقم (4) والتي تنص على أنه " لم يراعى في هذه التجربة الفروق بين الطلاب من حيث إجادة اللغة الإنجليزية مما يجعل المادة واضحة للبعض وغير واضحة للبعض الآخر".

أما الصعوبات المتعلقة باللغة فبالرغم أنها أظهرت أن 40% فقط من عضوات هيئة التدريس يعتقدن أنه " توجد بعض المفاهيم الانجليزية مبهمه مما يؤثر على فهم الطالب لهذه المادة بشكل كامل" إلا أن سبب ذلك قد يعود إلى أنه " تختلف صياغات الجمل والموضوعات في اللغة الانجليزية عنها في اللغة العربية مما يحدث التباس وعدم وضوح" كما يعتقد 60% من عضوات هيئة التدريس، فضلا عن أن " هناك بعض المصطلحات الانجليزية التي تحمل أكثر من معنى لنفس المصطلحات في اللغة العربية ومن ثم عدم وضوح المادة" كما يعتقد 80% من العضوات. هذا الرأي يتفق مع ما ذهب إليه المهيدب في دراسته (2005م) في الإشارة إلى أن من المعوقات المادية لتدريس المقررات العلمية اللغة العربية نقص

المصطلحات العلمية باللغة العربية ووجود التباين والاختلاف في المصطلحات الموجودة في معظم الكتب المؤلفة والمترجمة إلى اللغة العربية.

الخلاصة والتوصيات:

تمثل تجربة تدريس مبادئ التسويق باللغة الانجليزية في كلية إدارة الأعمال في جامعة الملك سعود خطوة هامة نحو تطوير البرنامج الأكاديمي في الكلية بحيث تتواءم مع متطلبات سوق العمل في المملكة باعتبار أن اللغة الانجليزية من أهم العناصر التي يجب توفرها لدى خريجو كليات إدارة الأعمال في الجامعات السعودية. لذا هدفت هذه الدراسة إلى استعراض وتقييم تجربة كلية إدارة الأعمال بجامعة الملك سعود في تدريس مبادئ التسويق باللغة الانجليزية 201 تسق وذلك من وجهة نظر كل من الطالبات وعضوات هيئة التدريس. وقد أسفرت الدراسة عن مجموعة من المزايا والصعوبات التي يمكن أن تواجهها كل من الطالبة وعضوة هيئة التدريس. وبناء على هذه النتائج توصي الباحثة بعدد من التوصيات التي يمكن أن تساعد في تطوير التدريس باللغة الانجليزية مع تجاوز الصعوبات التي تواجه هذه التجربة:

1. نظرا لأهمية دور عضو هيئة التدريس في التدريس باللغة الانجليزية فمن المهم تطوير مهارات عضوات هيئة التدريس في اللغة الانجليزية، خاصة أن معظم عضوات هيئة التدريس في كلية إدارة الأعمال يتحدثن اللغة العربية كلغة أولى. حيث من المهم تطوير مهارات أعضاء هيئة التدريس باللغة الانجليزية مع توفير مساعدة من مختصين في مجال اللغة خلال التحضير وأثناء المحاضرات سيساعد كثيرا في تطوير مستوى اللغة واستخدامها في التدريس.
2. نظرا لحدثة تجربة التدريس باللغة الانجليزية في كلية إدارة الأعمال بجامعة الملك سعود، فضلا عن اختلاف وتفاوت مهارات أعضاء هيئة التدريس فإنه يمكن تطوير ورش عمل تطبيقية يتم خلالها تبادل الخبرات وتقييم التجربة بشكل مستمر وبالتالي اتخاذ الآليات اللازمة لتطوير التجربة ونجاحها.

3. نظرا لما يحققه تدريس مبادئ التسويق باللغة الانجليزية من مزايا تخصصية في مجال التسويق من وجهة نظر الطالبات، فإنه من المهم الاستعانة بأحدث المراجع العلمية التي تهيئ الطالب وتمده بالأساليب التسويقية الحديثة والتطبيقات العملية التي تتوافق مع التطورات العالمية.
4. لتجاوز الصعوبات اللغوية التي تواجهها الطالبة في دراسة مقرر مبادئ التسويق، من المهم إضافة مصطلحات علمية باللغتين العربية والانجليزية مما يساعد الطالبة في تطوير حصيلتها اللغوية.
5. نظرا ل تفاوت مستويات الطالبات في اللغة الانجليزية من المهم تكثيف الجهود الكفيلة بتطوير مهارات الطالبات في اللغة الانجليزية خلال السنة التحضيرية مع التركيز على مجال التخصص وذلك قبل الالتحاق بالكلية، مما يسهل على الطالبة استيعاب المادة.
6. اقتصرت الدراسة على استكشاف رأي الطالبات، لذا نوصي بإجراء تقييم لتجربة تدريس مقرر مبادئ التسويق باللغة الانجليزية على الطلاب.

المراجع:

1. الأنصاري، م.، (1408هـ)، التعريب وحتمية المقاربة الميدانية. رسالة الخليج العربي: ع(24)، السنة الثامنة، ص 517-536.
2. الجار الله، ح. والأنصاري، ل. (1998)، آراء طلاب الطب ومواقفهم من تعليم الطب باللغة العربية. سجل وقائع ندوة تعميم التعريب وتطوير الترجمة في المملكة العربية السعودية. الرياض: جامعة الملك سعود. ص 437-453.
3. الجرف، ر. س. (2005)، دور الجامعات في عملية التعريب. ندوة اللغات في عصر العولمة: رؤية مستقبلية. جامعة الملك خالد.
4. الجرف، ر. س. (2009)، اتجاهات الشباب نحو استخدام اللغتين العربية والانجليزية في التعليم، ندوة الشباب الجامعي والمستقبل: الرؤى والتطلعات. جامعة الملك سعود.

5. الحاج، ع. م. والمطوع، ن. (1988)، التعريب ومشكلة استخدام اللغة الإنجليزية كوسيلة اتصال تعليمية في كلية العلوم بجامعة الكويت. م4، ع15، ص 47-94.
6. الحمادي، ف.ص. (1429هـ)، محددات استبقاء الكلمات الانجليزية المكتسبة في المرحلة الثانوية خلال المرحلة الجامعية لدى المتعلمين السعوديين، مجلة جامعة الملك سعود للغات والترجمة. الجزء 21 العدد 12.
7. الديبان، إ. ع. (1427هـ)، الصراع اللغوي، مؤتمر علم اللغة الثالث "التعليم باللغات الأجنبية في العالم العربي: جامعة القاهرة.
8. زيدان، ع. ج. و جاسم، ع. ج. (1425هـ)، دراسة تحليلية لمحتوى مادة القراءة الطبية في كلية الطب، ندوة بناء المناهج: الأسس والمنطلقات. الرياض: جامعة الملك سعود، كلية التربية. ص 1330 .
9. الشميمري، أ. ع. (2006م)، دراسة العوامل المؤثرة على توظيف السعوديين باستخدام نموذج عظمة السمكة، مجلة دراسات الخليج والجزيرة العربية، جامعة الكويت العدد 122، ص 102-159.
10. الشميمري، أ. ع. والدخيل الله، خ. ع. (2003)، العوامل المؤثرة في توظيف الجامعيين في القطاع الخاص السعودي، مجلة دراسات الخليج والجزيرة العربية، جامعة الكويت، العدد 108، ص 13-49.
11. الشميمري، أ. ع. (1421هـ)، أوجه القصور في مناهج العلوم الإدارية من وجهة نظر أعضاء هيئة التدريس، مركز البحوث وتنمية الموارد البشرية، كلية الاقتصاد والإدارة، جامعة الملك سعود - فرع القصيم.
12. صادق ، ر. ك. (1407 هـ)، اتجاهات الطلاب المتحدثين باللغة العربية نحو تعلم اللغة الإنجليزية، الرياض: مجلة رسالة الخليج العربي. العدد 20
13. عدس، ع. و عبيدات، ذ.، و عبدالحق، ك. (2005)، البحث العلمي: مفهومه وأدواته و أساليبه، الرياض: دار أسامة للنشر والتوزيع.
14. العمري، ع. ب. (2009) ، مشكلات ترجمة البحوث الأجنبية التي تواجه طالبات الدراسات العليا بالجامعات السعودية، مؤتمر اللغات والترجمة الثالث. الرياض: جامعة الإمام محمد بن سعود.

15. العيسى، أ. م. (2004) ، تقويم تجربة تدريس المقررات التخصصية باللغة الانجليزية في الكلية التقنية بالرياض، رسالة التربية وعلم النفس: الجمعية السعودية للعلوم التربوية والنفسية، ع(24)، ص45-92.
16. قاضي، ص. ع. (1403هـ)، العوامل المؤثرة في المعدل التراكمي للطلاب الجامعي، رسالة الخليج العربي: مكتب التربية العربي لدول الخليج، الرياض، العدد 10، ص93-123،
17. قاضي، ص. (1410هـ)، دراسة العلاقة بين مستوى الطلاب في اللغة الانجليزية ومستوى إنجازهم في الدراسة الجامعية بجامعة الملك فهد للبترول والمعادن، مجلة جامعة أم القرى للبحوث العلمية، ع(3)، السنة الثانية.
18. الماحي، ع. م. (1427هـ)، تقرير عن مؤتمر التعليم باللغات الأجنبية في الوطن العربي، جامعة الملك عبدالعزيز.
19. مصلحة الإحصاءات 1430هـ.
20. كلية إدارة الأعمال بجامعة الملك سعود، منهجية كلية إدارة الأعمال، (2009).
21. المهندس، أ.ع. و بكري ، س. ع. (1998) الترجمة في جامعة الملك سعود، في أعمال ندوة تعميم التعريب وتطوير الترجمة في المملكة العربية السعودية، مركز الترجمة، جامعة الملك سعود، الرياض، المملكة العربية السعودية، الناشر :جامعة الملك سعود ص425 :435
22. المهيدب، ع. (1998). واقع تعريب التعليم الهندسي في المملكة العربية السعودية. سجل وقائع ندوة تعميم التعريب وتطوير الترجمة في المملكة العربية السعودية. الرياض: جامعة الملك سعود. ص 517-536.
23. المهيدب، ع. إ. (2005) ، تعريب التعليم الهندسي في المملكة العربية السعودية :الواقع والآمال، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان.
24. المهيدب، ع. إ. (1427هـ)، تدريس العلوم الهندسية باستخدام اللغة العربية :هل يمكن تطبيقه؟ ، المنتدى العالمي الرابع للتعليم الهندسي، جامعة الشارقة، إمارة الشارقة، الإمارات العربية المتحدة.
25. المهيدب، ع. إ.، (2000) تعريب التعليم الهندسي بين القبول والرفض مجلة المهندسون، جمعية المهندسين الكويتية ، العدد 67.

26.المهيدب، ع.إ.، (1419هـ)، موقف طلاب كلية الهندسة بجامعة الملك سعود من تدريس العلوم الهندسية باللغة العربية المؤتمر الهندسي السعودي الخامس، جامعة أم القرى، مكة المكرمة.

References:

1. Kuster, I. and Vila, N., (2006), A comparison of marketing teaching North American and European Universities, Marketing Intelligence & Planning, Vol.24, No.4, pp.319-331.
2. Report of the Federal Coordinating Committee on Science, Engineering and Technology Policy (1993). Washington D.C. January.
3. Youth in GCC countries meeting the challenge, (2010), Saudi Arabia: Booz & company.

قياس التأثير الاقتصادي المغربي لمشروع الطريق السريع "شرق - غرب" الجزائري

الاستاذ يعقوب محمد

عقبة بلخضر

جامعة معسكر الجزائر

ملخص:

تقوم الدول المغاربية بتبادل تجاري منخفض مع بعضها البعض، وفي الحقيقة فإن معدل التجارة المغربي هو أحد المعدلات الأقل في العالم، لكن النمو الاقتصادي المغربي يُربط على نحو متزايد بتطور شبكات النقل البري الإقليمية، وعندما تتسم أنظمة النقل في البلدان المغاربية بالكفاءة فإنها توفر الفرص الاقتصادية والاجتماعية والمنافع التي تؤدي إلى مضاعفة الآثار الإيجابية، وقد كان هناك تحليل قليل جدا لآثار مشاريع الطرق السريعة المُحدّدة، كما تبقى دقة طرق إبراز الآثار الاقتصادية لاستثمارات الطرق السريعة المقترحة غير مؤكدة، وعلى أية حال، يجب قياس الأثر الاقتصادي المستقبلي للطريق السريع "شرق - غرب" الجزائري الجديد (الجزء الأكثر أهمية للطريق المغربي السريع) باستخدام المعلومات التجريبية المتعلقة بالتأثيرات الفعلية لمشاريع ماضية (طريق تركيا السريع كنموذج)، وذلك ما يزيد نظريا حجم التجارة بين البلدان المغاربية. حُرر هذا البحث لتوقع معدل الزيادة في التجارة المغاربية البينية لقاء استعمال الطريق السريع "شرق - غرب" الجزائري.

الكلمات المفتاحية: الاقتصاد المغربي، التجارة البينية المغاربية، إتحاد المغرب العربي، الطريق السريع "شرق - غرب" الجزائري، طريق تركيا السريع، الأثر الاقتصادي النظري.

Abstract:

The Maghreb countries trade little with each other. In fact, the rate of trade is one of the lowest in the world, but the Maghreb economic growth is increasingly linked with regional land transport networks development. When transport systems in the Maghreb countries are efficient, they provide economic and social opportunities and benefits that result in positive multipliers effects. there has been very little analysis of the effects of specific highway projects. The accuracy of methods for projecting economic

effects of proposed new highway investments remains uncertain. However, measuring of future economic impact of a new Algerian 'East-West' highway (The most important part of the Maghreb highway) should using empirical information on actual impacts of a past projects (Turkish highway as model). That theoretically increases the volume of trade between the Maghreb countries. This research has been made to predict rate of increase in intra-Maghreb trade for the use of the Algerian 'East-West' highway.

Key words: Maghreb economy, Intra-Maghreb trade, The Arab Maghreb Union, The Algerian 'East-West' Highway, The Turkish Highway, Theoretical Economic Impact.

المحور الأول: مشروع طريق السيار "شرق - غرب" الجزائري وأهميته

1. وصف مشروع طريق السيار "شرق - غرب" في الجزائر

يعتبر مشروع طريق السيار "شرق - غرب" أو ما يسمى بالطريق السريع "شرق - غرب" (East-West Highway Project) مشروعاً في غاية الأهمية بالنسبة للجزائر والمنطقة المغاربية ككل، حيث يعد من جهة مشروعاً وطنياً يساهم بقدر كبير في وصل العديد من المدن الجزائرية فيما بينها، ويُعد أيضاً مشروعاً إقليمياً على المستوى المغاربي، وذلك لكونه أهم طريق وأصل ما بين الأجزاء الحدودية المتناظرة بمنطقة إتحاد المغرب العربي ضمن الطريق المغاربي السريع.

يمتد طريق السيار "شرق - غرب" بالجزائر لمسافة 1200 كم، انطلاقاً من مدينة عنابة شرق البلاد قرب الحدود التونسية، ووصولاً إلى مدينة تلمسان غربها وقرب الحدود المغربية، وهو مكون من ثلاثة أروقة لكل جانب، حيث يستطيع المسافرون من خلاله الانتقال ما بين مدينتي عنابة وتلمسان في حدود 10 ساعات بسرعة تتراوح بين 100 كم/سا و120 كم/سا، بالإضافة لإمكانية نقل حجم كبير من السلع بين شرق البلاد وغربها، وقد تم إنجاز هذا الطريق عبر ثلاثة أجزاء (شرقي، مركزي، وغربي)، وذلك من خلال المجمع الياباني COJAAL (شركات يابانية وأخرى صينية)، بتكلفة تعادل 8 بليون أورو، وذلك في إطار الفترة الزمنية 2005 - 2009. (Kajima Corporation, 2009; OXFORD BUSINESS GROUP [OBG], 2011)

قامت الجهات المختصة المسؤولة عن المشروع بالجزائر بخطوات جادة من أجل إنشائه بنجاح، وذلك من خلال منح مهمة المراقبة والمتابعة طيلة مدة إنجاز المشروع لمكاتب دراسات إيطالية، كندية، وفرنسية، لكل من أجزاء المشروع الشرقية، المركزية، والغربية على التوالي، وذلك من أجل احترام أكبر لمقاييس الجودة والنوعية إلى ما بعد الاستلام النهائي للمشروع بسنة كاملة.

يتم من خلال مشروع طريق السيار "شرق - غرب" الجزائري تأمين المواصلات بين الأقطاب الرئيسية الشرقية والغربية عبر اجتياز 24 ولاية (محافظة) جزائرية، وذلك من خلال تأمين المواصلات مع كل من مدن الساحل الجزائري والهضاب العليا، عن طريق توصيل طريق السيار "شرق - غرب" بشبكة الطرق البرية الوطنية في العديد من أجزائه، وليصبح طول طريق السيار "شرق - غرب" بفضل منافذ الشمال والجنوب المدرجة في حدود 1700 كم. (Agence Nationale Des Autoroutes [ANA], 1997)

رغم بدأ أشغال المشروع في سبتمبر 2006، إلا أن الظروف المناخية كانت عائقا لإكمال المشروع قبل سنة 2011، في حين تم استكمال الجزء الغربي للطريق قبل آجاله المحددة، بسبب نوعية الأرضية المستوية نسبيا بالمنطقة الغربية للبلاد مقارنة بالشرقية ذات التضاريس الوعرة.

ساهمت حوالي 400 كم من المنشآت الفنية في تسهيل عملية وجهات المركبات المختلفة على امتداد طريق السيار "شرق - غرب" الجزائري، وذلك من خلال إنشاء جسور وأنفاق ومحولات، من أجل ربط المحور الرئيسي للمشروع بطرق شبكة النقل البري الوطنية، واجتياز الممرات المائية، أو الجبال التي تصادف إنشاء المشروع.

تتعرض الجزائر سنويا لبعض الزلازل، وقد يصبح ذلك مشكلة عويصة تواجه مشروع الطريق المعني، حيث استعان منجزوا المشروع بتقنيات تصميم مقاومة للزلازل، من خلال الدراسة المسبقة للمناطق الداخلية المُمكِن تضرُّرها زلزاليا، ومحاولة تقادي الوقوع في أخطار تؤدي لتعثر المشروع.

2. أهمية طريق السيار "شرق - غرب" الجزائري

يقوم مشروع طريق السيار "شرق - غرب" الجزائري بامتصاص حوالي 85% من حركة المرور الوطنية بالجزائر، وجذب حوالي 50% من المركبات الثقيلة (الشاحنات) للتنقل عبر خطوطه، حيث قدر حجم الزيادة في عدد المركبات على شبكة الطرق البرية الوطنية بالجزائر بحدود 3.66 مليون مركبة سنة 2007 وبحوالي 3.99 مليون مركبة (2008)، وذلك من خلال نقل السلع والمنتجات بنسبة 85% إلى 90% من حركة المركبات المتنقلة في الجزائر. (OBG, 2011)

يمكن لطريق السيار "شرق - غرب" أن يخفف من حدة الازدحام الملحوظ في الجزء الشمالي للبلاد، خصوصا ذلك الازدحام الناتج عن نقل السلع والمنتجات، حيث يمكن لطريق السيار المعني أن يرفع حجم النمو في قطاع النقل البري ذاته، من خلال الزيادة الفعلية التي تم تسجيلها في الطلب على المركبات التجارية منذ البدء في تنفيذ مشروع طريق السيار الجزائري، كما يمكن القول أن طريق السيار المعني سوف يساهم إلى أبعد الحدود في صناعة نقل الشحن البحري، من خلال ربط الموانئ الرئيسية في الجزائر بطريق السيار المعني (ميناء بجاية على الخصوص)، ويعتبر طريق السيار الجزائري أهم أجزاء الطريق المغربي السريع، حيث شارفت الأجزاء الأخرى في الدول المغربية الأخرى على الانتهاء من إنجازها، رغم تعثر المشروع في موريتانيا بالصحراء الغربية تحديدا الفاصلة بين

المغرب وموريتانيا، وفيما يلي تبين الدراسة مسار طريق السيار "شرق - غرب" الجزائري ضمن الطريق المغاربي السريع بالمنطقة المغاربية. (Euro-Mediterranean Common Aviation Area [EMCAA], n.d. a; EMCAA, n.d. b; "Maghreb Highway", (2012; OBG, 2007; OBG, 2008; OBG, 2009a; OBG, 2009b; OBG, 2010

المحور الثاني: تحديد الأثر الاقتصادي لمشروع طريق سريع مُكتمل الإنجاز بفترة

استثمارات النقل البري هي استثمارات على المدى الطويل، يتم تقييم آثارها الاقتصادية بعد مرور سنوات من التشغيل، وقد يصعب تحديد الآثار الفعلية، هذا بالإضافة إلى أن تكاليف إنجاز استثمارات الطرق السريعة والآثار الاقتصادية المترتبة عنها قد تختلف من منطقة لأخرى، وذلك للعديد من العوامل والظروف، منها درجة الحاجة المحلية إلى خطوط شبكة الطرق السريعة، ومدى الرغبة في قيام تبادل تجاري بيني، وغير ذلك.

لدراسة الأثر الاقتصادي لطريق السيار "شرق - غرب" الجزائري كأحد أجزاء الطريق المغاربي السريع ضمن المنطقة المغاربية، يتوجب أن يتم قياس حجم التبادل التجاري بالمنطقة المحيطة قبل وبعد إنشاء طريق السيار المعني، لكن يتعذر ذلك لعدم القدرة على قياس حجم التبادل التجاري بعد إنشاء الطريق سابق الذكر، لأنه يجب أن يكون القياس بالمنطقة بعد إنجازه بفترة محددة، قد تصل إلى 10 سنوات من تاريخ الإنشاء ليكون القياس صائبا.

أيضا، لا يمكن التقدير بشكل دقيق لمعدل التغير في حجم التبادل التجاري المغاربي بعد إنجاز مشروع طريق السيار "شرق - غرب" الجزائري، ومن خلال ذلك تقوم الدراسة بتحليل الأثر الاقتصادي المترتب عن إنجاز مشروع طريق سريع آخر بمنطقة مُغايرة غير منطقة إتحاد المغرب العربي، تتوافر فيها شروط قياس الأثر الاقتصادي الفعلي قبل وبعد إنجاز مشروع الطريق السريع، ومحاولة إسقاط النتائج المُحصَل عليها فيما بعد على مشروع طريق السيار "شرق - غرب" الجزائري، ليكون القياس بمنطقة إتحاد المغرب العربي أقرب إلى الصواب.

اختارت الدراسة طريق تركيا السريع في تركيا وتحليل أثره الاقتصادي حول الدول المتجاورة على جانبيه لعدد من الخصائص المشتركة بينه وبين طريق السيار الجزائري بمنطقة وهي كالتالي:

أ. تعتمد الدول الآسيوية المتجاورة لتركيا (جورجيا، أرمينيا، إيران، العراق، وسوريا) في مبادلاتها التجارية الأوروبية على النقل البري عبر طريق تركيا السريع، ما يعني أن تطور التبادل المعني بعد إنجاز طريق تركيا السريع مقارنة بالفترة قبله يمكن أن يبين حجم الزيادة في التبادل التجاري التي تتعلق بدرجة أكبر بأثر طريق تركيا السريع في ذلك؛

ب. توافر بيانات التبادل التجاري ما بين الدول الآسيوية المجاورة لتركيا وبين المنطقة الأوروبية قبل وبعد إنجاز طريق تركيا السريع تسمح بتقدير تطور مسار التبادل المعني في الفترة ما بعد إنجاز طريق تركيا السريع من خلال بيانات التبادل

التجاري قبل إنجاز الطريق المعني، ومقارنة ذلك بالنتائج الفعلية التي تم تسجيلها بعد استعمال طريق تركيا السريع، ما يسمح بتحديد معدل الزيادة في التبادل تبعا لتأثير الطريق المعني؛

ت. وجود الرغبة في القيام بالتبادل التجاري للدول الآسيوية المعنية تجاه المنطقة الأوروبية من خلال طريق تركيا السريع، لكنه تبادل تجاري عشوائي من غير اتباع سياسات مشتركة تجمع دول هذه المنطقة، وتحصر على تنمية التبادل المعني فيما بينها، وهو ما يتماثل مع منطقة إتحاد المغرب العربي في كون أن هذه الأخيرة رغم وجودها ضمن تجمع اقتصادي واحد وظروف مشتركة إلا أنها تعتمد سياسات واستراتيجيات غير موحدة وتشهد عراقل تنظيمية وتنفيذية عديدة؛

ث. يمتد طريق تركيا السريع عبر معظم المدن التركية، وتمتد نهاياته ما بين الحدود الأوروبية وبين الحدود الآسيوية، وهو بذلك يتماثل مع طريق السيار الجزائري الذي يمتد على الحدود التونسية من جهة، والحدود المغربية من جهة أخرى ضمن المنطقة المغاربية؛

ج. أي ارتفاع في التبادل التجاري البري الأوروبي بعد سنة 2008 (من خلال الدول الآسيوية المعنية) سينتج عن أثر طريق تركيا السريع في ذلك، في ظل تأثير الأزمة المالية للفترة ما بعد 2008، والتي يُتَوَقَّع نظريا جرّاءها عدم زيادة التبادل التجاري المعني.

يَعْبُرُ طريق تركيا السريع معظم المدن الرئيسية بتركيا، وهو بذلك يصلح لأن يكون طريق عبور بري رئيسي في حركة التبادل التجاري ما بين الدول الآسيوية والأوروبية، بحكم الموقع الاستراتيجي لتركيا بالمنطقة، إلا أن العديد من الدول الآسيوية تستعمل الطريق البحري في تبادلها التجاري مع المنطقة الأوروبية، ولذلك تقوم الدراسة بتحديد الأثر الاقتصادي للدول الآسيوية المُجاورة لتركيا دون الدول الآسيوية الأخرى (جورجيا، أرمينيا، إيران، العراق، وسوريا) التي تشترك معها بمعايير حدودية البرية، حيث سيتم قياس معدل الزيادة في حجم التبادل التجاري للدول الآسيوية المُحدّدة تجاه المنطقة الأوروبية وخلال فترة معلومة (قبل وبعد سنة 2004، سنة الانتهاء من الإنجاز النهائي لطريق تركيا السريع في تركيا).

يمتد طريق تركيا السريع على طول 3200 كم، بداية من الحدود البلغارية شمال غرب تركيا، مروراً بإسطنبول وجيريد وأنقرة، ثم يتفرع إلى خطين، أحدهما ينتهي عند الحدود الإيرانية، والآخر عند كل من الحدود السورية والعراقية، ليكون طريق تركيا السريع بذلك وصلاً ما بين جنوب الإتحاد الأوروبي وجنوب غرب آسيا، ويتبين من خلال الخريطة البيانية رقم 02 مسار طريق تركيا السريع ضمن تركيا. ("Transportation", n.d.)

يلاحظ من خلال الخريطة البيانية رقم 02 مسار طريق تركيا السريع في تركيا، والذي يصل إلى كل من الحدود الإيرانية، العراقية، والسورية، بتوزيع محكم لخطوطه، كما تتصل كل من جورجيا وسوريا بالساحل إضافة إلى الحدود التركية البرية، مما يسمح لطريق

تركيا السريع أن يصل ما بين الحدود الجنوبية للاتحاد الأوروبي وجنوب غرب آسيا، ويُنصَح من خلال الجدول البياني رقم 01 تطور حجم التجارة الخارجية¹ لدول جنوب غرب آسيا المجاورة للحدود البرية التركية (جورجيا، أرمينيا، إيران، العراق، وسوريا) تجاه المنطقة الأوروبية بالفترة الزمنية: 1999 - 2009.

يلاحظ من خلال الجدول البياني رقم 01 تطور حركة التجارة الخارجية للدول الآسيوية المجاورة لتركيا مع المنطقة الأوروبية خلال الفترة 1999 - 2009، حيث تسجل سوريا زيادة ثم انخفاضاً في حجم التجارة الخارجية المعنية خلال الفترة 1999 - 2004، من قيمة 3557 مليون أورو إلى 4430 مليون أورو بين حدود تلك الفترة، وبذروة زيادة إلى غاية 6086 مليون أورو (سنة 2001)، كما تسجل نفس الشيء بين حدود الفترة 2004 - 2009، من قيمة 4430 مليون أورو إلى 4591 مليون أورو، وبذروة زيادة إلى غاية 6157 مليون أورو (سنة 2008)، مع معدل زيادة سنوية مُستمرة بالنسبة لسنة 1999، وأن ذروة الزيادة السنوية للتجارة الخارجية لسوريا تجاه المنطقة الأوروبية مقارنة بالسنة التي قبلها كانت مسجلة بنسبة 41.7% سنة 2000.

بالنسبة للعراق، يتباين تطور حجم تجارتها الخارجية تجاه المنطقة الأوروبية خلال الفترة 1999 - 2003، ما بين حجم 4628 مليون أورو وحجم 2247 مليون أورو بين حدود الفترة الأخيرة الذكر، ولكن بمعدل انخفاض مستمر تقريبا، ثم يتطور حجم التجارة الخارجية المعني بالزيادة وباستمرار إلى آخر فترة الدراسة بالجدول، وذلك من 3625 مليون أورو إلى 8446 مليون أورو بين حدود الفترة 2004 - 2009، وبذروة زيادة سنوية تصل إلى 8550 مليون أورو سنة 2008.

على العموم، تسجل العراق بدورها زيادة ما بين حدود فترة الدراسة بالجدول المعني، والشيء نفسه بالنسبة لبقية الدول (إيران، أرمينيا، وجورجيا)، بينما تسجل أرمينيا وجورجيا ثباتاً أكبر في تطور حجم التجارة الخارجية تجاه المنطقة الأوروبية وذلك خلال معظم سنوات الدراسة بالجدول المعني، وهو الشيء نفسه بالنسبة للحجم الكلي للتجارة الخارجية للدول المعنية مجتمعة تجاه المنطقة الأوروبية.

يلاحظ أيضاً من خلال ذات الجدول البياني انخفاض حجم التجارة الخارجية تجاه المنطقة الأوروبية (سنة 2009) لكل الدول الآسيوية المعنية جراء تأثير الأزمة المالية لسنة 2008 على التجارة العالمية، ومن ضمن ذلك الدول الآسيوية، كما يمكن القول أن تطور حجم التجارة الخارجية للدول الآسيوية المعنية تجاه المنطقة الأوروبية خلال الفترة 2004 - 2008 مقارنة بالفترة 2000 - 2004 يمكن أن يبين مبدئياً احتمال تسجيل الأثر الفعلي لطريق تركيا السريع على تطور التبادل التجاري بالمنطقة المعنية، ويوضح ذلك بشكل مُفصّل كل من الجدول البياني رقم 02 والرسم البياني رقم 01. (Chhibber, Ghosh, & Palanivel, 2009)

¹ يمثل حجم التجارة الخارجية للدولة المعنية الواحدة مجموع صادراتها و وارداتها السلعية تجاه المنطقة الأوروبية.

يلاحظ من خلال الجدول رقم 02 تطور التجارة الخارجية للدول الآسيوية المعنية تجاه المنطقة الأوروبية خلال الفترتين 2000 - 2004 و 2004 - 2008، حيث يسجل ذلك زيادة في معظم الدول المعنية، وتسجل العراق أكبر زيادة، وذلك من انخفاض في حجم التجارة الخارجية المعني بقيمة 3537 مليون أورو بين حدود الفترة 2000 - 2004 إلى زيادة بقيمة 4925 مليون أورو ما بين حدود الفترة 2004 - 2008 (بنسبة 185.25%)، بينما تنخفض نسبة الزيادة تلك في إيران خصوصا رغم أنها تسجل زيادة في الفترة الزمنية الأولى، وعموما تسجل معظم الدول الآسيوية المجاورة لتركيا زيادة أكبر في الفترة 2004 - 2008 عن الفترة سَابِقَتِهَا.

يلاحظ من خلال الرسم البياني رقم 01 أيضا تطور حجم ونسب إجمالي التجارة الخارجية للدول الآسيوية المجاورة لتركيا تجاه المنطقة الأوروبية خلال فترتي الدراسة بالجدول السابق، حيث تم تسجيل زيادة في حجم التجارة المعني خلال كلتا الفترتين بـ 10.44% و 24.14% على الترتيب، ما يعني أن فرق الزيادة الحاصل قد يكون ناتجا بالدرجة الأولى عن أثر مشروع طريق تركيا السريع في التبادل التجاري المعني.

تقوم الدراسة لتحليل أفضل بمقارنة التغير في حجم التجارة الخارجية المسجل ما بين الدول الآسيوية المجاورة لتركيا والتي لا يمكنها أن تستعمل طريق تركيا السريع خلال الفترة 2005 - 2010، ومثال ذلك التبادل التجاري ما بين أرمينيا وجورجيا، إيران وجورجيا، العراق وجورجيا، ويبين ذلك كل من الجدول البياني رقم 03 التالي، والرسم البياني رقم 02.

يلاحظ من خلال الجدول البياني رقم 03 تطور حجم التجارة الخارجية لبعض الدول الآسيوية المجاورة لتركيا مثنى مثنى خلال الفترة 2001 - 2010، حيث سجلت التجارة الخارجية ما بين أرمينيا وجورجيا ما يعادل 22490 دولار أمريكي سنة 2001، وارتفعت بشكل تدريجي إلى قيمة 205770 دولار أمريكي سنة 2010، بينما سجل التبادل التجاري بين العراق وجورجيا أكبر حجم مقارنة ببقية ثنائيات الدول بالجدول رقم 03،

وذلك بقيمة 66000 دولار أمريكي سنة 2001، ليرتفع إلى الذروة بما يعادل 7667000 دولار أمريكي سنة 2010.

من ناحية أخرى، يُلاحظ من خلال الرسم البياني رقم 02 معدلات حجم التجارة الخارجية لجورجيا مع كل من الدول السابقة (أرمينيا، إيران، والعراق) كما هو موضح بالشكل، وذلك بين حدود الفترتين الزمنيتين: 2001 - 2005 و 2005 - 2010، حيث يرتفع حجم التجارة الخارجية ما بين أرمينيا وجورجيا بين حدود الفترة 2001 - 2005 إلى نسبة 251.06%، لكن ترتفع تلك النسبة إلى غاية 81.12% فقط بين حدود الفترة 2005 - 2010، ما يُبيّن انخفاض الزيادة في حجم التجارة الخارجية بين البلدين في الفترة الثانية عن الفترة الأولى وذلك بنسبة 32.31%، والشيء نفسه بالنسبة لثنائيات الدول الأخرى بالرسم البياني رقم 02 (إيران - جورجيا، العراق - جورجيا)، حيث تنخفض الزيادة في حجم التجارة الخارجية لثنائيات الدول أخيرة الذكر بالنسب 30.54%، 84.01% على الترتيب.

بغض النظر عن سبب انخفاض معدل التبادل التجاري للدول الآسيوية المجاورة لتركيا والتي لا يمكنها استعمال طريق تركيا السريع في ذلك خلال الفترة 2005 - 2010 مقارنة بالفترة 2001 - 2005، فإن ارتفاع معدل التبادل التجاري الأوروبي (من خلال الدول الآسيوية المبينة في الجدول رقم 02) بعد إنشاء طريق تركيا السريع مقارنة لما قبله يرجع لتأثير هذا الأخير على النقل السلعي برياً، ما يعني أنه يمكن تعليل زيادة حجم التجارة الخارجية المبينة بالرسم البياني رقم 02 بالمساهمة الفعلية لتأثير طريق تركيا السريع في ذلك، إلا أن معدل الزيادة المسجل لا يعني بالضرورة عدم مساهمة عوامل أخرى في تسجيله أو قد يكون المعدل الفعلي أكبر قيمة.

المحور الثالث: قياس نمو التبادل التجاري تبعا لتأثير طريق تركيا السريع ضمن

المنطقة المحيطة به

لحساب الأثر الاقتصادي لطريق تركيا السريع على التبادل التجاري بمنطقة الدراسة المحيطة بتركيا، من خلال حساب حجم الزيادة في التجارة الخارجية لمجموع الدول الآسيوية المجاورة لتركيا (سوريا، العراق، إيران، أرمينيا، وجورجيا) تجاه المنطقة

الأوروبية، تقوم الدراسة لأجل ذلك بإيجاد الفارق ما بين حجم التجارة الخارجية الإجمالي الحقيقي (المُلاحظ) خلال سنوات الفترة 2005 - 2009، ومثيل ذلك من حجم التجارة الخارجية الإجمالي المُتوقَّع خلال نفس الفترة الزمنية، وبمعنى آخر تحديد مدى التغير في تطور مسار حجم التجارة الخارجية لمجموع الدول الآسيوية المعنية تجاه المنطقة الأوروبية خلال الفترة 2005 - 2009 مقارنة بالفترة 1999 - 2003، أي في فترة ما بعد إنجاز طريق تركيا السريع مقارنة بما قبلها.

تستخدم الدراسة بيانات إجمالي حجم التجارة الخارجية للدول الآسيوية المعنية تجاه المنطقة الأوروبية خلال الفترة 1999 - 2003 من أجل التنبؤ بحجم التجارة المعني والمُتوقَّع خلال الفترة 2005 - 2009، الأمر الذي يؤدي إلى استنتاج حجم التجارة المعني في حال عدم إنجاز طريق تركيا السريع خلال الفترة 2005 - 2009، وتستخدم الدراسة لأجل ذلك ثلاث طرق إحصائية (النموذج الآسي، النموذج التربيعي، والنموذج الخطي)، ويتم المفاضلة في نتائج هذه الطرق الإحصائية من خلال اختيار أقل نتائج النماذج خطأً، وذلك من خلال عامل "متوسط مربع الأخطاء" (MSD). (سليمان، 2007)

1. طريقة النموذج الآسي

تتمثل معادلة النموذج الآسي لتمثيل الاتجاه العام لمسار إجمالي حجم التجارة الخارجية للدول الآسيوية المعنية تجاه المنطقة الأوروبية خلال الزمن كما يلي:

$$Y_t = B_0 + B_1 t$$

حيث: t : عدد المشاهدات (السنوات)، B_i : مَعْلَمَة.

بتمثيل بيانات حجم التجارة الخارجية للدول الآسيوية المعنية تجاه المنطقة الأوروبية خلال الفترة 1999 - 2003، وفقا لطريقة النموذج الآسي، نحصل على حجم التجارة المُتوقَّع خلال الفترة 2005 - 2009 كما يبينه الرسم البياني رقم 03.

يلاحظ من خلال الرسم البياني رقم 03 تطور حجم إجمالي التجارة الخارجية الفعلي للدول الآسيوية المعنية تجاه المنطقة الأوروبية خلال الفترة 1999 - 2004، المشار إليه بـ Actual، والذي يتطور بالزيادة انطلاقاً من 16524 مليون أورو إلى غاية 28051 مليون أورو، ما يسمح بتسجيل اتجاه عام متزايد كما يوضحه الخط المشار إليه بـ Fits في الرسم البياني من خلال طريقة النموذج الأسّي لتمثيل الاتجاه العام، أين يسمح ذلك بتسجيل القيم المتنبأ بها خلال الفترة 2005 - 2009 انطلاقاً من ذلك، وهو ما يبينه المسار المشار إليه في الرسم البياني بـ Forecasts، والذي يحقق معادلة الاتجاه العام لحجم إجمالي التجارة الخارجية للدول الآسيوية المعنية خلا الفترة 2005 - 2009 كما يلي:

$$Y_t = (18053.3) \times (1.0692)^t$$

ومنه يمكن تبيان قيم إجمالي حجم التجارة الخارجية المعنية المتنبأ بها لسنوات الفترة 2005 - 2009 كما يلي:

$$Y_{2005-2009} = \left(28846.6 , 30844.1 , 32979.8 , 35263.5 , 37705.3 \right)$$

يمكن تطبيق درجة دقة التوفيق² لهذه المعادلة من خلال مقياس متوسط مربع الأخطاء "MSD" كما يلي: $MSD = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n |y_t - \hat{y}_t|^2$ ، حيث: y_t : القيم الأصلية للملاحظات (Actual)؛ $\hat{y}_t$: القيم المُقدَّرة (Fits)؛ n : عدد الملاحظات، ومنه:

$$MSD = 6333499$$

² تعني دقة التوفيق درجة صحة البيانات المُقدَّرة، وتستعمل في قياسها مقاييس عديدة، أهمها مقياس متوسط مربع الأخطاء "MSD".

2. طريقة النموذج التربيعي

تتمثل معادلة النموذج التربيعي لتمثيل الاتجاه العام لمسار إجمالي حجم التجارة الخارجية للدول الآسيوية المعنية تجاه المنطقة الأوروبية خلال فترة زمنية كما يلي:

$$Y_t = B_0 + B_1 t + B_2 t^2$$

من خلال هذه المعادلة يتم الحصول على الرسم البياني رقم 04 لتمثيل إجمالي حجم التجارة الخارجية المعني المُتَوَقَّع خلال الفترة 2005 - 2009 وفقا لطريقة النموذج التربيعي لتمثيل الاتجاه العام كما يلي.

يلاحظ من خلال الرسم البياني رقم 04 تطور إجمالي حجم التجارة الخارجية للدول الآسيوية المعنية تجاه المنطقة الأوروبية للفترة 1999 - 2003، وهو نفس المسار المبين بالرسم البياني قَبْلَهُ، بينما يتغير مسار الاتجاه العام المُبَيَّن في هذا الرسم البياني بالخط المُشَار إليه بـ Fits، تبعا لاستخدام طريقة النموذج التربيعي في التنبؤ بقيمة التجارة الخارجية المعنية خلال الفترة 2005 - 2009.

من خلال ذلك، يتم استنتاج مسار إجمالي حجم التجارة الخارجية للدول الآسيوية المجاورة لتركيا تجاه المنطقة الأوروبية خلال الفترة 2005 - 2009 (المُشَار إليه في الرسم البياني رقم 04 بـ Forecasts)، والذي يحقق المعادلة التالية:

$$Y_t = 16605 + (2541)t + (158)t^2$$

يمكن تبين قيم إجمالي حجم التجارة الخارجية المعنية المتنبأ بها خلال الفترة الزمنية 2005 - 2009 كما يلي:

$$Y_{2005-2009} = \left(26669.7 , 26846.2 , 26707.4 , 26253.2 , 25483.7 \right)$$

يمكن تطبيق درجة دقة التوفيق لمعادلة النموذج التربيعي لتمثيل الاتجاه العام من خلال مقياس متوسط مربع الأخطاء "MSD" كما يلي:

$$MSD = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n |y_t - \hat{y}_t|^2 = 6032529$$

3 . طريقة النموذج الخطي

تتمثل معادلة النموذج الخطي لتمثيل الاتجاه العام لمسار إجمالي حجم التجارة الخارجية للدول الآسيوية المعنية تجاه المنطقة الأوروبية خلال الزمن كما يلي:

$$Y_t = B_0 + B_1 t \quad (\text{سليمان، 2007})$$

باستخدام هذه المعادلة، تقوم الدراسة بالتنبؤ بمسار حجم إجمالي التجارة الخارجية للدول الآسيوية المعنية تجاه المنطقة الأوروبية خلال الفترة 2005 - 2009، حيث يبين الرسم البياني رقم 05 المسار سابق الذكر وفق طريقة النموذج الخطي لتمثيل الاتجاه العام. يلاحظ من خلال الرسم البياني رقم 05 تمثيل مسار إجمالي حجم التجارة الخارجية للدول الآسيوية المجاورة لتركيا تجاه المنطقة الأوروبية خلال الفترة 1999 - 2004 (المُشار إليه بـ Actual)، والذي يتطور بالزيادة من خلال مسار الاتجاه العام المبين بالرسم البياني رقم 05 (المسار المُشار إليه بـ Fits)، ومن خلال ذلك تم استنتاج مسار إجمالي حجم التجارة الخارجية للدول الآسيوية المجاورة لتركيا تجاه المنطقة الأوروبية خلال الفترة 2005 - 2009 (المُشار إليه في الرسم البياني بـ Forecasts)، والذي يحقق معادلة الاتجاه العام التالية وفق طريقة النموذج الخطي:

$$Y_t = 18077 + (1438) t$$

كما يمكن تبين قيم إجمالي حجم التجارة الخارجية المعنية المُتنبأُ بها خلال سنوات الفترة 2005 - 2009 كما يلي:

$$Y_{2005-2009} = \left(28141.2 , 29579.0 , 31016.7 , 32454.5 , 33892.3 \right)$$

يمكن تطبيق درجة دقة التوفيق لمعادلة النموذج الخطي من خلال مقياس متوسط مربع الأخطاء "MSD" كما يلي:

$$MSD = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n |y_t - \hat{y}_t|^2 = 6187194$$

يتم اختيار أفضل نموذج اتجاه عام لتقدير إجمالي حجم التجارة الخارجية للدول الآسيوية المعنية تجاه المنطقة الأوروبية خلال الفترة 2005 - 2009 من خلال الجدول البياني التالي. (سليمان، 2007)

يتضح من خلال الجدول البياني رقم 04 أن أفضل نموذج للتقدير هو النموذج التربيعي، وذلك لأنه يحقق أقل قيمة لمتوسط مربع الأخطاء مقارنة بالنماذج الأخرى، وبالتالي تقوم الدراسة بالاعتماد على التنبؤات التي يقدمها هذا النموذج، ومن ناحية أخرى، يتم مقارنة القيم الحقيقية (الملاحظة = الفعلية) والقيم المُتنبأُ بها (المُتوقَّعة) لحجم إجمالي التجارة الخارجية للدول الآسيوية المعنية تجاه المنطقة الأوروبية خلال الفترة نفسها (2005 - 2009)، وذلك من أجل تحديد نسبة التغير المسجلة في تطور مسار حجم التجارة الخارجية المعني تبعا لتأثير استخدام طريق تركيا السريع في التبادل التجاري الأورو آسيوي، من خلال مثال التجارة الخارجية للخمس دول الآسيوية سابقة الذكر تجاه المنطقة الأوروبية، وذلك من خلال الجدول البياني رقم 05.

يلاحظ من خلال الجدول البياني رقم 05 تطور إجمالي حجم التجارة الخارجية للدول الآسيوية المعنية تجاه المنطقة الأوروبية خلال سنوات الفترة 2005 - 2009، وذلك لكل من القيم الفعلية (الملاحظة) والقيم المُتنبأُ بها (المُتوقَّعة)، والتي تحقق زيادة فعلية مقارنة بالمتوقعة، خلال كل سنوات الفترة أخيرة الذكر.

يحقق حجم التجارة المعني بمعنى آخر تطورا بنسب موجبة خلال الفترة 2005 - 2009 مقارنة بالفترة 1999 - 2003، ناتجة عن تأثير استخدام طريق تركيا السريع في عمليات التبادل التجاري الذي يتم من خلال تركيا بالاتجاه من جنوب غرب آسيا نحو جنوب الإتحاد الأوروبي، ويتجسد ذلك في تسجيل متوسط سنوي لنسبة الزيادة تلك خلال الفترة 2005 - 2009 بـ 31.7%، والتي تعني أن احتمال إنجاز واستخدام طريق تركيا السريع يؤدي إلى رفع التبادل التجاري ما بين الدول على جانبي تركيا (خلال فترة خمس سنوات من الإنجاز) بمعدل سنوي يصل إلى 31.7%، والرسم البياني التالي يوضح الأثر الاقتصادي الناتج تبعا لاستخدام طريق تركيا السريع.

يوضح الرسم البياني رقم 06 الأثر الاقتصادي لطريق تركيا السريع سابق الذكر، حيث يلاحظ من خلال ذلك تطور مسار حجم إجمالي التجارة الخارجية للدول الآسيوية المعنية تجاه المنطقة الأوروبية خلال الفترة 1999 - 2009، إذ يوضح الخط المشار إليه بـ Forecasts التطور المُفترض حُدُوثه في حال عدم إنجاز واستعمال طريق تركيا السريع في التبادل التجاري بالمنطقة المحيطة، إلا أنه تم تسجيل نسبة زيادة فعلية في حجم التجارة المعني بـ 31.7% لقاء استعمال الطريق سابق الذكر بذات المنطقة.

المحور الرابع: توقع تطور التجارة المغربية البينية تبعا للتأثير المماثل لطريق تركيا السريع: 2011 - 2016

من خلال حصر تطور حجم إجمالي التجارة الخارجية للدول الآسيوية المجاورة لتركيا تجاه المنطقة الأوروبية خلال الفترة 2005 - 2009 تبعا لتأثير طريق تركيا السريع في التبادل التجاري الأوروبي، والمحدد بمتوسط زيادة سنوية بنسبة 31.7%، ومن خلال تماثل الظروف الجيواقتصادية للمنطقة المغربية مقارنة بالمنطقة المحيطة بتركيا من خلال التبادل التجاري للدول الآسيوية المجاورة لتركيا تجاه المنطقة الأوروبية، فإنه يمكن تمثيل حجم التبادل التجاري المغربي للفترة 2000 - 2010، والذي يعتبر تبادلا تجاريا فعليا (حقيقيا) من خلال الجدول البياني رقم 06.

بالإضافة إلى ذلك، يمكن أيضا التنبؤ من خلال هذا الأخير بحجم التبادل التجاري المغربي المفترض تسجيله في الفترة ما بعد إنجاز طريق السيار الجزائري، لو لم يكن قد تم إنجاز هذا الطريق، وذلك من خلال إضافة نسبة التبادل التجاري بالمنطقة المحيطة بتركيا (والتي تم حسابها سافا) إلى حجم التبادل التجاري المغربي المتوقع بعد إنجاز طريق السيار المغربي، من أجل تقدير الأثر الاقتصادي الذي من الممكن أن يترتب عن استخدام طريق السيار الجزائري في التبادل التجاري بالمنطقة المغربية قياسا للأثر الاقتصادي لطريق تركيا السريع في منطقته.

يلاحظ من خلال هذا الجدول تطور حجم التبادل التجاري لكل من تونس وليبيا تجاه دول القسم الغربي لإتحاد المغرب العربي (المغرب وموريتانيا)³، وذلك خلال الفترة 2000 - 2010، أين يمكن القول أنها فترة ما قبل الانتهاء من إنجاز طريق السيار "شرق - غرب" الجزائري في التبادل التجاري، حيث يتطور حجم التجارة المعني بالنسبة لتونس بالتذبذب زيادة وانخفاضا خلال الفترة 2000 - 2003، ثم يتزايد باستمرار بداية من 105.6 مليون دولار أمريكي إلى غاية 357.4 مليون دولار أمريكي ما بين حدود الفترة 2003 - 2010.

بالمقابل، يتطور حجم التجارة المُمَثِّل بالنسبة لليبيا بالتذبذب خلال كامل فترة الدراسة بالجدول، وذلك من حجم 113.4 مليون دولار أمريكي إلى غاية 141.5 مليون دولار أمريكي ما بين حدود الفترة أخيرة الذكر، وبذروتي انخفاض وارتفاع بحجم 62.4 مليون دولار أمريكي (سنة 2005) وحجم 141.5 مليون دولار أمريكي (سنة 2010) على التوالي، كما يمكن القول أن إجمالي التجارة الخارجية لكل من تونس وليبيا معا يتطور

³ تمثل التجارة الخارجية بالجدول البياني رقم 06 مجموع الصادرات والواردات بالنسبة للدولة الواحدة، كما يمكن القول أنه تم تمثيل إجمالي حجم التجارة الخارجية لكل من تونس وليبيا معا دون الاستعانة بالحجم المماثل بالنسبة للمغرب وموريتانيا، وذلك ليكون الشيء نفسه قياسا للتبادل التجاري الآسيوي على جانب تركيا تجاه المنطقة الأوروبية على الجانب الآخر، بالإضافة أيضا لكي لا يكون هناك تكرار في البيانات بالجدول تبعا لكون تساوي إجمالي حجم التجارة المعني لتونس وليبيا معا مقارنة بمثل ذلك لكل من المغرب وموريتانيا معا، في ظل اعتبار صادرات دولة ما شرق الإتحاد هي نفسها واردات دولة أخرى غربه، والعكس صحيح.

بالزيادة على العموم خلال الفترة 2000 - 2010، ويمكن من خلال بيانات هذا الأخير التنبؤ بالحجم المُتَوَقَّع للتجارة الخارجية لدول القسم الشرقي تجاه الغربي منه بمنطقة إتحاد المغرب العربي خلال الفترة 2011 - 2016، من خلال طرق نماذج تمثيل الاتجاه العام (الخطي، التربيعي، والأسّي).

يلاحظ من خلال الجدول البياني رقم 07 تمثيل لمعادلات الاتجاه العام للتبادل التجاري المغربي سابق الشرح وفق نماذجه (الخطي، التربيعي، والأسّي)، وما يقابلها من قيم متوسطات مربع أخطائها، حيث تختار الدراسة قيم التنبؤ للتجارة المعنية وفق النموذج التربيعي للاتجاه العام الذي يوافق أقل قيم متوسط مربع الأخطاء المسجل بالجدول (MSD = 989.215)، ومنه تستعرض الدراسة قيم إجمالي حجم التجارة لكل من تونس وليبيا معا تجاه القسم الغربي لمنطقة الإتحاد (المغرب وموريتانيا) خلال الفترة 2011 - 2016 من خلال الجدول البياني رقم 08، بالإضافة إلى حجم التجارة المُمَائِلُ المُحْتَمَل، والذي يقصد به الحجم المنتبأ به وفق النموذج التربيعي سابق الذكر مضافا إليه نسبة 31.7% الناتجة عن تأثير استعمال طريق السيار الجزائري بالمنطقة المغربية تبعا للتأثير المماثل سابقا لطريق تركيا السريع بالمنطقة حوله.

تمثل بيانات الجدول البياني رقم 08 تطور كل من الحجم المتوقع والحجم المحتمل لإجمالي التجارة الخارجية لدول القسم الشرقي مجتمعة تجاه مجموع دول القسم الغربي (والعكس صحيح) بمنطقة إتحاد المغرب العربي خلال الفترة 2011 - 2016، بالاستعانة بنسبة تأثير استعمال طريق السيار الجزائري بمنطقة الدراسة قياسا للتأثير المماثل لطريق تركيا السريع بالمنطقة من حوله (بنسبة 31.7%)، حيث تتراوح قيم حجم التجارة المعني المنتبأ بها من حجم 564.27 مليون دولار أمريكي سنة 2011 إلى غاية 1022.44 مليون دولار أمريكي سنة 2016.

يسجل بالمُقابِلِ حجمُ التجارة الخارجية المعني المُحْتَمَلُ تحقيقه فعليا خلال الفترة 2011 - 2016 (تبعا للتأثير الحقيقي لطريق السيار الجزائري على دول منطقة إتحاد المغرب العربي) حجم 743.14 مليون دولار أمريكي سنة 2011 وارتفاع هذا الحجم إلى

غاية 1346.55 مليون دولار أمريكي سنة 2016، والرسم البياني رقم 07 يوضح تطور إجمالي الحجم المُحتمَل للتجارة الخارجية لدول قسم معين تجاه القسم الآخر بمنطقة إتحاد المغرب العربي خلال الفترة 2011 - 2016 تبعا لتوقع زيادة التجارة المعنية لقاء التأثير الاقتصادي لطريق السيار الجزائري بنسبة 31.7%.

يلاحظ من خلال هذا الرسم البياني تطور مسار حجم التبادل التجاري المُحتمَل لأحد القسمين الشرقي أو الغربي بالمنطقة المغاربية تجاه القسم الآخر المُناظر له خلال الفترة 2011 - 2016، لقاء استعمال طريق السيار الجزائري مقارنة بحجم التجارة المماثل في حال عدم وجود أو عدم الانتهاء من إنجاز واستعمال طريق السيار المعني، ويمكن القول أنه يمكن تحقيق نسبة زيادة في التبادل التجاري المغاربي بنسبة 31.7% في حال توافر ظروف طبيعية بعيدة عن المشكلات السياسية المحلية التي شهدتها تونس وليبيا مؤخرا، وفي حال فتح المعابر الحدودية البرية ما بين الجزائر والمغرب، وفي حال انتهاز سياسة أولوية التبادل التجاري البيني مغاربيا.

تقوم الدراسة من خلال الجدول البياني رقم 09 بتوضيح حجم التجارة الخارجية لكل دولة بقسم معين بالمنطقة المغاربية (القسم الشرقي أو الغربي) تجاه مجموع دول القسم الآخر بذات المنطقة، وذلك لكل من حجم التجارة الخارجية المتوقع (حجم التجارة في حال عدم استعمال طريق السيار الجزائري) وحجم التجارة الخارجية المحتمل تسجيله (حجم التجارة في حال استخدام الطريق المعني)، وذلك خلال الفترة الزمنية 2011 - 2016.

يلاحظ من خلال هذا الجدول البياني رقم 09 تطور حجم التجارة الخارجية لكل دولة مغاربية (عدى الاستعانة بالتطور على مستوى الجزائر محل طريق السيار "شرق - غرب" الجزائري) تجاه دول القسم الآخر بذات المنطقة، وذلك لكل من حجم التجارة الخارجية المتوقع الذي تعني الدراسة به حجم التجارة المعني الذي يمكن تسجيله في الفترة 2011 - 2016 من غير استعمال طريق السيار الجزائري في التبادل التجاري المغاربي، والذي يرتفع عنه حجم التجارة المحتمل بنسبة 31.7% (حجم التجارة الممكن تسجيله نتيجة استعمال طريق السيار الجزائري في التبادل التجاري المغاربي بفترة الدراسة بالجدول).

خاتمة عامة

يتعذر فهم الصلة ما بين ترقية استثمارات الطرق السريعة بمنطقة مُعَيَّنة وبين التطور والنمو الاقتصادي الذي يحدث جراء ذلك، ويصعب فصل الآثار المختلفة التي تحدث في آن واحد جراء تأثير عوامل أخرى في نفس فترة الدراسة، كما أن الأثر الاقتصادي لإنشاء الطرق السريعة يختلف في زمن ودرجة حدوثه من منطقة لأخرى، تبعا لاختلاف الظروف ودرجة قابلية المنطقة المُعَيَّنة للتأثيرات الاقتصادية المُحتملة، وعلى أية حال يمكن لفكرة إنشاء طرق سريعة أن تُحفّز تطور النمو الاقتصادي بالمنطقة المحيطة بها، إلا أن تحديد معدل ذلك التطور لا يُعَدُّ أمرا يسيرا، خصوصا في حال التقدير المستقبلي لذلك، وهو الحال نفسه بالنسبة لطريق السيار "شرق - غرب" الجزائري.

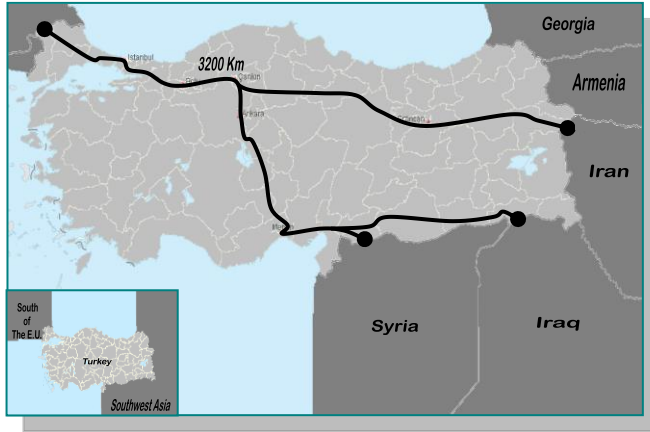
شارفت أجزاء الطريق المغاربي السريع في تونس والمغرب على اكتمال إنجازها، بينما تَعَثَّرَ ذلك في ليبيا وموريتانيا لظروف التسيير أو نقص التمويل المالي، وأضحى الجزء المُخصَّص للجزائر قَيَّدَ الاستعمال، ويمكن القول أن ظروف هذا الطريق (طريق السيار الجزائري) تَنَمَّأَتْ ضمن المنطقة المغاربية مع ظروف طريق تركيا السريع ضمن المنطقة المُحيطة به (دول آسيوية وأخرى أوروبية على جانبي تركيا)، وعلى أية حال، فإن الأثر الاقتصادي لطريق السيار الجزائري يمكن أن يَبْرُزَ من خلال الزيادة في التبادل التجاري المغاربي بمعدل حسابي مُعَادِلٍ لـ 31.7%، أين يمكن للجهات المختصة بمنطقة إتحاد المغرب العربي أن ترفع حجم مبادلاتها التجارية البينية بهذا المعدل، على أن تقوم بتوفير ما يمكن مبادلاته من منتجات مستحدثة الإنتاج على حساب المنتجات الموجهة سابقا للتصدير البيني، وانتهاج سياسة تصدير ضروري على حساب الكمالي، والإنتاجي على حساب الاستهلاكي، وأخيرا توفير سياسات واستراتيجيات محلية وإقليمية متوازنة من أجل الوصول الفعلي إلى زيادة التجارة المغاربية البينية بمعدل 31.7%.



المصدر: إعداد الباحث.

خريطة بيانية رقم 01

مسار الطريق المغاربي السريع ضمن منطقة اتحاد المغرب العربي



المصدر: إعداد الباحث، من خلال الموقع الإلكتروني لخرائط جوجل.

جدول بياني رقم 01

حجم التجارة الخارجية لدول من جنوب غرب آسيا تُجاه المنطقة الأوروبية: 1999.

2009

وحدة القياس: 10⁶ أورو.

2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	
4591	6157	5917	5643	5190	4430	4801	5888	6086	5041	3557	سوريا
8446	8550	7705	5948	4754	3625	2247	4323	4279	7162	4628	العراق
1829 6	1850 2	2039 4	2381 6	2220 4	1891 8	1474 6	1216 4	1164 8	1244 1	7853	ايران
603	862	832	725	879	534	530	360	244	353	249	أرمينيا
700	751	945	913	569	544	480	440	443	403	237	جورجيا
3263 6	3482 2	3579 3	3704 5	3359 6	2805 1	2280 4	2317 5	2270 0	2540 0	1652 4	المجموع

Source: (European Commission, n.d.).

جدول بياني رقم 02

تطور حجوم ونسب التجارة الخارجية للدول الآسيوية المجاورة

لتركيا تجاه المنطقة الأوروبية: 2000 - 2004، 2004 - 2008.

وحدة القياس: (الحجم، النسبة) = (10⁶ أورو، %).

جورجيا	أرمينيا	إيران	العراق	سوريا	
141	181	6477	-3537	-611	حجم التجارة الخارجية تجاه المنطقة الأوروبية ما بين سنتي 2000 و 2004
207	328	-416	4925	1727	حجم التجارة الخارجية تجاه المنطقة الأوروبية ما بين سنتي 2004 و 2008
34.99	51.27	52.06	-49.39	-12.12	نسبة تطور حجم التجارة الخارجية تجاه المنطقة الأوروبية ما بين سنتي 2000 و 2004
38.05	61.42	-2.20	135.86	38.98	نسبة تطور حجم التجارة الخارجية تجاه المنطقة الأوروبية ما بين سنتي 2004 و 2008
3.06	10.15	-54.26	185.25	51.10	نسبة تطور حجم التجارة الخارجية تجاه المنطقة الأوروبية ما بين الفترتين 2004 - 2000 و 2004 - 2008

المصدر: إعداد الباحث، من خلال بيانات الجدول البياني

رقم 01.

جدول بياني رقم 03
تطور حجم التجارة الخارجية لدول آسيوية مجاورة لتركيا مثلي: 2001 -
2010

وحدة القياس: 10³ دولار أمريكي.

2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	
205,77	130,22	196,31	170,33	113,61	78,98	80,37	41,88	29,37	22,49	أرمينيا - جورجيا
67,22	36,32	61,75	57,68	42,95	30,20	19,65	10,41	11,39	10,59	إيران - جورجيا
7667	10834	2577	1404	916	645	687	373	10	66	العراق - جورجيا

Source: (International Trade Centre [ITC], n.d.).

جدول بياني رقم 04
مقارنة نماذج الاتجاه العام لإجمالي حجم
التجارة المعني من خلال متوسطات مربع الأخطاء لمعادلاتها

متوسط مربع الأخطاء (MSD)	معادلة الاتجاه العام	
6187194	$Y_t = 18077 + (1438) t$	النموذج الخطي
6032529	$Y_t = 16605 + (2541) t + (158) t^2$	النموذج التربيعي
6333499	$Y_t = (18053.3) \times (1.0692)^t$	النموذج الأسّي

المصدر: إعداد الباحث.

جدول بياني رقم 05

تطور إجمالي التجارة الخارجية للدول الآسيوية

المغنية تجاه المنطقة الأوروبية (الفعلي والمتوقع): 2005 . 2009

وحدة القياس: (الحجم، النسبة) = (10⁶ أورو، %).

نسبة التغير	الحجم الفعلي	الحجم المُتنبأ به	
25.97	33596	26669.7	2005
37.99	37045	26846.2	2006
34.02	35793	26707.4	2007
32.64	34822	26253.2	2008
28.07	32636	25483.7	2009
% 31.7	34778.4	26392.04	متوسط الفترة 2005 . 2009

المصدر: إعداد الباحث.

جدول بياني رقم 06

حجم التجارة الخارجية لدول القسم الشرقي

تجاه القسم الغربي بمنطقة إتحاد المغرب العربي: 2000 . 2010

وحدة القياس: 10⁶ دولار أمريكي.

2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	
357. 4	294. 5	348. 7	265. 5	191. 8	182. 9	146. 5	105. 6	69.6	110. 7	92	تونس
141. 5	78.6	96.5	96.9	69.6	62.4	76.7	115. 7	115. 3	106. 6	113. 4	ليبيا
498. 9	373. 1	445. 2	362. 4	261. 4	245. 3	223. 2	221. 3	184. 9	217. 3	205. 4	المجموع

المصدر: (صندوق النقد العربي، 2011أ؛ صندوق النقد العربي، 2011ب).

جدول بياني رقم 07
نماذج الاتجاه العام لإجمالي حجم التجارة
بالمنطقة المغاربية ومتوسطات مربع الأخطاء لمعادلاتها

متوسط مربع الأخطاء MSD	معادلة الاتجاه العام	
2047.37	$Y_t = 120.3 + (29) t$	النموذج الخطي
989.215	$Y_t = 216.1 + (15.2) t + (3.68) t^2$	النموذج التربيعي
1512.87	$Y_t = (158.16) \times (1.099)^t$	النموذج الأسّي

المصدر: إعداد الباحث.

جدول بياني رقم 08
الحجم المُتَوَقَّع والمُحْتَمَل لإجمالي التجارة الخارجية
لقسم المنطقة المغاربية تجاه القسم الآخر : 2011 . 2016

وحدة القياس: 10⁶ دولار أمريكي.

الحجم المُحْتَمَل	حجم تأثير طريق السيار (بنسبة 31.7%)	الحجم المُتَوَقَّع (المُتَوَقَّع)	
743.14	178.87	564.27	2011
844.42	203.25	641.17	2012
955.40	229.96	725.44	2013
1076.08	259.01	817.07	2014
1206.46	290.39	916.07	2015
1346.55	324.11	1022.44	2016
1028.67	247.60	781.07	متوسط الفترة: 2011 - 2016

المصدر: إعداد الباحث.

جدول بياني رقم 09

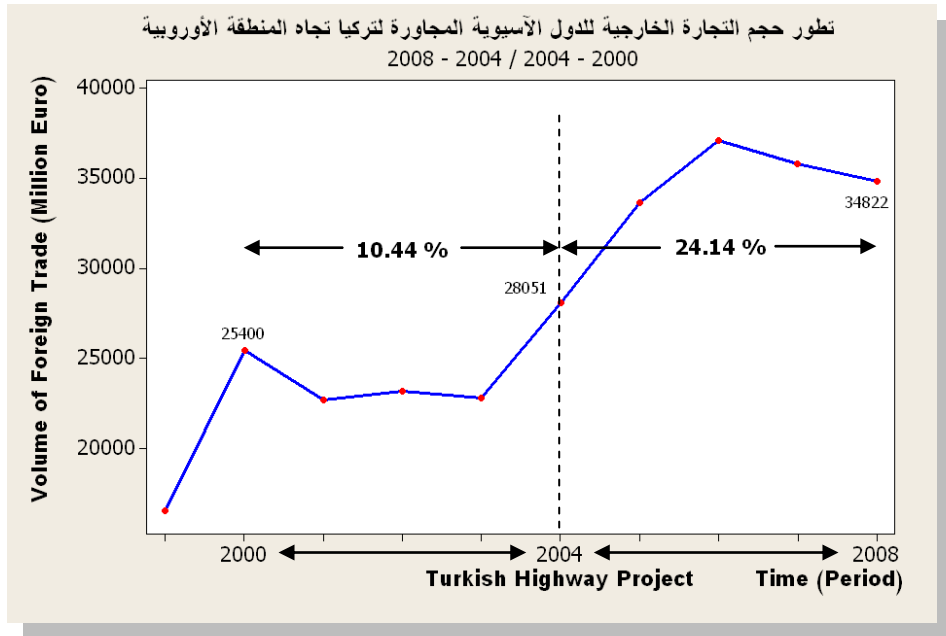
حجم التجارة الخارجية لكل دولة بقسم معين تجاه مجموع

دول القسم الآخر بمنطقة إتحاد المغرب العربي: 2011 . 2016

وحدة القياس: 10⁶ دولار أمريكي.

موريتانيا		المغرب		ليبيا		تونس		السنوات
المحتمل	المتوقع	المحتمل	المتوقع	المحتمل	المتوقع	المحتمل	المتوقع	
42.81	32.50	715.17	531.77	183.40	139.26	559.74	425.02	2011
49.63	37.69	816.08	603.49	212.60	161.43	631.83	479.75	2012
56.97	43.26	928.60	682.18	246.42	187.11	708.99	538.34	2013
64.82	49.22	1052.72	767.85	284.86	216.30	791.22	600.78	2014
73.19	55.57	1188.43	860.50	327.93	249.00	878.54	667.07	2015
82.07	62.31	1335.75	960.13	375.63	285.21	970.92	737.22	2016
61.58	46.76	1006.13	734.32	271.81	206.38	756.87	574.70	2016 . 2011

المصدر: إعداد الباحث.

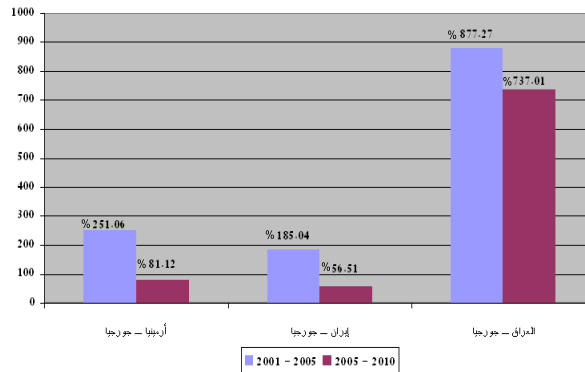


المصدر: إعداد الباحث، من خلال بيانات الجدول البياني رقم 01.

رسم بياني رقم 01

تطور حجم التجارة الخارجية للدول الآسيوية المجاورة لتركيا تجاه المنطقة الأوروبية

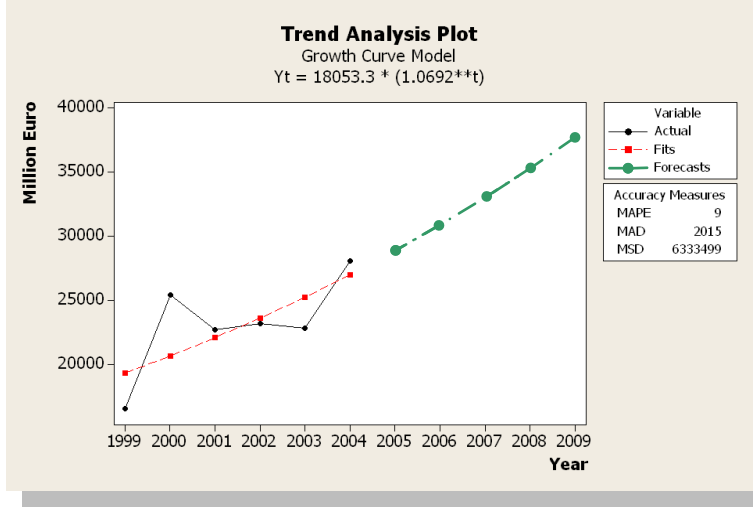
النسبة (%)



رسم بياني رقم 02

مقارنة نسب حجم التجارة الخارجية لجورجيا مع كل من أرمينيا

وإيران والعراق ما بين حدود فترات زمنية: 2001 . 2005، 2005 . 2010

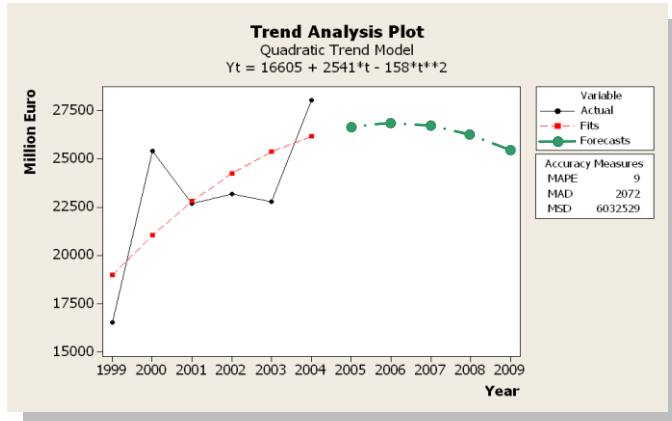


المصدر: إعداد الباحث، من خلال بيانات الجدول البياني رقم 01.

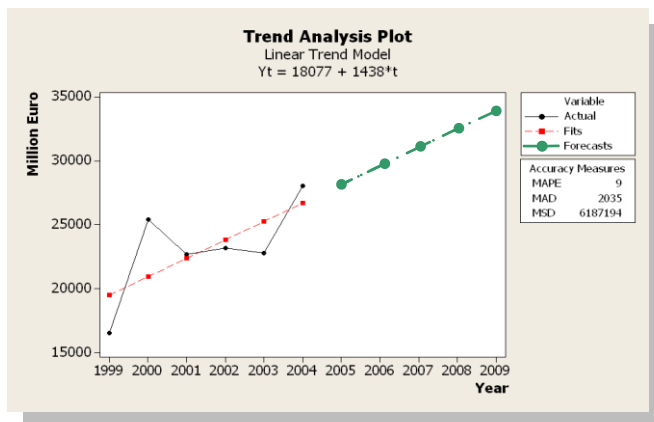
رسم بياني رقم 03

نموذج الاتجاه العام المُتَوَقَّع للفترة الثانية لإجمالي حجم

التجارة الخارجية المَعْنِيّ وفق طريقة النموذج الأسّي: 1999 . 2009

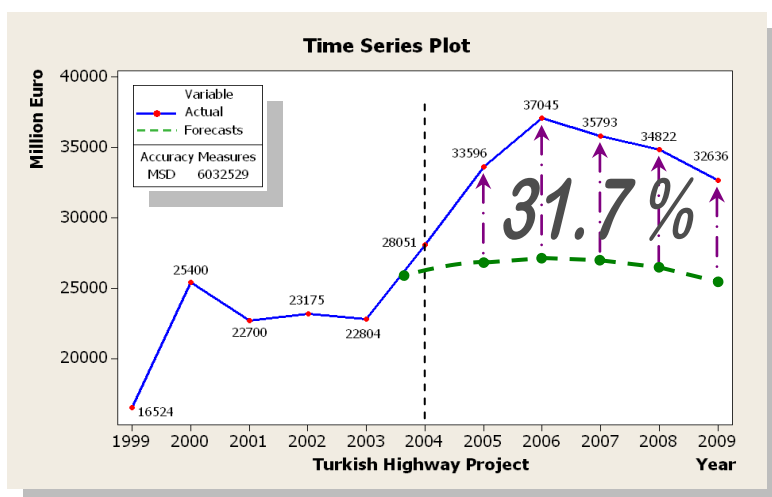


رسم بياني رقم 04
نموذج الاتجاه العام المُتَوَقَّع للفترة الثانية لإجمالي حجم
التجارة الخارجية المَعْنِيَّ وفق طريقة النموذج التربيعي: 1999 . 2009



المصدر: إعداد الباحث، من خلال بيانات الجدول البياني رقم .01

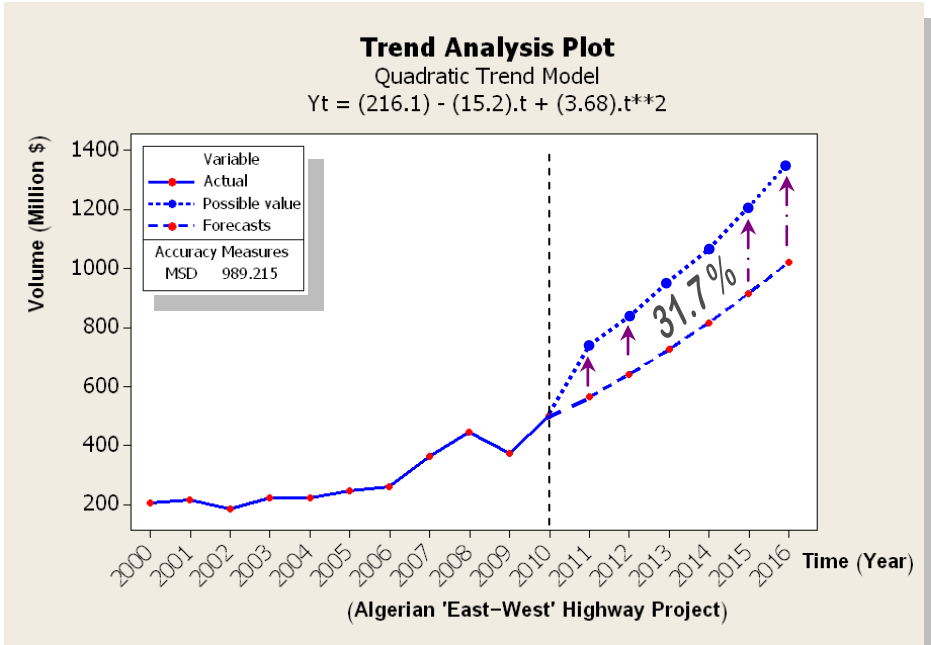
رسم بياني رقم 05
نموذج الاتجاه العام المُتَوَقَّع للفترة الثانية لإجمالي حجم
التجارة الخارجية المَعْنِيَّ وفق طريقة النموذج الخطي: 1999 . 2009



رسم بياني رقم 06

تمثيل الأثر الاقتصادي الناتج تبعا لاستخدام طريق

تركبا السريع (وفق طريقة النموذج التربيعي): 2009 . 2005



المصدر: إعداد الباحث.

المراجع:

- سليمان، أ. ر. م. (2007). دليل الباحثين في: التحليل الإحصائي للبيانات باستخدام برنامج Minitab [ملف PDF]. (ص ص 381-383، 388، 394، 395). مصر
- صندوق النقد العربي (2011أ). التقرير الاقتصادي العربي الموحد: الملاحق الإحصائية. (ع 31، ص 375). الإمارات العربية المتحدة: صندوق النقد العربي.
- صندوق النقد العربي (2011ب). النشرة الإحصائية للدول العربية. (ع 31، ص ص 87، 89، 142، 144). الإمارات العربية المتحدة: صندوق النقد العربي.
- Agence Nationale Des Autoroutes [ANA] (Ed.). (Mars, 1997). Rapport Generale: Analyse economique et financiere de l'autoroute Est – Ouest. (pp. 2,9,10,11,13). Alger: Agence Nationale Des Autoroutes.
- Chhibber, A., Ghosh, J., & Palanivel, T. (2009, November). The Global Financial Crisis and the Asia-Pacific region: A Synthesis Study Incorporating Evidence from Country Case Studies. United Nations Development Programme (Ed.). (p. 21). Sri Lanka, India: The RCAP, Colombo Office.
- Euro-Mediterranean Common Aviation Area [EMCAA] (n.d. a). Projects PR. Morocco. (Map).
- Euro-Mediterranean Common Aviation Area [EMCAA] (n.d. b). Projects PR. Tunisia. (Map).
- European Commission (n.d.). Extra-Trade: Some Asian Countries and the European Partner, During 1999-2009. Retrieved 2011, December
- International Trade Centre [ITC] (n.d.). Trade statistics for international business development. Retrieved 2011, December

Kajima Corporation. (2009). Japanese Technology at Work in Africa: A Visit to Algeria's East-West Motorway Project. Retrieved 2012, May

"Maghreb Highway" (2012, 7 May). (Web Page).

OXFORD BUSINESS GROUP [OBG]. (2007). THE REPORT: Emerging Morocco 2007. (pp. 104, 107). London, UK: The OBG.

OXFORD BUSINESS GROUP [OBG]. (2008). THE REPORT: Tunisia 2008. (pp. 114-116). London, UK: The OBG.

OXFORD BUSINESS GROUP [OBG]. (2009a). THE REPORT: Morocco 2009. (p. 147). London, UK: The OBG.

OXFORD BUSINESS GROUP [OBG]. (2009b). THE REPORT: Tunisia 2009. (p. 101). London, UK: The OBG.

OXFORD BUSINESS GROUP [OBG]. (2010). THE REPORT: Tunisia 2010. (p. 98). London, UK: The OBG

OXFORD BUSINESS GROUP [OBG]. (2011). THE REPORT: Algeria 2011. (pp. 128, 131, 134, 142). London, UK: The OBG.

"Trasportation" (n.d.). Development in the Economic Sector. (pp. 318, 319).

الإقحام التمويلي للمجتمع وسبل تفعيله

عمار براهيمية
أستاذ مساعد قسم أ جامعة قالمة
ammr.brahmia@gmail.com

المخلص:

تحاول الحكومات عبر العالم وعلى مر السنين في سعيها نحو مستقبل أفضل لشعوبها تنظيم مختلف الأطر السياسية والاجتماعية والاقتصادية والثقافية لجعلها في قالب يلائم الخصوصيات التي يجب أن ينطلق منها الجميع في مجتمعاتها، لهذا فالتفاعل بين كل المكونات ضروري وأكد لإنجاز الأهداف والبرامج الموجهة للموارد التي دائما تتسم بالندرة وكثرة وتنوع الاستخدام، وهنا تطرح مشكلة إنسيابية هذه الأخيرة بالكيفية والتوقيت الملائمين والطريقة المنبثة أصلا بفضل الانسجام المكرس لتظافر جهود الجميع كل حسب موقعه.

الكلمات المفتاحية: التمويل، الاقتصاد وتحدياته، تفعيل التمويل، إقحام المجتمع.

Abstract

Across the world and over the years, the governments try to organize the different political, social, economic and cultural frameworks in their quest for a better future to their people, in order to make it in a template which accommodates the idiosyncrasies on which all its members must base in their own communities, so that, the interaction between all the components is necessary and certain to accomplish the goals and the programs directed for the resources that are always characterized by the scarcity and the large number and diversity of use, and here poses a problem of flow of the latter in the appropriate manner and timing and also in the way originally emitted due to the concerted harmony for the efforts of all, each according to its position.

Keywords: Economic funding and its challenges, activating funding by the involvement of community

مقدمة

تتميز الجزائر بواقع اقتصادي لا يمكن معالجته ومتابعته بالحلول المستوردة، فالسلبات والايجابيات طبعاً موجودة في كل اقتصاد في العالم لكن الطرح الواقعي والعلمي لمشاكل الاقتصاد الجزائري يبين وبوضوح أن هذا الأخير له ريع كبير مصدره نفط غير مستقر وغير مضمون هذا من جهة ومجتمع مكافح لأجل لقمة العيش غني في نفس الوقت بالشباب وكذلك بالكفاءات بالإضافة إلى بنية تحتية وفوقية لا بأس بها من جهة أخرى، إذا أين يكمن المشكل الآن؟ في كيفية تنظيم هذه العناصر وصهرها في قالب التنمية مع ضمان الاستقرار والوعي الكافي لتحقيق ذلك، ولا يمكن الوصول إلى مبتغى النمو والازدهار إلا بإشراك فعال للمجتمع في المشاريع التنموية وبحكم راشد تكرر فيه الشفافية والمصداقية، وقد سعت الجزائر جاهدة في هذا الهدف من خلال اهتمامها وبطرق مختلفة بتحسين أوضاع المجتمع والحفاظ على مصالحه العليا كي لا نقول حتى الدنيا، فجاءت بعديد المؤسسات لمرافقة المشاريع كما سنت قوانين لمنح الامتيازات وتقليل المعاناة، ومع ذلك فإن هذه الآليات بقت مجرد دواليب بطيئة في أغلب الأحيان لا تحرك عجلة التنمية بالشكل المرجو منها فلا البنوك قادرة على أداء دورها التمويلي ولا بورصة مرافقة لها، والبحث عن البديل يمكن طرحه في شكل يشرك حقا المجتمع في التنمية الاقتصادية والفكرية بإقحامه ضمن مساعي وأساليب يمكن لها أن تواكب وتناسب ما تملك الجزائر اقتصاديا واجتماعيا وحتى ثقافيا.

ويمكن طرح السؤال التالي: كيف يمكن إقحام المجتمع في مساعي التنمية الاقتصادية؟

1- التمويل الاقتصادي وتحدياته في الجزائر:

تعتمد أغلب الاقتصاديات في العالم على نظامين أساسيين في التمويل، إما الاعتماد على الاستدانة وهنا تكون البنوك هي الأساس في منح القروض الموجهة للتنمية الاقتصادية للمؤسسات وحتى انطلاق المشاريع، والنظام الثاني والمسمى بالتمويل الذاتي المبني على البورصة وتداول الأوراق المالية فيها، وبالرجوع إلى تاريخ النظام المالي السائد في العالم وجب المرور على ما تمكنت إنجلترا وحتى في مستعمراتها على طول الساحل الشرقي لأمريكا الشمالية ما بين 1700 و1900 من تحقيق للريادة في الانتاج الزراعي، الأمر الذي جعلها أكبر قوة نفوذ إقتصادي في العالم آنذاك¹، وبدورهم سعى الأمريكيون لاكتشاف أساليب جديدة للعمل بشكل أكثر كفاءة لزيادة الانتاج وقد رافقت هذه المساعي نقائص تجلت في نقص التمويل، الأمر الذي مهد الطريق في ظهور المؤسسات والطرق الكفيلة بمواكبة تطور هذه المجتمعات في جوانب عديدة خاصة الاقتصادية منها، من هنا جاء الربط بين المدخرات والاستثمارات، والفاعلين في هذه العملية هم الأسر والكيانات الاقتصادية والشركات التجارية والحكومات في حال تسجيلها لفائض إيجابي في موازنتها مقابل طالبي التمويل من رجال أعمال ومستثمرين، والفاصل في توجيه كل ذلك دائما المال وجمع الثروة فالفائدة الممنوحة للممول أو المقرض وإغراءات الاستفادة من تنفيذ المشاريع وتوسيعها لطالبي التمويل كانت ولا زالت المحرك الرئيسي لهذه المنظومة، إذا يقاء هذه الأخيرة

وإستمرارها مرهون بما تقدمه لكل الأطراف، فالفشل لجزء أو لعنصر أو للفاعلين حتى ولو كان بسيطاً بالنسبة لهم سيقيد عمل هذه المنظومة ويخلق أزمة قد تكبر وتتعدى الحدود الجغرافية لها كما حدث في مرات كثيرة، خاصة إذا لم يتم تدارك هذا الفشل وبالسرية الكافية وبالأساليب المناسبة، ورغم كل المحاولات المتتالية لحل هذه المشكلات تبقى هذه المنظومة في إستقرارها منتظرة للعاصفة التي تهز وتنتثر وتنتشر الأزمات أما في حالة إحباطها فالمصير معلوم فيما سبقها من هدوء، وكانت آخرها أزمة الرهن العقاري (الفقاعات المالية) في الولايات المتحدة الأمريكية التي تطورت في شكل أزمة مالية ترامت تداعياتها في شرق وغرب العالم منذرة بفشل الترقيع التناوبي* للنظام القائم، وقد تجاوزت الجزائر هذه الأزمة بأقل أضرارها مقارنة بنظيراتها من الدول العربية والدول النامية لأن منظومتها البنكية والمالية ليست مرتبطة بقوة بالنظام المالي العالمي، وهذا ما يشجع في بحث طرق أفضل ومناسبة تضمن تفادي الهزات المالية المتكررة المتوقعة منها أو المستبعدة.

1-1- البنوك: تمثل وسيطاً لقبول الودائع وتقديم القروض فهي التي توجه الأموال نحو طالبيها من أصحاب العجز بعد أن وفرت للمدخرين ما يدفعهم لتوفير أموالهم لديها بما يسمى بالفائدة، وتطورت البنوك لتأخذ أشكال وأنواع مختلفة لتصبح موجودة في الحياة الاقتصادية والاجتماعية من أبسط الأمور إلى الأنشطة التمويلية مروراً بالاستهلاك وغيرها من الأنشطة التي يمارسها الأشخاص سواءاً كانوا طبيعيين أو معنويين.

1-2- الأسواق المالية: تقوم بأداء دور رئيسي في توجيه التمويل إلى المؤسسات التي لها فرص إستثمارية، وتمكن أيضاً الأسر والحكومات من إستثمار أموال مقابل مداخيل مستقبلية، ونمو الأسواق المالية من خلال التحرير المالي وتطوير المشتقات المالية يساهم إلى حد كبير في تحقيق التنمية الاقتصادية².

1-3- تحديات المنظومة التمويلية بشكلها وآلياتها في الجزائر: دائماً للأبعاد السياسية/القانونية، الاقتصادية، الاجتماعية/ الثقافية والتكنولوجية، دور في رفع مستويات النمو كونها تؤثر بتفاعلها على المؤسسات الاقتصادية بما تعرفه هذه الأبعاد من تغيرات تمس مختلف أنشطة المجتمع³، وبعيدا عن الجانب الشكلي وما يضيئه من وقت، فالجزائر لها كل هذه الأبعاد وحتى بتفاصيلها فالمؤسسات التمويلية موجودة بتسمياتها مقراتها وفروعها في أغلب الولايات، وحتى الفترة الممتدة بين 1999 و 2011 تميزت بتوفر أموال أثمرها باطن الأرض من ثروات النفط والغاز، رغم كل ذلك بقت حالة التمويل غير فعالة مقارنة بما للجزائر من مقومات النهوض بالمشاريع والمؤسسات الاقتصادية التي تعود

* بتناوب العالم الغربي عبر أقطابه في الأخذ بزمام المبادرة في معالجة مشاكل تعصف بالعالم الغربي خاصة كونهم أصحاب المصلحة الدائمة والنفوذ المهيمن على باقي المجتمعات، والاستغلال أهم المظاهر في تصدير الأزمات الموجهة وغير الموجهة التي تقتل فرص التطور والتنمية في المجتمعات الأقل نمواً.

بالنمو الاقتصادي النافع للمجتمع، ويمكن طرح أهم التحديات التي تواجهها المنظومة التمويلية في الجزائر فيما يلي:

- نقص في المنظومة المحاسبية المرافقة للمؤسسات الاقتصادية وتمويلها ومتابعة نتائجها من قوانين وكفاءات محاسبية ومهارات ومعايير التدقيق، فقرار صندوق النقد الدول لسنة 2004 أكد أن ممارسة مهنة التدقيق بمعاييرها في الجزائر لا تتماشى ومعايير التدقيق الدولية كما أنه قدم ملاحظات سلبية حول التدريب في هذا المجال ونقص التكامل والتنسيق في مهنة التدقيق؛⁴

- المركزية في إدارة البنوك وخاصة إذا تعلق الأمر بالتمويل ومنح القروض الاستثمارية، كذلك البنوك الجزائرية لا تزال بحاجة إلى الجمهور الجزائري الذي غالبا ما يكون بعيدا عن التعامل الحقيقي معها وبالشكل المطلوب والمبرمج لهذه البنوك من دور تمويلي؛⁵

- الغموض ونقص المعلومات الكافية والمتعلقة بالاستثمارات وفرصه وكذلك نقص المعطيات خاصة إذا تعلق الأمر بالمؤشرات الاقتصادية الجهوية والمحلية؛ والسبب بشكل أساسي يعزى لضعف منظومة المحاسبة والتدقيق في تقديم مخرجاتها الجوهرية المتمثلة في المعلومات المالية التي تبني عليها القرارات الاستثمارية؛⁶

- تنامي الاتكالية في المجتمع وعدم تحمل مسؤولية المساهمة في التنمية، بل الاتجاه بالرغبة الآنية للرفاهية حتى على حساب المصلحة الجماعية، والدليل تراجع فائض الميزان التجاري إلى 0.3% من الناتج المحلي الإجمالي لسنة 2008 بسبب الشراهة المتزايدة في الاستهلاك ومع تسجيل 149 مليار دولار في نهاية 2009 زادت واردات السلع والخدمات في السنوات الأخيرة؛⁷

- انتشار الفساد في الإدارات ودواليها من ممارسات لا أخلاقية كانت في الحقيقة دخيلة ثم أصبحت راسخة في الممارسات اليومية سواء كانت على المستويات البسيطة أو حتى في الأمور الكبيرة المتعلقة بالاستثمارات الضخمة؛ فقرار صندوق النقد الدولي صنف الجزائر في الجزء السفلي مع البلدان التي تعاني نقصا في نوعية الأطر التنظيمية وسيادة القانون ومكافحة الفساد؛⁸

- دور البورصة الجزائرية التي أفتحت رسميا منذ 1990 لا يزال ضعيفا في التمويل الاقتصادي، والدليل على ثانوية أداء البورصة نسبة لإجمالي القيمة السوقية المتداولة في البورصة ففي سنة 2007 كانت القيمة السوقية المتداولة 97 مليون دولار وبالتالي فهي لم تتعدى 0.1% من الناتج المحلي الإجمالي.

والحديث عن التحديات يقود إلى البحث في الاخفاقات لإيجاد النقائص ومعرفة أسبابها وتداعياتها المباشرة وغير المباشرة على الدورة الاقتصادية وعلى الحياة اليومية في

المجتمع، فمها تكاثفت الجهود الرسمية للرفع من فعالية وكفاءة الدورة الاقتصادية تبقى غير كافية حين تغيب عنها ثقافة المشاركة المجتمعية بالطرق المتضمنة للتعامل الايجابي المتفاعل بالمكونات الاقتصادية والاجتماعية للبلد ككل، من معطيات الجدول رقم (1) والذي يمثل بعض أهم واردات الجزائر لسنة 2009 والميزان التجاري لنفس الفترة يتبين وبوضوح المبالغ المرتفعة في واردات السلع الأساسية وفي المقابل، فمن بين 16 سلعة المذكورة في الواردات الرئيسية للجزائر لسنة 2009 يمكن ملاحظة العجز الواضح لـ 14 سلعة أي أن نسبة تغطية السلع من حيث النوع لا تتعدى 12.5% ومهما كانت هذه السلع متعددة الاستخدام فإن عجزا مثل هذا يرهن التنمية بظروف الأسواق العالمية من حيث السعر والعرض فيها كما يقوض فرص إنتاجها محليها بالابتعاد عن البحث الحقيقي لإنتاجها ذاتيا، نهيك على أن هذه السلع أغلبها استهلاكية، وبالرجوع إلى الجدول رقم (1) تنذر أرقامه في خانات العجز بما لا يقل عن 8 سلع أساسية بشح كبير في إنتاجها محليا بواقع عجز لا يقل عن 1,183,454,000 دولار أمريكي، ويمكن في الحالات التي يكون فيها الناتج الوطني الإجمالي والذي بلغ في نفس السنة 149 مليار دولار أمريكي تغطية هذا العجز وتوفير أساسيات السلع المفقودة أو المسجل فيها نقص في إنتاجها المحلي، لكن دائما الناتج الوطني الإجمالي محقق بريع المحروقات التي لا تستقر أسعارها في الأسواق، واضطراب الطلب عليها سيؤدي إلى فقدان توازن النمو المطلوب.

2- تفعيل التمويل بإقحام المجتمع

تدور هذه الفكرة حول خطوات بسيطة في شكلها وعميقة في أثرها، كما أنها مناسبة للوضع الاقتصادي الجزائري، فتحويل مثلا الفئة العمالية إلى فئة مستثمرة ومهمة بجعلها مصدر تمويل مرتبط بنظام تحفيز لا بد منه، مركز بطريقة محلية ومنظم جهويا وموجه وطنيا، فلا يمكن تخيل مدى أهمية التمويل بالإقحام المجتمعي حيث يصبح الجميع معنيا والكل يبني ويساهم في التطوير لأن السؤال المطروح الآن لدى مجموعة المسؤولين وإداراتهم يكون في غالب الأحيان مشوبا بجانب توفير الوظيفة فقط والحل لا ينتج ثمره ولا يناسب هدفه، ودون مبالغة فالمجتمع الجزائري يمكنه بل هو بإذن الله قادر على فعل المعجزات وليس هذا بحكم مسبق بل قناعة راسخة، فقط الأمر يتطلب البحث في حلول الاقتصاد الجزائري انطلاقا منه وليس استيراد التجارب التي لن تنجح وما كان لها أي نجاح، والحديث عن التمويل يجب أن يمر بالبنوك والبورصة ومع ذلك نجد أن الجهاز الأول غير متناغم والمجتمع والمشاريع الحكومية، أما الثانية كأداة للتنظيم والتمويل في سوق المال لا كفاءة لها، ولحسن الحظ هذان الأخيران بعيوبهما ساعدا في تجنب آثار الأزمة المالية، وكبديل للتمويل بالإقحام المجتمعي سيجعل من الاقتصاد في مأمن من الأزمات والهزات المالية العالمية والإقليمية لأنها تثبت رأس مال محلي في الاستثمار وتقلل الاستهلاك وتتجاوز إشكالية دور البنوك والبورصة، وهنا ومن خلال طرح الانشغالات التالية:

- نمو الدخل الوطني نتيجة ارتفاع أسعار النفط جعل من المجتمع أكثر شراهة للاستهلاك واتكالي أكثر، وهذا مشكل؛
- غياب غالبية المجتمع عن مشاريع التنمية لحد أصبح كل فرد يبحث عن مصلحته دون المجتمع؛
- غياب الوعي بالمسؤولية الجماعية في التنمية؛
- كثرة الهزات الاجتماعية والجميع يبحث عن الرفاهية دون مقابل يذكر؛
- عدم قدرة البنوك على توفير التمويل في شكله المناسب.

وفي المقابل يمكن تذليل هذه العراقيل وجعلها بداية في خطوات التنمية بجعل الجميع مساهما ومرافقا ومساندا للاقتصاد الوطني، فالمجتمع مكون من عمالة وبطالة هذه الأخيرة تعبر عن مشكل حقيقي وتحدي له أبعاد وتأثيرات اقتصادية سياسية واجتماعية وثقافية، ومع ذلك ستساهم الفئة العمالية في تحقيق مشاريع تنمية بتوجيه سياسات تستهدف ثقافة الاستثمار تخرج أموالا من الجيوب والحسابات الجارية ومن مدخرات منزلية ساكنة تؤول في أغلب الأحيان إلى الاستهلاك من خلال نظام تحفيزي يمس الجانب الضريبي يغري الجميع ويمهد الطريق إلى تفعيل الاستثمار المحلي، فالجزائر تتوفر وفي كل ولاية على مرافق يمكن توظيفها وتقريبها أكثر إلى المنفعة الحقيقية والاستخدام الأمثل، وحيث أن الجزائر واسعة وغنية في ذلك بتنوع جغرافي له تأثير على الاهتمامات الاقتصادية لكل منطقة، ومن هذه النقطة يمكن الاعتماد على لوحة للمؤشرات الاقتصادية الخاصة بالمناطق والولايات وتبرز فيها أولويات وأنجح فرص التنمية، كذلك يجب أن يكون للجامعات دور أوسع في هذا المجال بالاستفادة من توجيه مسبق لفئات الطلبة من خلال مشاريع تتناسب والمؤشرات الخاصة بتلك المنطقة لتخرج إلى الحياة العملية ومعها مشاريع تنتظرها، في المقابل ستجد فئات ترغب في الاستثمار تتشكل من خلال ما يوفره التحفيز الضريبي، فالنظرة العامة للضريبة في أوساط المجتمعات دائما ما تكون تكلفا وعبئا على عاتقها ولكن تطور المجتمعات وما تحمله من تحديات جعل عديد المسؤوليات تقع على عاتق الدولة وتطورها الطبيعي يملئ مواكبة السياسات والأنظمة وحتى في الدور المنوط بها لما تصبوا إليه هذه المجتمعات، فالزيادات المعتبرة في الأجور والتي تم اعتمادها منذ 2008 كانت ولا زالت مطلبا مستمرا ولكن هل هي مضمونة بمبررات اقتصادية سليمة؟ كما أنها ساهمت كثيرا في زيادة الاستهلاك والتأثير على معدلات النمو والتضخم، ونقاط الضعف الأساسية في النظام الحالي للأجور الاتجاه العام للزيادة السريعة في الأجور ولا تقابلها ثقافة استثمارية من جهة، ومن جهة أخرى كل الموظفين لم يهدؤوا عن المطالبة بالزيادة في الأجور فقط بل تعدى الأمر ذلك لفتح مجال للمقارنات في هذا الصدد بين مختلف القطاعات والمستويات حتى على حساب الأولويات الإستراتيجية فالفهم الوحيد الآن هو من يحقق أكثر الزيادات والمحددة مسبقا والتي أصبحت مكسبا تلقائيا لجميع العمال بغض النظر عن مستوى الأداء والإضافة المحققة فعليا في المجتمع خاصة في القطاع العام.

والأفضل أن يتم توفير ما يلائم الجزائر من حيث الاستثمار المغربي للجميع لامتناس جزء معتبر من الأموال التي سيكون مآلها الاستهلاك، وبالتالي زيادة أسعار

السلع والخدمات يليها تضخما نقديا، مما يؤكد ما تقوله الحكومة الجزائرية في الأجور من الزيادة غير المبررة، فتقرير منظمة العمل الدولية لسنة 2010 لتقييم تعزيز الحكم الصالح والعمل اللائق في منطقة البحر الأبيض المتوسط من خلال تحسين إدارة العمل والحوار الاجتماعي قد أظهر مشاركة جيدة للفاعلين الاقتصاديين والعمال ممثلين بالنقابات بالمساهمة في تحقيق نتائج جيدة بطريقة ممتازة في الجزائر9، ويبقى ذلك الحكم شكليا وليس جوهريا*، كذلك وحسب الإحصائيات الرسمية فإن هناك أكثر من 1511000 موظف منهم 130,000 كموظفين مؤقتين و100,000 موظف متعاقد أي ما يقابل 4.9 موظف لكل 100 ساكن، ولمواجهة الطلب على الشغل وتنشيط الحركة الاقتصادية فقد خصصت الجزائر في أحد برامجها المعلنة 2 مليار دولار لإنشاء 40000 مؤسسة جديدة سنويا ضمن المخطط الخماسي 2010 – 2014، وهنا يتبادر إلى الأذهان فرص إشراك التميريل المجتمعي الفعلي والعبرة ليست في حجم المساهمة بل في وضع خطوة نحو تغيير في السلوك الاستثماري والاستهلاكي في المجتمع الجزائري. وبالرجوع إلى الجدول رقم (2) يمكن ملاحظة المدخرات الضعيفة للعائلات نسبة إلى إجمالي المدخرات، هذه النسبة التي تشكل المشاركة الفعلية للمجتمع في التمويل والاستثمار ففي سنة 1990 كانت النسبة 0,0680، لتسجل انخفاض سنة 1994 بنسبة 0,01334 وتستمر النسبة في الانخفاض ففي سنة 2005 كانت 0,01092326، ودائما يمكن ملاحظة رمزية الادخار العائلي نسبة للادخار الاجمالي وهذا يعكس قلة المشاركة المجتمعية وفي المقابل يمكن ملاحظة الارتفاع النسبي للاستهلاك العائلي مقارنة بالادخار العائلي، ويدل ذلك على غياب الدور التمويلي للمجتمع وتمحوره في الاستهلاك وهنا لا يمكن للمؤسسات المالية معالجة ما يحص من فجوات قد تمر بها الدورة الاقتصادية دون مشاركة فعالة للمجتمع. وفي المقابل وفي نفس الجدول رقم (2) إجمالي الدخل المحلي بداية من سنة 1990 وإلى غاية اليوم هو في تحسن مستمر وهذه الحالة ليست صحية اقتصاديا كون التحسن في الدخل يقابله تحسن في الادخار خاصة العائلي منه لما له من دور في التنمية الفعالة، فمن بين مقاييس النمو في المجتمعات نصيب الفرد في إجمالي الدخل وكذلك نسبة مشاركته فيه.

2-1- منظومة الأجور والتحفيزات الضريبية مقابل أموال للاستثمار:

العمل عنصر مهم وعامل من عوامل الانتاج والثمن المقابل له يعبر عنه بالأجر ، ويضم الأجر ساعات العمل الفعلية مضافا إليها العلاوات والمنح وبالطبع يطرح منه الاقطاعات الخاصة بالضمان الاجتماعي والتأمين والضريبة على الدخل الاجمالي التي اعتمدت بشكل تدرجي متصاعدا تناسبا مع مجالات للدخل، وتعتمد الدول على أنظمة

* التقارير من هذا النوع لا يتم اعدادها بما يحدث فعلا، فالغرب عادة ما ينظر إلى التفاعل في المجتمع عموما بالمقارنة مع طرقهم وإنجازاتهم وأفكارهم، وهنا الاشكال اقتصادي وليس في مظهرية الممارسة، فهم وفي أغلب الأحيان يعطون تقاريراً تؤدي إلى تآزيم الأوضاع وليس حلها على غرار ما قدمه صندوق النقد الدولي للجزائر من برامج عمقت مشاكل المؤسسات الاقتصادية العمومية وساهمت في تنحية الدور الريادي للمجتمع واختزاله في المظاهر الديمقراطية المستوردة.

ضريبية عديدة تمس بها الدخول المحققة فعليا وفي فترات محددة حسب قوانين، فالأنشطة الاقتصادية مهما كانت تخضع للضرائب وفق ما تسطره الدولة وحسب أوضاع وظروف اقتصادية واجتماعية، ويعتبر النظام الاقتصادي نظاما متكاملا متكونا من مجموعة أنظمة جزئية متعددة تتفاعل فيما بينها، فالالاقتصاد هو الذي يوفر البيئة العامة ليتم توجيه هذه الأخيرة لجعلها تتناسب والظروف الاقتصادية وطموحات المجتمع وما يمتلكه من موارد وإمكانات كما هو موضح في الشكلين رقم (1) و(2)، كما يمكن للمؤسسات أن تؤثر على النظام الاقتصادي ومساره من خلال حجم ونوعية مدخلاتها ومخرجاتها مرورا بكيفية وشروط توفيرها في ظل الضوابط والإجراءات التي تعتمدها الدولة في متابعة وتوجيه المؤسسات الاقتصادية كون الدولة هي المسؤولة عن الاقتصاد والمجتمع، ويمكن ذكر أهم الضوابط التي تلجأ لها الحكومات في توجيه اقتصادها فيما يلي:¹¹

- **النظام الضريبي:** والذي يمثل جملة القوانين التي تعتمد في سبيل ضبط نشاطات المؤسسات الاقتصادية في المجالات المعنية بالتشجيع أو التحجيم، من خلال مثلا زيادة الضرائب على أنشطة لتقليل شراها ممارستها أو التخفيض الجزئي أو الالغاء النهائي للضرائب لزيادة حجم ممارسات الأنشطة المعنية بالتشجيع؛

- **نظام الأجور والعمل:** تشتمل على قوانين وتشريعات تحديد العلاقة بين المؤسسات الاقتصادية وغير الاقتصادية والعاملين فيها من شروط التوظيف وظروف العمل ومختلف حقوق وواجبات العمال؛

- **نظام الائتمان:** مختلف الأنظمة والقوانين والإجراءات التي تلجأ إليها الحكومات من خلال البنك المركزي والأجهزة المصرفية لتنظيم عمليات التمويل، وأهم الأدوات المستخدمة هنا سعر الفائدة وسعر الفائدة وسعر خصم الأوراق التجارية الأمر الذي يؤدي إلى زيادة تكلفة الحصول على الأموال أو خفضها وبالتالي على معدلات النشاط الاقتصادي؛

- **نظام المساعدات الحكومية:** وتمثل شروط تأهيل المؤسسات الاقتصادية من خلال المساعدات المالية المباشرة التي تقدمها الدولة لمساعدتها على اجتياز التعثرات المسجلة من خسائر أو تحمل فوارق الأسعار خاصة في السلع الأساسية الواسعة الاستهلاك؛

- **نظام الاستيراد والتصدير:** من خلاله تضبط الدولة أنشطة المؤسسات الاقتصادية وكل ما يؤثر فيها استيراد وتصدير، والحالات العادية تشجع الحكومات التصدير وتحاول ان تقلل من الاستيراد من خلال الرسوم الجمركية والضرائب؛

- نظام التسعير: لحماية محدودتي الدخل تلجأ الدولة إلى تسقيف سعر المنتجات والخدمات الضرورية لتمكين المجتمع من الاستفادة من دخلها الوطني بطريقة أكثر عدل، وتجدر الإشارة هنا إلى أهمية متابعة مثل هذه الأنظمة وضبطها لتفادي الانتهاز في فارق صرف العملات قصد التهريب وهذا ما عانته الجزائر وشعبها جراء التحويل المتعمد للسلع المدعمة بممارسة عمليات البيع للخارج خارج الإطار القانوني؛

- نظام المواصفات والمقاييس: ويتضمن وضع المواصفات القياسية الواجب توافرها في السلع المستوردة أو المنتجة محليا حتى تكون صالحة للاستعمال.

والأنظمة السابقة الذكر تعتمد في توجيه النظام الاقتصادي ككل حسب السياسات المسطرة والأهداف المرجوة، والتركيز على الأجور في بلد مثل الجزائر له أسبابه كون وجود المجتمع بغالبية مستهلكة جعلها لا تتكيف فعلا والتطورات التي تمر بها الجزائر

3- الاستثمار المحفز قيمة ثابتة في دالة الاستثمار:

تجعل التحفيزات الضريبية على الدخل من العمال أكثر توجهها للاستثمار، والخوض في تفاصيل الاختيار والمفاضلة يعود إلى الفرص الاستثمارية الممكنة وكذلك لوحة المؤشرات الاقتصادية الخاصة بالمناطق والولايات، وبهذه الكيفية يتضح بالنسبة للعلاقة بين التحفيزات الضريبية على الدخل والاستثمار المجتمعي أنها دائما متساوية، فالاستثمار وقراره بالنظر الكينزية مرتبط بمعدل الفائدة، ولكي يتخذ قرار من الاستثمار في مشروع أو عدمه تحسب الإيرادات الصافية المتحققة منه خلال فترة تشغيله ثم تستحدث هذه الإيرادات إلى سنة اتخاذ القرار اعتمادا على معدل الفائدة فإذا كانت قيمة الرسمة أو صافي القيمة الحالية أكبر من تكلفة المشروع فسيعد من بين الفرص الممكنة ليتم وبعد القيام بالخطوات السابقة المفاضلة بين مختلف هذه الاختيارات طبعا على أساس الأكبر من حيث المردود، دون اغفال المخاطرة وعوامل أخرى* قد تؤثر على القرار، كما يمكن المفاضلة

* القرارات الاستراتيجية في الاستثمار لا ترتبط فقط بالمردود ونسبة المخاطرة فهناك العوائد الاجتماعية خاصة في القطاع العام وكذلك حماية البيئة في المجتمعات الأكثر وعيا وتقدما، وصولا إلى إمكانات التجسيد والتجاوب في المجتمع، فالجدوى الاقتصادية يمكن قياسها بالأرقام وهذا صحيح، وايضا يمكن إضافة جوانب الاستراتيجية الوطنية أو المحلية في هذه الحالة مثلا أنشطة الاستيراد كفرص ذات مردود كبير في المجتمعات الأقل نموا والاستثمار فيها أقل جهد وهي أيضا أقل مخاطرة خاصة في ظل المفاهيم التسويقية الحديثة المعتمدة في الانتاج الغربي، ولكن بالأخذ بأولوية إستراتيجية مثلا مبرمجة لتشجيع الانتاج المحلي ستكون من القرارات التي تستحق الاحترام، ويمكن هنا التنويه بالتجربة اليابانية بعد الحرب العالمية الثانية التي هدرت استقرار المجتمع الياباني واقتصاده، لكن وبقناعة من هذا المجتمع اتجه بسلوكة الاستهلاك لشراء المنتجات اليابانية ودون ايعاز حكومي رغم تكلفتها أو جودتها ودون مقارنتها مع غيرها من المنتجات المستوردة، والمثال يمكن القياس به على مسؤولية كل المكونات في البلاد في اطار الأولويات المعلنة وغير المعلنة بالمنع أو للمضي في ضمان استقرار ونمو اقتصادي مستقبلي وحقيقي على حساب عائد آني وحاجة عابرة. فتقافة تحقير المنتج الوطني رسمت طريق الفشل في الانتاج الوطني وبكيفية أو أخرى أعطت بعد ثقافي اجتماعي سلبي في المجتمع الجزائري، فكون الردانة إن وجدت فهي نتاج تفاعل كل مكونات هذا المجتمع بأبعاده وهياكله وفاعليه مباشرة أو بغير المباشرة، والدال على الخير كفاعله.

بين الاستثمار في مشروع أو الإيداع البنكي أو ما يسمى بالكفاءة الحدية للاستثمار مقارنة بمعدل الفائدة المعروضة لدى البنوك¹²، هذا تحليل علمي وهو أيضا مرهون بالرغبة في الاستثمار، وهذه الأخيرة إن لم تكن موجودة فلا داعي للمقارنة أو المفاضلة ولا تحفيز بالفائدة ولا بالمردود، فغالبا ما تركز أموال كبيرة في البيوت والخزائن البنكية والشخصية دون تحويلها للتمويل الاستثماري نتيجة للأسباب سابقة الذكر والمتعلقة بتحديات المنظومة التمويلية بشكلها وآلياتها في الجزائر بالإضافة إلى غياب ثقافة الاستثمار كل ذلك سيجد مبالغ معتبرة من الأموال ويعيق هذا الاستثمار وتطوره، وحتى في الاقتصاديات الغربية يحدث أحيانا هذا النفور بالعزوف عن الاستثمار بسبب نظامها التسويقي والإنتاجي المرتبط كثيرا بالتوجه برغبات المستهلكين تدريجيا نحو الاستهلاك الافتراضي الذي تتجلى مظاهره في وجبات الحيوانات النادرة أو شراء أراضي في القمر والمريخ والمبالغة في التجميل وجراحته ومستحضراته وتجارة الأعضاء البشرية وتجارة البشر ومختلف الأنشطة غير المشروعة أو التي لا نفع اقتصادي لها على المجتمع*، فمن أين مصدر هذه الأموال؟ وعلى حساب ماذا؟ أما منبعها فهو ثروة المجتمع أو دخله، وأما مصبها فعلى حساب الاستثمار النافع والمشروع، وبعيدا عن هذه الأمور سيكيف الوضع الاستثماري مع رغبة الاستثمار بضمان الجزء الخاضع للتحفيز مباشرة أي بنسبة 100% وتخفيض الاستهلاك مقارنة مع زيادة الدخل، وفي نفس الوقت وضع الخطوة الأولى في التوجه نحو المنتج المحلي كون المستثمرين جزائريين ويعيشون مشاريع تخصهم بعائلاتهم ومناصب عمل ساهموا في جعلها حلا لمشاكل بطالين وعائلات ترتقبها، وهنا يصبح الاستثمار معبرا عنه بدالة خطية الثابت فيها جزء الدخل المحفز ضريبا بثقافة استثمار كاملة والذي يرمز له بالرمز μ ، أما المتغير هو الاستثمار التلقائي وبمعامل β ، والمساوي لطرح كل من الاستهلاك والاستثمار التلقائي من الدخل مقسوما على الدخل ثم طرح الحاصل من الواحد وتكتب رياضيا بالشكل

$$I = \mu + \beta y$$

3-1- الدخل الساكن كعنصر سالب في الاستثمار

تختلف المجتمعات من الناحية الثقافية في أمور عديدة فللاستهلاك ثقافته والتي ترتبط بعوامل العادات والتقاليد والدين وحتى الطبيعة، وكذلك للاستثمار ثقافته والتي بدورها ترتبط بنفس الأمور مع اختلاف في التوجه كونهما متضادين في الهدف مشتركين في المصدر المتمثل في الدخل، وعموما عند الخوض في كيفية توجيه الاستثمار يجب

* مثلا عمليات التجميل ومستحضراتها في انفاق الولايات المتحدة بلغ ما مجموعه 7 مليار دولار سنويا و11.7 مليار دولار سنة 2007 فقط لمستحضرات التجميل وبمعدل زيادة في هذه المنتجات بلغت 500% وتزايدت تكلفة رغبة المستهدفين في الحملة التسويقية بالاعتماد على التطور التكنولوجي البشع في التجميل، ولذلك آثار اقتصادية سلبية على المجتمع وعلى ميزانيات الأسر كما أظهرت دراسة تؤثر النساء غير الملتزمين بمعايير معينة من الجمال مهنيا وماليا.

الانطلاق من ثقافته، فإذا تغير الدخل فسيؤدي ذلك إلى تغير في الاستثمار ويحدث هذا بالتوافق مع ثقافة الاستثمار ، كون الزيادة في الدخل أو باقي الدخل بعد طرح الاستهلاك لا تعني بالضرورة الاستثمار لأن هناك كثيرين يمتنعون عن الادخار أو الاستثمار المباشر، إذا هذا الجزء المتوفر من الدخل وغير المستثمر سيكون ساكنا أو راكدا ولا يمكن احتساب التغير في الدخل دون الأخذ بأثر ثقافة الاستثمار والتي تعبر بمعدلها عن الواحد مطروحا منه معدل ركود الدخل.

خاتمة

يمكن تغيير أوضاع الاقتصاد الجزائري بالأخذ بمبادرة التحفيز الضريبي الذي يمس إيجابا الدورة الاقتصادية ويمهد طريق المشاركة الفعلية في مسار التنمية لدى غالبية أفراد المجتمع، فدور هذا الأخير الغائب تقريبا عن متابعة ومواكبة ما يحصل من محاولات للتحسين في الاقتصاد الجزائري سيقوض من النجاح، أما إذا توفرت الأرضية الملائمة للرفع من مستويات الثقافة الاستثمارية التي كانت ولا تزال منبع النمو والتطور، فالمبادرة بضمان محفزات تمس الدخل ستعطي بداية جيدة في التوجه بالسلوكين الاستثماري والاستهلاكي على حد سواء، فضمن الاستثمار المحفز بتخفيضات الضريبة على الدخل يعطي للمجتمع عامة والعمال خاصة فرصة الاستثمار وتمويل تجعل من اهتمام المجتمع أولوية في نمو المشاريع الاقتصادية على إعتبار المساهمة التي تعود بأثرها على تفعيل وجود المجتمع ليس بقيمتها فقط بل بمتابعته للتطورات الحاصلة في الاقتصاد ومحاوله مساهمتها بطريقة ايجابية، وبذلك سيعطي هذا الأسلوب قيمة فعلية لدور المجتمع في الدورة الاقتصادية، فالتطور المنشود لا بد أن يأخذ في برامجه ما يريده المجتمع وما يملكه هذا الأخير من موارد وخصوصيات سياسية اقتصادية وثقافية، فالتجارب الناجحة مثلا في اليابان لا يمكن نسخها في المجتمع الجزائري ولكن تبقى هذه التجربة مرتبطة بمجتمع آخر مختلف، وعلى اعتبار أن النشاط الاقتصادي في أي مجتمع في دائرتين مادية ونقدية، الدائرة المادية التي تتمثل بالتدفقات السلعية (العرض الكلي) أما الدائرة النقدية فإنها تتمثل في التدفقات النقدية (الطلب الكلي)، وحتى يضمن الاقتصاد الوطني شكل التوازن المالي فيه لا بد من تحقيق التعادل بين معدل التغير في كلا التدفقين وفي بعض الأوقات يختل التوازن بين التيار النقدي والتيار السلعي داخل الاقتصاد مما يؤدي إلى بروز ضغوط تضخمية أو إنكماشية على مستوى الاقتصاد مما يقتضي تدخل المؤسسات المالية الوسيطة لتحقيق التوازن المالي بالتدخل المناسب للمؤسسات المالية ولكن هذه الأخيرة لا يمكنها أن تحكم تصرفات الأفراد في جوانب كثيرة خاصة إذا تعلق الأمر بالدخل الساكن فيجب هنا الأخذ بالأمور الحقيقية المنظمة للدورة الاقتصادية بداية بدراسة المشاكل الحقيقية للاقتصاد، وهنا يمكن اقتراح بعض النقاط المهمة ذات التأثير على دور المجتمع في التمويل والتنمية الاقتصادية:

- ترقية ثقافة الاستثمار بتحفيز في ضريبة الدخل؛
- الاعتماد على لوحة للمؤشرات الاقتصادية الخاصة بالمناطق والولايات وتبرز فيها أولويات وأنجح فرص التنمية؛

- الاعتماد على المرافق المتوفرة في تنمية الاستثمار المجتمعي، وبالتالي تقريبها أكثر للمنفعة من خلال توسيع نشاطها ليشمل الاستثمار بداية من تقديم المعلومات والفرص الممكنة؛

- إشراك الجامعات من خلال المشاريع البحثية المعدة وتوفير فرص تحقيقها، والاعتماد كذلك على التوجيه المسبق لمشاريع التخرج للطلبة مما سيوفر في المقابل امكانية استثمار المدخرات وبالتالي توفير مناصب عمل أكثر استمرارية؛

- ايجاد طرق كفيلة للقضاء على الاكتناز فالمجتمعات الأكثر انفتاحا على استثمار مدخراتها تحقق لبلدانها فرصا تنمية أكثر وبالتالي بقاء أجزاء من دخل في شكل ساكن سيقوض من فرص التنمية الممكنة وسيؤثر سلبا على مستقل الاقتصاد ككل.

الجداول والأشكال

جدول رقم (1) واردات الجزائر الأساسية من السلع لسنة 2009 بالآلف دولار¹³

مؤشرات الإستيراد		إسم المنتج
الميزان التجاري في 2009	قيمة الواردات لسنة 2009	
5,935,592	39,258,328	كل المنتجات
-7,391,625	7,402,222	الآلات ومستلزمات المفاعلات النووية...الخ
-4,976,745	4,979,777	مصنوعات الحديد أو الفولاذ
-4,796,005	4,797,573	السيارات وغيرها من السكك الحديدية والترام
-3,288,280	3,293,290	معدات كهربائية وإلكترونية
-2,419,124	2,524,127	الحديد والصلب
-2,313,529	2,313,554	حبوب
-1,740,202	1,742,828	المنتجات الصيدلانية
-1,183,454	1,190,244	البلاستيك ومشتقاته
-860,268	862,553	منتجات الألبان، البيض والمنتجات الحيوانية
-621,473	626,008	الأجهزة الطبية التقنية

-585,375	585,409	الخشب ومنتجاته والفحم
-559,798	568,979	السكر ومستلزمات الحلويات
-560,820	564,508	زيوت ودهون حيوانية ومشتقاتهما...الخ
43,899,576	543,460	وقود وزيوت ومنتجات التقطير
-449,626	452,237	ورق وورق مقوى، مواد اللب...الخ
-200,995	201,074	التبغ ومستلزمات إنتاجه

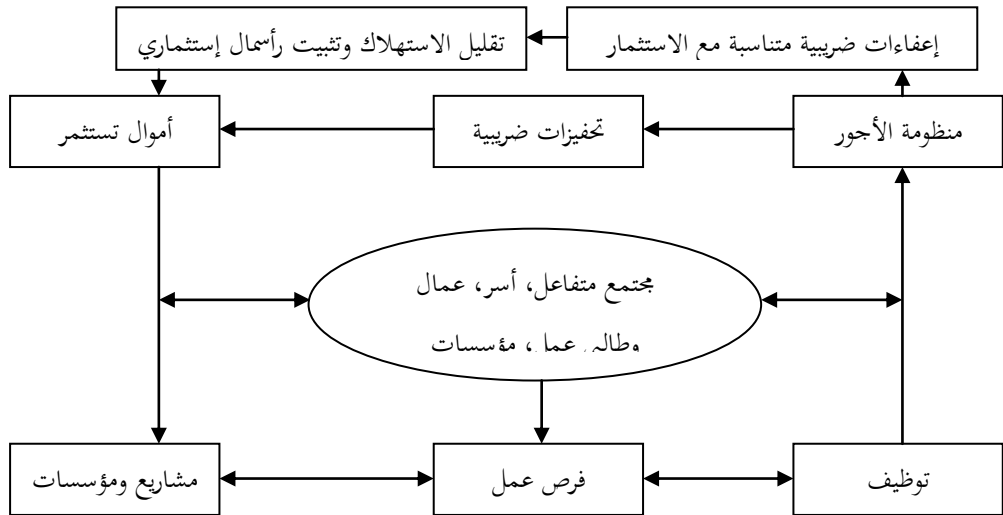
جدول رقم (2) الادخار الاجمالي والعائلي والاستهلاك نسبة إلى الناتج المحلي الاجمالي¹⁴

المبالغ بالمليار دينار

السنوات	اجمالي الدخل (GDP) المحلي	اجمالي (GDS) الادخار	الاستهلاك (FC) العائلي	الادخار (FC) العائلي ¹⁵
1990	555,80,002560	150,599991296	81,830494208	10,242892
1991	844,499976192	315,499970560	75,800805376	10,611173
1992	1048,200019968	337,599987712	79,453282304	8,761500
1993	1165,999996928	323,399974912	77,445996544	8,163019
1994	1491,500007424	396,099977216	77,008101376	5,285303
1995	1990,600032256	559,499968512	78,606180352	5,572470
1996	2570,000007168	809,400008704	76,717580288	8,010041
1997	2780,199911424	890,099859456	75,062026240	9,096989
1998	2830,500102144	770,200043520	76,635807744	10,597959
1999	3238,200082432	1023,900123136	78,898880512	12,570966
2000	4123,499954176	1,849,199,951,872	80,595820544	15,218320

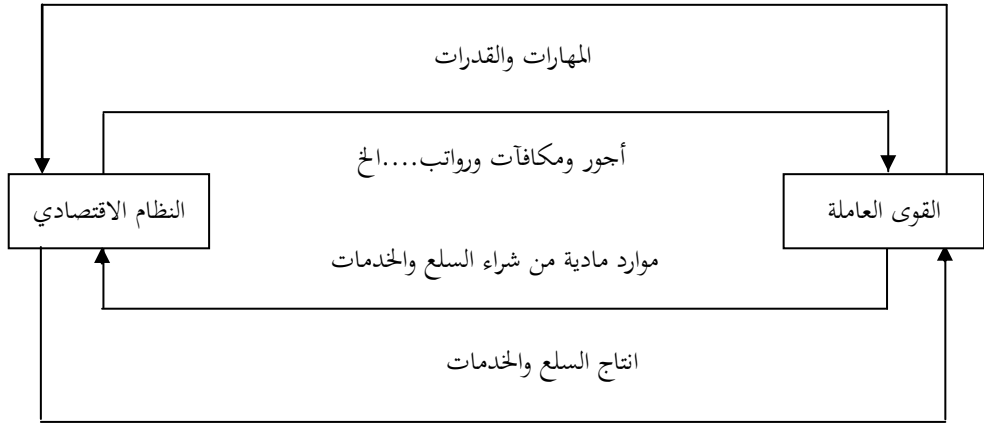
17,736152	82,647023616	1788,499984384	4260,799971328	2001
21,942311	85,567774720	1857,700233216	4546,100199424	2002
28,876588	88,901148672	2361,799737344	5264,299786240	2003
35,973345	94,256160768	2921,699999744	6126,700068864	2004
44,960139	99,093452979	4116	7499	2005

الشكل رقم (1) : التمويل الاستثماري المتفاعل مع المجتمع



المصدر: من إعداد الباحث بناء على الأفكار السابقة الذكر

الشكل رقم (2) تفاعل مدخلات النظام الاقتصادي¹⁶



قائمة المراجع

- ¹ Roberte E. Wright, The First Wall Street (Chestnut Street, PHILADELPHIA and The Birht of American Finance, CHICAGO: The University of Chicago Press, 2005, P: 3.
- ² Willi Semmler, Asset prices, Booms and Interaction of Financial Market, Economic Activity and the Macroeconomic, : Springer, 2002, P: 2.
- ³ John Sloman, Kevin Hinde and Dean Garratt, Economics for Business, England: Pearson Education Limited, 2010, 5th edition, P: 6.
- ⁴ Financial standards foundation, Standards Compliance Chart, from the web site: http://www.estandardsforum.org/browse/standard?standard_id=5 on 19/07/2011 at 11:28.
- ⁵ International Monetary Fund, Algeria: Financial System Stability Assessment, including Reports on the Observance of Standards and Codes on the following topics: Monetary and Financial Policy Transparency and Banking Supervision, IMF Country Report No. 04/138, 2004, P: 5.
- ⁶ Patricia Alonso-Gamo and David Marston, Staff Report for the 2010 Article IV Consultation Prepared by the Staff Representatives for the 2010 Consultation with Algeria, International Monetary Fund, 2010, P: 15.
- ⁷ Ibid, P: 5.
- ⁸ International Monetary Fund, Algeria: Financial System Stability Assessment, including Reports on the Observance of Standards and Codes on the following topics: Monetary and Financial Policy Transparency and Banking Supervision, IMF Country Report No. 04/138, 2004, P: 16.

⁹ International Labour Office, Evaluation: Promoting Good Governance and Decent Work in the Mediterranean through Improved Labour Administration and Social Dialogue, December 2010, P: 2.

¹⁰ Arab Labor Organization, Summary of Documents and Articles of Arab Labor Conference 38th Session, Cairo – Egypt 15-22 May 2011, P: 16.

¹¹ كامل محمد المغربي، الإدارة والبيئة الاقتصادية والسياسة، عمان: الدار العلمية ودار الثقافة للنشر والتوزيع، 2001، ص ص: 12-16.

¹² أحمد الأشقر، الاقتصاد الكلي، عمان: دار الثقافة، 2007، ص ص: 123-124.

¹³ J. Ncube, ZimTrade Report, Market Brief Focus on the Algerian Market, 2011, PP: 8-9.

¹⁴ World bank indicators, from the web site:

http://search.worldbank.org/quickview?name=%3Cem%3EHousehold%3C%2Fem%3E+%3Cem%3Efinal%3C%2Fem%3E+%3Cem%3Econsumption%3C%2Fem%3E+%3Cem%3Eexpenditure%3C%2Fem%3E%2C+etc.+%28constant+LCU%29&id=NE.CON.PETC.KN&type=Indicators&cube_no=2&qterm=amount+of+Household+final+consumption+expenditure+algeria, on 09/08/2011 at 01: 09.

¹⁵ أحمد سلامي ومحمد شبيخي، تقدير دالة الإدخار العائلي في الجزائر 1970-2005، مجلة الباحث عدد 06 \ 2008، ص: 141.

¹⁶ كامل محمد المغربي، مرجع سابق، 2001، ص: 4.