

مجلة الباحث

دورية علمية محكمة سنوية تنشر الأبحاث التطبيقية
المتعلقة بالعلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير



مجلة الباحث

دورية علمية محكمة سنوية تنشر الأبحاث التطبيقية
المتعلقة بالعلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

تصدر عن

جامعة قاصدي مرباح ورقلة - الجزائر

العدد الثاني عشر 2013/12

مجلة الباحث

مدير المجلة : أ.د/ بوطرفاية احمد (مدير الجامعة)

مدير النشر :د/ خليفة عبد القادر

رئيس التحرير:د/ شعوبي محمود فوزي

أعضاء هيئة التحرير :

د/ دويس محمد الطيب (جامعة ورقلة)

د/ علاوي محمد لحسن (جامعة ورقلة)

د/ غريب بولرباح (جامعة ورقلة)

أ.د/ بختي ابراهيم (جامعة ورقلة)

د/ بن عيشة باديس (جامعة الجزائر 3)

د/ بوعلام بوعمار (جامعة ورقلة)

الهيئة العلمية للمجلة :

أ.د/ أقاسم قادة، جامعة الجزائر 3 - الجزائر

أ.د/ بختي ابراهيم، جامعة ورقلة - الجزائر

أ.د/ براق محمد، المدرسة العليا للتجارة - الجزائر

أ.د/ بلوافي أحمد مهدي الشريف، جامعة الملك عبد العزيز - السعودية

أ.د/ بن بلغيث مداني، جامعة ورقلة - الجزائر

أ.د/ بن عيسى محمد صفوان، جامعة المنار - تونس

أ.د/ تومي صالح، جامعة الجزائر 3 - الجزائر

أ.د/ الدواي الشيخ، جامعة الجزائر 3 - الجزائر

أ.د/ راتول محمد، جامعة الشلف - الجزائر

أ.د/ رحال علي، جامعة باتنة - الجزائر

أ.د/ رفعت عودة الله الشناق، الجامعة الأردنية الهاشمية - الأردن

أ.د/ سناء عبد الكريم الخناق، الجامعة الماليزية التكنولوجية - ماليزيا

أ.د/ سيرجيو برنسياري، جامعة أنكونا - إيطاليا

أ.د/ شيخي محمد، جامعة ورقلة - الجزائر

أ.د/ صديقي مسعود، جامعة ورقلة - الجزائر

أ.د/ العباس بلقاسم، معهد التخطيط العربي - الكويت

أ.د/ عبد الرحيم عبد الحميد الساعاتي، جامعة الملك عبد العزيز - السعودية

أ.د/ عزوز الهمة، المركز التقني العالي الفرابي سلا - المغرب

أ.د/ عطيل أحمد، المدرسة العليا للتجارة، رين - فرنسا

أ.د/ عماري عمار، جامعة سطيف - الجزائر

أ.د/ فرحي محمد، المدرسة العليا للتجارة - الجزائر

أ.د/ قدي عبد المجيد، جامعة الجزائر 3 - الجزائر

أ.د/ قويدري محمد، جامعة الأغواط - الجزائر

أ.د/ مارك تسلر، جامعة ميشيغان - الولايات المتحدة الأمريكية

أ.د/ محفوظ احمد جودة، جامعة العلوم التطبيقية - الأردن

أ.د/ محمد أقاسم، كلية دنفر كولورادو - الولايات المتحدة الأمريكية

أ.د/ مفتاح صالح، جامعة بسكرة - الجزائر

أ.د/ ناصر دادي عدون، المدرسة العليا للتجارة - الجزائر

أ.د/ هواري معراج، جامعة غرداية - الجزائر

التعريف بالمجلة

مجلة الباحث، دورية علمية دولية محكمة، ظهرت سنة 2002م، تهتم بنشر الأبحاث التطبيقية المتعلقة بالعلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، التي لم يتم نشرها سابقاً، والمعالجة بأسلوب علمي موثق ؛ وهي موجهة لجميع الباحثين أينما وجدوا سواء في الكيانات البحثية أو الأكاديمية، الدوائر الحكومية أو المؤسسات الاقتصادية ؛ وتنتشر فيها الأبحاث باللغات الثلاث : العربية، الإنجليزية والفرنسية.

ترسم سياسة المجلة من قبل المجلس العلمي للجامعة في إطار المخطط الوطني للبحث العلمي، ويتم الإشراف العلمي من طرف المجلس العلمي لكلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، بمعية الهيئة العلمية الاستشارية، وهيئة تحرير المجلة.

تسهر مديرية النشر للمنشورات العلمية بالجامعة على المتابعة والإشراف الإداري للمجلة والتكفل بطبعها وتوزيعها، بالتنسيق مع رئيس تحرير المجلة.

المجلة مصنفة ضمن عدد من قواعد المعطيات والبوابات الوطنية والدولية التالية :

-البوابة العربية للمعلومات الإدارية "إبداع" التابعة للمنظمة العربية للتنمية الإدارية بجامعة الدول العربية :

<http://www.aradoportal.org/confernece.aspx>

- قاعدة البيانات العربية الإلكترونية معرفة E-marefa :

<http://e-marifah.net>

- قاعدة معلومات الاقتصاد والإدارة EcoLink :

<http://www.mandumah.com/ecolinkjournals>

- الدليل الأكاديمي للجامعات العربية :

<http://www.colleges4arab.com/links/colleges4arab-18.html>

- موسوعة الاقتصاد والتمويل الإسلامي :

<http://iefpedia.com/arab/?cat=129>

المجلة مُعرّفة لدى العديد من محركات البحث الشهيرة مثل : Yahoo, Bing, Google ... وغيرهم.

المجلة معتمدة لدى العديد من المؤسسات الجامعية والأكاديمية الوطنية والدولية، حيث أنها مقبولة في الترقّيات العلمية، وفي لجان الخبرة العلمية.

يحق لكل صاحب مقال منشور، الحصول على نسخة من المجلة الورقية مجاناً، بالإضافة إلى شهادة النشر، علماً أن إدارة المجلة لا تتحمل مصاريف التوزيع. ويمكن تحميل النسخة الرقمية الكاملة من موقعها الرسمي بالجامعة :

<http://www.univ-ouargla.dz/Pagesweb/PressUniversitaire/PGs/bahith.html>

ويمكن تحميلها أيضاً من خلال الرابط التشعبي الجنييس : <http://rcweb.luedld.net>

توزع الدورية بشكل مجاني، للمؤسسات الجامعية والمكتبة الوطنية ومركز البحث في الإعلام العلمي والتقني وغيره من المؤسسات الأكاديمية ومراكز البحث المتواجدة على التراب الوطني. ويسمح لغيرها من الكيانات المتواجدة داخل أو خارج الوطن بتحميل النسخ الرقمية من موقع المجلة.

يمكن للمجلة أن تصدر أعداداً خاصة، حسب طبيعة الظرف، والمتطلبات البحثية، وذلك في حدود إمكانيات التحكيم.



قواعد النشر في المجلة

1 - ترسل المقالات وجوبا في شكل ملف مرفق عبر البريد الإلكتروني للمجلة المدون أدناه، ويشترط أن يكون المقال مكتوبا ببرنامج Microsoft Word بنسق RTF. (نوع الخط Times New Roman، مقاسه : 13، سواء باللغة العربية أو باللغة الأجنبية، أما العناوين فتكتب بنفس الخط والمقاس مع تثخينها)، يراعى في حجم المقال كحد أقصى 16 صفحة من حجم A4 (21 x 29.7) سم، بما فيها المصادر، الهوامش، الجداول والرسوم التوضيحية، ويجب أن ترقم الصفحات ترقيماً متسلسلاً. أما بالنسبة لهوامش الصفحة من الأعلى والأسفل 2.54 سم ومن اليمن 2.6 سم ومن اليسار 1.5 سم ؛ والمسافة بين الأسطر تقدر بـ 0.88 سم.

2- تقديم عنوان المقال بلغة تحرير المقال وباللغة الإنجليزية، وجوبا.

3- يرفق الباحث ملخصاً عن البحث لا يزيد عن 10 عشرة أسطر بلغة تحرير المقال، وباللغة الإنجليزية (نوع الخط : Times New Roman، مقاسه : 13)، مع ضرورة إدراج الكلمات المفتاحية (Keywords) التي لا يجب أن تتعدى 7 كلمات ترتب حسب ورودها في المقال.

4- يجب الإلتزام بقواعد ضبط الكتابة :

- أ- إحترام المسافات البادئة، في الفقرات، وتجنب الفقرات و الجمل الطويلة جدا.
- ب- عدم ترك مسافة (فراغ) قبل علامات الضبط المنفردة كالنقطة (.) والفاصلة (،) وترك مسافة بعدها إذا أتبعته بكلمة أو نص.
- ج- يجب ترك مسافة قبل وبعد علامات الضبط المركبة كالنقطة الفاصلة (؛) و النقطتين (:) و علامة التعجب (!) و علامة الإستفهام (؟) .

5- يفضل تحرير المقال وفق النمط IMRAD بحيث يشمل على (تمهيد، الطريقة، النتائج ومناقشتها، الخلاصة، الملاحق، الإحالات والمراجع)، لمزيد من التوضيح أنظر أحد الرابطين التاليين :

<http://fr.knowledger.de/00347332/IMRAD>

<http://en.wikipedia.org/wiki/IMRAD>

- للمساعدة في التحرير العلمي يمكنكم تحميل المقال الموسوم بـ : "أسلوب الكتابة العلمية للمقال وفق طريقة IMRAD" من الرابط التالي : http://rcweb.luedld.net/Article_IMRAD_BB.pdf

6- يجب تصنيف المقال حسب الترميز Jel، لمزيد من التوضيح أنظر أحد الرابطين التاليين :

http://www.aeaweb.org/journal/jel_class_system.php

http://fr.wikipedia.org/wiki/Classification_JEL

7- بغرض تسهيل مهمة الإلتزام بالشكل المطلوب، يمكنكم تحميل ملف قالب بصيغة الورد من موقع المجلة، جاهز للكتابة فيه مباشرة (النسخة العربية : Article_Arb.dot، أو النسخة الأجنبية : Article_Ang.dot)، على أساس أن هذا الملف يتماشى مع الشروط المذكورة (يجب أن يكون المقال نسخة مطابقة شكلاً للملف القالب)؛ لمزيد من التوضيح، يمكن الإطلاع على مقال معياري Article_Standard.pdf، بالموقع الإلكتروني للمجلة.

8- ترفق المادة المقدمة للنشر بنبذة عن الباحث متضمنة اسمه بالعربية وباللاتينية مع عنوان بريده الإلكتروني الشخصي، والمؤسسة الجامعية المنتمى إليها، وإسم المخبر إن وجد ؛ وفي حالة تقديم المقال من طرف مجموعة باحثين، يجب إرسال الموافقة الصريحة لكل واحد منهم بقبول النشر المشترك عن طريق بريده الشخصي.

9- مادة النشر تكون موثقة كما يلي :

- بالنسبة للكتب : إسم المؤلف، "عنوان الكتاب"، دار النشر (الناشر)، مكان النشر وسنة النشر، رقم الصفحة/الصفحات.

- بالنسبة للمجلة : إسم المؤلف، "عنوان المقال"، عنوان المجلة، العدد، مكان النشر وسنة النشر، رقم الصفحة/الصفحات.
- بالنسبة لمراجع الانترنت : إسم المؤلف، "عنوان المقال"، تاريخ التصفح، العنوان الإلكتروني كاملا (يشمل الملف).

10 - توضع الإحالات والمراجع والمصادر والجداول في آخر المقال، وترقم بالتسلسل حسب ظهورها في النص، (مراجع المقال هي فقط تلك المراجع والمصادر المقتبس منها فعلا).

11 - يحق للمجلة (إذا رأت ضرورة لذلك) إجراء بعض التعديلات الشكلية على المادة المقدمة للنشر دون المساس بمضمونها ؛ المجلة غير ملزمة برد المقالات غير المقبولة للنشر.

12 - يتم تحويل المقال إلى لجنة التحكيم بعد ملائمته لقواعد النشر، و يصبح مقبولا للنشر إذا نال موافقة عضوين من لجنة التحكيم، أحدهما محلي من داخل الجزائر، والآخر خارجي ؛ وفي حالة رفض أحدهما يعرض مرة أخيرة على محكم ثالث ومن تم يتحدد مآله حسب نتيجة التحكيم، التي تعتبر نهائية، وفي حالة القبول بعد التعديل فإن صاحب المقال عليه أن يجري التصحيحات المطلوبة منه خلال مدة زمنية لا تتعدى شهرا واحدا.

13- ننبه على أن كل مقال يخالف شروط النشر لا يؤخذ بعين الاعتبار، والمجلة غير معنية بإعلام صاحب المقال بذلك.

14- تُعبر مضامين المواد المنشورة في المجلة عن آراء أصحابها، ولا تمثل بالضرورة رأي المجلة.

15- كل مقال مقررصن أو سبق تقديمه إلى جهة أخرى للنشر، فإن صاحبه يدرج في القائمة السوداء الممنوعة من النشر بالمجلة.

16 - ترسل وتوجه المراسلات فقط عبر البريد الإلكتروني للمجلة: rcweb@luedld.net

المحتويات

- تطورات أسعار النفط وانعكاساتها على الموازنة العامة للدول العربية خلال الفترة (2000-2009)، براهيم بلقطة 18 - 9
- تأثير النفط على البيئة خلال مرحلة النقل -حالة الجزائر-، رحمان أمال & محمد التهامي طواهر 27 - 19
- المسؤولية الاجتماعية للشركات النفطية العربية، شركتي "سوناطراك الجزائرية، أرامكو السعودية " نموذجاً، محمد فلاق 38 - 29
- إطار حوكمة المؤسسات في الجزائر - دراسة مقارنة مع مصر، علي عبد الصمد عمر 46 - 39
- التوجه السوقي للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية بين الضرورة والاختيار دراسة ميدانية لمجموعة من المؤسسات بولاية سطيف، الشريف بقة & سمراء دومي 56 - 47
- دور نظام المعلومات التسويقية في تحسين مبيعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب (GMS)-الجزائر، مفيدة يحيوي & حنان سبع 68 - 57
- علاقة الواردات ببعض المتغيرات الاقتصادية العالمية 1970-2010 (دراسة قياسية لحالة الجزائر)، صالح تومي & جمعة رضوان 76 - 69
- تقويم أثر إنضمام المملكة العربية السعودية لإتفاقية GATS على سوق التأمين السعودي، أسامة ربيع أمين سليمان 87 - 77
- إشكالية العلاقة التناقضية بين النمو الاقتصادي وحماية البيئة : مقارنة توفيقية، أحمد لعمي 94 - 89
- البيئة في الجزائر من منظور اقتصادي في ظل الإطار الاستراتيجي العشري (2001-2011)، شراف براهيم 104 - 95
- العرض العمومي في البورصة وأثره على الأداء المالي للمؤسسات الاقتصادية - دراسة حالة مؤسسات اقتصادية مدرجة في بورصة الجزائر-، محمد زرقون 116 - 105
- أثر التسيير الجبائي على الأداء المالي في المؤسسات الاقتصادية الجزائرية دراسة لعينة من المؤسسات في ولاية بسكرة- الجزائر، صابر عباسي & محمود فوزي شعوبي 128 - 117
- دور مراجع الحسابات في تلبية احتياجات مستخدمي القوائم المالية، محمد بشير غوالي 138 - 129
- قياس الكفاءة البنكية في ظل التحولات الاقتصادية في الجزائر - تطبيق تحليل مغلف البيانات (DEA) لمجموعة من البنوك لسنة 2010، فريد بن ختو & محمد الجموعي قريشي 147 - 139
- دور إستراتيجية التعويضات في تحقيق الميزة التنافسية - دراسة ميدانية في المصارف التجارية الجزائرية، مديحة بخوش 158 - 149
- قياس الكفاءة التشغيلية باستخدام طريقة النسب المالية لعينة من البنوك العاملة بالجزائر خلال الفترة (2006 - 2010)، سليمان ناصر & شريفة جعدي 164 - 159

Dutch disease et désindustrialisation en Algérie, une approche critique , <i>BELLAL Samir</i>	1-13
---	------

تطورات أسعار النفط وانعكاساتها على الموازنة العامة للدول العربية خلال الفترة (2009-2000)

براهيم بلقطة *

جامعة حسنية بن بوعلي، الشلف - الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

ملخص : عرفت أسعار النفط خلال العقد الأول من القرن الواحد والعشرين تطورات كبيرة وتقلبات حادة ومفاجئة، حيث شهدت منحا تصاعديا منذ 2002 وإلى غاية منتصف 2008، في حين أنها عرفت خلال النصف الثاني من سنة 2008 وبداية 2009 تقلبات حادة ومفاجئة، متأثرة بتداعيات الأزمة المالية العالمية، الأمر الذي أثر على حجم العائدات النفطية للدول العربية. وفي ضوء الأهمية التي يكتسبها قطاع النفط في الاقتصاد العربي، وباعتبار الدور الأساسي لهذه العائدات النفطية في الموازنة العامة للدول العربية فقد تجسدت هذه التطورات في نهاية المطاف في الوضع المالي في الغالبية العظمى من الدول العربية، وتجلّى ذلك في تأثيرها على إجمالي الإيرادات والنفقات العامة وبالتالي الوضع الكلي للموازنة العامة.

الكلمات المفتاح : أسعار النفط، عائدات نفطية، نفقات عامة، إيرادات عامة، موازنة عامة.

تمهيد : لقد توافرت قاعدة عريضة من وجهات النظر والآراء المتضاربة حول الأسباب الكامنة وراء الارتفاع غير المسبوق الذي شهدتها أسعار النفط، والتي بلغت مستويات قياسية لم تكن متوقعة منذ سنوات قليلة. وقد دفعت هذه التطورات إلى مغالاة البعض في استقراء التوقعات العالية للأسعار بعد هذه الفترة من الارتفاعات، حيث توقع العديد من المغالين وفيما يشبه الإجماع على أن أسعار النفط سوف تبلغ 200 دولار في الأجل القريب. وخلال النصف الثاني من عام 2008 ألقت الأزمة المالية العالمية بضلالها على السوق النفطية والتي لم تكن بمنأى عن التطورات الحاصلة في الاقتصاد العالمي، وخلال فترة وجيزة لم تتجاوز بضع أشهر تخلت أسعار النفط عن المكاسب التي حققتها على مدى يفوق عن ست سنوات ونصف من الارتفاع المتواصل.

وبالنظر إلى أهمية دور قطاع النفط في الاقتصاد العربي، وتشكل العائدات النفطية منه العمود الفقري لاقتصاديات أغلب الدول العربية والمحرك الأساسي لعملية التنمية في الوطن العربي، فإنه وفي ضوء التطورات التي شهدتها أسعار النفط خلال الفترة 2009-2000، فقد انعكس ذلك على الموازنة العامة للدول العربية من خلال تأثيرها على الإيرادات والنفقات العامة. ومن هذا المنطلق فإنه يتبادر لنا السؤال الرئيسي التالي :

ما هي انعكاسات تطورات أسعار النفط خلال الفترة (2009-2000) على الموازنة العامة للدول العربية ؟

وبهدف الإجابة على السؤال الرئيسي ولغرض الإلمام بمحتويات الموضوع، سنتناول المحاور التالية :

1. تطورات أسعار النفط خلال الفترة (2008-2000) وأهم العوامل المؤثرة عليها ؛

2. تطورات الموازنة العامة للدول العربية خلال الفترة (2008-2000) ؛

3. انعكاس الأزمة المالية العالمية الأخيرة على أسعار النفط ؛

4. تأثير تقلب أسعار النفط في ظل الأزمة المالية على الموازنة العامة للدول العربية.

1- تطورات أسعار النفط خلال الفترة (2008-2000) وأهم العوامل المؤثرة عليها

بينما انخفضت الأسعار الاسمية خلال العام 2001 بمقدار 4.5 دولار للبرميل أي بنسبة 16.3% عن مستويات عام 2000 والبالغة 27.6 دولار للبرميل نتيجة التباطؤ الاقتصادي الذي شهده العالم وأحداث 11 سبتمبر في الولايات المتحدة الأمريكية، لتصل إلى 23.1 دولار للبرميل. إلا أنها أخذت منحا تصاعديا بعد عام 2002 وحتى منتصف عام 2008، حيث تخطت سلسلة متتالية من المستويات القياسية غير المسبوقة وخاصة خلال النصف الأول من عام 2008، عندما تجاوزت الأسعار الاسمية لسلة خامات أوبك حاجز 130 دولار للبرميل، وخلال نفس العام فقد وصل المعدل السنوي لسعر سلة خامات أوبك بالقيم الاسمية إلى 94.1 دولار للبرميل (أنظر الجدول 1). وفيما يلي سنقوم بتفصيل هذه التطورات خلال كل مرحلة على حدى كما يلي :

1.1 انخفاض أسعار النفط خلال عام 2001 وأثر أحداث 11 سبتمبر عليها : لقد شهد الاقتصاد العالمي منذ مطلع العام 2001 تراجعا شديدا في معدلات نموه حيث تعرض لأسوء حالة تباطؤ لم يشهدها منذ 8 سنوات من قبل، ثم جاءت

* belkellabrahim@gmail.com

أحداث 11 سبتمبر في الولايات المتحدة الأمريكية لتزيد من حدة هذا التباطؤ ليتحول الحديث من تباطؤ في النمو الاقتصادي إلى حالة ركود وكساد. وحيث أن الارتباط بين اقتصاديات دول العالم المختلفة وبين أكبر اقتصاد وهو الاقتصاد الأمريكي يعد ارتباطاً وثيقاً فقد انتشر هذا الركود إلى مختلف هذه الاقتصاديات. ولم تكن السوق النفطية بمنأى عن هذه التطورات والتي أثرت بشكل محسوس على الطلب العالمي من النفط الخام الأمر الذي أدى إلى تدهور أسعار النفط، فلقد شهدت مستوياته أسعار سلة أوبك انخفاضاً بنسبة 16% خلال عام 2001 مقارنة بمستويات عام 2000، حيث بلغ معدل سعر أوبك 23.1 دولار للبرميل عام 2001 بعد أن بلغ 27.6 دولار للبرميل عام 2000. وأخذت الفروقات بين مستويات الأسعار تتزايد بشكل ملحوظ خلال الربع الأخير، فلقد انخفضت بـ 1.6 دولار للبرميل خلال الربع الأول مقارنة بنظيره من عام 2000، وانخفضت في الربع الثاني والثالث بـ 0.7 و 5.3 دولار للبرميل على التوالي، وكانت مستوياتها مقاربة للسعر المستهدف من أوبك وهو 25 دولار للبرميل حتى سبتمبر 2001. وصلت الفروقات بعد ذلك إلى ما يزيد عن 10 دولارات للبرميل خلال الربع الأخير أي بنسبة انخفاض بلغت 36%¹، وقد كان لأحداث 11 سبتمبر دور فاعل في تدني أسعار النفط، حيث انخفض على إثرها السعر الفوري لسلة أوبك بمقدار 3.47 دولار للبرميل دفعة واحدة خلال الأسبوع الأخير من سبتمبر، واستمر الاتجاه التنازلي للأسعار في الأشهر التالية إلى أن بلغ السعر 17.6 دولار للبرميل في نهاية العام². ويمكن إبراز أهم العوامل التي أدت إلى انخفاض مستويات أسعار النفط خلال عام 2001 في ما يلي :

– باعتبار أن معدلات النمو الاقتصادي من أهم محددات الطلب على النفط، فإنه وبانخفاض معدلات نمو الاقتصاد الأمريكي إلى 1.0% عام 2001، بعدما أن سجل معدل نموه 4.1% عام 2000، وأداء الاقتصاد العالمي بشكل عام الذي شكل نمواً لا يتعدى 2.4% عام 2001 مقارنة بمعدله خلال 2000 والذي بلغ 4.7%، فقد تأثرت مستويات الطلب على النفط سلباً، بحيث لم يشهد إلا زيادة طفيفة بلغت 100 ألف برميل يومياً أي بنسبة لا تتعدى 0.1% مقارنة بمستواه خلال عام 2000، وهي أدنى نسبة نمو وصل إليها في السنوات الأخيرة³.

– ساهمت الزيادات الملحوظة في مستويات المخزونات في الضغط على أسعار النفط بالانخفاض، حيث شهد إجمالي المخزون ارتفاعاً بـ 83 مليون برميل عام 2001 مقارنة بمستوى عام 2000، حيث وصل إلى 2579 مليون برميل في نهاية عام 2001. وقد بلغ إجمالي المخزون التجاري في نهاية شهر ديسمبر 2001 بحدود 4508 مليون برميل⁴ أي بنسبة زيادة تقدر بـ 1% عن مستويات عام 2000.

– على مستوى إجمالي الإمدادات العالمية، بما في ذلك سواحل الغاز الطبيعي، بلغ إجمالي الإمدادات لعام 2001 مستوى 76.8 مليون برميل يومياً مرتفعاً بـ 100 ألف برميل يومياً، أي بنسبة تغيير طفيفة لا تتجاوز 0.1% مقارنة بمستوى الإمدادات خلال العام الماضي، وهو أعلى مستوى تصل إليه الإمدادات خلال السنوات الخمس الأخيرة، الأمر الذي أثر على أسعار النفط نحو الانخفاض.

– لقد لجأت أوبك إلى سلسلة من قرارات خفض في إمداداتها النفطية لمحاولة المحافظة على توازن السوق عقب الانخفاض الذي عرفته مستويات الأسعار، مما ترتب عليه ارتفاع في مستويات الطاقة الإنتاجية الفائضة لدى بلدان أوبك، الأمر الذي ساهم في تبديد المخاوف في نقص الإمدادات النفطية وبث نوع من الطمأنينة وحالة من الاستقرار في الأسواق، الأمر الذي يؤدي إلى تراجع الأسعار.

2.1. تطورات الأسعار خلال الفترة 2002-النصف الثاني من 2008 : عرفت أسعار النفط خلال الفترة 2002-2008 منحنياً تصاعدياً منتقلاً من مستوى 24.3 دولار للبرميل خلال عام 2002 إلى مستوى 94.4 دولار للبرميل خلال عام 2008، أي بمعدل نمو سنوي قدره 41.21% -مع التنبيه أن سنة 2008 عرفت تقلبات كبيرة حيث فترة الارتفاع المتواصل انتهت في بداية النصف الثاني من سنة 2008 وتلتها بعد ذلك فترة الانخفاض- ولقد بلغ مقدار التغير في الأسعار الاسمية بين عامي 2002 و 2008 حوالي 71.0 دولار للبرميل وبذلك فقد قفزت الأسعار إلى أكثر من أربعة أضعاف. ويمكن إبراز أهم العوامل التي ساهمت في بروز الطفرة السعرية التي شهدتها أسواق النفط خلال هذه الفترة فيما يلي :

– **النمو الاقتصادي والطلب العالمي على النفط :** يعتبر النمو الاستثنائي في الطلب العالمي على النفط خلال الفترة 2002-2008 من أهم الأسباب التي ساهمت في حدوث الطفرة النفطية التي شهدتها أسواق النفط خلال هذه الفترة، حيث شهد الطلب على النفط زيادة مضطردة ومتسارعة ارتفع خلالها الطلب العالمي على النفط من حوالي 77.1 مليون ب/ي خلال عام 2001 إلى أن بلغت مستوياته حوالي 86.7 مليون ب/ي خلال الربع الأول من عام 2008 أي بزيادة تقدر بنسبة 12.45%، ثم انخفض إلى 85.5 مليون ب/ي خلال الربع الثاني من نفس العام. وقد كانت الزيادة في الطلب العالمي على النفط مدفوعة بالنمو المتصاعد في معدلات أداء الاقتصاد العالمي، الذي سجلت معدلات نموه زيادات مرتفعة خلال الفترة 2001 إلى النصف الأول من عام 2008، حيث انتقل من 2.2% عام 2001 إلى 5.2% سنة 2007⁵.

— **إنخفاض سعر صرف الدولار** : لقد أثبتت الدراسات أن التغير في أسعار صرف الدولار تخلف أثراً كبيراً على صناعة النفط العالمية، إذ أن انخفاضه يزيد الطلب على النفط ويخفض من إنتاجه، الأمر الذي يؤدي إلى ارتفاع أسعار النفط⁶. حيث أن الارتفاع الكبير الذي يبدوا في الأسعار الاسمية لسلة أوبك لم يكن حقيقياً، فارتفاع معدلات التضخم وانخفاض أسعار الدولار أمام العملات الرئيسية الأخرى ساهم إلى حد بعيد في اتساع الهوة بين قيمته الحقيقية والاسمية، حيث لم تتجاوز ذروة المعدل السنوي للأسعار الحقيقية 75.2 دولار للبرميل المسجلة في عام 2008، كما أن مقدار الزيادة في الأسعار الحقيقية كان أكثر تباطؤاً عنه في قيمها الاسمية. وعند مقارنة الأسعار الفورية لسلة خامات أوبك بقيمها الاسمية بالعملات الرئيسية يتضح جلياً أثر انخفاض أسعار صرف الدولار الأمريكي في تضخم حدة الارتفاع في أسعار النفط، إذ تجاوزت معدلات الزيادة في أسعار النفط ما بين عامي 2000 و2008 بالدولار الأمريكي حوالي ضعف مثيلاتها بالأورو، فلقد بلغت معدلات الزيادة في الأسعار الفورية لسلة خامات أوبك ما بين عامي 2000-2008 بالدولار حوالي 241%، بينما لم تتجاوز معدلات الزيادة خلال ذات الفترة باليورو 115%، وبذلك لم يتجاوز المعدل السنوي لسعر برميل النفط ذروته في عام 2008 مقوماً بعملات دولية أخرى 64.3 يورو للبرميل، و51.3 جنيه إسترليني للبرميل، وذلك عندما بلغ 94.1 دولار للبرميل⁷.

— **انخفاض الطاقات الإنتاجية الفائضة وارتفاع تكاليف الإنتاج** : لقد هيأت الفترة الزمنية التي شهدتها الأسواق خلال عقدي الثمانينات والتسعينات والمتسمة بالمستويات المنخفضة لأسعار النفط لنزوح الاستثمارات في توسعة الطاقات الإنتاجية، أضف إلى ذلك الارتفاع الهائل للتكاليف الرأسمالية للمشاريع البترولية التي شهدتها العقد الحالي، إذ تعتبر زيادة تكلفة الإنتاج من أحد أهم العوامل المحيطة لنشاط الاستثمار في مشاريع إنتاج النفط، خاصة في ظل البيئة غير المشجعة للاستثمار، حيث واجهت المشاريع القائمة قيد التنفيذ زيادة في تكلفة محطات الإنتاج، وتكلفة الأنابيب وتكلفة الكوادر البشرية. هذا ما أدى إلى عدم التوافق بين النمو في العرض- الناجم عن قلة الاستثمار في طاقات الإنتاج الإضافية والذي نتج عن الأسعار المنخفضة خلال فترة الثمانينات والتسعينات وارتفاع تكاليف الإنتاج- وبين الزخم السعودي في الطلب العالمي، وهو ما أدى إلى ارتفاع الأسعار بالشكل التصاعدي القوي الذي عرفته منذ 2002 إلى غاية المنتصف الأول من 2008.

— **زيادة نشاط المضاربة في الأسواق الآجلة للنفط** : لقد شجعت الدوافع المتعلقة بالتوقعات بشأن تحقيق عوائد مرتفعة نسبياً في الاستثمار في السلع الأساسية نتيجة لاحتمالات التشدد في العوامل الأساسية في السوق على دخول العديد من المستثمرين الجدد للسوق النفطية والمتمثل في المؤسسات الاستثمارية مثل صناديق التقاعد وشركات التأمين. وكون أن العلاقة طردية بين عائدات السلع الأساسية وارتفاع معدلات التضخم، فقد دخل العديد من المستثمرين في سوق السلع للتحوط ضد مخاطر التضخم وضعف الدولار⁸. وقد ساهمت الابتكارات المالية التي ظهرت في الفترة الأخيرة في أسواق السلع إلى السماح للمستثمرين من الاستفادة من ارتفاع أسعار النفط دون الحاجة إلى الحيازة الفعلية للنفط على هيئة مخزون، وهو ما برز واضحاً في كثافة نشاط المضاربة (وهي شراء النفط بغرض إعادة بيعه بسعر أعلى، بدلاً من استخدامه لأغراض تجارية) في الأسواق الآجلة للنفط.

وخلال السنوات القليلة الماضية بدأت التعاقدات في السوق المستقبلية للبترول ترتفع من سنة إلى أخرى، بل ومن شهر إلى آخر، بحيث فاقت كمياتها وبحدة مراحل الكميات الفعلية للإنتاج أو الاستهلاك العالمي من البترول وبهذا فقد أصبح المتداول من العقود النفطية مما يعرف بالبراميل الورقية أكبر من المعروض من الشحنات النفطية الحقيقية، هذا ما أدى إلى خلق طلب وهمي على البراميل الورقية للنفط، وتزايدت حدة الهلع في الأسواق إزاء الارتفاع المتواصل للأسعار مما دفع مستخدمي النفط الفعليين من مستهلكين ومصافي تكرير إلى التحوط من الارتفاع المستمر للأسعار عن طريق دعم بناء مخزوناتهم النفطية مما تسبب في زيادة متزايدة للطلب والمخزون للضغط على الأسعار صعوداً⁹.

— **مشكلة الاختناقات في صناعة التكرير** : يعود ارتفاع أسعار الخام جزئياً لضعف نمو الطاقة التكريرية بدول مستهلكة رئيسية مثل الولايات المتحدة¹⁰، وذلك بسبب ضعف الاستثمار في بناء مصافي جديدة خلال العقدين الماضيين، واقتصار الأمر على بناء عدد قليل من المصافي الجديدة - أغلبها في آسيا- حيث كانت قوانين وتشريعات حماية البيئة حائلاً أمام إنشائها في الدول المستهلكة. وقد حفز النمو الاستثنائي في الطلب العالمي على النفط خلال الفترة 2000-منتصف 2008 إلى الزيادة في استغلال طاقات التكرير المتاحة الأمر الذي دفع أسعار النفط للصعود.

— **الظواهر الطبيعية والتوترات الجيوسياسية التي عرفها العالم** : حيث تزايدت درجة الحساسية الشديدة لأسعار النفط تجاه أي أنباء تتردد حول أية مخاطر تهدد بانقطاع الإمدادات بفعل الظروف الطبيعية أو الجيوسياسية. ومن بين الظروف الطبيعية التي أثرت على أسعار النفط خلال الفترة 2002-2008 إعصار إيفان الذي اجتاحت خليج المكسيك عام 2004. وإعصار كاترينا الذي ضرب مصافي النفط في الولايات المتحدة الأميركية سنة 2005، حيث تعرضت الولايات المتحدة (المستهلك الأول للنفط) لعواصف بحرية أوقفت إنتاجها لكميات لا بأس بها من النفط وشلّت قدرة بعض مصافيها النفطية في خليج المكسيك على إنتاج مشتقاته¹¹. كما يعتبر الملف النووي الإيراني والعدوان الأمريكي على العراق سنة 2003 من أهم العوامل السياسية المؤثرة على أسعار النفط، وذلك لاعتبار إيران كمنتج ومصدر رئيسي للنفط، وباعتبار العراق

ثاني منتج للنفط في منطقة الشرق الأوسط. وقد تزامن احتلال العراق في 2003 مع اضطرابات سياسية في فنزويلا سبب إضراباً شاملاً أوقف معظم الصادرات الفنزويلية من النفط، وتبع ذلك اضطرابات قبلية في نيجيريا، وبما أن فنزويلا ونيجيريا من أهم الأعضاء في الأوبك فقد فقدت المنظمة حوالي 300000 برميل نفط يوميا مما قلل من العرض النفطي في السوق النفطية¹².

2- تطورات الموازنة العامة للدول العربية خلال الفترة (2000-2008)

تعتمد الدول العربية بشكل رئيسي على الإيرادات النفطية في تمويل موازاناتها العامة، إذ أن سلوك هذه الأخيرة يتطور تبعاً لسلوك تطور العائدات النفطية. وفيما يلي سنتعرض لتأثير تطور أسعار النفط خلال الفترة (2000-2008) على أوضاع المالية العامة للدول العربية من خلال تحليل تأثيرها على كل من الإيرادات العام والنفقات العامة ثم التطرق في الأخير إلى الوضع الكلي للموازنة العامة.

1.2. الإيرادات العامة : يبين الجدول (1) أن إجمالي الإيرادات العامة والمنح في الدول العربية كمجموعة ارتفع بصورة كبيرة خلال الفترة 2000-2008 إذ انتقل من مستوى 206.56 مليار دولار سنة 2000 إلى مستوى 817.89 مليار دولار سنة 2008 أي بمتوسط نمو سنوي قدره 40%، ويعزى الارتفاع الكبير في الإيرادات بشكل أساسي إلى ارتفاع الإيرادات النفطية بدرجة كبيرة في ضوء الارتفاع الملحوظ في أسعار النفط، حيث وصلت مساهمتها في إجمالي الإيرادات العامة والمنح بنحو 75% سنة 2008، وبدرجة أقل الأداء الجيد في بنود الإيرادات الأخرى.

وفيما يتعلق ببند إجمالي الإيرادات العامة والمنح فقد نمت الإيرادات النفطية والتي تمثل أكبر نسبة مساهمة بمتوسط معدل نمو سنوي قدره 48% منتقلة من مستوى 126.83 مليار دولار عام 2000 إلى مستوى 615.05 مليار دولار عام 2008، وقد مثلت هذه السنة أكبر معدل زيادة والتي قدره بنسبة 47.7% وذلك يعود إلى المستويات الغير مسبقة التي وصلت إليها أسعار النفط خلال هذه السنة.

وباعتبار أن الارتفاع الكبير في حجم الإيرادات العامة يعود بشكل أساسي إلى الارتفاع الكبير الذي شهدته الإيرادات النفطية، فإن ذلك كان أيضاً سبباً رئيسياً في ارتفاع وتيرة النمو الاقتصادي في معظم الدول العربية وخاصة النفطية منها، بما نجم عنه ارتفاع في معدلات نمو عناصر الإيرادات العامة الأخرى، وتبعاً لذلك فقد انتقلت الإيرادات الضريبية من مستوى 52.88 مليار دولار عام 2000 إلى مستوى 130.05 مليار دولار عام 2008 أي بمتوسط معدل نمو سنوي قدره 18.44%، وهذا وقد تضاعفت قيمة الإيرادات الغير ضريبية خلال الفترة 2000-2008 إذ انتقلت من مستوى 22.10 مليار دولار عام 2000 إلى مستوى 42.53 مليار دولار، في حين أن الإيرادات الأخرى- والتي تتمثل في المنح والدخل من الاستثمار- فقد انتقلت من مستوى 4.95 مليار دولار عام 2000 إلى مستوى 31.08 مليار دولار عام 2008 (أنظر الجدول 2).

2.2. النفقات العامة : من خلال الجدول (3) يتبين أن الإنفاق العام للدول العربية قد شهد ارتفاعاً بصورة منتظمة منذ بداية الألفية الجديدة وحتى عام 2008 وبمتوسط سنوي بلغ نحو 22.9% منتقلاً من مستوى 200.9 مليار دولار عام 200 إلى مستوى 565.9 مليار دولار عام 2008، باستثناء تراجع بسيط حدث خلال عام 2002، وذلك تزامناً مع المنحى التصاعدي الذي شهدته أسعار النفط خلال الفترة 2000-2002 والذي ترتب عنه زيادة في قيمة العائدات النفطية للدول العربية.

وفيما يتعلق بتوزيع الإنفاق العام بين شقيه الجاري والرأسمالي، فقد نما الإنفاق الجاري في الدول العربية بمتوسط سنوي قدر بـ 18.26% منتقلاً من مستوى 160.7 مليار دولار سنة 2000 إلى مستوى 395.56 مليار دولار عام 2008، بينما نما الإنفاق الرأسمالي بمتوسط سنوي قدره 42.42% إذ انتقل من مستوى 38.38 مليار دولار سنة 2000 إلى مستوى 168.63 مليار دولار عام 2008.

ويعكس الاتجاه السائد منذ مطلع الألفية نحو ارتفاع الإنفاق أن عملية إصلاحه وضبطه وتحسين كفاءة إدارته وتفعيل دور السياسة المالية في مواجهة التقلبات الاقتصادية لا تزال تمثل ضرورة ملحة لغالبية الدول العربية. ويلاحظ أن الأمر يزداد صعوبة بالنسبة للدول النفطية من جراء الارتفاع الملحوظ والمستمر في الموارد المالية، الأمر الذي يحدث ضغطاً على الحكومات للمزيد من الإنفاق. وتتمثل المهمة الأكثر إلحاحاً بالنسبة للدول النفطية في الاستخدام الفاعل والكفء للزيادة الكبيرة المعتمدة في الإنفاق وفي إدارة الفوائض المالية الكبيرة. إلا أننا نشير في المقابل، إلى أن استخدام الفوائض المالية الكبيرة في الإنفاق على تنمية وتطوير البنية التحتية والتعليم والصحة يكون أكثر فاعلية إذا ما صاحبه إحداث المزيد من التخفيض في الديون العامة التي تراكمت خلال السنوات الماضية، وإنشاء وتغذية صناديق تثبيت الإيرادات وصناديق الادخار وذلك لتعزيز ثقة القطاع الخاص في الاقتصاديات الوطنية ولضمان استمرارية الوضع المالي الحالي.

3.2. الوضع الكلي للموازنة العامة : وفقا للجدول (4) فإن رصيد الموازنة العامة للبلدان العربية أخذى اتجاهها تنازليا متلازما مع هبوط العائدات النفطية خلال عامي 2001، 2002 إذ بلغ عجز الموازنة العامة خلال هاتين السنتين بما يقدر بـ 17.9 و 20.19 مليار دولار على التوالي، وبعد الارتفاعات التي شهدتها أسعار النفط خلال الفترة 2003-2006 والتي ترتبت عنها زيادات ملموسة في العائدات النفطية، تحققت فوائض هامة للميزانيات العامة خلال هذه الفترة منتقلتا من مستوى 6.37 مليار دولار سنة 2003 إلى مستوى 149.1 مليار دولار سنة 2006. ولقد سجلت سنة 2008 أعلى فائض في الموازنة العامة للدول العربية خلال الفترة 2000-2008 والذي قدر بمستوى 250.5 مليار دولار وهو ما يزيد عن ضعف ما تحقق في سنة 2007، وقد تزامن ذلك مع المستوى الكبير الذي حققته العائدات النفطية خلال نفس السنة والذي بلغ مستوى 623.9 مليار دولار. ومن خلال ما سبق تتبين لنا الأهمية الكبيرة لقطاع لنفط في تمويل الموازنة العامة للدول العربية كما تبرز لنا العلاقة الطردية المباشرة التي تجمع الموازنة العامة بالعائدات النفطية وبالتالي أسعار النفط.

3- انعكاس الأزمة المالية العالمية الأخيرة على أسعار النفط

مع ظهور بوادر تفاقم الأزمة المالية وتعاضم الهواجس المتعلقة بها، واجهت أسواق النفط تحديات جمة، ففي الوقت الذي انتقلت فيه تداعيات أزمة الرهون العقارية الأمريكية إلى أسواق الائتمان الأخرى، وبدء الانهيارات المتلاحقة في أسواق المال والمؤسسات المصرفية، تراجعت معدلات النمو في كل اقتصاديات العالم، وشهدت التوقعات بشأن النمو الاقتصادي العالمي والطلب على النفط تراجعاً متتالية، الأمر الذي سبب تراجعاً حاداً لأسعار النفط وبمعدلات أسرع خلال النصف الثاني من عام 2008 وبداية 2009.

3-1. تحليل تقلبات أسعار النفط خلال سنتي 2008 و 2009 : شهدت أسعار سلة خامات أوبك ارتفاعاً في مستوياتها خلال عام 2008 بنسبة 36% مقارنة بعام 2007، حيث انتقل السعر الفوري لسلة أوبك من 69.1 دولار للبرميل سنة 2007 إلى 94.1 دولار للبرميل سنة 2008، لتتخفّف بنسبة 35.4% خلال سنة 2009 مسجلاً ما قيمته 61.0 دولار للبرميل .

والجدير بالاهتمام تبين المتوسط الفصلي لأسعار النفط خلال عام 2008 فقد بلغ متوسط الربع الأول حوالي 92.7 دولار للبرميل، وارتفع خلال الفصل الثاني بمقدار 25 دولار للبرميل ليصل إلى 117.6 دولار للبرميل، ثم بدأ المتوسط الفصلي للأسعار في التراجع، فانخفض في بداية الأمر بشكل طفيف وذلك بنحو 4.1 دولار للبرميل خلال الفصل الثالث ليصل إلى 113.5 دولار للبرميل، وخلال الفصل الأخير من العام شهد انخفاضاً كبيراً ليصل المتوسط إلى 52.5 دولار للبرميل مشكلاً بذلك انخفاضاً بمقدار 61 دولار للبرميل دفعة واحدة أي بنسبة 53.7% مقارنة بالفصل الثالث من عام 2008 (أنظر الجدول 5). والجدير بالذكر أن مقدار انخفاض معدل أسعار سلة أوبك من أعلى مستوى وصلته خلال عام 2008 (131.2 دولار للبرميل في جويلية) مقارنة مع أدنى مستوى لها في ديسمبر وهو 38.6 دولار للبرميل، قد بلغ 92.6 دولار للبرميل أي بنسبة انخفاض بلغ 70.6%¹³.

ولقد استهل الاقتصاد العالمي عام 2009 بمزيد من التدهور والفوضى المالية وأصبح واضحاً في بداية العام بأن العالم يمر بأسوأ حالات الركود الاقتصادي منذ ثلاثينيات القرن الماضي، مما انعكس على السوق النفطية خلال الأشهر الأولى من العام، ومع مرور الوقت خلال العام بدأت تظهر بوادر التحسن والانتعاش الاقتصادي بالأخص في النصف الثاني من العام، الأمر الذي ترتب عنه اتجاه تصاعدي بشكل عام، على الرغم من بعض حالات التراجع، لتستقر سلة أوبك عند مستويات تتراوح ما بين حوالي 65 إلى أكثر من 75 دولار للبرميل للأشهر السبعة الأخيرة من العام بالمقارنة مع حوالي 40 دولار للبرميل في بداية العام.

إن استمرار ضغط الأزمة المالية العالمية على أسعار النفط طيلة عام 2009 -رغم الاتجاه التصاعدي- جعلتها في حالة من التذبذب حيث انخفض المعدل السنوي للسعر الفوري لسلة خامات أوبك من 94.4 دولار للبرميل في عام 2008، إلى نحو 61 دولار للبرميل، ويمثل ذلك تراجعاً نسبته 33.4% أي بانخفاض قدره 33.4 دولار للبرميل . وبخصوص المعدلات الفصلية لأسعار النفط خلال سنة 2009 فقد سجل سعر سلة أوبك 42.9 دولار/برميل خلال الربع الأول من العام، بانخفاض قدره 9.6 دولار للبرميل، وهو ما يعادل 18.3% بالمقارنة مع الربع الرابع من العام 2008، ووصل متوسط السعر إلى 58.5 دولار للبرميل خلال الربع الثاني من العام، مرتفعاً بحدود 15.6 دولار للبرميل، وهو ما يعادل 36.4% بالمقارنة مع الربع الأول، كما شهد الربع الثالث ارتفاعاً في السعر بواقع 9.2 دولار للبرميل، أي ما يعادل 15.7% بالمقارنة مع الربع الثاني ليصل إلى 67.7 دولار للبرميل، أما بالنسبة للربع الرابع فقد ارتفع معدل السعر بواقع 6.6 دولار للبرميل، أي ما يعادل 9.7% بالمقارنة مع الربع الثالث ليصل إلى 74.3 دولار للبرميل (أنظر الجدول 5).

3-2. العوامل المؤثرة على انخفاض أسعار النفط خلال النصف الثاني من عام 2008 وبداية 2009 : ببروز الأزمة المالية العالمية، وانتقال أثارها على الاقتصاد العالمي وعلى الكثير من المتغيرات الاقتصادية، فإن ذلك قد ولد العديد من العوامل التي أدت إلى اتخاذ أسعار النفط منحاً تنازلياً، وتتمثل أهم هذه العوامل فيما يلي:

– **انخفاض معدل النمو الاقتصادي العالمي وعلاقته بالطلب على النفط** : لقد تسببت التطورات المتسارعة للأزمة منذ بروزها على السطح في الربع الثالث لعام 2008 في زيادة مستوى الضبابية وعدم الثقة في الرؤى المستقبلية للاقتصاد العالمي، الأمر الذي أدخله في أعماق ركود مر به منذ نهاية الحرب العالمية الثانية، ولقد كانت الدول الصناعية سباقة إلى مرحلة الانكماش حيث بدأ نشاطها الاقتصادي ينكمش منذ الربع الثالث لعام 2008 عندما سجلت نموا سالباً بلغ -1.4%. وبحلول الربع الرابع من عام 2008 أصبح هبوط النشاط الاقتصادي عالمي النطاق، حيث كان النمو السالب مهيمناً على الاقتصاد العالمي ومجموعاته الرئيسية من دول صناعية ونامية ومتحولة على حد سواء، فانكمش الاقتصاد العالمي بنسبة -6.5%، واقتصاد الدول الصناعية بنسبة -8.0% واقتصاد الدول النامية والمتحولة بنسبة -3.9%. وقد جاء الربع الأول من عام 2009 مخيباً للآمال رغم كل الجهود المبذولة في سبيل الخروج من الأزمة، بحيث واصل الاقتصاد العالمي انكماشه إلى -6.4% واقتصاد الدول الصناعية إلى -7.8%، بينما ازداد انكماش اقتصاد مجموعة الدول النامية والمتحولة عمقا بتسجيله لمعدل قدر بـ -4.2%¹⁴.

وبشكل عام فقد انخفضت معدلات النمو الاقتصادي من 5.2 سنة 2007 إلى 3.0 سنة 2008 ثم إلى -1.1 عام 2009، وعلى مستوى المجموعات الدولية فقد انخفض معدل النمو الاقتصادي للدول الصناعية من 2.6% عام 2007 إلى 0.6% عام 2008 ثم إلى -3.4% عام 2009¹⁵.

لقد كان الارتباط بين معدلات النمو الاقتصادي ومعدلات النمو في الطلب العالمي على النفط وثيقاً جداً، إذ أدى الانخفاض الكبير في معدلات النمو الاقتصادي العالمي خلال سنتي 2008، 2009 إلى انخفاض في معدلات نمو الطلب على النفط حيث بلغ 1.2% عام 2007 ليتقلص إلى -0.3% ثم إلى -1.6% عام 2009، وتتبع معدلات النمو في الطلب العالمي على النفط خلال عام 2008، 2009 يلاحظ جلياً مدى التقلبات في معدلات النمو استجابة لحالة الركود التي هيمنت على الاقتصاد العالمي بشكل عام. حيث انخفض الطلب العالمي على النفط خلال الربع الثاني من عام 2008 بمستوى 1.2 مليون ب/ي مقارنة بالربع الأول، ثم واصل انخفاضه خلال الربع الثالث بمستوى 0.7 مليون ب/ي حيث بلغ إجمالي الطلب العالمي على النفط في نهاية الربع الثالث مستوى 84.8 مليون ب/ي، وبلغ المتوسط العام للطلب العالمي على النفط خلال عام 2008 مستوى 85.8 مليون ب/ي¹⁶. واستمر الطلب العالمي على النفط في تراجع متصل حتى بلغ أدنى مستوياته في الثاني من عام 2009 عندما بلغ 83.1 مليون ب/ي، منخفضاً بحدود 0.9 مليون ب/ي بالمقارنة مع الربع الأول من العام، ثم بدأ يسجل بعض التحسن خلال النصف الثاني من العام.

– **انحسار نشاط المضاربة في الأسواق الآجلة للنفط** : بعد أن وجد أصحاب صناديق التحوط والصناديق الاستثمارية ضالتهم في الأسواق الآجلة للنفط الخام لجني أرباح كبيرة من خلال بيع وشراء البراميل الورقية وذلك خلال مرحلة بروز الأزمة وفي ظل تخفيض معدلات الفائدة من طرف البنك الاحتياطي الأمريكي الأمر الذي أسهم في ارتفاع أسعار النفط¹⁷، فإنه وبعد تعمق الأزمة المالية والانهيار في أسواق الأسهم بدأ المستثمرون بتصفية مراكزهم على عجل في الأسواق المستقبلية في ظل عدم اليقين وبوادر الركود الاقتصادي، مما أدى إلى انحصار دور المضاربات في تلك الأسواق، وانعكس ذلك على انخفاض حاد في الأسعار، مما يعكس تميز أسواق النفط من أنها من أسرع وأشد الأسواق حساسية تجاه المتغيرات المحيطة بها، وقد شهد حجم الأصول المالية المتداول في السوق الآجلة للنفط انحصاراً عارماً خلال النصف الثاني من عام 2008.

– **الارتفاع في مستويات المخزونات النفطية** : ساهمت الزيادات الملحوظة في مستويات المخزون التجاري لدى الدول الصناعية بشكل عام، والولايات المتحدة بشكل خاص على الضغط على أسعار النفط نحو الانخفاض، حيث شهدت سنتي 2008 و 2009 ارتفاعاً ملحوظاً في إجمالي المخزونات النفطية العالمية (التجارية والإستراتيجية) حيث بلغت 6805 مليون برميل مع نهاية شهر ديسمبر 2008، ويمثل ذلك ارتفاعاً بنحو 165 مليون برميل أي بنسبة 2.5% عن سنة 2007، لتبلغ ما مقداره 6973 مليون برميل مع نهاية شهر ديسمبر 2009، ويمثل ذلك ارتفاعاً بنحو 168 مليون برميل أي بنسبة 2.5%¹⁸.

– **ارتفاع الطاقات الإنتاجية الفائضة لدى أوبك** : تشير الأدلة التاريخية إلى أنه كلما كانت الإنتاجية الفائضة مرتفعة، فسيكون هناك ضغط نزولي على الأسعار، وعلى نفس القدر من الأهمية سيكون تأثير الصدمات على أسعار النفط محدوداً¹⁹. وبلجوء أوبك إلى إقرار خفض في إمداداتها النفطية عند حدوث نقص في الطلب على النفط، مع توفر العرض من قبل المنتجين من خارج أوبك لمحاولة المحافظة على توازن السوق، وذلك لمنع أسعار النفط من الانخفاض، حيث قامت المنظمة بإجراء التخفيض في ثلاثة مناسبات خلال عام 2008 الأمر الذي يترتب عليه ارتفاع في مستويات الطاقة الإنتاجية الفائضة لدى أوبك، وهو الأمر الذي يعطي نوع من الطمأنينة ويساهم في تبديد مخاوف نقص الإمدادات، وهذا ما يؤدي إلى تراجع الأسعار.

4. تأثير تقلب أسعار النفط في ظل الأزمة المالية العالمية على الموازنة العامة للدول العربية

أفرزت الأزمة المالية العالمية واقعاً جديداً أمام السلطات المالية في الدول العربية تمثل في تراجع مرونة السياسات المالية فيها بدرجات متفاوتة، فقد أدت الأزمة إلى تراجع حاد في الإيرادات العامة لهذه الدول من جهة، وإلى انخفاض وتيرة النشاط الاقتصادي فيها من جهة أخرى. وبغرض درء تداعيات الأزمة على وتيرة النشاط الاقتصادي المحلي في عام 2009، فقد كان الأمر يتطلب آنذاك اتباع سياسة مالية توسعية، جنباً إلى جنب مع سياسة نقدية نشطة. وإذا كانت الظروف التي سادت خلال الأشهر القليلة التي تلت الأزمة أتاحت المجال لاتباع سياسة نقدية نشطة، مثل انخفاض مستوى السيولة المحلية وتراجع معدلات التضخم، فإن الظروف لم تكن مواتية بالقدر نفسه لتبني سياسة مالية توسعية، فقد أدى هبوط الإيرادات العامة إلى تضائل قدرة بعض الدول على اتخاذ سياسة مالية توسعية بدرجة كافية للجم التراجع في الطلب الكلي المحلي، وفي المقابل كان بمقدور دول أخرى تبني سياسات مالية توسعية نسبياً مستفيدة من الأوضاع المالية المريحة التي كانت سائدة فيها عند نشوب الأزمة. وإزاء هذه الأوضاع جاءت السياسات المالية التي أتبعها الدول العربية في عام 2009 متفاوتة ومتباينة في توجهاتها طبقاً للأوضاع المالية للمجموعات الفرعية وللدول فرادى.²⁰ ففي إطار تأثر وتيرة الإنفاق العام في الدول العربية في عام 2009 بانعكاسات الأزمة المالية العالمية وبالخيارات المتاحة أمام السياسات المالية والظروف المستجدة في كل دولة على حدة، فقد اتبعت معظم الدول العربية سياسة مالية توسعية، اختار بعض منها التوسع في الإنفاق الاستثماري بينما تبنى البعض الآخر زيادة وتيرة الإنفاق الجاري. وفيما يلي سنتعرض لتأثيرات الأزمة المالية على أوضاع المالية العامة من خلال تحليل تأثيرها على كل من الإيرادات العام والنفقات العامة ثم التطرق في الأخير إلى الوضع الكلي للموازنة العامة.

1.4. الإيرادات العامة والمنح : انعكست تداعيات الأزمة المالية العالمية على كافة بنود الإيرادات العامة في معظم الدول العربية بدرجات متباينة، وجاءت هذه التداعيات في فترات متقدمة أو متأخرة طبقاً لطبيعة هذه البنود، والظروف الاقتصادية المؤثرة فيها، وتشمل البنود الرئيسية في الإيرادات العامة في هذه الدول الإيرادات النفطية والإيرادات الضريبية والإيرادات غير الضريبية والإيرادات الرأسمالية والدخل من الاستثمار.

لقد أدت تداعيات الأزمة المالية بمختلف عناصر الإيرادات العامة إلى انخفاض حاد في إجمالي الإيرادات العامة والمنح في الدول العربية، فبعد أن سجلت نمو قياسي عام 2008 قدر بـ 41.4%، فإنها تراجعت من نحو 818 مليار دولار في عام 2008 إلى حوالي 593 مليار دولار في عام 2009، أي بانخفاض بلغت نسبته 27.5%، ويعود هذا التراجع الكبير بشكل أساسي إلى الانخفاض الحاد في الإيرادات النفطية للدول العربية إثر تراجع عوائد صادراتها النفطية جراء الأزمة المالية العالمية والذي بلغت نسبته 39.4% كما تراجعت نسبة الإيرادات العامة والمنح إلى الناتج المحلي الإجمالي بشكل كبير وذلك من نسبة 42.8% خلال سنة 2008 إلى 34.9% في عام 2009 (أنظر الجدول (1)).

وباعتبار أن التراجع الكبير في حجم الإيرادات العامة يعود بشكل أساسي إلى التراجع الحاد الذي شهدته الإيرادات النفطية، فإن ذلك كان أيضاً سبباً رئيسياً في انخفاض وتيرة النمو الاقتصادي في معظم الدول العربية وخاصة النفطية منها خلال العام 2009، بما نجم عنه انخفاض في معدلات نمو عناصر الإيرادات العامة الأخرى، وتبعاً لذلك فقد اقتصر النمو في الإيرادات الضريبية على حوالي 6.6%، والنمو في الإيرادات غير الضريبية على 21% والدخل في الاستثمار على حوالي 30.5% في عام 2009 بعدما سجلت الإيرادات الضريبية والدخل في الاستثمار معدلات نمو كبيرة في عام 2008 تقدر بـ 24.4% و 75.5% على التوالي.²¹

2.4. النفقات العامة : لقد أدت طبيعة السياسات المالية التي اتبعتها الدول العربية التي وازنتها اعتبارات ارتبطت بتداعيات الأزمة المالية وتأثيرها على الوضع المالي من جهة، ومدى مرونة السياسات المالية في العمل على التصدي لتباطؤ النشاط الاقتصادي من جهة أخرى إلى ارتفاع الإنفاق العام في الدول العربية عام 2009 بنسبة 4.3% منتقلاً من مستوى 565.89 مليار دولار عام 2008 إلى مستوى 590.3 مليار دولار عام 2009. ومع تراجع الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الجارية في عام 2009، فقد ارتفعت نسبة الإنفاق العام في الدول العربية إلى الناتج المحلي الإجمالي من 29.8% في عام 2008 إلى 34.7% في عام 2009 (الجدولين (3) ، (6)).

وفيما يتعلق بتوزيع الإنفاق العام بين شقيه الجاري والرأسمالي، فقد نما الإنفاق الجاري في الدول العربية بنسبة 9.9% منتقلاً من مستوى 395.56 مليار دولار سنة 2008 إلى مستوى 434.7 مليار دولار سنة 2009، في حين انخفض الإنفاق الرأسمالي بنسبة 9.4% وذلك بانتقاله من مستوى 168.63 مليار دولار عام 2008 إلى مستوى 152.7 مليار دولار سنة 2009، هذا ما انعكس على حصة كل من الإنفاق الجاري والإنفاق الرأسمالي إلى إجمالي الإنفاق العام، والجدير ذكره في هذا الصدد أن التغيرات في الإنفاق الرأسمالي جاءت أكثر حدة من التغيرات في الإنفاق الجاري، حيث ارتفعت حصة الإنفاق الجاري في الإنفاق العام من 70.7% عام 2008 إلى 73.6% عام 2009، في حين تراجعت حصة الإنفاق الرأسمالي في الإنفاق العام من 28.9% في عام 2008 إلى 25.9% في عام 2009 (الجدول (3) و (7)).

3-4. الوضع الكلي للموازنة العامة : أدت تبعات الأزمة إلى تراجع حاد في الوضع الجاري والكلي للموازنة العامة التجميعية للدول العربية، فقد تراجع الفائض الجاري بحدة بعد سنوات من النمو المطرد ليقتصر على 155.1 مليار دولار في عام 2009 مقارنة بنحو 415.8 مليار دولار في عام 2008 أي بنسبة انخفاض قدرها 62.7%، وجاء الانخفاض في الفائض الجاري نتيجة تراجع إجمالي الإيرادات العامة بنسبة 27.5 % في عام 2009 ونمو إجمالي الإنفاق الجاري بنسبة 9.9 %، ومع الانخفاض الحاد في الفائض الجاري في الموازنة العامة المجمعة للدول العربية، فقد تقلصت نسبته إلى الناتج المحلي الإجمالي من 21.5% في عام 2008 إلى 9.1% في عام 2009 (الجدول (8)). وقد سجلت معظم الدول العربية فوائض جارية في موازنها العامة في عام 2009، إلا أن هذه الفوائض جاءت دون مستوياتها في عام 2008، باستثناء كل من سورية وموريتانيا وجيبوتي التي شهدت ارتفاعاً في الفائض الجاري.

وفيما يتعلق بالوضع الكلي للموازنة العامة المجمعة للدول العربية فقد تراجع هو الآخر بصورة حادة في عام 2009 بعد سنوات من تحقيقها فوائض كلية مرتفعة، فقد تقلص من حوالي 250.5 مليار دولار في عام 2008 إلى نحو 2.5 مليار دولار فقط في عام 2009 متأثراً بالتراجع الكبير في الإيرادات العامة للدول العربية الذي أفرزه الانخفاض الحاد في الإيرادات النفطية، ومع هذا الانخفاض الحاد في الوضع الكلي للموازنة العامة للدول العربية فقد انحسرت نسبته إلى الناتج المحلي الإجمالي من 13% خلال عام 2008 إلى 0.1% في عام 2009 (أنظر الجدول (8)).

وقد شمل التراجع في نسبة الفائض الكلي إلى الناتج المحلي الإجمالي معظم الدول العربية في عام 2009 حيث واجهت السلطات المالية مشكلة التوفيق بين الحاجة إلى تبني سياسة مالية توسعية للحيلولة دون مزيد من التباطؤ الاقتصادي الذي أفرزته الأزمة المالية العالمية وضرورة العمل على عدم التسبب في مزيد من التراجع في الوضع الكلي للموازنة العامة.

الخلاصة : كان للتطورات التي شهدتها معدلات أسعار النفط الخام العربية للدول عربية خلال الفترة 2000-2008 انعكاسات واضحة على الإيرادات النفطية والتي شهدت ارتفاعاً كبيراً مما أدى إلى ارتفاع التدفقات النقدية الواردة لهذه الاقتصاديات. ومن جهة أخرى، فقد نجم عن الارتفاع الكبير في الإيرادات النفطية زيادة قدرة السلطات المالية على التوسع في الإنفاق مما ساهم أيضاً في تحسن أداء النشاط الاقتصادي وهو الأمر الذي أدى إلى ارتفاع حجم الإيرادات العامة الضريبية وغير الضريبية التي تتناسب طردياً مع وتيرة النشاط الاقتصادي، وقد انعكست هذه التطورات بالإيجاب على أوضاع الموازنة العامة للدول العربية والتي شهدت تطوراً في رصيدها تبعاً لتطورات التي شهدتها أسعار النفط. في حين أنه ومع الانخفاض الحاد الذي شهدته أسعار النفط بفعل تداعيات الأزمة المالية العالمية فقد تراجعت الإيرادات النفطية بشكل الحاد، الأمر الذي نتج عنه تناقص التدفقات النقدية الواردة لهذه الاقتصاديات، كما أن التداعيات الحادة للأزمة على وتيرة النشاط الاقتصادي في هذه الدول وتنامي المخاوف من تحول التباطؤ الاقتصادي فيها إلى كساد اضطرها إلى إتباع سياسات مالية معاكسة للدورة الاقتصادية، وتمثلت تلك السياسات في زيادة الإنفاق العام بما نجم عنه تكبدها انخفاض كبير في فائض موازنها العامة.

وما يمكن استخلاصه في الأخير هو أن مشكلة التقلبات في أسواق النفط تطرح ضرورة العمل على تخفيف درجة الاعتماد على القطاع النفطي كأهم عامل في دفع عجلة النمو الاقتصادي من خلال التركيز على التنويع الاقتصادي. ويمثل التصدي للتراجع الحاد في أوضاع المالية العامة التحدي الأهم أمام السلطات المالية في الدول العربية فقد أظهرت تداعيات الأزمة ضرورة العمل على أكثر من صعيد في هذا الإطار، ففي جانب الإيرادات العامة، فإن الضرورة تقتضي العمل على تعزيز الإيرادات الضريبية والإيرادات غير الضريبية في ظل التقلبات في الإيرادات النفطية، وفي مجال النفقات العامة، تبرز الحاجة إلى ترشيد النفقات ورفع كفاءتها. ففي مجال الإنفاق الرأسمالي، ينبغي العمل على إعادة ترتيب أولويات الإنفاق على مشاريع البنية التحتية والابتعاد عن تنفيذ مشاريع ضخمة ذات مردود اقتصادي ضئيل، أما فيما يتعلق بالإنفاق الجاري، فالتحرك المتاح أمام السلطات المالية هو ترشيد الإنفاق الجاري.

ملحق الجداول

الجدول (1) : العلاقة بين إجمالي الإيرادات العامة والمنح وأسعار النفط خلال الفترة 2000-2009 الوحدة : *دولار للبرميل، **مليار دولار

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
سعر النفط *	27,6	23,1	24,3	28,2	36	50,6	61	69,1	94,1	61
إجمالي الإيرادات العامة والمنح **	206,564	195,88	190,048	229,917	316,91	412,015	526,857	578,535	817,894	592,834

المصدر : التقرير الاقتصادي العربي الموحد، أعداد مختلفة، 2000-2009.

الجدول (2) : تطور بنود الإيرادات العامة خلال الفترة 2008-2000.

الوحدة : مليار دولار

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
الإيرادات النفطية	126,83	115,52	107	142,78	207,57	296,23	356,71	416,41	615,05	360,44
الإيرادات الضريبية	52,88	52,86	55,49	57,7	75,74	79,51	94,3	104,1	130,05	128,05
الإيرادات غير الضريبية	22,1	20,56	20,14	21,38	21,55	24,72	30,03	39,9	42,53	61,65
الإيرادات الأخرى	4,95	5,67	7,41	8,05	11,72	11,53	15,8	17,93	31,08	42,68

المصدر : التقرير الاقتصادي العربي الموحد، أعداد مختلفة، 2008-2000.

الجدول (3) : تطور الإنفاق العام للدول العربية تبعا لتطورات أسعار النفط خلال الفترة (2009 - 2000) الوحدة : *دولار للبرميل، **

مليار دولار

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
سعر النفط*	27,6	23,1	24,3	28,2	36	50,6	61	69,1	94,1	61
إجمالي الإنفاق العام**	200,933	213,782	210,242	228,181	281	322,353	378,066	464,349	565,895	590,3
الإنفاق الجاري**	160,7	168,88	166,09	181,4	221,14	243,05	285,06	328,75	395,56	434,7
الإنفاق الرأسمالي**	38,38	44,03	43,3	45,63	59,85	73,17	89,22	130,94	168,63	152,7

المصدر : التقرير الاقتصادي العربي الموحد، أعداد مختلفة، 2009-2000.

الجدول (4) : العلاقة بين العائدات النفطية والموازنة العامة في الدول العربية خلال الفترة 2009-2000

الوحدة : مليار دولار

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
التغير في العائدات النفطية	-	50,06-	3,73-	159,8	28,3	118,22	82,96	10,59	188,5	73,98-
التغير في رصيد الموازنة العامة	-	23,53-	-2,29	26,56	29,1	53,94	59,69	33,9-	135,3	260,7-

المصدر : التقرير الاقتصادي العربي الموحد، أعداد مختلفة، 2009-2000.

الجدول (5) : تطور متوسط الأسعار الربع سنوية لسلة خامات أوبك لسنتي 2008، 2009

الوحدة : دولار

للبرميل

	الربع الأول 2008	الربع الثاني 2008	الربع الثالث 2008	الربع الرابع 2008	الربع الأول 2009	الربع الثاني 2009	الربع الثالث 2009	الربع الرابع 2009
أسعار سلة خامات أوبك	92,7	117,6	113,5	52,5	42,9	58,5	67,7	74,3

المصدر : منجز بالاعتماد على تقرير الأمين العام لمنظمة (أوبك)، 2008، 2009.

الجدول (6) : تطور نسبة الإنفاق العام للدول العربية في الناتج المحلي خلال الفترة 2009-2006

الوحدة : %

السنوات	2006	2007	2008	2009
نسبة الإنفاق العام إلى الناتج المحلي الإجمالي	28,4	30,8	29,8	34,7

المصدر : إحصائيات التقرير الاقتصادي العربي الموحد: 2007-2009

الجدول (8) : تطور نسبة الفائض الجاري والكلي إلى الناتج المحلي الإجمالي للدول العربية خلال الفترة 2006-2009-الوحدة : %

السنوات	2009	2008	2007	2006
نسبة الفائض الجاري إلى الناتج المحلي الإجمالي	9,1	21,5	16,2	17,2
نسبة الفائض الكلي إلى الناتج المحلي الإجمالي	0,1	13	7,5	11,3

المصدر : إحصائيات التقرير الاقتصادي العربي الموحد : 2009.

الجدول (7) : تطور كل من حصة الإنفاق الجاري والرأسمالي إلى الإنفاق العام الإجمالي خلال الفترة 2006-2009-الوحدة : %

السنوات	2009	2008	2007	2006
نسبة الإنفاق الجاري إلى الإنفاق العام	73,6	70,7	70,8	75,4
نسبة الإنفاق الرأسمالي إلى الإنفاق العام	25,9	28,9	28,2	23,6

المصدر : إحصائيات التقرير الاقتصادي العربي الموحد : 2009-2007.

الإحالات والمراجع :

- 1- منظمة الدول العربية المصدرة للبترول (أوابك)، تقرير الأمين العام، 2001.
- 2- صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد، 2001.
- 3- منظمة الدول العربية المصدرة للبترول (أوابك)، تقرير الأمين العام، 2001.
- 4- صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد، 2001.
- 5- منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول " أوابك "، تقارير الأمين العام، التقارير الشهرية لأسواق النفط، أعداد مختلفة من 2001-2008.
- 6- حسام الدين محمد، المضاربات على أسعار النفط العالمية وانعكاساتها على الدول العربية، مجلة الإصلاح الاقتصادي، مركز المشروعات الدولية الخاصة، العدد 20، غرفة التجارة الأمريكية بواشنطن، 2008، ص30.
- 7-United Nations Conference on Trade and Development, Recent commodity market developments: trends and challenges, 2008
- 8- كريستوف ألسوب وبسام فتوح، تطورات أسواق النفط والغاز الطبيعي العالمية وانعكاساتها على البلدان العربية(2-2)، مجلة النفط والتعاون العربي، العدد136، المجلد37، (أوابك)، شتاء 2011، ص49.
- 9- الطاهر زيتوني، التطورات في أسعار النفط العالمية وانعكاساتها على الاقتصاد العالمي، مجلة النفط والتعاون العربي، العدد132، المجلد36، منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول (أوابك)، الكويت، شتاء 2010، ص44-45.
- 10- حسام الدين محمد، مرجع سبق ذكره، ص30.
- 11- حبيب محمود، انعكاسات الزيادات في أسعار النفط على الاقتصاد الوطني، مجلة جامعة تشرين للدراسات والبحوث العلمية، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية المجلد (29)، العدد (2) ، سوريا، 2007، ص71.
- 12- سمير التنير، التطورات النفطية في الوطن العربي والعالم ماضياً وحاضراً، دار المنهل، لبنان، 2007، ص23.
- 13- منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول (أوابك)، تقرير الأمين العام، 2008.
- 14- World Bank, Global Economic Prospects, Commodities at the Crossroads, 2009.
- 15- تقرير الأمين العام لمنظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول (أوابك)، أعداد مختلفة 2007، 2008، 2009.
- 16- منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول " أوابك "، **التقارير الشهرية لأسواق النفط**، 2008.
- 17- الإدارة الاقتصادية لأوابك، الأزمة المالية العالمية وانعكاساتها الأولية المحتملة على صناعة البترول في الأقطار العربية، مجلة النفط والتعاون العربي، المجلد الخامس والثلاثون، العدد 128، منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول (أوابك)، الكويت، شتاء 2009، ص17.
- 18- منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول (أوابك)، تقرير الأمين العام ، 2008، 2009.
- 19- كريستوف ألسوب وبسام فتوح، تطورات أسواق النفط والغاز الطبيعي العالمية وانعكاساتها على البلدان العربية (2-1)، مجلة النفط والتعاون العربي، العدد 135، المجلد 36، منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول (أوابك)، الكويت، خريف 2010، ص16.
- 20- صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد، 2009.
- 21- صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد، 2008، 2009.

تأثير النفط على البيئة خلال مرحلة النقل حالة الجزائر- The environmental impact of oil during the transport phase (the case of Algeria)

أ.د. محمد التهامي طواهر**
جامعة الجزائر 3
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

أ. أمال رحمان*
جامعة قاصدي مباح، ورقلة - الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

ملخص : تعد عملية النقل من المراحل الأساسية في سلسلة مترابطة من مراحل الصناعة النفطية، هذه الصناعة التي ظهرت كرد فعل للحاجة المتزايدة والملحة للنفط. إن عملية نقل النفط عملية مشوبة بالمخاطر بما لها من تأثيرات سلبية على البيئة بعناصرها المختلفة من ماء و هواء وتربة وكائنات حية، والجزائر واحدة من البلدان التي تمسها هذه التأثيرات نتيجة اعتمادها الكبير على النفط. ومن ثم كان لابد من إيجاد السبل الكفيلة بحماية البيئة خلال مراحل الصناعة النفطية بما فيها النقل من أجل تحقيق التنمية المستدامة.

الكلمات المفتاح : نفط، صناعة نفطية، نقل النفط، تلوث بيئي، حماية البيئة.

تمهيد : يعتبر النفط من مصادر الطاقة الأساسية وشریان الحياة للكثير من القطاعات، وقد عرف الإنسان النفط منذ زمن بعيد، فاهتمامه بالنفط ليس حديث النشأة إذ استعمله منذ القدم ولكن بصورة بدائية ومحدودة، ومع التقدم الصناعي والتكنولوجي زادت أهمية النفط، حيث تم استخراجها من باطن الأرض لأول مرة بصورة تجارية في بولندا سنة 1858 ثم في الولايات المتحدة الأمريكية سنة 1859 ثم انتشرت في مناطق أخرى من العالم، ومسايرة لتلك التطورات ظهر نوع جديد من الصناعات وهي الصناعة البترولية التي تمر بالعديد من المراحل. ويعتبر نقل النفط سواء بطرق برية أو بحرية أحد أهم هذه المراحل.

إن عملية نقل النفط عملية مشوبة بالمخاطر بما لها من تأثيرات سلبية على البيئة بعناصرها المختلفة من ماء وهواء وتربة وكائنات حية، والجزائر واحدة من البلدان التي تمسها هذه التأثيرات نتيجة اعتمادها الكبير على النفط إذ يشكل 98% من صادراتها. ومن ثم كان لابد من إيجاد السبل الكفيلة بحماية البيئة خلال مراحل الصناعة النفطية بما فيها النقل من أجل تحقيق التنمية المستدامة. إن حماية البيئة في هذا المجال تتحقق من خلال استعمال العديد من الوسائل تتنوع بين الوسائل القانونية من اتفاقيات دولية وقوانين محلية والوسائل الاقتصادية وحتى الوسائل الطوعية، كما تلتزم المؤسسات البترولية باتخاذ العديد من الإجراءات الأخرى لحماية البيئة كحماية الأنابيب من التآكل والتخلص من بقع الزيت وغيرها من الإجراءات.

هذا ما سنحاول إبرازه من خلال هذا البحث وذلك بالإجابة على الإشكالية التالية : ما هو واقع نقل النفط في العالم والجزائر في ظل التحديات البيئية الراهنة ؟ وما هي أهم الإجراءات المتبعة لحماية البيئة وتحقيق التنمية المستدامة في هذا النشاط ؟

1. واقع نقل النفط في الجزائر

1.1. أساسيات حول نقل النفط :

أ. مفهوم النفط والصناعة النفطية : النفط أو البترول كلمة مركبة من مقطعين يوناني الأصل Petro تعني الصخر oleum تعني الزيت، وبذلك تعني كلمة بترول زيت الصخر تعبيراً عن تكوينها بين الصخور¹. كما يعرف النفط بأنه عبارة عن مزيج من الهيدروكربونات التي تتكون بشكل رئيسي من الكربون والهيدروجين، إضافة إلى بعض الشوائب العضوية وغير العضوية الأخرى، بالإضافة إلى الهيدروكربونات فإن النفط يحتوي بكميات ضئيلة على موارد أخرى ومركبات معقدة من النيتروجين والكبريت والأوكسجين.

أما الصناعة النفطية هي مجموعة النشاطات أو العمليات الإنتاجية ذات الطابع الفني والتكنولوجي والتنظيمي الإداري المتعلق باستغلال المادة النفطية أو المورد النفطي.

إن الصناعة النفطية تشمل خمس مراحل أساسية وهي البحث والتنقيب، الاستخراج، النقل، التكرير ثم التوزيع والتسويق ويمكن أن تقع مرحلة النقل إما قبل أو بعد مرحلة التكرير إذ يمكن نقل النفط قبل تكريره أو بعده، بالإضافة إلى هذه المراحل الخمسة توجد مرحلة سادسة مكملة وهي مرحلة التصنيع البتروكيمياوي.

كما تعرف الصناعة النفطية بأنها تتضمن نشاطات المنبع والتي تكون سابقة لاستخراج النفط ونشاطات المصب والتي تأتي بعد استخراج النفط.

تضم نشاطات المنبع عمليات البحث واستكشاف الحقول النفطية والاختبارات التي تجرى عليها من أجل تحديد قيمتها، الإنتاج، بينما تضم نشاطات المصب كل من النقل، التكرير وبيع المنتجات النفطية التي تستعمل بدورها في البتر وكيمياء².

* r.amel70@yahoo.fr

** mtouahar@yahoo.fr

ب. **نقل النفط** : بعد القيام بعلميات البحث عن النفط وإنتاجه تأتي مرحلة نقل النفط، حيث في السابق كان النفط ينقل في براميل، وبعدها صهاريج نقل على عربات إلى أن ظهرت خطوط الأنابيب³ خلافا لمفهوم النقل التقليدي الذي تكون فيه المادة المنقولة ثابتة بينما تكون وسيلة النقل متحركة، فإن نقل المحروقات يعكس هذه الوظائف فالـمادة (المحروقات) هي التي تتحرك بينما وسيلة النقل (الأنابيب) ثابتة. إن سرعة نقل المحروقات في الأنابيب ترتبط ارتباطا وثيقا بخصائص المادة المنقولة. بالنسبة للمحروقات السائلة مثل النفط الخام أو المكثفات التي تعتبر من المواد غير قابلة للانضغاط فمن الضروري دفعها بممارسة قوة عليها من محطات الضخ أو الدفع الموزعة على طول الأنابيب. في بداية عصر النفط كان النقل يتم في براميل تنقل على عربات، وقد أدت هذه الوسيلة من النقل إلى تكوين وحدة لقياس النفط الخام هي البرميل الذي يساوي 159 لتر.

إن نقل الثروة النفطية يتم بواسطة العديد من وسائل النقل بري أو بحري ومن أهم هذه الطرق نذكر :
- النقل عن طريق الأنابيب : في عام 1865 تم مد أول خط أنابيب ناجح لنقل النفط من الحقول المنتج في بنسلفانيا في الولايات المتحدة الأمريكية وكان طوله حوالي 5 أميال⁴، ثم انتشر النقل بواسطة خطوط الأنابيب بسرعة في أجزاء أخرى من العالم حيث تطلب الإنتاج المتزايد واتساع الأسواق وجود وسائل استخراج وتوزيع هامة وموثوقة. وقد أنشئ خط أنابيب بطول 547 ميل في روسيا لربط منطقة باطوم بحقول النفط على شواطئ بحر قزوين، وبعد ذلك انتشر مد خطوط الأنابيب حيث أوجبت الاكتشافات في إيران وضع أنابيب جديدة في الشرق الأوسط⁵. إن مصطلح أنابيب (Oléoducs) تعني مجموعة من القنوات تعمل على نقل النفط والمنتجات النفطية بين مراكز الإنتاج ومراكز التوزيع أو بين محطات التكرير ومراكز التفرغ والاستعمال. هذه الأنابيب تكون مجهزة بمحطات للضخ على طول الأنبوب لضمان الضغط المناسب للنفط داخل الأنبوب.
 إن النقل عن طريق الأنابيب يعتبر أهم وسيلة لنقل النفط الخام فهي أقل تكلفة مقارنة بباقي الطرق البرية للنقل، ومن ثم فهو الوسيلة الأساسية للنقل بين الولايات المتحدة الأمريكية وكندا وأيضا بين مختلف الدول الأوروبية حيث أن الأنابيب تمتد على مسافات قصيرة نسبيا. كما تم إنشاء شبكة أنابيب في الشرق الأوسط لنقل النفط تمر بالعراق وسوريا، لبنان، السعودية، الأردن، مصر، من أجل نقل النفط من تلك المناطق إلى البحر المتوسط⁶.
 كما استعملت خطوط الأنابيب أيضا في الدول المستهلكة للنفط كخط الأنابيب بجنوب أوروبا بلغ طوله 1800 كم، وطاقته 65 مليون طن⁷. وفي الوقت الحالي قدر طول شبكات الأنابيب على المستوى العالمي بـ 500000 إلى 600000 كم⁸.

- النقل عن طريق الناقلات (Tankers) : تعتبر البحار والمحيطات هي أطول الأطراف وأكثرها استعمالا لنقل النفط الخام، ففي سنة 2006 حوالي 1.9 مليار طن من النفط تم نقلها بطرق بحرية وهو ما يمثل 62% من الإنتاج العالمي⁹. إن النقل البحري للنفط يتم بواسطة سفن أو بواخر مخصصة لهذا الغرض وقد استمر توسع أسطول النقل البحري منذ اكتشافه عام 1869¹⁰ حيث عرف النقل البحري تطورات كبيرة في وسائل النقل سواء في جانبها الكمي أو النوعي. ينقل النفط من أباريه إلى الدول المستهلكة بحرا، وفي السبعينات من القرن العشرين ازدادت الحاجة للنقل أكثر مما سمح به الإنتاج بسبب التغيرات في أسلوب حركة النفط وقد ازداد الأسطول العالمي لنقل النفط خلال العشر سنوات من 1963 إلى 1973 من 65.1 مليون طن من الحمولة الساكنة إلى 189 مليون طن. ويحظى أسطول الناقلات العالمي عدا العربي بمراكز الصدارة في سوق النقل الدولي وهو يسيطر على نحو 91% من حجم النفط المتبادل في التجارة الدولية¹¹. وقد زادت طاقات التحميل لـناقلات النفط حيث انتقلت من 280 مليون طن عام 2000 إلى أكثر من 380 مليون عام 2007 بنسبة زيادة قدرت بـ 35% وهي أكبر من النسبة المحققة خلال الفترة 1990-2000 إذ قدرت بـ 15%. كما ساعد التطور التقني على انجاز ناقلات نفطية ضخمة (superpétrolier) قادرة على تحميل من 200 ألف طن إلى 550 ألف طن¹².
- وسائل أخرى للنقل : بالإضافة إلى نقل النفط عن طريق الأنابيب والناقلات فإن هناك طرق أخرى استعملت لنقل النفط الخام والمنتجات النفطية، نذكر منها النقل عن طريق السكك الحديدية أو عن طريق شاحنات هذه الأخيرة تستعمل إما من أجل نقل منتجات نفطية من نوع خاص أو عندما تكون المسافات قصيرة.

2.1. تطور نشاط نقل النفط في الجزائر : منذ تأسيسها عام 1963 اضطلعت الشركة الوطنية سوناطراك بمهمة نقل وتسويق المحروقات التي كانت الشركات الأجنبية العاملة في الجزائر آنذاك تستخرجها من حقول الجنوب، مما جعل من نشاط النقل عبر الأنابيب أولى الحرف التي مارسها مجمع سوناطراك.
 تجدر الإشارة أنه منذ بدء عمليات الإنتاج النفطي عام 1957 كان نقل النفط من الصحراء إلى سواحل البحر الأبيض المتوسط يتم عن طريق أنبوب (OK1) يمتد من حاسي مسعود إلى حوالي 200 كم داخل تقرت ثم يشحن في صهاريج على عربات إلى سكيكدة. وفي نفس الوقت تم إنشاء أنبوب ينقل النفط من حاسي مسعود إلى بجاية (OB1) بطول 662 كم وتم الانتهاء من انجازه في نوفمبر 1969¹³، وفي 19 مارس 1966 تم إنشاء ثالث أنبوب لنقل النفط من حوض الحمراء إلى أرزيو (OZ1) بقرار من الرئيس هواري بومدين، حيث أن ملكية هذا الأنبوب 100% للجزائر وهكذا كانت الجزائر أول دولة منتجة في العالم الثالث تمتلك خط أنابيب خاص بها¹⁴.

بالرغم من وجود وسائل أخرى لنقل النفط إلا أن الوسيلة الأساسية في الجزائر هي النقل عن طريق الأنابيب ومن مهام نشاط النقل عن طريق الأنابيب أنه يتكفل بتحديد وانجاز واستغلال وتأمين الصيانة وتطوير شبكة الأنابيب التي يزيد طولها عن 16000 كم¹⁵. وكذا مختلف المنشآت الملحقة بها.

منذ بدء الإنتاج النفطي وإنجاز أول خط أنابيب عملت سوناطراك على إنشاء شبكة كاملة للنقل تضم أكثر من 30 أنبوب لنقل المحروقات يصل طولها إلى 16200 كم¹⁶، من بين هذه الأنابيب نجد 12 أنبوب مخصصة لنقل الخام يصل طولها إلى

4970 كم¹⁷، وفي نهاية عام 2008 وصل عدد الأنابيب الناقلة للنفط إلى 17 أنبوب¹⁸. واليوم وصل عدد أنابيب نقل النفط إلى 20 أنبوب يصل طولها إلى 9883 كم¹⁹. إن طاقة نقل النفط الخام قد عرفت زيادة معتبرة خلال الفترة (1999-2007)، حيث ارتفعت من 79.4 مليون طن عام 1999 لتصل إلى 145.8 مليون طن عام 2007، هذه الزيادة كانت ناتجة بالأساس عن البدء باستغلال أنبوب جديد لنقل النفط عام 2003 (OZ2)²⁰، والذي ينقل النفط الخام من حوض الحمراء إلى أرزيو. كما انتقلت طاقة النقل من 98 مليون طن عام 2000 إلى 148 مليون طن عام 2008 أي بمعدل نمو يقدر بـ 51%²¹. أما فيما يخص النقل البحري للنفط فقد تم توقيع اتفاقية شراكة عام 2006 بين الشركة الوطنية سوناطراك والشركة اليابانية كوازاكي لإنشاء ناقلة للنفط الخام لأول مرة بطاقة 300000³ بمبلغ إجمالي 120 مليون دولار أمريكي²²، ويتكون الأسطول الحالي من ناقلتين على أن يتم تدعيم هذا الأسطول بأربع ناقلات في مجال الشراكة وأربع ناقلات أخرى تتكفل بها سوناطراك وحدها²³.

يتم تصدير المحروقات في الجزائر عبر ثلاث موانئ نفطية رئيسية وهي : أرزيو، سكيكدة وبجاية ومن أجل تطويرها تم إنجاز في 2004 شركة تسيير واستغلال الموانئ النفطية بين سوناطراك وشركة تسيير الموانئ وقد شرع في أعمال تكييف الموانئ مع ارتفاع الكميات المنقولة. كما تم إبرام عقد في 2004 بقيمة 250 مليون دولار مع الشركة الأمريكية FMC تم خلاله إنجاز 5 محطات شحن للمحروقات السائلة في أعالي البحار.

2. التحديات البيئية التي يواجهها نقل النفط

1.2. مصادر التلوث الناتجة عن عمليات نقل النفط :

- أ. مصادر التلوث نتيجة نقل النفط بالأنابيب : تنحصر الآثار السلبية لاستعمال الأنابيب النفطية على البيئة بحصول حوادث التسرب بسبب حدوث الكسور في الأنابيب النفطية والتي عادة ما تحصل نتيجة أحد الأسباب التالية :
 - تآكل الأنابيب بسبب تقادمها وعدم وضع أنظمة للحماية من التآكل.
 - الحوادث بشتى أنواعها مثل اصطدام وسائل النقل بها وغيرها من الأسباب.
 - أعمال سرقة السوائل النفطية من خلال وضع فتحات في الأنابيب.
 - الأعمال العسكرية في أوقات الحروب وكذا أعمال التخريب.
- وقد عرف التاريخ الكثير من الحوادث عند نقل النفط بالأنابيب نذكر منها²⁴:
 - في سنة 1963 تسرب النفط من خطوط أحد الأنابيب البحرية التي كانت تنقل النفط من إحدى الحقول إلى خليج السويس، وكانت إسرائيل قد استنزفت هذا الحقل خلال احتلالها شبه جزيرة سيناء، فتكونت بقعة نفطية كبيرة نتيجة هذا التسرب فأخذت تعوم فوق مياه خليج السويس ثم نقلتها الأمواج إلى الشواطئ المصرية المطلة على البحر الأحمر وقد أدى ذلك إلى توقف السياحة في تلك المنطقة وماتت ملايين الأسماك والطيور والحيوانات الأخرى.
 - في 18 فيفري 2000 انفجر أنبوب نفط مملوك لشركة بتروبراس بالقرب من ريودي جانيور مما تسبب في حدوث تسرب لحوالي 343200 جالون من النفط الثقيل في خليج جيونابارا.
- وبعيدا عن حوادث انكسار الأنابيب فإن أنابيب نقل المنتجات النفطية تتعرض لنوع مغاير من التلوث هو التلوث الناتج عن اختلاط المشتقات النفطية مع بعضها البعض. إن أكبر مصدر ملوث لنشاطات النقل هو ما يعرف "بالمزيج الملوث"، وهو عبارة عن مزيج من المنتجات النفطية (بنزين، نفط أبيض، زيت الغاز) يتكون من جراء الضخ التعاقبي للمنتجات النفطية بالأنابيب ولا يمكن الاستفادة من المزيج الملوث مباشرة كوقود، كما لا يمكن إعادة تكريره لكون البنزين الموجود فيه يحتوي على مادة رابع اثيلات الرصاص والتي تؤدي إلى تلف العامل المساعد المستعمل في العمليات التحويلية²⁵.
- ب. مصادر التلوث نتيجة نقل النفط بالناقلات : تقوم الدول المنتجة للنفط بتصديره إلى الدول المستهلكة بواسطة الناقلات الضخمة، ولعل أهم المشاكل التي ترافق هذه العملية هي مياه التوازن التي تستخدمها هذه الناقلات في مرحلة العودة، بالإضافة إلى مصادر أخرى للتلوث نذكرها فيما يلي :
 - مياه التوازن : بالرغم من أن كثيرا من الناس يعتقدون أن حوادث الناقلات هي السبب الرئيسي في تلوث مياه البحار إلا أن هذا غير حقيقي فهذه الحوادث نادرة الحدوث تقريبا، وهي في حقيقة الأمر لا تشترك في إحداث هذا التلوث إلا بنسبة صغيرة لا تزيد عن 10% من مجمل كميات النفط الملوثة لمياه البحار²⁶. وقد تبين أن أحد الأسباب الرئيسية لهذا التلوث الهائل بزيوت النفط هو تلك النفايات أو المخلفات النفطية التي تلقى الناقلات في أثناء سيرها في عرض البحار. يقصد بمياه التوازن ذلك الجزء من مياه البحر الذي تملأ به ناقلات النفط جزاء من صهاريجها أثناء رحلتها وهي فارغة للمحافظة على توازنها وتصل نسبة هذه المياه إلى نحو 30% من حجم مستودعها²⁷.
 - فقريبا من السواحل تأتي حاملات النفط متجهة إلى مراكز التحويل وبخزاناتها حمولة توازن من ماء ملوث ببقايا النفط فتفرغ حمولتها من ماء التوازن قبيل وصولها إلى ميناء التحميل في ماء البحر استعدادا لملي خزاناتها بحمولة جديدة من النفط وتقدر كمية ما يحتويه ماء التوازن من النفط بحوالي 1 إلى 1.5% من حمولتها السابقة بالنفط²⁸.
 - التلوث بسبب التسرب من الأنابيب الناقلة : يمكن أن تحصل حوادث تسرب من الأنابيب التي توصل النفط الخام إلى موانئ التصدير لمختلف الأسباب مثل حوادث التآكل التي تحدث خصوصا في الأنابيب الممتدة تحت سطح الأرض إلى منصات التصدير.
 - التلوث نتيجة التسرب من الموانئ : وهي التسربات التي تأتي من أنابيب النفط الخام التي يتم ربطها بالناقلات عند القيام بعملية التحميل.

- **التلوث نتيجة لحوادث التسرب من الناقلات :** تحدث الكثير من الحوادث لنقلات النفط الخام مثل حوادث الاصطدام فيما بين الناقلات أو مع أرصفة الموانئ أو حوادث الغرق. وغالبا ما تؤدي هذه الحوادث إلى كوارث بسبب تسرب كميات هائلة من النفط الخام إلى البحر.

- **التلوث الناتج عن تنظيف الناقلات :** يتم غسل وتنظيف ناقلات النفط وسط البحر باستخدام الماء والمنظفات وبعض المواد والمحاليل المذيبة، وعادة ما ترمى مخلفات عملية التنظيف في البحر مسببة التلوث لمياهه.

بسبب نقل النفط تأثيرات بيئية كثيرة وواضحة، حيث يتم نقل أكثر من 2 مليار طن سنويا بطرق بحرية، حيث تشكل النسبة الأكبر من الإنتاج العالمي للنفط. هذا ما أوجد 4000 ناقلة للنفط تجوب بحار المعمورة، والتي تسبب في بعض الحالات حوادث بيئية خطيرة. ففي سنوات التسعينيات تسبب نقل النفط بإلقاء 5 مليون طن من النفط سنويا نتيجة تفريغ الناقلات، وقد بدأت بعدها هذه الكميات في الانخفاض²⁹.

أما في الجزائر فيعبر حوالي 100 مليون طن في السنة من المحروقات بجوار سواحلها في حين يتم شحن 50 مليون طن في السنة من الموانئ الوطنية، ويقدر الحجم الضائع من هذه المحروقات خلال عملية الشحن بنحو 10 آلاف طن في السنة، وحجم ما تصبه كبريات الناقلات في عرض البحر من مياه التوازن ومخلفات عمليات التنظيف بنحو 12 ألف طن في السنة والموانئ الجزائرية سيئة التجهيزات حاليا من حيث محطات إزالة هذه الملوثات، هذا ما يثير قلقا متزايدا من تلوث محتمل جراء تسرب المواد النفطية بما يهدد أمن الشريط الساحلي الجزائري³⁰. وأشارت لجنة "تل بحر"³¹ إلى تسجيل 11 حادثا على مستوى السواحل ما بين سنتي 2003 و2007، ما بين العاصمة، سكيكدة، جيجل وأرزويو.

وقد كانت هناك العديد من الحوادث لنقلات بحرية والتي بقيت راسخة في الأذهان لضخامة آثارها على البيئة حيث تسببت في تشكيل بقع الزيت في المياه، ومن هذه الحوادث نذكر :

- حادث غرق الناقل العملاقة أموكو كاديز عام 1978 أمام الشاطئ الفرنسي، وقد أدى هذا الحادث إلى تدفق نحو 220.000 طن من الزيت إلى مياه البحر مكونا بقعة هائلة من الزيت حول الناقل. ولم يقتصر التلوث الناتج على هذه البقعة فقط، ولكن التلوث امتد ليغطي مساحات هائلة من سطح البحر أمام الشاطئ الفرنسي وذلك بفعل الرياح والأمواج والتيارات البحرية ثم امتد بعد ذلك إلى رمال الشواطئ نفسها التي تغطت بكتل سوداء لزجة منعت الناس من النزول إلى مياه البحر³².

- حادثة الناقل اكسون فالديز في 24 مارس 1989 في خليج الملك ويليام بالاسكا حيث كانت تحمل أكثر من مليون برميل من النفط، انسكبت منها 266000 برميل في البحر وجعلت من هذه البقعة النفطية تحلل المرتبة العشرة من حيث الأهمية هذه الحادثة هي أقل خطورة بـ 25 مرة من تلك التي حدثت في حرب الخليج.

وجراء هذه الحادثة تحملت شركة اكسون Exxon مسؤولية تعويض 3.5 مليار دولار منها 2.5 مليار دولار لأعمال التنقية والتنظيف وحوالي مليار دولار لإعادة ترميم الموقع وإعادته إلى ما كان عليه و 250 مليون لتعويض الصيادين المحليين³³.

ملاحظة : هناك نوع آخر من النفايات الناتجة عن عمليات النقل وهي الانبعاثات الغازية والتي تتضمن بصورة رئيسية أكاسيد النيتروجين، أكاسيد الكبريت، ثاني أكسيد الكربون، المركبات العضوية المتطايرة³⁴، الهيدروكربونات المحترقة جزئيا (أول أكسيد الكربون)...

2.2. المشاكل البيئية لنقل النفط : تستخدم ناقلات النفط وعربات النقل والقطارات و القطارات في نقل النفط. إن عملية نقل النفط عن طريق خطوط الأنابيب يمكن أن تلحق أضرارا كبيرة بالبيئة نتيجة تآكلها أو انكسارها أو تعرضها لعمليات التخريب مما يؤدي إلى التسرب والانفجارات ملحقا أضرارا كبيرة بالبيئة. أما فيما يتعلق بالنقل البحري فقد تؤدي الحوادث العارضة أو قصور الهيكل البنائي أو الظروف الطبيعية إلى أن تسكب الناقلات كل أو جزء من حمولتها. وعلى الرغم من أن بعض حوادث الانسكاب تكون مأساوية (مثل حادثة اكسون فالديز)، فإن بعض الحوادث تكون صغيرة وبسيطة نسبيا. وقد وقع عدد يعتد به من حوادث انسكاب النفط في المياه القومية و حولها. وعموما فإن هناك العديد من التأثيرات السلبية لعمليات نقل النفط سواء برا أو بحرا على عناصر البيئة المختلفة من ماء وهواء وتربة و كائنات حية. ويمكن تلخيص التأثيرات المحلية لعمليات نقل النفط في الجدول رقم 1 :

- **تلوث المياه :** على الرغم من أن زيت النفط لا يقبل الذوبان في الماء إلا أن جزءا صغيرا من طبقة الزيت التي تغطي سطح البحر يختلط بالماء ليكون معه مستحلبا تعلق به دقائق الزيت المتناهية في الصغر في ماء البحر وبمرور الوقت يختلط هذا المستحلب بالمياه تحت السطحية ويمتزج بها، وينتج من ذلك تلوث طبقات المياه العميقة في البحر.

ويؤدي تلوث الماء بزيت النفط إلى حدوث بعض الأضرار الأخرى غير المنظورة ؛ ففي معظم الحالات تعمل بقعة الزيت كمذيب وتبدأ باستخلاص كثير من المواد الكيميائية الأخرى المنتشرة في مياه البحر ومن أمثلة هذه المواد بعض المبيدات الحشرية والمنظفات الصناعية وغيرها من المواد التي يلقيها الإنسان في ماء البحر، وينتج من ذلك ارتفاع تركيز هذه المواد في المنطقة التي تغطي ببقعة الزيت مما يرفع كثيرا من درجة التلوث في منطقة الحادث.

كذلك يقوم المستحلب الناتج من اختلاط الزيت بالماء بامتصاص بعض العناصر الثقيلة مثل الزئبق، الرصاص، الكاديوم من مياه البحر فيزداد بذلك تركيز هذه العناصر في المنطقة المحيطة ببقعة الزيت فتظهر بذلك آثارها السامة في منطقة الحادث³⁵.

وقد تعمل الرياح وحركة الأمواج على زيادة التلوث في منطقة الحادثة، فهي قد تدفع أجزاء من بقعة الزيت نحو الشواطئ المقابلة لمنطقة الحادث، فتلوث رمالها وتحولها إلى منطقة عديمة النفع والفائدة، ولا يمكن التخلص من هذا التلوث إلا بعد انقضاء زمن طويل.

وتؤثر حوادث التسربات النفطية خصوصا في المياه على صحة الإنسان والحيوان أثناء حدوثها، وأثناء تنظيفها، وحين استهلاك الكائنات المتسمة منها. بالإضافة إلى هذا تكون لهذه الحوادث العديد من الانعكاسات الاقتصادية مثل تدمير الثروة السمكية وترحيلها إلى أماكن أخرى لسنوات عديدة، بالإضافة إلى انخفاض درجة ثقة المستهلكين في سلامتها الصحية.

بالإضافة إلى المياه السطحية قد تتلوث المياه الجوفية أيضا نتيجة نقل النفط بالطرق البرية من خلال تشقق الأنابيب أو انكسارها و تسرب النفط منها أو اصطدام شاحنات نقل النفط مما يؤدي إلى نفاذه إلى التربة مسببا أضرارا بالغة بتلك المنطقة كما قد يصل النفط إلى المياه الجوفية.

- تلوث الهواء : خلال مراحل النقل يتم استعمال خطوط الأنابيب لنقل النفط من مراكز الإنتاج إلى موانئ الشحن والتصدير أو إلى مصافي التكرير لتحويله. على مقربة من خطوط الأنابيب وعلى مسافات مختلفة يتم إنشاء محطات لدفع النفط وكذلك لتعويض انخفاض الضغط داخل الأنابيب ولضمان تدفق ثابت للنفط.

هذه المحطات يتم تزويدها بمضخات تعمل بمحركات الديزل أو مولدات كهربائية أو توربينات الغاز هذه الأخيرة تتسبب في انبعاث بعض الغازات في الهواء وإن كانت الخطورة تكون أكبر عند نقل الغاز الطبيعي الذي قد يتسرب هو الآخر مسببا مشاكل يصعب التحكم فيها.

كما قد تسبب بقع الزيت في المياه تلوثا للهواء. وتتوقف الأضرار التي تنشأ عن تصاعد الأبخرة من بقعة الزيت والناجمة من تكوين مستحلب الزيت في الماء على كثير من العوامل أهمها : خواص الزيت مثل كثافته، درجة لزوجه، ضغطه البخاري كما يتدخل في ذلك بعض العوامل الطبيعية الأخرى مثل : درجة حرارة الجو، درجة حرارة مياه البحر، حركة الأمواج، نوع التيارات البحرية واتجاهها وشدة الرياح السائدة فوق هذه المنطقة.

وتبلغ نسبة المواد الهيدروكربونية المتطايرة التي تتصاعد أبخرتها إلى الجو من بقعة الزيت نحو 10% على الأقل من وزن الزيت المكون للبقعة إذا كان هذا الزيت من النوع الثقيل مثل زيت الديزل أو زيت الوقود، أما إذا كان الزيت المكون للبقعة من النوع الخفيف مثل الجازولين فإن نسبة المواد المتطايرة التي تتصاعد أبخرتها إلى الجو قد تصل إلى نحو 75% من وزن الزيت الملوث لماء البحر³⁶. بالإضافة إلى ذلك قد يتلوث الهواء نتيجة انفجار أنابيب النفط.

- تلوث التربة : قد تتلوث التربة أيضا نتيجة عمليات نقل النفط وخصوصا بالطرق البرية، حيث يؤدي تشقق الأنابيب أو انكسارها إلى حدوث تسربات تمتصها التربة وقد تمتد إلى المياه الجوفية ملوثة إياها، كما أن نقل النفط يؤثر على التربة بسبب الأنابيب التي تدفن في بعض الحالات في التربة ناهيك عن التجهيزات الأخرى المصاحبة للأنابيب كل هذا قد يؤدي إلى انضغاط التربة وفقدان خصوبتها، وتغيير تركيب التربة نفسه ومن ثم على الكائنات الدقيقة بالتربة مثل البكتيريا والفطريات وكذلك على جذور النباتات ذلك أن حبيبات التربة عندما تنتشعب بالنفط الخام فإنها تكون طبقة تمنع التبادل الغازي بين الكائنات والجذور التي توجد تحت التربة من جهة وأوكسجين الهواء الجوي من جهة أخرى لذا فإنه ليس أمام الكائنات ألا الموت بسبب تركيز غاز ثاني أكسيد الكربون أسفل الطبقات النفطية.

3. حماية البيئة خلال عمليات نقل النفط لتحقيق التنمية المستدامة

إن حماية البيئة تعني المحافظة والصيانة والإبقاء على الشيء المراد حمايته دون ضرر أو حدوث تغيير له يقلل من قيمته وقد يتطلب ذلك إجراءات وتدابير معينة لتحقيق هذه الحماية³⁷. وتهدف حماية البيئة بصفة عامة إلى المحافظة على التوازن البيئي أو الوصول بالبيئة لحالة من التوازن والانسجام بين عناصرها وفقا لقانون الاتزان البيئي.

ويرى البعض أن مفهوم حماية البيئة يشمل على ما يلي³⁸ :

- وقاية المجتمعات البشرية من التأثيرات الضارة لبعض عوامل البيئة.
- وقاية البيئة محليا وعالميا من النشاط الإنساني الضار.

ومن مظاهر الاهتمام بالبيئة ارتباطه بمفهوم التنمية المستدامة، وقد ظهر هذا المصطلح في بداية الثمانينات بالرغم من الإشارة إليه خلال مؤتمر ستوكهولم للتنمية البشرية سنة 1972 الذي ركز على وضع الاعتبارات البيئية ضمن سياسات التنمية وإلى ضرورة استعمال الموارد الطبيعية بشكل يضمن بقاءها للأجيال القادمة.

وقد عرفت التنمية المستدامة في تقرير بروتلاند عام 1987 كما : "عملية للتغيير يتناغم فيها استغلال الموارد وتوجهات الاستثمار ومناحي التنمية التكنولوجية وتغيير المؤسسات، ويعزز كلا من إمكانيات الحاضر والمستقبل للوفاء باحتياجات الإنسان وتطلعاته"³⁹.

1.3. التنظيم القانوني لحماية البيئة خلال نقل النفط : يعتبر التشريع أو التنظيم القانوني أكثر وسائل حماية البيئة انتشارا وقبولا في غالبية دول العالم، وذلك لوجود علاقة قوية بين فعالية التشريعات وحماية البيئة، لذلك يجب أن يستهدف التشريع البيئي منع الإضرار بالبيئة عن طريق إقرار العقوبات الرادعة على جميع ألوان التصرف والسلوكيات الضارة بالبيئة، وتتمثل الإجراءات القانونية في الأوامر التي تصدر من السلطات الإدارية المختصة بحماية البيئة متمثلة أساسا في المنع أو التصريح (أفعل أو لا تفعل). وتجدر الإشارة إلى أن عدم احترام هذه القوانين يؤدي إلى فرض عقوبات كما هو الحال بالنسبة لاختراق القواعد القانونية للنظام العام، وتختلف العقوبة من مجرد مبلغ مالي إلى السجن وذلك حسب درجة اختراق القانون ظهور الوعي البيئي لدى المجتمعات البشرية قد ساعد على تكثيف الجهود الرامية لحماية البيئة لاسيما على المستوى الدولي حيث عقدت الكثير من الاتفاقيات الدولية نذكر منها⁴⁰ :

- الاتفاقية الدولية لمنع تلوث البحار بالنفط المنعقدة في لندن 1954 بصيغتها المعدلة في 11 أفريل 1962 و 21 أكتوبر 1969.
- اتفاق التعاون في التصدي لتلوث بحر الشمال بالنفط عام 1969.

- الاتفاقية الدولية الخاصة بالمسؤولية المدنية عن الضرر المنجر على التلوث بالنفط والمنعقدة في بروكسل عام 1969.
- الاتفاقية الدولية المتعلقة بالتدخل في أعالي البحار في حالات الكوارث الناجمة عن التلوث بالنفط، بروكسل 1969.
- الاتفاقية الدولية المتعلقة بإنشاء صندوق للتعويض عن الضرر الناتج عن النفط، في بروكسل 1971 والتي تم تعديلها في برتوكول سنة 1992 سمي معاهدة الصندوق.
- البروتوكول المتعلق بالتعاون في مكافحة تلوث البحر الأبيض المتوسط بالنفط ومواد ضارة أخرى في حالات الطوارئ، برشلونة 1976.
- الاتفاقية المتعلقة بحماية العمال من الأخطار المهنية الناجمة في بيئة العمل عن تلوث الهواء وعن الضوضاء والاهتزازات، جنيف 1977.
- البروتوكول المتعلق بالتعاون في مكافحة حالات انسكاب النفط في منطقة الكاريبي الكبرى، قرطاجنة 1983.
- اتفاق للتعاون في التصدي لتلوث بحر الشمال بالنفط ومواد ضارة أخرى، بون 1983.
- اتفاقية الخليج عام 1991، تلوث المياه البحرية من جراء النفط.
- لجنة OSPAR : تم التصديق على الاتفاقية الخاصة بحماية البيئة البحرية لشمال شرق المحيط الأطلنطي في 22 سبتمبر عام 1992 لتحل محل اتفاقية أوسلو 1972 لمنع التلوث البحري بإلقاء المخلفات من السفن والطائرات واتفاقية باريس 1974 لمنع التلوث البحري من المصادر البرية. والهدف من اتفاقية OSPAR هو حماية صحة الإنسان والحفاظ على الأنظمة الحيوية والبحرية لحماية منطقة البحر من الآثار الخطيرة الناتجة عن الأنشطة البشرية واستعادة المناطق البحرية المفقودة.
- وفي عام 1998 تم التصديق على إستراتيجية OSPAR الخاصة بالمواد الخطرة، وهدف الإستراتيجية بعيد المدى هو وقف تلك المخلفات والانبعاثات من المواد الخطرة بحلول عام 2020⁴¹. أما في سنة 1999 فقد تم تبني إستراتيجية OSPAR للصناعة البترولية والغازية في المناطق البحرية لمدة 4 سنوات من 1999 حتى 2003 وهدف هذه الأخيرة هو التقليل من التلوث وأخذ جميع الإجراءات اللازمة بعين الاعتبار للمحافظة على المنطقة البحرية من الآثار الضارة للصناعة البترولية في المناطق البحرية بطريقة تحفظ صحة الإنسان والتنوع البيولوجي للأوساط المائية.
- أما في الجزائر وباعتبار اعتمادها الكبير عن النفط فقد سعت إلى إصدار الكثير من القوانين لحماية البيئة من التلوث الناتج عن نقل النفط ومن أهمها :
- القانون 07/05 المؤرخ في 28 أفريل 2005 المتعلق بالمحروقات المعدل والمتمم بالأمر 10/06 لعام 2006.
- القانون رقم 10/03 المؤرخ في 19 جويلية 2003 المتعلق بالمحافظة على البيئة في إطار التنمية المستدامة. حيث تضمنت هذه القوانين مجموعة من البنود لتنظيم عمليات نقل النفط وتسييرها بشكل يتوافق مع متطلبات حماية البيئة.
- مرسوم تنفيذي رقم 312/08 المؤرخ في 5 أكتوبر 2008 يحدد شروط الموافقة على دراسات التأثير في البيئة للنشاطات التابعة لمجال المحروقات.
- مرسوم تنفيذي 331/10 المؤرخ في 29 ديسمبر 2010 يحدد حدود محيط الحماية حول المنشآت والهياكل الأساسية لنقل وتوزيع المحروقات والكهرباء والغاز.
- كما عملت الجزائر على تفعيل أدوار الشركة المتعددة الجنسيات "Oil spill response company" المكلفة بمكافحة تلوث مياه البحر بالمواد النفطية، علما أن هذه الشركة تأسست سنة 2007 بمبادرة من الجزائر، وتتخذ من العاصمة الجزائرية مقرا لها، وتحوز هذه الشركة مركزا للتدخل مزودا بكل الوسائل الضرورية بغرب الجزائر، وهي مطالبة بالتدخل في حالة وقوع أي حالة تلوث بحري في منطقة تربو مساحتها عن العشرين ألف كيلومتر وتمتد من قناة السويس (مصر) إلى خليج كابيندا (أنغولا).
- كما تنتظر وزارة الشؤون الخارجية في ملف التوقيع على بروتوكول برشلونة 1976 و 2002، كما تم تقديم اقتراح من قبل فرنسا للتعاون في هذا المجال، على اعتبار أن الجزائر إحدى دول حوض البحر الأبيض المتوسط المهددة بالتلوث البيئي.
- 2.3. الوسائل الاقتصادية و السياسة البيئية للمؤسسات النفطية خلال مرحلة نقل النفط :** تعتمد الأدوات الاقتصادية للسياسة البيئية على الحوافز ذات الطبيعة المالية وتسعى هذه الأدوات إلى تطبيق مبدأ آلية السعر مفضلة إياه على أسلوب التحكم. وتعد الوسائل الاقتصادية من أنجح الوسائل لحماية البيئة في الوقت الحالي فمند انعقاد ندوة ريو عام 1992 أصبح تطبيق الأدوات الاقتصادية اتجاها جديدا لاستراتيجيات الحماية الدولية للبيئة.
- وهناك عدة نظم لتوفير هذه الحوافز ذات الطبيعة المالية منها⁴² : تحصيل تكاليف التلوث، بيع تصاريح للتلوث، توسيع نطاق الملكية الخاصة.
- لقد عملت المؤسسات النفطية جاهدة على تفادي أو السيطرة على مشاكل البيئة المرتبطة بنشاطها، وذلك من خلال آليات وأدوات الإدارة البيئية والتي ينظر لها على أنها الإدارة الفاعلة في المعالجات المنهجية لرعاية شؤون البيئة في كل جوانب النشاط، حيث أن هذه المعالجات هي في الأساس عمل طوعي يأتي بمبادرة من قيادات المؤسسة القائمة بالنشاط.
- إن المؤسسات أصبحت أكثر وعيا بالتعويضات المالية الثقيلة التي تقع على عاتقها نتيجة التلوث وحوادث تسرب البترول... الخ، والذي ينعكس سلبا على صورة المؤسسة وقدرتها التنافسية وهذا ما دفعها إلى تبني سياسات بيئية تمكنها من العمل بصورة أكثر أمنا من أجل المحافظة على البيئة ومن ثم تعزيز مكانتها في السوق الوطنية والدولية وإطالة فترة حياتها.
- ومن بين أهم الإجراءات التي تقوم بها المؤسسات النفطية لحماية البيئة خلال عمليات نقل النفط : دراسة التأثير البيئي، المراجعة البيئية، تسيير النفايات، النظام المتكامل لإدارة الجودة-الأمن-البيئة.

بالإضافة إلى كل هذه الوسائل لحماية البيئة خلال مرحلة نقل النفط فإن هناك مجموعة من الإجراءات تتبعها المؤسسات لحماية البيئة، من بين هذه الإجراءات نذكر⁴³ :

- إجراءات لحماية الأنابيب من التآكل.
- برنامج مراقبة دوري وصيانة أنابيب النقل.
- كواشف للضغط موصولة بأجهزة إنذار ونظام صمامات للتوقيف التلقائي للمضخات في حالة تسرب غير متوقع.
- رصد وتسجيل جميع التسربات غير المتوقعة.
- الالتزام بإجراءات الطوارئ في حالة تسرب غير متوقع لتقليل الآثار على البيئة.
- وزيادة على ما سبق لابد أيضا من حماية البيئة البحرية من التلوث النفطي بمصادره المختلفة سواء كانت بقع الزيت أو مياه التوازن أو غيرها من النفايات⁴⁴ :
- طريقة إقامة الحواجز العائمة فوق سطح الماء باستخدام أجهزة خاصة مع الاستعانة بالجرافات والكانسات لحصر بقع الزيت العائمة ومنع انتشارها.
- طريقة إحراق طبقة الزيت باللهب بعد حصرها وإضرار النيران فيها بالرغم من أنها ليست صالحة في جميع الأحوال ولا يستحب استخدامها لخطورتها على البيئة فهي تلوث الهواء وتسبب ضررا بالغاً لكثير من الكائنات الحية.
- الطريقة الكيميائية برش أنواع معينة من المذيبات والمنظفات الصناعية والمسابيق عالية الكثافة أو بعض الرمال الناعمة على سطح البقع النفطية في البحار الملوثة لالتصاق بها لتحويلها بعد تفتيتها إلى ما يشبه المستحلب فينتشر في الماء ويذوب فيه أو يتسرب إلى القاع نتيجة ارتفاع كثافته. إلا أن هذه الطريقة لا تمثل حلا نهائيا نتيجة لآثارها الجانبية على البيئة.
- رش مواد ماصة على البقع النفطية حتى تنتشع بالنفط ثم استعادته منها.
- طريقة المعالجة الطبيعية (البيولوجية) التي تستخدم أنواعا من البكتيريا في مقدورها استخلاص الملوثات التي ارتبطت بالتربة أو الماء. لكن أعدادها القليلة طبيعيا تجعلها أقل كفاءة في معالجة التلوث.
- ضرورة الحصول على تصاريح خاصة لإلقاء النفايات النفطية مع وجوب إعلام برنامج الأمم المتحدة للبيئة بكافة هذه الأدونات.
- التشدد في مراقبة السفن التي تزور الموانئ -كما اقترحت المفوضية الأوروبية- والتعامل بقسوة مع السفن التي لا تستوفي مقاييس السلامة وتعترم المفوضية منع السفن التي يزيد عمرها عن 15 سنة من دخول موانئ بلدان الاتحاد الأوروبي إذا احتجزت أكثر من مرتين في سنتين متتاليتين وتخطط المفوضية لنشر لائحة سوداء بهذه السفن كل ستة أشهر واستتكرت الاستعمال الواسع للأعلام الأجنبية على ناقلات النفط التي تستأجرها شركات أوروبية لأسباب ضريبية.

خلاصة : تعد عملية النقل من المراحل الأساسية في سلسلة مترابطة من مراحل الصناعة النفطية، هذه الصناعة التي ظهرت كرد فعل للحاجة المتزايدة والملحة للنفط. مما دفع الإنسان إلى تطوير هذه الصناعة باستخدام أحدث التكنولوجيا وكذا تنظيمها كي تتماشى مع الظروف الاقتصادية السائدة.

إن تطوير هذه الصناعة وتكثيف عمليات البحث والإنتاج للنفط دفعت إلى تطوير عمليات النقل على المستوى العالمي والمحلي حيث زادت عدد خطوط الأنابيب وكذا عدد الناقلات وطاقتها وغيرها من وسائل نقل النفط الأخرى. غير أن هذا التطور أدى إلى إلحاق أضرار كبيرة بالبيئة، حيث تأثرت عناصر البيئة من ماء وهواء وتربة وكائنات حية نتيجة المصادر المختلفة للنفايات الناتجة عن هذه المرحلة، حيث تعد مياه التوازن والتسربات النفطية أهم هذه المصادر بالإضافة إلى بعض الانبعاثات الغازية.

ولكن في العقود الأخيرة نتيجة زيادة الوعي البيئي وبداية اهتمام الصناعة النفطية بحماية البيئة منذ سنوات السبعينيات، كما أدرج مفهوم جديد في الأدبيات الاقتصادية وهو التنمية المستدامة. وهذا ما دفع الإنسان إلى بذل قصارى جهده لإيجاد السبل الكفيلة بمعالجة المشاكل البيئية الناتجة عن نقل النفط من خلال إصدار القوانين وعقد الكثير من الاتفاقيات الدولية، كما اوجد وسائل اقتصادية وأخرى طوعية لحماية البيئة، بالإضافة إلى اتخاذ المؤسسات النفطية لمجموعة من الإجراءات المدعمة لهذه الوسائل.

إن الجزائر من البلدان الكثيرة التي مستها التأثيرات السلبية على البيئة لنقل النفط باعتبار اعتمادها الكبير على هذا المورد، ومن ثم فقد سعت جاهدة إلى حماية بيئتها من هذه الصناعة وقامت بالعديد من الإجراءات كإصدار القانون 07/05 المعدل مرتين.

ومن ثم ومن خلال هذا البحث أمكن الوصول إلى مجموعة من النتائج يمكن تلخيصها فيما يلي :

- تعتبر عمليات نقل النفط من المراحل المهمة والإستراتيجية في صناعة النفط وهي تفصل بين مراحل المنبع والمصب، كما أنها قد تفصل بين التكرير والتسويق.
- لقد عرفت عمليات النقل النفطي على المستوى العالمي عامة وفي الجزائر خاصة تطورات عدة سواء في جانبها الكمي أو النوعي إذ يتم نقل الثروة النفطية بواسطة العديد من وسائل النقل برية أو بحرية، كما أن طاقات النقل زادت عبر الزمن.
- تعتبر مياه التوازن والتسربات النفطية والمياه الملوثة الناتجة عن تنظيف السفن وكذا بعض الانبعاثات الغازية من أهم مصادر التلوث عند نقل النفط.

- بذلت الكثير من الجهود الدولية والمحلية لحماية البيئة عند نقل النفط سواء من خلال الاتفاقيات الدولية أو التشريعات والقوانين، بالإضافة إلى الوسائل الاقتصادية والطوعية لحماية البيئة.
- لا يمكن التوقف عن نقل النفط مادامت الصناعة النفطية قائمة و لكن لابد على الجزائر أن تتخذ كل الإجراءات اللازمة لحماية البيئة وتحقيق التنمية المستدامة. وقد أصدرت الكثير من القوانين من أجل ذلك كما تنظر في ملف التوقيع على بروتوكول برشلونة 1976 و 2002. وتعمل على تفعيل أدوار الشركة المتعددة الجنسيات " oil spill response company".

ملحق الجداول و الأشكال البيانية

جدول (1) : موجز التأثيرات البيئية لعمليات نقل النفط

النشاط	المياه	الهواء	الأرض	النفائات
النقل	انسكاب وانسياب	انفجار وأبخرة	تسرب وانسكاب من خطوط الأنابيب وشاحنات النقل	تنظيف من الانسكاب أو التسرب

المصدر : ترافس واجنر، ترجمة : محمد صابر، البيئة من حولنا، ط1، الجمعية المصرية لنشر المعرفة والثقافة العالمية، القاهرة، مصر، 1997، ص 252.

الإحالات و المراجع :

- ¹- أحمد رمضان نعمة الله وآخرون، اقتصاديات الموارد والبيئة، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، بدون سنة نشر، ص 172.
- ²- **Emploie dans l'industrie pétrolière et gazière**, Ministère de l'éducation, de la culture et de la formation, territoire de nord- Ouest, France, Novembre 2005, p2, 3.
- ³- Rabah Mahiout, **Le pétrole Algérien**, Edition ENAP, Algérie ; 1974, p 81.
- ⁴- 1 ميل = 1.609 كم.
- ⁵- سمير القرعش، خطوط أنابيب نقل البترول في الأقطار العربية، مقال من المجلة الفصلية النفط والتعاون العربي عدد 127، منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول (أوابك) الكويت، خريف 2008، ص 112- 113
- ⁶- نتيجة الظروف السياسية تم الإيقاف المؤقت لأنابيب بعض هذه الدول.
- ⁷- Xavier boy de la tour, **le pétrole au delà du mythe**, Edition Technip, Paris, France, 2004, p 75.
- ⁸- Wikipédia (free encyclopédie) **industrie pétrolière**, le 09/02/2013, http://fr.wikipedia.org/wiki/Industrie_p%C3%A9troli%C3%A8re
- ⁹- **Pétrole (Technologie)**, vue le 19/02/2013, <http://r0.unctad.org/infocomm/francais/petrole/technologie.htm#Transport>
- ¹⁰- تم نقل النفط بحريا بواسطة سفينة نقل بلجيكية ذات حمولة 794 طن.
- ¹¹- جمعة رجب طنطيش، محمد أزهر سعيد السماك، دراسات في جغرافية مصادر الطاقة، منشورات ELGA، مالطا، 1999، ص 443.
- ¹²- **Pétrole (Technologie)**, op cit.
- ¹³- Rabah Mahiout, op-cit, p114.
- ¹⁴- Sonatrach, **la revue**, Alger, Algérie, mai 1996, p18.
- ¹⁵- وزارة الطاقة والمناجم، مجلة الطاقة والمناجم، عدد8، الجزائر، جانفي 2008، ص 12.
- ¹⁶- **Ministre de l'énergie et des mines, évolution du secteur de l'énergie et des mines (1962-2007)**, Algérie, édition 2008, p28.
- ¹⁷- وزارة الطاقة والمناجم، مجلة الطاقة والمناجم، مرجع سابق، ص 13.
- ¹⁸- منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول (أوابك)، التقرير الإحصائي السنوي، الكويت، 2009، ص 77.
- ¹⁹- Sonatrach, **une compagnie pétrolière et gazière intégré**, Hydra, Alger, Algérie, 2012, p4.
- ²⁰- **Ministre de l'énergie et des mines, évolution du secteur de l'énergie et des mines**, op-cit, p29.
- ²¹- وزارة الطاقة والمناجم، حصيلة انجازات قطاع الطاقة و المناجم 2008-2000، حيدرة، الجزائر، 2009، ص 30.
- ²²- **Ministre de l'énergie et des mines, bilan du secteur de l'énergie et des mines (2000-2006)**, Algérie, édition 2007, p13.
- ²³- الورقة القطرية الجزائرية الديمقراطية الشعبية، مؤتمر الطاقة العربي التاسع، الدوحة، قطر، 9-12 ماي 2010، ص 15.
- ²⁴- أيمن الأحمد وآخرون، تلوث البيئة البحرية بالنفط، سوريا، 2007، ص 14- 15، http://www.ao-academy.org/docs/talawith_albeaa_albahriyah_bilnaft_0904009.pdf
- ²⁵- وسام قاسم الشالحي، الدليل البيئي النفطي، بغداد، العراق، 2007، ص 44.
- ²⁶- أحمد مدحت إسلام، الطاقة وتلوث البيئة، دار الفكر العربي، القاهرة، مصر، 1999، ص 30.
- ²⁷- نفس المرجع، ص 31.
- ²⁸- حسين العروسي، تلوث البيئة وملوثاتها، مكتبة المعارف الحديثة، الإسكندرية، مصر، 1999، ص 50.
- ²⁹- Sophie Chautard, **le pétrole**. groupe vocatis, France, 2008, p 113.
- ³⁰- كريم/ل، ناقلات نفط أجنبية تهدد السواحل الجزائرية بالكارثة، الجزائر المستقلة، صحيفة يومية وطنية مستقلة شاملة، 17 أكتوبر 2012، بتصرف.

³¹ - اللجنة الوطنية "تل بحر" تأسست عام 1994 يرأسها وزير تهيئة الإقليم والبيئة، تعمل وفق برنامج وقائي وآخر للتدخل السريع عن طريق إشراك أربعة وزارات، هي وزارة البيئة ووزارة الدفاع الوطني ووزارة الداخلية ووزارة النقل، عن طريق تكليف لجان محلية وجهوية ووطنية بالتكفل بعملية التدخل في حال حدوث أي حادث من هذا النوع.

³² - أحمد مدحت إسلام، الطاقة وتلوث البيئة، مرجع سابق، ص 25.

³³ - Bjorn Lomborg, traduit de l'anglais par Anne Terre, **L'écologiste sceptique- le véritable état de la planète**, le cherche midi, sans place de pub, 2001, p280.

³⁴ - المركبات العضوية المتطايرة من أهمها البنزين، التوليين، الكزيلين.

³⁵ - أحمد مدحت إسلام، التلوث مشكلة العصر، الكويت، 1990، ص 166 – 167.

³⁶ - نفس المرجع، ص 166.

³⁷ - محمد صالح الشيخ، الآثار الاقتصادية والمالية لتلوث البيئة ووسائل الحماية منها، ط1، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، مصر، 2002، ص 321.

³⁸ - أنطوني س فيشر، ترجمة: عبد المنعم إبراهيم عبد المنعم وآخرون، اقتصاديات الموارد والبيئة، دار المريخ للنشر، الرياض، 2004، ص 321.

³⁹ - أسامة الخولي، مفهوم التنمية المستدامة، مقال من مجلة، البيئة والتنمية (أوراق غير دورية)، مركز دراسات واستشارات الإدارة العامة، القاهرة، مصر، عدد 9، نوفمبر 1999، ص 44.

⁴⁰ - عامر محمود طراف، أخطار البيئة والنظام الدولي، ط 1، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع لبنان، 1998، ص 126 - 134 بتصرف.

⁴¹ - رحمان أمال، تأثير المحروقات على البيئة خلال مرحلة الحفر و الاستخراج (دراسة حالة حوض بركاوي- الجزائر)، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة ورقلة، الجزائر، جانفي 2008، ص 64.

⁴² - محمد صالح الشيخ، مرجع سابق، ص 325- 330.

⁴³ - Lignes directrices environnementales (Coface), **Extraction, transport, transformation et stockage des hydrocarbures – Oléoducs et gazoducs**, novembre 2002, vue le 19/02/2013, <http://www.ecobase21.net/Petrole/PDFs/GazoducsOleoducs.pdf>

⁴⁴ - لبنى نعيم، التلوث النفطي وأساليب مكافحته، شوهد في 2013/02/19، <http://kenanaonline.com/users/lobnamohamed/posts/328987>

المسؤولية الاجتماعية للشركات النفطية العربية شركتي "سوناطراك الجزائرية، أرامكو السعودية" أنموذجاً

محمد فلاق*

جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف - الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

ملخص : نهدف من هذه الدراسة إلى التعرف على مدى تبني الشركات النفطية العربية ممثلة بشركة سوناطراك الجزائرية وأرامكو السعودية لمفهوم المسؤولية الاجتماعية، والتعرف على تأثيرات المسؤولية الاجتماعية لهاتين الشركتين على مجتمعاتها. تم إتباع المنهج الوصفي التحليلي والذي يعتمد على تحليل الأرقام والبيانات من خلال تقارير المسؤولية الاجتماعية للشركتين. توصلنا إلى أن الشركتين تساهمان في تنمية مجتمعاتها المحلية عن طريق دعم الأنشطة الاجتماعية والثقافية والرياضية بدرجة متوسطة، وأن هناك تبايناً واضحاً في الأداء الاجتماعي للشركتين.

وقد أوصت الدراسة بضرورة توعية إدارتا الشركتين بدورهما في تحمل مسؤوليتها نحو مجتمعاتها، عن طريق توجيه بعض استثماراتها نحو مشاريع ذات صبغة اجتماعية تساهم في توفير فرص عمل مما يساهم في الحد من البطالة وتنمي الجوانب الثقافية والاجتماعية والرياضية.

الكلمات المفتاح : مسؤولية اجتماعية للشركات، سوناطراك الجزائرية، أرامكو السعودية.

تمهيد : في ضوء الاهتمام بالتنمية الاجتماعية والاقتصادية لرفع مستويات الإنتاجية، تسعى الكثير من الشركات النفطية العربية إلى تبني برامج فعالة للمسؤولية الاجتماعية تأخذ في الاعتبار ظروف المجتمع والتحديات التي تواجهه. حيث تمثل الشركات النفطية الجزء الأكبر والأساسي في الأنظمة الاقتصادية لعديد من الدول على غرار الجزائر ودول الخليج العربي، وعليه أصبح الاهتمام بالمسؤولية الاجتماعية مطلباً أساسياً للحد من الفقر من خلال هذه الشركات بتوفير البيئة المناسبة، وعدم تبديد الموارد، والقيام بعمليات التوظيف والتدريب ورفع القدرات البشرية، وتمكين المرأة ورفع قدراتها ومهاراتها بما يؤهلها للمشاركة في عملية التنمية المستدامة، ومساندة الفئات الأكثر احتياجاً. ونجاح قيام الشركات بدورها في المسؤولية الاجتماعية يعتمد أساساً على التزامها بثلاثة معايير هي: الاحترام والمسؤولية تجاه العاملين وأفراد المجتمع، ودعم المجتمع ومساندته، وحماية البيئة سواء من حيث الالتزام بتوافق المنتج الذي تقدمه الشركة للمجتمع مع البيئة، أو من حيث المبادرة بتقديم ما يخدم البيئة، ويحسن من الظروف البيئية في المجتمع ويعالج المشاكل البيئية المختلفة. وعليه تتمثل إشكالية الدراسة في : **ما واقع تطبيق المسؤولية الاجتماعية في الشركات النفطية العربية ممثلة في سوناطراك الجزائرية، أرامكو السعودية ؟**

تنبثق من السؤال الرئيس عدة أسئلة فرعية نوردتها كالتالي :

- ما هو المقصود بالمسؤولية الاجتماعية للشركات، وما هو التطور التاريخي لهذا المفهوم ؟
- وما هي الدوافع التي تشجع الشركات على الاضطلاع بمسؤوليتها الاجتماعية وكذلك التحديات التي تواجهها للقيام بدورها الاجتماعي ؟
- ما مدى تبني شركة سوناطراك الجزائرية لمفهوم المسؤولية الاجتماعية ؟
- ما مدى تبني شركة أرامكو السعودية لمفهوم المسؤولية الاجتماعية ؟

تهدف الدراسة إلى :

- إبراز أهمية المسؤولية الاجتماعية للشركات وتأسيس بعض المفاهيم الأساسية للأداء الاجتماعي.
- التعرف على مفهوم المسؤولية الاجتماعية لدى الشركات النفطية العربية (سوناطراك، أرامكو).
- مناقشة طبيعة برامج المسؤولية الاجتماعية التي تمارسها الشركات النفطية العربية (سوناطراك، أرامكو).
- الوصول إلى نتائج يمكن من خلالها صياغة بعض التوصيات التي تساعد أصحاب القرار في الشركات قيد الدراسة على تطوير عملها.

وتتبع أهمية الدراسة من الأهمية المتزايدة للمسؤولية الاجتماعية ومنافعها الجمة على الشركات، حيث أشارت الدراسات إلى أن الالتزام بالمسؤولية الاجتماعية يعمل على زيادة الولاء والاحترام للشركة من العملاء، وبناء شهرة للشركة، وجعل منتجات وخدمات الشركة ملتزمة بالمسؤولية الاجتماعية مرحباً بها في المجتمع، وجذب الموظفين المتميزين الذين يفضلون العمل لدى الشركات ذات المسؤولية الاجتماعية وكذلك جذب الاستثمارات الأجنبية، كذلك أثبتت التجارب - وخاصة في الدول النامية - أنه يمكن زيادة معدلات العائد على الاستثمار من خلال تلبية احتياجات الفئات الأكثر فقراً، ومن خلال فتح أسواق جديدة توفر منتجات وسلعاً تتلاءم أسعارها مع الدخول المحدودة، فضلاً عن وضع

* Mohamed.fellag@voila.fr

برامج مبتكرة وخدمات جديدة تساعد في تحسين القدرة التنافسية لتلك الشركات، وتوسيع قاعدة العمالة من خلال تدريب العاملين مما يؤدي إلى خفض تكلفة الشركات، وتقديم خدمات وسلع عالية الجودة. وسيعود هذا بنفع كبير على محدودى الدخل من خلال توفير احتياجاتهم الأساسية وكل ما يساعد في توفير مستوى معيشة كريمة.

أولاً : المسؤولية الاجتماعية

ونظراً للضعف السائد في معرفة ماهية المسؤولية الاجتماعية للشركات في الدول النامية عامة والعربية خاصة، تأتي هذه الدراسة لتوضيح ماهية المسؤولية الاجتماعية. كما ستحاول تقديم معلومات عملية عن أهمية وواقع المسؤولية الاجتماعية في الشركات النفطية العربية (سوناطراك، أرامكو)، وبالتالي يمكنها الاستفادة من نتائج هذه الدراسة.

1.1. تطور مفهوم المسؤولية الاجتماعية لمنظمات الأعمال : يعتبر مفهوم المسؤولية الاجتماعية مفهوم متغير ودائم التطور وهو يرتبط بالتنمية المستدامة حيث يوجب على المنظمات بجانب البحث عن الثروة والربح الاهتمام بالبيئة والمشاركة في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، كما يتوجب عليها كذلك العمل في إطار من الشفافية ومراعاة أخلاقيات الأعمال وحقوق الموظفين، ومحاربة الفساد والمنافسة الشريفة، وتتعدى مسؤوليات المنظمات المساهمة في الأعمال الخيرية لتشتمل توفير آليات فاعلة للتصدي للتحديات الاجتماعية القائمة ومحاولة إيجاد الحلول لديها، وتوفير الدعم والمساندة من قبل إدارتها العليا ومجالس إدارتها من أجل التوصل إلى التنمية المستدامة في المجتمعات التي تعمل بها سواء محلياً أو عالمياً.

وكما سبق فقد تم الإشارة على أن المسؤولية الاجتماعية تمتد من داخل المنظمة حتى خارجها بوصفها تمثل قراراتها لتحقيق منافع اقتصادية مباشرة، فالمسؤولية الاجتماعية الداخلية ترتبط بالأفراد والموارد المستخدمة والمرتبطة بالأداء المحقق للعمل داخل المنظمة والذي يساهم في تطوير العاملين وتحسين نوعية حياة العمل المهنية، أما المسؤولية الاجتماعية الخارجية فهي ترتبط بالمشاكل التي يعاني منها المجتمع ومحاولة معالجتها ومحاربتها.

ففي وقت لم تكن فيه المنظمات تتحدث إطلاقاً عن "المسؤولية الاجتماعية" أصبح اليوم النقاش العالمي يركز على قضايا البيئة وأفاق التنمية المستدامة، إذ نالت المسؤولية الاجتماعية حيزاً هاماً من النقاشات في مؤتمر جوهانسبرغ 2002¹، وبالرغم من أن عدداً كبيراً من المنظمات تدرك أهمية هذا الاتجاه الجديد إلا أنه لم يتم حصر مفهوم المسؤولية الاجتماعية بصورة مقبولة، ومن أهم المفاهيم الفكرية² لهذا المفهوم نذكر ما يلي :

أ- المفهوم الكلاسيكي : يستند على أفكار الاقتصادي الشهير آدم سميث القائمة على مبدأ "ما هو جيد للمؤسسة جيد للمجتمع" باعتبار الربح الهدف الأول والأخير للمؤسسة وهو منفعة المجتمع ؛ ويشير العالم ميلتون فريدمان بقوله: "هناك شيء واحد لا شيء غيره في منظمات الأعمال وبما تتحمله من مسؤولية اجتماعية هو استخدامها للموارد وتصميمها للأنشطة المطلوبة لزيادة الأرباح على الأمد الطويل وجعل ذلك قاعدة في انجاز أعمالها"، إلا أن كافة المنظمات تسعى لتقديم أفضل الخدمات للمجتمع ككل مع تحقيق أعلى مستوى ممكن من الأرباح بمراعاة الأحكام القانونية والقواعد الأخلاقية السائدة وبهذا يعتبر الربح الهدف الوحيد للمنظمة.

ب- المفهوم الإداري : حيث يشير العالم الاقتصادي (Paul Samuelson) : " أن منظمات الأعمال الكبيرة هذه الأيام لا تتعهد بتحقيق مسؤوليتها الاجتماعية فقط، بل إنها يجب أن تحاول وبشكل تام عمل ما هو أفضل"، فمع التطورات الحاصلة والطبيعة الجديدة للمنظمات ظهرت فجوة كبيرة فيما يخص المفهوم الكلاسيكي للمسؤولية الاجتماعية والأهداف التي تطمح المنظمة الوصول إليها، فتبلورت الأفكار وظهر مفهوم جديد أكثر بعداً وعمقاً يقوم على فكرة أن المنظمة نظام مفتوح تحقق منفعتها الذاتية مع تحقيق منافع أخرى كإرضاء حاجات الأفراد والاهتمام بالعمال كتوفير الأمن، السلامة، الرعاية الصحية... الخ، وما عزز المفهوم الإداري للمسؤولية الاجتماعية مجموعة الأفكار التي طرحتها لجنة التطوير الاقتصادي بوصفها المفهوم كونه "يمثل علاقة المنظمة بالزبائن والمجتمع ككل".

ت- المفهوم البيئي : فبعد أن أدرك المسيررون أن المسؤولية الاجتماعية لا تنحصر فقط داخل المنظمة وإنما تتعدى حدودها ذلك لتصل إلى أطراف وفئات خارجية عديدة، ظهر مفهوم جديد سمي بـ "المفهوم البيئي" أو "أنموذج البيئة الاجتماعية"، حيث اعتبر المفهوم الأكثر حداثة وارتباطاً بالبيئة، وما ميز ذلك مختلف الأبحاث والدراسات التي أجراها العديد من الباحثين وكأفضل مثال دراسة كل من (Ralph Nader and John K. Galbraith) "على مجموع المنظمات الصناعية الكبيرة ومدى تأثيرها على المجتمع، وبها وصلاً إلى استنتاج مفاده : "عندما تكون المصلحة الاجتماعية العامة هي القضية فليس هناك أي حق طبيعي يعلو تلك المصلحة"، بمعنى أن المصلحة العامة للمجتمع من أولويات المنظمة وفوق أي اعتبار ذاتي؛ وبالتالي فإن مفهوم المسؤولية الاجتماعية يقوم على مدى تحقيق مصلحة المجتمع مع تحقيق الأرباح على المدى الطويل بمراعاة حاجات الأفراد وتلبيتها والمحافظة على البيئة واعتبارها مسؤولية الجميع³.

وحتى وقتنا الراهن لم يتم الوصول إلى مفهوم المسؤولية الاجتماعية بشكل محدد وقاطع يكتسب بموجبه قوة إلزامية قانونية وطنية أو دولية ولا تزال هذه المسؤولية في جوهرها أدبية ومعنوية أي أنها تستمد قوتها وقبولها وانتشارها من طبيعتها الطوعية الاختيارية.

2.1. المسؤولية الاجتماعية للشركات : تعددت تعريفات المسؤولية الاجتماعية لدى المفكرين والكتاب بسبب أن الموضوع يكتسب أهمية متزايدة يوم بعد يوم ولم يتوصل إلى اتفاق محدد بهذا الشأن، وفيما يلي نورد بعض من هذه التعريفات :

عرف البنك الدولي مفهوم المسؤولية الاجتماعية لرجال الأعمال على أنها التزام أصحاب النشاطات التجارية بالمساهمة في التنمية المستدامة من خلال العمل مع موظفيهم وعائلاتهم والمجتمع المحلي والمجتمع ككل لتحسين مستوى معيشة الناس بأسلوب يخدم التجارة ويخدم التنمية في آن واحد⁴.

كما عرفت الغرفة التجارية العالمية المسؤولية الاجتماعية على أنها جميع المحاولات التي تساهم في تنطوع المؤسسات لتحقيق تنمية بسبب اعتبارات أخلاقية واجتماعية، وبالتالي فإن المسؤولية الاجتماعية تعتمد على مبادرات رجال الأعمال دون وجود إجراءات ملزمة قانونياً، ولذلك فإن المسؤولية الاجتماعية تتحقق من خلال الإقناع والتعليم⁵.

كما تعرف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية " المسؤولية الاجتماعية للمؤسسة على أنها التزام هذه الأخيرة بالمساهمة في التنمية الاقتصادية، مع الحفاظ على البيئة والعمل مع العمال وعائلاتهم والمجتمع المحلي والمجتمع بشكل عام هادف إلى تحسين جودة الحياة لجميع هذه الأطراف"⁶.

كما تعرف : على أنها التزام المنظمة لتعظيم التأثيرات الإيجابية والتقليل من التأثيرات السلبية في المجتمع. وأنها التزام المنظمات المستمر للسلوك أخلاقياً والمساهمة في التطوير الاقتصادي من خلال تحسين نوعية حياة العاملين وعوائلهم وكذا الالتزام تجاه المجتمع بشكل عام⁷.

من هذه التعاريف نجد أنها تباينت في محتواها ، ومضامينها والجوانب التي تم التركيز عليها، وإن اشتركت في هدف أو أكثر تمثل في تفاعلها واتجاهها لخدمة المجتمع.

ومن هذا نستطيع استخلاص تعريف شامل : " المسؤولية الاجتماعية تتمثل بكونها مجموعة القرارات والأفعال التي تتخذها المنظمة للوصول إلى تحقيق الأهداف المرغوبة والقيم السائدة في المجتمع والتي تمثل في نهاية الأمر جزءاً من المنافع الاقتصادية المباشرة لإدارة المنظمة والساعية إلى تحقيقها كجزء من إستراتيجيتها.

3.1. أهمية المسؤولية الاجتماعية : يمكن إيجاز أهمية المسؤولية الاجتماعية منظمات الأعمال في العناصر التالية⁸ :

- زيادة التكافل الاجتماعي بين شرائح المجتمع وإيجاد شعور بالانتماء من قبل الأفراد والفئات المختلفة؛
- تحقيق الاستقرار الاجتماعي نتيجة توفر مستوى من العدالة الاجتماعية؛
- تحسين نوعية الحياة في المجتمع؛
- تحسين التنمية السياسية انطلاقاً من زيادة مستوى التنقيف بالوعي الاجتماعي على مستوى الأفراد والمجموعات والمنظمات؛
- تساهم في تعزيز صورة المنظمة بالمجتمع، وبالتالي مردودات إيجابية لها وللعاملين فيها.

4.1. أبعاد المسؤولية الاجتماعية : إن شمولية محتوى المسؤولية الاجتماعية جعلت الباحث كارول (Archie Carroll) يشير إليها بأربعة أبعاد هي البعد الاقتصادي (Economic) والأخلاقي (Ethical) والقانوني (Legal) والخيري (Philanthropic) :

فالبعد الاقتصادي يستند إلى مبادئ المنافسة والتطور التكنولوجي حيث يشتمل على مجموعة كبيرة من عناصر المسؤولية الاجتماعية يجب أن تؤخذ في إطار احترام قواعد المنافسة العادلة والحررة والاستفادة التامة من التطور التكنولوجي وبما لا يلحق ضرراً في المجتمع والبيئة⁹ ، أما البعد القانوني يمثل التزام بقوانين وأنظمة وتعليمات يجب أن لا تخرقها منظمات الأعمال وأن تحترمها عادة ما تحددها الدولة¹⁰ ، وفي حالة عكس ذلك فأنها تقع في إشكالية قانونية، في حين البعد الأخلاقي فيفترض في إدارة منظمات الأعمال أن تستوعب الجوانب القيمية والأخلاقية والسلوكية والمعتقدات في المجتمعات التي تعمل فيها، وفي حقيقة الأمر فإن هذه الجوانب لم تؤطر بعد بقوانين ملزمة لكن احترامها يعتبر أمراً ضرورياً لزيادة سمعة المنظمة في المجتمع وقبولها فعلى المنظمة أن تكون ملتزمة بعمل ما هو صحيح وعادل ونزيه، وعلى قمة الهرم يوجد البعد الخيري ويرتبط بمبدأ تطوير نوعية الحياة بشكل عام وما يتفرع عن ذلك من عناصر ترتبط بالذوق العام ونوعية ما يتمتع به الفرد من غذاء وملابس ونقل وغيرها من جوانب أخرى¹¹.

لقد وظفت هذه الأبعاد بشكل هرمي متسلسل لتوضيح طبيعة الترابط بين هذه العناصر من جانب ومن جانب آخر فإن استناد أي بعد على بُعد آخر يمثل حالة واقعية، واستناداً إلى ذلك تكون مسؤولية الشركة الاجتماعية الشاملة (Corporate Responsibility Social) هي حاصل مجموع العناصر الأربعة.

5.1. عناصر المسؤولية الاجتماعية : تكمن عناصر المسؤولية الاجتماعية للشركات في التالي :

أ- المسؤولية الاجتماعية تجاه المجتمع المحلي : يعتبر المجتمع المحلي بالنسبة لمنظمات الأعمال شريحة مهمة إذ تتطلع إلى تجسيد متانة العلاقات معه وتعزيزها، الأمر الذي يتطلب منها مضاعفة نشاطاتها تجاهه، من خلال بذل المزيد

من الرفاهية العامة. والتي تشمل : المساهمة في دعم البنية التحتية، إنشاء الجسور والحدائق، المساهمة في الحد من مشكلة البطالة، دعم بعض الأنشطة مثل الأندية الترفيهية، احترام العادات والتقاليد، دعم مؤسسات المجتمع المدني. تقديم العون لذوي الاحتياجات الخاصة من خلال تقديم الدعم المادي لهم، هذا بالإضافة إلى الدعم المتواصل للمراكز العلمية كمراكز البحوث والمستشفيات. وعادة ما ينظر إلى مسؤولية المنظمة تجاه المجتمع المحلي من زوايا مختلفة، فقد تشمل رعاية الأعمال الخيرية، الرياضة والفن، التعليم وتدريب المؤسسات، وإقامة المشاريع المحلية ذات الطابع التنموي .

ب- المسؤولية الاجتماعية تجاه الموظفين : إذا كانت المنظمات تولي اهتمامها لرأس المال البشري فلا بد من تقديم لهم ما هو أفضل، لان العاملين المهرة على المستوى الوطني والعالمي أصبحوا يركزون على عامل المسؤولية الاجتماعية من بين العوامل الأخرى، وقد أثبت ذلك تجريبيا حيث أن أكثر الناس يحبذون العمل في المنظمة التي لديها سياسات بيئية ومجتمعية جيدة، كما أثبت بنفس السياق أن الناس يحبذون التعامل تجاريا مع نفس المنظمات.

ت- المسؤولية الاجتماعية تجاه الزبائن : تعتبر هذه الشريحة من المجتمع ذات أهمية كبيرة لكل المنظمات بدون استثناء ومن الأداء الاجتماعي الموجه لهذه الشريحة تقديم المنتجات بأسعار ونوعيات مناسبة، والإعلان لهم بكل صدق وأمانة وتقديم منتجات صديقة لهم وأمانة بالإضافة إلى تقديم إرشادات واضحة بشأن استخدام المنتج، والتزام المنظمات بمعالجة الأضرار التي تحدث بعد البيع وتطوير مستمر للمنتجات هذا بالإضافة إلى الالتزام الأخلاقي بعدم خرق قواعد العمل مثل الاحتكار¹².

ث- المسؤولية الاجتماعية تجاه الموردين : ينظر إلى العلاقة ما بين الموردين ومنظمات الأعمال على أنها علاقة مصالح متبادلة، لذلك يتوقع الموردون أن تحترم منظمات الأعمال تطلعاتهم ومطالبهم المشروعة التي يمكن تلخيصها بالاستمرار في التوريد وخاصة لبعض أنواع المواد الأولية اللازمة للعمليات الإنتاجية، وأسعار عادلة ومقبولة للمواد المجهزة لمنظمات الأعمال بالإضافة إلى تسديد الالتزامات، والصدق في التعامل، وتدريب الموردين على مختلف طرق تطوير العمل¹³.

ج- المسؤولية الاجتماعية تجاه البيئة : لقد أعيد التركيز في أدبيات المسؤولية الاجتماعية فيما يخص الجوانب البيئية، أن المسؤولية الاجتماعية تضم أنظمة البيئة المفروضة ذاتيا أي ضمن فلسفة المنظمة، والتقارير البيئية للمنظمة

ح- المسؤولية الاجتماعية تجاه المساهمين : تعد فئة المساهمين فئة مهمة من أصحاب المصالح المستفيدين من نشاط المنظمة. وتكمن مسؤولية المنظمة تجاههم بتحقيق أقصى ربح، تعظيم قيمة السهم، زيادة حجم المبيعات، بالإضافة إلى حماية أصول المنظمة وموجوداتها¹⁴.

ثانيا : واقع المسؤولية الاجتماعية في شركتي سوناطراك و أرامكو

لم يصل مستوى الاهتمام بالمسؤولية الاجتماعية في الشركات النفطية في الدول النامية بعد إلى ما وصل إليه في الدول المتقدمة، لأنها لم تصل بعد إلى الحرص على المتطلبات البيئية والاجتماعية إلى جانب المكاسب الاقتصادية في إدارة أعمالها التجارية. ومن خلال هذه الفقرة سنحاول دراسة شركتي سوناطراك الجزائرية وأرامكو السعودية وتقييم دورهما الاجتماعي، وهذا باعتبارها من أهم الشركات النفطية الرائدة في الوطن العربي في هذا المجال.

1.2. شركة سوناطراك الجزائرية (SONATRACH) : نشأت المؤسسة الوطنية للبحث والتنقيب والاستغلال والنقل للمحروقات "سوناطراك" في 31 ديسمبر 1963، وهي المؤسسة الوحيدة في الجزائر المسؤولة عن استغلال المصادر النفطية والغازية الهائلة في البلاد وكذا عن بيعها. وهي تحتل المرتبة 11 من بين الشركات النفطية الدولية والمرتبة الأولى إفريقيا، وتحتل المرتبة الثانية بين الشركات العالمية المصدرة للغاز النفطي السائل، والمرتبة الثالثة بين الشركات العالمية المصدرة للغاز الطبيعي، كما تعمل سوناطراك في الجزائر وفي عدة مناطق من العالم: في أفريقيا (مالي، النيجر، ليبيا، مصر) وفي أوروبا (إسبانيا، إيطاليا، البرتغال، بريطانيا العظمى) وفي أمريكا اللاتينية (البيرو) وفي الولايات المتحدة الأمريكية، وتمثل مبيعاتها حوالي 95 % من إجمالي صادرات الجزائر. كما تمثل نشاطاتها 30% من إجمالي الناتج المحلي في البلاد، وهي توظف أكثر من 120 ألف شخص¹⁵.

- واقع المسؤولية الاجتماعية في شركة سوناطراك : فضلا عن دورها الاقتصادي والتجاري، تعتبر سوناطراك مؤسسة مواطنة تعمل في عدة مناطق من البلاد على مساعدة السكان المعوزين وعلى ترقية النشاطات العلمية والثقافية والرياضية. وتشارك سوناطراك أيضا في النشاطات التي تهدف إلى المحافظة على الطبيعة وحفظ التراث الثقافي والتاريخي الوطني.

إن الاستثمار الاجتماعي لسوناطراك موجه لسكان المناطق المحرومة. كما أن المحافظة على الموروث الثقافي الوطني المادي وغير المادي تشغل مرتبة هامة في تترجم لاسيما بتنفيذ المواقع المعمارية والأثرية. تتم نشاطات تسيير الاستثمار الاجتماعي حسب مقارنة تساهمية تهدف إلى ثلاثة نقاط رئيسية :

- تحسين ظروف المعيشة للسكان المحرومين عن طريق امتصاص فوارق التنمية وترقية التآزر والتعاون المحلي.
- المشاركة الفعالة في البرامج التي تهدف إلى تطوير وخلق الثروات، بتفضيل البرامج الخلاقة لمناصب الشغل.
- تعزيز ثقافة التضامن في وسط سوناطراك بالتحرك في آن واحد على الحالات الاستعجالية والعمل على المدى البعيد.

1.1.2. استحداث نظام الصحة والسلامة والبيئة (HSE (Health, Security, Environment) : من أجل الحفاظ على الموارد الطبيعية للأجيال القادمة، اتبعت شركة سوناطراك نهج المسؤولية الاجتماعية وذلك من خلال تطوير نظام متميز لإدارة الصحة والسلامة والبيئة تم تصميمه لمراعاة جميع النواحي التي من شأنها أن تلعب دورا في الصحة والسلامة والبيئة. وقد تم تزويد هذا النظام بالية تضمن على الدوام توفر المعلومات الحديثة واستخدام التقنية والأنظمة في سير عمليات الشركة.

كما أعلنت شركة سوناطراك شعارا أساسيا لتحسين أدائها في هذا المجال وهو "لا حوادث، لا إصابات للعمال، لا تأثير على البيئة". وفيما يلي أهم الأنشطة التي عازمت المؤسسة على بلوغها في هذه المجالات الثلاثة :

أ. في مجال الصحة : تخفيض الأمراض المهنية، تحسين ظروف العمل وتوفير الرعاية الصحية للعمال وأسرهم، خلق جو مناسب للعمل، ترقية التكوين والتعليم والتوعية في مجال الصحة والنظافة والعمل.

ب. في مجال الأمن : تخفيض عدد حوادث العمل، ترقية مستوى عال من الأمن، تجنب وإلغاء كل مسبب للحوادث، ضمان سلامة وأمن التجهيزات، تكوين العمال في مجال الأمن الصناعي.

ت. في مجال البيئة : الحفاظ على الموارد الطبيعية، التخفيض ومنع الانبعاث الجوية، حماية التنوع البيولوجي، معالجة المياه والأحوال، المساهمة في تنمية الطاقات النظيفة وترقيتها، المساهمة في الجهود الوطنية للتشجير¹⁶. وتتحقق النتائج في هذه المجالات الثلاثة من خلال اعتماد شركة سوناطراك على إستراتيجيتها في تنمية وتكوين وتطوير الموارد البشرية، حيث أن حوالي 78% منهم معنيون بالتكوين سنة 2010، أي بزيادة تفوق 03% مقارنة بسنة 2009، فقد ارتفعت الميزانية المخصصة للتكوين إلى ما يقارب 6.26 مليار دينار جزائري سنة 2010¹⁷. وتتم وظيفة رفع المستوى والتخصص للعاملين عن طريق ثلاث وسائل للتكوين بسوناطراك: المعهد الجزائري للبترول (IAP)، مركز تطوير المؤسسة (CPE)، ونفطوغاز (NAFTOGAZ).

- **مركز تطوير المؤسسة (CPE) :** يتركز دور هذا المركز على التدريب على التكنولوجيات وتقنيات التشغيل، إدارة الأعمال، اللغات، تكوين المكونين، المالية و الشؤون القانونية، الإعلام الآلي وأنظمة الإعلام والصحة والسلامة والبيئة.

- **المعهد الجزائري للبترول (IAP) :** يقع المعهد الجزائري للبترول (IAP) ببومرداس، وهو يوفر تكوينات عملية ذات مستوى دولي في مجالات الطاقة والمناجم تتعلق بنشاطات المنبع للمحروقات، نقل المحروقات، نشاطات المصب للمحروقات، الاقتصاد البترولي، إدارة الأعمال، الصحة والسلامة والبيئة، هندسة البيئة، المالية، الموارد البشرية، الاتصال في الشركة.

- **معهد التكوين نفطوغاز (NAFTOGAZ) :** يقع مركز التطوير وتطبيق التقنيات البترولية والغازية (نفطوغاز) بحاسي مسعود، وتتمثل مهامه فيما يلي : - تكوين التقنيين السامين وأعاون التحكم العملياتي؛ - إعادة تأهيل وتحسين أداء إدارات الشركة؛ - المساعدة والاستشارة والبحث التطبيقي.

2.1.2. بعض الأنشطة المحققة من طرف سوناطراك في مجال المسؤولية الاجتماعية : شرعت سوناطراك منذ 2003 وإلى اليوم في تنفيذ برنامج في تسع مجالات (التكوين المهني، التعليم ومحو الأمية، فك العزلة، الزراعة والدعم الفلاحي، المياه، الصحة، البيئة، الصناعات التقليدية، الرياضة والثقافة). حيث تم الالتزام بخمسة مجالات وهي: التكوين، التعليم ومحو الأمية، فك العزلة، الفلاحة، الرياضة، وعموما نوجز هذه الانجازات فيما يلي :

- **مجال التكوين المهني :** يهدف إلى توفير للشباب والبنات فرصة للاندماج في سوق العمل بصفة خاصة ضحايا التسرب المدرسي حيث تم سنتي 2004 و 2005 تجهيز 22 ورشة خياطة وحلاقة.

- **التعليم ومحو الأمية :** تمت هذه النشاطات على مستوى الجنوب الجزائري، فاستفادت منها ولايات (بشار، الوادي، الأغواط)، وتتمثل في 06 حافلات مدرسية، كما استفادت هذه الولايات من كتب مدرسية وتجهيزات بيداغوجية لفائدة الطلبة المحتاجين.

- **فك العزلة :** استفادت 18 منطقة على مستوى ولايات (أدرار، البيض، الجلفة، إليزي، الأغواط، سوق أهراس) من عمليات فك العزلة، وتمثلت المساهمات فيما يلي: الكهرباء الريفية وفتح الطرقات؛ إعادة تهيئة محطة الوقود؛ الربط بشبكة سونغاز لقصور بلدية تالمين؛ توفير مولد كهربائي لتوفير الكهرباء لأبار السقي والمنازل غير المربوطة بالشبكة الكهربائية. كما استفادت ولايات (الجلفة، الأغواط، سوق أهراس، إليزي) من عتاد للأشغال العمومية¹⁸.

- **الفلاحة :** استفادت ولايات (أدرار، بسكرة، الوادي، تمنراست، وغرداية) من إنجاز آبار وخزانات تحت الأرض لتخزين مياه الأمطار وفتح طرق فلاحية وتوفير مضخات مياه وإنجاز بعض البيوت البلاستيكية، كما استفادت ولايات البيض، الجلفة، الأغواط الواقعة في المنطقة السهبية الشبه الجافة ذات الطابع الرعوي من إنجازات تمثلت في إيجاد نقاط مياه لقطعان الماشية والتزود بالمياه الصالحة للشرب للبدو الرحل وبحث عن مراعي وآبار على مستوى الطرقات، كما استفادت ولايتي تيبازة وسوق أهراس من تجهيزات فلاحية وقطعان من المواشي لـ 18 تعاونية.

- **المياه :** استفادت ولايات (أدرار، ولاية بسكرة، الوادي والبيض) من 06 آبار وتجهيزات لتخزين والتزويد بالماء الصالح للشرب، كما تم إدخال مضخة تعمل بطاقة الرياح كتجربة بولاية أدرار.

أما بقية الأعمال فتمثلت في إنجاز وتجهيز مجموعة من مدخات المياه العاملة بالطاقة الكهربائية بالتزويد بالماء الصالح للشرب.

- **الصحة :** تزويد الهياكل الصحية الموجودة على مستوى ولاية تمنراست بأدوات (Radio Mobile) للتشخيص، استنفادت أيضا ولايتي بشار والأغواط من 04 سيارات إسعاف، كما استنفادت ولاية غرداية بتجهيزات طبية لفائدة عيادة الولادة، كما استنفادت ولاية أدرار من مكيفات لـ 33 قاعة علاج.¹⁹

- **الشباب والرياضة :** تم إنشاء مجموعة من ساحات اللعب للبلديات المحرومة من مساحات الترفيه عين صالح بولاية تمنراست، مزيرة بولاية بسكرة وكرادة بولاية البيض قصابي بولاية بشار.

- **البيئة :** تم القيام بنشاطات كثيرة قصد القضاء على آثار نشاطات سوناپراك على البيئة، وعلى وجه الخصوص بتخفيض انبعاثات غاز الاحتباس الحراري وأي ملوث آخر للغلاف الجوي. وكذلك، فقد تم منح استثمارات معتبرة من أجل تخفيض الغازات المحروقة. حيث أن حجم الغازات المصاحبة المنتجة قد ارتفع بأربعة أضعاف في خضم 30 سنة الأخيرة، نسبة حرق الغاز المصاحب على منتجات الغاز قد انتقلت من 80% سنة 1970 إلى 2% سنة 2010. أما فيما يتعلق بتخفيض انبعاث CO₂، فتعمل سوناپراك بالشراكة مع BP و ستاتويل هيدرو على إعادة حقن CO₂ على مستوى حقل كرشبة بحقل عين صالح.

- **مؤسسة سوناپراك طاسيلي :** ان مؤسسة سوناپراك طاسيلي هي التقاء لشركة بترولية كبرى بقيم إنسانية وبيئية والطاسيلي مصنف ارث عالمي، حيث تسير المؤسسة عن طريق قانون 04 ديسمبر 1990 المتعلق بالجمعيات. كما أوكلت إلى سوناپراك طاسيلي مهمة حماية الطبيعة من أجل الإبقاء عليها ومكافحة التلوث بجميع أشكاله والمحافظة على الحيوانات والنباتات والمحافظة على الموروث الثقافي المادي وغير المادي والمساعدة في التنمية الاجتماعية والاقتصادية للسكان المعزولين والمحرومين. كما تتدخل مؤسسة سوناپراك طاسيلي في كامل التراب الوطني، في المناطق الصحراوية الواسعة وبصفة خاصة في مناطق أقصى الجنوب وبالتحديد في مناطق الطاسيلي.

- **مدونة سلوك لشركة سوناپراك :** في سنة 2010 تم الإعلان عن إصدار مدونة سلوك لشركة سوناپراك، تم التذكير في هذه الوثيقة الجديدة بأن شركة سوناپراك تركز "على محورين متكاملين لقيمتها" من أجل تطورها وهما "القيم الجوهرية و مبادئ المؤسسة"، تتعلق القيم الجوهرية بالالتزام لمصلحة البلاد و روح الشركة والأخلاقيات والمهنية والثقة و روح الجماعة والحوكمة المثالية والبحث عن الجودة لتكافؤ، وتنص قيم الشركة على التكوين وتحسين كفاءات الموظفين والسهر والتحكم في التكنولوجيا وتحسين نوعية المحيط الاجتماعي وإرضاء الزبائن والتخلي بحس التسويق واحترام الشركاء ونقل المهارات نحو الشركات الجزائرية الأخرى واحترام البيئة وكذا مسعى تنمية مستدامة، كما تم تزويد شركة سوناپراك بلجنة أخلاقيات، مهمتها السهر على تعزيز الممارسات الأخلاقية على مستوى الشركة واحترام أحكام مدونة السلوك.²⁰

2.2. شركة أرامكو السعودية (ARAMCO) : شركة بترول سعودية عالمية متكاملة تدير أكبر احتياطي نفط في العالم، وتتضمن أعمالها، التنقيب والإنتاج والتكرير والبتروكيماويات والتوزيع والشحن الدولي والتسويق، توظف شركة أرامكو السعودية 54.798 موظفا إلى غاية ديسمبر 2010. تمتلك أرامكو أكبر احتياطي ثابت من الزيت الخام التقليدي في العالم بـ 260.1 بليون برميل، كما تملك رابع أكبر احتياطي في العالم من الغاز بـ 278.5 ترليون قدم مكعب قياسية. إضافة إلى ذلك لارامكو أحد أكبر أساطيل النقل البحري في العالم لنقل المنتجات البترولية.²¹

- **واقع المسؤولية الاجتماعية في شركة أرامكو :** سارت أرامكو السعودية في إطار نهج ثابت ومستمر منذ نشأتها عام 1933 لتوسيع الدور التقليدي المتوقع من أي شركة في المجتمع، وبفضل اتساع رقعة أعمال الشركة في جميع أنحاء المملكة السعودية، وارتفاع مكانتها بصفقتها إحدى أبرز القوى المحركة لنمو الاقتصاد السعودي وعلاقات العمل القوية بينها وبين الأطراف المعنية والمستفيدة على اختلاف أنواعها.

أخذت شركة أرامكو السعودية على عاتقها قدرا من المسؤولية الاجتماعية يفوق ما تقوم به معظم الشركات السعودية الأخرى، تشمل قيم المواطنة في نهج الشركة ركيزة إستراتيجية في جميع أوجه نشاطها فعلى سبيل المثال :

- تسعى شركة أرامكو عبر نهج هادف يركز على الشراكة في مجال شراء المواد إلى دعم الاقتصاد السعودي وإيجاد فرص العمل.

- تعمل الشركة عبر تعليم وتدريب موظفيها وأبناء المجتمع السعودي بصورة عامة لرفع مستوى مهارة اليد العاملة السعودية والارتقاء بقدرة المواطن على الفوز بالوظائف.

- تسعى الشركة كذلك عبر نشاط البحث والتطوير إلى المحافظة على موقعها بين الشركات العالمية الرائدة في مجال تقانات الطاقة.

اختارت أرامكو السعودية أربع مجالات تركيز أساسية لمساندة نشاطها في مجال المسؤولية الاجتماعية وأهداف المستقبل كما يلي²² :

1.2.2. الركن الأول : الاقتصاد تركز شركة أرامكو في هذا الركن على المجالات التالية :

- تعزيز روح الريادة في الأعمال وتشجيع الابتكار - تطوير منظومة التوريد المحلية والتوظيف - تسليم منتجات عالية الجودة بصورة آمنة ومستقرة.

من إنجازات أرامكو السعودية في الركن الاقتصادي :

- إنتاج 7.9 مليون برميل من النفط الخام في اليوم.
- ضخ 9.4 بليون قدم مكعب قياسية في اليوم من الغاز الخام إلى معامل الغاز.
- توظيف 620 سعوديا توظيفا مباشرا و 22.354 فرصة عمل للسعوديين عبر الشركات المتعاقدة مع أرامكو لسنة 2010.
- تقديم موظفي الشركة المشاركين في مسابقة لعام 2010 لـ 1800 فكرة مبتكرة جديدة من ترشيد استهلاك الطاقة، ويبلغ الوفر الممكن من خلال هذه الأفكار إذا نفذت 100 مليون دولار أمريكي.
- ترسية مقاولا خدمات، مجموع قيمتها 12.6 بليون دولار أمريكي عام 2010، منها 77% رست على شركات محلية.
- شراء مواد بقيمة 3.1 بليون دولار منها 85 % من السوق المحلية.
- الحصول على 34 براءة اختراع من مكتب براءات الاختراع والعلامات التجارية في الولايات المتحدة الأمريكية، إلى جانب تقديم 104 طلبا إضافيا للحصول على براءة اختراع.
- انخفاض معدل الإصابات المهددة للوقت بنسبة 26%.
- تقديم 13118 فكرة إلى نظام إدارة الأفكار، وتمت الموافقة على 11707 فكرة، ويجري تنفيذ 939 فكرة منها.
- تقديم 55 معيارا مقترحا إلى هيئة التقييس في مجلس التعاون لدول الخليج العربية.
- فوز 9 معامل معالج للغاز بجائزة تحسين مستوى السلامة التي يمنحها رئيس رابطة العاملين في مجال معالجة الغاز، وذلك تقديرا لمرور 500.000 ساعة عمل دون حدوث إصابات مهددة للوقت.

2.2.2. الركن الثاني : المعرفة تركز شركة أرامكو في هذا الركن على المجالات التالية :

- الاستثمار في التعليم والتدريب؛ - تحفيز الشباب السعودي؛ - تعزيز الوعي الثقافي.

من إنجازات أرامكو السعودية في الركن المعرفي :

- بدء أعمال إنشاء في مركز الملك عبد العزيز الثقافي العالمي، الذي يعد تحفة ثقافية جديدة في مدينة الظهران.
- رعاية 1922 طالبا وطالبة لمواصلة تعليمهم الجامعي والدراسات العليا والبرامج الأكاديمية المتخصصة.
- تسجيل 1781 طالب في برنامج الإعداد للدراسة الجامعية لغير الموظفين، منهم 1293 يدرسون في جامعات خارج المملكة السعودية.
- حضور 14 موظفا دورة إعدادية لدراسة الماجستير في إدارة منظومة التوريد في جامعة الملك فهد للبترول والمعادن، وهو البرنامج الأول من نوعه في المملكة السعودية.
- تزويد الجامعات السعودية بـ 3000 دورة دراسية عبر برنامج التعلم الإلكتروني.
- مشاركة 190 طالبا في برنامج الطلبة الموهوبين.
- رفع المحتوى العربي لموقع ويكيبيديا بنسبة 2 % بمواد أنتجتها 220 مشاركا في برنامج الشركة الصيفي للطلاب الموهوبين.
- التحاق 5442 متدربا، منهم متدرب المشاريع المشتركة ببرنامج التدرج وما بعد التدرج.
- استضافة 20056 زائرا في المكتبة المتنقلة في غرب ووسط المملكة السعودية.
- تسجيل 287 مشاركا، ذكورا وإناثا في برامج الإعداد للدراسة الجامعية.

3.2.2. الركن الثالث : البيئة تركز شركة أرامكو في هذا الركن على المجالات التالية :

- تعزيز جدوى استهلاك الطاقة؛ - حماية البيئة الطبيعية؛ - تطوير تقنيات الطاقة النظيفة.

من إنجازات أرامكو السعودية في الركن البيئي :

- اعتمدت 41 فرصة لترشيد استهلاك الطاقة تمخضت عن توفير 11.38.000 برميل في اليوم من الزيت المعادل.
- قامت أرامكو بإعادة تدوير نحو 800 طن من الورق والورق المقوى، و 20 طنا من البلاستيك، ونحو 10000 حاوية حبر طابعات، عبر برامج إعادة التصنيع في المكاتب والأحياء السكنية.
- استخدمت شركة أرامكو 10 شركات محلية وهيئات حكومية للأنظمة الوطنية السعودية لإدارة الطاقة التي ساعدت الشركة في تطويرها.

- استثمرت شركة أرامكو في بناء محطة كهربائية بقوة 10 ميغا واط متصلة بالشبكة الكهربائية في مبنى مجمع المكاتب الجديد بظهران، وهي الأكبر من نوعها في العالم.
 - أشركت شركة أرامكو 175 شخصا من عدة دول في الشبكة الابتكارية لإدارة المياه ومياه الصرف الصحي.
 - لبث أكثر من 70% من حاجة الري باستخدام مياه الصرف الصحي المعالجة من الأحياء السكنية والمرافق العائدة لأرامكو السعودية.
 - بلغ عدد الحضور في حملة إدارة خدمات المكاتب لإعادة التدوير 9500 شخص.
 - استضافت 3000 زائر في حملة ترشيد استهلاك الطاقة لعام 2010 في ظهران.
- 4.2.2. الركن الرابع : المجتمع** تركز شركة أرامكو في هذا الركن على المجالات التالية :
- تعزيز صحة المجتمع وسلامته؛ - بناء ثقافة العمل التطوعي ؛ - توجيه أهداف التبرعات الخيرية.

من انجازات أرامكو السعودية في الركن المجتمعي :

- حضور 3000 طالب في المنطقة الوسطى لعرض السباق المتهورة من اجل زيادة الوعي بالسلامة المرورية.
- استقبال أكثر من 5 ملايين مشاركة من أكثر من 25 دولة على الموقع الالكتروني لمسابقة السلامة المرورية.
- زيادة 43874 شابا ممن أعمارهم أعلى من 15 عاما لمقطورة المحاكاة لسياقه أمانة لتعلم السباق الوقائية.
- مشاركة 7334 موظفا في برنامج المحافظة على الصحة البدنية في أرامكو السعودية.
- مشاركة 250.000 شخص في برامج شركة أرامكو التي نظمتها في فصل الصيف وشهر رمضان والعديد في عام 2010، والتي قدم خلالها 82000 ساعة من العمل التطوعي.
- زيارة 3000 شخص للحملة السنوية لترشيد استهلاك الطاقة، وكان شعارها نعم نحن جزء في منظومة ترشيد استهلاك الطاقة.
- زيارة 7000 شخص لمهرجان الحدايق والزهور السنوي الثالث، الذي نظم في مارس 2010.
- استقبال ما يقارب 500 يتيم للاحتفال بعيد الفطر المبارك 1432 هجري.
- منح 1103 قرض جديد بموجب برنامج تملك البيوت في الشركة، وتوزيع 231 قطعة أرض مجانية على الموظفين الذين تتوافر فيهم الشروط.
- حضور 8000 زائر للمهرجان العلمي البريطاني عام 2010، وهو أكبر مهرجان علمي في بريطانيا حيث كانت شركة أرامكو السعودية الراعي الرسمي للمهرجان.

3- تحليل نتائج الدراسة " النظرية والميدانية " : انتهت الدراسة إلى مجموعة من النتائج ومن أهمها ما يلي :

- 1- أظهرت الدراسة في شقها النظري أنه لا يوجد تعريف واحد متفق عليه للمسؤولية الاجتماعية للشركات. ومع ذلك يمكن تعريف المسؤولية الاجتماعية للشركات على أنها ما تقوم به الشركات وتقديمه للمجتمع طبقا لتوقعاته من هذه الشركات على أن تتضمن هذه المسؤولية الاجتماعية مراعاة لحقوق الإنسان وقيم المجتمع وأخلاقياته والالتزام بالقوانين ومكافحة الفساد والشفافية والإفصاح.
- 2- اتضح أنه ثمة اهتمام متزايد بالمسؤولية الاجتماعية للشركات في معظم البلدان و أصبح لها الأولوية من حيث تحويل الشركات إلى شركاء في التنمية المستدامة.
- 3- تحمل الشركات لمسؤولياتها الاجتماعية يحقق العديد من الفوائد للمجتمع المحلي والشركات معا والتي تتمثل في تقديم سلع و منتجات صحية للمجتمع والمحافظة على بيئة نظيفة خالية من التلوث و زيادة ولاء الموظفين و تمتع الشركة بالمصداقية و خلق علاقات جيدة مع المساهمين و غيرهم من أصحاب المصالح.
- 4- أما في الشق الميداني وبعد سرد واقع المسؤولية الاجتماعية في الشركتين النفطيتين العربيتين ممثلة في شركة سوناطراك الجزائرية وشركة أرامكو السعودية، توصلنا إلى أنه يوجد قيمة للمسؤولية الاجتماعية عند القائمين والمحيطين بالشركتين، من خلال الاهتمام بنشاطات المسؤولية الاجتماعية في المجالين الاقتصادي والاجتماعي ولكن بتفاوت لصالح شركة أرامكو السعودية. ويرجع هذا التفاوت إلى بعض نقاط الضعف حيث هناك غياب واضح لآليات واستراتيجيات المسؤولية الاجتماعية داخل شركة سوناطراك، إذ نجد أن هيكلها التنظيمي يخلو من قسم خاص بالمسؤولية الاجتماعية وهذا عكس شركة أرامكو التي خصصت مديرية مستقلة على غرار المديريات الأخرى -كالإنتاج والتسويق،... الخ- لها سياسات وبرامج وخطط وأهداف استراتيجية.
- 5- فيما يخص المسؤولية الاجتماعية لسوناطراك الجزائرية وأرامكو السعودية اتجاه العاملين، فيلاحظ الاهتمام الكافي للمجالات التالية :

- وجود سياسة واضحة ورسمية لإدارة الموارد البشرية.
- الاهتمام بتطوير الكفاءات البشرية من خلال التدريب. (تخصيص سوناطراك لـ 6.26 مليار دينار جزائري سنة 2011 أما شركة أرامكو فقد دربت 5442 موظفا في السنة نفسها).

- توفير ظروف العمل المناسبة. (استحداث سوناطراك لنظام الصحة والسلامة والبيئة عزز من تقليص معدل دوران العمل وتقليص الحوادث، كما أن السياسة المنتهجة في أرامكو جعلت معدل الإصابات المهدرة للوقت ينخفض بنسبة 26%).

- وجود آليات تسمح بتوفير الحماية الاجتماعية ومنح الامتيازات للأفراد. (توفر كل من سوناطراك وأرامكو على مدونة سلوك).

- وجود هيئات تمثل العمال يتم من خلالها ربط قنوات الاتصال الفعال مع الإدارة. (يجدر الإشارة إلى أن نقابة العمال لشركة سوناطراك قد توصلت لاتفاق حول الأجور مع إدارة الشركة يقضي بزيادة بنسبة 25 % من الأجر القاعدي، واتفق الطرفان على تطبيق المنشور المتعلق بتوسيع الاستفادة من المنحة التعويضية (منحة منطقة الجنوب) إلى كل أشكال التقاعد وتطبيق قرار تسوية أصحاب شهادات الدراسات الجامعية المعمقة وتقني سامي).

- وجود الاتصال الفعال بين الإدارة والعمال بحيث يتم إعلام العمال بكل القرارات الإستراتيجية التي تمس مصير ومستقبل المؤسسة. (هنا يظهر جليا في النظام المستحدث من طرف شركة أرامكو وهو نظام إدارة الأفكار الذي تولد عنه 13118 فكرة وتم تطبيق منها 939 فكرة).

إلا أن هذا الاهتمام يعتبر غير كافٍ حتى تبرهن الشركتين على مسؤوليتهما اتجاه عاملهما، حيث أن هذه الأمور نصت عليها قوانين وتشريعات العمل في الجزائر كما في السعودية. وهذا يؤكد أن هذه قوانين وتشريعات تعتبر من ضمن الأمور المؤثرة بدرجة كبيرة في مسؤولية الشركات اتجاه عاملها. فهذه القوانين تضمن حقوق العمال حيث أنها تجبر المؤسسات على ضرورة الاهتمام بالصحة والسلامة المهنية للعمال وضرورة وجود طب العمل وتكفل هذه القوانين أيضا حق العامل في الحصول على العطل المدفوعة الأجر وهي أيضا تحدد مدة العمل القانونية.

6- تبين من الدراسة أيضا أنه لا زال هناك غموض وعدم دراية كافية من جانب شركة سوناطراك الجزائرية بالمسؤولية الاجتماعية كإستراتيجية واضحة ومنظمة، فهي تعتمد على برامج اجتماعية ذات طابع خيري وتطوعي، فهي أقرب ما تكون إلى الأعمال الخيرية التي يتم القيام بها بناء على دوافع دينية والتي تكثر في المناسبات الدينية (مثل شهر رمضان المبارك أو الأعياد الإسلامية)، بعكس شركة أرامكو التي لها إستراتيجية واضحة في هذا المجال.

7- تعتبر المسؤولية البيئية تحديا كبيرا بالنسبة لكل من شركة سوناطراك وشركة أرامكو، ولهذا فإنها تقوم بإصدار تقارير على مواقعها الإلكترونية حول معالم إستراتيجياتها لحماية النظام البيئي، وهذا من أجل ضمان ثقة المتعاملين فيها واستدامة استثماراتها وأنشطتها المربحة. فبالنسبة لشركة "سوناطراك" فترى أن آثار مشاريع التنقيب على البترول والغاز على الثروة البيئية أصبحت أكثر أهمية، وهي تسعى جاهدة يوما بعد يوم من أجل تقليل استعمالها للمياه النظيفة في عملياتها، ومحاربة التسربات النفطية. كما تعمل شركة سوناطراك على الإدارة الجيدة لآثارها البيئية بالاعتماد على خبرتها في المحافظة على السلامة البيئية، وترتكز إستراتيجيتها على تخفيض آثار غاز CO2 على البيئة. أما شركة "أرامكو" فتعتبر أن حماية البيئة هي إستراتيجية مدمجة في إستراتيجياتها الإنتاجية، وتعمل أرامكو على تطوير أساليبها وسياساتها التي تساعد على توفير حماية أفضل للبيئة، ووقاية أكبر من التسربات النفطية، حيث أنه على مدى الأربع سنوات الأخيرة لم يحصل أي تسرب نفطي من ناقلاتها أكثر من برميل واحد، كما أنه لم تحدث أي حادثة تسرب كبيرة منذ آخر حادثة من ثلاث سنوات.

إلا أنه في حقيقة الأمر تبقى هذه الجهود دون المستوى المطلوب، لأنه وجب على سوناطراك وأرامكو القيام بالوقاية أولا وليس الاعتماد على ردود أفعال علاجية، والعمل على أن تصبح المسؤولية البيئية ثقافة مرسخة داخليا، وأن تنتشر خارجيا من خلال تشجيعها للمؤسسات الأخرى عن طريق مدها بخبرات وامتيازات.

8- بالرغم من كل هذه الالتزامات الأخلاقية لشركة سوناطراك وشركة أرامكو من خلال إصدارهما لمدونة سلوك، إلا أنهما ليست لديهما ثقافة أخلاقية ولا سياسة واضحة تعكس التزامهما الأخلاقي، ولا أدل على ذلك فضيحة الرشوة والفساد التي أعلن عنها مؤخرا في شركة سوناطراك، ويتعلق الأمر بصفتان نفطية مشبوهة يعتقد أن الشركة أبرمتها خلال السنوات القليلة الماضية. مما استدعى إصدار دليل جديد لأخلاقيات المهنة للعاملين والشركاء التجاريين. وفي خطوة نادرة نشرت شركة سوناطراك التوجيهات الجديدة في موقعها على الإنترنت بالفرنسية والانجليزية. ويحظر الدليل على موظفي سوناطراك قبول أي شيء ذي قيمة مقابل تقديم خدمات ووضع قيوداً صارمة على الهدايا ويحدد قواعد بشأن تضارب المصالح خاصة مع الأقارب.

التوصيات : بناء على ما جاء في المفاهيم النظرية والعملية للدراسة، فقد اقترحنا التوصيات التالية :

- ضرورة صياغة النشاطات والممارسات الاجتماعية التي تقوم بها شركة سوناطراك ضمن مفهوم المسؤولية الاجتماعية وتحويل تلك النشاطات والممارسات إلى منهج عمل يمارس ضمن إطار خطط وبرامج تفصيلية .
- هيكلة نشاطات المسؤولية الاجتماعية التي تقوم بها شركة سوناطراك ضمن الهيكل التنظيمي وإنشاء وحدة تنظيمية تخص نشاطات المسؤولية الاجتماعية على أن ترتبط بشكل مباشر بالإدارة العليا، وذلك من خلال الاستعانة بهيئة استشارية متخصصة تدرس وتحلل الهيكل التنظيمي للشركة، وتحدد موقع المسؤولية الاجتماعية.
- تنويع الممارسات والنشاطات الاجتماعية التي تقوم بها شركتي سوناطراك الجزائرية وأرامكو السعودية ضمن إطار المسؤولية الاجتماعية والتي تحقق رضا وولاء أصحاب المصالح سواء أكان من داخل الشركة أم من خارجها.

- تنمية الدور الذي تلعبه شركتي سوناتراك وأرامكو في خدمة وتنمية مجتمعها المحلي عن طريق توجيه بعض استثماراتها نحو مشاريع ذات صبغة اجتماعية تساهم في توفير فرص عمل مما يساهم في الحد من البطالة وتنمي الجوانب الثقافية والاجتماعية والرياضية.
- ضرورة حضور صناع القرار في شركة سوناتراك وشركة أرامكو لدورات تدريبية وندوات لصقل الخبرات في مجالات المسؤولية الاجتماعية.
- تنظيم ورشات عمل على مستوى تمثيل إقليمي عالي المستوى تضم صناع القرار في الجهات المعنية لتحديد معايير أداء المسؤولية الاجتماعية بالشركات العربية عامة والشركات النفطية خاصة، وتعميم منح جوائز للتميز في أداء المسؤولية الاجتماعية لإذكاء التنافسية بين الشركات في تحقيق وتوسعة نطاقات المسؤولية الاجتماعية.
- ونختتم هذه الدراسة بالقول أن المسؤولية الاجتماعية هي بمثابة روح المواطنة التي تعتمد على ضمير وشخصية الإنسان، ولهذا فإذا كانت أهمية لهذه العملية فسيكون تعاون بين كل ماله علاقة بالشركة مما يسمح بتحسين مستوى معيشة المجتمع بأسلوب يخدم صاحب الشركة من جهة والمستفيدين من الشركة (العمال، الملاك، المنافسين، أفراد المجتمع، الزبائن...) من جهة أخرى، ومن ثم تحسين الاقتصاد الوطني الذي بدوره يحقق التنمية المستدامة الشاملة.

الإحالات والمراجع :

- ¹ - محمد عادل عياض، "المسؤولية الاجتماعية للمؤسسة : مدخل لمساهمة منظمات الأعمال في الاقتصاد التضامني"، ملتقى الاقتصاد التضامني، جامعة تلمسان، (21-22 نوفمبر 2005) ص.04.
- ² - ثامر ياسر البكري، "التسويق والمسؤولية الاجتماعية"، عمان : دار وائل للنشر والتوزيع، 2008، ص.22.
- ³ - ثامر ياسر البكري، مرجع سبق ذكره، ص.30.
- ⁴ - Capron Michel et Françoise Quairel-Lanoizelée, **la responsabilité d'entreprise**, éditions la découverte, Paris, 2007, P 23.
- ⁵ - صالح السحيباني، المسؤولية الاجتماعية ودورها في مشاركة القطاع الخاص في التنمية: حالة تطبيقية على العربية السعودية، المؤتمر الدولي حول القطاع الخاص في التنمية : تقييم واستشراف، بيروت، 23-25 مارس 2009، ص 04.
- ⁶ - Marie-françoise GUYONNAUD et Frédérique WILLARD, , **Du management environnemental au développement durable des entreprises**, France : ADEME, 2004,P05.
- ⁷ - Pride, M., William and Ferrell, C.O, "Marketing Concepts And Strategies, Ninth Edition, Houghton, Mifflin company, Boston, (1997), P65.
- ⁸ - الغالبي طاهر محسن منصور، وائل محمد صبحي إدريس، الإدارة الإستراتيجية منظور منهجي متكامل، عمان : دار وائل للنشر والتوزيع، 2007، ص 526.
- ⁹ - الحمدي فؤاد محمد حسين، مدى إدراك المديرين لمفهوم المسؤولية الاجتماعية والأنشطة المترتبة عليها، المؤتمر الأول للمسؤولية الاجتماعية للشركات، مركز دراسات وبحوث السوق والمستهلك، صنعاء، 29-30 أكتوبر 2008، ص 7.
- ¹⁰ - الربيعي ليث، أخلاقيات التسويق... والمسؤولية الاجتماعية، المؤتمر الثالث للمسؤولية الاجتماعية، جامعة عدن، عدن 5-6 مايو 2010، ص 11.
- ¹¹ - حسين الأسرج، المسؤولية الاجتماعية للشركات، مجلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط بالكويت، العدد 90، 2010، ص.9.
- ¹² - بدوي محمد عباس، المحاسبة عن التأثيرات البيئية والمسؤولية الاجتماعية للمشروع، الإسكندرية : دار الجامعة الجديدة، 2000، ص.95.
- ¹³ - الغالبي طاهر محسن والعامري صالح مهدي، المسؤولية الاجتماعية وأخلاقيات الأعمال (الأعمال والمجتمع)، عمان : دار وائل للنشر والتوزيع، 2010 ص.81.
- ¹⁴ - سويدان نظام و وحداد شفيق، التسويق مفاهيم معاصرة، عمان : دار الحامد للنشر والتوزيع، 2006، ص 97.
- ¹⁵ - <http://www.sonatrach-dz.com/arabe/presentation.html>, 01 / 03 / 2012
- ¹⁶ - بابا عبد القادر و وهيبه مقدم، المسؤولية الاجتماعية ميزة إستراتيجية خالقة للقيمة، 14/12/2011، <http://iefpedia.com/arab/?p=19505>
- ¹⁷ - Sonatrach. Annuel report 2010.P 31.
- ¹⁸ - Sonatrach. Annuel report 2010 P33.
- ¹⁹ - Sonatrach. Annuel report 2008 P91.
- ²⁰ - موقع جزائرس، سوناتراك تصدر مدونة سلوك لمكافحة الرشوة بين موظفيها، (2011/11/1)، <http://www.djazairss.com/annasr/7948>
- ²¹ - <http://www.saudiaramco.com/en/home.html#our-company> 28 / 02 / 2012
- ²² - <http://www.saudiaramco.com/en/home.html#society--environment> 02 / 03 / 2012.

إطار حوكمة المؤسسات في الجزائر - دراسة مقارنة مع مصر -

علي عبد الصمد عمر*
جامعة المدية - الجزائر

ملخص : يهدف هذا البحث إلى إلقاء الضوء على نقاط القوة والضعف لأطر الحوكمة في الجزائر ومصر (ميثاق الحكم الراشد للمؤسسة في الجزائر، دليل قواعد ومعايير حوكمة الشركات بجمهورية مصر العربية) مقارنة بمبادئ منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية.

وخلصت الدراسة إلى ضرورة إعادة صياغة إطار الحوكمة الجزائري وجعله إلزاميا بما يوافق مبادئ منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية وكذا نوع المؤسسات بالإضافة إلى العمل على زرع ثقافة الحوكمة في بيئة الأعمال الجزائرية واستحداث وكالات ترتيب وتقييم المؤسسات مع السعي لتوفير إطار مؤسسي وقانوني لذلك.

الكلمات المفتاح : أطر الحوكمة لمصر والجزائر، مبادئ منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية.

Abstract : This research aims to shed light on the strengths and weaknesses of corporate governance frameworks in Algeria and Egypt (Charter of the good governance of the institution in Algeria, user rules and standards of corporate governance Arab Republic of Egypt) as compared to the principles of the Organization for Economic Cooperation and Development.

The study concluded the need to recast the framework of governance Algerian including agreed principles of the Organization for Economic Cooperation and Development as well as the type of institutions in addition to working on a culture of governance in the business environment of Algeria and the development agencies, arrange and evaluate institutions, while seeking to provide the institutional and legal framework for it.

Keywords: Governance frameworks for Egypt and Algeria, the principles of the Organization for Economic Cooperation and Development.

تمهيد : تزايد الاهتمام بمفهوم حوكمة المؤسسات في العديد من الاقتصاديات المتقدمة والناشئة خلال العقود القليلة الماضية وخاصة في أعقاب الانهيارات الاقتصادية والأزمات المالية والتغير في البيئة النظامية للمؤسسات والتي مست عدد من دول العالم، وأصبحت الحاجة ملحة لإيجاد آليات وطرق لإدارة المؤسسات ومراقبتها بما يضمن حقوق ويحقق أهداف أصحاب المصالح.

دفعت هذه الظروف لوضع قواعد ومبادئ لإدارة المؤسسات والرقابة عليها، حيث أصدرت منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية سنة 2004 تقرير حول " **مبادئ حوكمة الشركات** " حددت فيه مختلف قواعد ومبادئ أسلوب ممارسة الإدارة الرشيدة بالمؤسسات والقطاعات الاقتصادية.

وتعد البلدان العربية ومن بينها مصر حديثة العهد بتطبيق المبادئ والممارسات السليمة للحوكمة، وعلى الرغم من الجهود المبذولة مؤخراً في هذا المجال، إلا أنه يبقى هناك الكثير أمامها ليتم عمله. فالنظرة المقارنة لممارسات الحوكمة الحالية في مصر والبلدان العربية بصفة عامة مع الممارسات والمعايير والمبادئ المطبقة دولياً تُظهر مدى التطوير المطلوب إنجازه.

أما بالنسبة للجزائر، ففي شهر جويلية 2007، انعقد بالجزائر أول ملتقى دولي حول -الحكم الراشد للمؤسسات- وقد شكل هذا الملتقى فرصة مواتية لتلاقي جميع الأطراف الفاعلة في عالم المؤسسة، وخلال فعاليات هذا الملتقى تبلورت فكرة إعداد ميثاق جزائري للحكم الراشد للمؤسسة كأول توصية وخطوة عملية تتخذ، حيث يعتبر هذا الميثاق -الذي صدر سنة 2009- كإطار ودليل إرشادي يسمح بفهم المبادئ الأساسية للحكم الراشد للمؤسسة الجزائرية.

نحاول في هذه الدراسة الإجابة على التساؤل التالي : **كيف يمكن تطوير إطار الحوكمة في الجزائر مقارنة بمصر وبمتطلبات وتوصيات مبادئ منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية ؟**

وتتفرع عن هذا التساؤل الأسئلة التالية :

- 1- ما هو مضمون إطار الحوكمة المصري والجزائري ؟
- 2- في ماذا تتمثل أهمية مبادئ منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية ؟

* samado05@yahoo.fr

3- ما هي أهم الفروق بين إطار الحوكمة الجزائري مع المصري؟ وكيف يمكن تطويره؟

بالإضافة إلى محاولة الإجابة على السؤال الرئيسي لهذه الدراسة وكذا أسئلته الفرعية فإننا نهدف إلى :

- التعرف على إطار الحوكمة المصري والجزائري من خلال تحديد كيفية إصدارهما وتبيين فحوى كل واحد منهما.
- تبيين العناصر الأساسية المشكلة لمبادئ منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية وأهميتها في بيئة الأعمال.
- دراسة أهم الفروق لأطر الحوكمة محل الدراسة ودرجة الالتزام بها من أجل معرفة نواحي القصور والضعف في إطار الحوكمة الجزائري مقارنة بمصر وصولاً إلى توصيات تسهم في تفادي نقاط الضعف، لرفع مستوى الحوكمة فيها والقيام بالإصلاحات المنشودة.

يستمد البحث أهميته من أهمية مفهوم الحوكمة بصفة عامة باعتبارها من المفاهيم الحديثة فقد تزايد الاهتمام بها لمواجهة متغيرات ببنية الأعمال الحالية، وهذا يجعلها أداة لإضافة قيمة للمؤسسة، وتعزيز ميزتها التنافسية حيث بادرت العديد من الدول بإصدار أطر الحوكمة وتفاوتت كفاءات تطبيقها باختلاف الجهات التي أصدرتها والبيئات التي تعمل فيها.

من أجل تحقيق أهداف البحث والإجابة على التساؤل الرئيسي قسمنا دراستنا إلى جزء نظري وآخر تطبيقي، حيث يشمل الجزء النظري على بعض الدراسات التي تناولت تجارب الحوكمة، ثم التعريف ببنية إطار الحوكمة للدول محل الدراسة وكذا لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، أما في الجزء التطبيقي فسنقوم بإتباع المدخل المقارن من خلال دراسة بنود إطار الحوكمة للبلدين محل الدراسة مقارنة بمبادئ منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، وأخيراً نعرض أهم النتائج المتوصل إليها والتوصيات المقترحة.

1- الدراسات السابقة

أ- دراسة¹ MENA Regional Corporate Governance Working Group, «Corporate Governance in Egypt, Lebanon, and Jordan, Countries of the MENA Region», October 2003. Morocco, التقرير الإقليمي لمجموعة العمل لدول الشرق الأوسط وشمال إفريقيا MENA بعنوان " حوكمة الشركات في المغرب، ومصر، ولبنان، والأردن" بالتعاون مع المركز الدولي للمشاريع الخاصة الـ CIPE لعام 2003، وتناولت الدراسة وصفاً للوضع الاقتصادي في البلدان محل الدراسة وباقي الإقليم، ولمدى تطبيق مبادئ OECD وحول الحوكمة والتعاون الإقليمي في هذا السياق. وخلص التقرير إلى مجموعة من النتائج والتوصيات تصب عموماً في مجال تحسين الحوكمة في البلدان محل الدراسة والإقليم، من أهمها: أن تعريض المؤسسات لممارسات الحوكمة الجديدة إنما تتم بأفضل الأحوال من خلال أسواق رأس المال، والتقليل من الاعتماد على البنوك كمصدر وحيد للتمويل.

ب- دراسة² Nasser, S and Nick, N, «Corporate Governance in MENA Countries: Improving Transparency and Disclosure», 2004.

الدراسة المقارنة لمنتهى حوكمة الشركات الثاني للـ MENA حوكمة الشركات -الشفافية والإفصاح- التي استضافتها مجموعة العمل اللبنانية لعام 2004 تغطي هذه الدراسة المبدأ الخامس حول تحسين الشفافية والإفصاح في دول المنطقة بالتركيز على لبنان، ومصر، والأردن، والمغرب. خلصت ورقة العمل هذه إلى مجموعة من التوصيات المهمة، من أهمها، أن كثيراً من إصلاحات الحوكمة ينبغي أن تأتي من داخل كل بلد والتأكيد على التعاون بين بلدان الإقليم في إرساء مبادئ حوكمة الشركات.

ت- دراسة³ K. Dahawy, «Developing Nations and Corporate Governance: The Story of Egypt», 2009.

الدول النامية وحوكمة الشركات : قصة مصر، حاول الباحث من خلال هذه الدراسة تقييم الإفصاح عن مبادئ الحوكمة لـ 30 شركة مدرجة في بورصتي القاهرة والإسكندرية من خلال دراسة وتحليل القوائم المالية لها، وخلصت الدراسة إلى أن مستوى الإفصاح منخفض للشركات محل الدراسة وأوصت بضرورة زيادة التركيز على التدريب والتعريف لأصحاب المصالح خصوصاً الإدارة العليا بمزايا الحوكمة، كذلك تكتيف الدراسات حول قياس الإفصاح عن الحوكمة ومدى الالتزام الشركات بها في الدول النامية لما له من مزايا على التنمية المستدامة، زيادة الثقة في الاقتصاد وتدعيم قدرتها التنافسية.

ث- دراسة⁴ Mubarak, A, «Corporate Governance Practices and Reporting in Listed Companies- Comparative Study between Egypt and the UAE», 2011.

ممارسات حوكمة الشركات والتقارير عنها للشركات المدرجة في سوق الأوراق المالية - دراسة مقارنة بين مصر والإمارات العربية المتحدة - هدفت هذه الدراسة إلى تحليل واختبار مدى التزام 30 شركة مدرجة في بورصة مصر

وما يمثله في بورصة أبو ظبي بالأطر التي أصدرها هذين البلدين ومقارنتها بين البلدين ومدى التقرير عنها وهذا من خلال جمع المعلومات المقدمة لبورصتي البلدين من قبل الشركات محل الدراسة لسنة 2010، وخلصت الدراسة إلى أن درجة الالتزام بمتطلبات الحوكمة والتقرير عنها في الإمارات هو أكثر منه مقارنة مع مصر نظرا لوجود الجانب القانوني المدعم لذلك وأنه هناك العديد من متطلبات الحوكمة في مصر رغم أهميتها مازلت بصفة طوعية. يلاحظ من الدراسات السابقة أنها طبقت في بيئات عربية لم تشمل الجزائر هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى لم تتناول هذه الدراسات عملية المقارنة من خلال أطر الحوكمة لهذه البلدان مع ما تضمنته مبادئ منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية وكذا سبل تفعيلها.

2- عرض فحوى دليل قواعد ومعايير حوكمة الشركات في مصر : اهتمت الحكومة المصرية من خلال وزارة الاستثمار ومركز المديرين والهيئة العامة لسوق المال بتفعيل تطبيق قواعد ممارسة سلطات الإدارة الرشيدة للمؤسسات في جمهورية مصر حيث أصدر وزير الاستثمار في أكتوبر 2005 بصفته رئيس مجلس أمناء مركز المديرين دليل قواعد ومعايير حوكمة الشركات بجمهورية مصر العربية والذي عُذِل في فيفري 2011، ويتكون هذا الدليل من تسع مجموعات تنقسم كل مجموعة إلى مجموعة مبادئ شارحة لكيفية تطبيق وتحقيق الغرض من كل مجموعة وكذلك تقييم مدى نجاح المؤسسة في التطبيق كما يلي⁵ :

1- نطاق تطبيق هذه القواعد ؛ 2- الجمعية العمومية ؛ 3- مجلس الإدارة ؛ 4- إدارة المراجعة الداخلية ؛ 5- مراقب الحسابات ؛ 6- لجنة المراجعة ؛ 7- الإفصاح عن السياسات الاجتماعية ؛ 8- قواعد تجذب تعارض المصالح ؛ 9- قواعد الحوكمة بالنسبة للشركات الأخرى.

وفي نوفمبر 2006 أصدرت الهيئة العامة لسوق المال المصرية بياناً تعهدت فيه بالالتزام بمبادئ حوكمة المؤسسات الصادرة عن وزارة الاستثمار في أكتوبر 2005 والعمل على إدخالها حيز التنفيذ اعتباراً من أول يناير 2007، وقد أصدر مجلس إدارة الهيئة العامة لسوق المال قرار رقم 11 سنة 2007 بشأن القواعد التنفيذية لحوكمة الشركات العاملة في سوق الأوراق المالية وغير المقيدة في البورصة والمستمد من دليل قواعد ومعايير حوكمة الشركات بجمهورية مصر العربية وضرورة التزام المؤسسات بها كأحد متطلبات استمرار الترخيص لمزاولة النشاط. وقد تمثلت هذه القواعد فيما يلي⁶ :

1- مجلس إدارة الشركات ؛ 2- الجمعيات العامة وحماية حقوق المساهمين ؛ 3- تعارض المصالح وتعاملات الداخلين ؛ 4- الشفافية والإفصاح ؛ 5- نظم الرقابة والمراجعة الداخلية ؛ 6- مراقب الحسابات ؛ 7- الجزاءات الخاصة بالشركات.

3- عرض فحوى ميثاق الحكم الراشد للمؤسسة الجزائرية : قامت جمعيات واتحادات الأعمال الجزائرية بمبادرة لاكتشاف الطرق التي تهئ تشجيع الحوكمة الجيدة في مجتمع الأعمال بغاية جذب الاستثمار الأجنبي المباشر. ولقيادة هذه العملية قام أصحاب المصالح في القطاعين العام والخاص عام 2007 بإنشاء مجموعة عمل لحوكمة المؤسسات تعمل جنباً إلى جنب مع المنتدى العالمي لحوكمة المؤسسات (GCGF) ومؤسسة التمويل الدولية (IFC) لوضع إطار حوكمة المؤسسات الجزائري، كما أنه عقد مؤتمر وطني في 11 مارس 2009، أعلنت كل من جمعية كير (CARE)، واللجنة الوطنية لحوكمة المؤسسات في الجزائر عن إصدار دليل حوكمة المؤسسات الجزائري. وقد تم إعداد هذا الدليل بمساعدة كل من المنتدى العالمي لحوكمة المؤسسات (GCGF)، ومؤسسة التمويل الدولية (IFC)، ويتضمن الميثاق جزئين وملاحق كما يلي⁷ :

- يوضح الجزء الأول الدوافع التي أدت إلى أن يصبح الحكم الراشد للمؤسسات ضرورياً في الجزائر، كما أنه يربط الصلات مع إشكاليات المؤسسة الجزائرية، لاسيما المؤسسة الصغيرة والمتوسطة الخاصة.
- ويتطرق الجزء الثاني إلى المقاييس الأساسية التي ينبغي عليها الحكم الراشد للمؤسسات، فمن جهة يعرض العلاقات بين الهيئات التنظيمية للمؤسسة (الجمعية العامة، مجلس الإدارة والمديرية التنفيذية)، ومن جهة أخرى علاقات المؤسسة مع الأطراف الشريكة الأخرى كالبنوك والمؤسسات المالية، الممولون،... الخ بالإضافة إلى نوعية نشر المعلومات وأساليب نقل الملكية.
- ويختتم هذا الميثاق بملاحق تجمع في الأساس أدوات ونصائح عملية يمكن للمؤسسات اللجوء إليها بغرض الاستجابة لانشغال واضح ودقيق كقائمة مرجعية لممارسة التقييم الذاتي لإدارة المؤسسات، رؤية متعددة الأوجه – بانورامية – للمؤسسات الجزائرية الخاضعة للقانون التجاري، تضارب المصالح في المؤسسة،... الخ.

4- مبادئ حوكمة الشركات الصادرة عن الـ OECD : تهدف مبادئ الحوكمة الصادرة عن الـ OECD وفق النسخة المستحدثة في عام 2004، إلى عرض معايير للممارسات المثلى الشائعة، بحيث يمكن للبلدان ذات الثقافات المختلفة الاتفاق عليها دون أن تكون إلزامية وتفصيلية بشكل مرهق. ويمكن تطبيق المبادئ بغض النظر عن مستوى تركيز الملكية، أو نموذج التمثيل في مجلس الإدارة، أو اتباع القانون المدني أو العام في البلد المعني. تتعلق هذه المبادئ بالمؤسسات المدرجة في البورصة بشكل أساسي، لكن يمكن أن تكون أداة مفيدة لتحسين الحوكمة للمؤسسات غير المدرجة في البورصة⁸. أنظر الجدول (1) ؛

5-5- المقارنة

تتضمن الدراسة مقارنة لدولتين عربيتين هي مصر والجزائر فكلا الدولتين نشرت إطاراً للحوكمة فقد نشر دليل قواعد ومعايير حوكمة الشركات في مصر بالإضافة إلى القواعد التنفيذية لحوكمة الشركات العاملة في سوق الأوراق المالية وغير المقيدة في البورصة وفي الجزائر نشر ميثاق الحكم الراشد للمؤسسة الجزائرية، كما أنه ليس المقصود من هذه الدراسة انتقاد التقصير لهذه البلدان بل المساعدة في تحديد الخصائص والمساهمة في تطوير إطار الحوكمة لكلا الدولتين.

تعتمد الدراسة المقارنة على مسح لمبادئ الحوكمة لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية وعلى ما نشرته من إرشادات لإطار عمل حوكمة المؤسسات خصوصاً في دول منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا مع محاولة تحديد جوانب الاختلاف لإطار الحوكمة للدولتين محل الدراسة من خلال تصميم مجموعة من الأسئلة تغطي متطلبات مبادئ الحوكمة الخاصة بمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية وهذا من أجل الخروج بتوصيات واقتراحات في ذلك. وقد افترضنا الآتي :

الفرضية 1 : ليست هناك فروق بين أدلة الحوكمة في البلدين (مصر والجزائر) وتلك المتبعة من قبل منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية ومن ثم يمكن القول: أن أطر الحوكمة في البلدين المذكورين تلبي متطلبات ومبادئ منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية بشأن الحوكمة

الفرضية 2 : ليس هناك فروق مهمة بين أدلة الحوكمة في البلدين (مصر والجزائر) محل الدراسة.

تم تصميم (34) سؤالاً جوهرياً تغطي جوانب مختلفة من مبادئ الحوكمة لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية قسمت إلى (15) سؤالاً تتعلق بالمبدأ الأول ومسؤوليات مجلس الإدارة متضمنة طريقة عمله واللجان المنبثقة منه، (04) أسئلة تتعلق بالمبدأ الثاني والثالث حقوق المساهمين والمعاملة المتساوية لهم، (08) أسئلة تتعلق بالمبدأ الرابع الإفصاح والشفافية، (07) أسئلة تتعلق بالمبدأ الخامس دور أصحاب المصالح، فضلاً عن فحص شدة الإلزام بها ودرجة قوتها وضعفها. أنظر الجداول (2، 3، 4، 5).

1- نتائج الدراسة

تم مسح مدى الالتزام بمبادئ الحوكمة لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية للبلدين محل الدراسة وجاءت نتائج من الأسئلة كالتالي :

- عدد الإجابات المتوافقة (مصر : 28 ، 82%) ؛ (الجزائر : 16 ، 47%)
- عدد الإجابات غير المتوافقة (مصر : 06 ، 18%) ؛ (الجزائر : 18 ، 53%).
تشير النتائج إلى أن مصر تبدي تقدماً ملحوظاً في مجال الإيفاء بمتطلبات مبادئ الحوكمة مقارنة بالجزائر إلا أنه هناك مجموعة من المتطلبات التي لم تلبها أدلة الحوكمة في البلدين محل الدراسة بصفة كلية، وعليه يمكن القول أن القواعد الواردة في أدلة الحوكمة للبلدين محل الدراسة لا تلبي متطلبات مبادئ الـ OECD بصفة اجمالية وهذا ما يتفق مع الفرضية الأولى.

أما بالنسبة لشدة الالتزام بمبادئ الحوكمة ودرجة قوتها وضعفها فقد كانت النتائج كما يلي :

- موجودة (مصر : 06) ؛ (الجزائر : 09) ؛ موجودة بصفة إلزامية (مصر : 17) ؛ (الجزائر : 00) ؛
- موجودة بصفة سطحية (مصر : 05) ؛ (الجزائر : 07).
وعليه، يلاحظ وجود اختلافات بين أطر الحوكمة للبلدين محل الدراسة وهذا ما يناقض الفرضية الثانية.
من خلال مقارنة الأسئلة المطروحة في المجالات الأربعة المذكورة أعلاه، ودراسة وتحليل أطر الحوكمة للبلدين محل الدراسة توصلنا إلى نتائج حول نقاط الخلاف وعدم الاتساق مع متطلبات منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OECD متمثلة في ما يلي :

- صدور ميثاق الحكم الراشد للمؤسسة الجزائرية من طرف وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية وهو بذلك موجه إلى هذه الفئة من المؤسسات بالدرجة الأولى وهي في غالبيتها مؤسسات عائلية تعتمد على التمويل الذاتي والبنكي وهي بذلك ذات طابع وتركيبية خاصة هذا ما أدى إلى اختلافها عن مبادئ الحوكمة لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية والموجهة إلى المؤسسات المدرجة في البورصة بالدرجة الأولى.

- وجود العديد من متطلبات مبادئ الحوكمة في ميثاق الحكم الراشد للمؤسسة الجزائرية مدرجة بشكل سطحي كإشارات فقط رغم أهميتها كعدم تضمينه وصفا وافيا لمواصفات ومؤهلات عضو مجلس الإدارة حيث اكتفى بالإشارة إلى أعضاء ذوي خبرة ومهارات، بالإضافة إلى عدم وجود شرح دقيق ومفصل للجان مجلس الإدارة، عددها كيفية إعدادها تركيبها ومهامها

- على الرغم من وجود العديد من متطلبات مبادئ الحوكمة في إطار الحوكمة المصري إلا أنه هناك مجموعة من المطالب غير موجودة حتى بنسبة للجزائر كطرق وأساليب تقييد عمل مجلس الإدارة ذو الأداء السيئ، الميثاق الأخلاقي مع أهمية هذين المطلبين.

2- التوصيات والاقتراحات

كحلول مستقبلية نقترحها، لا بد من الاهتمام بمبادئ الحوكمة وآلياتها والعمل على تفعيل العلاقة التعاونية بين أطرافها والسعي لزرع ثقافة الحوكمة في بيئة الأعمال الجزائرية من خلال :

- ضرورة إعادة صياغة ميثاق الحكم الراشد للمؤسسة الجزائرية من حيث الاسم والمحتوى ليتوافق مع المبادئ الدولية وتحويله إلى مجموعة من الأدلة توجه إلى مجموعة من المؤسسات باختلاف أنواعها كدليل حوكمة الشركات المدرجة في بورصة الجزائر متضمنا العلاقة التفاعلية لآلياتها والذي يعتبر كمرشد وموجه للشركات كما يعمل على إضفاء الثقة بالنسبة للمجتمع المالي خصوصا في مراحل نمو البورصة مع إلزام الشركات المقيدة به، والعمل على تعزيز توفير الإطار المؤسسي والقانوني كبيئة مناسبة لذلك. دليل حوكمة المؤسسات العائلية الموجه إلى المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دليل حوكمة البنوك.

- العمل على زرع ثقافة الحوكمة في بيئة الأعمال من خلال إنشاء معهد لحوكمة المؤسسات الجزائرية أسوة بالدول العربية الأخرى والترويج لمبادئ الحوكمة ولأدلتها وكذا تقديم فرص تدريبية لأعضاء مجلس الإدارة والإدارة العليا وعمل المؤسسات بالإضافة إلى عقد مؤتمرات في هذا المجال.

- العمل على استحداث وكالات ترتيب وتقييم المؤسسات من حيث جودة ممارسات الحوكمة السليمة وبرامج تحفيز لها كجوائز "أفضل المؤسسات حوكمة" وتشجيع وضع أدلة تفصيلية للممارسات المثلى كميزة تنافسية بين المؤسسات.

- تشكيل جمعية لأعضاء مجالس إدارات الشركات بحث تقدم النصائح، المعلومات، اقتراح مستويات أداء أعضائه، إصدار قواعد إرشادية لعمل مجلس الإدارة واللجان المنبثقة منه مع تبين طريقة تفاعله مع باقي أطراف الحوكمة والتي تعتبر كمعايير لقياس فعالية أدائهم.

- العمل على تعزيز الإفصاح والشفافية للتقارير المالية للمؤسسات الجزائرية وهذا عن طريق تعزيز النظام المالي المحاسبي بتحديثه حسب معايير المحاسبة الدولية وتفعيل دور مجلس المحاسبة وجمعية المحاسبين الوطنية من أجل تحسين كفاءة وفعالية نظام المعلومات المحاسبي للمؤسسات، بالإضافة إلى الإفصاح عن سياسات الحوكمة المطبقة خصوصا في الشركات المدرجة في البورصة.

- الاهتمام أكثر بجودة أداء التدقيق الخارجي عن طريق تفعيل دور مجلس المحاسبة فيما يخص إصدار معايير التدقيق الخارجي تتوافق مع المعايير الدولية وكذا معايير الجودة، والعمل على وضع قوانين وضوابط من أجل الالتزام السليم بها.

ملحق الجداول

الجدول (1) : OECD

لديه تأثير في الأداء الاقتصادي العام	ضمان وجود إطار فعال لحوكمة الشركات
تنوع وتعدد المتطلبات القانونية	
توزيع المسؤوليات بين الجهات ذات العلاقة وفق اختصاص تشريعي واضح وفي خدمة المصلحة العامة.	
توافر الحقوق الأساسية للمساهمين	حماية حقوق حملة الأسهم
الحق في المعلومات عن القرارات	
الحق في المشاركة بالتصويت	
تسهيل المشاركة الفعالة	
التصويت شخصياً أو غيابياً	
الإفصاح عن الهياكل والترتيبات	
تسهيل ممارسة حقوق الملكية	
المعاملة المتكافئة لجميع المساهمين، ومن بينهم صغار المساهمين والأجانب منهم	المعاملة المتكافئة للمساهمين
فرصة الحصول على تعويض فعلي في حالة انتهاك حقوقهم	
الاعتراف بحقوق أصحاب المصلحة كما يوضحها القانون	دور أصحاب المصالح في حوكمة المؤسسات
تشجيع الاتصال بين المؤسسات وبين أصحاب المصالح	
تطوير وتفعيل آليات المشاركة	
تحقيق الإفصاح الدقيق، وفي الوقت الملائم بشأن كافة المسائل المتصلة بالمؤسسة	الإفصاح والشفافية
تفعيل آلية التدقيق الخارجي	
القابلية للمساءلة	
تحديد الخطوط الإرشادية الإستراتيجية لتوجيه المؤسسات	مسؤوليات مجلس الإدارة
المتابعة الفعالة للإدارة التنفيذية واللجان التابعة له.	
مساءلة مجلس الإدارة من قبل المؤسسة والمساهمين.	

من إعداد الباحث (بالاعتماد على مبادئ OECD)

الجدول (2) : الأسئلة المطروحة في مجال مجلس الإدارة

الجزائر	مصر	1- هل هناك في الدليل تعريف لعضو مجلس الإدارة المستقل ؟
لا	نعم	2- هل هناك نسبة معينة موصى بها من أعضاء مجلس الإدارة المستقلين ومدة عضويتهم؟
لا	نعم (!)	3- هل هناك بنود تبين مهام مجلس الإدارة ؟
نعم	نعم	4- هل هناك إرشادات حول المواصفات والمؤهلات لعضو مجلس الإدارة ؟
نعم (س)	نعم	5- هل هناك مطلب دوري بتدريب أعضاء مجلس الإدارة ؟
لا	نعم (!)	6- هل هناك حد لعدد المجالس التي يمكن لشخص واحد أن يدخل في عضويتها؟
لا	نعم	7- هل هناك توصية للإفصاح عن الطريقة التي يتم بها انتقاء العضو؟
نعم (س)	نعم	8- هل هناك مطلب بتفويض أو تقييد عمل مجلس الإدارة ذو الأداء السيئ ؟
لا	لا	9- هل هناك مطلب للإفصاح عن تضارب مصالح حملة الأسهم مع أعضاء مجلس الإدارة أو المديرين التنفيذيين في حال وجودها ؟
نعم (س)	نعم (س)	10- هل هناك مطلب أن يتضمن المجلس على ميثاق أخلاقي ؟
لا	لا	11- هل هناك مطلب لمتابعة فعالية تطبيق الحوكمة من طرف مجلس الإدارة ؟
نعم (س)	نعم (!)	12- هل هناك مطلب يوضح كيفية وضع المجلس لاستراتيجيات العمل، الأهداف والسياسات العامة وتولى تعيين المدير العام والمسؤولين الرئيسيين والمساعدين، الخبراء والاستشاريين...الخ؟
نعم (س)	نعم (!)	13- هل هناك مطلب يوضح كيفية قيام المجلس بتشكيل اللجان التي تضمن تسيير أعمال الشركة وكيفية عملها كلجنة التدقيق، لجنة إدارة المخاطر، لجنة المكافآت والتعويضات، لجنة الحوكمة ..الخ ؟
نعم	نعم (!)	14- هل هناك مطلب يتابع المجلس سلامة البيانات المالية الصادرة عن الشركة وأنها تعبر بوضوح عن عدالة المركز المالي ؟
نعم	نعم (!)	15- هل هناك مطلب يتم إطلاع أعضاء المجلس على كافة القوانين والتعليمات الأساسية التي تنظم عمل الشركة ويتحقق من سلامة تطبيقها، بالإضافة إلى انعقاده بشكل دوري ووفقا لضروريات العمل ؟

الجدول (3) : الأسئلة المطروحة في مجال حملة الأسهم		
الجزائر	مصر	
نعم	نعم(إ)	16- هل هناك مطلب يوضح الحقوق الأساسية للمساهمين كأساليب تسجيل الملكية، حق نقل وتحويل الملكية، الحصول على معلومات خاصة حول المؤسسة، المشاركة والتصويت في الاجتماعات العامة للمساهمين، الحصول على حصص من الأرباح، انتخاب أعضاء مجلس الإدارة.. الخ ؟
لا	نعم(إ)	17- هل هناك مطلب لحق المساهمين في توجيه أسئلة إلى مجلس الإدارة ؟
نعم	نعم(إ)	18- هل هناك مطلب يكفل المعاملة المتكافئة لجميع المساهمين ومن بينهم صغار المساهمين والمساهمين الأجانب ؟
لا	لا	19- هل هناك مطلب يكفل للمساهمين فرصة الحصول على تعويض فعلي في حالة انتهاك حقوقهم ؟

الجدول (4) : الأسئلة المطروحة في مجال الإفصاح والشفافية		
الجزائر	مصر	
نعم	نعم(إ)	20- هل هناك مطلب بالإفصاح ونشر المعلومات المالية وتقرير المدقق الخارجي وعن جميع المعلومات ذات الأهمية النسبية إضافة لتلك التي حددها القانون في الوقت المناسب وبشكل يضمن وصول المعلومات إلى جميع الأطراف المعنية؟
نعم	نعم(إ)	21- هل هناك مطلب على أن تكون عملية الإفصاح واضحة، مستمرة، سهلة ومتاحة لجميع الأطراف وعبر وسائل سهلة الوصول إليها وبتكلفة منخفضة ؟
لا	نعم(إ)	22- هل هناك مطلب للإفصاح عن سياسات الحوكمة في المؤسسة ؟
لا	نعم(س)	23- هل هناك مطلب للإشارة الواضحة إلى الأخلاقيات التي تتبناها المؤسسة ومدى الالتزام بها ؟
لا	نعم(إ)	24- هل هناك مطلب بضرورة وجود نظام الرقابة الداخلية محكم يتولى تنفيذه قسم التدقيق الداخلي ؟
لا	نعم(إ)	25- هل هناك لجنة تدقيق تعنى بالإشراف على تعيين المدقق الخارجي ؟
لا	نعم(إ)	26- هل هناك مطلب بتغيير المدقق الخارجي دوريا وفي حالات خاصة ؟
لا	نعم(إ)	27- هل هناك أدلة إرشادية حول مؤهلات المدقق الخارجي ؟

الجدول (5) : الأسئلة المطروحة في مجال دور أصحاب المصالح		
الجزائر	مصر	
نعم(س)	نعم(س)	28- هل هناك مطلب لالتزام المؤسسة بوضع الإجراءات التي تكفل حقوق العملاء، الموردين وغيرهم من أصحاب المصالح ؟
لا	نعم(س)	29- هل هناك مطلب لحرص المؤسسة على عقد اجتماعات دورية مع موظفي وإدارة المؤسسة من أجل أخذ آرائهم ومناقشة مقترحاتهم لتحسين الأداء ؟
نعم	نعم(إ)	30- هل هناك مطلب لتوفير المؤسسة لكافة أصحاب المصالح المعلومات بسهولة والإفصاح عنها بشفافية ؟
لا	لا	31- هل هناك مطلب لضرورة المؤسسة باتخاذ الإجراءات عاجلة لمعالجة أي خرق لحقوق الأطراف ذات العلاقة ؟
نعم(س)	نعم(س)	32- هل هناك مطلب لحرص المؤسسة على الظهور بصورة جيدة والتصرف بمسؤولية تجاه البيئة والمجتمع بشكل عام ؟
لا	لا	33- هل هناك مطلب بضرورة وجود آليات للمشاركة لأصحاب المصالح ؟
لا	لا	34- هل هناك مطلب لإتاحة فرصة الحصول على تعويضات لأصحاب المصالح في حالة انتهاك حقوقهم ؟

قائمة المراجع

- ¹- MENA Regional Corporate Governance Working Group, «**Corporate Governance in Morocco, Egypt, Lebanon, and Jordan, Countries of the MENA Region**», October 2003, p: 65.
- ²- Nasser, S and Nick, N, «**Corporate Governance in MENA Countries: Improving Transparency and Disclosure**», Second Middle East and North Africa Regional Corporate Governance Forum, Beirut, June 3-5, 2004, p: 27-80.
- ³- K. Dahawy, "**Developing Nations and Corporate Governance: The Story of Egypt**", The International Financial Corporation (IFC), 2009, p-p: 02-16.
- ⁴- Mubarak, A, "**Corporate Governance Practices and Reporting in Listed Companies- Comparative Study between Egypt and the UAE**", paper presented to: International Conference on E-business, Management and Economics, IACSIT Press IPEDR Vol.25 Singapore:2011, p- p: 282-285.
- ⁵- مركز المشروعات الدولية الخاصة، "دليل قواعد ومعايير حوكمة الشركات بجمهورية مصر العربية"، القاهرة، 2005، ص-ص 03-18.
- الهيئة العامة لسوق المال، "القواعد التنفيذية لحوكمة الشركات العاملة في سوق الأوراق المالية وغير المقيدة في البورصة"، قرار رقم 11 لسنة 2007، ص-ص 16-04.
- ⁶- الهيئة العامة لسوق المال، "القواعد التنفيذية لحوكمة الشركات العاملة في سوق الأوراق المالية وغير المقيدة في البورصة"، قرار رقم 11 لسنة 2007، ص-ص: 16-04.
- ⁷- وزارة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والصناعات التقليدية، "ميثاق الحكم الراشد للمؤسسة الجزائرية"، 2009، ص-ص 14-47.
- ⁸- مركز المشروعات الدولية الخاصة، "مبادئ منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية في مجال حوكمة الشركات"، القاهرة، 2004، ص-ص 01-36.

التوجه السوقي للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية بين الضرورة والاختيار دراسة ميدانية لمجموعة من المؤسسات بولاية سطيف

أ.د. الشريف بقة *

أ. سمراء دومي **

جامعة فرحات عباس، سطيف - الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

ملخص : يؤكد مفهوم التوجه السوقي على التنافسية التي تعتمد على تحديد رغبات المستهلك أو العميل وحاجاته وتقديم المنتجات التي تتميز عما يعرضه المنافسون أو أفضل منه. فمنذ الخمسينات من القرن الماضي ومفهوم التوجه السوقي مازال موضع اهتمام ومثار جدل بين الباحثين والممارسين له، وخصوصا في الدول المتقدمة صناعيا، وقد ركز معظم النقاش حول مدى نجاحه كنموذج يمكن أن يحتذى به وكفلسفة لتوجيه إدارات المؤسسات نحو ممارسته فعليا من أجل مواجهة الظروف والتحديات البيئية المختلفة واستغلال الفرص المناسبة، وقد ازداد في الآونة الأخيرة الاهتمام بالبحث في مدى ممارسة التوجه السوقي من قبل مختلف القطاعات الإنتاجية في الدول النامية، وذلك لما تشهده هذه الدول من تحديات وظروف تنافسية وبيئية صعبة.

الكلمات المفتاح : تسويق، توجه تسويقي، توجه نحو الزبون.

تمهيد : يتضمن إتباع مفهوم أو مدخل التوجه للسوق للمؤسسة القدرة على تشخيص وتحديد المنافسين الحاليين والمرقبين في المستقبل. فالمدخل يتضمن المنافسة المباشرة وغير المباشرة معا. وبالتالي يضمن أن يكون التركيز دائما على حاجة السوق والحلول الممكنة القائمة لإشباع تلك الحاجة. كما ينبغي أن يتصف تحديد وتعريف السوق بالديمومة، بمعنى أن لا يتغير مع مرور الوقت ما لم يظهر بالطبع اكتشاف يقدم منافع في مجالات إشباع مختلفة تماما كما ينبغي قيام المؤسسة بتحديد المجال أو المدى الحقيقي للفرصة التسويقية قبل الإقدام على تجزئة السوق إلى قطاعات وفي حالة عدم تحديد وتعريف قدرات وإمكانيات السوق الكامنة بشكل كامل فإن المؤسسة قد تواجه الحالات والمواقف التالية :

- استثناء أو استبعاد أو إهمال بعض القطاعات السوقية الجذابة، بمعنى إخفاق المؤسسة في تحديد المدى أو المجال الواسع لجميع القطاعات السوقية قد يؤدي إلى أن تختار المؤسسة القطاع غير الملائم أو القطاع غير مرغوب فيه أو غير المستهدف أصلا.

- إن التحديد والتعريف الخاطئ أو غير الكامل للسوق قد يحرم المؤسسة من فرصة تحديد وتشخيص جميع المنافسين الحقيقيين في السوق ويفقدها القدرة أيضا على الانتفاع بالقطاع السوقي المستهدف.

- إن التحديد والتعريف الخاطئ أو غير الكامل للسوق قد يحرم المؤسسة من إمكانية تشخيص وتمييز العلاقات المتداخلة فيما بين القطاعات السوقية، وبالتالي لن تكون المؤسسة قادرة على تطوير السوق على أساس بعيد الأمد إلى هذا القطاع السوقي. والعمل فيه، يعني على المدى البعيد، أن المؤسسة قد بددت مواردها المالية والبشرية، بالإضافة إلى موارد الوقت، وحرمت نفسها من إيرادات كان بالإمكان الحصول عليها لو أن المؤسسة اختارت قطاعا سوقيا مختلفا.

- التحديد والتعريف الخاطئ أو الغير متكامل للسوق خصوصا إذا تبعه قرار بالدخول.

مما سبق سنركز في هذا البحث على الكيفية التي يمكن من خلالها للمؤسسات أن تتبنى وتطبق مفهوم التوجه السوقي من خلال طرح الأسئلة التالية :

- ما ذا نعني بالتوجه السوقي للمؤسسات ؟
- ما هو الفرق بين التوجه السوقي والتوجه التسويقي ؟
- هل تمارس المؤسسة الجزائرية هذا المفهوم أم مازالت عالقة في صعوبات تطبيق المفهوم التسويقي ؟

وتمت معالجة مشكلة البحث في خمس نقاط أساسية. تناولنا في النقطة الأولى مفهوم التوجه السوقي وذلك بالاستعانة بمجموعة من المراجع العربية والأجنبية رغم قلتها نظرا لحدثة هذا المفهوم، وأدرجنا في النقطة الثانية أهم الفروقات بين مفهوم التسويق والتوجه السوقي، وقمنا في النقطة الثالثة بالتطرق إلى أهم عناصر ومكونات التوجه السوقي، لنصل في النقطة الرابعة إلى ذكر أهم الفوائد التي تعود على المؤسسة الموجهة بالسوق، وأخيرا تم إسقاط ما توصلنا إليه في الجانب النظري على واقع حال بعض المؤسسات على مستوى ولاية سطيف.

أولا- مفهوم التوجه السوقي : يعرف التوجه السوقي بأنه "وضع ذهني موحد يركز على التكامل والتنسيق لجميع وظائف التسويق التي بالمقابل تنسجم مع الوظائف الإدارية الأخرى في المؤسسة ذلك بهدف تحقيق الأهداف طويلة

* be58_cherif@yahoo.fr

** samk192002@yahoo.fr

الأمد"، إلا أنه من وجهة أخرى ينظر إلى مفهوم التوجه السوقي بشكل أوسع إذ يعرف بأنه "فلسفة إدارة الأعمال التي تعتمد على قبول واسع من قبل المؤسسة لتتوجه نحو العميل أو التوجه البيعي والاعتراف بأهمية دور التسويق في توصيل حاجات السوق لجميع أقسام المؤسسة". ويرى كل من **McGee et Shapiro**، 1986 و **Webster** 1988 أن التوجه السوقي قائم على ثلاثة أبعاد²: التوجه السوقي هو فلسفة تسيير (ثقافة)، وأداة من أدوات التفكير الاستراتيجي (التحليل)، وهو الذراع التجاري للمؤسسة (الفعل). وأشار كل من **كوهلي وجراوسكي** إلى التوجه السوقي بقولهم: "استحداث استخبارات سوقيّة تخص حاجات الزبائن الحالية والمستقبلية والقدرات النسبية للمؤسسات المنافسة لإشباع تلك الحاجات، إضافة تكامل وتوزيع هذه المعلومات الاستخباراتية على الإدارات المختلفة مع تنسيق وتنفيذ ردّ الفعل الاستراتيجي للمؤسسة بالفرص التسويقية"³. يؤدي هذا التعريف إلى ثلاثة اتجاهات سلوكية: **التوجه نحو الزبون، التوجه نحو المنافسة، والتنسيق بين الإدارات الوظيفية**.

ثانيا- الفرق بين مفهوم التسويق والتوجه السوقي: إن النظرة التقليدية التي تدمج بين مفهوم التسويق التقليدي والتوجه السوقي الآن قد تجاوزها الزمن في ظل اقتصاد عالمي يتسم بالعولمة كما يتضح ذلك من خلال عدد كبير من المفكرين والخبراء في مجال التسويق نذكر من بينهم: **Brady et Davis** (1993)، **Freeling et Court** (1994)، **Webster et Court** (2004)، **Meredith** (2002)، **Aufreiter Lawver et Lun** (2000)، **Malter et Ganesan** (2005) وغيرهم كثيرين⁴. ويمكن أن نلخص الاختلافات الرئيسية بين المفهومين من خلال النقاط الأربعة التالية:

1. يركز التسويق على التوجه نحو الزبون فقط، في حين يركز التوجه السوقي على العوامل الأساسية للسوق وهي الزبائن، المنافسين، الموزعين، والمتخصصين وأصحاب المصلحة الآخرين.
2. التسويق يركز أساسا على نموذج الابتكار المستوحى من السوق، بينما التوجه لسوقي يركز أساسا على نموذج الابتكار التكنولوجي والتسويق الاستراتيجي، وهو ما يطلق عليه بالتوجه التكنولوجي.
3. التسويق موجه أساسا للعمليات من خلال المزيج التسويقي، أما التوجه السوقي يركز على الثقافة-التحليل-العمليات.
4. يدمج مفهوم التسويق عادة في وظيفة أو قسم التسويق، بينما نجد التوجه السوقي مترجم كثقافة تتقاسمها كل وظائف المؤسسة وعلى كل المستويات المتدرجة.

ثالثا- عناصر التوجه السوقي: يقوم التوجه السوقي على ثلاثة عناصر:

التوجه نحو الزبون: يعرف التوجه بالزبون على أنه " الحالة الذهنية التي تحكم العلاقات بين المؤسسة وزبائنها"، ويعود هذا المفهوم إلى **Peter Drucker** عام 1954 عندما قال بأن: " الزبون يجب أن يكون في صميم التفكير الإداري"، وحسب **Drucker** دائما فإن التوجه بالزبون ليس مجرد وظيفة (مثل وظيفة الإنتاج ، التمويل، والموارد البشرية) ولكنها **فلسفة الإدارة الحقيقية للاسترشاد بها في المؤسسة بأكملها**⁵. ولهذا نجد في العديد من المؤسسات الكبيرة أن التوجه بالزبون هو مرادف لمفهوم التسويق. وتتصف المؤسسات الموجهة بالزبون باتباع إستراتيجية واضحة في إطار متناسق، فتحقيق الجودة المطلوبة يتطلب اتخاذ التوجه بالزبون كمحور استراتيجي وحيد، وهذه مهمة الإدارة العامة للمؤسسة وتعمل على تجسيدها في واقع المؤسسة من خلال **غرس ثقافة العميل** لدى الأفراد والرفع من كفاءتهم من أجل الرفع من أداء الأنشطة⁶. وعليه تكون تنافسية المؤسسة نتاج تفاعل المتغيرات الثلاث "التوجه بالزبون، كفاءة الأفراد وأداء الأنشطة"⁷.

وهذا يعني أن المؤسسة إذا لم تكن موجهة بالزبون فهي **ضعيفة** من الناحية التنافسية، في حين أن تبني هذه الفلسفة وتطبيقها قد يمنحها ميزة تنافسية. فالزبون أضحي **الحلقة المفقودة** التي تستوجب على المؤسسات استرجاعها والمراعاة عليها في وضع الاستراتيجيات لتحقيق الأهداف. ومنذ ظهور هذا المفهوم أصبحت المؤسسات تركز على العناصر التالية⁸:

1. أن يكون الزبون هو مركز الاهتمام.
 2. وضع استراتيجيات الابتكار على أساس الاحتياجات التي أعرب عنها العملاء المحتملين.
 3. استخدام نموذج لتطوير المزيج التسويقي من أجل تنفيذ هذه الإستراتيجية الموجهة "بالزبائن".
- وهو ما نطلق عليه مفهوم التسويق التقليدي **Marketing Traditionnel**.
- وتعمل المؤسسات الموجهة بالسوق باستخدام مفهوم تسويق العلاقات **Relationship Marketing** والذي وفقا له ينظر إلى النشاط التسويقي على أنه جزء من تلك **التفاعلات** التي تحدث **بين المؤسسة والمستهلك** والذي يؤدي في النهاية إلى وجود علاقة **دائمة** و **مستمرة** معه. ويتطلب تسويق العلاقات أن تكون كل أجزاء المؤسسة منسقة في تعاملها مع المستهلك وأن يلعب التسويق الدور الرئيسي في هذا التعامل⁹. وتعتبر العلاقات القوية مع العملاء من أهم الميزات التنافسية للتفوق على المنافسين، وتنشأ هذه العلاقة من خلال الاتصال المباشر والفعال مع الزبائن بشكل متواصل لتحقيق رضاهم وضمن ولائهم. ويطلق على هذا الأسلوب المبتكر "**إدارة علاقة الزبائن**" **Customer Relationship CRM Marketing** وهو مفهوم جديد بدأ يغزو لغة التسويق، ويقصد به " نظام جذب واكتساب العملاء المربحين والاحتفاظ

بهم، من خلال تحليل معلوماتهم وفهم متطلباتهم، عبر عملية طويلة تأخذ بالاعتبار التوفيق بين نشاط المؤسسة واستراتيجيتها، لتوطيد علاقات قوية مع العملاء المربحين فقط، وتقليص مستوى العلاقات مع العملاء غير المربحين¹⁰. ويفيد هذا الأسلوب في تحقيق التكامل ما بين الوظائف التسويقية وعمليات الإنتاج والبيع وخدمة الزبائن داخل المؤسسة من جهة بحيث تصبح كل من عمليات الإنتاج والبيع والوظائف التسويقية في تكامل من خلال إدخال أسلوب التخصيص وفقا للبيانات الشخصية للزبائن فيهما، وفي تكوين رأسمال الزبائن من جهة أخرى بالاحتفاظ بهم ومحاولة الإصغاء لمقترحاتهم وانتقاداتهم وتلبية رغباتهم الخاصة. وقد تطور هذا الأسلوب من خلال ما يعرف **بالتسويق التفاعلي** (المباشر) والذي يعتمد على تقديم المؤسسة لأفضل مزيج من الإشباع لتحفظ بأفضل مزيج ممكن من العملاء وهم العملاء الذين يحققون للمؤسسة أعلى الأرباح¹¹. وقد أشار **Berry 1983** الذي يعتبر من الأوائل اللذين قدموا هذا المصطلح بأن التسويق بالعلاقات يقوم على ثلاث أسس هامة هي جذب العملاء، ثم الاحتفاظ بهم وتعزيز الإشباع والولاء لديهم من خلال تقديم المنافع المميزة والقيمة المضافة التي يسعى العميل إلى تحقيقها من خلال استهلاكه للسلعة أو الخدمة¹².

وتتضح أهمية وجود إدارة علاقة الزبون في المؤسسة من خلال ما ذكره Kotler في أحد الأمثلة عن مؤسسة مختصة في صناعة النسيج قولها لزبائنها " كل منتجاتنا مضمونة لتحقيق لكم 100% من الرضا، أعيدوا لنا بضاعتنا إن لم تحققوا ذلك، سنستبدلها أو نعيد لكم نقودكم، من أجل لياقتكم لا نريد أن نقدم لكم شيئا لا يحقق رضاكم". وفيما يخص مستخدميها صرحت على ملصقات وضعت في كل المكاتب تعرف فيها الزبون قائلة¹³: "الزبون (المستهلك) ملك".

من خلال هذا المثال تبرز أهمية الحفاظ على الزبائن، فكل المؤسسات تسعى للحفاظ على زبائنها لأنها أدركت أن الزبائن هم رأسمال حقيقي بدونه تفقد المؤسسة شرعيتها¹⁴. ويقوم مفهوم التسويق بالعلاقات على المرتكزات التالية:

أ-رضا المستهلك: ويمكن التعبير عن الرضا بأنه "مستوى من إحساس الفرد الناتج عن المقارنة بين أداء المنتج كما يدركه العميل وبين توقعات هذا العميل". وبعبارة أخرى يمكننا القول أن رضا العميل هو "مؤشر للفرق بين الأداء والتوقعات"¹⁵.

وترتبط حالة رضا المستهلك من عدم رضاه بالتوقعات التي لديه: فإذا كانت التوقعات لديه عالية وتم تلبيتها فانه سيكون راضي، أما إذا لم يتم تلبيتها فانه سيكون غير راضي. ويعتبر الرضا أحيانا على انه انفعال وتأثير (شعور) بخصائص المنتج¹⁶، ورضا المستهلك يشجع على ولائه للعلامة التي كان له تجربة بها. ويقصد بالولاء تلك "الاستجابة السلوكية التي تتكون عبر الزمن وتتجسد في اتخاذ قرار من طرف الزبون على أساس نفسي بتكرار التجربة الشرائية مع المؤسسة نفسها"¹⁷.

ب- القيمة التي يدركها الزبون في المنتج: وهي الفرق بين القيمة الكلية التي تساوي مجموع المزايا التي يراها الزبون في المنتج، والتكلفة الإجمالية التي تساوي مجموع الأسعار النقدية والنفسية التي يتحملها الزبون عند اقتنائه واستخدامه وتخليه عن المنتج¹⁸.

ج- ثقة الزبون: ثقة المستهلك تتكون من خلال ثلاث عناصر¹⁹: الثقة نحو البائع وهو الموزع لمنتجات المؤسسة، الثقة نحو المؤسسة التي يتم معها المستهلك عمليات التبادل، والثقة نحو العلامة التي تتاجر بها المؤسسة.

د- ولاء الزبون: يكون الزبائن الموالون رأسمال الزبائن في المؤسسة لأنها تحقق من خلالها أكبر المبيعات. وكلما ازداد عددهم كلما زاد رأسمال الزبائن، ويتكون رأس المال هذا من مجموع القيم التي يحققها الزبائن للمؤسسة. ويوجد ثلاثة محددات تكون رأسمال الزبائن وهي²⁰:

- قيمة المنتج: وهي القيمة التي يدركها الزبون في المنتج والتي سيدفع مقابل الحصول عليها تكاليف قد تفوق سعر المنتج.
- قيمة العلامة: تكسب المنتج قيمة ضمنية تفوق السعر الظاهر. ولها دور كبير في تكوين ولاء الزبائن، كما يمكن رفع قيمة العلامة في أعين الزبائن من خلال الإعلان ووسائل الاتصال الأخرى.
- قيمة العلاقة: هي استعداد الزبون ليصبح ماليا للمؤسسة بالاعتماد على تقييمه لقيمة المنتج وارتباطه بالعلامة.

هـ- الاحتفاظ بالعملاء: تسعى الإدارة في المؤسسات التي لديها توجه بالعمل إلى الاحتفاظ بالعملاء الحاليين بالإضافة إلى محاولة جذب واستقطاب عملاء جدد. وبطبيعة الحال يمكن القول بأن مهمة الاحتفاظ بالعملاء الحاليين تعتبر أصعب من جذب واستقطاب عملاء جدد، وذلك ما توصلت إليه الكثير من الدراسات في هذا المجال²¹. وقد قدم Leonard Berry and A Parasuraman 1991 مجموعة من الاستراتيجيات التي تعمل على الاحتفاظ بالعملاء²²:

1. **المجموعة المالية:** والقائمة على تقديم حوافز مادية للعملاء لتشجيعهم على تكرار الشراء وربطهم مع المؤسسة لأطول فترة ممكنة.
2. **المجموعة الاجتماعية:** والقائمة على أهمية بناء العلاقات الاجتماعية مع العملاء وبشكل شخصي.

3. **المجموعة المتوافقة مع حاجات العملاء :** والمعتمدة على تقديم المنتج المناسب لحاجات العميل بشكل فردي، من خلال تقديم الحلول الخاصة والمناسبة لكل عميل.

4. **المجموعة الهيكلية :** وتعتمد على المشاركة والتكامل مع العملاء الذين يرتبطون مع المؤسسة بعلاقات طويلة الأجل.

إن التوجه بالعميل من خلال الاهتمام بحاجاته ورغباته وتوقعاته هو المدخل الحقيقي لنجاح المؤسسة في أداء المهام التسويقية.

و- **تحقيق نمو في حصة المستهلك مع المؤسسة :** يمكن تحقيق هذا النمو في حصة المستهلك إذا ما استطاعت المؤسسة أن تصبح المصدر الوحيد للمنتجات التي يقوم المستهلك حاليا بشرائها، كما قد تتم هذه الزيادة أيضا من خلال قيام المؤسسة بإقناع المستهلك بشراء المزيد والمزيد من منتجاتها²³. وأحد أفضل الطرق لزيادة حصة المستهلك هي طريقة توسيع عملية البيع مع المستهلك الحالي.

ي- **نظام التعامل مع شكاوي العملاء :** إن المؤسسات التي يكون لديها توجه بالعميل تتجارب بشدة مع شكاوي عملائها، بل وتذهب إلى أبعد من ذلك إذ أنها تحاول البحث عن شكاوي. وقد اعتبر Lovelock المعلومات الواردة من شكاوي العملاء بأنها مدخل إلى إدارة الجودة، لما تنتج من معلومات حول النقاط التي يهتم بها العملاء وتسبب حالة من عدم الرضا لديهم، مما يعني مصدرا للتغذية الراجعة للمسوق تساعد على تطوير العمل ومعالجة أسباب عدم الرضا، وهذا يحقق إمكانية العمل بطريقة صحيحة مستقبلا²⁴. وكمثال على ذلك فقد كلف اعتذار مؤسسة منتجة للبن المطحون في و.م. الأمريكية عن الانزعاج - الذي تسبب فيه عطل آلتين لطحن البن - لزبائن شراء مساحات إعلانية بـ 250.000 دولار تعلن فيها عن أسفها لهذا الانزعاج وذلك من أجل وضع حد للزبائن غير الراضين على الاحتكاك بزبائن آخرين ناقلين لهم عدم رضاهم. وفي المتوسط، الزبون الراضي ينقل رضاه إلى ثلاثة أشخاص من حوله، أما في حالة عدم الرضا فينقل ذلك إلى تسعة أشخاص²⁵.

ن- **قياس مستوى رضا العملاء :** يعتبر رضا العملاء أصل من أصول المؤسسة ويساعد المؤسسة على الاحتفاظ بعملائها، حيث من الواضح أن العميل الراضي يعود إلى الشراء مرات أخرى، بالإضافة إلى أنه يعمل على نقل الصورة الجيدة عن المنتج وعن المؤسسة إلى معارفه مما يؤدي إلى جذب واستقطاب عملاء جدد. ويعرف قياس مستوى رضا العملاء بأنه "عملية دقيقة لجمع وتحليل المعلومات عن المتغيرات التي تحدد رضا العملاء"²⁶. ويتم قياس رضا العملاء من خلال قياس المتغيرات التالية²⁷:

- رضا العميل الإجمالي اتجاه المؤسسة أو المنتج / الخدمة أو العلامة التجارية.
- التوقعات ذات الصلة في شأن الشركة وتقييمها لأداء الشركة في كل من الأبعاد التي تحدد توقعاتها.
- رضا الزبون المرتبط بكل بعد عن التوقعات (الفرق بين التوقعات والأداء يمكن استخدامها لقياس الرضا).
- تقييم الزبون لما حصل عليه من المؤسسة مقابل ما دفعه.

والمواقع أن قياس مستوى رضا العملاء يوفر للمؤسسة²⁸ : مستوى الرضا في أوقات مختلفة، توقعات العملاء وتقييم إلى أي مدى يمكن إرضاء هذه التوقعات. كما يظهر كيف يختلف الرضا على الخدمات والمنتجات، وفي أجزاء السوق، حسب المنطقة.

كما أن قياس مستوى رضا العملاء هو مؤشر رئيسي للصحة المالية للمؤسسة²⁹. وهناك نماذج عديدة لقياس مستوى رضا العملاء أهمها نموذج كانو لرضا العملاء¹، الذي يقسم نموذج متطلبات المنتج من حيث مدى تأثيرها في رضا العملاء إلى ثلاثة أنواع³⁰:

- 1- **المتطلبات الأساسية :** يتوقع أن تكون هذه المتطلبات موجودة في المنتج، وبالتالي لا حاجة إلى التعبير عنها.
- 2- **متطلبات الأداء :** كلما كانت درجة تلبية هذه المتطلبات عالية كلما كان مستوى الرضا عالي والعكس بالعكس.
- 3- **المتطلبات الجاذبة :** حسب طبيعة المتطلبات فإنها غير معبر عنها وغير متوقعة من قبل العميل.

ك- **التسويق من فرد إلى فرد One to One وإدارة العلاقة مع العميل :** يبني التسويق من فرد إلى فرد على حصة العميل وليس فقط على حصة السوق، ويركز جهد المختص بالتسويق One to One على مستهلك واحد لكي يبيعه أكثر كمية من السلع الممكنة، طيلة فترة حياة العلاقة التجارية. ويجب الإشارة أيضا إلى أن التسويق One to One يفرض قبل كل شيء تجزئة عملاء المؤسسة استنادا لقيمتهم الإستراتيجية. وباختصار نستطيع أن نقول³¹:

أن إدارة العلاقة مع العميل CRM متمحورة نحو الوفاء له، و متركزة أولا على الفردية، أما علاقة One to One هي شكل من أشكال التسويق المباشر الاستراتيجي أو التكتيكي المستند إلى مبادئ "قيمة العميل والعلاقات الشخصية".

2. **التوجه نحو المنافس :** يعتقد P.Doyle أن امتلاك المؤسسة للميزة التنافسية يتم من خلال تقديم قيمة أكبر للزبون تدفع هذا الأخير إلى تكرار الشراء من المؤسسة ومن ثم تزداد حصتها السوقية³². بالإضافة إلى ذلك فإن الميزة التنافسية

لمؤسسة ما هي القوة الدافعة أو قيمة أساسية تتمتع بها المؤسسة، وتؤثر على سلوك العملاء في إطار تعامله معها، وقد تستمر لفترة طويلة بغض النظر عن طول أو قصر دورة حياة السلعة أو الخدمة التي تقدمها هذه المؤسسة³³. وبذلك فإنه عندما تحصل المؤسسة على ميزة تنافسية فإنها ستحقق مجموعة من المزايا منها: تحقيق ولاء ورضا الزبائن تجاه منتجات المؤسسة ومن ثم يصعب اختراق المنافسين لهؤلاء الزبائن، كما يمكن للمؤسسة أن تحصل على حصة سوقية أكبر من خلال قدرتها على تقديم قيمة أعلى للزبائن. وقد تنعكس زيادة الحصة السوقية على زيادة حجم الأرباح في المؤسسة. وبشكل عام نجد بأن جل الإدارات العليا في كافة المؤسسات الصناعية تسعى جاهدة إلى تحقيق المزايا التنافسية من خلال ما تقدمه العمليات، إذ تشير الميزة التنافسية إلى المقدرة على تحقيق حاجات المستهلك أو القيمة التي ينتمى الحصول عليها من ذلك المنتج³⁴.

يفرض الواقع العملي حالياً على المؤسسات أن تكون موجهة بالسوق، وهذا يعني ضرورة تحقيق التوازن في تركيزها على كل من مستهلكيها ومنافسيها، كما يجب على المؤسسة هنا أن لا تترك الفرصة لمنافسيها ليحصلوا على معلومات تخص ما يتعلق بتوجيهها بمستهلكيها. فلقد مرت المؤسسات بأربعة توجهات مختلفة عبر الزمن³⁵:

- **ففي المرحلة الأولى** كانت المؤسسات موجهة بالمنتج، وكانت تعطي اهتماماً أقل بكل من المستهلكين والمنافسين.
- **أما في المرحلة الثانية** فقد أصبحت المؤسسات موجهة بالمستهلك، الأمر الذي يعني أنها بدأت تعطي اهتماماً أكبر بالمستهلكين.
- **وفي المرحلة الثالثة** بدأت المؤسسات بإعطاء اهتمام أكبر بالمنافسين، وبالتالي أصبحت موجهة بالمنافس.
- **أما الآن فقد احتاجت المؤسسات بأن تكون موجهة بالسوق**، وهذا يعني-كما قلنا سابقاً-قيامها بإعطاء اهتماماً متوازناً بكل من المستهلكين والمنافسين معاً. فهي تنظر وتركز على منافسيها حتى تستطيع مواجعتهم والتعامل معهم، كما أنها تحتاج إلى التقرب من مستهلكيها والتعرف عليهم حتى يمكنها تنمية طرق جديدة لبناء علاقات مربحة معهم من خلال تقديم قيمة كبيرة لهم مقارنة بالقيمة التي يقدمها منافسيها.

3. التنسيق بين الإدارات الوظيفية المختلفة : ويقصد به كيف يمكن للمؤسسة من استثمار مواردها الداخلية في خطاها لاستحداث القيمة الفائقة لزبائنها في سوقها المستهدفة، وهذا العنصر بدوره يتكون من عنصرين آخرين هما المشاركة والانتفاع في المعلومات المتوفرة والتكامل بين الأقسام والإدارات الأخرى. إن المفتاح الرئيسي لتحقيق هذا التعزيز هو من خلال تطبيق أساليب وأدوات ومفاهيم التسويق داخل المؤسسة وهذا ما يعرف بالتسويق الداخلي. ويرتكز مفهوم التسويق الداخلي على معادلة بسيطة وهي : **الموظفين المشبعين = الزبائن المشبعين**

- رابعا : الفوائد التي تعود على المؤسسة الموجهة بالسوق**
ويمكننا هنا أن نذكر أربع فوائد تعود على المؤسسة الموجهة بالسوق :
- الفائدة الأولى :** هي أن الإدارة سوف تدرك أن حاجات العملاء أكثر أهمية، وقد أدّى ذلك إلى أن بعض المؤسسات قد أعادت مسمياتها لتعكس حقيقة عملياتها، فمثلاً أخذت شركات الهواتف تقدّم نفسها ليس على أنها على أنها تلبية لحاجات الاتصال.
- الفائدة الثانية :** هي أن التركيز على حاجات المستهلك يساعد على اكتشاف فرصة الإنتاج بسرعة أكثر، فأفضل المصادر للأفكار الجديدة هي حاجات عملاء المؤسسة التي لم تلبّ بعد.
- الفائدة الثالثة :** يصبح ترويج السلع أكثر فعالية، فالسلعة نادراً ما تمثل أفضل قيمة لجميع مستخدميها لأن رغباتهم وعاداتهم الشرائية تتباين تبايناً كبيراً وغالباً ما تكون المؤسسة أكثر فعالية بتبني وتعديل منتجاتها لتلائم حاجات قطاع محدد.
- الفائدة الرابعة :** التوجّه نحو السوق يعني أن الإدارة تبنى مستقبل أرباحها من خلال سعيها للوصول إلى أفضل الطرق لتلبية الاحتياجات. كما أن هناك عدة دراسات نظرية وتجريبية عن وجود **علاقة** بين التوجه السوقي للمؤسسة وأدائها والتجاري والمالي يمكن تلخيصها فيما يلي :

1. **الزبائن الراضين** أكثر استعداداً لقبول سعر أعلى من المنافسة المباشرة.
2. **المؤسسة الموجهة نحو السوق أكثر استجابة للتغيرات البيئية.**
3. **المؤسسة التي تضع نظاماً لرصد المنافسين هي أكثر إدراكاً لمواطن القوة والضعف، وكذلك قدرتها على الفعل ورد الفعل.**
4. **المؤسسة التي لديها شراكة مع موزعيها، تتمكن بشكل كبير من الحد من تكاليف المعاملات وتحسين التعاون بين الموزعين.**
5. **المؤسسة الموجهة بالسوق تتجه نحو تطوير المنتجات التي توفر للمشتري قيمة أكبر من تلك المتواجدة بالسوق.**

خامساً- دراسة حالة بعض المؤسسات على مستوى ولاية سطيف : نظراً لكبر حجم مجتمع الدراسة فقد اعتمدنا على أسلوب العينات حيث تقرر أن يكون حجم العينة متناسباً مع حجم المجتمع والذي يضمن التمثيل الشامل والصادق لحجم المجتمع، كما تم اختيار أسلوب العينة القصدية. بلغ عدد المؤسسات التي قبلت التعاون معنا 40 مؤسسة موزعة على كل

من مدينة سطيف، العلةمة، مزلق، عین الکبیرة، بوقاعة، وهو ما یمثل نسبة 20% من مجموع المؤسسات المتواجدة على مستوى ولاية سطیف وهي نسبة جیةة. قمنّا بطرح عدد کبیر من الأسئلة على هذه المؤسسات (تمت الإجابة عن هذه الأسئلة من مدرّاء الأقسام التجاریة مباشرة وفي بعض الأسئلة تم كذلك اللجوء إلى مدیر المؤسسة شخصیا).

نتائج الدراسة المیدانیة

- یتضح أن معظم المبحوثین یؤكدون على أن المؤسسة تقوم بدراسات عن السوق وتقدر نسبتهم بـ (69.2%)، وترتفع هذه النسبة إلى (70.6%) لدى مؤسسات القطاع العام، وتخفض إلى (68.2%) لدى مؤسسات القطاع الخاص. مقابل نسبة (30.8%) ممن یؤكد على أنها لا تقوم بأیة دراسة، وترتفع هذه النسبة إلى (31.8%) لدى مؤسسات القطاع الخاص، وتخفض إلى (29.4%) لدى مؤسسات القطاع العام. وعليه نستنتج أن أكثر من ثلثی المؤسسات الخاصة منها والعامّة تقوم بدراسات عن السوق.
- معظم المجهیین یؤكدون على أن المؤسسات تقوم بالأنشطة والوظائف والممارسات المتعلقة بإدارة النشاط التسویقی مرّة أو مرتین في السنة، فنجد نسبة (59%) منها تضع خطط رسمیة ومکتوبة في مجال التسویق، مقابل نسبة (53.8%) ممن تقوم بتحدید أهداف تسویقیة واضحة (أهداف تتعلق بالربحية أو مبيعات أو حصة المؤسسة في السوق).
- بینت هذه الدراسة أن أكثر من ثلث المؤسسات الخاصة منها والعامّة تحتوي على نظام للمعلومات 64.1%.
- معظم المجهیین یؤكدون على أن المعلومات داخل المؤسسات مهمة جدا بحيث نجدهم یؤكدون على أهمية المعلومات الخاصة بالزبائن بنسبة (79.5%) وتلبيها المعلومات المالیة وكذا الخاصة بالمنتجات بنسبة (76.9%)، ثم المعلومات الخاصة بكل من الأسواق والمنافسين بنسبة (61.5%) لكل منهما.
- معظم المبحوثین یؤكدون على أن المؤسسة تقوم وباستمرار بتقديم منتجات جیةة، أو تطوير وتحسين المنتجات الموجودة وتقدر نسبتهم بـ (87.2%)، وعليه نستنتج أنه بالتقريب كل المؤسسات الاقتصادية مجال الدراسة المیدانیة تقوم وباستمرار بتقديم منتجات جیةة، أو تطوير وتحسين المنتجات الموجودة.
- بینت النتائج أن كل المعايير هامة جدا وتأخذها المؤسسة بعین الاعتبار عند إطلاق منتجات جیةة، أو تطوير وتحسين المنتجات الموجودة غير أن درجة أهميتها تختلف من معیار لآخر فنجد رضا الزبائن بنسبة (97.1%)، وتحسين تنافسية المؤسسة بنسبة (73.5%)، وزيادة رقم الأعمال وبنسبة (70.6%)، وكذا التميز عن منتجات المنافسين بنسبة (55.9%). وعليه یمكن القول أن رضا الزبائن من بین أهم المعايير التي تأخذها بالتقريب كل المؤسسات بعین الاعتبار عند إطلاق منتجات جیةة، أو تطوير وتحسين المنتجات الموجودة.
- تقريبا كل المؤسسات المختلفة 97.4% على دراية بتطور منتجاتها في السوق.
- أكثر من ثلاثة أرباع من المؤسسات تواكب التطورات التي تقوم بها المؤسسات المنافسة على خدماتها وسلعها.
- معظم المؤسسات تقوم بتقديم عروض تشجیعیة أو تسهیلات للعملاء والزبائن الدائمين وتقدر نسبتهم بـ (84.2%).
- معظم المبحوثین یؤكدون على أن منتجات المؤسسة تحقق رضا الزبائن وتقدر نسبتهم بـ (59%) بشكل کبیر.
- أوضحت النتائج أن ثلثی المؤسسات تملك قسم خاص بالمستهلكین یمستقبل استفساراتهم ویتصل بالزبائن ویتعامل مع الشكاوي التي یقدمها هؤلاء الزبائن.
- اتضح من هذه الدراسة أن معظم المؤسسات ترى أن خدمات ما بعد البیع التي تقدمها لزبائنهم في المستوى.
- معظم المجهیین یؤكدون على أن هناك عدة أسس تعتمد علیه المؤسسات في تحدید السعر نجد منها التكلفة بنسبة (84.6%)، والسوق (العرض والطلب) بنسبة (46.2%)، والمنافسة بنسبة (35.9%)، في حين سجلت نسبة (23.1%) من المؤسسات التي تعتمد على التشريعات لتحدید السعر، ومنها كذا سعر العلامّة التجارية بنسبة (10.3%).
- وعليه یمكن القول أن التكلفة هي الأساس الذي تعتمد علیه معظم المؤسسات في تحدید سعر منتجاتها.
- لاحظنا من خلال هذه الدراسة أن هناك عدة أهداف تسعى المؤسسات لتحقيقها من وراء السعر الذي تعتمد عليه غير أن درجة أهميتها تختلف من مؤسسة لأخرى بحيث نجد معظم المجهیین رتبوا تحقيق أهداف الربح في المرتبة الأولى وتقدر نسبتهم بـ (30.8%)، في حين رتب معظمهم إرضاء الزبائن في المرتبة الثانية بنسبة (35.9%). أما تحقيق أهداف المبيعات فجاء في المرتبة الثالثة بنسبة (15.4%)، وجاء تحقيق أهداف النمو في المرتبة الرابعة بنسبة (20.5%). في المقابل نجد إرضاء الزبائن في المرتبة الخامسة بنسبة (12.8%)، أما المرتبة الأخيرة فجاء فيها البقاء في السوق بنسبة (23.1%).

- ونستنتج أن الهدف الأساسي الذي تسعى المؤسسات لتحقيقه من وراء السعر الذي تعتمده هو تحقيق أهداف الربح.
- أكثر من ثلثي المؤسسات تقوم بترقية المبيعات من خلال سياسة التسعير.
- ترقية المبيعات من خلال سياسة التسعير تتم في ثلثي المؤسسات بالتقريب من خلال التخفيضات وكذلك تسهيلات الدفع.
- أهم عامل دفع بثلاثة أرباع من المؤسسات بالتقريب إلى تغيير السعر هو زيادة التكاليف.
- أكثر من ثلاثة أرباع من المؤسسات المختلفة تقوم بدراسة الأسعار المنافسة في الأسواق المستهدفة.
- بينت الدراسة أن أكثر من نصف المؤسسات تقدم أسعار تنافسية منخفضة مقارنة بمنافسيها.
- معظم المبحوثين يؤكدون على أن المؤسسة تقوم بمراقبة أسعار المنافسين لمواكبة أية تغييرات فيها تؤثر على المؤسسة في المدى الطويل وتقدر نسبتهم بـ (76.9%).
- بينت نتائج الدراسة أن سعر الشراء يغطي المنفعة المتوقع الحصول عليها من السلعة بالنسبة للمستهلك وتقدر نسبتهم بـ (69.2%)، وعليه يمكن القول أن سعر الشراء في أكثر من ثلثي المؤسسات يغطي المنفعة المتوقع الحصول عليها.
- إن سياسة التسعير التي تتبعها المؤسسة تسعى لتحقيق جملة من الأهداف غير أن هذه الأهداف تختلف في أولويتها من مؤسسة لأخرى بحيث نجد معظم المجيبين رتبوا انتشارا مناسباً لمنتجات المؤسسة في المرتبة الأولى وتقدر نسبتهم بـ (47.4%)، في حين رتبوا اهتماماً أكبر بجودة منتجاتها في المرتبة الثانية بنسبة (31.6%). أما ميزة تنافسية سعرية بسبب انخفاض سعر منتجاتها فجاء في المرتبة الثالثة بنسبة (36.8%)، وجاء دعماً قوياً للسياسات التسويقية الأخرى في المؤسسة سياسة المنتج التوزيع الترويجي في المرتبة الرابعة بنسبة (42.1%). في المقابل نجد حماية سعرية مقابل السلع الأجنبية مرتب في المرتبة الخامسة والأخيرة كأحد الأهداف التي تسعى المؤسسة لتحقيقها من خلال سياسة التسعير التي تتبعها بنسبة (34.2%).
- معظم المجيبين يؤكدون على أن سياسة التوزيع تحقق للمؤسسة جملة من الأهداف نجد منها تسليم المنتجات للزبائن بسهولة ويسر وفي الوقت المحدد بنسبة (71.8%) وتحسين قدرتها التنافسية أمام المنافسين المحليين والأجانب بنسبة (53.8%)، مقابل منهم المحافظة على مستوى مخزون معين من المنتجات في المؤسسة بنسبة (84.6%)، وزيادة حصتها السوقية بنسبة (56.4%)، وكذا توفير منتجاتها في جميع الأسواق المحلية بنسبة (51.3%). ومما سبق يمكن القول أن سياسة التوزيع التي تنتهجها ثلاثة أرباع من المؤسسات بالتقريب تهدف إلى تسليم المنتجات للزبائن بسهولة ويسر وفي الوقت المحدد.
- بينت نتائج الدراسة أن ربع المؤسسات قامت في الآونة الأخيرة بتعديل قنوات التوزيع.
- أهم أسباب قيام أكثر من ثلاثة أرباع من المؤسسات بتعديل قنوات توزيعها هو زيادة المبيعات ثم زيادة ولاء الزبائن.
- معظم المجيبين يؤكدون على أن هناك عدة أشكال للاتصال تستخدم من قبل المؤسسة نجد منها كل من المعارض والإشهار بنسبة (71.8%) والعلاقات العامة بنسبة (56.4%)، و مبيعات شخصية بنسبة (48.7%)، في حين سجلت فقط نسبة (28.2%) لكل من ترقية المبيعات وكذا Sponsoring. ومما سبق يمكن القول أن المعارض والإشهار هما الشكليين الأساسيين الذين تستعملهما المؤسسات المختلفة كشكل من أشكال الاتصال.
- نستنتج أنه بالتقريب نصف المؤسسات وفي مختلف القطاعات تحدد طريقة ترويجها بناء على دراسة خصائص الزبائن في الأسواق المستهدفة.
- معظم المبحوثين (66.7%) يؤكدون على أن عمال البيع في المؤسسة يقومون بزيارات مستمرة للزبائن قبل وبعد البيع.
- معظم المجيبين يؤكدون على أن سياسة الترويج المتبعة في المؤسسة حققت عدة أهداف وأغراض نجد منها بناء شهرة وسمعة للمؤسسة بنسبة (71.8%)، وتعريف المشترين بمنتجات المؤسسة بنسبة (69.2%)، وإقامة علاقات عامة ممتازة مع العاملين فيها والمستهلكين لمنتجاتها بنسبة (64.1%)، ودخول المنتجات على أسواق جديدة بنسبة (53.8%)، في حين سجلت نسبة (82.1%) القيام بحملات ترويجية أقوى من حملات الشركات المنافسة، وكذا الانتظام والاستمرار في النشاط الترويجي للمؤسسة بنسبة (71.8%).
- معظم المؤسسات أكدت أنها على اطلاع دائم على محيطها التنافسي منه بنسبة (82.1%)، والتكنولوجي بنسبة (69.2%)، والاقتصادي بنسبة (66.7%)، في حين لا يدري ما نسبته (89.7%) من المجيبين إن كانت المؤسسات على اطلاع على محيطها أم لا، وأكدت نسبة (84.6%) على أن المؤسسة مطلعة على محيطها الثقافي، ونسبة (64.1%) على محيطها السياسي.

- أكثر من ثلث المؤسسات تؤكد على أن متوسط نمو القطاع الذي تنشط فيه خلال السنوات الثلاث القادمة سيكون بين 05,1% و 10%.
- عدد المنافسين المباشرين لنصف للمؤسسات بالتقريب لا يفوق الخمسة منافسين.
- معظم المجيبين يؤكدون على أن المنافسين المباشرين للمؤسسة يتواجدون في مختلف المناطق بحيث نجد منها نسبة (84.6%) تتواجد في ولايات أخرى، ونسبة (43.6%) في كل من ولاية سطيف و الأجانب.
- معظم المجيبين رتبوا جودة المنتوجات كأول وسائل المنافسة التي تستخدمها المؤسسة وتقدر نسبتهم بـ (46.2%)، في حين رتب معظمهم السعر في المرتبة الثانية بنسبة (35.9%). أما صورة الماركة فجاءت مرتبة في المرتبة الثالثة بنسبة (41%)، وقنوات التوزيع في المرتبة الرابعة بنسبة (46.2%).
- معظم المبحوثين يؤكدون على أن حدة المنافسة بين المؤسسات الاقتصادية قوية وتقدر نسبتهم بـ (46.2%)، هذا مقابل نسبة (43.6%) ممن يرى أنها عادية.
- وعليه يمكن القول أن حدة المنافسة بين نصف المؤسسات الاقتصادية بالتقريب قوية وهذا ما يساعدها ويجبرها على رفع جودة منتوجاتها وتحسين سياسة التسعيرة التي تتبناها.
- الوضعية التنافسية في السوق لثلاثي المؤسسات بالتقريب قوية وتصنيفها من بين الـ 05 الأوائل في السوق.
- معظم المبحوثين يؤكدون على أن حصة المؤسسة في السوق خلال الخمسة سنوات الأخيرة في تصاعد مستمر وتقدر نسبتهم بـ (69.2%)، في حين أكدت نسبة (17.9%) فقط على أنها في استقرار، ونجد منها نصف مؤسسات قطاع البلاستيك.
- 42% من المؤسسات يؤكدون الاهتمام بتدريب العمال في مجال وظائفهم إلا أن 58% يرون عدم كفاية البرامج التدريبية المتاحة في المؤسسة.
- الأجور في المؤسسات لا تعتبر عالية بالمقارنة مع المؤسسات المنافسة، كما أن المكافآت والحوافز لا تتناسب مع متطلبات المعيشة.
- 65% من المؤسسات تؤكد على وجود اتصال داخلي في المؤسسة.
- 29% فقط من المؤسسات أكدت على إشراك العمال في تحليل بعض المشكلات وليس كلها، وهذا راجع لعدة أسباب لعل أهمها حسب مسؤولي هذه المؤسسات هو عدم تأهيل هؤلاء العمال أو لأسباب أمنية تخص المؤسسة.

ومما سبق نستنتج أن :

- أن المؤسسات الجزائرية المختلفة العامة منها والخاصة تدرك أهمية التسويق ولكنها غير قادرة على تطبيقه بأسلوبه الحديث.
- كما أن المؤسسة الجزائرية تعتمد في تسويقها للمنتجات على المزيج التسويقي ولكن تبقى سياستها غير فعالة وغير واضحة.
- المؤسسات الاقتصادية محل الدراسة ليست لديها كل المعلومات الكافية حول محيطها وغير ملمة بما يحدث في بيئتها على المستويين الوطني والدولي وذلك راجع لعدم قدرتها على إجراء دراسات علمية (مسحية وشاملة) عن الأسواق المحلية على الأقل. وأن المؤسسات الجزائرية غير قادرة على مسايرة التحولات التي تطرأ على محيطها، كما أنها لا تعتمد على دراسة الأسواق.
- لا ينحصر تطبيق سياسات التسويق الداخلي على العاملين الذين هم في احتكاك مباشر مع المستهلكين وإنما يكون تطبيقه على كل عامل داخل المؤسسة بغرض تحسين أدائهم بطريقة تضمن نجاح البرامج الداخلية والخارجية التي يتم تنفيذها بواسطة المؤسسة.
- مما سبق نستنتج أن المؤسسات الاقتصادية الجزائرية تعتمد على سياسة تسويقية تقليدية تسعى من خلالها لتحقيق أهدافها، ولكن التسويق بمفهومه الحديث لا يحتل مكانة وأهمية بالغة أما التوجه السوقي فمازال مبكراً أن نراه في المؤسسات الجزائرية.

الخلاصة : من خلال هذه الدراسة، واعتماداً على الإطارين النظري والميداني، يتضح أنه أصبح من الضروري على المؤسسات الجزائرية استخدام مفهوم التوجه السوقي بدلاً من مفهوم التوجه التسويقي، وذلك لثلاث أسباب هي³⁶:

- 1- إن مفهوم التوجه السوقي كمركب لا ينحصر فقط بوظيفة التسويق، ولكن باشتراك الإدارات الأخرى لهدف بناء استخبارات سوقية Market intelligence وتوزيعها، زيادة على اعتبار مفهوم التسويق مقيداً ومحددًا بدائرة التسويق وحدها.

2- إن مفهوم التوجّه السوقي لا يضحّم وظيفة التسويق في المؤسسة، فالمؤسسة تخفّض من حصر المسؤولية في دائرة التسويق وجعلها في مستوى جميع الدوائر في المؤسسة.

3- إن تسمية مفهوم السوق تركّز على الأسواق بما تشمله من عملاء وعوامل بيئية مختلفة مؤثرة على العملية التسويقية ككل، وتتفق مع التوجيه نحو مفهوم إدارة الأسواق، إذ أصبحت الاستخبارات السوقية نقطة البداية في التوجّه السوقي، فمفهوم استخبارات السوق وتحليل العوامل الخارجية المؤثرة أشمل من معرفة حاجات العملاء وتفضيلاتهم³⁷.

وتشير الدراسات التسويقية الحديثة إلى إضافة عنصرين آخرين لمفهوم التوجّه السوقي وهما **الإبداع والمرجع التنافسي**، إذ أنّ مفهوم التوجّه السوقي، حتى يكون متميّزاً عما يقوم به المنافسون، فإنه يجب أن يعتمد على الإبداع والمرجع التنافسي. كما أنّ المنافسة تعدّ إطاراً مرجعياً يميّز المؤسسة عن غيرها من خلال الطريقة التي تشبّع بها حاجات عملائها مقارنة مع ما يقوم به المنافسون³⁸، وهو ما يطلق عليه حديثاً مفهوم التوجّه التنافسي. وتعدّ شركة **زيروكس** شركة موجهة بالسوق، ولذا فهي تقوم بأكثر من 40000 استقصاء شهرياً³⁹، للتعرف على حاجات المستهلكين الحالية والمستقبلية ولكي تضمن الحصول على رضا المستهلكين. ومن الوهلة الأولى قد تبدو المؤسسة الموجهة بالسوق مثل المؤسسة التي تبنّت المفهوم التسويقي فعلى الرغم من أنّ المفهومين مترابطان إلا أنّ المؤسسة الموجهة بالسوق تذهب بشكل أبعد من تلك المؤسسات الموجهة بالتسويق، فهدف المؤسسة الأولى هو تنمية مستهلكين ذوي ولاء لها، وخلق علاقات دائمة معهم تتجاوز مجرد سلسلة الصفقات المستقلة المستندة على عمليات المبادلات الفردية فيما بينهما. والمؤسسات العملاقة الناجحة هي تلك التي توجّه كل أنشطتها الداخلية بالسوق وليس مجرد التوجّه بالتسويق.

إن الواقع العملي حالياً يفرض على المؤسسات الجزائية أن تكون موجهة بالسوق، وهذا يعني ضرورة تحقيق التوازن في تركيزها على كل من مستهلكيها ومنافسيها. ولقد بينا المتطلبات الرئيسية اللازمة للمؤسسات للوصول إلى تبنّي التوجّه السوقي والتركيز على الزبون حيث يقتضي الأمر تبنّي فلسفة التسويق الداخلي والتركيز على الزبون الداخلي - الموظفين - تماماً مثل التركيز على المستفيدين من خدماتها. كما أظهرنا أهمية التركيز و الاهتمام بالمنافسة من خلال تعزيز جودة الخدمات المقدمة بغية تنفيذ إستراتيجية تسويقية فاعلة.

الإحالات والمراجع :

- ¹ د. بشير العلاق : "التخطيط التسويقي، مفاهيم و تطبيقات"، دار الياوردي العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008، ص 65
- ² Jean Jacques Lambin, Ruben Chumpitaz Caceres : " L'orientation-marché est-elle une stratégie rentable pour l'entreprise? , Recherche et application en Marketing,Revue Française du Marketing, vol 21,PUG, N 2 2006, page 04
- ³ Kohli and Jaworski : "Market orientations" the construct Research, Propositions and Managerial implications, journal of Marketing ,vol 54, april 1990, page 1-18
- ⁴ Jean Jacques Lambin, Ruben Chumpitaz Caceres, opcit, page 03
- ⁵ Jean Jacques Lambin, Ruben Chumpitaz Caceres : " L'orientation-marché est-elle une stratégie rentable pour l'entreprise? , Recherche et application en Marketing,Revue Française du Marketing, vol 21,PUG, N 2 2006,page 02
- ⁶ Bernard Diridollu, Charles Vincent : "le client au cœur de l'organisation, la qualité en action ", 2 ème édition, édition d'organisation, Paris, France, page 26
- ⁷ Bernard Diridollu, Charles Vincent : "le client au cœur de l'organisation, la qualité en action ", 2 ème édition, édition d'organisation, Paris, France, page 26
- ⁸ Jean Jacques Lambin, Ruben Chumpitaz Caceres, opcit, page 02-03
- ⁹ Christian Gronroos: "On defining marketing: finding a new roadmap for marketing", in " Marketing théorie", 2006 , volume 6, SAGE publications , p401
- ¹⁰ رونالد سويغت : إدارة علاقات العملاء"، كتب المدير ورجل الأعمال، العدد 225، ماي 2002، الشركة العربية للإعلام العلمي شعاع، القاهرة، ص 01
- ¹¹ عمرو أبو اليمين عبد الغنى : " دور الإنترنت في تغيير الاستراتيجيات التسويقية وتوجه العملاء نحو السوق الإلكترونية "، الملتقى الإداري الثالث " إدارة التطوير ومتطلبات التطوير في العمل الإداري"، أيام 29-30 مارس 2005 بالسعودية، متوفر على الموقع <http://www.managementforum.org.sa/ar/Default.asp?Do=4&LinkToDisplay=52>
- ¹² إلهام فخري أحمد حسن : " التسويق بالعلاقات "، الملتقى العربي الثاني " التسويق في الوطن العربي، الفرص والتحديات "، 6- 8 أكتوبر 2003، ص 393
- ¹³ ouvrage collectifs : "e-economie scénarios pour la net économie", édition d'organisation, paris ,2000, page 27.
- ¹⁴ ouvrage collectifs , opcit, page 63.
- ¹⁵ Julien Levy, Delphine Manceau : "La recherche sur la satisfaction des clients, présentation et commentaire d'un choix d'articles sur 30 ans de recherche", Revue Française du Marketing, N°144-145, page 103

- 16 فاطمة مانع، براك نعيمة : " إدارة علاقة الزبون ودورها في الحفاظ على الجودة والتميز لمؤسسات الأعمال الممارسة للتسويق الإلكتروني"، مجلة علوم إنسانية، السنة الخامسة : العدد 37: ربيع 2008 ، ص05
- 17 Dominique Crié: "la relation client: fidélité, fidélisation, produit fidélisant", édition FNEGE, Paris, France, 2002, page 32
- 18 Kotler et Dubois, 11 édition, op cit , p66.
- 19 D.Inès Chouk et D. Jean Perrien, op cit
- 20 Kotler et Dubois, 11 édition, OP. Cit. P 81
- 21 Kotler et Dubois, 12 édition, OP. Cit. P 176-177
- 22 إلهام فخري أحمد حسن، مرجع سبق ذكره، ص402 - 403
- 23 محمد عبد العظيم أبو النجا ، مرجع سبق ذكره، ص 41
- 24 إلهام فخري أحمد حسن، مرجع سبق ذكره، ص 404
- 25 R.Whiteley, Diane Hessane: "Les avantages compétitives de l'entreprise orientée clients", édition Maxima, France 1997, p 228
- 26 Robert Desormeaux , JoAnne Labrecque: " La mesure de la satisfaction de la clientèle", Gestion, Revue internationale de gestion, Montréal, volume 24, numéro 2, été 1999, page 75
- 27 Ibid, page 75
- 28 Robert Desormeaux , JoAnne Labrecque, page 74-75
- 29 Robert Desormeaux , JoAnne Labrecque , op cit, page 74
- 1 محفوظ أحمد جودة : " إدارة الجودة الشاملة : مفاهيم وتطبيقات"، مرجع سبق ذكره، ص81
- 30 محفوظ أحمد جودة : " إدارة الجودة الشاملة: مفاهيم وتطبيقات"، مرجع سبق ذكره، ص80-81
- 31 غي أوديجيه، مرجع سبق ذكره، ص 391
- 32 P. Doyle: "Marketing Management and Strategy", Prentice- Hall , London, 1994, page 49.
- 33 عبد السلام أبو قحف : " إدارة الأعمال الدولية: دراسات وبحوث ميدانية"، الدار الجامعية للنشر، الإسكندرية، مصر، 2000، ص428
- 34 نظام موسى سويدان، عبد المجيد البرواري : "إدارة التسويق في المنظمات غير الربحية" دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن 2008 ص 53-54
- 35 محمد عبد العظيم أبو النجا، مرجع سبق ذكره، ص 302-303
- 36 kohli, A.K and Jaworski, B.J : "Market orientation ", the construct research, propositions and managerial implication", Journal of marketing , April 1990, p 1- 18.
- 37 فايز الزغبي، هاني الضمور : "مستوى التوجه السوقي : دراسة تحليلية للشركات المساهمة العامة في الأردن"، الدليل الإلكتروني للقانون العربي، عمان، الأردن، ص 05 .
- 38 Narver J.Cand slater S.F: "the effect of Market orientation on business profitability", Journal of marketing, vol 54, October 1990, p 20-35.
- 39 إسماعيل السيد: "التسويق"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003-2004، ص 34 .

دور نظام المعلومات التسويقية في تحسين مبيعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب (GMS)-الجزائر

د. مفيدة يحيوي *

أ. حنان سبيح **

جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

ملخص : تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على نظام المعلومات التسويقية ودوره في تحسين مبيعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، كما تهدف إلى التعرف على العلاقات التي تربط بين متغيرات الدراسة من خلال إظهار دور وأهمية المعلومات في المجال التسويقي بالإضافة إلى إظهار واقع استخدام المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لنظام المعلومات التسويقية وتحديد أهمية هذا الأخير في تحسين مبيعاتها خاصة من خلال دراسة الحالة.

توصلنا إلى أن نظام المعلومات التسويقية يوفر قاعدة من المعلومات التي تساعد المؤسسة على اقتناص الفرص وحل المشاكل التي تعيقها ويساعد على القيام بعملية التخطيط للمبيعات والرقابة عليها، كما أن مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب تعتمد على نظام معلومات تسويقية يتمثل في استخدام الوسائل التقليدية واليدوية بالإضافة إلى نظام معلومات آلي يعتمد على تكنولوجيا المعلومات والاتصال والبرامج مما يساهم في جمع معلوماتها ولو بصفة غير منتظمة ومعالجتها وتخزينها وتبادلها سواء داخل أو خارج المؤسسة، بالإضافة إلى قلة اهتمامها بالاستخبارات التسويقية التي تساعد في يقظتها على بيئتها الخارجية، وعدم استخدامها لنظام تدعيم القرارات التسويقي، إلا أنها تملك نظام السجلات الداخلية الذي يساهم في توفير البيانات الخاصة بالإنتاج والتسويق والمالية التي سيكون لها دورا في تحسين مبيعاتها.

الكلمات المفتاح : مؤسسات صغيرة ومتوسطة، نظام معلومات تسويقية، تحسين مبيعات.

تمهيد : تعتبر المؤسسة كيانا مفتوحا على البيئة المحيطة بها، ونظرا لاضطراب هذه البيئة وعدم استقرارها، وتميز مستقبلها بالغموض وعدم اليقين والتغير السريع، فإن المؤسسة الاقتصادية الجزائرية خاصة الصغيرة والمتوسطة تواجه اليوم عقبات وتحديات عديدة، منها انفتاح السوق وبالتالي شدة المنافسة، هذا كله في ظل ظهور التقنيات الجديدة للإعلام والاتصال TIC، التي سرعت من حركية وخطورة هذه التحولات وعجلت بظهور اقتصاد المعرفة، حيث وجدت المؤسسة نفسها تتعامل يوميا مع كم هائل من المعلومات التي لم يعد التعامل معها قضية تأقلم مع متغيرات المحيط بقدر ما هو ضمان لتوقع التغيرات قبل حدوثها والتخفيف من حدة المخاطر التي تهدد بقاءها، وعلى الرغم من التقدم الكبير في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصال، فإن المؤسسات مازالت تعاني من بعض المشكلات المتعلقة بالحصول على البيانات والمعلومات الكافية والدقيقة أو عدم الحصول عليها في الوقت المناسب، أو تحمل المؤسسة تكاليف عالية للحصول على بيانات ومعلومات غير مهمة، كل هذا قد ينجر عنه تذبذب مبيعاتها وبالتالي فقدانها لحصص من السوق. ومن هنا برزت مشكلة الدراسة والتي يمكن صياغتها من خلال السؤال التالي :

ما هو دور نظام المعلومات التسويقية في تحسين مبيعات المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ؟

وللإجابة على مشكلة الدراسة نضع الفرضيات التالية :

- 1- يوفر نظام المعلومات التسويقية قاعدة من المعلومات التي تساعد المؤسسة على اقتناص الفرص وحل المشاكل التي تعيقها.
- 2- فعالية نظام المعلومات التسويقية والاستفادة منه تتوقف على مدى استغلال تكنولوجيا المعلومات والاتصال المتوفرة في المؤسسة ومحيطها.
- 3- يساعد نظام المعلومات التسويقية المؤسسة على القيام بعملية التخطيط للمبيعات والرقابة عليها مما يمكنها من تصحيح الانحرافات مما ينتج عنه تحسين مبيعاتها.

نحاول تقديم هذا البحث كما يلي :

- 1- تسيير المبيعات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و نظام المعلومات التسويقية؛
- 2- فعالية نظام المعلومات التسويقية في تحسين المبيعات؛
- 3- مساهمة نظام المعلومات التسويقية في تفعيل التخطيط والرقابة لزيادة المبيعات؛

* moufida_yahiaoui@yahoo.fr

** hananetic@yahoo.fr

- 4- مساهمة نظام المعلومات التسويقية في تحسين مبيعات المطاحن الكبرى للجنوب؛
- 5- فعالية نظام المعلومات التسويقية في تحسين مبيعات مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب
- 6- نموذج مقترح لنظام المعلومات التسويقية لزيادة مبيعات مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب.

1- تسيير المبيعات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة و نظام المعلومات التسويقية : ارتكزت المؤسسات في البداية تركز على الإنتاج والكفاءة فيه بالدرجة الأولى، وكانت نظرتها محصورة في بيع ما يتم إنتاجه، ونظرا لأهمية عملية البيع وفي ظل المنافسة الشديدة بين المؤسسات أصبح من الضروري على المؤسسة زيادة مبيعاتها والذي يتطلب عدة طرق لقيامها بعملية البيع، سواء من ناحية شبكة أو خطوط التوزيع لمنتجاتها، أو منطقة البيع وكذلك نوع المحلات المرغوبة في البيع، فقد تبين المؤسسة إلى بائعي الجملة، وهؤلاء يصلون إلى بائعي التجزئة ثم المستهلك الأخير، وقد تكون العملية تتم مباشرة بين المؤسسة المنتجة والبائعين بالتجزئة والمستهلك، عن طريق وحدات بيع خاصة بها، وفي حالات أخرى يتم التوزيع عن طريق الوسطاء أو الوكلاء، ولكل من هذه الطرق أهداف، عادة ما يتم الاختيار على أساسها أو استعمال أكثر من واحدة منها في نفس الوقت، بعد دراسات كافية، تجارب وملاحظات في فترات معينة، وبالإضافة لاهتمام المؤسسة بعملية التوزيع الملائمة تقوم بعملية التخطيط والرقابة على المبيعات لتحسينها برسم الخطط المناسبة والرقابة عليها لتصحيح الانحرافات. وقد أصبحت نظم المعلومات بصفة عامة والتسويق بصفة خاصة في السنوات الأخيرة من أهم الأدوات التي يعتمد عليها القائلون على التسويق، وهي أداة فعالة في هذا المجال للمساعدة على سرعة اتخاذ القرارات ومواجهة المشكلات التسويقية المختلفة.

فنظام المعلومات التسويقية يعرف بأنه : طريقة منظمة لجمع وتسجيل وتبويب وحفظ وتحليل البيانات السابقة والحالية والمستقبلية المتعلقة بأعمال المؤسسة والعناصر المؤثرة فيها، وذلك بهدف الحصول على المعلومات اللازمة لاتخاذ القرارات الإدارية في الوقت المناسب وبالشكل المناسب وبالدقة المناسبة، وبما يحقق أهداف المؤسسة¹ حيث يعمل نظام المعلومات التسويقي من خلال أربع خطوات أساسية تمثل مكوناته والمتمثلة في المدخلات، المعالجة، المخرجات والتغذية العكسية، كما أنه يتكون من ثلاثة نظم فرعية هي² :

- نظام معلومات المبيعات ؛ - نظام معلومات إدارة المنتجات الجاهزة ؛ - نظام معلومات الأسواق.

من بين الأهداف الأساسية لإنشاء المؤسسة نظام معلومات تسويقية هو زيادة مبيعاتها وصولا إلى مزيد من الأرباح وتوسيع حصتها السوقية، ومن هذا المنطلق فإن وظيفة نظام المعلومات التسويقية هي تزويد متخذي القرار بالمعرفة اللازمة عن بيئة المؤسسة الداخلية والخارجية من معلومات عن السلع والأسواق والمنافسين والعملاء وغير ذلك، ويتم ذلك اعتمادا على النظم الفرعية لمدخلات نظام المعلومات التسويقية لبناء الخطط الملائمة، ومن خلال الرقابة عليها يتم اكتشاف الانحرافات واتخاذ الإجراءات الملائمة لتصحيحها لتحقيق الأهداف، وعلى ضوء ذلك سنقوم بدراسة فعالية بحوث التسويق كعنصر من عناصر نظام المعلومات التسويقية في زيادة المبيعات، بالإضافة إلى تأثير نظام المعلومات التسويقية على كل من التخطيط والرقابة لزيادة المبيعات.

2- فعالية نظام المعلومات التسويقية في تحسين المبيعات : تعتبر بحوث التسويق إحدى الأدوات المستخدمة لتوفير المعلومات عن الأسواق وخصائصها، والمستهلكين ودوافعهم وأنماط شرائهم، والموزعين وكيفية تحفيزهم وضمان تعاونهم... وما إلى غير ذلك من المعلومات التي تساعد في اتخاذ القرارات التسويقية بشكل عام، وتحسين نتائج المبيعات بشكل خاص عن طريق دراسة المشكلات والفرص التي يمكن أن تؤثر على حجم المبيعات.

فالبحث التسويقي يجب أن يمر من خلال خطوات منظمة تبدأ بتحديد المشكلة وتنتهي باستخلاص النتائج وكتابة التقرير النهائي.³

توجد علاقة قوية بين بحوث التسويق ونظام المعلومات التسويقية حيث تعرف بحوث التسويق بأنها تصميم البيانات المرتبطة بحالة تسويق محددة تواجه التنظيم، وجمعها، وتحليلها، وإعداد تقرير بها بطريقة نظامية⁴، كما يعرف بأنه تلك البحوث المنظمة والموضوعية التي تقوم بجمع وتسجيل وتشغيل وتحليل البيانات التسويقية اللازمة لمتخذي القرارات في المجال التسويقي بحيث تؤدي إلى زيادة فعالية هذه القرارات وتخفيض المخاطر المرتبطة بها⁵. أما نظام المعلومات التسويقية يمكن النظر إليه على أنه نظام يتم تصميمه لإنتاج وتوزيع - بشكل منظم ومستمر - المعلومات على مديري التسويق لاتخاذ القرارات التسويقية وعلى هذا فإن :

- بحوث التسويق تهتم بعملية توليد وتوفير المعلومات، بينما نظام المعلومات التسويقية يركز على إدارة عملية تدفق المعلومات إلى مراكز القرارات، والمعلومات التي يتم توفيرها بواسطة نظام المعلومات التسويقية والتي يتم استخدامها لمعاونة المديرين في كل مهمة من المهام الأساسية التي تتطلبها عملية اتخاذ القرارات التسويقية⁶.

- يعمل نظام المعلومات التسويقية على التكامل في المعلومات والبيانات عن كل الأنشطة التسويقية ولذلك يزيل النظام التناقض والتداخل بين مكونات المعلومات التي يحصل عليها متخذ القرار من المصادر الخارجية والداخلية، فالمصادر المالية والإحصائية داخل المؤسسة قد تعد بيانات مختلفة وكذلك أقسام بحوث التسويق تقوم بإعداد بيانات أخرى وهكذا نجد أن نظام المعلومات التسويقية يعمل على تكامل هذه البيانات ويساعد على التعمق في فهم المشاكل وتحليلها⁷. ويقدم الجدول (1) المقارنة بين نظام المعلومات التسويقية وبحوث التسويق :

اتخاذ القرارات التسويقية التي تساهم في تحسين المبيعات يقوم على قاعدة من المعلومات السليمة والكافية، التي يتم جمعها حول المستهلك، السوق والسلعة، وهنا يأتي دور بحوث التسويق في توفير قاعدة المعلومات من خلال مجالاته والتي لها علاقة بفرص البيع وجهود البيع.

3- مساهمة نظام المعلومات التسويقية في تفعيل التخطيط والرقابة لزيادة المبيعات : إن المعلومات قوة يمكن استخدامها كأداة للتخطيط والرقابة في التأثير على حجم المبيعات، حيث يجب أن تتبع هذه الأخيرة عملية تحليل واستنتاج ترمي إلى استخلاص مؤشرات تكون هي الأساس في توجيه وتخطيط نشاط البيع.

1.3. مساهمة نظام المعلومات التسويقية في تفعيل التخطيط لزيادة المبيعات : يقتضي توضيح دور نظام المعلومات التسويقية في توفير المعلومات الضرورية لإعداد خطة البيع التمييز بين حالتين هما التخطيط للاستمرار في السوق الحالية والتخطيط للدخول في أسواق جديدة، ومستوي هذا التخطيط يتراوح في نطاقه بين التخطيط طويل والمتوسط والقصر الأجل، وسنوضح فيما يلي المعلومات اللازمة لكل حالة :

- المعلومات اللازمة للاستمرار في السوق الحالية : من الأمور الأساسية التي يجب أن تؤخذ بعين الاعتبار عند القيام بعملية التخطيط دراسة وتحليل المعلومات التي يتم جمعها عن السوق الحالية التي تعمل فيها المؤسسة لرصد حركة الأحداث الجارية في بيئتها، كما هو موضح في الجدول (2).

- المعلومات اللازمة للدخول في سوق جديدة : تتأثر عملية التخطيط البيعي بمدى توفر المعلومات التي تساعد في القيام بدراسة تحليلية للبيئة العامة للسوق المستهدفة وذلك من أجل تحديد الفرص المتاحة، والمشاكل التي يمكن أن تعترض الوصول إلى تلك الفرص، كما هو موضح في الجدول (3).

- المعلومات المطلوبة لإعداد الخطة البيعية الطويلة والمتوسطة والقصيرة الأمد : كل نوع من التخطيط سواء كان طويل أو متوسط أو قصير الأجل يتطلب توفير معلومات خاصة به وهذه المعلومات يلخصها الجدول (4).

2.3. مساهمة نظام المعلومات التسويقية في تفعيل الرقابة لزيادة المبيعات : يحتاج النظام الرقابي الجيد - بغض النظر عما إذا كان بسيطاً أو معقداً، يدوياً، آلياً أو أوتوماتيكياً- إلى معلومات كمية ومعلومات وصفية في مختلف جوانب الرقابة والمتمثلة بإعداد المعايير ومطابقة الإنجاز الفعلي مع المخطط وتصحيح الانحرافات عند اكتشافها، وكنشاط بيغي فإن النظام الرقابي يتضمن كل الفعاليات الضرورية لجعل الجهود التي تبذل في إطار هذا النشاط تصب عند أهدافه، من هنا فإن النظام الرقابي البيغي هو الأداة الضابطة للبرنامج البيغي والذي يحدد نقاط الخلل التي تعترض تقديم هذا البرنامج وتؤثر التعديلات المناسبة⁸.

فالهدف الأساسي من وراء النظام الرقابي هو توفير المعلومات المرتدة فيما يتعلق بأداء النشاط لتعديله، وإذا كان لا يمكن تصور وجود رقابة بدون تخطيط، فإن عملية الرقابة أيضاً تعتمد على نظام نشط وفعال للمعلومات التسويقية يستطيع توفير كافة المعلومات اللازمة عن الأداء الفعلي بشكل دقيق وصحيح وكاف وفي الوقت المناسب.

4- مساهمة نظام المعلومات التسويقية في تحسين مبيعات المطاحن الكبرى للجنوب

نحاول هنا إسقاط الجانب النظري على واقع مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب فهي كغيرها من المؤسسات التي تعاني من بعض المشاكل التي يجب عليها أن تبحث عن حلول لها وتتخذ بشأنها القرارات المناسبة خاصة في ظل المنافسة الشديدة بالإضافة لاقتناص الفرص المتوفرة أمام المؤسسة، ومن هنا جاءت أهمية نظام المعلومات التسويقية كأداة فعالة لتزويد مسؤولي المؤسسة بالمعلومات التي يحتاجونها حول المشاكل التي تواجههم للبحث عن حلول لها والفرص المتاحة لها وبالتالي إمكانية استغلالها بهدف زيادة مبيعاتها وحصتها السوقية.

وقد اعتمدنا في جمع المعلومات وتحليلها على مجموعة من الوسائل تتمثل في الملاحظة وتحليل وثائق المؤسسة وتدعيم ذلك بمقابلات مع بعض رؤساء المصالح والمديرين بالمؤسسة.

1.4. التعريف بمؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب محل الدراسة : المطاحن الكبرى للجنوب⁹ (GMS) هي مؤسسة إنتاجية تابعة لقطاع الصناعات الغذائية، يتمثل نشاطها في إنتاج السميد، الفريضة، الكسكسي ومواد تغذية الأنعام، تعود ملكيتها للقطاع الخاص حيث تندرج ضمن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وهي تدخل في إطار الشراكة الجزائرية الإماراتية. بدأت بإجراءات التأسيس القانونية (السجل التجاري) في سبتمبر 1999، وقد أخذت شكلاً قانونياً كمؤسسة ذات مسؤولية محدودة SARL برأس مال قدره 135.000.000 د.ج، وبعد توسعتها وزيادة رأسمالها الذي وصل إلى 300.000.000 د.ج أصبحت مؤسسة مساهمة في شهر أفريل سنة 2007. انطلقت أشغال بناء المطحنة في سبتمبر 2001 وانتهت في جويلية 2002 لتبدأ مرحلة التجهيز بالآلات من طرف مؤسسة سويسرية (BUHLER). بدأت عملية الإنتاج لوحدة السميد والفريضة في 15 مارس 2003، أما وحدة الكسكسي بدأت أشغال بنائها في سبتمبر 2001، وجهازت مباشرة بالآلات من طرف مؤسسة فرنسية (AFREM). يبلغ حجم العمالة في المؤسسة حوالي 217 عامل. وللمؤسسة دور كبير في الاقتصاد الوطني يتمثل في :

- كونها من مؤسسات القطاع الخاص الرائدة في المنطقة والتي أثبتت جدارتها في فترة زمنية قصيرة، ولها دور فعال في التنمية.

- المساهمة في التخفيض من حدة البطالة خاصة في المنطقة المتواجدة بها.

- تخفيض استيراد بعض المنتجات وتلبية احتياجات السوق.

- توفير المنتج بالجودة اللازمة وتحقيق الاكتفاء خاصة في السوق المحلي.

2.4. تسير المبيعات بمؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب : تتمثل الإدارة المسؤولة عن تسير المبيعات بمؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب في المديرية التجارية، حيث يتم فيها عمليات البيع والتسويق للمنتجات. اتبعت المؤسسة في بداياتها أسلوب البيع الشخصي للتقرب من زبائنها وتعريفهم بها ومنتجاتها والاستماع لانشغالاتهم وميولهم وتحفيزهم على الشراء، ثم قامت بشهر منتجاتها عن طريق الإعلانات والمعارض الوطنية والدولية بالإضافة إلى تزويد أغلفة المنتجات بمختلف المعلومات التي تسهم في جلب الزبون للاتصال بالمؤسسة والقيام بعملية الشراء، أما بعد شهر منتجاتها فقد أصبحت المؤسسة تتعامل مع العديد من الزبائن في مختلف المناطق بأسلوب البيع المباشر، إما عن طريق وسائل الاتصال من الهاتف، الفاكس والإنترنت أو عن طريق نقاط البيع أو البيع لتجار الجملة الذين يعتبرون كوسطاء غير مباشرين.

تتم عملية البيع عبر المراحل التالية :

- يتقدم الزبون بسند الطلبية إلى مصلحة التجارة حيث يختار المنتج الذي يرغب به فيسلم له وصل التسديد الذي يحتوي مجمل الكميات المطلوبة مع تحديد مبلغ التسديد الإجمالي.

- ثم يتوجه الزبون إلى مصلحة الصندوق حيث يدفع المبلغ وتكون عملية التسديد إما نقداً أو بواسطة صك بنكي أو بتحويل للحساب البنكي، فيسلم له وصل الدفع من طرف أمين الصندوق.

- يتوجه الزبون بوصل الدفع إلى مصلحة التجارة التي تستبدله بوصل التحميل ليثبت بأنه تقدم إلى مصلحة التجارة وقام بالإجراءات اللازمة.

- ثم يقدم الزبون هذا الوصل إلى مصلحة التوزيع، التي بدورها تحرر وصل الاستلام ووصل الخروج.

- ثم يدخل الزبون شاحنته عبر مدخل المؤسسة المزود بميزان لوزن الشاحنة فارغة عند الدخول ووزنها وهي محملة بالسلعة عند الخروج والتأكد من أن وزن السلعة هو الموجود في الوصل.

وتجدر الإشارة أنه في حالة كان الطلب على منتجات المؤسسة أكبر من العرض، فالمؤسسة تفضل التعامل مع العملاء الذين تكون نسبة تعاملهم معها أكبر.

تقوم المؤسسة بعملية البيع بطريقتين، إما عن طريق تجار الجملة الذين يمكن اعتبارهم كوسطاء غير مباشرين للمؤسسة، ويمثلون 90% من مبيعات المؤسسة، أو عن طريق نقاط البيع الأخرى التي تمثل 10% من مبيعاتها، وهي :

- **منطقة بسكرة :** تعمل مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب جاهدة على تقريب المنتج إلى زبائنها المتواجدين في مدينة بسكرة، لأجل ذلك قامت المؤسسة بفتح نقاط بيع في العديد من أرجاء الولاية وتتواجد نقاط البيع التابعة للمؤسسة في كل من : العالية، بسكرة القديمة، زقاق بن رمضان، حي المجاهدين، بالإضافة إلى مدينة طولقة.

كما أن تعامل نقاط البيع هذه يتم مع كل من تجار الجملة وتجار التجزئة المتواجدين في تلك الأحياء أو أحياء أخرى وهكذا يصل المنتج إلى المستهلك النهائي.

تستخدم المؤسسة نقاط البيع كوسيلة ترويج لمنتجاتها بالإضافة لعملية البيع والتوزيع.

- **المناطق الأخرى التي تتعامل معها المؤسسة :** بالنسبة لعملية التوزيع في المناطق الأخرى فإن المؤسسة لا تعتمد على نقاط بيع تابعة لها كما هو الحال بالنسبة لمدينة بسكرة، وإنما يتم التعامل مع زبائنها عن طريق تجار الجملة التابعين لتلك المناطق، بحيث تباع لهم كميات كبيرة من المنتج. وأهم هذه المناطق : تقرت، وادي سوف، جامعة، تمنراست، المغير، ورقلة، غرداية، باتنة، قسنطينة، عين البيضاء وتيسة. أما بالنسبة للجزائر العاصمة وضواحيها فإن المؤسسة كان لديها نقطة بيع تابعة لها وذلك في كل من البويرة والبلدية لكنها أغلقت لقلة عوائدها.

والملاحظ أن عملية التوزيع في المؤسسة تتركز بنسبة كبيرة في ولاية بسكرة للتكاليف وشدة المنافسة.

3.4. التوزيع المادي في مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب : التوزيع المادي هو عملية مساعدة لإيصال السلعة للمستهلك وفي إطار ذلك تستعين مؤسسة المطاحن الكبرى بعناصر التوزيع المادي التالية :

- **معالجة الطلبية :** حيث تقوم المديرية التجارية بمعالجة الطلبية، وذلك من خلال تجميع طلبيات الزبائن ودراساتهم ودراسة إمكانية توفير الطلبية من خلال المعطيات الخاصة بالمخزون والإنتاج ووقت الطلبية والعملاء الدائمين للمؤسسة.

- **النقل :** تعتمد المؤسسة غالبا على وسائل النقل الخاصة بالزبائن في توزيع المنتج لهم لكنها تمتلك عدة وسائل نقل خاصة بها وذلك لشحن وتوصيل البضاعة المنتجة إلى معظم نقاط بيعها أو للزبائن في حالة طلبوا ذلك ومن بين وسائل النقل التي تملكها المؤسسة 11 شاحنات مصنفة كما يلي :

- ثلاث (03) شاحنات ذات حمولة 20 طن.

- شاحنة واحدة (01) ذات حمولة 10 طن.

- خمس (05) شاحنات ذات حمولة 3 طن.

- شاحنتين (02) ذات حمولة 2.5 طن.

وكل هذه الشاحنات تحمل علامة المؤسسة والمعلومات المتعلقة بها، بالإضافة إلى امتلاكها لعشر (10) سيارات صغيرة تحمل العلامة والمعلومات الخاصة بالمؤسسة كذلك، تستعمل للمهام الخاصة بالإدارة.

- التخزين : حيث تحتوي المؤسسة على أربع صوامع لتخزين القمح بنوعيه وهي ذات طاقة تخزين تقدر بـ 10 أيام من الطاقة الإنتاجية للمطحنة، كما تحتوي على 12 من الصوامع الصغيرة لتخزين المنتج النهائي قبل التغليف ومكان لتخزين المنتج النهائي بعد التغليف، بالإضافة إلى أن المؤسسة في طور إنجاز 18 من الصوامع لتخزين القمح الصلب واللين بميناء جيجل بقدرة تخزين تقدر بـ : 140000 طن، وهذا المخزن خاص لتفريغ الشحنات أو الحمولة التي تأتي عن طريق البحر وذلك لتقليل التكاليف وتسهيل المعاملات مع الجمارك بالإضافة إلى توفير الشروط المناسبة لتخزين المادة الأولية (القمح) كما تقوم بتأجيرها لغيرها من المؤسسات للتخزين.

4.4. تطور أسعار ومبيعات مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب

بالاستناد إلى بيانات المؤسسة (أنظر جداول الملحق) نجد :

أ- بالنسبة لمنتج الفرينة ومشتقاتها :

- سنة 2004 كانت الأسعار مرتفعة مقارنة بأسعار سنة 2005 وذلك لأن المؤسسة حملت بعض التكاليف لأسعار المنتج وهذه التكاليف متمثلة في تكاليف إنشاء المؤسسة، التكاليف الكبيرة لاستيراد المادة الأولية (الشحن والمصاريف الجمركية)، غلاء أسعار المادة الأولية في الأسواق العالمية.

- سنتي 2005-2006 انخفضت الأسعار تدريجيا نتيجة تحقيق المؤسسة لمبيعات كبيرة في سنة 2004، انخفاض تكاليف المؤسسة من بينها تكاليف النقل لاستخدامها وسائلها الخاصة وانخفاض أسعار المادة الأولية في الأسواق العالمية، بالإضافة لرغبة المؤسسة في كسب أسواق جديدة.

- سنتي 2007-2008 نلاحظ ارتفاع الأسعار مرة أخرى نتيجة لارتفاع أسعار المادة الأولية في الأسواق العالمية وذلك نتيجة الأزمة العالمية (ارتفاع الطلب وانخفاض العرض على القمح) في 2007 واشتدادها في 2008 وتعود أسباب الأزمة إلى انتشار الكوارث الطبيعية من جفاف وأعاصير وفيضانات في أكبر الدول المنتجة للقمح مثل أستراليا، الولايات المتحدة الأمريكية، فرنسا وروسيا وكون المؤسسة تستخدم القمح تأثرت بهذه الأزمة فرفعت من أسعار منتجاتها.

ب- بالنسبة لمنتج السميد ومشتقاته :

- سنة 2004 أسباب ارتفاع الأسعار هي نفسها المذكورة سابقا في منتج الفرينة ومشتقاتها.

- سنتي 2005 - 2006 أسعار متقاربة لأن الطلب في السوق العالمي للقمح الصلب أقل من القمح اللين بالإضافة إلى أن الاستهلاك في القمح الصلب متوازن والإنتاج وفير.

- سنتي 2007 - 2008 نلاحظ ارتفاع الأسعار الذي يعود إلى ارتفاع أسعار القمح الصلب في الأسواق العالمية، فبالإضافة للأزمة التي ذكرناها سابقا ظهرت دول نمط جديد التي استبدلت نمط التغذية مثل الصين من استهلاك الأرز إلى استهلاك القمح أيضا مما أدى إلى رفع الطلب العالمي لمادة القمح.

ج- تطور مبيعات المؤسسة محل الدراسة : من خلال المعلومات المستخرجة من وثائق المؤسسة يمكن تتبع تطور مبيعات المؤسسة من سميد، فرينة ومشتقاتها خلال الفترة (2003-2008) كما هو مرفق في الجدول (6).

- نلاحظ أن مبيعات سنة 2003 منخفضة مقارنة بمبيعات السنوات الأخرى لأن المؤسسة بدأت الإنتاج في شهر مارس فقط من هذه السنة ولم يكن منتوجها معروفا بعد عند الزبائن، وقد زادت المبيعات في سنة 2004 كون المؤسسة فرضت نفسها في السوق وأصبح لها زبائنها الأوفياء بالإضافة لرفعها أسعار منتجاتها، وفي سنة 2005 انخفض رقم أعمال المؤسسة ذلك نتيجة لعطب تقني في آلات الإنتاج مدة ثلاثة أشهر مما أدى لانخفاض الإنتاج وبالتالي انخفاض المبيعات. ثم بدأ رقم الأعمال في سنة 2006 بالارتفاع تدريجيا ليصل ذروته في 2007 نتيجة لعدم تحديد الدولة لسقف معين لأسعار السميد مما أدى إلى ارتفاع أسعار السميد بأنواعه هذا ما أدى إلى ارتفاع قيمة المبيعات - 2008 قامت الدولة بتحديد سقف لأسعار السميد مما أدى إلى انخفاض المبيعات نسبيا.

وعموما نلاحظ أن تطور مبيعات المؤسسة في تزايد مستمر.

5- فعالية نظام المعلومات التسويقية في تحسين مبيعات مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب

يمثل نظام المعلومات التسويقية في مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب مصدرا لجمع المعلومات سواء عن المحيط الداخلي للمؤسسة أو الخارجي التي على أساسها يتم بناء خطط البيع والرقابة عليها لتحسين المبيعات.

1.5. تكنولوجيا المعلومات والاتصال في مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب :

تعتبر تكنولوجيا المعلومات والاتصال في مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب : تعتبر تكنولوجيا المعلومات والاتصال الأساس الفني والأدوات اللازمة لنظام المعلومات للقيام بوظائفه وتتكون تكنولوجيا المعلومات والاتصال المستخدمة في المؤسسة من العتاد والبرامج والشبكات.

أ- العتاد في المؤسسة محل الدراسة : تتمثل وسائل تكنولوجيا المعلومات والاتصال المتوفرة في مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب في الحاسوب، الهاتف النقال، الفاكس وهي موزعة حسب حاجة كل مديرية مثلما يوضحه الجدول (7). بالإضافة لاستخدامها لتكنولوجيات أخرى مثل: الأقراص بمختلف أنواعها الصلبة والليونة ووسائل حفظ وتخزين المعلومات ونقلها.

ب - البرمجيات في المؤسسة محل الدراسة : يعتبر هذا العنصر من مركبات تكنولوجيا المعلومات والاتصال بمثابة الروح في الجسد، فبدون برمجيات معينة لا يمكن الاستفادة من العتاد التكنولوجي السابق الذكر، فمن المعلوم أن استخدام

الحاسوب مثلا كان لأغراض الحساب ثم بعد ذلك تطور ليصبح آلة لمعالجة المعلومات، والمؤسسة تتوفر على مجموعة من البرمجيات التي تساهم في عملية معالجة المعلومات، فبالإضافة إلى البرامج العادية التي تعمل بها المؤسسة مثل برنامج Word و Excel اللذان يساهمان في معالجة البيانات لتصبح معلومات صالحة للاستعمال في اتخاذ القرارات وهناك برامج أخرى تساهم في السير الحسن للمؤسسة تتمثل في :

- **برنامج GMAO (تسيير الصيانة عبر الحاسوب) :** يعتبر هذا البرنامج حديث النشأة بالمؤسسة حيث يقوم بحفظ، معالجة وصيانة الآلات ومتابعة المخزون من قطع الغيار عبر الحاسوب عن طريق التخطيط على المدى القصير من خلال إنجاز قاعدة معلومات خاصة بكل آلة من اسم الآلة، تاريخ الصنع، تدخل عمال الصيانة ومعرفة مرد ودية كل آلة لتغييرها أو إصلاحها حالة كانت تكاليفها كبيرة، بصفة عامة الغاية من هذا البرنامج القيام بالصيانة الوقائية. إن اختيار هذا البرنامج جاء استجابة لحاجة المؤسسة لسرعة تداول المعلومات وصحتها حول عملية الصيانة.

- **برنامج PC Stock :** برمجية لتسيير المخزون والمواد ومتابعة العمليات الخاصة بهما.

- **برنامج PC Compta :** برمجية خاصة بالعمليات المحاسبية من متابعة حركية المبيعات والمشتريات، تسجيل الفواتير والتأكد منها، إعداد التقارير والإحصائيات المطلوبة.

- **برنامج PC Paie :** برمجية خاصة بتسيير ملفات العمال من لحظة توظيفهم إلى غاية نهاية علاقتهم مع المؤسسة بالإضافة إلى حساب أجورهم.

- **برنامج Automate Programmable Step 7 :** برمجية خاصة بتسيير ومراقبة عملية الإنتاج من وصول المادة الأولية إلى خروج المنتج النهائي، ويكون التحكم أليا من غرفة المراقبة.

ج - الشبكات في المؤسسة محل الدراسة : حيث تحتوي المؤسسة على مجموعة من الشبكات التي تساعد على تبادل المعلومات داخل المؤسسة :

الإنترنت : أنشأت المؤسسة موقعا خاصا بها على الإنترنت سنة 2005، حيث أنها استخدمته فقط كوسيلة إشهار لها ولمنتجاتها، وهو حاليا موقوف لعدم الاهتمام به، وستقوم المؤسسة باستغلاله مرة أخرى قريبا، أما خدمة الإنترنت فهي موجودة على مستوى المدير التنفيذي بالأمانة العامة والمديرية العامة والمديرية التجارية.

الإنترانت : توجد شبكتين للإنترانت في المؤسسة تتمثل في :

- **شبكة تربط بين مصلحة محاسبة المواد ومديرية التجارة :** وقد أنشئت هذه الشبكة سنة 2006 لتسهيل وتسريع عملية تبادل المعلومات، لحجم المعاملات الكبير بين المصلحتين وقد ساهمت هذه التقنية في كسب الوقت وتخفيض التكاليف.

- **شبكة تربط بين مصلحة الصيانة ومصلحة المخزون ومصلحة الإنتاج :** تعتبر هذه الشبكة حديثة العهد وهي تقوم بربط قاعدة المعطيات الخاصة بالبرنامج GMAO للتنسيق بين هذه المصالح فيما يخص تبادل المعلومات الخاصة بالصيانة.

الإكسترانت : لا توجد شبكة إكسترانت بالمؤسسة، كما أنه لا تطمح لإنشائها.

بالإضافة لهذه الشبكات فالمؤسسة تحتوي على شبكة اتصالات هاتفية داخلية تربط بين جميع مديريات ومصالح وأقسام المؤسسة لتسهيل وتسريع عملية تبادل المعلومات شفويا فيما بينهم، زيادة على استخدام الفاكس في إرسال واستقبال المعلومات.

ومن طموحات المؤسسة إنشاء شبكة إنترانت داخل المؤسسة تضم كل المصالح لتمكين المسير من الاطلاع على قاعدة المعلومات الخاصة بكل مصلحة من جهة ولتبادل المعلومات بين المصالح من جهة أخرى.

5.2. أثر نظام المعلومات التسويقية على تحسين مبيعات مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب : تعتمد مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب في التعامل مع المعلومات على نظام معلومات يدوي يتمثل في استخدام الوسائل التقليدية واليدوية مثل الأوراق والأقلام ومختلف وسائل تخزين المعلومات التقليدية الأخرى بالإضافة إلى نظام معلومات آلي يعتمد على تكنولوجيا المعلومات والاتصال التي عرضناها سابقا.

أ- تشخيص وتقييم نظام المعلومات التسويقية في مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب
تستخدم المؤسسة نظام تسيير وتصميم قواعد المعلومات MERIS الذي يساعد على تسيير قاعدة المعلومات في كل حاسوب على حدى ثم طورت المؤسسة نظام معلوماتها لتمكين المصالح من تبادل المعلومات عبر الشبكات وذلك باستخدام نظام تسيير وتصميم قواعد المعلومات ORACLE الذي يساعد على تسيير قاعدة المعلومات في إطار شبكة. وبما أن نظام المعلومات التسويقية يعتبر جزء من نظام معلومات المؤسسة وتربطه علاقات تبادلية بين أنظمة معلوماتها الوظيفية الأخرى فهو كذلك يتأثر بتكنولوجيا المعلومات والاتصال المستخدمة وبالتالي فقد ساعدت هذه الأخيرة في تفعيل دور نظام المعلومات التسويقية للمؤسسة لتسيير المعلومة، وقد عرفنا في الفصل السابق أنّ نظام المعلومات التسويقية هو وسيلة تضمن جمع المعلومات التسويقية ومعالجتها بغرض الاستفادة منها من طرف مستغليها، وتطرقنا إلى أن هذا النظام في عملية تنمية المعلومات المطلوبة يعتمد على الأنظمة الفرعية لمدخلاته التي تعتبر مصادر لتدفق المعلومات وهي في المؤسسة :

أ-1- نظم السجلات الداخلية : نتيجة النشاط الذي تقوم به المؤسسة فإنه يتم تسجيل وتنظيم مختلف عملياتها اليومية في مختلف المصالح بشكل آلي في الحاسوب أو بشكل تقليدي بواسطة الأوراق والوثائق وذلك للحصول على معلومات

معالجة تقوم من خلالها بتقييم الأداء التسويقي من خلال التعرف على نقاط قوته وضعفه كما تستخدم السجلات والتقارير الداخلية في صناعة القرارات اليومية والتشغيلية وتنفيذ القرارات والرقابة عليها وتتمثل هذه السجلات فيما يلي :

*** سجلات مديرية التجارة :** حيث توفر هذه السجلات قاعدة من المعلومات المتنوعة الخاصة بـ :

- الزبائن : من مشترياتهم، متابعة التغير المستمر في حاجاتهم، تصنيفهم ومختلف التعاملات معهم، بالإضافة إلى اتجاهاتهم نحو الأسعار.

- رجال البيع : تحليل أدائهم لتحديد فعاليتهم بالإضافة إلى التقارير التي يقومون بإنجازها حول المبيعات والزبائن.

- تحليل المبيعات : لمعرفة توزيع عمليات البيع بحسب المناطق الجغرافية والعملاء والمنتجات.

حيث أن هذه المعلومات يتم تنظيمها في سجلات وتستغل في اتخاذ القرارات المناسبة فيبيانات المبيعات للمناطق المختلفة والعملاء والمنتجات تعتبر ذات أهمية بالغة للمؤسسة سواء عند تقييم أداء تلك المناطق أو المنتجات، أو عند وضع الخطط التسويقية المختلفة لتحقيق أهداف البيع.

*** سجلات مديرية المحاسبة والمالية :** حيث أن هذه السجلات تحمل صورة عن نشاط المؤسسة فهي توفر القوائم المالية ومعلومات عن الأرباح والخسائر وبيانات عن المبيعات والتكاليف، ويتم إنشاؤها عن طريق المعلومات المرسلّة إلى مديرية المحاسبة والمالية من قبل مختلف المديريات في المؤسسة في شكل سجلات ووثائق خاصة بالمبيعات والمشتريات من فواتير، أوراق القبض، أوراق الدفع، ووثائق مراجعة المخزون،... الخ حيث بعد التأكد من صحتها بمراجعتها يتم تقييد المعلومات في الحسابات المعنية للدفاتر المحاسبية وإعداد الميزانيات.

*** سجلات مديرية الإنتاج :** هي سجلات تتضمن معلومات خاصة بتدفق المادة الأولية والإنتاج كما تتضمن المعلومات المتعلقة بتحديد متطلبات الإنتاج ومواصفات المنتجات وعدد الآلات والطاقة الإنتاجية وساعات التشغيل وطاقة التخزين وتقارير الجرد وبرامج الصيانة فهذه المعلومات تقدم فرص كبيرة لتوفير التكاليف وزيادة الكفاءة التشغيلية مما يحقق نتائج ملموسة للمؤسسة.

ومنه فالمؤسسة تستعين بنظام السجلات الداخلية لأن تكاليفه منخفضة فهي تتلاءم مع طبيعة المؤسسة كما أنها متاحة ويتم الحصول عليها بسرعة ومهمتها جمع البيانات والمعلومات داخل المؤسسة، فالسجلات والتقارير الداخلية للمؤسسة توفر العديد من المعلومات التي تتطلبها عملية اتخاذ القرارات المتعلقة بالتخطيط والرقابة.

أ-2- البحوث التسويقية : تفيد البحوث التسويقية في توفير المعلومات التي تمكن من اتخاذ القرارات بصورة غير منتظمة والتي تعكس مشاكل تواجه المؤسسة من وقت لآخر أو قرارات تحتاج إلى جمع معلومات للمساعدة في اتخاذها (مثل تقديم منتج جديد إلى السوق) وهي الوسيلة التي تربط بين المستهلكين والعملاء بصانع القرار التسويقي بالمؤسسة.

ومؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب لا تقوم ببحوث تسويقية إلا في حالات قليلة بطريقة بسيطة حيث ترسل عون من أعوان التسويق إلى السوق للقيام بالبحث عن أسباب المشكلة التي تعرضت لها وما هي الحلول التي يمكن للمؤسسة أن تقوم بها كما تقوم باقتناص الفرص المناسبة إن وجدت ومن هذه الحالات :

- قامت بدراسات لمعرفة ميول المستهلك في كل منطقة فوجدت أن الجهة الشرقية يميلون إلى استخدام السميد أكثر، بينما في الشمال يميلون لاستهلاك الفرينة (الخبز) وكونها في منطقة الشرق زادت في إنتاج السميد أكثر من الفرينة.

- في بداية إنتاج المؤسسة كان هناك مشكلة في تسويق منتج الكسكسي ولما بحثت عن أسباب المشكلة وجدت أن السبب هو قلة المعرفة بمنتج المؤسسة لدى الزبائن فلجأت إلى التعريف بالمنتج عن طريق رجال بيعها باتصالهم المباشر وتعريفهم بالمؤسسة ومنتجاتها بالإضافة إلى وسائل الترويج الأخرى المستخدمة.

- في البحث عن الطريقة المناسبة لعملية الإشهار وجدت أن الطريقة المناسبة للمؤسسة هي الإشهار عن طريق الراديو، إعطاء عينات عن المنتج عندما يكون جديداً، بالإضافة إلى الجرائد ومنح رزنامات لأصحاب المحلات الكبيرة التي تباع منتج المؤسسة.

- كما قامت بدراسة لمعرفة مناطق البيع الأكثر اقتراباً للمستهلك وعلى أساسها حددت مناطق بيعها.

- وفي دراسة جديدة وجدت أن القدرة الشرائية للمستهلك في انخفاض وعلى ذلك الأساس هي تقوم حالياً بتجريب عملية إنتاج الكسكسي بمادة الفرينة بالإضافة إلى بيعها لمنتجاتها بأحجام صغيرة لمسايرة القدرة الشرائية للمستهلك.

وعلى الرغم من أن المؤسسة تبحث عن حلول للمشاكل التي تعترضها عن طريق عون من أعوان التسويق بالإضافة إلى المعلومات التي يقدمها زبائنهم، إلا أن هذا لا يكفي فالمؤسسة بحاجة إلى توفر نظام للأبحاث التسويقية يكون أكثر تنظيماً للإطلاع على ظروف الأسواق فالأبحاث والدراسات التسويقية تساعد في تشخيص المشاكل التسويقية وإيجاد حلول لها، وكذا في عملية اتخاذ القرارات التسويقية على أسس سليمة.

أ-3- نظام الاستخبارات التسويقية : حيث يوفر هذا الأخير بيانات يومية مستمرة حول التطورات المختلفة في البيئة التسويقية وكون مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب دخلت السوق في فترة انتشرت فيها المؤسسات التي تنتج نفس منتجها، وبالتالي كانت المنافسة في قمتها وحتى تفرض نفسها في ظل هذه الظروف كان لزاماً عليها متابعة عوامل نجاح المنافسين من آلات الإنتاج إلى تحليل منتجات المنافسين في مخبرها وهذا من أجل فرض منتجها في السوق بقوة، بالإضافة لمعرفة حجم إنتاج المنافسين ودراسة عروض المنافسين والمزايا التي يمنحونها وما هي قدرتهم على تغطية السوق، وكانت تقوم بجمع هذه المعلومات بطريقة تقليدية عن طريق الملاحظة و جلب عينات من منتج المنافسين، أما حالياً فتعتمد في جمع المعلومات حول المنافسين بالإضافة لما سبق على الإنترنت بحيث تطلع على آخر أخبارهم بالإضافة إلى الجرائد اليومية والمجلات وحضور المعارض.

4- نظام تدعيم القرارات التسويقية : كما رأينا سابقا فنظام دعم القرارات التسويقية هي مجموعة من الأدوات الإحصائية و نماذج القرارات و البرامج المعدة سلفا لمساعدة مديري التسويق في تحليل البيانات و ترشيد القرارات التسويقية و تمكن من استخلاص المؤشرات و النتائج من المعلومات التي تم جمعها. إلا أن مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب لا تقوم باستخدام نماذج إحصائية مساعدة لاتخاذ القرارات التسويقية وكل ما تتوفر عليه هو بعض الطرق التقليدية التي تتبعها من أجل الحصول على قيم كمية وهي ذات طابع إحصائي كاستخدام برنامج Excel. إن افتقار المؤسسة وخاصة المديرية التجارية لهذا النظام عامل سلبي فهذا النظام يساعد على تحديد العلاقات بين المتغيرات التسويقية المختلفة وانطلاقا من المعلومات التي يوفرها هذا النظام يمكن تحقيق الرقابة على النشاط التسويقي والتخطيط له.

ب - مساهمة نظام المعلومات التسويقية في التخطيط والرقابة لتحسين مبيعات مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب
من خلال هذا العنصر نحاول دراسة تأثير نظام المعلومات التسويقية على التخطيط والرقابة لتحسين مبيعات مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب

ب - 1- مساهمة نظام المعلومات التسويقية في التخطيط لتحسين المبيعات : نظام المعلومات التسويقية يساهم في توفير المعلومات اللازمة للتخطيط بهدف تحقيق أقصى إشباع لحاجات ورغبات المستهلكين بالإضافة إلى المشاركة في تطوير وتصميم مختلف الخيارات الإستراتيجية المتاحة أمام المؤسسة في التعامل مع الظروف والمقتضيات البيئية المختلفة وإعداد الخطط الكفيلة بمواجهتها بالإضافة إلى وضع التقديرات الخاصة بالمبيعات المتوقعة والحصول السوقي الممكنة والفرص المتاحة للمؤسسة.

وللوصول للأهداف السابقة تستعين مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب بتوفير المعلومات اللازمة عن طريق نظام المعلومات التسويقية لمساعدتها على التخطيط سواء للاستمرار في الأسواق الحالية أو لدخول أسواق جديدة بالإضافة إلى إعداد الخطط طويلة قصيرة ومتوسطة الأمد، حيث أن المؤسسة في بداياتها كانت تهتم بجمع المعلومات الضرورية للقيام بعملية التخطيط لدخول السوق ثم قامت بجمع معلومات خاصة بالاستمرار في السوق الحالي وتمثل هذه المعلومات في: معلومات عن القوانين التي تحكم نشاط المؤسسة، معلومات عن المنافسين من عددهم وجودة منتجاتهم والآلات المستخدمة للإنتاج، بالإضافة إلى معلومات عن السوق من مستويات الأسعار وخصائص المستهلكين من رغباتهم وأذواقهم والطريقة الأحسن لجلبهم لمنتجات المؤسسة.

وقد ساعدت هذه المعلومات المؤسسة بفرض نفسها في دخولها للسوق بقوة واستمرارها فيه وبالتالي كسبها لحصة سوقية معتبرة، وهذا كله عن طريق الأنظمة الفرعية لمداخلات نظام المعلومات التسويقية التي ذكرناها سابقا.

ب - 2- مساهمة نظام المعلومات التسويقية في الرقابة لتحسين المبيعات : المعلومات قوة يمكن استخدامها كأداة للرقابة في التأثير على حجم المبيعات فمن خلال المعلومات المتوفرة يمكن للمؤسسة أن تحلل مختلف المتغيرات التي تؤثر على المبيعات وتقوم بتصحيح الانحرافات، فمؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب تقوم بالاستعانة بنظام المعلومات التسويقية الذي يوفر لها المعلومات اللازمة للقيام بعملية الرقابة وبالتالي اتخاذ الإجراءات المناسبة التي تساعد على تصحيح الانحرافات وبالتالي زيادة المبيعات والحصة السوقية وذلك كما يلي :

- تحليل المبيعات حسب المناطق البيئية : حيث تقوم مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب بعملية الرقابة على مناطقها البيئية وذلك من خلال إنجاز الإحصائيات الخاصة بكل نقطة بيعية عن المبيعات وعلى أساس هذه الإحصائيات يتم اختيار نقاط البيع الأكثر مرد ودية ومن ثم الاهتمام أكثر بهذه الأخيرة كأعداد البرامج لتزويدها بالمنتجات، وخلق نقاط البيع ذات المردود القليل مثلما فعلت في نقطة بيعها الموجودة في البليلة بالإضافة إلى أن المؤسسة تحفز رجال بيعها عن طريق دفع أجورهم حسب نسبة حجم المبيعات فمن يبيع أكثر يكون أجره أكبر.

- تحليل المبيعات حسب المنتج : فمن خلال هذا التحليل تراقب المؤسسة كل ما يتعلق بالمنتج من جودته وسيطرته على السوق مقارنة بالمنتجات الأخرى للمنافسين، فقد لاحظت المؤسسة مثلا ارتفاع الطلب على السميد نوعية رفيعة ولما بحثت عن الأسباب عن طريق رجال بيعها وجدت السبب في أن المستهلك يفضل السميد نوعية رفيعة كون المنطقة مشهورة بنوعية من المأكولات تستخدم فيها سميد يكون غني بمادة العلك مما أدى إلى زيادة إنتاج هذا النوع من السميد، كما أنه في 2004 لاحظت المؤسسة أن الطلب على منتج الكسكسي المتوسط أكبر من الطلب على منتج الكسكسي الرقيق مما دفع بالمؤسسة إلى التغيير في الآلات فأصبحت معظمها تنتج الكسكسي المتوسط.

تحليل المبيعات حسب الزبائن : حيث عن طريق قاعدة المعلومات التي توفرها المؤسسة عن زبائنها (مصلحة التجارة) والتي تحتوي على كل المعلومات الخاصة بهم من قيمة مشترياتهم وسرعة تسديدهم، فتقوم بترتيبهم حسب الأهمية العملاء الأكثر تعاملًا مع المؤسسة، والأسرع تسديداً) ثم تقوم بتشجيعهم عن طريق منح حسومات لهم، وبذلك تشجيعهم على زيادة التعامل مع المؤسسة.

وبالتالي فمتابعة المبيعات من خلال تحليلها حسب مناطق البيع والمنتج والزبائن تعتبر من الأدوات الرقابية المهمة التي ساعدت المؤسسة على اتخاذ الإجراءات التصحيحية المناسبة لتحسين المبيعات.

6- نموذج مقترح لنظام المعلومات التسويقية لزيادة مبيعات مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب
حيث أن نظام المعلومات التسويقية للمؤسسة يتكون من العناصر التالية:

المدخلات : حيث تتمثل مدخلات نظام المعلومات التسويقية في مختلف البيانات المتعلقة بالبيئة الداخلية والخارجية للمؤسسة ويتم الحصول عليها من خلال نظام البحوث التسويقية ونظام الاستخبارات التسويقية ونظم السجلات الداخلية حيث من خلالها توفر قاعدة من البيانات الخاصة بـ :

- **الأسواق :** وتحتوي على بيانات حول الظروف العامة السائدة في السوق من حجمه، اتجاهاته السائدة والمبيعات والربحية في كل سوق، والعوامل المؤثرة في حجم المبيعات بالإضافة إلى حصة المؤسسة السوقية.

- **العملاء :** تحتوي على جميع البيانات المتعلقة بهم من عدد العملاء الحاليين والمرتقبين خصائصهم وأذواقهم ومواعيد قيامهم بالشراء، وأماكن شرائهم، وحجم مشترياتهم، ومستويات دخولهم، ونسبة تعاملهم مع المؤسسة.

- **المنافسة :** حيث تحتوي قاعدة البيانات هذه على عدد المنافسين ومواقع تواجدهم، الخبرة السوقية لكل منافس، والتغيرات في حصصهم السوقية، خصائص منتجاتهم، والاستراتيجيات التسويقية المعتمدة من طرفهم.

- **المزيج التسويقي :** وتحتوي جميع البيانات الخاصة بالمزيج التسويقي والمتمثلة في التوزيع من وسائله ومردودية قنوات التوزيع في المؤسسة، المنتج من تكاليف الإنتاج سير العملية الإنتاجية...، الترويج من وسائل الترويج المستخدمة ونجاحاتها في التعريف بالمؤسسة وجلب الزبائن...، التسعير من طرق تسعير المنتجات وتطور الأسعار وأسباب ذلك...

- **المبيعات :** وتحتوي على البيانات المتعلقة بالمبيعات من حجمها في الماضي والحاضر وعلى أساس المنتجات والمناطق البيعية والعملاء، وحجم الطلب المتوقع، وأداء رجال البيع، تكاليف المبيعات بالإضافة إلى بيانات أخرى.

المعالجة : بعد توفير قاعدة من البيانات التي تحتاجها المؤسسة تأتي عملية المعالجة سواء بالطرق الإحصائية البسيطة باستخدام برنامج Excel أو بالاستعانة بنظام تدعيم القرارات التسويقية، وبما أن مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب تفتقر لهذا النظام فعليها تبني نموذج لنظام تدعيم القرارات التسويقية مبني على استخدام الحاسب الآلي، فهو يعمل على الدمج بين قاعدة البيانات المتوفرة وقاعدة النماذج التحليلية لدعم القرار.

ومنه نظام تدعيم القرارات التسويقية لديه قدرات تحليلية تسمح للمستخدم بالاستفادة من قاعدة البيانات في إطار مجموعة من النماذج لتحليل البيانات والتوصل إلى علاقات بين المتغيرات التسويقية المختلفة وعلاقات التأثير بينها التي تساعد على القيام بعملية التخطيط والرقابة على المبيعات لزيادتها. إلا أن على مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب تهيئة المواهب الفنية والعلمية القادرة على تشغيل هذه الأنظمة وتحليل نتائجها.

المخرجات : حيث بعد عملية معالجة البيانات تنتج معلومات تنظم في شكل تقارير سواء كانت تقارير خاصة بالعمليات أو تكتيكية أو إستراتيجية، هذه التقارير تساهم في مساعدة متخذي القرارات في المؤسسة على القيام بعمليات الرقابة ورسم الخطط وعن طريق التغذية العكسية تصحح الانحرافات وبالتالي تساهم في عملية رسم خطط جديدة تساهم في تحسين المبيعات.

خلاصة : قد توصلنا إلى مجموعة من النتائج والاقتراحات :

أولا : النتائج

1- رغم أن مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب دخلت إلى السوق حديثا لكنها استطاعت فرض نفسها في ظل المنافسة الشديدة وذلك لجودة منتجاتها نتيجة لاستخدامها تكنولوجيا الإنتاج الحديثة من آلات متطورة وتحليل المادة الأولية بطريقة علمية لتعديل خصائصها الكيميائية في مخابرها.

2- رغم كثرة إجراءات البيع ودقتها في مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب إلا أن ذلك يساعد على ضمان السير الحسن لعملية البيع.

3- هناك تطور مستمر لمبيعات المؤسسة رغم عدم استغلالها لطاقتها الإنتاجية الكلية بسبب اعتمادها على ممون وحيد هو (OIAC) الذي يتبع نظام الحصص بعد ارتفاع أسعار المادة الأولية في الأسواق العالمية نتيجة الأزمة الاقتصادية.

4- تعتمد مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب في التعامل مع المعلومات على نظام معلومات يدوي يتمثل في استخدام الوسائل التقليدية واليدوية مثل الأوراق والأقلام ومختلف وسائل تخزين المعلومات التقليدية الأخرى بالإضافة إلى نظام معلومات آلي يعتمد على تكنولوجيا المعلومات والاتصال.

5- تتوفر المؤسسة على تكنولوجيا المعلومات والاتصال من تجهيزات مثل الحاسب الآلي والهاتف والفاكس.. والبرامج مثل PC Paie ، PC Stock ، GMAO ، PC Compta والشبكات مثل شبكة الإنترنت والإنترنت وشبكة الهاتف، هذه التكنولوجيا تساهم في نظام معلومات المؤسسة من خلال جمع ومعالجة وتخزين وإيصال وتبادل المعلومات سواء داخل أو خارج المؤسسة.

6- للمؤسسة نظام معلومات تسويقية بسيط وغير مكتمل حيث أن المؤسسة لا توليه اهتمام كبير فهي تقوم بجمع معلوماتها بصفة غير منتظمة، وهذا ما يظهر من خلال البحوث التسويقية التي تقوم بها بطريقة غير علمية حيث تكفي بيعت عون من أعوانها لدراسة المشكلة التي تواجهها أو الفرصة التي تريد اقتناصها وبعدها تتخذ القرار المناسب، بالإضافة إلى قلة اهتمامها بالاستخبارات التسويقية التي تساعد في يقظتها على بيئتها الخارجية، وعدم استخدامها لنظام

تدعيم القرارات التسويقية، إلا أنها تملك نظام السجلات الداخلية الذي يساهم في توفير البيانات الخاصة بالإنتاج والتسويق والمالية.

7- استعانت المؤسسة بنظام المعلومات التسويقية في التخطيط في بدايات إنشائها حيث قامت بجمع المعلومات ومعالجتها لتتمكن من الدخول في السوق بالإضافة إلى استمرار جمعها للمعلومات لتتمكن من المحافظة على مكانتها في السوق.

8- تقوم المؤسسة بعملية الرقابة من خلال تحليل مبيعاتها على أساس العملاء والمنتجات ومناطق البيع لتصحيح الانحرافات من خلال اتخاذ الإجراءات المناسبة بهدف زيادة المبيعات.

9- صعوبة دراسة دور نظام المعلومات التسويقية على تحسين مبيعات المؤسسة نتيجة لوجود عوامل عديدة غيره تؤثر في ذلك منها جودة المنتج، شدة المنافسة.

ومن خلال النتائج السابقة توصلنا إلى تأكيد صحة الفرضيات والمتمثلة في أن:

1. نظام المعلومات التسويقية يوفر قاعدة من المعلومات التي تساعد المؤسسة على اقتناص الفرص وحل المشاكل التي تعيقها.
2. فعالية نظام المعلومات التسويقية والاستفادة منه تتوقف على مدى اهتمام المؤسسة واستغلالها لتكنولوجيا المعلومات والاتصال المتوفرة في المؤسسة ومحيطها.
3. يساعد نظام المعلومات التسويقية المؤسسة على القيام بعملية التخطيط للمبيعات والرقابة عليها مما يمكنها من تصحيح الانحرافات مما ينتج عنه تحسين مبيعاتها وبالتالي الحصول على حصة سوقية أكبر.

ثانيا : التوصيات

من خلال النتائج السابقة يمكن تقديم التوصيات التالية :

من خلال ما سبق نجد أن مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب تملك نظام معلومات تسويقية لكنه بسيط وغير مكتمل ولتفعيل دور نظام المعلومات التسويقية في المؤسسة محل الدراسة عليها أن تقوم بإنشاء مصلحة أو قسم في المؤسسة تكون مهمته تنظيم نظام المعلومات التسويقية داخل المؤسسة من خلال إنشاء قاعدة بيانات تتزود بالبيانات من خلال النظم الفرعية لمدخلات نظام المعلومات التسويقية وذلك للقيام بجمع البيانات ومعالجتها وتبويبها وإخراجها في شكل معلومات تستفيد منها مختلف مديريات المؤسسة وخاصة متخذي القرارات التسويقية وذلك كما يلي :

- 1- على المؤسسة إنشاء قسم أو مصلحة خاصة بنظام المعلومات التسويقية في المؤسسة وتصميمه بشكل دائم ومتكامل، حيث على مستواه يتم جمع البيانات ومعالجتها وإخراجها في شكل معلومات تستفيد منها المؤسسة.
- 2- إن جانب التقصير في نظام المعلومات التسويقية بالمؤسسة يكمن بشكل أساسي في غياب قاعدة معلومات، لذلك على المؤسسة إنشاء هذه الأخيرة حيث تتزود بالبيانات من خلال نظام بحوث التسويق ونظام الاستخبارات التسويقية ونظام السجلات الداخلية وتستعين في معالجتها بنظام تدعيم القرارات التسويقية.
- 3- تحديث قاعدة المعلومات المستحدثة بصفة مستمرة من خلال الجمع المستمر للمعلومات.
- 4- الاستعانة بالبحوث التسويقية من خلال إتباع الطرق العلمية.
- 5- تفعيل دور تكنولوجيا المعلومات والاتصال في مساعدة نظام المعلومات التسويقية على جمع المعلومات ومعالجتها وتخزينها وتبادلها من خلال الاستخدام الأكثر لها كتوسيع شبكة الإنترنت في المؤسسة لمساعدة المستخدمين على الاستفادة من المعلومة في أنحاء المؤسسة.
- 6- القيام بدورات تكوينية لمستخدمي نظام المعلومات التسويقية من أجل الاستفادة منه بأكبر قدر ممكن.

ملحق الجداول والأشكال البيانية

جدول (1) : المقارنة بين نظم المعلومات التسويقي وبحوث التسويق

الخصائص	نظام المعلومات التسويقي	بحوث التسويق
النطاق	أساسها النظم	أساسها المشروع أو البرنامج
الوقت	مستمرة	غير مستمرة (وقتيّة)
طبيعة المشاكل	مشاكل متكررة	مشاكل محددة
مصدر المعلومات	خارجية وداخلية	خارجية

المصدر : صالح حناوي، محمد فريد الصحن، نادية أبو الوفا عارف، نبيلة عباس ، مرجع سابق، ص105.

جدول (2) : المعلومات اللازمة للاستمرار في السوق الحالية

مجال المعلومات	نوع المعلومات
1- المقومات الأساسية للدولة التي تعمل فيها المؤسسة :	الخصائص الجغرافية، المناخ، الكثافة السكانية، اللغة السائدة، الأيديولوجية السياسية، الوضع الاقتصادي، الأنماط الثقافية...الخ.
2- خصائص السوق :	توزيع الدخل، مجال استخدام السلعة، الاستيراد، التصدير، مستويات الأسعار...الخ.
3- المستهلكين :	المستهلكين المحتملين، مواقع تواجدهم، رغباتهم وأذواقهم، عاداتهم الشرائية، دخولهم، الجهات

4- المنافسة :	عدد المنافسين، طبيعة المنافسة (مباشرة، غير مباشرة) الحصص السوقية للمنافسين الرئيسيين، تغطية السوق، الشهرة والمركز المالي لكل منافس، الطاقة الإنتاجية، نطاق المنافسة (محلية، دولية)...الخ
---------------	--

المصدر : تيسير العجارمة، محمد الطائي، مرجع سابق، ص106.

جدول (3) : المعلومات اللازمة للدخول في سوق جديدة

المؤسسات التسويقية والتشريعات الخاصة بها	التصدير	التسويق	الاعتبارات القانونية	الاعتبارات المالية
المؤسسات التجارية	الترخيص الوثائق المطلوبة	منافذ التوزيع	براءات الاختراع	البنوك والمصارف
تجار الجملة	الرسوم والضرائب الوثائق والمستندات التعويضات	رجال البيع والمكاتب والوكلاء	العلامات التجارية	رؤوس الأموال المتاحة
المتطلبات الحكومية	الرسوم والضرائب تكاليف النقل تكاليف الدخول	هامش الربح وسائل الإعلان والترويج اللغات والثقافة والعادات والقيم	التشريعات المحلية	شروط الدفع وطبيعة الائتمان ومستويات الإقراض

المصدر : تيسير العجارمة، محمد الطائي، مرجع سابق، ص107.

جدول (4) : المعلومات المطلوبة لإعداد خطة البيع الطويلة والمتوسطة والقصيرة الأمد

التخطيط قصير الأمد	التخطيط متوسط الأمد	التخطيط طويل الأمد
1- المعلومات عن المستهلكين (العمر، الجنس، الدخل)	تحليل المبيعات الإضافية حسب السلع والمستهلكين، فصول السنة	2- معلومات التجارة ومنافذ التوزيع والاتجاهات
2- معلومات التجارة ومنافذ التوزيع والاتجاهات	أداء المنتج بالمقارنة مع الأهداف المخططة	3- المعلومات الاقتصادية (حركة الأسعار، المواد الخام، القوانين الاقتصادية)
3- المعلومات الاقتصادية (حركة الأسعار، المواد الخام، القوانين الاقتصادية)	السلعة (حجم المبيعات، الحصة السوقية، الأرباح المتحققة)	4- النشاط التنافسي
4- النشاط التنافسي	الاستراتيجيات والأهداف لكل مجموعة سلعية ولكل شهر ولكل إقليم	5- المبيعات المتحققة في الفترات الماضية
5- المبيعات المتحققة في الفترات الماضية	أهداف التسعير، الترويج والتوزيع	أهداف مراكز البيع والترويج

المصدر : تيسير العجارمة، محمد الطائي، مرجع سابق، ص107.

جدول (5) : تطور أسعار المنتجات (الفريئة، السميد ومشتقاتهما)

المنتج	2004	2005	2006	2007	2008
الفريئة 50 كغ	1920.84	1868.90	1850	1912.75	1912.17
الفريئة 25 كغ	1961.31	1902.84	1880	1940.69	1960.31
السميد الممتاز 25 كغ	2950.02	2946.45	2950	3298.13	3450
السميد الممتاز 10 كغ	3046.84	3050.32	3050	3459.25	3400
السميد الخشن 25 كغ	2968.42	2968.32	2991.70	3520.64	3508.3
السميد من الدرجة 2 25 كغ	1200	2702.17	2450	2451.05	2448.02
السميد من نوع sssf	938.82	1200	1200	1367.68	988.27
نخالة خشنة	839.36	1066.27	1035.23	1196.92	1220.01
نخالة خشنة بالجزاف	00	1079.43	1213.8	1249.66	1432.84
نخالة مكعبة	697.25	1096.72	00	00	00

المصدر : سجلات مديرية التجارة لـ GMS

جدول (6) : تطور مبيعات مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب

السنة	السميد	الفريئة	النخالة	المجموع
2003	403559359.2	350703894	73880763.3	828144016.5
2004	667264486.2	501177625.9	17387720.33	1185829832.43
2005	576589228	375740639.6	139289087.26	1091618954.86
2006	611693914	448009118.8	123471189.4	1183174222.2
2007	625278024	476856265	170862230.9	1272996520.701
2008	530975887.8	561363295.8	178404593.47	1270743777.07

المصدر : سجلات مديرية التجارة لـ GMS

جدول (7) : وسائل تكنولوجيا المعلومات والاتصال المتوفرة في مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب

الوسيلة الإدارة	الحاسوب المحمول	الحاسوب	الهاتف النقال	الهاتف الثابت	الفاكس
المدير العام	01	01	01	01	01
الأمانة	/	02	/	01	01
مديرية الإدارة العامة	/	01	01	01	/
مديرية الاستغلال	/	06	01	01	/
مديرية المحاسبة والمالية	01	07	01	02	/
المديرية التجارية	/	04	02	02	/

المصدر : وثائق مصلحة الوسائل العامة لـ GMS

المراجع والإحالات :

- ¹ - محمود جاسم الصميدعي، بشير عباس العلاق، أساسيات التسويق الشامل والمتكامل، الطبعة الأولى، دار المناهج للنشر والتوزيع : عمان، ص. 307.
- ² - عبد الرحمان الأحمد العبيد، سلوى أمين السامرائي، نظم المعلومات الإدارية -مدخل معاصر-، الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر والتوزيع : عمان، 2004، ص.ص. 80-88.
- ³ - صالح حناوي، محمد فريد الصحن، نادية أبو الوفا عارف، نبيلة عباس، مقدمة في أعمال في عصر التكنولوجيا، الدر الجامعية للنشر رمل : الإسكندرية، ص. 103.
- ⁴ - فيليب كوتلر، جاري ارمسترونج، أساسيات التسويق، تعريب سرور علي إبراهيم سرور، دار المريخ للنشر : المملكة العربية السعودية، 2007، ص. 236.
- ⁵ - صالح حناوي، محمد فريد الصحن، نادية أبو الوفا عارف، نبيلة عباس، مرجع سابق، ص. 103.
- ⁶ - ثابت عبد الرحمان إدريس، جمال الدين محمد المرسي، المنشآت التسويقية (إدارة منافذ التوزيع، مدخل وفي تحليلي)، الدار الجامعية : الإسكندرية، 2007، ص. 172.
- ⁷ - أحمد عبد العزيز حسن، استراتيجيات التسويق في القرن الحادي والعشرين، دار قباء للنشر والتوزيع، القاهرة، 2001، ص. 154.
- ⁸ - تيسير العجارمة، محمد الطائي، نظام المعلومات التسويقي، الطبعة الأولى، دار الحامد، للنشر والتوزيع : عمان، 2002، ص. 111.
- ⁹ - GMS: LES GRANDS MOULINS DU SUD

علاقة الواردات ببعض المتغيرات الاقتصادية العالمية 1970-2010 (دراسة قياسية لحالة الجزائر)

تومي صالح * : أستاذ التعليم العالي
جامعة الجزائر "3"
جمعة رضوان ** : طالب الدكتوراه:
أستاذ مساعد قسم "أ" بجامعة المدية

ملخص : هدفت الدراسة إلى إيجاد العلاقة بين الواردات من السلع والخدمات في الجزائر وأسعار النفط العالمية ومعدل التضخم لدول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD)، باستخدام منهجية التكامل المشترك ودوال الاستجابة المبنية على نموذج تصحيح منجهات الخطأ، حيث دل اختبار التكامل المشترك على وجود علاقة توازنية طويلة الأجل بين الواردات الجزائرية وأسعار النفط العالمية ومعدل التضخم لدول (OECD)، ودلت دوال الاستجابة على أن الواردات الجزائرية جد حساسة لمعدلات التضخم لدى دول (OECD) وأسعار النفط العالمية، ما يعني أن التنمية الاقتصادية في الجزائر تكون مرهونة باستقرار هذين العاملين، كما أن أسعار النفط العالمية هي جد حساسة لتضخم دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية.

الكلمات المفتاح : تنمية، واردات، تكامل مشترك، سببية.

تمهيد : عرف الاقتصاد العالمي تغيرات كبيرة وملحوظة منذ مطلع سنوات التسعينيات، لا سيما فيما يتعلق بالمبادلات التجارية في ظل التكتلات الاقتصادية الإقليمية ودور المنظمة العالمية للتجارة في تحقيق انفتاح اقتصادي أوسع. فالتقارير والإحصاءات تشير إلى أن حجم المبادلات الدولية تضاعف بحوالي 44 مرة من سنة 1967 إلى سنة 2007، هذا ما يوحى لنا بأن حدوث أي أزمة اقتصادية وفي أي منطقة من العالم تؤثر على باقي اقتصادات الدول وفي مقدمتها الدول النامية. يضاف إلى هذا أن النمو الاقتصادي العالمي يعتمد على النفط كمصدر رئيسي بسبب الخصائص التي تميزه عن باقي مصادر الطاقة الأخرى، وأثبتت التجارب أن العلاقة بين النمو الاقتصادي، خاصة في الدول المتقدمة، وأسعار النفط تكون طردية، لكن ونظرا للآزمات التي يعرفها الاقتصاد العالمي فإنها تجعل أسعار النفط غير مستقرة، ما يؤثر على الدول التي تعتمد على النفط كمصدر رئيسي في تكوين الناتج.

كما هو معلوم فالالاقتصاد الجزائري يتميز بالهشاشة نتيجة اعتماده على النفط كمصدر رئيسي في تكوين الناتج، لذا شهدت الجزائر تجربة انمائية كبيرة خلال سنوات السبعينيات من أجل النهوض باقتصادها إلا أنها باءت بالفشل، وفي الوقت الراهن تخوض الجزائر محاولة ثانية عن طريق اعتمادها على تنمية شاملة ومستدامة، لكن من جهة المعطيات تغيرت مقارنة بسنوات السبعينيات، ومن جهة أخرى يشهد الاقتصاد العالمي في الوقت الراهن أزمة خانقة من الممكن أن تؤثر على أسعار النفط، فحسب اعتقادنا فإن الاعتماد المفرط للجزائر على الواردات من السلع والخدمات الأجنبية يمكن أن يؤثر على عمليات التنمية خاصة على بعض القطاعات الرئيسية، وعلى هذا الأساس ارتأينا أن تكون الإشكالية كالتالي :

ما هي درجة الحساسية بين الواردات الجزائرية والتغيرات في الاقتصاد العالمي ؟

و للإجابة على هذه الإشكالية تمثلت خطوات الدراسة في :

1- التنمية الاقتصادية ومصادر التمويل الأجنبية؛

2- أسباب اختلال التوازن الخارجي؛

3- الدراسة القياسية.

1- التنمية الاقتصادية ومصادر التمويل الأجنبية

حسب فرانسوا بيرو François Perrous التنمية هي مجموعة التوليفات للتغيرات الذهنية والاجتماعية للمجتمع الذي يرغب في تأهيل وتنمية قدراته الذاتية لإنتاجه الوطني .

التنمية حسب هذا التعريف تتمثل في مجموع التغيرات المؤسساتية (تأهيل اليد العاملة وتنظيم الإنتاج)، والتغيرات الاجتماعية المتمثلة في التحول الحضري، الصناعي، والتعليم... الخ، بهدف تفعيل النظام الإنتاجي للمجتمع وتلبية الحاجات الإنسانية. بمعنى آخر التنمية تضمن زيادة مستمرة في الإنتاج والتي تكون مرفقة بتحسين المستوى الصحي، التعليمي وتحقيق العدالة الاجتماعية بين أفراد المجتمع.

التنمية هي عملية معقدة ومركبة تحتاج لتراكم رؤوس الأموال لإنجاحها، غير أن أغلبية الدول النامية من بينها الجزائر تجد نفسها أمام عائق حقيقي نتيجة نقص تراكم رؤوس الأموال بسبب ضعف الادخار خاصة المحلية، وللتوضيح نستعين بمتطابقة الدخل الوطني :

* toumi52@voila.fr

** redhouaneeconometrie@gmail.com

$$Y = C + I + G + X - M \dots\dots\dots (1)$$

Y : الناتج الوطني، C : الاستهلاك الوطني، I : الاستثمار، G : الإنفاق الحكومي، X : الصادرات، M : الواردات.

$$Y_d = Y - TA \dots\dots\dots (2)$$

نفرس أن

$$Y_d = C + S \dots\dots\dots (3)$$

حيث :

Y_d : الدخل المتاح، TA : الضرائب

وينتج :

$$I = S - (X - M) + (TA - G) \dots\dots\dots (4)$$

تبين العلاقة (4) أن الاستثمار في الدولة يتحدد بقدرتها على الادخار المحلي الخاص (S) وعلى ميزانية الحكومة ($TA - G$)، وتدفق رؤوس الأموال الأجنبية التي تؤدي في الغالب إلى تحقيق عجز في ميزان المدفوعات. إذا يتم تمويل التنمية عن طريق التمويل المحلي المتمثل في مدخرات العائلات ورجال الأعمال ومدخرات القطاع الحكومي. لكن تقديرات الأمم المتحدة أشارت إلى أن معدلات الادخار للعديد من الدول النامية لا تتجاوز 10% من نواتجها الوطنية، وعلى هذا الأساس أصبح التمويل الأجنبي في الوقت الراهن من أهم مصادر التمويل للدول النامية الذي ينقسم إلى نوعين : قروض خارجية واستثمارات أجنبية.

1-1- القروض الخارجية : تنقسم القروض الخارجية إلى قروض عامة التي تعدها الدولة في الخارج مع أشخاص طبيعيين أو معنويين أو حكومات أو هيئات دولية مثل البنك الدولي، أو هيئات إقليمية مثل بنك التنمية الإفريقي. وقروض خاصة التي يعدها الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين في الدولة مع أشخاص طبيعيين أو معنويين أو هيئات دولية وإقليمية.

لكن هذا النوع من مصادر التمويل الأجنبية زاد من تفاقم وضعية العديد من الدول النامية، نتيجة ارتفاع مديونيتها الخارجية خاصة خلال سنوات الثمانينيات، بسبب انخفاض أسعار النفط، وارتفاع التضخم، وتباطؤ معدل نمو التجارة.

2-1- الاستثمارات الأجنبية : تنقسم بدورها الاستثمارات الأجنبية إلى : استثمارات أجنبية مباشرة وغير مباشرة؛ فالاستثمارات الأجنبية المباشرة هي عبارة عن المشروعات التي يقيمها المستثمر الأجنبي سواء كان فردا أو حكومة، ويديرها إما لكونه صاحب المشروع أو لإشراكه في رأس المال. وتعتبر الشركات المتعددة الجنسيات هي المحتكرة لهذا النوع من الاستثمارات بنسبة 80% من إجمالي الاستثمارات.

وفقا لتقرير مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (انكتاد) أن جملة تدفقات الاستثمارات العالمية المباشرة عام 2004 بلغت 612 مليار دولار، كان نصيب الاتحاد الأوروبي منها 116.5 مليار ونصيب الولايات المتحدة 121 مليار. وارتفعت التدفقات المالية إلى الدول النامية ككل عام 2004 إلى مستوى قياسي بلغ 655 مليار دولار بزيادة 48% عن عام 2003².

وفي السنوات الأخيرة زاد اهتمام الدول النامية بالاستثمارات الأجنبية المباشرة، حيث بلغت حصتها 46.1% من إجمالي الاستثمارات الأجنبية المتدفقة عام 2008، واستطاعت بعض الدول تحقيق معدلات نمو جد مرتفعة، خاصة الصين التي تحتل الصدارة بعد الولايات المتحدة من حيث تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة التي بلغت 106 مليار دولار.

أما الاستثمارات الأجنبية غير المباشرة تتمثل في الاستثمارات الموجهة لشراء الأوراق المالية، التي تصدرها الهيئات العامة أو الخاصة في الدولة، على أن يكون للأجنبي الحق في إدارة المشروع، لكن هذا النوع من الاستثمارات تراجع نوعا ما منذ بداية سنوات الثمانينيات، نظرا لعدم استقرار أسعار الصرف الخارجي.

2- أسباب اختلال التوازن الخارجي : يمكن لبعض الدول أن تحقق فائضا في الميزان التجاري الذي ينعكس إيجابا على ميزان المدفوعات، لذا يمكن القول بأن التوازن الخارجي للدولة يلعب دورا فعالا في إنجاح عمليات التنمية كما هو الحال عند الدول المصدرة للنفط، غير أنه توجد عوامل تعمل على تحقيق غير ذلك.

1-2- تغير المستوى العام للأسعار : إذا كانت الأسعار المحلية للدولة مرتفعة فإن طلبها الداخلي والخارجي على سلعها ينخفض، لأن الأسعار تعتبر من وجهة نظر المستهلك المحلي والأجنبي مرتفعة، مما يعمل هذا على تقليص الصادرات المحلية وارتفاع قيمة الواردات من السلع والخدمات الأجنبية نحو الداخل، هذا بدوره يسمح لميزان المدفوعات أن يحقق عجزا، والعكس صحيح.

2-2- تغير سعر الصرف الأجنبي : إذا تم تقييم سعر الصرف الأجنبي بأعلى من قيمته (overvaluation)، بمعنى آخر إذا كان أعلى من المستوى الذي يتفق مع الأسعار السائدة في الداخل، يمكن لهذا أن يحدث عجزا في ميزان المدفوعات، لأنه في نظر المستهلك المحلي تعتبر السلع المستوردة أرخص من السلع المحلية، والمستهلك الأجنبي ينظر للسلع

المصدرة من بلده على أنها هي الأرخص كذلك. أما إذا قدر سعر الصرف الأجنبي بأقل من قيمته (undervaluation) تصبح السلع المستوردة في نظر المستهلك المحلي مرتفعة الأسعار.

2-3- تغيير مستوى الدخل : إن ارتفاع مستويات الدخل للدول يدفعها إلى رفع نفقاتها من السلع والخدمات الأجنبية، لاسيما الدول التي ترغب في تنمية اقتصادها بتكثيف وارداتها من المواد الأولية والتجهيزات الصناعية، لكن هذا يمكن أن يترتب عنه عجز في ميزان المدفوعات خلال السنوات التي تعقب ارتفاع دخلها، خصوصا إذا كانت وارداتها مرنة جدا للدخل وأكبر من الزيادة في صادراتها.

من الشكل (01) الذي يوضح تطورات معدلات نمو الناتج الداخلي الخام والواردات من السلع والخدمات في الجزائر خلال الفترة 1980-2009، نلاحظ أنه في بداية سنوات الثمانينيات سجلت أسعار النفط مستويات عالية أدت إلى ارتفاع حجم الناتج في الجزائر ما سمح بدوره للواردات من السلع والخدمات بالارتفاع، أما خلال الفترة 1986-1988 سجل معدل نمو الواردات الحقيقية انخفاضا كبيرا نتيجة انخفاض معدل نمو الناتج تزامنا مع الانخفاض الشديد لأسعار النفط، لكن مع بداية القرن الواحد والعشرين نلاحظ من الشكل أن معدل نمو الواردات سجل ارتفاعا لم يسبق له من قبل والمتزامن كذلك مع ارتفاع معدل نمو الناتج وأسعار النفط.

3- الدراسة القياسية

نستخدم في هذه الدراسة نموذج الانحدار الذاتي Vector Auto Regression (VAR) ونموذج تصحيح الأخطاء (ECM)، اعتمادا في ذلك على اختبار جوهانسن للتكامل المشترك، واختبار السببية وتحليل دالة الاستجابة. واستخدمنا في ذلك المعطيات الآتية :

m : تطور نسبة حجم الواردات الحقيقية من الناتج الداخلي الخام للجزائر ($m = \frac{M}{GDP} * 100$) خلال الفترة 1970-2010، ومصدر المعطيات هو البنك الدولي 2012.

INFDO : معدل التضخم في دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD)، وهو يمثل مكش الناتج الداخلي الخام السنوي (inflation GDP deflator) خلال الفترة 1970-2010، ومصدر المعطيات البنك الدولي 2012.

PP : أسعار النفط العالمية بالدولار الأمريكي (سنة الأساس 2011) خلال الفترة 1970-2010، ومصدر المعطيات : BP statistical review of world energy - june 2012.

3-1- اختبار جذر الوحدة (Unit Root Test) : لقد بينت بعض الدراسات أن كثيرا من السلاسل تكون غير مستقرة لاحتوائها على جذر الوحدة، مثل دراسة (Stock and Watson) التي أثبتت أنه في ظل افتراض استقرار السلاسل الزمنية في النماذج القياسية، يمكن الحصول على نتائج إحصائية جيدة خاصة فيما يتعلق بمعامل التحديد ومعنوية المعلمات، إلا أنه بوجود مشكلة الارتباط الذاتي تكون هذه النتائج مزيفة. وتوجد عدة اختبارات للكشف عن جذر الوحدة، إلا أن اختبار ديكي فولر المدعم (DFA) يعتبر من أهم الاختبارات المستخدمة للكشف عن استقرارية السلاسل الزمنية وتحديد درجة تكاملها. والجدول (01) يبين نتائج اختبار ديكي فولر المدعم، حيث يتضح لنا أن كل المتغيرات غير مستقرة (nonstationarity) عند مستواها الأول (level)، فنلاحظ أن كل القيم المحسوبة هي أكبر من القيم المجدولة عند مستوى معنوية 1%، 5%، و 10%، لكنها مستقرة عند الفرق الأول (first difference) وعند كل مستويات المعنوية. ونشير أنه من أجل تحديد عدد التأخيرات اعتمدنا على معيار Schwartz.

3-2- اختبار جوهانسن للتكامل المشترك (Cointegration test) : اقترح (Engle - Granger 1987) اختبارا للكشف عن وجود توازن طويل الأجل بين المتغيرات غير المستقرة في مستواها الأول، لكن بشرط أن تكون المتغيرات مستقرة من نفس الدرجة. فهذه الطريقة ذات المرحلتين تسمح بتقدير المعادلة بطريقة (OLS) والتي تسمى انحدار التكامل المشترك.

$$Y_t = A + BX_t + \varepsilon_t \dots \dots \dots (5)$$

ثم نختبر بعد ذلك استقرارية بواقي التقدير ε_t باستخدام اختبار ديكي فولر المركب (المدعم)، فإذا كانت هذه الأخيرة مستقرة، بمعنى أنها متكاملة من الدرجة صفر $I(0)$ عندئذ نقول أنه يوجد تكامل مشترك بين X_t و Y_t .

لكن طريقة جوهانسن (Johansen 1988) تعد أفضل من طريقة (Engle - Granger) عندما تكون عدد المتغيرات أكثر من اثنين، لذا اقترح جوهانسن اختبارا مدعما على مرحلتين :

المرحلة الأولى : نقدر الانحدارين

$$\Delta Y_t = \hat{A}_0 + \hat{A}_1 \Delta Y_{t-1} + \hat{A}_2 \Delta Y_{t-2} + \dots + \hat{A}_p \Delta Y_{t-p} + \mu_t \dots \dots \dots (6)$$

$$Y_t = \hat{A}_0 + \hat{A}_1 \Delta Y_{t-1} + \hat{A}_2 \Delta Y_{t-2} + \dots + \hat{A}_p \Delta Y_{t-p} + v_t \dots \dots \dots (7)$$

حيث : $Y_t' = [y_{1t}, y_{2t}, \dots, y_{kt}]$ مع Y_t' هو متقول الشعاع Y_t .

المرحلة الثانية : نحسب المصفوفات الأربع للتباين والتباين المشترك $\Sigma_{\mu\mu}$ و Σ_{vv} كما يلي :

$$\begin{aligned}\hat{\Sigma}_{\mu\mu} &= \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n \mu_t \mu_t' & \hat{\Sigma}_{vv} &= \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n v_t v_t' \\ \hat{\Sigma}_{\mu v} &= \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n \mu_t v_t' & \hat{\Sigma}_{v\mu} &= \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n v_t \mu_t'\end{aligned}$$

ثم نحسب قيمة المصفوفة M ذات البعد (k,k) :

$$M = \hat{\Sigma}_{vv}^{-1} \hat{\Sigma}_{v\mu} \hat{\Sigma}_{\mu\mu}^{-1} \hat{\Sigma}_{\mu v}$$

أخيرا نحسب أثر λ_i :

$$\lambda_{traces} = -n \sum_{i=r+1}^k \ln(1 - \lambda_i)$$

λ_i : قيم المصفوفة M ، n : عدد المشاهدات، k : عدد المتغيرات، r : رتبة المصفوفة

فهذه الإحصائية تتبع قانون احتمال χ^2 اعتمادا على محاكاة (Johansen and Juselius)

فإذا كانت رتبة المصفوفة Π بين 1 و $k-1$ فإنه يوجد r عدد متجهات التكامل المشترك، وإذا كانت رتبة المصفوفة Π تساوي الصفر تدل على عدم وجود لمتجهات التكامل المشترك، أما إذا كانت رتبة Π تساوي k فإن مشكلة التكامل المشترك غير مطروحة.

والجدول (02) يبين نتائج اختبار الأثر (λ_{traces}) للكشف عن وجود علاقة توازنية طويلة الأجل بين المتغيرات، حيث نلاحظ أنه لا يمكن قبول فرضية العدم ($r = 0$) عند مستوى معنوية 1% كما هو موضح في السطر الأول من الجدول، لكن نقبل فرضية العدم ($r = 1$) التي تدل على أن رتبة المصفوفة تساوي الواحد، هذا بدوره يدل على وجود معادلة واحدة للتكامل المشترك (وجود متجه واحد لتصحيح الأخطاء)، وعلى هذا الأساس السلاسل الزمنية موضع الدراسة تشكل فيما بينها علاقة توازنية في الأجل الطويل، لكن بوجود متجهات تصحيح الخطأ. بما أن كل متغيرات نموذج الانحدار الذاتي (VAR) متكاملة تكاملا مشتركا ورتبة المصفوفة تساوي $(k-1)$ ، يمكن الآن كتابة نموذج الانحدار الذاتي المتضمن لمتجهات تصحيح الخطأ التي تضمن أن الأخطاء لن تتوسع في الأجل الطويل، ونشير إلى أن متجهات تصحيح الخطأ تتضمن الثابت (c).

فمن النموذج الآتي نلاحظ من المعادلة أو العلاقة رقم (8) من الطرف الأيسر الممثل لقيم تصحيح الأخطاء أن العلاقة عكسية بين نسبة حجم الواردات من الناتج (m) وأسعار النفط العالمية (PP)، فإذا ارتفعت هذه الأخيرة بواحد دولار أمريكي تنخفض نسبة الواردات من الناتج بنسبة 0.01%، وهذا لا يوافق المنطق الاقتصادي، أما العلاقة بين نسبة الواردات من الناتج (m) ومعدل التضخم (INFDO) في دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية، فإذا ارتفع هذا الأخير بنسبة 1% يسمح بارتفاع نسبة الواردات من الناتج بنسبة 1.27%، وهذا يتوافق مع المنطق الاقتصادي، إضافة إلى هذا نلاحظ أن معلمة (INFDO) معنوية، لكن هذا النموذج يعاني من مشكلة الارتباط الذاتي.

أما العلاقة بين متغيرات الفرق من الدرجة الأولى وفرق نسبة الواردات من الناتج $D(m)$ أصبحت طردية، أين نلاحظ في الطرف الأيمن أن أي ارتفاع في أسعار النفط العالمية ($D(PP(-1))$) والتضخم ($D(INFDO(-1))$) تؤدي إلى ارتفاع في نسبة الواردات من الناتج ($D(m)$)، هذا ما يتوافق مع المنطق الاقتصادي الذي هو ناتج عن وجود متجه تصحيح الخطأ $ecm_{(-1)} = -0.55$ حيث نلاحظ أن هذا الأخير سلبي ومعنوي في نفس الوقت، مما يعني أن حدوث أي صدمة عشوائية في نسبة الواردات من الناتج (m) يمكن أن تظل بالتوازن في الأجل الطويل، غير أنه بوجود متجه تصحيح الخطأ تضمن أن هذا الخطأ سوف يزول، لذا $ecm_{(-1)}$ له دور فعال في تحقيق التوازن في الأجل الطويل بضمان عدم توسع الأخطاء.

$$D(m) = -0.55*[m(-1) + 0.01*PP(-1) - 1.27*INFDO(-1) - 19.17] + \dots (8)$$

(3.49) (0.65) (9.65) (17.13)

0.18*D(m(-1)) + 0.04*D(PP(-1)) + 0.26*D(INFDO(-1)) (8)

(1.20) (1.15) (0.64)

$$D(PP) = 2.99*[m(-1) + 0.01*PP(-1) - 1.27*INFDO(-1) - 19.17] - \dots (9)$$

(4.21) (0.65) (9.65) (17.13)

0.48*D(m(-1)) - 0.46*D(PP(-1)) + 6.50*D(INFDO(-1)) (9)

(0.72) (2.73) (3.53)

$$D(INFDO) = 0.05*[m(-1) + 0.01*PP(-1) - 1.27*INFDO(-1) - 19.17] - \dots (10)$$

(0.61) (0.65) (9.65) (17.13)

0.005*D(m(-1)) - 0.003*D(PP(-1)) + 0.27*D(INFDO(-1)) (10)

(0.05) (0.15) (1.16)

ملاحظة : القيم الموجودة بين قوسين تمثل t-student.

3-3- اختبار السببية (Granger causality Test): في هذا الاختبار يمكن تحديد العلاقة بين متغيرين، أين نتمكن من معرفة أن المتغيرين يسببان بعضهما البعض (علاقة تبادلية) أو أحادية (من جانب واحد)، أو عدم وجود علاقة سببية بينهما، لذا فالاختبار يوضح مثلا أن (X) يسبب أو يؤثر في (Y) إذا كان التأخير الزمني للمتغير (X) له تنبؤ أفضل من تنبؤ التأخير الزمني للمتغير (Y) نفسه، وهذا بالاعتماد على اختبار فيشر.

$$Y_t = \hat{\alpha}_0 + \hat{\alpha}_1 Y_{t-1} + \hat{\alpha}_2 X_{t-1} + e_{1t} \dots (11)$$

إذا كان لدينا :

نقدر هذا النموذج بطريقة (OLS) ونحسب البواقي (SCRU)

$$Y_t = \hat{b}_0 + \hat{b}_1 Y_{t-1} + e_{2t} \dots (12)$$

ثم نقدر النموذج الثاني :

ونحسب كذلك بواقي هذا النموذج المقدر (SCRR)

وأخيرا نحسب إحصائية (Fisher) التي تكون موزعة توزيعا طبيعيا بدرجة حرية (n-k,m).

$$F_c^* = \frac{(SCRR - SCR) / c}{SCR(n - k - 1)}$$

فإذا كانت القيمة المحسوبة F_c^* أكبر من القيمة المجدولة نقول أن (X) يسبب (Y).

يبين الجدول (03) نتائج اختبار السببية بين نسبة الواردات من الناتج (m) ومعدل التضخم في دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (INFDO) وأسعار النفط العالمية (PP)، حيث تشير النتائج المتحصل عليها إلى وجود علاقة أحادية بين نسبة الواردات من الناتج وأسعار النفط العالمية (m) تسبب (PP) وكذلك التضخم في دول المنظمة (INFDO) يتسبب أو يفسر الواردات والعكس غير صحيح، وفي الأخير نلاحظ كذلك أن أسعار النفط العالمية هي وحدها التي تتسبب في معدل التضخم لدى دول المنظمة.

4-3- نتائج تحليل دوال الاستجابة Impulse Reponse Function :

3-4-1- صدمة الواردات m : نلاحظ من الشكل رقم (02) ومن الجانب الأيسر أن حدوث صدمة إيجابية في نسبة الواردات من الناتج الداخلي الخام (m) تساوي 2.50 تؤثر سلبا في تطوراتها الخاصة، فهذا يفسر على أن أي ارتفاع في نسبة الواردات من الناتج في الجزائر ترفع من نسبة التضخم في دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية نتيجة ارتفاع الطلب الخارجي على سلعها، بالتالي هذا ما ينعكس سلبا على الواردات الجزائرية بسبب ارتفاع أسعار السلع والخدمات في دول المنظمة.

إن حدوث صدمة إيجابية في نسبة الواردات من الناتج في الجزائر تؤثر إيجابا على أسعار النفط العالمية (PP) خلال الفترة (1-4)، مما يمكن تفسير هذا على أن حدوث صدمة عشوائية للواردات الجزائرية تعمل كما قلنا على رفع معدلات التضخم في دول منظمة التعاون والتنمية، هذا بدوره يشجع أسعار النفط بالارتفاع في الفترة القصيرة فقط، لذ فهذه

النتيجة تعكس من جهة أن نسبة الواردات من الناتج للجزائر (m) تفسر أسعار النفط العالمية (PP) في الأجل القصير بشكل أفضل في الأجل الطويل، ومن جهة أخرى يؤكد ذلك على النتيجة المتحصل عليها في اختبار السببية (m) يسبب (PP).

إن حدوث صدمة ايجابية في نسبة الواردات من الناتج في الجزائر تفسر بالآثار الايجابية لمعدلات التضخم (INFDO) لدول المنظمة خلال الفترة (3-1) ثم لتعرف نوع من الاستقرار، هذا ما يوضحه دائما الشكل (02) من الطرف الأيسر، مما يعني كذلك أن الواردات الجزائرية تؤثر في معدلات التضخم لدول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية في الأجل القصير بشكل أفضل في الأجل الطويل.

3-4-2- صدمة أسعار النفط العالمية (PP) : نلاحظ كذلك من الشكل (02) السابق ومن الجانب الأوسط أن حدوث صدمة ايجابية تساوي تقريبا 12 في أسعار النفط العالمية (pp) تؤثر سلبا في تطوراتها الخاصة خلال الفترتين (2-1) و (5-4)، وسلبيا خلال الفترتين (3-2) و (10-5). وحدثت صدمة ايجابية في أسعار النفط العالمية تترجم بالآثار الايجابية على معدلات التضخم خلال الفترة (2-1)، مما يعني أن أي ارتفاع غير متوقع في أسعار النفط العالمية يشجع الجزائر على رفع قيمة أو نسبة وارداتها للسلع والخدمات من الناتج (m) من منطقة دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية نتيجة ارتفاع الدخل، هذا ما يسمح بارتفاع معدلات التضخم (INFDO) لدى دول المنظمة، وبارتفاع هذا الأخير تضغط على الواردات الجزائرية بمعاودة الانخفاض.

إن حدوث صدمة ايجابية في أسعار النفط العالمية تترجم بالآثار الايجابية على حجم الواردات الجزائرية، حيث نلاحظ دائما من الشكل (02) السابق من الجانب الأوسط أن منحني (m) يعرف ارتفاعا مستمرا خاصة خلال الفترة (1-5) نتيجة حدوث صدمة في أسعار النفط العالمية (PP)، بالتالي يمكن القول أن أسعار النفط لها تأثير قوي على الواردات الجزائرية، وتفسرها في الأجلين القصير والطويل.

3-4-3. صدمة التضخم (INFDO) : من الشكل (02) ومن الجانب الأيمن نلاحظ أن حدوث صدمة ايجابية في التضخم (INFDO) تساوي حوالي 1.3 تترجم بالآثار الايجابية في تطوراتها الخاصة خلال الفترة (2-1) ثم لتعرف نوعا من الاستقرار. وإن حدوث صدمة ايجابية في معدل التضخم لدول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية تفسر كذلك بالآثار الايجابية على الواردات الجزائرية (m) خلال الفترة (2-1)، هذا ما يمكن تفسيره أن أي ارتفاع غير متوقع لمعدلات التضخم تسمح بارتفاع أسعار النفط العالمية (PP)، الأمر الذي يمكن الجزائر من رفع قيمة ناتجها الداخلي، وهذا بدوره يعمل على رفع قيمة وارداتها من السلع والخدمات في الأجل القصير. وهذه النتيجة تعني من جهة أن تضخم دول المنظمة يفسر الواردات الجزائرية في الأجلين القصير والطويل، ومن جهة أخرى هذه النتيجة تدعم النتيجة المتحصل عليها في اختبار السببية والتي دلت على أن التضخم (INFDO) يؤثر أو يتسبب في الواردات للجزائر. أخيرا نلاحظ من الشكل (02) من الجانب الأيمن أن حدوث صدمة ايجابية في معدل التضخم لدول المنظمة تفسر بالآثار الايجابية على أسعار النفط العالمية (PP) خلال كل الفترات التنبؤية، ما يدل كذلك على أن التضخم في الدول الكبرى يؤثر على أسعار النفط خلال الأجلين القصير والطويل.

الخلاصة : يمكن تلخيص أهم الاستنتاجات في النقاط الآتية :

أ. أسعار النفط العالمية هي جد حساسة للتغيرات في معدلات التضخم لدى الدول المتقدمة، فمن جهة عند ارتفاع هذه الأخيرة تضغط على الدول المنتجة للنفط على رأسها الجزائر برفع أسعار النفط لمواكبة التطورات الحاصلة، ومن جهة أخرى الدول المتقدمة خاصة دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية تكون مجبرة على رفع نواتجها الوطنية لتخفيض معدلات التضخم، هذا ما يستلزم منها زيادة طلبها على النفط التي تسمح لأسعار النفط بالارتفاع، والعكس صحيح.

ب. تتأثر الواردات الجزائرية بالتغيرات التي تحصل في اقتصاديات الدول خاصة المتقدمة منها، ما يدل على أن الاقتصاد الجزائري يعاني من التبعية المفرطة التي تؤثر بلا شك على مختلف القطاعات المكونة للاقتصاد الجزائري، خاصة قطاعي الفلاحة والصناعة. فعند حدوث انخفاض في مستويات الأسعار لدى دول منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية نتيجة ارتفاع الناتج الوطني، يشجع هذا الجزائر على رفع وارداتها من السلع الأجنبية بسبب ارتفاع معدل التضخم بها وارتفاع أسعار النفط العالمية.

ج. حدوث أي أزمة أو صدمة في اقتصاديات الدول خاصة المتقدمة تؤثر مباشرة على الاقتصاد الجزائري ولفترة طويلة، مما يدل على أن الواردات الجزائرية حساسة للتضخم في الدول المتقدمة.

د. استقرار الاقتصاد الجزائري مرهون باستقرار أسعار النفط العالمية واستقرار اقتصاديات الدول المتقدمة، فحدث أي صدمة أو أزمة في أسعار النفط أو اقتصاديات الدول المتقدمة تؤثر على قطاع المنتجات الصناعية في الجزائر، وهذا بدوره يؤثر بلا شك على القطاع الفلاحي، باعتبارهما قطاعين مكملين لبعضهما البعض.

ملحق الجداول والأشكال البيانية

الجدول (1) : نتائج اختبار ديكي فولر المدعم

المتغيرات				المستوى الأول				الفرق الأول			
التأخير	(ts+c)*	c	لا شيء	التأخير	(ts+c)*	c	لا شيء	التأخير	(ts+c)*	c	لا شيء
<i>m</i>	P=0	-2.70	-	P=1	-5.23	-5.26	-5.33				
INFDO	P=0	-1.89	-0.19	P=0	-6.74	-6.84	-				
PP	P=0	-3.10	-	P=0	-5.00	-5.02	-				
القيم الدرجة %1 %5 %10		-4.20 -3.52 -3.19	-3.60 -2.93 -2.60								

* c تمثل الثابت، و ts: تمثل الاتجاه العام

المصدر : مُعد بالاعتماد على نتائج البرنامج Eviews

الجدول (2) : اختبار جوهانسن للتكامل المشترك

الفرض	Eigenvalue	<i>Atrace</i>	القيم الدرجة عند مستوى معنوية 5%	القيم الدرجة عند مستوى معنوية 1%
*r=0	0.488028	35.83128	34.91	41.07
r ≤ 1	0.173204	9.721329	19.96	24.60
r ≤ 2	0.057357	2.303650	9.24	12.97

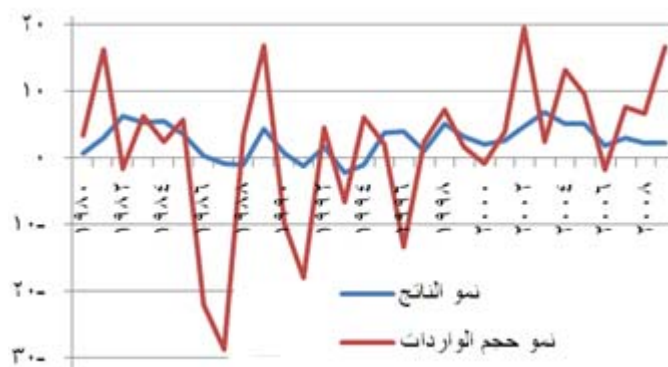
المصدر : مُعد بالاعتماد على نتائج البرنامج Eviews

الجدول (3) : نتائج اختبار السببية (التأخير p=0)

فرضية العدم	F المحسوبة	قيمة الاحتمالية	النتيجة
M ← PP	0.29	0.58	عدم وجود سببية
PP ← <i>m</i>	3.48	0.06	وجود سببية
M ← INFDO	15.16	0.00	وجود سببية
INFDO ← M	0.09	0.76	عدم وجود سببية
PP ← INFDO	0.09	0.76	عدم وجود سببية
INFDO ← PP	3.72	0.06	وجود سببية

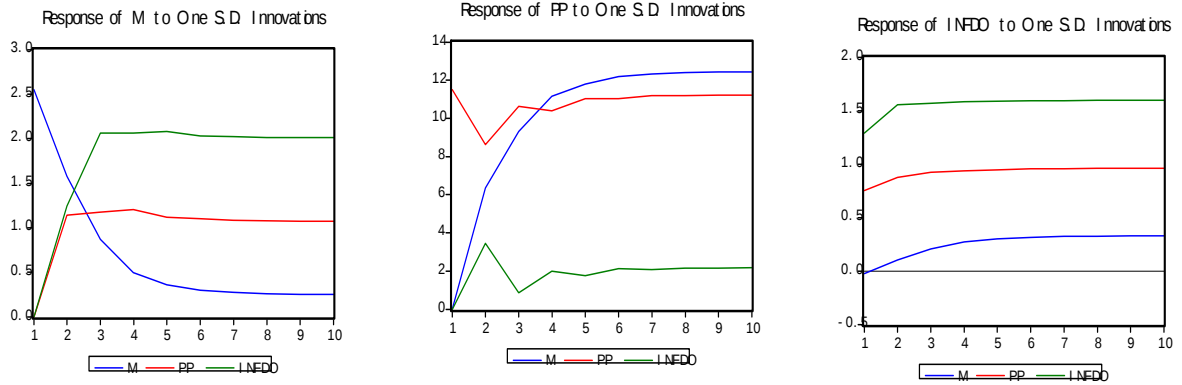
المصدر : مُعد بالاعتماد على نتائج البرنامج Eviews

الشكل (1) : تطورات معدلات نمو الناتج الداخلي الخام والواردات في الجزائر (1980-2009)



المصدر : مُعد اعتمادا على معطيات البنك الدولي 2012

الشكل (2) : تحليل صدمات المتغيرات



المصدر : مُعد بالاعتماد على نتائج البرنامج Eviews

المراجع والإحالات :

¹ - Frédéric Teulon, 2001, **croissance, crise et développement**, « 6^eed, presse universitaires de France (PUF) », p181.

² - محمد صفوت قابل، 2008، **نظريات وسياسات التنمية الاقتصادية**، « دار الوفاء، الاسكندرية »، ص191.

1 - الطيب داودي، "الإستراتيجية الذاتية لتمويل التنمية الاقتصادية"، ط1، دار الفجر للنشر والتوزيع، القاهرة، 2008، صص12-15.

2 - جواد سعد عارف، "التخطيط والتنمية الزراعية"، ط1، الراية، الأردن، 2010، ص19.

3 - عبد القادر محمد عبد القادر عطية، "اتجاهات حديثة في التنمية"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2003، صص41.

4 - عثمان أبو جرب، "الاقتصاد الدولي" دار أسامة، الأردن، 2008.

5 - محمد صالح تركي القرشي، "علم اقتصاد التنمية"، ط1، دار إثراء للنشر والتوزيع، الأردن، 2010، ص191.

6 - محمد صفوت قابل، "نظريات وسياسات التنمية الاقتصادية"، دار الوفاء، الإسكندرية، 2008، ص191.

7 - سامي عفيفي حاتم، "دراسات في الاقتصاد الدولي"، الدار المصرية اللبنانية، 1987، صص211-215.

8 - Bouzidi Abd el Madjid, « les années 90 de l'économie Algérienne », ENAG-Alger, 1999, pp55-60.

9 - Frédéric Teulon, , « croissance, crise et développement », 6^eed, presse universitaires de Franc (PUF) , 2001, p181.

10 - G. S. Maddala, «Introduction to econometrics», second edition, Macmillan company- USA, 1992, pp578-600.

11 - Jack Johnston and John Dinardo, «econometric methods», fourth edition, McGraw-Hill-USA, pp266-270.

12 - Regis Bourbonnais, , « économétrie», 5^eed, Dunod, Paris – France, 2003, pp277- 2294.

تقويم أثر إنضمام المملكة العربية السعودية لاتفاقية GATS على سوق التأمين السعودي

د/ أسامة ربيع أمين سليمان*
أستاذ مساعد بقسم الرياضيات
كلية العلوم والدراسات الإنسانية
جامعة سلمان بن عبد العزيز – المملكة العربية السعودية

ملخص : تهدف الدراسة الحالية لرصد وتحليل أثر قرار إنضمام المملكة العربية السعودية لمنظمة التجارة العالمية، وفتح الباب أمام الإستثمار الأجنبي في سوق التأمين السعودي، تنفيذًا للاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات، والتي تعرف باتفاقية الجاتس GATS. وقد أظهرت النتائج العديد من الآثار الإيجابية لهذا القرار، تمثلت في : زيادة درجة كثافة وتغلغل التأمين، تحسن مستوى أداء الخدمة، مجابهة جزء كبير من فائض الطلب على الخدمات التأمينية، تحسن كل من درجة الخطورة في محفظة الإكتتابات والملاءة المالية والطاقة الاحتفاظية لسوق التأمين، ثم توفير المزيد من فرص العمل، وأخيرًا، إستفادة سوق التأمين السعودي من خلال إكتساب المزيد من الخبرات الإدارية والتكنولوجية الحديثة.

الكلمات المفتاح : إتفاقية الجاتس، كثافة التأمين، تغلغل التأمين، حد الاحتفاظ، الملاءة المالية، الإتفاقية العامة للتجارة في الخدمات، منظمة التجارة العالمية.

تمهيد : تم التوقيع، في 30 أكتوبر 1947، على معاهدة متعددة الأطراف تتضمن حقوقًا والتزامات متبادلة بين عدد من الدول وصل عددها إلى 23 دولة، وعرفت هذه الاتفاقية باسم " الاتفاقية العامة للتعريفات الجمركية والتجارة " (الجات). وقد كان الهدف الأساسي من هذه الاتفاقية تحقيق أكبر قدر ممكن من حرية التجارة الدولية، وفي سبيل تحقيق هذا الهدف أجريت سلسلة من المفاوضات المتعاقبة بغرض توسيع نطاق المشاركة بلغ عدد هذه المفاوضات ثمانية، كان آخرها جولة أوروغواي وفيها تم وضع إطار تفاوضي متعدد الأطراف للتجارة في الخدمات، وهو ما يعرف بالاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات GATS، حيث أصبحت التجارة الدولية في الخدمات تخضع لنفس قواعد ومبادئ الجات فيما يتعلق بفتح الأسواق المحلية أمام موردي الخدمات الأجانب.

وبصفة عامة، كانت فكرة إدخال قطاع الخدمات ضمن اتفاقية التجارة أمراً مثيراً للجدل والخلاف الكبير بين الأعضاء، خاصة من جانب الدول النامية، على اعتقاد أن هذا من شأنه أن يقلص من دور الحكومة في تحقيق أهداف السياسة العامة، وغيرها من التخوفات الأخرى. وما زال هذا الخلاف قائماً حتى الآن بين وجهات النظر المؤيدة والمعارضة فيما يتعلق بالنتائج أو الآثار المترتبة على تحرير قطاع الخدمات.

الجزء الباقي من الدراسة، سوف يتم تنظيمه، كما يلي :

1. الإطار المنهجي للدراسة؛
2. إتفاقية الجاتس GATS (المفهوم – الأهداف)؛
3. آليات تحرير التجارة في الخدمات التأمينية في ظل إتفاقية الجاتس؛
4. نتائج الدراسة التطبيقية.

1 – الإطار المنهجي للدراسة

1.1 مشكلة البحث : تتمثل مشكلة البحث في الإجابة على السؤال التالي : ما هي المحصلة النهائية للمكاسب والأضرار التي لحقت بسوق التأمين السعودي، بعد قرار تحرير خدمات التأمين والسماح لشركات التأمين الأجنبية بالسوق المحلي ؟

2.1 فروض البحث : لا توجد فروق إحصائية ذات دلالة معنوية في درجة انتشار (أو تغلغل) التأمين في المجتمع قبل وبعد تحرير قطاع التأمين المملكة العربية السعودية.

(1) لا توجد فروق إحصائية ذات دلالة معنوية في كثافة التأمين قبل وبعد تحرير قطاع التأمين المملكة العربية السعودية.

(2) لا توجد فروق إحصائية ذات دلالة معنوية في مستوى الأسعار (المنافسة السعرية) قبل وبعد تحرير قطاع التأمين المملكة العربية السعودية.

* oras1992@yahoo.com

- (3) لا توجد فروق إحصائية ذات دلالة معنوية في مستوى الخدمة قبل وبعد تحرير قطاع التأمين المملكة العربية السعودية.
- (4) لا توجد فروق إحصائية ذات دلالة معنوية في فائض الطلب على التأمين قبل وبعد تحرير قطاع التأمين المملكة العربية السعودية.
- (5) لا توجد فروق إحصائية ذات دلالة معنوية في درجة المخاطر في محفظة اكتتابات سوق التأمين قبل وبعد تحرير قطاع التأمين المملكة العربية السعودية.
- (6) لا توجد فروق إحصائية ذات دلالة معنوية في الملاءة المالية لسوق التأمين قبل وبعد تحرير قطاع التأمين المملكة العربية السعودية.
- (7) لا توجد فروق إحصائية ذات دلالة معنوية في الطاقة الاحتياطية لسوق التأمين قبل وبعد تحرير قطاع التأمين المملكة العربية السعودية.
- (8) لا توجد فروق إحصائية ذات دلالة معنوية في مستوى التوظيف قبل وبعد تحرير قطاع التأمين المملكة العربية السعودية.
- (9) لا توجد فروق إحصائية ذات دلالة معنوية في مستوى الخبرات الإدارية والتكنولوجية الحديثة في مختلف مجالات العمل في التأمين قبل وبعد تحرير قطاع التأمين المملكة العربية السعودية.

3.1. الدراسات السابقة : بصفة عامة، هناك ندرة شديدة في الأبحاث المتعلقة بتقييم أثر إتفاقية الجاتس على صناعة التأمين في كل دول العالم. وعلى مستوى الدول العربية، وعلى حد علم الباحث، لم يكن هناك أي بحث أو دراسة تناولت هذا الموضوع. ومن الدراسات القليلة في هذا الشأن، أجريت دراسة كان الهدف منها هو دراسة مدى تأثير كل من أسلوب التحرر Liberalization وأسلوب الحد من القيود الرقابية Deregulation معا على كفاءة سوق التأمين على الحياة في أربع (4) دول من الدول النامية هي كوريا الجنوبية، الفلبين، تايلاند، وكانت كوريا والفلبين قد قاموا بتطبيق كلا الأسلوبين في تحرير صناعة التأمين، أما تايلاند وتايوان فقد قاموا بتطبيق أسلوب التحرير فقط (أي الاكتفاء بالسماح للشركات الأجنبية بالعمل في سوق التأمين المحلي). ومن خلال أسلوب تحليل Data Envelopment توصلت هذه الدراسة إلى أنه عند تطبيق أسلوب التحرر مع الحد من القيود الرقابية كان له تأثير معنوي على زيادة وتحسن الكفاءة الإنتاجية، في حين أن أسلوب التحرر بمفرده لم يكن له تأثير معنوي بل كان ضعيفا جدا على الكفاءة الإنتاجية.

4.1. أهداف البحث : يتمثل الهدف الأساسي من هذا البحث في تحليل أهم الآثار والانعكاسات والنتائج المترتبة على تحرير التجارة في مجال الخدمات التأمينية في ظل إتفاقية الجاتس على صناعة التأمين في المملكة العربية السعودية، من خلال دراسة وتحليل :

وجهات النظر المؤيدة والمعارضة للإتفاقية بصفة عامة.
المكاسب أو الفوائد من تحرير التجارة في الخدمات التأمينية.
المخاطر أو الأضرار المحتملة من قرار تحرير التجارة في الخدمات التأمينية.

5.1. أنواع البيانات، ومصادرها : سوف يتم الاعتماد على البيانات الأولية التي تتمثل في آراء مفردات العينة عن متغيرات الدراسة، وذلك من خلال أسلوب الإستقصاء.

2. إتفاقية الجاتس GATS : المفهوم - الأهداف

1.2. مقدمة : تعتمد في البداية نود الإشارة إلى كلمة (GATS) هي اختصار لـ The General Agreement on Trade in Services أي الإتفاقية العامة للتجارة في الخدمات (الجاتس)، وتعتبر هذه الإتفاقية واحدة من أهم الإتفاقيات الـ (15) التي تم الإتفاق عليها بين أعضاء منظمة التجارة العالمية (WTO) خلال جولة أروجووي، وقد دخلت هذه الإتفاقية حيز التنفيذ في الأول من يناير 1995. ومما هو جدير بالذكر أن فكرة إدخال قطاع الخدمات ضمن إتفاقية التجارة كانت أمرا مثيرا للجدل والخلاف الكبير بين الأعضاء خاصة من جانب الدول النامية.

يعتبر القطاع الخدمي هو القطاع الأسرع نموا في الاقتصاد العالمي، ويمثل إنتاج هذا القطاع ما يوازي ثلثي الإنتاج العالمي، ويعمل به ما يقرب من ثلث العمالة العالمية ويمثل 20% من حجم التجارة العالمية. بدأت فكرة إدخال قطاع الخدمات ضمن المفاوضات متعددة الأطراف كان في منتصف الثمانينات وكانت هذه الفكرة محل جدل وخلاف كبير

على اعتقاد أن هذا من شأنه أن يقلص من دور الحكومة في تحقيق أهداف السياسة العامة، وربما كان هذا هو السبب الذي فرض على الاتفاقية ضرورة إتاحة قدر كبير من المرونة².

والهدف الأساسي من هذه الاتفاقية هو فتح الأسواق المحلية والسماح للخدمات وموردي الخدمات (سواء في شكل استثمار أو عمل) بالدخول إلى أراضي الدول الأعضاء. وطبقاً لهذه الاتفاقية تحدد كل دولة من الدول الأعضاء ما هي القطاعات الرئيسية أو الفرعية التي ترغب في تقديم تعهدات بالتحرر، بمعنى أنها تحدد حدود وحجم التحرر الذي سوف تسمح به للمنافسة الخارجية، ويمكن للدولة –أيضاً- ألا تقدم أي تعهدات في قطاع معين من الخدمات وذلك من خلال عدم إضافة هذه الخدمات في جدول التعهدات أو الالتزامات.

2.2. الأهداف المعلنة للاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات : من خلال قراءة نص اتفاقية الجاتس، نستطيع أن نتلمس أهم الأهداف المعلنة في هذه الاتفاقية، والتي تتمثل في :

(1) توسيع وتدعيم نطاق حجم التجارة الدولية في مجال الخدمات، من خلال إرساء القواعد والمبادئ التي تحكم العلاقات الدولية في هذا الشأن، مما يساعد في النهاية على تعزيز النمو الاقتصادي لجميع الشركاء في هذا الاتفاق بصفة عامة وللدول النامية بصفة خاصة.

(2) وضع إطار عام للتعاون متعدد الأطراف يقوم على الشفافية والتحرر التدريجي كوسيلة لتحقيق مستويات مرتفعة ومطرده من تحرير التجارة في الخدمات.

(3) أن يتم تحرير التجارة في الخدمات على أساس المنفعة المتبادلة، وضمان التوازن بين الحقوق والواجبات، بالإضافة إلى احترام أهداف السياسة العامة للدول الأعضاء.

(4) تسهيل زيادة مشاركة البلدان النامية في التجارة في الخدمات وتوسيع نطاق صادراتها من الخدمات من خلال تعزيز قدرات خدماتها المحلية وكفاءتها وقدرتها على المنافسة.

(5) توجيه عناية خاصة للبلدان الأقل نمواً التي تواجه ظروف اقتصادية معينة.

3.2. النطاق والتعريف Scope and Definition : تشير المادة الأولى (Article I) من اتفاقية الجاتس إلى أن تعبير "الخدمات" في هذه الاتفاقية : يشمل جميع الخدمات في كل القطاعات باستثناء الخدمات التي تورد في إطار ممارسة السلطة الحكومية". ويقصد بالخدمات الموردة في إطار ممارسة السلطة الحكومية : أية خدمة يتم إنتاجها على أساس غير تجاري وغير تنافسي، هذا بالنسبة للنطاق. أما بالنسبة لتعريف التجارة في الخدمات على، نجد أن – أيضاً في المادة الأولى – المقصود بها هو توريد الخدمة:

(أ) من أراضي عضو في إقليم ما أي أراضي عضو آخر؛

(ب) في أراضي عضو ما إلى مستهلك الخدمة من أراضي عضو آخر؛

(ج) من خلال التواجد التجاري لمورد الخدمة من عضو ما في أراضي أي عضو آخر؛

(د) من خلال وجود أشخاص طبيعيين من قبل موردي الخدمات من عضو ما في أراضي أي عضو آخر.

4.2. الأشكال والأنماط المختلفة للتجارة في الخدمات : طبقاً للمفهوم السابق، تكون اتفاقية "الجاتس" قد حددت أربعة أشكال أو أنماط للتجارة في الخدمات :

(1) انتقال الخدمات عبر الحدود "cross border trade" or "cross-border movement of the service" : مثال ذلك : التدريب أو التعليم عن بعد، هنا يحصل المستهلك على خدمة في مكانه من مورد خدمة بالخارج.

(2) انتقال مستهلك الخدمات عبر الحدود "consumption of the service abroad" or "cross-border movement of the service consumer" : مثال ذلك : السياحة، التعليم في الخارج، أو العلاج في الخارج.

(3) انتقال مورد الخدمات عبر الحدود من خلال الاستثمار أو التواجد التجاري "commercial presence" or "corporate service provider through investments" : مثال ذلك : شركة تابعة أو ممثل أو فرع (لبنك أو شركة تأمين أو شركة مقاولات ... الخ) تكون مملوكة لشركة أجنبية.

(4) انتقال الأشخاص الطبيعيين عبر الحدود "cross-border movement of persons" : مثال ذلك : تقديم مواطن أجنبي لخدمة استشارية في.

3. آلية تحرير التجارة في الخدمات في ظل إتفاقية الجاتس : تبدأ عملية التحرر بتلقي الدولة العضو في منظمة WTO بطلب من الأعضاء الآخرين في المنظمة بفتح الأسواق في عدد معين من الخدمات. في المقابل تقوم الدولة بالرد على هذه الطلبات من خلال تقديم قائمة بالخدمات التي تكون مستعدة لتحرير التجارة فيها. ثم يتبع ذلك مفاوضات ثنائية سرية bilateral secret negotiations من خلالها يتم التفاوض بين العروض والطلبات، بحيث في النهاية تتقدم كل دولة بجدول التزاماتها فيما يتعلق بالخدمات التي سيتم تحريرها³.

يقصد بالالتزامات - في ظل إتفاقية الجاتس - تحديد ماهية القطاعات الخدمية التي ستوافق الدول الأعضاء على فتح أسواقها المحلية أمام موردي الخدمات من الدول الأخرى. ويتم إعداد هذه الالتزامات في شكل جداول يحدد فيها⁴ :
(1) الخدمات التي سيتم تحريرها؛

(2) المدى أو النطاق المسموح به لفتح الأسواق بالنسبة للخدمات المحددة في الفقرة السابقة؛

(3) مدى وجود قيود على الملكية الأجنبية في هذه القطاعات.

(4) ما هي الامتيازات التي ستمنح للوطني دون الأجنبي (أوجه المعاملة التمييزية) فمثلا قد تطلب الحكومة حد أقصى لعدد الترخيصات المصدرة للشركات الأجنبية أو حد أقصى لعدد فروع الشركات الأجنبية في السوق المحلي.

ومما هو جدير بالذكر أن الحالات التي تتضمن استثناء لمبدأ المعاملة بالمثل تسمى التزامات الدول في هذه الحالة بالالتزامات المقيدة bound . كما تعتبر الخدمات الحكومية مستبعدة تماما في إتفاق الجاتس ولا تتضمن الإتفاقية أي نصوص من شأنها إجبار حكومات الدول الأعضاء لخصخصة الصناعات الخدمية.

1.3. الأنواع المختلفة للقيود المفروضة على الالتزام بفتح الأسواق⁵ :

(1) فرض حد أقصى لعدد الشركات الأجنبية سواء بالنسبة لعدد الفروع أو الشركات التابعة.

(2) فرض حد أقصى لرأس المال الأجنبي.

(3) فرض قيود على حجم المخرجات (حجم العمليات).

(4) فرض حد أقصى لعدد الأفراد الأجانب المسموح لهم بالعمل في قطاع الخدمة المحرر، بمعنى أن الأغلبية في مجلس الإدارة يجب أن يكون من المواطنين المحليين.

(5) اشتراط شكل قانوني معين للشركات الأجنبية كأن تكون شركة مساهمة incorporation.

(6) حد أقصى نسبي لملكية الأجانب لرأس المال في القطاع الخدمي ككل.

2.3. المخاوف من تحرير التجارة في الخدمات⁶ :

(1) عدم الاستقرار المالي بسبب الإجبار نحو الخصخصة.

(2) الخوف من سيطرة موردي الخدمات الأجانب على السوق المحلي.

(3) ضعف سيطرة الحكومة على مجريات الأمور خاصة فيما يتعلق بالتشريع والرقابة على القطاعات التي يتم تحريرها.

(4) تعتبر الدول النامية هي المستورد الرئيسي للخدمات.

(5) عدد قليل من الدول النامية تقع ضمن اكبر 25 دولة مصدرة للخدمات، وربما لو تم استثناء قطاع السياحة لأصبح الوضع أكثر سوءا.

وربما كان ردود المؤيدين لهذه الإتفاقية تمثلت في⁷ :

(1) لا يوجد في اتفاقية الجاتس أي نصوص تجبر الدول على الخصخصة.

(2) تتسم الاتفاقية بالمرونة فهي تقوم على منهج Bottom – up – approach بمعنى أن الدول الأعضاء تحدد القطاعات التي ترغب في فتح الأسواق فيها والمدى المسموح به في كل قطاع على حده.

(3) لم تنص الاتفاقية على عدم التشريع من جانب الحكومات، ولكن تحت الاتفاقية على التخلص من التشريعات غير الضرورية منها التي تعوق فتح الأسواق أمام الشركات الأجنبية.

(4) أن تحرير التجارة والنمو الاقتصادي ليس هدفا في حد ذاته بل الهدف الاسمي هو ضمان توفير الرفاهية بمعناه الواسع. والسياسة التجارية ما هي إلا مجرد أداة من أدوات كثيرة تعتمد عليها الحكومات في تحقيق ذلك وإن كانت هي أهم هذه الأدوات.

3.3. المقصود بالخدمات التأمينية في اتفاقية الجاتس : في الملحق الخاص بالخدمات المالية في اتفاقية الجاتس تم حصر الخدمات التأمينية التي تشملها الاتفاقية تحت عنوان التأمين والخدمات المرتبطة بالتأمين Insurance and insurance – related services وتشمل هذه الخدمات :

(1) التأمين المباشر (بما في ذلك التأمين التعاوني) : ويشمل :-

(أ) التأمين على الحياة. (ب) التأمينات الأخرى خلاف التأمين على الحياة.

(2) إعادة التأمين و إعادة إعادة التأمين.

(3) وسطاء التأمين: مثل الوكلاء والسماصرة.

(4) الخدمات المساعدة للتأمين: مثل الخدمات الاستشارية، الخبرة الإكتوارية، إدارة الأخطار، ثم خدمات تسوية الخسائر.

4.3. أشكال الحماية المفروضة على صناعة التأمين : قد تأخذ الحماية - المفروضة على عرض أو تقديم الخدمات التأمينية في أي سوق تأمين - واحد أو أكثر من الأشكال التالية :⁸

(1) المنع أو الحظر التام لشركات التأمين الأجنبية للعمل في سوق التأمين المحلي.

(2) الحظر الجزئي : وذلك من خلال السماح للشركات الأجنبية بالتواجد في سوق التأمين المحلي وفي الغالب تكون برأس مال مشترك Joint Venture مع إحدى شركات التأمين الوطنية التي تعمل في السوق المحلي، أو أن تكون في شكل شركة مساهمة Corporate form. أي أنه - في هذه الحالة - يحظر فتح الفروع أو التوكيلات.

(3) التمييز في المعاملة الضريبية بين الشركات الوطنية والشركات الأجنبية، حيث تختلف المعدلات الضريبية في الحالتين.

(4) يشترط التنازل عن عمليات إعادة التأمين لإحدى شركات إعادة التأمين الوطنية.

(5) فرض القيود الكمية والنوعية على محفظة استثمار شركات التأمين.

(6) وضع قيود على حجم عمليات إعادة التأمين الصادر الخارجي.

(7) فرض القيود على حجم الأموال المحولة للشريك الأجنبي.

(8) بالإضافة إلى أشكال الحماية السابقة يمكننا إضافة أشكال أخرى مثل :

- القيود الجغرافية من خلال السماح لشركات التأمين الأجنبية بالعمل في مناطق جغرافية معينة دون الأخرى داخل نفس البلد.

- نوعية التغطيات التأمينية : السماح بالعمل في أنواع معينة دون الأخرى، كأن تسمح للشركات الأجنبية بتقديم الحماية التأمينية في فروع التأمين التجاري فقط واستثناء التأمينات الإجبارية أو في التأمينات على الحياة دون تأمينات الممتلكات.

- فئة معينة من المستأمنين: فقد يفرض على الشركات التأمينية تقديم التغطيات التأمينية في فرع معين للمنشآت أو الأفراد الأجانب فقط.

إذا يمكننا تقسيم القيود السابقة إلى :

1- قيود على ملكية رأس المال سواء بشكل كلي أو جزئي ؛ 2- المعاملة الضريبية. 3- إعادة التأمين الإجباري ؛ 4- حجم العمليات ؛ 5- استثمار أموال شركات التأمين ؛ 6- التحويلات للخارج ؛ 7- نوعية التغطيات التأمينية ؛ 8- قيود جغرافية ؛ 10- نوعية أو فئات المستأمنين.

5.3. المقومات الأساسية لتحرير أسواق التأمين : لكي يستطيع التأمين أن يؤدي الدور المنوط به – كما سبق وأن أشرنا – بكفاءة وفاعلية، لابد من توافر مقومات تكون بمثابة القوة الدافعة أو الداعمة لهذا الدور. أهم هذه المقومات⁹ :

(1) فتح المجال أمام جميع أشكال عرض الخدمة التأمينية ؛ 2- المساواة في المعاملة بين الوطني والأجنبي ؛ 3- توافق شروط الحد الأدنى لرأس المال والملائمة المالية وإعادة التأمين مع المعايير الدولية ؛ 4- الملكية الكاملة لرأس المال لشركة التأمين ؛ 5- توحيد معايير الرقابة على التأمين على المستوى الدولي ؛ 6- مقومات أخرى¹⁰ . بالإضافة إلى المقومات السابقة يمكن إضافة مقومات أخرى لضمان تحقيق المكاسب المنشودة من وراء تحرير التجارة في الخدمات التأمينية، أهمها :

أ- وجود أسواق مالية ذو فاعلية عالية ؛ ب- وجود سياسات اقتصادية قومية مستقرة وقوية ؛ ج- وجود بنية تحتية قوية ومتطورة في المجتمع.

6.3. مبررات أو مكاسب تحرير التجارة في مجال الخدمات التأمينية¹¹ :

(1) التخصيص الكفء للموارد الاقتصادية ورأس المال، وتدعيم أو تعبئة المزيد من المدخرات القومية.

(2) تحرير قطاع التأمين بشكل سليم يساعد على جذب المزيد من الاستثمار في قطاع الخدمات المالية ككل، ومن ثم المساهمة في تحقيق المزيد من التنمية الاقتصادية¹² .

(3) خلق أسواق تنافسية ذو شفافية واحترافية عالية.

بالإضافة إلى المبررات أو الأسباب السابقة التي تدعو إلى ضرورة تحرير تجارة الخدمات التأمينية، نجد أن هناك أسباب أخرى قد تكون مبرر لتحرير التجارة في هذا النوع الخدمات¹³ :

(1) تشير إحدى التقارير التي نشرها مركز بحوث السياسة التجارية البريطانية BTPR إلى أن أشكال الحماية المفروضة على سوق التأمين يترتب عليها العديد من الآثار والانعكاسات السلبية منها ارتفاع أسعار التأمين وانخفاض جودة الخدمة التأمينية المقدمة، بالإضافة إلى عجز ميزان المدفوعات فيما يتعلق بخدمة التأمين وعلاقتها بالعالم الخارجي.

(2) ربما يكون – أيضا - من الأسباب الملحة لتحرير قطاع التأمين انه مع الزيادة في النمو الاقتصادي نتيجة لتحرير تجارة السلع وزيادة حجم المشروعات ذات الكثافة العالية لرأس المال وزيادة حجم ونوع المخاطر، نجد أن صناعة التأمين المحلية تكون غير قادرة على توفير الحماية التأمينية المناسبة في ظل الإمكانيات المادية والفنية الحالية لها.

7.3. الأضرار المحتملة عند تحرير صناعة التأمين : المنافسة السعرية الضارة التي يمكن أن تهدد حقوق حملة الوثائق والإضرار باتجاهات الأفراد نحو هذه الصناعة وعدم الثقة فيها. وذلك عندما تصبح الأسعار التي يطلبها هيئات التأمين غير كافية لتغطية التزامات شركة التأمين.

8.3. أشكال دخول شركات التأمين الأجنبية :¹⁴ التواجد التجاري لمورد الخدمة الأجنبي في مجال الخدمات التأمينية يمكن أن يأخذ واحد أو أكثر من الأشكال التالية :

(1) التوكيلات: Agency : الوكيل هو ممثل لشركة التأمين وغالبا يتولى أداء مهمة التوزيع بالإضافة إلى إمكانية القيام بمهام الاكتتاب وتسوية المطالبات.

(2) الفروع Branches : هي جزء من الشركة الأم ويعيب هذا الشكل أنها تكون معرضة لازدواجية في المعاملة الرقابية.

(3) الشركة التابعة Subsidiary : هي شركة تأمين تكون مملوكة لشركة أخرى، وقد تكون مملوكة بالكامل لشركة أجنبية أو برأس مال مشترك Joint Venture.

9.3. سوق التأمين السعودي¹⁵ : أول تشريع سعودي بشأن الرقابة الحكومية على التأمين، الذي يعرف بنظام مراقبة شركات التأمين التعاوني، تم صدوره بالمرسوم الملكي رقم م/32 بتاريخ 1 أغسطس 2003. وكان الدافع الرئيسي لصدور هذا القانون هو رغبة المملكة في الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية (WTO). وكان شرطاً، للموافقة على انضمام المملكة العربية السعودية إلى منظمة التجارة العالمية، فتح المملكة لسوق التأمين فيها أمام رؤوس الأموال الأجنبية.

وفي 30 يوليو 2003، قام مجلس الوزراء السعودي بإقرار تشريع تاريخي يسمح لرؤوس الأموال الأجنبية المشاركة في ملكية شركات التأمين في قطاع التأمين السعودي، وتم وبدأ العمل بنظام مراقبة شركات التأمين التعاوني في العشرين من نوفمبر 2003. ومع ذلك فقد تأخر إصدار اللائحة التنفيذية والتي كان المقرر نشرها في 21 أكتوبر 2003 حتى 23 أبريل 2004.

في عام 1985 تأسست أول شركة تأمين سعودية، وهي الشركة الوطنية للتأمين التعاوني (NCCI)، بالمرسوم الملكي، كشركة مساهمة سعودية، ومساهمتها هم صندوق الاستثمارات العامة وصندوق التقاعد والمؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية. وقد جاء ذلك استجابة لتوصيات هيئة كبار العلماء، في مارس 1977، بضرورة إنشاء شركة تأمين تعاوني بالمملكة العربية السعودية تكون بديل شرعي للتأمين التجاري.

وعلى الرغم من حداثة العهد بنظم الرقابة على التأمين في المملكة العربية السعودية، إلا أن سوق التأمين السعودي يشهد طفرة كبيرة على كافة المستويات سواء التنظيمية أو الرقابية أو المالية، والإحصاءات التالية تكشف لنا النمو السريع والكبير في نشاط التأمين بالمملكة :

- (1) في عام 2009 حيث بلغ إجمالي أقساط التأمين الإجباري على السيارات المكتتب فيها 14,6 مليار ريال مقارنة بـ 10,9 مليار ريال في عام 2008 ، وذلك بنسبة نمو 33,7% ، بالمقارنة مع نسبة نمو في عام 2008 قيمتها 27,2%.
- (2) ارتفع إجمالي أقساط التأمين الصحي التعاوني المكتتب بها إلى 7,3 مليار ريال ليمثل 50% من أقساط سوق التأمين مقارنة مع 4,8 مليار في عام 2008 وذلك بنسبة نمو قيمتها 51,8%.
- (3) ارتفع إجمالي أقساط التأمينات العامة المكتتب بها إلى 6,3 مليار ريال ليمثل 43% من سوق التأمين وذلك بنسبة نمو 14,4% بالمقارنة مع 5,5 مليار ريال في عام 2008.
- (4) كما ارتفع إجمالي أقساط الحماية والادخار المكتتب بها إلى مليار ريال ليمثل 7% من سوق التأمين بنسبة نمو 68,9% بالمقارنة مع 59 مليار ريال عام 2008.
- (5) بلغ عدد العاملين في شركات التأمين 5,800 موظف مقابل 5,447 موظف في عام 2008 بنسبة سعودة 47,5% وبزيادة قدرها 2,7% عن عام 2008.
- (6) بلغ عدد الشركات العاملة في السوق 34 شركة حققت فيها 8 شركات 67,6% من إجمالي أقساط التأمين المكتتب بها في حيث حققت 26 شركة 2,4% من إجمالي أقساط التأمين المكتتب بها.

4. الدراسة التطبيقية

1.4. متغيرات الدراسة : تقويم أثر تحرير التجارة في الخدمات التأمينية على سوق التأمين السعودي سوف يتم تحليل مجموعة من المعايير والمقاييس التي من خلالها نستطيع أن نحكم على مدى الاستفادة أو الضرر الذي لحق بسوق التأمين السعودي بعد تطبيق اتفاقية الجاتس، من خلال إستقصاء خبراء التأمين والعاملين في سوق التأمين السعودي.

المتغير الأول: انتشار (أو تغلغل) التأمين في المجتمع Insurance Penetration : يتم قياس تغلغل التأمين من خلال إيجاد نسبة إجمالي أقساط قطاع التأمين التجاري (بعد استبعاد الأقساط الخاصة بالتأمينات الاجتماعية والصناديق الخاصة) إلى إجمالي الناتج القومي (GDP).

المتغير الثاني : كثافة التأمين Insurance Density : يقصد بكثافة التأمين متوسط نصيب الفرد من إجمالي الإقساط.

المتغير الثالث : المنافسة السعرية Price Competition : للوصول إلى حكم سليم فيما يتعلق بشكل أو طبيعة المنافسة السعرية لابد من الإجابة على الأسئلة التالية: هل هناك انخفاض ملحوظ في أسعار التغطيات التأمينية بعد تحرير أسواق التأمين. في حالة الإجابة بـ (لا) فهذا يعني أن فتح باب المنافسة وتحرير سوق التأمين لم يحقق الأهداف أو المزايم التي روج لها المؤيدين لتحرير صناعة التأمين فيما يتعلق بانخفاض الأسعار. أما في حالة الإجابة بـ (نعم)، يكون هناك سؤال آخر: هل هذا الانخفاض قد أخل بمبدأ أو شرط كفاية الأسعار، بحيث تكون المنافسة السائدة في السوق هي المنافسة الضارة أم لا ؟. وللإجابة على السؤال الأخير لابد من الربط بين مقدار الانخفاض في الأسعار ومعدل الخسارة المرتبط بكل مستوى من مستويات الأسعار. لأنه في المنافسة السعرية لو ارتبط انخفاض أسعار التغطيات التأمينية بزيادة كبيرة في معدلات الخسارة فإن ذلك يعد دليل على المنافسة الضارة.

المتغير الرابع : مستوى الخدمة (المنافسة غير السعرية) Non-Price Competition : بالإضافة إلى المنافسة السعرية السابق الإشارة إليها هناك شق أو بُعد آخر للمنافسة في سوق التأمين وهي المنافسة غير السعرية والتي تتمثل في أوجه الخدمات الأخرى التي تقدمها شركات التأمين للمستأمن مثل خدمة ما بعد البيع والعلاقات العامة ورضاء العملاء وغيرها من الخدمات.

المتغير الخامس : فائض الطلب على التأمين : من المبررات التي ساقها مؤيدي تحرير صناعة التأمين وجود فائض في الطلب على الخدمات التأمينية وعجز العرض عن مقابلة هذا الفائض، وأن فتح الباب أمام المنافسة بصفة عامة والمنافسة مع شركات التأمين الأجنبية بصفة خاصة سوف يساعد على حل هذه المشكلة. وبالتالي سوف يتمكن قطاع التأمين من القيام بالدور المنوط به في مجال التنمية الاقتصادية والاجتماعية، ومن ثم تحقيق توظيف واستغلال أفضل للموارد الاقتصادية في المجتمع.

المتغير السادس : درجة المخاطر في محفظة اكتتابات سوق التأمين : تقاس درجة المخاطر في محفظة اكتتابات سوق التأمين من خلال قياس تذبذب معدل الخسارة في المحفظة. ويقاس هذا التذبذب باستخدام أحد مقاييس التشتت والتي أشهرها الانحراف المعياري.

المتغير السابع : الملاءة المالية لسوق التأمين : يرتبط مفهوم الملاءة المالية لسوق التأمين بمدى قدرة الشركات العاملة في هذا السوق على الوفاء بالتزاماتها وقت استحقاقها، وتحقيق القدرة على الوفاء عندما يكون مجموع ما تمتلكه من أصول مضافا إليه حقوق الملكية أكبر من مجموع التزاماتها المختلفة.

المتغير الثامن : الطاقة الاحتياطية لسوق التأمين : تقاس الطاقة الاحتياطية بصافي احتفاظ سوق التأمين من الأقساط (إجمالي الأقساط المباشرة مضافا إليه الفرق بين أقساط إعادة التأمين الصادر وأقساط إعادة التأمين الوارد).

المتغير التاسع : مستوى التوظيف : كان أحد المخاوف المرتبطة بتحرير التجارة في الخدمات بصفة عامة هو الاستغناء عن العمالة وزيادة معدلات البطالة في المجتمع. ولمعرفة أثر هذا التحرير على حجم العمالة تتم المقارنة قبل وبعد التحرير بين حجم القوى العاملة في قطاع التأمين من العمالة الوطنية في كل من الجهاز الإداري والجهاز الإنتاجي قبل وبعد التحرير.

هذا بالإضافة إلى جانب آخر في غاية الأهمية وهو تفرغ شركات التأمين المحلية من الكوادر والكفاءات البشرية الوطنية، من خلال إستقطاب شركات التأمين الأجنبية لهذه الكوادر بمرتبات ومزايا عمل أفضل، الأمر الذي يؤدي في النهاية إلى إضعاف قدرات الشركات الوطنية في مواجهة المنافسة مع الشركات الأجنبية.

المتغير العاشر : مستوى الخبرات الإدارية والتكنولوجية الحديثة في مختلف مجالات العمل في التأمين : هنا يتم تحديد هل عندما تم فتح الباب للشركات التأمين الأجنبية للعمل في السوق المحلي قد جلبت معها الخبرات الجديدة سواء الإدارية أو الإكتوارية أو التسويقية أو في مجال الاكتتاب وتسوية التعويضات بالإضافة إلى الأدوات الاستثمارية المستحدثة من أسواق المال الأجنبية، والتي يمكن من خلالها يمكن أن تستفيد منها شركات التأمين المحلية في تطوير الأداء ونشاطها بفاعلية وكفاءة.

2.4. الدراسة الميدانية

1.2.4. هيكل قائمة الإستقصاء : تضمنت قائمة الإستقصاء، التي تم إرسالها لخبراء التأمين سواء في شركات التأمين أو المهتمين بالرقابة على التأمين في سوق التأمين السعودي، الأسئلة التالية :

السؤال الأول : يتعلق بالبيانات العامة والديموجرافية للمستقصى منهم.

السؤال الثاني : يتعلق برأي المستقصى منهم حول رأيهم في مدى إستفادة سوق التأمين السعودي من قرار الحكومة السعودية بشأن فتح الباب أمام رأس المال الأجنبي في سوق التأمين السعودي، وذلك بالنسبة لمتغيرات الدراسة السابق الإشارة إليها، وقد تم الإعتماد على مقياس ليكرت ذو الدرجات الخمسة لتحديد الإتجاهات حول تلك المتغيرات.

2.2.4. الإحصاءات الوصفية : الجداول، من الجدول (1) إلى الجدول (10)، توضح التكرار المطلق والتكرار النسبي لإجابات المستقصى منهم فيما يتعلق بمتغيرات الدراسة. كما يوضح الجدول (11) التكرار النسبي للمستقصى منهم حسب العوامل الديموجرافية : عدد سنوات الخبرة، المستوى التعليمي، المستوى الإداري، في سوق التأمين السعودي، كما يتضمن الجدول (12) وسيط إجابات المستقصى منهم لكل متغير من متغيرات الدراسة.

3.2.4. نتائج إختبارات الفروض : لدراسة المعنوية الإحصائية لمتغيرات الدراسة، تم الإعتماد على الإختبار اللامعلمي إختبار الإشارة لعينة واحدة 1-Sample Sign Test. وذلك للفروض الإحصائية التالية: الفرض العدمي $(H_0 : median \leq 3)$ ، مقابل الفرض البديل $(H_1 : median > 3)$ ، عند مستوى معنوية 5%، وقد أوضحت النتائج المبينة بالجدول (12)، أن (9) متغيرات من المتغيرات محل الدراسة كانت ذات دلالة إحصائية، أي أن هناك تغير إيجابي وجوهري قد حدث في سوق التأمين السعودي بالنسبة لهذه المتغيرات، وهذه المتغيرات هي :

1. كثافة التأمين Insurance Density ؛ 2. انتشار (أو تغلغل) التأمين في المجتمع Insurance Penetration ؛ 3. مستوى الخدمة (المنافسة غير السعرية) Non-Price Competition ؛ 4. فائض الطلب على التأمين ؛ 5. درجة المخاطر في محفظة إكتتابات سوق التأمين ؛ 6. الملاعة المالية لسوق التأمين ؛ 7. الطاقة الاحتياطية لسوق التأمين ؛ 8. مستوى التوظيف ؛ 9. مستوى الخبرات الإدارية والتكنولوجية الحديثة في مختلف مجالات العمل في التأمين.

بينما كان هناك متغير واحد فقط وهو المنافسة السعرية، يرى المستقصى منهم أنه لم يكن هناك تغير معنوي قد حدث في سوق التأمين السعودي بعد تحرير التجارة في الخدمات التأمينية.

5. النتائج والتوصيات :

1.5. النتائج : يمكننا تلخيص أهم النتائج التي توصلت إليها الدراسة الحالية في أن فتح الباب أمام الإستثمار الأجنبي، في سوق التأمين السعودي، قد أدى إلى تحقيق عدد من المكاسب أو المنافع تمثلت في زيادة الوعي التأميني من خلال زيادة تغلغل التأمين وارتفاع كثافة التأمين في المملكة العربية السعودية، هذا بالإضافة إلى زيادة عرض الخدمات التأمينية لمجابهة الطلب المتزايد على التأمين، ومع زيادة عدد شركات التأمين العاملة في سوق التأمين السعودي، أمكن توفير عدد كبير من فرص التوظيف في هذا القطاع الذي ينمو بسرعة كبيرة ويستطيع أعداد أكبر من المستوى الحالي من القوى العاملة، أيضا زادت الطاقة الاحتياطية للسوق، وزادت ملاعته المالية وانخفضت درجة المخاطر في محفظة إكتتابات سوق التأمين، كما أنه أمكن نقل وتطبيق الكثير من الخبرات الإدارية والتكنولوجية الحديثة في مختلف مجالات العمل في التأمين.

2.5. التوصيات : يوصي الباحث بالمزيد من الأبحاث والدراسات في هذا الشأن، على أن تكون هذه الدراسات مدعمة بالبيانات الثانوية، لكي تكون هناك إعتمادية أكبر، ومما هو جدير بالذكر لم يتوافر للباحث الحصول على البيانات الثانوية لمعظم متغيرات الدراسة، خاصة في الفترة قبل فتح الباب أمام رأس المال الأجنبي للعمل في قطاع التأمين، وهذا ما أجبر الباحث في الإعتماد على البيانات الأولية للقيام بالدراسة. كما يوصي الباحث بأن تشمل الدراسات المستقبلية متغيرات أخرى مثل : ميزان المدفوعات، نسبة رأس المال الأجنبي إلى رأس المال الوطني في سوق التأمين السعودي.

ملحق الجداول والأشكال البيانية

جدول (3)
الجدول التكراري لمتغير المنافسة السعرية

حالات المتغير	التكرار	التكرار المئوي
غير موافق	6	13.0
على الإطلاق	17	37.0
غير موافق	13	28.3
محايد	5	10.9
موافق	5	10.9
موافق تماما	5	10.9
الإجمالي	46	100.0

جدول (2)
الجدول التكراري لمتغير كثافة التأمين

حالات المتغير	التكرار	التكرار المئوي
غير موافق	1	2.2
على الإطلاق	2	4.3
غير موافق	5	10.9
محايد	19	41.3
موافق	19	41.3
موافق تماما	19	41.3
الإجمالي	46	100.0

جدول (1)
الجدول التكراري لمتغير تغلغل التأمين

حالات المتغير	التكرار	التكرار المئوي
غير موافق	3	6.5
على الإطلاق	6	13.0
غير موافق	7	15.2
محايد	17	37.0
موافق	13	28.3
موافق تماما	46	100.0
الإجمالي	46	100.0

المصدر : من نتائج التحليل الإحصائي

جدول (4)

الجدول التكراري لمتغير مستوى الخدمة

حالات المتغير	التكرار	التكرار المئوي
غير موافق على الإطلاق	1	2.2
غير موافق	12	26.1
محايد	3	6.5
موافق	11	23.9
موافق تماماً	19	41.3
الإجمالي	46	100.0

جدول (5)

الجدول التكراري لمتغير فائض الطلب على التأمين

حالات المتغير	التكرار	التكرار المئوي
غير موافق	5	10.9
محايد	1	2.2
موافق	20	43.5
موافق تماماً	20	43.5
الإجمالي	46	100.0

جدول (6)

الجدول التكراري لمتغير درجة المخاطر في محفظة اكتتابات سوق التأمين

حالات المتغير	التكرار	التكرار المئوي
غير موافق	7	15.2
محايد	2	4.3
موافق	17	37.0
موافق تماماً	20	43.5
الإجمالي	46	100.0

جدول (7)

الجدول التكراري لمتغير الملاءة المالية لسوق التأمين

حالات المتغير	التكرار	التكرار المئوي
غير موافق على الإطلاق	2	4.3
غير موافق	2	4.3
محايد	1	2.2
موافق	28	60.9
موافق تماماً	13	28.3
الإجمالي	46	100.0

جدول (8)

الجدول التكراري لمتغير الطاقة الاحتياطية لسوق التأمين

حالات المتغير	التكرار	التكرار المئوي
غير موافق على الإطلاق	4	8.7
غير موافق	6	13.0
محايد	4	8.7
موافق	25	54.3
موافق تماماً	7	15.2
الإجمالي	46	100.0

جدول (9)

الجدول التكراري لمتغير مستوى التوظيف

حالات المتغير	التكرار	التكرار المئوي
غير موافق على الإطلاق	3	6.5
غير موافق	5	10.9
محايد	5	10.9
موافق	10	21.7
موافق تماماً	23	50.0
الإجمالي	46	100.0

جدول (10)

الجدول التكراري لمتغير مستوى الخبرات الإدارية والتكنولوجية

حالات المتغير	التكرار	التكرار المئوي
غير موافق على الإطلاق	5	10.9
غير موافق	2	4.3
محايد	3	6.5
موافق	22	47.8
موافق تماماً	14	30.4
الإجمالي	46	100.0

جدول (11) المتغيرات الديموجرافية للمستقصى منهم

المتغير الديموجرافي	الحالات	العدد	النسبة
سنوات الخبرة	أقل من 5 سنوات	11	24%
	من 5 إلى 10 سنوات	16	35%
	أكثر من 10 سنوات	19	41%
المستوى التعليمي	أقل من جامعي	6	14%
	جامعي	37	69%
	دراسات عليا	3	7%
المستوى الإداري	الإدارة العليا	15	32%
	الإدارة المتوسطة	31	68%

المصدر : من نتائج التحليل الإحصائي

جدول (12) نتائج اختبار الإشارة 1-Sample Sign of median

المتغيرات	العدد الكلي للملاحظات N	عدد الملاحظات أقل من الوسيط Below	عدد الملاحظات تساوي الوسيط Equal	عدد الملاحظات أعلى من الوسيط Above	الإحتمال P - Value	وسيط الملاحظات Median
كثافة التأمين	46	3	5	38	*0.0000	4
تغلغل التأمين	46	9	7	30	*0.0050	4
المنافسة السعرية	46	23	13	10	0.9932	2
مستوى الخدمة	46	13	3	30	*0.0069	4
فائض الطلب على التأمين	46	5	1	40	*0.0000	5
درجة المخاطر في محفظة اكتتابات سوق التأمين	46	7	2	37	*0.0000	4
الملاءة المالية لسوق التأمين	46	4	1	41	*0.0000	4
الطاقة الاحتياطية لسوق التأمين	46	10	4	32	*0.0005	4
مستوى التوظيف	46	8	5	33	*0.0001	4
مستوى الخبرات الإدارية والتكنولوجية	46	7	3	36	*0.0000	4

* ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية 5%.

الإحالات والمراجع :

- ¹ Thitivadee Boonyasai, "the effect of liberalization and deregulation on life insurer efficiency", working paper no. 02-2, Center for Risk Management and Insurance Research Georgia State University, 2001, p.214.
- ² World Trade Organization, the result of financial services negotiation under the general agreement on trade in services, Sept. 2007, [Http://wto.org](http://wto.org).
- ³ Vander Stichele, trade in financial services: liberalization in the gats agreement and insufficient assessment of the risks, www.somo.nl, august 2006.
- ⁴ World Trade Organization, Sept. 2007, [Http://wto.org](http://wto.org).
- ⁵ Gats, Dec. 2006, www.jurisint.org/pub/06/en/doc/c17.pdf
- ⁶ Vander Stichele, august 2006, www.somo.nl, Op. Cit.
- ⁷ The Role of Gats, itd_services_brief. Pdf
- ⁸ Association of British insurers, (2003 April), " insurance liberalization and the model schedule".p.7.
- ⁹ David f. Snyder, (2008), The World Trade Organization and Trade in Services, Martinus Nijhoff, p. 78-92.
- ¹⁰ Zakaria Ismail, insurance supervision and WTO: a developing country's perspective, Tokyo executive seminar on *insurance regulation and supervision*, 2002, p. 10-11.
- ¹¹ ibid.
- ¹² Association of British insurers, (2003 April), Op. Cit .p.4.
- ¹³ ibid.p.7-8.
- ¹⁴ Harold d. Skipper, Insurance in the General Agreement on Trade in Services, The American Enterprise Institute , (2001), p. 15.

¹⁵ مؤسسة النقد العربي السعودي، "مبادئ وممارسات التأمين، المعهد المصرفي"، 2011، ص 37 – 45.

إشكالية العلاقة التناقضية بين النمو الاقتصادي وحماية البيئة : مقاربة توفيقية

THE PROBLEMATIC OF THE CONTRADICTORY RELATIONSHIP BETWEEN ECONOMIC GROWTH AND ENVIRONMENT PROTECTION : a conciliation approach

د. أحمد لعمي *

جامعة قاصدي مراح، ورقلة - الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

ملخص : نهدف من هذا المقال إلى إبراز إشكالية تنموية عاشتها الدول النامية في العقود الثلاثة الأخيرة، وهي محاولة حل التناقض الذي أصبح يواجهها في عملية إنجاز خططها التنموية وهو الصدام الواقع بين تعظيم النمو الاقتصادي كوسيلة لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية من جهة وحماية البيئة كشرط للمحافظة على استمرارية هذه التنمية من جهة أخرى. نؤكد في هذه المقالة على ضرورة حل هذا التناقض بشكل يأخذ بعين الاعتبار وبصورة دائمة وعلمية. طرفي هذه المعادلة، أي النمو وحماية البيئة، بشكل يضمن التوازن والتجانس دون الإضرار والتفريط في أي منهما بحيث يتم تحقيق الهدفين معاً؛ لأن عدم حدوث هذا التوازن المقصود سوف يقضي على الجهود الحاصلة في المجالين معاً، ومنه إجهاض الهدف العام المنشود وهو التنمية المستدامة.

الكلمات المفتاح : تنمية اقتصادية، نمو اقتصادي، سياسة اقتصادية، خطة تنمية، حماية بيئة،

SUMMARY: This article aims at clarifying a developmental question that faced the developing countries in the last three decades: the efforts to solve the contradiction between the aim of maximizing Economic Growth as a means to reach Economic and social development on the one hand, and the need to protect the environment as a necessity to secure sustained development on the other hand. The paper emphasises the necessity and the urgency to solve this problematic on the basis of taking into account permanently and seriously both sides of the equation; namely, economic growth and environment protection. This has to be reached in a way that must secure the achievement of both aims with harmony and without harming or overdoing any of them.

It is argued in this article that without enhancing and pursuing the work to secure such harmony and equilibrium between the two goals, all the efforts that have been sacrificed to reach sustainable development would be without meaning.

Keywords: Economic, Development, Economic Growth, Environment protection, Economic Policy, Development plan.

Jel Classification Codes (Jel) : O13, O21, O44, Q5.

مقدمة : في خلال الثلاثين سنة الماضية وبصورة أدق منذ ثمانينات القرن الماضي أصبح هدف الحفاظ على البيئة وحمايتها على رأس قائمة كل السياسات الاقتصادية والاجتماعية سواء على المستوى الوطني أو الجهوي أو العالمي، كما أن الوعي الفردي بهذه القضية المتعلقة بحياة الإنسان ومعيشته حاضراً ومستقبلاً أضحي يزداد يوماً بعد يوم ودليل ذلك الانتشار المتنامي للأحزاب السياسية والمنظمات غير الحكومية والجمعيات الاستهلاكية المهتمة بحماية البيئة وترقيتها على المستويين المحلي والدولي.

وكانعكاس لهذا الاهتمام المتزايد بشؤون البيئة وحمايتها كأولوية اقتصادية واجتماعية في آن واحد تبنت هذا المسعى كثير من المنظمات الدولية وعلى رأسها الأمم المتحدة التي أنشأت هيئة متخصصة تسمى "برنامج الأمم المتحدة للبيئة" «The United Nation Environment» كما بدأت الأمم المتحدة بعقد ندوات خاصة بالبيئة والتنمية عرفت باسم "ندوة الأمم المتحدة للبيئة والتنمية" «The United Nation Conference on Environment and Development (UNCED)». وقد كانت أولى هذه الندوات في ستوكهولم بالسويد سنة 1972. وتلتها الندوة الثانية والتي كانت أكثر الندوات أهمية والتي سميت بمؤتمر الأرض Earth Summit والمنعقدة في ريو جينورو بالبرازيل في جوان 1992. وقد انعقدت الندوة الثالثة في مدينة كيوتو باليابان في ديسمبر سنة 1997.

والآن وقد زاد الاقتناع بموضوع البيئة وأولوية حمايتها سواء على المستوى الفردي أو الرسمي أو الأكاديمي أصبح لا يخلو تقرير رسمي أو بحث أكاديمي إلا وأخذ موضوع البيئة بعين الاعتبار وربطها بنجاح أي مجهود يصبو إلى رفاهية الإنسان حاضراً وأحفاده مستقبلاً. فقد ذكر مثلاً تقرير الأمم المتحدة لسنة 1998 أن "أن تحطيم البيئة يمس بقساوة عادة أولئك الذين يعيشون الفقر"¹ وجاء في أطلس البنك الدولي لسنة 1997 أن "المفهوم القديم للتنمية في مواجهة البيئة فتح المجال لنظرة جديدة عنوانها أن عناية أحسن بالبيئة ضرورية للتنمية المستدامة"².

* dr.ahmed58@yahoo.fr

ولكن موضوع حماية البيئة كاهمية وأولوية تنموية لم يظهر سوى في العقود الثلاثة الأخيرة. فقبل ذلك و منذ بداية الثورة الصناعية كانت الأولوية الاقتصادية المتمثلة في النمو والتنمية الاقتصادية مستحوذة على كل الاهتمام ولم يكن لقضايا البيئة اعتبار كبير في رسم البرامج والسياسات الاقتصادية فمنذ الثورة الصناعية في القرن التاسع عشر كان الهدف الأساسي للدول الصناعية ودول أوروبا الغربية بصورة خاصة هو تحقيق الانتشار الصناعي عموديا أي ظهور تكنولوجيا وصناعات جديدة، وأفقياً، بتوسيع عملية التصنيع إلى مناطق مختلفة من العالم وخاصة شمال أمريكا وذلك من أجل استغلال الموارد الطبيعية والأسواق المتاحة في تلك المناطق وخاصة عندما أصبحت الأسواق الأوروبية مشبعة وبدأت التكاليف الصناعية ترتفع تبعاً لزيادة مستوى الأجور بسبب تحسين المستوى المعيشي للسكان من جهة وكذلك لتوسع قائمة الموارد الطبيعية والأملاح المعدنية الضرورية للصناعات الجديدة من جهة أخرى.

وفي كلتا الحالتين كان عنوان عملية التوسع الصناعي هو تحقيق أرباح جديدة من خلال النمو الاقتصادي المحقق محلياً أو خارجياً عن طريق توسيع التجارة الدولية.

وخلال تلك الفترة كلها لم يكن اعتبار التكلفة الاجتماعية لعملية التصنيع أو آثارها على البيئة وعلى التنمية المستدامة ضمن حسابات الخطط والسياسات والبرامج الاقتصادية.

وبعد الحرب العالمية الثانية و انقشاع غطاء الاستعمار على مجموعة كبيرة من الدول سميت فيما بعد بالدول النامية والتي من أجل خروجها من عملية التخلف والالتحاق بالدول الصناعية عمدت إلى إتباع خطط وبرامج تصنيعية اقتداء بها حدث في أوروبا الغربية عليها تحقق التقدم الاقتصادي المنشود والذي أصبحت عملية التصنيع مرادفة له.

وتكررت نفس العملية التي سلكتها الدول الصناعية الأولى فكانت السياسات الاقتصادية المتبعة في الدول النامية على حساب البيئة والتنمية المستدامة عامة فزادت التكلفة الاجتماعية للجهود التنموية وأنقصت من فعاليتها التنموية خاصة على المستوى البعيد وحقوق الأجيال المستقبلية وفي كثير من الأحيان كان مردود هذه الجهود التصنيعية عكسيا نظراً لآثاره السلبية على الفاتورة الصحية وعلى مستقبل الموارد الطبيعية والزراعية خاصة.

والآن وبعد إدراك كل من الدول الصناعية والدول النامية أهمية الاعتناء بالبيئة كشرط لتحقيق التنمية الحقيقية والتي أصبح يشار إليها بالتنمية المستدامة التي تراعي رفاهية كل من الأجيال الحالية والمستقبلية على حد سواء ظهرت إشكالية التوفيق بين هدف تعظيم النمو الاقتصادي وتحقيق منفعة دون أن يضر بالموارد البيئية وفي نفس الوقت المحافظة على المحيط البيئي وترقيته دون أن يكبح ذلك من معدلات النمو الاقتصادي المنشود. وبعبارة أخرى كيف يمكن الاعتناء بالبيئة دون أن يؤدي ذلك إلى التقليل من معدلات النمو الاقتصادي التي هي أصلاً مصدر للإنفاق على عملية حماية البيئة وترقيتها. ففي هذه المداخلة سوف نحاول تناول هذه الجدلية أي العلاقة التناقضية بين هدف النمو الاقتصادي من جهة وهدف حماية البيئة من جهة أخرى. ولعلاج هذه الجدلية سوف نحلل الأثر المتبادل بين النمو الاقتصادي والبيئة أولاً ثم نحاول إيجاد موقف توازي أو توافقي لتعاشي كل من النمو الاقتصادي وحماية البيئة في نفس الوقت أي نحاول تعظيم فوائد كل منهما أي دون أن يكون حدوث منافع أي منهما على حساب منافع الآخر.

أولاً : أثر النمو الاقتصادي

لقد ظل، ومنذ فجر الثورة الصناعية وإلى غاية نهاية السبعينات، هدف النشاط الاقتصادي للإنسان ومن خلاله السياسات والبرامج الاقتصادية للدول هو رفع مستوى رفاهية شعوبها وذلك بواسطة عمليات التصنيع والتقدم التكنولوجي باعتبار ذلك أهم طريقة لتحقيق ذلك. فكان المسعى الاقتصادي المتمثل في النمو الاقتصادي المتزايد على حساب المسعى البيئي والاجتماعي.

ولكن في العشريتين القليلة الأخيرة بدأ الإنسان والدول والمنظمات العالمية كلها تشعر بأهمية الجانب البيئي باعتبار البيئة هي المحيط الذي نعيش فيه وهو أيضاً المصدر الأصلي للموارد التي نستغلها لتحقيق النمو الاقتصادي ومن ثم الرفاهية الاقتصادية التي هي الهدف الأخير لكل نشاط اقتصادي.

وهكذا شيئاً فشيئاً تغيرت المفاهيم من أجل تفادي الخطر المحدق ألا وهو خطر تحطيم النمو الاقتصادي للبيئة وأثر ذلك على رفاهية الإنسان نفسها إذا لم تراقب سبل تحقيق هذا النمو الاقتصادي.

ويمكن أن نلخص خطورة النمو الاقتصادي على البيئة من عدة جوانب منها :

1. تلوث المياه وندرتها : حيث هناك أكثر من 02 مليون حالة وفاة في العالم سنوياً إضافة على كثير من الأمراض بسبب تلوث المياه³ كما أن ندرة المياه أو نقصها قد ساهم في قلة النظافة والعديد من المشاكل الصحية. حيث تعتبر صعوبة الحصول على المياه العذبة ونقص الصرف الصحي أهم عاملين بيئيين يهددان صحة سكان الأحياء الفقيرة في كثير من الدول النامية. فإذا كان حوالي مليار شخص في العالم يشربون من مياه ملوثة ومليار آخر يعاني من نقص خطير في المياه، فإن هناك 1.7 مليار من الأشخاص ليس لديهم شبكة صرف للمياه. ويلاحظ أن عدد الأشخاص الذين هم بدون شبكة صرف للمياه في العالم الثالث قد زاد بنسبة 247% بين السبعينات والتسعينات في القرن الماضي. وإن عدد أولئك الذين هو بدون مياه عذبة زاد بنسبة 56% في نفس الفترة⁴. وبسبب هذا النقص يلجأ الكثير من هؤلاء وخاصة في المناطق الريفية إلى أخذ احتياجاتهم من المياه في الأنهار والوديان والقنوات المائية الأخرى التي هي في كثير من الأحيان ملوثة بالمواد الكيميائية وبالفعل الإنساني الناتج عن توسع وكثافة النمو الاقتصادي الصناعي.

إن الانعكاسات السلبية المباشرة وغير المباشرة لواقع تلوث المياه كثيرة وهي في الأخير توترت على المستوى المعيشي للسكان سواء في المناطق العمرانية أو في الأرياف، من هذه الانعكاسات هو تدهور الموارد الصيدية وكذلك ارتفاع تكاليف توفير المياه العذبة في المناطق المتضررة من تلوث المياه، إضافة إلى الانعكاسات الصحية المعروفة الناشئة عن

تلوث المياه في الأرياف ونقص شبكة صرف المياه في المدن. وبسبب الكثافة السكانية والاكتظاظ في المدن فإن هذه الآثار تكون أحياناً أكثر خطورة في المناطق العمرانية. إن واقع الدول النامية يبين أن الآثار والتكاليف الصحية المرتبطة بنقص المياه وتلوثها تشكل عائقاً كبيراً لمجهودات تحسين مستويات المعيشة لسكان الدول النامية. لقد أصبح معروفاً أن انتشار الأراضي والأوبئة مرتبط كثيراً بقضية توفر المياه الصالحة للشرب وخاصة في الأوساط الريفية.

فحسب الإحصائيات هناك حوالي 900 مليون حالة للأمراض المعدية سنوياً، وتزايد أمراض الكوليرا والتيفوئيد والتي هي ذات علاقة مباشرة بمشاكل المياه إلى الوضعية السيئة و المعاناة الصحية نتيجة لذلك فإنه مثلاً يكون الأطفال الذين يعيشون في المناطق التي تعاني من تلوث ونقص المياه 60% أكثر عرضة للوفاة بسبب هذه الأمراض بالمقارنة مع الأطفال المنتمين للأحياء الراقية⁵.

2. تلوث الهواء : لقد بينت الدراسات أنه في المراحل الأولى لعملية التصنيع في العالم الثالث هناك علاقة طردية بين التزايد في الدخول من جهة والتدهور في الظروف البيئية من جهة أخرى (البنك الدولي : التقرير العالمي للتنمية لعام 1992، الشكل رقم 4). فالمقارنة البيئية لعدة دول نامية أشارت إلى أن مستويات التلوث في المدن تميل نحو الزيادة مع كل زيادة في مستويات الدخل. والمصادر الأساسية لتلوث الهواء هي مرتبطة بالعصرنة والتطور العمراني، واستعمال الطاقة والإنتاج الصناعي وإصدارات السيارات، ويساهم عدم توفر قوانين وتشريعات بيئية رادعة وحامية للبيئة فإن الطريقة الأسهل والأقل تكلفة بالنسبة للشركات الصناعية للتخلص من نفاياتها بصورة غير معالجة في الأجواء والقنوات المائية أو دفنها تحت الأرض حيث تتسرب شيئاً فشيئاً نحو الأعماق ومنها نحو الأنهار والبحار والمياه الجوفية، إذن وبدون تشريعات ضابطة و تكنولوجيا و بنيات تحتية قادرة على معالجة قضايا التلوث فإن التمدن والعصرنة يقودان إلى الزيادة في مستوى التكاليف البيئية⁶.

وتشير التقارير الصحية إلى أن التلوث الجوي مسؤول عن ما بين 400 و 700 مليون وفاة سنوياً وخاصة في المناطق الفقيرة المعرضة للهواء الملوث، فحسب منظمة الصحة العالمية فإن حوالي 1.3 مليار شخص في العالم معرضون لتنفس هواء ملوث وأن أكثر من مليار شخص يعيشون في مناطق ذات مستويات عالية من غاز ثاني أكسيد الكبريت، وفي المدينة الصناعية كوبالتو في البرازيل تم نقل 10 آلاف حالة استعجالية إلى المستشفيات أي حوالي ثمن سكان المدينة بسبب أمراض تنفسية مصدرها التلوث الجوي، وعادة ما تكون هذه الحالات المرضية أكثر تعقيداً وخطورة لدى السكان الفقراء في الدول النامية بسبب سوء التغذية وتردي الصحة العامة للأشخاص خاصة الأطفال منهم⁷.

3. النفايات الصلبة : مع زيادة مستويات التمدن والعصرنة تزداد مستويات الكثافة السكانية والاكتظاظ في المناطق العمرانية وتتفاقم الهجرة من الريف إلى المدينة كما ترتفع معدلات الاستهلاك كما ونوعاً وخاصة مع ارتفاع معدلات الدخول المرتبطة بالنمو الاقتصادي وكذلك زيادة عرض الإنتاج الصناعي. نتيجة هذه المستويات العالية من الزيادات هو الارتفاع في معدل حجم النفايات الصلبة في المناطق العمرانية وانتشارها داخل وبين هذه المناطق وخاصة إذا لم يقابل هذه التطورات العمرانية والسكانية والاستهلاكية تحسن وتوسع في البنيات التحتية وتوفر تكنولوجيا قادرة على معالجة هذه النفايات الصلبة والتخلص منها بصورة مناسبة. وعدم قدرة السلطات العمومية على متابعة هذه التطورات وتسييرها أو تهاونها في ذلك وخاصة عندما تكون درجة الوعي والحس السكاني بهذه القضية منخفض فإن النتائج تكون وخيمة على كل صحة السكان ومستوى معيشتهم حاضراً وعلى مستوى التنمية المستدامة مستقبلاً لأن ذلك على التلوث السطحي والجوفي وعلى مصادر المياه والإنتاج الزراعي وكذلك على التكلفة الاقتصادية والاجتماعية عامة.

4. تدهور الفراش الأرضي : على الرغم من أن للتكنولوجيا آثار إيجابية على المستوى المعيشي للسكان وخاصة على المستوى القريب، إلا أن التوسع العمراني العشوائي والانتشار الصناعي الذي لا يراعي الأهمية البيئية يجعل للتكنولوجيا والنمو الصناعي آثاراً سلبية على المستوى المتوسط والبعيد. ومن هذه الانعكاسات السلبية للتكنولوجيا والنمو الصناعي والتوسع العمراني دون قيود وحذر، نجد تدهور خصوبة الأراضي الزراعية. مما يؤدي إلى انخفاض كمية الغذاء لدى المزارعين وارتفاع احتمال تعرضهم لحالة الجفاف. فقد بينت الإحصائيات أن الانخفاض الحاد في إنتاجية الأرض أدت إلى خسارة وصلت ما بين 0.5% و 1.5% من الناتج الخام⁸.

كما أن التصحر وتقلص الغطاء الغابي Deforestation هما أيضاً ظاهرتان تنتجان عن النمو الصناعي غير المراقب والمنظم. وتؤديان إلى زيادة المعدلات السنوية للفيضانات ومنع إلى زيادة حالات الوفيات والأمراض، وتؤدي اقتصادياً إلى انحراف التربة وانهيارات في البنيات التحتية الحامية للسكان والأراضي الزراعية وتقلص الغطاء النباتي الضروري لنشاط الرعي الذي يعتبر مصدراً هاماً للمداخيل لكثير من المناطق الفقيرة في العالم الثالث.

كما أن النمو الاقتصادي وخاصة الصناعي منه قد يؤثر سلباً على وضعية التنوع البيئي الذي يؤدي بدوره إلى فقدان كثير من النباتات الطبيعية وانقراضها وإلى تقلص كبير في الحجم السكاني لكثير من الحيوانات وحتى انقراضها أيضاً. وأخيراً فإن أحد النتائج السلبية الهامة للنمو الصناعي والتوسع في الاستخدام التكنولوجي غير المراقب والمنظم هو التغيرات التي حدثت في العشريات الأخيرة على الغطاء الجوي للأرض أو ما يسمى بطبقة الأوزون.

وقد بدت آثار هذه التغيرات جلية في شكل كوارث طبيعية ومناخية كثيرة في السنوات الأخيرة كما زادت عدد حالات التشوهات الخلقية وسرطان الجلد الذي زادت عدد حالاته بحوالي 300 ألف حالة إضافية سنوياً والانعكاسات الاقتصادية

لهذه التغيرات الحاصلة كثيرة منها الدمار الحاصل في الاستثمارات الساحلية (السياحة مثلا) بسبب الارتفاع الناتج في منسوب مستوى مياه البحر إضافة إلى الآثار السلبية على الإنتاجية الزراعية وكذلك على السلسلة الغذائية البحرية⁹ ومن خلال هذه الآثار المختلفة للنمو الاقتصادي وخاصة الصناعي منه وسوء استعمال التكنولوجيا وكذلك حالات التمدن العشوائي، نرى أن الولوج في نمو اقتصادي لا يراعي الظروف البيئية ولا يستهدف تحقيق تنمية مستدامة قد ينقلب على هذا النمى الاقتصادي نفسه فيؤدي في الأمر البعيد إلى توقيفه أو تخفيض معدلاته على أقل تقدير، وهذا ما يطلق عليه أحيانا بعبارة حدود النمو أو النمو الصفري والحالة التي يكون فيها النمو الاقتصادي ضحية للتدهور البيئي الذي كان هو أصلا سببا في تدهوره.

ثانيا : آثار مجهودات التكفل بالبيئة على النمو الاقتصادي

فكما أن مشكلة تدهور البيئة وعدم حمايتها سوف تحد من النمو الاقتصادي مستقبلا بواسطة أثرها سلبيا على إنتاجية الأراضي الزراعية كما رأينا وعلى صحة الإنسان ورفع التكاليف الصحية و تدميرها للبنيات التحتية تحت طائلة الكوارث الطبيعية وبصفة عامة تكون عواقب ذلك وخيمة على مستوى معيشة الإنسان نفسه مستقبلا أو ما يسمى بالتنمية المستدامة، فإنه كذلك تتطلب عملية حماية البيئة موارد مالية طائلة، وخاصة إذا كانت درجة التدمير البيئي قد وصلت مستوى خطيرا، قد تعيق من مجهودات النمو الاقتصادي الضروري لتحقيق التنمية المستدامة ورفع المستوى المعيشي للسكان بصورة دائمة. وفي الأخير وعند حدود النمو الاقتصادي تكتمل الحلقة المفرغة وتتعرض عملية حماية البيئة من جديد.

وتظهر وضعية الدول النامية ذات النقص في الموارد المالية حالة الجدلية القائمة بين متطلبات البيئة ومتطلبات النمو بشكل واضح. ولهذا فمنذ بداية اهتمام المجتمع الدولي بقضية البيئة أصدرت الأمم المتحدة قرارا في ديسمبر 1968 جثت فيه الدول المتقدمة إلى مساعدة الدول النامية لحل مشاكلها البيئية. وفي المؤتمر البيئي الأول للأمم المتحدة في استوكهولم عام 1972 أكدت الدول النامية على ما يلي¹⁰ :

- 1- أولوية التنمية نظرا للحالة الاقتصادية للدول النامية.
 - 2- الاهتمام بالبيئة يجب أن لا يكون على حساب التنمية من وجهة نظر النفقات.
 - 3- يجب أن تساهم الدول المتقدمة بالقسط الأكبر في نفقات حماية البيئة نظرا لتسببها في كثير من الأضرار البيئية بسبب عمليات التصنيع والآثار السلبية للتكنولوجيا.
- وبناء على هذه الأساس نما شيئا فشيئا الاعتقاد بأن العلاقة بين البيئة والنمو الاقتصادي هي علاقة جدلية يحكمها التأثير المتبادل بينهما فإذا كان على سياسات النمو الاقتصادي أن تكون حذرة فيما يخص البيئة فإنه يجب على مجهودات حماية البيئة أن لا تكون مكلفة وعلى حساب متطلبات شروط النمو الاقتصادي والتنمية التي هي الهدف الأساسي للدول النامية بصورة خاصة في سبيل تحقيق الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية لشعوبها.
- ومن هذه الناحية يمكن القول وخاصة في حالة الدول النامية أن هناك انعكاسات اقتصادية سلبية لتحقيق متطلبات حماية البيئة يمكن إيجازها فيما يلي :

1- **تهديد مستوى النمو الاقتصادي :** إن حماية البيئة بصورة دائمة وشاملة يحتم على الدول الحذر في استعمال الموارد الطبيعية في العمليات الإنتاجية وخاصة في الصناعة وربما توقيف استخدام البعض منها وذلك لتفادي الإضرار بالبيئة أو نضوب مواردها. كما أن تنفيذ سياسات حماية البيئة يحتاج إلى إنفاق مالي معتبر وبصورة دائمة ومنتظمة قد تفتقر إليه الدول النامية أو تكون على حساب الاستثمارات الاقتصادية والاجتماعية الضرورية لهذه الدول. وفي كلتا الحالتين يؤدي الكبح في الموارد الطبيعية والموارد المالية إلى التقلص في الإنتاج وبالتالي انخفاض في معدلات النمو الاقتصادي.

2- **ارتفاع التكلفة الإنتاجية :** إن مجهودات حماية البيئة وتطويرها والتوعية بالشؤون البيئية والقيام بالدراسات الخاصة بمواضيع البيئة وكذلك إدخال وسائل تكنولوجيا جديدة للتخفيف من الآثار الضارة للبيئة يقود إلى تضخيم تكلفة الإنتاج لدى الشركات الإنتاجية مما يسبب لها عبئا ماليا إضافيا وقد ينتج عنه تفادي المستثمرين الاستثمار في بعض المجالات التي قد تكون إستراتيجية للاقتصاد الوطني مثل الاستثمار في قطاعات مواد البناء والصناعات الإستراتيجية.

3- **ارتفاع مستوى البطالة :** بسبب الشروط الموضوعية على استغلال الموارد الطبيعية وكذلك زيادة الإنفاق على حماية البيئة على حساب الاستثمارات الاقتصادية يتقلص حجم الإنتاج المحقق وبالتالي معدلات النمو الاقتصادي مما يزيد من معدلات البطالة على المستويات المعهودة قبل عمليات الإنفاق على حماية البيئة. ومنه فإن الدول التي تعاني من البطالة ومنها الدول النامية قد تواجه تحديا كبيرا متمثلا في التناقض الظاهري بين أولوية النمو وخلق فرص العمل وتحقيق التنمية كأولوية اقتصادية واجتماعية من جهة وهدف حماية البيئة التي تمثل المحيط المعاشي للسكان ومصدرا لمواردهم الطبيعية والغذائية من جهة أخرى.

4- **الأثر على الصادرات :** إن التقلص في الإنتاج وزيادة تكلفة الإنتاج الحاصلين بسبب ارتفاع حجم الإنفاق على البيئة على حساب النمو الاقتصادي قد يؤدي إلى انخفاض حجم الصادرات وتضرر الميزان التجاري نظرا لانخفاض الإنتاج المحقق من جهة وارتفاع تكلفة المنتجات النهائية من جهة أخرى.

إذن فمن الواضح أن المتطلبات البيئية بما تحمله من أعباء إنفاقية وحذر في استخدام الموارد الطبيعية قد تحد من معدلات النمو الاقتصادي. ولكننا رأينا أيضا أن عدم اتخاذ الإجراءات اللازمة للحفاظ على البيئة من أجل تحقيق التنمية المستدامة وعدم الأخذ بعين الاعتبار عنصر الحفاظ على البيئة أثناء عملية رسم السياسات الاقتصادية الإنمائية سوف يكون لهما فعل تدميري بالبيئة وبالتالي بالموارد الطبيعية والزراعية والمياه وينتهي الأمر بعرقلة الإنتاجية والنمو الاقتصادي والتنمية المستدامة مستقبلا¹¹.

وعليه يظهر لنا من كل هذه التحاليل أن هناك أثرا متبادلا بين كل من البيئة والنمو الاقتصادي، ويبدو هذا الأثر المتبادل في شكل جدلية أو تناقض بين أهداف كل منهما. ولحل هذه الجدلية يجب البحث عن حالة أو نقطة التوازن بين متطلبات الطرفين بحيث تكون النتيجة الأخيرة هي تحقيق إمكانية المزيد من النمو الاقتصادي وإمكانية المحافظة وفي نفس الوقت على البيئة وتطويرها.

فحماية البيئة أصبح عنصرا أساسيا في مجهودات النمو والتنمية التي سوف لا يكتب لها النجاح بدون مراعاة ظروف البيئة. كذلك فإن تزايد معدلات النمو الاقتصادي ضروري لحماية البيئة بما يوفر من موارد مالية لازمة للقيام بذلك بصورة دائمة.

الخلاصة : لقد حاولنا في هذا النص دراسة وتحليل العلاقة الجدلية الكائنة بين النمو والبيئة والتي أصبحت تشغل بال الكثير من المهتمين سواء على المستوى الرسمي أو الأكاديمي وتكاد تطيح بالنتائج المحققة لكل من مجهودات النمو وحماية البيئة إذا لم تعالج بالطريقة المناسبة. ولقد بينا أنه في العشريات الأولى من الثورة الصناعية والتكنولوجية وحتى السبعينات من القرن العشرين لم يكن هذا التناقض بين أهداف النمو وأهداف حماية البيئة مطروحا لأن النمو والتنمية الاقتصادية كانا الهدفين الأساسيين لكل مجهودات النشاط الاقتصادي والسياسات الاقتصادية بغرض رفع مستوى العمالة والمستوى المعيشي للسكان عن طريق رفع مستوى المداخيل. إلا أنه في العشريات الأخيرة ومع تنامي الوعي البيئي على المستوى الفردي والرسمي والأكاديمي وأضحى هنالك إدراك بأهمية البيئة وضرورة حمايتها وصيانتها باعتبارها الوسط الذي تعيش فيه جميعا ومصدرا لكثير من المواد الطبيعية والزراعية التي نستخدمها لتحقيق النمو الاقتصادي ومنه رفع مستوى معيشة المجتمع. ومن هذا المنطلق تكونت فئات قوية فردية ومحلية ودولية على أن تنشأ سياسة واضحة للبيئة ضمن المحتوى الكلي للسياسات الاقتصادية والاجتماعية لأي بلد، بحيث يكون عنصر حماية البيئة مأخوذا بعين الاعتبار في كل المجهودات الهادفة إلى تحقيق النمو الاقتصادي والتنمية ومنه ظهر مصطلح التنمية المستدامة والتي يعني زيادة مستوى معيشة السكان من خلال البرامج والسياسات الاقتصادية التي تحقق النمو والتنمية الاقتصادية دون الإضرار بالتوازن البيئي أو مصادرة المستوى المعيشي والحقوق البيئية للأجيال المقبلة. وأصبح هناك اعتقاد راسخ أنه بدون إيجاد هذا التوازن بين تحقيق المزيد من النمو الاقتصادي وفي نفس الوقت حماية البيئة وصيانتها فإن هدف النمو الاقتصادي ذاته يكون مهددا ومحدودا وبالتالي لا تتحقق التنمية الاقتصادية باعتبار أن النمو الاقتصادي المترادف هو وسيلة ضرورية لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

ولكن، وكما وضحنا في هذا المقال، وخاصة في حالة الدول النامية الفقيرة، ظهرت في الآونة الأخيرة الإشكالية من أن متطلبات حماية البيئة قد تكون ذات تكلفة باهظة لا تستطيع هذه الدول الالتزام بها، وهي إن قامت بذلك فقد تكون على حساب المجهودات الاستثمارية والانتمائية وبالتالي قد تحد من معدلات النمو وترفع مستوى البطالة والتكلفة الإنتاجية وقد تضر حتى بحجم صادرات تلك الدول.

ومنه وصلنا إلى حل نراه هو الحل الأمثل للتغلب على هذا التناقض الذي صار واقعا مشهودا بين متطلبات النمو الاقتصادي ومتطلبات حماية البيئة. يتمثل ذلك في إيجاد حالة توازن بين المطلبين بحيث لا يكون تحقيق أي منهما على حساب بلوغ الهدف الآخر. وبعبارة أخرى إيجاد حالة تكامل بين المطلبين باعتبارهما مجتمعين يحققان فكرة التنمية المستدامة التي أصبحت المأوى المرغوب الذي يجسد التنمية الاقتصادية الحقيقية.

وكعلاج لإشكالية التكلفة الباهظة لعملية حماية البيئة أو ما يسمى بقضية الإنفاق أو التمويل البيئي بدون مضايقة كبيرة للاستثمارات الاقتصادية الهادفة إلى تحقيق النمو الاقتصادي يمكننا اقتراح بعض الوسائل الاقتصادية التي تستطيع حكومات الدول النامية استخدامها لتجميع موارد مالية إضافية قد تمكنها من التخفيف من العبء المالي الضروري لإنفاقه على عملية الحفاظ على البيئة. ومن هذه الوسائل نقترح :

1- تسعير الموارد الطبيعية بصورة مناسبة تعكس أهمية هذه الموارد اقتصاديا من جهة ومدى ندرتها أو توفرها من جهة أخرى. إن هذه الطريقة تجعل سعر هذه الموارد يتناسب مع العرض والطلب عليها، مما يقلل من علمية التبذير في استغلالها. والنتيجة تكون عدم الإفراط في استخدام هذه الموارد مما يساهم في حمايتها من جهة وتسعيرها حسب ما تمليه قواعد السوق من جهة أخرى. هذه العملية سوف تقتصد من أموال الدولة التي كانت ستنفق على حماية البيئة.

2- فرض ضريبة خاصة بحماية البيئة بحيث تفرض بنسبة متفاوتة على مختلف الموارد البيئية حسب أهميتها ومستوى ندرتها أو توفرها. إن ذلك سوف يشجع على الاستغلال العقلاني لتلك الموارد من جهة ويوفر موارد مالية للدولة تمكنها من المساهمة في عملية الإنفاق على حماية البيئة.

3- إشراك المجتمع المحلي في الشؤون البيئية وخاصة على مستوى البرامج المسطرة. إن ذلك سوف يمكن من التنسيق بين الأهداف المحلية والأهداف الوطنية مما يجعل البرامج البيئية أكثر فعالية وأقل تكلفة وذات منفعة للسكان المحليين من

حيث المداخليل وتوفير مناصب الشغل. إن عملية إشراك المجتمع المحلي في رسم السياسات الاقتصادية والبيئية سوف يجعل هؤلاء السكان أكثر قبولاً لهذه السياسات وبالتالي أكثر مساهمة في تكاليفها مما يوفر التكاليف البيئية الكلية للدولة.

4- إصلاح نظام الملكية وتوضيحه وخاصة بالنسبة للأراضي الزراعية والموارد الطبيعية. إن ذلك سوف يمكن دون شك من تحديد المسؤولية القانونية عن حماية البيئة كما أنه سوف يؤدي إلى رفع المستوى المعيشي لسكان الأرياف بتشجيعهم على الاستثمار في الزراعة بعد توضيح حقوقهم في الملكية. إن إصلاح نظام الملكية الزراعية سوف يقود أيضاً إلى العدالة في توزيع الأراضي الزراعية واستصلاح أراضي جديدة من طرف غير المالكين مما يرفع من مداخليل هؤلاء ويقلل من تبعيتهم من الإقطاعيين وملأك الأراضي ويجعلهم أكثر اهتماماً بأمور بيئتهم ومسؤولية عنها. وهذا كله سوف يخفف من عبء الإنفاق البيئي عن الحكومات وبالتالي على الموارد المالية التي ستوجه أكثر نحو المجالات الاقتصادية والاجتماعية.

5- تشجيع الطرق التقليدية في التقنيات الزراعية وفي الري والطاقة وفي صد انجراف التربة. إن هذه التقنيات هي أقل كلفة للفلاحين الفقراء وأقل تدميراً للبيئة وبالتالي ذات تكلفة مالية قليلة من وجهة نظر الإنفاق البيئي. ولهذا فعل الحكومات أن تدعم هؤلاء الفقراء بالقروض وتمكينهم من المدخلات الزراعية لتشجيعهم على الاستثمار الزراعي المناسب للبيئة.

6- ومن الأمور المساعدة على رفع مستوى معيشة سكان الريف من جهة وعلى الحفاظ على البيئة من جهة أخرى هو حث سكان الأرياف على الاستثمار خارج القطاع الزراعي كالمناجم الصغيرة والصناعة التقليدية والغذائية والبنيات التحتية الصغيرة والسياحة ... الخ. إن هذه الفرص الاستثمارية البديلة في شأنها أن توفر للفلاحين مناصب عمل بديلة تغنيهم عن زراعة أراضي فلاحية هامشية كالمراعي والغابات وبالتالي تمكّنهم من رفع مداخليلهم دون الحاجة إلى الإخلال بالتوازن البيئي. إن من شأن ذلك أن ينشئ تنمية ريفية متكاملة تمكن من المساعدة على استقرار سكان الريف في أماكنهم وجعلهم يحرصون على حماية الوسط الطبيعي الذي يعيشون فيه فيستغلون مواردهم دون إهدارها أو تدميرها.

إن هذه الإجراءات الحكومية للدولة النامية هي عناصر تكميلية من شأنها أن تكون فعالة في تحقيق العبء المالي للدولة في قضية حماية البيئة وتمكين الموارد المالية للدولة من التركيز أكثر على الإنفاق الاقتصادي والاجتماعي الذي يبقى دائماً أولوية الدولة النامية. وإن نجاح هذه الإجراءات التكميلية أو عدمه يبقى دائماً متوقفاً على مدى إشراك المجتمع المحلي في رسم السياسات الاقتصادية والبيئية لأن ذلك سيجعل هذه السياسات أكثر واقعية وقابلية للتطبيق. وأخيراً ينبغي أن لا نغفل دور التحسين والتوعية في رفع إدراك السكان بموضوع حماية البيئة لأن عملية تحطيم البيئة تكون بأفعال الإنسان وكذلك بواسطته وحده تكون حمايتها.

الإحالات والمراجع :

¹ - هيئة الأمم المتحدة التقرير السنوي، سنة 1998، نيويورك، ص 36.

² - Michael P.Todaro. Economic Development, Addison Wesley Longman 7th edition, London 2000, P. 216.

³ - نفس المرجع، ص 334.

⁴ - بوشامة مصطفى، حواس مولود، البيئة والتنمية المستدامة من منظور إسلامي دراسات اقتصادية، العدد 16، 2010، ص 87.

⁵ - انطوني س، فيشر، اقتصاديات الموارد والبيئة، ترجمة عبد المنعم إبراهيم العبد المنعم، أحمد يوسف عبد الخير، دار المريخ، الرياض، 2002، ص 105.

⁶ - World Bank, The annul report on world development, 1992. NewYork, 1992. P 87.

⁷ - نفس المرجع : ص 102.

⁸ - المهني عبد الرحمان أبا الخيل، قواس محي الدين، النظم البيئية والإنسان، دار المريخ للنشر، الرياض، 2005، ص 75.

⁹ - الصيرفي محمد، السياحة والبيئة، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية 2007 ص 88.

¹⁰ - الخطيب نهي، اقتصاديات البيئة والتنمية، مركز دراسات واستشارات الإدارة العامة، جامعة القاهرة 2000 ص 181.

¹¹ - نفس المرجع، ص 192.

البيئة في الجزائر من منظور اقتصادي في ظل الإطار الاستراتيجي العشري (2001-2011)

شراف براهمي*
جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف - الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

ملخص : تشكل البيئة في عصرنا الحالي محور اهتمام جميع الدول والهيئات والمنظمات، خصوصاً بعدما باتت تعانيه من مشاكل تتعلق بالمخلفات الصناعية وتأثيراتها وكذلك من حيث استخدام الموارد. وعليه يتناول هذا المقال دراسة المشكلة البيئية المتمثلة في التلوث من وجهة نظر اقتصادية والأساليب المختلفة للتحكم فيها مع الإشارة إلى مظاهر التلوث في الجزائر، ليختم بالتطرق إلى ما قامت به الجزائر من مجهودات في هذا الصدد في إطار الإستراتيجية العشرية للبيئة (2001-2011).

الكلمات المفتاح : بيئة، تلوث، إستراتيجية بيئية، مشكلات بيئية، حماية البيئة، تشريعات البيئة.

تمهيد : خلال السنوات الماضية صاحب تزايد الوعي البيئي في الدول الصناعية المتقدمة اهتمام عالمي موسع من الهيئات والمنظمات الدولية والمحلية بالبيئة، تجسد في انعقاد العديد من المؤتمرات والبروتوكولات. حيث صدر في تلك الفترة كم كبير من الدراسات والأبحاث المتخصصة في كيفية التحكم في التلوث الصادر عن الصناعة، وتم سن العديد من التشريعات واللوائح لحماية وصون البيئة.

ورغم قول العديد من الباحثين بحدثة تنامي الفكر البيئي، إلا أن جذوره تعود إلى فترة البعثة النبوية منذ 14 قرناً حيث تناول الدين الإسلامي هذه القضية وأولاهها اهتماماً كبيراً بتدعيمه، للحفاظ على الموارد الطبيعية وعدم التبذير في استغلالها فضلاً عن اهتمامه بالبشر. ولقد تجسد هذا في ما جاء به القرآن الكريم والسنة النبوية الشريفة بكل أنواعها القولية والفعلية منها وحتى التقريرية. وعليه تناول الإسلام معالجة القضايا البيئية بدراسة الأسباب والجذور ولفت الانتباه إلى وجود ظاهرة التوازن البيئي وشمولية المحافظة على البيئة بشقيها البشري والطبيعي و طرق ترشيد استخدام الموارد الطبيعية.

وبناء عليه سيتم في هذا المقال تسليط الضوء على المنظور الإسلامي للتعامل مع البيئة، فدراسة المشكلة البيئية المتمثلة في التلوث من وجهة نظر اقتصادية والأساليب المختلفة للتحكم فيها مع الإشارة إلى مظاهر التلوث في الجزائر، ليختم بالتطرق إلى ما قامت به الجزائر من مجهودات في هذا الصدد في إطار الإستراتيجية العشرية للبيئة (2001-2011). وفي هذا السياق يمكن طرح الإشكال التالي :

ما هو الواقع الاقتصادي للبيئة في الجزائر، وما هي أفاقها في ظل الإطار الاستراتيجي العشري (2001-2011) ؟

1- البيئة

تفجرت قضية البيئة منذ التاريخ الذي عقد فيه أول مؤتمر دولي للبيئة في ستوكهولم عام 1972، وعلى أثره توالى صيحات التحذير للعالم تنبه إلى وجود المشكلات البيئية، وفي 1974 عقد مؤتمر الأغذية الدولي للأمم المتحدة الذي ناقش مشكلة عدم إدراك التوازنات بين الطاقات الإنتاجية، ثم دور منظمة اليونسكو في التخطيط والوعي البيئي سنة 1975، تلتها في نفس السنة هيئة الأمم المتحدة من خلال برنامجها المتخصص في البيئة. كما تم التعاون بين الهيئتين السابقتين في المجال البيئي حيث خصصت الفترة 1982-1992 تحت عنوان التعايش مع المحيط الحيوي. بالإضافة إلى مرفق البيئة العالمي سنة 1991. وأثناء هذه الفترة تم الاتجاه نحو حل المنشآت الصناعية على إعطاء أهمية خاصة للاعتبارات البيئية أثناء إدارة الأنشطة الإنتاجية وعلى ضرورة إنشاء دائرة تنظيمية مختصة بمتابعة الآثار البيئية ومعالجتها، وهذا ما تم التأكيد عليه في قمة الأرض (ريو دي جانيرو) عام 1992 التي عدت نقطة تحول مهمة في الاهتمام لبناء نظام دولي خاص بالإدارة البيئية على مستوى العالم. حيث تم على إثره قيام المنظمة العالمية للتقييم بإصدار سلسلة المواصفات الدولية الخاصة بالبيئة عام 1996. كما يمكن إدراج بعض المساهمات الدولية مثل مؤتمر كيوتو 1997، وبرنامج الأمم المتحدة في نفس السنة، مؤتمر لاهاي 2000، قمة جوهانسبورغ 2002، قمة المناخ مؤخرا والمعاهدات الحديثة العاملة على ترسيخ مفاهيم (الإنتاج الأنظف، الطاقات المتجددة، المنتج الأخضر،...).

* ch.brahimi@gmail.com

1.1 مفهوم البيئة : تتنوع التعريفات الخاصة بالبيئة من حيث الزاوية التي ينظر منها لها وبمكوناتها وفي هذا السياق يمكننا عرض البعض منها كما يلي :

البيئة هي اشتقاق من (باء) إلى الشيء (يبوء)، (بوا) أي رجع، وهي بمعنى (يتبوا) أي يتخذ منزلاً¹. قال الله تعالى : " وكذلك مكنا ليوسف في الأرض يتبوا منها حيث يشاء نصيب برحمتنا من نشاء ولا نضيع أجر المحسنين ". (سورة يوسف، الآية 56).

ومن التعاريف الهامة للبيئة، تعريف مؤتمر الأمم المتحدة للبيئة البشرية في ستوكهولم عام 1982 : " رصيد الموارد المادية والاجتماعية المتاحة في وقت ما وفي مكان ما لإشباع حاجات الإنسان وتطلعاته"، وبالتالي تتكون البيئة من جزأين (طبيعي : موارد طبيعية، مشيد : نظم اجتماعية واقتصادية). كما يعرفها البعض بأنها : " كمية ونوعية الموارد الطبيعية المتجددة وغير المتجددة والتي تتكون من الأرض والماء والهواء والغلاف الجوي"².

ووفقاً للتشريع الجزائري تتكون البيئة من الموارد الطبيعية والحيوية واللاحيوية كالهواء والجو والماء والأرض وباطن الأرض والنبات والحيوان، بما في ذلك التراث الوراثي، وأشكال التفاعل بين هذه الموارد وكذا الأماكن والمناظر والمعالم الطبيعية³.

وبناءً على ما سبق يمكن ذكر تعريف أكثر شمولية للبيئة، فهي الإطار الذي يحيط بالكائن الحي والذي يضم العوامل الحيوية وغير الحيوية ويدرس العلاقة بين المشاكل البيئية والمشاكل الاقتصادية لأن كلاهما موضوع مرتبط بنواحي الحياة التي تحيط بالإنسان.

2.1 المسؤولية البيئية في الفكر الإسلامي : إذا كان اهتمام الدول المتقدمة بالمسؤولية الاجتماعية وحماية البيئة لم يبدأ إلا منذ زمن قصير بإصدار القوانين والتشريعات الخاصة بمكافحة التلوث فإن الفكر الإسلامي قد تناول القضية منذ أربعة عشر قرناً، وقبل أن يصبح حجم الخطر فيها كما هو موجود الآن.

فهناك أولاً الآيات القرآنية الكريمة التي تنهى عن قتل الإنسان نفسه وعن الإفساد بوجه عام. فقال تعالى : " ولا تقتلوا أنفسكم إن الله كان بكم رحيماً " (سورة النساء، الآية 29)، واهتمام الإسلام وحثه على الحفاظ على البيئة وصيانتها وحماية ما تحتويه من أوساط حيوية أو نظم إيكولوجية شمل التصنيف النوعي لها (مائية، أرضية وهوائية) وفي هذا الصدد يقول عز وجل : " وجعلنا من الماء كل شيء حي " (سورة الأنبياء، الآية 35). ويقول أيضاً : " وأنزلنا من السماء ماء طهوراً " (سورة الفرقان، الآية 48). وقال تعالى : " ولا تعثوا في الأرض مفسدين " (سورة هود، الآية 85). كما أن دعوة القرآن صريحة لتعمير الأرض لا لتخريب مكوناتها، قال تعالى : " هو أنشأكم من الأرض واستعمركم فيها فاستغفروه ثم توبوا إليه إن ربي قريب مجيب " (سورة هود، الآية 61).

*كما وضع رسول الله (صلى الله عليه وسلم) قواعد محددة لحماية البيئة الطبيعية، فقد روي عنه (صلى الله عليه وسلم) أنه قال : " لا يغرس مسلم غرساً ولا يزرع زرعاً فيأكل منه إنسان ولا دابة ولا شيء إلا كان له صدقة " (رواه مسلم).

3.1 معالجة القضايا البيئية من منظور إسلامي : من خلال الشمول القرآني في النظرة إلى البيئة جاءت معالجة الإسلام لقضايا ومشكلات البيئة على الوجه التالي 4:

أ- معالجة الأسباب والجنور : فمدخل الإسلام إلى تنظيم المشكلة البيئية هو تكييفه لأسبابها واعتباره أن تلك الأسباب ترجع إلى عوامل سلوكية وأخلاقية غير قوية وغير ملتزمة بأوامر الله. قال تعالى : " ظهر الفساد في البر والبحر بما كسبت أيدي الناس ليذيقهم بعض الذي عملوا لعلهم يرجعون " (سورة الروم، الآية 41). ويقول الله تعالى : " ومن الناس من يعجبك قوله في الحياة الدنيا ويشهد الله على ما في قلبه وهو ألد الخصام (204) وإذا تولى سعى في الأرض ليفسد فيها ويهلك الحرث والنسل والله لا يحب الفساد (205) " (سورة البقرة، الآيتان 204-205).

ب- لفت الانتباه : وذلك من خلال التنويه بوجود ظاهرة التوازن البيئي اللازمة لبقاء النظم البيئية المختلفة هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى رسم الطريق السليم للحفاظ على بقاء هذا التوازن. قال تعالى : " لا الشمس ينبغي لها أن تدرك القمر ولا الليل سابق النهار وكل في فلك يسبحون " (سورة يس، الآية 40). وقوله تعالى : " والأرض مددناها وألقينا فيها رواسي وأنبتنا فيها من كل شيء موزون " (سورة الحجر، الآية 19).

ت- شمولية المحافظة على البيئة : ينص المنهج الإسلامي على أن المحافظة على البيئة من الإيمان، حيث يقول صلى الله عليه وسلم : " عرضت علي أعمال أمتي أحسنها وسيئها، فوجدت في محاسن أعمالها الأذى يماط عن الطريق، ووجدت في

مساوئ أعمالها النخامة تكون في المسجد لا تدفن". (رواه مسلم). والمحافظة على البيئة الطبيعية، وفي هذا السياق يقول رسول الله صلى الله عليه وسلم: "من كانت له أرض فليزرعها فإن لم يستطع أن يزرعها وعجز عنها، فليمنحها أخاه المسلم، ولا يؤجرها، فإن لم يفعل، فليمسك أرضه" (صحيح الجامع).

ث- الأمر بالمحافظة على الصحة وصحة البيئة : وبهذا الصدد يقول عليه الصلاة والسلام " اتقوا الملاعن الثلاث : البراز في الموارد، وقارعة الطريق، والظل" (حسن، صحيح الجامع). وقال صلى الله عليه وسلم : " إن الله طيب يحب الطيب، نظيف يحب النظافة، كريم يحب الكرم، جواد يحب الجود، فنظفوا أفئدةكم وساحاتكم ولا تشبهوا باليهود يجمعون الأكباء في دورهم".

ج- ترشيد استخدام المواد الطبيعية : حيث يقول الله سبحانه وتعالى : " كلوا واشربوا ولا تسرفوا" (سورة الأعراف، الآية 31). ويقول أيضاً : " وابتغ فيما أتاك الله الدار الآخرة، ولا تنس نصيبك من الدنيا وأحسن كما أحسن الله إليك ولا تبغ الفساد في الأرض" (سورة القصص، الآية 77). وعن عبد الله بن عمر رضي الله عنهما أن رسول الله صلى الله عليه وسلم مر بسعد وهو يتوضأ فقال: "لا تسرف". فقال : "يا رسول الله أو في الماء إسراف ؟" قال : "نعم، وإن كنت على نهر" (رواه أحمد).

2- التلوث

1.2 مفهوم التلوث : يعرف التلوث على أنه " ذلك التصريف المباشر أو غير المباشر نتيجة النشاط الإنساني المتمثل بالمواد والأبخرة والحرارة والضوضاء الصادرة إلى الجو والماء والأرض التي قد تكون مضرّة بصحة الإنسان وجودة البيئة والتي تؤدي بالنتيجة إلى دمار وتلف الممتلكات المادية والتأثير والتدخل بالاستخدامات الشرعية للبيئة".

كما عرفه كل من Porter & Vander بأنه : "التغيرات الفيزيائية والكيميائية التي تحدث في العناصر الطبيعية وتغير من خصائصها"⁶. فهما ينظران إلى التلوث كنوع من أنواع الضائعات الاقتصادية من خلال طرح المخلفات والمواد التالفة أو الضارة بالبيئة. فهي الإشارة إلى الاستخدام الجزئي غير الكفء للموارد الطبيعية.

نستنتج من التعاريف الواردة آنفاً أن التلوث هو عبارة عن مخرجات أي نشاط ديناميكي حي أو غير حي مقصود أو غير مقصود تعجز معه الأنظمة البيئية عن المعالجة مما يؤدي إلى استحداث علاقة طردية بين زيادة هذه المخرجات وتدهور البيئة. ويترتب عليه إتلاف كفاءة وفاعلية الموارد الطبيعية والمادية مما يؤدي إلى حدوث أضرار محققة لها، كما يعتبر مقدمة وبداية غير مرغوب فيها تسعى أغلب المشاريع إلى محاولة إزالتها منعاً لما يحدثه من أضرار تقع على البيئة وتؤثر على حركة التنمية الاقتصادية.

2.2 الجوانب الاقتصادية لمشكلات البيئة والتلوث : تفاقمت مشكلة تلوث البيئة كما ونوعاً مؤخراً لدرجة أنها حلت في المجتمعات المتقدمة محل المشاكل التقليدية كالمجاعات والأوبئة. ويمكن إرجاعها إلى التوسعات الصناعية الضخمة وما نتج عليها من استخدام متزايد لمصادر الطاقة غير النظيفة وزيادة نسبة المخلفات الصناعية، وعليه وجب دراسة هذا الجانب من النواحي التالية :

أ- مؤشر التكلفة : يفرق الاقتصاديون بين التكلفة الخاصة والتكلفة الاجتماعية للتلوث، فالأولى هي التكلفة التي يتحملها مستهلك أو منتج سلعة معينة أو مورد إنتاجي معين⁷. حيث أنها تعبر عن التكلفة الخاصة مضافاً إليها كل الأضرار التي تلحق قطاعاً آخر⁸. فبفرض أن النشاط الإنتاجي لسلعة معينة في غياب قوانين منع التلوث وبفرض وجود سوق تنافسي مثالي لهذه السلعة وكل من السعر والكمية التوازنيّتين هي (P, Q) ، وبفرض أن التكاليف غير المعوضة مفروضة على الأعوان الاقتصاديين الآخرين، مع وجود التلوث، فإن سعر السوق P لا يعكس التكاليف الناتجة عن الإنتاج، لذلك يجب إضافة عناصر التكلفة الاجتماعية (غير المأخوذة بالحسبان) إلى التكلفة الخاصة، بمعنى الانتقال من التكلفة الخاصة إلى التكلفة الاجتماعية وإضافة هذه التكلفة يعني دمج الآثار الخارجية، فينتج لنا بذلك سعر P^* أكبر من السعر P وبكمية منتجة أقل Q^* وهذا التحليل يعني تحقيق أرباح لعون اقتصادي وانخفاضها الآخر.

وتقديراً لمثل هذا الخلل اقترح بيجو تقليص الفرق بين التكلفة الخاصة والاجتماعية (الإدماج) من خلال إجبار المصدر على دفع تعويض يساوي الفرق وهو ما يعرف بالحل البيجوفي⁹ La Solution Pigouvienne.

ب- الحجم الأمثل للتلوث / Optimum Level of Pollution : يتحدد عندما تتساوى التكاليف الحدية للتعقيم مع منفعه الحدية¹⁰.

ت- **العلاقة بين التلوث والدخل** : قام العالم سايمون كوزنتس بتحليل العلاقة السببية بين التدهور البيئي والعوامل المؤثرة فيه حيث يصف مستوى الجودة البيئية كدالة في متوسط دخل الفرد. ويمكن التعبير عن العلاقة بالمعادلة التالية¹¹ :

$$\text{Log (D)} = \alpha \text{Log(N)} + \beta \text{Log(Y/N)} + \text{Log(D/N)} + \delta \text{Log(e)}$$

D : التدهور الكلي ؛ N : عدد السكان ؛ e : الخطأ العشوائي ؛ α, β, δ : المعاملات .
Y/N : متوسط نصيب الفرد من الدخل كمؤشر لمرحلة نمو البلد.
D/N : كثافة التدهور البيئي لكل وحدة من الدخل والذي يرتبط بطبيعته بالتكنولوجيا المستخدمة في العملية الإنتاجية.

ث- **العلاقة بين التلوث والإنتاج** : إن أي زيادة في النشاط الإنتاجي يمكن أن يحدث خلا بيئيا كبيرا. وبالتالي فإن العلاقة بين مستويات التلوث و حجم النشاط الإنتاجي عبارة عن علاقة طردية¹².

ج- **التوازن الاقتصادي والتوازن البيئي** : يوجد ارتباط وثيق بين التوازن الاقتصادي والتوازن البيئي. يمكن تفسيره كالاتي حيث أن هناك قدرة استيعابية للوسط البيئي؛ كما أن هناك كمية تلوث منبعثة عن الأنشطة الاقتصادية؛ ومن خلال التقاء هذين البعدين تتشكل نقطة التوازن الايكولوجي مع الأنشطة الاقتصادية، عند هذه النقطة يمثل مستوى الإنتاج المستوى الأمثل للنشاط الاقتصادي الذي يحقق التوازن البيئي على اعتبار أن القدرة الاستيعابية لن تتأثر، و أي زيادة في مستويات الإنتاج ينجم عنها زيادة في كميات التلوث الذي ينجم عنها الاختلال في التوازن البيئي¹³.

3.2. **التحكم في مشكلة التلوث والاتجاهات المختلفة لها** : إن مشكلة التلوث لا يمكن القضاء عليها مرة واحدة فهي ناجمة كما سبق القول عن التقدم الاقتصادي والصناعي السريع، ويقدر ما كان لهذا التقدم من آثار إيجابية كانت له آثاره السلبية. إن طرق التحكم أو السيطرة على التلوث يمكن أن تكون اتجاها عاما محصورة في ثلاث حالات هي :¹⁴ التعقيم المباشر بعد أي نشاط يخفف التلوث، تغيير وسائل الإنتاج بإدخال طرق تكنولوجية جديدة (التكنولوجيا النظيفة) تكون أقل إحداثا للتلوث، منع الأنشطة المسببة للتلوث.

ويعد تبني أحد هذه الحلول بالنسبة للمشروع تكلفة إضافية، لذلك ظهرت اتجاهات أخرى للتحكم في هذه المشكلة نذكر منها : أساليب المعالجة، التوضيحية الاختيارية من جانب ممارسي النشاط المسبب للتلوث، مطالبة ضحايا التلوث بحقوقهم في بيئة نظيفة، التدخل الحكومي المباشر عن طريق الجباية الخضراء والإعانات، والعمل مع القطاع الخاص، وتنمية الوعي البيئي لدى أفراد المجتمع.

وعلى الصعيد العملي ورغم عدم وصول الدول إلى النسب المطلوبة منها في مجال حماية البيئة، إلا أنها حققت بعض النجاحات البيئية ومن أمثلة ذلك¹⁵ :

- **ألمانيا** : كانت في طليعة الدول التي بدأت بانتهاج سياسة طاقة جديدة، منذ 1996 و وضع تشريعات بيئية واقتصادية تشجع التوجه نحو التنمية المستدامة ووصلت نسبة تخفيضها لانبعاثات ثاني أكسيد الكربون إلى 18% نهاية 2002. وقررت ألمانيا في عام 2025 إنهاء خدمات المفاعلات النووية وتعويضها بمصادر الطاقة المتجددة (الرياح، الشمس، الكتلة الحية).
- **إيسلاندا** : رغم صغر مساحتها إلا أنها تطمح بأن تصبح البلد الأول عالميا الذي يتحول إلى الطاقة الهيدروجينية مقابل استغنائها عن الفحم والنفط عام 2030، وتركز هذه الدولة على خلايا الوقود الهيدروجيني، وتتم التدفئة فيها بالطاقة الجيوحرارية، وتوفر الكهرباء المائية 20% من الطاقة فيها.

- **البرازيل** : استطاعت تخفيض انبعاثات ثاني أكسيد الكربون بنسبة 10% خلال 10 سنوات وذلك لتركيزها على تطوير الكتلة الحيوية، و تنويع مصادر الطاقة وتحسين الكفاءة في استخدامها.

- **جنوب إفريقيا** : تقلصت انبعاثات الكربون بنسبة 5% من خلال تقليصها لدعم الحكومة لقطاع الطاقة والفحم الذي ساهم في ترشيد استهلاكها.

- **تركيا** : تعتبر من أكثر أسواق الطاقة نموا، ساهمت فيها سياسات تحديث الطاقة في تخفيض نسب الكربون بـ 10%. إلى جانب هذه الجهود الدولية التي بلغت في مجملها 288 طن (نسبة تخفيضات الكربون)، تقوم العديد من المشاريع الكبرى بأبحاث علمية لتحقيق نفس الهدف ومن ذلك¹⁶ :

- ظهور "علم هندسة المناخ" الذي يعتمد على التخزين الدائم لغاز الكربون سواء بحبسه في تجويفات واسعة تحت الأرض و هو ما تعتمد مشروع نورسك إيدور Norsk Idor البترولية في النرويج أو بحبسه في أعماق المحيطات أو في الأشجار كما فعلت مشروع بيجو التي تستثمر في الأمازون بإعادة إحياء الغابات وتطلق على ذلك (أبار الكربون).

- تقوم مشروع "تويوتا" اليابانية للسيارات بتطوير أبحاث قصد التوصل إلى أشجار مطورة جينيا لها قدرة أكبر على امتصاص غاز ثاني أكسيد الكربون.

- تقوم مشروع (ريتي) بالبحث عن نباتات تتحمل درجات الحرارة المرتفعة ونقص الماء تحضيرا لتخضير الصحاري.

3- مظاهر التلوث البيئي في الجزائر

إن وضعية البيئة في الجزائر لا تختلف عما هي عليه في باقي دول العالم، فإلى جانب المشاكل البيئية ذات الطابع العالمي التي تهددها -كظاهرة الاحتباس الحراري- تعاني من مشكلات ذات طابع إقليمي طغى عليها التلوث الصناعي، ويمكن في هذا إبراز بعض المظاهر الخاصة بمشكلة البيئة (التلوث) على المستوى الوطني في النقاط التالية :

1.3. استنزاف الأراضي وتدهورها : منذ الاستقلال أراد مقرررو السياسة الزراعية في الجزائر تحديث القطاع الزراعي كوضع خطط زراعية، سياسة الأسمدة و سياسة البذار، بالإضافة إلى سياسات الإصلاح الزراعي التي اتبعتها الجزائر منذ 1962، والتي مكنت المزارع من الاستفادة من برامجها الزراعية السنوية وحققه في الإنفاق.¹⁷ إلا أن هذا الإنفاق لم يعد كافيا لمواجهة التدهور الذي تعانيه الأراضي الزراعية في الجزائر وسوء إدارتها مما تسبب في تعريضها وبالتالي خسائر في التربة والملوحة والتحول الحضري. كل هذا أصبح يهدد الخصوصية المناخية والجيولوجية والتضاريسية للمجموعات الجغرافية الكبرى الثلاث (المناطق النيلية، السهبية والصحراوية).¹⁸

إن تدهور الأراضي في الجزائر كان نتاجاً للصور التالية : الانجراف المائي وهو الذي تحدثه السيول بنسبة 83% (المنطقة الغربية 47%، المنطقة الوسطى 27%، المنطقة الشرقية 26%)، والانجراف الهوائي الناتج عن الرياح ويحتمل أن تتصحّر حوالي 500 ألف هكتار من الأراضي السهبية وأكثر من 7 ملايين هكتار مهددة بنفس الظاهرة¹⁹. وقد قدر هذا التدهور وفقاً لأسبابه الكيميائية بـ 8406 ألف هكتار، وبسبب انجراف التربة بالماء والهواء على التوالي بـ 3858 ألف هكتار و 12309 ألف هكتار.²⁰

2.3. محدودية المياه العذبة : تبقى مسألة الموارد المائية تشكل انشغالا عظيما في الجزائر لأن 95 % من الإقليم خاضعة لمناخ جاف، ولكون الموارد الكامنة المتولدة عن الحجم السنوي لمياه الأمطار التي تستقبلها الأحواض المنحدرة لا تعبا إلا جزئيا وبصعوبة، كما أن هذا المورد يعاني من التبذير والاستعمال غير العقلاني خاصة إذا علمنا ارتفاع تكلفة التعبئة. وتتمثل الموارد المائية في الجزائر في المياه السطحية غير متساوية التوزيع حيث تتركز أساسا ونسبة 90% في المنطقة النيلية أما الباقي فيتوزع بين الأحواض المنحدرة في الهضاب العليا والمناطق الصحراوية بكميات ضئيلة جدا. 21. وتقدر الدراسات الحديثة في الجزائر أن الحجم الإجمالي الممكن تعبئته من المياه السطحية يقدر بـ 4,7 مليار متر مكعب في الوقت الذي تكون فيه كل السدود التي يمكن إنجازها (تقنيا وماليا) جاهزة ولا يمثل هذا الحجم سوى 38% من الحجم السنوي الإجمالي للمياه السطحية. ويتمثل في المياه الجوفية حيث تعرف هذه الأخيرة توزيعا آخر بالمقارنة مع التوزيع الذي يميز المياه السطحية. وتسمح احتياطات المياه الجوفية في الجنوب باستغلال حجم سنوي يقدر 5 مليارات متر مكعب في حين لا يمكن استغلال سوى 1,8 مليار متر مكعب من الحقول الباطنية الشمالية.

إن الجزائر ومحاولة منها لتغطية الندرة في المياه العذبة الصالحة للشرب شرعت في تحلية مياه البحر عن طريق استعمال الطاقة النووية ولكن المشكل الذي تعانيه هو الأمن البيئي بمعنى الاعتماد على التكنولوجيا النظيفة (التكنولوجيا المحبة للبيئة) التي تولد نفايات أقل. كما يمكن الإشارة إلى أن نصيب الفرد من المياه المتجددة سيعرف انخفاضا ملحوظا خلال الفترة الممتدة إلى غاية 2025 من 689 (م³/السنة) عام 1990 إلى 576 عام 2000، إلى 332 عام 2025.

كما أن تلوث مياه السواحل يعتبر من أخطر أنواع التلوث في بعض المناطق الجزائرية كمنطقة واد السمارة بالعاصمة ووادي الكرمة بهران، صف إلى ذلك تلوث السواحل الشرقية كسواحل مدينة سكيكدة حيث ورد في أحد التقارير ارتفاع نسبة الزئبق في الماء إلى 1 ملغ /متر³، في حين أن النسبة المسموح بها دوليا تقدر بـ 0.001 ملغ / متر³ مما أثر على الثروة السمكية في هذا الشريط²³. ويمكن لظاهرة تلوث المياه أن ينجر عنها مجموعة من الأمراض مصدرها جراثيمي طفيلي أو فيروسي تنقلها المياه لجسم الإنسان. وخلال السنوات الأخيرة تم تسجيل تفاقم لهذه الأمراض ومنها التيفويد، الكوليرا، التهاب

الكبد الفيروسي وحمل الأمعاء²⁴. إن الأضرار الناتجة عن قلة التطهير وتلوث المياه وتأثيرها على الصحة تمثل نسبة 0.61% من الناتج الداخلي الخام PIB وعدم الاهتمام بتحسين تسيير التطهير يزيد من حدة هذا التأثير²⁵.

3.3. الثقل المفرط للسكان : حيث يعتبر التزايد السكاني أخطر من التلوث البيئي في حد ذاته لأنه منبعه الأصلي، إذ أنه يساهم في تدهور الخدمات والمرافق الأساسية وله تأثير كبير على الموارد الطبيعية المحدودة من خلال المخلفات وتلوث المياه²⁶. ومن مظاهر الثقل السكاني التي تعيشها الجزائر : إعمار معظمه ساحلي بنسبة 3/2 من إجمالي السكان، بالإضافة إلى التوسع على حساب المساحات الخضراء وتدهور²⁷ بالإضافة إلى أن تزايد السكان يتسبب في تلوث الهواء بأخطر الغازات نتيجة حركة المرور الكثيفة كإنبعاثات أكسيد الأوزون وثاني أكسيد الكبريت والرصاص²⁸.

4.3. انتشار النفايات الصلبة : للنفاية تعريف قانوني من وجهة النظر البيئية، فحسب القانون رقم 83-03 المؤرخ في 08 فيفري 1983 والمتعلق بحماية البيئة: "النفاية هي كل ما تخلفه عملية الإنتاج أو التحويل أو الاستعمال وكل مادة أو منتج أو بصفة عامة كل شيء منقول يهمل أو يتخلى عنه صاحبه"²⁹.

كما تعرف النفاية على أنها كل مادة أو شيء يتخلص منها. وقد أكدت الدراسات المحلية أن نسبة إنتاج النفايات تقدر بـ 0,5 كغ للسكان في اليوم الواحد، أما في المناطق الحضرية فإن هذه النسبة تتجاوز 0,65 كغ للسكان /اليوم الواحد، وقد بلغت هذه النسبة ذاتها في العاصمة 0,74 كغ للسكان / اليوم الواحد. وقدرت في الجزائر بـ 70% نفايات عادية، 24% نفايات معدية، 4,8% نفايات سامة، 1,2% نفايات خاصة، بمجموع يقدر بـ 125000 طن سنويا³⁰.

ولقد صاحب التطور في ميدان التصنيع والنمط المعيشي والاستهلاك، التزايد في إنتاج النفايات من حيث الكم والنوع، فمن ناحية النوع إذا أخذنا كالمثال السابق القمامة المنزلية فهي تسبب أثرا جانبيا على حاسة الشم بمرور الزمن أما من ناحية الكم فإن حجم النفايات يزداد مع ازدياد عدد السكان³¹. أما فيما يخص النفايات الصناعية الخطيرة فإن عددا كبيرا من الوحدات يعاني من مشكلة كيفية التخلص منها، وبالتالي احتمال حدوث تلوث بيولوجي بانتشار الجراثيم المسببة للمرض نتيجة تحلل النفايات، وتلوث كيميائي آثاره بعيدة المدى³².

5.3. تآكل التنوع البيولوجي : تعتبر مشكلة تآكل التنوع البيولوجي كمثيلا لها من المشاكل التي تعاني منها الجزائر وذلك راجع لعدة أسباب. وتعرف الاتفاقيات الدولية التنوع البيولوجي بأنه التباين الكلي للحياة على سطح الكرة الأرضية³³.

وفي الجزائر أحدث توسع التنمية الاقتصادية إلى العديد من المشاكل البيولوجية كاختفاء بعض الحيوانات الثديية والأسماك والطيور بالإضافة إلى بعض أصناف النباتات وبالتالي تم تسجيل هذا التدهور ضمن القائمة الحمراء للمنظمة الدولية للمحافظة على الطبيعة. وأخيرا فإن التنوع البيولوجي في الجزائر يبقى معرضا للخطر ويعود ذلك بشكل كبير إلى الممارسات البشرية الضارة.

4- الجهود الجزائرية لحماية البيئة في إطار الاستراتيجية البيئية العشرية (2001-2011)

تعاني الجزائر كدولة من بين كل الدول من مشاكل بيئية عديدة كتلوث الهواء، الماء، التوسع العمراني والتصحر، وهذا راجع لعدة أسباب منها ما تعلق بالإقليم والمناخ أو بالنمو الديمغرافي، ومنها ما يتعلق بسياسات التعمير أو كيفية استهلاك المواد، الفقر وعدم وجود الأمن... الخ لذلك أولت الحكومة الجزائرية اهتماما كبيرا بالبيئة من خلال سن مجموعة من القوانين في إطار حماية البيئة بالإضافة إلى الإجراءات الاقتصاديةية المعتمدة والمطبقة من طرف الدولة دون أن ننس المشاريع والهيئات البيئية العاملة على تحسين الوضع البيئي في الجزائر.

1.4. التشريعات البيئية في إطار حماية البيئة : هناك مجموعة من القوانين الخاصة بحماية الإطار الايكولوجي والبيئي بالجزائر منها :

أ- **القانون المتعلق بحماية البيئة في إطار التنمية المستدامة :** ولقد تمت المصادقة عليه في جويلية 2003، حيث تبنى المشروع الجزائري فيه الخطوط العريضة لمبادئ التنمية المستدامة لقمة ريوديجانيرو الذي نص على تحديد الرقابة لمختلف مركبات البيئة من خلال وضع حدود على شكل عتبات حرجية وأهداف لجودة الموارد الطبيعية، بالإضافة إلى إجبارية تعيين المستغل الممثل للبيئة، مع الحرص على تطبيق الرقابة والإشراف الذاتي وتعميم إدماج البيئة ضمن كافة مستويات التعليم، وأخيرا سن إجراءات تحفيزية في الجانب الجبائي الجمركي فيما يخص جلب المعدات المستخدمة في الحد من التلوث³⁴.

ب- **القانون المتعلق بتسيير النفايات ومراقبتها وإزالتها :** تمت المصادقة عليه في ديسمبر 2001، وقد نص هذا القانون على حتمية إنتاج النفايات والوقاية منها، وتنمين هذه النفايات بإعادة استخدامها أو رسكلتها، أو بأي طريقة تضمن إعادة

استخدامها على شكل طاقة أو مواد حيث لا تشكل خطرا على البيئة وصحة الإنسان. كما أقر وجوب إعلام وتحسيس المواطنين بالأخطار الناجمة عن النفايات وأثارها على الصحة والبيئة وكيفية تجنبها والوقاية منها، كما يجسد هذا القانون مبدأ مسؤولية المنتج عن النفايات التي يخلفها³⁵.

ت- القانون المتعلق بجودة الهواء وحماية الجو : يتمحور هذا القانون حول ثلاثة معالم رئيسية تتضمن الوقاية والإشراف الإعلام، إعداد أدوات التخطيط وترتيب إجراءات تقنية، جباية، مالية، رقابية وعقابية. حيث ينص على حتمية قيام السلطات العمومية بالرقابة على جودة الهواء على مستوى التجمعات الكبرى (أكثر من 50 ألف ساكن)، اعتمادا على مجموعة أدوات تخطيطية تشتمل على المخطط الجهوي لجودة الهواء PRQA، مخطط حماية الجو PPA ومخطط التنقل الحضري PDU، بالإضافة إلى قوانين أخرى تصب كلها في بوتقة الحفاظ على البيئة في الجزائر وتهدف إلى ترقيتها.

2.4. الإجراءات الاقتصادية لحماية البيئة في الجزائر : إن الإستراتيجية المتبناة في الجزائر في إطار حماية البيئة ارتكزت أساساً على مجموعة أدوات اقتصادية متمثلة في الجباية البيئية، الإنفاق الحكومي وسياسة تخفيض الدعم.

أ- الجباية البيئية : عرفها وزير البيئة الجزائري شريف رحمانى (2002) كالآتي³⁶: "...لقد اتفقنا مع أصحاب المشاريع أن يدفعوا مبلغا معينا من المال نظير ما يقومون به من تلويث إذا تجاوزت مخلفاتهم الحد المسموح به حتى يساهموا بطريقة ما في تحمل تكاليف إعادة التأهيل البيئي...". فالجباية البيئية هي اقتطاع نقدي جبري تفرضه الدولة على المنتج كعقوبة له على تلويث البيئة، وبالتالي سيكون هذا حافزا لعدم التلويث أو أن يبحث عن تكنولوجيا نظيفة بيئيا هذه الإيرادات المحصلة من إدارة الضرائب تذهب إلى الصندوق الوطني للبيئة وإزالة التلوث بنسبة 75% أما الجزء المتبقي فيذهب إلى ميزانية البلدية 10% والميزانية العمومية 15%.

وتم إدخال أول ضريبة بيئية من خلال قانون المالية لسنة 1992، حيث تم فرض الرسم المتعلق بالنشاطات الملوثة أو الخطرة (TAPD)، لكن تجسيدها لم يتم إلا بعد استحداث عدة ترتيبات جبائية من خلال قوانين المالية من 2000-2003 بالإضافة إلى الرسوم البيئية الجزائرية كتلك الخاصة بالنفايات الصلبة، والرسم المتعلق بالنشاطات الملوثة والخطرة على البيئة، والرسوم الخاصة على الانبعاثات الجوية (2002)، والرسم على الانبعاثات الصناعية السائلة (2003).

ب- الإنفاق الحكومي : وهي تلك الموارد المالية المخصصة أساساً لتدابير مكافحة التلوث وحماية الموارد الطبيعية وهي متأنية من الدول وتشمل برامج انجاز شبكات التطهير ومحطات التنقية، برنامج تجديد الغابات وإصلاح الأراضي والاستصلاح المتكامل للسهوب، برنامج التجهيزات المضادة للتلوث التي تقتنيها المشاريع العمومية الكبرى في قطاعات الطاقة والصناعة، نفقات متعلقة بجمع النفايات وطرحها في المفرغات، نفقات الصحة العمومية المتعلقة بالبيئة، نفقات تسيير الوكالات الرئيسية.

وفي إطار الإنعاش الاقتصادي للفترة (2001-2004) بلغت حصة الاستثمارات في القطاعات البيئية حوالي 28,9 مليار دينار جزائري موزعة على : شبكات المياه، حماية المناطق السهلية والأحواض، معالجة النفايات، مكافحة التلوث، تهيئة الإقليم، التنوع البيولوجي، حفظ المواقع الأثرية.

ت- سياسة خفض الدعم : إن اعتماد هذه السياسة هو الحث على الاقتصاد في الموارد الطبيعية وذلك من خلال الاقتراب من السعر الحقيقي للمورد، فتكون بذلك السياسة مكيفة للأسعار فإذا ما اتحدت هذه السياسة مع السياسة القطاعية يمكن ترشيد استهلاك الطاقة والحد من الانبعاثات الملوثة للجو، والتحكم في استهلاك الماء والأسمدة والمبيدات في الزراعة.

ث- المشاريع البيئية في الجزائر : أولت الحكومة الجزائرية اهتماما كبيرا بالبيئة فأنشأت عدة مشاريع لحمايتها. فمذ سنة 1974 تم إنشاء المجلس الوطني للبيئة، وفي أوت 1977 حل المجلس وتحولت مصالحه إلى وزارة الري واستصلاح الأراضي وحماية البيئة، وتم إنشاء مديرية البيئة الذي تم إلغاؤها في مارس 1981 وتحويل مصالحها إلى كتابة الدولة للغابات واستصلاح الأراضي والتي تدعى بمديرية المحافظة على الطبيعة وترقيتها. وفي جويلية 1983 تأسست الوكالة الوطنية لحماية البيئة (ANPE). وفي 1984 تم إسناد مصالح البيئة إلى وزارة البيئة والغابات كمديرية مكلفة. وفي 1988 تحولت اختصاصات حماية البيئة إلى وزارة الفلاحة.

وفي الفترة الممتدة بين 1990-1992 أعيد تحويل اختصاصات حماية البيئة إلى كتابة الدولة المكلفة بالبحث العلمي لدى وزارة الجامعة، وتم إلحاق قطاع البيئة بوزارة الداخلية والجماعات المحلية، وإنشاء مديرية عامة للبيئة والمفتشية العامة للبيئة بالإضافة إلى إنشاء المجلس الأعلى للبيئة والتنمية المستدامة ومشروع مراقبة التلوث الصناعي عام 1994. وفي السنوات 1996-1999 أنشأت وزارة تهيئة الإقليم والبيئة، وتم إعادة دفع مشروع مراقبة التلوث الصناعي (نتج عنه أكثر

من 60 اتفاقية لإعادة تأهيل المشاريع الصناعية بيئية)، بالإضافة إلى إنشاء المفتشيات الولائية (48) ومشروع مراقبة التلوث الصناعي CPI37. ومن سنة 2003 إلى حد الآن تم ويتم إنشاء مشاريع للحفاظ على البيئة، وتخصيص رؤوس أموال معتبرة لإتمامها في إطار الخطة العشرية للبيئة (2001-2011).

وفي هذا الصدد تجدر الإشارة إلى التحدث بشيء من التفصيل عن مشروع مراقبة التلوث الصناعي الذي ظهر سنة 1994، وتعلق أساسا بشمال وجنوب البلاد، والذي أعيد دفعه سنة 1997 وكان يهدف إلى تحقيق نجاعة في الإطار المشاريحي وتشكيل نظام متابعة لتحقيق المشروع وإعادة دفع الاستثمارات الرائدة للتقليل من الغبار والنفائات الانبعاثات الغازية وتشجيع المراجعات البيئية. ونتج عن هذا أكثر من 60 اتفاقية موقعة من طرف وزير البيئة مع المجمعات الصناعية بما يسمح للمشاريع الصناعية أن يعاد تأهيلها ويجبرها على احترام قوانين البيئة. ويجب الإشارة أيضا إلى المخطط الوطني لتسيير النفائات الخاصة (PNAGDES) المستمد من الإستراتيجية الوطنية للبيئة (SNE) 2001-2011 والمخطط الوطني للأفعال البيئية والتنمية المستدامة (PNAE-DD) الذي سوف يتم التطرق إليه في النقطة الموالية³⁸.

3.4. الإستراتيجية البيئية في الجزائر (2001-2011) / الإطار الاستراتيجي العشري : إن تحليل الخطوات المعدة في إطار المخطط الوطني للأفعال البيئية والتنمية المستدامة (PNAE-DD)، أظهرت أن المشاكل الإيكولوجية كانت مرتبطة بالتنمية الاقتصادية والاجتماعية للبلد، وبالتالي قررت الجزائر أن تستثمر في التنمية المستدامة. هذا القرار يعتبر المبدأ الأساسي لإستراتيجية البيئة الممتدة من 2001 إلى 2011 التي تركز على المخطط السابق وتسعى لتحسين صحة ونوعية حياة المواطن وذلك بالتقليل من التلوثات الصناعية الخطيرة (المياه الصالحة للشرب، تخفيض التلوثات الصناعية، تحسين نوعية الهواء، التقليل من إنتاجية النفائات)، والمحافظة على الرأسمال الطبيعي وتحسين إنتاجيته، التخفيض من الضياع الاقتصادي وزيادة التنافسية، ترشيد استخدام الطاقة والمواد الأولية، وتقوية تدوير النفائات وتحسين صورة المشاريع.

وفي عام 2000 وصف التقرير الوطني حول وضعية ومستقبل البيئة في الجزائر، أن هذه الأخيرة تواجه أزمة إيكولوجية مهددة لنظام البيئة وبالتالي التنمية المستدامة والحفاظ على الموروث الطبيعي للأجيال اللاحقة لتلبية حاجياتها. وحدثت بالفعل أزمات لتدهور التربة والندرة المائية التي تسببت في خسارة الغطاء الغابي والتغيرات البيئية وقلة الأمطار³⁹. كما صرح وزير البيئة في الجزائر عام 2004 أن الدولة الجزائرية قطعت شوطا كبيرا في الاهتمام بالبيئة بكافة مجالاتها وأن الدولة أصدرت 12 قانونا يوطر العمل البيئي منها القانون المتعلق بحماية البيئة في إطار التنمية المستدامة عام 2003، والقانون المتعلق بترويج الطاقات المتجددة في إطار التنمية المستدامة، ومشروع القانون المتعلق بالمحافظة على المناطق الجبلية، ومشروع القانون المتعلق بنوعية الهواء والمحافظة على الجو وغيرها من القوانين⁴⁰.

وفي الإقليم الوطني كان التوسع الصناعي في الآونة الأخيرة كبيرا لتلبية الحاجات السكانية فعدد المناطق الصناعية أصبح 72 منطقة تغطي مساحة كلية قدرها 14818 هكتار بدون حساب مناطق النشاط في حاسي الرمل وحاسي مسعود⁴¹. ومؤخرا وبالضبط في 2010/11/23 صرح السيد شريف رحمانى -لوسائل الإعلام المحلية و الدولية- بأن الجزائر في محادثات هامة مع ألمانيا فيما يخص تطوير وتأهيل البيئة والمحافظة على البنية الإيكولوجية الجزائرية بدءا بالمؤسسات الاقتصادية. ذلك أن ألمانيا رائدة في هذا المجال.

ويمكننا عرض أهم الإجراءات المتخذة من طرف الدولة الجزائرية والخاصة بحماية البيئة في إطار التخطيط للإستراتيجية البيئية وخلال تطبيقها⁴²:

أ- في مجال التصحر : امتدادا وتطبيقا أعمال مؤتمر "قمة الأرض" وما عالجته من قضايا بيئية أهمها مشكلة التصحر قامت الجزائر بتخصيص مبالغ معتبرة للحد من رقعة التصحر حيث تم تخصيص 800 مليون دولار سنويا لتنفيذ هذا المشروع، وتم استرجاع ما يقارب 3 ملايين هكتار ضمن 7 ملايين هكتار كانت مهددة منذ 1996 بفضل حملات معالجة الأراضي القاحلة عن طريق التشجير. كما عقدت عدة مؤتمرات واتفاقيات وورشات عمل بشأن هذه الظاهرة. ونظرا للمقترحات التي قدمتها الجزائر في مجال التصحر وحماية البيئة في المناطق الجافة عين وزير البيئة الجزائري سفيراً لمنظمة "صحاري العالم" لسنة 2006.

ب- في مجال التلوث الجوي : اتخذت الجزائر عدة إجراءات للتقليل من أخطار التلوث الجوي كتمويل عدة مشاريع للتزويد بمحطات مراقبة نوعية الهواء على مستوى العديد من نقاط القطر الجزائري واختيار أنواع من الوقود خالية من الملوثات والتحول إلى مصادر الطاقة النظيفة (الكهرباء، الطاقة الشمسية، غاز البترول المميع كغاز وقودي، البنزين الخالي من الرصاص)، بالإضافة إلى أن سوناطراك استثمرت 272 مليون دولار أمريكي للتقليل من تلوث الغازات المحروقة. كما تنفذ الجزائر برنامجا واسعا مخصصا لحماية الجو (برنامج وطني لحماية طبقة الأوزون وتشجيع الاقتصاد في الطاقة) كما تبنت الدولة سياسة غلق المصانع المسببة للتلوث والضرارة بصحة الإنسان كغلق وحدة زهانة بمعسكر في أوت 2008 المفترزة للأمنيات بعد غلق وحدة "مفتاح بالبيدة"، حيث تبين أن هذه المادة تتسبب في السرطان.

ت- في مجال تلوث المياه والبحر والمناطق الشاطئية : بادرت الجزائر بإعداد خطة للتهيئة الشاطئية، إضافة إلى ذلك الشراكة مع الدول الأوروبية لتحسين تسيير الموارد المائية، وتأسيس ضرائب خاصة بنوعية الماء. ويقدر البرنامج الذي شرعت في تنفيذه وزارة الموارد المائية والمتعلق بتجديد وتوسيع منشآت التمرين بالماء بمبلغ 170 مليون دينار جزائري أنجزت منه نسبة 50%.

ث- في مجال النفايات الحضرية والصناعية : تعتمد الجزائر خطة للتخلص من النفايات الخطيرة أصبحت قانونا عام 2001 على تقليص حجم المخزونات وخطر المنتجات السامة، وفرض غرامات على من يقومون بتلويث البيئة وعمليات معالجة النفايات وتشجيع المشاريع للمحافظة على البيئة بمحاولة إزالة كمية النفايات التي تفرزها كالمزئيق والزنك وبقايا النفط، ويستوجب ذلك استخدام تكنولوجيا حديثة تتوافق مع المقاييس البيئية. وقد تم إبرام حوالي 60 عقدا خاصا بالبيئة والأداء الاقتصادي سنة 2005 بين وزارة البيئة والمشاريع العاملة في مجال الغذاء والصناعة. وفيما يخص النفايات الحضرية تم اتخاذ إجراءات لمحاولة التقليل من أضرارها وذلك بفرض قيمته 26 مليون دولار أمريكي تم منحه من طرف البنك الإسلامي لولاية الجزائر.

ج- في مجال التنوع البيئي : في إطار برنامج الأمم المتحدة للتنمية استفادت الجزائر من الدعم التقني والمالي من طرف الصندوق العالمي للبيئة، وتجسد ذلك في وضع مخطط لتسيير منطقة سهل قرياس بسكيكدة من أجل الاستعمال العقلاني لموارد المنطقة المحيطة والهدف من هذا المشروع هو المحافظة على التنوع البيئي الموجود في حالة الخطر. وتم في سنة 2008 توقيع اتفاقية للتحسيس حول التنوع البيئي وقد أكد وزير البيئة وتهيئة الإقليم أن الأمر يتعلق ببرنامج وطني موجه إلى جميع السلطات الوطنية ذات الطابع الوطني والجهوي والمحلي بهدف التحسيس وإدراج ثقافة التنوع البيئي داخل المشاريع والمجتمع ككل.

ح- في مجال التربية البيئية : إن الوعي بثقافة بيئية نابع من السياسة البيئية الناجحة، حيث تم ربط النظام الايكولوجي بالنظام التعليمي. وفي هذا الصدد أدرجت الجزائر دروس حول البيئة في الطور التعليمي الأول وطبع كتاب مدرسي لمقياس التربية البيئية للطور الثاني. كما أسست برامج إذاعية وتلفزيونية حول البيئة تشاركها الصحافة.

الخلاصة : شهد العالم على مدى القرن العشرين مجموعة من المعاهدات والمواثيق وكذا التشريعات التي عالجت بعض مشاكل البيئة الدولية وتلوثاتها، كل هذا لتحقيق هدف واحد هو التحكم في مستوى الانبعاثات الصناعية الضارة. وباعتبار العلاقة الهامة والمتعددة والمعقدة بين التجارة والبيئة قائمة فقد قامت منظمة التجارة العالمية بفرض شرط توفر المعايير والمواصفات البيئية على منتجات الدول المصدرة، واستخدامها كمعايير حمائية من خلال قيامها بالعديد من المؤتمرات الوزارية وإنشائها للجنة التجارة والبيئة.

وعلى غرار هذه المنظمة أولت الجزائر اهتماما كبيرا بالبيئة من خلال سنّها لمجموعة من القوانين في هذا الإطار إضافة إلى تطبيقها لإجراءات اقتصادية لحماية البيئة واعتمادها للإستراتيجية الوطنية للبيئة الممتدة من 2001 إلى 2011 ساعية بذلك إلى التقليل من التلوثات الصناعية الخطيرة وتخفيض الضياع الاقتصادي من خلال ترشيد استخدام الطاقة والموارد الطبيعية لتحسين صورتها وزيادة تنافسيتها.

الإحالات والمراجع :

- ¹ - باسم سالم صالح الخلاقي اليافعي، البيئة وأثرها على التصميم والتنمية المستدامة، رسالة ماجستير في قسم العمارة، جامعة القاهرة، مصر، 2005، ص. 7.
- ² - محمد زكي علي السيد، أبعاد التنمية المستدامة مع دراسة للبعد البيئي في الاقتصاد المصري، رسالة ماجستير، جامع القاهرة، مصر، 2000، ص 47.
- ³ - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، قانون رقم 03-10، المتعلق بحماية البيئة في إطار التنمية المستدامة، يوليو 2003.
- ⁴ - بدوي محمود الشيخ، الجودة الشاملة في العمل الإسلامي، دار الفكر العربي، القاهرة، ط1، 2000، ص (58-63)، بالتصرف.
- ⁵ - Former M, Managing Environmental pollution, St . California, USA, 1999, p54.
- ⁶ - Porter M. & Lind Claas Vaner, "Green and Competitive Ending the Stalemate, Harvard Business Review, Sep-Oct, 1995, p120.
- ⁷ - Sylvie Foucheux, Jean Froncois Noël, Economie des Ressources Naturelles et environnement, Armand Colin, Paris, 1996, p180.
- ⁸ - M G. Royston, International program of environmental management education, CEI Geneve, 1977, p36.
- ⁹ - Sylvie Foucheux, Jean Froncois Noël, op-cit, p181
- ¹⁰ - نعمة الله نجيب إبراهيم، "اقتصاديات تلوث البيئة مع الإشارة إلى الدول النامية"، مجلة كلية التجارة للبحوث العلمية، جامعة الإسكندرية، العدد الأول، 1976، ص64.

- ¹¹ - تشارلز كولستارد، ترجمة أحمد يوسف عبد الخبير، الاقتصاد البيئي، الجزء الثاني، النشر العلمي والمطابع، الرياض، 2005، ص455.
- ¹² - محمد عبد البديع، اقتصاد حماية البيئة، دار أمين للطباعة، مصر، 2003، ص159.
- ¹³ - سامية خضر صالح، البعد السياسي للجامعة والأمن البيئي دراسة في المشاركة واتخاذ القرار، رسالة دكتوراه، أكاديمية البحث العلمي والتكنولوجيا، عين شمس، القاهرة، 1996، ص176.
- ¹⁴ - نعمة الله نجيب إبراهيم، مرجع سابق، ص66.
- ¹⁵ - باتر محمد علي وردم، العولمة ومستقبل الأرض، الأهلية، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2003، ص232.
- ¹⁶ - كلورفوسلر و بيتر جيمس، إدارة البيئة من أجل جودة الحياة، ترجمة علاء أحمد صلاح، مركز الخبرات المهنية للإدارة، القاهرة، 2001، ص74.
- ¹⁷ - Michel Benat-Gattin , Michel Criffon et Patrick Guillaumont, Economie des politiques agricoles les pays en voie de développement, Les fondements microéconomique, Paris-AUPLEF AREG, 1994, P66
- ¹⁸ - François lery, L'Agriculture au Maghreb ou pour une agronomie méditerranée, G-P- Maisonneux et la rose, paris, 1982, p155.
- ¹⁹ - وزارة تهيئة الإقليم والبيئة، تقرير حول حالة ومستقبل البيئة في الجزائر، الديوان الألماني للتعاون التقني، حيدرة، الجزائر، ماي 2001، ص 26، 27.
- ²⁰ - محمود الأشرم، اقتصاديات المياه في الوطن العربي والعالم، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، لبنان، ط 1، أوت 2001، ص 91.
- ²¹ - برنامج الأمم المتحدة، تقرير الأمم المتحدة حول نسيب المياه في العالم "الماء من أجل الناس، الماء من أجل الحياة"، إعداد ركام ريسوس، رئيس صندوق النقد الدولي السابق، 2003.
- ²² - جان خوري، دور التكامل العربي المشترك في الحفاظ على الحقوق المائية العربية، "الندوة البرلمانية العربية الخامسة حول المياه العربية"، دمشق، 1998.
- ²³ - سامي رشيد، أثر تلوث البيئة في التنمية الاقتصادية في الجزائر، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، 2006/2005، ص 197.
- ²⁴ - فتحي دردار، البيئة في مواجهة التلوث، دار الأمل، تيزي وزو، الجزائر، 2003، ص 144.
- ²⁵ - Ministère de l'aménagement du territoire et de l'environnement, Rapport Sur l'état et l'avenir de l'environnement, (RNE) 2003, p 231.
- ²⁶ - الخولي و أسامة أمين، البيئة وقضايا التنمية والتصنيع، عالم المعرفة، الكويت، 2002، ص167.
- ²⁷ - الجمعية العامة للأمم المتحدة، المؤتمر الدولي المعني بتمويل التنمية، توافق الآراء في مونتريال، الدورة الرابعة، مونتريال- المكسيك، 21-22 مارس 2002.
- ²⁸ - Michlel Morlot, Aspect analytique du plombs dans l'environnement, Londres- TEC et doc Lavoisier Paris-cedex 08, Paris, 1996, p03.
- ²⁹ - وزارة الأشغال العمومية وتهيئة الإقليم والبيئة والعمران، الملتقى الدولي حول التسيير التكاملي للنفايات الصلبة، 7/6/5 مارس 2000، مجلة الحدث، "الجزائر البيئة"، العدد 2000/03، الجزائر، 2000، ص20.
- ³⁰ - وزارة تهيئة الإقليم والبيئة، الدليل الإعلامي حول تسيير ومعالجة النفايات الحضرية الصلبة، التعاون التقني الألماني، الجزائر، أبريل 2003، ص39.
- ³¹ - Martin, P. Laffort, L'odeurs et désodorisation dans L'environnement, TEC et doc Lavoisier, Paris, 1991, p203.
- ³² - Alain Demien. Guide du traitement des déchets, Dunod, France, 3 eme Ed, 2004. p08.
- ³³ - محمد محمد الشاذلي، علي علي المرسي، علم البيئة العام والتنوع البيولوجي، دار الفكر العربي، القاهرة، ط1، 2000، صص(163-164).
- ³⁴ - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، قانون رقم 10-03، المتعلق بحماية البيئة في إطار التنمية المستدامة، 20 يوليو 2003.
- ³⁵ - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، القانون رقم 19-01 المتعلق بتسيير النفايات ومراقبتها وإزالتها، المؤرخ في 15 ديسمبر 2001.
- ³⁶ - سهام بلقرمي، "تجربة الجزائر في حماية البيئة"، مجلة العلوم الإنسانية، السنة الرابعة، الجزائر، 2008.
- ³⁷ - مهدي ساطوح، البيئة في الجزائر "واقعها والإستراتيجية المتبعة لحمايتها"، الملتقى الوطني الخاص حول اقتصاد البيئة وأثره على التنمية المستدامة، المعهد الوطني لمهن البيئة والتنمية المستدامة، المركز الوطني للتكنولوجيات التطبيقية لمكافحة التلوث الصناعي.
- ³⁸ - Plan National d'Action pour l'environnement et le Développement Durable(PNAE-DD), Ministère de l'Aménagement du Territoire et de l'environnement, Javier 2002, p62 .
- ³⁹ - منتدى البيئة، مجلة تصدرها الشبكة العربية للبيئة والتنمية RAED . العدد 194، ماي 2008. ص 06.
- ⁴⁰ - مجلة البيئة و المجتمع، مشروع زايد للبيئة، العدد 17، مارس 2004، ص 10.
- ⁴¹ - Rapport sur l'état et l'avenir de l'environnement, ministère de l'aménagement du territoire et de l'environnement, Algérie, 2005, p206.
- ⁴² - سهام بلقرمي، مرجع سبق ذكره.

د. محمد زرقون
جامعة قاصدي مرباح ورقلة، الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

ملخص : تهدف هذه الدراسة إلى تقييم فعالية أسلوب العرض العمومي في خوصصة القطاع العام وكذا دعم وتطوير بورصة الجزائر من خلال تعبئة موارد القطاع الخاص، ذلك أن العرض العمومي في البورصة يعتبر من الأدوات و الطرق الناجعة في خوصصة المؤسسات، و هذا الأسلوب أصبح له أهمية كبيرة في تنمية الاقتصاد الوطني وذلك بإدماج المؤسسات العمومية الاقتصادية في المسار التنموي بعد دخولها إلى البورصة. كما أن عملية فتح السوق المالية أمام مؤسسات القطاع الخاص للإكتتاب من شأنه أن يسمح لهذه الأخيرة بتنويع مصادر تمويلها بأقل تكلفة ممكنة، وعليه تأتي هذه الدراسة لإبراز فعالية أسلوب العرض العمومي كآلية للخوصصة وتمويل المؤسسات بما يؤدي إلى تحسين الأداء الاقتصادي للقطاع العمومي الإقتصادي وإعادة الهيكلة لتحسين الأداء وبما يكفل أيضا بتعبئة موارد القطاع الخاص الجزائري وتنمية مؤسساته.

الكلمات المفتاح : مؤسسة عمومية إقتصادية (قطاع عام)، قطاع خاص، خوصصة، بورصة، عرض عمومي (إكتتاب عام)، أداء مالي.

تمهيد : في ظل التوجهات العالمية المتزايدة نحو تفعيل نظام السوق، ووضع الأنظمة والقوانين الملائمة لذلك وتعزيز التجارة وتحريرها وإعطاء دور متزايد للقطاع الخاص، ارتبطت قضايا تسريع وتحفيز التنمية الاقتصادية والاجتماعية ارتباطاً مباشراً ووثيقاً بإعادة تقويم دور القطاعين العام والخاص في تحقيق التنمية الاقتصادية المستدامة، وقد تبلور توجه جديد في الأعوام الأخيرة يسعى لإعادة صياغة دور الدولة في الاقتصاد الحديث من مهيمن على النشاط الاقتصادي ومنفذ للمشاريع الإنتاجية إلى منظم للحياة الاقتصادية بما يكفل تحقيق التوازن الجزئي والكلّي للاقتصاد الوطني، وفي هذا الإطار إرتأت الجزائر كغيرها من الدول الأخرى، السعي نحو إعطاء القطاع الخاص دوراً أكبر في مسيرتها التنموية، فقد شهدت الساحة الاقتصادية تغيرات هائلة لاسيما التخلي عن الفلسفة الاشتراكية التي تقوم على الملكية العامة والتخطيط المركزي والتوجه تدريجياً نحو النظام الرأسمالي الذي يعتمد على الملكية الخاصة وآليات السوق، وكان لوجود قطاع عام كبير ومؤثر أمراً ضرورياً لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الجزائر، إلا أنه واجه مشاكل عدة جعلته ينحرف عن أهدافه المحددة حيث شهد خلافاً واضحاً من الناحية المالية والتنظيمية، الأمر الذي جعله غير قادر على الصمود في مواجهة الأزمات والتحول إلى الاقتصاد، وسعى للقضاء على روابط التبعية وإرساء قواعد الاستقلال الاقتصادي، كان لابد على الجزائر أن تعمل على إصلاح القطاع العمومي الإقتصادي والذي أدى بالمسؤولين والسلطات المعنية إلى التفكير في تطبيق سياسة الخوصصة كاستراتيجية من شأنها إعطاء نفس جديد للقطاع العمومي وجعل مؤسساته فعالة وناجحة إقتصادياً، وبطبيعة الحال فإن برنامج الخوصصة كعنصر من عناصر الإصلاح الإقتصادي يحتاج إلى الأساليب المناسبة لإدارته بنجاح.

ويعتبر أسلوب خوصصة أسهم المؤسسات العمومية الاقتصادية من خلال الدخول إلى البورصة، أي طرحها للإكتتاب العام، أو ما يسمى بالدعوة للإدخار من أكثر الطرق شيوعاً وانتشاراً في جميع أنحاء العالم، وقد لاقى إهتماماً واسعاً ودراسات مستفيضة من كل الأفراد في المجتمع بصفة عامة، والمساهمين والأكاديميين بصفة خاصة، حيث يترتب على هذا الأسلوب زيادة قاعدة المساهمين، كما يعتبر أسلوباً ناجحاً لتشجيع صغار المستثمرين والمدخرين على الإستثمار، ويساعد على منع وجود ظاهرة التحكم والسيطرة من المستثمرين كمستثمر أو مستثمرين رئيسيين. وفي هذا الإطار فقد بلغ عدد المؤسسات الاقتصادية الجزائرية التي دخلت إلى البورصة من خلال طرح أسهمها للإكتتاب العام أربعة (04) مؤسسات (رياض سطيف، مجمع صيدال، مؤسسة تسيير فندق الأوراسي، شركة أليانس) (والآن أصبح عدد هذه المؤسسات ثلاثة (03) مؤسسات فقط بعد انسحاب مؤسسة رياض سطيف سنة 2006)، حيث تم طرح أقلية من أسهم المؤسسات للإكتتاب العام تراوحت النسبة بين 20% و 31% من رأسمال هذه المؤسسات.

وبناء على ما سبق، يمكن طرح وصياغة الإشكالية الرئيسية لهذه الورقة البحثية على النحو التالي:

ما مدى فعالية أسلوب العرض العمومي في البورصة في الرفع من كفاءة الأداء المالي للمؤسسات الاقتصادية العمومية والخاصة وكذا تطوير بورصة الجزائر من خلال تشجيع مؤسسات القطاع الخاص على الإستثمار ؟

وعلى هذا الأساس فإن الدراسة سوف تقسم إلى محورين (02) رئيسيين حيث نتناول ما يلي :

- **المحور الأول :** العرض العمومي في البورصة كآلية لخصوصية القطاع العام وتعبئة موارد القطاع الخاص في الجزائر؛
- **المحور الثاني :** دراسة الآثار المالية لأسلوب العرض العمومي للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية المدرجة في البورصة.

1- العرض العمومي في البورصة كآلية لخصوصية القطاع العام وتعبئة موارد القطاع الخاص في الجزائر.

يعد العرض العمومي أو الطرح أو الإيجاب العام للإكتتاب عن طريق البورصة إحدى أنجع الطرق التي تؤدي إلى تحسين الأداء الاقتصادي للقطاع العمومي الاقتصادي وإعادة الهيكلة لتحسين الأداء. وعليه سنحاول التعرف على أهم أساسيات الإكتتاب العام عن طريق البورصة وذلك من خلال :

1.1. صيغ العرض العمومي وإجراءات الدخول إلى البورصة : يعتبر الطرح أو الإيجاب العام للإكتتاب خير وسيلة لتوسيع قاعدة الملكية، وزيادة المساهمة الشعبية، ويتم ذلك بإعلان نشرة لدعوة الجمهور إلى الإكتتاب في أسهم الشركة محل الإكتتاب، بعد تقييمها، وتحديد سعر السهم المعروض، وتشمل نشرة الإكتتاب كافة البيانات اللازمة لتعريف الجمهور بما يقدمون عليه تعريفا كافيا، وبخاصة قيمة السهم والحد الأقصى لعدد الأسهم التي يمكن للشخص أن يكتتب فيها، وعدد الأسهم التي يشترط تملكها للحصول على العضوية في مجلس الإدارة، وميعاد الإكتتاب ومكانه وشروطه، ومراعاة نسبة الأسهم القابلة للتملك، ويمكن تطبيق هذه الطريقة بشكل مباشر في حالة بيع حصص الدولة في الشركات المختلطة، لتكون شركات خاصة بالكامل، وكذلك يمكن تخصيص عدد معين من الأسهم لعمال الشركة، أو صغار المساهمين، كما يمكن وضع حد أقصى للإكتتاب، وسعر يتناسب مع دخول الطبقة العريضة من الأفراد، ليكون حافزا لهم على الإكتتاب، وحياسة الأسهم لتتنشأ قاعدة عريضة من الرأسمالية الشعبية.

تعتبر البورصة من أحد العوامل أو الأدوات التي تساعد على تغيير ملكية المؤسسة العمومية إلى الملكية الخاصة، فبمجرد عرض أسهم المؤسسة للبيع في البورصة فيتم بذلك تداول أسهمها مقابل قيمة معينة يحددها الطلب على هذه الأسهم، عملية الدخول في البورصة تتضمن عدد معين من الصيغ الإلزامية، وعلى المؤسسة أن تختار من إجراءات الدخول تلك التي تظهر الأكثر تناسبا، وذلك وفقا للكيفية التي تريد من خلالها المؤسسة نشر أو توزيع رأس مالها بين الجمهور. فهي تتم بطريقتين :

- **التسجيل في الشفرة (Inscription à la carte)** وتقتصر هذه الطريقة على السماح بتنازل حر لأسهم المؤسسة وذلك بالمشاركة في رأسمال المؤسسة من خلال شراء أسهمها، فينتسنى للخواص المساهمين بمتابعة وتولي مراقبة وملكية المؤسسة بدل الحكومة؛¹
- **العرض العمومي للبيع (Offre Publique de Vente)** فهذه التقنية تختلف من حالة لأخرى ومن بلد لآخر،² وتبقى الخاصية المشتركة متمثلة في أهمية الإشهار التي تتبعها في ظل الشفافية المعمول بها، وتقتصر على وضع كل أو جزء من الأسهم الخاصة بالحكومة في المؤسسة في متناول يد الجمهور وفق إحدى الصيغ التالية :

■ **أسلوب عرض البيع العمومي بسعر أدنى (OPM).**

■ **العرض العمومي بسعر مفتوح (OPO).**

■ **الإجراء العادي أو التسعيرة المباشرة.**

■ **أسلوب العرض العمومي للبيع بسعر ثابت (OPF).**

يعد هذا الإجراء حديث الاستعمال، وهي تقنية تستعمل كثيرا في الخصوصية، وهو يتمثل في وضع تحت التصرف كمية من الأوراق المالية، بسعر ثابت ومحدد مسبقا.³ تجمع شركة إدارة البورصة أوامر الشراء المرسل من طرف الوسطاء في العمليات البورصية، لمقارنتها بسعر البيع المحدد، ولا يتم قبول إلا طلبات الشراء المحصورة في هذا السعر. يسمح إجراء العرض العمومي للبيع بسعر ثابت، للمؤسسة بتحديد السعر الذي يوافقها، ففي حالة نجاح هذا الإجراء تتمكن المؤسسة من الاستفادة بتقيد أوراقها بسعر أولي معقول.

أما إذا كانت نتيجة هذا الإجراء سلبية، فلا يمكن للمؤسسة أن تستعين بإجراء آخر، مما يجعلها مجبرة عند استعمال هذا الإجراء بتحديد أسعار معقولة بالنسبة لها، ولكن في نفس الوقت جالبة للمستثمرين.

يعتبر هذا الأسلوب قليل الإستعمال، إذ لا يستعمل عادة إلا في حالة فشل الإجراء العادي أو العمومي للبيع بسعر أدنى.⁴

وهو يتطلب وضع عدد كبير من الأوراق المالية تحت تصرف الجمهور، فتهتمش عادة طلبات الشراء الصغيرة الحجم، والتي يمكن أن تحقق عن طريق ما يسمى بـ «إجراء العرض العمومي للبيع بسعر إسمي محدود»، وفي هذه الحالة يجب أن تكون أوامر الشراء إسمية، ولا يجوز لأي مشتري إصدار إلا أمر شراء واحد يودع لدى وسيط واحد. تقوم بعد ذلك شركة إدارة البورصة بتجميع كل الأوامر الإسمية، ثم الإعلان عن الأوامر المحققة عن طريق عملية

السحب. ومن مزايا هذا الإجراء يتمثل في كونه إجراء بسيط يسمح بالتحكم في سعر الدخول (هذا الأخير يختار من قبل المصدر والمتدخل وليس من قبل السوق)، أما عيوبه فتتمثل في كونه يتطلب ضرورة المعرفة الدقيقة لقيمة المؤسسة.

2.1. إجراءات دخول المؤسسات الإقتصادية إلى بورصة الجزائر : إن دخول مؤسسات القطاع العام (الإكتتاب العام في حدود 20%) والقطاع الخاص (الإكتتاب العام في حدود 31%) إلى البورصة تم وفق شروط قدمت من طرف لجنة تنظيم ومراقبة العمليات البورصية (COSOB) وهي كما يلي :

- وجود رأس مال يفوق 500.000.000 د.ج بالنسبة لمؤسسة القطاع الخاص (شركة أليانس) قبل أن كان 100.000.000 د.ج بالنسبة لمؤسسات القطاع العام المخصصة (مجمع رياض سطيف، مجمع صيدال، مؤسسة تسيير فندق الأوراسي)؛

- توزيع 30% من رأس المال الاجتماعي بالنسبة لمؤسسة القطاع الخاص (شركة أليانس) مقابل 30% بالنسبة لمؤسسات القطاع العام المخصصة؛

- نشر الوضعية المالية المصادق عليها لثلاث سنوات سابقة والسنة الجارية التي قدمت خلالها طلب القبول؛

- تقديم مذكرة إعلامية للجنة تنظيم ومراقبة العمليات البورصية (COSOB)؛

- تحقيق ربح خلال ثلاث سنوات السابقة للطلب؛

- تعد المؤسسة المقبلة على الدخول إلى البورصة شركة ذات أسهم (SPA) وأسهمه محررة كلياً؛

- يتم توزيع الأسهم المعروضة على الجمهور بما لا يقل عن 150 مساهم بالنسبة لمؤسسة القطاع الخاص (شركة أليانس) مقابل 300 مساهم بالنسبة لمؤسسات القطاع العام المخصصة.

3.1. سوق الأوراق المالية في الجزائر بين خصوصية القطاع العام وتعبئة موارد القطاع الخاص : تجمع الخصوصية وأسواق الأوراق المالية علاقة مزدوجة، فوجود سوق متطورة للأوراق المالية يكون دافعا فعلا لبرنامج الخصوصية، وفي المقابل يتيح هذا البرنامج أمام سوق الأوراق المالية فرصة هامة للنمو والتوسع، حيث تلعب سوق الأوراق المالية دورا هاما في بيع مؤسسات القطاع العام إلى الأفراد من خلال إنتقال الأموال النقدية من المدخرين إلى الدولة البائعة، وتتم عملية التحويل هذه عن طريق شراء المدخرين شراء مباشرا (بأنفسهم) أو غير مباشر (بالوسطاء) الأوراق المالية التي تصدرها المؤسسات الإقتصادية محل الخصوصية، وبذلك يتحول الإدخار النقدي إلى إدخار مالي يزيد مستوى السيولة في السوق المالية، مما يتيح للمؤسسات عموما الحصول بسهولة أكبر على التمويل المباشر من سوق الأوراق المالية مما يقلل من إعتماها على الإقتراض المصرفي.

ويربط المختصون ومن واقع كثير من تجارب الخصوصية، أن هناك علاقة تبادلية بين أسواق المال المحلية وتطبيق أسلوب الطرح العام للأسهم، حيث يرون من الصعب إجراء الخصوصية من خلال هذا الأسلوب في ظل ضعف أسواق رأس المال، ومن خلال إستقراء تجارب الخصوصية في الدول النامية التي تتسم بضعف أسواق رأس المال يتضح إبتعاد تلك الدول عن أسلوب الطرح العام للأسهم، حيث أن أكثر من نصف عمليات الخصوصية التي تمت في الدول النامية إتبعت أسلوب البيع في صفقات خاصة.

إن تطبيق أسلوب الخصوصية في الجزائر عن طريق فتح الرأسمال في البورصة عرف بداية محتشمة، فقد شهدت البورصة الجزائرية خلال فترة نهاية التسعينات وحتى بداية الألفية الثانية نموا ملحوظا في حجم المعروض من أسهم الشركات المقيدة، ويرجع هذا النمو في جزء منه إلى عمليات طرح الأسهم نتيجة تطبيق سياسة الخصوصية على القطاع العام الجزائري. حيث نسجل دخول ثلاث مؤسسات فقط وهي: الرياض سطيف، وصيدال وفندق الأوراسي من خلال بيع جزء من أسهمها للجمهور.

ويتضح من الجدول (1) بطء تطبيق سياسة الخصوصية منذ صدور المرسوم التشريعي رقم 10/93 المؤرخ في 23 ماي 1993 المتعلق بسوق القيم المنقولة وكذا صدور الأمر رقم 22/95 المتضمن قانون الخصوصية، وهو ما يدل على عدم وجود جدول زمني محدد لتطبيق هذا البرنامج. يدفعنا هذا الأمر إلى دراسة أثر برنامج الخصوصية على سوق الأوراق المالية من خلال جانبين أساسيين:

1.3.1. توسيع قاعدة الملكية : يعتبر طرح الأسهم للإكتتاب العام من أكثر أساليب الخصوصية إتباعا في التجارب الدولية للخصوصية، وخصوصا في الدول التي تتوافر فيها أسواق للأوراق المالية، حيث يحقق هذا الأسلوب هدف توسيع القاعدة الإجتماعية للملكية كهدف مؤثر من أهداف الخصوصية، ولذلك فإن القانون الجزائري المتعلق بخصوصية المؤسسة العمومية الإقتصادية بموجب المادة 25 من الأمر رقم 22/95 المؤرخ بتاريخ 1995/08/26 جعل التنازل عن طريق السوق المالية جوازا ولم يجعله حتميا وله الأولوية في التطبيق بين بقية الأساليب.

يلاحظ من الجدول (1) أن عدد المؤسسات التي دخلت البورصة محدود كون فتح رأس المال تم في حدود 20% وهي نسبة ضعيفة وغير كافية للإستفادة من مزايا الشراكة كالتمويل والتجديد التكنولوجي وفتح منافذ جديدة، زيادة على ذلك فإن الإنفتاح على الرأسمال الخاص الوطني أو الأجنبي بهذه النسبة يجعله أقلية في مجلس الإدارة، ومن ثم تبقى صناعة القرار بخصوص مستقبل المؤسسة ذو صبغة عمومية محضة. كما يلاحظ مراعاة الدولة الجزائرية للتنوع

والتوزيع القطاعي لبرنامج الخصوصية رغم ضآلة عدد المؤسسات المدرجة في البورصة، وهو ما يؤكد هدف الدولة في خلق الإستقرار والإهتمام بالقطاعات الإستراتيجية المربحة وعدم المغامرة في الإستثمار البورصوي.

كما نشير إلى أن المؤشرات المالية للمؤسسات العمومية الإقتصادية التي تم فتح رأسمالها في البورصة ماعدا مؤسسة رياض سطيف قد حققت تطورا وهذا ما يعكس تحسن الأداء المالي لهذه المؤسسات في الفترة التالية للدخول للبورصة. أما بالنسبة لمؤسسات القطاع الخاص نسجل دخول مؤسسة أليانس للتأمينات، حيث كان ذلك بتاريخ 07 مارس 2011 بطرح أسهمها للإكتتاب العام في حدود 31% وهي نسبة ضعيفة وغير كافية أيضا للإستفادة من مزايا التمويل، لكنها تعتبر أفضل مقارنة بمؤسسات القطاع العام، وتعتبر شركة أليانس للتأمينات من المؤسسات الوطنية الكبرى المملوكة للقطاع الخاص في الجزائر، والرائدة في خدمات التأمين، وهو الشيء الذي أكسب المؤسسة ميزات تنافسية عدة، جعلها تحظى بثقة أكثر من 300 ألف مؤمن. كما أن الشركة تتوفر على قدرات نمو هائلة، كونها ثاني شركة تأمين خاصة في الجزائر، من حيث رقم الأعمال، وهي أول شركة تأمينات في الجزائر من حيث معدل النمو، بعد تحقيقها لنمو بمعدل 15.46% سنة 2011، وهو أكثر بمرتين متوسط معدل نمو قطاع التأمينات الجزائري.

2.3.1. مدى إستقرار مستوى الأسعار في السوق من خلال عمليات تسعير وطرح الأسهم : يعرض الجدول (2) البيانات الخاصة لمؤسسات القطاع العام والخاص الجزائري والتي تم فتح رأسمالها في البورصة وإنخفضت أسعارها، وقد بلغ متوسط الإنخفاض في السعر لجميع هذه المؤسسات حوالي 15.33% وقد سجلت مؤسسة مجمع صيدال أكبر متوسط إنخفاض يقدر بحوالي 33.53% يليها مجمع رياض سطيف بمتوسط إنخفاض قدره 17.89%، ونرى أن هناك العديد من الأسباب التي أدت إلى هذه الظاهرة لعل من أهمها :

1- تعتبر سوق الأوراق المالية الجزائرية من الأسواق الناشئة فالمستثمر في تلك السوق يهتم بالحصول على الأرباح الرأسمالية للأسهم فقط، وتحقيقا لذلك يقوم ببيع وشراء الأسهم التي تحقق له ذلك الهدف، هذا بالإضافة إلى عدم تمتع ذلك المستثمر بالوعي الكافي للإستثمار في سوق الأوراق المالية؛

2- المغالاة في تقدير بعض أسهم الشركات المطروحة، بالإضافة إلى غياب هيئة مالية متخصصة تجمع الخبراء وتعنى بقضايا التقييم، أمورا كلها أدت إلى عدم وصعوبة تبني نموذج للتقييم يستطيع التماشي والوقوف على حقيقة المؤسسة الاقتصادية الجزائرية؛

3- عدم وجود سوق كفوء، وعدم توافر المعلومات الكافية عن الشركات في ظل ضعف نظام المعلومات المحاسبية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية، بالإضافة إلى عدم إختيار التوقيت المناسب لعمليات الطرح، مما يسبب عدم الإستقرار في مستوى الأسعار، في ضوء الإتجاه العام للمستثمرين للمضاربة فقط؛

4- قلة عدد المؤسسات المقيدة في بورصة الجزائر بالإضافة إلى محدودية نسبة الطرح العام أو فتح رأس مال بنسبة 20%، تبين محدودية بورصة الجزائر في تحقيق تنمية الإستثمار في الأوراق المالية والتخصيص الأمثل للموارد المالية المتاحة، وأن مساهمة الدولة لازالت مرتفعة أي 80% يفسر بحماية ودعم ورقابة الدولة لهذه المؤسسات؛

مما يسبق يتضح لنا أن إن برنامج الخصوصية كان له دور في تنشيط جانب العرض في سوق الأوراق المالية الجزائري وطرح في السوق قدرا من الأصول والأدوات المالية المتداولة، والتي كان السوق في حاجة إليها في بداية نشاطه كسوق ناشئ لتشجيع القطاع الخاص على مزيد من الإصدارات، لكن لا يجب الإقتصار على هذا العنصر في تنشيط جانب العرض في سوق الأوراق المالية نظرا لكونه عاملا مؤقتا وذلك راجع لعدم وجود خطة شاملة ودقيقة لتطبيق تلك السياسة.

2- دراسة الآثار المالية لأسلوب الخصوصية من خلال الإكتتاب العام للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية المدرجة في البورصة

بهدف معرفة أثر الإكتتاب العام على الأداء المالي للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية المدرجة في البورصة ولتحقيق أهداف الدراسة والإجابة على إشكالياتها تم إختيار جميع المؤسسات الاقتصادية الجزائرية المخصوصة عن طريق الإكتتاب العام (العرض العمومي) في البورصة، وقد بلغ عدد المؤسسات الاقتصادية التي تم خصوصتها من خلال طرح أسهمها للإكتتاب العام في الجزائر أربع (4) مؤسسات (والآن أصبح عدد هذه المؤسسات ثلاث (3) مؤسسات فقط بعد إنسحاب مؤسسة رياض سطيف سنة 2006).

1.2. البطاقة الفنية وأهم الخصائص الرئيسية للمؤسسات موضوع الدراسة : لقد تم التعامل مع مؤسسات الدراسة المدرجة في بورصة الجزائر من خلال أسلوب الخصوصية عن طريق الإكتتاب العام (أي اللجوء العلني للإدخار) أو ما يسمى بالعرض العمومي للبيع بأسعار ثابتة (OPV) كما يلي :

1.1. مؤسسة مجمع رياض سطيف و عملية الإكتتاب العام في البورصة : يعتبر مجمع رياض سطيف من المؤسسات الصناعية الكبرى في الجزائر، والرائدة في مجال إنتاج الصناعات الغذائية من الحبوب ومشتقاتها، فهو أول المؤسسات التي دخلت إلى بورصة الجزائر، حيث كان ذلك بتاريخ 17 جويلية 1998 بطرح أسهمه للإكتتاب العام، كما أنه يعتبر

أول المؤسسات التي خرجت منها بعد تجربة دامت حوالي أكثر من سبع (7) سنوات وذلك سنة 2006، وقد انتهج المجمع هذه التقنية كوسيلة من وسائل تمويل الإحتياجات المالية.

وبتاريخ 06 ديسمبر 2006 انسحبت مؤسسة رياض سطيف من البورصة بطلب منها وذلك على إثر قرار مجلس مساهمات الدولة بسحب المؤسسة من البورصة قصد التنازل عنها للقطاع الخاص، وقد أيدت لجنة تنظيم ومراقبة عمليات البورصة بالموافقة على هذه العملية أثناء إجتماعها المنعقد بتاريخ 23 ماي 2006، وبموجب ذلك توقفت العمليات المرتبطة بسهم مؤسسة رياض سطيف من البورصة ابتداء من 10 أفريل 2006.

ولقد سمحت فترة العرض العلني للإنسحاب من البورصة ببلوغ نسبة إنجاز قدرها 94.28%، وقد تم عرض سهم مؤسسة رياض سطيف على المساهمين بسعر 1500 د.ج للسهم الواحد، أي بفارق 800 د.ج للسهم مقارنة بسعر الإكتتاب المحدد بمبلغ 2300 د.ج للسهم الواحد أثناء دخول المؤسسة للبورصة، وتجدر الإشارة إلى أن مؤسسة رياض سطيف ظلت توزع الأرباح بصورة دورية على المساهمين فيها، ووصل مبلغ الأرباح الموزعة خلال فترة الإكتتاب العام في البورصة (من سنة 1999 إلى غاية سنة 2003) مجموع 793.5 د.ج للسهم الواحد، وعليه فإن المساهم الذي إكتتب سهمه وإحتفظ به حتى صدور قرار العرض العلني للإنسحاب من البورصة يكون قد إسترجع المبلغ الذي دفعه. وقد حددنا المجال الزمني للدراسة في الفترة (2001/1995)، وقسمنا هذه الفترة إلى مرحلتين: مرحلة قبل الإكتتاب العام أي قبل الدخول إلى البورصة (1997/1995)، ومرحلة مرحلة بعد الإكتتاب العام (بالرغم من محدودية النسبة 20%)، أي بعد الدخول إلى البورصة (2001/1999) وإهمال سنة 1998 بإعتبارها سنة الدخول إلى البورصة.

2.1.2. مؤسسة مجمع صيدال وعملية الإكتتاب العام في البورصة : تعتبر هذه المؤسسة ثاني المؤسسات التي دخلت إلى بورصة الجزائر، حيث كان ذلك بتاريخ 17 جويلية 1999 بطرح أسهمها للإكتتاب العام، ويعتبر مجمع صيدال من المؤسسات الكبرى في الجزائر، والرائدة في الإنتاج الصيدلاني، الشيء الذي أكسب المجمع ميزات تنافسية عدة، ولقد مر مجمع مثله مثل العديد من المؤسسات العمومية، بمرحل عدة حتى وصل إلى ما هو عليه الآن، هذه المراحل جاءت تلبية لمتطلبات جملة الإصلاحات التي قامت بها الدولة في ذلك الوقت.

يعتبر مجمع صيدال ثاني مؤسسة دخلت البورصة في سبتمبر 1999، طبقا لقرار المجلس الوطني لمساهمات الدولة (CNPE) خلال إجتماعه المنعقد في 2002/06/18 وفي إطار عملية الخصخصة، وطبقا للأمر رقم 22/95 بتاريخ 1995/08/26 المتعلق بخصخصة المؤسسات العمومية المؤهلة لبرنامج الخصخصة المقرر من طرف الحكومة، أيدت الدورة العامة غير العادية لمجمع صيدال في 2002/06/22 القرار رقم 04 لاقتراح مجلس الإدارة الذي يسمح للمجمع بإدخال حصة من رأسماله في البورصة، إذ أن حصة رأسمال المتنازل عنها هي 20% من رأس المال وتمثل 2.000.000 سهم بسعر محدد بـ 800 د.ج.

لقد حقق مجمع صيدال نتائج كبيرة منذ انطلاقه إلى غاية السنوات الأخيرة، ولقد ألهته هذه النتائج لكي يكون من بين المؤسسات الوطنية الأولى للدخول في بورصة الجزائر، والهدف من وراء ذلك هو تطوير شهرة المجمع، وخصوصته جزئيا، وكذلك إدخال معايير معاصرة ومرنة للتسيير.

وقد حددنا المجال الزمني للدراسة في الفترة (2002/1996)، وقسمنا هذه الفترة إلى مرحلتين: مرحلة قبل الإكتتاب العام أي قبل الدخول إلى البورصة (1998/1996)، ومرحلة مرحلة بعد الإكتتاب العام (بالرغم من محدودية النسبة 20%)، أي بعد الدخول إلى البورصة (2002/2000) وإهمال سنة 1999 بإعتبارها سنة الدخول إلى البورصة.

3.1.2. مؤسسة تسيير فندق الأوراسي وعملية الإكتتاب العام في البورصة : تعتبر هذه المؤسسة من المؤسسات الرائدة في القطاع الخدماتي، حيث إستطاعت أن تكون من بين المؤسسات الأولى المدمجة في البورصة، لقد تم تحويل ملكية مؤسسة تسيير فندق الأوراسي إلى الشركة القابضة للخدمات بموجب المرسوم 95-25 المتعلق بتسيير الأموال التجارية للدولة، وبموجب ذلك قامت المؤسسة برفع رأسمالها في إطار تدعيم قدراتها المالية، عن طريق إدماج فرق إعادة التقييم، حيث أصبح رأسمالها يعادل 1.5 مليار دينار جزائري. ولتنفيذ برنامج الخصخصة المسطر من طرف الدولة والرامي إلى تنشيط بورصة الجزائر تقرر في بداية سنة 1999 طرح جزء من رأس مال المؤسسة بنسبة 20% للإكتتاب العام، وهو ما يعادل مليون سهم بقيمة إسمية 250 دينار للسهم حيث تكفلت بهذه المهمة مؤسسة الراشد المالي. وقد حددنا المجال الزمني للدراسة في الفترة (2003/1997)، وقسمنا هذه الفترة إلى مرحلتين: مرحلة قبل الإكتتاب العام أي قبل الدخول إلى البورصة (1999/1997)، ومرحلة مرحلة بعد الإكتتاب العام (بالرغم من محدودية النسبة 20%)، أي بعد الدخول إلى البورصة (2003/2001) وإهمال سنة 2000 بإعتبارها سنة الدخول إلى البورصة.

4.1.2. مؤسسة أليانس للتأمينات وعملية الإكتتاب العام في البورصة : تعتبر شركة أليانس للتأمينات رابع المؤسسات التي دخلت إلى بورصة الجزائر، حيث كان ذلك بتاريخ 07 مارس 2011 بطرح أسهمها للإكتتاب العام، حيث تعتبر شركة أليانس للتأمينات، شركة ذات أسهم، تأسست في جويلية 2005 بموجب الأمر رقم 95-07 المؤرخة في 25 جانفي 1995، والصادرة عن وزارة المالية، والمتعلقة بفتح سوق التأمينات. بعد الحصول على موافقة الجهات المختصة (رقم

122/05)، انطلق نشاط الشركة سنة 2006، بواسطة القيام بجميع عمليات التأمين وإعادة التأمين. وتمتلك أليانس للتأمينات حاليا، شركتين فرعيتين:

- **الأولى: "ATA" (Algérie Touring Assistance) :** شركة ذات أسهم (Spa) الموجهة لمساعدة المؤمنین (الرائدة في السوق) تأسست سنة 2006 بالشراكة بين النادي السياحي الجزائري، تمتلك شركة أليانس للتأمينات حوالي 74.99% من رأسمالها.

- **الثانية: "ORAFINA" :** شركة ذات مسؤولية محدودة (Sarl) المتخصصة في أجهزة الإعلام الآلي تأسست سنة 2008 برأس مال قدره 10 ملايين دينار جزائري تمتلك شركة أليانس للتأمينات حوالي 60% من رأسمالها.

وتعتبر شركة أليانس للتأمينات من المؤسسات الوطنية الكبرى المملوكة للقطاع الخاص في الجزائر، حيث تضم الشركة مساهمين جزائريين معروفين في الساحة الاقتصادية الوطنية. والرائدة في خدمات التأمين، الشيء الذي أكسب المؤسسة ميزات تنافسية عدة، تحظى الشركة بثقة أكثر من 300 ألف مؤمن. حققت في نهاية سنة 2010 عائدا إجماليا وقدره بـ 3.4 مليار دينار ونتيجة صافية وقدرها 198 مليون دينار، وفي أواخر عام 2009، كان رأس المال الاجتماعي للشركة يبلغ 800 مليون دينار. افتتحت الشركة رأسمالها للجمهور من أجل رفعه إلى 2,2 مليار دينار في نوفمبر 2010. تأتي هذه العملية بعد منح لجنة تنظيم عمليات البورصة ومراقبتها الضوء الأخضر من خلال موافقتها يوم الثامن أوت 2010 تحت رقم 2010/02. وقد حدد سعر الاكتتاب بـ 830 دينار للسهم الواحد. هذه الزيادة في رأس المال هي جزء من الخطة الإستراتيجية المعتمدة من طرف الشركة التي سبق لها وأن قامت في عام 2009، بعملية مماثلة تمثلت في زيادة رأسمالها ليصل إلى 800 مليون دينار بموجب المرسوم التنفيذي رقم 375-09 المؤرخ في 16 نوفمبر 2009، المعدل والمتمم للمرسوم التنفيذي رقم 244-95 المؤرخ في 30 أكتوبر 1995 والمتعلق بالأسمال الأدنى لشركات التأمين. ولتوضيح وضعية مؤسسة أليانس للتأمينات التي دخلت إلى بورصة الجزائر بتاريخ 07 مارس 2011، فإنه من الأفضل الإستعانة بالبطاقة الفنية الآتية :

- **إسم الشركة وغرضها الاجتماعي :** مؤسسة أليانس للتأمينات.
- **رأس المال الاجتماعي :** شركة ذات أسهم برأسمال إجمالي 2.205.714.180 دينار جزائري بما يعادل 5.804.511 سهم.
- **طبيعة العملية :** العرض العمومي للبيع بأسعار ثابتة بنسبة 31% من رأسمالها الاجتماعي.
- **عدد المساهمين الجدد :** 5.653 مساهم جديد.
- **المساهم الرئيسي :** خليفاتي حسان.
- **العملية المنجزة :** عرض عمومي لبيع 1.804.511 سهم إسمي بقيمة 380 د.ج للسهم وبسعر إصدار 830 د.ج للسهم.
- **تاريخ العرض :** من 02 نوفمبر إلى 01 ديسمبر 2010.
- **تأشيرة لجنة تنظيم ومراقبة عمليات البورصة :** التأشيرة رقم 02/10 بتاريخ 08 أوت 2010
- **تاريخ الدخول إلى البورصة :** 07 مارس 2011.
- **تاريخ أول تسعيرة في البورصة :** 07 مارس 2011.
- **الأرباح وفوائد القيمة المترتبة على بيع أسهم :** شركة التأمين "أليانس" معفاة كلياً من الضريبة على الدخل (IRG) والضريبة على أرباح الشركات (IBS) إلى غاية 31/12/2013.
- **ممارسة الحق التفضيلي للاكتتاب :** لم يوجد إلا المساهم "شركة المغرب للمركبات"، شركة ذات أسهم (MTC) (SPA) الذي مارس حق الاكتتاب التفضيلي بصفة غير قابلة للتخفيض بالتناسب مع عدد الأسهم التي توجد بحوزته، أي 5% من الإصدار (90226 سهم). أما باقي المساهمين في شركة التأمين "أليانس"، شركة ذات أسهم، فإنهم قد تنازلوا عن حقوقهم التفضيلية في الاكتتاب.
- **لقد اختارت شركة أليانس للتأمينات، طريق الاكتتاب العام على طرق وأساليب أخرى (مثل تحرير الرأس المال من طرف المساهمين التاريخيين، أو إشراك صناديق استثمار، أو الانفتاح على مستثمرين أجانب ووطنيين...) من أجل إشراك الجمهور في عملية التطوير والتنمية المستدامة للشركة. ولأنها وفيه لقيهما في مجال الابتكار والمواطنة، تعتزم أليانس للتأمين أيضا المساهمة في إنعاش سوق بورصة الجزائر وتقاسم ثمار التنمية مع أكبر عدد من الجزائريين. ولقد بلغت الأموال التي تم رفعها مقدار 1,4 مليار دينار، إن هذه الزيادة في رأس المال ستسمح للشركة، إلى جانب تطوير التأمين على الخسائر وتفرع التأمين على الأشخاص، بتنفيذ مشروعين لفروع جديدة للشركة: في مجال الترقية العقارية، وإدارة الأصول العقارية؛ وفرع خاص بشركة الاستثمارات الخاصة والتي من شأنها أن تشتري حصصا محدودة في المؤسسات والشركات الجزائرية التي تتوفر على إمكانات تنموية قوية.**
- **وقد حددنا المجال الزمني للدراسة في الفترة (2011/2008)، وقسمنا هذه الفترة إلى مرحلتين: مرحلة قبل الاكتتاب العام أي قبل الدخول إلى البورصة (2010/2008)، ومرحلة بعد الاكتتاب العام (رغم ارتفاع النسبة عن سابقتها 31% كون المؤسسة تمثل قطاعا خاصا من البداية)، أي بعد الدخول إلى البورصة (سنة 2011) وذلك نظرا لحداتها في الدخول إلى البورصة.**

2.2. التحليل المقارن لأثر الإكتتاب العام على الأداء المالي للمؤسسات الاقتصادية المدرجة في بورصة الجزائر : فيما يلي إستعراض لنتائج الدراسة التطبيقية فيما يتعلق بأداء المؤسسات الاقتصادية المدرجة في بورصة الجزائر والتي قامت بعملية الإكتتاب العام من خلال دخولها إلى البورصة، وقد تم ترتيب المؤسسات حسب تاريخ الدخول كما يلي :

- **المؤسسة الأولى :** ممثلة بمؤسسة مجمع رياض سطيف، من المؤسسات العمومية الاقتصادية (القطاع العام) الرائدة في صناعة الحبوب والأغذية في الجزائر، حيث تمثل نسبة العرض العمومي للبيع بأسعار ثابتة (OPV) في هذه المؤسسة 20% وتشير هنا إلى أن المؤسسة قد تم إستبعادها من البورصة سنة 2006؛
- **المؤسسة الثانية :** ممثلة بمؤسسة مجمع صيدال، من المؤسسات العمومية الاقتصادية (القطاع العام) الرائدة في صناعة الأدوية في الجزائر، حيث تمثل نسبة العرض العمومي للبيع بأسعار ثابتة (OPV) في هذه المؤسسة 20%؛
- **المؤسسة الثالثة :** ممثلة بمؤسسة تسيير فندق الأوراسي، من المؤسسات العمومية الاقتصادية (القطاع العام) الرائدة في قطاع الخدمات السياحية، حيث تمثل نسبة العرض العمومي للبيع بأسعار ثابتة (OPV) في هذه المؤسسة 20%؛
- **المؤسسة الرابعة :** ممثلة بمؤسسة أليانس للتأمينات، من المؤسسات الاقتصادية الخاصة (القطاع الخاص) الرائدة في قطاع الخدمات التأمينية، حيث تمثل نسبة العرض العمومي للبيع بأسعار ثابتة (OPV) في هذه المؤسسة 31%.

1.2.2. مؤشرات الأداء الربحي (المردودية) : يعرض الجدول (2) البيانات الخاصة بمؤشرات الأداء الربحي (المردودية) قبل وبعد عملية الإكتتاب العام للمؤسسات الاقتصادية المدرجة في بورصة الجزائر وتظهر النتائج ما يلي :

1- تحسن عام في مستوى الأداء الربحي المحقق للمؤسستين (مؤسسة تسيير فندق الأوراسي ومجمع رياض سطيف) على حد سواء من خلال زيادة مؤشرات الأداء الربحية المختلفة بعد الإكتتاب العام، كما نسجل تدهور في مستوى الأداء بالنسبة للمؤسستين (مجمع صيدال وأليانس للتأمينات) من خلال إنخفاض معظم مؤشرات الأداء الربحية المختلفة بعد الإكتتاب العام.

2- من خلال معدل العائد على الأصول (ROA) كمؤشر معبر عن الأداء الربحي في المؤسسات تظهر النتائج التالية :

أ- تطور معدل العائد على الأصول (ROA) في المؤسسة الثالثة أي في مؤسسة تسيير فندق الأوراسي ليرتفع المعدل من 3.74% إلى 5.63% محققا معدل تطور يبلغ 50.56%، وهو أعلى عائد محقق بين جميع المؤسسات، وعلى الرغم من تحسن أداء تلك المؤسسة إلا أن هذا المعدل بعد الخصوصة لم يعرف تطورا كبيرا، كما نسجل تطور معدل العائد على الأصول (ROA) في المؤسسة الأولى أي في مجمع رياض سطيف ليرتفع المعدل من 4.84% إلى 6.17% محققا معدل تطور يبلغ 27.41% وهي ثاني نسبة تطور حققها هذا المجمع بعد مؤسسة تسيير فندق الأوراسي؛

ب- تأتي المؤسستين (مجمع صيدال وأليانس للتأمينات) في المراتب الأخيرة من حيث معدل العائد على الأصول (ROA) حيث بلغ في مجمع صيدال 4.08% وإنخفض المعدل إلى 2.78% محققا معدل إنخفاض يبلغ 31.89%، بينما وصل المعدل في مؤسسة أليانس للتأمينات 6.17% وهذا المعدل هو الأعلى بالنسبة لمجموعة المؤسسات قبل الإكتتاب العام لينخفض المعدل إلى 5.50% بعد الإكتتاب العام مسجلا أعلى معدل إنخفاض بين جميع المؤسسات بلغ 189.10% - ويرجع ذلك إلى حداثة دخولها إلى البورصة وما يترتب عليه من تكاليف.

2.2.2. مؤشرات أداء عناصر الإستغلال : يعرض الجدول (3) البيانات الخاصة بمؤشرات أداء عناصر الإستغلال قبل وبعد عملية الإكتتاب العام للمؤسسات الاقتصادية المدرجة في بورصة الجزائر وتظهر النتائج ما يلي :

1- تحسن مستوى كفاءة إستغلال الأصول من خلال زيادة معدلات دوران عناصر الأصول المختلفة في المؤسستين (مؤسسة تسيير فندق الأوراسي ومجمع صيدال) بشكل عام، مع تدهور في مستوى الأداء بالنسبة للمؤسستين (مجمع رياض سطيف وأليانس للتأمينات)؛

2- بإستخدام معدل دوران الأصول كمؤشر معبر عن مستوى أداء عناصر الإستغلال تظهر النتائج التالية:

أ- تحقق مؤسسة تسيير فندق الأوراسي أعلى معدل لدوران الأصول بعد الإكتتاب العام حيث تطور المؤشر من 8.90% إلى 11.46% محققا معدل تطور يبلغ 28.79%، وبذلك تحتل هذه المؤسسة المرتبة الأولى في أقل معدل دوران الأصول و أعلى معدل للتطور لهذا المؤشر ويرجع هذا التحسن إلى:

- زيادة جوهريّة في متوسط المبيعات المحققة بمعدل 37.55%؛
- إرتفاع متوسط إجمالي الأصول لهذه المؤسسة بمعدل 6.67%.
- ب- يأتي مجمع صيدال في المرتبة الثانية من حيث تحقيقه لمعدل دوران الأصول حيث إرتفع المؤشر من 37.29% إلى 45.36% محققا معدل تطور يبلغ 21.66%، وذلك يرجع إلى:
- إرتفاع متوسط المبيعات المحققة بمعدل 35.21%؛
- إرتفاع متوسط إجمالي الأصول لهذه المؤسسة بمعدل 10.97%.

ج- يأتي مجمع رياض سطيف في المرتبة الثالثة من حيث تحقيقه لمعدل دوران الأصول حيث إنخفض المؤشر من 116.61% إلى 86.39% محققا معدل إنخفاض يبلغ 25.92%، بالرغم من تحقيقه لأعلى معدل قبل الإكتتاب العام مقارنة بالمؤسسات الأخرى، وذلك يرجع إلى:

- إستقرار في متوسط المبيعات المحققة بمعدل 0.53%؛
- إرتفاع متوسط إجمالي الأصول لهذه المؤسسة بمعدل 35.52%.
- ج- تأتي مؤسسة أليانس للتأمينات في المرتبة الرابعة والأخيرة من حيث تحقيقها لمعدل دوران الأصول حيث إنخفض المؤشر من 74.36% إلى 59.61% محققا معدل إنخفاض يبلغ 19.84%، بالرغم من تحقيقها لثاني أعلى معدل قبل الإكتتاب العام بعد مجمع رياض سطيف، وذلك يرجع إلى :
- زيادة جوهريّة في متوسط المبيعات المحققة بمعدل 49.13%؛
- زيادة جوهريّة في متوسط إجمالي الأصول لهذه المؤسسة بمعدل 74.51%.

3.2.2. مؤشرات أداء هيكل رأس المال : يوضح الجدول (4) البيانات الخاصة بمؤشرات أداء هيكل رأس المال قبل وبعد عملية الإكتتاب العام للمؤسسات الإقتصادية المدرجة في بورصة الجزائر وتظهر البيانات النتائج التالية :

1- تحسن عام في مستوى أداء هيكل رأس المال بالنسبة للمؤسسة الأولى (مجمع رياض سطيف) من خلال إنخفاض معظم مؤشرات أداء هيكل رأس المال المختلفة بعد الإكتتاب العام، وتظهر المؤسسات الأخرى (مجمع صيدال، مؤسسة أليانس للتأمينات) نوع من الإنخفاض في الأداء من خلال زيادة مؤشرات أداء هيكل رأس المال المختلفة بعد الإكتتاب العام، مع نوع من الإستقرار في الأداء قبل وبعد الإكتتاب العام بالنسبة للمؤسسة الثالثة (مؤسسة تسيير فندق الأوراسي) من حيث:

- إرتفاع متوسط حقوق الملكية في المؤسسة الأولى (مجمع رياض سطيف) بمعدل 96.66%؛
- إنخفاض متوسط حقوق الملكية بالنسبة للمؤسسة الثانية (مجمع صيدال) بمعدل 11.67%؛
- إرتفاع متوسط حقوق الملكية بالنسبة للمؤسسة الثالثة (مؤسسة تسيير فندق الأوراسي) بمعدل 6.18%؛
- إرتفاع متوسط حقوق الملكية في المؤسسة الرابعة (مؤسسة أليانس للتأمينات) بمعدل 40.87%.

وذلك يشير إلى تحسن الهيكل التمويلي في مجمع رياض سطيف، وزيادة مساهمة مصادر التمويل الذاتية في تمويل عمليات هذه المؤسسة، وإستقرار في الأداء نوعا ما في مؤسسة تسيير فندق الأوراسي، مع إنخفاض في الأداء بالنسبة للمؤسسات الأخرى (مجمع صيدال، مؤسسة أليانس للتأمينات).

2- تظهر المؤسسة الأولى (مجمع رياض سطيف) إنخفاض أكبر في نسب المديونية بشكل عام حيث تحتفظ بأقل نسبة للإستقلالية المالية بين المؤسسات الأخرى، وذلك نظرا للإرتفاع الكبير في حقوق الملكية بها، والتي بلغت 96.66%، على الرغم من إنخفاض متوسط المديونية الإجمالية بمعدل 13.91%، مما يعني أنها ذات هيكل تمويلي أفضل من المؤسسات الأخرى.

3- تظهر المؤسسة الرابعة (مؤسسة أليانس للتأمينات) إرتفاع أكبر في نسب المديونية بشكل عام حيث تحتفظ بأكبر نسبة للإستقلالية المالية بين المؤسسات الأخرى، وذلك نظرا للإرتفاع الكبير في متوسط المديونية الإجمالية بمعدل 98.52%، على الرغم من الارتفاع الملحوظ لحقوق الملكية بها والتي بلغت 40.87%، مما يعني أنها ذات هيكل تمويلي متدهور نوعا ما مقارنة بالمؤسسة الأخرى.

4- بإستخدام معدل الديون للأصول أي نسبة قابلية التسديد كمؤشر معبر عن مستوى أداء هيكل رأس المال تظهر النتائج التالية:

أ- أظهرت المؤسسة الأولى (مجمع رياض سطيف) إنخفاضا بينما المؤسسات الأخرى إرتقاعا على حد سواء في نسبة قابلية التسديد؛

ب- أظهرت المؤسسة الأولى (مجمع رياض سطيف) إنخفاض في نسبة قابلية التسديد بعد الإكتتاب العام حيث إنخفض المؤشر من 54.59% إلى 34.07% محققة معدل إنخفاض يبلغ 37.58%، وهذا الإنخفاض في المؤشر يعود إلى:

- إرتفاع متوسط إجمالي الأصول بمعدل 35.52%؛
- إنخفاض متوسط المديونية الإجمالية بمعدل 13.91%.
- ج- أظهرت المؤسسة الثانية (مجمع صيدال) أعلى نسبة تطور لمؤشر قابلية التسديد بعد الإكتتاب العام حيث تطور المؤشر من 29.53% إلى 43.79% محققا معدل تطور يبلغ 48.29%، وذلك يرجع إلى:
- إرتفاع متوسط إجمالي الأصول لهذه المؤسسات بمعدل 10.97%؛
- إرتفاع متوسط المديونية الإجمالية لهذه المؤسسات بمعدل 65.09%؛

وتجدر الإشارة إلى البيانات تشير إلى إعتداد المؤسسة الثانية (مجمع صيدال) بشكل أكبر على الخصوم المتداولة والقروض القصيرة الأجل، حيث إرتفع متوسط إجمالي الديون القصيرة بعد الإكتتاب العام بمعدل 106.11%.

هـ- أظهرت المؤسسة الثالثة (مؤسسة تسيير فندق الأوراسي) نوع من الإستقرار من حيث تحقيقها لنسبة قابلية التسديد حيث إرتفع المؤشر من 51.61% إلى 51.83% محقق معدل تطور يبلغ 0.44%، وذلك يرجع إلى:

- ارتفاع متوسط إجمالي الأصول بالنسبة للأسلوب الثاني بمعدل 6.67%،
- ارتفاع متوسط المديونية الإجمالية بالنسبة للأسلوب الثاني بمعدل 7.12%.
- وذلك يشير إلى إستقرار مستوى أداء الهيكل التمويلي في هذه المؤسسة بعد عملية الإكتتاب العام في البورصة.
- د- أظهرت المؤسسة الرابعة (مؤسسة أليانس للتأمينات) ثاني أعلى نسبة تطور لمؤشر قابلية التسديد بعد الإكتتاب العام حيث تطور المؤشر من 63.09% إلى 70.31% محققا معدل تطور يبلغ 11.45%، وذلك يرجع إلى:
- ارتفاع متوسط إجمالي الأصول لهذه المؤسسات بمعدل 74.51%؛
- ارتفاع متوسط المديونية الإجمالية لهذه المؤسسات بمعدل 98.52%؛

وتجدر الإشارة إلى البيانات تشير إلى اعتماد المؤسسة الرابعة (مؤسسة أليانس للتأمينات) بشكل أكبر على الخصوم المتداولة والقروض القصيرة الأجل، حيث إنخفض متوسط إجمالي الديون الطويلة والمتوسطة بعد الإكتتاب العام بمعدل 30.12% في حين ارتفع متوسط إجمالي الديون القصيرة بعد الإكتتاب العام بمعدل 298.18%.

4.2.2. مؤشرات السيولة : يوضح الجدول (5) مستوى السيولة قبل وبعد عملية الإكتتاب العام للمؤسسات الإقتصادية المدرجة في بورصة الجزائر وتظهر البيانات النتائج التالية :

- 1- هناك تحسن عام في مستوى السيولة الذي تحتفظ به المؤسستين الأولى والثالثة (مجمع رياض سطيف ومؤسسة تسيير فندق الأوراسي) حيث زادت جميع نسب السيولة، بينما المؤسستين الثانية والرابعة (مجمع صيدال، مؤسسة أليانس للتأمينات) فهناك إنخفاض في نسب التداول، التداول السريعة، في حين حققت المؤسسة الثانية (مجمع صيدال) زيادة في رأس المال العامل.
- 2- أظهرت المؤسسات الأولى والثانية والثالثة (مجمع رياض سطيف، مجمع صيدال ومؤسسة تسيير فندق الأوراسي) ارتفاعا ملحوظا في معدل تطور رأس المال العامل بينما سجلت المؤسسة الرابعة (مؤسسة أليانس للتأمينات) إنخفاضا شديدا في معدل تطور رأس المال العامل حيث :
- أ- أظهرت المؤسسة الأولى (مجمع رياض سطيف) نسبة تطور لرأس المال العامل بلغت 82.60%؛
- ب- المؤسسة الثالثة (مؤسسة تسيير فندق الأوراسي) أظهرت ارتفاعا في رأس المال العامل بمعدل تطور يبلغ 39.56% بعد الإكتتاب العام؛
- ج- المؤسسة الثانية (مجمع صيدال) أظهرت ارتفاعا ضئيلا في رأس المال العامل بمعدل تطور يبلغ 28.48% بعد الإكتتاب العام؛
- د- تأتي مؤسسة أليانس للتأمينات في المرتبة الرابعة والأخيرة من حيث تحقيقها لإنخفاض شديد في معدل تطور رأس المال العامل بمعدل تطور يبلغ 49.06% بعد الإكتتاب العام.
- 3- بإستخدام نسبة النقدية كمؤشر معبر عن مستوى السيولة تظهر النتائج التالية:
- أ- تحقق المؤسسة الأولى (مجمع رياض سطيف) أعلى مستوى للنقدية بعد الإكتتاب العام حيث إرتفعت النسبة من 31.21% إلى 56.81% محققة معدل تطور يبلغ 82%، وهي بذلك تحقق أعلى نسبة سيولة وأعلى نسبة تطور لنسبة النقدية بين المؤسسات الأخرى؛
- ب- تأتي المؤسسة الثالثة (مؤسسة تسيير فندق الأوراسي) في المرتبة الثانية من حيث مستوى السيولة حيث إرتفع المؤشر من 23.59% إلى 34.65% محققة معدل تطور يبلغ 46.89%؛
- ج- تأتي المؤسسة الثانية (مجمع صيدال) في المرتبة الثالثة من حيث تحقيقها لمستوى السيولة حيث إنخفض المؤشر من 32.18% إلى 24.37% محققا معدل إنخفاض يبلغ 24.27%؛
- د- تأتي مؤسسة أليانس للتأمينات في المرتبة الرابعة والأخيرة من حيث تحقيقها لمستوى السيولة حيث إنخفض المؤشر من 359.72% إلى 12.98% محققا معدل إنخفاض يبلغ 96.39%.

5.2.2. مؤشرات مردودية وتشغيل الموارد البشرية : يوضح الجدول (6) مؤشرات مردودية وكفاءة تشغيل الموارد البشرية قبل وبعد عملية الإكتتاب العام للمؤسسات الإقتصادية المدرجة في بورصة الجزائر وتظهر البيانات النتائج التالية :

- 1- هناك تدهور عام في مستوى معدل إنتاجية العمل بالنسبة للمؤسسات الثلاث (مجمع رياض سطيف، مجمع صيدال ومؤسسة أليانس للتأمينات) ماعدا المؤسسة الثالثة (مؤسسة تسيير فندق الأوراسي) التي أظهرت تحسنا، حيث إرتفع معدل إنتاجية العمل في معظم المؤسسات وهو ما يبين عدم تحكم المؤسسات الثلاث (مجمع رياض سطيف، مجمع صيدال ومؤسسة أليانس للتأمينات) بعد الإكتتاب العام في الأجور والمرتبات وبالتالي عدم قدرة هذه المؤسسات في تقرير بنية سليمة للقيمة المضافة، حيث:
- أ- أظهرت المؤسسة الثالثة (مؤسسة تسيير فندق الأوراسي) إنخفاضا مستقرا نوعا ما في معدل إنتاجية العمل يبلغ 13.13% بعد الإكتتاب العام؛
- ب- أظهرت المؤسسة الأولى (مجمع رياض سطيف) نسبة إرتفاع لمعدل إنتاجية العمل بلغت 11.41%؛

ج- المؤسسة الثانية (مجمع صيدال) أظهرت إرتفاعا في معدل إنتاجية العمل بمعدل تطور يبلغ 24.82% بعد الإكتتاب العام؛

د- تأتي مؤسسة أليانس للتأمينات في المرتبة الرابعة والأخيرة من حيث تحقيقها لإرتفاع شديد في معدل إنتاجية العمل بمعدل تطور يبلغ 46% بعد الإكتتاب العام.

2- هناك تحسن عام في مدى مساهمة كل عامل في تحقيق القيمة المضافة، رقم الأعمال، النتيجة الصافية بالنسبة للمؤسستين الأولى والثالثة (مجمع رياض سطيف ومؤسسة تسيير فندق الأوراسي) حيث تطورت جميع نسب مردودية تشغيل الموارد البشرية، وهذا يفسر قوة رقم الأعمال والنتائج الجيدة المحققة بعد الإكتتاب العام، بينما هناك إنخفاض عام في مؤشري مساهمة العمال في القيمة المضافة والنتيجة الصافية بالنسبة للمؤسسات الأخرى (مجمع صيدال، مؤسسة أليانس للتأمينات)، وهذا يرجع إلى ضعف هذه المؤسسات في تقرير بنية سليمة للقيمة المضافة والنتائج السيئة المحققة بعد الإكتتاب العام.

خلاصة : يوضح الجدول (7) نتائج الدراسة التطبيقية أي نتائج أثر عملية الإكتتاب العام على الأداء المالي للمؤسسات الإقتصادية المدرجة في بورصة الجزائر والتي كانت موضوع دراستنا. حيث يظهر تحسن عام في مستوى أداء المؤسستين الأولى والثالثة (مجمع رياض سطيف ومؤسسة تسيير فندق الأوراسي) بعد الإكتتاب العام في بعض جوانب الأداء بينما يظهر تدهور في مستوى أداء المؤسستين الثانية والرابعة (مجمع صيدال، مؤسسة أليانس للتأمينات) بعد الإكتتاب العام في بعض جوانب الأداء وتتمثل النتائج في:

1. تعد البورصة وسيلة هامة و ركييزة أساسية لاقتصاد السوق لما تلعبه من دور في التمويل الكفاء للاقتصاد، إضافة لما تفرضه من انضباط على المتعاملين فيها، كما أن البورصة تنوع المصادر التمويلية للمؤسسة، و بالتالي تخفيض تكلفة التمويل؛
2. يعتبر أسلوب العرض العمومي في البورصة (الدعوة للإدخار العلني) من خلال طرح الأسهم للإكتتاب العام من أكثر الأساليب إتباعا في تجارب الخوصصة، وخصوصا في الدول التي تتوافر فيها أسواق للأوراق المالية، حيث يحقق هذا الأسلوب هدفين رئيسيين الأول؛ هو توسيع نطاق المشاركة الشعبية في ملكية المؤسسات العمومية الإقتصادية، والثاني؛ هو تطوير وتنشيط الأسواق المالية، و بالتالي يساهم هذا الأسلوب في معضلة التقييم من خلال الأخذ بسعر السوق؛
3. تعتبر العلاقة بين سوق الأوراق المالية وسياسة الخوصصة علاقة ذات تأثير متبادل، أي أن كلا منهما يؤثر في الآخر ويتأثر به، فالخوصصة من شأنها أن تؤثر على البورصة من خلال توسيع قاعدة الملكية الخاصة وما يترتب على ذلك من طرح مزيدا من أسهم المؤسسات المملوكة للدولة، وبالتالي التأثير على جانب العرض للبورصة، ومن جانب آخر فإن سوق الأوراق المالية الكفوة تقوم بتدعيم سياسة الخوصصة، كونها تعتبر قناة يتدفق بها المدخرات طلبا للاستثمار؛
4. قلّة عدد المؤسسات المقيدة في بورصة الجزائر بالإضافة إلى محدودية نسبة الطرح العام، والمغالاة في تقدير بعض أسهم الشركات المطروحة، تبين محدودية بورصة الجزائر في تحقيق تنمية الإستثمار في الأوراق المالية والتخصيص الأمثل للموارد المالية المتاحة؛
5. لقد ساعد برنامج الخوصصة المطبق في الجزائر على توسيع قاعدة الملكية من خلال تنشيط جانب العرض في سوق الأوراق المالية الجزائري وطرح في السوق قدرا من الأصول والأدوات المالية المتداولة؛
6. توصلت نتائج الدراسة التطبيقية إلى أن أسلوب طرح الأسهم للإكتتاب العام (العرض العمومي في البورصة) ساعد كثيرا على الإرتفاع بكفاءة الأداء المالي للمؤسستين الأولى والثالثة (مجمع رياض سطيف ومؤسسة تسيير فندق الأوراسي) بعد الإكتتاب العام، فلقد عرف مجمع رياض سطيف نتائج إيجابية لكنها سرعان ما عجلت الأحداث فيما بعد بخروجه من البورصة سنة 2006، بينما سجلت مؤسسة تسيير فندق الأوراسي إستقرارا إيجابيا مقارنة بفترة الإكتتاب العام وما قبله، فالعرض العمومي في البورصة قد ساهم بشكل ملحوظ في تحسن معظم جوانب الأداء المالي، فقد أدى إلى تحسين المردودية والنقدية والأداء الربحي نوعا ما، بينما لم يؤدي إلى تحسين الهيكل التمويلي؛
7. توصلت نتائج الدراسة التطبيقية إلى أن أسلوب طرح الأسهم للإكتتاب العام (العرض العمومي في البورصة) لم يساعد كثيرا على الإرتفاع بكفاءة الأداء المالي للمؤسستين الثانية والرابعة (مجمع صيدال، مؤسسة أليانس للتأمينات) بعد الإكتتاب العام، فلقد عرف مجمع صيدال نتائج إيجابية لكنها لم تنعكس على أدائه في البورصة، بينما سجلت مؤسسة أليانس للتأمينات تدهورا في الأداء مقارنة بفترة الإكتتاب العام وما قبله، بالرغم من التطور الكبير لرقم أعمالها وهذا راجع طبعاً لحدائتها في سوق التأمين الجزائري وفي دخولها للبورصة من جهة بالإضافة إلى كونها تمثل قطاعا خاصا ونسبة الإكتتاب العام كانت في حدود 31% (أكبر من نسبة مؤسسات القطاع العام) من جهة أخرى، لذلك فهي تعتبر من المؤسسات الواعدة سواء في البورصة أو في سوق التأمين الجزائري التي سينعكس أدائها بفعالية مستقبلا.

ملحق الجداول والأشكال البيانية

الجدول (1) : المؤسسات الاقتصادية التي تم فتح رأسمالها في البورصة والتي طرحت أسهمها بسعر سبق تحديده وانخفضت أسعارها عن سعر الطرح مرتبة حسب سنة الدخول حتى آخر حصة تسعير بتاريخ 2012/07/02.

المؤسسات المخصصة	نوعية النشاط	تاريخ الدخول إلى البورصة	تاريخ الطرح	سعر الطرح (ج.د)	متوسط التسعير من تاريخ الطرح (ج.د) إلى غاية 2012/07/02	التغير (%)
اليانيس	خدمات التأمين	07 مارس 2011	07 مارس 2011	830	829.94	-0.01
فندق الأوراسي	السياحة	20 جانفي 2000	14 فيفري 2000	400	360.38	-9.90
صيدال	الكيمياء والصيدلة	17 جويلية 1999	20 سبتمبر 1999	800	531.75	-33.53
الرياض-سطيف	الصناعات الغذائية	17 جويلية 1998	13 سبتمبر 1999	2300	* 1 888.56	-17.89
*: بالنسبة لمجمع رياض سطيف تم حساب متوسط التسعير من تاريخ الطرح إلى غاية 03 افريل 2006 (آخر حصة رقم: 551) كون المؤسسة انسحبت من البورصة.						
المتوسط العام						
- 15.33						

المصدر : من إعداد الباحث بناء على نتائج أسعار الحصص لموقع بورصة الجزائر.

الجدول (2) : مؤشرات الأداء الربحي (المردودية) للمؤسسات الاقتصادية المدرجة في بورصة الجزائر قبل وبعد الإكتتاب العام.

الرقم	المؤشرات	المتوسط قبل الإكتتاب العام				المتوسط بعد الإكتتاب العام			
		مجمع رياض	صيدال	الأوراسي	اليانيس	مجمع رياض	صيدال	الأوراسي	اليانيس
R1	معدل الربح الصافي	4.06	10.58	19.38	8.09	6.47	6.07	22.70	-9.23
R2	معدل نتيجة الإستغلال%	8.56	20.23	29.67	13.62	10.48	12.91	31.46	-12.72
R3	معدل العائد على حق الملكية (ROE)%	10.56	5.81	7.68	18.76	9.39	4.94	11.69	-18.52
R4	معدل العائد على الأصول (ROA)%	4.84	4.08	3.74	6.17	6.17	2.78	5.63	-5.50
R5	معدل العائد على مصادر التمويل طويلة الأجل%	8.97	5.81	4.82	16.59	8.61	4.94	6.30	-18.52

المصدر : من إعداد الباحث.

الجدول (3) : مؤشرات أداء عناصر الإستغلال للمؤسسات الاقتصادية المدرجة في بورصة الجزائر قبل وبعد الإكتتاب العام.

الرقم	المؤشرات	المتوسط قبل الإكتتاب العام				المتوسط بعد الإكتتاب العام			
		مجمع رياض	مجمع صيدال	الأوراسي	اليانيس	مجمع رياض	مجمع صيدال	الأوراسي	اليانيس
R6	معدل دوران الأصول%	116.61	37.29	8.90	74.36	86.39	45.36	11.46	59.61
R7	معدل دوران الأموال الخاصة%	263.58	53.05	18.38	221.19	131.15	81.52	23.80	200.79
R8	مدة دوران العملاء (يوم)	9	76	116	-	14	113	98	-
R9	مدة دوران الموردين (يوم)	36	58	2	-	9	70	4	-
R10	اهمية BFR%	-4541	1082	-63.49	242.83	367	269	-129.67	-247.47
R11	نسبة دوران رقم الاعمال بالنسبة للمخزونات%	1068	189.38	11.86	0.13	1329	185.35	14.60	0

المصدر : من إعداد الباحث.

الجدول (4) : مؤشرات أداء هيكل رأس المال للمؤسسات الاقتصادية المدرجة في بورصة الجزائر قبل وبعد الإكتتاب العام.

الرقم	المؤشرات	المتوسط قبل الإكتتاب العام				المتوسط بعد الإكتتاب العام			
		مجمع رياض	مجمع صيدال	الأوراسي	اليانيس	مجمع رياض	مجمع صيدال	الأوراسي	اليانيس
R12	نسبة قابلية التسديد%	54.59	29.53	51.61	63.09	34.07	43.79	51.83	70.31
R13	نسبة الإستقلالية المالية%	125.79	42.02	106.72	185.43	51.70	78.64	107.62	236.84
R14	نسبة الرافعة المالية%	227.03	142.02	206.72	291.80	151.70	178.64	207.62	336.84
R15	نسبة الديون الطويلة والمتوسطة إلى المديونية الإجمالية%	25.57	50.65	65.44	71.75	20.26	38.49	58.76	21.41
R16	نسبة الديون القصيرة الأجل إلى المديونية الإجمالية%	74.43	49.35	34.56	28.25	79.74	61.51	41.24	78.59

المصدر : من إعداد الباحث.

الجدول (5) : مؤشرات السيولة للمؤسسات الاقتصادية المدرجة في بورصة الجزائر قبل وبعد الإكتتاب العام.

الرقم	المؤشرات	المتوسط قبل الإكتتاب العام				المتوسط بعد الإكتتاب العام			
		مجمع رياض	مجمع صيدال	الأوراسي	اليانيس	مجمع رياض	مجمع صيدال	الأوراسي	اليانيس
R17	نسبة السيولة العامة (نسبة التداول)%	133.58	275.14	135.28	2831.05	256.29	225.74	162.15	180.96
R18	نسبة التداول السريعة (الفورية)%	105.99	121.92	122.94	2831.05	232.30	131.87	145.17	180.96
R19	نسبة التداول الفورية (النقدية)%	31.21	32.18	23.59	359.72	56.81	24.37	34.65	12.98
R20	تطور وأهمية رأس المال العامل%	113.72	113.29	99.01	377.84	207.65	145.55	138.18	192.49

المصدر : من إعداد الباحث.

الجدول (6) : مؤشرات مردودية وتشغيل الموارد البشرية للمؤسسات الاقتصادية المدرجة في بورصة الجزائر قبل وبعد الإكتتاب العام.

الرقم	المؤشرات	المتوسط قبل الإكتتاب العام				المتوسط بعد الإكتتاب العام			
		مجمع رياضي	مجمع صيدال	الأوراسي	اليانيس	مجمع رياضي	مجمع صيدال	الأوراسي	اليانيس
R20	معدل إنتاجية العمل %	26.18	38.36	32.09	31.72	29.17	47.88	27.88	46.32
R21	مردودية كل عامل (د.ج)	1 083 473	778 980	870,749	3 293 586	1 549 688	778 676	1,185,711	2 829 761
R22	مردودية كل عامل بالنسبة لرقم الأعمال (د.ج)	5 255 386	1 424 116	1,200,360	8 326 825	6 750 889	1 493 947	1,568,632	10 978 891
R23	مردودية كل عامل بالنسبة للنتيجة (د.ج)	230 460	153 756	238,303	675 366	483 784	89 837	358,887	1 012 (819)

المصدر : من إعداد الباحث.

الجدول (7) : نسب التطور والنتائج المحققة لمؤسسات القطاع الاقتصادي العام والخاص المدرجة في بورصة الجزائر بالاكنتتاب العام.

طبيعة الأداء	المؤشرات	نسب التطور %				الترتيب والنتائج المحققة			
		مجمع رياضي	مجمع صيدال	الأوراسي	اليانيس	مجمع رياضي	مجمع صيدال	الأوراسي	اليانيس
الربحية	معدل العائد على الأصول (ROA)	27.41	-31.89	50.56	-189.10	تحسن إيجابي	إنخفاض سلبي	تحسن إيجابي	إنخفاض سلبي
الإستغلال	معدل دوران الأصول	-25.92	21.66	28.79	-19.84	تحسن إيجابي	إنخفاض سلبي	تحسن إيجابي	إنخفاض سلبي
هيكل رأس المال	نسبة قابلية التسديد	-37.58	48.29	0.44	11.45	تحسن إيجابي	إنخفاض سلبي	تطور مستقر نوعا ما	تحسن إيجابي
السيولة	نسبة النقدية	82.00	-24.27	46.89	-96.39	تحسن إيجابي	إنخفاض سلبي	تحسن إيجابي	إنخفاض سلبي

المصدر : من إعداد الباحث.

الإحالات والمراجع :

¹. عبد القادر صافي، سياسات الخصوصية في ظل الإصلاحات الاقتصادية : حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007، غير منشورة، ص.26.

². Xavier Denis Judicis, Jean Pierre Petit, Les Privatisations, CLEFS économiques, 1998, P.54.

³. Pierre vernimmen, Finance D'entreprise, édition Dalloz, 1998, P.677.

⁴. زهية زرفة، بورصة القيم المتقولة ودور وسطاء عمليات البورصة- دراسة حالة : بورصة الجزائر، رسالة ماجستير، 2001/2000، ص.63.

أثر التسيير الجبائي على الأداء المالي في المؤسسات الاقتصادية دراسة لعينة من المؤسسات في ولاية بسكرة- الجزائر

The impact of tax management on financial performance in the economic institutions: Study of a sample of institutions in the wilaya of Biskra – Algeria

محمود فوزي شعوبي**
جامعة قاصدي مرباح، ورقلة – الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

صابر عباسي*
جامعة محمد خيضر - بسكرة- الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

ملخص : تهدف من هذه الدراسة إلى معرفة أثر التسيير الجبائي على الأداء المالي في المؤسسات الاقتصادية من خلال القيام بممارسات مالية ومحاسبية، ومحاولة الاستفادة من جميع الامتيازات التي يمنحها القانون الجبائي وقوانين الاستثمار. بالإضافة إلى توضيح أهمية التسيير الجبائي وحدوده، وأهم أدواته المتمثلة في الوظيفة الجبائية التي أصبحت تبحث في كيفية الاستفادة من جميع التطورات التي شهدتها علم التسيير. ويكمن الهدف الأساسي لهذا التسيير في أثره على الأداء المالي للمؤسسة، ذلك أن كل أثر جبائي يُقابله أثر مالي وبالتالي التأثير على : التوازن المالي، القرارات المالية، قيمة المؤسسة... إلخ، بينت النتائج أن التسيير الجبائي لم يكن أداة فعالة في التأثير على المؤشرات المالية لعينة الدراسة.

الكلمات المفتاح : تسيير جبائي، إستراتيجية جبائية، حوكمة جبائية، خطر جبائي، أداء مالي، قيمة المؤسسة.

Abstract: This study aims to investigate the impact of tax management on financial performance of the economic institutions through financial and accounting practices and attempts to make use of all the privileges granted by tax and investment laws. In addition, the study aims to illustrate the importance of tax management and its limits and its most important tools represented by the tax function which is looks at how to take advantage of all the developments in the science of management. The fundamental aim of this tax management lies in its impact on the institution's financial performance, so that each fiscal impact is offset by a financial impact and thus influencing financial balance, financial decisions, the institution value, etc. The results show that tax management is not an effective tool in influencing financial indicators of the study sample.

Keywords: Tax management, tax strategy, tax governance, tax risk, financial performance, institution value.

Jel Classification Codes : C12, C58, H21, H26.

تمهيد : يُعرّف التسيير على أنه الاستعمال الأمثل للموارد المتاحة في المؤسسة من أجل تحقيق الأهداف المسطرة. والتسيير الجبائي هو مزيج بين السلوك القانوني والجبائي وعلم التسيير، يتعلق بتسيير المتغير الجبائي في المؤسسة في جميع مراحل دورة حياتها، ولذا هي تسعى إلى تعظيمه بدون الخروج عن الإطار القانوني، كما يقول Maurice Cozian هو أعلى مستوى لتسخير الجبائية¹.

وبما أن كل أثر جبائي يقابله أثر مالي، فإنّ التسيير الجبائي يعمل على تعزيز قدرة المؤسسة في الحصول على التدفقات المالية من خلال التخفيض في التكاليف الجبائية، وبالتالي الرفع من المردودية المالية للمساهمين ؛ كما أن له أهمية بالغة على مستوى الأداء والقرارات المالية في مراحل نشاط المؤسسة : الإستغلال، التمويل، الإستثمار ؛ لذلك يجب على المؤسسة معرفة هذه الآثار ومحاولة تعظيم الاستفادة منها في إطار ما يسمح به القانون الجبائي. في ظل ما سبق ذكره، تتبلور معالم السؤال الأساسي لهذا البحث، والذي يمكن صياغته على النحو التالي : " ما مدى أثر تسيير المتغير الجبائي على الأداء المالي في المؤسسات الاقتصادية الجزائرية " ؟ نحاول الإجابة على هذا السؤال من خلال إختيار خمس مؤسسات مقراتها الاجتماعية في ولاية بسكرة – الجزائر.

نقدم هذا المقال في ثلاثة (03) محاور كما يلي :

المحور الأول : التسيير الجبائي ومقوماته في المؤسسة الاقتصادية؛

المحور الثاني : آليات تأثير التسيير الجبائي على الأداء المالي في المؤسسة الاقتصادية؛

المحور الثالث : قياس أثر التسيير الجبائي على الأداء المالي في المؤسسة الاقتصادية الجزائرية.

* abbassi20mag@gmail.com

** chaoubi.mf@univ-ouargla.dz

1- التسيير الجبائي ومقوماته في المؤسسة الاقتصادية

يُترجم التسيير الجبائي لدى الفرانكوفون بالعديد من المصطلحات منها (la gestion fiscale)، l'optimisation (fiscale)، (Stratégie fiscale) ولدى الأنجلوسكسون بـ : التخطيط الجبائي (Tax Planning) أو (Tax management) إلخ... وهو يعني التحكم في تسيير المتغير الجبائي بشكل يحقق القيمة للمؤسسة، بإعتبار أن الجبائية هي تكلفة ومخطر وفرصة ويجب تسييرها.

لقى موضوع التسيير الجبائي إهتمام العديد من المفكرين من بينهم : (Hoffman.W.H (1961 في كتابه "نظريات في التخطيط الجبائي"، و (Scholes.M.S&Wolfson.M.A(1992 في كتابيهما "الضرائب والتجارة الإستراتيجية من منظور التخطيط الجبائي"، (Shackelford.D.A & Shevlin.T (2001 في مجلة المحاسبة والإقتصاد (New jersey) بمقال بعنوان "Empirical tax research in accounting"²، كما نجد المفكرين (Watts&Zimmerman) اللذين يريا أن المؤسسات الاقتصادية تلجأ إلى التسيير الجبائي وإختيار سياسات محاسبية تؤدي إلى تخفيض الربح بهدف تجنب التكاليف التي تفرضها الدولة مثل قوانين زيادة الضرائب³. وهناك تصورين :

التصور الأول : وهو التعريف الفرانكوفوني، يرى أن التسيير الجبائي هو آلية لتقليل التكاليف الجبائية في إطار الهامش الذي يسمح به القانون الجبائي، في حدود مبدأي عدم التعسف في إستعمال الحق والتصرف غير العادي في التسيير، وهذا التعريف يقتصر فقط على التكاليف الجبائية، وهو يهتم بتقديم التقارير لإدارة المؤسسة من أجل تقادي الأخطار الجبائية الممكنة الوقوع.

التصور الثاني : وهو التعريف الأنجلوسكسوني، يرى أن التسيير الجبائي يهتم بكل التكاليف بما فيها التكاليف الجبائية والأطراف المتعاقدة مثل : حملة الأسهم (المساهمين)، المدراء التنفيذيين، المدراء الماليين، المحللين الماليين، إدارة الضرائب، المجتمع، المراجعين... إلخ، المعنية بالإفصاح لها عن مبلغ الضريبة (أي أنه لا يتعلق بالإدارة فقط)، بالإضافة إلى أن له نظرة عالمية وذلك راجع لطبيعة الشركات التي تنشط في مثل هذه البيئة هذا من جهة، ومن جهة أخرى فإن التسيير الجبائي يهدف إلى تعظيم أرباح المساهمين وذلك بالحفاظ على قيم سوقية مرتفعة في السوق المالي عن طريق ضمان أقل إخضاع جبائي وهذا ما يسمى : المساهمة في خلق القيمة. إذن نستنتج أن التسيير الجبائي بالمفهوم الحديث لا ينظر فقط إلى كيفية التحكم في المتغير الجبائي داخل أنشطة المؤسسة بل يتعداه إلى نظرة أبعد من ذلك وهي كيفية معالجة تأثير المتغير الجبائي على أصحاب المصلحة (Les parties prenantes).

بحيث نجد أنه في بيئة الأعمال الدولية أن المؤسسات توجهت نحوى إستخدام لغة تقارير الأعمال الموسعة XBRL (Extensible Business Reporting Language) التي تُعتبر نظام يعتمد على شبكة الأنترنت في عرض وتصنيف المعلومات الموجودة في ملفات المؤسسة، بحيث يمكن تجميعها في شرائح بعدة طرق تزيد من فعالية النشر الإلكتروني للمعلومات الجبائية والمحاسبية، وبذلك أصبحت النظرة حول تسيير التقارير الجبائية والإلتزام يتركز على ضرورة إستخدام تكنولوجيا المعلومات (Tax Reporting Software) مثل الأنظمة (CPM، TAX STREAM، ERP، CORPTAX، PLANITAX... إلخ) في الولايات المتحدة الأمريكية والتي تجعل الوظيفة الجبائية أكثر فعالية خاصة في إطار الإلتزام العالمي للضريبة، حيث في بيئة الأعمال الأمريكية أصدرت لجنة تداول الأوراق المالية SEC في يناير 2009 قواعد تلزم فيها الشركات المسجلة لديها بتطبيق XBRL⁴، كما نجد (Progiels): FIDGI Software الذي بدأ العمل به في مجمع المؤسسات الفرنسية من أجل التسيير الجبائي⁵. من خلال هذه الأهمية لنظام المعلومات الجبائي في المؤسسة أصبح للوظيفة الجبائية دور مهم ضمن الهيكل التنظيمي للمؤسسة، حيث أصبحت تتنافس الوظائف الأخرى خاصة في المؤسسات كبيرة الحجم والكثيفة النشاط والتي لديها العديد من الفروع في الخارج مثل الشركات متعددة الجنسيات.

قام في سنة 2005 مكتب المراجعة العالمي Ernst&Young بتحقيق يتعلق بالبحث عن ماهية نسبة إنشاء الوظائف الداخلية التالية : الوظيفة الجبائية، الوظيفة المحاسبية، الوظيفة المالية الموجودة في مجمعات المؤسسات الفرنسية بإستخدام إستقصاء على شبكة الأنترنت) موجه لمدراء الجبائية والإدارة والمالية، وذلك لعينة تقدر بـ : 166 تمثل المؤسسات التي استجابة لهذا التحقيق والتي تمثل : 46% من قطاع الصناعة، 21% خدمات، 9% قطاع البنوك و التأمينات، والباقي 24% للقطاعات الأخرى. وكانت نتائج التحقيق هو أن : الوظيفة المالية تحصلت على نسبة 52% والوظيفة الجبائية 42% والوظيفة المحاسبية 4% ووظائف أخرى بنسبة 2%⁶. والملاحظ أن وجود الوظيفة الجبائية في المؤسسة يرتبط بحجم المؤسسة وكثافة العمليات، حيث نجد أن عينة المؤسسات المأخوذة أغلبها من قطاع الصناعة والخدمات وهي قطاعات تتوفر فيها الصفات المذكورة.

والوظيفة الجبائية بالمقارنة مع الوظائف الأخرى أخذت تتطور منذ سنة 1990 في المؤسسات الأمريكية، ولكن طابعها الرسمي والقانوني بدأ منذ سنة 2002 في القانون « 404 » Sarbanse Oxley ، وذلك بسبب تنبّه المنظمات والباحثين لتسارع الفجوة بين الدخل المالي في التقارير المالية والدخل الخاضع للضريبة للمؤسسات مثل : Enron, Worldcom & Arther Anderson... إلخ، وهذا ما يسمى بعدوانية التقرير الضريبي والمالي (Tax and Financial reporting aggressiveness) حيث يعرف الأول بـ : "القيام بالمعاملات أو التحويلات التي تهدف إلى التخفيض من الدخل الخاضع للضريبة" أما الثاني فيعرف على أنه : "الإنخراط في المعاملات أو الإبلاغ عن سلوكيات هدفها زيادة

الدخل المالي"، مما أدى بالحكومة الأمريكية لمحاولة العمل على سد هذه الفجوة عن طريق إصدار قوانين تنظم آليات الرقابة الداخلية الجبائية في المؤسسة والتي من أهمها ضرورة إنشاء الوظيفة الجبائية داخل الهيكل التنظيمي للمؤسسة وتنظيم عملها مثل : إصدار القانون⁷ FIN⁴⁸ في 15 ديسمبر 2006 من طرف FASB والذي يتعلق بأهمية الإفصاح عن الوضعية الجبائية في التقارير المالية للشركات العالمية والكبيرة الحجم والنشاط (LB&I)، كما يرتبط بالالتزام بتشكيل مؤونات من أجل المخاطر الجبائية المتعلقة بالتحويلات المالية، بالإضافة إلى إدخال الحلول التكنولوجية في العلاقات الجبائية، ويعتبر هذا القانون كأحد الإصلاحات المتعلقة بضرورة الالتزام بالإفصاح عن المواقف الضريبية غير المؤكدة والمتعلقة بالضريبة على أرباح الشركات (Tax reporting) المدفوعة في القوائم المالية لأصحاب المصلحة والحكومة في المؤسسات الأمريكية (Disclosure of uncertain income tax position)، في إطار تأمين الالتزام الضريبي للعمليات (Compliance Assurance Process) و تحقيق جودة فحص العمليات (Quality Examinatin Process)، وبالتالي هو مُعد للتخفيف في حدة الاختلاف بين الدخل المالي والخاضع للضريبة. كما قام مكتب المراجعة Deloitte سنة 2006 بدراسة تتمثل في البحث عن الأدوار الأساسية للوظيفة الجبائية في المؤسسات الأمريكية، من خلال إستبيان إلكتروني لعينة تتكون من 400 مؤسسة تمثل شريحة واسعة من قطاعات الصناعة والخدمات المالية والتي يتجاوز العائد السنوي لها أكثر من 500 مليون دولار، وذلك لمعرفة آراء المدراء الماليين والتنفيذيين في هذا الموضوع. حيث كان عدد المجيبين أكثر من 150 مجيب على هذا الإستبيان الإلكتروني⁸.

إنّ الدور الكبير للوظيفة الجبائية في المؤسسات الأمريكية هو دعم المعاملات بنسبة 60%، ثم دعم القرارات التشغيلية بنسبة 35% والمساهمة في تسيير المخاطر بنسبة 32% والمشاركة مع الوظائف الأخرى بنسبة 28%. وبالتالي يمكن القول أنّ الوظيفة الجبائية في المؤسسة تعني بـ⁹:

- الإستراتيجية الجبائية ومدى ربطها بالأهداف العليا للمؤسسة؛
 - الضرائب العملية (المرتبطة بالمرحلة التشغيلية) والمخاطر الجبائية المرتبطة بها والكفاءة للموارد المستعملة في المؤسسة؛
 - المعالجة الضريبية (حساب الضريبة) والإبلاغ، والمرتبطة بالموثوقية في تقارير المؤسسة؛
 - الالتزام للضريبة والمرتبط بمدى تطبيق المؤسسة للقوانين والإجراءات؛
 - إدماج الإعلام الآلي والتكنولوجيا المرتبطة بنظام المؤسسة؛
 - التنظيم والموارد البشرية المرتبطة بالكفاءات في المؤسسة.
- أعطى تطور الفكر المالي المعاصر للعامل الجبائي نظرة أكثر من كونه التزام على المؤسسة، مما جعلها تبحث عن التكيف مع هذه التطورات، ومنها : النظرة الإستراتيجية، النظرة العالمية، التسيير بالتغيير، تسيير الخطر الضريبي، الحوكمة الجبائية،... إلخ.

الإستراتيجية مفهوم مرتبط بمدى تحقق أهداف المساهمين، أي عندما تتحقق أهداف المساهمين يعني تحقيق الهدف الإستراتيجي. والإستراتيجية الجبائية تعني : معرفة الضرائب التي سوف تدفعها المؤسسة، معرفة المناطق الجغرافية التي يجب التركيز عليها من أجل الحصول على الإمتيازات الجبائية، تحديد أهداف جبائية ذكية بالنسبة لأنشطة الأعمال ليتم التركيز عليها، مناقشة الإستراتيجية الجبائية مع مجلس الإدارة، إمتلاك قاعدة بيانات تساعد على توثيق المعلومات الجبائية. وبالتالي "هي مجموعة الأهداف المرتبطة بالجباية على مدى حياة المشروع"¹⁰، يحتاج تطبيقها قيام الوظيفة الجبائية بالنظر للوحدات التشغيلية مع توفر : الحوكمة، التسيير بالمشاركة، التسيير بالأداء، التكنولوجيا، العمليات¹¹.

كما يهدف التسيير الجبائي على المستوى الدولي إلى التخفيض في معدل الضريبة الفعلي (ETR) الذي يُعتبر معيار لقياس لمدى التحكم في المتغير الجبائي، ولما له من تأثير على أرباح الأسهم، وعلى آراء المحللين الماليين والمساهمين، وذلك خاصة مع التوجه نحو ضرورة إظهاره في التقارير المالية المعدة وفق المعايير المحاسبية الدولية IAS/IFRS والذي يحسب بالعلاقة التالية¹²:

$$\text{معدل الضريبة الفعلي} = (\text{التكاليف الضريبية الفعلية} + \text{الضرائب المؤجلة}) / (\text{الأرباح قبل الضريبة})$$

وبما أنّ الوظيفة الجبائية جزء من المؤسسة هي معنية أيضا بالتغيرات التي تؤثر على محيط المؤسسة، خاصة ما تعلق بالقوانين الجبائية والمحاسبية والمالية، حيث وضعت مجموعة PriceWaterhouseCooper متغيرات الوظيفة الجبائية المعنية بالتغيير وهي : المعطيات، الرقابة الداخلية، الإستراتيجية، التكنولوجيا، الهيكل التنظيمي، المورد البشري، العمليات¹³.

ويعتبر التوجه نحو تسيير الخطر الضريبي أحد التحديات التي يواجهها المسير الجبائي، والذي يعرفه مكتب المراجعة Ernst & Young الخطر الجبائي على أنه: "كل أعمال التراخي في الإستراتيجية الجبائية والعمليات والتقارير المالية أو الإلتزام، والذي يؤثر سلبا على ضريبة الشركة أو الأهداف التجارية لها، نتيجة أعمال غير مقبولة أو غير متوقعة مثل: العقوبات، الضرائب الإضافية، الإضرار بالسمعة، الفرص الضائعة، تحريف للقوائم المالية، تقييمات غير كافية للمخاطر¹⁴، ولذلك يجب على المؤسسة تسييره بين المستوى الإستراتيجي والعملي¹⁵."

كما أن التوجه نحو الحوكمة الجبائية تعتبر أحد التحديات التي تواجه المسير الجبائي، والتي نجدها في تصورين : حوكمة جبائية في المحيط الداخلي¹⁶ للمؤسسة تهتم بالأداء الأمثل لتسيير الجبائية، والخارجي الذي يهتم بكيفية إيصال معلومات شفافة عن الوضعية الجبائية لأصحاب المصلحة في إطار أن لديهم الحق بالمشاركة في تسييرها :

- **الحوكمة الجبائية الداخلية :** والتي تُعرف كما يلي :
- يرى كل من Béatrice et Vincent أن الحوكمة الجبائية في المؤسسة تعتمد على :

- إنشاء الوظيفة الجبائية في المؤسسة ؛

- مصادقية المعلومات الجبائية وذلك بوضع تقرير جبائي يُشارك فيه جميع أطراف الوظيفة الجبائية والمحاسبية من أجل المصادقة على معدل الضريبة الجاري ومعدل الضريبة الحقيقي للمؤسسة ؛

- تسيير المخاطر الجبائي بحساب المؤنات من أجل تغطيتها، وذلك بإحترام مبادئ المعايير المحاسبية الدولية IAS37 (المخصصات والإلتزامات الطارئة)؛

- استخدام وسائل الإعلام الآلي من أجل تحليل و تخزين المعلومات الجبائية مثل : Tax packages ، portails fiscaux ، par intranet ، حساب معدل الضريبة المؤجل ومعدل الضريبة الحقيقي؛

- وضع الجبائية في أجندة مجلس الإدارة، وذلك للتأكد من مصادقية المعلومات الجبائية المعلن عنها والتحكم في المخاطر الجبائية.

وهناك من يرى أن الحوكمة الجبائية هي "عامل لجودة وأمن التسيير العام للجبائية في المؤسسة"¹⁷.

ويرى H.Pidaud أن الحوكمة الجبائية تعني "تنظيم الوظيفة الجبائية بأحسن أداء داخل المؤسسة"¹⁸.

- **الحوكمة الجبائية الخارجية :** والتي تُعرف على أنها " التسيير بالقيمة في المجال الجبائي فيما يتعلق بالإتصال بين المساهمين والمحللين الماليين وإدراج العامل الجبائي في مشروع التسيير العام للمخاطر داخل المؤسسة"¹⁹. كما تُعرف على أنها : " مجموعة قواعد وضوابط وإجراءات تضمن حسن سير العمل وتحقيق الأهداف وبالأخص توفير الشفافية وتعزيز المصادقية بين المؤسسة والأطراف الأخذة في المسائل الجبائية"²⁰.

هذه المشاركة في تسيير المتغير الجبائي داخل المؤسسة من طرف أصحاب المصلحة والتي كفلها لهم القانون أو التنظيم في إطار البحث عن الشفافية، جعل المسير الجبائي يكون ملزما بتوفير المعلومات المطلوبة عن الإستراتيجية الجبائية المتبعة من طرف المؤسسة، بحيث لم تعد تقليل التكاليف الضريبية العامل الأهم بل شاركه في ذلك ما يطرح التساؤل التالي : كيفية الإفصاح الشفاف عن التسيير الجبائي لأصحاب المصلحة، مع تعارض المصالح بينهم؟²¹

2- آليات تأثير التسيير الجبائي على الأداء المالي في المؤسسة الاقتصادية

الدراسات التي قامت بدمج المتغير الجبائي في الأبحاث المالية عديدة والتي أغلبها ذات أصول أنجلو سكسونية تناولت العديد من المواضيع مثل : تأثير الجبائية على القرار الإستثماري، الجبائية والقرار المالي، الجبائية وهيكل رأس المال، الجبائية وتوزيع الأرباح، الجبائية وقيمة المؤسسة،... إلخ ونجد من المفكرين : موديجلياني وميلر سنة (1963/1958) في نظرية الهيكل الأمثل لرأس المال، (Scholes & Wolfson 1992) قاما بدراسة دور الجبائية داخل المؤسسة وذلك بتأثيرها على القرارات الإستثمارية والمالية، وأعمال Miller (1977) الذي قام بدراسة تأثير الإخضاع الشخصي على القرارات المالية في المؤسسة، (Fama & French 1998) الذين قاما بدراسة تأثير الجبائية على القرارات والقيمة في المؤسسة، بالإضافة إلى العديد من المفكرين مثل : Keen & Schiantarelli (1991)، Waegenare & al (2003)²².

سنحاول إبراز أهمية التسيير الجبائي في تحقيق الأهداف المالية للمؤسسة في مراحل نشاط المؤسسة : الإستغلال، التمويل، الإستثمار.

1.2. أهمية التسيير الجبائي في مرحلة الاستغلال : إنّ عملية تحديد ودراسة الأثر الجبائي في هذه المرحلة من نشاط المؤسسة، يركز على التأثيرات المتعلقة بالتوازن المالي والمتمثلة في : الخزينة، رأس المال العامل، إحتياجات رأس المال العامل.

تأثر الخزينة بعامل الجباية، يكون من خلال دراسة تأثير مختلف الضرائب والرسوم التالية : الرسم على القيمة المضافة، الضريبة على أرباح الشركات، الرسوم الجمركية، الرسم على النشاط المهني، الرسم العقاري. وبالتالي يمكن القول أن وضعية الخزينة تعتبر من بين المهام الأساسية والنقاط الحساسة التي ينبغي على المسير الجبائي وضعها ضمن الأولويات. حيث تقتضي هذه الدراسة ضرورة حصر جميع أنواع الضرائب التي تخضع لها المؤسسة، وحسن تسييرها من خلال جدولتها وتحديد مواعيد دفعها للإدارة الضريبية، وهذا لتفادي ما يترتب عن تأخيرات الدفع من غرامات وتكاليف إضافية تؤثر سلباً على التدفقات النقدية للمؤسسة.

كما أنّ فكرة التأثير الجبائي على رأس المال العامل لا يمكن ملاحظتها بصورة مباشرة، وإنما هي متضمنة من خلال العناصر المكونة لرأس المال العامل. فتأثير الجباية على رأس المال العامل يمكن أن يكون من خلال التأثير على مكونات الأموال الدائمة، بحيث تحتوي الأموال الخاصة غالباً على جزء هام من الأموال المخصصة للتمويل الذاتي، وهذا الأخير معفى بنسبة كبيرة من الضريبة وكذلك الحال بالنسبة للديون التي تترتب عليها وفورات ضريبية. كما يتجلى التأثير الضريبي على رأس المال العامل من خلال الاستثمارات، فهي تظهر بالقيم الصافية في الميزانية، وذلك بعد طرح قيمة الإهلاكات من القيمة الإجمالية للاستثمارات، ففي حالة تسريع الإهلاك، الذي يعد اختياراً محضاً، فإن قيمة الاستثمارات ستخف، وترتفع قيمة الأموال الدائمة وهذا بدوره يؤدي إلى ارتفاع رأس المال العامل.

ويعد الرسم على القيمة المضافة، أهم رسم يؤثر مباشرة على إحتياجات رأس المال العامل، وذلك من خلال قاعدة "التفاوت الشهري"، ومن خلال الفرق بين الرسم المستحق على المبيعات والرسم القابل للاسترجاع، حيث أنه كلما كان الرسم المستحق على المبيعات أكبر من الرسم المسترجع فإن المؤسسة يترتب عليها إحتياج مالي (TVA a payer)، مطالبة بدفعه والعكس صحيح.

يمكن أن نستنتج بأن تأثير الجباية على دورة الاستغلال ينعكس بصورة مباشرة على وضعية التدفقات النقدية، حيث أنّ هذا التأثير يكون في صالح المؤسسة إذا أتقنت هذه الأخيرة تسييرها والتحكم في مواعيد إستحقاقها لضمان السيولة اللازمة ولتفادي الوقوع في ضغوطات مالية، غرامات أو تقويمات جبائية. ومنه فإنّ مثلية الخزينة ومرونتها لا تُهم المسير المالي فحسب، بل كذلك المسير الجبائي، الذي بواسطة تسييره لمختلف الضرائب والرسوم، يمكن أن يتحكم في التدفقات النقدية الخارجة والاستفادة من مختلف القواعد الجبائية لتحسين الوضعية المالية للمؤسسة.

2.2. أهمية التسيير الجبائي في مرحلة التمويل : من خلال هذه الأهمية سيتم التركيز على : سياسة الاقتراض، التمويل الإيجاري، سياسة توزيع الأرباح.

- **من خلال سياسة الاقتراض :** تنقسم هيكلية التمويل في المؤسسة إلى أموال خاصة وديون، والعامل الجبائي يؤخذ بعين الإعتبار للمفاضلة بين المصدرين، ولهذا نجد السياسة الضريبية تؤثر على المسير في إختيار سياسة مالية تأخذ بعين الإعتبار تفضيل اللجوء إلى الاقتراض²³.

- **من خلال التمويل الإيجاري :** إنّ شرح أثر الجباية على سياسة التمويل الإيجاري يكون من خلال إبراز الإعتبارات الجبائية التي تدخل في قرار حيازة الأصول الإنتاجية الجديدة لدى المشروعات المختلفة، حيث يتاح أمام المؤسسة عدد من الخيارات للحصول على هذه الأصول، وهي شراء هذا الأصل من مالها الخاص أو شرائه من مال مقترض، أو استئجاره لمدة معينة مقابل أجره محددة.

- **من خلال سياسة توزيع الأرباح :** إنّ العلاقة بين سياسة توزيع الأرباح والجباية تكمن من خلال تفسير نظرية التمييز الجبائي والتي تشير إلى أنه لو كان معدل الضريبة على توزيعات الأرباح يزيد على معدل الضريبة على توزيعات الأرباح الرأسمالية. فإن حملة الأسهم يطلبون معدل عائد أكبر قياساً بشركة مماثلة تحتجز كل أرباحها أو الجزء الأكبر منه، مما يزيد من تكلفة الأموال للمؤسسة الأولى وبالتالي تنخفض القيمة السوقية للسهم الواحد²⁴.

تكون في هذه المرحلة مهمة المسير الجبائي هي المساعدة على اتخاذ القرارات التمويلية في المؤسسة بالبحث عن مختلف طرق التمويل التي تساعد على تحقيق الوفورات الضريبية التي تخفف من الوعاء الجبائي، وبالتالي يمكن القول أن على المسير الجبائي أن يرشد المؤسسة إلى أحسن قرار تمويلي يحقق أهدافها المالية بأقل إخضاع ضريبي.

ومنه التسيير الجبائي في مرحلة التمويل يهدف إلى التخفيض من الوعاء الضريبي عن طريق خلق الوفورات الضريبية من خلال الفوائد التي تدفعها المؤسسة على القروض، إذا كان التمويل بالإستدانة، وإختيار مصادر التمويل التي تعطي لها أكبر تحفيزات جبائية إذا كان التمويل عن طريق الأموال الخاصة.

3.2. أهمية التسيير الجبائي في مرحلة الاستثمار : يعتبر قرار الاستثمار أهم وأصعب قرار نظراً لطبيعته الإستراتيجية وتأثيراته التي يحدثها على مصير المؤسسة ككل، لذا على المؤسسة أخذ بعين الاعتبار المتغير الجبائي عند اتخاذ أي

قرار استثمار. والمسير الجبائي في هذه المرحلة يهدف إلى الاستفادة من المزايا التي يمنحها قانون تشجيع الاستثمار، حيث تسعى الدولة من خلال سياسة التحريض الضريبي إلى خلق مناخ مشجع ومحفز على الاستثمار، والتحريض الضريبي عبارة عن آلية تضم مجموعة من الإجراءات والتسهيلات ذات الطابع التحفيزي، تتخذها الدولة لصالح فئة معينة من الأعوان الاقتصاديين، بغرض توجيه اهتمامهم الاستثماري نحو قطاعات وأنشطة ومناطق يراود تشجيعها وتنميتها، وفق السياسة العامة التي تنتهجها الدولة. وهي قد تكون في شكل :

- **إعفاء ضريبي** : وهو عبارة عن إسقاط حق الدولة عن المؤسسات في مبلغ الضريبة المستحق عليها، مقابل الالتزام بنشاط إقتصادي معين في منطقة معينة أو في ظروف معينة، والذي قد يكون دائم أو مؤقت.

- **تخفيض ضريبي** : وهو عبارة عن إخضاع المكلفين لمعدلات إقطاع أقل من المعدلات السائدة، أو بتقليص الوعاء الخاضع للضريبة، مقابل التزامهم ببعض الشروط؛

- **إجراءات ضريبية تقنية** : وهي معالجة ضريبية لبعض الجوانب المرتبطة بالمؤسسة، والتي يترتب عنها آثار ضريبية تحفيزية تسمح بتخفيف العبء الضريبي، من بينها : نظام الإهلاك، الترحيل إلى الأمام أو الخلف، إعادة استثمار الأرباح، إعادة استثمار فائض القيمة، إعادة تقييم استثماراتها²⁵.

3- قياس أثر التسيير الجبائي على الأداء المالي في المؤسسة الاقتصادية الجزائرية

بهدف معرفة أثر التسيير الجبائي على الأداء المالي في المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، إرتئينا إسقاط الدراسة على عينة من المؤسسات الاقتصادية في ولاية بسكرة، والتي يوضح أهم خصائصها الجدول (1)، وقد أختيرت عينة الدراسة وفقا للأسس التالية : الاختلاف في طبيعة النشاط والحجم والشكل القانوني وذلك لمعرفة مدى تأثيرها على دراسة الأسئلة المطروحة، وإستخدام بيانات السلسلة المقطعية في الدراسة كالتالي²⁶.

من 2001 إلى 2010 بالنسبة للمؤسسة AT؛ من 2006 إلى 2010 بالنسبة للمؤسسة BT؛ من 2005 إلى 2010 بالنسبة للمؤسسة CT؛ من 2005 إلى 2009 بالنسبة للمؤسسة DA؛ من 2005 إلى 2009 بالنسبة للمؤسسة EE. ولذلك سنتحقق من الفرضيتين التاليتين :

- المؤسسات الاقتصادية عينة الدراسة لا تمارس التسيير الجبائي بفعالية؛
- لا يوجد علاقة إرتباط قوية بين التسيير الجبائي والأداء المالي في المؤسسات الاقتصادية لعينة الدراسة، من خلال التحقق من :
 - لا تؤدي ممارسة التسيير الجبائي إلى تحسين المردودية المالية للمؤسسة والمقاسة بنسبة المردودية المالية؛
 - لا تؤدي ممارسة التسيير الجبائي إلى تحسين المردودية الاقتصادية للمؤسسة والمقاسة بنسبة المردودية الاقتصادية؛
 - لا تؤدي ممارسة التسيير الجبائي إلى تحسين المردودية التجارية للمؤسسة والمقاسة بنسبة المردودية التجارية؛
 - لا تؤدي ممارسة التسيير الجبائي إلى تحسين مردودية الأموال الخاصة في المؤسسة والمقاسة بنسبة مردودية الأموال الخاصة؛
 - لا تؤدي ممارسة التسيير الجبائي إلى الرفع قدرة المؤسسة على التحكم في تكاليف الإستغلال والمقاسة بنسبة الهامش الإجمالي للإستغلال؛
 - لا تؤدي ممارسة التسيير الجبائي إلى تحسين سيولة المؤسسة والمقاسة بنسبة السيولة الفورية؛
 - لا تؤدي ممارسة التسيير الجبائي إلى تحسين الإستقلالية المالية للمؤسسة والمقاسة بمعدل الإستدانة.

1.3. قياس مدى فعالية ممارسة التسيير الجبائي في المؤسسات عينة الدراسة : لهذا الغرض نفترض أنه إذا إنخفضت التكاليف الجبائية عن متوسطها خلال فترة الدراسة لكل مؤسسة، نقول أن المؤسسة تمارس التسيير الجبائي بفعالية خلال هذا العام، وإلا فإنها لم تمارس التسيير الجبائي بفعالية، وعليه سيتم إجراء إختبار مدى معنوية الممارسة وذلك بإختبار ذات الحدين (Binomial Test)²⁷، للفرضية الأولى والتي تنص على أن : "لا تمارس المؤسسات المأخوذة كعينة التسيير الجبائي بفعالية".

نلاحظ من بيانات الجدول (2)، أن مؤسسات عينة الدراسة، مارست التسيير الجبائي بفعالية خلال فترة الدراسة بما نسبته 58%، وذلك بعدد مشاهدات 18 مشاهدة من أصل 31 مشاهدة، في حين بلغت نسبة عدم ممارسة التسيير الجبائي بفعالية 42% بعدد مشاهدات 13 مشاهدة. أي أن نسبة ممارسة التسيير الجبائي بفعالية أعلى من نسبة عدم ممارسة التسيير الجبائي بفعالية. وبما أن مستوى المعنوية $\alpha = 0,05 > Sig. = 0,473$ فإننا نقبل الفرض العدم ونرفض البديل،

أي أن المؤسسات المأخوذة كعينة للدراسة لا تمارس التسيير الجبائي بفعالية خلال فترة الدراسة. وهذا راجع للعديد من العوامل أهمها : نقص الموارد البشرية في المتخصصة في التسيير الجبائي، الخيارات التي يمنحها القانون الجبائي غير كافية، ضعف أنظمة الرقابة الداخلية الجبائية، المؤسسات المأخوذة كعينة هي صغيرة ومتوسطة وغير كثيفة النشاط مما يضعف من فعالية هذا النوع من التسيير، عدد وأنواع الضرائب والرسوم التي تخضع له المؤسسات ليس بالكبير والمهم، عدم وجود أنظمة معلومات صلبة يمكن الاعتماد عليها، انغلاق المؤسسات عن السوق الخارجية، مما يجعل المؤسسة تهتم بالجباية المحلية فقط، عدم ممارسة التسيير الجبائي في المؤسسات الإقتصادية بطرق علمية ومدرسة.

2.3. قياس تأثير التسيير الجبائي على الأداء المالي لمؤسسات عينة الدراسة : لهذا الغرض نتبع الخطوات التالية :

- تحديد مؤشرات للأداء المالي : وهي على الترتيب النسب (R1, R2, R3, R4, R5, R6, R7) المردودية المالية، المردودية الإقتصادية، المردودية التجارية، مردودية الأموال الخاصة، الهامش الإجمالي للإستغلال، نسبة السيولة الفورية، معامل الإستدانة.

- تحديد مؤشرات للتكاليف الجبائية ومدى قدرة المؤسسة على تحقيق الوفورات الضريبية : والمتمثلة في أربعة مؤشرات هي : R8, R9, R10, R11 وهي على الترتيب نسبة الضريبة على الأرباح على النتيجة الإجمالية أو الضريبة على الدخل الإجمالي إذا كانت المؤسسة شركة تضامن إلى النتيجة الصافية، نسبة الضرائب والرسوم الأخرى إلى النفقات، نسبة التمويل الذاتي إلى القيمة المضافة، نسبة الرسم على النشاط المهني إلى النفقات، حيث تم الأخذ بعين الاعتبار الإعفاءات أو التخفيضات الممنوحة للمؤسسات عينة الدراسة عند الحساب، مثل الحصول على التخفيض بـ : 12,5% من الضريبة على أرباح الشركات عند إعادة استثمار الأرباح والإعفاء من الضريبة على الدخل الإجمالي بالنسبة لشركة التضامن.

القيم المحسوبة لهذه المتغيرات مبينة في الجدول (3). وتبين من الجدول (4) ما يلي :

- ارتباط موجب ودال عند مستوى 5% بين المردودية المالية (R1) ونسبة الضريبة على الأرباح على النتيجة الإجمالية (R8) ؛

- ارتباط موجب ودال عند مستوى 1% بين مردودية الأموال الخاصة (R4) ونسبة الضريبة على الأرباح على النتيجة الإجمالية (R8) ؛

- ارتباط سالب ودال عند مستوى 1% بين الهامش الإجمالي للإستغلال (R5) الذي يمثل نسبة الضرائب والرسوم الأخرى إلى النفقات (R9) ؛

- ارتباط موجب ودال عند مستوى 1% بين معامل الإستدانة (R7) ونسبة الضريبة على الأرباح على النتيجة الإجمالية (R8).

وعليه، فإن أربع مؤشرات للأداء المالي من بين سبعة لها ارتباط موجب ودال بثلاثة مؤشرات للتكاليف الجبائية.

ونستدل من الجدول (5) على أن زيادة دفع مؤسسات العينة لمستويات منخفضة من IBS و IRG نتيجة الإستفادة من الإمتيازات الجبائية بسبب (خروجها من مرحلة الإعفاءات الكلية، ونموها الذي زاد من مستوى الوعاء الضريبي) أدى إلى الرفع من مؤشرات المردودية المالية ومردودية الأموال الخاصة ومعامل الإستدانة (زيادات منخفضة في مستوى الضريبة المدفوعة من IBS و IRG قابله زيادات عالية في نمو المؤسسات عينة الدراسة، ما تعلق بـ : النتيجة الإجمالية، قدرة المؤسسة على التمويل الذاتي، الأصل الاقتصادي لها).

إن الإعفاءات الجبائية التي تحصلت عليها المؤسسات عينة الدراسة لكل من ضريبي IBS و IRG ليست مؤثرة بدرجة كبير على اتجاه المؤشرات المالية (R1, R4, R7)، حيث نرى مثلاً أن المؤسسة AT بالرغم من حصولها على إعفاءات جبائية خلال الفترة من 2001 إلى غاية 2005 إلا أن مؤشر المردودية المالية إنخفض من 5,78% إلى 0,48% وهذا بسبب قيام المؤسسة بالزيادة في رأس مالها، وبعد إنتهاء هذه الفترة (فترة الإعفاءات)، حيث أصبحت المؤسسة تسدد أقساط ضريبي IBS و IRG بإجمالي مبلغ من 2,7 مليون سنة 2006 إلى 6,7 مليون سنة 2007، إلا أن معدل المردودية المالية ارتفع من 0,29% إلى 0,37%، وكذلك نفس الأمر بالنسبة للمؤسسات الأخرى.

يُمكن أن تكون الإجابة على فرضيات السؤال الأساسي لهذا البحث باستخدام **معادلة الإنحدار المتعدد** التي تعتبر أحد الإختبارات المعلمية، والذي يهتم بقياس العلاقة بين متغير تابع واحد ومجموعة من المتغيرات المستقلة، وتحديد أكثر المتغيرات المستقلة أهمية من حيث تأثيرها في المتغير التابع، والمعبر عنها في النموذج التالي :

$$Y = a_0 + \sum_{i=1}^N b_i R_i + \varepsilon_i$$

- تؤدي ممارسة التسيير الجبائي إلى تحسين المردودية المالية (R1) : يتبين من نتائج التقدير (النموذج (1))، أن للمتغيرة R8 تأثير دال وموجب على المتغيرة R1 بينما التأثير الدال للمتغيرة R9 كان سالباً. وعلى الرغم من ضعف قيمة معامل التحديد المعدل فإن الدلالة المرفقة بإحصاءة فيشر المحسوبة تمكننا من قبول النموذج. وبالتالي توجد علاقة بين المردودية المالية (المتغير المستقل) والتسيير الجبائي ؛
- تؤدي ممارسة التسيير الجبائي إلى تحسين المردودية الاقتصادية والتجارية ونسبة السيولة الفورية (R6-R3-R2) : بما أنه لا يوجد ارتباط دال، فإن التسيير الجبائي لا يؤدي إلى تحسين فعال لهذه المؤشرات ؛
- تؤدي ممارسة التسيير الجبائي إلى تحسين مردودية الأموال الخاصة (R4) : يتبين من نتائج التقدير (النموذج (2))، التأثير R8 الايجابي بينما تأثير المتغيرتين R9 و R10 كان سلبياً، ومع التحفظ على النموذج فإننا نقبل بوجود علاقة بين مردودية الأموال الخاصة (المتغير المستقل) والتسيير الجبائي ؛
- تؤدي ممارسة التسيير الجبائي إلى تحسين معامل الإستدانة (R7) : يتبين من نتائج التقدير (النموذج (3))، التأثير R8 الايجابي بينما تأثير المتغيرتين R9 و R10 كان سلبياً، ومع التحفظ على النموذج فإننا نقبل بوجود علاقة بين معامل الإستدانة والتسيير الجبائي ؛
- تؤدي ممارسة التسيير الجبائي إلى تحسين الهامش الإجمالي للإستغلال (R5) : يتبين من نتائج التقدير (النموذج (4))، التأثير الدال والعكسي للمتغيرة R9، وبالتالي توجد علاقة بين الهامش الإجمالي للإستغلال والتسيير الجبائي .

نتائج الدراسة

- كان عدد سنوات ممارسة المؤسسات عينة الدراسة للتسيير الجبائي أكثر من سنوات عدم ممارسة التسيير الجبائي، وهذا ما أظهره تحليل (Binomial Test)، وهي ممارسات غير معنوية ناتجة عن ضعف فعالية هذا النوع من التسيير ؛
- كانت العلاقة بين التسيير الجبائي والأداء المالي في مؤسسات العينة ضعيفة، وهذا ما أظهره معامل الارتباط لبيرسون في الدراسة القياسية، حيث وجدنا أن :
- ممارسة التسيير الجبائي في هذه المؤسسات الاقتصادية الجزائرية غير كافية للتأثير المعنوي على المردودية الاقتصادية والتجارية ونسبة السيولة الفورية ؛
- ميل تسيير ضريبي IBS و IRG كان له التأثير الأقوى على طبيعة الارتباط بالمؤشرات المالية، لارتباطها المباشر بمستوى النمو ؛
- التسيير الجبائي لكل من ضريبي IBS و IRG (R8) خلال فترة الدراسة، كان له ارتباط إيجابي على اتجاه المؤشرات المالية (R1، R4، R7)، أي كلما يزيد دفع هذين الضريبتين بمعدلات منخفضة وذلك بسبب عاملين هما : **خروجها من مرحلة الإعفاءات الكلية إلى الجزئية، ودرجة النمو في (رقم الأعمال، النتيجة، رأس المال، الاستثمارات... إلخ، التي تؤدي إلى زيادة الوعاء الضريبي، أدى ذلك إلى تحسين مستوى المؤشرات المالية، والعامل الثاني كان له التأثير الأقوى، أي كلما تم الحفاظ على مستويات منخفضة من الضريبتين عند كل مستوى نمو لها كان له أثر إيجابي على أدائها المالي؛(أنظر الجدول 8) ؛**
- التسيير الجبائي لكل من الضرائب والرسوم الأخرى (R9) كالرسوم الجمركية، وذلك باستفادة المؤسسات عينة الدراسة من الإمتيازات الجبائية عند القيام بعمليات التصدير مثلاً، يؤدي إلى التخفيض في تكاليف الإستغلال وبالتالي التحكم فيها ؛

وبالتالي يمكن القول أن التسيير الجبائي لم يكن أداة فعالة في التأثير على اتجاه المؤشرات المالية لعينة الدراسة، وذلك لا يرجع بصورة مباشرة إلى درجة جودة هذا النوع من التسيير، وإنما إلى عدم كون الضريبة متغير مؤثر بدرجة كبيرة على مؤشرات الأداء المالي. لأن هذا المفهوم يتضمن العديد من العوامل الأخرى المتداخلة والمؤثرة على نموها المالي مثل : الموارد البشرية، طبيعة السوق والمنافسة، جودة المنتج، فتح مراكز بيع جديدة، التطور التكنولوجي، إحتكار إنتاج سلعة، الشراكة،... إلخ.

ملحق الجداول

جدول (1) : خصائص المؤسسات المأخوذة كعينة للدراسة

تسمية المؤسسة ورمزها	نوع المؤسسة	طبيعة النشاط	رأس المال (مليون د.ج)	عدد العمال
(AT) مؤسسة طهراوي	SARL	إستيراد وتوزيع المضخات المائية، إنتاج المياه المعدنية، الأعمال الفلاحية والري	164	200
(BT) مؤسسة طهراوي	SARL STPH	الاشغال العمومية الكبرى	35	300
(CT) مؤسسة طهراوي	SNC	محطة خدمات	0,2	12
(DA) مؤسسة المطاحن الكبرى للجنوب	SARL	إنتاج الدقيق والفريشة ومشتقاتها	745	50
(EE) مؤسسة الكوايل بسكرة	SPA	إنتاج الكوايل الكهربائية	2079	800

المصدر : مُعد بناء على المعلومات المقدمة من المؤسسات عينة الدراسة

Test binomial: (2) الجدول

Modalité	N	Proportion observée.	Test de proportion	Signification asymptotique (bilatérale)
تمارس التسيير الجبائي بفعالية 1 Groupe	18	0,58	0,50	0,473 ^a
لا تمارس التسيير الجبائي بفعالية 2 Groupe	13	0,42		
Total	31	1,00		

a. Basée sur l'approximation de Z

المصدر : نتائج المخرجات

جدول (3) : مؤشرات التسيير الجبائي والأداء المالي

R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11
5,7791	1,4230	0,0411	7,34089	0,0144	0,6102	4,0486	0,0010	0,0163	-1,4115	0,1343
7,4945	0,3341	0,0423	10,00979	0,0137	0,1202	21,8979	0,0010	0,2037	-4,0881	0,5314
0,6568	0,2159	0,0225	1,55041	-0,0032	0,0835	5,2119	0,0010	0,0124	-2,7249	0,4076
0,8427	0,0407	0,0287	2,77524	-0,0065	0,0058	8,0709	0,0010	0,2027	-4,1418	4,2446
0,4752	0,0696	0,0291	1,28158	-0,0105	0,0856	5,8126	0,0010	0,0155	-6,6131	0,2329
0,2911	0,1229	0,0330	0,89358	-0,0146	0,0947	2,3914	0,1274	0,0015	1,7135	0,2463
0,3684	0,1796	0,0438	0,70913	0,0057	0,1325	2,0571	0,1130	0,0094	1,5712	0,1984
0,1894	0,0341	0,0328	0,46748	-0,0142	0,1186	3,6017	0,1101	0,0203	0,9855	0,1403
0,2916	0,1096	0,0404	0,76518	0,0002	0,1954	3,6336	0,1105	0,0199	2,8611	0,0820
0,2406	1,1792	0,0436	0,60318	-0,0115	0,3879	2,7178	0,1105	0,0145	3,6551	0,0583
0,0020	0,0040	0,0040	0,00097	0,0020	0,3731	0,3277	0,0010	0,0032	0,0000	0,0045
0,3709	0,8793	0,0791	0,49964	-0,0245	0,4691	0,4227	0,0010	0,0045	0,4426	0,0361
0,6696	0,1367	0,0701	0,98304	0,0033	0,1077	2,9381	0,0010	0,0053	0,4444	0,1046
1,3629	0,1670	0,0815	2,09095	0,0266	0,3303	6,6655	0,0010	0,0186	0,9259	0,0506
1,2857	0,1766	0,1057	1,78571	0,0562	0,2906	4,2059	0,0010	0,0118	0,7231	0,0507
6,2340	0,1461	0,0209	11,02344	0,0089	0,6131	42,6778	0,2567	0,0007	-1,4236	0,0234
7,3261	0,1932	0,0233	11,83067	0,0081	0,6721	38,2536	0,2730	0,0031	0,6996	0,0238
9,4221	0,1847	0,0280	15,50604	0,0142	0,6447	51,0026	0,2653	0,0022	-1,5588	0,0211
6,4748	0,1428	0,0166	12,78016	0,0005	0,0500	44,6972	0,2548	0,0185	0,6642	0,3329
8,5943	0,4853	0,0199	21,37444	0,0001	0,2058	38,3918	0,2734	0,0024	-3,5144	0,0817
33,0250	0,8558	0,0706	25,00000	0,0508	0,1046	45,5864	0,3331	0,0052	0,5199	0,1854
0,0118	0,0097	0,0100	0,10622	-0,0289	0,6084	0,8685	0,0010	0,0708	0,6211	0,6064
0,0298	0,0479	0,0185	0,14054	-0,0191	0,4422	1,1169	0,0010	0,0365	0,5241	1,7351
0,1167	0,1124	0,0685	0,22572	0,0311	0,2144	1,0883	0,0010	0,0754	0,6683	0,5826

0,0743	0,0967	0,0404	0,19106	0,0002	4,2150	1,0614	0,0010	0,0038	0,5801	0,3015
-0,0536	-0,0507	-0,0409	0,06316	-0,0986	1,5001	0,8730	0,0010	0,0243	0,3905	1,0722
0,1975	0,1913	0,0691	0,35049	-0,0619	0,1315	1,4876	0,1819	0,2039	0,3553	0,1618
0,1851	0,3791	0,0614	0,32486	-0,0683	0,0457	1,1008	0,4220	0,7999	0,3238	0,6691
0,0681	0,1006	0,0317	0,18402	-0,1103	0,0752	0,9652	0,2762	0,5110	0,3026	0,4598
0,1923	0,4464	0,0675	0,32886	-0,0512	0,3795	0,8242	0,2868	0,2911	0,3464	0,2594
0,1607	0,3861	0,0452	0,24033	-0,0597	0,3565	0,6748	0,2879	0,1364	0,3037	0,1275

R1=Rnet/CP ; R2=Rexp/AE ; R3=Rnet/CA ; R4=CAF/CP ; R5=EBE/CA ; R6=Disp/DCT ; R7=AE/CP ;
R8=IBS-IRG/RB-NET ; R9=ITD/Disp ; R10=CAF/VA ; R11=TAP/Disp

المصدر : الحسابات الاجتماعية للمؤسسات عينة الدراسة

جدول (3) : معاملات الارتباط لبيرون بين مؤشرات التسيير الجبائي والأداء المالي

	N=31	R1	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8	R9	R10	R11
R1	Corrélation de Pearson	1	0.358*	0.093	0.880**	0.441*	-0.097	0.739**	0.411*	-0.171	-0.126	-0.134
	Sig. (bilatérale)		0.048	0.619	0.000	0.013	0.604	0.000	0.022	0.358	0.500	0.473
R4	Corrélation de Pearson	0.880**	0.286	-0.064	1	0.441*	-0.104	0.920**	0.470**	-0.219	-0.287	-0.145
	Sig. (bilatérale)	0.000	0.119	0.734		0.013	0.576	0.000	0.008	0.237	0.118	0.435
R5	Corrélation de Pearson	0.441*	0.157	0.358*	0.441*	1	-0.036	0.404*	-0.260	-0.588**	-0.088	-0.145
	Sig. (bilatérale)	0.013	0.400	0.048	0.013		0.849	0.024	0.158	0.001	0.637	0.437
R7	Corrélation de Pearson	0.739**	0.074	-0.152	0.920**	0.404*	-0.083	1	0.507**	-0.232	-0.249	-0.146
	Sig. (bilatérale)	0.000	0.693	0.414	0.000	0.024	0.658		0.004	0.208	0.177	0.433

*. La corrélation est significative au niveau 0.05 (bilatéral). **. La corrélation est significative au niveau 0.01 (bilatéral).
المصدر : نتائج المخرجات

جدول (5) : بعض مستويات النمو للمؤسسات عينة الدراسة - (خلال فترة الدراسة)

	CP	R-NET	AE	CAF	IBS-IRG
AT	80,8	2,413	54	5,72	1,975
BT	1,5	1	32	4,58	0
CT	0	4,3	0,07	1,26	0,47
DA	-0,2	4,5	-0,18	-0,52	0
EE	0,61	0,31	-0,27	0,1	0

المصدر : الحسابات الاجتماعية للمؤسسات عينة الدراسة

Dependent Variable: R1 ; Method: Least Squares
Sample: 1-31 ; Included observations: 31

النموذج (1)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.929396	1.296581	0.716805	0.4794
R8	29.92545	8.241888	3.630898	0.0011
R9	-17.15247	6.373002	-2.691427	0.0119
R-squared	0.339970	Mean dependent var	2.979991	
Adjusted R-squared	0.292825	S.D. dependent var	6.345738	
S.E. of regression	5.336364	Akaike info criterion	6.278732	
Sum squared resid	797.3500	Schwarz criterion	6.417505	
Log likelihood	-94.32034	F-statistic	7.211169	
Durbin-Watson stat	1.550945	Prob(F-statistic)	0.002978	

Dependent Variable: R4 ; Method: Least Squares

النموذج (2)

Sample: 1-31 ; Included observations: 31

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.197517	1.046878	1.143893	0.2627
R8	41.30206	6.680741	6.182257	0.0000
R9	-24.12708	5.119935	-4.712380	0.0001
R10	-1.334847	0.371480	-3.593323	0.0013
R-squared	0.641771	Mean dependent var	4.239573	
Adjusted R-squared	0.601968	S.D. dependent var	6.751674	
S.E. of regression	4.259617	Akaike info criterion	5.856150	
Sum squared resid	489.8971	Schwarz criterion	6.041180	
Log likelihood	-86.77032	F-statistic	16.12360	
Durbin-Watson stat	1.089892	Prob(F-statistic)	0.000003	

Dependent Variable: R7 ; Method: Least Squares

(النموذج 3)

Sample: 1-31 ; Included observations: 31

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	3.213904	2.404688	1.336516	0.1925
R8	108.2487	15.34571	7.054003	0.0000
R9	-63.07748	11.76053	-5.363490	0.0000
R10	-3.062929	0.853292	-3.589544	0.0013
R-squared	0.690469	Mean dependent var	11.11850	
Adjusted R-squared	0.656077	S.D. dependent var	16.68408	
S.E. of regression	9.784373	Akaike info criterion	7.519364	
Sum squared resid	2584.817	Schwarz criterion	7.704395	
Log likelihood	-112.5501	F-statistic	20.07627	
Durbin-Watson stat	1.200916	Prob(F-statistic)	0.000000	

Dependent Variable: R5 ; Method: Least Squares

(النموذج 4)

Sample: 1-31 ; Included observations: 31

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.000228	0.006334	0.035999	0.9715
R9	-0.129068	0.032972	-3.914473	0.0005
R-squared	0.345714	Mean dependent var	-0.011201	
Adjusted R-squared	0.323152	S.D. dependent var	0.038038	
S.E. of regression	0.031294	Akaike info criterion	-4.028450	
Sum squared resid	0.028400	Schwarz criterion	-3.935934	
Log likelihood	64.44097	F-statistic	15.32310	
Durbin-Watson stat	1.709770	Prob(F-statistic)	0.000504	

الإحالات والمراجع :

¹- Maurice Cozian, les grands principes de la fiscalité de l'entreprise, LITEC droit, 2^{ème} édition, Paris, 1986, Postface de l'ouvrage.

²- Nor Shaipah Abdul Wahab, Tax planning and corporate governance : Effects on Shareholders Valuation, Doctor of Philosophy, Sience management, University of Southampton, June 2010, p : 21.

³- جبر إبراهيم الداعور، محمد نواف عابد، أثر السياسات المحاسبية لإدارة المكاسب على أسعار أسهم الوحدات الاقتصادية المتداولة في سوق فلسطين للأوراق المالية، مجلة الجامعة الإسلامية (فلسطين)، المجلد السابع عشر، العدد الأول، 2009، ص: 829.

⁴- أسامة سعيد عبد الصادق، الإنعكاسات الدولية لإستخدام لغة تقارير الأعمال الموسعة XBRL على التصنيف المصري للمعلومات المحاسبية المنشورة إلكترونياً، مجلة كلية التجارة الإسكندرية (مصر)، العدد الثاني، المجلد 47، السنة 2010، ص: 07.

⁵ www.Fidgisoftware.com/

23-08-2001.

⁶- Ernst&Young, Entreprise et contrôle fiscaux, panorama des pratique courantes et évolution, Enquête réalisées en 08-19 avril 2005, p : 01.

⁷- FIN 48: FASB Interpretation N°48, Accounting for uncertainty in income Taxes / US.GAPP يتعلق بجميع المؤسسات التي تنشر قوائمها المالية وفق

⁸- Ken Leikam, Jacien L. Steele, Deloitte, Research report prepared by CFO and Tax Executives, what do companies Want from tax Function ,November 2006, p: 03

⁹- Tony Elgood, Tax-risk Policy, PricewaterhouseCooper, International Tax Review, Tax management in Companies, 2006 , N: 29, p14.

¹⁰- Robert Van der Laan, Managing the Tax Value chaine, PriceWaterHouseCooper, Netherland, International Tax review, 2006 p: 04.

¹¹- Matthias Bammatter, Scott Melton, Besoin d'une stratégie fiscale, Tax News, Ernst & Young, Suisse, juillet 2010, p : 02

¹²- Anne Schafer and christoph Spengel, International Tax planning in the age of ICT, Discussion paper N 04-27, ZEW, centre for european economic Research , 2006, p : 07-09.

¹³- [www.PriceWaterhouseCooper.com/la gestion du changement pour la fonction fiscale](http://www.PriceWaterhouseCooper.com/la_gestion_du_changement_pour_la_fonction_fiscale), Bulletin fiscal 05-Aout 2009, p02/25-02-2011.

¹⁴ - Marc Borstein, Jeff Bogan, Tax Risk management, America Tax, ERNST & Young, Tax Educator's Symposium 2006, p15.

¹⁵ Bernd Erle, Loughl G. Hicky, Ross H. Doherty, Bruce P. Flexman, Tax in Boardroom A Discussion Paper, KPMG International, UK, 2005, p : 10

¹⁶ - معظم الدراسات التي تناولت مفهوم الحوكمة الجبائية الداخلية تتناول هذا الموضوع في الشركات الضخمة (Large Busnice) مثل : الشركات متعددة الجنسيات.

¹⁷ - Béatrice Lunghi, Vincent Lacombe, Vers une gouvernance Fiscale, rapport par le conseil d'administration ou le conseil de surveillance (France), Année 2009, N : 18, p : 22.

¹⁸ - H.Pidaudm, la fonction fiscale dans l'entreprise (les nouveaux défis), chambre de commerce et d'industrie de paris(France), lundis 21 mars, 2005, p : 60.

¹⁹ - Raymund Gerardu, Sophie Starkey, la gouvernance fiscale pour les membres du comite d'audite, KPMG, Audite committee News N : 21, Mars 2008, p : 11.

²⁰ - www.2r-net.com/vb/t2725.html/ 12-04-2011.

²¹ Raymund Gerardu, Sophie Starkey, la gouvernance fiscale pour les membres du comite d'audite, KPMG, N : 21, USA, Mars 2008, p: 11.

²² - Soulef Dammak, Impact de la fiscalité sur les décisions et modalités de financement de l'investissement ainsi que sur la valeur de la firme, thèse Doctorat, Science économique, université SFAX, Décembre 2006, p04.

²³ - يحي لخضر، دور الإمتيازات الضريبية في دعم القدرة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، جامعة المسيلة، الجزائر، 2006-2007، ص67.

²⁴ - حمزة محود الزبيدي، الإدارة المالية المتقدمة، مؤسسة الوارق للنشر والتوزيع، الطبعة : الأولى، الأردن - عمان-، 2004، ص : 930.

²⁵ - يحي لخضر، مرجع سابق، ص: 21-32.

²⁶ - النتائج المحصلة كانت باستخدام البرامج : SPSS ver 17.0 ; Eviews ver 5.0 ; Excel 2007.

دور مراجع الحسابات في تلبية احتياجات مستخدمي القوائم المالية
دراسة حالة عينة من ممارسي مهنة المحاسبة بولايات الجنوب الشرقي الجزائري
Auditor's role in the meeting the needs of the financial statements users
Case study of a sample of accountants in Algerian south-east states

د. محمد بشير غوالي *
جامعة قاصدي مرباح، ورقلة - الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

ملخص: يرى اصحاب الشركات ان على المراجع اكتشاف كل المخالفات القانونية الموجودة بالقوائم المالية على الرغم من القيود المفروضة عليه، "قيود الوقت، الأتعاب، القوانين، المعايير" وعدم امكانية اعطاء عملية المراجعة تأكيدات مطلقة من ان القوائم المالية خالية من الاخطاء، ولتوضيح مدى اثر ذلك على قدرة خدمة المراجعة في تحقيق الرضا للمستفيدين من خدمات المراجعة، استخدمنا استمارة استبيان وزعت على المراجعين المسلحين في جدول المصف الوطني للجنوب الشرقي وبعض مستخدمي القوائم المالية ممثلة في المدراء الماليين لبعض الشركات ومسيري البنوك ومفتشي الضرائب، وقد تم التوصل إلى النتائج التالية: الجهل بدور المراجع في ابداء الرأي على القوائم المالية، الاعتقاد بان اكتشاف الغش من مهام المراجع، تحفضات تجاه فتح السوق للمكاتب الأجنبية.

الكلمات المفتاح: مراجعة، غش، جودة المراجعة، ضغوط المراجعة، مستفيدين من خدمات المراجعة.

Abstract: Despite the constraints imposed on the auditor such as time, fees, regulations, standards and free from errors, company owners believe that the auditor must discover all irregularities in the financial statements, To show the impact of this on the auditor's ability to achieve the satisfaction of the beneficiaries of audit services, we used a questionnaire distributed to a sample consist of same auditors and financial statements users. Cfos, for some companies ,bank managers and tax inspectors in the Algerian south-east states ,we got the following conclusions, the ignorance of auditor's role to express an opinion on the financial statements, the belief that the discovery of fraud is the auditor's task and the reservations about opening the market to foreign offices.

Keywords: audit, fraud, audit quality, pressure of audit, beneficiaries of audit services

Jel classification code : C12, M41, M42

مقدمة: ان الهدف الرئيسي لنجاح مهنة المراجعة في اي بلد هو وجود الثقة بين طالبي الخدمة وعارضيهها، فرغم وجود التعارض بين مصالح كل هذه الاطراف يبقى الهدف الرئيسي لمهنة المراجعة هو ابداء الرأي حول مصداقية القوائم المالية لتعزيز الثقة بها تمهيدا لاستعمالها في اتخاذ القرارات. وقد برز دور مهنة المراجعة بسبب تزايد الطلب على خدمات المراجعة نتيجة لكبر حجم المؤسسات وظهور شركات الاموال وأسواق المال الامر الذي يتطلب مزيدا من الشفافية والوضوح حول القوائم المالية وهذا لا يمكن توفيره إلا اذا تدخل طرف ثالث محايد لا علاقة له بالفاعلين في الشركة وابدأ راية في مصداقية القوائم المالية بعد مراجعتها. بالرغم من أن الغرض الرئيسي لمهنة المراجعة هو ابداء الرأي حول سلامة وعدالة القوائم المالية لزيادة مصداقيتها إلا انه يبقى امام تحد كبير يتعلق بكيفية ارضاء الاطراف المستفيدة من خدماته.

لا يوجد اتفاق واضح حول دور مراجع الحسابات في تلبية احتياجات مستخدمي القوائم المالية فهناك العديد من الانتقادات وجهت للمهنة خاصة بعد فضيحة انرون وما نتج عنها من تداعيات. ولقد أدى هذا الاختلاف الى ظهور ما يسمى بفجوة التوقعات اي فجوة بين ما يتوقع مستخدموا القوائم المالية وبين ما يتوقع المراجعون. وعلى ضوء ما سبق يمكن طرح التساؤل التالي:

هل يستطيع مراجع الحسابات تعظيم منفعة الذاتية من جهة ؟ وتلبية احتياجات مستخدمي القوائم المالية من جهة أخرى؟

للإجابة على هذا التساؤل تم تناول الدراسة من زاويتين شق نظري نتعرض فيه لبعض الادبيات التي تناولت موضوع المراجعة والمشكلات المرتبطة بها، وشق تطبيقي يعتمد على توزيع استمارة استبيان على المراجعين والمستفيدين من خدمات المراجعة وذلك لاختبار الفرضية التالية:

لا توجد فروق جوهرية بين عينة المراجعين وعينة المستفيدين من خدمات المراجعة من حيث ان العوامل المدرجة بالاستبيان تؤثر على الاداء المهني ورضا المستفيدين من خدمات المراجعة من حيث:

* gmohamedbachir@yahoo.fr

- مسؤولية المراجع عن اكتشاف الغش؛ - العوامل المؤثرة على جودة المراجعة.

أولاً : الدراسة النظرية

1- المفاهيم الأساسية للمراجعة

أدى انتشار استخدام الوسائل الإلحائية الإلكترونية إلى حدوث تطوراً كبيراً في أساليب وإجراءات المراجعة إلا أنه لم يحدث أي تغيير في المفاهيم الأساسية للمراجعة فزال المراجع يسعى في تقريره إلى التأكد من أن القوائم المالية تمثل تمثيلاً عادلاً للمركز المالي للشركة محل المراجعة.

تقوم عملية المراجعة بكاملها على فرضية أساسية وهي، أن البيانات المالية وغير المالية المعدة من قبل إدارة الشركة تفقر للثقة التي تمثل أساساً يعتمد عليه في عملية اتخاذ القرارات المختلفة، فالمستخدم الداخلي أو الخارجي للبيانات المحاسبية يبحثون عن درجة الثقة التي تحققها تلك البيانات.

المراجعة بصورة رئيسية هي فحص المعلومات أو البيانات المالية من قبل شخص مستقل ومحيد لأي مؤسسة بغض النظر عن هدفها وحجمها أو شكلها القانوني، وقد عرف إتحاد المحاسبين القانونيين الأمريكي المراجعة بأنها، "إجراءات منظمة من أجل الحصول على الأدلة المتعلقة بالإقرارات الاقتصادية والأحداث وتقييمها بصورة موضوعية لتحديد درجة العلاقة بين هذه الإقرارات ومقياس معين وإيصال النتائج إلى المستفيدين"

تعتبر المعايير من المقومات الأساسية لأي مهنة فهي بمثابة المبادئ العلمية والعملية التي يعملون حسبها وهذه المبادئ والمعايير تكون متعارف عليها من قبل جميع الممارسين والعاملين في مجال معين، إذا هنالك العديد من المهن لها معايير متعارف عليها ومن هذه المهن مهنة المراجعة ففي معظم بلدان العالم توجد معايير مراجعة متعارف عليها وكل المراجعين والمحاسبين يعملون حسب ما يرد في المعيار، وأول من أصدر هذه المعايير هو المعهد الأمريكي للمحاسبين القانونيين AICPA وصدرت في سنة 1954 في كتيب تحت عنوان معايير المراجعة المتعارف عليها.

2- الأخلاقيات

قدم دليل الاتحاد الدولي للمحاسبين للأخلاقيات المرتبطة بالمحاسبين المهنيين مبادئ أساسية للأخلاقيات واجبة التطبيق على كافة المحاسبين تتمثل في الآتي :

1.2. النزاهة والموضوعية : يجب أن يكون المحاسب المهني مستقيم وأمين عند أداء الخدمات المهنية، وتتضمن أنواع تلك الخدمات المهنية خدمات المحاسبية والمراجعة والضرائب والاستشارات الإدارية وخدمات الإدارة المالية، يفرض مبدأ الموضوعية التزام على كافة المحاسبين المهنيين بأن يكونوا صادقين وعادلين وأمناء ذهنياً بالإضافة إلى تحررهم من أي تعارض في المصلحة.¹

2.2. الكفاءة الفنية والعناية الواجبة² : إن المحاسب المهني بموافقته على تقديم الخدمات المهنية بشير ضمناً أنه ذو كفاءة فنية لأداء الخدمات، وتتطلب الكفاءة الإلمام المستمر للمحاسبين المهنيين بالتطورات في مهنة المحاسبة وبصفة عامة يجب أن يتمهل المحاسبون عند موافقتهم على أداء الخدمات المهنية التي ليس لديهم كفاءة في تنفيذها، ما لم يحصلوا على نصيحة أو مساعدة من أحد المؤهلين فنياً بها، كما يتعين على المحاسبين أن يؤدوا كافة الخدمات بعناية مهنية واجبة وكفاءة واجبة كما يجب أن يكون لديهم التزام مستمر للحفاظ على المعرفة والمهارة المهنية.

3.2. السرية : يجب أن يكون لدى المحاسبين المهنيين التزام تجاه سرية المعلومات عن أمور العميل (صاحب العمل) المطلوب في مسار الخدمات المهنية ويجب على المحاسبين احترام سرية المعلومات التي يتم الحصول عليها أثناء أدائهم الخدمات المهنية حيث يجب عليهم عدم استخدام أو الإفصاح عن مثل تلك المعلومات بدون سلطة خاصة أو ملائمة، حيث توجد مسؤولية عن سرية الاحتفاظ بالمعلومات التي يتم التعرف عليها عند أداء خدمة التأكد والاستمرار في ذلك حتى بعد انتهاء علاقة العمل بين المحاسب والعميل أو المحاسب وصاحب العمل³.

كما يجب على المحاسبين أيضاً أن يتأكدوا بالإضافة لأنفسهم، من تفهم التزام أعضاء فريق العمل لديهم والمستشارين الخارجيين الذين يخضعون لسيطرتهم بمبدأ سرية المعلومات ويجب أن لا يتم استخدامها عن طريق هؤلاء الذي يرتبطون بأداء الخدمة لمنفعة شخصية أو لمنفعة طرف ثالث.

3- مسؤوليات المراجع الخارجي

1.3. مسؤولية المراجع عن اكتشاف الغش : تعد مسؤولية المراجع عن اكتشاف الغش والمخالفات والتقرير عنها، أحد الأسباب الهامة التي ساعدت على ظهور فجوة التوقعات في مهنة المراجعة، حيث يعتقد معظم مستخدمي القوائم المالية أن التقرير النظيف يعني أن المراجع قد اكتشف كل الأخطاء المادية الناتجة عن الغش أو المخالفات التي تكون قد حدثت أثناء السنة المالية محل المراجعة، وبالتالي فإن لدى مستخدمي القوائم المالية توقعاً عالياً بأن يقوم المراجع باكتشاف الغش والمخالفات، وذلك كهدف ضروري لعملية المراجعة في حين تختلف المعايير المهنية والتوصيات الصادرة عن الهيئات والمنظمات المهنية عن وجهة النظر السابقة، حيث قللت المعايير والتوصيات من درجة مسؤولية المراجع بشأن اكتشاف الغش والمخالفات وذلك بالإشارة إلى أن الإدارة هي المسؤولة في المقام الأول عن الغش وبالتالي فهي المسؤولة على منع تلك المخالفات من خلال وسائل الرقابة الداخلية الفعالة.

2.3. مسؤولية المراجع القانونية تجاه عملائه : إن الذي يحكم العلاقة بين المراجع وعميله هو العقد المبرم بينهما وبالتالي فإن مراجع الحسابات يعتبر مسؤولاً من الناحية القانونية تجاه عميله أي الشركة التي يراجع حساباتها ، ويتحمل المراجع مسؤولية الإخلال بأحكام ذلك العقد وتسمى المسؤولية "مسؤولية عقدية".

3.3. المسؤولية تجاه الطرف الثالث : يعتبر المراجع الخارجي مسؤولاً عن الطرف الثالث من مستخدمي القوائم المالية بالرغم من عدم وجود هذا العقد ، وفي معظم الحالات التي يتعرض فيها المراجعون للمحاكمة نتيجة عدم اكتشافهم التلاعب أو الاختلاس في عملية المراجعة كانت الأسباب الرئيسية هي فشل المراجع في بذل العناية المهنية الملائمة للقيام بالعملية الموكولة إليه ، وتسمى هذه المسؤولية (بالمسؤولية التقصيرية).
تنعقد المسؤولية القانونية بنوعها العقدية والتقصيرية ضد المراجع بتوافر ثلاثة أركان هي :
- حصول إهمال وتقصير من جانب المراجع في أداء واجباته المهنية .
- وقوع ضرر أصاب الغير نتيجة إهمال وتقصير المراجع.
- رابطة سببية بين الضرر الذي لحق بالغير وبين إهمال وتقصير المراجع.

4.3. المسؤولية المهنية للمراجع : يتوقف تقييم وتقدير كافة الجهات التي تستخدم التقارير المنشورة للمراجع الخارجي على قدرته على تحمل المسؤولية ، وكلما كان المراجع قادراً على تحمل مسؤولياته كلما زاد احترام هذه الجهات له .
إن المراجع الخارجي يعرض على الشركات وكذلك الطرف الثالث من مستخدمي القوائم المالية وكل من له علاقة بالقوائم المالية المنشورة خبرته وخدماته وما يتمتع به من كفاءة وقدرة على تحمل المسؤولية ، بالإضافة إلى حياده واستقلاله في ممارسة مهنته ، وتعتبر القدرة على تحمل المسؤولية عنصراً هاماً بالنسبة للمراجع الخارجي نظراً لأن قيامه بمسؤولياته يساعد على خدمة جهات عديدة تعتمد على نتائج أعماله . كما أن القواعد الأخلاقية للمهنة تساعد على زيادة ثقة الرأي العام فيها، وتشجع الغير على الاعتماد على ما يتحمله المراجع من مسؤولية ، ولا شك أن المراجع الذي يلتزم بتلك القواعد ويطبقها ينجح عن أي مراجع آخر يتجاهل تلك القواعد.

5.3. المسؤولية الجنائية للمراجع : المسؤولية الجنائية يتعدى الضرر فيها نطاق الطرف الذي اعتمد على المعلومات المحاسبية التي تم مراجعتها إلى المجتمع ككل. ويتعين في هذه الحالة ضرورة تحديد مجالات المساءلة الجنائية للمراجع الخارجي والتي تنص عليها جميع التشريعات المنظمة للمهنة وقوانين الشركات وقانون العقوبات ، ولا شك أن النص على المسؤولية الجنائية للمراجع ضرورة هامة للمحافظة على كرامة المهنة والحفاظ على ثقة جمهور المستفيدين من خدمات المراجعة ومزاوي المهنة عن مدى صدق وسلامة القوائم المالية وأية خدمات إدارية واستشارات أخرى .

4- الضغوط التي يتعرض لها المراجع

1.4. الضغوط المرتبطة بمكتب المراجعة : هناك العديد من الضغوط التي تواجه مراجع الحسابات يكون مصدرها مكتب المراجعة هي :

أ- **ضغط الموازنة التقديرية للوقت :** تعتبر الموازنة التقديرية للوقت هامة جداً لشركات المراجعة ، حيث لها العديد من أوظائف حيث تستخدم كأساس لتحديد الأتعاب ولتقدير التكاليف وللرقابة على إنجاز المهام وتقييم الأداء ، وتستخدم أيضاً لتخصيص الأفراد على المهام⁴ وقد أدت المنافسة الشديدة بين مكاتب المراجعة للحصول على أكبر عدد ممكن من العملاء إلى ضرورة تقليل المكاتب لأتعابها لجلب أكبر عدد ممكن من العملاء، ومما لا شك فيه فإن ضيق الوقت سوف يؤدي إلى الشك حول مدى فعالية عملية المراجعة.

ب- **ضغط الإذعان للمشرفين (الرؤساء) :** وهو يشير إلى إمكانية قيام المشرف (الرئيس) بالضغط على المرؤوسين في صورة تعليمات غير ملائمة (غير صحيحة) لاتخاذ قرارات معينة قد تخالف المعايير المهنية والأخلاقية، وقد قام Dezoort and Lord بدراسة تأثير ضغط الإذعان على أحكام مراجعي الحسابات وذلك اعتماداً على نظرية Milgram للإذعان للسلطة حيث تم تخصيص 146 مراجع من أحد مكاتب المراجعة العالمية عشوائياً على ثلاث مجموعات لمعالجة ضغط الإذعان وباستخدام تحليل ANOVA (تحليل التباين) توصلت الدراسة إلى أن :
- المراجعين الذين تعرضوا للضغط من المدير أكثر احتمالاً لمخالفة المعايير المهنية عن هؤلاء الذين لم يتعرضوا للضغط.

- المرجعين الذين تعرضوا لضغط من الشريك يكون له تأثير أكبر من المدير.
- ميل الفرد نحو السلطة ليس له تأثير جوهري على المراجع.

ج- **التعارض بين التكلفة والجودة :** تواجه مكاتب المراجعة مشكلة التوفيق بين التكلفة والجودة، حيث أن البقاء والاستمرار من الناحية الاقتصادية يتطلب تخفيض تكلفة أداء عملية المراجعة وبالتالي ينعكس ذلك على أداء المراجع حيث يواجه بنفس المشكلة. وقد أشار Arens and Loebbecke إلى ذلك التعارض بأن المكاتب حتى تعمل بصورة تنافسية يجب أن تتسم بالكفاءة والفعالية، أي يجب أن تقوم بجمع الأدلة الكافية لمقابلة المعايير المهنية ويجب أن تؤدي عملية المراجعة بالكفاءة والجودة المطلوبة وفي نفس الوقت تدني أو تحقق الرقابة على عنصر التكاليف.

د- **ضغط الزملاء في مكاتب المراجعة :** مما لا شك فيه فإن سلوك الفرد يرتبط بسلوكيات الأفراد المحيطين به، ولا شك فإن سلوكيات الأفراد المحيطين بفرد قد تشكل ضغطاً عليه وتدفعه نحو سلوك معين، وقد أشار Loeb إلى أن الاتجاهات

الأخلاقية لمجموعة الزملاء في المكتب قد تؤثر على رد فعل مراجع الحسابات لضغوط العميل عليه، حيث أن مجموعة الزملاء في المكتب ربما تمثل عمليات تسهيل لتشجيع أو عدم تشجيع المراجع لمخالفة المعايير المهنية. وقد أوضح Lightner وزملاءه أن ضغط الزملاء على المراجع يؤثر في سلوكه وأدائه، شأنه في ذلك شأن المعتقدات والقيم الذاتية للمراجع، وكذلك أوضح Lightner وزملاءه أن ضغوط الزملاء غير الرسمية قد تؤثر في تقرير المراجع عن الوقت المنقضي في عملية المراجعة بأقل من الوقت الفعلي فمثلا المراجع قد يدرك أن المراجعين الآخرين (الزملاء) في نفس الشركة التي يعمل فيها قد يقومون بالتقرير عن الوقت بأقل من الفعلي ربما يجد أن أدائه غير كفء مقارنة بالزملاء، أو أن يشعر أن زملائه في فريق المراجعة أكثر مهارة في أداء المهام الموكلة لهم، مما يمثل ضغطا عليه للتقرير عن الوقت بأقل من الوقت الفعلي.

2.4. الضغوط المرتبطة بالجوانب السلوكية والإدراكية للمراجع : وهي الضغوط التي يكون مصدرها المراجع ذاته ومنها :

أ- **التعارض بين المصلحة الذاتية للمراجع والتزامه بالمعايير المهنية :** حيث يتمثل هذا التعارض في الصراع الداخلي الذي يعاني منه المراجع بين مصلحته الذاتية (دالة هدفه الذاتية) والتزامه بالمعايير المهنية، وتتمثل دالة هدف المراجع (مصلحته الذاتية) في تعظيم عدة عناصر هي العائد المادي الذي يحصل عليه والاحتفاظ بالعميل وتجنب المسؤولية القانونية والسمعة المهنية. وبالتالي قد يجد المراجع نفسه في موقف يستطيع أن يستفيد ماديا بمخالفة المعايير المهنية⁵ وقد اهتمت الجهات التشريعية والمجامع المهنية في معظم دول العالم بهذا التعارض المحتمل ووضعت القواعد التي تؤكد على عدم استقلالية المراجع في حالة وجود مصالح شخصية له في الشركة محل المراجعة، حيث اعتبر مجمع المحاسبين القانونيين الأمريكي (AICPA) ولجنة بورصة الأوراق المالية SEC أن المراجع غير مستقل إذا كان له منفعة مادية في الشركة محل المراجعة.

ب- **إدراك المراجع للمسؤولية :** تناولت العديد من الدراسات تأثير إدراك المراجع للمسؤولية على تصرفاته وأحكامه، فقد اهتمت دراسة Johnson and Kaplan بتأثير المسؤولية على أحكام المراجع وذلك من خلال إجراء تجربة على مجموعة من المراجعين من إحدى شركات المراجعة الكبرى في الولايات المتحدة الأمريكية وتعلق التجربة بتقييم خطر تقادم 20 عنصر من عناصر المخزون وقد تم تخصيص الأفراد عشوائيا على مجموعتين حيث المراجعين في مجموعة المسؤولية تم إخبارهم بأن أحكامهم سيتم مراجعتها وسيطلب منهم تفسير وتبرير الأحكام في حين أن المراجعين في المجموعة الأخرى (مجموعة الرقابة) تم إخبارهم بأن أحكامهم تكون بدون ذكر الاسم. وقد تم إجراء مقارنة بين أحكام المجموعتين من حيث الإجماع (مدى الاتفاق بين المراجعين في لحظة زمنية معينة على نفس الشيء) والثبات (المدى الذي يقوم فيه المراجع باتخاذ نفس الأحكام لنفس الحالات) والرؤية الذاتية (مدى إدراك المراجع لعملية صياغة الأحكام) وقد توصلت الدراسة إلى أن إدراك المراجعين للمسؤولية تؤدي إلى زيادة الإجماع وزيادة الرؤية الذاتية وبالتالي زيادة مقدرتهم على تبرير الأحكام للغير ولأنفسهم، وقد دعمت دراسة Messier and Quilliam نتائج الدراسة السابقة حيث أوضحت أن المسؤولية تؤدي إلى استخدام عمليات تفكير إدراكي أكثر تعقيدا والبعد عن أساليب التفكير السطحية مما يعني معالجة تحليلية متعمقة للبيانات المتاحة وبالتالي تؤدي إلى زيادة الإجماع (الاتفاق) بين المراجعين. وفي دراسة أخرى قام Lord بفحص تأثير المسؤولية على رأي المراجع حيث أوضحت الدراسة أن المراجعين المسؤولين عن قراراتهم أكثر احتمالا للتحفظ في آرائهم عن المراجعين غير المسؤولين عن قراراتهم.

3.4. الضغوط المرتبطة بعملاء المراجعة : هناك العديد من الضغوط يواجهها مراجع الحسابات والمرتبطة بالشركة محل المراجعة ومنها :

أ- **التعارض بين المراجع والشركة محل المراجعة (إدارة وملاك) :** يمكن تعريف التعارض بين المراجع والشركة محل المراجعة (العميل) على أنه خلاف أو نزاع يحدث عند مستوى اتخاذ القرارات⁶ وتعتبر قضية التعارض بين المراجع والعميل تهديدا خطيرا لاستقلال المراجع وقد لاقت هذه القضية اهتمام كل من الباحثين والمسؤولين عن تنظيم مهنة المراجعة فقد ركزت لجنة Cohen على تلك القضية حين أوضحت في تقريرها أن مهمة المراجع المستقل غالبا ما تكون إقناع أو إرغام إدارة العميل في تنفيذ مالا يرغبون في تنفيذه. وقد اهتمت الجهات التشريعية والمهنية في العديد من الدول بتلك المشكلة بأن جعلت عملية تعيين وعزل المراجع من مسؤولية الجمعية العمومية للمساهمين، إلا أنه بالنظر إلى الواقع الفعلي نجد أن مجلس الإدارة يكون له اليد العليا في ذلك من خلال تأثيره على المساهمين.

ب- **التعارض بين المراجع والأطراف الأخرى (الطرف الثالث) :** تعتبر العلاقة بين المراجع والأطراف الأخرى علاقة وكالة ضمنية نشأت هذه العلاقة من خلال العرف المهني وإن كان المراجع وكلا عن الأطراف الأخرى وممثلا لمصالحهم إلا أن دالة هدفه قد تتعارض مع دالة هدف الأطراف الأخرى، فالمراجع يسعى لتعظيم منفعته (دالة هدفه الذاتية) والممثلة في العائد المادي والاحتفاظ بالعميل وتجنب المسؤولية القانونية والاحتفاظ بسمعة جيدة، في حين أن الأطراف الأخرى تسعى لمعرفة أكبر توضيح ممكن للأمور غير المؤكدة بالقوائم المالية وبالتالي فإن تحقيق مصلحة الأطراف الأخرى قد تكون على حساب مصلحة المراجع وكذلك فإن تحقيق مصلحة المراجع قد تكون على حساب مصلحة الأفراد الأخرى.

ج- التعارض بين الملاك والإدارة : تتميز الشركات الحديثة بانفصال الملكية عن الإدارة ولأن المدير قد لا يمتلك سوى نسبة ضئيلة من أسهم شركته فقد يكون لديه دوافع لتخصيص موارد الشركة بطرق ليست بالضرورة متفقة مع مصلحة الملاك الذين لا يشتركون في الإدارة وعلى الرغم من سيطرة الإدارة على كافة مصادر البيانات داخل الشركة إلا أنها لا تفصح عن القوائم المالية (التقارير الخارجية) إلا عن المعلومات التي تتفق مع مصلحتها، وقد يؤدي ذلك إلى حدوث تعارض بين الملاك والإدارة يكون له تأثير على سلوك المراجع ويظهر هذا السلوك جلياً من رغبة الإدارة في الحصول على تقرير مراجعة يعطي انطباعاً جيداً لدى الملاك حتى تستمر في الشركة في حين أن الملاك يرغبون في الحصول على تقرير يوضح مدى صحة وسلامة المعلومات الواردة في القوائم والتقارير المالية حتى يتسنى لهم تقييم أداء الإدارة بصورة سليمة، لذلك فإن الاختلاف بين دوافع وأهداف كل من الملاك والإدارة قد يشكل ضغطاً كبيراً على عمل المراجع ويلقي بظلال الشك حول مدى استقلالية المراجع لأن انحيازها إلى فئة سيكون بالضرورة على حساب الفئة الأخرى.

د- التعارض بين المستويات الإدارية بعضها البعض : ينظر هذا النوع من التعارض إلى المستويات الإدارية في المؤسسة كسلسلة من العلاقات الوكالية، يكون فيها كل مستوى إداري وكيلاً عن المستوى الأعلى وأصيلاً بالنسبة للمستوى الأدنى ومن المتوقع وجود تعارض بين تلك المستويات الإدارية للفوز بالمكافآت والحوافز للحصول على قدر أكبر من الموارد النادرة المخصصة لهم، ومما لا شك فيه فإن لهذا التعارض تأثير على عمل المراجع حيث أن هذه المستويات الإدارية هي البيئة التي يمارس فيها المراجع فحصه تمهيداً لإصدار تقريره، فقد يعتمد مستوى إداري إخفاء بعض البيانات عن المراجع حتى لا يظهر بمستوى سيء بالنسبة للمستويات المنافسة.

ثانياً : الدراسة التطبيقية : تم تصميم استبيان اشتمل مجموعة من أسئلة تضمنت ثلاثة محاور، وقد تم استخدام مقياس ليكرت ذي النقاط الخمس في إعداد إجابات الاستمارة، بحيث تتراوح أوزان الإجابات من رقم (5) موافق بشدة إلى (4) موافق إلى (3) غير متأكد إلى (2) غير موافق إلى (1) غير موافق بشدة، ومن أجل تحسين مستوى صدق الأداة فقد تم عرض استمارة الاستبيان على بعض الأكاديميين لأخذ آرائهم حولها والاستفادة من تعليقاتهم وملاحظاتهم من حيث الصياغة النهائية للاستمارة، يتكون مجتمع البحث من كل من مراجعو الحسابات على أنهم طرفاً أساسياً يمثل وجهة نظر مقدمي خدمة المراجعة، والأطراف ذات العلاقة فتشمل كل من المدراء الماليين في الشركات الخاصة والعمومية ومفتشي مصلحة الضرائب وموظفي البنوك.

وفيما يتعلق بالطرف الأول من مجتمع البحث وهم المراجعين المتخصصين الممارسين في الجزائر فقد تم اختيار عينة عشوائية من واقع بيان مكاتب المحاسبة والمراجعة المرخص لها بمزاولة مهنة المحاسبة والمراجعة في منطقة الجنوب الشرقي وتشمل الولايات (ورقلة، غرداية، بسكرة الأغواط، وتمنراست)، وقد احتوى البيان على تفاصيل عن مكاتب المراجعة وأماكن وجودها في منطقة الجنوب الشرقي، حيث بلغ إجمالي مكاتب المحاسبين القانونيين والمحاسبين بمنطقة الجنوب الشرقي 149 مكتباً، وقد قمنا بتوزيع 200 استبيان على المراجعين المتخصصين الممارسين للمهنة بمكاتب المراجعة بمنطقة الجنوب الشرقي وبعد متابعة مستمرة لفترة امتدت إلى ثلاثة شهور تم جمع الاستبيانات، فكان المسترجع منها 150 استبانة أي بنسبة 75% من إجمالي الاستبيانات الموزعة، وقد تم استبعاد 20 استبانة لعدم استكمال إجاباتها، وبالتالي أصبح عدد الاستبيانات المستلمة الصالحة للتحليل 130 استبانة أي بما نسبته 65% من إجمالي الاستبيانات الموزعة، أما بالنسبة للطرف الثاني من مجتمع البحث وهم الأطراف ذات العلاقة، فقد تم توزيع 200 استبيان على كل من المدراء الماليين العاملين في الشركات ومجموعة مكونة من مفتشي الضرائب للجهات الأربع لمنطقة الجنوب الشرقي، وبعد متابعة مستمرة لفترة امتدت إلى ثلاثة شهور تم جمع الاستبيانات فكان المسترجع منها 180 استبانة أي بنسبة 90% من إجمالي الاستبيانات الموزعة، مع استبعاد 25 استبانة لعدم استكمال إجاباتها، وبالتالي أصبح عدد الاستبيانات المستلمة الصالحة للتحليل 155 استبانة أي بما نسبته 77.5% من إجمالي الاستبيانات الموزعة. وقد تم تقسيم البحث إلى محورين، نتناول في المحور الأول مدي مسؤولية المراجع عن اكتشاف الغش، وفي الثاني محددات جودة عملية المراجعة.

- الأساليب الإحصائية المستخدمة : استخدمنا في تحليل النتائج الأساليب الإحصائية التالية :

الإحصاءات الوصفية للمتغيرات الأساسية ؛ - مقياس ليكرت ؛ - اختبار الفروض بين المتوسطات.

- الإحصاءات الوصفية للمتغيرات الأساسية : يستخدم الإحصاء الوصفي عندما يكون الهدف هو وصف البيانات الإحصائية المأخوذة من مجتمع ما، وفي الغالب فإن هذه الأساليب تستخدم قاعدة البيانات المتوفرة في المجتمع وتعمل على تبويبها وتلخيصها.

يوضح الجدول (1) عدد الاستبيانات المستلمة من كل من مراجعي الحسابات والأطراف ذات العلاقة، وقد تم حساب المتوسط المرجح لإجابات عينة الدراسة على الأسئلة الواردة في كل محور⁸، ويستخدم المتوسط المرجح إذا كان المتغير يأخذ قيمًا تختلف من حيث أهميتها، لذلك يجب أخذ هذه الأهمية في الاعتبار وذلك بإعطاء كل عبارة الوزن المناسب لأهميتها.

- اختبار فرق المتوسطين اللامعلمي : نستخدم في هذه الدراسة إحصائية⁹ Mann-Whitney التالية :

$$U = n_1 n_2 + \frac{n_1(n_1 + 1)}{2} - R_1$$

حيث : n حجم العينة و R الرتبة.

وفي هذا الاختبار كلما كبر حجم العينة كلما اقترب توزيع إحصاء الاختبار U للتوزيع الطبيعي وهكذا تصبح $z = \frac{U - \mu_u}{\sigma_u}$ تتبع تقريبا توزيع طبيعي قياسي، حيث :

$$\mu_u = \frac{n_1 n_2}{2}, \quad \sigma_u = \sqrt{\frac{n_1 n_2 (n_1 + n_2 + 1)}{12}}$$

وجدير بالذكر أنه يكون هناك فروق معنوية ما بين الأطراف إذا وقعت قيمة إحصاء الاختبار z خارج منطقة حرجة محصورة ما بين قيمتين تحددان بناءً على مستوى المعنوية المستخدم من جداول التوزيع الطبيعي القياسي، وفي هذا البحث نستخدم مستوى معنوية 5% وبناءً عليه تكون المنطقة الحرجة ما بين القيمتين (1.96 و -1.96)، تم اختبار فرضيات الدراسة باستعمال اختبار Man whitney test، لا اختبار وجود تباين في آراء عينتي الدراسة. نعتمد في اتخاذ القرار على القاعدة التالية : "تقبل الفرضية العدمية إذا كان مستوى المعنوية المحسوب الاحتمالي أكبر من مستوى المعنوية 5%، خلافه نرفض الفرضية العدمية".

المحور الأول مسؤولية المراجع عن اكتشاف الغش : كان الهدف من المراجعة في بداية ظهورها هو اكتشاف الغش والتلاعب في القوائم المالية، إلا أنه بعد ظهور الشركات الكبيرة أصبح دور المراجع هو إبداء الرأي فقط عن مصداقية القوائم المالية في ضوء العينة التي شملها الفحص. وفي هذا البحث تم تقسيم اكتشاف الغش إلى مجموعة من العوامل، عوامل مرتبطة بالمراجع نفسه وأخرى مرتبطة بالشركة وفيما يلي نتائج الاختبار الإحصائي :

1. العوامل المرتبطة بالمراجع : نلاحظ من الجدول (2)، أن اتجاهات عينة الدراسة سلبية نحو المحور (مسؤولية المراجع عن اكتشاف الغش فيما يتعلق بالعوامل المرتبطة بالمراجع) وذلك لأن الوسط الحسابي الإجمالي لهذه العوامل المدرجة تحت هذا المحور لفئة مراجعي الحسابات بلغ 3.0 بينما بلغ المتوسط الإجمالي لإجابات المستفيدين من خدمات المراجعة لإجمالي هذه العوامل 3.0 وهذان المتوسطان أقل من 3.5 (متوسط ليكرت الافتراضي)، ولكن هذا لا يدل ذلك على وجود دلالة إحصائية لهذا الفرق. نلاحظ أن هناك فروقات ذات دلالة إحصائية عند مستوى معنوية 5% بين عينتي الدراسة بالنسبة للعوامل التالية :

– ممارسة درجة ملائمة من الشك المهني ؛

– تجميع الأدلة والبراهين كما وكيفاً.

وقد كانت قيمة P الاحتمالية المحسوبة بالنسبة لهذه العوامل أقل من 0.05 بينما كانت أكبر بالنسبة لبقية العوامل، مما يعني أن العينة لا تؤيد قبول فرض العدم بالنسبة لهذه العوامل وتقبله بالنسبة للعوامل الأخرى المرتبطة بالمراجع، أي يوجد اختلاف جوهري بين آراء كل من المراجعين والأطراف ذات العلاقة بالنسبة لهذه العوامل.

2. العوامل المرتبطة بالشركة : نلاحظ من الجدول (3) أن اتجاهات عينة الدراسة سلبية نحو المحور (مسؤولية المراجع عن اكتشاف الغش فيما يتعلق بالعوامل المرتبطة بالشركة)، وذلك لأن الوسط الحسابي الإجمالي لهذه العوامل المدرجة تحت هذا المحور لفئة مراجعي الحسابات بلغ 2.7 بينما بلغ المتوسط الإجمالي لإجابات المستفيدين من خدمات المراجعة لإجمالي هذه العوامل 2.6 وهذان المتوسطان أقل من 3.5 (متوسط ليكرت الافتراضي)، ولكن لا يدل ذلك على وجود دلالة إحصائية لهذا الفرق، مما يعني أن العينة تؤيد قبول فرض العدم بالنسبة لهذه العوامل.

المحور الثاني : محددات جودة عملية المراجعة في البيئة الجزائرية

1. عدم الالتزام بالمعايير المهنية وقواعد السلوك : تنقسم معايير المراجعة إلى معايير شخصية تتعلق بشخص المراجع ومعايير مهنية تتعلق بمنهجية العمل الميداني وأخرى تتعلق بكيفية إعداد التقرير، على المراجع الالتزام بها. بالنظر إلى الجدول (4) نلاحظ أن اتجاهات عينة الدراسة ايجابية نحو المحور (محددات جودة عملية المراجعة في البيئة الجزائرية فيما يخص أثر عدم الالتزام بالمعايير المهنية وقواعد السلوك على الاداء المهني امراجع الحسابات) بالنسبة لفئة المراجعين وذلك لأن الوسط الحسابي الإجمالي لهذه العوامل المدرجة تحت هذا المحور لفئة مراجعي الحسابات بلغ 3.9، وسلبية بالنسبة لفئة المستفيدين من خدمات المراجعة حيث بلغ الوسط الحسابي لإجمالي هذه العوامل 3.3 ولكن لا يدل ذلك على وجود دلالة إحصائية لهذا الفرق بين عينتي الدراسة بالنسبة للعوامل التالية :

– تعود المهنيين على نطاق واسع من الحرية في أداء عملهم خلال الفترات التي سبقت صدور القانون رقم 08/91.

– ارتفاع التكاليف المنتظر أن تتكبدها المكاتب المهنية إذا ما أرادت الوفاء بمتطلبات الأنظمة المهنية.

– عدم ملائمة متطلبات الأنظمة المهنية لبيئة المراجعة في الجزائر.

– قلة عدد المكاتب المهنية الملتزمة بتطبيق الأنظمة المهنية الملزمة.

وقد كانت قيمة P الاحتمالية المحسوبة بالنسبة لهذه العوامل أقل من 0.05 بينما كانت أكبر بالنسبة لبقية العوامل، هذا يعني أن العينة لا تؤيد قبول فرض العدم بالنسبة لهذه العوامل وتؤيده بالنسبة لبقية العوامل المرتبطة بعدم الالتزام بالمعايير المهنية وقواعد السلوك أي يوجد اختلاف جوهري بين آراء كل من المراجعين والأطراف ذات العلاقة بالنسبة لهذه العوامل.

2. استمرار وتفشي ظاهرة انخفاض أتعاب المراجعة : بالنظر إلى الجدول (5) نلاحظ أن اتجاهات عينة الدراسة سلبية نحو المحور (محددات جودة عملية المراجعة في البيئة الجزائية فيما يخص أثر استمرار وتفشي ظاهرة انخفاض أتعاب المراجعة على الاداء المهني لمراجع الحسابات)، وذلك لأن الوسط الحسابي الإجمالي لهذه العوامل المدرجة تحت هذا المحور لفئة مراجعي الحسابات بلغ 2.6، بينما بلغ المتوسط الحسابي الإجمالي لإجابات المستفيدين من خدمات المراجعة لإجمالي هذه العوامل 2.4 وهذان المتوسطان أقل من 3.5 (متوسط ليكرت الافتراضي)، ولكن لا يدل ذلك على وجود دلالة إحصائية لهذا الفرق، بينما هناك فروقا ذات دلالة إحصائية بين عيني الدراسة بالنسبة لأغلبية العوامل فيما عدا :

- مواكبة ظروف ومقتضيات السوق المهني المحلي
 - إمكانية عدم الإفصاح عن مستويات الأتعاب المهنية المرتبطة بعمليات المراجعة
- حيث بلغت قيمة الاحتمال لهذين العاملين 0.065 و 0.381 على التوالي أكبر من 0.05، وبالتالي فإننا نقبل الفرضية العدمية لهذه العوامل بمعنى أنه لا يوجد اختلاف جوهري بين آراء كل من المراجعين والأطراف ذات العلاقة بالنسبة لهذه العوامل، ويوجد اختلاف جوهري بين آراء كل من المراجعين والأطراف ذات العلاقة بالنسبة للعوامل الأخرى.

3. احتكار تقديم الخدمات المهنية بواسطة عدد محدود من المكاتب : بالنظر إلى الجدول (6) نلاحظ أن اتجاهات عينة الدراسة سلبية نحو المحور (محددات جودة عملية المراجعة في البيئة الجزائية فيما يخص أثر احتكار تقديم الخدمات المهنية بواسطة عدد محدود من المكاتب على الاداء المهني لمراجع الحسابات)، وذلك لأن الوسط الحسابي الإجمالي لهذه العوامل المدرجة تحت هذا المحور لفئة مراجعي الحسابات بلغ 3.3 بينما بلغ المتوسط الإجمالي لإجابات المستفيدين من خدمات المراجعة، لإجمالي هذه العوامل 3.2 وهذان المتوسطان أقل من 3.5 (متوسط ليكرت الافتراضي)، ولكن لا يدل ذلك على وجود دلالة إحصائية لهذا الفرق، بينما نجد أنه عند مستوى 0.05 هناك فروقا ذات دلالة إحصائية بين عيني الدراسة بالنسبة للعوامل التالية :

- القيود النظامية التي تحد من توافد مكاتب مهنية أجنبية قادرة على منافسة المكاتب المحلية؛
 - محدودية عدد المكاتب التي تستطيع مراجعة الشركات الكبرى؛
 - استخدام النفوذ والعلاقات الشخصية التي يتمتع بها ملاك وشركاء المكاتب المحتكرة.
- وقد كانت قيمة P الاحتمالية المحسوبة بالنسبة لهذه العوامل أقل من 0.05 بينما كانت أكبر بالنسبة لبقية العوامل، مما يعني أن بيانات العينة لا تؤيد قبول الفرض العدمي لهذه العوامل، وتقبله لبقية العوامل المرتبطة باحتكار تقديم الخدمات المهنية بواسطة عدد محدود من المكاتب أي يوجد اختلاف جوهري بين آراء كل من المراجعين والأطراف ذات العلاقة بالنسبة لهذه العوامل.

4. انضمام الجزائر لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية : بالنظر إلى الجدول (7) نلاحظ أن اتجاهات عينة الدراسة سلبية نحو المحور (محددات جودة عملية المراجعة في البيئة أجزائية فيما يخص أثر انضمام الجزائر لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية على الاداء المهني لمراجع الحسابات)، وذلك لأن الوسط الحسابي الإجمالي لهذه العوامل المدرجة تحت هذا المحور لفئة مراجعي الحسابات بلغ 2.7 بينما بلغ المتوسط الإجمالي لإجابات المستفيدين من خدمات المراجعة 2.4 وهذان المتوسطان أقل من 3.5 (متوسط ليكرت الافتراضي)، ولكن لا يدل ذلك على وجود دلالة إحصائية لهذا الفرق، بينما نجد أنه عند مستوى 0.05 هناك فروقا ذات دلالة إحصائية بين عيني الدراسة بالنسبة لأغلبية العوامل فيما عدا العامل المتعلق بتوالي قدوم شركات مهنية أجنبية. حيث بلغت قيمة الاحتمال لهذا العامل 0.597، أكبر من 0.05، مما يعني أن بيانات العينة تؤيد قبول الفرض العدمي بخصوص هذا العامل وترفضه بالنسبة للعوامل الأخرى.

خلاصة : تناولنا في هذا البحث دور مراجع الحسابات في تلبية احتياجات مستخدمي القوائم المالية وتم ذلك من خلال التعرض لبعض الأدبيات ذات العلاقة وتحليل استمارة استبيان وكانت أهم الاستنتاجات :

- وجود تفاوت في آراء أطراف المحيط المهني حول جوانب عدة تتعلق بطبيعة عمل المراجع ودوره ومسؤولياته.
- اختلاف آراء أطراف المحيط المهني في مدى تأثير مهنة مراجعة الحسابات في الجزائر بمجموعة من التحديات المعاصرة .
- وجود تفاوت في درجة إدراك المجتمع المحاسبي والمراجعي بالمسؤوليات الملقة على مراجع الحسابات من جهة وما يجب أن يوفره له المجتمع حتى يحقق الأهداف المرجوة من جهة أخرى.
- الغالبية العظمى من مستخدمي القوائم المالية يعتقدون أن دور المراجع لا يختلف عن دور الشرطي الذي يتصيد أخطاء المارة ففي نظر هؤلاء المراجع الذي لا يكتشف الأخطاء والذي لا يكشف عيوب الإدارة فلا داعي لوجوده في الشركة، مما يدل على عدم استيعاب هؤلاء لمهمة المراجع وللدور الذي يلعبه.

ومن خلال ما سبق نوصي بما يلي :

- تفعيل دور الغرفة الوطنية في الحياة المهنية وزيادة التواصل مع التطورات المهنية عالمياً للاستفادة من كل ما يرفع المستوى المهني في الجزائر.
- يجب أن يدرك مستخدمي القوائم المالية أن الهدف من المراجعة هو إبداء الرأي فقط وأن مسؤولية المراجع هي مسؤولية وسائل وليست مسؤولية أهداف.

- على مراجع الحسابات عند قبوله مهمة الرقابة لا يمكنه بأي حال من الأحوال بأن يلتزم تجاه المؤسسة بالوصول إلى نتائج محددة حتى وإن كانت المصادقة على الحسابات وإنما عليه الالتزام بإثبات الكفاءة وطريقة إدارة المهمة الموكلة له أي أن يلتزم ببذل عناية و ليس بتحقيق نتيجة.

ملاحق الجداول

جدول (1) : عدد الاستبيانات المستلمة

النسبة	العدد	نوع العمل
%46	130	مراجعي الحسابات
%54	155	الأطراف ذات العلاقة
%100	285	الإجمالي

المصدر : مُعد اعتمادا على بيانات الاستبيان

جدول (2) : العوامل المرتبطة بالمراجع

الاختبار الإحصائي			المستفيدون		المراجعون		العبارة
P	Z	U	معياري	الوسط	معياري	الوسط	
0,407	-0,829	9680,000	0.87	3.8	0.69	3.7	فهم المراجع لواجباته ومسؤولياته
0,089	-1,702	9264,500	0.72	3.8	0.73	3.7	فهم المراجع لمخاطر حدوث التضليل
0,186	-1,322	9255,000	1.00	3.4	1.01	2.9	بذل العناية الكافية
0,962	-0,047	10045,000	1.15	3.0	1.09	3.0	الدراسة والتقييم الجيد لنظام الرقابة الداخلية
0,936	-,080	10022,000	1.47	3.0	1.48	3.0	استقلال المراجع وموضوعيته ونزاهته
0,121	-1,551	9067,500	1.29	2.2	1.00	1.9	التغيير الإلزامي للمراجع
0,060	-1,881	8848,000	1.31	2.8	1.18	3.1	التعليم المستمر للمراجع
0,008	-2,638	8450,000	0.99	4.0	0.49	4.4	رقابة الجودة على أعمال المراجع
0,044	-2,018	9190,000	0.55	4.1	0.27	4.0	تجميع الأدلة والبراهين كما وكيفا
0,000	-7,043	9190,000	0.93	2.0	1.24	3.0	ممارسة درجة ملائمة من الشك المهني
0,578	-0,557	9730,000	0.93	2.1	0.95	2.1	تحصيل المراجع مسؤولية أكبر عن عدم اكتشاف الغش
0,845	-0,195	9964,500	0.90	2.2	0.96	2.3	استخدام تكنولوجيا المعلومات في المراجعة
				3.0		3.0	المتوسط العام

جدول (3) : العوامل المرتبطة بالشركة

الاختبار الإحصائي			المستفيدون		المراجعون		العبارة
P	Z	U	معياري	الوسط	معياري	الوسط	
,452	-,751	9577,000	1.478	2.5	1.504	2.4	1-حجم الشركة
,694	-,394	8822,500	1.333	2.0	1.247	1.9	2-نتيجة الشركة
,954	-,057	10038,000	1.126	2.1	1.365	2.2	3-وجود هيكل تنظيمي واضح بالشركة
,108	-1,608	9024,500	1.438	3.1	1.270	3.4	4-كفاية الضوابط الرقابية الداخلية
,231	-1,197	9313,500	1.021	2.0	0.975	2.1	5-تعاون الإدارة مع المراجع
,111	-1,592	9073,000	1.096	3.8	0.923	4.0	6-تقديم البيانات المطلوبة للمراجع
,139	-1,478	9116,500	1.520	3.1	1.368	3.4	7-وجود برنامج معتمد لردع التضليل
				2.6		2.7	

جدول (4) : عدم الالتزام بالمعايير المهنية وقواعد السلوك

الاختبار الإحصائي			المستفيدون		المراجعون		العبارة
P	Z	U	معياري	الوسط	معياري	الوسط	
000	-5,688	6469,500	1.117	3.7	0.499	4.5	1-تعود المهنيين على نطاق واسع من الحرية في أداء عملهم خلال الفترات التي سبقت صدور القانون رقم 08/91
,014	-2,460	8555,000	1.065	4.0	0.540	4.4	2-غياب الرادع الحقيقي الذي يحول دون تمكين المسؤولين عن المكاتب المهنية من عدم التقيد بمتطلبات الأنظمة المهنية الملزمة
,000	-9,802	3745,000	1.226	3.0	0.643	4.3	3-ارتفاع التكاليف المنتظر أن تتكبدها المكاتب

						المهنية إذا ما أرادت الوفاء بمتطلبات الأنظمة المهنية
3.2	0.991	2.1	0.955	5196,500	-7,789	0,000
3.1	1.039	3.3	1.176	8892,000	-1,910	0,056
3.5	1.079	3.4	1.093	9661,000	-6,665	0,506
4.4	0.683	3.6	1.022	5804,000	-6,901	0,000
3.9		3.3				
						المتوسط العام

جدول (5) : استمرار وتفشي ظاهرة انخفاض أتعاب المراجعة

المراجعون		المستفيدون		الاختبار الإحصائي			العبارة
الوسط	معياري	الوسط	معياري	U	Z	P	
2.4	1.238	3.0	1.260	8894,000	-1,842	0,065	1- مواكبة ظروف ومقتضيات السوق المهني المحلي
3.3	1.129	2.5	1.325	3654,000	-9,918	0,000	2- إمكانية تعويض تأثير انخفاض أتعاب المراجعة من خلال عقود الخدمات الاستشارية
3.7	1.168	2.2	1.063	2811,000	-10,980	0,000	3- عدم وجود مسطرة موحدة ملزمة ومقنعة تحكم تحديد أتعاب المراجعة
3.7	1.150	1.9	0.858	2844,500	-10,985	0,000	4- إمكانية تقليص نطاق وعمق إجراءات الفحص دون التعرض للمساءلة النظامية
2.1	0.955	2.0	1.031	6413,000	-5,842	0,000	6- عدم فاعلية برامج مراقبة جودة الأداء المهني في الحد من انخفاض أتعاب المراجعة
2.7	1.073	2.2	1.141	9512,500	-5,842	0,381	7- إمكانية عدم الإفصاح عن مستويات الأتعاب المهنية المرتبطة بعمليات المراجعة
3.0	1.268	1.9	1.143	3233,500	-10,430	0,000	8- عدم تقبل العملاء لزيادة مستويات أتعاب المراجعة نتيجة للتوسع والنمو التدريجي لأنشطتهم التجارية
2.6		2.0					المتوسط العام

جدول (6) : احتكار تقديم الخدمات المهنية بواسطة عدد محدود من المكاتب

المراجعون		المستفيدون		الاختبار الإحصائي			العبارة
الوسط	معياري	الوسط	معياري	U	Z	P	
4.1	0.636	4.1	0.843	9900,000	-304	0,761	1- الشهرة والتميز في أداء الخدمات المهنية
3.8	1.440	3.9	0.891	9608,500	-736	0,462	2- قناعة البنوك و الشركات الكبرى بكفاءة المكاتب المحنكة دون غيرها
3.3	1.497	3.6	1.293	8839,000	-1,979	0,048	3- محدودية عدد المكاتب التي تستطيع مراجعة الشركات الكبرى
4.2	0.679	4.1	0.499	8168,000	-3,619	0,000	4- استخدام النفوذ والعلاقات الشخصية التي يتمتع بها ملاك وشركاء المكاتب المحنكة
4.3	0.685	4.1	0.350	8416,500	-3,155	0,002	5- القيود النظامية التي تحد من توافد مكاتب مهنية أجنبية قادرة على منافسة المكاتب المحنكة
3.3		3.2					المتوسط العام

جدول (7) : انضمام الجزائر لاتفاقيات منظمة التجارة العالمية

المراجعون		المستفيدون		الاختبار الإحصائي			العبارة
الوسط	معياري	الوسط	معياري	U	Z	P	
2.1	1.149	2.1	1.041	9743,000	-529	0,597	1- توالي قدوم شركات مهنية أجنبية
4.1	0.346	4.3	0.478	7960,000	-4,055	0,000	2- بروز أهمية جودة الأداء المهني كأساس لنجاح المكاتب
3.5	1.119	4.4	0.791	4404,500	-8,796	0,000	3- توجه المكاتب المحلية نحو إبرام اتفاقيات تعاون مع مكاتب أجنبية بهدف تطوير الأداء والتنظيم الداخلي
2.5	1.265	1.9	0.951	7220,500	-4,520	0,000	4- تعديل نظام المحاسبين القانونيين فيما يتعلق

							بعدم السماح للأجنبي بالحصول على ترخيص مزاولة المهنة في الجزائر .
,002	-3,170	8139,000	0.497	1.6	0.955	2.0	5-تعديل نظام الشركات المهنية فيما يتعلق بعدم السماح للأجنبي بتملك حصة شراكة في المكاتب المهنية تخوله من ممارسة مراجعة الحسابات
,000	-4,474	8110,0	0.564	2.0	0.724	2.3	6-تقليص نطاق السلطات التنظيمية الممنوحة للمصنف الوطني للمحاسبين
				2.4		2.7	المتوسط العام

المراجع والإحالات :

- ¹ - () . 2004 109-108 .
- ² - () . 2006 .64 .
- ³ - () . 2006 .64 .
- ⁴ - OLIVIER HERRBACH, (le comportement au travail des collaborateurs de cabinets d'audit financier).
thèse de doctorat université de Toulouse, p 194
- ⁵ - () . 1993 77 .71 .
- ⁶ - (SPSS) 2000 .14-13 .
- ⁷ - () 2004 . 381-380 .

**قياس كفاءة البنوك الجزائرية
باستخدام تحليل مغلف البيانات (DEA)
Measuring Efficiency of Algerian Banks - Use of Data Envelopment Analysis**

أ. فريد بن ختو * & د. محمد الجموعي قريشي **
جامعة قاصدي مرباح، ورقلة - الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

ملخص : تهدف هذه الدراسة إلى قياس الكفاءة المصرفية لمجموعة من البنوك الوطنية والعربية والأجنبية التي تم اعتمادها بعد صدور قانون النقد والقرض (10-90)، أي في ظل التحويلات التي تشهدها الجزائر نحو اقتصاد السوق، وذلك باستخدام أسلوب تحليل مغلف البيانات. تضمنت الدراسة عشرة (10) بنوك : ثلاثة وطنية، وأربعة عربية وثلاثة أجنبية. استخدمت في الدراسة معطيات سنة 2010 لكل من: القروض والنواتج البنكي الصافي كمخرجات، والديون والمصاريف العامة للاستغلال وإهلاك الأصول الثابتة كمدخلات لنموذج التوجيه الإخراجي (CCR-O و BCC-O) لقياس الكفاءة. وكانت النتائج العامة للدراسة : أن معظم بنوك الدراسة تتمتع بوفرة في الموارد وهو ما يعكس ضعف الاستثمارات المصرفية لدى هذه البنوك، وأن درجات الكفاءة تتسق بشكل كبير وتصنيف عينة الدراسة إلى المجموعات أعلاه، وأن البنوك الأجنبية أكثر كفاءة من البنوك العربية والوطنية وأن درجات مؤشرات الكفاءة لا ترتبط بحجم البنك.

الكلمات المفتاح : إصلاحات بنكية، كفاءة تقنية، كفاءة حجمية، تحليل مغلف البيانات.

Abstract: Our purpose from this study is to measure relative efficiency of Algerian banks after the deregulations and banking reforms of 1990. We applied the output-oriented DEA model using three inputs and two outputs of ten banks during the year 2010. The analysis concluded that most banks have plenty of resources which expresses the weakness of investment in Algerian banks, efficiency scores are consistent with banks classification (Arab, Foreign and National), foreign banks are more efficient than arab and national ones and no relationship between efficiency scores and size of banks.

Keywords: banking reforms, technical efficiency, scale efficiency and data envelopment analysis.

Jel Classification Codes: C21, D22, G21, L25.

تمهيد : بعد الاستقلال طبقت الجزائر النظام الاقتصادي الاشتراكي لما يقارب من ثلاثة عقود، وفي ظل التحويلات السياسية والاقتصادية والتكنولوجية العالمية توجهت نحو اقتصاد السوق. ويعتبر إصدار قانون النقد والقرض (10-90) سنة 1990 نقطة التحول الاقتصادي والمصرفي في الجزائر، حيث أولت السلطات أهمية كبيرة للقطاع البنكي الذي يشكل عصب بل شريان كل اقتصاد، وحاولت من خلال قانون (10-90) والأوامر المعدلة والمتممة له إعادة هيكلة وتنظيم الجهاز البنكي ومنح البنك المركزي دوره كبنك للبنوك في تطبيق السياسة النقدية وتنظيم ومراقبة الائتمان. ومنذ إصدار القانون (10-90) عرفت الجزائر إنفتاحا تدريجيا نحو الاقتصاد العالمي، حيث تم اعتماد ومنح التراخيص للعديد من البنوك العربية والأجنبية للعمل في الجزائر مما أدى إلى إيجاد مناخ ومجال تنافسي بين هذه البنوك والبنوك الوطنية المهيمنة على المعاملات البنكية والمالية طيلة الفترة السابقة والتي - أي البنوك الوطنية - تتمتع بكبر حجم أصولها وعدد فروعها. ولا شك أن الغرض من المنافسة، وفق نظرية اقتصاد السوق، هو تحقيق الاستغلال الأمثل للموارد وتحقيق الكفاءة في الأداء.

تقاس كفاءة أداء المؤسسات البنكية أو الكفاءة المصرفية وفق ثلاثة أساليب أساسية هي : تحليل النسب لمختلف المعايير والمؤشرات المالية؛ تحليل الانحدار لمختلف مجالات كفاءة البنك في بيئة متعددة البنوك وتحليل مغلف للبيانات (DEA) الذي يتم استعماله بشكل واسع لقياس كفاءة أداء مختلف المؤسسات المالية والاقتصادية. وسنحاول من خلال هذه الدراسة تطبيق أسلوب تحليل مغلف البيانات، لما يتميز به من مزايا وخصائص وسهولة في التطبيق، على مجموعة من البنوك الوطنية والعربية والأجنبية العاملة في الجزائر بغرض مقارنة أداء هذه البنوك والوقوف على أثر الإصلاحات المصرفية وقدرة البنوك الوطنية على منافسة البنوك العربية والأجنبية. من خلال ما سبق يمكن أن نطرح الإشكالية التالية :

هل تختلف كفاءة البنوك الوطنية عن كفاءة البنوك العربية والأجنبية ؟ وهل ترتبط مستويات الكفاءة بحجم البنك ؟

ولمعالجة هذه الإشكالية تم تقسيم الدراسة إلى أربعة أقسام إضافة إلى التمهيد. نتناول في القسم الأول مدى اختلاف مصطلح الكفاءة في المؤسسة المصرفية عنه في المؤسسات الاقتصادية الأخرى وأهم مؤشرات الكفاءة التي سيتم تطبيقها

* fbenkhetou@gmail.com

** kmdjemoui@gmail.com

في هذه الدراسة ؛ يليها ملخص لبعض الأدبيات والدراسات السابقة لقياس الكفاءة ؛ ثم عرض عينة ومتغيرات الدراسة والأدوات المستخدمة في القسم الثالث اما القسم الأخير فنتم من خلاله مناقشة نتائج الدراسة وأهم الاستنتاجات.

1. الكفاءة المصرفية ومؤشرات قياسها

يولي الاقتصاديون والمصرفيون أهمية كبيرة للكفاءة المصرفية باعتبارها وسيلة لتقييم أداء المؤسسة المصرفية الفردية وتقييم أداء الصناعة المصرفية ككل من جهة، وباعتبارها أداة لاختبار مدى نجاعة السياسات الحكومية والتشريعات القانونية ومدى تأثيرها في القطاع المالي والمصرفي من جهة ثانية. سنحاول في هذا المحور تقديم شرح موجز لمفهوم الكفاءة المصرفية ومؤشرات قياسها.

لا يختلف مفهوم الكفاءة في المؤسسة المصرفية عنه في المؤسسة الاقتصادية خاصة من حيث المبدأ أو المعنى الاقتصادي لكلمة كفاءة (Efficiency)، حيث تعني: " الاستغلال الأمثل للموارد " أو " تحقيق أقصى المخرجات من الموارد المتاحة " أو " تحقيق مخرجات معينة بأدنى مدخلات ممكنة " سواء بالنسبة للمؤسسة المصرفية أو المؤسسة الاقتصادية.¹

ولكن قد يبرز الاختلاف عند تحديد مدخلات ومخرجات البنك مقارنة بتحديد مدخلات ومخرجات المؤسسة الاقتصادية التي تتسم عملياتها الإنتاجية بالوضوح والسهولة، في حين يعتبر البنك مؤسسة متعددة المنتجات (Multi-Product Firm) وذلك لتعدد وتنوع وتداخل أنشطتها. كما تتميز أعمال البنك بالتغير والتجدد المستمر سواء على مستوى صيغ التمويل أو الخدمات المصرفية أو استخدام التكنولوجيا الحديثة؛ أو على مستوى البيئة والمحيط الذي يعمل فيه البنك كاستقطاب عملاء ومتعاملين جدد أو ظهور منافسين جدد أو ظهور أسواق جديدة ... وغيرها من التغيرات السريعة في مجال المال والبنوك. و عليه تبدو العملية الإنتاجية في البنك أكثر تعقيدا وتداخلا مما هي عليه في المؤسسة الاقتصادية. وقد اختلف الاقتصاديون في تحديد الأنشطة التي تعتبر مدخلة أو مخرجة بالنسبة للبنك وذلك من خلال عرض ثلاث طرق أساسية: طريقة الموجودات أو الأصول وطريقة التكلفة المستعملة وطريقة القيمة المضافة.²

كما قدم الاقتصاديون في الدراسات التطبيقية للكفاءة المصرفية مقاربتيين لقياس المخرجات، تعرف الأولى بالمقاربة الإنتاجية، تقاس وفقها المدخلات والمخرجات بعدد الوحدات أي عدد الحسابات أو عدد القروض أو عدد الصفقات، وتعرف الثانية بمقاربة الوساطة أي تقاس المدخلات والمخرجات بالوحدات النقدية من دينارات أو دولارات.³ تتعدد وتتوزع مؤشرات الكفاءة المصرفية وذلك حسب الغرض من التحليل وسنحاول وشرح نوعين من المؤشرات التي تعكس أداء البنوك والذين سيتم استخدامهما في الدراسة التطبيقية، مؤشر الكفاءة التقنية ومؤشر الكفاءة الحجمية.

مؤشر الكفاءة التقنية من خلال التعاريف السابقة التي أشرنا إليها في مفهوم الكفاءة المصرفية يمكننا أن ننظر إلى مؤشر الكفاءة التقنية من جانبين: جانب المدخلات، الذي يمثل تعريف الكفاءة بأنها: " تحقيق مخرجات معينة بأدنى مدخلات ممكنة"، ويعبر عنه بمقياس أو معيار الادخار أو التخفيض في المدخلات، ويتحقق هذا المقياس بمقارنة التوليفة الفعلية للمدخلات والمخرجات (ننظر من حيث المدخلات) بالمدخلات المطلوبة للمخرجات الفعلية الكفاء. ويمكن التعبير عنها بالعلاقة التالية: (المدخلات المطلوبة للمخرجات الفعلية الكفاء / المدخلات الفعلية) و عليه فالوحدة الكفاء هي التي تكون لديها المدخلات الفعلية تساوي المدخلات المطلوبة للمخرجات الفعلية الكفاء وبذلك تحقق نسبة تساوي الواحد وتكون كفاء تقنيا؛ أما الوحدة غير الكفاء فتكون لديها المدخلات الفعلية أكبر من المدخلات المطلوبة للمخرجات الفعلية الكفاء وبالتالي تحقق نسبة أقل من الواحد وتكون غير كفاء تقنيا.⁴

أما الجانب الثاني للكفاءة التقنية فهو جانب المخرجات، الذي يمثل تعريف الكفاءة بأنها: " تحقيق أقصى المخرجات من الموارد المتاحة"، ويعبر عنه بمقياس أو معيار زيادة المخرجات، ويتحقق هذا المقياس بمقارنة التوليفة الفعلية للمدخلات والمخرجات (ننظر من حيث المخرجات) بالمخرجات الكفاء لنفس المدخلات، وبعبارة أخرى هي النسبة بين المخرجات الفعلية والمخرجات الممكن تحقيقها (الكامنة) عند مستوى الحد الكفاء باستخدام المدخلات الفعلية، وتقاس بالعلاقة التالية: (المخرجات الفعلية / المخرجات الكامنة لنفس المدخلات) و عليه فالوحدة الكفاء تقنيا هي التي تحقق نسبة الواحد وتكون مخرجاتها الفعلية تساوي المخرجات الكامنة لمدخلاتها الفعلية؛ أما الوحدة غير الكفاء تقنيا فهي التي تحقق نسبة أقل من الواحد وتكون مخرجاتها الفعلية أقل من المخرجات الكامنة لمدخلاتها.⁵

مؤشر الكفاءة الحجمية يعرف هذا المؤشر أيضا بكفاءة وفورات الحجم ويعكس بشكل واضح التعريف العام للكفاءة وهو: " الاستغلال الأمثل للموارد " حيث يقيس مدى قدرة البنك على تحقيق وفورات اقتصادية نتيجة استغلال قدراته وإمكانياته التوسعية.

يرتبط مؤشر الكفاءة الحجمية بمبدأ غلة الحجم الذي يعبر عن العلاقة بين المدخلات والمخرجات في العملية الإنتاجية، سواء في مؤسسة اقتصادية أو مصرفية. وغلة الحجم هي مقياس للتغير النسبي في المخرجات الناتج عن التغير النسبي في المدخلات، فإذا كانت هذه النسبة أكبر من الواحد، فنقول عن العملية الإنتاجية أنها تتصف بغلة حجم متزايدة، وإذا كانت النسبة أقل من الواحد فتكون غلة الحجم متناقصة أما إذا كانت النسبة تساوي الواحد فغلة الحجم ثابتة.

كما يرتبط مؤشر الكفاءة الحجمية بمبدأ الحد الأدنى الكفاء، وهو المستوى الأمثل للإنتاج (المخرجات) الذي تصل عنده التكاليف المتوسطة حدها الأدنى في المدى البعيد. عند هذا المستوى يكون التغير النسبي في المخرجات يساوي التغير النسبي في المدخلات، أي أن غلة الحجم ثابتة وبالتالي وفورات الحجم تساوي الصفر (معدومة)، وعند هذا المستوى من الإنتاج يتساوى مؤشر الكفاءة الحجمية ومؤشر الكفاءة الفنية ويحققا درجة الواحد (1) وبذلك يتحقق مبدأ الاستغلال الأمثل للموارد.⁶

لا شك أن حالة العملية الإنتاجية قبل المستوى الأمثل من الإنتاج يكون فيها التغير النسبي في المخرجات أكبر من التغير النسبي في المدخلات، أي أن غلة الحجم متزايدة ووفورات الحجم موجبة؛ أما بعد المستوى الأمثل من الإنتاج فيكون التغير النسبي في المخرجات أقل من التغير النسبي في المدخلات وغلة الحجم متناقصة وبالتالي ووفورات الحجم سالبة. مما سبق و من خلال علاقة الكفاءة الحجمية بمبدأ غلة الحجم والحد الأدنى الكفاء يمكن صياغة معادلة قياس مؤشر الكفاءة الحجمية أو ووفورات الحجم على النحو: (وفورات الحجم = غلة الحجم - 1). وعليه تكون الوحدة كفاء حجميا إذا حققت غلة حجم ثابتة ووفورات حجم معدومة. وتكون غير كفاء حجميا في حالتين: الحالة الأولى إذا كانت غلة الحجم متزايدة ووفورات الحجم موجبة، ففي هذه الحالة تستطيع الوحدة التوسع في الإنتاج (المخرجات) إلى أن تصل إلى المستوى الأمثل من الإنتاج وتحقيق درجة الكفاءة الحجمية أي الواحد (1)، وتحقيق غلة حجم ثابتة ووفورات حجم معدومة. أما الحالة الثانية إذا كانت غلة الحجم متناقصة ووفورات الحجم سالبة ففي هذه الحالة لا تستطيع التوسع في الإنتاج وعليها إعادة النظر في التوليفة بين الإنتاج وعناصر الإنتاج، أي بين المدخلات والمخرجات.⁷

2. الأدبيات والدراسات السابقة

حضي موضوع قياس الكفاءة وتقييم أداء المؤسسات البنكية بالعديد من الدراسات التطبيقية في الدول المتقدمة خاصة في الولايات المتحدة و أوروبا، بينما قلت مثل هذه الدراسات على مستوى الدول العربية والجزائر. وتعتبر النسب المالية أو التحليل المالي طريقة تقليدية في تقييم وتحليل الوضعية المالية و أداء المؤسسات الاقتصادية والمصرفية على السواء. كما تعتبر أداة لقياس الكفاءة المصرفية للبنوك وللقطاع البنكي ككل. ويتم ذلك من خلال حساب وتحليل النسب لمختلف المعايير والمؤشرات المالية والاقتصادية للمؤسسة والبنك. ويعتبر نموذج العائد على الأموال الخاصة (ROE) أحد التطبيقات الأساسية في تقييم أداء البنوك وقياس كفاءة إدارة التكاليف البنكية ضمن نظام يعرف بـ: " نظام ديبون " (Dupont System).⁸ ورغم أهمية أسلوب التحليل باستخدام النسب، إلا أنه يؤخذ عليه أنه يقدم بعدا واحدا ولا يعطي صورة شاملة للعملية التقييمية، أي يعجز عن حساب وقياس التفاعل والآثار المتبادلة بين مختلف المعايير والمؤشرات.⁹

كما يستخدم أسلوب التقدير الإحصائي، كأداة معلمية، بشكل واسع في معظم الدراسات الاقتصادية التطبيقية وفي شتى المجالات والقطاعات، ومنها القطاع البنكي. ولقد تعددت وتنوعت نماذج التقدير الإحصائي المستخدمة في قياس مؤشرات الكفاءة المصرفية سواء من حيث آلية التقدير أو موضوع التقدير وذلك حسب ما تقتضيه معطيات الدراسة. فنلاحظ مثلا أن العديد من الدراسات في قياس الكفاءة المصرفية قد ركزت بدرجة كبيرة على مدخل التكاليف (المدخلات) كمؤشر للكفاءة، في حين اعتمدت دراسات أخرى الربح أو الإنتاج أو الإيرادات (المخرجات) كمدخل لقياس مؤشرات الكفاءة المصرفية. كما استخدمت العديد من نماذج واليات التقدير في قياس الكفاءة المصرفية بجانبها المدخلات أو المخرجات، ومن بينها على سبيل المثال : طريقة الحد القياسي العشوائي (SEFA) و طريقة الحد السميك (TFA) و طريقة التوزيع الحر (FDA)¹⁰.

ويعتبر أسلوب تحليل مغلف البيانات أداة غير معلمية تستخدم تقنيات البرمجة الخطية لتقييم وقياس كفاءة وحدات اتخاذ القرار، سواء كانت بنوكا أو شركات تأمين أو مستشفيات أو جامعات أو غيرها، شريطة توفر تجانس نسبي بين هذه الوحدات. أي أن الوحدات المراد مقارنتها تستخدم نفس المدخلات وتنتج نفس المخرجات. وتعود نشأة أسلوب تحليل مغلف البيانات إلى دراسة (Farrell 1957) التي حاول من خلالها قياس الكفاءة الإنتاجية لنموذج من مدخلة واحدة ومخرجة واحدة، ثم طورت هذه الطريقة في دراسة (Charnes 1978 و Cooper و Rhodes)، التي عمت النموذج إلى نموذج متعدد المدخلات والمخرجات. ثم توسعت في الاستعمال والتطبيق في مختلف الوحدات وفي مختلف الأنشطة وفي مختلف الدول.

ومنذ منتصف الثمانينات أصبح أسلوب تحليل مغلف البيانات أكثر استخداما في تقييم وقياس كفاءة الصناعة المصرفية، فنجد على سبيل المثال كل من : (Sherman and Gold 1985) و (Rangan and al 1988) و (Ferrier and Lovell 1990) و (Leibenstein and Maital 1992) يرون أن أسلوب تحليل مغلف البيانات هو أفضل طريقة لقياس عدم الكفاءة التقنية العامة.¹¹

قدم كل من: (Berger 1993) و (Berger and Humphrey 1997) و (Berger et al 2007) تقارير شاملة للدراسات التطبيقية المستخدمة لمختلف التقنيات المعلمية وغير المعلمية لدراسة كفاءة المؤسسات المالية. على مستوى الاقتصاديات العربية هناك مجموعة من الدراسات منها: (Al-Faraj et al 1993) وتتعلق بكفاءة الفروع البنكية لأحد البنوك السعودية، (Al Shammari et Salimi 1998) وتخص كفاءة البنوك الأردنية، (Hassan et al 2004) تناولت الكفاءة النسبية للبنوك في البحرين، (Al-Faraj et al 2006) الكفاءة التقنية للبنوك السعودية، (Saeed Al-Muharrami 2007) كفاءة البنوك الخليجية، (Mostafa M.M 2007) كفاءة البنوك العربية، وأحدثها دراسة (Al-Khathlan and Abdul-Malik 2010) حول كفاءة البنوك السعودية.¹²

استخدمت جميع هذه الدراسات تحليل مغلف البيانات كتنقية غير معلمية لقياس الكفاءة. أما على مستوى الاقتصاد الجزائري فقد تم الاطلاع على ورقة بحثية لهواري معراج وشياد فيصل بعنوان قياس كفاءة البنوك الإسلامية والتقليدية في الجزائر، مقدمة لملتقى الاقتصاد الإسلامي، الواقع.. ورهانات المستقبل بالمركز الجامعي بغرداية. استخدمت في الدراسة بيانات 2008 لعشر بنوك ومخرجة واحدة ومدخلتين وتم تطبيق تحليل مغلف البيانات في ظل فرضية تغير غلة الحجم. وأهم نتيجة للدراسة هي عدم تحقيق بنك البركة الإسلامي الوحيد في عينة الدراسة درجة الكفاءة التامة سواء الحجمية أو التقنية مقارنة بالبنوك التقليدية الأخرى.

إضافة إلى مقال لمحمد الجموعي قريشي و عرابية الحاج بعنوان قياس كفاءة الخدمات الصحية في المستشفيات الجزائرية باستخدام أسلوب تحليل مغلف البيانات بمجلة الباحث.

3. عينة وأدوات ومتغيرات الدراسة

في ظل عدم وجود قاعدة بيانات للنشاط المصرفي في الجزائر، يتم تحديد واختيار عينة الدراسة بناء على البيانات والمعلومات المتوفرة في تقارير البنوك وفي مواقعها الإلكترونية. ويمكن تصنيف عينة هذه الدراسة التي تتكون من 10 بنوك، والتي تم تجميع بياناتها لسنة 2010 إلى ثلاث مجموعات : مجموعة بنوك وطنية و مجموعة بنوك عربية و مجموعة بنوك أجنبية.

تتمثل المجموعة الأولى في: البنك الوطني الجزائري (BNA)، والقرض الشعبي الجزائري (CPA)، و بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) وتتميز هذه البنوك بأنها محلية و تابعة للقطاع العام أي أن ملكيتها للدولة. وهي بنوك قديمة النشأة و تتميز بالانتشار الواسع لوكالاتها عبر الوطن و بالتالي كبر حجم أصولها، وتمثل جزء كبيراً من البنوك الوطنية التي تهيمن على معظم المعاملات المالية والبنكية في الجزائر.

أما المجموعة الثانية فتتألف من بعض المصارف العربية في الجزائر وهي : بنك البركة الجزائري و هو أول بنك خارجي يعتمد بعد صدور قانون النقد والقرض سنة 1990 و بدأ نشاطه سنة 1991. كما انه يتميز عن بقية البنوك باحتكاره للعمل المصرفي الإسلامي و رغم قدم تواجده نسبياً يبقى قليل الانتشار. والمؤسسة المصرفية العربية (ABC) و بنك الخليج (GBA) و بنك الإسكان والتجارة والمالية (HBTF) وتتميز هذه البنوك بأنها حديثة النشأة و قليلة الانتشار و بالتالي فهي قليلة حجم الأصول.

تتكون المجموعة الثالثة من البنك الوطني الباريسي (BNP)، والشركة العامة (SG) و (TRUSTBANK) وتتميز هذه المجموعة بأنها حديثة النشأة أيضاً و متوسطة الانتشار نسبياً و متوسطة حجم الأصول.

يشترط بعض المحللين أن لا تقل وحدات عينة الدراسة عن ضعف مجموع عدد المدخلات زائداً عدد المخرجات لإثبات قوة تميز طريقة تحليل مغلف البيانات عن بقية الطرق.¹³

فيما يتعلق بأداة البحث سيتم استخدام أسلوب تحليل مغلف البيانات (DEA) و ذلك من خلال تطبيق نموذجيه: (CCR) الذي يستند إلى فرضية ثبات غلة الحجم و (BCC) الذي يستند إلى فرضية تغير غلة الحجم، في الاتجاه الإخراجي: (CCR-O) و (BCC-O)، الذي يهدف إلى تعظيم وحدات المخرجات إلى أقصى ما يمكن مع الإبقاء على الأقل على مستويات المدخلات الحالية. وهو ما يتناسب وأهداف وطبيعة نشاط البنوك التي تمثل وحدات اتخاذ القرار في هذه الدراسة. كما تتم الاستعانة ببرنامج (XL DEA) باعتباره برنامج متخصص في حل مسائل تحليل مغلف البيانات. ونظراً لارتباط وتكامل النموذجين (CCR) و (BCC) سيتم دمج المخرجات التطبيقية للنموذجين بما يخدم غرض الدراسة الحالية. ولمزيد من التفصيل يمكن الرجوع إلى النماذج الرياضية والخطية لتحليل مغلف البيانات في هذه الحالة.¹⁴

أما فيما يتعلق بمتغيرات الدراسة فنستطيع القول بأن البنوك تتميز بأنها مؤسسات متعددة المنتجات وبالتالي فهي متعددة المدخلات والمخرجات، وبصعب تناول جميع مدخلات و مخرجات البنك في مستوى مثل هذه الدراسة ولذلك نقتصر على المتغيرات التي نرى أنها تمثل وتعكس بشكل كبير النشاط الأساسي للبنك. وعليه تتمثل متغيرات النموذج الذي تم تقديره في هذه الدراسة في العناصر التالية :

المخرجات : تم تحديد واختيار مخرجتين رئيسيتين تساهمان في تحصيل وزيادة إيرادات البنك، وهما : القروض والتي تعبر عن النشاط الرئيسي للبنك وتشمل بنود الميزانية (الأصول) التالية : قروض وديون على المؤسسات المالية، وقروض وديون على العملاء. و يرمز لهذه المخرجة بـ (Y_1) .

الناتج البنكي الصافي (PNB) الذي يعبر على قدرة البنك في إدارة عملياته المصرفية الأساسية، و يمثل الفرق بين الإيرادات المحصلة من فوائد القروض وعمولات الخدمات المصرفية من جهة، ومصاريف الفوائد والعمولات المدفوعة للغير، و يرمز لهذه المخرجة بـ (Y_2) ويؤخذ من جدول حسابات النتائج.

المدخلات : تم تحديد واختيار ثلاث مدخلات لها تأثير على مخرجات البنك وهي : الديون التي تمثل الموارد الأساسية للبنك وتشمل بنود الميزانية (الخصوم) التالية : ديون اتجاه المؤسسات المالية، وديون اتجاه العملاء، وديون ممثلة بسندات، و يرمز إليها بـ (X_1) .

المصاريف العامة للاستغلال : وتشمل مصاريف الخدمات، ومصاريف المستخدمين، والضرائب والرسوم، ومصاريف مختلفة و يرمز إليها بـ (X_2) وتؤخذ من جدول حسابات النتائج.

مخصصات اهتلاك الأصول : تتمثل في مخصصات اهتلاك وخسائر قيم الأصول الثابتة وغير الثابتة و يرمز إليها بـ (X_3) وتؤخذ من جدول حسابات النتائج.

يبين الجدول (1) عينة الدراسة وعدد الوكالات لكل بنك، والبيانات المجمعة لمتغيرات النموذج وذلك لسنة 2010.

4. مناقشة نتائج الدراسة

نتناول في هذا الفرع نتائج تطبيق نموذج التوجيه الإخراجي لأسلوب تحليل مغلف البيانات بشقيه (CCR-O) و (BCC-O) و ذلك من خلال عرض لدرجات الكفاءة و غلة الحجم و الوحدات المرجعية ثم وصف وتحليل ومحاولة تفسير النتائج وأخيراً التحسين المطلوب في الوحدات غير الكفاء.

1.4 درجات الكفاءة و غلة الحجم والوحدات المرجعية :

أظهرت عملية تطبيق النموذجين (CCR-O) و (BCC-O) باستخدام برنامج XL DEA النتائج المبينة في الجدول (2)، والتي تم تجميعها من جداول درجات الكفاءة (Efficiency Scores)، وجداول المرجعيات الكفاء والأوزان (Efficient Peers and Weights) للنموذجين.

يبين العمود (2) من الجدول (2) درجات الكفاءة النسبية التامة التي حققتها وحدات الدراسة وفق نموذج (CCR-O) و يبين العمودان (3) و (4) من نفس الجدول درجات الكفاءة الحجمية والكفاءة الفنية للوحدات وفق نموذج (BCC-O) وهذان المؤشران هما مكوني الكفاءة النسبية التامة، أي أن:

(درجة الكفاءة الفنية × درجة الكفاءة الحجمية) وفق BCC-O = درجة الكفاءة النسبية التامة وفق CCR-O

ويبين العمود (5) غلة الحجم لوحدات الدراسة والتي تكون ثابتة أو متزايدة أو متناقصة. ويبين العمود (6) سبب أو مصدر عدم الكفاءة للوحدات غير الكفاء هل هو فني أم حجمي أم كلاهما فني وحجمي. أما العمود (7) فيبين الوحدات المرجعية الكفاء للوحدات غير الكفاء، ويتم تحديد الوحدات المرجعية الكفاء استناداً إلى بعدها وقربها من الوحدات الكفاء، ويظهرها البرنامج في جدول المرجعيات الكفاء والأوزان، حيث تعتبر الوحدة الكفاء وحدة مرجعية لذاتها مع الوزن 1، في حين مجموع أوزان الوحدة غير الكفاء يقترب من/ أو يساوي الواحد.

2.4 وصف وتحليل درجات الكفاءة :

من خلال بيانات العمود (2) في الجدول (2) نلاحظ أن الوحدات (1 و 7 و 8 و 10) قد حققت درجات الكفاءة النسبية التامة (الدرجة 1) وفق نموذج (CCR-O)، أي حققت النسبة (100%) من الكفاءة وحققت شرط القيم الراكدة تساوي صفر، وبالتالي هي التي تشكل الحدود الكفاء لعينة الدراسة، بينما بقية الوحدات (2، 3، 4، 5، 6، 9) والتي حققت درجات أقل من 1 تقع دون الحدود الكفاء بحسب درجة كل وحدة.

كما تبين بيانات العمودان (3) و (4) أن الوحدات (1 و 7 و 8 و 10) هي كفاء أيضاً فنيا وحجمياً لأنها حققت درجة 1 في كلا المؤشرين والقيم الراكدة لديها تساوي صفر.

ويبين العمودان (3) و (4) أن الوحدة (9) كفاء فنيا لأنها حققت درجة 1 في مقياس الكفاءة الفنية، و قيمها الراكدة تساوي صفر وبالتالي تقع على الحدود الكفاء لنموذج (BCC-O)، ولكنها ليست كفاء حجمياً بسبب درجتها الأقل من 1 في مقياس الكفاءة الحجمية.

أما الوحدات (2، 3، 4، 5، 6) ليست كفاء لا فنيا ولا حجمياً لتحقيقها درجات كفاءة أقل من الواحد في كلا المؤشرين ولأن القيم الراكدة لديها لا تساوي الصفر.

يوضح العمودان (5) و (6) أن الوحدات التي حققت درجة كفاءة نسبية تامة وهي (1 و 7 و 8 و 10)، فإن غلة الحجم لديها ثابتة أي أنها حققت الحجم الأمثل أو الكفاء، وتستطيع الاستمرار في نشاطها وفق التوليفة الحالية لعناصر المدخلات والمخرجات رغم أن وفورات الحجم لديها معدومة. بينما الوحدات غير الكفاء فنيا وحجمياً وهي (2، 3، 4، 5، 6، 9) فإن غلة الحجم لديها متناقصة وبالتالي فهي تحقق وفورات حجم سالبة، ولم تستطع تحقيق الحجم الأمثل أو الكفاء بما هو متاح لها من موارد وتكاليف، بل لا يتسنى لها ذلك إلا بتقليص حجم المدخلات الذي حدده جدول التحسين المطلوب من الوحدات غير الكفاء والذي سنوضحه في الفقرة اللاحقة. أما الوحدة (9) الكفاء فنيا وغير الكفاء حجمياً، تمتع بغلة حجم متناقصة وتحقق وفورات حجم سالبة، ولم تحقق الحجم الأمثل أو الكفاء ولا تستطيع التوسع في نشاطها طالما غلة الحجم لديها متناقصة.

ويبين العمود (7) أن الوحدات (1 و 7 و 8 و 9 و 10) هي مرجعية كفاء لذاتها ولغيرها.

وإذا حاولنا تحليل وتفسير نتائج الدراسة يمكننا القول أن :

نتائج الدراسة تستند إلى توليفة متغيرات النموذج أي إلى المدخلات والمخرجات التي تم تحديدها واختيارها على أنها تمثل أو تعكس العملية الإنتاجية للبنوك محل الدراسة، بمعنى أن إضافة أية مدخلة أو مخرجة أخرى للنموذج قد تؤدي إلى تغير في نتائج الدراسة، وعليه ستكون عملية التحليل ومحاولة تفسير النتائج ضمن هذا الإطار. من خلال النتائج الواردة في الجدولين (2) و (3) نلاحظ ما يلي:

1. أن متغيرات النموذج (X_1, X_2, X_3, Y_1, Y_2) قد أثرت بشكل مختلف على درجات الكفاءة للبنوك محل الدراسة، بينما المتغيرة (X_1) التي تمثل الديون (الموارد)، لم تؤثر أو قد أثرت بشكل متساو على درجات الكفاءة للبنوك العينة. ويظهر هذا من خلال أن قيم الموارد المقترحة للوحدات غير الكفاء وقيم الوحدات الكفاء هي نفسها القيم الفعلية لكافة الوحدات، وأن القيم الراكدة للمتغيرة (X_1) لجميع بنوك العينة تساوي صفر.

وتفسير هذه النتيجة قد يعود لوجود فائض في الموارد لدى معظم بنوك الدراسة، خاصة المحلية منها (بل يمكن تعميم هذه الظاهرة إلى حد كبير على كافة البنوك العمومية الجزائرية) أي أن موارد البنوك تفوق استخداماتها، وهو ما يفسر بشكل عام ضعف الاستثمارات المصرفية لدى البنوك الجزائرية سواء كانت وطنية أم عربية أم أجنبية.

2. أن درجات الكفاءة والوحدات غير الكفاء والوحدات المرجعية لها جاءت متسقة إلى حد كبير مع تصنيف عينة الدراسة إلى مجموعة البنوك الوطنية ومجموعة البنوك العربية ومجموعة البنوك الأجنبية، حيث نجد البنك الوطني الجزائري (الوحدة 1) في المجموعة الأولى قد حقق درجة الكفاءة التامة (100%)، أي أنه كفاء فنيا وحجمياً ويمثل وحدة مرجعية بنسبة 61 %، لكل من القرض الشعبي الجزائري (الوحدة 2) و 63 % لبنك الفلاحة والتنمية الريفية (الوحدة 3) في نفس المجموعة، وللذان حققا درجات كفاءة أقل من الواحد (0.9332) و (0.7251) على التوالي، وبذلك فالبنكين لا يتمتعان بالكفاءة فنيا وحجمياً.

أما في المجموعة الثانية (البنوك العربية) فقد حقق بنك الإسكان والتجارة والمالية (الوحدة 7)) درجة الكفاءة التامة (100%)، بينما بقية بنوك المجموعة وهي بنك البركة والمؤسسة المصرفية العربية وبنك الخليج (الوحدات 4، 5، 6) قد حققت درجات كفاءة أقل من الواحد وهي على التوالي (0.8894) و (0.9472) و (0.6614) وهي أيضا غير كفاء فنيا وحجميا. ويمثل بنك الإسكان والتجارة والمالية وحدة مرجعية للمؤسسة المصرفية العربية بنسبة تفوق 68%.

أما مجموعة البنوك الأجنبية فقد حقق كل من البنك الوطني الباريسي (BNP) وبنك (TRUSTB) (الوحدتين 8 و 10) درجة الكفاءة التامة (100%)، وحقق بنك الشركة العامة (SG) (الوحدة 9) درجة الكفاءة الفنية، أي الواحد (1) إلا أنه حقق درجة أقل من الواحد (0.6943) على مستوى الكفاءة الحجمية. ويمثل بنك (BNP) وحدة مرجعية لكل من القرض الشعبي الجزائري وبنك الفلاحة والتنمية المحلية بنسبة 38%، وللمؤسسة المصرفية العربية بنسبة ما يقارب 12%. كما يمثل بنك (TRUSTB) وحدة مرجعية لكل من بنك البركة بنسبة 90% وبنك الخليج بنسبة تفوق 83% والمؤسسة المصرفية العربية بما يقارب 20%.

لا شك أن الاتساق في نتائج الدراسة وتصنيف مجموعات العينة يعكس مدى اختلاف وتميز المجموعات في درجات الكفاءة، وقد يعود ذلك إلى عوامل عديدة منها: الثقافة المصرفية لمسيرى هذه البنوك، ونمط تسير وخبرة وكفاءة إدارتها في إدارة موارد واستخدامات البنك، وكذلك المستوى التكنولوجي المستعمل لدى هذه البنوك.

3. أن البنوك الأجنبية أكثر كفاءة من البنوك الوطنية والعربية حيث استطاعت أن تحقق الحجم الأمثل من المخرجتين Y_1 و Y_2 في ظل الموارد المتاحة لديها X_1 وفي ظل مستوى مدني من التكاليف X_2 و X_3 ؛ بينما البنوك الوطنية والعربية وباستثناء البنك الوطني الجزائري وبنك الإسكان والتجارة والمالية، عجزت عن تحقيق الحجم الأمثل من المخرجات Y_1 و Y_2 في ظل فائض من الموارد المتاحة لديها X_1 وارتفاع نسبي في التكاليف العامة للاستغلال واهتلاك قيم الأصول الثابتة X_2 و X_3 .

4. أن درجات مؤشرات الكفاءة لا ترتبط بحجم البنك، فهناك بنوك صغيرة الحجم قد حققت درجة الكفاءة التامة مثل بنك الإسكان والتجارة والمالية و (TRUSTB)، وهناك بنوك كبيرة ومتوسطة حققت هي أيضا درجة الكفاءة التامة مثل البنك الوطني الجزائري و (BNP)، مع اعتبار القروض والديون و عدد الوكالات مؤشرات لحجم البنك. وسنحاول توضيح وتفصيل هذه النتائج على مستوى تحليل نتائج كل بنك غير كفاء على حدا في القسم الآتي.

3.4 التحسين المطلوب في الوحدات غير الكفاء :

يبين الجدول (3) التحسين المطلوب في مخرجات و مدخلات الوحدات غير الكفاء، وقد تم تجميع معطياته من مخرجات تطبيق برنامج XLDEA المتمثلة في جدول المدخلات والمخرجات الافتراضية - Virtual Inputs (Outputs) و جدول القيم الراكدة (Slacks) للنموذج: (BCC-O).

تحسب المخرجات و المدخلات الافتراضية لكل وحدة غير كفاء بالاعتماد على مرجعياتها وأوزانها التي يظهرها جدول المرجعيات والأوزان، فيصبح حجم المخرجة أو المدخلة الافتراضي للوحدة غير الكفاء، المعبر عنه بالقيم المقترحة في الجدول (3)، يساوي مجموع حجم المخرجة أو المدخلة للوحدات الكفاء (التي تصبح هدفا للوحدات غير الكفاء) مضروبا في أوزانها. ويستند التحسين المطلوب إلى عوامل أساسية هي:

نموذج التوجيه المستخدم (الإخراجي أم الإدخالي) حيث يكون الهدف في التوجيه الإخراجي هو تحسين المخرجات، وفي التوجيه الإدخالي تحسين المدخلات؛ و درجة كفاءة الوحدة غير الكفاء، أي مدى قربها وبعدها عن الوحدات الكفاء المرجعية لها؛ والقيم الراكدة في المدخلات أو المخرجات؛ وغلة الحجم التي تحدد إمكانية وقيود التحسين المطلوب في التوجيهين الإخراجي والإدخالي. وعليه يكون التحسين المطلوب من الوحدات غير الكفاء على النحو التالي:

بنك (CPA)

يمكن للقرض الشعبي الجزائري تحقيق الكفاءة التامة للوحدات المرجعية له (الوحدة 1 و 8) بزيادة مخرجاته (حجم القروض Y_1) بنسبة 4.21% والنتائج البنكية الصافي (Y_2) بنسبة 51.63% و بالتالي تحقيق الحجم الأمثل من المخرجتين (Y_1 و Y_2) المحدد بالقيم المقترحة في الجدول 3. ولا يتسنى له ذلك إلا بتخفيض مدخلاته بنسبة 6.15% للمصاريف العامة للاستغلال (X_2) و 43.56% لاهتلاك الأصول الثابتة (X_3)، وهو ما تعكسه غلة الحجم المتناقصة للبنك. أي عدم قدرة البنك على الاقتصار على تحسين المخرجات فقط (تحقيق الكفاءة الفنية) بل عليه تخفيض مدخلاته المذكورة أعلاه حتى يحقق الكفاءة الحجمية أيضا، وبالتالي الكفاءة النسبية التامة. ونلاحظ أنه حقق نسب كفاءة فنية وحجمية 0.9596 و 0.9725 على التوالي.

بنك (BADR)

لم يستطع أيضا بنك الفلاحة والتنمية الريفية تحقيق الحجم الأمثل من المخرجتين (Y_1 و Y_2) والمحدد بالقيم المقترحة في الجدول 3، في ظل ما هو متاح له من موارد ومدخلات (X_1 ، X_2 ، X_3) حيث حقق درجات كفاءة ضعيفة فنيا وحجميا مقارنة بـ CPA و BNA 0.9001 و 0.8055 على التوالي. ولا يمكنه تحقيق ذلك الحجم إلا بزيادة حجم القروض بنسبة 11% والنتائج البنكية الصافي بما يقارب 91%. ولا يمكنه تحقيق الكفاءة النسبية التامة إلا بتخفيض المدخلات التي تتضمن قيم راکدة وهي X_2 التي يجب تخفيضها بنسبة 42.59% و X_3 بنسبة 54.50%.

بنك (ALBARAKA)

لم يحقق بنك البركة الكفاءة النسبية التامة للوحدات المرجعية الكفاء (9، 10) خاصة الوحدة 10، وعليه زيادة حجم الاستثمارات المصرفية (Y_1) مما يقارب 45% وحجم الناتج البنكي الصافي بـ 7%، كما عليه أن يقلل من قيم اهتلاك الأصول الثابتة بنسبة 21.5%. ويمكن تفسير نتائج بنك البركة وإرجاعها للحذر من التوسع في الاستثمارات المصرفية وعدم الاندفاع في فتح مزيد من الوكالات، حيث لم يصل عدد وكالاته عبر الوطن، سوى 24 وكالة رغم أنه يعتبر أول بنك خارجي اعتمد وفق قانون الإصلاحات المصرفية (90-10) وبدأ نشاطه منذ 1991. إذا ما قورن مثلاً بـ SG أو BNP اللذان تجاوز عدد وكالاتهما 70 وكالة ولم يبدأ نشاطهما إلا نهاية التسعينات وبداية 2000. وقد تعود هذه النتائج أيضاً للارتقاء والاستكانة لما يحققه من عوائد مرتفعة نتيجة الميزة الاحتكارية التي يتمتع بها في مجال العمل المصرفي الإسلامي.

بنك (ABC)

تستطيع المؤسسة المصرفية العربية تحقيق الكفاءة النسبية التامة للوحدات المرجعية الكفاء لها (7، 8، 9، 10) خاصة أنها حققت درجة كفاءة حجمية قريبة جداً من الواحد (0.9887 أي ما يقارب 0.99%) ودرجة كفاءة فنية تقارب (0.96%) وبالتالي فإن نسبة التحسين المطلوبة في المخرجتين (Y_1) و (Y_2) جاءت منخفضة 4.38%، وكذلك قيد أو شرط التحسين جاء في مدخلة واحدة وهي تخفيض (X_2) بنسبة 12.75%.

بنك (GBA)

حقق بنك الخليج أضعف درجات كفاءة فنية تامة لعينة الدراسة 0.6624 وهي محصلة درجتَي الكفاءة الفنية 0.934 والكفاءة الحجمية 0.7082، ورغم توسعه من حيث عدد الوكالات (31 وكالة)، فإن حجم القروض (Y_1) والناتج البنكي الصافي (Y_2) لا يعكسان هذا التوسع والاندفاع نحو فتح مزيد من الوكالات، لذا عليه أن يرفع في حجم القروض بنسبة 53% وحجم الناتج البنكي الصافي بنسبة 70% وتخفيض قيم اهتلاك الأصول الثابتة المبالغ في تقديرها أو حسابها بنسبة 85% حتى يحقق درجة الكفاءة النسبية التامة للوحدات المرجعية الكفاء له وهي: (1، 9، 10).

بنك (SG)

الشركة العامة كفاء فنياً وغير كفاء حجمياً (0.694) ولديها غلة حجم متناقصة أي أنه لا يمكنها التوسع أكثر في مخرجاتها في ظل الموارد وتكلفة المدخلات المتاحة لديها، وعليها إعادة النظر في حجم الموارد والتكاليف إذا ما أرادت المزيد من التوسع في مخرجاتها.

الخلاصة: تكتسي عملية تقييم أداء البنوك الجزائرية أهمية كبيرة في ظل التحولات الاقتصادية الجارية وبعد الاعتماد والترخيص للعديد من البنوك العربية والأجنبية للعمل في الجزائر. وتعتبر الكفاءة المصرفية مؤشر رئيسي في تقييم أداء المؤسسات المصرفية والقطاع المصرفي ككل. كما تعتبر اختبار لمدى منافسة البنوك العربية والأجنبية للبنوك الوطنية. ويعتبر أسلوب تحليل مغلف البيانات (DEA) بجانبه الإدخالي والإخراجي أداة كمية متميزة في قياس وحساب هذا المؤشر.

في هذه الدراسة تم تطبيق التوجيه الإخراجي لأسلوب تحليل مغلف البيانات، أي نموذج (CCR-O و BCC-O) على عينة من عشر بنوك، وباستخدام الديون (الموارد) والمصاريف العامة للاستغلال وإهلاك الأصول الثابتة كمدخلات للنموذج؛ والقروض والناتج البنكي الصافي (PNB) كمخرجات للنموذج، وبالإستعانة ببرنامج XL DEA المعلوماتي أعطت الدراسة النتائج العامة التالية:

- معظم بنوك الدراسة تتمتع بوفرة في الموارد وهو ما يعكس ضعف الاستثمارات المصرفية لدى هذه البنوك؛
- درجات الكفاءة تتسق بشكل كبير وتصنيف عينة الدراسة إلى مجموعات البنوك الوطنية والعربية والأجنبية؛
- البنوك الأجنبية أكثر كفاءة من البنوك العربية والوطنية؛
- درجات مؤشرات الكفاءة لا ترتبط بحجم البنك.

شملت الدراسة ما يزيد عن 50% من البنوك ولمعطيات سنة واحدة (2010)، وأعطت نتائج مبدئية عن الكفاءة المصرفية لمجموعات البنوك، ولا شك أن أفق هذه الدراسة هو توسيع العينة لتشمل كافة البنوك العاملة في الجزائر، وزيادة فترة الدراسة وكذلك زيادة عدد مدخلات ومخرجات النموذج وبذلك تعطي صورة شاملة عن القطاع البنكي الجزائري وعن جدوى التحولات.

ملحق الجداول

الجدول (01) : عينة ومدخلات ومخرجات الدراسة

الوحدة	البنك	عدد الوكالات	المدخلات			المخرجات	
			الديون	مصاريف عامة	إهلاك الأصول الثابتة	القروض	الناتج البنكي الصافي
وحدة 1	BNA	197	1048090975	9961522	958451	858981230	52437400
وحدة 2	CPA	139	688397500	7303458	1234284	552178960	22554056
وحدة 3	BADR	290	711222860	12282275	1567417	534138644	18524044
وحدة 4	ALBARAKA	25	89977911	1573166	177653	55770477	7241256
وحدة 5	ABCA	23	25580374	868840	121961	32450092	2373729
وحدة 6	GBA	31	38520215	1582439	1026447	26515037	5353329
وحدة 7	HBTFA	05	11154365	500729	107742	20910191	1395061
وحدة 8	BNPA	70	122771004	1967355	284798	129550916	5520646
وحدة 9	SGA	70	117923939	5305211	636076	116283790	11994936
وحدة 10	TRUSTBA	16	15481010	819343	61947	19849513	4182365

المصدر: تم تجميع المعطيات من التقارير السنوية والمواقع الالكترونية للبنوك محل الدراسة لسنة 2010.

(2) :

			BCC-O		CCR-O	
1			1.0000	1.0000	1.0000	1
8 1			0.9596	0.9725	0.9332	2
8 1			0.9001	0.8055	0.7251	3
10 9			0.9352	0.9511	0.8894	4
10 8 7			0.9580	0.9887	0.9472	5
10 9 1			0.9340	0.7082	0.6614	6
7			1.0000	1.0000	1.0000	7
8			1.0000	1.0000	1.0000	8
9			1.0000	0.6943	0.6943	9
10			1.0000	1.0000	1.0000	10

الجدول (3) : مستويات التحسين المطلوبة من البنوك غير الكفاء

(الوحدة: مليون دج)

البنك	المدخلات والمخرجات		القيم الفعلية	القيم المقترحة	التحسين المطلوب	نسبة التحسين
CPA	مخرجات	Y ₁	552178.96	575,434.69	23255.73	4.21 %
		Y ₂	22554.06	34,199.77	11645.71	51.63 %
		X ₁	688397.5	688397.541	0.00	00%
	مدخلات	X ₂	7303.458	6,854.00	(449.458)	6.15 %
		X ₃	1234.284	696.59	(537.694)	43.56 %
		Y ₁	534138.644	593,427.93	59289.29	11.10 %
BADR	مخرجات	Y ₂	18524.04	35,357.09	16833.05	90.87 %
		X ₁	711222.86	711222.89	0.00	00%
		X ₂	12282.275	7,051.20	(5231.075)	42.59 %
	مدخلات	X ₃	1567.417	713.21	(854.207)	54.50 %
		Y ₁	55770.477	80,735.38	24964.903	44.76 %
		Y ₂	7241.256	7,743.38	502.124	6.93 %
ALBARAKA	مخرجات	X ₁	89977.911	89977.915	0.00	00%

0.00%	0.00	1573.166	1573.166	X ₂		
21.53%	(38.243)	139.41	177.653	X ₃		
4.38%	1421.855	33871.947	32450.092	Y ₁	مخرجات	ABC
4.38%	104.011	2,477.74	2373.729	Y2		
00%	0.00	25580.374	25580.374	X ₁	مدخلات	
12.75%	(110.75)	758.09	868.84	X ₂		
0.00%	00	121.961	121.961	X ₃		
53.24%	14166.863	40,631.90	26515.037	Y ₁	مخرجات	GBA
7.07%	378.321	5,731.65	5353.329	Y2		
00%	0.00	38520.216	38520.215	X ₁	مدخلات	
0.00%	00	1582.439	1582.439	X ₂		
84.63%	(868.697)	157.75	1026.447	X ₃		

المراجع والإحالات :

¹ أنظر التعريف التفصيلي لمصطلح الكفاءة في محمد الجموعي قريشي و عرابة الحاج، قياس كفاءة الخدمات الصحية في المستشفيات الجزائرية باستخدام أسلوب تحليل مغلف البيانات (DEA) دراسة تطبيقية لعينة من المستشفيات لسنة 2011. مجلة الباحث، العدد 11، 2012، ص: 12.

² Hiller, R.L. & Vanhtoose D.D. Modern Money and Banking, 3rd ed, Newyork, McGrawhil, 1993 , p: 264.

³ David, C. W. & Paul, W.W. Evaluating the efficiency of commercial bank: Does our view of what banks do matter? FRBSLR, Jul/Aug 1995, Vol 77, pp: 3-4.

⁴ Forsund, F. R. and Hjalmarsson, L. Generalised Farrell measure of efficiency. An application to milk processing in Swedish dairy plants. Economic Journal, 1979, 89, pp 294-315.

⁵ Forsund, F. R. and Hjalmarsson, L. Ibid , pp 294-315.

⁶ Roger, L.M. & David, D.V. Modern money and banking, 3rd ed. Macgrhill, Newyork , 1993, p:261.

.682: 1998

2

7

⁸ Mona, J.G. & Dixi, L. M. Managing Financial Institutions an Asset/ Liability approach, Part 4, chapter 22 (Performance Evaluation) . p: 662.

⁹ Sathya S. D. Efficiency Performance in India Banking – Use of Data Envelopment Analysis, Global Business Review, 7:2, 2006, p: 325.

¹⁰ Robert, T. Defferences across First district banks in operational efficiency. New England economic review, may/jun 1995, p: 41.

¹¹ Sathya S. D. ibid, p: 326.

¹² Al-Khathlan and Abdul-Malik . International Journal of Economics and Finance, Vol. 2, No. 2, May 2010, pp: 53-58.

¹³ Sathya S. D. ibid, p: 327.

¹⁴ أنظر شرح نماذج تحليل مغلف البيانات في محمد الجموعي قريشي و عرابة الحاج ، مرجع سابق، ص: 14 و 15 .

دور إستراتيجية التعويضات في تحقيق الميزة التنافسية - دراسة ميدانية في المصارف التجارية الجزائرية

مديحة بخوش*
جامعة العربي التبسي، تبسة - الجزائر

ملخص : استهدفت الدراسة اختبار أثر إستراتيجية التعويضات في تحقيق ميزة تنافسية على مستوى المصارف التجارية الجزائرية. وباعتماد الاستبيان كأداة رئيسة لجمع البيانات الأولية من عينة الدراسة وتحليلها تم التوصل إلى رفض الفرضية الرئيسية والفرضيات الفرعية المنبثقة عنها، وقبول الفرضيات البديلة؛ أي أن هناك أثرا لإستراتيجية التعويضات في تحقيق الميزة التنافسية من خلال أبعاد الكفاءة، والجودة، والتجديد والاستجابة لحاجات العميل. واختتمت الدراسة بعدد من النتائج المتوصل إليها.

الكلمات المفتاح : إستراتيجية التعويضات، ميزة تنافسية، كفاءة، جودة، تجديد، استجابة لحاجات العميل.

تمهيد : في ظل البيئة المعاصرة باتت طرائق استغلال الموارد أهم المصادر التي تعتمد عليها المنظمات في كسب ميزة تنافسية، وأصبح المورد البشري أهم الموارد التي تساهم في ذلك، ولكن يبقى رسم الاستراتيجيات اللازمة لإدارته أساس ذلك لاسيما في العمل المصرفي الذي يركز على العنصر البشري، وتمتد هذه المشكلة النظرية لواقع المصارف التجارية الجزائرية لاسيما والبلاد تشهد عدة تحديات تزيد من حدة المنافسة، وسعيا لمعرفة مدى إدراك القائمين على إدارة الموارد البشرية لما تؤديه الاستراتيجيات التي يرسمونها في تحقيق مزايا لمنظماتهم وتحديد إستراتيجية التعويضات التي تمثل إحدى الفعاليات المهمة في إدارة الموارد البشرية لكونها أداة لجذب واستقطاب الموارد البشرية، لخصت الإشكالية فيما يأتي :

إلى أي مدى تؤثر إستراتيجية التعويضات في تحقيق ميزة تنافسية ؟
وما واقع ذلك في المصارف التجارية الجزائرية ؟

- وانطلاقا من المشكلة التي تم طرحها تبرز جملة من التساؤلات الفرعية من أهمها ما يلي :
- ما هو مفهوم إستراتيجية التعويضات ؟ ما هي مختلف أشكال التعويضات التي تتضمنها ؟
- ما هي الميزة التنافسية ؟ وما هي سبل بنائها ؟
- هل يمكن أن تسهم إستراتيجية التعويضات في تحقيق ميزة تنافسية داخل المصارف عينة الدراسة ؟

وتكتسب الدراسة أهميتها من كون التعويضات التي تدفع للعاملين بمختلف أشكالها من المواضيع الهامة التي لاقت الاهتمام الكبير من قبل الباحثين في مجالي الاقتصاد والإدارة سواء في القطاع الحكومي أو الخاص لما للتعويض من أثر مباشر على المستوى المعيشي للعامل باعتباره مصدر رزق أساسي أو على الدولة وأصحاب الأعمال لأن التعويضات تمثل نسبة لا بأس بها من تكلفة العمل في معظم المنشآت وعلى اختلاف أنواعها. وبإسقاط الدراسة على الواقع الميداني تحاول إبراز مدى مساهمة إستراتيجية التعويضات في تحقيق ميزة تنافسية على مستوى المصارف التجارية الجزائرية عينة الدراسة سواء أكانت عامة أو خاصة من خلال الاستبيان كأداة للدراسة.

وقد بُنيت الدراسة على فرضية مفادها : "لا توجد علاقة تأثير معنوية (ذات دلالة إحصائية) لإستراتيجية التعويضات في تحقيق المصارف عينة الدراسة لميزة تنافسية من خلال أبعاد الكفاءة، الجودة، التجديد والاستجابة لحاجات العميل".

كما تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي لكونه الأنسب لإيجاد بيانات مفصلة عن واقع الظاهرة والتنبؤ بالآثار المستقبلية لها. ولمعالجة البيانات الأولية التي جُمعت ميدانيا تم الاعتماد على حزمة البرامج الإحصائية للعلوم الاجتماعية للحصول على نتائج أكثر دقة، ووزعت البيانات وفق الآراء (موافق جدا، موافق، موافق إلى حد ما، غير موافق وغير موافق تماما) طبقا لمقياس (likert) الخماسي على الأوزان (5، 4، 3، 2، 1) على التوالي، مع متوسط فرضي بلغت قيمته (3) $((5)/(1+2+3+4+5))$ ، وقد اعتمد على مستوى الدلالة (0.05) يقابله مستوى ثقة (0.95) لتفسير نتائج الاختبارات المستعملة لفحص فرضيات الدراسة، إضافة لمعامل الارتباط (Alpha Cronbach) الذي أستخدم لاختبار ثبات الأداة، كما اعتمد على عدد من الأساليب الإحصائية لفحص الفرضيات.

وخصت الدراسة المصارف التجارية الجزائرية، وقد تم اختيار (18) مصرفا عشوائيا، وشملت العينة مديري إدارة الموارد البشرية والمسؤولين فيها حسب مراكزهم الوظيفية (سواء أكانوا مديري إدارات أم رؤساء أقسام أم رؤساء مصالح) وكان عددهم (54) مسؤولا² ووُزعت استمارات الاستبيان عليهم واسترجع منها (53) كانت صالحة للتحليل، وقد بلغت نسبة الاستجابة الإجمالية للعينة (98.14%). وبغية الحصول على المعلومات والبيانات اللازمة لتحقيق أهداف الدراسة أولية كانت أم ثانوية تم الاعتماد على مصدرين أولاهما ما توفر من أدبيات لتغطية الجانب النظري. وثانيهما الاستبيان الذي اشتمل على جزأين خصص الأول منهما لجمع معلومات عن الخصائص المميزة لأفراد عينة الدراسة، وضم الجزء الثاني محاور الاستبيان المحتوية على ثمان وعشرين فقرة، منها إحدى عشرة تخص إستراتيجية التعويضات وخصصت سبع عشرة فقرة لمحور الميزة التنافسية.

ولغرض الوصول بهذا الاستبيان إلى تحقيق الهدف المصمم له أختبر من خلال ما يأتي :

* madihabakhouch@ yahoo.com

- **اختبار الصدق** : يعني إلى أي درجة يقيس القياس ما صمم لقياسه فعلا، واستخدم صدق المحتوى لمعرفة الدرجة التي يقيس بها المقياس خصائص الشيء المراد قياسه؛ وذلك بعرضه على مجموعة من المختصين الذين يطلب منهم إبداء رأيهم فيه من ناحية احتوائه على جميع أبعاد المتغير أو العكس، وتجمع هذه الآراء وتُقوّم ثم يقاس الحكم على صدق المحتوى، ويليه تنقيح المقياس. وقد عُرض الاستبيان على عدد من الأساتذة الأكاديميين والمختصين في الموضوع وفي ضوء الملاحظات عدّل للتماشي ومتطلبات الدراسة.

- **اختبار الثبات** : يقصد به مدى قياس الاختبار للمقدار الحقيقي للسمة التي يهدف لقياسها، فدرجات الاختبار تكون ثابتة إذا كان الاختبار يقيس سمة معينة قياسا متسقا في الظروف المتباينة التي قد تؤدي لأخطاء القياس، وأستعمل معامل الثبات بمعنى الاتساق (Alpha Cronbach)، وكانت قيمة المعامل للاستبيان (96.27%). وبلغ ثبات محور إستراتيجية التعويضات (87.55%) في حين وصل ذات المؤشر بالنسبة للميزة التنافسية (94.09%) وهي نسب مقبولة.

1- إستراتيجية التعويضات

1.1. مفهوم إستراتيجية التعويضات : تعرف إستراتيجية التعويضات بأنها: "نشاط إدارة الموارد البشرية لتصميم أنواع المدفوعات الهادفة لجذب، وإبقاء، وتحفيز الموارد البشرية، وتنفيذها بما يتلاءم مع الخصائص البيئية، وتشمل دفع الراتب أو الأجر المقابل الذي يحصل عليه المورد البشري يمثل قيمة للوظيفة التي يشغلها جرى تحديده على أساس طبيعة الوظيفة وخصائصها بالنسبة للوظائف الأخرى في المؤسسة، ودفع منافع لجميع الموارد البشرية في المنظمة كالالتزامات الاجتماعية تجاه أعضائها، وهي غير مرتبطة بأدائها للعمل بل تسهم في المحافظة عليه، وتشمل مزايا مادية عن وقت لا يجري العمل فيه كالإجازات الرسمية، والتأمينات، والخدمات الصحية كالعلاج، الأدوية والهبات، القروض لحالات الولادة أو الزواج، الخدمات الاجتماعية الأخرى، كنقل الموارد البشرية من المنظمة وإليها، ودفع الحوافز وهي الوسائل التي تستطيع المنظمة بواسطتها أن تدفع الموارد البشرية على لانجاز عملها بصورة أفضل.³

وتكمن أهمية إستراتيجية التعويضات فيما يلي:⁴

- تقديم المكافآت المستحقة لسلوك العامل؛
- تعد حافزا للعمل خاصة عند ربط الإنجازات بالمكافآت التي تتضمنها هذه الإستراتيجية؛
- الرفع من معدلات الكفاءة داخل المؤسسة، وبالتالي ارتفاع احتمالات نجاحها في نشاطها؛
- تدعيم ثقافة المنظمة التي ترغب الإدارة في نشرها خاصة إذا تمّ ربط الأجر بالأداء.

2.1. مكونات إستراتيجية التعويضات : تضم قرارات متعلقة بجملة التعويضات التي تقدّمها المنظمة لمواردها البشرية، التي تتعدد أشكالها و تنقسم إلى ما يأتي :

1.2.1. التعويضات المالية : تشبع الحاجات المادية وتكون عادة ملموسة،⁵ وتتكون ممّا يأتي :

أ- **التعويضات المباشرة** : يمثل الأجر الجزء الأكبر من التعويض النقدي الذي يتقاضاه العاملون في المنظمة لقاء كمية وجودة الإنتاج أو الأداء الذي يقدّمه العامل للمنظمة خلال عمله لدعمها، ويدفع إمّا على أساس الزمن أو على أساس كمية الإنتاج.⁶ ويفرق كتاب الإدارة في فرنسا بين الأجر والرتب، ويكمن الفرق في كون الأجر تعويض على أساس الجهد وكمية الإنتاج، أمّا الراتب فيستخدم للتعويض على أساس الوقت أو تعويض العامل عند وضع نفسه تحت تصرف المنظمة لمدة معينة.⁷

إضافة للحوافز التي تشكل العائد المحصل عليه نتيجة التميز في العمل، ووفقا لذلك فهي القوى المحركة الموجودة في البيئة المحيطة بالفرد والتي تحثه على تحسين مستوى أدائه في المؤسسة.⁸ كما تضم التعويضات المباشرة نظام المكافآت المالية القائم على مفهوم أساسي هو إعادة تعزيز أو تقوية الأداء الجيد أي أن تكون المكافآت مستمرة طالما أنّ أداء الفرد متميز فالمعرفة المسبقة للعاملين بأنهم كلما حققوا أداء متميزا حصلوا على مكافأة يدفعهم للاستمرار في بذل الجهود وتحقيق التميز.⁹ فالفرق بين الحوافز والمكافآت يكمن في كون الحوافز تمثل القوى المحركة التي تحث الفرد على تحسين مستوى أدائه، في حين أنّ المكافآت تعطى للفرد بعد تحقيقه لأداء متميز للعمل.

وتعبر العلاوات الدورية (الزيادات) عن المبالغ التي تدفع للعاملين في مدة زمنية سنوية عادة تضاف لرواتبهم الأساسية إمّا على أساس الكفاءة أو الأقدمية، أو الاثنين، وتدفع هذه التعويضات للعامل لقاء أعمال إضافية تكلفها إياه المؤسسة، أو أعمال متميزة قام بها، أو صفات محدّدة تميز بها أعمالهم عن باقي الأعمال الأخرى بالمنظمة على الترتيب.¹⁰

ب- **التعويضات غير المباشرة** :¹¹ هي خدمات اجتماعية تتخذ أشكالا متعدّدة كبرامج الحماية العامة والخاصة التي تستهدف مساعدة الفرد العامل وعائلته في حالة توقف أجره أو راتبه كما تستهدف التخفيف من أعباء النفقات الصحية وتشترط هذه البرامج من قبل الدولة بقوانين أو لوائح أو أنظمة محدّدة لهذا فإثباتها تكتسب الصفة الإلزامية وتتميز بكونها تشمل جميع المنظمات دون استثناء كما تشمل برامج الحماية الخاصة على خطط الرواتب التقاعدية، والتي تتباين بتباين عمر العامل وطول فترة خدمته في الوظيفة. إضافة للبرامج الإضافية المستخدمة كمزايا ومنافع إلى جانب خطط الضمان الاجتماعي وخطط الراتب التقاعدي، وتعتمد على المشاركة الطوعية من قبل العاملين في صناديق ادخار تستخدم لتغطية نفقاتهم الطارئة في الأجل القصير ويطلق عليها بخطط المدخرات قصيرة الأجل، تلقى هذه البرامج قبولا لا بأس به من قبل العاملين كونها أموال ضامنة للحالات الطارئة، إضافة إلى كونها نوع من الادخار الإجباري من قبل العاملين. كما

تبرز خطط الدفع المضمون الشاملة لمبالغ نقدية يشارك فيها الأفراد العاملون والمنظمة على حدّ سواء، وتستخدم لحماية دخل العاملين خلال فترات البطالة، ويشجع استخدام هذا النوع من الدفع في الصناعات التي تتعرض لتغيرات في حجم الموارد البشرية باستمرار، وعند الاستغناء الإجباري عن العامل. إضافة إلى منافع الرعاية الصحية المتعلقة بالنفقات التي تحددها المستشفى وأجور الأطباء، كما تشمل على نفقات التأمين الصحي، وغالبا ما تدفع إلى مؤسسات التأمين تتعامل معها المنظمات بشكل دائم، وتعد هذه المنافع من قبيل برامج الصالح العام أو برامج مساعدة العاملين، فالمبالغ التي تدفع للعاملين أو إلى المؤسسات لا تحدّد بشكل معياري وإنما تحدّد حسب طبيعة الحالة المرضية ونفقات الرعاية الصحية اللازمة. وتميل بعض المنظمات لاستخدام برامج الصالح العام للتخفيف من عبء تكاليف الرعاية الصحية كتدابير احترازية لمنع أو تقليل حدوث إصابات وأمراض العمل، وتستقطب لهذا الغرض الخبراء والمديرين لإعطاء التمارين الرياضية للعاملين أو إرشادهم في مجال العمل.

2.2.1. التعويضات غير المالية (المعنوية) : تعمل على الإشباع الذاتي والاجتماعي، وتشمل جملة من العناصر كإرسال خطابات الشكر للمتميزين والمشاركة في اتخاذ القرارات، والاعتراف بالإنجاز، والإبداع، ووجود علاقة طيبة بين الرؤساء والمرؤوسين وإدراج أسماء المتميزين في لوحات الشرف. وعادة ما تكون التعويضات المعنوية على شكلين، أولهما تتعلق بالعمل تتناسب ومعارف الموظف ومهاراته، وميوله، واهتمامه، وطموحاته، وهذا التوافق يكون محفزا على الأداء الفاعل ودافعا ذاتيا للتميز، يزداد على التصميم المحفز للعمل من خلال الخصائص الجوهرية له ودرجة التعقيد أو الصعوبة في أدائه، ومتطلباته من حيث السلطة والمسؤولية، وثانيها يتعلق ببيئة العمل من خلال ظروفه المادية، من إضاءة وتهوية وحرارة وغيرها، فالظروف الجيدة تسهم بالشعور بالرضا عن العمل. وتنمية الدافع والتقليل من الأخطاء، ورفع مستويات الجودة وزيادة الإنتاجية، كما تتضمن الإشراف، فدور المشرف لا ينحصر في أداء الأفراد بل يتعدى إلى تنمية جو معنوي مناسب لتحقيق الأهداف والمشاركة في الإدارة، واتخاذ القرارات والعلاقة الجيدة مع الزملاء التي تسهم في شيوع روح الفريق.¹²

3.1. آلية تصميم إستراتيجية التعويضات : ترمي إستراتيجية التعويضات إلى تحقيق المساواة الخارجية مع المنظمات الأخرى وبخاصة المنافسة مع جعل التعويضات أداة استقطابية في ظلّ تحقيق العدالة والمساواة الداخلية، ولرسم إستراتيجية التعويضات تقوم المنظمة بما يأتي:¹³

1.3.1. دراسة التعويضات السائدة في سوق العمل وتحديد معدلها : من خلال تحديد ما يأتي :

- المنطقة الجغرافية التي ستجري فيها الدراسة الاستكشافية أو الموازنة.
- المنظمات التي ستوازن بها التعويضات المدفوعة في المنطقة التي تقوم بالدراسة ضمن المنطقة الجغرافية المحددة ويشترط أن تكون المنظمات مشابهة للمنظمة من حيث الحجم والنشاط، والنجاح وغيرها.
- مجالات الموازنة فيما إذا كانت تعويضات مباشرة أو غير مباشرة أو غير مالية.
- الوظائف التي ستوازن تعويضاتها مع تعويضات الوظائف نفسها بباقي المؤسسات، على أن تتصف بالاستقرار وتكون ذات طابع عمومي موجودة في بقية المنظمات، ويعمل فيها عدد كبير من العاملين كوظيفة المحاسب.
- ويمكن الاعتماد على شبكة الانترنت في إجراء دراسات سريعة ودقيقة كما أنّ الشبكة الدولية توجد العديد من مصادر البيانات عن الدخل الدولي مقابل الحصول على رسم معين.¹⁴

2.3.1. اختيار إستراتيجية التعويضات المناسبة : فتخطيط التعويضات يجب أن يتناسب وأهداف المنظمة وظروف السوق والإنتاج، فكما أنّ لها جانبا ماليا ونفسيا فهي تمثل نوعا من الإنفاق يوجه لتحقيق النتائج التي تريدها المؤسسة.¹⁵ ويمكن للمنظمة تبني إحدى الخيارات الإستراتيجية الآتية:¹⁶

- **إستراتيجية جعل معدل التعويضات أعلى من السوق :** تتماشى والمنظمة التي ترى في التعويضات إنفاقا استثماريا يحقق لها ارتفاعا في مستوى الأداء وزيادة رضا الزبائن وتجعل منها مكانا محببا للعمل فيه، وتساعد على استقطاب الكفاءات البشرية والحفاظ عليها وعدم تسربها للمنظمات الأخرى.

- **إستراتيجية جعل التعويضات أقل من معدل السوق :** تتناسب ونظرة المنظمة للتعويضات على أنها تكلفة تؤثر في ربحيتها ويجب ضغطها ولهذه الإستراتيجية آثار سلبية من أهمها هروب الكفاءات البشرية للمنظمات الأخرى مما يؤثر سلبا في إنتاجيتها وفعاليتها، وخسارة زبائنها على مدى الزمن، فهي توجد مالا للمنظمة إلا أنّ هذه الوفرة ستتناكل بسبب انخفاض مستوى رضا الزبائن ورقم مبيعاتها إلى جانب احتمال ارتفاع معدل دوران العمل فيها، وصعوبة استقطاب حاجيتها من الكفاءات البشرية من سوق العمل.

- **إستراتيجية جعل التعويضات مكافئة لمعدل السوق :** تمثل حلا توفيقيا بين الإستراتيجيتين السابقتين، إذ بإمكان المنظمة ومن خلالها تحقيق الجانب الاستقطابي ومنع تسرب مواردها للمؤسسات الأخرى، وتحقيق المساواة الخارجية في التعويضات ولا تجعلها متميزة عن الغير بل تمثل اتجاها معتدلا.

- **إستراتيجية التعويضات المركبة :** تسعى المنظمة إلى أن تكون متميزة في بند أو أكثر من بنود التعويضات والبنود الأخرى إما تكون متكافئة وإما أقل من معدل السوق، وهذه الإستراتيجية عملية؛ فالإستراتيجية الأولى يصاحبها عدم إمكانية تغطية العائد المتوقع للإنفاق الزائد على التعويضات لاحتلال الريادة فيها، أما الثانية فيصاحبها مشكلات متعدّدة

وضحت سابقا، والثالثة ليس بالأمر السهل تطبيقها عندما يكون معدل السوق مرتفعا ولا يمكن للمنظمة مجاراته لذلك تأتي الإستراتيجية المركبة كحل وسط بين الإستراتيجيات الثلاث الواردة سابقا. وفي ظل هذه الإستراتيجيات يمكن للمنظمة استخدام أجور ذات نسب ثابتة ومنافع متغيرة تغيرا ضئيلا، والتي تتطلب مخاطر قليلة، أو دفع أجور متغيرة يتم تعديلها زيادة أو نقصان بما يتناسب طرذا والمخاطرة، والخيار الآخر هو الدفع على أساس المنصب أو الوظيفة أو حسب إسهاماتهم الفردية في المنظمة، أما المكافآت فيمكن أن تكون حسب الأقدمية أو الأداء كما يمكن أن تكون الأجور مركزية بيد إدارة الموارد البشرية أو تفوض الصلاحيات للمشرفين أو مجموعات العمل في كيفية تحديد الأجور وتوزيع المكافآت.¹⁷ ومن ثم فإن إستراتيجية التعويضات تسعى إلى تشكيل وخلق الدافعية الجيدة لدى الموارد البشرية التي تعمل في المنظمة لتحقيق الأداء المتميز، والولاء، والانتماء لديها تجاه أعمالها ومنظماتها بما يسهم بشكل فعال في تحقيق أهداف إستراتيجية المؤسسة.

2- الميزة التنافسية

1.2. مفهوم الميزة التنافسية : عرفت الميزة التنافسية بأنها : " قوة داعمة أو قيمة أساسية تتمتع بها المنظمة وتؤثر في سلوك العملاء في إطار تعاملهم معها، وتستمر لمدة طويلة بغض النظر عن طول دورة حياة السلعة أو الخدمة التي تقدمها هذه المنظمة أو قصرها".¹⁸ ويعرفها (fahy) بأنها: " أي شيء يميز المنظمة أو منتجاتها بشكل إيجابي عن منافسيها في أنظار زبائنهم أو المستخدمين النهائيين لمنتجاتها".¹⁹ وبالنظر إلى مصدرها يقصد بأنها: "تنشأ بمجرد توصيل المنظمة إلى اكتشاف طرائق جديدة أكثر فعالية من تلك المستعملة من المنافسين، فيكون بمقدورها تجسيد هذا الاكتشاف ميدانيا، أي بمجرد إحداث عملية إبداع بمفهومه الواسع".²⁰ وقد ظهرت الميزة التنافسية نتيجة التحول في المفاهيم، بداية بالميزة المطلقة التي ترتبط بإيجاد عوامل اقتصادية نادرة لدى الآخرين منها امتلاك تكنولوجيا فائقة، ومواد خام نادرة، وموقع إستراتيجي خاص، وإيجاد الطاقة، والعمالة المتخصصة الماهرة.²¹

وظهر بعد ذلك مفهوم الميزة أو الموازنة النسبية كما أطلق عليه بعض الاقتصاديين وعلى رأسهم (David Ricardo) ليشير إلى تميز دولة ما موازنة بأخرى في الإنتاج ومن ثم في تجارة منتج ما دوليا، ومن خلال مراجعة أدبيات الإدارة يظهر أن المفهوم الأساس للميزة يرجع إلى (Chamberlain) سنة 1959 ثم (Selzinck) سنة 1939 الذي ربط بين الميزة والقدرة، ثم حصل تطور في هذا المفهوم إذ وصف (Chandler) و (Hoover) الميزة التنافسية بأنها الوضع الفريد الذي تطوره المنظمة مقابل منافسيها من خلال تخصيص الموارد.²² وتطور المفهوم في أواخر السبعينات من القرن الماضي من خلال شركة (ماكينزي) للاستشارات وانتشر في الثمانينات على يد (Michael Porter) أستاذ الإدارة الإستراتيجية بجامعة (هارفارد) من خلال كتاباته بشأن إستراتيجية التنافس والميزة التنافسية، فأصبح التحدي الذي يواجه رجال الاقتصاد والإدارة هو كيفية تحويل الميزة النسبية إلى تنافسية.²³

2.2. أسس بناء الميزة التنافسية : تعتبر عملية تحقيق الميزة التنافسية عن : "الاستجابة والتواكب مع الفرص الخارجية أو الابتكارات الداخلية، وهذا يتطلب من المنظمة أن تستغل وتستفيد من كل ما يلوح أمامها من فرص من خلال الاستخدام الإستراتيجي لكل مواردها وأن تتمتع بإمكانات الإبداع الخلاق الذي تتميز به الموارد البشرية داخل المنظمة".²⁴ كما يقصد بها: " الاستغلال الأفضل والأمتل للإمكانات والموارد التقنية، والمادية، والمالية، والتنظيمية، والكفاءات والمعرفة، وغيرها من الإمكانات التي تتمتع بها المنظمة التي تسمح لها بتصميم إستراتيجيتها التنافسية وتطبيقها، ويرتبط تحقيق الميزة التنافسية ببعدين أساسيين؛ القيمة المدركة لدى الزبون، وقدرة المنظمة على تحقيق التميز".²⁵ ويطلق على أساليب تحقيق الميزة التنافسية "الأسس العامة لبناء الميزة التنافسية"، وتشمل العناصر التالية :

1.2.2. الكفاءة : المنظمة أداة تحويل المدخلات إلى مخرجات، والمدخلات هي عوامل أساسية للإنتاج مثل العمالة، الأرض، ورأس المال، والإدارة والمهارة التكنولوجية، وتمثل المخرجات السلع والخدمات التي تنتجها المنظمة، ويتمثل أبسط مقياس للكفاءة في مقدار المدخلات المطلوبة لإنتاج مخرجات معينة، وكلما كانت المنظمة أكثر كفاءة قل مقدار المدخلات المطلوبة لإنتاج مخرجات معينة، كما تظهر الكفاءة بالتحسين المستمر للوضع في السوق، وتقديم أكبر إشباع لتفضيلات المستهلك وحاجاته، ومن ثم ضمان رضاه وولائه.²⁶ والكفاءة الفردية تمثل خصائص كل فرد بالمنظمة والتي تختلف حسب منصبه، وينظر إليها من خلال المردودية المحققة من إنتاج أعمالهم، وتعد إنتاجية الموظف أهم مكونات الكفاءة بالكثير من المنظمات، وبأخذ كل الثوابت بالحسبان يتحقق المستوى الأدنى من التكاليف إذا تم التوصل لمستوى عال من إنتاجية الموظف. أما الجماعية فتعكس المهارات والمعرفة الناتجة عن تضافر نشاطات المنظمة بالاحتكاك الحاصل بين مؤيديه، وهي تسمح بإنشاء موارد جديدة من خلال التطوير والتجديد بفضل تفاعل المعرفة المشكلة للكفاءات المحورية التي تمثل مجموعة المهارات الخارقة، والأصول الملموسة أو غير الملموسة ذات الطابع الخاص، والتكنولوجيات المتقدمة كأساس لقدرات المنظمة على التنافس.²⁷

2.2.2. الجودة : عرفها (Juran) بأنها : "الالتزام بالمتطلبات"، أما (Crosby) فيعرفها بأنها : "الملائمة للاستخدام"، ويضيف (Deming) بأنها : "تحقق وانعدام العيوب وأن يعمل كل فرد بشكل صحيح من المرة الأولى لتلبية احتياجات وتوقعات المستفيد حاضرا ومستقبلا".²⁸ والمنتجات ذات الجودة يمكن الاعتماد عليها، والثقة بها لإنجاز الوظائف المصممة لأدائها، ويعد تأثير الجودة العالية في المنتج تأثيرا مضاعفا، فيجاء منتجات عالية الجودة يزيد من قيمتها في

أعين المستهلكين، وهذا المفهوم المدعم للقيمة يسمح للمنظمة بعرض سعر عال لمنتجاتها كما يصدر عن الكفاءة العالية والتكاليف المنخفضة للوحدة، فأقل وقت يضيعة العامل يؤدي إلى خروج منتجات معيبة أو خدمات ذات مستوى أقل من المستوى القياسي، ويؤدي اختصار عامل الوقت إلى إنتاجية أعلى للعامل وتكاليف أقل للوحدة، وهكذا نجد أن المنتج العالي الجودة لا يسمح للمنظمة فقط بفرض أسعار عالية لمنتجاتها ولكن يخفض التكلفة، وقد زادت أهمية الجودة في مجال بناء المزايا التنافسية بشكل كبير في السنوات القليلة الماضية، ولاشك أن اهتمام الكثير من المنظمات بجودة المنتج لا يمكن النظر إليه على أنه مجرد طريقة لاكتساب المزايا التنافسية فقد أصبح ذلك في كثير من المجالات الصناعية أمراً حتمياً من أجل البقاء والاستمرار.²⁹

3.2.2. التجديد : يقصد به : " الجهود المتضمنة تحويل المعارف المصادق عليها إلى حلول فنية، في صورة طرق إنتاج أو منتجات مادية أو استهلاكية أو استثمارية".³⁰ ويمثل: "كل شيء جديد أو حديث يتعلق بطريقة إدارة المنظمة أو المنتجات التي تنتجها، ويشتمل التجديد على كل تقدم يطرأ على أنواع المنتجات، وعمليات الإنتاج، ونظم الإدارة، والهياكل التنظيمية، والاستراتيجيات التي تعتمد عليها المنظمة"، فالتجديد يمثل أحد أهم الأسس البنائية للمزايا التنافسية، وعلى المدى الطويل يمكن النظر إلى المنافسة كعملية موجهة بالتجديد الذي يحرز نجاحاً يمكن أن يشكل مصدراً رئيساً للمزايا التنافسية، لأنه يمنح المنظمة شيئاً متفرداً يفتقر إليه منافسوها، ويسمح لها بتمييز نفسها وفرض أسعار عالية لمنتجاتها أو خفض تكاليفها بنسبة كبيرة موازنة بمنافسيها.³¹

4.2.2. الاستجابة لحاجات العميل : تشير الاستجابة إلى : " الاستعداد الدائم لمقدمي الخدمة لخدمة عملائهم وعلى قدرتهم لأداء الخدمة لهم عند احتياجهم إليها".³² ويتعين على المنظمة أن تكون قادرة على تحديد احتياجات عملائها وإشباعها بشكل أفضل من المنافسين، وعندئذ سيولي المستهلكون قيمة كبرى لمنتجاتها مما يؤدي لخلق التميز، ويجب أن تتماشى عملية تحسين جودة المنتج وتحقيق الاستجابة لحاجات العميل، كما في حالة تطوير منتجات جديدة بها سمات تفتقر لها المنتجات الموجودة، يزداد على ضرورة مواءمة السلع والمطالب الفردية ومراعاة وقت الاستجابة الذي يمثل الوقت المستغرق بالنسبة للسلعة حتى تسليمها أو الخدمة حتى أدائها، فبالنسبة للمصرف فالوقت المستغرق هو الوقت اللازم لمعالجة قرض أو الوقت الذي يستغرقه العملاء في الوقوف في صف الانتظار، كما توجد مصادر أخرى للاستجابة للعميل هي التصميم المتفوق ، وخدمات ما بعد البيع لتدعيم مبدأ الاستجابة للعميل وتهيئة الفرصة للمنظمة لتمييزها من منافسيها.³³

3.2. الميزة التنافسية في البنوك : تحقق المصارف الميزة التنافسية بعدة طرائق تعمل من خلالها على كسب رهانات المنافسة بالسيطرة على عوامل خارجية تعكس الأداء المصرفي المتميز مما يساعد على القيام بالوظائف من خلال مؤشرات تكنولوجية تشمل السرعة، والزمن، والاتصالات، ووسائل الدفع الالكترونية، يزداد على تنمية ثقافة العميل وتطويرها كمورد بشري مهم يساهم بإيجابية في تحقيق المصرف لميزة تنافسية من خلال قوة التعامل والمشاركة في التنمية الاقتصادية بالمبادرة في رفع المؤشرات الاقتصادية الخاصة بوظائفه كرفع حجم إيرادات الأفراد والادخار، والفوائد المصرفية وحجم الاستثمارات.³⁴ ومما يساهم في تحقيق مزايا تنافسية ما يلي:³⁵

- إقامة وحدة بحث وتطوير متقدمة لعمليات التطوير تساندها وحدة دعم قرار ونظام معلومات ارتقائي فعال، وكذلك وحدات لبحوث السوق والعمل المصرفي وإدارة متخصصة للتغيير الارتقائي البنائي تعمل على أن يكون التغيير إيجابياً ومصدراً للإلهام وعامل تقدم في مجالات العمل المصرفي كافة.
- إنشاء شبكة متطورة للفروع للتأثير في السوق المصرفية محلياً أو دولياً، والقيام بعمليات الاستحواذ وابتلاع المصارف.

- بناء معهد دراسي متقدم يقوم باختيار الكوادر البشرية وإكسابها الخبرة والمعرفة بالأصول المصرفية، كما يحرص في اختيار العناصر التي تتولى التعليم والتدريب لنقل الخبرات، والمبادئ والقيم المصرفية للأجيال المتلاحقة من العمال ليكونوا أكثر دراية وقدرة على التوافق مع المستجدات.
- بناء ثقافة متخصصة للمصرف وتأكيد رسالته بما يساهم في توحيد الجهود داخله، وزيادة جماهيريته، فالرسالة يجب أن تكون مزدوجة التأثير في المجتمع المحلي والدولي على اختلاف تياراته واتجاهاته.
- فالنشاط المصرفي ذو طابع خاص، يستمد خصوصيته من قيامه على الثقة دعائمه قائمة على الدقة الكاملة التي لا تسمح بأي خطأ، والسرعة الفائقة التي لا تسمح بأي تأخير، والفاعلية في إشباع رغبات العملاء التي تزداد جودتها باستخدام الجديد من التكنولوجيا واكتشافه، ومن ثم السعي للتقدم في الحصول على مزايا تنافسية بالمزج المتفاعل بين الخبرة، والكفاءة والمهارات، والعامل الحاسم في ذلك حسب مقاربة الموارد هو العامل البشري الذي يلقي من إدارة الموارد البشرية التحفيز والتوجيه المناسبين.

3- تحليل الخصائص العامة لعينة الدراسة : تبعا للبيانات المتعلقة بالخصائص الشخصية لأفراد العينة المحصلة عن طريق استمارات الاستبيان تم الحصول على المعلومات الموضحة في الجدول (01)، والملاحظ منه الآتي :

- تقارب نسبة الذكور مع الإناث في شغل المناصب الإدارية المهمة داخل المصارف التي خضعت لها الدراسة.
- توزعت العينة على متغير العمر حسب الفئات المحددة إلا أن أكبر عدد احتوته الفئة التي تتراوح بين (41-50 سنة) التي احتوت على نسبة (37.7%) من أفراد العينة، ويفسر ذلك بطبيعة الوظائف (مديرو إدارات) التي تتطلب عادة أصحاب الخبرة العملية التي لا يحصل عليها الفرد إلا في مثل هذا العمر.

- توزعت العينة حسب مختلف المؤهلات العلمية وكانت الأغلبية من حملة شهادة الليسانس 67.9%، وهذا ما يؤكد التركيز على المؤهل العلمي الجامعي.
- شملت عينة الدراسة مديري إدارة الموارد البشرية في كل مصرف والمسؤولين فيها تبعاً للهيكل التنظيمي لكل مصرف لذلك كانت أكبر نسبة لمديري الإدارات بـ (35.8%)، وقد حصلت فقرة وظيفة أخرى على نسبة (17%) تمثل هذه النسبة الأشخاص المكلفين بمهام إدارة الموارد البشرية ولكن بأسماء أخرى تبعاً للهيكل التنظيمي لكل مصرف كمنصب رئيس مصلحة التكوين.
- توزعت العينة حسب الفئات المتعلقة بالخبرة وحازت الفترة (5-10 سنوات) أكبر نسبة (37.7%) وهذا ما يوضح وجود تمسك بعنصر الخبرة في مثل هذه الوظائف زيادة على طول دورة الحصول على الترقيات، كما يفسر عدد المصارف الخاصة الحديثة قصر مدة العمل لبعض المسؤولين في مناصبهم الحالية. أما نسبة العاملين في المصارف العامة الذين مستهم الدراسة (45.3) والعاملين في المصارف الخاصة (54.7).

1.3. تحليل فقرات إستراتيجية التعويضات : من خلال الجدول (02) بلغ المتوسط الحسابي لإستراتيجية التعويضات (3.48)، والانحراف المعياري (0.651) ومعامل الاختلاف بلغت قيمته (18.70%)؛ أي أن معظم الآراء كانت موافقة على تطبيق فقرات محور التعويضات بمنظمتهم، وبالنظر لمعامل الاختلاف فتجانس الإجابات كبير.

وقد كان أقل متوسط حسابي (2.96) واختلفت الآراء حوله بانحراف معياري (1.192) في الفقرة رقم (4) المتعلقة برفع أجور الموارد البشرية المتميزة بالولاء والالتزام، ويفسر ذلك بوجود منظمات تقوم بذلك في حين لا تقدم منظمات أخرى لمواردها البشرية مثل تلك الحوافز، وبالنظر إلى معامل الاختلاف (40.27%) فالتجانس في الآراء كان متوسطاً. كما وصل أقصى متوسط حسابي إلى (4.09)؛ أي أن الآراء كانت موافقة على اتخاذ الإدارة العليا لقرار التعويضات مع العلم أن هناك تشتتاً في إجابات أفراد العينة بـ (0.791) إلا أن قيمة معامل الاختلاف وصلت إلى (19.34%)، وتفسر هذه القيم من خلال طبيعة النظام الإداري في الجزائر المتميز بالمركزية؛ فالإدارة العامة في أغلب الحالات تقوم بتحديد أجور الموارد البشرية تبعاً للحدود الدنيا للأجور وموازنة ما هو سائد في السوق الذي تنشط فيه، وتشارك الإدارات المعنية من خلال التقارير التي تعدها عن أداء العامل، وكذلك سجلات الغياب والحضور، وهذا ما تأكده الفقرة رقم (11) بمتوسط حسابي وصل إلى (3.6). وقد وافقت نسبة (54.7%) من العينة على توافق إستراتيجية التعويضات بمنظمتهم مع ما هو سائد بالسوق الجزائري نتيجة المنافسة الحادة التي يعرفها القطاع بعد فتح المجال للخواص فأصبحت التعويضات أهم وسائل جذب اليد العاملة الكفأة من سوق العمل.

ووافق (56.6%) من أفراد العينة على ربط منظماتهم لمستوى التعويضات مع معايير الأداء ويتم ذلك عادة من خلال سجلات الغياب والحضور والتقارير التي تعد بصفة دورية حول كل موظف داخل إدارته وهذا ما نلمسه في الفقرة رقم (3)، في حين أكدت الفقرة رقم (5) ذلك من خلال موافقة عينة الدراسة ربط الحوافز بالقيمة التقديرية لأعمال أصحابها بمتوسط حسابي (3.19) وتجدر الإشارة إلى تطبيق برنامج حديث يهتم بمؤشرات الأداء في المصارف العامة ابتداء من سنة 2009 من خلال مصرف الفلاحة والتنمية الريفية وهذا دليل على وعي القائمين على هذه المصارف وإدراكهم لأهمية قياس وتقويم الأداء من خلال معايير موضوعية. كما كانت هناك موافقة على اعتماد المنظمات على سياسات تحفيزية متنوعة لجذب الكفاءات من سوق العمل والمنظمات المنافسة، ومع أن المصارف العامة توافر امتيازات للعاملين فيها فتح وجود المصارف الخاصة المجال للمنافسة في هذا الجانب مع ما تتيحه الدولة للموارد البشرية العاملة في المنظمة أو الإدارات العامة من خلال نص المرسوم (59/85) المؤرخ في مارس 1985 في القانون الأساس النموذجي لعمال المنظمات والإدارات العمومية، إذ تنقيد المادة (16) منه بـ: "يتمتع العامل في إطار التشريع والتنظيم المعمول بهما بالحقوق فيما يأتي خاصة: الراتب بعد أداء الخدمة، والحماية الاجتماعية، والاستفادة من الخدمات الاجتماعية، والراحة والعطل القانونية، التكوين وتحسين المستوى والترقية"³⁶ ومن ثم أصبحت الموارد الكفأة مجالاً للمنافسة من خلال إستراتيجية التعويضات التي تتبعها المصارف مع أن سوق العمل يتوافر على عدد كبير من الكوادر الجامعية إلا أن الجهود توجهت نحو المختصين في المجال المصرفي (تعد المدرسة العليا للصيرفة نموذجاً لتكوين إطارات البنوك في الجزائر).

ومن خلال ما تقدم يتضح ما يأتي:

- هناك منافسة على جذب الموارد الكفأة من سوق العمل عن طريق إستراتيجية التعويضات؛
- إستراتيجية التعويضات بالمنظمات عينة الدراسة تطابق ما هو سائد في السوق الجزائري؛
- مع وجود اختلاف في الآراء في العلاوات والحوافز والتعويضات المعنوية والمالية غير المباشرة من منظمة لأخرى؛
- تربط المنظمات التعويضات بمستوى الأداء من أجل تحسينه.

2.3. التحليل الإحصائي لفقرات محور الميزة التنافسية : بالرجوع إلى الجدول (03) وصل المتوسط الحسابي لهذا المحور إلى (3.67)؛ أي أن هناك موافقة على تطابق آراء أفراد العينة مع واقع المصارف التي يعملون بها، وكانت قيمة الانحراف المعياري (0.636) في حين بلغت قيمة معامل الاختلاف (17.33%) كدليل على أن نسبة التجانس في الآراء كبيرة. ووصلت قيمة أقصى متوسط حسابي إلى (4.19) في الفقرة رقم (28) والمتعلقة بتحسين نتائج أعمال المنظمة سنوياً، ووصل الاختلاف إلى قيمة (0.982) كانحراف معياري، ومعامل اختلاف وصل إلى (23.44%) ويفسر هذا الاختلاف بوجود مصارف تتحسن نتائجها سنوياً وأخرى تشهد تدهوراً أو تذبذباً في نتائجها. وقد حصلت

الفقرة رقم (27) على قيمة (3.98) كمتوسط حسابي؛ أي أن هناك موافقة على نمو الحصة السوقية لمنظمات مجتمع الدراسة، ومعامل اختلاف وصل إلى (25.35%) مع أن (34) وافقوا على التوسع السنوي في الحصة السوقية للمنظمات التي يعملون بها، ويفسر ذلك بالاختلاف الحاصل بين نتائج كل منظمة وأخرى، وبالنظر إلى هذه النسبة الضعيفة فإن تجانس الإجابات يعد كبيراً. وقد حصلت الفترتين (22) و (24) المتعلقتين بإقبال ذوي الكفاءات العلمية للعمل بالمنظمة، وامتلاك قدرة التركيز على العمل على موافقة عينة الدراسة بمتوسط حسابي (3.87)، إلا أن الاختلاف كان كبيراً في الفقرة رقم (22) بانحراف معياري (1.194) ومعامل اختلاف وصل إلى (29.70%)، نتيجة وجود منظمات تمثل فرصاً للكفاءات العلمية لما تنحيه من امتيازات لها في حين أن أخرى تمثل العكس. وقد وافق (66) من العينة على امتلاك منظماتهم قدرة التركيز على العمل، ويفسر ذلك بالحركية التي يشهدها القطاع المصرفي الجزائري مؤخراً من خلال فتح المجال لتقديم خدمات متعددة لم تكن موجودة من قبل مع وجود مرونة كبيرة في ذلك بما يتوافق وإمكانيات العمل ووضعته، وقصر مدة الحصول على القرض مع تحديد مدة السداد بما يتماشى وأجر العمل (قروض البناء، وقروض السكنات، والقروض الفلاحية، وقروض السيارات والمعدات الطبية للمختصين في المجال الطبي)، وقد بلغ المتوسط الحسابي أقل ما يمكن عند الفقرة (16) بـ (3.26)؛ أي أن هناك موافقة على انخفاض تكاليف أداء الأعمال وقدرة على التركيز على العمل مع وجود اختلاف حول ذلك.

3.3. اختبار الفرضية الرئيسية والفرضيات الفرعية : نصت الفرضية الرئيسية الثالث : لا توجد علاقة تأثير معنوية لإستراتيجية التعويضات في تحقيق المصارف عينة الدراسة لميزة تنافسية"، وتتفرع عنها الفرضيات الفرعية الآتية :

- لا توجد علاقة تأثير معنوية لإستراتيجية التعويضات في تحقيق المصارف عينة الدراسة للكفاءة.
- لا توجد علاقة تأثير معنوية لإستراتيجية التعويضات في تحقيق المصارف عينة الدراسة للجودة.
- لا توجد علاقة تأثير معنوية لإستراتيجية التعويضات في تحقيق المصارف عينة الدراسة للتجديد.
- لا توجد علاقة تأثير معنوية لإستراتيجية التعويضات في استجابة المصارف عينة الدراسة لحاجات العميل.

ويوضح الجدول (04) نتائج اختبار الفرضية الرئيسية وفرضياتها الفرعية.

وقد تم اختبار كل الفرضيات عند مستوى الدلالة ($\alpha=0.05$) الذي يقابله مستوى ثقة (0.95).

1.3.3. اختبار الفرضية الفرعية الأولى : يتضح من نتائج تحليل الانحدار الخطي البسيط الذي استخدم لمعرفة فيما إذا كان هناك تأثير لإستراتيجية التعويضات في تحقيق الكفاءة بالمنظمات (عينة الدراسة) وجود علاقة تأثير موجبة ذات دلالة إحصائية لإستراتيجية التعويضات في تحقيق الكفاءة، إذ بلغت قيمة معامل الانحدار (0.687) في حين بلغ معامل الارتباط بين المتغيرين (0.627)، وهذا ما أوضحه اختبار (t) ويدل ذلك على أن إستراتيجية التعويضات ومن خلال المحاور التي تناولتها الدراسة تسهم في تحقيق المنظمات للكفاءة من خلال التقليل من معدل دوران العاملين، وزيادة معدلات أدائهم مع انخفاض الإجازات الاعتيادية والمرضية والإسهام في زيادة الإنتاجية، وتخفيض تكاليف أداء الأعمال. أما القابلية التفسيرية لنموذج الانحدار المتمثلة في معامل التحديد (R^2) فقد بلغت (0.394) مما يعني أن نسبة (39.4%) من التغيرات في كفاءة المنظمات تعود لإستراتيجية التعويضات. وأظهر اختبار (F) بأن أنموذج الانحدار - بشكل عام - ذو دلالة إحصائية وبهذه النتائج ترفض الفرضية الفرعية الأولى المنبثقة من الفرضية الرئيسية لتحل محلها الفرضية البديلة الآتية :

"توجد علاقة تأثير معنوية لإستراتيجية التعويضات في تحقيق المصارف عينة الدراسة للكفاءة".

2.3.3. اختبار الفرضية الفرعية الثانية : يتضح من نتائج تحليل الانحدار الخطي البسيط وجود علاقة تأثير موجبة ذات دلالة إحصائية لإستراتيجية التعويضات في تحقيق المنظمات عينة الدراسة للجودة، إذ بلغت قيمة معامل الانحدار (0.741) في حين بلغ معامل الارتباط بين المتغيرين (0.709)، وهذا ما أوضحه اختبار (t) ويدل ذلك على أن إستراتيجية التعويضات ومن خلال المحاور التي تناولتها الدراسة تسهم في تحقيق المنظمات للجودة مما يؤدي إلى رضا الإدارة عن الخدمات المقدمة من العاملين من جهة وتطابق هذه الأخيرة والمعايير المحددة من جهة أخرى مع طرح تلك الخدمات بأسعار تنافسية. أما القابلية التفسيرية لنموذج الانحدار المتمثلة في معامل التحديد (R^2) فقد بلغت (0.503) مما يعني أن نسبة (50.3%) من التغيرات في الجودة تعود لإستراتيجية التعويضات. وأظهر اختبار (F) بأن أنموذج الانحدار - بشكل عام - ذو دلالة إحصائية وبهذه النتائج ترفض الفرضية الفرعية الثانية المنبثقة من الفرضية الرئيسية لتحل محلها الفرضية البديلة الآتية :

"توجد علاقة تأثير معنوية لإستراتيجية التعويضات في تحقيق المصارف عينة الدراسة للجودة".

3.3.3. اختبار الفرضية الفرعية الثالثة : يتضح من نتائج تحليل الانحدار الخطي البسيط وجود علاقة تأثير موجبة ذات دلالة إحصائية لإستراتيجية التعويضات في تحقيق الكفاءة، إذ بلغت قيمة معامل الانحدار (0.608) في حين بلغ معامل الارتباط بين المتغيرين (0.657)، وهذا ما أوضحه اختبار (t) ويدل ذلك على أن إستراتيجية التعويضات ومن خلال المحاور التي تناولتها الدراسة تمكن المنظمات من التجديد من خلال تطوير المنظمات لأساليب أداء الخدمات وطاقاتها، ويمنحها القدرة على التأقلم مع الضغوط والتغيرات البيئية، كما يسهم في تعلم العاملين للمهارات المطلوبة للقيام بالوظائف خاصة المعقدة منها وينعكس ذلك على إقبال ذوي الكفاءات العلمية للعمل بها. أما القابلية التفسيرية لنموذج الانحدار المتمثلة في معامل التحديد (R^2) فقد بلغت (0.431) مما يعني أن نسبة (43.1%) من التغيرات في التجديد

تعود لإستراتيجية التعويضات. وأظهر اختبار (F) بأن أنموذج الانحدار- بشكل عام - ذو دلالة إحصائية وبهذه النتائج ترفض الفرضية الفرعية الثالثة المنبثقة من الفرضية الرئيسية لتحل محلها الفرضية البديلة الآتية:

"توجد علاقة تأثير معنوية لإستراتيجية التعويضات في تحقيق المصارف عينة الدراسة للتجديد".

4.3.3. اختبار الفرضية الفرعية الرابعة : يتضح من نتائج تحليل الانحدار الخطي البسيط وجود علاقة تأثير موجبة ذات دلالة إحصائية لإستراتيجية التعويضات في تحقيق الكفاءة، إذ بلغت قيمة معامل الانحدار (0.759) في حين بلغ معامل الارتباط بين المتغيرين (0.720)، وهذا ما أوضحه اختبار (t) ويدل ذلك على أن إستراتيجية التعويضات ومن خلال المحاور التي تناولتها الدراسة يمكن أن تسهم في استجابة المنظمات لحاجات عملائها من خلال أداء الأعمال بطرائق أسرع وأكثر دقة من المنافسين، وامتلاك قدرة التركيز على العميل في المستويات كافة وقلة الشكاوى المقدمة من طرفهم حول خدمات المنظمات. أما القابلية التفسيرية لنموذج الانحدار المتمثلة في معامل التحديد (R^2) فقد بلغت (0.518) مما يعني أن نسبة (51.8%) من التغيرات في استجابة المنظمات لحاجات العميل المنظمات تعود لإستراتيجية التعويضات. وأظهر اختبار (F) بأن أنموذج الانحدار- بشكل عام - ذو دلالة إحصائية وبهذه النتائج ترفض الفرضية الفرعية الثالثة المنبثقة من الفرضية الرئيسية لتحل محلها الفرضية البديلة الآتية :

"توجد علاقة تأثير معنوية لإستراتيجية التعويضات في استجابة المصارف عينة الدراسة لحاجات عملائها".

ومما سبق من اختبار للفرضيات الفرعية نستطيع الحكم برفض الفرضية الرئيسية للدراسة، ولتعزير هذه النتيجة تم إجراء تحليل الانحدار الخطي البسيط، ومن نتائج الجدول السابق يتضح وجود علاقة تأثير موجبة لإستراتيجية التعويضات في تحقيق المنظمات لميزة تنافسية من خلال تمكينها من أداء أعمالها بكفاءة وجودة وزيادة قدرتها على التجديد والاستجابة لحاجات عملائها، إذ بلغت قيمة معامل الانحدار (0.698) في حين بلغت قيمة معامل الارتباط بين المتغيرين (0.715) وهذا ما أوضحه اختبار (t) في حين بلغت القابلية التفسيرية للأنموذج المتمثلة بمعامل التحديد (R^2) (0.512) مما يعني أن (51.2%) من التغيرات في تحقيق المنظمات لميزة تنافسية تعود لإستراتيجية التعويضات وهذا ما أكدته اختبار (F). وبهذه النتائج ترفض الفرضية الرئيسية وتحل محلها الفرضية البديلة :

"توجد علاقة تأثير معنوية (ذات دلالة إحصائية) لإستراتيجية التعويضات في تحقيق المصارف عينة الدراسة لميزة تنافسية".

خلاصة : أصبح المورد البشري اليوم يحتل صدارة الاهتمام في المؤسسات، باعتباره مصدرا للتنمية والتطوير، والتميز لما يملكه من معارف، ومهارات إبداع وسرعة رد الفعل وسبق التغيرات، وهو ما يمكن المؤسسات من التأقلم مع التغيرات التي يشهدها المحيط بتحديد الأهداف والسياسات ووضع الخطط والإستراتيجيات لذا فهو أحد أهم العوامل التي تحدد نجاح أو فشل المؤسسة، وتعد إستراتيجية التعويضات من أهم الاستراتيجيات التي ترسمها الإدارة المسؤولة عنه؛ فهي تعنى بكافة أنواع المبالغ المالية المقدمة من إدارة المنظمة لمواردها البشرية إما لمكافأة المجهود المبذول من طرفهم أو لتحفيزهم على المزيد من الأداء وبالتالي العمل على تحقيق ميزة تنافسية. وقد تم التوصل في الجانب الميداني لعدد من النتائج أهمها أن هناك علاقة تأثير معنوية لإستراتيجية التعويضات في تحقيق المصارف عينة الدراسة لميزة تنافسية من خلال أبعاد الكفاءة، والجودة، والتجديد والاستجابة لحاجات العميل. وتم رصد تطابق إستراتيجية التعويضات بكل مصرف وما هو سائد في السوق الجزائري، إلا أن هناك تنوع واختلاف في قيم هذه التعويضات ومجالاتها (التعويضات المالية المباشرة أو غير المباشرة والتعويضات المعنوية) من مصرف إلى آخر لكن تغلب عليها الصفة المادية عامة. كما تستخدم أغلب المصارف عددا من التعويضات كالحوافز والمكافآت لتحسين الأداء وتحقيق ميزة تنافسية مع وعي وإدراك من المعنيين بالمصارف التجارية الجزائرية للمفاهيم والتحديات التي تفرضها البيئة المعاصرة (الميزة التنافسية، الجودة، التجديد، الاستجابة لحاجات العميل) كما أنها تسعى لبلوغها وإن كانت الخطوات في سبيل ذلك بسيطة.

ملحق الجداول والأشكال البيانية

الجدول (1) : توزيع عينة الدراسة حسب الخصائص الشخصية

المتغير	فئات المتغير	التكرار	النسبة المئوية (%)	المتغير	فئات المتغير	التكرار	النسبة المئوية (%)
الجنس	ذكر	29	54.7	الوظيفة الحالية	مدير إدارة	19	35.8
	أنثى	24	45.3		نائب مدير إدارة	09	17
العمر	30 سنة فأقل	10	18.9		رئيس قسم	16	30.2
	من 31-40 سنة	15	28.3		وظيفة أخرى	09	17
	من 41-50 سنة	20	37.7		5 سنوات فأقل	19	35.8
	من 51 سنة فأكثر	08	15.1	مدة الخدمة في الوظيفة الحالية	من 5-10 سنوات	20	37.7
المؤهل العلمي	البكالوريا فما دونها	03	5.7		من 11-15 سنة	04	7.5
	دبلوم	02	3.8		16 سنة فأكثر	10	18.9

45.3	24	مصرف عام	نوع المصرف	67.9	36	شهادة الليسانس	
54.7	29	مصرف خاص		20.8	11	شهادة الماجستير أو دكتوراه	
				1.9	01	مهندس دولة	

المصدر : تم إعداده بناءً على نتائج التحليل الإحصائي.

الجدول (2) : المتوسط الحسابي والانحراف المعياري ومعامل الاختلاف للفقرات الخاصة باستراتيجية التعويضات

الرقم	الفقرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	معامل الاختلاف (%)
01	تتوافق إستراتيجية التعويضات مع ما هو سائد في السوق.	3.87	0.962	24.85
02	تربط المنظمة إستراتيجية التعويضات بمعايير الأداء .	3.49	0.846	24.24
03	تحفز المنظمة العاملين الذين يوفون باحتياجات العملاء وتقدم لهم العلاوات المختلفة.	3.49	1.049	30.05
04	ترفع المنظمة أجور مواردها البشرية التي تتميز بالولاء والالتزام.	2.96	1.192	40.27
05	تربط المنظمة الحوافز بالقيمة التقديرية لأعمال أصحابها ومدى انتفاعها بها.	3.19	1.039	32.57
06	تهتم المنظمة بإيجاد حاجات الموارد البشرية المتميزة والمبدعة.	3.30	0.952	28.85
07	توافر المنظمة جملة من التعويضات المالية غير المباشرة لعاملية (كالخدمات الطبية، والإسكان).	3.47	1.049	30.23
08	تعتمد المنظمة على سياسات تحفيزية متنوعة لجذب ذوي الكفاءات العالية من المنظمات المنافسة وسوق العمل.	3.23	0.933	28.88
09	تعتمد المنظمة على أسلوب الترقية من الداخل كأحد أساليب التعويضات وملء الوظائف الشاغرة .	3.53	0.799	22.63
10	تتخذ الإدارة العليا قرارات التعويضات.	4.09	0.791	19.34
11	تشارك الإدارات المعنية مع الإدارة العليا في اتخاذ قرارات التعويضات.	3.60	1.044	29.00
	المتوسط الحسابي العام لإستراتيجية التعويضات والانحراف المعياري	3.48	0.651	18.71

المصدر : تم إعداده بناءً على نتائج التحليل الإحصائي.

الجدول (3) : المتوسط الحسابي والانحراف المعياري ومعامل الاختلاف للفقرات الخاصة بالميزة التنافسية

الرقم	الفقرة	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	معامل الاختلاف (%)
12	تحقق المنظمة انخفاضاً واضحاً في معدل دوران العاملين لديها.	3.30	0.952	28.85
13	معدلات أداء العاملين في المنظمة في ارتفاع مستمر.	3.62	0.904	24.97
14	انخفاض الإجازات غير الاعتيادية والمرضية للعاملين بالمنظمة.	3.28	0.948	28.90
15	هناك ارتفاع في إنتاجية العاملين.	3.58	0.865	24.16
16	هناك انخفاض في تكاليف أداء الأعمال.	3.26	0.923	28.31
17	تطور المنظمة في أساليب وطرائق أداء خدماتها من سنة إلى أخرى.	3.70	0.749	20.24
18	تحوز الخدمات المقدمة من قبل الموارد البشرية رضا الإدارة.	3.55	1.048	29.52
19	قلة الشكاوى من الزبائن حول الخدمات المقدمة من المنظمة.	3.66	0.732	20.00
20	تطابق الخدمات المقدمة من المنظمة بالمعايير المحددة.	3.75	0.731	19.50
21	تطرح المنظمة خدماتها بأسعار تنافسية.	3.72	0.769	20.67
22	هناك إقبال شديد من ذوي الكفاءات العلمية للعمل بالمنظمة.	3.87	1.194	30.85
23	تؤدي المنظمة أعمالها بطرائق أسرع وأكثر دقة من المنافسين.	3.68	0.956	25.97
24	تمتلك المنظمة قدرة التركيز على العمل في المستويات كافة.	3.87	0.708	18.29
25	لدى المنظمة قابلية للتأقلم مع الضغوط والتغيرات البيئية.	3.55	0.722	20.33
26	يستطيع العاملون تعلم المهارات المطلوبة للقيام بالوظائف خاصة المعقدة منها.	3.79	0.689	18.18
27	تنمو الحصة السوقية للمنظمة باستمرار.	3.98	1.009	25.35
28	تتحسن نتائج الأعمال بالمنظمة من سنة إلى أخرى.	4.19	0.982	23.44
	المتوسط الحسابي العام للميزة التنافسية	3.67	0.636	17.33

المصدر : تم إعداده بناءً على نتائج التحليل الإحصائي.

الجدول (4) : نتائج اختبار الفرضية الرئيسية وفرضياتها الفرعية

المتغير المستقل	المتغيرات التابعة	ثابت الانحدار (α)	الانحدار (β)	معامل الارتباط (R)	معامل التحديد (R^2)	قيمة (t) المحسوبة	قيمة (F) المحسوبة
المتغير التابع	الكفاءة	1.025	0.687	0.627	0.394	5.754	33.114
	الجودة	1.096	0.741	0.709	0.503	7.185	51.625
	التجديد	1.614	0.608	0.657	0.431	6.219	38.672
	الاستجابة لحاجات العميل	1.098	0.759	0.720	0.518	7.405	54.840
	الميزة التنافسية	1.242	0.698	0.715	0.512	7.309	53.429

المصدر : تم إعداده بناءً على نتائج التحليل الإحصائي.

الإحالات والمراجع :

- ¹ - SPSS: Statistical Package for social Sciences
- ² - ثلاثة مسؤولين في إدارة الموارد البشرية من كل مصرف.
- ³ - فيصل محمد الجعدي، "العلاقة بين خصائص البيئة التنظيمية وإستراتيجيات إدارة الموارد البشرية"، مجلة جامعة عدن للعلوم الاجتماعية والإنسانية، المجلد التاسع، العدد 19، اليمن، 2006، ص 236.
- ⁴ - Without the name of the writer, Strategic Human Resource, 26-03-2012, on the website: www. Alukah.net Com.
- ⁵ - مهدي حسن زويلف، "إدارة الأفراد"، مجدلاوي للنشر، الطبعة الثانية، عمان، 1998، ص 162.
- ⁶ - منصور محمد إسماعيل لعريفي، "إدارة الموارد البشرية"، مركز الأمين، الطبعة الثانية، اليمن، 2005، ص 115.
- ⁷ - سعاد نانف برنوطي، "إدارة الموارد البشرية (إدارة الأفراد)"، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2001، ص 256.
- ⁸ - سيد محمد جاب الرب، "إدارة الموارد البشرية (مدخل إستراتيجي لتعظيم القدرات التنافسية)"، جامعة قناة السويس، مصر، 2009/2008، ص 296.
- ⁹ - عمر وصفي عقيلي، "إدارة الموارد البشرية المعاصرة (بعد إستراتيجي)"، دار وائل، الطبعة الأولى، عمان، 2005، ص 518.
- ¹⁰ - منصور محمد إسماعيل لعريفي، مرجع سبق ذكره، ص 115.
- ¹¹ - خالد عبد الرحيم الهيتي، "إدارة الموارد البشرية (مدخل إستراتيجي)"، دار وائل، الطبعة الثانية، عمان، 2005، ص 185-186.
- ¹² - أحمد سيد مصطفى، "إدارة الموارد البشرية (الإدارة المعاصرة لرأس المال الفكر ي)"، الناشر أحمد السيد مصطفى، القاهرة، 2004، ص 370-375.
- ¹³ - عمر وصفي عقيلي، مرجع سبق ذكره، ص 499-501.
- ¹⁴ - جاري ديسلر، "إدارة الموارد البشرية"، ترجمة محمد سيد أحمد عبد المتعال وعبد المحسن عبد المحسن جودة، دار المريخ، الرياض، 2003، ص 387-388.
- ¹⁵ - علي السلمي، "إدارة الموارد البشرية"، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2001، ص 364.
- ¹⁶ - عمر وصفي عقيلي، مرجع سبق ذكره، ص 502-504.
- ¹⁷ - رندة اليافعي الزهري، "التخطيط الاستراتيجي للموارد البشرية"، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والاجتماعية، المجلد السادس عشر، العدد الأول، دمشق، 2000، ص 261-301.
- ¹⁸ - عبد السلام أبو ققف، "إدارة الأعمال الدولية-دراسات وبحوث ميدانية-"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001، ص 428.
- ¹⁹ - أحمد بن عيشاوي، "إدارة المعرفة وتحسين الميزة التنافسية للمنظمات"، بحث مقدم للملتقى الدولي الثالث : المعرفة الركيزة الجديدة والتحدى التنافسي للمؤسسات والاقتصاديات، جامعة محمد خيضر بيسكرة، الجزائر، أيام 13، 12 نوفمبر 2005، ص 296.
- ²⁰ - Michael Porter, Michael Porter, "L'Avantage concurrentiel des nations", traduction de Pierre Mitrailles et autres, inter éditions, Paris, 1993, P48.
- ²¹ - لوبيزة قويدر، بسملة كشيدة، "دور الميزة التنافسية في بيئة الأعمال ومصادر ها"، بحث مقدم للملتقى الدولي : المعرفة في ظل الاقتصاد الرقمي ومساهمتها في تكوين المزايا التنافسية للبلدان العربية، جامعة حسنية بن بوعلي بالشلف، الجزائر، أيام 27-28 نوفمبر 2007، ص 4.
- ²² - فيصل سيف المخلافي، "المزايا التنافسية وتنميتها لمقتضيات اتفاقيات منظمة التجارة العالمية"، مجلة جامعة دمار للدراسات والبحوث، العدد الرابع، اليمن، 2007، ص 191-232.
- ²³ - رتبية نحاسية، "أهمية البقطة التنافسية في تنمية الميزة التنافسية للمنظمة- حالة الخطوط الجوية الجزائرية-"، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية فرع إدارة الأعمال (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2003، ص 54.
- ²⁴ - علي عبد الله، أحمد مصنوعة، "الإدارة الإستراتيجية للموارد البشرية مدخل لتحقيق الميزة التنافسية الجديدة"، بحث مقدم للملتقى الدولي : المعرفة في ظل الاقتصاد الرقمي ومساهمتها في تكوين المزايا التنافسية للبلدان العربية، جامعة حسنية بن بوعلي بالشلف، الجزائر، أيام 27-28 نوفمبر 2007، ص 1.
- ²⁵ - مصطفى محمود أبو بكر، "إدارة الموارد البشرية (مدخل تحقيق الميزة التنافسية)"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2004/2003، ص 13.
- ²⁶ - تشارلز وجاريت جونز، "الإدارة الاستراتيجية-مدخل متكامل-"، الجزء الأول، ترجمة ومراجعة رفاعي محمد رفاعي ومحمد سيد أحمد عبد المتعال، دار المريخ للنشر، السعودية، ص 196-200.
- ²⁷ - لوبيزة قويدر، بسملة كشيدة، مرجع سبق ذكره، ص 9.
- ²⁸ - عبد الله بن موسى الخلف، "ثالث التميز : تحسين الجودة وتخفيض التكلفة وزيادة الإنتاجية"، مجلة الإدارة العامة، المجلد السابع والثلاثون، العدد الأول، الرياض، 1997، ص 121-160.
- ²⁹ - تشارلز وجاريت جونز، مرجع سبق ذكره، ص 200-201.
- ³⁰ - الحاج عرابة، نور الدين تمجدين، "وظيفة الدراسة والتطوير كأساس لتحقيق ميزة تنافسية جديدة في المؤسسات الاقتصادية"، بحث مقدم للملتقى الدولي : المعرفة في ظل الاقتصاد الرقمي ومساهمتها في تكوين المزايا التنافسية للبلدان العربية، جامعة حسنية بن بوعلي بالشلف، الجزائر، أيام 27-28 نوفمبر 2007، ص 4.
- ³¹ - تشارلز وجاريت جونز، مرجع سبق ذكره، ص 201-202.
- ³² - محمد صالح الحناوي، إسماعيل السيد، "قضايا معاصرة"، الدار الجامعية، الإسكندرية، دون ذكر سنة النشر، ص 59.
- ³³ - تشارلز وجاريت جونز، مرجع سبق ذكره، ص 202-204.
- ³⁴ - محسن أحمد الخضيري، "صناعة المزايا التنافسية"، مجموعة النيل العربية، الطبعة الأولى، القاهرة، 2004، ص 221-222.
- ³⁵ - المرجع نفسه، ص 226-227.
- ³⁶ - الجريدة الرسمية، المرسوم رقم (59/85) المتضمن القانون الأساسي النموذجي لعمال المؤسسات والإدارات العمومية، العدد (13)، 24 مارس 1985.

**قياس الكفاءة التشغيلية لبعض البنوك العاملة بالجزائر
دراسة تطبيقية خلال الفترة (2006-2010)
Measuring Operational Efficiency of some banks operating in Algeria:
An Empirical Study (2006-2010)**

جعدي شريفة* & د/ سليمان ناصر**
جامعة قاصدي مرباح ورقلة، الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

ملخص : تتناول هذه الدراسة قياس الكفاءة التشغيلية باستخدام طريقة النسب المالية لبعض البنوك العاملة بالجزائر خلال الفترة الممتدة من (2006-2010)، من خلال هذا المقال استعرضنا المفاهيم المتعلقة بالكفاءة التشغيلية في المؤسسة المصرفية وطرق قياسها، كما حاولنا الإجابة على الإشكال المطروح، والمتمثل في مدى تمتع البنوك الجزائرية بالكفاءة التشغيلية التي تعكس قدرتها على تحقيق الربح وتذنية التكاليف، حيث اعتمدنا الطريقة المذكورة للإجابة على هذا التساؤل، إذ تمثلت أهم النتائج المتوصل إليها في محدودية كفاءة هذه البنوك محل الدراسة من حيث تحقيق الربحية وتذنية التكاليف.

الكلمات المفتاح : كفاءة تشغيلية، نسب مالية، مؤسسة مصرفية، بنوك جزائرية، ربحية، تذنية تكاليف.

Abstract: This study measures the operating efficiency of some banks operating in Algeria during the period 2006- 2010 using the financial ratios. The researchers try to investigate empirically the extent to which Algerian banks have an operating efficiency that reflects the ability of these banks to maximize their profit and to minimize their costs. The results of this study reveal that the operating efficiency of these banks is limited according to their profits and costs minimization.

Keywords: operational efficiency, financial ratios, banking institution, Algerian banks, profit, costs minimization.

Jel Classification Codes : D22, G21, L25.

I- تمهيد :

تهدف المجتمعات الاقتصادية لتخصيص مواردها، بغرض تحقيق أعلى كفاءة إقتصادية إنطلاقاً من مزج عناصر الإنتاج والحصول على أكبر منتج، حيث تعتبر هذه الأخيرة أهم نقطة للكفاءة في النظرية الاقتصادية والتسيير، كما أعطى الإقتصاديون للكفاءة أهمية عظمى، ويتضح ذلك من خلال وصف الإقتصادي جيفونز Jevons لمشكلة الكفاءة بأنها المشكلة الأساسية في الإقتصاد، وتكمن أهمية الكفاءة في مبدأ الإنتفاع من الموارد المادية والبشرية بأقل تكلفة ممكنة.

يحتل موضوع رفع الكفاءة في العمل المصرفي موقعا هاما، خاصة في فترة التحرر والعولمة في الأسواق المالية، حيث أصبحت المصارف تزاوّل نشاطها من خلال سوق تنسم بالمنافسة الشديدة، سواء من طرف المؤسسات المالية أو غير المالية، وفي ظل التطورات الإقليمية والدولية على صعيد العمليات والتقنيات والأدوات، وجدت هذه المصارف نفسها في وضع يحتم عليها التركيز على كفاءة أدائها في مختلف المستويات، كشرط لنجاحها في المحافظة على نشاطها والقدرة على المنافسة.

لقد شاع استخدام مصطلح الكفاءة في تحليل قدرة المؤسسة على حسن استخدام مواردها، والتحكم الجيد في تكاليفها. حيث يعود مفهوم الكفاءة إلى الإقتصادي الإيطالي فلوريديو باريتو¹، والذي طور هذا المفهوم حتى أصبح يعرف بأمثليه باريتو، فحسب هذا الأخير فإن أي تخصيص للموارد فهو إما تخصيص كفء أو تخصيص غير كفء، وأي تخصيص غير كفء للموارد فهو يعبر عن اللاكفاءة² Inefficiency.

- كما أن إهتمام الاقتصاديين بموضوع الكفاءة في البنوك يرجع لعدة أسباب أهمها :
- اعتبار مقاييس الكفاءة مؤشرات تحدد نجاح أو فشل البنك، فمن خلالها يتم تقييم أداء البنوك.
 - اعتبار السياسات الحكومية والتغييرات القانونية والتشريعية في المجال المصرفي على كفاءة البنوك.

* cherifa2010@gmail.com

** dr.nacer25@yahoo.com

ولهذا فإن تقييم كفاءة البنوك الجزائرية يعد عملية ضرورية وملحة، لما يشهده القطاع المصرفي الجزائري من تحولات وإصلاحات، انطلاقاً من قانون النقد والقرض وما تبعه من تعليمات تنظيمية وإجرائية وقوانين معدلة، وأثر هذه الإصلاحات على كفاءة ومردودية البنوك.

تعرف الكفاءة التشغيلية بأنها العلاقة بين كمية الموارد المستخدمة والنتائج المحققة، من خلال تعظيم المخرجات أو تخفيض الكمية المستخدمة من المدخلات للوصول إلى حجم معين من المخرجات، وتقاس بالنسبة التالية : المخرجات الفعلية / المخرجات القصوى من الموارد المتاحة³ ؛ وتتكون الكفاءة التشغيلية من الكفاءة التقنية والكفاءة التخصيصية، فالكفاءة التقنية تعرف على أنها قدرة المؤسسة على إنتاج مستوى معين من المخرجات أو المنتجات بأقل كمية من الموارد (المدخلات)، مع افتراض ثبات العامل التكنولوجي ؛ أما الكفاءة التخصيصية فهي الطريقة التي يتم بها توزيع الأملل للموارد على مختلف الإستخدامات البديلة لها، أخذين في الحسبان تكاليف استخدامها.

توجد طرق عديدة لقياس الكفاءة التشغيلية للمؤسسة، منها نموذج خلق القيمة، نظام CAMELS، طريقة الكفاءة -X-، مؤشرات النسب المالية التي شكلت محور تطبيق هذه الدراسة.

يتم تقييم أداء البنوك والمؤسسات المالية بإستخدام النسب المالية، بغرض قياس مدى كفاءتها في إستخدام مواردها، ومدى نجاحها في تحقيق أهدافها المسطرة، وتتمثل وظيفة هذه المعايير في قياس مدى نجاح البنك في إحكام العلاقة بين الموارد المستخدمة والمخرجات بطريقة كفوءة، حيث تهدف إلى بيان مدى نجاحه في تحقيق أفضل مخرجات ممكنة بأقل مدخلات ممكنة ؛ وتتمثل هذه النسب في نسب النشاط، نسب المردودية، نسب المديونية، نسب السيولة.

يساعد قياس الكفاءة كل من المسؤولين والمسيرين على إختيار إستراتيجياتهم وتحديد أولوياتهم من خلال معايير الكفاءة، كما تقوم بتقديم معلومات، حيث أن تحديد معايير قياس الكفاءة هي طريقة رائعة لمعرفة الاختيارات الإستراتيجية، مما يسمح بتقليص مخاطر التعارض بين الأهداف وخاصة في البنوك والوكالات التابعة لها، نتيجة البعد الجغرافي ونوعية و تخصص كل وكالة بالإضافة إلى التحولات الإستراتيجية، إن قياس الكفاءة يمكن أن يؤدي إلى خلق نوع من الإتصال بين الموظفين ومسيري البنك وذلك بإعلام كل المستويات بالنتائج المحققة في البنك، كما يساهم قياس الكفاءة بشكل كبير في تحفيز وتشجيع المسيرين لتحقيق أهدافهم المسطرة، وذلك بدفعهم لخلق الكفاءة من خلال نظام التعويضات والعقوبات⁴.

بما أن قياس الكفاءة يقدم للمسيرين المعلومات والمعطيات المؤدية إلى إتخاذ القرار السليم، فإن عملية القياس تسمح بربط الكفاءة من أمام عملية التحكم بضمان متابعة إختيار القرارات الإستراتيجية، و من خلف عملية التحكم نستخرج الإنحرافات بين ما هو محقق وما هو مقدر، ومن التحليل نتعرف على أسباب هذه الإنحرافات، وبالتالي إتخاذ القرارات الصحيحة.

من أهم الدراسات التي تناولت موضوع قياس الكفاءة في البنوك بإستخدام طريقة النسب المالية :

- دراسة محمد الجموعي قريشي "تقييم أداء المؤسسات المصرفية"⁵ : هدفت هذه الدراسة إلى تقييم العلاقة بين الربحية والمخاطرة في نشاط مجموعة من البنوك الجزائرية خلال الفترة من 1994-2000 إستخدام نموذج العائد والمخاطرة، حيث توصل الباحث إلى أن بنك البركة الجزائري أكثر كفاءة وربحية وأقل مخاطرة مقارنة بالبنوك الأخرى محل الدراسة.
- دراسة فاطمة الزهراء نوي "قياس الكفاءة المصرفية بإستخدام طريقة النسب المالية ونموذج حد التكلفة العشوائية"⁶ : قامت هذه الدراسة بقياس كفاءة مجموعة من البنوك الجزائرية خلال الفترة من 2004-2008 بإستخدام طريقة النسب المالية، وقد خلصت هذه الدراسة إلى أن هذه البنوك محدودة الأداء.

اعتمدنا في هذه الدراسة على النسب المالية لقياس الكفاءة التشغيلية لمجموعة البنوك، والتي من خلالها نحاول الإجابة على السؤال المطروح المتمثل في : ما مدى تمتع البنوك الجزائرية بالكفاءة التشغيلية التي تعكس قدرتها على تحقيق الربح وتدنية التكاليف ؟

تمت هذه الدراسة بغرض تبيان أن مجموعة البنوك المدروسة محدودة الأداء في تحقيق عوائد بأقل التكاليف.

II-الطريقة :

تتكون مجموعة البنوك محل الدراسة من ثلاثة بنوك تجارية تتمثل في كل من بنك القرض الشعبي الجزائري، بنك المجموعة العربية المصرفية الجزائر، بنك الخليج الجزائر. حيث يعود إختيارها على أساس أن بنك القرض الشعبي

بنك وطني عمومي، وما له من مكانة في السوق المصرفية الجزائرية، وباعتبار أن بنك المجموعة العربية المصرفية الجزائر أول بنك دولي خاص يعمل في الجزائر، وبنك الخليج الجزائر نظرا لكونه بنك يقدم منتجات إسلامية إضافة إلى المنتجات التقليدية.

تعتبر مؤشرات النسب المالية من أهم الأدوات المستخدمة لقياس الكفاءة التشغيلية في البنوك، حيث اعتمدنا على مؤشر العائد على حقوق الملكية، بإعتباره مؤشر متكامل وشامل لتقييم كفاءة الربح وكفاءة التكاليف البنكية للبنوك محل الدراسة. وللقيام بهذه الدراسة تم الحصول على البيانات من القوائم المالية (الميزانية وجدول حسابات النتائج) لهذه البنوك لمدة خمس سنوات خلال الفترة الممتدة ما بين 2006 و 2010، وتمثلت هذه البيانات في كل من : مجموع الأصول، النتيجة الصافية، الأموال الخاصة، الإيرادات. حيث تمثل الأشكال (1-2-3-4) تطور معطيات هذه البنوك خلال فترة الدراسة.

- كما تم حساب النسب المئوية لمؤشرات البنوك محل الدراسة كما يلي :
- نسبة مؤشر العائد على حقوق الملكية = النتيجة الصافية / الأموال الخاصة $\times 100\%$.
 - نسبة مؤشر العائد على الأصول = النتيجة الصافية / مجموع الأصول $\times 100\%$.
 - نسبة مؤشر مضاعف حقوق الملكية = الأموال الخاصة / مجموع الأصول $\times 100\%$.
 - نسبة مؤشر منفعة الأصول = الإيرادات / مجموع الأصول $\times 100\%$.
 - نسبة مؤشر هامش الربح = النتيجة الصافية / الإيرادات $\times 100\%$.

III- النتائج ومناقشتها :

أ- **تقييم كفاءة الأرباح :** يتم قياس ربحية البنوك محل الدراسة، من خلال المؤشرات المتمثلة في العائد على حقوق الملكية ROE، العائد على الأصول ROA، مضاعف حقوق الملكية EM، منفعة الأصول AU.

تشير نتائج الجدول (1) والذي يمثل مؤشر العائد على حقوق الملكية، أن بنك المجموعة العربية المصرفية حقق أكبر معدل لمؤشر العائد على حقوق الملكية ROE من بين بنوك محل الدراسة، حيث وصل أعلى عائد له إلى 36.30% سنة 2007 وأقل عائد له 10.07% سنة 2010، ثم يليه بنك الخليج إذ حقق أعلى عائد له بـ 24.07% سنة 2008 أما أدنى عائد بلغ 11.62% سنة 2006، ثم في الأخير بنك القرض الشعبي الجزائري حيث قدر أعلى عائد له بـ 16.99% سنة 2006 وأدنى عائد له حدد بـ 06% سنة 2007.

يعود تحقيق مؤشر العائد على حقوق الملكية إلى مؤشري العائد على الأصول ROA ومضاعف حقوق الملكية EM، حيث أن العائد على حقوق الملكية ROE للبنوك محل الدراسة يرجع بشكل كبير إلى مضاعف حقوق الملكية وهذا ما يتضح من خلال الجدولين (2) و (3)، كما أن نسب مؤشر مضاعف حقوق الملكية للبنوك خلال سنوات الدراسة كانت أكبر من مؤشر العائد على الأصول، وبفسر هذا باعتماد هذه البنوك الثلاثة على التمويل بالديون بشكل أكبر مقارنة بحقوق الملكية، أما نسب مؤشر العائد على الأصول جدول (2) لهذه البنوك كانت ضعيفة إذ لم تتجاوز 4% خلال فترة الدراسة.

أما مؤشر منفعة الأصول والمتمثل في الجدول (4) فإن معدلاته كانت متقاربة، حيث حقق بنك الخليج أعلى معدل له بـ 9.34% سنة 2010، أما بنك المجموعة العربية المصرفية فبلغ أعلى معدل له 6.40% سنة 2006، وفي نفس السنة حقق بنك القرض الشعبي الجزائري أعلى معدل له بـ 3.50%.

ب- **تقييم كفاءة التكاليف :** نعتمد في تقييم كفاءة التكاليف على مؤشر هامش الربح، والذي يبين قدرة البنك على التحكم في تكاليفه. يبين الجدول (5) مؤشر هامش الربح PM، إذ حقق بنك الخليج أعلى معدلات هامش ربح بين البنوك الثلاثة، حيث بلغ أعلى معدل هامش ربح 64.59% سنة 2008، ثم يليه بنك المجموعة العربية المصرفية بأعلى معدل له بـ 56.77% سنة 2007، وأخيرا بنك القرض الشعبي الجزائري بأعلى معدل له بـ 57.14% سنة 2010.

إن قيام المؤسسة المصرفية بالحصول على تمويلات تعادل ضعف رأسمالها، مشروط باستخدام هذه الأموال بكفاءة، وعليه فتحقيق الربح يعني تحويل هذه الموارد إلى إستخدامات مناسبة، ومن خلال ما سبق نتوصل إلى الإستنتاجات التالية :

أ- **من حيث الربحية :** يتم قياس ربحية البنك من قدرته على توليد عائد من توظيف وحدة نقدية واحدة، حيث تبين مؤشرات الربحية والمتمثلة في كل من (ROE, ROA, PM)، أن بنك المجموعة العربية المصرفية هو الأفضل من

حيث العائد على حقوق الملكية، أما بالنسبة للعائد على الأصول وهامش الربح، فقد تصدر بنك الخليج المرتبة الأولى من بين بنوك المدروسة.

ب- من حيث التكاليف : يبين مؤشر هامش الربح PM أن بنك الخليج أكثر كفاءة في التحكم بتكاليفه مقارنة بالبنوك الثلاثة، وهذا يعود إلى قلة عدد فروع ووكالات هذا البنك مقارنة بالبنكين الآخرين، حيث بلغ عدد وكالات هذا البنك 35 وكالة، هذا يؤدي إلى انخفاض حجم البنك وعليه انخفاض حجم تكاليفه، إضافة إلى إقبال المتعاملين على طلب المنتجات الإسلامية، هذا ما يؤدي إلى إرتفاع مستوى القروض الممنوحة بإعتبار أن بنوك المدروسة لا تقدم هذا النوع من المنتجات.

ج- من حيث المخاطرة : يظهر مؤشر الرافعة المالية مدى مخاطرة البنك بأموال الغير لتمويل استثماراته، من خلال هذه الدراسة يتضح أن بنك الخليج أكثر مخاطرة وذلك لاعتماده الكبير على الديون للتمويل، ثم يليه بنك المجموعة العربية المصرفية، حيث يعتبر بنك القرض الشعبي الجزائري أقل مخاطرة بالبنوك محل الدراسة.

د- من حيث الإنتاجية : يبين مؤشر منفعة الأصول تقارب معدلاته للبنوك الثلاثة خلال فترة الدراسة، ويعود هذا لعدم وجود منافسة بين البنوك الجزائرية نظرا لسيطرة البنوك العمومية على السوق المصرفية الجزائرية.

IV- الخلاصة :

من خلال دراستنا هذه خلصنا إلى ما يلي :

1. محدودية كفاءة البنوك محل الدراسة في تحقيق الربحية وتدنية التكاليف، ويعود هذا لنقص الكفاءة في الإدارة والتحكم في التكاليف والتقليل منها، وكذا عدم الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة بما يضمن تحقيق أعلى العوائد، وعليه فهذه البنوك المتمثلة في كل من بنك القرض الشعبي الجزائري وبنك المجموعة العربية المصرفية الجزائر وبنك الخليج الجزائر لا تتمتع بكفاءة تشغيلية.
2. إن مؤشرات النسب المالية تساعد على تشخيص الانحرافات المالية للبنك، وذلك لمعرفة وضعيته من حيث الربحية ودرجة المخاطرة وأين يتمركز بين البنوك، ولكن ما يعاب على هذه المؤشرات أنها غير كافية للحكم على كفاءة هذه البنوك.
3. على الرغم من الإصلاحات المصرفية المتتالية، إلا أن واقع هذه الإصلاحات يبقى أضيق من متطلبات التحول المطلوب في النشاط المصرفي. كما أن الوضعية الحالية للبنوك الجزائرية تتميز بسيطرة القطاع العمومي، ما تطلب إجراء عمليات التطهير المالي إلا أن الوضع بقي على حاله.

ملحق الجداول والأشكال البيانية

الجدول (1) : مؤشر العائد على الأموال الخاصة (ROE) : %

2010	2009	2008	2007	2006	
15.95	14.90	14.14	06.00	16.99	بنك القرض الشعبي الجزائري
10.07	09.87	15.91	36.30	22.66	بنك المجموعة العربية المصرفية
19.03	14.48	24.07	15.70	11.62	بنك الخليج الجزائر

المصدر : اعتمادا على القوائم المالية للبنوك المعنية.

الجدول (2) : مؤشر العائد على الأصول (ROA) : %

2010	2009	2008	2007	2006	
01.58	01.38	01.40	0.67	01.62	بنك القرض الشعبي الجزائري %
02.51	02.06	01.90	02.76	02.12	بنك المجموعة العربية المصرفية %
03.54	03.16	03.92	03.59	03.30	بنك الخليج الجزائر %

المصدر : اعتمادا على القوائم المالية للبنوك المعنية.

الجدول (3) : مضاعف حقوق الملكية (EM) : %

2010	2009	2008	2007	2006	
09.92	09.29	09.88	11.18	09.53	بنك القرض الشعبي الجزائري
24.93	20.86	11.96	07.62	09.34	بنك المجموعة العربية المصرفية
18.62	21.84	16.28	22.89	28.40	بنك الخليج الجزائر

المصدر: اعتمادا على القوائم المالية للبنوك المعنية.

الجدول (4) : منفعة الأصول (AU) : %

2010	2009	2008	2007	2006	
02.77	02.89	03.30	03.02	03.50	بنك القرض الشعبي الجزائري
05.65	05.16	05.18	04.87	06.40	بنك المجموعة العربية المصرفية
09.34	05.46	06.07	06.08	05.83	بنك الخليج الجزائر

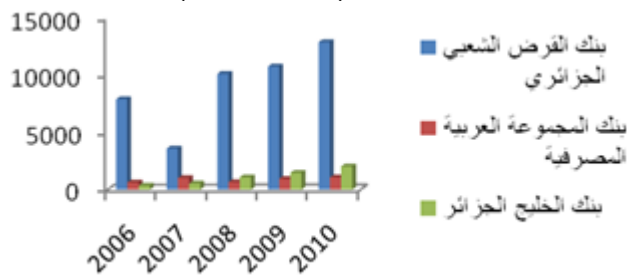
المصدر: اعتمادا على القوائم المالية للبنوك المعنية.

الجدول (5) : هامش الربح (PM) : %

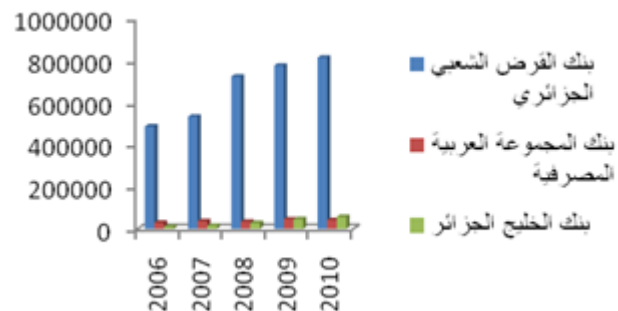
2010	2009	2008	2007	2006	
57.14	47.92	42.31	22.24	46.25	بنك القرض الشعبي الجزائري
44.40	39.92	36.72	56.77	33.07	بنك المجموعة العربية المصرفية
37.94	57.88	64.59	59.10	56.63	بنك الخليج الجزائر

المصدر: اعتمادا على القوائم المالية للبنوك المعنية.

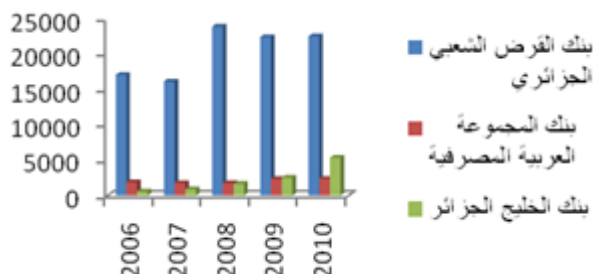
الشكل (2) : تطور حجم النتيجة الصافية للبنوك الثلاثة خلال الفترة (2010-2006)



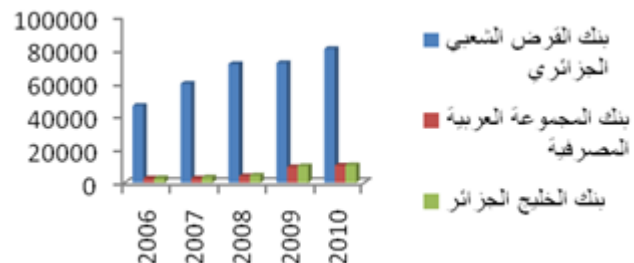
الشكل (1) : تطور حجم الأصول للبنوك الثلاثة خلال الفترة (2010-2006)



الشكل (4) : تطور حجم الإيرادات للبنوك الثلاثة خلال الفترة (2010-2006)



الشكل (3) : تطور حجم الأموال الخاصة للبنوك الثلاثة خلال الفترة (2010-2006)



المصدر: اعتمادا على وثائق البنوك المدروسة.

الإحالات و المراجع :

- ¹ - فلفيدو باريتو (1848-1923) أحد علماء الإقتصاد والاجتماع في القرن 19م، وكان من الأوائل الذين إهتموا بالكفاءة.
- ² - هال فاريان، الإقتصاد الجزئي التحليلي : مدخل حديث، ترجمة محمد راشد أبوزيد، أحمد يوسف عبد الخير، جامعة الملك سعود، الرياض، السعودية، 2000، ص : 19-20.
- ³ - طارق الحاج و حسن فليح، الإقتصاد الإداري، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009، ص : 242.
- ⁴ - Richard O & Zerbe Jr, Economic efficiency in law and economics, Edward Elgar Publishing, USA, 2001, p:34.
- ⁵ - محمد الجموعي قريشي، تقييم أداء المؤسسات المصرفية، مجلة الباحث، العدد03، جامعة ورقلة، 2005.
- ⁶ - فطيمة الزهرة نوي، تقييم كفاءة أداء البنوك الجزائرية باستخدام النسب المالية ونموذج حد التكلفة العشوائية خلال الفترة (2004-2008)، مذكرة ماجستير غير منشورة، جامعة اليرموك، الأردن، 2010.

Dutch disease et désindustrialisation en Algérie, une approche critique.

BELLAL Samir *,
Université de Guelma,

Résumé : Dans cet article, on se propose de traiter de l'opportunité de recourir à la théorie du « syndrome hollandais » pour analyser le phénomène de la désindustrialisation qui caractérise la trajectoire économique de l'Algérie durant ces dernières années. Après un exposé succinct sur le contenu et le statut théorique des modèles du dutch disease, nous procéderons, sur la base d'une vérification empirique, à une analyse critique de la théorie, ce qui nous amènera à nous interroger sur les facteurs à même d'expliquer les blocages auxquels l'industrialisation est confrontée.

Mots clés : dutch disease, industrialisation, régime rentier, taux de change.

Jel Classification Codes: B52, L5, O43, Q33.

Introduction.

Lorsque l'on évoque la situation économique qui prévaut dans les pays exportateurs de pétrole, le constat est presque partout le même : en dépit des énormes capacités d'importer dont ils disposent, on observe une régression absolue de l'activité dans le secteur non pétrolier de l'économie, notamment dans l'agriculture, une faible productivité de la production industrielle, une polarisation croissante des ventes à l'extérieur sur le pétrole, une tendance à la « pétrolarisation » du budget de l'Etat, ... bref, on assiste, dans ces pays, à une *véritable intoxication pétrolière*¹, source d'innombrables effets pervers sur la dynamique interne des processus d'accumulation. Pourquoi les pays pétroliers s'appauvrissent-ils donc à la source même de leur richesse ? L'interprétation dominante du phénomène se ramène, pour l'essentiel, au modèle du Dutch Disease².

Dans les analyses consacrées aux expériences de développement à partir de l'exportation d'une ressource minière, il est souvent fait référence à la théorie du dutch disease. De par son statut dans le débat théorique, cette théorie est aux économies rentières ce que la théorie de l'équilibre général est aux économies de marché constituées : elle constitue la référence théorique dominante. Mais, à l'instar de la théorie néo-classique de l'équilibre général, sa fragile texture ne doit sa survie qu'à la rareté de ses applications pratiques.

En effet, confrontée à « l'impureté » des situations concrètes, cette théorie s'avère d'un secours limité. C'est ce que nous nous proposons, dans ce papier, de montrer en étudiant le cas de l'économie algérienne.

1. De la théorie du Dutch Disease comme instrument d'analyse.

Après une présentation préliminaire de la notion de « Dutch Disease », nous évoquerons le statut théorique des analyses en termes de Dutch Disease par rapport à la problématique générale du blocage de l'accumulation par l'échange international. Nous terminerons par l'exposé de la version classique du modèle.

* samirbellal@yahoo.fr

1.1. La notion de Dutch Disease.

L'expression « Dutch disease » ou « syndrome hollandais » est apparue au cours des années 70 et fait référence aux difficultés rencontrées par l'économie hollandaise suite à la mise en exploitation, dans les années 60, de nouvelles réserves de gaz naturel.

Après la hausse des prix du pétrole du début des années 70, l'économie hollandaise s'est en effet trouvée confrontée à un phénomène étrange : une baisse du niveau d'activité du secteur manufacturier et une chute de l'investissement privé, conséquemment à la baisse des profits. Cependant, sur le plan extérieur, le pays enregistre de bonnes performances. Ce contraste entre, d'une part, une conjoncture économique interne plutôt récessionniste et, d'autre part, des comptes extérieurs excédentaires, est révélateur des symptômes de ce que la revue anglaise « The economist » appela « Dutch Disease ».

Les nouvelles hausses des prix du pétrole survenues en 1979-1980 allaient permettre un nouveau regain d'intérêt pour le phénomène du syndrome hollandais. Plusieurs modèles ont été élaborés à partir des années 80. Ils ont pour but d'expliquer les effets pervers survenus dans l'économie de certains pays en développement ayant bénéficié de la hausse des prix du pétrole.

La multiplication des travaux relatifs à l'analyse de l'impact des « chocs exogènes positifs »³ sur les pays en voie de développement a amené une généralisation du concept de Dutch disease. Désormais, celui-ci ne résulte plus seulement de l'exportation du pétrole, mais peut également résulter de l'exportation d'autres produits de base : cuivre, cacao, café, ... etc. ou d'importants flux de capitaux. Dans le cas particulier des produits de base, le mal peut survenir en raison d'un accroissement majeur des prix, d'un progrès technique qui réduit considérablement le coût de production d'un produit d'exportation donné ou d'une découverte de ressources importantes. Dans ce cas, le phénomène du Dutch disease devient plus général et plus complexe. Il désigne alors l'ensemble des effets néfastes créés dans une économie par l'expansion du secteur qui produit la ressource naturelle exportée. Il se traduit par de brusques modifications dans l'attribution des ressources, avec une contraction des secteurs produisant des biens échangeables et une expansion des secteurs produisant des biens non échangeables. Les mouvements des prix relatifs seraient au centre de ces distorsions sectorielles.

1.2. Statut théorique des modèles du Dutch Disease (MDD)⁴.

Les MDD présentent des divergences essentielles par rapport à la théorie de la dépendance et de la domination. Bien qu'ayant de forts liens de parenté avec les analyses néo-classiques, ces modèles n'en sont pas moins liés par de grandes convergences avec les modes d'appréhension du blocage de l'accumulation par l'échange international.

Par rapport à la théorie de la dépendance et de la domination⁵, les MDD présentent deux divergences principales. La première, d'ordre méthodologique, porte sur le fait qu'ils sont des instruments d'analyse néo-classique. Ils ne se situent pas véritablement dans une problématique de développement, c'est-à-dire dans la moyenne ou longue période. Ces modèles s'inscrivent dans une perspective « d'ajustement » dont l'horizon temporel est le court ou moyen terme. Ils ne se situent pas de manière explicite dans le cadre d'un projet ou d'une définition du développement. La seconde divergence renvoie à l'idée essentielle, mise en évidence dans le cadre de leurs hypothèses, que l'amélioration des termes de l'échange a un effet négatif sur la croissance économique, soit le contraire de ce que soutient la théorie de la dépendance.

La filiation des MDD avec les analyses néo-classiques est incontestable. En effet, les théories néo-classiques ont cherché à expliquer les facteurs qui déterminent la configuration des échanges internationaux. La composition du commerce international y est expliquée à partir du concept « d'abondance relative d'un facteur de production » qui est à l'origine de l'avantage comparatif. Dans la lignée de ces théories, nous pouvons citer le théorème de Rybczynski, qui correspond à la dynamisation du modèle de Hecksher-Ohlin⁶. La conclusion principale de ce dernier est que le

développement d'une ressource naturelle, comme le pétrole, dans un pays, est susceptible de retarder le développement d'autres produits, comme les produits manufacturés. La désindustrialisation se produit car le nouveau secteur (le secteur pétrolier) attire les ressources qui sont soustraites du secteur manufacturier. C'est donc à un phénomène de « réallocation des ressources » que la désindustrialisation est due. De ce point de vue, le théorème de Rybscynski est compatible avec les arguments développés par les MDD. La différence, car différence il y a, est que dans ces derniers, la baisse de la production du secteur manufacturier pourrait s'expliquer aussi bien par l'effet « réallocation des ressources » que par « l'effet dépense » qui induit une appréciation de taux de change réel, ou encore par la combinaison des deux effets.

Autre théorie se situant dans la problématique du blocage de la croissance par l'échange international : la théorie de la croissance appauvrissante de Bhagwati. Celle-ci avance l'idée simple selon laquelle une amélioration de la capacité d'offre de certains produits existants, déjà exportés, tend à faire baisser leur prix sur les marchés mondiaux à un point tel que la croissance devient paradoxalement appauvrissante. Avec la théorie du Dutch Disease, l'analyse de Bhagwati présente des points communs. Ces derniers se situent surtout au niveau des prémisses : le fait de développer une nouvelle ressource peut paradoxalement appauvrir l'économie. Cependant, il y a lieu de noter que si dans la théorie de Bhagwati cet « appauvrissement » se traduit par une baisse du revenu réel, dans les MDD, il se traduit par une régression de la production des biens commercialisés autres que ceux provenant du secteur en boom, de sorte que le pays devient quasiment dépendant de sa seule ressource naturelle. Au niveau des hypothèses, contrairement à la théorie de Bhagwati, les MDD sont fondés sur l'hypothèse de petit pays. Autrement dit, nous sommes en présence d'une économie où les producteurs sont « price takers » sur le marché international. Enfin, sur le plan doctrinal, les points de divergence entre les deux approches sont manifestes. En effet, l'argument de la croissance appauvrissante est avancé pour justifier la nécessité, pour les pays en voie de développement (PVD), de limiter les exportations de matières premières et de développer en priorité la production des biens se substituant aux importations. C'est la stratégie d'industrialisation par substitution aux importations. A l'inverse, dans les MDD, ce qui pose problème, ce n'est pas le mode d'insertion des PVD dans le marché mondial, mais l'utilisation des revenus extérieurs suite au boom dans un secteur d'exportation. Ceci explique pourquoi les MDD recommandent, entre autres, une stérilisation volontaire des revenus extérieurs par placement à l'étranger.

La théorie du DD présente par ailleurs un certain nombre de convergences avec les analyses du blocage de l'accumulation par l'échange international. Trois notions constituent, dans cet ordre d'idées, des lieux de convergence pour les analyses qui traitent du blocage de l'accumulation par l'échange international. Il s'agit des notions d'enclave, de comportements rentiers et de capacité d'absorption de capital. Ces notions, forgées pour rendre compte des blocages de la croissance dans les pays exportateurs de ressources naturelles, ne sont cependant pas spécifiques à un courant de pensée déterminé, et se retrouvent par conséquent mobilisées, de façon plus ou moins explicite, dans les MDD.

Ainsi, la notion d'enclave⁷ se retrouve aussi bien chez les théoriciens de la dépendance et de la domination que chez les keynésiens et les néo-classiques. Dans les MDD, on retrouve cette notion d'enclave. L'hypothèse qui y est faite d'un accroissement des revenus extérieurs suite à un choc exogène positif qui affecte le budget de l'Etat découle d'une définition des activités extractives comme enclaves. Dans ce cas, « l'effet dépense » est à même, à lui seul, de déclencher une situation de type Dutch disease⁸.

Quant à la notion de comportements rentiers⁹, elle est souvent utilisée dans les analyses relevant d'écoles de pensée différentes. La notion se retrouve aussi, bien qu'implicitement, dans les MDD. En effet, l'idée selon laquelle il serait préférable de stériliser volontairement la rente par un placement à l'étranger renvoie à celle de seuil dans l'absorption des revenus supplémentaires.

Enfin, la notion de capacité d'absorption découle d'une question fondamentale : jusqu'à quel point peut-on investir productivement ? Utilisée fréquemment dans les analyses keynésiennes, la

notion de capacité d'absorption de capital se retrouve aussi, bien qu'implicitement, dans les MDD. En effet, l'idée selon laquelle il serait préférable de stériliser volontairement la rente par un placement à l'étranger renvoie à celle de seuil dans l'absorption des revenus supplémentaires.

1.3. Les effets du DD.

Le concept de « dutch Disease » est devenu un terme générique, renvoyant à l'idée de l'impact macroéconomique d'un choc externe positif. Il convient de préciser que la théorie distingue en fait l'impact d'un choc externe positif selon qu'il est anticipé comme permanent ou comme temporaire. Les MDD à proprement parler s'appliquent aux chocs anticipés comme permanents. En outre, l'origine du boom peut être multiple. Selon son origine, il aura un coût ou bien sera une aubaine¹⁰.

Il existe tout un ensemble de modèles de Dutch Disease. Dans l'impossibilité d'en exposer, ici, les différentes variantes, nous nous contenterons d'évoquer les effets d'un boom externe tels qu'ils sont formulés dans le modèle de référence de Corden (1984), version approfondie du modèle Corden-Neary (1982)¹¹.

L'analyse se situe dans le moyen terme. Seul le facteur travail est supposé mobile, les autres facteurs de production sont supposés spécifiques à chacun des trois secteurs. Le capital est internationalement immobile et les stocks de facteurs sont fixes, mais leurs prix flexibles.

Pour Corden (1984), un boom sectoriel entraîne deux principaux effets réels, « effet mouvement des ressources » et « effet dépense », qui vont se manifester sur le marché des biens et sur le marché des facteurs.

- *L'effet mouvement des ressources :*

Cet effet apparaît lorsque surgit un boom sectoriel¹². A la suite du boom, le produit marginal du travail augmente dans le secteur concerné, de sorte qu'à salaire constant en termes de biens échangeables, la demande de main d'œuvre dans ce secteur croît, d'où un transfert de main d'œuvre vers celui-ci. C'est ce que Corden et Neary (1982) appellent « l'effet de déplacement de ressources ».

Sur le marché des biens, l'effet de déplacement de ressources engendre une diminution de la production des services et de produits manufacturés. Un excès de demande dans les secteurs produisant ces derniers va s'en suivre. Le taux de change réel va s'apprécier pour éliminer l'excès de demande dans le secteur des biens non-échangeables.

- *L'effet dépense :*

Suite à un boom sectoriel, un « effet dépense » se produit si une certaine part du surcroît de revenu généré est dépensée, soit directement par les titulaires, soit par l'Etat. Au niveau de prix relatifs initial, le boom va entraîner une augmentation de la demande de biens non-échangeables. Dans ces conditions, si l'élasticité-revenu de la demande pour les biens du secteur des biens non-échangeables est supérieure à l'unité, le prix de ces biens va croître relativement à celui des biens échangeables.

L'effet de dépense, lié à l'augmentation du revenu disponible, entraîne ainsi une augmentation de la demande, laquelle induit une appréciation du taux de change réel¹³. La demande de travail dans le secteur des biens non-échangeables va augmenter et, l'offre de travail étant fixe, ce secteur va drainer une partie de la main-d'œuvre de celui des biens échangeables. Ce dernier voit donc sa production diminuer et son coût du travail en termes de biens échangeables augmenter. Si le secteur des biens échangeables est le secteur manufacturier, alors un choc positif externe induit, à travers l'effet de dépense, une désindustrialisation.

Notons aussi que le supplément de demande de biens échangeables, engendré par l'effet de dépense lorsque ces biens sont « ordinaires », ne peut être satisfait par la production locale. D'où le recours à l'importation ; ce qui entraînera une augmentation des importations nettes de biens échangeables.

Au plan de la répartition sectorielle, les deux effets (dépense et déplacement de ressources) réduisent les revenus réels du facteur spécifique du secteur non boomier¹⁴ ; ce qui, il convient de le

rappeler, constitue le problème essentiel du DD. Le secteur des biens échangeables voit, dans tous les cas de figure, sa production chuter alors que celle du secteur des non-échangeables peut croître ou décroître¹⁵.

Un cas particulier mérite d'être souligné : c'est celui d'un boom pétrolier lorsque le secteur pétrolier n'emploie pas un facteur mobile dans le reste de l'économie, ce qui signifie que ce secteur constitue une enclave pure. Dans ce cas, le seul effet à l'origine du DD est « l'effet dépense ». Le mécanisme clé de la réallocation des ressources est l'appréciation réelle : si une partie des revenus du secteur pétrolier est affectée à l'achat des biens non-échangeables, le produit du secteur des biens non-échangeables sera finalement plus élevé qu'antérieurement.

En conclusion, l'intérêt majeur des MDD réside dans la manière dont sont mobilisés les instruments d'analyse pour comprendre les effets d'un boom sur l'allocation des ressources, la distribution factorielle des revenus et le taux de change réel.

2. L'économie algérienne se reconnaît-elle dans le modèle du « syndrome hollandais » ?

L'économie algérienne est-elle victime du « syndrome hollandais » ? A cette question, que nombre d'auteurs se sont posés¹⁶, de manière récurrente pour certains, la réponse n'est cependant pas simple. La raison, comme nous le verrons, en est que, « morphologiquement », l'économie algérienne présente en effet tous les symptômes du syndrome, mais pas ses mécanismes.

Le déclin industriel, principal symptôme du syndrome, est un phénomène que les statistiques font apparaître. Une vérification empirique du syndrome, en comparant l'évolution des termes de l'échange avec celle du taux de change effectif durant la période de boom, montre cependant une absence manifeste des mécanismes de la maladie. D'où des questionnements sur l'opportunité de recourir à des grilles d'analyse autres que la théorie du DD pour expliquer le phénomène de la désindustrialisation (Sid Ahmed, 1991, 1987).

2.1. Du déclin de l'industrie.

Le déclin du secteur industriel manufacturier est le phénomène qui caractérise le mieux la trajectoire économique du pays durant les deux dernières décennies¹⁷. Source de croissance à long terme, le secteur manufacturier a vu sa contribution relative au PIB décroître. De 15 % en 1990, la part du PIB manufacturier dans le PIB total est passée en dessous de 10 % depuis 1997, pour atteindre en 2004 moins de 06 %.

Depuis 1990, ce secteur est donc sur une dynamique récessive, notamment dans le secteur public qui, en dépit des mesures d'assainissement dont il n'a cessé de bénéficier, n'a pu endiguer cette descente aux abîmes. L'embellie financière des années 2000 ne semble pas avoir eu des effets sur cette dynamique régressive puisque ce secteur continue à enregistrer des taux de croissance négatifs (tableau ci-dessous). Le secteur privé n'est pas en reste puisque celui-ci enregistre des performances tout à fait modestes¹⁸.

Tableau n° 1 : Croissance hors hydrocarbures (2001-2007) (En %).

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Croiss. hors hydrocarbures	5	6	6	6.2	4.7	5.3	6.3	6.1
Croiss. manufacturière publique	-1	-1	3.5	-1.3	-4.5	-2.2	-6.5	-

Source: ONS.

En somme, le secteur manufacturier est loin de constituer un moteur de la croissance. Celle-ci demeure très dépendante des performances du secteur des hydrocarbures et de celle des services. Ainsi, à titre d'illustration, 50 % de la croissance enregistrée en 2005 était l'œuvre du secteur des hydrocarbures, 35 % des services, 12 % de l'agriculture et seulement 2.5 % était générée par

l'industrie manufacturière (Djoulfelkit-Cottenet, 2008), chiffres qui reflètent, globalement, la structure sectorielle du PIB durant cette même année 2005.

Par ailleurs, une comparaison internationale, avec des pays voisins, prenant en considération la contribution du secteur industriel à la croissance permet de montrer que l'Algérie est l'un des rares pays en développement qui a connu une forte chute de la part de l'industrie dans la valeur ajoutée globale¹⁹.

Tableau n° 2 : Contribution des industries manufacturières à la valeur ajoutée globale
(En %).

	1990	1995	2005
Algérie	15.0	11.7	5.3
Tunisie	16.9	18.8	17.8
Egypte	17.8	17.4	18.9
Turquie	19.5	20.6	13.3

Source: FMI.

En termes de produit industriel par tête, l'Algérie est passée, ces dernières années, à la dernière place des trois pays du Maghreb (Benachenhou, 2009).

L'analyse des performances sectorielles confirme le recul considérable de l'industrie.

Ainsi, dans le secteur public industriel, le marasme est manifeste. En termes réels, celui-ci s'exprime par une baisse continue et ininterrompue de la production industrielle. A titre d'illustration, les données statistiques de l'ONS relatives à l'évolution de l'indice de la production industrielle montrent qu'en 2008, la production des industries manufacturières ne représente plus qu'un peu plus de la moitié de celle de 1989. Selon A. Benachenhou (2009), durant l'année 2006, l'industrie hors hydrocarbures a produit, en termes constants, pratiquement la même valeur que celle produite en 1983.

Le déclin du secteur public s'exprime aussi au travers de la baisse de sa contribution en termes d'emplois. En 2007, les entreprises publiques industrielles et commerciales ne représentent que 03 % de l'emploi total.

La désindustrialisation à laquelle nous assistons dans le secteur public n'a pas été contrebalancée par le secteur privé, en dépit du dynamisme qu'on lui prête et du potentiel qu'on lui attribue habituellement. Essentiellement présent dans les activités naturellement peu ouvertes à la concurrence étrangère (c'est-à-dire, pour reprendre la terminologie de la théorie du DD, le secteur des biens non échangeables) et où les délais de récupération sont très courts, le secteur privé est peu présent dans l'industrie manufacturière, où seulement un tiers (1/3) des entreprises opèrent²⁰.

Outre le déclin du secteur industriel, principal symptôme de la maladie hollandaise, on observe :

- Une croissance vigoureuse du secteur minier (hydrocarbures) ; celui-ci ayant mobilisé des investissements de l'ordre de 21 milliards de \$ entre 2000 et 2005, de 32 milliards de \$ entre 2005 et 2009. En termes de recettes d'exportation, les années 2000 se caractérisent par l'avènement d'un boom, sous forme d'aubaine, conséquence du raffermissement soutenu et durable des prix du pétrole sur le marché mondial. Depuis 1999, les recettes pétrolières du pays n'ont cessé de croître, pour atteindre un pic jamais égalé en 2008.

Tableau n° 3 : Recettes pétrolières (1999-2009)
(En Mds de US \$).

1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
12	20	22	19	24	32	45	54	59	77	40

Source: Banque d'Algérie.

- Un dynamisme appréciable des secteurs des services, bâtiment et travaux publics et énergie. Ce dynamisme s'explique grandement par la disponibilité de financements importants, apportés par le secteur des hydrocarbures par le biais de la fiscalité pétrolière.

Tableau n° 4: Croissance du PIB par secteurs d'activité
(1990-2008) (En %).

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Hydrocarbures	4.9	-1.6	3.7	8.4	3.3	5.8	-2.5	-0.9	-2.3
Agriculture	-5.0	13.2	-1.3	17	3.1	1.9	4.9	5.0	-5.3
Energie, Eau	2.4	5.0	4.3	6.6	5.8	9.5	3.4	6.0	-
Ind.manufact. publique	-1.9	-1.3	-1.0	-3.3	-1.3	-4.5	-2.2	-6.5	-
Ind. sect. privé	5.3	3	6.6	2.9	2.5	1.7	2.1	3.2	-
BTP	5.1	2.8	8.0	5.5	8.0	7.1	11.6	9.8	9.8
Services	2.1	6.0	5.3	4.5	4.0	3.0	3.1	6.5	7.8

Source: Banque d'Algérie et ONS.

L'ensemble des éléments qui précèdent font dire à Benabdellah (2006) que l'économie algérienne présente, ces dernières années, une configuration sectorielle de plus en plus conforme à celle qui est décrite par la théorie du dutch disease²¹.

Selon l'auteur, la libéralisation des prix, l'ouverture du commerce extérieur et la convertibilité courante du dinar ont contribué conjointement à faire émerger une configuration qui tend, sans toutefois les atteindre, vers les hypothèses du modèle du dutch disease (Benabdellah, 2006).

2.2. Vérification empirique.

Le déclin du secteur manufacturier, dans un contexte de boom, signifie t-il pour autant que c'est le mécanisme décrit par la théorie du syndrome hollandais qui en est à l'origine ? A ce stade de l'analyse, il nous semble opportun de faire passer la réponse à la question par l'examen de l'évolution du taux de change effectif réel (TCER), seul canal d'action du dutch disease²².

Selon les statistiques du FMI²³, il semble que l'on ne puisse manifestement parler de dutch disease puisque le taux de change effectif réel a suivi, tout au long de cette période de boom, une tendance à la baisse tandis que les termes de l'échange n'ont cessé de croître.

A titre d'illustration, entre 1999 et 2006, le TCER s'est déprécié d'environ 20 % alors que les termes de l'échange ont augmenté. Il n'y a donc, à l'évidence, pas de relation entre l'évolution des termes de l'échange et celle du taux de change réel²⁴.

Une telle situation (paradoxale) s'explique par le fait que le TCER ne constitue pas, dans la pratique, un élément déterminant la politique de change. Cette dernière se traduit, par ailleurs, par une accumulation sans précédent des avoirs extérieurs bruts (réserves de change) à la Banque centrale²⁵.

S'il en est donc ainsi, c'est parce qu'un facteur d'ordre institutionnel, en l'occurrence la politique de change, a agi pour contrecarrer le scénario auquel nous aurions sans doute assisté si l'on était en présence d'une situation où la détermination du taux de change est laissée au libre jeu des forces du marché²⁶.

Ceci nous amène à considérer la dimension institutionnelle du problème de la désindustrialisation à laquelle nous assistons dans la majeure partie des pays à régime rentier en général et en Algérie en particulier.

Un tel constat statistique nous dispense par ailleurs de trop nous attarder sur la question de savoir si le boom des années 2000 a un quelconque effet sur le secteur manufacturier, dont on sait que la productivité est pour le moins médiocre, en empêchant que les sources d'accumulation à long terme n'y apparaissent ; l'examen de la structure sectorielle de la croissance montre en effet que celle-ci est essentiellement l'œuvre du secteur en boom.

2.3. Critique des MDD.

Au vu de ce qui précède, il nous semble qu'il y a nécessité de recourir à une autre approche pour analyser les facteurs de blocage sur lesquels butent le développement de l'industrie manufacturière. La nouvelle approche devrait permettre de dépasser le cadre restrictif des hypothèses des MDD. De ce point de vue, l'approche en termes d'institutions offre une grille de lecture fort intéressante. D'abord parce qu'elle permet de fournir des éléments d'explication pertinents sur la trajectoire prise par l'histoire de l'industrialisation en Algérie, des débuts jusqu'à nos jours. Ensuite parce que, par rapport aux MDD, une approche par les institutions présente l'avantage d'avoir une portée plus générale. Si l'on se réfère à la typologie des institutions établie par la théorie de la régulation, il est en effet aisé de remarquer que le phénomène du syndrome hollandais correspond en fait à une configuration particulière de la combinaison institutionnelle d'ensemble, particularité qui se lit notamment au niveau du mode d'insertion internationale à travers la politique de change.

Concernant le premier aspect, il semble bien que seul le facteur institutionnel est à même d'expliquer la trajectoire suivie par l'industrialisation durant les années 70. L'industrie a connu, durant cette phase que nous qualifions d'« étatiste » en référence à la configuration institutionnelle d'ensemble marquée par la prédominance de la volonté « subjective » de l'Etat dans la conduite du processus d'accumulation, une formidable croissance qui, du point de vue de la théorie du dutch disease, semblerait paradoxale lorsque l'on sait que c'est le boom du secteur des hydrocarbures qui a rendu cela possible. L'industrialisation du pays, entendue ici dans son sens morphologique, fut entreprise dans un contexte très éloigné des hypothèses du modèle du dutch disease puisque, comme le souligne à juste titre Benabdellah (2006), la distinction habituellement opérée entre biens échangeables et non échangeables et sur laquelle est bâtie toute la structure du modèle, n'a aucune signification dans une économie où l'Etat détient le monopole absolu sur l'activité intérieure et sur le commerce extérieur.

Quant au second aspect, à savoir la portée plus générale d'une approche en termes d'institutions, il est clair que le caractère spécifique de la configuration institutionnelle à laquelle renvoie implicitement le modèle du dutch disease, à savoir une petite économie ouverte, non contrôlée²⁷, insérée par l'industrie dans la DIT²⁸..., ne permet pas d'envisager, dans le cadre du modèle, d'autres situations différentes, qui présentent des configurations institutionnelles multiples. En identifiant clairement un ensemble de formes institutionnelles à partir desquelles une typologie des situations concrètes peut être construite, l'approche en termes de régulation, pour ne prendre que cette approche, offre une grille de lecture qui permet d'intégrer la diversité des situations dans

l'explication du phénomène de la désindustrialisation, observé dans les pays à régime rentier d'accumulation.

Ainsi, la désindustrialisation ne saurait être réduite à un phénomène dont l'origine est l'appréciation du taux de change effectif réel. Par-delà les aspects liés au déroulement séquentiel du DD et aux mécanismes de transmission entre booms de ressources pétrolières et mauvaises performances du secteur manufacturier, il convient de souligner que la théorie du DD, qui continue encore de nos jours de servir de grille dominante pour appréhender la question de l'industrialisation, et partant, de l'accumulation, dans les pays rentiers, pêche, tout comme la théorie de l'équilibre général, par le fait qu'elle évacue totalement le rôle des institutions.

Il y a cependant lieu de remarquer à cet égard que, bien que de filiation néo-classique, la théorie du DD n'en préconise pas moins une stérilisation, mesure qui nécessite une intervention de l'Etat, d'une partie des ressources du boom pour endiguer la menace de la désindustrialisation²⁹.

De ce point de vue, il semble manifestement que le nouveau mode de régulation qui s'est mis en place en Algérie ces dernières années se caractérise par une incohérence dans la mesure où, au moment où certaines de ses configurations partielles tendent effectivement à contenir le phénomène décrit par le modèle (manipulation du taux de change nominal de manière à stabiliser le TCER, placement à l'étranger d'une partie des surplus pétroliers), d'autres, au contraire, tendent à le libérer (ouverture extérieure, démantèlement tarifaire, ...) ³⁰. Il s'agit là d'une considération importante sur laquelle l'analyse ne saurait faire l'impasse lorsque l'on examine la question de la cohérence du nouveau mode de régulation.

Nous terminons par rappeler l'idée essentielle que le DD n'est pas une fatalité. L'expérience montre aujourd'hui que les avantages comparatifs liés aux ressources naturelles ne bloquent pas la construction d'autres avantages comparatifs (Benabdellah, 2006). Beaucoup parmi les pays agro-industriels ont su, à partir de ressources de l'agriculture, installer une industrie manufacturière compétitive³¹, d'autres pays ont su, à partir de ressources minières, enclencher un mouvement de diversification de leurs exportations (Iran, Indonésie). Que les expériences se traduisent par un échec cuisant dans la majeure partie des cas ou par un succès, ce qui est moins fréquent, dans d'autres cas, les études empiriques (Eifert B., A. Gelb et N.B. Tallroth, 2003) tendent de plus en plus aujourd'hui à souligner le rôle majeur que jouent les médiations institutionnelles pour expliquer la diversité des trajectoires nationales dans la mobilisation des ressources minières à des fins de développement économique. Ces études montrent que la rente externe n'est ni une malédiction, ni une bénédiction pour le pays qui en bénéficie. Tout dépend en fait de la nature et du contenu des arrangements institutionnels qui encadrent sa mobilisation.

D'une manière générale, il est aujourd'hui admis (Sid Ahmed, 1991) qu'un processus de régulation volontariste a la vocation de contrer le phénomène du syndrome hollandais. Un tel processus, conditionné par l'existence d'une volonté, partagée par l'ensemble des acteurs économiques, d'œuvrer pour l'instauration d'une économie productive compétitive, doit conduire l'Etat à engager un ensemble de dépenses génératrices d'externalités positives pour l'ensemble de l'économie. Il s'agit des dépenses d'éducation, de formation, de santé, de recherche et développement, ainsi que des dépenses d'infrastructures. De telles dépenses sont de nature à augmenter la compétitivité de l'économie nationale, contrebalançant ainsi un des effets négatifs du DD, à savoir la baisse de la compétitivité de l'industrie manufacturière locale.

Dans le contexte qui est celui de l'économie algérienne où les sources de la croissance ne sont pas encore présentes dans le secteur manufacturier³², l'impact négatif de la rente pétrolière sur la croissance à long terme réside justement dans le fait qu'elle empêche que ces sources de croissance n'apparaissent, notamment dans le secteur industriel. Le rôle de l'Etat, dans ces conditions, est de veiller à ce que l'allocation des ressources profite davantage aux secteurs productifs, et plus particulièrement le secteur manufacturier.

Conclusion.

La théorie du dutch disease est un passage obligé lorsque l'on se propose d'étudier les blocages auxquels l'industrialisation est confrontée dans les économies rentières. Cependant, la pertinence du recours à cette théorie se trouve souvent contrariée par le caractère contraignant de ses hypothèses qui, confrontées à l'« impureté » des situations concrètes, semblent loin de correspondre à la réalité économique étudiée. Appliquée au contexte de l'économie algérienne, la théorie se révèle, en dépit de la présence morphologique de tous les symptômes qu'elle décrit, statistiquement inapte à expliquer le phénomène de la désindustrialisation. Cette dernière semble davantage relever d'une dynamique institutionnelle que d'une mécanique par trop abstraite.

Références bibliographiques.

ADDI L., 1991, *L'impasse du populisme*, ENAL, Alger.

AMAROUCH A., 2006. *Etat-Nation et économie de rente en Algérie, essai sur les limites de la libéralisation*, Thèse de doctorat d'Etat, Institut National de Planification et de Statistique, Alger, novembre.

BELLAL S., « Une approche régulationniste de la désindustrialisation en Algérie », Les Cahiers du CREAD, numéro 95, juillet 2011, pages 27-52.

BELLAL S., « Le syndrome hollandais en Algérie : un débat d'actualité ? », Le Quotidien d'Oran, édition du 13/10/2010.

BENABDELLAH Y., 2006. « Croissance économique et dutch disease en Algérie », Cahiers du CREAD, n° 75, Alger, pp. 09-41.

BENABDELLAH Y., 1999, *Economie rentière et surendettement - spécificités de l'algérien disease*, Thèse de doctorat (NR) en sciences économiques, soutenue le 28 juin 1999 à l'université Lumière-Lyon 2.

BENABDELLAH Y., 1999b, « Ajustement structurel et nouveau statut de la rente pétrolière en Algérie », Cahiers du CREAD, n° 46-47, 4^{ème} trimestre 1998 et 1^{er} trimestre 1999, Alger, pp. 57-66.

BENACHENHOU A., 2009, « Keynes est mort », dans le quotidien El Watan du 20 et 21 janvier 2009.

BOUDJEMA R., 2011, *Economie du développement de l'Algérie 1962-2010*. Dar-Al-Khaldounia, Alger.

CHAVANCE B., 2007, *L'économie institutionnelle*, La découverte, Paris.

CORDEN W. M., 1984, « Booming sector and Dutch Disease: economics surveys and consolidation », *Oxford Economic Papers*, vol. 36, n° 1, mars.

CORDEN W. M. et J. P. NEARY 1982, « Booming Sector and De-Industrialisation in a Small Open Economy », *The Economic Journal*, Vol. 92, N° 368, décembre 1982, pp. 825-848.

DAHMANI A., 2004, « La persistance de l'économie rentière ou la malédiction du pétrole en Algérie », in *Le Quotidien d'Oran* du 28/01/2004.

DJOUFELKIT-COTTENET H., 2008. « Rente, développement du secteur productif et croissance en Algérie », Agence Française de Développement, Document de travail, n° 64, juin.

DJOUFELKIT-COTTENET H., 2003, *Booms de ressources exogènes et développement manufacturier en Egypte : l'illusion du syndrome hollandais*. Thèse de Doctorat (NR) en Sciences Economiques, soutenue au C.E.R.D.I. (Univ. D'Auvergne Clermont-Ferrand I).

EIFERT B., A. GELB et N. TALLROTH, 2003, « Gérer la manne pétrolière – Les raisons de l'échec de la politique économique de certains pays exportateurs de pétrole », *Finances & Développement*, mars, pp. 40-44.

HUGON P., 2006, *L'économie de l'Afrique*, La découverte, Paris.

NEMOUCHI F., 2005, « *L'économie algérienne et le « syndrome hollandais* » », in *Le Quotidien d'Oran*, n° 3262 du 15/09/2005.

NORTH D., 2005, *Le processus du développement économique*, Editions d'Organisation. Traduit de l'anglais par Michel Le Séac'h. Titre original: *Understanding The Process of Economic Change*, Paris.

SID AHMED A., 1991, « *Rente pétrolière : quelques problèmes théoriques* », dans Beauge G. et F. Buttner (sous la dir.), *Les migrations dans le monde arabe*, éd. du CNRS, Paris.

SID AHMED A., 1990, *Economie de l'industrialisation à partir des ressources naturelles*, Tome 2, Publisud, Genève.

SID AHMED A., 1987. *Du "Dutch disease" à "l'OPEP disease". Quelques considérations théoriques autour de l'industrialisation des pays exportateurs de pétrole*, *Revue Tiers-Monde*, n°112, octobre - décembre 1987.

SID AHMED A., 1983, *Développement sans croissance : l'expérience des économies pétrolières du Tiers-Monde*, Publisud, Paris.

TALHA L., 2001, « *Le régime rentier à l'épreuve de la transition institutionnelle : l'économie algérienne au milieu du gué* », dans MAHIOU A. et HENRY J.R. *Où va l'Algérie?*, Karthala, Paris, pp 125-160.

YACHIR F., 1990. « *L'ajustement structurel dans le tiers-monde* ». *Cahiers du CREAD*, n° 21, 1^{er} trimestre 1990, Alger, pp. 15-41.

Notes :

¹ L'expression est de C. Ominami (1986). Le terme de « pétrolarisation » (ou « pétrolisation ») peut être considéré comme équivalent à celui de Dutch Disease, ce dernier ayant cependant une portée beaucoup plus large puisqu'il fait référence aux situations qui découlent de l'exportation d'autres produits de base.

² Cette théorie sert présentement de grille de lecture à de nombreux économistes, ainsi qu'à la Banque Mondiale et au FMI pour expliquer la « désindustrialisation » des pays développés ou en développement, ayant connu des chocs externes positifs.

³ Par « chocs exogènes positifs », il faut entendre les chocs qui découlent de l'environnement international et qui se traduisent, pour le pays bénéficiaire, par un accroissement des revenus extérieurs.

⁴ En raison de l'usage fréquent qui en sera fait, les expressions « dutch disease » et « modèles du dutch disease » seront souvent remplacées dans la suite par les abréviations « DD » et « MDD », respectivement.

⁵ Pour les partisans de cette théorie – S. Amin, C. Furtado, A. Gunder Frank, R. Prebisch, W. Singer ... – les modalités de l'échange international, maîtrisées par le centre, contribuent au renforcement de la division internationale du travail, à un accroissement des inégalités internationales et à la dépendance des pays de la périphérie. Tout l'effort théorique de ces auteurs vise à montrer l'impossibilité d'un développement économique dans le contexte d'un capitalisme dépendant. La mise en évidence du caractère stagnationniste du capitalisme dépendant est l'objectif ultime de la théorie.

⁶ Le théorème de Rybscynski peut s'énoncer comme suit : à termes de l'échange constants, lorsqu'un des facteurs s'accumule, il y a réduction absolue de la production de biens utilisant ce facteur de façon moins intensive, tandis que la production des biens utilisant ce facteur intensivement augmente plus que proportionnellement à l'accroissement du revenu.

⁷ La notion d'enclave renvoie à l'idée que l'industrie extractive est, dans les pays du tiers-monde, une activité enclavée dans la mesure où ses effets d'entraînement sur le reste de l'économie sont faibles, voire inexistantes.

⁸ Ce cas de figure constitue, en fait, un cas particulier des MDD.

⁹ La notion de comportements rentiers fait référence à l'idée d'une substitution des comportements d'accès aux revenus liés à l'apparition d'une rente aux comportements fondés sur la production.

¹⁰ Un boom ayant un coût est généralement sectoriel. Il est lié à l'augmentation de l'offre dans un secteur particulier d'exportation. Ce type de booms implique une utilisation accrue des ressources domestiques. Un boom est par contre une aubaine lorsque le supplément de devises « tombe du ciel », et qu'il n'implique pas l'utilisation accrue des ressources domestiques. Il peut alors se présenter sous la forme d'un boom de transferts sans contrepartie ou bien d'un boom d'exportation dans un secteur n'utilisant que très peu de ressources domestiques, tel le secteur pétrolier.

¹¹ Ce choix se justifie par le fait qu'il correspond le mieux au cas qui nous intéresse puisque le cadre d'analyse est celui d'une économie ouverte, preneuse de prix et où les produits du secteur manufacturier sont supposés être échangeables ou exportables.

¹² Cet effet a peu de chance de se produire dans le cas d'une aubaine, à moins de considérer que celle-ci va à son tour provoquer un boom dans un secteur productif.

¹³ Il convient de rappeler les définitions respectives du taux de change réel (TCR) et du taux de change effectif réel (TCER). L'indice du taux de change réel (TCR) se définit comme suit :

$$TCR = (P_i/P_d)(R/R_0) ; \text{ où :}$$

P_i : indice des prix des biens internationaux (biens échangeables) à l'étranger ;

P_d : indice des prix domestiques dans le pays considéré ;

R_0 : le taux de change nominal de la période de base ;

R : le taux de change nominal bilatéral.

Le TCR est un indicateur utile des comparaisons bilatérales de taux de change et de prix. Son inconvénient est qu'il n'englobe pas l'ensemble des relations commerciales d'un pays. C'est pourquoi on définit un indice de taux de change effectif réel (TCER) :

$$TCER = (P_i/P_d).n$$

Où n est l'indice du taux de change effectif nominal, ce dernier étant la moyenne pondérée des indices de taux de change nominaux.

Lorsque le TCER s'apprécie (c'est-à-dire baisse), cela signifie, en l'absence de variation du taux de change effectif nominal, que les prix domestiques montent plus vite qu'à l'étranger. Ceci équivaut à une perte de compétitivité de l'économie et la balance commerciale se dégrade.

¹⁴ Autrement dit, la rentabilité du secteur manufacturier (secteur non boomier) diminue de façon absolue. Dans le cas d'une aubaine, n'entraînant qu'un effet dépense, la rentabilité du secteur manufacturier diminue relativement au secteur non-échangeable (Corden et Neary, 1982).

¹⁵ Soulignons que pour Corden, le secteur en retard peut produire à la fois des « exportables » qui ne font pas l'objet d'un boom et des « importables ». Ce secteur ne recouvre pas obligatoirement la seule industrie manufacturière.

¹⁶ Voir Amarouche (2006), Benabdellah (2006), Djoufelkit-Cottenet (2008), Sid Ahmed (1991, 1987), Talha (2001), pour ne citer que quelques-uns.

¹⁷ En effet, l'évolution du produit manufacturier permet de fournir, à elle seule, l'indication la plus fiable sur la trajectoire économique d'un pays. Ainsi, la crise, quand elle se produit, se traduit toujours par le ralentissement de la croissance ou une contraction du produit manufacturier. Le recours à cet indicateur industriel pour repérer la dynamique de croissance s'explique entre autres par le fait que c'est le plus sûr et le plus homogène, mais aussi parce que le PIB (ou le PNB) n'a pas un sens évident puisque celui-ci mesure surtout l'intensité des échanges marchands et salariaux. La littérature sur la Comptabilité nationale regorge de paradoxes qui en résultent.

¹⁸ Selon des données du Plan, citées par A. Bouzidi dans un article paru dans le quotidien « Le Soir d'Algérie », édition du 30/01/2008, la croissance réalisée par l'industrie privée a été en moyenne de +10 % par an durant la période 1996-2000 alors que, sur la période 2000-2006, elle n'est plus que de 2 % en moyenne annuelle.

¹⁹ Il convient de préciser ici, au risque de noircir davantage le tableau, que dans le secteur industriel hors hydrocarbures sont comptabilisées des branches telles que « énergie, mines et carrières ». Selon les données de l'ONS, ces dernières ont vu leurs poids dans la production industrielle passer de 8 % en 1989 à 16 % en 2000 et 19 % en 2005. En d'autres termes, la régression de la production des industries manufacturières est beaucoup plus importante que celle du secteur de l'industrie dans sa globalité.

²⁰ Il convient également de remarquer que la présence du secteur privé dans l'industrie manufacturière est essentiellement concentrée dans l'agroalimentaire, les textiles et cuirs.

²¹ Nous nous intéresserons ici aux années 2000 car elles correspondent à la période où le déclin industriel s'est accentué, dans un contexte d'ouverture accélérée de l'économie, ce qui, du point de vue du déroulement des événements, correspond parfaitement aux hypothèses du modèle. La théorie du syndrome hollandais ne nous semble pas applicable aux booms des années 70 et 80 puisque, durant cette période, le secteur manufacturier est fortement protégé et l'économie contrôlée, ce qui va à l'encontre d'une des hypothèses essentielles du modèle, à savoir une économie ouverte.

²² Il n'est pas inutile de rappeler ici que dans la théorie du dutch disease, le recul du secteur manufacturier s'opère par le biais exclusif d'un canal de transmission, à savoir l'appréciation du taux de change effectif réel, laquelle induit une modification des prix relatifs en

faveur des secteurs non échangeables (services) au détriment des secteurs échangeables non concernés par le boom (industrie manufacturière et agriculture).

²³ Voir rapports annuels au titre de l'article IV.

²⁴ Pour Benabdellah (2006), cela est dû au fait que la Banque d'Algérie réprime systématiquement le surplus de devises par des mesures de stérilisation afin de couper le canal de transmission entre l'offre de monnaie et le taux de change.

²⁵ Remarquons aussi qu'une telle politique a l'avantage de permettre (du moins théoriquement) d'atténuer le degré d'exposition du secteur productif local à la concurrence externe, bien que celui-ci ne pèse pas beaucoup dans l'économie nationale.

²⁶ Dire cela, c'est, de toute évidence, reconnaître la validité de la théorie du dutch disease dans le cadre, restreint, de ses hypothèses. En effet, envisager que le taux de change et tous les autres prix soient déterminés par le libre jeu des forces du marché revient à admettre la possibilité que le TCER s'apprécie, ce qui est conforme aux hypothèses de la théorie.

²⁷ En particulier dans le domaine des changes.

²⁸ En effet, comme le note, non sans raison, Amarouche (2006), la théorie du DD présuppose implicitement l'existence d'un certain niveau d'industrialisation du pays et que celui-ci s'insérerait, jusqu'à la survenue du boom minier, dans la DIT par ses exportations de produits manufacturés (biens échangeables). D'un point de vue méthodologique, cela ne nous semble cependant pas constituer une limite majeure puisque, dans le cas des pays qui ont entrepris de s'industrialiser comme l'Algérie, le syndrome peut se manifester par le fait qu'aucun processus productif ne parvient à exporter. C'est là, en effet, une caractéristique spécifique du secteur non pétrolier, caractéristique observée aussi bien durant la phase volontariste que durant la période récente de libéralisation.

²⁹ Outre la désindustrialisation, la littérature économique identifie d'autres effets liés aux booms exogènes, effets qui renvoient davantage à des mécanismes institutionnels qu'à celui sur lequel est fondé le modèle du DD. Ainsi, le boom de ressources minières conduit à consolider le rôle de l'Etat dans des situations de rentes centralisées ; favorise l'émergence de comportements rentiers dans la population, avec l'octroi de subventions importantes à la consommation ; stimule la création de nombreux emplois artificiels (notamment dans la fonction publique) ; pousse à l'émergence d'entrepreneurs parasites, articulés sur la rente ; induit une accélération des importations de toute nature... (Sid Ahmed, 1987).

³⁰ C'est sans doute ce qui pousse Benabdellah (2006) à se demander si, finalement, la réforme économique n'a pas eu pour effet de libérer le phénomène du DD, réprimé durant la période de l'économie administrée.

³¹ Les exemples de la Thaïlande et de la Malaisie sont souvent cités.

³² L'absence des sources de la croissance dans le secteur manufacturier signifie essentiellement que ce dernier ne parvient pas encore à se doter d'une dynamique propre qui soit autonome du secteur des hydrocarbures et de la sphère budgétaire.

EL-BAHITH REVIEW

Number 12/2013

Contents

Dutch disease et désindustrialisation en Algérie, une approche critique, *BELLAL Samir* **1 - 13**

Kasdi Merbah University of Ouargla - Algeria

EL-BAHITH REVIEW

**Annual refereed journal of applied research in
economic, commercial and management sciences**

Printed in Kasdi Merbah University of Ouargla 2013

Number 12 - Legal deposit N° : 110/2002 - ISSN : 1112-3613