

مجلة الباحث

دورية علمية محكمة سنوية تنشر الأبحاث التطبيقية
المتعلقة بالعلوم الإقتصادية 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 الثالث عشر 2013/13

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)
د/ قريشي محمد جموعي (جامعة ورقلة)

أ.د/ بختي ابراهيم (جامعة ورقلة)
د/ بلال سمير (جامعة قالمة)
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 الشتاق، 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 بقاسم، 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 تسلا، 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:

1. - البوابة العربية للمعلومات الإدارية "إيداع" التابعة للمنظمة العربية للتنمية الإدارية بجامعة الدول العربية :
<http://www.aradoportal.org.eg>
2. - قاعدة البيانات العربية الإلكترونية معرفة E-marefa :
<http://e-marifah.net>
3. - قاعدة معلومات الاقتصاد والإدارة EcoLink :
<http://www.mandumah.com/ecolinkjournals>
4. - موسوعة الاقتصاد والتمويل الإسلامي :
<http://iefpedia.com/arab/?cat=129>
5. - قاعدة فهرس المجلات Journalindex :
<http://www.journalindex.net/?qi=+EI-BAHITH+REVIEW>
6. - قاعدة بيانات Gobooke :
<http://www.gobooke.org/search.php?q=EI-BAHITH+REVIEW>
7. - قاعدة بيانات Researchbib :
<http://journalseeker.researchbib.com/?action=viewJournalDetails&issn=11123613&uid=r33086>
8. - قاعدة بيانات الجمعية الدولية لبحوث العلوم العالمية (EyeSource) :
http://isurs.org/master_list.php?topic_id=5
9. - قاعدة بيانات Exalead :
<http://www.exalead.com/search/web/results/?q=+EI-BAHITH+REVIEW>
10. - قاعدة بيانات دليل مجلات البحوث المفهرسة Drji :
<http://drji.org/Search.aspx?q=EI-BAHITH%20REVIEW&id=0>
11. - قاعدة بيانات دليل المجلات المفتوحة الوصول PDOAJ :
<http://www.pdoaj.com/?ic=info&journal=325>
12. - قاعدة بيانات مكتبة المجلات الإلكترونية :
http://rzblx1.uni-regensburg.de/ezeit/searchres.phtml?bibid=AAAAA&colors=7&lang=en&jq_type1=KT&jq_term1=EI-BAHITH+REVIEW

13. - قاعدة بيانات مكتبة النشر الرقمي YUDUfree :
<http://free.yudu.com/item/details/1370804/-EI-BAHITH-REVIEW>

14. - قاعدة بيانات Wilbert :
<http://wilbert.kobv.de/simpleSearch.do?plv=1&query=+EI-BAHITH+REVIEW&formsearch=%E2%9C%93>

15. - قاعدة بيانات البحوث المفتوحة Sherpa :
<http://www.sherpa.ac.uk/romeo/search.php?source=journal&sourceid=25541&la=en&fidnum=|&mode=advanced>

بالإضافة المجلة معرّفة 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 مجانا، بالإضافة إلى شهادة النشر، علما أن إدارة المجلة لا تتحمل مصاريف التوزيع. ويمكن تحميل النسخة الرقمية الكاملة من موقعها الرسمي بالجامعة :

<http://revues.univ-ouargla.dz>

ويمكن تحميلها أيضا من خلال الرابط التشعبي الجنبس :

<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 أعدادا 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 تنخينها)، 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 اليمين 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 يشتمل 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 مقرصن 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

18-09	دراسة تطبيقية لمنهج التصنيف الداخلي الأساسي (حالة البنك الخارجي الجزائري خلال فترة 2004 – 2008)، فاطمة بن شنة & محمد الجموعي قريشي	
30-19	قياس العلاقة بين التحرير المالي والنمو الاقتصادي في الجزائر باستخدام مؤشر (KAOPEN) : دراسة قياسية (1970-2010)، محمد زكريا بن معزو & كمال حمامة	
40-31	التمويل الدولي للاقتصاد الفلسطيني فرصة للانعتاق أم تكريس للتبعية، اشرف سليمان حميد الصوفي	
47-41	قرار الرفع في رأس المال نقداً تحت تأثير الأداء المالي والبورصي دراسة تطبيقية على عينة من المؤسسات المدرجة في سوق عمان للأوراق المالية، إلياس بن ساسي & ذهية بن عبد الرحمان	
58-49	أثر التنوع الدولي على خصائص المحفظة المالية " دراسة ميدانية لمجموعة من الأسواق المالية خلال الفترة (2010- 2013) "، هواري سويبي & غالية مليك	
62-59	أزمة الدين السيادي في اليونان : الأسباب والحلول، نور الدين بوالكور	
71-63	دور إبداع المنتج في تنمية الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية - دراسة حالة شركة روائح الورود لصناعة العطور - ، عبد الرؤوف حجاج & مسعود صديقي	
82-73	تنافسية القطاع السياحي في الدول العربية، نوال هاني	
92-83	تقييم تنافسية الصناعة التحويلية في الجزائر (دراسة مقارنة مع بعض دول المغرب العربي الكبير)، عبد العزيز عبدوس	
102-93	حساسية المستهلك الجزائري لسياسة أسعار الكهرباء والغاز - دراسة لعينة من المستهلكين في ولاية البليدة -، رابح زبيري & عبد الحق بن تقات	
114-103	أثر تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة على الولاء التنظيمي دراسة ميدانية في محطة تكرير النفط بسكيكدة - الجزائر، باديس بوخلوة & محمد حمزة بن قرينة	
120-115	دور السياسات الوطنية في التنمية المحلية بالسودان، عبد الرحمن محمد الحسن	
134-121	اختبار العلاقة السببية والتكامل المشترك بين الادخار والاستثمار في الاقتصاد الجزائري خلال الفترة (1970-2011)، أحمد سلامي & محمد شيخي	
144-135	أهمية ودور نظم المعلومات في اتخاذ القرارات في قطاع المحروقات بسكيكدة، الهام بوغليطة	
156-145	تقييم جودة الموقع الإلكتروني لجامعة ورقلة، ابراهيم بختي & ربعة بن زيد	
	Comment le tableau de bord prospectif peut être un outil de mise en œuvre de la stratégie d'une entreprise publique ? : Cas ENIEM, SADAoui Farid & CHIHA Khemissi	01-09
	L'impact des caractéristiques individuelles sur la réussite d'un jeune entrepreneur, HAMIDI Youcef & DJAIDER Hassane	11-25
	Facteur culturel et pratiques comptables en Algérie, Benaïcha badis & Hamid fatma	27-38
	Le libre-échange en action, Kamel BENMOUSSA & Kada AKACEM	39-52

How Robust Is the Growth-Openness Relationship to the Inclusion of Standard Control Variables? A Cross-Country Study over the Period 1970-2000, RAAD Ali	51-65
The Determinants of CSR in Algerian SMEs: an Empirical and Exploratory Study, Abdelouahab DADENE & Ahmed ATIL & Samiha BOUANINI	67-76

دراسة تطبيقية لمنهج التصنيف الداخلي الأساسي
(حالة البنك الخارجي الجزائري خلال فترة 2004 – 2008)
An Applied Study of the Foundation Internal Rating Approach
(Case Bank Extérieur Algérien during the period 2004 - 2008)

أ/ فاطمة بن شنة*
أ.د/ محمد الجموعي قريشي**
جامعة قاصدي مرياح، ورقلة - الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم
التسيير

ملخص : يهدف هذا المقال إلى التعرف على مدى إمكانية تطبيق منهج التصنيف الداخلي الأساسي في أحد البنوك الجزائرية، ومدى مساهمته في تقييم مخاطر الائتمان. وهذا باستخدام أسلوب دراسة حالة، وذلك بتطبيق معايير لجنة بازل من خلال مقترحها الجديد " منهج التصنيف الداخلي الأساسي " بالاعتماد على ما توفر من بيانات ومعطيات للبنك الخارجي الجزائري (BEA) - وكالة ورقلة - خلال فترة 2004 – 2008، باستخدام أداة التحليل التمييزي في تقدير دالة scoring.
الكلمات الدالة : إتفاقية بازل II ، منهج تصنيف داخلي أساسي، تحليل تمييزي، نسب مالية، دالة تمييز.

Abstract : The main objective of this article is to identify the extent of the possibility of applying the Foundation Internal Rating Approach in an Algerian bank, and its contribution to the credit risk assessment. This is using the method of case study, by applying " Foundation Internal Rating Approach " as a new criteria of Basel II in Bank Extérieur Algérien – Ouargla Agency-; during the period of 2004-2008, using the discriminatory analysis tool in estimating function scoring.

Keywords: Basel II, Internal Rating Approach, discriminant analysis, Financial ratios, scoring function.

Jel Classification Codes : G24

تمهيد : يتناول هذا المقال موضوع مدى إمكانية تطبيق منهج التصنيف الداخلي المقترح¹ من قبل لجنة بازل في البنك الخارجي الجزائري، ومدى مساهمته في تقييم مخاطر الائتمان. لذا سنحاول من خلال هذا المقال تحليل المتغيرات (المحاسبية وغير المحاسبية) التي يمكن أن تميز المؤسسات المتعثرة عن السليمة في تقييمنا لمخاطر الائتمان. وسعياً لتحقيق الأهداف المرجوة من هذا المقال والتي من بينها حساب المتغيرات الأساسية الأربعة لمنهج التصنيف الداخلي. فسنعمل على إستغلال النتائج المتحصل عليها بطريقة التحليل التمييزي من أجل حساب المتغير الأساسي لمنهج التصنيف الداخلي وهو متغير احتمال التعثر، حيث تم انتقاء مجموعة من المؤسسات كعينة للدراسة وكذا المتغيرات التي نعتقد أن لها تفسير في تمييز المؤسسات من حيث إمكانية تعثرها.

وعليه سنقوم بتقسيم هذا المقال إلى ثلاثة محاور، ففي المحور الأول سنقوم بعرض لمنهجية الدراسة والأدوات المستخدمة؛ أما المحور الثاني فسنحاول فيه تقدير دالة النتيجة انطلاقاً من معطيات لعينة من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة المقترضة من البنك الخارجي الجزائري - وكالة ورقلة- خلال فترة 2004 – 2008 ؛ وفي المحور الأخير سنقوم بحساب المتغيرات الأساسية لمنهج التصنيف الداخلي الذي وضعته لجنة بازل، ومحاولة إعطاء تصنيفات لمؤسسات العينة المدروسة.

نستخدم في هذا المقال طريقة التحليل التمييزي للإجابة على الإشكالية المطروحة، حيث يمكننا من تصنيف أفراد العينة إلى مجموعتين حسب معيار التعثر. ونسعى من خلال هذه الطريقة إلى الإجابة على الأسئلة التالية:

- من بين تلك المتغيرات المعتمدة في الدراسة، ما هي المتغيرات المسؤولة عن تحديد وضعية المؤسسة وخصائصها الإحصائية ؟
- ما مدى قدرة متغيرات الدراسة على تمييز المؤسسات المتعثرة عن المؤسسات السليمة ؟
- انطلاقاً من مجموعة من المتغيرات المحاسبية وأخرى غير المحاسبية، هل يمكن الحصول على دالة لها القدرة على التمييز بين المؤسسات المتعثرة والمؤسسات السليمة ؟ وما هي القدرة التنبؤية لتلك الدالة ؟

* benchenna_fatma2008@hotmail.com

** kmdjemoui@gmail.com

- هل يمكن حساب الخسائر المتوقعة باستخدام المتغيرات الأربعة لمنهج التصنيف الداخلي ؟
- انطلاقا من احتمالات التعثر هل يمكن إعطاء تصنيف لكل مؤسسة مقترضة لعينة الدراسة ؟

أولا : عرض منهجية وأدوات الدراسة

1- اختيار العينة : اعتمدت هذه الدراسة على البيانات المالية والمحاسبية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة المقترضة من البنك، لذلك سنحاول أن نقوم بتطبيق الدراسة على إحدى وكالات البنوك العمومية. حيث تمثلت عينة الدراسة في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة التي إستفادت من القروض خلال فترة 2004 – 2008 من البنك الخارجي الجزائري- وكالة ورقلة-، وعليه فإن البيانات المستخدمة في هذا الجزء هي عينة من مؤسسات الصغيرة والمتوسطة ذات الطابع الخاص، وعددها عشر مؤسسات. أما البيانات المعتمدة هي بيانات لسلسلة قطاعية لثلاثين ميزانية وجدول حسابات النتائج وغيرها من المعلومات غير المحاسبية التي تمكننا من حساب بعض النسب وبعض العلاقات التي قد يكون لها تأثير على سلامة أو تعثر المؤسسة. وتشمل فترة الميزانيات من 2000 – 2008 ، وهي موزعة كما يلي :

- ثلاث ميزانيات للمؤسسة رقم 1؛
- خمس ميزانيات للمؤسسة رقم 2؛
- ثلاث ميزانيات للمؤسسة رقم 3؛
- ميزانية واحدة للمؤسسة رقم 4؛
- ميزانية واحدة للمؤسسة رقم 5؛
- أربع ميزانيات للمؤسسة رقم 6؛
- ثلاث ميزانيات للمؤسسة رقم 7؛
- سبع ميزانيات للمؤسسة رقم 8؛
- ميزانية واحدة للمؤسسة رقم 9؛
- ميزانيتان للمؤسسة رقم 10.

2- معيار التعثر : صنفت قواعد الحيلة والحذر الديون بالشكل التالي²: الديون الجارية، ديون ذات مشكل محتمل، الديون جد خطرة والديون المعدومة. لكن هذا التصنيف لا يلبي الهدف من بناء هذا النموذج للفصل بين المؤسسات المتعثرة والمؤسسات غير المتعثرة وذلك لغرض تحديد احتمال تعثر كل مؤسسة. وبهدف تقسيم العينة إلى فئتين إختارنا معيار التعثر التأخر في السداد مساوي أو أكثر من 3 أشهر، وذلك من خلال ما يتم تسجيله في نظام البنك. وهذا ما يسمح لنا بقبول تعريف التعثر الذي وضعته لجنة بازل³.

ولغرض بناء النموذج قسمت العينة إلى مجموعتين، الأولى مجموعة المؤسسات السليمة وبلغ عددها ستة مؤسسات بنسبة 60 بالمائة من أفراد العينة. أما مجموعة المؤسسات المتعثرة بلغ عددها أربع مؤسسات بنسبة 40 بالمائة.

3- إنتقاء المتغيرات : إعتدنا في عملية التحليل على ستة وعشرين نسبة مالية (متغيرة محاسبية) وأربع متغيرات غير محاسبية نعتقد أنها مفسرة لظاهرة التعثر. وفي الواقع أن إنتقاء هذه المتغيرات ليس عشوائيا، وإنما هو مبني على أسس ومبررات علمية وعملية نخص بالذكر الإستفادة من الدراسات السابقة⁴ للموضوع. ويمكن إيضاح هذين النوعين من المتغيرات على النحو الآتي:

1.3. متغيرات غير محاسبية : بهدف تدعيم وإثراء الدراسة قمنا بإدراج معلومات مرتبطة بنشاط المؤسسة، عمر المؤسسة، أقدمية المؤسسة والشكل القانوني للمؤسسة، وهي معطيات تم استخراجها من ملفات طلبات القروض ويمكن إيضاحها بالشكل التالي :

أن هناك متغيرين غير محاسبين وذات طبيعة كمية يمكن قياسهما بعدد السنوات وهما: عمر المؤسسة AGE ويحسب بالطريقة التالية : (تاريخ طلب القرض - تاريخ إنشاء المؤسسة) أما أقدمية المؤسسة ER تحسب بـ : (تاريخ طلب القرض - تاريخ فتح الحساب على مستوى البنك). إضافة إلى متغيرين آخرين غير قابلين للتكميم، حيث قمنا بإعطاء نقاط تدرجية لكل من نشاط المؤسسة والشكل القانوني لها، بالنسبة لنشاط المؤسسة رمزنا ETPH (1)، صناعة بترولية (2)، نشاط تجاري (3) خدمات (4). أما الشكل القانوني فرمزنا A.P⁵ (1) ، SARRL (2) وذلك بهدف معرفة مدى تأثير كل منهما على وضعية المؤسسة إن كانت متعثرة أو سليمة.

2.3. متغيرات محاسبية : وهي متغيرات كمية يتم حسابها إنطلاقا من القوائم المالية للمؤسسات محل الدراسة والمتمثلة في ميزانيات وجدول حسابات النتائج لمؤسسات العينة، وتنقسم النسب المالية بدورها إلى نسب مردودية، نسب ربحية، نسب نشاط ونسب هيكلية. وقد تم إختيار 26 نسبة مالية التي تمت دراستها وتلخيصها في الجدول (1).

4- تقديم الأسلوب المستخدم في التحليل : نعتمد في هذا المقال في تقدير دالة النتيجة على أحد أساليب التحليل العاملي، وبالتحديد التحليل التمييزي المبني على أساس خطوة بخطوة، حيث يسمح هذا الأسلوب بإختيار قدرة المتغيرات المقترحة على التمييز بين المؤسسات، إذ ينطلق من متغيرة واحدة فقط ، ثم يضيف المتغيرات الأخرى بالتتابع، ويستخدم البرنامج الإحصائي SPSS هذه الخوارزمية حيث يعتمد في اختياره للمتغيرات على معيارين⁶ :

- المعيار الأول : وهو معيار قدرة مجموعة من المتغيرات على التمييز ؛
- المعيار الثاني : وهو معيار إحصائية lambda de wilks .
- وتحدد أهداف التحليل التمييزي فيما يلي⁷ :
- التمييز بين مجموعتين أو أكثر من المجموعات المتداخلة استنادا إلى عدد من المتغيرات المستقلة التي تعبر عن خصائص بارزة في هذه المجموعات؛
- تحديد أية مفردة - غير معلومة للمجموعة التي تنتمي إليها - لأحد المجموعات على ضوء قيم متغيراتها المستقلة؛

- تحديد الأهمية النسبية للمتغيرات المستقلة في نموذج التمييز على أساس ما يتمتع به من قوة تمييز بين مجموعات محل الدراسة.

- ويقوم التحليل التمييزي على مجموعة من الفرضيات، يمكن ذكرها على النحو التالي⁸ :
- عدم وجود مشكلة الارتباط بين المتغيرات التمييزية المستخدمة في النموذج والتي ينجم عنها الإزدواج الخطي المتعدد؛
 - تتبع المتغيرات التمييزية توزيعاً طبيعياً متعدداً في كل مجموعة من مجموعات الدراسة
 - تكون مصفوفات التباينات المشتركة (التغايرات) لمجموعات الدراسة غير متساوية، أي أن هذه المجموعات لها كثافة حول أوساطها مع الأخذ بعين الاعتبار التباينات بين كل متغيرين.
 - أن المجموعات الخاضعة للدراسة منفصلة إحصائياً وقابلة للتحديد وإن كانت هناك درجات معينة للتداخل فيما بينها.
- وتشكل أهم خطوة في التحليل التمييزي بحساب دالة التمييز والتي يتم عن طريقها فصل المشاهدات بين المجموعات وهناك أنواع مختلفة من دوال التمييز، أشهرها وأكثرها استخداماً من الناحية التطبيقية هي دالة التمييز الخطية والتي لا تتطلب توافر الشروط اللازمة لتطبيق التحليل التمييزي.

ثانياً : تطبيق طريقة التحليل التمييزي

يمكن تصنيف مجموعة المؤسسات موضوع الدراسة إلى تصنيفين حسب معيار التعثر (المؤسسات السليمة والمؤسسات المتعثرة) ونميز بين المجموعتين بإعطاء رقم لكل مجموعة، حيث يرمز لمجموعة المؤسسات السليمة برقم واحد (1) وللمجموعة المؤسسات المتعثرة بـ صفر (0).

1- التحليل التمييزي باستخدام المتغيرات المحاسبية : تمثلت المتغيرات المحاسبية في النسب المالية التي أستقيت من دراسات سابقة والموضحة في الجدول (1). وباستعمال أسلوب خطوة بخطوة (stepwise) للتحليل التمييزي لبرنامج SPSS 16 إستخلصنا النتائج التالية :

1.1. إستخلاص المتغيرات : يتضح من خلال الجدول (2) أن الحد الأقصى للخطوات هو 52 خطوة، وأن هناك ثلاثة متغيرات فقط من بين المتغيرات المقترحة التي يمكنها أن تقوم بتفسير وتمييز المؤسسات المتعثرة عن المؤسسات السليمة، ويمكن ذكرها بالترتيب حسب قدرتها على التمييز كما يلي: نسبة الأجرور إلى القيمة المضافة R14 ؛ نسبة رقم الأعمال (CA) إلى الأصول الثابتة R21 ؛ ونسبة الديون قصيرة الأجل إلى المتاحات R10 . وتظهر مستويات الدلالة عند هذه المتغيرات قيم أقل من 0.05 وهذا ما يفسر القدرة العالية لهذه المتغيرات وهي مجمعة على التمييز بين المؤسسات المتعثرة والمؤسسات السليمة.

2.1. دالة التمييز القانونية : انطلاقاً من مجموعة معاملات الدالة التمييزية القانونية التي يمكن من خلالها التنبؤ بالمجموعة التي تنتمي إليها الحالات الجديدة يمكن كتابة المعادلة التمييزية القانونية كما يلي :

$$Z = -2.298 + 2.516 R10 + 3.3125 R14 + 0.143 R21$$

نسعى من خلال دالة التمييز القانونية إلى تحقيق هدف التنبؤ من خلال مجموعة من المتغيرات التي تمكننا من إيجاد احتمال تعثر المؤسسة وذلك بتصنيفها ضمن إحدى المجموعتين (المؤسسات المتعثرة أو المؤسسات السليمة).

3.1. نتائج جودة التصنيف : يعتمد إختبار جودة التصنيف على مقارنة التصنيف المقترح مع التصنيف الناتج عن دالة التمييز القانونية. حيث تقوم عملية إعادة تصنيف المشاهدات في إحدى المجموعتين (المؤسسات المتعثرة أو المؤسسات السليمة) على أساس الاحتمالات الشرطية وفقاً لقاعدة Bays، إضافة إلى مربع قيم المسافة بمفهوم Mahalanobis الذي يشير إلى أن كل مفردة عند مركز ثقل المجموعة عندما تكون القيمة كبيرة فإن ذلك يدل على أولوية عدم إنتمائها إلى المجموعة المصنفة فيها. وأن عملية تصنيف المفردة في إحدى المجموعتين يتم بناءً على النتيجة التمييزية للمفردة (المشاهدة)، وحسب نتائج برنامج SPSS أن هناك بعض القيم الموسومة بالعلامة (*) تشير إلى المفردة التي لم يتم تصنيفها بشكل جيد، أو بمعنى آخر أن التصنيف المقترح لا يتطابق مع تصنيف دالة التمييز.

ويتبين من خلال النتائج أن العينة تحتوي على 30 مفردة منها 19 مشاهدة تنتمي إلى الصنف الأول (صنف المؤسسات السليمة)، و 11 مفردة تنتمي إلى الصنف الثاني (صنف المؤسسات المتعثرة). ومن بين 19 مشاهدة تنتمي إلى الصنف الأول إعتبر النموذج أن 16 مشاهدة تنتمي إلى الصنف الأول، بينما 3 مشاهدات تنتمي إلى الصنف الثاني. وعليه فإن نسبة التصنيف الصحيح في مجموعة الصنف الأول هي 84.2 بالمائة ونسبة التصنيف الخاطئ 15.8 بالمائة. في حين أنه من بين 11 مشاهدة تنتمي إلى الصنف الثاني إعتبر النموذج أن 10 مشاهدات بقيت في نفس المجموعة بتصنيف صحيح يقدر بـ 90.9 بالمائة وإعتبر مشاهدة واحدة تنتمي إلى الصنف الأول بتصنيف خاطئ يقدر بـ 9.1 بالمائة.

ومنه نستخلص أن نسبة التصنيف الصحيح الإجمالي للعينة هو 86.7 بالمائة ونسبة التصنيف الخاطئ هي 13.3 بالمائة، وهذا ما يؤكد ثبات النموذج إلى حد ما نظرا إلى نسبة التصنيف الصحيح المرتفعة ومنه يمكن القول بأن النموذج مقبول إلى حد كبير.

2- التحليل التمييزي باستخدام المتغيرات المحاسبية والمتغيرات غير المحاسبية : بعد إدخال المتغيرات المحاسبية (26 نسبة مالية) ومتغيرات غير محاسبية (4 نسب) وباستخدام أيضا التحليل التمييزي خطوة بخطوة تحصلنا على النتائج التالية :

1.1. إستخلاص المتغيرات : يسمح أسلوب خطوة بخطوة بإختبار قدرة المتغيرات على التمييز بين المؤسسات وذلك وفق مبدأ إضافة متغيرة واحدة في كل خطوة لتأخذ المتغيرات الأكثر تمييزا، حيث تظهر نتائج الجدول رقم (3) أن الحد الأقصى للخطوات هو 60 خطوة، وأنه من بين المتغيرات المقترحة أستخلصت ست متغيرات فقط التي يمكنها أن تقوم بتفسير وتمييز المؤسسات المتعثرة عن المؤسسات السليمة، ويمكن ذكرها بالترتيب حسب قدرتها على التمييز كما يلي: طبيعة النشاط⁹ activ؛ نسبة الإهتلاكات والمؤونات إلى القيمة المضافة (VA) R25 ؛ نسبة مجموع الديون إلى القدرة على التمويل الذاتي (CAF) R15 ؛ عمر المؤسسة AGE ؛ نسبة الفائض الإجمالي للإستغلال (EBE) إلى الأصول المتداولة R3؛ رقم الأعمال (CA) إلى الأصول الثابتة R1. وتظهر مستويات الدلالة عند هذه المتغيرات معدومة وهي أقل من 0.05 وهذا يفسر القدرة العالية للمتغيرات على التمييز بين المؤسسات المتعثرة والمؤسسات السليمة.

2.2. دالة التمييز القانونية: يمكن من خلال معاملات المتغيرات المستخلصة activ، R25 ؛ R15 ؛ AGE ؛ R3 ؛ R10 صياغة دالة التمييز القانونية Z المبينة على النحو التالي :

$$Z = 5.777 + 1.326 R3 + 2.045 R10 - 0.872 R15 + 17.603 R25 + 0.160 AGE - 5.051 activ$$

تفيد دالة التمييز القانونية إنطلاقا من مجموعة من الخصائص المتعلقة بالمؤسسة سواء كانت ذات طبيعة كمية أو وصفية في عملية التنبؤ، بمعنى أن نتيجة التنبؤ ستكون للمؤسسة إما أن تنتمي إلى المؤسسات السليمة أو المؤسسات المتعثرة .

3.2. نتائج جودة التصنيف : إن عملية إعادة التصنيف للمشاهدات في إحدى المجموعتين يكون على أساس الاحتمالات الشرطية وفقا لقاعدة Bays ، إضافة إلى مربع قيم المسافة بمفهوم Mahalanobis للمفردة عن مركز ثقل المجموعة، حيث كلما كانت القيمة كبيرة فإن ذلك يدل على أولوية عدم إنتماء المفردة (المشاهدة)، بمعنى أن هذه القيمة تعكس النتيجة التمييزية، وأن الأساس تصنيف المفردة يكون بناءً على النتيجة التمييزية.

وذكرنا سابقا حسب الحالة الأولى التي تم دراستها وذلك بإدخال المتغيرات المحاسبية فقط ومعالجتها أن العلامة الموسومة (*) تشير إلى المفردة التي لم يتم تصنيفها بشكل جيد ؛ لكن هذه الحالة هي عكس سابقتها، فبعد إدخال المتغيرات المحاسبية وغير المحاسبية أعطت النتائج على أنه لا توجد أية مفردة موسومة تشير إلى التصنيف غير الجيد، وإنما أشارت النتائج على أن جميع المفردات مصنفة بشكل جيد، وهذا ما يفسر على أن التصنيف المقترح يتوافق مع نتائج تصنيف دالة التمييز.

ويتبين من خلال نتائج التصنيف أن جودة التنبؤ بعضوية المجموعة وذلك باستخدام التحليل التمييزي للمتغيرات المحاسبية وغير المحاسبية، حيث أن جميع أفراد المجموعة الأولى وعددها 19 ميزانية، قد صنفت تصنيفا صحيحا بنسبة 100 بالمائة. وكذلك بالنسبة للمجموعة الثانية، فإن جميع أفرادها قد صنفت تصنيفا صحيحا بنسبة 100 بالمائة. ومنه نستخلص أن نسبة التصنيف الصحيح الإجمالي للعينة (الميزانيات) هو 100 بالمائة ومنه يمكن القول بأن النموذج مقبول.

ثالثا : نتائج تطبيق منهج التصنيف الداخلي

بعد ما تمكنا من التمييز بين المؤسسات المتعثرة والمؤسسات السليمة إنطلاقا من خصائصهما المالية وغير المالية وذلك باستخدام أسلوب التحليل التمييزي، نقوم في الخطوة الموالية بمحاولة تقدير المعلمات الأساسية لمنهج التصنيف الداخلي وذلك بإستغلال النتائج المتحصل عليها حسب طريقة التحليل التمييزي.

1- حساب المتغيرات الرئيسية لمنهج التصنيف الداخلي الأساسي حسب منهجية لجنة بازل : إقترحت لجنة بازل منهجين في حساب متطلبات رأسمال: المنهج المعياري الذي يقوم على أساس التصنيف الخارجي ؛ ومنهج التصنيف الداخلي الذي يعتمد على التقديرات الداخلية للبنك.

1.1. تقدير احتمالات التعثر (Probability of Default (PD) : يشكل احتمال التعثر معلمة أساسية في حساب متطلبات رأس المال وذلك في إطار منهج التصنيف الداخلي، فهو يقيس مدى احتمالية عدم قدرة المقترض على السداد لإلتزاماته خلال فترة زمنية معينة، سواء إتبع البنك منهج التصنيف الأساسي أو المتقدم فإنه يجب عليه تقدير هذا الإحتمال باستخدام التصنيف الداخلي للبنك بالإعتماد على البيانات التاريخية للتعثر. ونظرا لعدم وجود نظام تصنيف داخلي في البنوك الجزائرية، حاولنا من خلال هذه الدراسة تقدير احتمالات التعثر لمؤسسات العينة المدروسة إنطلاقا من دالة النتيجة scoring المتحصل عليها عن طريق إدماج كل من المتغيرات المحاسبية والمتغيرات غير محاسبية والتي تم

توضيحها سابقا، حيث يتم حساب دالة النتيجة لكل مقترض¹⁰، بعد ذلك يتم حساب احتمال حدوث التعثر لكل مؤسسة وذلك باستخدام العلاقة التالية :

$$PD = 1 - \left(\frac{EXP(S)}{1 + EXP(S)} \right)$$

وفي حالة ما إذا كان احتمال التعثر يأخذ نسبة أقل من 0.03 بالمائة¹¹ فقد حددت لجنة بازل على أن جميع القيم الأقل تأخذ أيضا النسبة 0.03 بالمائة.

يتبين من خلال النتائج أن احتمال تعثر كل من المؤسسة 5، المؤسسة 8، والمؤسسة 10 كان كبير جدا وصل إلى نسبة 99.99 بالمائة، في حين احتمال تعثر المؤسسة رقم 9 قدر بـ 99.96، بينما قدر احتمال تعثر المؤسسة 4 بنسبة 0.10 بالمائة والتي شكلت أقل احتمال، يليها احتمال تعثر المؤسسة 2 بنسبة 0.13 بالمائة ثم المؤسسات رقم 1 ورقم 7 بإحتمال تعثر 0.16 بالمائة ثم المؤسسة رقم 3 بإحتمال 0.19 بالمائة ثم المؤسسة 6 بنسبة 0.22 بالمائة. ويمكن أن نفسر ذلك بأن تسديد المؤسسة لمستحققاتها مرتبط بما تحققه المؤسسة من أرباح خلال الفترة التي تمارس فيها نشاطها، حيث وجدنا سابقا في تقدير دالة scoring أن لعمر المؤسسة تأثير على حالة المؤسسة، بحيث كلما كان عمر المؤسسة قبل طلب القرض كبير - عدد السنوات التي مارست فيها نشاطها- كلما دل ذلك على أن المؤسسة سليمة، والعكس في حالة المؤسسة التي عمرها أقل ولا يتجاوز 6 سنوات تكون في حالة متعثرة. وعليه فإن احتمال التعثر يفسر بعمر المؤسسة، حيث أن احتمال التعثر لكل من المؤسسات رقم 4، رقم 1، رقم 2، رقم 7، رقم 3، رقم 6 كانت احتمالات ضعيفة تتراوح أعمارها ما بين 6 سنوات إلى 36 سنة. بينما احتمال التعثر المرتفع لكل من المؤسسة رقم 5، رقم 8، رقم 9 ورقم 10 كانت أعمار المؤسسات فيها أقل، حيث المؤسسة رقم 5 قدر عمرها قبل طلب القرض بسنة واحدة، في حين المؤسسة رقم 9 بسنتين والمؤسسة رقم 8 بثلاث سنوات، بينما المؤسسة 10 قدر عمرها بـ 5 سنوات. ولكن ما يلاحظ في المؤسسة الأخيرة وذلك بالرجوع إلى البيانات المالية للمؤسسة رقم 10 وجدنا أن هذه المؤسسة خلال فترة 5 سنوات من ممارسة نشاطها تحملت ديون كبيرة الأمر الذي يفسر ذلك. ولإعطاء توضيح أكثر لإحتمالات التعثر قمنا بحساب متوسط احتمالات لمؤسسات كل قطاع.

وجدنا أن نسبة التعثر لمؤسسات القطاع التجاري ومؤسسات القطاع الخدماتي تقدر 99.97 بالمائة و99.99 بالمائة على التوالي، في حين نسبة التعثر لكل من مؤسسات قطاع البناء والأشغال العمومية والصناعة البترولية بلغت 0.16. وهذا ما يفسر اعتماد البنك على تمويل مؤسسات قطاع الصناعة البترولية بنسبة 45 بالمائة ومؤسسات قطاع البناء والأشغال العمومية بنسبة 43 بالمائة، حيث تعتبر احتمالات تعثرها ضعيفة ويدل هذا على أن قدرتها على التسديد عالية، بينما مؤسسات قطاع الخدماتي تم تمويله بنسبة 5 بالمائة ومؤسسات قطاع التجاري بنسبة 7 بالمائة وهذا راجع إلى احتمالات تعثر هذه المؤسسات بنسبة عالية جدا وبالتالي قدرتها على التسديد ضعيفة.

2.1. تقدير الخسائر الناجمة عن التعثر (LGD) Losses Given Default : وهو معدل الخسارة عند وقوع حالة التعثر، حيث يتم عن طريق هذا المعدل قياس حجم الخسائر التي سيتعرض لها البنك عند تعثر المدين عن السداد. وحسب المنهج الأساسي للتصنيف الداخلي يمكن التمييز بين حالتين¹² :

1.2.1. قروض بدون ضمان : لقياس الجزء من القرض الذي لن يتسنى إستراده في حال تعثر العميل بالنسبة للأسلوب الأساسي تحدد لها نسب ثابتة كالاتي:

- جميع القروض الرئيسية (senior) الممنوحة للشركات والتي هي بدون ضمان تحدد لها نسبة LGD بـ 45% ؛
- جميع القروض المشتركة (subordinated) الممنوحة للشركات والتي هي بدون ضمان تحدد لها نسبة LGD بـ 75%.

2.2.1. قروض بضمان : يستخدم في تقدير LGD في حالة وجود الضمانات وذلك باستخدام طريقة Haircut¹³ حسب المنهج المعياري¹⁴ والتي تشترط أن تكون الضمانات مقيمة بصفة دورية خلال كل ستة أشهر. باعتبار أن البنوك الجزائرية لا يتم فيها تقييم الضمانات بصفة دورية إضافة إلى عدم وجود معدلات Haircut المعيارية، فإننا نفترض أن هذه القروض بدون ضمان ونستخدم المعدل المقابل لها وهو 45%.

3.1. تقدير قيمة القرض عند التعثر (EAD) Exposure At Default : هي قيمة القرض المستحق على المقترض عند وقوع حالة التعثر، أو هي الخسارة الفعلية عند وقوع التعثر. وحسب هذا المنهج فقد حددت لجنة بازل عملية المقاصة بين القرض والضمانات بنفس الطريقة المعتمدة في المنهج المعياري وذلك بالنسبة لأصول الميزانية؛ أما بالنسبة لأصول خارج الميزانية فإن الإلتزامات المصرح بها وغير مستخدمة تضرب في معامل تحويل كما يلي¹⁵ :

- 50 بالمائة بالنسبة للإلتزامات أقل من سنة واحدة؛
- 20 بالمائة بالنسبة للإلتزامات أكبر من سنة؛

لكن في المنهج المتقدم فإن البنك يقوم بتقدير قيمة القرض عند التعثر ذاتيا، أما فيما يخص معاملات التحويل يستخدم معاملات الخاصة به ماعدا معامل التحويل 100 بالمائة. وسيتم معالجة كل إنتمان بشكل منفصل :

1.3.1. قروض متوسطة وطويلة الأجل CMT : يعتمد في تقدير قيمة القرض عند التعثر بالنسبة للقروض الإستثمارية على أساس المبلغ الإسمي.

2.3.1. قروض الإستغلال : وهي قروض قصيرة الأجل، كذلك سنعتمد في تقدير قيمة القرض عند التعثر على القيمة الإسمية.

3.3.1. إتمادات بالإمضاء : هي إلتزامات خارج الميزانية، وحسب المنهج الأساسي للتصنيف الداخلي فإن هذا النوع من الإلتزام له معاملات تحويل بناءً على المبالغ المصرحة المستخدمة وغير المستخدمة، وفي حالتنا هذه ليس لدينا معلومات عن ما إذا كانت القروض الممنوحة في هذا الشكل قد تم إستخدامها بالكامل أم لا، وعليه نفترض على أن هذه القروض قد أستخدمت بالكامل، وبالتالي لا معامل تحويل يطبق في هذه الحالة. ولتقدير قيمة القرض عند التعثر أخذنا المبالغ المستحقة على المؤسسات عند وقوع التعثر من البنك، والقيم موضحة في الجدول (4).

2- حساب الخسائر المتوقعة Expected Losses: وهي الخسارة التي يتوقع المصرف حدوثها مثل توقع عدم الوفاء بالدين في محفظة قروض الشركات، وعادة ما يتحوط البنك من هذه الخسائر بتشكيل مخصصات.¹⁶ وتعتمد في حسابها على المتغيرات التالية لكل مقترض :

- متوسط إحتمال التعثر (PD) ؛ - قيمة القرض عند التعثر (EAD) ؛ - الخسائر الناجمة عند التعثر (LGD).

للتخفيف من حدة آثار مخاطر الائتمان يستلزم حساب الخسائر المتوقعة لتلك المخاطر وتخفيضها إلى الحد الأدنى. ولحساب الخسائر المتوقعة يحتاج إلى تقدير المعلمات الأساسية الثلاث: إحتمال التعثر ؛ الخسارة الناجمة عن التعثر ؛ قيمة القرض عند التعثر حسب منهج التصنيف الداخلي الأساسي للمقترضين¹⁷، والجدول (5) يوضح كيفية حساب الخسائر المتوقعة لبعض مؤسسات عينة الدراسة باستخدام العلاقة التالية :

$$EL = PD \times LGD \times EAD$$

3- تصنيف المؤسسات : يختلف مصطلح التصنيف عن مصطلح التنقيط، حيث يعبر مصطلح التصنيف عن مقدرة المؤسسة المقترضة على تأدية خدمة دينها (أصل القرض + الفوائد + العمولات) في تواريخ إستحقاقه المحددة وفق العقد المبرم مع الطرف المقابل، وذلك بناءً على محتوى القوائم المالية المنشورة إضافة إلى المحيط الذي تزاوّل فيه نشاطها، وعوامل داخلية مستخلصة من خصائص المؤسسة تساعد على عملية التقييم.¹⁸ لكن مصطلح التنقيط في الأدبيات المالية لا يرقى إلى مصطلح التصنيف ذلك أن التصنيف هو تقييم ينتج من طرف وكالة مختصة في مخاطر عدم السداد، وكل تقييم ينتج من تقييمات كمية مثل النسب المالية، وأخرى نوعية مثل تحليل المحيط، تحليل إستراتيجية المؤسسة، دراسة التسيير الإداري، تحليل المخاطر المالية والمخاطر الإقتصادية إضافة إلى الأخذ بعين الإعتبار الظرف الإقتصادي (رواج، كساد، أزمة ... الخ).

إن إعطاء وبناء تصنيفات يتطلب طرح سؤالين أساسيين، وهما :

- ما هو عدد التصنيفات التي يتم بناؤها ؟
- ما هي الملاحظات التي تحدد كل فئة من التصنيف ؟

ولكن في الواقع لا توجد قاعدة يستند على أساسها لأخذ هذين السؤالين بعين الإعتبار ، لذلك يكون الخيار متروكا أمام البنك في إعطاء التصنيفات. ولعرض مواصلة ما قمنا به إختارنا أن نقوم بتقسيم تصنيفات المخاطر إلى سبع فئات متميزة لتحديد مخاطر الائتمان والتي تستند على إحتتمالات التعثر، وهذه الأخيرة هي مستخدمة من طرف وكالة تصنيف Standard & Poor's والتصنيفات المقترحة تعطى من أحسن أداء إلى أكثر مخاطرة، وهي بالشكل الآتي¹⁹: AAA؛ AA؛ A؛ BBB؛ BB؛ B؛ CCC ، تضاف إلى هذه التصنيفات الفئة الثامنة والتي تمثل صنف التعثر والتي يرمز لها بالرمز D ، وتعطي قيم دالة النتيجة وقيم إحتتمالات التعثر مع التصنيفات في الجدول رقم (6).

بحساب كلا من قيم دالة النتيجة وإحتمال التعثر لكل مؤسسة مقترضة، يتبين من خلال الجدول رقم (7) أن كلا من المؤسسة رقم 1؛ رقم 3؛ رقم 6؛ ورقم 7 صنفت عند التصنيف BBB (تصنيف ذو مقدرة كافية للدفع) بنسبة 40 بالمائة من مؤسسات العينة حيث تراوحت إحتتمالات تعثرها ما بين 0.15 بالمائة إلى 0.21 بالمائة، بينما صنفت كل من المؤسسة رقم 5؛ رقم 8؛ رقم 9؛ رقم 10 عند التصنيف D (حالة التعثر) والتي بلغت إحتتمالات تعثرها 99.99 بالمائة وتمثلت في نسبة 40 بالمائة من مؤسسات العينة. في حين صنفت كل من المؤسسة رقم 2 والمؤسسة رقم 4 عند التصنيف A (تصنيف ذو مقدرة عالية على الدفع) بنسبة 20 بالمائة من مؤسسات العينة.

الخلاصة : حاولنا من خلال هذا المقال الإيجابية على الإشكالية المطروحة في الدراسة والمتعلقة بمدى إمكانية تطبيق منهج التصنيف الداخلي الأساسي على البنك الخارجي وذلك بناءً على المعطيات المتوفرة لدينا. وعليه أسفرت الدراسة على مجموعة من النتائج التالية :

1- باستخدام طريقة التحليل التمييزي تبين أن إحتمال التعثر للمؤسسات يختلف باختلاف طبيعة نشاط المؤسسة وعمرها، حيث بلغت جودة التصنيف 100% وذلك باستخدام جميع المتغيرات وبالتالي المجموعتان اللتان خضعتا إلى التحليل

منفصلتين لكل منهما خصائص تميزها عن الأخرى. بينما في حالة استخدام المتغيرات المحاسبية فقط بلغت جودة التصنيف 86.7%.

2- توصل التحليل إلى أن هناك ثلاثة متغيرات لها القدرة على التنبؤ للتمييز بين المؤسسات المتعثرة والمؤسسات السليمة من بين 26 متغيرة محاسبية مستخدمة وهي : نسبة الأجرور إلى القيمة المضافة R14 ؛ نسبة رقم الأعمال (CA) إلى الأصول الثابتة R21 ؛ ونسبة الديون قصيرة الأجل إلى المتاحات R10، بينما عندما استخدمنا المتغيرات المحاسبية (26 متغيرة محاسبية) مع المتغيرات غير المحاسبية (4 متغيرات غير محاسبية) وجدنا أن المتغيرات التي تميز بين المؤسسات المتعثرة والمؤسسات غير المتعثرة ست متغيرات من 30 متغيرة مقترحة وهي: طبيعة النشاط $activ$ ؛ نسبة الاهتلاكات والمؤونات إلى القيمة المضافة (VA) R25 ؛ نسبة مجموع الديون إلى القدرة على التمويل الذاتي (CAF) R15 ؛ عمر المؤسسة AGE ؛ نسبة الفائض الإجمالي للاستغلال (EBE) إلى الأصول المتداولة R3؛ نسبة رقم الأعمال (CA) إلى الأصول الثابتة R10 .

3- إن المتغيرات المستخلصة في دالة التمييز في حالة إدخال المتغيرات المحاسبية فقط ليست بالضرورة نفسها في حالة إدخال المتغيرات المحاسبية وغير المحاسبية معاً، وهذا يعني أن المتغيرة تمتلك القدرة على التمييز ولكن تفقدتها عند إتخاذها مع مجموعة من المتغيرات عن المجموعة الأخرى.

4- من خلال النتائج المتحصل عليها بطريقة التحليل التمييزي استطعنا حساب احتمالات التعثر لمؤسسات عينة الدراسة ووجدنا أن أربع مؤسسات بلغ احتمال تعثرها 99.99 بالمائة - احتمال مرتفع جداً - وست مؤسسات بلغت احتمالات تعثرها ما بين 0.10 بالمائة و0.22 بالمائة وهو احتمال ضعيف.

5- بإستخدام احتمالات التعثر المحسوبة، إضافة إلى تقدير الخسائر الناجمة عن التعثر وقيمة القرض عند التعثر وبناءً على معطيات البنك ومقترحات لجنة بازل حسب المنهج الأساسي للتصنيف الداخلي تمكنا من حساب الخسائر المتوقعة.

6- كما حاولنا أن نعطي تصنيفات للمؤسسات المقترضة واعتمدنا في ذلك على التصنيفات المقترحة من طرف وكالة التصنيف Standard & Poor's، واستخلصنا أن 40 بالمائة من المؤسسات صنفت عند التصنيف BBB (تصنيف ذو مقدرة كافية للدفع) ، و 40 بالمائة عند التصنيف D (حالة التعثر) ، ونسبة 20 بالمائة من المؤسسات عند التصنيف A (تصنيف ذو مقدرة عالية على الدفع).

7- رغم تجاوز الفرضيات قبل بنتائج التحليل التمييزي ، وذلك أنها صادقة نسبياً في ضوء الخطأ من النوع الأول²⁰.

ملحق الجداول

جدول (1) : المتغيرات المحاسبية المدرجة في الدراسة

النوع	النسبة	النوع	النسبة
نشاط	R14 = الأجرور / القيمة المضافة (VA)	مردودية	R1 = النتيجة الصافية / مجموع الأصول
مردودية	R15 = مجموع الديون / القدرة على التمويل الذاتي (CAF)	مردودية	R2 = الفائض الإجمالي للاستغلال (EBE) / مجموع الأصول
ربحية	R16 = القدرة على التمويل الذاتي (CAF) / رقم الأعمال (CA)	مردودية	R3 = EBE / الأصول المتداولة
هيكلية	R17 = مجموع الديون / مجموع الأصول	ربحية	R4 = EBE / رقم الأعمال (CA)
مردودية	R18 = المتاحات / رقم الأعمال (CA)	نشاط	R5 = رقم الأعمال (CA) / الأصول المتداولة
مردودية	R19 = النتيجة الصافية / الأموال الخاصة	هيكلية	R6 = الديون قصيرة الأجل (DCT) / الأصول المتداولة
نشاط	R20 = رقم الأعمال (CA) / مجموع الأصول	مردودية	R7 = القدرة على التمويل الذاتي (CAF) / مجموع الأصول
نشاط	R21 = رقم الأعمال (CA) / الأصول الثابتة	هيكلية	R8 = الأصول المتداولة / مجموع الأصول
ربحية	R22 = القيمة المضافة (VA) / رقم الأعمال (CA)	هيكلية	R9 = الخصوم المتداولة / الأصول المتداولة
مردودية	R23 = الأصل الاقتصادي / EBE	هيكلية	R10 = الديون قصيرة الأجل (DCT) / المتاحات
مردودية	R24 = نتيجة الاستغلال / الأصل الاقتصادي	هيكلية	R11 = مجموع الديون / الأموال الخاصة
نشاط	R25 = الاهتلاكات والمؤونات / القيمة المضافة (VA)	هيكلية	R12 = الديون متوسطة وطويلة الأجل / الأموال الخاصة
مردودية	R26 = رقم الأعمال (CA) / الأصل الاقتصادي	نشاط	R13 = المصاريف المالية / القيمة المضافة (VA)

جدول (2) : المتغيرات المدخلة حسب أسلوب خطوة بخطوة باستخدام المتغيرات المحاسبية

Pas	Introduite	Variables introduites/éliminées ^{a,b,c,d}							
		Lambda de Wilks						F exact	
		Statistique	ddl1	ddl2	ddl3	Statistique	ddl1	ddl2	Signification
1	R14	0.758	1	1	28.000	8.940	1	28.000	0.006
2	R21	0.600	2	1	28.000	8.986	2	27.000	0.001

3	R10	0.473	3	1	28.000	9.643	3	26.000	0.000
A chaque pas, la variable qui minimise le lambda de Wilks global est introduite									
a. Le nombre maximum de pas est 52.									
b. La signification maximum du F pour introduire est .05.									
c. La signification minimum du F pour éliminer est .10.									
d. Seuil du F, tolérance ou VIN insuffisant pour la poursuite du calcul.									

المصدر : من نتائج برنامج SPSS 16

جدول (3) : المتغيرات المدخلة حسب أسلوب خطوة بخطوة باستخدام المتغيرات المحاسبية والمتغيرات غير المحاسبية

Variables introduites/éliminées ^{a,b,c,d}									
Pas	Introduite	Lambda de Wilks							
		Statistique	ddl1	ddl2	ddl3	F exact			
						Statistique	ddl1	ddl2	Signification
1	activ	.078	1	1	28.000	331.640	1	28.000	.000
2	R25	.048	2	1	28.000	267.151	2	27.000	.000
3	R15	.032	3	1	28.000	261.905	3	26.000	.000
4	AGE	.024	4	1	28.000	252.431	4	25.000	.000
5	R3	.016	5	1	28.000	295.216	5	24.000	.000
6	R10	.013	6	1	28.000	291.990	6	23.000	.000
A chaque pas, la variable qui minimise le lambda de Wilks global est introduite									
a. Le nombre maximum de pas est 60.									
b. La signification maximum du F pour introduire est .05.									
c. La signification minimum du F pour éliminer est .10									
d. Seuil du F, tolérance ou VIN insuffisant pour la poursuite du calcul.									

المصدر : من نتائج برنامج SPSS 16

جدول (4) : تقدير قيمة القرض عند التعثر لبعض مؤسسات عينة الدراسة

رقم المؤسسة	قيمة القرض عند التعثر (EAD)
3	8000
4	10000
5	8000
8	1200
9	900
10	9000

الوحدة : بالآلاف دينار جزائري المصدر : من إعداد الباحثة

جدول (5) : حساب الخسائر المتوقعة لبعض مؤسسات عينة الدراسة

رقم المؤسسة	PD	LGD	EAD	EL
3	% 0.19	% 45	8000	6.84
4	% 0.10	% 45	10000	4.5
5	% 99.99	% 45	8000	3599.64
8	% 99.99	% 45	1200	539.946
9	% 99.96	% 45	900	404.838
10	% 99.99	% 45	9000	4049.595

الوحدة : بالآلاف دينار جزائري المصدر : من إعداد الباحثة

جدول (6) : الحدود الفاصلة لتصنيفات المخاطر

التصنيف	مجال احتمال التعثر	مجال قيم دالة النتيجة	معنى التصنيف
AAA	0] ؛ 0.1]	9 . 21024 >	تصنيف ذو درجة استثمارية : أعلى مستويات الجودة
AA	0.01] ؛ 0.04]	[9.21024 ؛ 7.92364]	مستويات جودة عالية
A	0.04] ؛ 0.145]	[7.82346 ؛ 6.53474]	مقدرة عالية على الدفع
BBB	0.145] ؛ 0.695]	[6.53474 ؛ 4.96203]	مقدرة كافية للدفع
BB	0.695] ؛ 3.505]	[4.96203 ؛ 2.42147]	تصنيف ذو درجة مضاربة : احتمالية الوفاء بالالتزامات مع بقاء عنصر عدم التأكد
B	3.505] ؛ 15.335]	[2.42147 ؛ 1.38723]	التزامات ذات مخاطر عالية بعدم السداد
CCC	15.335] ؛ 50]	[1.38723 ؛ 0]	احتمالية عالية لعدم الوفاء
D	50] ؛ 100]	اقل من أو يساوي 0	حالة التعثر

المصدر : www.standardandpoors.com

جدول (7) : توزيع المؤسسات حسب تصنيفات المخاطر

رقم المؤسسة	قيمة دالة النتيجة	إحتمال التعثر	التصنيف	معنى التصنيف
1	6.40265632	0.165441	BBB	مقدرة كافية للدفع
2	6.65811441	0.128192	A	مقدرة عالية على الدفع
3	6.24986622	0.192699	BBB	مقدرة كافية للدفع
4	6.89437887	0.101244	A	مقدرة عالية على الدفع
5	-9.96488493	99.995298	D	حالة التعثر
6	6.1288805	0.217428	BBB	مقدرة كافية للدفع
7	6.45719692	0.156673	BBB	مقدرة كافية للدفع
8	-11.5643713	99.99905	D	حالة التعثر
9	-7.98699211	99.966026	D	حالة التعثر
10	-11.4878906	99.998975	D	حالة التعثر

المصدر : من إعداد الباحثة

الإحالات والمراجع :

¹ - يعتبر منهج التصنيف الداخلي من الأساليب المتقدمة التي اقترحتها لجنة بازل في اتفاقيتها الثانية الذي يتطلب موافقة البنك المركزي قبل تطبيقه والالتزام بالحد الأدنى من المتطلبات . كما أن هذا المنهج يعتمد على التقديرات الذاتية للبنوك في قياس مكونات مخاطر الائتمان في حالة استخدام المنهج المتقدم Advanced Approach أو بمساعدة السلطات الإشرافية في وضع الأوزان الترجيحية في حالة استخدام المنهج الأساسي Foundation Approach . ويقوم كلا من المنهجين على أربعة مفاهيم تعتبر كمحددات أساسية لمخاطر الائتمان وهي: احتمال التعثر؛ الخسائر الناجمة عن التعثر؛ قيمة القرض عند التعثر؛ تاريخ الاستحقاق الفعلي.

² - يمكن الرجوع في ذلك إلى:

- التعليم رقم 74 - 94 المؤرخة في 29 نوفمبر 1994 المتعلقة بقواعد الحيطة والحذر؛

- Saïd Dib, **le provisionnement des risques bancaires**, strategica, n 39, kalamocom, janvier / février 2008, pp 13-14;

- Saïd Dib, **le provisionnement des risques bancaires**, ELWATAN ECONOMIE, du lundi 25 février au dimanche 2 mars 2008, pp 4-5.

³ - وفقا لمعايير لجنة بازل فإن تعثر العملاء عن السداد (القرض + الفوائد) يتم بعد 90 يوم من تاريخ الاستحقاق ليعتبر بعد ذلك إفلاسا .

⁴ - أهم الدراسات السابقة التي اعتمد عليها هي :

- دراسة كريم زرمان [التوقع بخطر قرض البنك التجاري باستخدام نموذج ذي متغيرات كمية - دراسة حالة على مستوى وكالة القرض الشعبي الجزائري البانوراميك قسنطينة] مذكرة ماجستير مقدمة إلى جامعة محمد خيضر - بسكرة سنة 2007-2008 . وتهدف هذه الدراسة إلى وضع نموذج إحصائي يسهل ويسرع عملية اتخاذ قرارات منح القروض بدرجة عالية من الجودة، ويتماشى في نفس الوقت مع خصوصية البنوك التجارية الجزائرية ومنه إبراز دور الأساليب الإحصائية في ترشيد قرارات منح القروض، حيث استخدم الباحث في التحليل الإنحدار المتدرج . وأهم نتيجة توصل إليها الباحث أن النموذج المحصل عليه بطريقة الإنحدار المتدرج الأمامية يسمح بتوقع خطر القرض بدرجة عالية من الجودة، وتوصلت الدراسة إلى أفضل النسب التي يمكن بها التنبؤ بخطر القرض وهي : عمر المؤسسة؛ نسبة النتيجة الصافية إلى إجمالي الأصول؛ نسبة إجمالي الديون إلى إجمالي الأصول ونسبة النتيجة الصافية إلى الأموال الخاصة.

- دراسة هلا بسام عبد الله الغصين [استخدام النسب المالية للتنبؤ بتعثر الشركات - دراسة تطبيقية على قطاع المقاولات في قطاع غزة] مذكرة ماجستير مقدمة إلى الجامعة الإسلامية بغزة - فلسطين سنة 2004 . وتهدف الدراسة إلى التوصل إلى أفضل النسب التي يمكن من خلالها التنبؤ بتعثر قطاع المقاولات في قطاع غزة، حيث يعطي هذا التنبؤ مؤشرا مبكرا للجهات المعنية للتدخل واتخاذ القرار المناسب قبل فشل الشركة وتعتبرها . ولتحقيق أهداف الدراسة تم إحتساب إثنان وعشرون نسبة مالية لعينة تتكون من 10 شركات متعثرة و 16 شركة غير متعثرة من خلال قوائم مالية لثلاث سنوات 2000، 2001 و 2002 . وتم تحليل النسب باستخدام الأسلوب الإحصائي المعروف الإنحدار اللوجيستي للتوصل إلى أفضل نموذج من النسب المالية التي يمكن بها التمييز بين شركات المقاولات المتعثرة وغير المتعثرة . وتم التوصل إلى نموذج مكون من أربع نسب: رأسمال العامل إلى إجمالي الأصول؛ نسبة الإيرادات إلى إجمالي الأصول؛ نسبة الذمم المدينة إلى الإيرادات ونسبة الذمم المدينة إلى الأصول المتداولة.

- دراسة Altman [Financial Ratio Discriminant analysis and the prédiction of corporate Bankruptcy] تعتبر دراسة Altman من أهم الدراسات التي أجراها في مجال التنبؤ بفشل الشركات سنة 1968، حيث إعتمدت عليها الكثير من الدراسات، واستخدم طريقة التحليل التمييزي في تحليل النسب المستخرجة من القوائم المالية لمؤسسات عينة الدراسة وشملت العينة 33 مؤسسة غير مفلسة و 33 مؤسسة مفلسة خلال فترة 1946 - 1965 ، حيث التصنيفين متساويين من حيث نوع الصناعة وحجم الأصول، وقام بتحليل 22

نسبة مالية مستخرجة من قوائم مؤسسات عينة الدراسة وتوصل إلى أهم النسب التي يمكن التنبؤ بفشل المؤسسات هي: رأسمال العامل إلى مجموع الأصول؛ الأرباح المحتجزة إلى مجموع الأصول؛ الأرباح قبل الفوائد والضرائب إلى مجموع الأصول؛ القيمة السوقية لحقوق المساهمين إلى القيمة الدفترية لمجموع الالتزامات؛ المبيعات إلى مجموع الأصول، حيث كان النموذج قادرا على التنبؤ بفشل الشركات قبل سنتين بدقة بلغت 83 بالمائة.

5 - A.P : affaire personale .

6 - محمود فوزي شعوبي، **السياحة والفندقة في الجزائر، دراسة قياسية في الفترة 1974 – 2002** ، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، غير منشورة كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007، ص 120.

7 - عبد الوهاب دادن، **دراسة تحليلية للمنطق المالي لنمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية- نحو بناء نموذج لترشيد القرارات المالية**، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2008، ص 298.

8 - Boubacar Diallo , **Un Modèle de "Crédit Scoring pour une Institution de Micro Finance Africaine : Le Cas de Neysigiso au Mali** , Laboratoire d'Economie d'Orléans (LEO), Université d'Orléans , Mai 2006 , p18.

9 - activ هو اختصار ورمز لـ activité .

10 - نعتمد في حساب دالة النتيجة لكل مقترض على المتوسط الحسابي للنسب (حسب عدد الميزانيات لكل مؤسسة في عينة الدراسة) المؤثرة في الدالة.

11- Basel Committee on Banking Supervision, **"The Internal Ratings - Based Approach "**, Consultative Document, Supporting Document to the New Basel Capital Accord , "Bank for International Settlements, Basel, Switzerland, January 2001 , p 15.

12 - Basle Committee on Banking Supervision , **International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards "**, A Revised Framework – Comprehensive Version, "Bank for International Settlements, Basel, Switzerland, June 2006, p 67.

13 - Haircut هي المبلغ الذي يستقطع من القيمة الفعلية للضمانة للمزيد من التحوط. فإذا كان مبلغ القرض المعدل بالتقلبات أكبر من قيمة الضمانة المعدلة بالتقلبات، فإن قيمة الأصول المرجحة بالمخاطر تعادل الفرق بين القيمتين مضروبة في وزن مخاطر العمل.

14 - يعتبر النهج المعياري الطريقة الأبسط فيما اقترحت لجنة بازل لحساب متطلبات رأسمال، حيث يستعمل هذا النوع من المناهج البنوك التي لا تمارس تعقيدات في أنشطتها والتي تتضمن تصنيفا أدق لمخاطرها .

15 - Samia ASSAM, **BALE II : Les Nouvelles Approches pour La Gestion de Risque de Crédit**, Diplôme Supérieur des Etudes Bancaires, Ecole Supérieur de Banque, Alger, octobre 2007, P61.

16 - ABBAOUI Sabir , **Modélisation du risque de crédit: Théorie et applications**, Diplôme Supérieur des Etudes Bancaires, Ecole Supérieur de Banque, Alger, octobre 2005, p4.

17 - تقتصر في حساب الخسائر المتوقعة على كل من المؤسسة رقم 3؛ 4؛ 5؛ 8؛ 9؛ 10.

18 - Youssef CHALACH & autres, **«Risque crédit»**, le : 03/06/2009 17:51, <http://perso.wanadoo.fr>, p 11.

19 - Michel Crouhy , Dan Galai , Robert Mark , **A comparative analysis of current crédit risk models**, Journal of Banking & Finance, Elsevier, 2000, p66 .

20 - يعد الخطأ من النوع الأول أكثر خطورة من النوع الثاني باعتباره أكثر كلفة ، وذلك أن حصول خطأ في تصنيف مؤسسة متعثرة على أنها سليمة يترتب عليها تكلفة عالية تتمثل في احتمال انهيار المؤسسة وتصفيتها ، أما حدوث خطأ من النوع الثاني في تصنيف مؤسسة سليمة على أنها متعثرة يعني زيادة الاهتمام بها واتخاذ إجراءات وسياسات جديدة تؤدي إلى تحسين أوضاعها.

قياس العلاقة بين التحرير المالي والنمو الاقتصادي في الجزائر باستخدام مؤشر (KAOPEN) : دراسة قياسية (1970-2010)

أ. محمد زكريا بن معزو * أستاذ مساعد قسم "أ".
د. كمال حمامة ** أستاذ محاضر قسم "أ".
جامعة باجي مختار – عنابة. كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير

ملخص : منذ مطلع سنوات 1990، اتجهت العديد من البلاد النامية لسياسة التحرير المالي في محاولة منها لجني منافع النمو المتأتية من العولمة المالية، والجزائر كغيرها من هذه الدول شرعت منذ سنة 1990 في تغيير النهج الاقتصادي والانتقال من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق. تعنى هذه الورقة بدراسة العلاقة طويلة الأجل بين التحرير المالي والنمو الاقتصادي وهذا باعتماد مؤشر (KAOPEN) الذي تم بناؤه من قبل (M. Chin and H. Ito)، إذ تم تقدير نموذج تصحيح الخطأ (ECM) من سلاسل زمنية سنوية تمتد على الفترة من 1970 إلى غاية 2010، وقد خلصت الدراسة إلى وجود علاقة معنوية سلبية طويلة الأجل بين التحرير المالي والنمو الاقتصادي في الجزائر.

الكلمات المفتاح : تحرير مالي، نمو اقتصادي، اقتصاد جزائري، مؤشر (KAOPEN).

تمهيد : منذ الاستقلال، شرعت الجزائر في تأسيس المشاريع الاقتصادية الكبرى التي ساعدت في بناء قاعدة صناعية ثقيلة، الأمر الذي مكنها من الاستفادة من عائدات النفط، إذ أن الكثير من هذه العائدات قد تمت إعادة استثماره في مشاريع تنموية.

خلال سنوات 1980، شهد اقتصاد الجزائر صعوبات كبيرة. في الواقع، لقد وجهت الصدمة النفطية للعام 1986، ضربة قاصمة لاقتصاد ريعي بامتياز، كانت هذه فترة المخططات ضد الندرة (plans anti-pénurie) ومخططات تحقيق الاستقرار. مع مطلع سنوات 1990، لجأت الجزائر إلى مؤسسات بريتون وودز (Bretton Woods) بغرض إبرام أول اتفاق للتعديل الهيكلي¹ (PAS). اتفاق تتعهد بموجبه الجزائر بمواصلة الإصلاحات الهيكلية وبالتالي الانتقال إلى اقتصاد السوق، كما تم إصدار القانون رقم (10/90) المتعلق بالنقد والقرض في 10 أبريل من العام 1990، والذي يمثل بداية التحرير المالي للاقتصاد الجزائري، وتتوقف نتائج هذه التعديلات على التحولات الحالية والمستقبلية للاقتصاد العالمي في سياق حرية التجارة والعولمة المالية.

في العام 2012، بقي الاقتصاد الجزائري يعتمد بصورة كبيرة على الريع المتأتي من الموارد الهيدروكربونية التي تمثل المصدر الرئيس للدخل في البلاد، حيث لم تنجح الجزائر في تنويع وتطوير صناعات قادرة على المنافسة دولياً، ولا حتى تنويع التدفقات الواردة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

تهدف الورقة إلى الإجابة عن الإشكالية التالية:

- 1- هل هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين التحرير والنمو الاقتصادي في الجزائر على المدى الطويل ؟
 - 2- هل توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين الانفتاح التجاري والنمو الاقتصادي في الجزائر على المدى الطويل ؟
- كما تهدف الدراسة إلى اختبار الفرضيتين التاليتين :

(H1): توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين التحرير المالي والنمو الاقتصادي في الجزائر على المدى الطويل.
(H2): توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين الانفتاح التجاري والنمو الاقتصادي في الجزائر على المدى الطويل.

1- نظرة تاريخية على التحرير المالي في الجزائر :

يعتبر قانون النقد والقرض (10/90) الصادر في 14 أبريل من العام 1990، والأمر رقم 11.03 الصادر في 26/08/2003 والمتعلق بالنقد والقرض، انطلاقة التحرير المالي في الجزائر، ويظهر ذلك من خلال التحولات العميقة على مستوى هيكل وأنشطة المؤسسات البنكية في البلاد² (B.Chabha et A. Benhlime, 2011). على العموم، يمكن تلخيص أهم النقاط التي جاء بها قانون (10/90)، في أنه أسهم في : استعادة البنك المركزي لدوره كسلطة الأولى المسؤولة عن إدارة السياسة النقدية في البلاد ؛ خلق وضع لمنح القروض في ظل شروط غير تمييزية بين مؤسسات القطاع العام والخاص ؛ تحقيق نوع من المرونة في تحديد أسعار الفائدة من قبل المصارف ؛ استعادة الدينار الجزائري لوظائفه التقليدية³.

* zakariaeconomie@yahoo.fr

** Kamanni5622@yahoo.fr

كذلك شرعت الجزائر خلال سنوات 1990، في تطبيق برنامج التصحيح الهيكلي (PAS)، حيث وقعت الحكومة على هذا البرنامج في شهر أفريل من العام 1994، وتمثل في اتفاق مع صندوق النقد الدولي (IMF)، إذ تم قبول الجزائر لأول مرة في تاريخها إعادة جدولة ديونها الخارجية تجاه نادي باريس ولندن؛ لقد تمت الموافقة على هذا الالتزام بإعادة الجدولة من طرف كافة الحكومات المتعاقبة منذ أزمة 1986، إلى غاية نهاية سنة 1993، السنة التي وصلت فيها خدمة الدين (النسبة بين قيمة المدفوعات السنوية وقيمة الصادرات) إلى مستوى قياسي قدره 86% (A. Bouyacoub, 1997)⁴.

بالأساس هدف برنامج التعديل الهيكلي إلى ضمان تحقيق التوازنات الاقتصادية الكلية، وإعداد الظروف لإعادة بعث النمو الاقتصادي. من حيث النتائج الكمية، فإن الموازنة الحكومية التي قدمت للنقاش أمام البرلمان، تم التأكيد فيها على أن الاقتصاد الجزائري قد حقق معدل نمو قدره 4% خلال 1996، وهو مماثل للعام الذي سبقه، في حين شهدت السنوات 1993 و1994 معدلات سالبة؛ هذا النمو هو نتاج قطاعين: المحروقات والزراعة، الشيء الذي دفع بالمعلقين على موازنة الحكومة للقول بأن النمو المحقق في العام 1996، كان نتاج متغيرين خارجيين هما النفط والأمطار. تمثل الفخر الآخر لهذه الميزانية، في تقليص خدمة الدين الخارجي إلى مستوى 32% خلال العام 1996، في حين كان من المتوقع أن تكون نسبتها 42%. فيما يتعلق بالتضخم، لا تبدوا النتائج مهمة، لأن المعدل المحقق قدر بـ 16.5% وهو أبعد من المعدل الذي كان مبرمجا (10.5%)، لكن الموازنة تعتبره نجاحا مقارنة مع العام 1995، الذي شهد معدل تضخم قدره 29%. أما مؤشر الأداء الذي حضى بالتقييم الأكبر للحكومة، فهو تطور حجم احتياطات الصرف الذي انتقل من 2 مليار دولار في العام 1995، إلى أكثر من 4 مليارات من الدولارات في العام 1996. أما فيما يخص توازن الخزينة، فقد تم تخفيض العجز من 8.7% خلال 1993، إلى أقل من 1% في 1996، وهو ما تجاوز حتى توقعات صندوق النقد الدولي في هذا الشأن.

على العموم، ترجمت مؤشرات كبريات التوازنات الاقتصادية الكلية تحسنا واضحا في صحة الاقتصاد الجزائري، كما كان مسطرا في برنامج التعديل. لكن هذه الانجازات بقيت عاجزة عن إخفاء الأزمة الاقتصادية العميقة التي تميزت بارتفاع في معدلات البطالة، وإغلاق العديد من المؤسسات، وانخفاض في القدرة الشرائية للسواد الأعظم من المواطنين. وقد خلص خبراء في صندوق النقد الدولي، في دراسة تقييمية لبرامج التصحيح الهيكلي التي نفذت خلال سنوات 1990، إلى أنه إذا كانت النتائج الاقتصادية الكلية مرضية بوجه عام، فإن النتائج المحققة على الصعيد الداخلي (الاجتماعي) كانت أقل إثارة للإعجاب. نتيجة لذلك، فإن برنامج التعديل الهيكلي بالرغم من أهميته، إلا أنه لا يمكنه تعويض برنامج تنموي⁵ (S. Schandler, 1996).

أدت عودة الانتعاش لأسواق النفط ابتداء من الثلث الأخير من عام 1999، إلى إعادة بعث الحياة من جديد في الاقتصاد الجزائري، فقد عادت الإيرادات النفطية للارتفاع من جديد، مما زاد في حجم الإنفاق العام وكان ذلك في إطار برنامج دعم النمو الاقتصادي⁶ (PSCE)، إذ ارتفعت نسبة الإنفاق العام من إجمالي الناتج المحلي من 28.31% في العام 2000 إلى قرابة 34.87% خلال 2003. تلى برنامج دعم النمو، برنامج آخر تكميلي يغطي الفترة 2004-2009، وقد حظي هذا الأخير، بظرف مالي قدره 60 مليار دولار، وقد تركز حول المحاور التالية: تحسين ظروف المعيشة؛ تطوير البنية التحتية؛ دعم التنمية الاقتصادية؛ تحديث الخدمات العامة؛ وتطوير تكنولوجيات الاتصال الحديثة. عموما، شهدت سنوات 2000، تحسنا في المؤشرات الاقتصادية الكلية، ويمكن رصد ذلك من خلال الجدول (1)، حيث تم تحقيق متوسط نمو قدره 3.6%، كما أن معدلات البطالة والتضخم قد عرفت اتجاها هبوطيا بشكل عام، بالإضافة إلى تحسن في وتيرة سداد المديونية الخارجية، إذ أن حجم الدين الخارجي قد تراجع بنسبة تقارب 85% خلال الفترة 1999-2009.

بالرغم من هذه النتائج الجيدة للاقتصاد الجزائري، إلا أنه بقي على مدار عقود يتميز بتبعية لإيرادات قطاع المحروقات، وينضح هذا من الارتباط الإيجابي القوي بين الإنفاق الحكومي الإجمالي وإجمالي الناتج المحلي المتأتي من قطاع المحروقات كما يوضحه الشكل 1 (انظر الملاحق). لذلك يتوجب على الحكومة الجزائرية استغلال هذه التدفقات النقدية (ارتفاع حجم احتياطي الصرف) لدعم النمو الاقتصادي نحو تفعيل القطاعات المنتجة خارج المحروقات، وتقليص التبعية لمورد أيل للنضوب، لتحديد أسعاره في الأسواق الدولية.

تشرع حاليا الحكومة الجزائرية في تطبيق برنامج الاستثمار العمومي (Programme d'Investissement Public) والذي يغطي الفترة 2010-2014، وقد تأثر هذا البرنامج بالمناخ الدولي الذي تميز خلال العام 2009، بتعميق في حدة الأزمة المالية والاقتصادية الدولية، والتي تحولت إلى أزمة سيولة، ركود في الاقتصاديات المتقدمة، وتباطؤ في نمو الاقتصاديات الناشئة والنامية. هذا الوضع انعكس بالسلب على الاقتصاد الوطني، فيما يتعلق بعوائد الصادرات والموارد العامة. فقد تراجعت عوائد الجباية البترولية بنسبة 42.5%، حيث انتقلت من 77.256 مليار دولار في 2008 إلى 44.399 مليار دولار خلال العام 2009.

بالرغم من هذا الظرف الصعب، بقي الاقتصاد الجزائري محافظا على توازناته، فلقد عرف الثلاثي الأول من العام 2010 انتعاشا في سوق النفط، إذ وصل سعر الخام الجزائري إلى 76.43 دولار للبرميل مقابل 45.6 دولار للبرميل في المتوسط خلال الثلاثي الأول من العام 2009. ترجم هذا الوضع بتحسنا بنسبة 37% في رقم الأعمال المتأتي من قطاع المحروقات؛ كنتيجة لهذا التطور في رقم أعمال قطاع المحروقات، نمت نواتج الجباية البترولية بمعدل 17%، إذ انتقلت من متوسط شهري قدره 193 مليار دينار جزائري خلال العام 2009 إلى غاية 226 مليار دينار خلال العام 2010. سجلت تدفقات الواردات، معبرا عنها بالدولار الجاري تراجعاً بنسبة 7% خلال الثلاثي الأول من العام 2010، بالمقارنة مع الثلاثي الأول من العام 2009. قدرت احتياطات الصرف في نهاية أفريل من العام 2010 بما يزيد عن 147 مليار

دولار، أما معدلات التضخم فقد استقرت في المتوسط عند مستوى 4.32% خلال الثلاثي الأول من العام 2010، في مقابل 5.73% في المتوسط خلال الثلاثي الأول من العام 2009. إجمالاً، اندرج العام 2010 ضمن التطلعات الملائمة، فالإطار الاقتصادي الكلي والمالي بقي محافظاً على استقراره، رغم الظرف الصعب الذي عرفه الاقتصاد الدولي في العام 2009.

2- نظرة على الأدبيات حول التحرير المالي : منذ أيام⁷ (McKinnon, 1973) و (Shaw, 1973) عرفت نظرية التحرير المالي تطوراً من مجرد التركيز على أسواق الائتمان والقطاع العام لتشمل القطاع الخاص. ناقشت غالبية الدراسات الحديثة ديناميكية تحرير أسواق رأس المال⁹ في الاقتصاديات النامية. الغرض من هذه الفقرة هو تقديم عرض وجيز لأبرز الدراسات حول العلاقة بين تحرير حساب رأس المال والنمو الاقتصادي. وكما سنرى أدناه، فإنه لا يوجد إجماع بين الباحثين حول وجود مثل هذا الرابط المهم. يتمثل تحرير حساب رأس المال في سياسة تنتهجها الحكومات، تعطي بموجبها الحق للمستثمرين الأجانب في شراء الأسهم والسندات على مستوى الأسواق المحلية، وفي الوقت ذاته تمنح المستثمرين المحليين الحق في تداول الأوراق المالية الأجنبية. يجادل دعاة التحرير بأن تدفقات رأس المال غير المقيدة والناجمة عن عملية التحرير من شأنها أن تخفض من تكلفة رأس المال، كما تسمح بتنوع المخاطر (risk diversification)، وتشجيع الاستثمار في المشروعات ذات العوائد المرتفعة.

1-2. الآراء المناصرة للتحرير : تعلمنا نماذج تسعير الأصول الدولية (International asset pricing models) بأن التحرير سيقود إلى انخفاض في تكاليف الأسهم والسندات وذلك عبر دمج الأسواق الجزأة (المنفصلة عن بعضها البعض). ويمكن القول بأنه قد تم تحقيق التكامل المالي (financial integration) عندما تتساوى عوائد الأصول الدولية التي تواجه مخاطر متماثلة بغض النظر عن مكان تداولها.

يشير¹⁰ (Bekaert and Harvey, 1995) إلى أنه إذا انتهجت الدول المعزولة سياسة التحرير المالي، فإن تدفق رأس المال عبر الحدود سوف يعمل على معادلة سعر الخطر على مستوى كافة الأسواق، والقضاء على فارق الخطر. في ورقة أخرى نجد أن¹¹ (Henry, 2004) يجادل بأنه إذا قام بلد نام بفتح سوقه المالي أمام المستثمرين الأجانب، فإن حصة ربح السهم المجمعة (aggregate dividend yield) سوف تتراجع بـ 240 نقطة أساس، في حين سوف يرتفع معدل نمو الناتج بمعدل 1.1% سنوياً، وأن معدل نمو حصة الفرد من الناتج سوف يرتفع بمعدل 2.3% سنوياً. في ورقة أخرى، توصل¹² (Levine and Zervos, 1996) إلى أن التحرير يحدث زيادة في سيولة أسواق المال، هذه السيولة تؤدي إلى مزيد من تطوير الأسواق الكامنة بعد أن ضمن المستثمرون الدخول والخروج من مراكزهم دون مواجهة صعوبات. علاوة على ذلك، أظهرت دراسة¹³ (Bekaert, Harvey, and Lundblad, 2005)، بأن المستثمرين الأجانب سيضغطون على المؤسسات المحلية حتى تلتزم بالمعايير الدولية، مما يحسن من نوعية حوكمة الشركات (corporate governance) المحلية ويقلص من التمييز بين التمويل الداخلي والخارجي.

باختصار، يمكن تشبيه عملية تحرير حساب رأس المال في البلاد النامية بعرض عمومي لعملية شراء (Martell and Stulz, 2003)¹⁴ والذي يعزز من إمكانية الحصول على رأس المال ويسمح بتقارب تكلفة رأس المال بين البلاد المتقدمة والنامية.

2-2. الآراء المنتقدة للتحرير : يزعم منتقدو التحرير المالي بأنه يزيد من خطر التعرض للهجمات المضاربية ويرفع من تعرض البلد للصددمات الدولية ولهروب رأس المال (capital flight). بحسب¹⁵ (Gridlow, 2001) فإنه تم اقتياد البلدان النامية خلال سنوات 1980 وبدايات 1990 إلى الإيمان بأن الاستثمار الأجنبي في صورة أسهم وسندات متداولة داخل الأسواق المحلية يتميز في طبيعته بالاستقرار على المدى الطويل مقارنة بالقروض المصرفية الأجنبية التي اجتذبتها خلال سنوات 1970. ومع ذلك، فقد أدت حالات هروب رؤوس الأموال من الأسواق الناشئة في أواخر سنوات 1990 إلى تكذيب هذه الأسطورة. في ورقة أخرى لاحظ (Baldacci, De Mello, and Inchauste Combini, 2002)¹⁶ زيادة في الأزمات المالية بعد انتهاء المكسيك سياسة التحرير¹⁷. في دراسات مماثلة، توصل¹⁸ (Kaminsky and Schmuckler, 2001) و (Tornell et. al, 2004)¹⁹ إلى أن عملية التحرير قد تسببت في إحداث طفرات وانهيارات عميقة داخل الأسواق الناشئة. يقول²⁰ (Stiglitz et. al, 1994) بأن عدم تماثل المعلومة (information asymmetries) والذي يعتبر سمة خاصة بالأسواق المالية والمعاملات في البلدان النامية، من شأنه أن يضر بعملية التحرير. ويعتبرون كذلك أنه مقارنة بنظيراتها المتقدمة، تجد الأسواق الناشئة نفسها عاجزة عن تجميع المعلومات ذات الصلة بالمعاملات المالية، وبالتالي لا يمكنها ضمان تدفق رأس المال إلى حيث تفوق إنتاجيته الحديثة تكلفة الفرصة البديلة (opportunity cost).

2-3. المناصرون الحذرون : تتألف المجموعة الثالثة من المحافظين الداعين للتحرير، والذين يشيرون إلى أن هناك العديد من الشروط التي لم تتحقق حتى الآن في معظم البلاد النامية، والتي تعتبر ضرورية لضمان نجاح عملية التحرير. قام²¹ (Aghion, Bachetta, and Banerjee, 1999) ببناء نموذج اقتصادي قياسي لإظهار أن الاقتصاديات ذات المستوى المتوسط من التنمية المالية (financial development) تعتبر أكثر عرضة للصددمات الاقتصادية الكلية. إن التحرير الكامل لهذه الاقتصاديات قد يقود نحو زعزعة التوازن، وتعرضها إلى فترات مزمنة من هروب رؤوس

الأموال. يرى²² (Rodrik and velasco, 1999) بأن الانفتاح على تدفقات رأس المال يمكن أن يضر بالبلاد إذا لم يترافق بالضوابط المناسبة، وبيئة اقتصادية كلية وتنظيمية قوية. يقول²³ (Johnston, 1997) بأنه ينبغي على الحكومات تطوير مؤسسات قوية للسياسة النقدية وإدارة أسعار الصرف قبل الشروع في عملية التحرير. إجمالاً يمكن حصر الشروط المسبقة للتكامل المالي والتي تمكن البلد من جني منافعها، في الشكل رقم 2 (أنظر الملاحق).

3- **منهجية الدراسة** : سنقوم في هذه الفقرة بوضع منهجية بناء النموذج النظري والذي يتميز بكونه نموذج نمو ذو تفاعل تام (fully interacted growth model) على غرار تلك التي استخدمت في دراسات سابقة (Bekaert et al, 2005)²⁴ ؛ (Li, 2004)²⁵ ؛ (Robert G. King, and R. Levine, 1993)²⁶، تغطي هذه الدراسة القياسية الفترة 1970-2010، وقد تم الحصول على البيانات من موقع البنك المركزي الجزائري²⁷، ومنظمة الأونكتاد²⁸ (UNCTAD)، كما تم الاعتماد على مؤشر (KAOPEN)²⁹ الذي تم نشره من قبل (M. Chinn and H. Ito, 2007)³⁰، وقد تم الحصول على بيانات المؤشر من موقع الباحثين على الانترنت³¹. بعد القيام باختبارات جذور الوحدة (unit root tests) وكافة الاختبارات المتعلقة بالسلاسل الزمنية، توصلنا إلى النموذج الذي يمكن التعبير عنه بالصورة التالية:

$$RGDP_t = \beta_0 + \beta_1 KAOPEN_t + \beta_2 FDI_t + \beta_3 TRADE_t + \beta_4 M2_t + \beta_5 INT_t + \beta_6 INF_t + \beta_7 EXC_t + \varepsilon_t \dots 1$$

حيث أن:

$RGDP_t$: حصة الفرد من إجمالي الناتج المحلي الحقيقي ؛ $KAOPEN_t$: مؤشر يعبر عن التحرير المالي ؛

FDI_t : نسبة تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى إجمالي الناتج المحلي الحقيقي ؛

$TRADE_t$: نسبة الصادرات والواردات إلى إجمالي الناتج المحلي الحقيقي ؛

$M2_t$: عرض النقود؛ INT_t : معدل الفائدة؛ INF_t : معدل التضخم السنوي؛ EXC_t : سعر الصرف الحقيقي للدينار مقابل الدولار الأمريكي.

1.1- اختبار جذور الوحدة (Unit Root Test):

في هذا السياق سنتم دراسة إمكانية وجود علاقة على المدى الطويل بين كل من : التحرير المالي والنمو الاقتصادي ؛ الانفتاح التجاري والنمو الاقتصادي، في الجزائر. إلا أن التحليل على المدى الطويل يضعنا أمام مشكلة عدم استقرار السلاسل الزمنية (non-stationary time series) وبخاصة المتغيرات الاقتصادية الكلية، وفي حال غياب صفة الاستقرار فإن الانحدار الذي نحصل عليه بين متغيرات السلسلة الزمنية غالباً ما يكون زائفاً، ومن المؤشرات الأولية الدالة على ذلك نجد كبر قيمة معامل التحديد، زيادة المعنوية الإحصائية للمعاملات المقدرّة بدرجة كبيرة، وجود ارتباط سلسلي ذاتي (serial correlation) يظهر من قيمة معامل ديربن واتسون (DW)، وتوضح فكرة الانحدار الزائف في دراسة³² (C.W.J. Granger, and P. Newbold, 1974). تمكن عملية المفاضلة من تصحيح السلاسل الزمنية وإعادة طابع الاستقرار لها، ولكنها في هذه الحالة يحتمل أن تفقد كافة المعلومات المتعلقة بسلوك هذه المتغيرات على المدى الطويل. في مثل هذه الوضع، يستخدم اختبار التكامل المشترك (cointegration) الذي جاء به (C.W.J. Granger, 1981)³³، والذي يمكن من دراسة العلاقة على المدى الطويل بين السلاسل الزمنية غير المستقرة والمتكاملة من نفس الدرجة، كما يسمح بالتغلب على مشكلة الانحدار الزائف.

قبل استخدام السلاسل الزمنية، يتوجب اختبار استقرارها، وذلك بالاعتماد على اختبار ديكي-فولر الموسع لجذر الوحدة (ADF : Augmented Dickey-Fuller test). لغرض القيام بهذا الاختبار، تم استخدام طريقة المربعات الصغرى لتقدير النموذج التالية بالنسبة لكل متغير:

$$\Delta x_t = \rho x_{t-1} - \sum_{j=2}^p \phi_j \Delta x_{t-j+1} + \varepsilon_t \dots 2$$

$$\Delta x_t = \rho x_{t-1} - \sum_{j=2}^p \phi_j \Delta x_{t-j+1} + c + \varepsilon_t \dots 3$$

$$\Delta x_t = \rho x_{t-1} - \sum_{j=2}^p \phi_j \Delta x_{t-j+1} + c + b_t + \varepsilon_t \dots 4$$

حيث أن : p : عدد فترات الإبطاء في النماذج والتي تحدد بحسب معايير (Akaike or Schwartz). Δx_t : التفاضل من الدرجة الأولى للمتغير x .

2.3- اختبار التكامل المشترك (Johansen Cointegration Test) :

لغرض دراسة العلاقة على المدى الطويل بين مجموعة من المتغيرات المتكاملة من نفس الدرجة، تم اعتماد اختبار (Johansen, 1988)³⁴ الذي يسمح بحساب عدد علاقات التكامل المشترك عبر حساب عدد أشعة التكامل المشترك (R. Bourbonnais, 2009)³⁵، ويقوم هذا الاختبار على تقدير النموذج التالي:

$$\Delta Y_t = A_0 + A_1 \Delta Y_{t-1} + A_2 \Delta Y_{t-2} + \dots + A_p \Delta Y_{t-p+1} + \pi Y_{t-1} + \varepsilon \dots 5$$

$$\pi = \sum_{i=1}^p A_{i-1}$$

حيث أن المصفوفة π يمكن أن تكتب على الشكل :
حيث أن :

P : عدد فترات الإبطاء (lags). $r = R(\pi_p)$: رتبة المصفوفة π والتي تمثل عدد علاقات التكامل المشترك.

3.3- بناء نموذج تصحيح الخطأ (Error Correction Model) :

بعد اختبار (Johansen) ننقل إلى صياغة نموذج تصحيح الخطأ (ECM)، فعلاقة الانحدار التي تحصلنا عليها باستخدام طريقة المربعات الصغرى (OLS) يمكن أن تكون زائفة، وقد تظهر أعراض ذلك في كبر قيمة معامل التحديد (R-square) مقارنة باحصائية (DW)، لذلك يتم اللجوء إلى تقدير نموذج (ECM)، حيث أثبت كل من (Engle. R and Granger. C, 1987)³⁶ إمكانية تقدير العلاقة الحقيقية بين السلاسل الزمنية التي تربط بينها علاقة تكامل مشترك من خلال تمثيلها بنموذج (ECM) الذي يمكن إنجازه تبعا للخطوات التالية (Caboret. I., et al, 2009)³⁷:

نفترض أننا بدأنا بالمتغيرين Y_t و X_t ، وقدرنا العلاقة بينهما باستخدام الصيغة البسيطة التالية:

$$Y_t = \alpha_0 + \alpha_1 X_t + \varepsilon_t \dots 6$$

حيث أن:

Y_t : قيمة المتغير التابع. X_t : قيمة المتغير المستقل.

عندئذ يمكننا الحصول على متغير جديد يسمى حد تصحيح الخطأ، والذي يتمثل في البواقي، حيث يمكن كتابة:

$$\varepsilon_t = Y_t - \alpha_0 - \alpha_1 X_t \dots 7$$

باستخدام هذا الحد يمكن صياغة نموذج (ECM) على النحو التالي :

$$\Delta X_t = \alpha_0 + \alpha_1 \varepsilon_{t-1} + \sum_{i=1}^m \alpha_i \Delta X_{t-i} + \sum_{j=1}^n \alpha_j \Delta Y_{t-j} + \varepsilon_t \dots 8$$

حيث أن ε_{t-1} يمثل حد تصحيح الخطأ في المعادلة رقم (6) ويشير إلى معامل سرعة التعديل من الأجل القصير إلى الأجل الطويل³⁸.

4- النتائج التجريبية : يتضح من الجدول (2) فيما يخص اختبار ديكي-فولر المعزز (ADF) بأن القيم الحرجة عند مستويي المعنوية (1% و 5%) تفوق القيمة المحسوبة بالنسبة لكافة متغيرات الدراسة، وعليه فإننا نقبل فرض العدم القائل بأن هناك جذر وحدة (السلسلة غير مستقرة)، لذلك تم أخذ الفروق الأولى وإعادة اختبار (ADF) وتوضح بعد ذلك أن كافة السلاسل الزمنية قد أصبحت مستقرة بعد أخذ التفاضل الأول (first difference)، وبالتالي أصبح من الممكن إخضاعها لكافة الاختبارات القياسية الضرورية.

يمكننا الآن إجراء اختبار التكامل المشترك لجوهانسن (Johansen cointegration test) لأجل معرفة إمكانية وجود علاقة بين متغيرات النموذج على المدى الطويل.

يتضح من الجدول (3)، أن قيمة إحصائية الأثر (trace statistic) أكبر من القيم الحرجة عند مستوى المعنوية 5% بالنسبة للفرضية العدمية القائلة بعدم وجود علاقة للتكامل المشترك وبالتالي فإنه يتم رفضها، كما أن قيمة الاحتمال تقدر بـ 0.0000 وهي أقل من 5% مما يؤكد على رفض الفرضية العدمية، ونفس الملاحظات تنطبق على الفرضية القائلة بوجود علاقة واحدة للتكامل المشترك على الأكثر؛ والقائلة بوجود 2 و 3 من علاقات تكامل مشترك، أما بالنسبة

للفرضيات المتبقية فإنه تم قبولها بحكم أن قيمة إحصائية الأثر كانت أقل من القيمة الحرجة المقابلة لها، كما أن نسب الاحتمال جميعها قد زادت عن 5%.

من نتائج الجدول (4) يمكننا تقدير المعادلة التالية³⁹:

$$RGDP_t = 1993.89 - 179.50KAOPEN_t + 883.41FDI_t + 41.19TRADE_t + 0.24M2_t - 9.86INT_t + 0.66INF_t + 1.37EXC_t + \varepsilon_t$$

(336.55) (175.95) (295.26) (9.49) (0.20) (20.06) (6.67) (2.44)

عند إخضاع معاملات النموذج منفردة إلى اختبار (Student)⁴⁰ اتضح بأن معلمة الاستثمار الأجنبي المباشر معنوية بحيث أن قيمتها تقل عن 5%، كذلك معلمة إجمالي الصادرات والواردات، أما بقية المعلمات فلم تكن معنوية، إلا أن قيمة إحصائية فيشر (F-statistic) كانت أقل من 5% وهو ما يدل على معنوية النموذج ككل، أي أن جميع المتغيرات المدرجة في النموذج لما تكون مجتمعة فإنها تكون معنوية. كما يتضح من الجدول (4) بأن قيمة معامل التحديد قدرت بـ 0.777593 أي أن قرابة 78% من التغيرات الحاصلة في النمو الاقتصادي تفسرها متغيرات النموذج مجتمعة، كما أن قيمة معامل التحديد تقل عن قيمة إحصائية داربن-واتسون (DW) المقدر بـ 0.991334 وهو ما يدل على أن الانحدار المقدر ليس زائفاً (spurious regression).

لغرض التأكد من صحة النموذج المقدر، سنقوم الآن باختبار استقرار الحد العشوائي (residual)، فإن ثبت استقراره فذلك يعني أن نموذج الانحدار المقدر ليس زائفاً.

يتضح من الجدول (5) بأن قيمة إحصائية (t) قدرت بـ (-7.12) وهي تفوق القيمة الحرجة عند مستوى 10% والتي قدرت بـ (-2.60)، وعليه نرفض الفرضية العدمية القائلة بوجود جذر الوحدة ونقبل الفرضية البديلة، وبالتالي فإن الحد العشوائي مستقر، الشيء الذي يؤكد على معنوية النموذج المقدر⁴¹. إن استقرار الحد العشوائي يعني كذلك بأن المتغيرات متكاملة فيما بينها وأنها تمثل علاقة توازنية طويلة الأجل (long-run equilibrium relationship). بعد التأكد من تكامل المتغيرات يمكننا الآن بناء نموذج تصحيح الخطأ (ECM).

عند بناء نموذج تصحيح الخطأ لا بد من اخذ التفاضل الأول للبيانات، كما أننا نأخذ فترة إبطاء واحدة (1 period lag) بالنسبة للحد العشوائي ونسميه حد تصحيح الخطأ (Error Correction Term).

يتضح من الجدول (6) بأن معلمتي سعر الفائدة وحد تصحيح الخطأ تقلان عن 5% مما يدل على معنويتهم. قدرت قيمة معلمة حد تصحيح الخطأ بـ (-0.069117) ما يعني أن حد تصحيح الخطأ يقوم بتصحيح اختلال النظام (disequilibrium of the system). بعبارة أخرى، سرعة تعديل الاختلال هي 6.91% سنوياً، كما أن إشارة معلمة حد تصحيح الخطأ سالبة وهذا يعتبر مؤشراً جيداً، إذ يؤكد على معنوية العلاقة طويلة الأجل بين النمو الاقتصادي وبقية المتغيرات داخل النموذج.

خلاصة: بالنسبة للتحرير المالي، توصلت الدراسة إلى وجود علاقة عكسية على المدى الطويل بينه وبين النمو الاقتصادي، وهي معنوية، الشيء الذي يدل على صحة الفرضية الأولى (H1). هذا قد يعني بأن التدفقات الواردة من الاستثمارات الأجنبية المباشرة نحو الجزائر كان لها تأثير سلبي في الأجل الطويل على مستويات النمو الاقتصادي، ولعل ذلك يعود إلى الطبيعة الربعية للاقتصاد الجزائري، حيث أن غالبية الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر تنشط في قطاع المحروقات (شركات مثل: BP, Statoil, Shell، ...)، الشيء الذي يدعو إلى ضرورة تنويع تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وذلك عبر تنظيم زيارات متبادلة للمستثمرين الأجانب، وتعريفهم بالتسهيلات والمزايا التي تمنحها الدولة للمستثمرين.

فيما يتعلق بالانفتاح التجاري فإن العلاقة طويلة الأجل كانت سلبية، وهذا ما يدل على صحة الفرضية الثانية (H2)، وقد يعود سبب هذه العلاقة السلبية إلى أن الجزائر ليست بلداً منتجا لمواد مصنعة في صورتها النهائية، كما أن الانفتاح التجاري قد لا يكون "عادلاً" في مثل هذه الحالة، إذ أن إنتاجية الاقتصاد الجزائري لا يمكن مقارنتها مع أبرز شركائها التجاريين (الاتحاد الأوروبي)؛ لذلك يتوجب على الجزائر قبل الانفتاح تجارياً أن تعمل على تطوير قاعدتها الصناعية والعمل على التخصص في الصناعات التي تحظى فيها بميزة نسبية.

نهاية، خلصت الدراسة إلى أن توجه البلاد نحو التحرير المالي من دون تجهيز بعض الشروط المسبقة الداعمة، قد يخلق تعارضاً أساسياً بين تكاليف ومناافع سياسة التحرير يصعب تحاشيه. إذن فقبل المضي قدماً في مثل هذا النهج التحرري لا بد من تحسين نوعية السياسات والمؤسسات المحلية، تفعيل سيادة القانون، اتخاذ تدابير صارمة لمحاربة الفساد، تطوير القطاع المالي، تفعيل دور البنك المركزي كسلطة نقدية، وضرورة استقلاليته عن السلطة السياسية، وغيرها من الإجراءات التي من شأنها أن تخفف من تكاليف الانفتاح وتعظم منافعها على المدى الطويل، كما أنه من المفضل أن تتجه الجزائر نحو الانفتاح التجاري قبل المضي قدماً في طريق التحرير المالي.

ملحق الجداول والأشكال البيانية

الجدول (1) : أبرز المؤشرات الاقتصادية الكلية لاقتصاد الجزائر 1970-2011

السنوات	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
معدل النمو (%)	3.20	2.20	2.60	4.70	6.90	5.10	5.10	2.00	3.00	2.40	2.40
معدل البطالة (%)	29.20	29.50	27.30	25.9	23.71	17.70	15.26	12.30	11.84	11.30	10.53
معدل التضخم (%)	2.64	0.33	4.22	1.41	2.58	3.56	1.64	1.80	4.60	4.86	5.73
المديونية الخارجية (مليون USD)	25897	23342	20855	21397	22411	21113	16357	5140	5145	4708	3998

المصدر: الجدول من إعداد الباحثين اعتمادا على بيانات منظمة الأونكتاد (UNCTAD).

الجدول (2) : اختبار السكون

المتغيرات	اختبار (ADF)		اختبار (ADF) باعتماد التفاضل الأول	
	(ADF) : t_{ϵ}	القيمة الحرجة		(ADF) : t_{ϵ}
		%5	%1	
RGDP	-0.7482	-3.6537	-2.9571	-5.9285
KAOPEN	-1.8824	-3.6055	-2.9369	-11.0272
FDI	-1.0312	-3.6055	-2.9369	-8.2793
TRADE	-0.5160	-3.6055	-2.9369	-6.8291
M2	-0.6715	-3.6616	-2.9604	2.9344
INT	-2.8842	-3.6267	-2.9458	-4.3142
INF	-1.9218	-3.6055	-2.9369	-5.7970
FXC	-0.3168	-3.6104	-2.9389	-3.2301

المصدر: حسابات الباحثين باعتماد برمجية EViews.

الجدول (3) : اختبار التكامل المشترك لجوهانسن

احتمال**	القيم الحرجة عند مستوى معنوية 5%	إحصائية الأثر (Trace Statistic)	جذور أيقن (Eigen value)	فرضيات عدد المتجهات المتكاملة
0.0000	159.5297	227.9508	0.863952	لا شيء*
0.0007	125.6154	150.1557	0.697192	على الأكثر 1*
0.0130	95.75366	103.5641	0.552555	على الأكثر 2*
0.0319	69.81889	72.20027	0.479799	على الأكثر 3*
0.0638	47.85613	46.71224	0.368169	على الأكثر 4
0.0647	29.79707	28.80606	0.339500	على الأكثر 5
0.1291	15.49471	12.63051	0.270814	على الأكثر 6
0.5766	3.841466	0.311810	0.007963	على الأكثر 7

يشير اختبار الأثر إلى وجود 4 علاقات للتكامل المشترك عند مستوى معنوية 5%.

*تشير إلى رفض الفرضية العدمية عند مستوى معنوية 5%.

**تبنى القيم المعيارية ماكينون-هوج-ميشيليس (1999).

المصدر: حسابات الباحثين باعتماد برمجية EViews.

الجدول (4) : اختبار التكامل المشترك لانجل وجرانجر

الاحتمال	إحصائية (t)	الخطأ المعياري	المعامل	المتغير
0.0000	5.924370	336.5578	1993.893	الثابت
0.3151	-1.020182	175.9575	-179.5086	مؤشر الانفتاح المالي (KAOPEN)
0.0052	-2.991939	295.2663	-883.4188	الاستثمار الأجنبي المباشر
0.0001	4.339908	9.492988	41.19870	إجمالي الصادرات والواردات
0.2391	1.198937	0.206253	0.247284	عرض النقود
0.6263	-0.491581	20.06515	-9.863654	سعر الفائدة
0.9209	0.100105	6.674578	0.668161	معدل التضخم
0.5776	0.562455	2.448616	1.377235	سعر الصرف الحقيقي
	0.777593			معامل التحديد
	0.000000			إحصائية فيشر (F)
	0.991334			إحصائية دارين واتسون (DW)

المصدر: حسابات الباحثين باعتماد برمجية EViews.

الجدول (5) : اختبار استقرار الحد العشوائي

الاحتمال	إحصائية (t)		إحصائية اختبار ديكي-فولر المعزز القيم الحرجة
0.0000	-7.124385		
	-3.615588	%1	
	-2.941145	%5	
	-2.609066	%10	

المصدر: حسابات الباحثين باعتماد برمجية EViews.

الجدول (6) : تقدير نموذج تصحيح الخطأ (ECM)

الاحتمال	إحصائية (t)	الخطأ المعياري	المعامل	المتغير الثابت
0.0096	2.773792	15.31773	42.48819	
0.0426	-2.020541	96.18538	-194.3465	تفاضل المؤشر (KAOPEN)
0.3270	-0.997128	95.96476	-95.68910	تفاضل الاستثمار الأجنبي المباشر
0.9912	-0.011108	4.474274	-0.049698	تفاضل إجمالي الصادرات والواردات
0.9078	0.116892	0.170737	0.019958	تفاضل عرض النقود
0.0093	-2.784411	11.02203	-30.68986	تفاضل سعر الفائدة
0.2381	1.204569	2.771118	3.338005	تفاضل معدل التضخم
0.0683	-1.893521	2.807765	-5.316561	تفاضل سعر الصرف الحقيقي
0.0482	-0.231936	0.298001	-0.069117	معلمة حد تصحيح الخطأ
	1.399351			إحصائية دارين واتسون (DW)

المصدر: حسابات الباحثين باعتماد برمجية EViews.

الجدول (7) : ملخص الإحصائيات

	RGDP	KAOPEN	FDI	TRADE	M2	INT	INF	EXC
Mean	2718.519	-1.448054	0.168170	12.07642	493.8699	5.707317	9.575448	31.57852
Median	2722.966	-1.159348	0.092399	9.922505	161.2182	4.000000	6.542510	8.957508
Maximum	3313.302	-1.159348	0.795779	34.38564	2113.382	15.00000	31.66966	79.68190
Minimum	1905.542	-1.855640	-0.030088	2.613286	15.07887	2.750000	0.339163	3.837450
Std. Dev.	317.2691	0.347296	0.219673	6.840558	614.1550	3.665678	8.122854	30.94575
Skewness	-0.183821	-0.346552	1.447042	1.465077	1.331340	1.164311	1.372157	0.445875
Kurtosis	2.780142	1.120098	4.158861	4.998355	3.500578	2.999901	4.011124	1.381410
Jarque-Bera	0.313477	6.857974	16.60274	21.48950	12.53993	9.263400	14.61246	5.834048
Probability	0.854928	0.032420	0.000248	0.000022	0.001892	0.009738	0.000671	0.054094
Sum	111459.3	-59.37023	6.894972	495.1331	20248.67	234.0000	392.5934	1294.719
Sum Sq. Dev.	4026387.	4.824576	1.930256	1871.729	15087455	537.4878	2639.231	38305.57
Observations	41	41	41	41	41	41	41	41

المصدر: حسابات الباحثين باعتماد برمجية EViews.

الجدول (8) : وصف متغيرات الدراسة

المتغير	الشرح
المتغير التابع	
RGDP	حصة الفرد من إجمالي الناتج المحلي الحقيقي وهي متوفرة من 1970 إلى غاية 2010. المصدر: إحصائيات منظمة الأونكتاد (UNCTAD) المنشورة على موقعها الإلكتروني: www.unctad.org
المتغيرات المستقلة	
KAOPEN	مؤشر يعبر عن الانفتاح المالي وهو متوفر على طول الفترة 1970-2010. المصدر: الموقع الإلكتروني للباحثين (MD Chinn and H. Ito).
FDI	نسبة التدفقات الواردة من الاستثمار الأجنبي المباشر إلى إجمالي الناتج المحلي الحقيقي. متوفرة

من 1970 إلى غاية 2010.
المصدر: إحصائيات منظمة الأونكتاد (UNCTAD) المنشورة على موقعها الإلكتروني:
www.unctad.org

نسبة إجمالي الصادرات والواردات إلى إجمالي الناتج المحلي الحقيقي، وهي متوفرة من 1970 إلى غاية 2010.
المصدر: إحصائيات منظمة الأونكتاد (UNCTAD) المنشورة على موقعها الإلكتروني:
www.unctad.org

TRADE

عرض النقود وهي متوفرة من 1970 إلى غاية 2010.
المصدر: إحصائيات البنك المركزي الجزائري المنشورة على الموقع الرسمي للبنك:
www.bank-of-algeria.dz

M2

سعر الفائدة وهي متوفرة من 1970 إلى غاية 2010.
المصدر: إحصائيات البنك المركزي الجزائري المنشورة على الموقع الرسمي للبنك:
www.bank-of-algeria.dz

INT

معدل التضخم وهو متوفر من 1970 إلى غاية 2010.
المصدر: إحصائيات البنك المركزي الجزائري المنشورة على الموقع الرسمي للبنك:
www.bank-of-algeria.dz

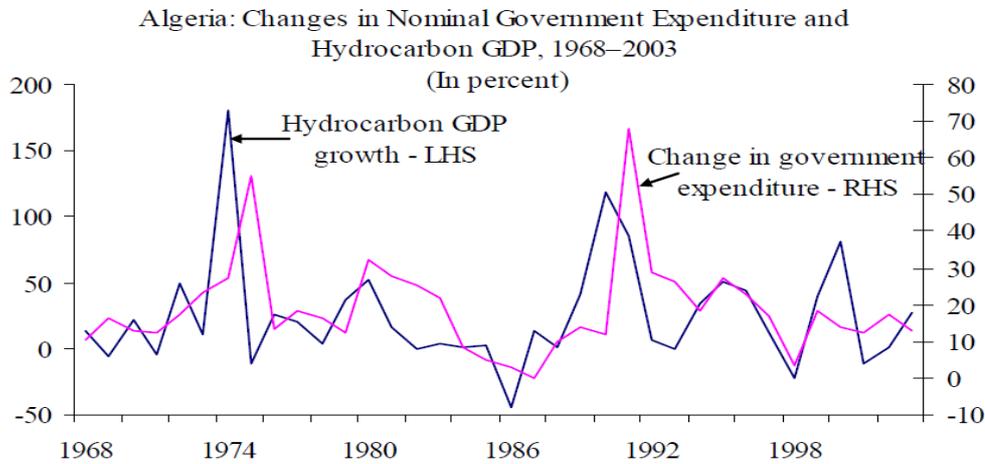
INF

سعر الصرف الحقيقي وهو متوفر من 1970 إلى غاية 2010.
المصدر: إحصائيات البنك المركزي الجزائري المنشورة على الموقع الرسمي للبنك:
www.bank-of-algeria.dz

EXC

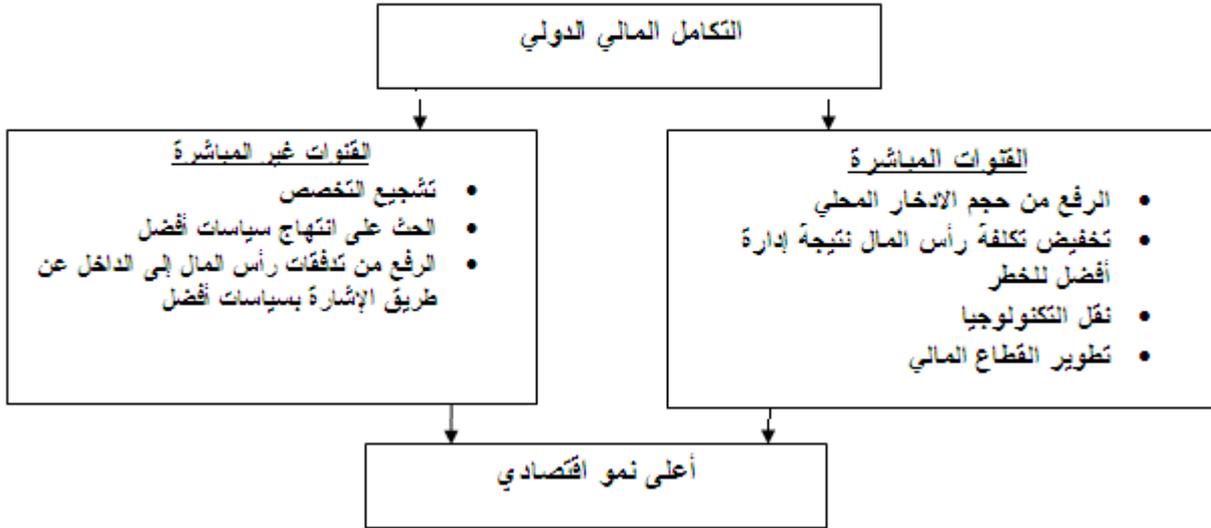
المصدر: الجدول من إعداد الباحثين.

الشكل (1) : التغيرات في الإنفاق الحكومي الاسمي وإجمالي الناتج المحلي المتأتي من المحروقات، 1968-2003 (%)



Source : IMF Country Report No. 05/50, February 2005, P. 6.

الشكل (2) : القنوات التي تمكن التكامل المالي من رفع النمو الاقتصادي



المصدر : مُعد بالاعتماد على :

(Kose, A., E. Prasad, K. Rogoff, K. S. Wei. "Effects of Financial Globalization on developing Countries : Some Empirical Evidence," IMF Working Paper, 2003).

الإحالات والمراجع :

¹ PAS : Programme d'Ajustement Structurel.

²B.Chabha et A. Benhlime, "La bancarisation dans le contexte de la libéralisation financière en Algérie", CREAD, No. 95, 2011, (53-78).

³ Journal Officiel de la République Algérienne N°. 16/ 18 Avril 1990, P. 450.

⁴ A. Bouyacoub, "L'économie algérienne et le programme d'ajustement structurel", Confluences, Printemps 1997, (77-85).

⁵ Susan Schandler, "How successful are IMF-Supported Adjustment Programs ?", Finance & Development, Vol. 33, n°2, June 1996, (14-17).

⁶ PSCE : Programme de Soutien à la Croissance Économique.

⁷ Shaw, E. S. "Financial Deepening in Economic Development", Oxford University Press, New York, 1973.

⁸ McKinnon, R. "Money and Capital in Economic Development", Brookings Institution, Washington D.C, 1973.

⁹ نعني بأسواق رأس المال كل من سوقي الدين (سندات) وحقوق الملكية (أسهم).

¹⁰ Bekaert, G. and C. Harvey. "Market Integration and Investment Barriers in Emerging Equity Markets," *World Bank Economic Review*, 9(1), 1995, 75-107.

¹¹ Henry, P. "Capital Account Liberalization, the Cost of Capital, and Economic Growth". Working Paper No.: 9488, Mass.: National Bureau of Economic Research, Cambridge, 2004.

¹² Levine, R. and S. Zervos. "Stock Market Development and Long-Run Growth," *World Bank Economic Review*, 10(2), 323-339, 1996.

¹³ Bekaert, G., C. Harvey, and Lundblad. "Does Financial Liberalization Spur Growth?" *Journal of Financial Economics*, 77(1), 2005, 3-55.

¹⁴ Martell, R. and R. Stulz. "Equity Market Liberalizations as Country IPOs", Working paper No. 9481, Mass.: National Bureau of Economic Research, Cambridge, 2003.

¹⁵ Gridlow, R. M. "Foreign Capital Flows and Economic Policies in South Africa," *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 4(3), 2001, 524-541.

¹⁶ Baldacci, E., L. R. De Mello Jr., and M. G. Inchauste Comboni. "Financial Crises, Poverty and Income Distribution," International Monetary Fund Working Paper WP/02/4, 2002.

¹⁷ لأجل الإطلاع على تأثيرات سياسات التحرير المالي على دول أمريكا اللاتينية أنظر:

C. Diaz-Alejandro, « *Good-Bye Financial Repression, Hello Financial Crash* », *Journal of Development Economics*, 19 (1985), 1-24. North-Holland.

¹⁸ Kaminsky, G. and S. Schmukler. "Short and Long Run Integration: Do Capital Controls Matter?" Working Paper No.: 2660. World Bank Policy Research Working Paper Series, 2001.

¹⁹ Tornell, A., F. Westerman, and L. Martinez. "The Positive Link between Financial Liberalization, Growth, and Crises," (March 2004). Working Paper No. 1164, Center for Economic Studies and The Institute for Economic Research (CESIFO). Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=528225>

²⁰ Joseph Stiglitz, Bruce Greenwald, and Richard Arnott, "Information and Economic Efficiency", Vol. 6, Issue 1, March 1994, (77-82).

²¹ Aghion, P., P. Bachetta, and A. Banerjee. "Capital Markets and the Instability of Open Economies," CEPR Discussion Paper No. 2083. London, UK, 1999, Center for Economic Policy Research.

²² Rodrik, D. and A. Velasco. "Short-term Capital Flows," Working Paper No.7364. Cambridge, Mass, 1999, National Bureau of Economic Research.

²³ Johnson, R., S. Darbar, and C. Echeverria. "Sequencing Capital Account Liberalization: Lessons from Experiences in Chile, Indonesia, Korea, and Thailand," Working Paper, WP/97/157, International Monetary Fund, Washington, D.C, 1997.

²⁴ Bekaert et. al, 2005, *op.cit.*

²⁵ Li, Z. "*Financial Development, Equity Market Liberalization, and Economic Growth*". Ph.D. thesis. Princeton University, Princeton, NJ, 2004.

²⁶ Robert G. King ; and Ross Levine, "Finance and Growth : Schumpeter Might be Right", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 108, No. 3 (Aug., 1993), 717-737.

²⁷ الموقع الإلكتروني للبنك: www.bank-of-algeria.dz

²⁸ الموقع الإلكتروني لمنظمة الأونكتاد: www.unctad.org

²⁹ للإطلاع على طريقة حساب المؤشر ومميزاته أنظر:

M. Chinn and H. Ito, « Notes on the Chinn-Ito Financial Openness Index : 2010 Update », *Journal of Comparative Policy Analysis*.

³⁰ MD. Chinn and H. Ito (May, 2007), « A New Measure of Financial Openness », *Journal of Comparative Policy Analysis*.

³¹ الموقع الإلكتروني للباحثين (MD. Chinn and H. Ito) :
(http://web.pdx.edu/~ito/Chinn-Ito_website.htm).

³² Granger,C, and Newbold,P, "Spurious Regression in Econometrics", *Journal of econometrics*, Vol. 26, 1974, (1045-1066).

³³ Granger,C, "Some Properties in Time Series Data and Their Use in Econometric Model Specification", *Journal of econometrics*, Vol. 16, 1981, (121-130).

³⁴ Johansen, S, "Statistical Analysis of Cointegration Vectors", *Journal of econometrics dynamics and control*, Vol. 12, 1988, (231-254).

³⁵ R. Bourbonnais., " Econométrie :Manuel et exercices corrigés", Dunod, 7^{ème} éd, Paris, 2009, pp. 279-286.

³⁶ Engle R, and Granger. C. "Cointegration and Error Correction : Representation, Estimation and Testing", *Econometrica*, Vol. 55, 1987, (251-276).

³⁷ Caboret. I, Benjamin. C, Martin. F, Herrard. N, et Tanguy. S, "Econométrie Appliquée : Méthodes- Applications- Corrigés", de boeck, 2^{ème} éd, Paris, 2009, pp. 343-350.

³⁸ يشير هذا المعامل إلى مقدار التغير في المتغير التابع نتيجة لانحراف المتغير المستقل في الأجل القصير عن قيمته التوازنية في الأجل الطويل بمقدار وحدة واحدة، ويتوقع أن تكون قيمة هذا المعامل سالبة.

³⁹ معاملات النموذج المقدر هي معاملات طويلة الأجل.

⁴⁰ عدد المشاهدات كبير ($N-2 > 30$) حيث أنه يقترب بشكل جيد من التوزيع الطبيعي.

⁴¹ هنا نعتمد القيمة المطلقة للنتائج المحصل عليها.

التمويل الدولي للاقتصاد الفلسطيني فرصة للانعتاق أم تكريس للتبعية

اشرف سليمان حميد الصوفي*
طالب دكتوراه - كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير
جامعة باجي مختار، عنابة - الجزائر

ملخص : يعتبر التمويل الدولي أهم مصدر من مصادر التمويل في دول العالم الثالث وخاصة بالنسبة للسلطة الفلسطينية، وتسعى الدول المستفيدة من التمويل الدولي بالاجتهاد لمعرفة الطرق المثلى لإدارة التمويل الممنوح والعمل على تحقيق الكفاءة والفعالية للتمويل المقدم، وتوجيهه نحو القطاعات الاقتصادية والاجتماعية المستهدفة. لقد قدم المجتمع الدولي للشعب الفلسطيني تمويل يتخذ عدة أشكال، ولقد بلغ حجم التمويل الدولي المقدم حوالي 13.9 مليار دولار خلال الفترة (1994-2010)، أي بعد التوقيع على اتفاقية أوسلو عام 1993، إلا أنه رغم هذا الحجم الكبير نسبياً للتمويل الدولي، فالإقتصاد الفلسطيني أخذ في التراجع في معظم المؤشرات. تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على أهداف وطبيعة التمويل الدولي المقدم من طرف الدول المانحة للشعب الفلسطيني، ونحاول التعرف على أهم انعكاساته وتأثيراته على الإقتصاد الفلسطيني بشكل عام، وعلى مقدراته في تقوية وتعزيز مقدرة الإقتصاد الفلسطيني على الانعتاق من التبعية للعوامل الخارجية بشكل خاص.

الكلمات الدالة : اقتصاد فلسطيني، تمويل دولي، تبعية اقتصادية، تحرر اقتصادي.

Abstract : The International finance is the most important source of funding in third world countries, and particularly for the Palestinian Authority, Countries benefiting from it seek to determine the best ways to manage the granted funding and work to achieve it's efficiency and effectiveness, and directing it towards social and economic sectors.

The international community has provided many forms of funding for the Palestinian people however; it has reached about 13.9 billion Dollars during the period (1994-2010), after the signing of the Oslo agreement in 1993, but despite this relatively large volume of international finance, The Palestinian economy is on decline. The purpose of this study is to identify the goals and nature of the funding provided by the international donor countries for the Palestinian people and its impact on the Palestinian economy in general. and the ability to strengthen and enhance the ability of the Palestinian economy on emancipation from dependence on external factors in particular.

Key words: Palestinian economy, international finance, economic dependency, economic liberalization.

تمهيد : في أعقاب اتفاق أوسلو بين منظمة التحرير الفلسطينية والحكومة الإسرائيلية، تدفقت المساعدات الدولية للفلسطينيين، وذلك لمساعدة وتمكين السلطة الفلسطينية الوليدة من إدارة المناطق الفلسطينية، والعمل على تحسين وضعية الحياة المعيشية للفلسطينيين وتحقيق التنمية الشاملة المستدامة، ولقد جاء التحرك الدولي مواكبا للحدث هادفا لتقديم المساعدات المالية للفلسطينيين، وذلك بهدف إكساب اتفاق أوسلو مصداقية اقتصادية لدى المواطنين الفلسطينيين الذين أبدوا ترددا وحذرا في دعم الترتيبات السياسية والأمنية المنبثقة عنه، وذلك من منطلق أن الاتفاق لي عمل ويصمد أمام التحديات، لا بد أن يلمس المواطن الفلسطيني العادي تغييرا إيجابيا على نوعية حياته اليومية. وبالفعل نجح هذا التحرك في تأمين تعهدات إجمالية بلغت 2.4 مليار دولار في غضون ثلاثة شهور من تاريخ انعقاد مؤتمر الدول المانحة في أكتوبر 1993، ومنذ ذلك الحين أخذت تتدفق المساعدات على الشعب الفلسطيني من جهات متعددة وقنوات مختلفة، ولأوجه اتفاق متنوعة، وبشروط عديدة وبوتائر غير منتظمة، إلى أن وصل حجمها التراكمي إلى 13.892 مليار دولار حتى نهاية 2010.

إن اعتماد الفلسطينيين على التمويل الدولي كمصدر أساسي ورئيسي في تمويل الموازنة ومشاريع التنمية، أوجد لديها حالة من الارتباط القسري مع الخارج، كونه مرهون بتطورات العملية السياسية مع الحكومة الإسرائيلية وبالأجندة السياسية للدول المانحة، الأمر الذي أدى إلى فقدان استقلالية القرار الاقتصادي الفلسطيني، والذي بدوره أضعف قدرتها على تحقيق الاستقلال السياسي. واستنادا إلى ذلك يمكن طرح إشكالية هذه الدراسة عبر التساؤلات التالية :

كيف ساهم اختلاف الأولويات بين السلطة الوطنية الفلسطينية وبين المانحين في الحد من فعالية التمويل الدولي في تعزيز القدرة الذاتية للاقتصاد الفلسطيني ؟

هل أدى التمويل الدولي إلى انعتاق الاقتصاد الفلسطيني من المؤثرات الخارجية وبالأخص المؤثر الإسرائيلي ؟

* abosuliman1954@yahoo.com

هدفنا من هذه الدراسة هو من جهة تسليط الضوء على أهداف وطبيعة التمويل الدولي المقدم من طرف الدول المانحة للشعب الفلسطيني. ومن جهة أخرى التعرف على أثر التمويل الدولي على أداء الاقتصاد الفلسطيني، ومدى انسجامه مع الأولويات الفلسطينية، والدور الذي لعبه في انعتاق الاقتصاد الفلسطيني من التبعية القسرية للاقتصاد الإسرائيلي. وقد تم استخدام أسلوب التحليل المقارن في إعداد هذه الدراسة، حيث تم الأخذ بالاعتبار نسب توزيع المساعدات الدولية مقارنة بالأهمية النسبية للقطاعات المستهدفة وانعكاسات ذلك على الأوضاع العامة.

أولاً : الملامح الرئيسية للاقتصاد الفلسطيني

تقوم التنمية الفلسطينية على ركيزتين : الأولى إعادة الإعمار، والثانية بناء أسس اقتصاد وطني قادر على الاعتماد على الذات، وتتمثل الأولى بإعادة بناء البنية التحتية وترميم وإعمار ما خلفته سنوات الاحتلال الطويلة من دمار في البنية التحتية، وتردي في الخدمات، وهذا يتطلب جهداً مكثفاً في الصحة والتعليم والطرق والمواصلات والكهرباء والماء والمجاري والاتصالات والخدمات المالية كما يتطلب ذلك جهداً مشتركاً بين القطاعات الرسمية والقطاعات غير الحكومية، والقطاع الخاص، خاصة أن العمل في البنية التحتية يحتاج لوقت طويل، وجهد مكثف وله مردود بطيء ومباشر، كما تتمثل الركيزة الثانية، بخلق المقومات الضرورية لبناء اقتصاد وطني قادر على التعامل مع الاحتياجات الفلسطينية بقدر أكبر من الاستقلالية، وفك الارتباط تدريجياً مع الاقتصاد الإسرائيلي للتخلي عن التبعية المفروضة عليه بفعل الاحتلال وهذا يعتمد على تهيئة المناخ للاستثمار الوطني رغم أن ذلك كما هو معروف يعتمد أساساً على الوضع السياسي ومسيرة السلام ومدى التقدم فيه¹.

بعد توقيع اتفاقيات أوسلو في سبتمبر 1993، ونشوء السلطة الوطنية الفلسطينية في عام 1994، برزت متغيرات جديدة ذات تأثير مهم على البيئة الاقتصادية الفلسطينية، فقد أصبح للشعب الفلسطيني في الأراضي المحتلة وللمرة الأولى إدارة تنمية رسمية ولها مصلحة في إطلاق عملية التنمية والتخلص من التبعية الاقتصادية لإسرائيل، وقد امتلكت هذه الإدارة بموجب اتفاقيات أوسلو، أدوات إدارية واقتصادية هامة لإدارة وتوجيه عملية التنمية والتأثير عليها، كما قدمت الجهات المانحة معونات كبيرة للسلطة الوطنية الفلسطينية بغرض مساعدتها في مواجهة مشكلات التخلف التي تراكمت على مدى العقود الماضية، وإطلاق التنمية الاقتصادية والاجتماعية².

ولقد حققت السلطة الوطنية الفلسطينية تقدماً ملموساً فيما يخص إنشاء جهاز حكومي فعال بعد سنوات من التفكك تحت الاحتلال³، وبدأت ملامح جديدة للاقتصاد الفلسطيني في الضفة الغربية وقطاع غزة، ترتبط بقدوم هذه السلطة، وذلك لارتباط السلطة باتفاقيات اقتصادية (اتفاقية باريس)⁴، التي بدأت ترسم معالم جديدة في طبيعة العلاقة بين الاقتصاد الفلسطيني وعلاقته الدولية في الشؤون الاقتصادية⁵، ولمعرفة واقع الحال بالنسبة للاقتصاد الفلسطيني بعد قدوم السلطة الوطنية الفلسطينية خلال الفترة (1994-2010)، سوف نوضح أهم المؤشرات العامة في أداء الاقتصاد الفلسطيني خلال تلك الفترة.

- **الناتج المحلي الإجمالي والدخل القومي الإجمالي (1994-2010) :** تشير بيانات الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني حول حجم الناتج المحلي الإجمالي والدخل القومي الإجمالي بالأسعار الجارية والثابتة، إلى حدوث تطور في قيمة هذين المؤشرين، وذلك لغاية نهاية المرحلة الانتقالية عام 1999، إلا أنها شهدت تدهور مستمر خلال انتفاضة الأقصى. ويوضح الجدول (1)، النمو الملحوظ لقيم كل من الناتج المحلي الإجمالي والدخل القومي الإجمالي في السنوات الأولى لنشوء السلطة الوطنية الفلسطينية، فلقد تزايد معدل نمو كل من المؤشرين منذ عام 1994 وحتى عام 1999، ثم أخذ في الانخفاض حتى العام 2002، ليعاود الارتفاع في الأعوام الثلاثة التالية لينخفض في عام 2006، ثم يعاود الارتفاع حتى عام 2010 ليحقق أعلى مستوى على الإطلاق منذ قيام السلطة بقيمة 5728 و 6245.6 علي التوالي.

- **نصيب الفرد من إجمالي الدخل القومي والناتج المحلي الإجمالي للفترة (1994-2010) :** يوضح الجدول (1) نصيب الفرد من إجمالي الدخل القومي وإجمالي الناتج المحلي، حيث نجد أن هناك تحسناً ملحوظاً على نصيب الفرد من الدخل القومي والناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة (1997-1999)، ثم يأخذ في الانخفاض في السنوات التالية حتى عام 2002، ليعاود الارتفاع خلال عامي 2003-2005، لكنه ينخفض ثانية في العام 2006، ليعاود الارتفاع بعد ذلك حتى 2010، ويعتبر هذا المؤشر من أصدق المؤشرات الاقتصادية الذي يدل على مدى تدهور وتراجع الاقتصاد الفلسطيني.

- **التوزيع القطاعي للناتج المحلي الإجمالي :** على الصعيد القطاعي، يلاحظ من البيانات المتاحة خلال الفترة (1994-2010) سيطرة قطاع الخدمات بشقيه الإنتاجي والاجتماعي على الجزء الأكبر من الناتج المحلي الإجمالي، مقابل سيطرة أقل لقطاع الإنتاج السلعي مع مرور السنوات.

فعلى صعيد قطاعات الإنتاج السلعي نلاحظ انخفاض مساهمتها من سنة لأخرى، فقطاع الزراعة كانت مساهمته عام 1994 في الناتج المحلي 12.3%، لتتخفف لتصل إلى 9.5% في عام 2000، وتستمر في الانخفاض لتساهم ب 6.3% عام 2010، أما قطاع الصناعة فلم يكن حاله أفضل من قطاع الزراعة فبعد أن كان يساهم ب 21.2% عام 1994، أصبح في عام 2000 يساهم بنسبة 15.7% ليداوم على الانخفاض حتى عام 2009 لتشكل مساهمته 12.3%. أما قطاع الخدمات بشقيه الإنتاجي والاجتماعي، فيلاحظ نمو متسارع في مساهمته في الناتج المحلي من سنة لأخرى، فبعد أن كان يساهم بنسبة 56% من الناتج المحلي عام 1994، أصبح يساهم بنسبة 70% عام 2000، ويستمر في النمو لتشكل مساهمته حوالي 76.8% عام 2010.⁶

- **البطالة :** لقد كان أمل الفلسطينيين خلال مرحلة السلام أن يستطيع القطاع الخاص المتجه نحو التصدير أن يخلق فرص عمل محلية وبشكل سريع ليحول الاقتصاد الفلسطيني من مصدر العمالة إلى مصدر للسلع لكن العوامل السياسية في فترة ما بعد أوسلو أدت إلى ضعف فرص القطاع الخاص المتجه نحو التصدير وفي نفس الوقت تفاقمت ظاهرة البطالة في الأراضي الفلسطينية، ومن الملاحظ أن حجم البطالة الفلسطينية شهد تذبذباً واسعاً خلال فترة قصيرة من الزمن حيث انخفض من 24.7% عام 1994 إلى 11.8% في عام 1999 ثم ارتفع ليصل على 31.3% في عام 2002، ثم انخفض ليصل إلى 23.7% عام 2010.⁷

- **الفقر :** إن زيادة نسبة البطالة في الأراضي الفلسطينية تؤدي على اتساع رقعة الفقر، وانخفاض مستوى المعيشة للأفراد والأسرة مما يؤثر بشكل مباشر على عملية التنمية الشاملة. وتشير البيانات، أن نسبة السكان الواقعين تحت خط الفقر في الأراضي الفلسطينية في تزايد مستمر من سنة لأخرى، وذلك على الرغم من التحسن في هذه النسبة في بداية نشوء السلطة الوطنية الفلسطينية، حيث انخفضت من 24% عام 1996 إلى 20% عام 1998، ولتأخذ بعد ذلك في الارتفاع لتصل إلى 32% من عام 2000، وتستمر بالارتفاع بشكل جنوني لتصل إلى 57.3% في عام 2007، وهذا يدل على مدى تدهور الأوضاع الاقتصادية للشعب الفلسطيني منذ اندلاع انتفاضة الأقصى بسبب ممارسات الاحتلال الإسرائيلي إضافة إلى أن الفقر في قطاع غزة أكثر انتشاراً منه في الضفة الغربية، حيث تبين أن 76.9% من سكان قطاع غزة يعيشون تحت خط الفقر في عام 2007، مقابل 47.2% من سكان الضفة الغربية، لينخفض بعد ذلك مسجلاً 25.7% في عام 2010، موزعين بواقع 18.3% في الضفة الغربية و 38% في قطاع غزة.⁸

- **العجز في الموازنة العامة :** ينشأ العجز في الموازنة العامة بشكل عام عند زيادة النفقات العامة على الإيرادات العامة، في هذه الحالة تلجأ الدولة إلى إصدار نقدي جديد، أو طلب مساعدات وقروض من الدول الخارجية، ولكن في الشأن الفلسطيني حيث لا يوجد نظام لإصدار عملة وطنية لتغطية العجز في الموازنة، فتكون الموازنة محتاجة بشكل دائم إلى المنح والقروض من الدول الخارجية في حالة وجود العجز، ويوضح الجدول (2) أن هناك عجزاً سنوياً دائماً في الموازنة العامة للسلطة الفلسطينية، وأنه لا يمكن تغطية النفقات العامة بدون اللجوء إلى المنح والمساعدات الخارجية، وخاصة في ظل استمرار تدهور الأوضاع السياسية والاقتصادية في الأراضي الفلسطينية في الضفة الغربية وقطاع غزة.

ثانياً : السمات الرئيسية للتمويل الدولي للفلسطينيين

بدأت حكاية التمويل الدولي للفلسطينيين بانعقاد مؤتمر الدول المانحة في أكتوبر من العام 1993، والذي عقد في واشنطن بمشاركة 42 دولة ومؤسسة مانحة، حيث كان الهدف الأساسي لهذا المؤتمر هو حشد المساعدات للشعب الفلسطيني ووضع آلية لتنسيق المساعدات المالية والفنية للسلطة الفلسطينية، وذلك لتمكينها من إدارة المناطق الفلسطينية التي ستؤول إليها بموجب الاتفاقيات السياسية مع الجانب الإسرائيلي، إضافة إلى دورها في إعادة تأهيل البنية التحتية، وتمويل إدارة عملية التنمية في الأراضي الفلسطينية. وسوف نتطرق في هذا الجزء من الدراسة إلى آلية وأهداف تقديم هذا التمويل وحجمه ومصادره وتوزيعه القطاعي.

1. أهداف وآلية تقديم التمويل الدولي للسلطة الفلسطينية :

1.1 أهداف تقديم التمويل الدولي : تمثل عملية التسوية السلمية في الشرق الأوسط نموذجاً حياً لطبيعة علاقة وأهداف المساعدات المالية الدولية المقدمة من الدول المانحة للسلطة الوطنية الفلسطينية. ولقد اتفقت الدول المانحة على خطوط عريضة لأهداف وأغراض تقديم المساعدات للشعب الفلسطيني يمكن تلخيصها فيما يلي⁹ :

- دعم عملية السلام بين منظمة التحرير الفلسطينية وإسرائيل عن طريق دفع عجلة التنمية الاقتصادية في المناطق الفلسطينية (الضفة الغربية وقطاع غزة) وتنفيذ المشاريع التي من المفترض أن تعمل على تحسين مستوى المعيشة، ونوعية الحياة للفلسطينيين.

- إنشاء نظام شرق أوسطي قائم على أساس الأمن الجماعي والاستقرار، والتقدم لشعوب المنطقة، ومن ثم إلحاقها كسوق مشترك واعد بالنظام الاقتصادي العالمي.

- إزالة واحتواء أسباب النزاع والتوتر والعنف، وتشجيع اقتصاديات السوق، وترسيخ المؤسسات الديمقراطية وحماية حقوق الإنسان.

2.1 آلية تقديم التمويل الدولي للشعب الفلسطيني : ارتبطت المساعدات والمنح الدولية المقدمة للشعب الفلسطيني بالعديد من المصطلحات والمفاهيم والتي طغت على الحياة الاقتصادية اليومية للفلسطينيين مثل المنح والمعونات والإغاثة ولكن هناك ثلاثة مصطلحات غلبت عليها وهي¹⁰ :

- **التعهد :** هو إعلان دولة ما عن نيتها في تقديم مساعدة مالية لدولة أخرى، وذلك بإصدار تعهد تحدد فيه إجمالي المبلغ أو قيمة المساعدات التي تتوى تقديمها، ودون أي التزام رسمي بذلك، أو الدخول في تفاصيل حول كيفية تقديمها، أو الغرض النهائي منها ويتم ترك ذلك إلى مرحلة لاحقة يجري التفاوض حول الأمور المتعلقة بالمنحة أو المساعدة.

- **الالتزام :** هو الخطوة أو المرحلة المتقدمة من مراحل تقديم العون، والتي يسبق توقيع اتفاقيتها مفاوضات طويلة ومكثفة بين السلطة الوطنية الفلسطينية والجهة المانحة، ويعد أهم عنصر من عناصر الالتزام هو تحديد المشاريع والبرامج التي سيتم تنفيذها بواسطة المعونة.

الصرف الفعلي : هي عملية الدفع الفعلي للمنح والقروض المتفق عليها عبر صناديق مالية تخصص لذلك ويشرف البنك الدولي على عدد كبير من هذه الصناديق المخصصة للمناطق الفلسطينية ، وفي بعض الأحيان تلجأ بعض الدول إلى فتح حسابات خاصة في بنوكها أو بنوك الدول المتلقية للمعونات للسحب منها لمشاريع أو برامج معينة.

2. حجم ومصادر التمويل الدولي للسلطة الفلسطينية :

1.2 حجم المساعدات الدولية : منذ العام 1993 ومع بدء العملية السلمية اجتمعت الدول المانحة وتعدت بتقديم ما مجموعه 2400 مليون دولار للفلسطينيين خلال الخمس سنوات التالية لتاريخ انعقاد هذا الاجتماع، واستمر هذا المبلغ بالارتفاع وبشكل مطرد خلال السنوات اللاحقة نتيجة لتعثر عملية التسوية السياسية وما رافق ذلك من ترد للأوضاع السائدة في الأراضي الفلسطينية، وازدياد الاحتياجات، وبالتالي المساعدات الواجب تقديمها للفلسطينيين لمواجهة تلك الأوضاع، فارتفعت قيمة التعهدات لتصل إلى حوالي 3420 مليون دولار مع نهاية أكتوبر من العام 1997، ولقد بلغت إجمالي المساعدات التي التزمت الجهات المانحة بتنفيذها خلال الفترة (1994-2010) حوالي 17948 مليون دولار، بمعدل سنوي مليار دولار، وقد قامت تلك الجهات فعليا بتقديم مساعدات بلغت قيمتها حوالي 13892 مليون دولار، وذلك حتى نهاية العام 2010، بمعدل سنوي بلغ حوالي 817 مليون دولار، أو ما نسبته 77% من إجمالي الالتزامات، وقد شهد العام 2008 أعلى قيمة صرف للمساعدات إذ بلغت حوالي 1953 مليون دولار، في حين سجلت أدنى قيمة صرف في العام 1995، إذ لم تتجاوز قيمة المساعدات الفعلية في ذلك العام 426.5 مليون دولار.

2.2 مصدر المساعدات الدولية : أما بالنسبة للجهات التي قامت بتقديم المساعدات للسلطة الفلسطينية، فقد تم تصنيفها وذلك لأغراض التحليل، إلى سبع مجموعات هي : الدول العربية، والاتحاد الأوربي والولايات المتحدة، واليابان، ومؤسسات دولية، ودول أوروبية، ودول أخرى.

وتشير بيانات وزارة التخطيط ووزارة المالية في السلطة الفلسطينية إلى أن الدول الأوروبية كانت المساهم الأكبر، سواء من حيث الالتزام أو من حيث الصرف الفعلي، فقد التزمت خلال الفترة (1994-2010)، بتقديم حوالي 5257.7 مليون دولار، أنفقت منها بشكل فعلي حوالي 3390 مليون دولار أو ما نسبة 65%، وإذا ما أضفنا ما قدمه الاتحاد الأوربي وهو مبلغ 2847 مليون دولار، فإن إجمالي المساعدات المقدمة من القارة الأوروبية للفلسطينيين يصل حوالي 6237 مليون دولار، مشكلة بذلك حوالي 50% من إجمالي المساعدات المقدمة خلال هذه الفترة، أما الولايات المتحدة فقد احتلت المرتبة الثالثة من حيث الالتزامات مشكلة ما نسبته 20.5% من إجمالي الالتزامات في هذه المرحلة، فيما كانت في المرتبة الرابعة من حيث الصرف الفعلي فقد قدمت 2547.3 مليون دولار، ممثلة 17.8% من المساعدات المقدمة خلال هذه المرحلة، وبالنسبة للدول العربية فقد احتلت المرتبة الثانية سواء من ناحية الالتزام أو الصرف الفعلي، وكانت مساهمة المملكة العربية السعودية هي الأكبر طول هذه الفترة، فلقد بلغ حجم المساعدات التي قدمتها الدول العربية 27789.3 مليون دولار مشكلة بذلك 19.2% من المساعدات المقدمة خلال الفترة السابقة.

3. التوزيع القطاعي للتمويل الدولي واستخداماته :

من أجل تتبع مسار التمويل الدولي في محاولة لمعرفة الاتجاهات المختلفة والتوزيع القطاعي لهذا التمويل، تم استخدام التوزيع المعتمد من قبل وزارة التخطيط الفلسطينية، والذي يتم بموجبه تصنيف التمويل الدولي من حيث الاستخدام على خمسة أجزاء رئيسية، وهي : (البنية التحتية، القطاعات الإنتاجية، القطاعات الاجتماعية، وبناء المؤسسات، وقطاعات متنوعة).

وتشير التقارير الصادرة عن وزارة التخطيط الفلسطينية¹¹، إلى أن القطاعات الاجتماعية قد استحوذت على الجزء الأكبر من المساعدات الفعلية المقدمة للفلسطينيين خلال السبعة عشر عاما الأخيرة، حيث بلغ نصيبها حوالي 40.6% من إجمالي المساعدات وتشمل القطاعات الاجتماعية العديد من القطاعات الفرعية، منها : (التعليم والصحة، الشباب، والطفولة، المرأة والمساعدات الإنسانية)، وبالرغم من أهمية هذه القطاعات للفلسطينيين، إلا أنها لا تأتي في المرتبة الأولى من حيث أولويات الفلسطينيين، واحتياجاتهم ومدى تأثيرها في الرفاه الاقتصادي والاجتماعي لهم. ويولي القطاعات الاجتماعية قطاع بناء المؤسسات في المرتبة الثانية من خلال انفاق ما نسبته 21% من إجمالي المساعدات الفعلية، ويولي ذلك قطاع البنية التحتية الذي يشمل (الطاقة، والإسكان، والنفايات الصلبة، والصرف الصحي والاتصالات، المواصلات وغيرها)، حيث جاء هذا القطاع ثالثاً، إذ صرف عليه حوالي 20% من المساعدات، ويعتبر قطاع البنية التحتية من القطاعات المهمة في الاقتصاد الفلسطيني وذلك لما يحققه من آثار إيجابية في العديد من المجالات الاقتصادية والاجتماعية، كزيادة التشغيل والحد بالتالي من مشاكل البطالة والفقر في الأراضي الفلسطينية وتحريك عجلة الاقتصاد الفلسطيني بسبب ارتباطاته الأمامية والخلفية مع مختلف القطاعات، إضافة إلى زيادة دوره في جذب الاستثمارات المحلية والأجنبية من خلال تخفيض التكاليف الكلية لتلك الاستثمارات على المستثمرين، وقد احتل هذا القطاع المرتبة الأولى من حيث الالتزام، إلا أن انخفاض نسبة الصرف له والتي لم تتجاوز 53% جعلته ثالثاً، وبدا واضحاً انخفاض حصة القطاعات الإنتاجية من إجمالي المساعدات إذ لم تتجاوز حصتها 10% من إجمالي الالتزامات، وانخفضت تلك النسبة إلى 6% من إجمالي الصرف، ويلاحظ أيضاً انخفاض نسبة الصرف في تلك القطاعات على غرار قطاع البنية التحتية، والتي لا تتعدى 53%، وهذا مؤشر آخر على عدم إيلاء المانحين الاهتمام الكافي للقاعدة الإنتاجية للاقتصاد الفلسطيني، وعلى عدم سعيهم الجاد لتقوية دورة الإنتاج في هذا الاقتصاد وتحقيق التنمية المستدامة المنشودة، أما القطاعات الأخرى المتنوعة أو غير المصنفة ضمن المجموعات السابقة فقد استحوذت على 10% من إجمالي الالتزامات وحوالي 12.4% من إجمالي الصرف، وذلك نظراً لتعددتها ووجود الاختلافات فيما بينها، أو أنها أوجدت للاستجابة للأوضاع الطارئة التي حدثت خلال المرحلة السابقة.

أما فيما يتعلق بتوزيع المساعدات الدولية وفقاً للاستخدامات المختلفة، فتشير بيانات وزارتي التخطيط والمالية إلى أن الاستثمار العام قد استحوذ على 32% من إجمالي المساعدات الفعلية خلال السنوات السابقة، كما تم تخصيص 28% من المساعدات للاستشارات الفنية والخبراء، وتعتقد الجهات المانحة أن تلك الاستشارات مهمة جداً لضمان كفاءة صرف المساعدات وتوجيهها نحو الأهداف المطلوبة، وبالرغم من أهمية هذا الشكل من المساعدات، إلا أن المبالغة فيها تكون في الغالب على حساب قيمة المساعدات الحقيقية المقدمة للأطراف المتلقية للمساعدات وبالتالي التأثير في فاعلية المساعدات الدولية وقدرتها على تحقيق الأهداف المرجوة منها، ومن الاستخدامات الرئيسية للمساعدات هو دعم الموازنة التطويرية للسلطة الفلسطينية، إذا امتنعت الجهات المانحة وحتى العام 2000 (أي قبل اندلاع الانتفاضة) عن تقديم أي دعم للموازنة الجارية، وقد شكلت المساعدات المقدمة لدعم الموازنة التطويرية حوالي 12% من إجمالي المساعدات الفعلية وإذا ما أضفنا لهذا البند المنح المقدمة لدعم الموازنة الجارية، فإن نسبة المساهمة لهذا البند أو الاستخدام سترتفع بشكل كبير، إذ قدمت الجهات المانحة منذ اندلاع الانتفاضة أكثر من 8060 مليون دولار ضمن هذا البند، أما المساعدات العينية التي قدمت للفلسطينيين على شكل معدات، فشكّلت حوالي 8% من إجمالي المساعدات الفعلية، وصرف حوالي 5% من المساعدات من خلال برامج فرص عمل للعاطلين عن العمل، و3% فقط لدعم القطاع الخاص.

ثالثاً: آثار وانعكاسات التمويل الدولي على الاقتصاد الفلسطيني

بعد اتفاق أوسلو الموقع عام 1993، عقدت آمال كبيرة بتحقيق السلام والازدهار للإسرائيليين والفلسطينيين على حد سواء، فالفلسطينيين من جانبهم كان يصبوهم الأمل في العيش في سلام ورفاهية بعد سنين عدة قضاها تحت ويلات الاحتلال، وذلك من خلال مساعدتهم على وضع الاقتصاد الفلسطيني على مسار النمو والتنمية المستدامة، وبالفعل التزمت الدول المانحة منذ مؤتمر المانحين في مطلع أكتوبر 1993 بالمساعدة في جعل السلام حقيقة ملموسة، وترجمته في المساعدة وإعادة الإعمار والإسهام في خلق فرص عمل، والبناء المؤسسي الفلسطيني، وبالفعل فقد وصل الدعم الدولي للسلطة الوطنية الفلسطينية منذ إنشائها عام 1993 حتى نهاية عام 2010، ما يقارب 13892 مليون دولار. وعلى الرغم من ذلك يعيش 20% من الشعب الفلسطيني تحت خط الفقر المدقع، وثُلثي هذا الشعب يعيش تحت خط الفقر النسبي وهذا كله انعكاس للاستخدام الضعيف لموارد الاقتصاد الفلسطيني وإمكانياته. وفي هذا الجزء من الدراسة سوف نحاول التعرف على أهم انعكاسات وتأثيرات التمويل الدولي على الاقتصاد الفلسطيني بشكل عام، وعلى مقدرته في تقوية وتعزيز مقدرته الاقتصاد الفلسطيني على الانعقاد من التبعية للعوامل الخارجية بشكل خاص.

1.3. مدى انسجام التمويل الدولي مع الأولويات الفلسطينية: إن معيار مدى انسجام التمويل الدولي مع الأولويات الفلسطينية، يعتبر المعيار الرئيسي الذي يمكن الحكم من خلاله على دور وأهمية التمويل الدولي في تمكين المجتمع الفلسطيني وتحقيق الأهداف المنشودة والمتوقعة من هذا التمويل، ويمكن القول أن نجاح التمويل في تعزيز هذا الدور أو الوصول إلى تلك الأهداف، يكون بالقدر الذي يحدث فيه انسجام وتوافق بين التخصيص الفعلي للتمويل على القطاعات والأنشطة المختلفة وبين أولويات واحتياجات الشعب الفلسطيني ومتطلبات التنمية التي يسعى إلى توفيرها. من خلال البيانات والنتائج التي ذكرناها. مما سبق وملاحظتنا لتوزيعها القطاعي تبين لنا ما يلي:

- **يلتهم القطاع الاجتماعي** الحصة الأكبر من التمويل الدولي، حيث بلغت حصته حوالي 40.6% من إجمالي صرف المساعدات المقدمة للفلسطينيين منذ العام 1994 وحتى نهاية عام 2010، ولم تكن تلك النسبة هي السائدة على مدى الفترة السابقة، إذ لم تزد عن 30% حتى العام 2000، إلا أنها استحوذت على حوالي نصف المساعدات منذ اندلاع الانتفاضة، وهذا الارتفاع في نصيب القطاعات الاجتماعية كان نتيجة لزيادة حجم المساعدات الإنسانية والإغاثية الطارئة والمنح المقدمة لدعم الموازنة الجارية والتي تندرج ضمن هذا البند، وبالرغم من الدور الذي يلعبه هذا النوع من المساعدات في إغاثة العديد من الأسر الفلسطينية، وخلق فرص عمل لعدد كبير من العاطلين عن العمل، بالإضافة إلى دورها في منع انهيار السلطة من خلال دعم موازنتها ودفع رواتب الموظفين لديها، إلا أنها لا تشمل على أية أبعاد تنموية ولا ترتبط بخطة أو رؤية محددة، بل يقتصر دورها على الإسعاف والإغاثة، وتشمل القطاعات الاجتماعية، بالإضافة للمساعدات الطارئة، المساعدات الموجهة لتعزيز الديمقراطية، وتأهيل المعتقلين والبيئة، وحقوق الإنسان وغيرها، وتشكل تلك القطاعات أحد أهم أولويات الدول المانحة.

- **قطاع بناء المؤسسات:** ويحتل هذا القطاع المرتبة الثانية من حيث اهتمام أو أولوية المانحين، إذ وجهت تلك الدول ما نسبته (21%) من إجمالي الصرف الفعلي للمساعدات الدولية المقدمة للسلطة الفلسطينية، وهي نسبة معقولة في ظل الحاجة لإقامة المنشآت الخاصة بعمل السلطة الوطنية الفلسطينية، إضافة إلى حداثة نشأة السلطة الوطنية الفلسطينية، وهذه النسبة تعتبر مؤشر مهم لمدى الحاجة للأموال اللازمة لإعادة إعمار ما تم تدميره من طرف جيش الاحتلال الإسرائيلي خلال الانتفاضة الحالية، وخاصة في ظل تركيز التدمير على مراكز ومقرات السلطة، والأمنية منها على وجه التحديد.

- **قطاع البنية التحتية:** بلغت حصة قطاع البنية التحتية (الطاقة، الإسكان، النفايات الصلبة، الاتصالات، ترميم الآثار، المواصلات، الصرف الصحي) حوالي 31.5% من إجمالي التزامات الدول المانحة، في حين بلغت حصة هذا القطاع حوالي 20% من إجمالي الصرف الفعلي من المساعدات الدولية، ولقد شهدت فترة ما بعد انطلاق انتفاضة الأقصى تراجعاً ملحوظاً في حجم المساعدات المخصصة أو الموجهة إلى هذا القطاع، إذ لم تتجاوز نسبة 10% من إجمالي

المساعدات المقدمة خلال تلك الفترة، وذلك بالرغم من الدمار الهائل الذي لحق بمرافق البنية التحتية الفلسطينية نتيجة الاعتداءات الإسرائيلية المتكررة على تلك المرافق.

- **القطاعات الإنتاجية** : بلغت حصة القطاعات الإنتاجية ما نسبته 9.3% فقط من أجمالي الالتزامات، في حين لم تتجاوز حصته 6% فقط من إجمالي الصرف الفعلي للمساعدات الدولية، فلقد احتلت القطاعات الإنتاجية ذيل الترتيب من حيث الصرف للقطاعات المختلفة. وهذا المؤشر يدل على عدم إيلاء المانحين الاهتمام الكافي للقاعدة الإنتاجية للاقتصاد الفلسطيني وعلى عدم سعيهم الجاد لتقوية دورة الإنتاج في هذا الاقتصاد وتحقيق التنمية المستدامة المنشودة، وهذا يتضح من خلال انحياز الدول المانحة نحو حل الأزمات المالية قصيرة المدى بسبب الصدمات السلبية مثل الإغلاق أو الحصار أو القصف أو غيرها، وابتعادهم عن تمويل المشاريع طويلة الأجل التي تخدم الاقتصاد الفلسطيني وتساعد في تنميته، كما أنه وفي نفس الوقت، فإن ذلك يتوافق وبشكل كلي مع الاستراتيجيات الاقتصادية والسياسية الإسرائيلية السابقة والحالية، والتي تهدف بشكل أو بآخر إلى إبقاء الاقتصاد الفلسطيني اقتصاد مشوه، وعبرة عن سوق استهلاكي للمنتجات الإسرائيلية، والعمل على إفساح أي مشروع يخدم أو يصب في اتجاه دعم وتقوية وتنمية الاقتصاد الفلسطيني.

2.3. التمويل الدولي وانعتاق الاقتصاد الفلسطيني : تنقسم العوامل والمحددات المتحركة بالملاحم الأساسية للأوضاع الاقتصادية والاجتماعية الفلسطينية، إلى عوامل موضوعية خارجية كالعامل الإسرائيلي وعامل المساعدات الخارجية، وعوامل ذاتية تتعلق بأداء المؤسسات الفلسطينية، الرسمية منها والأهلية.

ولقد أسهمت هذه المحددات في رسم ملامح الاقتصاد الفلسطيني خلال المرحلة السابقة، حيث اعتمد الاقتصاد الفلسطيني على نظيره الإسرائيلي، وتعددت أوجه وقنوات التشابك بين الاقتصاديين في مجالات العمالة، والعلاقات التجارية، وعوائد المقاصة الضريبية، ويتمثل مجال العمالة في استيعاب سوق العمل الإسرائيلي لفائض العمالة الفلسطينية، إذ تشير الإحصاءات إلى أن أكثر من 145 ألف عامل فلسطيني كانوا يعملون في إسرائيل قبيل الانتفاضة الفلسطينية الحالية¹²، أما في مجال العلاقات التجارية الفلسطينية الإسرائيلية، فتشكل التجارة مع إسرائيل أكثر من 80% من حجم التجارة الخارجية الفلسطينية¹³، وفي عوائد المقاصة تعتمد السلطة الفلسطينية في تمويل خزنتها على الإيرادات الجمركية وإيرادات المقاصة الناجمة عن المعاملات التجارية مع إسرائيل، حيث تشكل الإيرادات الجمركية والضريبية الناجمة عن التجارة الخارجية مع إسرائيل حوالي 65% من إجمالي الإيرادات العامة في الموازنة الفلسطينية¹⁴، وتكمن خطورة هذا التشابك والترابط بين الاقتصاديين في استمرار إسرائيل بإتباع سياسات تقوم على منع أي محاولة فلسطينية للإنعتاق والتحرر من الهيمنة الإسرائيلية، والتصدي لمحاولات النهوض بالاقتصاد الفلسطيني وتحكم الفلسطينيين بمواردهم الطبيعية.

ويتمثل المؤشر الثاني بالمساعدات الخارجية، فقد غطت تلك المساعدات أكثر من 80% من الأموال اللازمة لتمويل برنامج الاستثمار العام في الأراضي الفلسطينية، فلقد أشار تقرير البنك الدولي للعام 2000¹⁵ حول فعالية المساعدات الدولية في الضفة الغربية وقطاع غزة، أن هذه المساعدات أثرت بشكل محدود على تحسين الاقتصاد الفلسطيني، حيث رفعت معدل إجمالي الدخل المحلي بنسبة 2.1% مقارنة بما كان يمكن تحقيقه لو لم تتوفر هذه المساعدات. كما أشار إلى ارتفاع معدل الاستثمار العام من الدخل الإجمالي المحلي إلى 5.7% في الفترة ما بين 1997-1998، مقارنة مع 2.9% في العام 1990-1992، لكن هذا المعدل يبقى منخفضاً مقارنة بحجم الاستثمار العام في دول مجاورة كالأردن ومصر.

1.2.3. التمويل الدولي ومؤشرات الأداء الاقتصادي : إن عملية تقييم المساعدات الدولية للتعرف على انعكاساتها المباشرة على البيئة الاقتصادية للأراضي الفلسطينية عملية معقدة نسبياً، وذلك بسبب حداثة تجربة تلك المساعدات إذ أن عمرها لم يتجاوز السبعة عشر سنة، كما أنه لا يمكن إيجاد علاقة مباشرة وواضحة بين المساعدات الدولية والتطورات التي حدثت على مؤشرات التنمية في الأراضي الفلسطينية، ومن هنا، سيتم البحث في التأثير غير المباشر لعملية التمويل الدولية، وربطها بالمؤشرات الاقتصادية والاجتماعية الكلية في الأراضي الفلسطينية، وذلك للخروج ببعض الاستنتاجات، والتي ربما لن تكون جازمة ولكنها قد تعطي بعض المؤشرات والدلالات على أهمية تلك المساعدات ودورها في إحداث التنمية الاقتصادية والاجتماعية وتمكين المجتمع الفلسطيني. وبالنتيجة فعن طريق تتبع عملية التمويل الدولي وبداية نشأتها في فلسطين، يلاحظ التغيرات التي طرأت على المؤشرات الكلية، ويمكن رصد عدد من تلك المؤشرات خلال المرحلة التي تمت فيها عملية التمويل على النحو التالي :

- تشير البيانات إلى أن الناتج القومي الإجمالي للأراضي الفلسطينية قد نما بمعدلات سالبة بلغت 3.5% و 10.1% و 2.9%، وذلك خلال الأعوام 1993-1995-1996 على التوالي¹⁶، في حين تحققت معدلات نمو موجبة خلال العامين 1998-1999، فقد بلغت معدلات النمو في الناتج القومي الإجمالي 16.3% و 8.4% على التوالي¹⁷، ثم عاودت معدلات النمو للانحدار في الأعوام اللاحقة خاصة منذ اندلاع الانتفاضة وما رافقها من إجراءات إسرائيلية حيث انخفض الناتج القومي الإجمالي خلال العام الأول للانتفاضة بحوالي 17.7% كما سجلت انخفاضات متتالية في الناتج المحلي الإجمالي خلال الأعوام 2000-2001-2002، حيث نمت بمعدلات سالبة، إلا أنه استرد عافيته في الأعوام اللاحقة لينمو بمعدلات موجبة خلال فترة 2003-2005، لينخفض ويعاود الارتفاع في العام 2010.

- لقد تفاقمت ظاهرة البطالة في المجتمع الفلسطيني ليصل إلى أكثر من 30% بعد العام 1993 مقارنة مع 5% قبل هذا العام¹⁸، ولقد كان هناك تذبذب في تلك المعدلات صعوداً وهبوطاً وذلك تبعاً للسياسات الإسرائيلية المتبعة في الأراضي الفلسطينية، وقد وصلت إلى أعلى مستوى لها في العام 2002 لتصل إلى 31.3%، إلا أنها تراجعت لتصل إلى 23.7% عام 2010.

- لقد طرأ تراجع ملحوظا على مستويات المعيشة للفلسطينيين بعد العام 1993، فقد انخفض الدخل الحقيقي للفرد إلى أكثر من 30% عما كان عليه العام 1993، إذ بلغ في ذلك العام 2000 دولار للفرد في السنة¹⁹، وأصبح في عام 2008 حوالي 1055 دولار تعادل في قوتها الشرائية 50% في الأردن و 45% في سوريا، و 70% في مصر، كما وصلت معدلات الفقر إلى مستويات قياسية منذ أيلول 2000، إذ تشير التقارير إلى أن 34.5% من المجتمع الفلسطيني يعانون من الفقر خلال العام 2007، كما ارتفع المستوى العام للأسعار بأكثر من 37.7% مقارنة مع أسعار العام 1996. -ترافق مع هذه المظاهر، الكثير من الأضرار والتراجع التي أصابت القطاعات الإنتاجية وبشكل خاص الزراعة، حيث سبق لهذا القطاع أن حقق عام 1988 (1572 مليون دولار في إجمالي الناتج المحلي الإجمالي البالغ آنذاك 3896 مليون دولار (40%)) وفي العام 1995 تراجع هذا القطاع وانخفضت مساهمته إلى 799 مليون دولار (21%)²⁰، وأخذت مساهمة هذا القطاع في التدهور لتصل نسبته إلى الناتج المحلي في العام 2010 حوالي 6.3%.

2.2.3. التمويل الدولي والحياة الاجتماعية للفلسطينيين : لا يمكن إنكار مساهمة التمويل الدولي في تحسين شروط الحياة في المجتمع الفلسطيني والتخفيف من معاناة الفلسطينيين عن طريق الخدمات المقدمة في مجال الرعاية الاجتماعية والمساعدات الإغاثية الطارئة فلقد حققت بعض الإنجازات في هذه المجالات، بالرغم من المعوقات والعراقيل التي وضعتها السلطات الإسرائيلية. ولقد أشار تقرير صادر عن البنك الدولي²¹، يتحدث عن الإنجازات التي حققتها المساعدات الدولية في الأراضي الفلسطينية إلى أن المساعدات الدولية قد أسهمت في تطوير الخدمات الصحية في الأراضي الفلسطينية، من خلال بناء وتطوير عدد من المستشفيات والمراكز الصحية، وقد شكلت إجمالي المساعدات المقدمة لهذا القطاع خلال الفترة (1994-1998) حوالي 7.7% من إجمالي المساعدات، مما انعكس في ارتفاع عدد مراكز الرعاية الصحية من 207 مركزا في العام 1994 إلى أكثر من 369 مركزا خلال العام 1998، وأثر ذلك بالتالي على عدد الأسرة وتطوير حجم ونوعية الخدمات الصحية المقدمة للفلسطينيين خلال تلك الفترة.

كما حققت المساعدات إنجازات مهمة في القطاع التعليمي، فقد تم خلال السنة الأولى وحدها بناء 6 مدارس وتجهيزها بالمعدات اللازمة في كل من الضفة الغربية وقطاع غزة، وخلال خمس سنوات تم تطوير وترميم أكثر من 76 مدرسة من خلال "بكدار" وحدها، وارتفع بذلك عدد الصفوف المدرسية بحوالي 2068 صفا. وفي مجال البنية التحتية تم إنفاق حوالي 1156.5 مليون دولار أو ما نسبته 33% من إجمالي المساعدات خلال الفترة (1994-2000) فقد تم تنفيذ أكثر من 112 مشروعا للمياه والصرف الصحي، كما تم شق مئات الكيلومترات من الطرق الرئيسية والفرعية، وساهم ذلك إلى حد كبير في تطوير خدمات البنية التحتية في الأراضي الفلسطينية وبالتالي تسهيل الحياة اليومية للفلسطينيين. ولكن في جانب آخر أخفقت المساعدات الدولية في تفعيل مشاركة الفئات المهمشة في صياغة واتخاذ القرارات المتعلقة بها، حيث أنها لم تعمل على دمج مفهوم المشاركة المجتمعية في المشاريع التي تدعمها بحيث يصبح المستفيدون من المشاريع مشاركين في صياغة واتخاذ القرارات المتعلقة بمجمعاتهم، ولعل خير مثال على ذلك الموازنة العامة للسلطة الفلسطينية، والتي من المفترض فيها أن تلبى احتياجات جميع شرائح وفئات المجتمع، إلا أن الطريقة التي يتم بها إعداد الموازنة العامة وإقرارها وتنفيذها والرقابة عليها لا تسمح بمشاركة تلك الفئات فيها.

خلاصة : إن الحديث عن دور التمويل الدولي في تعزيز القدرة الذاتية للاقتصاد الفلسطيني يقودنا إلى القول بأن هذا التمويل على مدار السبعة عشر سنة الماضية لم يؤدي إلى تحقيق الطموحات الفلسطينية المتمثلة في وضع الاقتصاد الفلسطيني على مسار النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة، وهذا الضعف نابع من الأهداف الحقيقية التي كانت وراء تقديم التمويل الدولي للفلسطينيين والمتمثلة في دعم العملية السياسية بين الفلسطينيين والإسرائيليين وإعطائها الزخم المناسب وذلك عن طريق دعم الاقتصاد الفلسطيني وإزالة التوتر والعنف في المنطقة واحتواء أسبابه، ونشر مبادئ الديمقراطية وحقوق الإنسان بين الفلسطينيين وكان ذلك كله بالطبع على حساب إحداث التنمية الحقيقية التي يسعى إليها الفلسطينيون أو بمعنى آخر اهتمام التمويل بالأزمات قصيرة المدى والطارئة على حساب الاهتمامات طويلة المدى التي تخدم التنمية الحقيقية للفلسطينيين، أي أنه استخدم كمسكنات لأزمات الاقتصاد الفلسطيني وليس كعلاج لها. ومن جهة أخرى، تزامن هذا التمويل مع التغيرات السلبية التي طرأت على عدد من المؤشرات الاقتصادية والاجتماعية في الأراضي الفلسطينية، ولكن هذا لا يعني أن هذا التمويل هو السبب المباشر لوجود تلك التغيرات، ولكن يمكن الجزم بأن ذلك التمويل لم يكن بمقدوره علاج الأزمات والظواهر السلبية التي عانت منها الأراضي الفلسطينية خلال السبعة عشر سنة الماضية، ورغم أن التمويل الدولي حقق بعض الإنجازات وخصوصا في تطوير البنية التحتية وتقديم الخدمات الاجتماعية الأساسية وساهم في تقوية بعض الفئات المهمشة، إلا أنه لم يكن له الدور الفعال في انعقاد الاقتصاد الفلسطيني وتقليل انكشافه للعوامل الخارجية واعتماده عليها، حيث لم يسهم التمويل الدولي في الحد من الآثار السلبية المترتبة على العامل الإسرائيلي، فعلى مدى السنوات الماضية فشل التمويل في تعويض الخسائر والأضرار التي لحقت بالاقتصاد الفلسطيني الناجمة عن الممارسات والسياسات الإسرائيلية طيلة المرحلة السابقة، كما لم ينجح ذلك التمويل في تقليل اعتمادية الفلسطينيين على العامل الخارجي الثاني، وهو التمويل الدولي في حد ذاته.

ملحق الجداول والأشكال البيانية

جدول (1) : الناتج المحلي الإجمالي، والدخل القومي الإجمالي ونصيب الفرد بالأسعار الثابتة خلال الفترة (1994-2010)

معدل النمو	نصيب الفرد من ن ق ج	معدل النمو	الناتج القومي الإجمالي	معدل النمو	نصيب الفرد من م ج	معدل النمو	الناتج المحلي الإجمالي	
-	1590.4	-	3,407.0	-	1406.2	-	3,012.3	1994
0.6	1601.2	8	3,683.4	1.3-	1388.2	6	3,193.2	1995
4.6-	1526.5	1	3,721.7	2.9-	1347.8	2.9	3,286.0	1996
7.3	1638.5	13.4	4,218.6	6.7	1437.7	12.6	3,701.6	1997
11.6	1829.5	15.4	4,869.5	8.4	1558.4	12	4,147.9	1998
5	1921.7	8.5	5,285.6	5.3	1640.3	8.8	4,511.7	1999
12.6-	1679.8	9.7-	4,770.6	11.6-	1450.2	8.7-	4,118.5	2000
16.6-	1401.2	14.1-	4,096.7	11.2-	1287.9	8.6-	3,765.2	2001
16.9-	1167.2	14.3-	3,512.0	15.8-	1084.8	13.3-	3,264.1	2002
11	1295.5	14.2	4,011.6	11.6	1210.9	14.9	3,749.6	2003
7.3	1389.8	10.4	4,430.4	8.8	1317.0	12	4,198.4	2004
7.2	1489.9	10.5	4,896.9	5.3	1387.2	8.6	4,559.5	2005
6.5-	1392.7	3.6-	4,719.9	8-	1275.4	5.2-	4,322.3	2006
2.6	1429.1	5.8	4,993.9	2.2	1303.2	5.4	4,554.1	2007
5.2	1504.1	8.3	5,409.8	4	1356.3	7.1	4,878.3	2008
2.7	1544.1	5.7	5,716.7	4.4	1415.7	7.5	5,241.3	2009
6.1	1638.8	9.2	6245.6	6.1	1502	9.3	5728	2010

المصدر : الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني : الحسابات القومية بالأسعار الجارية والثابتة (1994-2010)، رام الله، فلسطين.

جدول (2) العجز في الموازنة العامة للسلطة الوطنية الفلسطينية خلال (1999-2010) القيمة : بالمليون دولار

البيان	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
الإيرادات العامة	942	939	273	290	747	1050	1370	722	1616	1780	1548	1901
النفقات العامة	1411	1655	1435	1246	1635	1528	2281	1707	2877	3273	2920	2983
الرصيد	469-	716-	1162-	956-	888-	478-	911-	985-	1261-	1683-	1372-	1082-

المصدر : السلطة الوطنية الفلسطينية، وزارة المالية، دائرة الموازنة العامة، مشاريع الموازنة العامة للسنوات (1999-2010).

جدول (3) : مساهمات الجهات المانحة في المساعدات الدولية خلال الفترة (1994-2010) القيمة : بالمليون

البيان	الدول العربية	دول اوروبية	مؤسسات دولية	اليابان	الولايات المتحدة الأمريكية	الاتحاد الأوروبي	أخرى
الالتزام	3886.7	5257.7	756	593.5	3813.2	2847	376.4
الصرف	2789.3	3390.2	1313.6	558.9	2547.3	2758.6	458
النسبة %	72	65	174	94	67	97	121.6

المصدر : وزارة المالية الفلسطينية، تقرير العمليات المالية، الإيرادات ومصادر التمويل، كانون ثاني 2011.

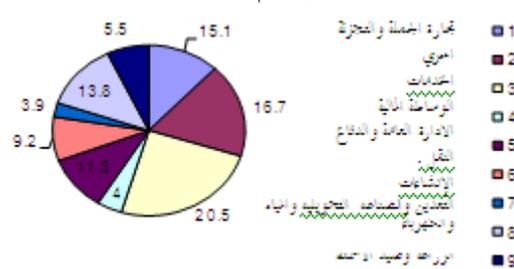
جدول (4) : إجمالي المساعدات المقدمة للسلطة الوطنية الفلسطينية خلال الفترة (1994-2010)
القيمة : بالمليون دولار

البيان	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10
اجمالي التمويل الدولي، ومنه :	508	427	516	526	530	497	510	849	697	620	609	636	1019	1322	1953	1402	1277
منح لدعم الموازنة	-	-	-	-	10	23	54	531	468	261	353	349	738	1012	1763	1355	1146
منح لدعم المشاريع التطويرية	508	427	516	526	520	474	456	318	229	359	256	287	281	310	190	47	131

المصدر : وزارة المالية الفلسطينية، تقرير العمليات المالية، الإيرادات ومصادر التمويل، كانون ثاني 2011.

شكل (2) : التوزيع القطاعي للمساعدات الدولية المقدمة للسلطة الفلسطينية شكل (1) : المساهمة النسبية لأنشطة اقتصادية في الناتج المحلي والأسعار

الجارية لعام 2009.



المصدر : تم إعدادها بناء على التقارير الصادرة عن الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني.

للفترة 2010-1994



المصدر : تم إعدادها بناء على التقارير الصادرة عن وزارة التخطيط والمعلومات المتوفرة من وزارة المالية

الإحالات والمراجع :

- 1- هديل رزق القزاز، " فيضان التمويل.. سدود التنسيق.. وفرص الغرق في دوامة الفساد، الحالة الفلسطينية نموذجاً"، ورقة مقدمة لورشة عمل الفساد في مرحلة إعادة الإعمار، عمان، مارس 2006.
- 2- معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطيني (ماس)، " نحو صياغة رؤية تنموية فلسطينية"، رام الله، 2005، ص 18.
- 3- رودمل تيموثي، الممثل الخاص لبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي UNDP، ورقة مقدمة لورشة عمل تمويل التنمية في فلسطين، برنامج دراسات التنمية، جامعة بيرزيت، 1998.
- 4- تم توقيعها بين إسرائيل و منظمة التحرير الفلسطينية ممثلة الشعب الفلسطيني في باريس في أبريل 1994، يتناول البروتوكول الضوابط والأحكام التي تحدد نوع العلاقة الاقتصادية بين إسرائيل و السلطة الوطنية الفلسطينية في كل من الضفة الغربية وقطاع غزة وفقاً لمراحل إعلان المبادئ وتشمل موادها المواضيع والمسائل التالية : اللجنة الاقتصادية المشتركة، الضرائب وسياسات الاستيراد، القضايا النقدية والمالية، الضرائب المباشرة وغير المباشرة، العمل، الزراعة، الصناعة، السياحة، التأمين.
- 5- إبراهيم سالم جابر، " التمويل الأجنبي، الواقع. التحديات"، بحث مقدم إلى المؤتمر العلمي الأول، الاستثمار والتمويل في فلسطين بين آفاق التنمية والتحديات المعاصرة، كلية التجارة، الجامعة الإسلامية، غزة، مايو 2005.
- 6- الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني : الحسابات القومية بالأسعار الجارية والثابتة (1994-2010)، رام الله، فلسطين.
- 7- سلطة النقد الفلسطينية، التقرير السنوي الرابع عشر، 2010 رام الله، فلسطين، تموز 2011، ص 129.
- 8- مركز الزيتونة للدراسات والاستشارات، التقرير الاستراتيجي الفلسطيني 2010، بيروت، ص 408.

- 9- محمد أشنتيه، " الاقتصاد الفلسطيني في المرحلة الانتقالية "، بكدار، القدس، 1999، ص 68-69.
- 10- نفس المرجع، ص 113-118.
- 11- تغطي البيانات الواردة في تلك التقارير الفترة 1994 وحتى نهاية عام 2010، كما أنها لا تشمل المساعدات المقدمة من المانحين لدعم الموازنة الجارية للسلطة الفلسطينية.
- 12- تقرير التنمية البشرية 2004، مرجع سابق، ص 117.
- 13- سلطة النقد الفلسطينية، مرجع سابق، ص 48.
- 14- نفس المرجع، ص 52.
- 15- The World Bank, "Aid Effectiveness in the west Bank and Gaza", 2000.
- 16- محمد أشنتيه، مرجع سابق، ص 91.
- 17- الجهاز المركزي للإحصاء الفلسطيني : الحسابات القومية بالأسعار الجارية و الثابتة (1994-2008)، رام الله، فلسطين.
- 18- محمد أشنتيه، مرجع سابق، ص 91.
- 19- غازي الصوراني، " محاضرات في التنمية والمقاومة"، برنامج دراسات التنمية، جامعة بيرزيت، 2002، ص 39.
- 20- نفس المرجع.
- 21- The World Bank, " Donor Investment in Palestinian development (1994-1998), the Promise, the challenges, and the achievements", 1999.

قرار الرفع في رأس المال نقداً تحت تأثير الأداء المالي والبورصي
دراسة تطبيقية على عينة من المؤسسات المدرجة في سوق عمان للأوراق المالية
Capital increase's decision and the impact of financial and market performance
An applied study on a sample of industrial firms listed in Amman stock exchange

إلياس بن ساسي * & زهية بن عبد الرحمان **
جامعة قاصدي مبراح - ورقلة، الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير
مخبر أداء المؤسسات والاقتصاديات في ظل العولمة

ملخص : يهدف هذا المقال إلى إبراز تأثير الأداء المالي والبورصي على قرار الرفع في رأس المال نقداً، حيث شملت العينة ستة وثلاثين مؤسسة صناعية مدرجة في سوق عمان للأوراق المالية خلال سنة 2008، وذلك بالاعتماد على أسلوب الانحدار اللوجيستي وانحدار الاحتمال الشرطي، وخلصنا إلى وجود تأثير إيجابي للأداء البورصي وتأثير سلبي للأداء المالي على احتمال إصدار المؤسسات الصناعية الأردنية لأسهم جديدة بدلاً من اللجوء إلى الاستدانة.

الكلمات المفتاح : قرار الرفع في رأس المال نقداً، أداء مالي، أداء بورصي، نموذج Logit، نموذج Probit.

تصنيف JEL: G32

Abstract : This article aimed to highlight the impact of financial and market's performance on Capital increase's decision. The sample included 36 industrial companies listed in Amman stock exchange in 2008, by using a Logistic regression and Probit Model. We concluded that the market performance has a positive impact, while the financial performance has a negative impact on the probability of issuing new shares instead of indebtedness (debt).

Keywords : Capital increase's decision, financial performance, market performance, Logit model, Probit model

Jel Classification Codes: G32.

I- تمهيد :

في ظل اشتداد المنافسة بين المؤسسات الاقتصادية أصبح اهتمام أصحاب المصالح منصباً على تحقيق الأداء الفعال باعتباره المرآة التي تعكس وضعية المؤسسة في مختلف الجوانب، وكونه الأكثر إسهاماً في تحقيق هدفها الرئيس المتمثل في البقاء والاستمرارية، ونظراً لإمكانية قراءة أداء المؤسسة بوضوح من وجهة مالية، فإنه يمكن استخدام الأداء المالي كركيزة أساسية في عملية التحليل الداخلي لها بشكل يمكن المسيرين من استخدامه في تحديد مستوى الأداء الكلي، وانطلاقاً من ذلك يعد الأداء المالي والذي يندرج تحته الأداء البورصي محدداً فعالاً لنجاح أو فشل المؤسسات في تحقيق أهدافها، وعليه سنحاول من خلال هذا البحث دراسة إشكالية تأثير الأداء المالي والأداء البورصي على قرارات الرفع في رأس المال نقداً لعينة من المؤسسات المدرجة في سوق عمان للأوراق المالية لسنة 2008 وذلك تحت فرضيتين أساسيتين تمت صياغتهما على النحو التالي :

- يُؤثر الأداء المالي على قرار الرفع في رأس المال نقداً من خلال تأثير مؤشرات تقييمه التي تتجسد في مؤشر المردودية المالية باعتباره المقياس الرئيس للأداء المالي، لذلك نفترض وجود علاقة تأثير إيجابي ذات دلالة بين المردودية المالية واحتمال إصدار أسهم جديدة؛
- يُؤثر الأداء البورصي على قرار الرفع في رأس المال نقداً من خلال تأثير مؤشر عائد المساهم الكلي باعتباره مقياساً للأداء البورصي وعليه نفترض وجود علاقة تأثير إيجابي ذات دلالة بين عائد المساهم الكلي واحتمال إصدار المؤسسات لأسهم جديدة.

تناولت العديد من الدراسات السابقة هذه الإشكالية، حيث ركز (Gaud P. 2003) على ثلاث متغيرات متمثلة في عمليات التعديل نحو النسبة المستهدفة، دور الأداء التشغيلي والأداء البورصي لعينة من المؤسسات الأوروبية معتمداً على نموذج الانحدار اللوجيستي Logit، الذي تم تطبيقه على عينة تضم 21615 مشاهدة سنوية للفترة الممتدة من سنة 1989 إلى سنة 2000، وقد قام الباحث بإدخال تحليل التخفيض الثنائي لرأس المال وكشفت نتائجه عن صورة للسلوك

الديناميكي للتمويل المستوحى من منطق التعديل إلى مستوى الاستدانة المستهدف، بالرغم من الكبح الذي يشكّله تفضيل التمويل الذاتي والرغبة في الاستفادة من الوضعيات أو الحالات الملائمة للسوق، وتوصل إلى وجود تأثير إيجابي للمردودية البورصية على قرار إصدار أسهم وتأثير سلبي لنسبة القيمة السوقية إلى القيمة الدفترية (المحاسبية) على حجم الاستدانة، وهذا ما يتفق مع الفرضية التي مفادها أن خيارات النمو لها قدرة سالبة على الاستدانة، وبمراقبة مستوى التمويل الذاتي خلص إلى أنه يستمر تأثير المردودية التشغيلية على اختيار التمويل بشكل يتفق مع فرضية تعظيم النتيجة الجبائية¹.

أما (Zorguil, 2009) فتمحورت دراسته على عينة من المؤسسات الكندية في اختبار ما إذا كانت المؤسسات تأخذ اعتبارات التعديل نحو الهيكل المالي المستهدف بعد انحرافها عنه، وفيما إذا كان يوجه اختيار المؤسسات محل الدراسة لتمويلها، وكذا تحديد أي الأسلوب تختاره المؤسسات للتمويل من بين الديون أو الأسهم و الذي يمكنها من الاقتراب وبسرعة من النسبة المستهدفة، معتمداً في دراسته على نموذج الانحدار اللوجستي Logit ونماذج Probit، حيث شملت العينة 103 مؤسسة من قطاعات مختلفة خلال الفترة الممتدة من سنة 1998 إلى سنة 2003، وتوصل في دراسته إلى أن اختيار المؤسسات الكندية لتمويلها يكون موجهاً باليات التعديل نحو الهيكل المستهدف، بحيث تنجّه إلى إصدار أسهم بدلاً من الدين للرجوع إلى تلك النسبة المستهدفة².

غير أن الغرض من دراستنا هذه هو إبراز تأثير الأداء المالي والبورصي على اتخاذ قرار التمويل عن طريق الرفع في رأس المال نقداً بالنسبة للمؤسسات الصناعية المدرجة في سوق عمان للأوراق المالية وللإجابة على إشكالية البحث تم الاعتماد على المنهج التجريبي ضمن الطريقة المعتمدة، كما تم استخدام برنامج Eviews النسخة الرابعة لمعالجة البيانات المستمدة من الكشوفات المالية للمؤسسات عينة الدراسة.

أما عن أسباب اختيارنا للدراسة هي أن مجال تطبيق الدراسات السابقة كان على مؤسسات تنشط في بيئات اقتصادية ومالية متقدمة وهو ما دفعنا إلى إسقاط الدراسة على مؤسسات تنتمي إلى دولة عربية نامية مدرجة في سوق مالي يعرف أكبر عدد من المؤسسات المدرجة بعد بورصتي مصر خلال سنة 2008.

II - الطريقة :

لدراسة تأثير الأداء المالي والبورصي على قرار الرفع في رأس المال نقداً لمؤسسات عينة الدراسة، سنحاول التعريف بالعينة المدروسة والنماذج المستخدمة.

II - 1- عينة الدراسة :

يتكوّن مجتمع الدراسة من المؤسسات الصناعية المدرجة في سوق عمان للأوراق المالية خلال سنة 2008 والبالغ عددها 77 مؤسسة، حيث تم استبعاد مجموعة من المشاهدات وتشمل تلك التي :

- قامت بعملية اندماج مع مؤسسة أخرى خلال فترة الدراسة؛
- كان تداول أسهمها غير مستمر خلال نفس الفترة؛
- لم تتوافر عنها بيانات مالية كافية لإجراء الدراسة.

وعلى هذا الأساس تم اختيار 36 مؤسسة تمثل 46,75% من مؤسسات مجتمع الدراسة والتي استوفت الشروط السابقة، وقد تم الحصول على بيانات الدراسة مخصصة من قبل بورصة عمان في دليلها الخاص لكل المؤسسات والقطاعات.

II - 2- النماذج المستخدمة :

لمعرفة مدى تأثير الأداء المالي والبورصي على اتخاذ قرار الرفع في رأس المال نقداً تم الاعتماد على أسلوب الانحدار اللوجستي، أي نموذج Logit والانحدار ذو الاحتمال الشرطي، أي نموذج Probit.

II - 1-2- التعريف بالانحدار اللوجستي والانحدار ذو الاحتمال الشرطي :

يبنى نموذج الانحدار اللوجستي على فرضية أساسية ممثلة في كون المتغير التابع، هو متغير نوعي أي ثنائي يتبع توزيع Bernolli يأخذ القيمة واحد باحتمال p والقيمة صفر باحتمال $q = 1 - p$ ، وتكتب دالة التوزيع اللوجستي بالعلاقة التالية³ :

$$P_i = \frac{1}{1 + \exp[-(h_0 + \sum_{j=1}^k h_j X_{ij})]} \quad (1)$$

ويسمى هذا النموذج بنموذج Logit وللإشارة نموذج الانحدار اللوجستي ما هو إلا تحويلة لوجارتمية للانحدار الخطي، يتبع التوزيع اللوجستي الذي يُقَدَّر الاحتمالات المقَدَّرة ويجعلها محصورة بين 0 و 1.

أما نموذج الانحدار ذو الاحتمال الشرطي Probit، فيُعد أحد نماذج الاختيار الثنائي (التي يأخذ فيها المتغير التابع القيم 0 أو 1)، تتبع دالة توزيع الخطأ فيه القانون الطبيعي المختصر $N(0, 1)$ والتي تُعطى بالعلاقة التالية⁴:

$$P_i = \int_{-\infty}^{b_0 + \sum b_j X_{ij}} \frac{1}{\sqrt{2\pi}} e^{-\frac{t^2}{2}} dt \dots (2)$$

كما تجدر الإشارة إلى أن تقدير معالم نموذجي Logit و Probit يتم بطريقة المعقولة العظمى Maximum likelihood.

II - 2-2- اختبار المعنوية الإحصائية للمعالم واختبار القيود على المعالم :

II - 2-2-1- اختبار المعنوية الإحصائية للمعالم : بخلاف النماذج الخطية المقَدَّرة بطريقة المربعات الصغرى العادية، لا تكون قيم معاملات نموذج Logit قابلة للترجمة الاقتصادية مباشرة، بل تدل إشارات المعاملات فقط على التأثير الإيجابي أو السلبي على الاحتمال P_i ، وتجدر الإشارة إلى أن دلالة المعاملات، تكون مقَدَّرة باستخدام نسبة Z المحسوبة، لكون توزيع نسب المعاملات إلى انحرافها المعياري لا يتبع توزيع ستودنت كما في النماذج الخطية العامة، بل يتبع القانون الطبيعي، إذ تسمح هذه النسبة بوضع كل اختبارات الدلالة متعلقة بالمعاملات كما تُترجم الإحصائية Z انطلاقاً من الاحتمال الحرج، بحيث إذا كانت نسبة الاحتمال الحرج $prob$ أقل من نسبة المعنوية 5%، فالمعلم يختلف معنوياً عن الصفر و هو مقبول، و العكس بالعكس.

II - 2-2-2- اختبار القيود على المعالم : لاختبار الفرضية التالية⁵: $H_0 : b_1 = b_2 = b_3 = \dots = b_k = 0$ يتم استخدام نسبة المعقولة العظمى \log vraisemblance، و تُعطى الإحصائية LR بالعلاقة التالية⁶:

$$LR = -2(\ln(L_R) - \ln(L_U)) \dots (3)$$

حيث :

L_R : قيمة دالة المعقولة المقيدة في ظل الفرضية H_0 ; L_U : قيمة دالة المعقولة غير المقيدة؛

ففي ظل الفرضية الصفرية H_0 ، تتبع إحصائية LR توزيع χ^2 بدرجة حرية K ⁶ (والتي تعبر عن عدد القيود)، فإذا كانت الإحصائية LR أكبر من القيمة المجدولة لتوزيع χ^2 بدرجة حرية K ونسبة معنوية 5%، نرفض الفرضية H_0 أي أن القيود غير مُحَقَّقة⁷ والنموذج المقَدَّر مُشكَل على الأقل من متغيرة مُفسَّرة ذات دلالة⁸.

وتجدر الإشارة إلى أن هذا الاختبار، يُعد مكافئاً لاختبار فيشر⁹ للمعنوية الكلية في نموذج الانحدار الخطي. وعند الأخذ في الاعتبار لميزة المتغير التابع (المفسَّر) في أخذة القيمة 0 و 1، يكون معامل التحديد غير قابل للتفسير من حيث تعديل النموذج، لذلك يتم استخدام إحصائية $Pseudo - R^2$ والتي تُعطى بالعلاقة التالية¹⁰:

$$R^2 = 1 - \frac{\log(L_U)}{\log(L_R)} \dots (4)$$

وعند استخدام البرنامج الإحصائي Eviews، يظهر معامل التحديد المبين في العلاقة (4) ضمن مخرجاته ويُعبَّر عنه معيار R^2 - squared McFadden. وفيما يتعلق بقيمة دالة المعقولة المقيدة (L_R) فنجدتها تسمى بـ $Restr.loglikelihood$ ، أما قيمة دالة المعقولة غير المقيدة (L_U) فتكون باسم $Log likelihood$ في مخرجات هذا البرنامج، وتمثل LR statistic الظاهرة في هذه المخرجات، إحصائية LR المبينة في العلاقة (3).

II - 3-2- نموذج Logit المستخدم :

يهدف هذا النموذج إلى تقدير $P(Y=1)$ المتعلق باحتمال إصدار أسهم جديدة مقابل بديله الاعتماد على الاستدانة $P(Y=0)$ وذلك لمعرفة فيما إذا كان الأداء المالي والبورصي يؤثر على اتخاذ قرار التمويل عن طريق الرفع في رأس المال نقداً، بحيث تكون المتغيرات الدالة ذات المعامل الإيجابي لصالح الحدث $P(y=1)$ أي إصدار المؤسسة لأسهم جديدة وفي مقابل ذلك، تُعبَّر المتغيرات الدالة وذات الإشارة السالبة عن اللجوء إلى الاستدانة، وقد تم كتابة المعادلة ذات الشكل الخطي لهذا النموذج بالصيغة التالية :

$$D_{it} = C + b_1 RF_{it} + b_2 TSR_{it} + b_3 Ecart_{it} + b_4 MB_{it} + b_5 Dum + \varepsilon_{it} \dots (5)$$

حيث :

D_{it} : اختيار تمويل المؤسسة i في السنة t ، بين الرفع في رأس المال نقداً الذي يأخذ القيمة (1) أو اللجوء إلى الاستدانة الذي يأخذ القيمة (0)؛

C : المتغيرة الثابتة؛

RF_{it} : المردودية المالية (مردودية الأموال الخاصة) للمؤسسة i في السنة t وهي نسبة العائد على حقوق المساهمين والتي تُعد مؤشراً للأداء المالي؛

TSR_{it} : عائد المساهم الكلي أو معدل مردودية السهم (بنسبة مئوية) والذي يُعبر عن الأداء البورصي، يأخذ في الاعتبار الأرباح الموزعة في السنة t والربح الرأسمالي أو ما يسمى بفائض القيمة (أي الفرق بين سعر السهم في السنة الحالية t وسعره في السنة السابقة $t-1$) وقد تم حسابه كما يلي:

$$TSR_{it} = \frac{CB_{it} - CB_{it-1} + Div_{it}}{CB_{it-1}} = \frac{P_{it} - P_{it-1} + DPA_{it}}{P_{it-1}} \dots (6)$$

حيث :

CB_t : القيمة السوقية (الرسملة البورصية) للمؤسسة i في السنة t ؛

CB_{t-1} : القيمة السوقية للمؤسسة i في السنة $t-1$ ؛

Div_{it} : الأرباح التي تُوزعها المؤسسة i في السنة t ؛

DPA_{it} : نصيب السهم الواحد من توزيعات المؤسسة i في السنة t ؛

$Ecart_{it}$: الانحراف عن النسبة المستهدفة يمثل الفرق بين نسبة الرافعة المالية السابقة LF_{t-1} للمؤسسة i والمتوسط القطاعي للرافعة المالية LF^* (باعتبارها النسبة المستهدفة للاستدانة) في السنة t ؛ ونُقاس نسبة الرافعة المالية بنسبة إجمالي الديون (مجموع المطلوبات) إلى الأموال الخاصة (حقوق المساهمين)، وقد تم حساب الانحراف بالعلاقة التالية :

$$Ecart_{it} = LF_{it-1} - LF_t^* \dots (7)$$

MB_{it} : القيمة السوقية إلى القيمة المحاسبية (الدفترية) للمؤسسة i في السنة t ، تعكس هذه النسبة مؤشر النمو المتوقع للسهم ومقدار اقتراب أو ابتعاد سعر السهم السوقي من قيمته المحاسبية، حيث تُستخدم لمعرفة مستويات الأسعار، فكلما زادت هذه النسبة عن الواحد دل ذلك على أن المؤسسة كانت موقفة في قراراتها الاستثمارية¹²؛

dum : متغيرة صورية (نوعية) تأخذ القيمة واحد (1) عندما تكون نسبة القيمة السوقية إلى القيمة المحاسبية تفوق الواحد، وفي الحالة العكسية تأخذ القيمة صفر (0)، تُراقب هذه المتغيرة تأثير الذوبان l'effet dilutif أي انخفاض الأموال الخاصة عن القيمة المحاسبية للسهم الواحد أو عدم وجود هذا الأثر وذلك لارتفاع قيمة الأموال الخاصة عن القيمة المحاسبية للسهم الواحد¹³.

وبالإضافة إلى أسلوب الانحدار اللوجستي (نموذج Logit)، سيتم تأكيد النتائج باستخدام (نموذج Probit).

III- النتائج ومناقشتها :

بعد تحديد نموذج الدراسة وتطبيق الانحدار اللوجستي والانحدار ذو الاحتمال الشرطي تم الحصول على النتائج المبينة في الجدول (2)، ويتضح منه أن متغيرتي المردودية المالية وعائد المساهم الكلي كان لهما دلالة في كلا النموذجين، حيث كان الاحتمال الحرج لمتغيرة المردودية المالية في نموذج Logit 0,0162 أما في نموذج Probit فكان 0,0053 والذي يقل عن نسبة المعنوية 5% وبإشارة سالبة لمعامل هذه المتغيرة.

أما متغيرة عائد المساهم الكلي، فكان احتمالها الحرج في نموذج Logit 0,0384 وفي نموذج Probit 0,0336 والذي يقل عن نسبة معنوية 5% وكانت إشارة معاملها موجبة، أما المتغيرة الثابتة فكانت لها دلالتها في نموذج Probit فقط، حيث بلغ احتمالها الحرج 0,0475، في حين لم تُظهر النتائج دلالة كل من متغيرة الانحراف عن النسبة المستهدفة والنمو والمتغيرة النوعية Dum.

وقد بلغ معامل التحديد McFadden R-squared في نموذج Logit% 41,71، أما استخدام نموذج Probit فقد أظهر تحسناً في هذا المعامل حيث بلغ 42,83 %، كما تكشف نتائج الانحدار اللوجستي (نموذج Logit) أن إحصائية LR التي تساوي 13,53 أكبر من القيمة الحرجة (المجدولة) لتوزيع χ^2 بدرجة حرية 5 (عدد المتغيرات المفسرة للنموذج) ونسبة معنوية 5% والتي تساوي $(LR > \chi_{0.05}^2(5) = 11,070)$ ، في حين كانت إحصائية LR وفقاً لنتائج الانحدار ذو الاحتمال الشرطي (نموذج Probit) تساوي بالتقريب 13,90 وهي أيضاً أكبر من القيمة الحرجة لتوزيع χ^2 بدرجة حرية 5 ونسبة معنوية 5%، وبالتالي نرفض الفرضية H_0 أي أن القيود غير محققة والنموذجين المقدرين مقبولين ويضمن على الأقل متغيرة مفسرة ذات دلالة.

وعليه فإن نتائج الانحدار ذو الاحتمال الشرطي (نموذج Probit) كشفت عن وجود متغيرتين ذات دلالة إحصائية هما متغيرة المردودية المالية بمستوى ثقة يزيد عن 99% ومتغيرة عائد المساهم الكلي بمستوى ثقة يزيد عن 95%، حيث تساهم هاتين المتغيرتين بـ 42,83% في تفسير احتمال إصدار المؤسسات الصناعية الأردنية لأسهم جديدة أو لجوئها إلى الاستدانة وهذا ما يشير إليه معامل التحديد McFadden R-squared، في حين لم يكن لبقية المتغيرات المتمثلة في النمو والانحراف عن النسبة المستهدفة ومتغيرة أثر الذوبان (أو كبح إصدار أسهم) دلالة، حيث كانت إشارة هذه المتغيرات سالبة.

كما أظهرت النتائج تأثيراً سلبياً لمتغيرة المردودية المالية على احتمال إصدار أسهم جديدة ويمكن تفسير ذلك بتأثير هذه المتغيرة على احتمال اللجوء إلى الاستدانة وهذا استناداً إلى تقنية الرافعة المالية التي ارتقت لتصبح نظرية مفسرة للسلوك التمويلي للمؤسسات والتي تقضي بضرورة استفادة المؤسسات التي يفوق معدل مردوديتها الاقتصادية تكلفة استدانته من أثر الرافعة الإيجابي وذلك باللجوء إلى الاستدانة في تمويل احتياجاتها المالية وهذا ما يتفق أيضاً مع نظرية التوازن TOT التي تشير إلى أن المؤسسات ذات المردودية تميل إلى الاقتراض للاستفادة من الوفورات الضريبية الناجمة عن خصم المصاريف المالية للديون، وذلك لوجود احتمال كبير لهذه المؤسسات في تسديد ديونها.

أما عن متغيرة عائد المساهم الكلي أو ما تسمى بالمردودية البورصية التي تمثل الأداء البورصي، فقد كشفت النتائج عن تأثيرها الإيجابي على احتمال إصدار المؤسسات الصناعية الأردنية لأسهم جديدة بدلاً من اللجوء إلى الاستدانة وهذا ما يؤيد توقعات نظرية التمويل الرتبتي POT التي تشير إلى أن الأداء البورصي العالي للمؤسسات، يمكن أن يؤدي إلى إصدارها لأسهم من أجل تحسين قدرتها الاقتراضية وهذا ما خلصت إليه دراسة Philippe Gaud.

IV- الخلاصة :

حاولنا في هذه الدراسة إبراز تأثير الأداء المالي والبورصي على قرار التمويل عن طريق الرفع في رأس المال نقداً والتي تم إسقاطها على عينة من المؤسسات الصناعية الأردنية المدرجة في بورصة عمان، حيث خلصنا فيها إلى النتائج التالية :

- يُعد قرار الرفع في رأس المال نقداً من أصعب القرارات وذلك لتمييزه بالتعقيد مقارنة بالقرارات التمويلية الأخرى، كونه يأخذ في الاعتبار وجهة نظر المستثمرين وتطلعاتهم تجاه أداء المؤسسة والذي يتطلب من المسير المالي المتابعة المستمرة لأسعار الأسهم في السوق المالي، حيث يكون هذا القرار مرهون بالأداء المالي والبورصي للمؤسسة.

- كشفت نتائج الانحدار اللوجستي (نموذج Logit) والانحدار ذو الاحتمال الشرطي (نموذج Probit) عن عدم وجود تأثير إيجابي للأداء المالي على احتمال إصدار المؤسسات الصناعية الأردنية لأسهم جديدة، بل كان التأثير سلبياً والذي يعني تأثير المردودية المالية على اختيار اللجوء إلى الاستدانة (بدلاً لإصدار أسهم جديدة)، وذلك عندما يكون أثر الرافعة المالية إيجابي والتمويل الذاتي غير كافٍ لتمويل كل الاحتياجات المالية لهذه المؤسسات، مقابل ذلك أظهرت النتائج وجود تأثير للأداء البورصي على قرار التمويل عن طريق الرفع في رأس المال نقداً بدلاً من اللجوء إلى الاستدانة، حيث كان تأثير عائد المساهم الكلي - الذي يمثل معدل المردودية البورصية - إيجابي على احتمال إصدار المؤسسات الصناعية الأردنية لأسهم جديدة وهذا ما يتفق مع جزء من نتائج دراسة P.Gaud (2003) وبالتالي نرفض الفرضية الأولى ونقبل الفرضية الثانية.

وبناءً على نتائج الدراسة نوصي بضرورة اهتمام المؤسسات الصناعية الأردنية بمؤشر عائد المساهم الكلي كونه يُعبر عن أدائها البورصي، والذي يمكن على أساسه اتخاذ قرار إصدار أسهم جديدة، كما نوصي بإعادة إجراء الدراسة على عينة أكبر للتحقق من صحة النتائج.

ملحق الجداول :

الجدول (1) : معلومات أساسية حول المؤسسات المعتمدة في الدراسة

الرقم	الرمز	اختصار الاسم	اسم المؤسسة	القطاع الجزئي
1	141026	JOIC	الصناعات الكيماوية الأردنية	الصناعات الكيماوية
2	141027	UNIC	العالمية للصناعات الكيماوية	الصناعات الكيماوية
3	141032	INMJ	الصناعات والكبريت الأردنية / جيمكو	الصناعات الكيماوية
4	141054	NAIC	الوطنية لصناعة الكلورين	الصناعات الكيماوية
5	141086	INOH	المتكاملة للمشاريع المتعددة	الصناعات الكيماوية
6	141039	WIRE	الوطنية لصناعة الكوابل والأسلاك الكهربائية	الصناعات الكهربائية
7	141059	JNCC	الكابلات الأردنية الحديثة	الصناعات الكهربائية
8	141072	AEIN	العربية للصناعات الكهربائية	الصناعات الكهربائية
9	141019	JOPI	الأردنية لصناعة الأنابيب	الصناعات الهندسية والإنشائية
10	141077	IENG	رم علاء الدين للصناعات الهندسية	الصناعات الهندسية والإنشائية
11	141098	ASPMM	العربية لصناعة المواسير المعدنية	الصناعات الهندسية والإنشائية
12	141004	JODA	الألبان الأردنية	الأغذية والمشروبات
13	141052	UMIC	العالمية الحديثة للزيوت النباتية	الأغذية والمشروبات
14	141084	NATP	الوطنية للدواجن	الأغذية والمشروبات
15	141094	NDAR	دار الغذاء	الأغذية والمشروبات
16	141205	FNVO	الوطنية الأولى لصناعة وتكرير الزيوت النباتية	الأغذية والمشروبات
17	141015	JOCF	مصانع الخزف الأردنية	الصناعات الزجاجية والخزفية
18	141078	ICER	الدولية للصناعات الخزفية	الصناعات الزجاجية والخزفية
19	141006	AALU	العربية لصناعة الألمنيوم/ارال	الصناعات الاستخراجية والتعدينية
20	141042	JOCM	مصانع الاسمنت الأردنية	الصناعات الاستخراجية والتعدينية
21	141043	APOT	البوتاس العربية	الصناعات الاستخراجية والتعدينية
22	141045	JOWL	الأردنية لصناعات الصوف الصخري	الصناعات الاستخراجية والتعدينية
23	141070	JOST	حديد الأردن	الصناعات الاستخراجية والتعدينية
24	141091	NATA	الوطنية لصناعات الألمنيوم	الصناعات الاستخراجية والتعدينية
25	141170	SLCA	الدولية لصناعات السيليكا	الصناعات الاستخراجية والتعدينية
26	141203	TRAV	شركة الترافرتين	الصناعات الاستخراجية والتعدينية
27	141003	APCT	العربية للمشاريع الاستثمارية	الصناعة الورق والكرتون
28	141017	JOPC	مصانع الورق والكرتون الأردنية	الصناعة الورق والكرتون
29	141012	DADI	دار الدواء للتنمية والاستثمار	الأدوية والصناعات الطبية
30	141023	APHC	المركز العربي للصناعات الدوائية	الأدوية والصناعات الطبية
31	141204	JPHM	الأردنية لإنتاج الأدوية	الأدوية والصناعات الطبية
32	141110	UADI	الاتحاد للصناعات المتطورة	الطباعة والتغليف
33	141014	JOWM	مصانع الأجواخ الأردنية	الملابس والجلود والنسيج
34	141031	WOOL	عقاري للصناعات والاستثمارات العقارية	الملابس والجلود والنسيج
35	141061	ELZA	الزي لصناعة الألبسة الجاهزة	الملابس والجلود والنسيج
36	141074	UTOB	مصانع الاتحاد لإنتاج التبغ والسجائر	التبغ والسجائر

المصدر : انطلاقاً من دليل بورصة عمان

الجدول (2) نتائج تحليل الانحدار اللوجستي والانحدار ذو الاحتمال الشرطي لقرار الرفع في رأس المال نقداً

Convergence achieved after 7 iterations QML (Huber/White) standard errors & covariance عدد المشاهدات الإجمالية: 36 عدد المشاهدات التي يأخذ فيها المتغير التابع القيمة 0 (Dep=0) 30 عدد المشاهدات التي يأخذ فيها المتغير التابع القيمة 1 (Dep=1) 6:						
ML-Binary Probit (Quadratic hill climbing)			ML-Binary Logit (Quadratic hill climbing)			الطريقة
الاحتمال الحرج	Z - إحصائية	المعاملات	الاحتمال الحرج	Z - إحصائية	المعاملات	المتغيرات المستقلة
0,0053	-2,790789	-0,080466***	0,0162	-2,404619	-0,137656**	Rf
0,0336	2,125024	0,002457**	0,0384	2,070422	0,004173**	TSR
0,5753	-0,560328	-0,005308	0,6320	-0,478869	-0,008949	ECART
0,9123	-0,110122	-0,057607	0,8611	-0,174925	-0,172124	MB
0,1250	-1,533957	-1,284487	0,1550	-1,422065	-2,160923	DUM
0,0475	-1,981583	-1,763373**	0,0756	-1,776684	-2,929670	القيمة الثابتة C
0,428362			0,417115			معامل التحديد McFadden R-squared

13,89623	13,53137	إحصائية LR
0,016282	0,018877	احتمال LR
11,070		$\chi^2_{0.05(5)}$

المصدر : انطلاقا من بيانات الدراسة بالاعتماد على نتائج برنامج Eviews نسخة 04.
 ** تشير إلى وجود دلالة إحصائية عند مستوى ثقة يزيد عن 95% ويقل عن 99%؛
 *** تشير إلى وجود دلالة إحصائية عند مستوى ثقة يزيد عن 99%؛

- الإحالات والمراجع :

¹.Gaud P.(2003), Choix de financement des firmes Européennes, cahier de recherche, N° 09-2003 Université de Genève, Section HEC, Suisse,
 13/05/2010,http://www.hec.unige.ch/recherches_publications/cahiers/2003/2003.09.pdf

².ZorguiI.(2009), Le choix de financement entre la dette et l'équité : survol de la théorie et application pour les firmes canadiennes de 1998 à 2003,13/05/2010, <http://www.archipel.uqam.ca/2312/1/M10927.pdf>

³.عدنان غانم، فريد خليل الجاعوني، استخدام تقنية الانحدار اللوجستي ثنائي الاستجابة في دراسة أهم المحددات الاقتصادية والاجتماعية لكفاية دخل الأسرة، دراسة تطبيقية على عينة عشوائية من الأسر في محافظة دمشق، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 27، العدد الأول، دمشق، سورية، 2011، ص 120 (بتصرف).

⁴.BourbonnaisR.Econométrie, 6^{ème} édition, Dunod, Paris, 2005, Page 299.

⁵. تم تغيير ترميز المعاملات للحفاظ على نفس المعاملات المستخدمة سابقا عند تعريفنا بنموذج logit.

⁶.Ibid, p : 301.

⁷. محمد شيخي، طرق الاقتصاد القياسي، محاضرات و تطبيقات، الطبعة الأولى، دار حامد للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2012، ص 74.

⁸.Idem.

⁹.نفس المرجع السابق نفس الصفحة.

¹⁰.Idem.

¹¹. للإشارة يختلف حساب هذه المتغيرة من دراسة لأخرى، فبعض الدراسات تعتمد في حسابها لهذا الانحراف على الفرق بين نسبة الرافعة المالية في السنة ونسبتها المستهدفة لنفس السنة، لكن في دراستنا لم نستخدم ذلك كونه يخفض من معامل التحديد في النموذج المفسر لاختيار الرفع في رأس المال نقداً مقابل بديله اللجوء إلى الاستدانة.

¹². محمد محمود الخطيب، الأداء المالي وأثره على عوائد أسهم الشركات، دار الحامد، عمان، الأردن، 2010، ص 82.

¹³. ZorguiI, Op.Cit., page 63.

أثر التنويع الدولي على خصائص المحفظة المالية

"دراسة ميدانية لمجموعة من الأسواق المالية خلال الفترة (2010-2013)"

Impact of international diversification on the characteristics of the financial portfolio "applied study on a Group of financial markets during the period (2010 – 2013)"

هواري سويسي * & غالية مليك **
جامعة قاصدي مرباح ورقلة الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير
مخبر التمويل، مالية المؤسسة ومالية الأسواق

ملخص : يهدف هذا البحث إلى دراسة مدى مساهمة التنويع الدولي في الإدارة الفعالة للمحافظ المالية من خلال تدنئة المخاطرة، وتحقيق علاقة أفضل بين عائد ومخاطرة المحفظة، ومدى إمكانية الاستفادة منه في ظل التحوط من مخطر الصرف. وعلى هذا الأساس، تم اختيار وتكوين عينة الدراسة من مجموعة من مؤشرات الأسهم في الأسواق المالية للفترة ما بين جوان 2010 إلى أبريل 2013. حيث تم استخدام التحاليل والبرامج الإحصائية. وقد خلصت الدراسة إلى أن كل من معامل الارتباط والوزن النسبي للأصل، والتحوط من مخطر الصرف محددات أساسية في تحسين خصائص المحفظة الدولية من خلال التنويع الدولي، ومن ثم المساهمة في فعالية إدارة المحافظ المالية.

الكلمات المفتاح: نظرية المحفظة، محفظة مالية، تنويع دولي، مخاطرة، عائد.

Abstract : The objective of this research is the study the contribution of international diversification in the effective management of the financial portfolios through reducing risk, and realizing a better relationship between return and risk of the portfolio, and the possibility to take advantage of it under the hedging exchange risk. And On this basis, it has been selected and configured a sample study from group of indices in the stock exchanges for the period between 03/06/2010- 04/17/2013 where the analysis and statistical are used.

The study concluded that the correlation coefficient and the relative weight of the asset, and hedge exchange risk are key determinants to improve the characteristics of the international portfolio, thus contributing to the effective management of the financial portfolio.

Key words : portfolio theory, financial portfolio, international diversification, risk, return.

Jel Classification Codes : C81, G15, G11, F31.

I. تمهيد

يعود الفضل في بناء نظرية المحفظة لهاري ماركويتز 1952، إذ شكلت أعماله الأساس الأول الذي مهد فيما بعد لظهور نماذج أخرى وهو الذي أظهر العلاقة بين مردودية الأصل المالي ومستوى المخاطرة، ويكمن الهدف من تكوين المحفظة في تحقيق أقل مستوى من المخاطرة عند مستوى مقبول من العوائد. ولعل أبسط طريقة لتدنئة هذه المخاطرة هو تكوين محفظة متنوعة بشكل جيد فالاستثمار يجب أن يكون موزعا بين مجموعة من أصول، ولا يتركز على أصل واحد. كما يعتبر موضوع المحافظ المالية وتنويعها، من المواضيع التي برزت نتيجة لتزايد حاجيات المستثمرين بازدياد حجم الأموال التي تبحث عن مجالات لتوظيفها.

لم يتوقف الاهتمام بنظرية المحفظة وتطبيقاتها المختلفة على المستثمرين فقط، بل حظيت باهتمام الكتاب والباحثين في حقل الإدارة المالية منذ تقديمها من طرف ماركويتز 1952. ومنذ ذلك الوقت ظهرت العديد من المسائل الجديرة بالبحث في هذا الميدان، ومن ضمنها موضوع التنويع الدولي، والذي يمثل أحد أساليب التنويع التي شهدت تطورا كبيرا خلال العقود الثلاث الأخيرة متزامنة مع موجة تحرير التجارة، وازدياد حركة رؤوس الأموال، وتوسع الفرص الاستثمارية المتاحة والمتنوعة بين مختلف أرجاء العالم (العولمة المالية). وتتمثل إستراتيجية التنويع الدولي في توسيع نطاق التنويع بحيث لا يقتصر على بورصات القيم المحلية، وإنما تشمل الأوراق المالية المدرجة في بورصات القيم العالمية باتجاه ما يعرف بمحفظة الدولية. غير أن هذه الإستراتيجية في التنويع الدولي ترتبط بعوامل تؤثر في فعاليتها بغرض تحقيق

* souici.ho@univ-ouargla.dz

** ghaliame@yahoo.fr

أهداف المستثمرين في ظل إدارة محافظهم المالية، لذا تأتي هذه الدراسة لمحاولة اختبار جدوى وفعالية التنويع الدولي من خلال اختبار المحددات التي من شأنها أن تعظم مكاسبه لغرض تفعيل إدارة المحافظ المالية، وبالتحديد للمستثمر في سوق دبي للأوراق المالية، بالإضافة للأسواق المالية الأخرى المختارة.

ما هي محددات جدوى التنويع الدولي في سياق إدارة المحفظة المالية ؟

ولقد تم الاعتماد على الفرضيات التالية كإجابات محتملة للمشكل المطروح، وهي :

- 1- يؤدي التنويع الدولي إلى تحقيق علاقة أفضل بين عائد ومخاطرة المحفظة المالية ؛
- 2- تتحقق أقصى مزايا التنويع الدولي عندما يكون الارتباط بين الأسواق المنوع بينها سالبا أو موجبا ضعيفا ؛
- 3- يؤثر الوزن النسبي للأصول المالية الداخل في تشكيل المحفظة الدولية على خصائصها ؛
- 4- يؤدي التحوط من مخطر أسعار الصرف لتحقيق علاقة أفضل لخصائص المحفظة الدولية.

ولغرض اختبار الفرضيات والإجابة على الإشكالية سنعمد المنهج الاستقرائي الذي ينطلق من الجزء نحو الكل، من خلال الاستعانة بتحليل أدبيات الدراسة وتحليل عينة من الأسواق المالية ليتم تعميم نتائجها على مجتمع الدراسة.

كما سبق ذكره، حظيت نظرية المحفظة وتطبيقاتها المختلفة باهتمام الباحثين في حقل الإدارة المالية، و من بين الدراسات الأوائل التي هدفت لإبراز المكاسب الكبيرة للتنويع الدولي على نجد دراسة (Donald R. Lessard، 1973)¹ التي هدفت لاختبار إمكانية الاستفادة من التنويع الدولي بين مجموعة من البلدان النامية، وتحديد جدوى إنشاء النقابات الاستثمارية ؛ من أجل تحقيق هدف الدراسة حدد الباحث عينة تتكون من أربعة أسواق مالية لدول أمريكا اللاتينية وهي كولومبيا، تشيلي، الأرجنتين والبرازيل. حيث استخدم بيانات فصلية لـ 100 سهم مقسمة بين الأسواق الأربعة. ولمعالجة هذا الموضوع تم الاعتماد على دراسة التباين المشترك لعائد الأسهم، والمقارنة بين أداء المحافظ الافتراضية الوطنية والدولية ؛ سواء التي تم انتقاؤهم عن طريق إستراتيجية التنويع الساذج أو وفقا لمعيار متوسط- التباين. توصل الباحث إلى مجموعة من النتائج التي أظهرت تفوق التنويع متعدد الجنسيات على الاستثمار في البلدان الأربعة كل على حدة، كما توصلت الدراسة إلى أنه يمكن تحقيق مكاسب من التنويع بين البلدان النامية في منطقة جغرافية واحدة، على عكس الافتراض الشائع.

أما دراسته (Donald R. Lessard، 1976)² فقد هدفت لاختبار إمكانية تحقيق مكاسب من التنويع الدولي في ظل الأسواق المتكاملة والأسواق المجزأة. شملت عينة الدراسة مجموعة من الأسواق المالية لـ 16 دولة، لذلك استخدم الباحث مجموعتين من البيانات ؛ الأولى تتمثل في نسبة التغيرات الشهرية لأسعار مؤشرات الأسواق لـ 16 دولة، والتي تغطي 30 قطاعا لفترة تمتد من جانفي 1959 إلى أكتوبر 1973، والمجموعة الثانية من البيانات هي التغيرات في الأسعار الشهرية لـ 205 ورقة مالية فردية من 14 دولة ولـ 14 قطاعا للفترة الممتدة من جانفي 1969 إلى أكتوبر 1973. واعتمد في دراسته على تحليل التباين المشترك والانحراف المعياري لكل من عائد الأوراق المالية في الأسواق الوطنية، والأسواق المختلفة لعائد القطاعات. فتم التوصل إلى أن العوامل الوطنية لها تأثير قوي نسبيا على عائد الأسهم مقارنة بأي عامل مشترك في العالم (وبذلك إذا قمنا بتنويع المحفظة دوليا بخفض هذا التأثير)، وإن أثر القطاع أضعف نسبيا. كما توصل إلى أن الارتباطات المنخفضة بين عوامل الدول تمثل المفتاح لتحقيق مكاسب ومزايا التنويع الدولي، ويتوقف حجم هذه المكاسب على ما إذا كانت هذه الأسواق مجزأة أو متكاملة دوليا، وكل هذا يؤكد الأهمية النسبية للبعد الدولي في الحد من المخاطر.

كما هدف كل من (Cheol S. Eun, Bruce G. Resnick، 1991)³ من خلال دراستهم لتحليل وتقييم مكاسب التنويع الدولي في المحافظ الاستثمارية من وجهة نظر كل من المستثمر الأمريكي والمستثمر الياباني بالاستثمار في كل من السندات والأسهم من جهة، وتحليل أثر سعر الصرف على مكاسب التنويع الدولي من جهة أخرى. فتناولت هذه الدراسة عينة من سبعة أسواق، تم الاعتماد فيها على بيانات شهرية لعائد مؤشرات الأسهم والسندات خلال فترة الدراسة (1978 إلى 1989) لحساب الانحراف المعياري ومتوسط العوائد، ومصفوفة الترابط بكل من العملتين الدولار الأمريكي والين الياباني. وبحساب عائد ومخاطر المحافظ المشكلة، والتي كانت تختلف بين محافظ مشكلة من أسهم وأخرى من سندات وأخرى مشكلة من كليهما، المحلية والدولية في ظل التحوط من مخاطر الصرف من عدمه. وتتلخص النتائج الرئيسية للدراسة في إمكانية تحقيق مكاسب من التنويع الدولي، وهذه المكاسب أكبر بكثير بالنسبة للمستثمر الأمريكي منه للمستثمر الياباني. و عموما يسمح التحوط من مخطر الصرف للمستثمر الأمريكي، بالاستفادة من التنويع الدولي أكثر من المستثمر الياباني، كما يقدم التنويع الدولي بالاستثمار في السندات في ظل التحوط من مخطر الصرف مفاضلة أحسن بين المخاطرة والعائد، منه من التنويع الدولي بالاستثمار في الأسهم سواء مع أو بدون التحوط من مخطر الصرف.

أما دراسة (حيدر نعمة الفرجي، 2008)⁴ هدفت لاختبار إمكانية الاستفادة من التنويع الدولي في تخفيض مخاطرة المحفظة وتحقيق علاقة أفضل بين العائد والمخاطرة، من وجهة نظر المستثمر الأمريكي. فشكل الباحث عينة

تتكون من ثلاثة مؤشرات للأسواق العالمية اعتمادا على معاملات الارتباط بينها. ولمعالجة الموضوع استخدم الباحث بيانات لفترات نصف شهرية لهذه المؤشرات، فقام بحساب عائد ومخاطر كل المحافظ المشكلة سواء المحلية (100% من مؤشر المحلي) أو الدولية عن طريق المتوسط الحسابي والانحراف المعياري ومعامل الاختلاف، كما اعتمد على أسعار صرف العملات الأجنبية وفقا لأسعار الصرف الفعلية السائد خلال فترة الدراسة. توصلت الدراسة إلى أنه يمكن الاستفادة من التنوع الدولي في بعض الحالات عندما يكون معامل الارتباط صغيرا أو صفريا أو سالبا بين عوائد الأصول الأجنبية، وبينت كذلك بأنه يزداد عائد المحفظة بزيادة نسبة الاستثمار في الموجود ذي العائد الأعلى وينطبق ذلك على المخاطرة.

أما دراسة (Zouaouil Mhamed Dherry, and Armand Bellalah, Makram Fadhlaoui, Kais) ⁵ (2008) هدفت لدراسة العلاقة بين سبعة أسواق أسهم لدول متقدمة وثلاثة أسواق أسهم ناشئة في أوروبا الوسطى، ودراسة الفوائد المحتملة من التنوع الدولي بين الأسواق السبعة المتقدمة والأسواق الثلاثة للأسهم الناشئة في أوروبا الوسطى. شملت عينة الدراسة مؤشرات الأسهم للأسواق السبعة المتقدمة والثلاثة الناشئة، ولمعالجة الموضوع تم الاعتماد على البيانات اليومية لأسعار مؤشرات أسواق الأسهم للفترة الزمنية من 2000/10/01 حتى 2006/09/30، وتم استخدام سعر الصرف الثابت، حيث حولت كل المؤشرات بالدولار الأمريكي من أجل القضاء على مشكلة التغيرات في أسعار الصرف. فتم قياس الارتباط بين أسواق الأسهم المتقدمة والناشئة، وكذلك قياس عائد ومخاطرة (الانحراف المعياري) للمؤشرات ومجموعة من اختبارات إحصائية؛ كالتواء والتقلطح، وأقصى وأدنى حد للعوائد. فتوصلت الدراسة إلى أن زيادة درجة التكامل المالي بين حركة أسواق الأسهم لم تأثر بشكل كبير على الفوائد المتوقعة من التنوع الدولي في هذه الأسواق الناشئة، وتبقى هذه المكاسب مهمة بالنسبة للمستثمرين من البلدان الصناعية، وأسواق الأسهم الناشئة في أوروبا الوسطى.

أما (Gholamreza Mansourfar, Shamsheer Mohamad and Taufiq Hassan) ⁶ (2010) فكان هدف دراستهم إعطاء لمحة عامة عن التنوع الدولي للمحفظة وأثره على خصائص المحفظة الإستثمارية، وذلك من خلال عرض مجموعة من الدراسات التي تناولت هذا الموضوع في منطقة الشرق الأوسط ومنطقة شمال إفريقيا. فالدراسة في مضمونها، كانت عبارة عن دراسة نظرية بحثية تملّي مجموعة من النتائج المتوصل إليها بخصوص هذا الموضوع. وقد بينت هذه الدراسات بانخفاض الارتباط بين الأسواق المالية الدولية، وسلطت الضوء على المكاسب الكبيرة للتنوع الدولي.

تجدر الإشارة إلى أن الأدبيات السابقة قد ركزت معظمها على هدف رئيسي واحد وهو تبيان المكاسب الممكن تحقيقها من التنوع الدولي أو أثره على خصائص المحفظة، وهو ما تهدف له دراستنا، ولكن لكل طريقتنا الخاصة في صياغة هدفه، و أسلوب معالجته. أما بالنسبة لعينة الدراسة فوجدنا اختلاف بين الدراسات فالدراسات الأجنبية معظمها كونت عينة من مؤشرات الأسواق المالية الأجنبية والمحلية، ماعدا دراسة واحدة التي كونت عينة من الأسهم فقط، أما الدراسات العربية كونت عينة من الأسهم، و الأخرى استخدمت المؤشرات ولكن كانت عينتها صغيرة، كما أن كل الدراسات السابقة التي استخدمت المؤشرات كعينة كانت تطرقت للمسألة من وجهة نظر المستثمرين في الولايات المتحدة، سواء العربية أو الأجنبية. لذلك جاءت دراستنا من وجهة نظر المستثمر العربي (في سوق دبي)، وتكوين عينة تتكون من مجموعة من المؤشرات العربية والأجنبية.

II. الطريقة

تم تشكيل عينة شملت 12 مؤشرا من بينها المؤشر العام لسوق دبي (على اعتباره المؤشر المحلي)، و 11 مؤشرا مختلطا بين المؤشرات العربية والأجنبية، حيث روعي في اختيارنا لعينة الدراسة كل من التنوع الجغرافي للأسواق المالية وتباين الاقتصاد للدول المنتمية لها، ومدى توفر المعلومات حولها. والجدول رقم 1 يبين مؤشرات عينة الدراسة. لغرض الحصول على المعطيات لتنفيذ أهداف الدراسة واختبار فرضيات الدراسة تم اعتماد قاعدة البيانات التالية:

- <http://www.forexpros.ae>

- <http://sa.investing.com>

- بالنسبة لأسعار الصرف الجارية، والثابتة للعملات الأجنبية مقابل العملة المحلية من:

- www.oanda.com

- المعلومات الخاصة بكل مؤشر:

- <http://sa.investing.com>

- <http://en.wikipedia.org>

- <http://www.standardandpoors.com>

- www.bloomberg.com/markets/stocks

تنتقل هذه الدراسة من جمع المعطيات الخاصة بمؤشرات الأسواق المالية، وتتمثل هذه المعطيات تحديدا في أسعار الإغلاق الخاصة بهذه المؤشرات طوال مدة الدراسة (2010/06/03 إلى 2013/04/17)، وأسعار الصرف

الجارية والثابتة خلال فترة الدراسة لكل العملات الأجنبية مقابل العملة المحلية من أجل تحويل العوائد من العملات الأجنبية إلى العملة المحلية التي تتمثل في الدرهم الإماراتي من وجهة نظر المستثمر في دبي .
ومن أجل الوصول لهدف الدراسة تم تلخيص المعطيات كالتالي:

- تغطية المعطيات الناقصة عن طريق المتوسط الحسابي. والاعتماد على سلاسل أسبوعية لأسعار المؤشرات، فبذلك يصبح لدينا 12 سلسلة مكونة من 151 مشاهدة لكل مؤشر؛

- حساب معدلات العوائد الأسبوعية لكل مؤشر، ومتوسط معدلات العوائد ؛
- حساب الانحراف المعياري، معامل الاختلاف لكل مؤشر ؛

- تحويل معدلات العوائد من العملة الأجنبية للدرهم الإماراتي حسب سعر الصرف الجاري والثابت، ومن ثم حساب متوسط معدلات العوائد والانحراف المعياري، ومعامل الاختلاف لكل مؤشر بعد تحويل العوائد للعملة المحلية في حالة سعر الصرف الجاري (عدم التحوط من مخطر الصرف)، وفي حالة سعر الصرف الثابت (التحوط من مخطر الصرف) ؛

- تشكيل مصفوفة الارتباط، ومصفوفة التباين- التباين المشترك ؛

- حساب عائد ومخاطرة المحافظ الدولية المشكلة.

ومن أجل حساب ماسبق تم الاستعانة بالبرامج الإحصائية التالية : EViews 3 ، Microsoft Excel 2007 .

و من أجل توضيح جوانب الدراسة أكثر تم تحديد متغيراتها و طريقة قياسها فكانت كالتالي :

☑ **المتغير التابع :** يتمثل في خصائص المحفظة المالية، وهي عاندها ومخاطرتها أي أنه لدينا متغيرين تابعين هما :
مردودية المحفظة المالية : يتطلب قياسها معلومات مالية عن الأصول الداخلة في تكوين المحفظة. والمتمثلة في معدل العائد لكل أصل داخل في تشكيلها، ووزنه النسبي. ومن أجل حساب معدل عائد الأصل نحتاج للمعلومات التاريخية الخاصة به، والمتمثلة في أسعار الإغلاق خلال فترة الدراسة.

- يتمثل عائد المحفظة في متوسط عوائد الأوراق المالية المكونة للمحفظة، مرجحة بأوزانها النسبية.
مخاطرة المحفظة المالية : يتطلب قياسها معلومات مالية عن الأصول الداخلة في تكوين المحفظة، والمتمثلة في الانحراف المعياري (مخاطرة) لكل أصل داخل في تشكيلها ووزنه النسبي، وكذا التباين المشترك بين الأصول في حالة المحفظة المكونة من أكثر من أصليين.

لكن في دراستنا تم اعتماد معامل الاختلاف للتعبير عن مخاطرة المحفظة المالية، بدلا من الانحراف المعياري لأن هذا الأخير مقياسا مناسباً عند المقارنة بين أصليين، أو استثمارين يكون لهما نفس العائد. ولكن عندما يختلف العائد كما هو الحال بالنسبة لدراستنا يكون معامل الاختلاف مقياس المخاطرة المناسب، لأنه يبين مخاطرة الوحدة الواحدة من العائد أي يبين لنا العلاقة بين عائد ومخاطرة المحفظة. فيمكننا من المفاضلة بين الاستثمارات المالية (أما الانحراف المعياري فقد تم الاعتماد عليه كوسيط لحساب معامل الاختلاف فقط).
- تتمثل مخاطرة المحفظة حسب دراستنا في معامل اختلافها.

☑ **المتغير المستقل :**

التنويع الدولي : و يمكن الاستدلال عن إمكانية الاستفادة منه من خلال معامل الارتباط بين الأسواق المالية.

III . نتائج الدراسة ومناقشتها

1. عوائد ومخاطرة الاستثمار في مؤشرات الأسواق المالية الدولية.

- عوائد ومخاطرة الاستثمار في مؤشرات الأسواق المالية الدولية محل الدراسة بالعملة الأساسية (الأجنبية) للمؤشر موضحة في الجدول (2).
- عوائد ومخاطرة الاستثمار في مؤشرات بورصات القيم الدولية محل الدراسة بالعملة المحلية (الدرهم الإماراتي) موضحة في الجدول (3).

2. نتائج دراسة أثر معامل الارتباط على خصائص المحفظة الدولية.

من أجل اختبار إمكانية الاستفادة من التنويع الدولي، ومن أثر معامل الارتباط بين الأسواق المنوع بينها وبين الأصول المالية الداخلة في تكوين المحفظة على خصائصها. سيتم فيما يلي تشكيل ثلاث محافظ منوعة دولياً بين الأسواق المالية

محل الدراسة، وتكون هذه المحافظ غير مرجحة، حيث يتم تنويع أحداها بطريقة عشوائية بين أصول من خمسة أسواق مالية، وثانية يتم تشكيلها من أصول لخمس أسواق، يكون الارتباط بينها سالباً أو موجباً ضعيفاً، والثالثة من أصول بين خمسة أسواق يكون الارتباط بينها موجباً قوياً، وذلك للمقارنة بينها وبين الاستثمار في المؤشر المحلي – الذي يعتبر محفظة متنوعة جيداً محلياً. وذلك من أجل اختبار الفرضية الأولى والثانية.

ولتشكيل المحافظ سابقة الذكر، تم تحديد معاملات الارتباط بين مؤشرات الأسواق المالية محل الدراسة من أجل تحديد الارتباط بين هذه الأسواق من جهة، والارتباط بين الأصول الداخلة في تشكيل المؤشرات من جهة أخرى. ويتم تحديد معاملات الارتباط بين المؤشرات انطلاقاً من العوائد الأسبوعية للمؤشرات خلال فترة الدراسة ليتم تشكيل مصفوفة الارتباط المبينة في الجدول (4).

نلاحظ من خلال الجدول رقم 4 لمعامل الارتباط بين مؤشرات الأسهم للأسواق المالية، ارتباط كل الأسواق المالية محل الدراسة مع السوق المحلي (سوق دبي المالي) بمعامل موجب، وهذا يدل على أن عوائدها تتحرك بنفس الاتجاه، ويبقى مقدار الحركة حسب قوة الارتباط بينهم، ويبقى سوق وول ستريت للأوراق المالية بنيويورك هو من أحدث الاستثناء بتسجيله لارتباط سالب مع السوق المحلي، على غير العادة، حيث نجد أن أغلب الأسواق المالية العالمية ترتبط ارتباطاً موجباً مع سوق وول ستريت، بالنظر لقوته المرتبطة بقوة الاقتصاد الأمريكي، والذي يجعل من المستثمرين في كل العالم يتتبعونه.

وسيمت انطلاقاً من معاملات الارتباط اختيار أعلى الارتباطات الموجبة بين السوق المحلي وباقي الأسواق المالية محل الدراسة، لتشكيل محفظة متنوعة بين الأسواق التي يكون معامل الارتباط بينها وبين السوق المحلي موجب قوي والمتمثلة في الارتباط بين سوق الكويت ودبي بنسبة 39,6%، وبنسبة 26,3% بين سوق دبي المالي وسوق طوكيو في اليابان، وبنسبة 24,8% بين سوق دبي المالي وسوق ساو باولو في البرازيل، ثم بنسبة 23,9% بين سوق دبي المالي وسوق بيروت في لبنان.

وسيمت بنفس الطريقة اختيار الأسواق التي لها ارتباط سالب أو موجب ضعيف مع سوق دبي من أجل تشكيل المحفظة متنوعة بين الأسواق التي يكون الارتباط بينها سالباً أو موجباً ضعيفاً، وهي سوق وول ستريت الذي كان ارتباطه سالباً مع سوق دبي وقدر بـ 2,3 - %، أما أقل نسبة ارتباط موجبة هي 3% بين سوق دبي وسوق وارسو، ثم 4,1% كانت بين سوق دبي وسوق المغرب. ومن ثم سوق دبي والسعودية بنسبة 4,6%. قبل تشكيل وحساب خصائص المحافظ المراد دراستها نقوم بتشكيل مصفوفة التباين والتباين المشترك لأننا لا نستطيع حساب مخاطرة المحافظ المشكلة دونها، وذلك في الجدول (5).

3. نتائج دراسة أثر الأوزان النسبية على خصائص المحفظة الدولية .

بعد اختبار أثر معامل الارتباط على خصائص المحفظة الدولية، قمنا باختيار أفضل محفظة من المحافظ الدولية السابقة اعتماداً على معامل الاختلاف، من أجل دراسة أثر الوزن النسبي على خصائصها، مما يؤدي لاختبار الفرضية الثالثة. لذلك سيتم افتراض أوزان نسبية للاستثمار في كل مؤشر من المؤشرات المستثمر فيها في هذه المحفظة، ويتم تغيير هذه الأوزان في كل مرة، كما هو موضح في الجدول (9).

4. نتائج دراسة أثر التحوط من خطر الصرف على خصائص المحفظة الدولية.

بعد اختبار أثر الأوزان النسبية على خصائص المحافظ الدولية، تم اختيار أفضل محفظة من بين هذه المحافظ اعتماداً على معامل الاختلاف لإعادة تشكيلها، لكن مع التحوط من خطر الصرف (أي استخدام سعر الصرف الثابت) من أجل اختبار الفرضية الرابعة. وللوصول لخصائص المحفظة الجديدة سنتبع نفس الخطوات السابقة، والمتمثلة في حساب متوسط معدلات العوائد، الانحراف المعياري ومعامل الاختلاف لكل المؤشرات التي سيتم الاستثمار فيها في هذه المحفظة التي سيتم تشكيلها، لكن هذه المرة في ظل التحوط من خطر الصرف، وانطلاقاً من العوائد الأسبوعية لهذه المؤشرات يتم تشكيل مصفوفة التباين – التباين المشترك في ظل تغطية خطر الصرف. ويتم قياس عائد ومخاطرة المحفظة الجديدة والموضحة في الجداول رقم 10، 11 و 12.

تفسير نتائج الدراسة

● **تحليل، وتفسير عوائد ومخاطرة الاستثمار في مؤشرات الأسواق المالية.**
يظهر لنا من خلال مقارنة نتائج الجدولين (2) و (3) لمتوسط معدلات العوائد، الانحراف المعياري ومعامل الاختلاف لمؤشرات العينة بالعملة الأجنبية، وبالعملة المحلية على التوالي بأن معدلات العوائد ومخاطرة الاستثمار في مؤشرات العينة قد تأثرت بتقلب أسعار الصرف عند تحويلها من العملة الأجنبية إلى العملة المحلية.
يفسر الارتفاع الحادث في متوسط معدلات العائد بارتفاع قيمة العملات الأجنبية لهذه المؤشرات أمام الدرهم الإماراتي (العملة المحلية) خلال فترة الدراسة، مما أدى إلى زيادة معدلات العوائد عند تحويلها إلى الدرهم الإماراتي. وهذا ما أدى إلى زيادة المخاطرة، كون المخاطرة تربطها علاقة طردية بالعائد، وبالتالي فإن أي زيادة في العائد سيتبعه زيادة في المخاطرة (الانحراف المعياري) هذا من جهة. ومن جهة أخرى فإن أي تغير في العائد والانحراف المعياري بدوره يؤدي لتغير معامل الاختلاف لأنه تحصيل حاصل، فإذا ارتفع الانحراف المعياري بقيمة أكبر من قيمة ارتفاع

العائد، و هذا عند تحويلهما من العملة الأجنبية إلى المحلية، سيؤدي إلى ارتفاع معامل الاختلاف والعكس صحيح، أما بالنسبة للإشارة السالبة في معامل الاختلاف فهي تدل على أن استثمار في ذلك المؤشر يحقق خسارة.

يفسر هذا الانخفاض الحادث في متوسط معدلات العائد سواء كانت حققت ربحاً أو خسارة، والانحراف المعياري بقوة العملة المحلية أمام العملات الأجنبية خلال فترة الدراسة لهذه المؤشرات، مما أدى إلى انخفاض متوسط معدلات عائدها عند تحويلها إلى العملة المحلية. أما بالنسبة للانخفاض الذي حدث في الانحراف المعياري فهو نتيجة لانخفاض العوائد، لأن المخاطرة تربطها بالعائد علاقة طردية. أما بالنسبة لمعامل الاختلاف فكما سبق وأن ذكرنا فإن أي تغير في العائد والانحراف المعياري بدوره يؤدي لتغير معامل الاختلاف.

من خلال ما سبق، نستنتج أن التقلبات التي تحدث في سعر الصرف تؤثر على عائد الاستثمار في المؤشر إما بالإيجاب عند ارتفاع أسعار الصرف (سعر صرف العملة الأجنبية أعلى من العملة المحلية) أو سلباً في حالة انخفاض سعر الصرف (سعر صرف العملة الأجنبية أعلى من العملة المحلية)، وهذا ينعكس على انحرافها المعياري (مخاطرة استثمار فيها).

يلاحظ بأن أقل معاملات الاختلاف لعوائد الاستثمار (العلاقة الأفضل بين العائد والمخاطرة) والمحسوب بالدرهم الإماراتي كان في مؤشر NIKKI 225 والذي بلغ 11,06404904 أي أن أقل مخاطرة للوحدة الواحدة من العوائد تتحقق عند الاستثمار في هذا المؤشر، ولذلك ومن هذا المنطلق فإن المستثمر في سوق دبي المالي من مصلحته الاستثمار في مؤشر NIKKI 225 لوحده، على أن يستثمر في أي من المؤشرات الأخرى كل على حده، وحتى على الاستثمار في المؤشر المحلي الذي يعتبر المحفظة المثلى للسوق المحلي.

• تحليل وتفسير أثر معامل الارتباط على خصائص المحفظة الدولية.

من خلال المقارنة بين خصائص المحافظ الدولية المشكّلة بطريقة عشوائية، والتي تم الاعتماد على معامل الارتباط في تشكيلها، نلاحظ أن المحفظة الممنوعة بين الأسواق المرتبطة ارتباطاً سالباً وتتضمن أصولاً مالية ذات معاملات ارتباط سالبية، تحقق أعلى عائد من المحفظة التي تتضمن أصولاً مالية ذات معاملات ارتباط موجبة، وأيضاً من المحفظة التي تم تشكيلها بطريقة عشوائية. حيث بلغ عائد المحفظة ذات الارتباط السالب 0,02430107، بينما محفظة الارتباط الموجب كان 0,00092189، أما المحفظة المشكّلة بطريقة عشوائية فقد حققت خسارة بمقدار 0,00286048. وفي المقابل تتحمل المحفظة ذات الارتباط السالب مخاطرة قدرت بـ 0,26715544 والمحفظة ذات الارتباط الموجب 0,03627493، بينما المحفظة المكونة بطريقة عشوائية 0,07409431 وهي التي تتحمل أعلى مخاطرة بين المحافظ الثلاثة. من خلال هذه النتائج يتضح أنه هناك علاقة طردية بين عوائد ومخاطر هذه المحافظ الثلاث. ومن أجل المفاضلة بين هذه المحافظ تم استخدام معامل الاختلاف كون عوائد هذه المحافظ مختلفة، حيث تبين لنا من خلال هذا المعامل بأن المحفظة ذات الارتباط السالب هي الأفضل كونها حققت أقل معامل اختلاف أي أقل مخاطرة للوحدة الواحدة من العوائد والذي قدر بـ 10,99356476 وفي نفس الوقت أعطتنا أعلى عائد بين المحافظ المشكّلة من جهة، ومن جهة أخرى حققت هذه المحفظة عائداً أعلى من عائد الاستثمار في مؤشر NIKKI 225 لوحده، ومعامل اختلاف أقل منه.

ومن هنا يتضح بأن التنويع الدولي حسن من خصائص المحفظة المالية المحلية، وفي نفس الوقت أعطى علاقة أفضل بين عائد ومخاطرة المحفظة، مما يساعد المستثمر في إدارة جيدة لمحفظته المالية، و يتضح ذلك من خلال المقارنة بين المحفظة ذات الارتباط السالب والمحفظة الخاصة بالمؤشر المحلي لوحده من جهة، وبينها وبين المحفظة التي اعتبرناها في ما سبق الأفضل عندما يستثمر في سوق مالي واحد (الاستثمار في مؤشر NIKKI 225) بينما محفظة الارتباط الموجب فمعامل اختلافها أكبر بكثير من محفظة الارتباط السالب والذي بلغ 39,34860374. والأمر نفسه بالنسبة للمحفظة المكونة بطريقة عشوائية.

ما سبق يؤكد صحة الفرضية الأولى والثانية والثالثة وتنصان على:

الفرضية الأولى: يحقق التنويع الدولي علاقة أفضل بين عائد ومخاطرة المحفظة المالية.
الفرضية الثانية: لتحقيق أقصى استفادة من التنويع الدولي، يجب أن يكون الارتباط بين الأسواق الممنوع بينها سالب أو موجب ضعيف والأمر كذلك بين الأصول المالية الداخلة في تكوين المحفظة.

• تحليل وتفسير أثر الوزن النسبي على خصائص المحفظة الدولية.

تبين من خلال نتائج الجدول (9) أنه عند تغيير الأوزان النسبية لتباين العوائد والمخاطرة للمحفظة الدولية، فلاحظنا أنه كلما زاد الوزن النسبي أو نسبة الاستثمار في المؤشر المحلي، وانخفضت النسبة المستثمرة في بقية المؤشرات المستثمر فيها، أدى ذلك إلى انخفاض كل من عائد ومخاطرة المحفظة ومعامل اختلافها إلى أن يصلوا إلى الحد الأدنى عندما يكون الوزن النسبي للمؤشر المحلي 90% وباقي المؤشرات 2,5%. حيث قدر عائد المحفظة في هذه الحالة بـ :

0,00462881 وقد انحرافها المعياري بـ : 0,03819936، أما معامل الاختلاف فقد بلغ 8,25251252. كما لاحظنا بأن خصائص نفس المحفظة وهي في حالة التوزيع تحسنت كثيرا على ما كانت عليه في حالة عدم التوزيع.

وتفسر النتائج السابقة بكون المؤشر المحلي أقل مخاطرة من بقية المؤشرات المستثمر فيها في هذه الحالة. فكلما رفعنا من النسبة المستثمر فيه انخفضت مخاطرة المحفظة والعكس صحيح. وبأن للوزن النسبي دور مهم في تدنئة مخاطرة المحفظة، لذلك تحسنت خصائص المحفظة، وهنا تظهر مهارة المستثمر في إتباع سياسة إدارة المحفظة المناسبة بين هجومية، متحفظة، أو متوازنة وذلك حسب سلوكه الاستثماري. وهذه النتائج تثبت صحة الفرضية الثالثة والتي تنص على : يؤثر الوزن النسبي للأصول المالية الداخل في تشكيل المحفظة الدولية على خصائصها.

● تحليل وتفسير أثر التحوط من مخطر الصرف على خصائص المحفظة الدولية.

من خلال مقارنة نتائج الجدول (11) لخصائص محفظة متنوعة دوليا في ظل التحوط من مخطر الصرف وخصائص نفس المحفظة في ظل عدم التحوط الجدول (9)، نلاحظ بأنه عند التحوط ارتفع العائد من 0.00463 في حالة عدم التحوط إلى 0,00465 عند التحوط. الأمر كذلك بالنسبة لمخاطرة المحفظة، حيث ارتفعت على ما كانت عليه في حالة عدم التحوط، إذ قدرت بـ 0.0382 لترتفع في حالة التحوط إلى 0,0383، ويعود ذلك للعلاقة الطردية بينهما، وقابل ذلك انخفاض في معامل الاختلاف من 8,2525 في ظل عدم التحوط إلى 8,2358 في حالة التحوط. كما سبق وأن ذكرنا، تؤثر التقلبات التي تحدث في سعر صرف الأصول المشكلة للمحفظة بالإيجاب عند ارتفاع أسعار الصرف وسلبا في حالة انخفاض سعر الصرف، وهذا ما يؤثر بشكل مباشر على كل من العائد، والانحراف المعياري و معامل الاختلاف للمحفظة. ويتضح حسب نتائج الدراسة بأن التحوط من مخطر الصرف يحقق علاقة أفضل بين عائد و مخاطرة المحفظة التي اختبرت من خلال المقارنة بين عائد ومعامل الاختلاف في حالتها التحوط من مخطر الصرف من عدمه، الأمر الذي يثبت صحة الفرضية الرابعة، التي تنص على أن : "تغطية مخطر سعر الصرف يؤدي لتحقيق علاقة أفضل بين خصائص المحفظة الدولية".

بعد القيام بعملية تحليل وتفسير واختبار فرضيات الدراسة استخلصنا مجموعة من النتائج، والتي سنقوم بمناقشتها ومقارنتها بما توصلت له الدراسات السابقة، وذلك على النحو التالي:

- يؤدي التنوع الدولي لتحقيق علاقة أفضل بين العائد والمخاطرة المحفظة المالية ؛ تتفق هذه النتيجة مع دراسة (DONALD R . LESSARD، 1973) التي توصلت إلى مجموعة من النتائج التي أظهرت تفوق تنوع متعددة الجنسيات على الاستثمار في استثمار المحلي.
- يجب أن يكون الارتباط بين الأسواق المنوع بينها سالبا أو موجبا ضعيفا وكذا بين الأصول المالية الداخلة في تكوين المحفظة لتحقيق أقصى استفادة من التنوع الدولي : تتفق هذه النتيجة وتؤيد ما توصلت له كل من دراسة (حيدر نعمة الفريجي، 2008) التي توصلت إلى إمكانية الاستفادة من التنوع الدولي في بعض الحالات، عندما يكون معامل الارتباط صغيرا أو صفريا أو سالبا بين عوائد الأصول الأجنبية. ودراسة (Donald R . Lessard، 1976) التي أوضحت بأن الارتباطات المنخفضة بين الدول تمثل المفتاح لتحقيق مكاسب ومزايا التنوع الدولي، وحجم هذه المكاسب يتوقف على ما إذا كانت هذه الأسواق مجزأة أو متكاملة دوليا، وكل هذا يؤكد الأهمية النسبية للبعد الدولي في الحد من المخاطر.
- يؤثر الوزن النسبي للأصول المالي الداخل في تشكيل المحفظة الدولية على خصائصها: تتفق هذه النتيجة مع دراسة (حيدر نعمة الفريجي، 2008) التي توصلت إلى أن عائد المحفظة يزداد بزيادة نسبة الاستثمار في الموجود ذي العائد الأعلى و ينطبق ذلك على المخاطرة.
- تغطية مخطر سعر الصرف يؤدي لتحقيق علاقة أفضل بين خصائص المحفظة الدولية ؛ تتماشى هذه النتيجة مع ما توصلت له دراسة (Cheol S . Eun, Bruce G . Resnick، 1991) التي أوضحت بأن التحوط من مخاطر الصرف عموما يسمح للمستثمر الأمريكي، بالاستفادة من التنوع الدولي أكثر من المستثمرين اليابانيين.

IV. الخلاصة

من خلال هذه الدراسة الميدانية، تبين أن محددات جدوى التنوع الدولي تتمثل في ما يلي :

- عدم وجود ترابط قوي بين الأسواق المالية،
- عدم وجود تقلبات شديدة في أسعار صرف عملات الأسواق المالية، حيث تزيد تقلبات معدلات صرف العملة من مستوى المخاطرة بالنسبة للاستثمارات الدولية؛
- ضرورة وجود إستراتيجية وإدارة جيدة للمحفظة المالية تراعي وضع التوليفة المناسبة من وزن الأصول المالية المشكلة للمحفظة المالية، ذلك أن الأوزان النسبية للأصول المالية من شأنها التأثير على خصائص المحفظة سلبا أو إيجابا.

انطلاقاً من نتائج الدراسة، نوصي بما يلي:

- على المستثمرين في سوق دبي بشكل خاص أنه من أفضل الخيارات المتاحة لهم أن يقوموا بإتباع إستراتيجية التنويع الدولي مع السوق السعودي، السوق الأمريكي والسوق الألماني باعتبارهم من سجلوا أضعف ارتباط مع سوق دبي خلال الفترة المدروسة، الأمر الذي ينعكس على أداء محافظهم المالية في ظل إدارة وإستراتيجية جيدة لهذه المحافظ.
- تشجيع المستثمرين بشكل عام على تدويل محافظهم، لكون أن التنويع الدولي في إطار وجود ارتباط سالب أو موجب ضعيف، أثبت مساهمته في تحسين خصائص المحفظة، ومن ثم يتيح فرصة أحسن لأجل إدارة كفاءة للمحافظ المالية ؛
- القيام بعملية التنويع الدولي مع الأسواق التي قيمة عملتها أقوى من العملة المحلية، والابتعاد عن تلك التي تشهد عمالات بلدانها تقلباً شديداً في أسعار صرفها مقابل العملة المحلية، أو اعتماد أدوات التحوط من المخاطر عند الخوض في هذه الظروف للحد من مخطر الصرف؛

تبقى هذه الدراسة محدودة للإحاطة بجميع محددات الظاهرة وموضوع التنويع الدولي، مما يدعو إلى البحث في جدوى التنويع الدولي في سياق تكامل الأسواق وأيضاً في ظل الأزمات والصدمات البورصية، مما يدفع إلى اختبار آخر لجدوى التنويع الدولي وفعاليتها في إطار إدارة المحافظ المالية.

ملحق الجداول

الجدول (1) : الأسواق المالية قيد الدراسة ومؤشراتها (عينة الدراسة).

العملة الأساسية للمؤشر	المؤشر	السوق
الدرهم الإماراتي	DFMGI	سوق دبي المالي
الدينار الكويتي	KWSE	سوق الكويت المالي
الريال السعودي	TASI	سوق السعودية المالي
الليرة اللبنانية	BLOM STK IDX	سوق لبنان المالي
الدرهم المغربي	MASI	سوق المغرب المالي
الين الياباني	NIKKI 225	سوق طوكيو المالي، اليابان
اليورو	It mib 40	سوق ميلانو المالي، إيطاليا
اليورو	WIG 20	سوق وارسو المالي، بولندا
اليورو	CAC40	سوق باريس المالي، فرنسا
الدولار أمريكي	S&P 500	سوق وول ستريت المالي، الولايات المتحدة
الدولار الكندي	S & P / TSX	سوق تورونتو المالي، كندا
الريال البرازيلي	Bovespa	سوق ساو باولو المالي، البرازيل

المصدر: بالاعتماد على معطيات المواقع الإلكترونية التالية:

http://sa.investing.com ; - http://en.wikipedia.org - ; http://www.standardandpoors.com - ;
www.bloomberg.com/markets/stocks-

الجدول (2) : متوسط معدلات العوائد، والانحراف المعياري، معامل الاختلاف لمؤشرات العينة بالعملة الأساسية للمؤشر.

BLOM STK IDX	TASI	KWSE	DFMGI	
-0,00154615	0,00438350	0,00033191	0,00181849	متوسط معدلات العوائد
0,00825535	0,088354078	0,01161363	90,0208985	الانحراف المعياري
-5,33928423	20,15603636	34,9900647	11,49225925	معامل الاختلاف

WIG 20	It mib 40	NIKKI 225	MASI
0,00350511	-0,00095824	0,002369343	-0,00168996
0,09479604	0,03041548	0,022696367	0,01255017
27,0450817	-31,7409753	9,579181423	-7,42630005

Bovespa	S & P / TSX	S&P 500	40 CAC
0,000631632 -	0,000387822	0,027193829	-0,00261178
0,023850729	0,016250247	0,342620636	0,04839117
-37,76050669	41,90130625	12,5992054	-18,5280182

المصدر: باستخدام برنامج Excel 2007

الجدول (3) : خصائص مؤشرات العينة بالعملة المحلية (الدرهم الإماراتي) وباستخدام سعر الصرف المتغير.

BLOM STK IDX	TASI	KWSE	DFMGI	متوسط معدلات العوائد
-3,71E-06	0,00429	0,00406	0,001818493	
1,98128E-05	0.08650	0,15171	0,020898588	الانحراف المعياري
-5,34E+00	20,15560556	37,34279	11,49225925	معامل الاختلاف

Bovespa	S & P / TSX	S&P 500	40 CAC
- 0,001235	0,00145232	0,09986	- 0,01191491
0,049270	0,05951	1,25823	0,21995689
39,91035 -	40.97823	12,59947	- 18,4606

WIG 20	It mib 40	NIKKI 225	MASI
0,01628	0,00565 -	9,1248E-05	0.000749-
0,45059	0,14886	0,0010	0,005504
27.7	2,63E+01 -	11,0640	-7,35

المصدر: باستخدام برنامج Excel 2007

الجدول (4) : معامل الارتباط بين مؤشرات الأسهم للأسواق المالية محل الدراسة.

	DFMGI	KWSE	TASI	MASI	BLOM STK IDX	Bovespa	WIG 20	CAC 40	S&P 500	S&P / TSX	NIKKI 225	It mib 40
DFMGI	1	0,396	6,04	,041	90,23	0,248	300,0	0,199	-0,023	0,185	0,263	0,229
KWSE	0,396	1	,005	2,03	20,23	0,112	00,08	0,114	0,040	0,034	0,145	0,127
TASI	60,04	0,005	1	8,03	0,069	0,021	0,017	60,04	-0,001	-0,007	0,151	0,061
MASI	0,041	20,03	8,03	1	20,16	30,20	0,024	0,007 -	0,101	0,154	0,086	0,132
BLOM STK IDX	90,23	20,23	9,06	2,16	1	0,103	0,004	0,082	-0,001	0,074	0,258	0,167
Bovespa	0,248	0,112	,021	3,20	0,103	1	0,088	600,3	0,007	0,720	0,454	0,614
WIG 20	300,0	00,08	,017	,024	0,004	0,088	1	0,069	-0,010	0,157	0,038	0,086
CAC 40	0,199	0,114	6,04	,007	0,082	600,3	0,069	1	0,017	0,446	0,375	0,518
500 S&P	3-0,02	0,040	-	0,101	0,001 -	0,007	100,0 -	0,017	1	-0,060	-0,002	0,014
S & P / TSX	50,18	0,034	-	7,00	4,15	200,7	0,157	0,446	0,060 -	1	0,525	0,617
NIKKI 225	30,26	0,145	,151	,086	80,25	40,45	0,038	20,375	20,00 -	0,525	1	0,551
It mib 40	90,22	0,127	,061	2,13	70,16	0,614	0,086	0,518	40,01	0,617	0,551	1

المصدر: باستخدام برنامج EViews 3

جدول (5) : مصفوفة التباين - التباين المشترك في ظل عدم التحوط من مخطر الصرف.

	DFMGI	KWSE	TASI	MAZI	NIKKI 225	WIG 20	S&P 500	Bovespa
DFMGI	0,00043384	0,00124528	8,2164E-05	4,8301E-06	5,3817E-06	0,0002906	-0,00059533	0,00024766
KWSE	0,00124528	0,02286222	7,44E-05	2,81E-05	1,96E-05	0,00554061	0,00774657	0,00091043
TASI	8,2164E-05	7,4398E-05	0,00743198	1,7911E-05	1,3371E-05	0,00069648	-9,7232E-05	0,00014065
MAZI	4,8301E-06	2,8089E-05	1,7911E-05	3,01E-05	4,6546E-07	6,5709E-05	0,00072439	5,9139E-05
NIKKI 225	5,3817E-06	1,9609E-05	1,3371E-05	4,6546E-07	1,0124E-06	1,9693E-05	-7,6142E-07	2,3173E-05
WIG 20	0,0002906	0,00554061	0,00069648	6,5709E-05	1,9693E-05	0,20168114	-0,00610486	0,00229175
S&P 500	-0,00059533	0,00774657	-9,7232E-05	0,00072439	-7,6142E-07	-0,00610486	1,57259394	0,00026036
Bovespa	0,00024766	0,00091043	0,00014065	5,9139E-05	2,3173E-05	0,00229175	0,00026036	0,00241135

المصدر: باستخدام برنامج EViews 3

الجدول (6) : خصائص المحفظة الدولية المشكلة بطريقة عشوائية بدون ترجيح .

معامل الاختلاف	الانحراف المعياري	العائد	
- 25,9027274	0,07409431	- 0,00286048	DFMGI+BLOM STK IDX +It mib 40 + CAC 40 + S & P / TSX

الجدول (7) : خصائص محفظة منوعة دوليا بين أصول مرتبطة ارتباطا سالباً بدون ترجيح .

معامل الاختلاف	الانحراف المعياري	العائد	
10,99356476	0,267155441	0,02430107	DFMGI+MASI+TASI+WIG 20+S&P 500

الجدول (8) : خصائص محفظة منوعة دوليا بين أصول مرتبطة ارتباطا موجبا بدون ترجيح .

معامل الاختلاف	الانحراف المعياري	العائد	
37.062191	0.03509137	0.00094682	DFMGI+KWSE+NIKKI225+Bovespa+BLOM STK IDX

المصدر: باستخدام برنامج Excel 2007 .

الجدول (9) : أثر الأوزان النسبية على خصائص المحفظة الدولية .

معامل الاختلاف	الانحراف المعياري	العائد	
11,17252704	0,255452253	0,02286432	50% DFMGI+10% MASI+10% TASI +10% WIG 20+20% S&P 500
10,26569783	0,134067793	0,01305978	60% DFMGI+10% MASI+10% TASI +10% WIG 20+10% S&P 500
9,849471978	0,068168085	0,00692099	50%DFMGI+30%MASI+10%TASI +5%WIG 20+5%S&P 500
9,818595797	0,068000634	0,0069257	60% DFMGI+25% MASI+5% TASI +5% WIG 20+5% S&P 500
9,238088378	0,068723415	0,00743914	80%DFMGI+5%MASI+5%TASI +5%WIG 20+5%S&P 500
8,252512525	0,038199356	0,00462882	90% DFMGI+2,5% MASI+2,5% TASI +2,5% WIG 20+2,5% S&P 500

المصدر: باستخدام برنامج Excel 2007

الجدول (10) : متوسط معدلات العوائد، الانحراف المعياري ومعامل الاختلاف للمؤشرات المختارة للاستثمار فيها بالعملة المحلية (الدرهم الإماراتي) وباستخدام سعر الصرف الثابت .

S&P 500	WIG 20	TASI	MASI	DFMGI	
0,09986118	0,01713439	0,004289698	- 0,000742728	0,00181849	العائد
1,2581715	0,463400973	0,086463301	0,005546665	0,02089859	الانحراف المعياري
12,5992054	27,04508168	20,15603636	-7,467967088	11,4922593	معامل الاختلاف

المصدر: باستخدام برنامج Excel 2007

الجدول (11) : مصفوفة التباين - التباين المشترك في ظل تغطية مخطر الصرف.

	DFMGI	TASI	MAZI	WIG 20	S&P 500
DFMGI	0,00043	8,22E-05	4,84E-06	0,00029	-0,0006
TASI	8,22E-05	0,00743	1,81E-05	0,00069	-9,68E-05
MAZI	4,84E-06	1,81E-05	3,06E-05	6,23E-05	0,00071
WIG 20	0,00029	0,00069	6,23E-05	0,21331	-0,00566
S&P 500	-0,0006	-9,68E-05	0,000705	-0,00566	1,57244

المصدر: باستخدام برنامج EViews 3

الجدول (12) : خصائص محفظة متنوعة دولياً في ظل تحوط من مخطر الصرف.

معامل الاختلاف	الانحراف المعياري	العائد	
8,2358	0.0383	0.0047	90%DFMGI+2,5%MASI+ 2,5%TASI +2,5%WIG 20+2,5%S&P 500

المصدر: باستخدام برنامج Excel 2007 والاعتماد على الجدولين (10) و(11) .

الإحالات والمراجع :

1 DONALD R. LESSARD, "International portfolio diversification : A multivariate analysis for a group of Latin American countries", The Journal of Finance, Vol:28, No :03, (Jun, 1973) : <http://dlessard.scripts.mit.edu/docs/Lessard,%20International%20Portfolio%20Diversification...%20.pdf> Consulté le 24/02/2013 à 23 : 20.

2 Donald R. Lessard , "World, Country, and Industry Relationships in Equity Returns Implications for Risk Reduction Through International Diversification", Financial Analysts Journal, 1976:

<http://dlessard.scripts.mit.edu/docs/Lessard,%20World,%20Country,%20and%20Industry%20Relationships...pdf> Consulté le 25/02/2013 à 13 : 14

3 Cheol S. Eun,Bruce G. Resnick, "International diversification of investment portfolios : U. S. & Japanese perspectives", School of Business Discussion Papers, 1991:www.jstor.org/stable/2632850 Consulté le 25/02/2013 à 17 : 02.

4 حيدر نعمة الفريجي، "أثر التنوع الدولي على مردودية ومخاطرة المحفظة الدولية (دراسة تطبيقية)"، المجلة العراقية للعلوم الاقتصادية،العراق، العدد السادس عشر، سنة 2008:

<http://www.iasj.net/iasj?func=fulltext&aid=26836> Consulté le 01/11/2012 à 11 : 46.

5 Kais Fadhlaoui, Makram Bellalah, Armand Dherry,and Mhamed Zouaoui," An Empirical Examination of International Diversification Benefits in Central European Emerging Equity Markets", International Journal of Business, Vol:13, No : 4, 2008 :www.craig.csufresno.edu/international . - ETATS-UNIS Consulté le 25/02/2013 à 18 : 20.

6 Gholamreza Mansourfar, Shamsheer Mohamad and Taufiq Hassan, "A review on international portfolio diversification : The Middle East and North African region", African Journal of Business Management Vol: 04, No : 19, 2010:

<http://www.academicjournals.org/ajbm/pdf/pdf2010/29Dec/Mansourfar%20et%20al.pdf> Consulté le 01/01/2013 à 17 : 02.

أزمة الدين السيادي في اليونان : الأسباب والحلول Sovereign debt crisis in Greece: causes and solutions

أ/ بوالكور نورالدين*
جامعة 20 أوت 1955 سكيكدة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

ملخص : هددت الأزمة اليونانية استقرار منطقة اليورو وطرحت فكرة خروج اليونان من المنطقة الاقتصادية بعدما عصفت أزمة الدين السيادي بالاقتصاد اليوناني في 2010 حيث طلبت الحكومة اليونانية من الاتحاد الأوروبي وصندوق النقد الدولي تقديم قروضا لمساعدة اليونان على تجنب خطر الإفلاس والتخلف عن السداد. وعندما ارتفعت معدلات الفائدة على السندات اليونانية إلى مستويات عالية نتيجة مخاوف بين المستثمرين من عدم قدرة اليونان على الوفاء بديونها خاصة بعد ارتفاع معدل عجز الموازنة وتساعد حجم الدين العام. وقد قررت أوروبا وصندوق النقد الدولي تقديم المساعدة إلى اليونان مقابل تنفيذها لإصلاحات اقتصادية.

الكلمات المفتاح : أزمة اليونان، أزمة أوروبية، أزمة الدين السيادي، أزمة الديون الأمريكية الأوروبية.

Résumé: Crise grecque menace la stabilité de l'euro martelés et lancé l'idée de la Grèce de la zone économique après la crise de la dette souveraine a englouti l'économie grecque en 2010, où le gouvernement grec a demandé à l'Union européenne et le Fonds monétaire international à accorder des prêts pour aider la Grèce afin d'éviter le risque de faillite et de valeurs par défaut. Et après que les taux d'intérêt ont augmenté sur les obligations grecques à des niveaux élevés en raison de craintes chez les investisseurs de l'incapacité de la Grèce à respecter ses dettes en particulier après le taux élevé de déficit budgétaire et la dette publique de montage. L'Europe a décidé et le Fonds monétaire international pour fournir une aide à la Grèce.

Mots clés: la crise grecque, la crise européenne, une crise de la dette souveraine, la crise américaine de la dette européenne.

مقدمة : بدأت الأزمة الأوروبية في نهاية عام 2009 وبداية عام 2010، حينما تراكم الدين الحكومي في ثلاث بلدان من منطقة اليورو، وتعد اليونان هي أول من دق ناقوس الخطر تجاه أزمة الديون في منطقة اليورو، حيث أنه خلال الفترة 2002-2007 زاد الطلب المحلي بمقدار 4.2%، بالمقارنة بنسبة 1.8% نمواً في منطقة اليورو بأكملها، وتعود أسباب هذه الزيادة إلى القروض الخارجية التي عقدتها اليونان من أجل تمويل مشاريعها التنموية، دون أن تتخذ الاجراءات الملائمة لضمان كفاية التدفقات النقدية للوفاء بقروضها الخارجية. "الأمر الذي أدى إلى حدوث عجز في حسابها الجارية، الذي ارتفع من 5.8% في عام 2004 إلى 14.4% في عام 2008م. كما بلغ العجز في الميزانية الحكومية لعام 2008 حوالي 7.7% من الناتج المحلي الإجمالي، وما لبث أن وصلت تلك النسبة إلى 13.6% في أبريل عام 2010م. كما وصل حجم الدين العام في اليونان في عام 2008م إلى 112%، كما بلغ في عام 2011م إلى 18 مليار دولار أمريكي¹، مما انعكس على ارتفاع معدلات الفائدة على الديون المستحقة، وارتفاع العجز الائتماني للديون الحكومية. لقد كان لأزمة الديون الأمريكية تداعياتها السلبية على الاقتصاد اليوناني، لاعتماده على القطاع الخدمي والسياحي، مما أدى إلى انخفاض محسوس في حصيلتها من النقد الأجنبي، بسبب وأن السياحة من أهم القطاعات التي تؤدي إلى تدفق العملات الأجنبية. وعليه :

ما هي أسباب أزمة الدين السيادي اليوناني ؟

ما هو أثارها على الاقتصاد اليوناني ؟

ما هي أبرز الحلول المقترحة ؟

وقصد الإجابة على هذه التساؤلات ارتأينا تقسيم هذا البحث إلى 04 عناصر :

- واقع الاقتصاد اليوناني
- أزمة الدين السيادي اليوناني
- أسباب الأزمة المالية اليونانية
- حلول الأزمة المالية اليونانية

أولاً : واقع الاقتصاد اليوناني

يقوم الاقتصاد اليوناني على ثلاث دعائم أساسية هي : قطاع الخدمات ويساهم بحوالي 75,5% من الناتج المحلي الإجمالي، إضافة إلى أنه يستوعب 68% من قوة العمل، وقطاع الصناعة ويساهم بحوالي 20,6% من الناتج المحلي الإجمالي، إضافة إلى أنه يستوعب حوالي 20% من قوة العمل، وقطاع الزراعة ويساهم بحوالي 3,7% من إجمالي الناتج المحلي الإجمالي، إضافة إلى أنه يستوعب 12% من قوة العمل. هذا، وتبلغ نسبة البطالة حوالي 9%، وهي نسبة تمثل مؤشراً مرتفعاً مقارنة بدول الاتحاد الأوروبي الأخرى. ويواجه اليورو أسوأ أزمة في تاريخه الذي يمتد لـ 14 عاماً،

* nboukour@yahoo.fr

فاليونان، وهي واحدة من 16 دولة في الاتحاد الأوروبي تتعامل باليورو، حيث نجد أن أبرز المؤشرات الكلية لهذه الأزمة، تتمثل في الاختلالات الهيكلية الآتية:²

- عدم توازن القطاعات الاقتصادية، فالقطاع الخدمي يشكل وحده 75.7% من حجم الناتج المحلي الإجمالي، (أي أكثر من ثلاثة أرباع)، ويستوعب 68% من قوة العمل (أي أكثر من الثلثين) مقارنة بالقطاعات الصناعي والزراعي، وهذا معناه أن قطاع الخدمات أكثر حجماً واتساعاً من قطاع الإنتاج الحقيقي.
- إن نسبة البطالة تبلغ 9%، وهي نسبة عالية جداً مقارنة بمعدلات البطالة في الاقتصاديات الأوروبية، وبالتالي فهي مؤشر على عدم قدرة الاقتصاد اليوناني على خلق فرص العمل الجديدة، وهو مؤشر لضعف الاستثمارات، وتحديدًا عدم قدرة الاقتصاد اليوناني على جذب تدفقات رأس المال الاستثماري المباشرة وغير المباشرة.
- اللجوء المتزايد للاستدانة بما أدى إلى ارتفاع معدلات الدين ضمن مستوى يعادل 113% من مستوى الادخار.
- اللجوء المتزايد لاستلام المعونات والمساعدات من الاتحاد الأوروبي.

تزايدت ضغوط اللجوء للاستدانة، وترافقت في مطلع عام 2010 مع تزايد ضغوط الأزمة المالية العالمية، وبدأت المفوضية الأوروبية أكثر تدقيقاً وفحصاً لاقتصاديات الاتحاد الأوروبي، ومن سوء الحظ أن معدل النمو الاقتصادي اليوناني قد هبط فجأة من 4% إلى 1,3% الأمر الذي اعتبره الأوروبيون مؤشراً سلباً جديداً يندرج بالخطر.

تصنف اليونان حسب إحصائيات البنك الدولي لعام 2010، برتبة 32 في العالم على أساس حجم الناتج المحلي الإجمالي، وبرتبة 33 على أساس قيمة دخل الفرد، وقد كان معدل دخل الفرد اليوناني 75% من دخل الفرد الفرنسي عام 1980، ارتفع إلى 90% عام 2007 وأصبح 97% عام 2009، وتشكل الخدمات نسبة 79% من الناتج المحلي الإجمالي، والصناعة 18% والزراعة 3% أما أهم الخدمات فهي السياحة والنقل البحري، وأهم الصناعات: الغذائية، التبغ، النسيج، الكيماويات والتعدين. حيث تجذب اليونان ما يزيد عن 16 مليون سائح سنوياً، ويسهم قطاع السياحة بنسبة 18% من الناتج المحلي الإجمالي، زادت عام 2009 لتصبح 19%. كما يعتبر قطاع النقل البحري قطاعاً أساسياً منذ وقت طويل، وتعتبر اليونان اليوم ضمن أكبر 5 دول في العالم، وهي الأكبر ضمن الاتحاد الأوروبي. هذا وتصنف اليونان حسب إحصائيات الاتحاد الأوروبي لعام 2010 بأعلى إنتاج في الاتحاد الأوروبي في إنتاج القطن 183 (ألف طن)، وتصنف في الترتيب الثاني في إنتاج الأرز 229 (ألف طن)، والترتيب الثالث في إنتاج التين والطماطم والبطيخ، والترتيب الرابع في إنتاج الخدمات، ويعمل 12% من القوة العاملة في قطاع الزراعة.³

ثانياً : أزمة الدين السيادي في اليونان

تتمثل الديون السيادية في سندات تقوم الحكومة بإصدارها بعملة أجنبية وطرحها للبيع لمستثمرين من خارج الدولة، أي أنه شكل من أشكال الاقتراض. ولهذا فعلى الحكومة أن تكون قادرة على الوفاء بديونها المقومة في شكل سندات بالعملة الأجنبية، وأن يكون لديها هيكل تدفقات نقدية من النقد الأجنبي والذي يسمح لها بذلك، حرصاً منها على ثقتها لدى المستثمرين الأجانب، وكذلك على تصنيفها الائتماني في سوق الإقراض. ولو عجزت الحكومة عن الوفاء بديونها تجاه الديون السيادية تنشأ هنا أزمة مالية خطيرة وهي أزمة الديون السيادية، كما هو الحال في أزمة الديون السيادية اليونانية.⁴

دخلت اليونان كعضو في الاتحاد الأوروبي، بعد تطبيق المعايير المالية والاقتصادية عليها، أما مؤشرات الاقتصاد الكلية فقد كانت كما هو في الجدول (1)، ولقد تبين في عام 2004، بأن اليونان خفضت قيمة نسبة عجز الموازنة عن النسبة الحقيقية، حيث كانت 3.8% إلى الحد الأقصى المسموح به والبالغ 3%، وفي عام 2010 تم اكتشاف أن الحكومة اليونانية قد دفعت إلى بنك Goldman Sachs وبنوك أخرى مئات الملايين من الدولارات، كرسوم مقابل ترتيب عمليات إخفاء الدين الحقيقي، وذلك باستعمال أدوات مالية مشتقة معقدة. بدأت الأزمة اليونانية نتيجة الأزمة المالية العالمية عام 2007، حيث أن السياحة والنقل البحري يتأثران كثيراً في الأزمات، ونتيجة لذلك بدأ الدين الحكومي يتضخم بسرعة، وفي بداية 2010، بدأ القلق يزداد تجاه النمو المتزايد للدين الحكومي، وقد طلبت الحكومة اليونانية من صندوق النقد الدولي خطة إنقاذ، وخفضت ستاندرد اند بورز التصنيف الائتماني لليونان لتصبح BB + حيث أصبح العائد على السندات لأجل سنتين 15.3% وبهذا انخفضت أيضاً الأسواق المالية للأسهم. وفي 2011، ظهر الدين الحكومي كمسألة خطيرة ومزعجة للحكومة اليونانية وبالضبط في منتصف جوان 2011 خفضت ستاندرد اند بورز التصنيف الائتماني للحكومة اليونانية إلى CCC، مع العلم بأن هذا التصنيف هو من أقل التصنيفات للدول في العالم، وأن اليونان دولة متعثرة لا تستطيع تسديد ديونها.⁵

ثالثاً: أسباب الأزمة المالية اليونانية

هناك عوامل داخلية و عوامل خارجية أدت إلى ظهور هذه الأزمة :⁶

1- **العوامل الداخلية :** حقق الاقتصاد اليوناني انتعاشاً ونشاطاً خلال الفترة 2007 - 2001 حيث نما الاقتصاد بنسبة 4% وساهم بذلك تسهيل التوسع في منح القروض والتسهيلات الائتمانية من قبل البنوك، مما أدى إلى زيادة استهلاك القطاع الخاص، وزاد الإنفاق خلال هذه الفترة بنسبة 87% بينما زادت الإيرادات بنسبة 31%، كذلك ساهم ضعف التحصيل الضريبي، في زيادة عجز ميزان المدفوعات، بسبب الفساد المتفشي في جهاز القطاع العام، وتقدر قيمة التهرب الضريبي بمبلغ 20 بليون يورو سنوياً، وزادت الرواتب بمعدل 5% سنوياً، بينما بلغت الزيادة في الاتحاد الأوروبي نصف هذه النسبة مما أدى إلى ضعف التنافسية، وزيادة عجز الميزان التجاري.

- 2- **العوامل الخارجية :** إذ تتمثل أهم الأسباب الخارجية في :
- **الدخول في عضوية العملة الأوروبية :** أصدرت الحكومة اليونانية بيانات اقتصادية غير حقيقية، تتماشى مع اتفاقية ماسترخت- نسب الدين العام وعجز ميزان المدفوعات إلى مجمل الناتج المحلي- وذلك لكي يتسنى لها دخول عضوية العملة الأوروبية، مما أدى إلى التأخير في اتخاذ إجراءات مالية واقتصادية لحل هذه المشاكل.
 - **الأزمة المالية العالمية 2008 :** تأثرت اليونان بالأزمة المالية العالمية، ودخلت في ركود اقتصادي بسبب ضعف الدخل من السياحة والنقل البحري، وضعف التنافسية، مما أدى إلى زيادة نسبة البطالة لتصبح 9% في عام 2009، وبلغت نسبة عجز ميزان المدفوعات إلى مجمل الناتج المحلي 13.6% في عام 2009، كما بلغت نسبة الدين العام إلى مجمل الناتج المحلي 115%.
 - **المبالغة في الدين العام :** منذ نهاية عام 2009، ازدادت مخاوف الدائنين والمستثمرون في بعض الدول الأوروبية (اليونان، أيرلندا، إيطاليا، إسبانيا، البرتغال) وهذا أدى إلى ظهور أزمة ثقة في السندات الحكومية اليونانية. إن مصاحبة تخفيض التصنيف الائتماني لليونان لهذه المبالغة في الدين العام، أدى إلى قرع جرس الإنذار في الأسواق المالية.

رابعا : حلول الأزمة المالية اليونانية

قدمت الحكومة اليونانية طلبا رسميا في 23 يونيو 2010 إلى دول منطقة اليورو وصندوق النقد الدولي بتفعيل خطة الإنقاذ المالي التي اتفق عليها قبل 10 أيام مع المفوضية الأوروبية، وتتضمن الخطة قروضا من دول الاتحاد الأوروبي وصندوق النقد بقيمة 45 مليار يورو تحتاجها الحكومة اليونانية للنفقات المالية خلال السنة إضافة إلى حاجة اليونان لتسديد 16 مليار يورو لسندات يحل أجل سدادها مع نهاية شهر مايو وبسبب ارتفاع معدلات الفائدة إلى 8.3% فإن اليونان غير قادرة على إعادة تمويل هذه السندات. وأهم القروض الممنوحة لليونان مبينة في الجدول (2).

لقد وافقت جميع دول الاتحاد الأوروبي إضافة إلى صندوق النقد الدولي على منح اليونان سلسلة من القروض المالية بمجموع 110 مليار يورو على مدى ثلاث سنوات خلال الفترة من مايو 2010 حتى يونيو 2013. منها 80 مليار يورو مقدمة دول الاتحاد الأوروبي فيما قدم صندوق النقد الدولي 30 مليار يورو، وتبلغ الفائدة على هذه القروض نحو 5.2% وفترة سداد 3 سنوات وقد خفضت الفائدة في قمة بروكسل لقادة الاتحاد الأوروبي في مارس 2011 حيث تقرر تخفيض الفائدة بنحو 1% لتصبح 4.2% فيما زادت فترة السداد لتبلغ 7 سنوات ونصف، وقد اشترط على اليونان للحصول على القروض القيام بإجراءات تقشف تهدف إلى خفض الإنفاق. وبحسب الخطة يتعين على اليونان خفض العجز في ميزانيتها إلى 8.1 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في 2010 و 7.6 في المائة في عام 2011 و 6.5 في عام 2012. ويتوقع أن ينخفض العجز إلى أقل من 3 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي وهو الحد الأقصى بحلول عام 2014. في حين سيرتفع الدين العام إلى نحو 150 في المائة من الناتج المحلي الإجمالي في 2013 قبل أن يبدأ تراجعها بداية من عام 2014.

أقرت دول منطقة اليورو في 21 فبراير 2012 الحزمة الثانية لإنقاذ اليونان، وتتضمن الحزمة جملة إجراءات خصصت لها 130 مليار يورو، فضلا عن اتفاق لتبادل سندات ديون أثينا مع دائنيها من القطاع الخاص ينص على شطب 107 مليارات يورو. من خلال اتفاق مبادلة مع المؤسسات المالية الخاصة ينص على شطب 53.5% من قيمة سندات الدين اليوناني التي تحوزها تلك المؤسسات أي ما يعادل 107 مليارات يورو عن طريق تبديل السندات القديمة بأخرى جديدة بتاريخ استحقاق يحل بعد ثلاثين سنة وبنسبة فائدة متغيرة، تتراوح بين 2% حتى 2015، و3% حتى 2020، و4.3% في السنوات الموالية، إلى أن تنتهي آجال استحقاق الديون اليونانية في 2042. وأما القروض التي سيقدمها الدائنون الدوليون فتصل في مجموعها إلى 130 مليار يورو، تسدد تدريجيا إلى غاية 2014. وتهدف خطة الإنقاذ إلى إعادة هيكلة ديون اليونان التي تناهز 350 مليار يورو، ومن المتوقع أن تقلص إجراءات الحزمة الثانية ديون اليونان من 160% من ناتجها المحلي الإجمالي إلى 120.5% في 2020، وهي النسبة الأقصى للدين التي يمكن أن تتحملها البلاد على المدى البعيد.⁷

اتخذت الحكومة اليونانية حزمة إجراءات تقشفية من أجل كبح جماح عجز الميزانية، واستهدفت الإجراءات الحكومية خفض إجمالي النفقات العامة على الأجور والرواتب من 1% إلى 5.5% عبر تجميد رواتب الموظفين الحكوميين وتقليص مكافآت العمل الإضافي وبدلات السفر. كما وافق البرلمان اليوناني على مشروع قانوني يهدف إلى توفير 4.8 مليار يورو على إثر مخاوف من إفلاس الحكومة اليونانية وتخلفها عن السداد، تضمن القانون رفع الضرائب على القيمة المضافة وعلى السيارات المستوردة وعلى المحروقات وخفض رواتب القطاع العام وتقليص المكافآت والبدلات الممنوحة للموظفين الحكوميين.⁸

ملحق الجداول

الجدول (1) : مؤشرات الاقتصاد اليوناني للفترة 2001- 2011											
2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	البيانات
355.6	329.5	299.7	263.3	239.3	224.2	195.4	183.2	168	159.2	151.9	الدين العام (مليار دولار)
165.3	145.0	129.4	113.0	107.4	106.1	100.0	98.6	97.4	101.7	103.7	الدين العام/GDP
3.1	4.7	1.3	4.2	3.0	3.3	3.5	3.0	3.4	3.9	3.7	التضخم (%)
-6.9	-3.5	-3.3	-0.2	3.0	5.5	2.3	4.4	5.9	3.4	4.2	النمو الحقيقي/GDP (%)
-9.1	-10.3	-15.6	-9.8	-6.5	-5.7	-5.2	-7.5	-5.6	-4.8	-4.5	عجز الميزانية/GDP (%)

Source: The International Monetary Fund (IMF), World Economic Outlook Database, September 2011

الجدول (2) : القروض الممنوحة لليونان خلال الفترة 2010- 2011				
المجموع	صندوق النقد الدولي	منطقة اليورو	التاريخ	الدفعات
20	5.5	14.5	ماي 2010	الدفعة الأولى
9.1	2.6	6.5	سبتمبر 2010	الدفعة الثانية
9	2.5	6.5	ديسمبر/جانفي 2011/2010	الدفعة الثالثة
15	4.1	10.9	مارس 2011	الدفعة الرابعة
11.9	3.2	8.7	جويلية 2011	الدفعة الخامسة
8	2.2	5.8	ديسمبر 2011	الدفعة السادسة
73	20.1	52.9		المجموع

Source: IMF press releases.

الهوامش :

¹ -Nelson, et.al. Greece's debt crisis: overview, Policy, Responses, and Implication, Congressional Research Service, August, 2011, p.9.

² - محمود عبد العزيز توني، أزمة اليونان الاقتصادية على الموقع : www.faculty.ksu.edu.sa

³ - محمد حبش، الأزمة المالية اليونانية إلى أين؟، مجلة الدراسات المالية والمصرفية ، المجلد 19 العدد الخاص 3 و 4 ،الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية ، عمان ، الأردن ، 2011 ، ص : 12

⁴ - مركز البحوث والدراسات، التقرير الاقتصادي حول: الاقتصاد العالمي رهن الديون الأمريكية والأوروبية ، الغرفة التجارية والصناعية بالرياض، العدد 19 ، المملكة العربية السعودية ، 2011، ص : 16 17

⁵ -www.alhewar.org/debat/show.art.asp

⁶ - محمد حبش، مرجع سابق، ص : 13

⁷ -Dadush, U., Paradigm Lost : **The Euro in Crisis**, Carnegie Endowment for International Peace, Washington, 2010, pp, 60- 63

⁸ -www.spiegel.de/fotostrecke/fotostrecke-54629-3.html.

دور إبداع المنتج في تنمية الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية - دراسة حالة شركة روائح الورود لصناعة العطور -

عبد الرؤوف حجاج*

مسعود صديقي

جامعة قاصدي مرباح، ورقلة - الجزائر

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

ملخص : يهدف البحث إلى توضيح دور إبداع المنتج باعتباره أحد أشكال الإبداع التكنولوجي في تنمية الميزة التنافسية للمؤسسة الاقتصادية، واختيرت شركة روائح الورود لصناعة العطور بالوادي في الجزائر مجالاً للبحث وفق دراسة الحالة، ولقد تم اختيار المؤسسة لسببين الأول : هو قلة الدراسات في قطاع صناعة العطور، والثاني باعتبارها من بين أولى المؤسسات الجزائرية التي تنشط في القطاع.

استندت نتائج البحث إلى تحليل واقع الأنشطة والممارسات التي قامت بها المؤسسة في الفترة 2001-2005، فضلا عن تحليل نتائج دراسة قامت بها المؤسسة وكذلك بعض المقابلات التي أجريناها والمؤشرات المستخرجة من وثائق المؤسسة. إذ أظهرت النتائج الدور الذي لعبه إبداع المنتج في تنمية الميزة التنافسية للمؤسسة محل الدراسة.

الكلمات المفتاح : تنافسية، ميزة تنافسية، إبداع، موارد، إبداع المنتج، منتج جديد، منتج مطور.

تمهيد : في ظل التغيرات المتسارعة التي تميز محيط الأعمال، فإن المؤسسات الصناعية الجزائرية مهما كانت طبيعتها وحجمها تجد نفسها مجبرة على البحث عن ميزة أو مزايا تنافسية، وذلك من خلال حصولها على مصادر تساهم في تحقيق تفوقها المطلوب من أجل تقديم منتجات تلبي حاجات المستهلكين الحالية والمستقبلية بالشكل المناسب، فإشباع حاجات المستهلكين أصبح من الأهداف الأساسية التي تسعى المؤسسات إلى تحقيقها بهدف التوسع في الحصة السوقية وتقوية المركز التنافسي لها في السوق.

إن الأمر لا ينتهي بمجرد حصول المؤسسة الصناعية على ميزة تنافسية، وإنما يتطلب منها أيضا السعي دوماً وبشكل مستمر إلى تنميتها بهدف الحفاظ عليها، من خلال اكتشاف طرق جديدة ومفضلة للمنافسة في القطاع الصناعي الذي تنتمي إليه، حيث عمدت شركة روائح الورود لصناعة العطور على ذلك، والذي يشار إليه عادةً بإبداع المنتج الذي يعتبر أحد أشكال الإبداع التكنولوجي، إذ يؤدي إلى الانتقال بالمزايا التنافسية إلى حالة أفضل، وبخاصة عندما تفشل بقية المؤسسات من اكتشاف طرق جديدة للمنافسة، أو عندما تعجز تلك المؤسسات من الاستجابة لتحولات المحيط المختلفة، ذلك أن إهمال تنمية الميزة التنافسية يؤدي مع الزمن إلى تقليدها من قبل المؤسسات المنافسة، مما يجعل المؤسسة تفقد ميزتها أو مزاياها التنافسية. انطلاقاً مما سبق يمكن تقديم الإشكالية التالية :

كيف ساهم إبداع المنتج في تنمية الميزة التنافسية لشركة روائح الورود لصناعة العطور؟

ويمكن معالجة هذه الإشكالية من خلال المحاور التالية :

1. الميزة التنافسية لشركة روائح الورود ؛
2. إبداع المنتج في شركة روائح الورود ؛
3. أثر إبداع المنتج في الميزة التنافسية.

أولاً : الميزة التنافسية لشركة روائح الورود

انطلاقاً من تواجدها بالشركة ودراستنا لمختلف أنشطتها، لاحظنا أن شركة روائح الورود وهي أول الشركات التابعة لمجمع ورود تتميز بميزة المنتج المتميز، أي ميزة تنافسية من درجة منتج متميز، وهو ما سنحاول تحليله من خلال ما يلي :

1.1. العوامل المساعدة على تميز منتجات الشركة : بإسقاط تحليل M. Porter فإنه يمكن تحديد العوامل المساعدة على تميز منتجات شركة روائح الورود كما يلي :

- 1- **الإجراءات التقديرية :** تتمثل في تقدير الأنشطة التي يجب أن تعتمد للكيفية التي تمارس بها، كما تظهر في الاهتمام بالإشهار وكل ما يساعد على التعريف بالمنتجات ونوعية الآلات المستخدمة، حيث نجد مثلاً الآلة الخاصة التي تنتج منتج Féminin آلية 100%، إذ يكفي إدخال المزيج (المادة الأولية) للآلة حتى يخرج المنتج بشكله النهائي، إضافة إلى كفاءة وخبرة العمال المكتسبة، مما يكسبهم المهارات التي تتطلبها الصناعة.
- 2- **الروابط والعلاقات :** حيث يمكن أن تأتي خاصية تمييز المنتج لأي مؤسسة من خلال الروابط الموجودة بين الأنشطة من جهة، وعلاقة المؤسسة بالمتعاملين من جهة ثانية، والتي تأخذ الأشكال التالية :
- **الترابط التكنولوجي بين أنشطة المؤسسة :** حيث أن كل المنتجات من ماء التزيين مثلاً، يستخدم فيها نفس (الآلات) التكنولوجية، وخطوط الإنتاج مترابطة.

* abderraouf.hadjadj@gmail.com

- **الروابط (العلاقات) مع الموردين** : إذ نجد بأن شركة روائح الورود تربطها علاقات جيدة مع مورديها، خاصة بعد إنشاء شركة الوليد للطباعة والتغليف وهي أحد الشركات التابعة لمجمع ورود، والتي عوضت العديد من الموردين الأجانب الذين كانت تتعامل معهم قبل ذلك.

- **الروابط (العلاقات) مع قنوات التوزيع** : إذ نجد بأن روائح الورود تعمل على إيصال منتجاتها إلى تجار الجملة في مختلف المناطق، وذلك من خلال توفرها على وسائل للنقل تتوفر فيهم كل الشروط من أجل الحفاظ على سلامة المنتج، هناك من تحمل ما مقداره 100 طن من المنتجات، وأخرى تحمل ما مقداره 20 طن، إضافة إلى ذلك فإن الموزعين الخاصين بالشركة هم الممثلين التجاريين لها.

3- الرزنامة : أي ميزة السبق في دخول قطاع الصناعة، وهو ما يتجلى بوضوح لدى الشركة محل الدراسة، حيث تعتبر الأولى في دخول صناعة العطور في الجزائر منذ سنة 1963، مما يكسبها ميزة تنافسية مقارنة ببقية المنافسين داخل القطاع.

4- التكامل : يساهم التكامل في تميز المؤسسة ومنتجاتها؛ وذلك من خلال توجيهها نحو أنشطة جديدة منتجة للقيمة، هذا التكامل الذي نجده في الشركة الذي يأخذ شكل التكامل الأمامي، وذلك من خلال قيامها بعملية التوزيع بوسائلها الخاصة، وتهدف من وراء ذلك إلى ما يلي:

- تجنب اللجوء إلى الغير؛
- الإشراف على عملية التوزيع من خلال عمال الشركة؛

- التقليل من مصاريف النقل، هذا مقارنة إذا ما تم كراء أو استخدام وسائل نقل أخرى من خارج المؤسسة.

كما يمكن الإشارة إلى أحد العوامل الذي من شأنه أن يكون قد ساعد المؤسسة في حصولها على ميزة المنتجات المتميزة، وهو التكامل الخلفي للشركة على مستوى مجمع ورود، وذلك من خلال توجه إدارة المجمع إلى إنشاء شركة الوليد للتغليف والطباعة، حيث أصبحت شركة روائح الورود تقوم باستيراد قارورات الزجاج وهي شفافة (دون تلوين أو رسوم) وتقدمها لشركة الوليد التي تقوم بمعالجة سطوحها مما يوفر عليها مبالغ مالية هامة، حيث أن 80% من منتجات الوليد موجهة لشركة روائح الورود، وتجدر الإشارة على أن الوليد تعتبر الوحيدة على المستوى الوطني التي تقوم بمعالجة سطوح القارورات (تلوين، رسم، زخرفة، ترميل)، مما يتيح لشركة الورود ميزة تنافسية مقارنة بباقي المنافسين.

نشير إلى بعض العوامل التي قد تؤثر سلبا على الشركة :

- **عامل الموقع** : إذ نجد بأن موقع الشركة في ولاية الوادي، البعيد عن مدينة الجزائر العاصمة والولايات الكبرى للوطن من شأنه التأثير على الميزة التنافسية خاصة في حالة دخول شركات جديدة في القطاع، وتمتلك نفس الإمكانيات، ويكون موقعها أحسن من موقع شركة روائح الورود ؛

- **عامل الإلحاق** : حيث نجد غياب ما يسمى بتجميع أو إلحاق بعض الأنشطة والمنتجة للقيمة مع بعضها، بهدف استغلال الإمكانيات المشتركة.

2.1. مصادر الميزة التنافسية لشركة روائح الورود : سنقوم بتقسيم مصادر الميزة التنافسية لشركة روائح الورود إلى مجموعتين، وذلك كما يلي :

1.2.1. المصادر الداخلية : إن الحديث عن المصادر الداخلية يعني الحديث عن موارد المؤسسة، ويمكن تصنيف موارد شركة روائح الورود إلى المجموعات التالية :

- **الموارد الملموسة** : تتمثل أساسا في: المواد الأولية، معدات الإنتاج، الموارد المالية.
1- المواد الأولية : وهي تتمثل أساسا في المدخلات التي تحتاجها صناعة العطور من أجل تحويلها في شكل مخرجات (منتج)، إذ نجد أن المواد الأولية التي تشتريها الشركة محل الدراسة تتمثل فيما يلي¹ : **الكحول** : هذه المادة متوفرة في الجزائر، إذ توجد مؤسسة وحيدة تابعة للدولة محتكرة هذه المادة، ولقد شكلت نسبة 37.11% من حجم المشتريات لسنة 2005.

- **المادة العطرية المركزة** : وهي أساس صناعة العطور حيث تعتبر الفاصل بين منتج وآخر، وتتوقف جودة المنتجات النهائية بنسبة كبيرة عليها، وهذه المادة تستورد من أوروبا بالتحديد، أين يوجد هناك عدة شركات عالمية متخصصة ولقد شكلت نسبة 16.28% من حجم المشتريات لسنة 2005.

- **القارورات الخاصة بمزيل الروائح** : تأتي من الخارج بريطانيا، إسبانيا وفرنسا بالتحديد، وهذه القارورات التي تكون مصنوعة من الألمنيوم الخاصة بمزيل الروائح، شكلت نسبة 13.07% من المشتريات من المواد الأولية لسنة 2005.

- **المضخات** : تعتبر من اللواحق وهي ذات أهمية كبيرة في تحديد جودة المنتج من عدمه، حيث إذا كانت غير صالحة (نوعية رديئة)، فلا معنى لوجود المنتج حتى إذا كانت المادة العطرية المركزة ذات جودة عالية، ولذلك تلجأ الشركة لاستيرادها، حيث شكلت نسبة 20.83% من مجموع المشتريات لسنة 2005.

- **القارورات الشفافة** : أي مكان وضع المزيج (تعبئته)، هذه القارورات التي تكون مصنوعة من الزجاج الخاصة بماء التزيين، وتتوقف أهمية هذه القارورات في كونها تضمن سلامة وجودة المزيج، كذلك أن شكلها له دور فعال في جاذبية المستهلك للمنتج النهائي، إذ شكلت نسبة 12.88% من حجم المشتريات لسنة 2005.

- **مواد التعبئة والتغليف** : أي كل ما يتعلق بالعلب التي توضع فيها المنتجات، والتغليف المقصود به هنا هو غلاف القارورة، حيث تتم عملية معالجة القارورات الشفافة على السطوح (معالجة السطوح) من خلال التلوين، الترميل، الرسومات. والتي تؤثر على الشكل الخارجي للمنتج، حيث أن هذه القارورات التي تكون مصنوعة من الزجاج الخاصة

بماء التزيين، كانت الشركة تقوم باستيرادها من الخارج، إضافة إلى غلاف السيلوفان. لكن ومنذ إنشاء شركة التوليد، أصبحت تقوم بذلك على مستواها، ولقد شكلت نسبة 25.57% من حجم المشتريات لسنة 2005.

ومن خلال ما سبق ذكره حول المواد الأولية نلاحظ أن هناك مواد محلية (وطنية)، وأخرى مستوردة (أجنبية)، تبين لنا بأن المواد الأولية المستوردة تمثل نسبة 63.06%، أما المحلية تمثل ما نسبته 36.94%. كذلك يجب الإشارة إلى أن جميع المواد الأولية تخضع لمراقبة مخبر مراقبة الجودة، من أجل معاينتها، ثم بعد ذلك تخزينها في مخزن خاص به كل الشروط التي تحتاجها مثل هذه المواد، وذلك من أجل المحافظة عليها واستغلالها في أحسن الظروف.

2- معدات الإنتاج : وهي تلك المعدات التي تعمل على تحويل المدخلات من المواد الأولية إلى مخرجات في شكل منتج نهائي، وتشمل الآلات والأدوات والأجهزة المستخدمة في العملية الإنتاجية كافة. ويمكن تقسيم هذه الآلات المتواجدة في الشركة محل الدراسة إلى:

- **الآلات المتخصصة :** ويطلق عليها كذلك وحدات الاستخدام الخاصة، وتضم الآلة المتخصصة في إنتاج منتج Féminin (ماء التزيين)، حيث تقوم بإنتاج هذا المنتج فقط، كذلك الحال بالنسبة للآلة الخاصة بإنتاج المناديل المعطرة، حيث تقدم لها المادة الأولية فتخرج على شكل منتج نهائي، أي أنها آلية 100%.

- **الآلات غير المتخصصة :** ويطلق عليها أيضا وحدات الاستخدام العامة، وهي تلك التي تصمم لتأدية وظائف متعددة وعامة، ونجدها كذلك عند المنافسين في القطاع، وهي تتمثل أساسا في تلك الخاصة بتعبئة قارورات ماء التزيين، مزيل الروائح، وكذلك الخاصة بالغلق والتغليف.

3- الموارد المالية : من أجل حصول الشركة على المواد الأولية ومعدات الإنتاج، فإن ذلك يتطلب منها توفير الموارد المالية اللازمة لذلك، حيث أنه ومن أجل وصول الشركة إلى ما هي عليه الآن احتاجت إلى حوالي 197 مليون دينار مقسمة إلى² :

- البنية التحتية : 92.000.000 د.ج ؛ - تجهيزات الإنتاج : 105.000.000 د.ج.

- **الموارد غير الملموسة :** بالرغم من صعوبة التعرف على هذه الموارد ودراستها نظرا لطبيعتها غير الملموسة، لكن من خلال اللقاءات التي أجريت مع إدارات الشركة فإنه يمكن ذكر هذه الموارد فيما يلي :

أ- **الجودة والمعلومات :** بالنسبة للجودة فهي تمثل مجموعة من الخصائص والميزات الخاصة بالمنتج أو الخدمة، حيث نجد أن شركة روائح الورود تهتم بها، وذلك من خلال النظر إلى الهيكل التنظيمي لها، ومن أجل تعزيز هذا المفهوم فإنها تقوم بمراقبة جودة المواد الأولية التي تدخل في عملية الإنتاج، وذلك إلى غاية خروجها في شكل منتج نهائي.

أما بالنسبة للمعلومات وبما أن الشركة تنشط في بيئة تنافسية حادة، فإنها تعمل جادة من أجل الحصول على أكبر قدر ممكن من المعلومات المرتبطة بنشاطها والتي تأتي من مصدرين³ :

- **مصدر داخلي :** أي داخل حدود الشركة، وذلك من خلال الوثائق والسجلات المتوفرة بالمؤسسة، التي يمكن أن تزودها بالمعلومات المناسبة؛

- **مصدر خارجي :** أي خارج حدود الشركة، خاصة من الموردين والعملاء، حيث يخبر الموردون الشركة بكل ما هو جديد في المواد الأولية (شكل ونوعية القارورات، المادة العطرية المركزة، المضخات...)، كذلك الحال من قبل العملاء، حيث من خلال التعامل معهم والإصغاء لهم يمكن معرفة حاجاتهم وأذواقهم الجديدة، وبالتالي العمل على إشباعها.

ب- **التكنولوجيا ومعرفة طريقة العمل :** بالنسبة للتكنولوجيا، والتي يمكن أن تصنع الفرق بين المؤسسات، حيث نجد أن الشركة محل الدراسة رائدة في استعمال التقنيات الحديثة، إذ استخدمت عدة وسائل تكنولوجية متطورة منذ نشأتها منها⁴ :

- إدخال الكمبيوتر في الفوترة والتسيير واستعمال الفاكس منذ 1987؛

- أول شركة في الجزائر تنشئ موقعا على الانترنت سنة 1994؛

- استخدام أحدث المنتج في مجال مراقبة جودة العطور.

أما فيما يخص معرفة طريقة العمل، فإنها تأتي نتيجة الخبرة المكتسبة، وهي تعبر عن الدرجة العالية من الممارسة والإتقان، وبما أن الشركة محل الدراسة تعود جذور تأسيسها إلى سنة 1963، أي أنها تملك تقاليد عريقة في قطاع نشاطها، مما يعني توفرها على خبرات هائلة، وهذا مقارنة بمنافسيها مما يسمح لها بالحصول على ميزة أو مزايا تنافسية مقارنة بمنافسيها.

ت- **المعرفة :** وهي تتمثل في مجموعة المعارف الصريحة أو الضمنية المكتسبة من طرف الفرد أو المجزأة على مستوى المؤسسة، وبما أن هناك مدة طويلة نسبيا للشركة، وهي تنشط في نفس الصناعة فإنها تكون مزودة بمعارف كثيرة، وذلك من خلال الدورات التكوينية التي تقوم بها الشركة بحضور متخصصين في الصناعة، مما يؤهلها للحصول على ميزة تنافسية من خلال توظيف هذه المعارف.

- **الكفاءات :** تتميز شركة روائح الورود بتوفيرها على مجموعة من المهارات، حيث أن الشركة توظف 156 عاملا مقسمين كما يلي⁵ :

حيث نجد أن الإطارات (24 عاملا) بالشركة يمثلون ما نسبته 15.38%، وهي تشمل رؤساء المصالح، المساعدين للرئيس المدير العام والمتخصصين، أما التقنيين (10 عمال) فيمثلون 6.41%، وأخيرا التنفيذيين (122 عاملا) فهم يمثلون أكبر نسبة والمقدرة بـ 78.20%.

إن توفر الشركة محل الدراسة على هذا العدد من العمال، إضافة إلى الخبرة المتراكمة وتوفير ظروف العمل المناسبة، هو ما أهلها للحصول على ميزة تنافسية. من خلال ما سبق ذكره، وما توقعنا عنده داخل الشركة، تبين لنا توفرها على موارد ملموسة وغير ملموسة من درجات عالية، إضافة إلى وجود كفاءات تتمتع بالخبرة الكبيرة في الصناعة.

2.2.1. المصادر الخارجية : إن توفر الموارد لوحدها لا يكفي ما لم يتم استغلالها في شكل اختيار إستراتيجية تنافس مناسبة. وتجدر الإشارة هنا إلى أن الرئيس المدير العام للشركة، تم اختياره ثاني أحسن مسير في الجزائر في سنة 2001⁽⁶⁾

ومن أجل الاستغلال الأمثل لتلك الموارد التي تتميز بالجودة العالية، وتوافرها بشكل مناسب على الأقل في المدى المتوسط، فإن القائمين على الشركة محل الدراسة اختاروا إستراتيجية التمييز في المنتج.

- **صفات منتجات الشركة :** نجد أن منتجات الشركة تتصف ببعض الصفات، التي يمكن أن تصنع الفرق وتجعلها تتميز عن بقية المنافسين، نذكر منها :

1- التصميم : تتميز منتجات الشركة بتصاميم تخضع للمعايير العالمية، وتتوافق مع اسم المنتج وطبيعته (سواء للرجال ، للنساء أو للأطفال) ، فمثلا نجد منتج ماء التزيين الذي يحمل اسم Mawja، وهو مخصص للنساء، معبئ في قارورة تأخذ شكل الموجة (موجة البحر) ، مع الإشارة إلى أن هذه التصاميم تتوافق مع احتياجات الزبائن. وحسب دراسة أجراها الممثلون التجاريون للشركة بولاية عنابة، تبين بأنه من بين معايير اختيار المنتج (العطور)، شكل القارورة، وقد أوضحت الدراسة بأن 43% شخص يأخذونه بعين الاعتبار أثناء الشراء⁷.

2- الجودة : تتميز منتجات شركة روائح الورود بالجودة العالية، وهذا نتيجة جودة المواد الأولية المستخدمة، والتي تأتي من طرف أكبر المتعاملين على المستوى العالمي.

أما من حيث العلامة التجارية فقد خلصت الدراسة التي أجريت بمدينة عنابة، وهي تعتبر أحد عمليات سير الآراء التي قامت بها الشركة، وفي سؤال حول تقييم المستهلكين لعلامة روائح الورود، حيث أقرح على المستهلكين أربع اقتراحات فكانت النتائج كما يلي⁸ :

ممتازة : 20 (بنسبة 20.61%) ، جيدة : 51 (بنسبة 52.57%) ، متوسطة : 21 (بنسبة 21.64%) ، رديئة : 01 (بنسبة 01.03%) ، عدم الإجابة : 04 (بنسبة 04.12%).

ويتبين بأن نظرة المستهلك إلى منتجات روائح الورود تتراوح بين جيدة وممتازة بنسبة 75%، وهو ما يؤكد جودة منتجات روائح الورود.

3- خدمة الزبائن : تهتم الشركة محل الدراسة بخدمة زبائنها، وذلك من خلال الاهتمام بأرائهم وانشغالاتهم والعمل على إشباعها، إذ نجد داخل الشركة سجلا خاصا بأراء الزبائن، حيث يقوم من خلاله المستهلك بتسجيل كل ملاحظاته، وحسب القائمين على هذا فإن ثقافة دفتر أو سجل الزبائن ما زالت دون المستوى على العموم رغم وجود بعض المستهلكين الذين يهتمون بذلك.

أما خارج حدود الشركة فإنه، ومن خلال المشاركة في المعارض الجهوية والوطنية، فإن الشركة تقوم على الأقل مرة أو مرتين في السنة، بعملية جمع سير الآراء من خلال استمارة توزع على زوار المعارض، أين تكون الفرصة أحسن من أجل التواصل مع المستهلكين ومعرفة حاجاتهم من أجل العمل على إشباعها.

- **مزايا إستراتيجية شركة روائح الورود :** إن اختيار الشركة محل الدراسة لإستراتيجية التمييز في المنتجات يوفر لها عدة مزايا، واستنادا إلى نموذج قوى المنافسة يمكن ذكر جزء منها فيما يلي⁹ :

- **المنافسون :** إن تبني شركة روائح الورود لإستراتيجية التمييز في المنتجات يشكل صمام أمان، وذلك من خلال مبدأ الولاء للعلامة، والصورة الجيدة للمنتج في ذهن المستهلك؛

- **المشتررون (العملاء) :** إن صورة المنتج المتميز يجعل الشركة بإمكانها فرض زيادات في الأسعار، وذلك كون العملاء لديهم الاستعداد لدفع أسعار استثنائية عالية، طالما أنه يشبع حاجاتهم؛

- **الموردون :** بما أن إستراتيجية الشركة قائمة على فلسفة التمييز أكثر مما تتجه نحو تكاليف الإنتاج، فإن تهديد الموردين يكون ضعيفا على الشركة، وهذا لأن المنتج يتسامح تجاه الزيادات الطفيفة في أسعار المواد الأولية، إضافة إلى ذلك فإن تعدد الموردين يشكل ميزة تنافسية لشركة روائح الورود؛

- **الداخلون الجدد :** يعتبر كل من تمييز المنتجات والولاء للعلامة، عوائق دخول بالنسبة للشركات الأخرى الداخلة إلى القطاع، وبالتالي تجد المؤسسات الجديدة نفسها مضطرة لتطوير كفاءاتها، ذلك لأن القيام بذلك يكلفها كثيرا؛

- **المنتجات البديلة :** إن تهديد المنتجات البديلة يبقى ضعيفا، لعدم قدرة هذه المنتجات على الوفاء باحتياجات العملاء بنفس الدرجة التي تفي بها منتجات شركتهم.

- **نقائص إستراتيجية شركة روائح الورود :** بما أنه لكل إستراتيجية نقائص أو عيوب، يجب على الشركة أخذها بعين الاعتبار، وذلك من أجل تجنبها أو التقليل منها على الأقل، إذ يمكن تلخيص النقائص الخاصة بإستراتيجية شركة روائح الورود في النقاط التالية :

- مدى قدرة الشركة على الوفاء بتميز منتجاتها، وهذا في المدى الطويل، إذ يجب على المؤسسة أن تضمن الحفاظ على خصائص منتجاتها في المدى الطويل؛
 - الاهتمام المفرط بجودة وتمييز المنتج، مما قد يتسبب في سعر إضافي مرتفع؛
 - التركيز الشديد على المنتج، أي الاهتمام بالناحية الفيزيائية للمنتج فقط.
 ومما سبق ذكره يتبين لنا بأن المصدر الخارجي للميزة التنافسية للشركة، يتمثل أساسا في اختيار إستراتيجية التمييز كإستراتيجية للتنافس، لكن يجب الإشارة إلا أن الشركة مطالبة بالعمل على الاستغلال الأمثل لمزايا هذه الإستراتيجية، والتقليل من نقائصها التي تشكل خطرا يهددها.
 إذن فشركة روائح الورود تتوفر على موارد بالكمية اللازمة والجودة العالية، تستغلها في تنفيذ إستراتيجية التمييز أي إنتاج منتجات مختلفة، وهو ما يكسبها ميزة تنافسية مقارنة ببقية المنافسين.

ثانيا : إبداع المنتج في شركة روائح الورود

تعتمد الشركة محل الدراسة على سياسة الإنتاج والأفكار الإبداعية، وذلك نتيجة الخبرة المتراكمة في الصناعة، وبما أن الإبداع في أي مؤسسة يتوقف بدرجة أساسية على مدى وجود جهاز وإدارة فعالة تكفل وترعى الأفكار الإبداعية، وتعمل على مراعاة مختلف الجوانب الإنسانية، المادية، الفنية والمالية المرتبطة بالإبداع، عمدت شركة روائح الورود إلى إنشاء مصلحة خاصة بالإبداع والأفكار الجديدة.
 ومن خلال الهيكل التنظيمي يتبين لنا بأنه توجد مصلحة تطوير المنتجات، كما أنه من خلال معابنتنا للواقع داخل الشركة والمقابلات مع إطارات الشركة، توصلنا إلى بعض الخصائص المرتكزة على المؤسسات المبدعة، حيث وجدنا بأنها تشجع الإبداع والأفكار الإبداعية ونذكر منها:
 - ارتكاز إستراتيجية الشركة على ثقافة الإبداع، أي مجموعة المعتقدات والقيم والتوقعات المشتركة التي تتفاعل مع بناء العملية الإبداعية؛
 - تملك الشركة إستراتيجية لتثمين الأفراد المبدعين، حيث تعطي أهمية كبيرة للدور الذي يمكن أن يلعبه أصحاب الأفكار الجديدة، ناشرو المعلومات وذو التفكير الإبداعي والمهارات والقدرات؛
 - تتميز الشركة بإدارة عليا واعية بالأهمية والدور الذي يلعبه الإبداع في القدرة على مواكبة التطورات الجديدة في الصناعة، وتعمل على إزالة العقبات التي يمكن أن تعترضه؛
 وبما أنه يمكن تصنيف إبداع المنتج من حيث طبيعته إلى نوعين إبداع المنتج الجديد وإبداع في المنتج المطور، فإننا سنبين ذلك على مستوى شركة روائح الورود.

2-1- مراحل الإبداع في المنتجات الجديدة : تعمل الشركة محل الدراسة على تنويع منتجاتها، حيث بدأت عند انطلاق نشاطها إلى طرح منتجات ماء التزيين (Eaux de toilette)، ثم بعد ذلك إنتاج مزبل الروائح (Déodorant)، ثم المناديل المعطرة (pochettes parfumées)، وأخير إنتاج (coffret cadeau).
 وتسعى الشركة إلى إدخال كل سنة منتج أو منتجات جديدة، وفق رغبات الزبائن وما تقتضيه ظروف المنافسة، حيث بلغ عدد المنتجات الجديدة خلال فترة الدراسة 08 منتجات⁽¹⁰⁾.

- **مراحله :** يمر الإبداع المنتج في المنتجات بشركة روائح الورود بمجموعة من المراحل نوجزها فيما يلي⁽¹¹⁾:
 - الفكرة، والتي غالبا ما تبدأ من مصلحة تطوير المنتجات، ورغبات الزبائن؛
 - اختيار الاسم وتسجيل العلامة في المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية، حيث يتم تحديد طبيعة المنتج إذا كان مخصص للنساء أو الرجال أو الأطفال؛
 - جمع المعلومات من الموردين، حيث تطلب الشركة من الموردين من 05 إلى 07 نماذج بالنسبة للصورة، والتركيبية التي يمكن أن يأخذها هذا المنتج، حيث يتم تقديمها في شكل مجموعة من البدائل؛
 - تقييم النماذج (البدائل)، ويقوم بذلك مجموعة من رؤساء المصالح إضافة إلى الرئيس المدير العام، حيث يتم وضع معايير محددة يتم على أساسها تقييم هذه البدائل؛
 - اختيار البديل المناسب، ونشير هنا إلى أنه إذا صعب الاختيار بين مجموعة من النماذج، فإن الشركة تلجأ إلى العمال، وتتم عملية جمع سبر الآراء، وفيه يتم الاختيار، كما يمكن أن تلجأ الشركة إلى الأحياء الجامعية على مستوى العاصمة، وتقوم أيضا بعملية جمع سبر الآراء، وهنا تتوقف مهمة رئيس مصلحة تطوير المنتجات؛
 - المصادقة من طرف مجلس الإدارة؛
 - قيام رئيس مصلحة التمويين بكل الإجراءات الروتينية من أجل شراء المواد الأولية، والمرور بمراحل الإنتاج العادية، ثم إخراج المنتج الجديد إلى السوق.

كما نشير هنا إلى أن اختيار المنتجات الجديدة يتطلب من الشركة الدراسة العملية، المنتجة، والقانونية لمعرفة أهم براءات الاختراع في صناعة العطور، ومحاولة اختيار الأكثر ربحية وفائدة للشركة والمستهلكين، على أن لا يتعارض ذلك الاختيار مع القوانين التي تنظم القطاع، كقوانين حماية حقوق الملكية الصناعية.

2.2. نماذج من الإبداع في المنتج : عرفت شركة روائح الورود عدة إبداعات في المنتج منذ نشأتها، لكن سنحاول ذكر بعض الأمثلة، والتي تمت خلال فترة الدراسة (2001-2005) :

- ماء التزيين "Merci"، وهو منتج خاص بالنساء، تم إنتاجه سنة 2004 بسعة 100 مل؛
 - ماء التزيين "Darling"، وهو منتج خاص بالنساء، تم إنتاجه سنة 2004 بسعة 50 مل؛

- ماء التزيين "Top secret"، وهو منتج خاص بالرجال، تم إنتاجه سنة 2005 بسعة 50 مل.

إلى جانب الإبداع في المنتجات، فإن الشركة محل الدراسة، ومن خلال مصلحة تطوير المنتجات، تسعى دوماً إلى تطوير وتحسين منتجاتها، حيث بلغ عدد المنتجات الجديدة خلال فترة الدراسة 05 منتجات¹².

وتجدر الإشارة هنا إلى أن فكرة التطوير أو التحسين في المنتج الحالي يمكن أن تكون من طرف المستهلك، وذلك من خلال استغلال نتائج عمليات سبر الآراء التي تقوم بها الشركة بشكل دوري، إضافة إلى دفتر آراء المستهلك الموجود داخل الشركة.

3.2. المنتجات المطورة خلال الفترة 2001-2005 : قامت شركة روائح الورود بتطوير عدة منتجات، حيث وصل عدد منتجات الشركة إلى غاية نهاية سنة 2005، حوالي 52 منتجا بعدما كان 39 منتجا مع نهاية سنة 2000، أي أن عدد المنتجات التي حدث فيها إبداع المنتج خلال فترة الدراسة 09 منتجات، سواء كان الإبداع في المنتج الجديد أو المطور¹³.

ثالثا : أثر إبداع المنتج على الميزة التنافسية للشركة

بعد دراسة الإبداع المنتج بالشركة محل الدراسة، ومن أجل معرفة دوره في تنمية الميزة التنافسية لها، سنحاول التطرق إلى تأثير إبداع المنتج على المصادر الداخلية والخارجية للميزة التنافسية لشركة روائح الورود.

1.3. أثر إبداع المنتج على موارد الشركة : وسنقوم بتوضيح ذلك من خلال دراسة أثر الإبداعات التي قامت بها الشركة على مختلف الموارد: الملموسة، غير الملموسة والكفاءات من خلال ما يلي :

1.1.3. إبداع المنتج والموارد الملموسة : تتمثل الموارد الملموسة في: المواد الأولية، معدات الإنتاج، والموارد المالية. - **إبداع المنتج والمواد الأولية :** بما أن الشركة تعمل على القيام بهذا النوع من الإبداعات بشكل مستمر، فإن ذلك يجبرها على البحث عن مواد أولية جديدة، أي البحث عن مصادر تموين جديدة، حيث قامت بالتوجه نحو السوق الآسيوية، وبالتحديد إلى الهند، من أجل الحصول على المادة العطرية المركزة الجديدة، والتي تتطلبها المنتجات الجديدة¹⁴.

- **إبداع المنتج ومعدات الإنتاج :** إن قيام الشركة بإبداعات تكنولوجية في المنتج لم يؤثر بشكل كبير على المعدات المستخدمة في الإنتاج، حيث تقريبا كل المنتجات التي تطرحها الشركة في السوق (ماء التزيين مثلا) تمر بنفس المراحل، سواء كانت المنتجات الجديدة أو القديمة، ماعدا منتج ماء التزيين feminin الخاص بالنساء، الذي تطلب إنتاجه آلة خاصة به، لكن بداية إنتاجه كانت قبل سنة 2001 (بداية الدراسة).

- **إبداع المنتج والموارد المالية :** إن توجه الشركة للبحث عن مواد أولية جديدة، أو شراء معدات إنتاج جديدة، أو لواحقها، يتطلب منها توفير الموارد المالية اللازمة من أجل ذلك، حتى وإن كانت طبيعة الإبداع المنتج تختلف في احتياجاتها من هذه الموارد.

إلا أنه ما يجب الإشارة إليه هنا هو أن الشركة بقيت دائما تحافظ على نسبة التمويل الذاتي والمقدرة بحوالي % 66.7⁽¹⁵⁾، ذلك أنه في حالة غياب هذا النوع من الموارد بالشكل الكافي، فإن الأفكار الإبداعية، تبقى مجرد خيال ما لم يتم تجسيدها في الواقع.

وكخلاصة لما سبق ذكره حول تأثير إبداع المنتج على الموارد الملموسة، فإنه يمكننا اختصار ذلك في النقاط التالية:

- البحث عن مصادر تموين جديدة، وهو ما حصل فعلا من خلال توجه الشركة للتعامل مع شركة هندية لأول مرة؛
- البحث عن لواحق جديدة لمعدات الإنتاج، حسب المنتجات الجديدة التي تطرحها الشركة في السوق، بغية الحفاظ على تميز منتجات الشركة؛
- العمل على توفير الموارد المالية اللازمة من أجل ذلك والمحافظة على نسبة التمويل الذاتي والمقدرة بـ % 66.7.

2.1.3. إبداع المنتج والموارد غير الملموسة : تتمثل الموارد غير الملموسة في: الجودة، المعلومات، التكنولوجيا، طريقة الاستخدام، المعرفة.

- **إبداع المنتج والجودة- المعلومات :** إن تأثير إبداعات المنتج على الجودة في شركة روائح الورود، ومن أجل المحافظة على صورة منتجاتها المعروفة بتميزها، جعلها تهتم بها أكثر فأكثر بمفهوم الجودة وهذا بداية من جودة المواد الأولية إلى غاية جودة المنتجات النهائية.

- بالنسبة للمواد الأولية: اتجهت مصلحة التموين بالشركة ومن أجل المحافظة دوماً على جودة المنتجات إلى وضع معايير محددة، من أجل اختيار الموردين الذين تتعامل معهم ولكل معيار معامل ومن بين هذه المعايير ومعاملاتها¹⁶ : - جودة المادة الأولية (معامل 2)؛ - السعر (معامل 2)؛ - مدة وطريقة الاستلام (معامل 2)؛ - طريقة الدفع (معامل 2).

من خلال ما سبق يتبين لنا بأن الشركة تهتم بالمعايير الأربعة، خاصة الجودة والسعر، إلا أن التركيز أكثر يكون على جودة المنتج، أما السعر يمكن التحكم فيه نسبيا، وذلك من خلال النظر إلى طريقة الدفع، هل هي دفعة واحدة أم على أقساط، أي أن الشركة تراعي جودة المواد الأولية، مع مراعاة السعر، في حدود ما تسمح به إمكانياتها. ويتم اختيار الموردين من خلال المراحل التالية :

- تتفاوض الشركة مع عدد من الموردين الذين يبيعون نفس المادة الأولية، وهذا حتى تكون في موقف قوة وليس ضعف؛

- تجمع لكل مورد نقاطه، وفق المعايير المحددة من طرف الشركة؛
 - تقييم الموردين من خلال النقاط المحصل عليها، ويتم تحديد إمكانية التعامل معه أم لا، على أساس النقاط التالية :
 النقطة أكبر من ($12 <$) : التعامل معه. وإذا كانت بين تسع و12 ($9 >$ النقطة > 12) : تحت الخدمة. أما إذا كانت النقطة أقل من ($9 >$) : تجاهله.

إن اهتمام الشركة بالجودة دفعها للعمل وبالتحديد منذ سنة 2002، إلى العمل من أجل الحصول على شهادة 9001 Iso معيار 2000، والتي ترمي إلى التأكيد على الجودة.

كما نشير إلى أن اهتمام شركة روائح الورد بالجودة لا يتوقف فقط عند حصولها على المواد الأولية، بل تخضع هذه المواد للمراقبة من طرف مخبر مراقبة الجودة المتواجد بها، ونجد أن هناك ثلاثة أشكال من المراقبة يقوم بها هذا المخبر¹⁷.

- **المراقبة الأولية** : وهي تخص مراقبة جودة المزيج (المادة العطرية المركزة، الكحول، الماء، إضافة إلى الملون في بعض الأحيان)، جودة مادة صنع القارورة (الزجاج بالنسبة لماء التزيين، الألمنيوم بالنسبة لمزيل الروائح)، طريقة الاستخدام الخ.

- **المراقبة نصف النهائية** : وتكون أثناء عملية الإنتاج، وذلك بأخذ عينات والتحقق من مدى موافقتها للمعايير المحددة.

- **المراقبة النهائية** : وهي تخص المنتج النهائي، والتي تهتم بالشكل الخارجي للمنتج، وكل العناصر المشكلة للمنتج.

أما بالنسبة لتأثير إبداع المنتج على المعلومات، فإن توجه الشركة محل الدراسة للقيام بهذه الإبداعات يحتم عليها معرفة متطلبات السوق، وبالتالي زيادة رصيدها من المعلومات، وهو ما تقوم به الشركة باستمرار من عدة مصادر نذكر منها:

- الموردين، حيث أن لديهم مصلحة للتسويق والممثلين التجاريين يقومون بتزويد عملائهم بكل ما هو جديد في صناعاتهم.

ومن أجل المتابعة الدائمة لأخر المعلومات الخاصة بصناعة العطور، فإن الشركة تشترك في مجلات عالمية متخصصة في صناعة العطور، حيث تقدم أحدث المعلومات الخاصة بسوق العطور.

- عمليات سبر الآراء، من أجل التعرف على الحاجات الحالية والمستقبلية للمستهلكين، فإن الشركة ومن خلال الممثلين التجاريين، تعمل باستمرار على إجراء عمليات سبر الآراء، أين تكون الفرصة أحسن للتعرف على حاجات أكبر عدد من الزبائن.

إلا أنه يجب الإشارة هنا إلى أن شركة روائح الورد تقوم بجمع المعلومات التي تخص صناعتها، لكن في غياب خلية خاصة بذلك، والتي تعرف بخلية اليقظة، خاصة وأنها تنشط في سوق يتسم بالمنافسة الحادة.

- **إبداع المنتج والتكنولوجيا- طريقة الاستخدام** : بالنسبة لتأثير إبداع المنتج على التكنولوجيا المستخدمة في الشركة محل الدراسة، فإن الشركة تقوم بالاستثمار في أحدث التكنولوجيا الموجودة في العالم، ذلك كون أن طرح منتجات جديدة أو مطورة في السوق يتطلب توفير مثل هذه التكنولوجيا، وكمثال على ذلك فإن مخبر مراقبة الجودة والبحث والتطوير، يتوفر على أحدث التقنيات والوسائل والآلات المخبرية الخاصة بكل أشكال المراقبة.

أما فيما يخص تأثير الإبداع المنتج على طريقة الاستخدام، فإن حصول الشركة على أحدث التكنولوجيا لا يكفي لوحده ما لم يتم استغلالها، حيث تقوم بطرح منتجات جديدة في فترات قصيرة، وذلك باستخدام التكنولوجيا الحديثة التي تمتلكها بكل جدية.

- **إبداع المنتج والمعرفة** : إنه من أجل القيام بإنتاج منتجات جديدة أو مطورة، فإن ذلك يتطلب من الشركة أن تكون قادرة على زيادة رصيدها المعرفي، حيث تهتم شركة روائح الورد باستقطاب المهارات والخبرات المتقدمة.

3.1.3. إبداع المنتج والكفاءات : إن قيام الشركة بسلسلة من الإبداعات، تطلب منها الاهتمام بالموارد البشرية التي تمتلكها، كون أن هذه الأخيرة هي المصدر الرئيسي للإبداع، وهو ما تقوم به الشركة من خلال البرامج التكوينية التي تقوم بها، كما تهتم بالجانب الاجتماعي لعمال المؤسسة، إذ تخصص سنويا 2.7% من رقم الأعمال من أجل ذلك (التأمينات، المركز الصحي الاجتماعي، ...)⁽¹⁸⁾

إذ أن برامج التكوين تكوين من خلال تنسيقها مع مختلف المصالح الأخرى بالشركة، من أجل تحديد الاحتياجات التدريبية، وكذلك التنسيق مع مدارس التكوين المتخصصة التي تتعامل معهم الشركة، مع مراعاة الميزانية المخصصة لذلك،

فقد برمجت مؤسسة عطور وورد من أجل العاملين في المجال التقني التجاري عدة تربية بمدينة قراس الفرنسية والتي تعتبر العاصمة العالمية للعطور، بالإضافة إلى دورات من المحاضرات والدروس الجامعية التكميلية⁽¹⁹⁾

ونشير هنا إلى أن الدورات التكوينية التي تعتمدها شركة روائح الورد، هناك منها ما تكون داخل الشركة من خلال استقبالها للخبراء والمستشارين.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن بداية اهتمام الشركة محل الدراسة ببرامج التكوين كان في سنة 2003، وهذا في إطار الحصول على شهادة الإيزو 9000 معيار 2000. إذ أن عدد العمال المستفيدين من برامج التكوين يختلف من سنة إلى أخرى.

من خلال ما سبق يتبين لنا بان اهتمام الشركة بتكوين العمال بدأ في سنة 2003، حيث بلغ عدد العمال المكونين 41 عاملا، وهو أكبر عدد ثم بعد ذلك يتناقص في السنتين الأخيرتين من الدراسة، إلى أن وصل إلى 16 عاملا، ويرجع هذا الاختلاف حسب الاحتياجات التدريبية للشركة، ولقد مس التكوين كل من الإطارات والتقنيين في الشركة، وكان التكوين

يمس عمال كل مصالح الشركة خاصة التموين، التسويق، تطوير المنتجات والإنتاج، وذلك من أجل معرفة أحدث التقنيات التي تخص العمال المكونين.

كما يتبين لنا بأن عدد العمال المستفيدين من برامج التكوين يتغير من سنة لأخرى وهذا خلال الثلاث السنوات الأخيرة من فترة الدراسة، وهذا حسب الاحتياجات التدريبية للشركة، وتهدف الشركة من وراء ذلك تنمية المزايا التنافسية لمنتجاتها، ويمكن تلخيص تأثير الإبداع المنتج على كفاءات الشركة محل الدراسة فيما يلي:

- زيادة خبرة العمال؛
- الاهتمام أكثر بتكوين العمال حسب احتياجات الشركة؛
- تحفيز العمال أكثر فأكثر هذا من أجل إنتاج منتجات جديدة أو مطورة أكثر ربحية ونجاحا في السوق؛
- التعرف على كل ما هو جديد في صناعة العطور؛
- مواكبة التطورات التي تحدث في صناعة العطور.

2.3. أثر الإبداع المنتج على المصادر الخارجية : في سياق الحديث عن دور الإبداع المنتج في تنمية الميزة لشركة روائح الورود، سنتطرق في هذا الجزء إلى كيفية تأثير الإبداع المنتج على المصادر الخارجية للميزة التنافسية للشركة، والمتمثلة في إستراتيجية التمييز التي اختارتها كإستراتيجية للتنافس.

1.2.3. إبداع المنتج وإستراتيجية الشركة خلال الفترة 2001-2005 : إن توجه الشركة إلى القيام بإبداعات تكنولوجية (إنتاج منتجات جديدة، التحسين في المنتج الحالي) ذات جودة عالية، أدى إلى تطور رقم أعمالها، وهذا لانفرادها بميزة المنتجات المتميزة.

تبين لنا بان حجم المبيعات عرف انخفاضا سنة 2002 قدره 74441000 د.ج مقارنة بسنة 2001، ويرجع ذلك إلى دخول المنتجات المستوردة بشكل كبير مما أثر على مبيعات الشركة، ثم بعد ذلك عرف رقم الأعمال تزايدا في السنتين الموالتين حيث بلغ أقصاه في سنة 2004، إذ وصل إلى 384655000 د.ج، بزيادة تقدر بـ 36.58% مقارنة بسنة 2001، ثم بعد ذلك تناقص إلى 320154000 د.ج، وهذا نظرا لدخول شركات جديدة للسوق إضافة إلى زيادة عدد المنتجات المستوردة.

أي أن التطورات التي عرفها رقم أعمال الشركة خلال فترة الدراسة، فمن خلال مقارنة حجم المبيعات بين سنة 2001 و 2005، يتبين لنا بأنه زاد بنسبة تقدر بـ 68.13%، أي أن توجه الشركة محل الدراسة للقيام بإبداعات تكنولوجية تتوافق مع رغبات العملاء أدى إلى تطور في رقم الأعمال، وهو ما يعني تنمية الميزة التنافسية للشركة، ونشير هنا إلى أن سعي الشركة وراء إنتاج منتجات جديدة، ساعدها في الحفاظ على المستهلكين الحاليين والعمل على جذب عملاء جدد، طالما أنها تبقى دائما تنتج منتجات متميزة مقارنة بمنافسيها.

يتضح لنا بأن الشركة محل الدراسة اختارت إستراتيجية التمييز في المنتج كمصدر خارجي لميزتها التنافسية، فإنها اتجهت إلى إبداع المنتج، وهذا من أجل تنمية ميزتها التنافسية.

2.3.3. استمرارية الميزة التنافسية لشركة روائح الورود : إن حصول الشركة محل الدراسة على ميزة المنتج المتميز، ساعدها في تحقيق حجم مبيعات بشكل عام متزايد من سنة لأخرى، مما جعل بعض المؤسسات المنافسة تتجه إلى تقليد منتجاتها، والذي تمارسه بعض الشركات التي تقضل انتظار نجاح منتجات الشركة، وذلك من أجل الدخول في السوق بمنتجات منافسة، وهو ما يرهن استمرارية الميزة التنافسية لشركة روائح الورود، وهو ما حصل في الواقع، حيث وجدت الشركة محل الدراسة منتجات مقلدة في السوق، وبعد التحري تم التعرف على الشركة المقلدة والتي تبين بأنها تنشط في الغرب الجزائري²⁰

ونشير هنا إلى أن معرفة وجود هذه المنتجات المقلدة في السوق كان انطلاقا من معلومات قدمها بعض عملاء الشركة، وهو ما يؤكد ولاء الزبائن لمنتجات الشركة، وهو ما يمثل أيضا ميزة تنافسية لشركة روائح الورود.

كذلك أن كل منتجات الشركة مسجلة في المعهد الوطني الجزائري للملكية الصناعية، كما أن هناك عدة علامات مسجلة باسم الشركة، وتدفع من أجلها حقوق الملكية رغم عدم استغلالها بعد، كل ذلك بهدف الحصول على تميز منتجاتها عن بقية المنافسين.

الخلاصة : يمكن تلخيص أهم نتائج هذه الدراسة في النقاط التالية :

- لشركة روائح الورود ميزة تنافسية من درجة منتجات متميزة، وهذا لتوفر من مجموعة من العوامل ساعدتها في الحصول على هذه الميزة نذكر منها: الروابط، الرزنامة، التعلم والخبرة؛
- تتوفر شركة روائح الورود على مصادر داخلية (موارد ملموسة وغير ملموسة إضافة إلى الكفاءات)، واستغلالها في تطبيق إستراتيجية التمييز في المنتج كمصدر خارجي ساهم في حصول الشركة على ميزة تنافسية من درجة منتج متميز؛

- تهتم الشركة محل الدراسة بعملية إبداع المنتج، وهذا راجع للإستراتيجية التي تنتهجها؛
- ساهم إبداع المنتج في التأثير على مصادر الميزة التنافسية، مما أدى إلى تنمية ميزتها التنافسية.

وفي نهاية هذه الدراسة نقدم بعض التوصيات لشركة روائح الورود، نوجزها فيما يلي:

- العمل على الحصول على معدات الإنتاج الحديثة، من أجل الحفاظ على صورة منتجات الشركة في أذهان العملاء.؛
- تشكيل خلية بقطعة، وهذا من أجل متابعة المعلومات الخاصة بسوق العطور في الجزائر وفي الخارج؛
- مواصلة تكوين الموارد البشرية، باعتبارها من أهم مصادر الميزة التنافسية لأي مؤسسة؛
- الاستمرار في القيام بإبداعات في المنتجات، من أجل تنمية الميزة التنافسية لها أو الحفاظ عليها على الأقل.

الإحالات والمراجع :

¹ - عن مقابلة مع السيد : علي نجيب باي، رئيس مصلحة التموين، بتاريخ 2006 /09/19.

2- Le Groupe Wouroud, Une PME au Coeur de la Mondialisation, Symposium de l'ISG- El Oued, 6 & 7 .avril 2002. . . , p08

3- عن مقابلة مع السيد: ياسين دردوري، رئيس مخبر مراقبة الجودة، البحث والتطوير، بتاريخ 2006 /09/18.

4- عن دليل وروود، الوليد للتغليف والطباعة، الوادي، الجزائر، 2004، ص 16.

5- عن وثيقة صادرة من مصلحة تسيير الموارد البشرية .

6- عن دليل وروود 2004، المرجع السابق، ص05.

7- عن وثيقة صادرة من مصلحة التسويق، شركة روائح الورود، سنة2006.

8- عن وثيقة صادرة من مصلحة التسويق، المرجع السابق.

9- عن مقابلة مع السيد : ياسين دردوري، مرجع سابق.

10- عن وثيقة صادرة عن مصلحة الإنتاج، شركة روائح الورود، سنة 2006.

11- عن مقابلة مع السيد : ياسين دردوري، مرجع سابق.

12- عن وثيقة صادرة من مصلحة الإنتاج، مرجع سابق.

13- وثيقة صادرة عن مصلحة الإنتاج، مرجع سابق.

14- عن مقابلة مع السيد : ياسين دردوري، مرجع سابق.

15- عن دليل مجموعة وروود، مرجع سابق، ص 05.

16- عن مقابلة مع السيد : علي نجيب باي، مرجع سابق.

17- عن مقابلة مع السيد : ياسين دردوري، مرجع سابق.

18- Le Groupe Wouroud, Une PME au Coeur de la Mondialisation,. op. cit. . , p .35

19 -الجودة في شركة روائح الورود، متوفر على الموقع:

<http://www.parfums-wouroud.com/rubrique.php?id=3&lg=ar>

20- عن مقابلة مع السيد : علي نجيب باي، مرجع سابق.

تنافسية القطاع السياحي في الدول العربية

هاني نوال*
جامعة محمد خيضر - بسكرة- الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

ملخص : لا يزال قطاع السياحة يلقي الاهتمام الواسع عند كثير من الجهات المسؤولة والمشرفة على عمليات التنمية الاقتصادية والاجتماعية...؛ لما له من قدرة على التحفيز الايجابي لقطاعات أخرى لتحقيق أغراض التنمية المستهدفة. ونحاول في هذا البحث وبالتركيز على بعض مؤشرات أداء قطاع السياحة في البلدان العربية معاينة تنافسيته. وتوصلنا إلى أنه رغم ما تتمتع به هذه الدول من ميزات نسبية من حيث جذب السياح، إلا أن نصيبها من السياحة العالمية ما زال أدنى بكثير من إمكاناتها، لأن قطاع السياحة في هذه الدول يواجه قيود كبيرة منها قلة الاستثمارات في البنية التحتية والخدمات الأساسية، ويحتاج تطوير قطاع السياحة إلى نظرة طويلة الأجل تكون جزء من عملية التنمية الاقتصادية.

الكلمات الدالة : سياحة، مقومات سياحية، سياحة دولية، تنافسية السياحة، دول عربية.

Code (JEL) : L83

تمهيد : تتمتع السياحة باعتبارها نشاطا اقتصاديا بأهمية كبيرة، وقد أخذت في النمو والتطور إلى أن أصبحت صناعة قائمة بذاتها، فاعتمدت عليها اقتصاديات كثيرة من دول العالم، حيث تمثل مصدرا رئيسيا لدخلها لما لها من قدرة على تحريك القطاعات الاقتصادية والأنشطة المختلفة الأخرى. وتزداد أهمية السياحة بتطبيقها بشكل مستدام تلبي من خلالها حاجة السياح، وفي نفس الوقت تحمي وتعزز مستقبل نمو القطاع، وتخفف الآثار السلبية على البيئة إلى حدودها الدنيا، وتولد الدخل للمجتمعات المحلية. ولهذا قد ارتأينا التطرق لدراسة تنافسية القطاع السياحي في الدول العربية بالنظر لما تتمتع به من مزايا نسبية مرتبطة بالجغرافية والتاريخ. حيث يمكن طرح السؤال التالي : **ما هي حالة قطاع السياحة في الدول العربية ؟** نحاول معالجة هذا السؤال في المحورين التالية :

الأول : مفاهيم عامة حول السياحة؛
الثاني : تحليل تنافسية القطاع السياحي في الدول العربية.

أولا : ماهية تنافسية السياحة

1. السياحة : تحظى السياحة بأهمية متميزة لما لها من آثار على النواحي الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والبيئية للمجتمعات والدول، وتزايدت هذه الأهمية مع التطورات التي يشهدها العالم كالتقدم التكنولوجي والعولمة وتحرير التجارة الدولية خاصة تجارة الخدمات التي تعد السياحة من أبرزها. ولقد عرف الألماني Guyer Freuler سنة 1905 السياحة بأنها " ظاهرة من ظواهر عصرنا تنبثق من الحاجة المتزايدة إلى الراحة وإلى تغيير الهواء وإلى مولد ونمو الإحساس بجمال الطبيعة والشعور بالبهجة والمتعة من الإقامة في مناطق لها طبيعتها الخاصة وأيضا إلى نمو الاتصالات على الأخص بين شعوب مختلفة من الجماعة الإنسانية"¹.

وتعرف المنظمة العالمية للسياحة (WTO) السياحة بأنها " نشاط من الأنشطة التي تتعلق بخروج الفرد عن الوسط الذي يقيم فيه ولمدة لا تتجاوز السنة متواصلة، لغرض الترفيه والاستمتاع أو غيرها على ألا تكون مرتبطة بممارسة نشاط بهدف الحصول على دخل"².

وإن تعريف السياحة لا يكتمل إلا بتعريف السائح الذي يمثل محور هذا النشاط، وفي هذا السياق فقد عرفته لجنة الخبراء الاقتصاديين التابعة لعصبة الأمم سنة 1973 بأنه " أي شخص يسافر لفترة من 24 ساعة أو أكثر غير تلك التي يقيم فيها بصفة دائمة "³.

ووصل مؤتمر الأمم المتحدة للسفر والسياحة الدوليين إلى تعريف شامل حيث يعتبر السائح " أي شخص يزور مكان غير موطنه الأصلي لأي سبب غير السعي وراء عمل يجزى منه"⁴.

نستنتج من التعريفات السابقة ما يلي :

- تهتم السياحة بالجوانب النفسية والاجتماعية للفرد وما تقدمه من راحة وترويح عن النفس؛
- تتضمن السياحة تنقل الفرد من الوسط الذي يقيم فيه لفترة معينة؛
- الهدف من السياحة هو المتعة دون وجود هدف للكسب المادي؛
- السائح هو كل شخص يغادر مكان إقامته ويرتحل إلى أماكن أخرى تحقق له إشباعا نفسيا ومتعة.

وتعرف تنافسية قطاع السياحة على أنها قدرة المؤسسات المنتمية لقطاع السياحة في دولة ما على تحقيق نجاح مستمر في الأسواق الدولية دون الاعتماد على الدعم والحماية الحكومية، وهذا ما يؤدي إلى تميز تلك الدول في

* nawal.nori@gmail.com

هذا القطاع. والقطاع التنافسي هو القطاع الذي تكون مؤسساته قادرة على التصدي للمنافسة سواء الداخلية أو الأجنبية الخارجية، من خلال المحافظة على حصتها من السوق والعمل على تنميتها باستمرار وتحقيق الأرباح.⁵ ويتم معرفة تنافسية وتحليل التنافسية على مستوى القطاع بمقارنته بالقطاعات المنافسة في البلدان الأخرى، فتنافسية القطاع يمكن أن تقاس بنمو الحصة السوقية له ومقارنتها بباقي القطاعات المنافسة الأخرى، ويكون القطاع تنافسياً إذا حقق عوائد عالية أعلى من المتوسط مع وجود منافسة حرة من قبل الموردين الأجانب، وهناك تعريف آخر لتنافسية القطاع هو أن تكون إنتاجية عناصره أكبر من إنتاجية عناصر منافسيه، إلى جانب تحقيق التفوق من خلال ارتفاع نصيبه من إجمالي الصادرات العالمية.⁶

2. خصائص السياحة : تأسسها على التعريفات السابقة التي توضح بأن السياحة تشمل كافة الأنشطة التي تتعلق بصفة مباشرة أو غير مباشرة بتقديم مجموعة من الخدمات المختلفة للسياح، فإن هذه التعريفات تؤكد على خصائص السياحة التالية⁷:

أنها من أهم القطاعات الخدمية التي أصبحت تشكل مصدراً رئيسياً للدخل الوطني في الاقتصاديات الحديثة، لأنها تمثل منظومة متكاملة من الأنشطة المختلفة؛ نطاق المنافسة التي يتحرك فيه القطاع السياحي يمتد إلى خارج النطاق الإقليمي للدولة الواحدة، لهذا فهو أيضاً يتأثر بالتغيرات التي تطرأ على البيئة العالمية؛ مقومات العرض السياحي تتميز بالندرة الشديدة والحساسية الشديدة للتغيرات التي تطرأ على قطاعات النشاط الإنساني الأخرى في المجتمع، سواء تعلق الأمر بالهبات الطبيعية التي تتمتع بها الدولة، الموروثات الحضارية القديمة والحديثة أو بالمكتسبات الحضارية المعاصرة من بنى أساسية وخدمات تكميلية.

3- السياحة أنواع وأهميتها : يعد قطاع السياحة من أهم قطاعات النشاط الإنساني في الدولة الحديثة، وهناك عدة أنواع للسياحة طبقاً للمعايير التي تؤخذ في تصنيف السياح ويمكن توضيحها في الجدول (1). وتظهر أهمية السياحة من خلال ما تحققه من المنافع للدول يمكن ذكر بعضها كما يلي :

تعتبر السياحة أحد مصادر الدخل الوطني من خلال مشاركتها في توفير قدر من العملات الأجنبية اللازمة لعمليات التنمية وذلك من خلال مساهمة رؤوس الأموال الأجنبية في الاستثمارات الخاصة بقطاع السياحة المدفوعات التي تحصل عليها الدول مقابل منح تأشيرات الدخول، فروق تحويل العملة للإنفاق اليومي للسياح على السلع والخدمات المتعلقة بقطاع السياحة؛

تؤدي السياحة من خلال تنمية المناطق السياحية إلى تطوير وتنمية المناطق العمرانية الجديدة الأقل حظاً في التنمية مما يحقق قدر من التوازن الإقليمي في التنمية، ويترتب عليه إعادة توزيع الدخل بين المدن السياحية الجديدة والتقليدية؛

تعمل السياحة على نقل التقنية حيث تساهم السياحة- خاص في حالة السماح للشركات الأجنبية بالاستثمار (أو المشاركة) في المشاريع السياحية- في نقل التقنية سواء كانت في صور معارف ومهارات أو بصورة الآلات ومعدات، كما تساهم في تطوير طرق العمل الحالية في الأنشطة السياحية وتحسينها وإيجاد نوع جديد من طرق تقديم الخدمات والسلع السياحية وبيعها⁸؛

تؤدي السياحة دوراً مهماً في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وتعد من القطاعات المهمة التي توفر عائدات سريعة للاستثمار مع تكلفة أقل؛

التأثير على ميزان المدفوعات من خلال الحركة السياحية الصادرة والواردة وتسعى كل الدول لأن تكون هذه الأخيرة أكبر حتى يكون هذا التأثير إيجابياً؛

تؤدي السياحة إلى تنمية عدد كبير من الخدمات المتكاملة وكثيفة العمالة بمختلف مستوياتها وبالتالي القضاء على البطالة وما ينجر عنها من آفات اجتماعية خطيرة.⁹

5- مقومات السياحة : تركز السياحة على مجموعة من المقومات نذكر بعضها فيما يلي :

المقومات الطبيعية : وتمثل كل الظروف المناخية وتمايز الفصول، مناطق دافئة، حمامات معدنية،... الخ أي كل مظاهر جذب السواح.

المقومات البشرية : وتمثل في الجوانب التاريخية، كالأثار، المعالم، الشواهد، الأطلال، الفنون الشعبية المختلفة، الثقافات والعادات لدى السكان.

المقومات المالية والخدمة : وتمثل في مدى توافر البنى التحتية، كالمطارات النقل البري والجوي، ومدى تطور مختلف القطاعات الصناعية، التجارية، البنوك، العمران،... الخ، ومدى توافر الخدمات المكملة كالبريد، الإطعام، الفنادق، المقاهي، مراكز الترفيه والتسلية.

كما تعتمد السياحة على قدرات الدول المختلفة على تشجيع السياحة بما تقدمه من تسهيلات ومستوى للأسعار، وقدرة دعائية على مختلف وسائل الإعلام على جذب السائحين، مواصلات سهلة، أمن واستقرار ورعاية صحية كاملة وحسن معاملة وقدرة على إبراز جميع الجوانب والخصوصيات التي تهم السائحين بمختلف فئاتهم ورغباتهم.

ثانيا : تحليل تنافسية قطاع السياحة بالدول العربية

يشهد الطلب السياحي تطورا كبيرا على المستوى العالمي منذ عقد الخمسينات من القرن العشرين، ومن خلال الجدول (2) يتضح لنا مدى التطور الكبير لعدد السياح حيث ارتفع عدد السياح من 25 مليون سائح سنة 1950 ليصل إلى 924 مليون سائح سنة 2008 بزيادة مقدارها 899 مليون سائح وبمعدل نمو قدره 6.40%، مع ملاحظة انخفاض بسيط في سنة 2003، حيث انخفض عدد السياح الدوليين من 702 مليون سائح سنة 2002 ليصل إلى 692 مليون سائح سنة 2003 بانخفاض قدره 10 مليون سائح. وقد تم توزيع هؤلاء السياح¹⁰ بنسبة كبيرة بدول أوروبا 58%، ثم تليها الأمريكيتين 18%، شرق آسيا والباسيفيك 16%، أفريقيا 4%، الشرق الأوسط 3% وأخيرا جنوب آسيا 1%.

كما أن إيرادات السياحة في العالم تطورت من 264 مليار دولار سنة 1990 إلى أن وصلت إلى 944 مليار دولار سنة 2008 بزيادة قدرها 680 مليار دولار بمعدل نمو قدره 7.33%. والجدول (3) يوضح ذلك.

1. عدد السياح : بلغ إجمالي عدد السياح القادمين إلى الدول العربية عام 2005 ما يقدر بـ 51 مليون سائح، تركزوا في خمسة دول رئيسية تشكل في المتوسط حوالي 70% من جملة أعداد السياح في الدول العربية خلال السنوات الخمس الأخيرة. والدول العربية الخمس هي : مصر، السعودية، تونس، المغرب، الإمارات، ويصعب ترتيب الأهمية النسبية لكل واحدة من الدول الخمس المذكورة نظرا لتغير ترتيبها من عام إلى آخر حسب حركة السياحة العالمية، إلا أنها تبقى كمجموعة في صدارة المقاصد السياحية العربية.

ووفقا لإحصاءات منظمة السياحة العالمية فقد بلغ عدد السياح في منطقة الشرق الأوسط خلال عام 2005 حوالي 52.8 مليون سائح، تشكل 6.5% من إجمالي عدد السياح على مستوى العالم، ما يقل قليلا عن حصة إسبانيا التي تصل إلى 6.9% من إجمالي أعداد السياح على مستوى العالم.¹¹

وعادة ما يشار إلى القدرات الاستيعابية للدول في مجال الجذب السياحي وتوفير الخدمات المختلفة للسائحين بمؤشر نسبة عدد السياح إلى عدد السكان، ونجد في الدول السياحية العربية أن هذه النسبة تتجاوز 100% أي أن الدولة قادرة على استقبال عدد من السائحين على مدار العام أكثر من تعداد سكانها مع توفير كافة الخدمات لهم من (إقامة، إنتقالات، غذاء...) فجدد النسبة في فرنسا تبلغ 126%، إسبانيا 129%، النمسا 244%، أما على مستوى الدول العربية فقد تجاوزت هذه النسبة 100% في ثلاث دول عربية خلال عام 2005 وهي : البحرين 538.4%، الإمارات 143%، قطر 114.7%¹².

ويمكن ملاحظة أن ما يجمع بين هذه الدول الثلاث هو أنها دول ينخفض فيها عدد السكان بشكل كبير إلى جانب كونها دول ذات مستويات دخول مرتفعة وإنفاق كبير على البنية التحتية بالشكل الذي يمكنها من تقديم خدمات لعدد أكبر بكثير من تعداد سكانها، أما بالنسبة لباقي الدول العربية فقد حققت هذه النسبة مستويات معقولة خاصة إذا ما قورنت بالنسبة على مستوى العالم، وتبقى هناك ثلاثة دول عربية تتخفف فيها نسبة عدد السياح إلى عدد السكان عن المتوسط العالمي 12.5% وهي : مصر 11.8%، الجزائر 4.4%، اليمن 1.5%، وتختلف أسباب انخفاض النسبة في الدول الثلاث فنجد في مصر أنه على الرغم من كونها تتبادل مع السعودية دائما المرتبة الأولى والثانية من حيث عدد السياح في الدول العربية كما تمتلك طاقة فندقية ضخمة تؤهلها لاستقبال أكثر من 38% من جملة أعداد السياح في الدول العربية إلا أن ضخامة حجم السكان بها 70 مليون نسمة تساهم في خفض هذه النسبة، ومع ذلك فإن نسبة أعداد السياح إلى أعداد السكان في مصر مرشحة للارتفاع بشكل جيد خلال الفترة القادمة نظرا لأن معدل نمو أعداد السياح في مصر يفوق معدل نمو السكان فيها وكذلك تدفق الاستثمارات على قطاع السياحة فيها بشكل كبير.

أما بالنسبة للجزائر فإن انخفاض النسبة يأتي من التركيز على السياحة مع الدول الأوروبية، وضعف تنوع المنتج السياحي، إضافة لبعض المشاكل الأمنية. وبالنسبة لليمن فإن ضعف البنية الأساسية ونقص الخدمات يلعب الدور الأساسي في انخفاض نسبة السياح إلى عدد السكان فيها.¹³ والجدول (4) يوضح عدد السياح مقارنة بعدد السكان في بعض الدول العربية :

2. الإيرادات السياحية : ارتفع نصيب الدول العربية من الإيرادات السياحية العالمية من 2.3% خلال عام 2001 إلى 72% عام 2005، ويرجع ذلك إلى ارتفاع متوسط إنفاق السائح في الدول العربية من 370 دولار أمريكي عام 2001 إلى 930 دولار أمريكي عام 2005 بزيادة نسبتها 300%، ويفوق هذا المتوسط مثيله العالمي الذي بلغ في نفس العام 843 دولار.¹⁴

ويعود أكبر نصيب من إيرادات السياحة العالمية في سنة 2008 على مستوى الشرق الأوسط لمصر بـ 10.985 مليار دولار أمريكي، أي ما يعادل 24.07% من إجمالي إيرادات هذه المنطقة (45.640 مليار دولار أمريكي) تليها المملكة العربية السعودية بـ 9.720 مليار دولار، ثم كل من لبنان والإمارات العربية المتحدة بـ 7.192 مليار دولار، و7.162 مليار دولار أمريكي على التوالي.¹⁵

أما نصيب المغرب وتونس من الإيرادات السياحية العالمية لسنة 2008 كان 7.202 مليار دولار أمريكي و2.932 مليار دولار على التوالي، مقابل 7.879 مليون سائح للمغرب، و7.049 مليون سائح لتونس، في حين لم يتعد نصيب الجزائر من هذه الإيرادات 255 مليون دولار أمريكي مقابل 1.771 مليون سائح لنفس السنة.¹⁶

وهكذا فإن ارتفاع حجم الإيرادات السياحية الدولية يعود أساساً إلى نمو الحركة السياحية على المستوى العالمي، وذلك نتيجة لارتفاع مستويات دخول الأفراد، وتحسن ظروف المعيشة وظروف العمل، وتطور مستوى التسهيلات السياحية التي ترافق المنتج السياحي، كمشروعات البناءات التحتية ومؤسسات الإقامة ومشروعات النقل، وفي حقيقة الأمر فإن تحقيق هذه الإيرادات تتوقف على حجم وأهمية الاستثمارات المخصصة للقطاع السياحي ضمن الاستثمارات الإجمالية في المناطق السياحية.

3- توفير فرص العمل: يلعب النشاط السياحي دوراً هاماً في خلق فرص التوظيف سواء بشكل مباشر يتصل باستغلال المقاصد السياحية، أي داخل قطاع السياحة ذاته كالعلاقة المخصصة للنقل السياحي، والإرشاد السياحي، وحماية السياحة وحفظ شؤونهم، أو بشكل غير مباشر، بالمساهمة في خلق فرص العمل بالقطاعات التي تمد السياحة باحتياجاتها من السلع والخدمات كالعاملين في البنية الأساسية، والزراعية، وتجارة المواد الغذائية، والرعاية الصحية.

وطبقاً لدراسات مكتب العمل الدولي فإن معدل خلق وظائف مباشرة في قطاع الفنادق فقط يتراوح بين 0.5 إلى فرصة عمل واحدة لكل غرفة جديدة في فندق، ويرتفع هذا المعدل في الدول ذات الرواتب المنخفضة نسبياً ليصل إلى 1.5 أو أكثر، كما تقدر دراسات أخرى أن إضافة سرير جديد في فندق بتونس يساهم في توظيف سنوي لنحو 2.7 شخص في قطاع البناء والتجهيزات الأساسية (كأدوات المطبخ والمناضد وغيرها من المنقولات المنزلية) بالإضافة إلى خلق مزيد من فرص التوظيف من خلال مضاعف التشغيل وأن إضافة غرفة جديدة لفندق في مصر تساعد في توفير 1.8 فرصة عمل¹⁷.

والجدول (5) يوضح فرص العمل المباشرة وغير المباشرة

4- الاستثمار السياحي: تنوع مجالات الاستثمار السياحي وتتعدد أشكالها بحيث تمثل الاستثمار في بناء وتشغيل وتطوير الفنادق والمطاعم ومراكز الرياضية والترفيه والقرى السياحية... بالإضافة إلى المشروعات الكبرى مثل تخطيط المدن السياحية المتكاملة، هذا بالإضافة إلى شركات السياحة ووكالات السفر ووسائل النقل السياحي إلى غير ذلك.

وكشف تقرير الاستثمار العالمي لسنة 2009 عن ارتفاع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى الدول العربية والتي قدرت بـ 19.4% لتصل إلى 96.5 مليار دولار سنة 2008 وذلك مقارنة مع 80.8 مليار دولار سنة 2007، كما أشار التقرير الذي أطلقه "مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية" UNCTAD بالتعاون مع "المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات" في الكويت إلى أن التدفقات الوافدة إلى الدول العربية تمثل 5.7% من الإجمالي العالمي البالغ 1.7 تريليون دولار، و36.6% من إجمالي الدول النامية البالغ 620.7 مليار دولار.

وأوضح التقرير أن السعودية احتلت المرتبة الأولى عربياً كأكبر دولة مضيئة للاستثمارات الأجنبية المباشرة بتدفقات بلغت 38.2 مليار دولار وبحصة بلغت 39.6% من الإجمالي العربي، تليها الإمارات العربية المتحدة في المرتبة الثانية بقيمة 13.7 مليار دولار وبحصة 14.2%، ثم مصر في المرتبة الثالثة بقيمة 9.5 مليار دولار بحصة 9.8%.

وبين ذات التقرير أن تراجع تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى الإمارات العربية المتحدة بنسبة 3.4% إلى 13.7 مليار دولار يعزى إلى الآثار السلبية التي خلفتها الأزمة المالية العالمية على النشاط السياحي والعقاري والمصرفي وخاصة في إمارة دبي، أما الاستثمارات الأجنبية الوافدة إلى البحرين والعراق والأراضي الفلسطينية فلم تشهد سوى ارتفاعاً طفيفاً، وقد حافظت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى الأردن على نفس المستوى الذي بلغته سنة 2007، في حين شهدت التدفقات الواردة إلى كل من الكويت واليمن وسلطنة عمان تراجعاً.

وأضاف نفس التقرير أن التدفقات الوافدة نحو تونس بلغت 2761 مليون دولار أمريكي بمعدل نمو 70.6% خلال سنة 2008، كما بلغت التدفقات نحو الجزائر 2646 مليون دولار بمعدل نمو 59.2% خلال نفس السنة، وبالمقابل تراجعت التدفقات الوافدة إلى المغرب بمعدل 14.8% لتبلغ 2388 مليون دولار أمريكي¹⁸.

والواقع أن تطور حجم الاستثمارات السياحية له تأثير واضح على تطور صناعة السياحة، ويتجلى ذلك في الزيادة الملحوظة في تدفق الاستثمار الأجنبي على المستوى العالمي منذ العقد الأخير في القرن العشرين كما أن نسبة مساهمة الاستثمار السياحي في الاستثمار المحلي الإجمالي تتفاوت من دولة إلى أخرى، حيث تشير إحصاءات منظمة السياحة العالمية لعام 2007 إلى ارتفاع نسبة الاستثمار السياحي إلى جملة الاستثمار المحلي عن المتوسط المحقق عالمياً 9.5% في كل من السودان، الإمارات وليبيا حيث بلغت 32.9%، 30.6%، 28.7% على التوالي، في حين تصل هذه النسبة أدنى مستوياتها في الجزائر 5.9%، البحرين 6.4%، السعودية 6.5%، وتأتي باقي الدول العربية في مكانها متوسط بين المجموعتين¹⁹.

ويمكن تقسيم الدول العربية وفقاً لنسبة مساهمة الاستثمار السياحي في إجمالي الاستثمار المحلي، ومعدل النمو السنوي للاستثمار السياحي ومقارنة المؤشرين بالمتوسط العالمي إلى أربعة مجموعات²⁰:

- **المجموعة الأولى** : تضم كل من الإمارات، السودان ليبيا، مصر، قطر، لبنان واليمن، وقد ساهمت الاستثمارات السياحية في هذه الدول مساهمات مرتفعة في الاستثمارات المحلية تفوق المتوسط المحقق عالميا والبالغ 9.5%، وبالإضافة فقد حققت الاستثمارات السياحية لها معدلات نمو كبيرة تجاوزت أيضا المتوسط العالمي البالغ 5.1%.

- **المجموعة الثانية** : تضم كل من تونس، الأردن، المغرب، وجمهورية القمر، وعلى الرغم من تحقيق الاستثمارات السياحية في هذه المجموعة لنسب مرتفعة في إجمالي الاستثمارات المحلية وأعلى من المعدلات العالمية، إلا أن معدل نمو الاستثمار السياحي بها جاء دون المحقق عالميا.

- **المجموعة الثالثة** : تضم كل من البحرين، الكويت، عمان، السعودية والجزائر، ولم تصل نسبة الاستثمارات السياحية إلى الاستثمار المحلي الإجمالي في هذه الدول إلى المتوسط المحقق عالميا، لكن في الوقت ذاته فإن معدل نمو الاستثمار السياحي فيها جاء مرتفعا بما يتجاوز المتوسط المحقق عالميا.

- **المجموعة الثالثة** : تضم سوريا فقط حيث تنخفض نسبة الاستثمار السياحي إلى إجمالي الاستثمار عن المتوسط العالمي، كما ينخفض أيضا معدل نمو الاستثمار السياحي فيها عن المتوسط العالمي. والجدول (6) يوضح أداء الاستثمار السياحي في بعض الدول العربية.

5- مدى توافر الخدمات السياحية : تتباين الطاقة الفندقية المتاحة في الدول العربية بشكل كبير حيث تزيد أعداد الفنادق عن الألف فندق في كل من السعودية 1049، مصر 1031، الجزائر 1034، في حين تقتصر على 35 فندقا في قطر، و45 فندقا في الكويت وتتفاوت الطاقة الفندقية في الدول العربية فيما بين المجموعتين. لكن توزيع أعداد الفنادق حسب فئاتها يظهر بعدا آخر، حيث أن توزيع الطاقة الفندقية في الدول العربية حسب فئاتها يختلف بشكل كبير وفقا للوضع الاقتصادي للدولة وطبيعة السياح الوافدين إليها نجد مثلا أن الفنادق من فئة النجمتين والثلاثة نجوم نسبتها 73% من الطاقة الفندقية في السعودية وهو ما يتناسب مع طبيعة السياح القادمين إليها من حيث كونها في معظمها سياحة دينية على شكل أفواج كبيرة وخلال فترات محددة حيث تحرص على تخفيض تكلفة الإقامة قدر الإمكان، وبالمقارنة بالجزائر التي تمتلك طاقة فندقية متقاربة في عددها مع السعودية، نجد أن 80% من الطاقة الفندقية بالجزائر يصنف في فئة أخرى والتي تتضمن المنتجات والشاليهات وبيوت الشباب وهو أيضا ما يتناسب مع كون معظم السياح الزائرين للجزائر هم من أوروبا والذين يقصدون الجزائر لزيارة اليوم الواحد وقضاء العطلات على السواحل، وتتميز كل من مصر والإمارات بتوزيع متكافئ للطاقة الفندقية على الفئات المختلفة لها، فيما ترتفع نسبة الفنادق المصنفة تحت بند (أخرى) في كل من المغرب والأردن.²¹ و يوضح الجدول (7) توزيع الطاقة الفندقية.

6- تنافسية السياحة في الدول العربية : تمثل التنافسية معيارا لتقييم الأداء للدول مقارنة بغيرها من دول العالم وذلك للوقوف على جوانب القوة والضعف لها في مجال المقارنة، وقد اهتمت كثير من المؤسسات الدولية بأعداد تقارير عن مستوى تنافسية الدول في مجالات اقتصادية عديدة كان أحدثها مجال السياحة والسفر حيث أطلق المنتدى الاقتصادي العالمي تقريره الأول عن تنافسية السياحة والسفر في عام 2007، ويعتمد هذا التقرير في تحليل تنافسية قطاع السياحة على 14 مؤشر تضم معظم العوامل التي تؤثر في تنافسية القطاع، ويحتوي المعيار على ثلاثة فروع رئيسية وكل فرع يحتوي على مجموعة من المؤشرات، و يوضح الشكل (1) ذلك ويمكن عرض نتائج هذا المؤشر خلال عام 2007-2008 كما يوضح الجدول (8)، ونلاحظ أن قطر احتلت المرتبة الأولى بين الدول العربية قاطبة بحلولها في المركز رقم (37) عام 2008 دوليا في التقرير بعد أن جمعت 4.44 من النقاط. وحققت الإمارات ترتيبا متقدما (18) بين دول العالم في 2007، والأول على الشرق الأوسط والدول العربية، في حين حققت الإمارات ترتيبا متأخرا بعض الشيء فيما يتعلق بالموارد الطبيعية والثقافية (80) إلا أنها عوضت ذلك بتحقيق ترتيب متقدم في مجالات أخرى. حيث كان ترتيبها (03) على مستوى العالم من حيث تقديرها لدور السياحة، وذلك بسبب السلوكيات الإيجابية لمواطنيها تجاه السياح وحرص الدولة على جذبهم. كما أنها حققت ترتيبا متميزا من حيث المنافسة السعرية (08) وذلك بسبب انخفاض الرسوم على تذاكر الطيران وعلى دخول المطارات وانخفاض من الضرائب بشكل عام. هذا بالإضافة إلى انخفاض أسعار الوقود داخل الدولة. أما فيما يتعلق بأولوية قطاع السياحة لدى الحكومة فقد كان ترتيبها (04) كما كان لحملاتها الترويجية المتميزة السابق على كافة دول العالم التي تناولها المؤشر. أما عام 2008 فقد أحرزت المرتبة 40 من بين 130 دولة وتأتي تونس في المرتبة (39) بين دول العالم فيما يتعلق بأولوية السياحة والسفر لدى الدولة عام 2008، أما عن مصر فعلى الرغم من غناها الحضاري والثقافي المتميز والعريق (حيث تحتوي على 6 مواقع تعتبر من التراث العالمي) إلا أن ترتيبها جاء متأخرا بين دول العالم (58) عام 2007، في حين حققت مصر ترتيبا متقدما في المنافسة السعرية (05) بفضل الانخفاض النسبي للأسعار عن باقي دول العالم، إلا أن البنية الأساسية لا تزال متواضعة خاصة فيما يتعلق بالسياحة مما أدى إلى تأخر ترتيبها (66) عام 2008.²²

7- عوامل تطوير صناعة السياحة في الدول العربية : لتطوير قطاع السياحة والارتقاء بقدراته التنافسية من خلال توفير العوامل التالية²³ :

تنفيذ الهيئات الوصية على قطاع السياحة لمشاريع تطوير قطاع السياحة وتطبيق استراتيجية التنمية السياحية المستدامة لتأهيل القطاع من خلال استغلال الإمكانيات السياحية الضخمة والمتنوعة والتصدي في الوقت نفسه

للمنافسة وأدواتها الاقتصادية والتقنية القادمة نتيجة للعولمة، مما يتطلب توجيه السياسات الحكومية لتحسين بيئة الاستثمار السياحي، وتنمية الموارد البشرية السياحية، وفتح المجال للقطاع الخاص، حيث أن صناعة السياحة تقع على عاتقه أكثر من القطاع الحكومي خاصة في تهيئة المناخ المطلوب لاجتذاب السياح وفي تجويد نوعية المنشآت والخدمات إلى جانب تطوير الكفاءات العاملة في القطاع السياحي وتحسين مهاراتهم.

قد يتطلب انتشار التركيز في القطاع السياحي على المستوى العالمي وضع آلية دولية لتنظيم عمل الشركات العالمية، لمنع استغلال القوى الكبيرة والمسيطر عليها، مع تطبيق نظام عالمي لأخلاقيات السياحة يساهم في تحقيق تنمية سياحية مستدامة، ومسئولة وعادلة على المستوى العالمي.

الاتجاه إلى تطبيق السياحة الإلكترونية حيث يؤدي توسع وشيوع استخدامها إلى :

* تمكين الشركات السياحية مهما كان حجمها من التنافس في السوق وفي حدود متساوية. فمواقع الانترنت لا تتناسب مع كمية المال المصروفة في تصميمها، وسبب ذلك يعود إلى أن الصفحات التي تشمل مواقع الانترنت لشركة معينة ممكن أن تكون متوفرة لنفس مجتمع الزبائن مثل موقع أي شركة منافسة أخرى وبدون أية نفقات إضافية.

* تسهيل الاتصال بين الشركات وزبائنها الفعلين والكامنين في السوق وذلك من خلال تيسير وتهيئة طرق جديدة للبيع والتسويق دون دخول وسطاء. وعلى هذا الأساس فإن شبكة الانترنت تقدم فرصا هامة للشركات في توزيع وترويج منتجاتها وخدماتها مباشرة إلى الزبائن الذين يرغبون بالحصول عليها في الوقت والمكان المحددين.

الاهتمام بتدريب العاملين في شركات السياحة ووكالات السفر والشركات الفندقية على كيفية استخدام شبكة الانترنت في الترويج السياحي لتحقيق الأهداف التسويقية السياحية بأعلى مستوى من الكفاءة وأقل تكلفة.

خلق أنماط جديدة من المؤسسات والهيئات الخاصة بتنشيط السياحة والتي تعتمد في عملها على المواقع الإلكترونية المتقدمة على شبكة الانترنت، وينبغي التركيز على تقديم وعرض البرامج السياحية بشكل يجذب انتباه مستخدمي شبكة الانترنت من العملاء السياحيين وأثارتهم لشراؤها.

* يجب تحديث المعلومات والبيانات التسويقية السياحية التي تبثها شبكة الانترنت باستمرار وجعلها للتعاملين وضمانا وثقة في التعامل من خلالها.

* الاهتمام بتخطيط وتصميم المواقع على الانترنت بشكل يساعد على إبراز الصورة السياحية بشكل جيد.

نتيجة للارتباط الوثيق بين السياحة والعولمة، فمن المفيد أن تعمل الدول العربية على الاستفادة من العولمة وذلك بزيادة حصتها من سوق السياحة العالمي من خلال طرح منتجات سياحية ملائمة، والارتقاء بمستوى المنتجات والخدمات السياحية المحلية إلى مصاف المقاييس العالمية مجاراة للمنافسة الدولية في هذا المجال.

التجارب مع أطروحات حماية البيئة وتحقيق التنمية المستدامة من خلال قطاع السياحة، والتأكيد على احترام القيم الإنسانية والأخلاقية في مجال السياحة، ومراعاة السائح الأجنبي للعادات والتقاليد العربية، وحماية الأماكن الأثرية.

دعم تحرير القطاعات الخدمية المرتبطة بالسياحة حيث يعكس الأمر إيجابيا على تطوير السياحة، وعلى تحسين فرص استفادة الاقتصاد من نمو السياحة عبر تقليل التسيّرات.

من الأهمية بمكان التفاعل المستمر مع جولات المفاوضات المستقبلية، ودراسة إمكانية تحرير قطاعات سياحية جديدة، وتقديم التزامات إضافية في الخدمات الفرعية في قطاع السياحة، وتحسين شروط النفاذ إلى الأسواق والمعاملة الوطنية الواردة في قوائم الالتزامات الحالية؛ لأن عددا كبيرا من الدول الأعضاء في المنظمة سيطلب بذلك.

من المهم كذلك تخفيف شروط النفاذ إلى الأسواق خاصة فيما يتعلق بالتواجد هذه التجاري والاستثمار الأجنبي المباشر، للحاجة إلى جذب المزيد من الاستثمارات، مع التمسك بالقيود الخاصة بتوظيف العمالة المحلية في المشروعات السياحية.

توعية رجال الأعمال والمستثمرين في الأنشطة السياحية بانعكاسات تحرير تجارة الخدمات السياحية، والتنسيق مع هم لتحسين فرص نفاذ الخدمات السياحية الوطنية إلى الأسواق العالمية، من خلال دراسة جداول التزامات الدول الأخرى، تمهيدا ل تقديم طلبات محددة في المفاوضات القادمة لغرض النفاذ إلى الأسواق المستهدفة.

التعاون مع الدول العربية والإسلامية والنامية؛ لتنسيق المواقف التفاوضية في القضايا التي تهمها وأبرزها : التنمية المستدامة، ومناهضة احتكار خدمات السياحة والسفر، وتطبيق مدونة السلوك السياحي، وتصنيف الخدمات السياحية.

خلاصة: يُعزز الاهتمام بالقطاع السياحي نصيب الدول العربية من السياحة العالمية بالنسبة لمؤشراته المختلفة من حيث عدد السياح والإيرادات السياحية... الخ.

وقد توصلت الدراسة إلى أن للسياحة دورا متزايدا في الاقتصاد العالمي، وهذا ما يعكسه تزايد عدد السياح في العالم وتزايد الإيرادات السياحية.

وقد توصلنا من خلال دراستنا أيضا إلى أن البلدان العربية ورغم تمتعها بميزة نسبية من حيث جذب السياح لاسيما من حيث المقومات السياحية (ثروات طبيعية مواقع السياحية الثقافية والحضارية...)، وأسعارها المنخفضة إلا أن نصيبها من السياحة العالمية لا يزال أدنى بكثير من إمكاناتها، لأن قطاع السياحة في هذه البلدان لا يزال

يواجه قيودا كبيرة منها قلة الاستثمارات في البنية التحتية والخدمات الأساسية ونقص الكوادر البشرية المتخصصة والمؤهلة، والأهم من ذلك الافتقار إلى سياسة موجهة لتنمية السياحة وتسويقها. وبالنسبة لوضعية قطاع السياحة في الوطن العربي فهو عرضة للتأثر بالتطورات السياسية السائدة في المنطقة، وخاصة عملية الأمن والسلام وسيظل غياب السلام الشامل عائقا رئيسا أمام تنمية قطاع السياحة وتوسيعه في بلدان المنطقة، وتشكل ضعف البنية التحتية والخدمات الأساسية المتصلة بها عائقا آخر أمام سرعة نمو السياحة في المنطقة وفي الوقت ذاته يعتبر ظهور أسواق سياحية جديدة في جميع أنحاء العالم وخاصة في جنوب آسيا وشرقها، مصدر المنافسة الحادة لأسواق السياحة في البلدان العربية. يمكن القول أن القطاع السياحي في البلدان العربية لم يلق الاهتمام اللازم الذي يستحقه كقطاع اقتصادي هام مدر للعملة الأجنبية وخلق فرص العمل.

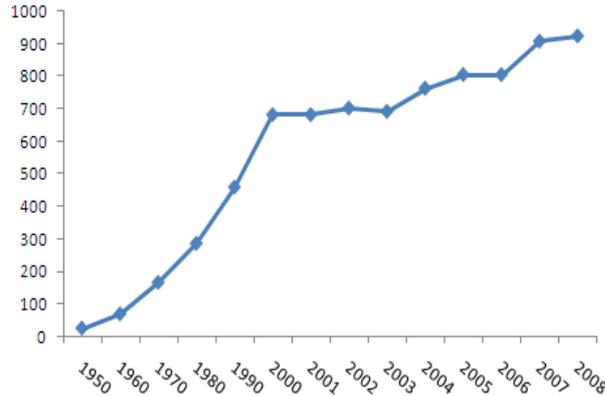
ملحق الجداول والأشكال البيانية

الجدول (1) : التقسيم العام لأنماط السياحة

أنماط السياحة	الهدف	التنظيم	أعمار السياح	فترة الإقامة	نجد	وفق الموقع والحدود
- سياحة دولية (خارجية). - سياحة محلية (داخلية).						
- سياحة ثقافية. - سياحة طبيعية. - سياحة اجتماعية.						
- سياحة ترويجية. - سياحة ثقافية. - سياحة علاجية.						
- سياحة دينية. - سياحة رياضية.						
- سياحة مؤتمرات. - سياحة رجال الأعمال.						
- سياحة عائلية - سياحة فردية						
- سياحة جماعية (مجموعات سياحية)						
- سياحة الشباب (16-30) سنة.						
- سياحة الناضجين (30-60) سنة.						
- سياحة كبار السن (المسنين)						
- سياحة دائمة. - سياحة موسمية.						

المصدر: مُعدّ بالاعتماد على : عميش سميرة، أثر التنمية السياحية المستدامة على مواجهة ظاهرة البطالة-دراسة حالة الجزائر-، ص 5،4.

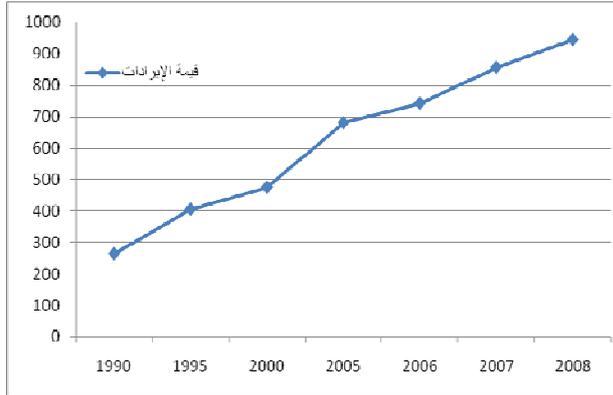
الجدول (2) : تطور الحركة السياحية الدولية خلال الفترة 1950-2008. الوحدة : مليون



السنة	عدد السياح	السنة	عدد السياح
1950	25	2002	702
1960	69	2003	692
1970	166	2004	763
1980	286	2005	805
1990	459	2006	805
2000	682	2007	908
2001	682	2008	924

المصدر بالتصرف . <http://www.globalpolicy.org/component/article/109/27543>

الجدول (3) : تطور إيرادات السياحة الدولية خلال الفترة 1990-2008 الوحدة : بالمليار دولار.



السنة	قيمة الإيرادات
1990	264
1995	405
2000	475
2005	680
2006	742
2007	856
2008	944

المصدر : www.globalpolicy.org/component/article/109/27543.html

الجدول (4) : عدد السياح مقارنة بعدد السكان في بعض الدول العربية 2005.

نسبة عدد السياح إلى عدد السكان %	السياحة		عدد السكان بالمليون نسمة	الدولة	نسبة عدد السياح إلى عدد السكان %	السياحة		عدد السكان بالمليون نسمة	الدولة
	معدل النمو السنوي %	العدد بالألف سائح				معدل النمو السنوي %	العدد بالألف سائح		
47.6	17.5	1195	2.5	عمان	54.6	10.8	2987	5.5	الأردن
114.7	11.4	913	0.8	قطر	143	12.3	5871	4.1	الإمارات
29.3	9.7	1140	3.9	لبنان	538	10.9	3914	0.7	البحرين
11.8	11.1	8244	70	مصر	63.6	4.5	6378	10	تونس
18.8	8.4	5843	31.1	المغرب	4.4	10.7	1443	32.9	الجزائر
1.5	18.6	336	21.9	اليمن	39.4	10.6	9100	23.1	السعودية
12.5	4.1	806000	6449	العالم	18.4	15.2	3368	18.3	سوريا

المصدر : جامعة الدول العربية : النشرة الإحصائية للسياحة في دول الوطن العربي، العدد السادس، 2007.

الجدول (5) : فرص العمل المباشرة وغير المباشرة التي يوفرها القطاع السياحي في بعض الدول العربية 2007

العمالة المباشرة وغير المباشرة		العمالة المباشرة		الدولة	العمالة المباشرة وغير المباشرة		العمالة المباشرة		الدولة
النسبة من إجمالي المشتغلين في الاقتصاد %	عدد المشتغلين بالألف	النسبة من إجمالي المشتغلين في الاقتصاد %	عدد المشتغلين بالألف		النسبة من إجمالي المشتغلين في الاقتصاد %	عدد المشتغلين بالألف	النسبة من إجمالي المشتغلين في الاقتصاد %	عدد المشتغلين بالألف	
10.1	107	3	33	عمان	19.1	329	8	142	الأردن
13	62	2	11	قطر	11.3	348	1	40	الإمارات
7.1	132	2	29	الكويت	23	93	10	41	البحرين
14.7	198	5	60	لبنان	17	524	9	282	تونس
15.8	267	3	52	ليبيا	5.4	479	1	125	الجزائر
13.7	2.816	7	1505	مصر	5.5	9	2	4	جزر القمر
15.5	1.658	9	942	المغرب	8.6	738	3	227	السعودية
7.7	428	2	90	اليمن	7.1	361	1	39	السودان
					14.2	1.017	7	476	سوريا

المصدر : جامعة الدول العربية، التعاون العربي في قطاع السياحة، الفصل 12، 2007، ص 404.

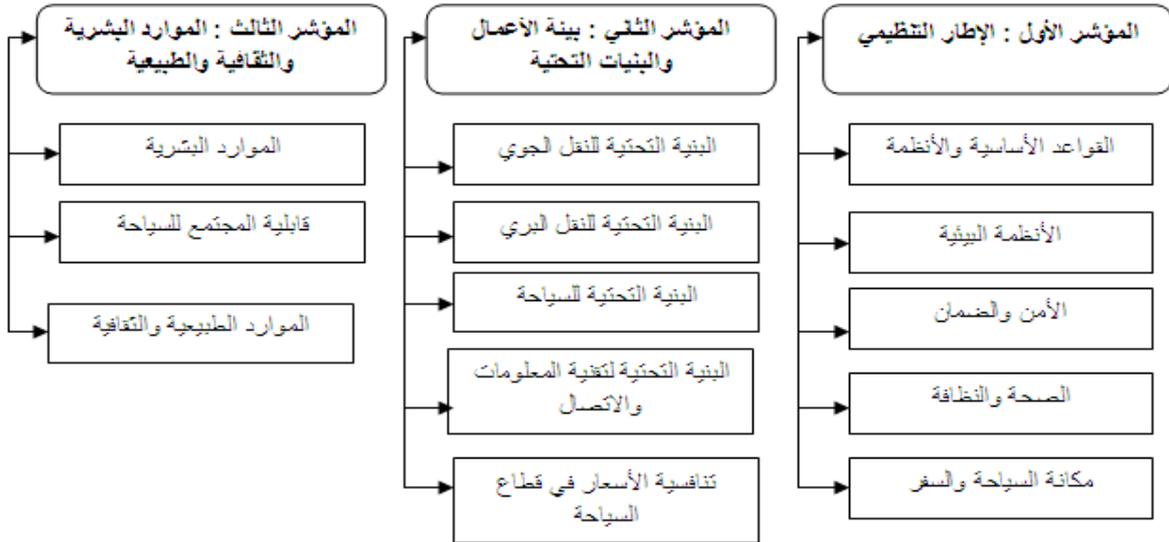
الجدول (6) : أداء الاستثمار السياحي في بعض الدول العربية 2007.

الدولة	نسبة الاستثمار المحلي السياحي من إجمالي%	معدل النمو%	الدولة	نسبة الاستثمار المحلي السياحي من إجمالي%	معدل النمو%
الأردن	17.9	1.7	عمان	7.2	17.3
الإمارات	30.6	15.7	قطر	13.6	17.6
البحرين	6.4	51.9	الكويت	8.7	25.4
تونس	16.9	1.7	لبنان	11.8	12
الجزائر	5.9	9.2	ليبيا	28.7	12.9
جزر القمر	24.6	20.7-	مصر	16.3	10.6
السعودية	6.5	11	المغرب	13	4.9
السودان	32.9	5.6	اليمن	10.8	7.8
سوريا	7.4	2	المصدر : جامعة الدول العربية، التعاون العربي في قطاع السياحة، الفصل 12، 2007، ص 404.		

الجدول (7) : توزيع الطاقة الفندقية لبعض الدول العربية لعام 2005.

الدولة	إجمالي عدد الفنادق	الدولة	إجمالي عدد الفنادق
الأردن	468	عمان	152
الإمارات	366	قطر	35
البحرين	92	الكويت	45
تونس	800	مصر	1031
الجزائر	1034	المغرب	982
السعودية	1049	اليمن	692
سوريا	566	المصدر : جامعة الدول العربية : النشرة الإحصائية للسياحة في دول الوطن العربي، العدد السادس، 2007.	

الشكل (1) : هيكل مؤشر تنافسية السياحة والسفر



المصدر : محمد محجوب الحداد، تقييم تنافسية صناعة السياحة في ليبيا كمصدر بديل لدخل في ظل تحرير تجارة الخدمات، الملتقى الدولي الرابع حول: المنافسة والإستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، كلية العلوم الإقتصادية والتسيير، جامعة الجزائر، 20 نوفمبر 2011. ص 14.

الجدول (8) : ترتيب الدول العربية حسب مؤشرات السياحة والسفر

المرتبة 2008	المرتبة 2007	الدولة	المرتبة 2008	المرتبة 2007	الدولة
124/53	124/46	الأردن	124/37	124/32	قطر
124/66	124/58	مصر	124/39	124/34	تونس
124/67	124/57	المغرب	124/40	124/18	الإمارات العربية المتحدة
124/85	124/67	الكويت	124/48	124/47	البحرين

المصدر: تقرير التنافسية العالمي لقطاع السياحة والسفر لعام 2008 ، الموقع الإلكتروني : www.jnco.gov.jo/static/pdf/The-Travel.pdf . تاريخ الاطلاع 2012/12/23 ، ص 2 .

المراجع والإحالات :

- 1- يسرى دعيبس، السياحة والمجتمع دراسات وبحوث في أنثروبولوجيا السياحة، الملتقى المصري للإبداع والتنمية، الإسكندرية، مصر، 2009، ص 14.
- 2- صليحة عشي، الأداء والأثر الإقتصادي والاجتماعي للسياحة في- الجزائر، تونس، المغرب، رسالة دكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية والتسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2010/2011، ص 4.
- 3- يسرى دعيبس ، مرجع سابق، ص 29.
- 4- نفس المرجع السابق، ص ص 31، 32.
- 5- النجار، يحي غني، العلاقة الدالية بين الإستثمار السياحي والدخل القومي، دراسة تحليلية ضمن إطار نماذج رياضية، مجلة البحوث الإقتصادية، العدد الثاني، 2005.
- 6- النعمي، قاسم وآخرون، تطور النشاط السياحي في سورية، دراسة تحليلية لأعداد القادمين ونزلاء الفنادق في الفترة 1982-2002، مجلة جامعة تشرين للدراسات والبحوث، المجلد 27، العدد 3، 2003.
- 7- سعيد محمد المصري: إدارة وتسويق الأنشطة الخدمية " المفاهيم والإستراتيجيات "، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2001، ص.
- 8- الفارسي عيسى حمد، القطاع السياحي والتنمية الإقتصادية في ليبيا، مجلة البحوث الإقتصادية، العدد الثاني، 2003، ص 30.
- 9- وائل مهنا منصور، الفعالية الإقتصادية لسياسات التسويق والترويج السياحي في سورية، رسالة دكتوراه، جامعة تشرين، سوريا، ص 28.
- 10- محمد محجوب الحداد، تقييم تنافسية صناعة السياحة في ليبيا كمصدر بديل للدخل في ظل تحرير تجارة الخدمات، الملتقى الدولي الرابع حول : المنافسة والإستراتيجيات التنافسية للمؤسسات الصناعية خارج قطاع المحروقات في الدول العربية، كلية العلوم الإقتصادية والتسيير، جامعة الجزائر، 20 نوفمبر 2011، ص 5.
- 11- UNWTO(2006) : World Tourism Barometer.
- 12- جامعة الدول العربية : النشرة الإحصائية للسياحة في دول الوطن العربي، العدد السادس، 2007، ص 214.
- 13- جامعة الدول العربية : التعاون العربي في قطاع السياحة، الفصل 12، 2007، ص 215.
- 14- UNWTO, World Tourism Barometer, Committed to Tourism, Travel and Millennium Development Goals, Volume 5, No.2, June 2007, P32.
- 15- صليحة عشي، مرجع سابق، ص 61.
- 16- نفس المرجع السابق، ص 62.
- 17- جامعة الدول العربية : التعاون العربي في قطاع السياحة، ص 219.
- 18- صليحة عشي، مرجع سابق، ص ص 63، 64.
- 19- جامعة الدول العربية : التعاون العربي في قطاع السياحة، ص 220.
- 20- نفس المرجع السابق، ص 221.
- 21- جامعة الدول العربية : التعاون العربي في قطاع السياحة، ص 222.
- 22- تقرير التنافسية العالمي لقطاع السياحة والسفر لعام 2008، الموقع الإلكتروني ، www.jnco.gov.jo/static/pdf/The-Travel.pdf . تاريخ الاطلاع 2012/12/23 ، ص 1.
- 23- صالح مفتاح، عتيقة وصاف، متطلبات صناعة السياحة في ظل اتفاقية تحرير تجارة الخدمات السياحية مع الإشارة إلى حالة الدول العربية، الملتقى الدولي : اقتصاديات السياحة ودورها في التنمية المستدامة، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيذر، بسكرة، يومي 09 و 10 مارس 2010، ص ص 17-19.

تقييم تنافسية الصناعة التحويلية في الجزائر (دراسة مقارنة مع بعض دول المغرب العربي الكبير)

عبد العزيز عبدوس *

جامعة بشار، الجزائر

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

ملخص: تتناول هذه الدراسة تقييم وتحليل تنافسية قطاع الصناعة التحويلية الجزائرية ومقارنته مع الصناعات التحويلية لدول المغرب العربي نظراً لما تلعبه هذه الصناعات من دور مهم في توسيع وتنويع الإنتاج وتساهم في تحقيق الأهداف الأساسية للتنمية الاقتصادية، تبين هذه الدراسة أن رفع القدرات التنافسية لهذه الصناعات لا يختلف بشكل كبير عن القدرات التنافسية للصناعات المتطورة في الدول المتقدمة إذا أحسن التعامل معها، إذ تعتمد الصناعة المغربية ومنها الجزائرية في أغلب الأحيان على الموارد الطبيعية والمواد الخام المحلية مما يجعلها تتحول من الميزة النسبية إلى تملك ميزة تنافسية قادرة على اكتساح الأسواق الدولية، كما أن منتجات الصناعة التحويلية الجزائرية تتوجه أساساً نحو الأسواق المحلية لأنها نشأت لتلبي الطلب على سلع بعينها، و تتمتع بعدد من الخصائص تجعلها تلعب دوراً مهماً وملموساً ومستمرّاً في التنمية الاقتصادية المنشودة، من هنا يكتسب دراسة موضوع القدرات التنافسية للصناعة التحويلية أهمية متزايدة لدى مختلف البلدان النامية وفي مقدمتها الجزائر حيث يتم وضع السياسات وترسيم الخطط والبرامج لدعم وتطوير الصناعات.

الكلمات المفتاح: قدرة تنافسية، ميزة تنافسية، إنتاجية العامل، صناعة تحويلية.

تمهيد: لا يختلف اثنان على أن رفع القدرة التنافسية للصناعات تعتبر إحدى التحديات التي تواجه أي دولة في العالم في الألفية الجديدة، ففي ظل البيئة الاقتصادية المتحررة والضغوط التنافسية المتزايدة التي يشهدها العالم، تصبح إستراتيجية التصنيع الملائمة للتعامل مع معطيات هذه البيئة التنافسية، هي " التصنيع المعتمد على مقومات التنافس"، ومن هذا المنطلق فهناك حاجة لعمل دراسات عن هذا القطاع في الجزائر، وتأتي هذه الدراسة ضمن هذا الإطار خاصة وأن الجزائر تهتم في خطتها للتنمية وتوجهاتها الإستراتيجية إلى تدعيم المشروعات الصناعية بأحجامها وقدراتها المختلفة، مع إعطاء الأولوية لهذا القطاع وتحفيزه ليرفع من إمكاناته الإنتاجية، ومن هنا تكتسب دراسة القطاع الصناعي الجزائري أهمية كبيرة في تقييم مسيرة التنمية الاقتصادية، وأهمية أكبر في التعرف على ملامح المسار المستقبلي لهذه التنمية من منظور الاقتصاد الصناعي ككل.

ومن خلال ما سبق تتبلور إشكالية الدراسة كالآتي:

هل تمتلك الصناعة الجزائرية قدرات تنافسية حقيقية تمكنها من البقاء في الأسواق الدولية، أم أنها ما زالت تعتمد بشكل كبير على الدعم الحكومي والموارد الطبيعية والصناعات المتدنية الجودة وذات العمالة الرخيصة، وما موقعها ضمن الصناعات التحويلية المغربية؟

وعن هيكلية البحث فقمنا بتقييم الدراسة إلى أربعة أقسام كما يلي:

1. مساهمة القيمة المضافة لقطاع الصناعة التحويلية في الناتج المحلي الإجمالي؛
2. المحددات الذاتية للقدرة التنافسية للصناعة الجزائرية: التكلفة والجودة؛
3. مؤشرات قياس الميزة التنافسية للصناعات التحويلية في الجزائر وفي دول المقارنة؛
4. رهانات تطوير ورفع القدرة التنافسية للصناعة الجزائرية في ظل سياسة الانفتاح التجاري؛

1- مساهمة القيمة المضافة لقطاع الصناعة التحويلية في الناتج المحلي الإجمالي:

تشمل الصناعة التحويلية مجموعة واسعة من الأنشطة الصناعية. ومن الصناعات التحويلية المهمة في دول المنطقة صناعة مواد البناء مثل الأسمنت والحديد والصلب والألمنيوم، والصناعات الهيدروكربونية التي تشمل صناعات التكرير والبتروكيماويات والغاز، وصناعة الأسمدة وصناعة السكر وصناعة الأثاث. تتميز القيمة المضافة للصناعة التحويلية في كل من تونس والمغرب بارتفاع نسبة مساهمتها في الناتج المحلي الإجمالي عام 2009 والتي تتراوح ما بين 13 و 17.1 %، ومع ذلك فإن هذه النسب لا تزال متدنية بالمقارنة مع الدول الصناعية مثل الولايات المتحدة الأمريكية واليابان وأوروبا، حيث تبلغ حوالي 20%، 30% و 40% على التوالي، بينما في الجزائر وليبيا لم تبلغ نسبة القيمة المضافة للصناعات التحويلية 7%، والسبب هو سيطرة الصناعات الاستخراجية على القطاع الصناعي. يتبين من خلال الجدول (1) استعراض تطور القيمة المضافة للصناعات التحويلية للجزائر ودول المقارنة أنه منذ منتصف التسعينات حدثت تطورات مهمة في هيكل الصناعات التحويلية في دول المنطقة، خاصة فيما يتعلق بالوزن النسبي لهذه الصناعات.

2- المحددات الذاتية للقدرة التنافسية للصناعة الجزائرية: التكلفة والجودة

في إطار سياسات التحولات الاقتصادية التي شرعت الجزائر في تطبيقها لمواكبة ظاهرة العولمة تحسباً لما قد يتمخض عنها من مشاكل ذات الطابع المتميز من شأن استعصاء التكفل بمعالجتها بالوسائل المتوفرة المعتادة نظراً لما تحملها من تعقيدات ومستجدات لا عهد للمؤسسة الجزائرية بها وعدم توفر وسائل تقنية وعلمية للتكفل بما تتطلبه طبيعتها من السرعة والنجاحة في معالجتها، ولهذا الغرض أنشأ المشرع الجزائري قانون المنافسة المؤرخ في 25 جانفي 1995

وارد بتاريخ: 2013-02-14.

* abdous1977@yahoo.fr

¹ (أمر 09/95) والذي كان يهدف إلى تنظيم المنافسة الحرة وترقيتها، واشتمل على مبادئ المنافسة الحرة ومنع الأعمال المنافسة للمنافسة الحرة (الغش، التواطؤ، الهيمنة)، وبموجب الأمر رقم 06/95 تم تأسيس هيئة تعرف بمجلس المنافسة²، حيث كلف هذا المجلس بترقية المنافسة وحمايتها عن طريق مراقبة الممارسات التجارية والاقتصادية في السوق المتعلقة بنشاطات الإنتاج والتوزيع والخدمات التي تدخل ضمن اختصاصه³. نظراً للأهمية الكبيرة التي يحتلها قطاع الصناعة في النشاط الاقتصادي، فإن هذا الجزء من الدراسة يحاول تسليط الضوء على مدى مقدرة المنتجات الصناعية الجزائرية على مواجهة المنافسة الأجنبية سواء في الأسواق المحلية أو الأجنبية، وذلك من خلال تحديد نقاط الضعف والقوة في واقع القدرة التنافسية للمنتجات الصناعية الجزائرية بغية التغلب على مواقع الضعف وتطوير مواقع القوة بما يمكنها من تحسين موقفها التنافسي والصمود أمام المنافسة الأجنبية. ونظراً لصعوبة قياس تنافسية المنتجات الجزائرية، يتم عادة استخدام مجموعة من المؤشرات لمعايير معينة من أجل معرفة الاتجاه العام للتنافس، وتعتبر الإنتاجية والتكلفة والحجم والحصة من السوق العالمي من أهم المعايير المستخدمة في قياس تنافسية المنتجات، من هذا المنطلق ونظراً لندرة البيانات الخاصة بالجزائر، سيتم فيما يلي التطرق إلى مدى تنافسية الصناعة الجزائرية من خلال النظر في حجم هذه الصناعة، وفي أداء بعض منتجاتها في السوق العالمي.

2-1. من حيث التكلفة : من حيث التكلفة وفيما يتعلق بتنافسية المنتجات الجزائرية، فإن نسبة تكاليف المواد الأولية عالية إذ تتراوح ما بين 50% و 70% من مجمل تكاليف الإنتاج، كما أن نسبة الطاقة التشغيلية المعطلة تتراوح بين 40% و 45% في القطاعات الصناعية، ومن هنا فإن الفرصة تبدو سانحة لتخفيض كلفة الإنتاج إذا ما استخدم المزيد من الطاقة الإنتاجية المعطلة، أما من ناحية القيمة المضافة، فالمنتج الجزائري ناتج صناعة تحويلية بسيطة لا يمكن مقارنتها مع ما تعطيه الصناعة في الدول المتقدمة نظراً لأن كمية الإنتاج الجزائري محدودة، والمحتوى المعرفي ذو القيمة المضافة العالية غائب عن المنتج الجزائري، بالإضافة إلى :

- استغلال حوالي نصف الطاقات الإنتاجية المتاحة للصناعات الجزائرية نظراً لعوامل عديدة أهمها ضيق رقعة السوق المحلي ووجود عقبات تحد من قدرتها على التصدير في الأسواق المجاورة، أهمها الظروف الاقتصادية التي سادت البلاد خلال السنوات الأخيرة، إضافة إلى التشابه الكبير في القاعدة الإنتاجية للصناعات الجزائرية والصناعات القائمة في الدول المجاورة.
- وتشير البيانات المتوفرة إلى انخفاض نسبة الطاقات الإنتاجية المستغلة في الصناعات المتوسطة والكبيرة مقارنة بمثلتها في الصناعات الصغيرة، ويمكن أن يعزى ذلك إلى أن درجة المنافسة في الصناعات المتوسطة والكبيرة تعتبر أقل مقارنة مع الصناعات الصغيرة.
- اتسام هيكل تكاليف إنتاج الصناعات الكبيرة، والمتوسطة، والصغيرة، بالارتفاع الكبير في استخدام المواد الأولية، حيث تشكل تكاليفها حوالي 50% إجمالي تكاليف إنتاج الصناعات، أما تكاليف القوى العاملة التي تحتل المرتبة الثانية في قائمة تكاليف الإنتاج فتشكل ما نسبته 10 في المائة إجمالي تكاليف الإنتاج، لذلك، فإن السياسة الصناعية ينبغي أن تتجه نحو زيادة إنتاجية العامل جنباً إلى جنب مع تخفيض كلفة المواد الأولية، الأمر الذي يؤدي إلى تخفيض كلفة الإنتاج وزيادة المقدرة التنافسية.

2-2. من حيث الجودة : يتسم المنتج الجزائري بنمطيته، فهو غير قادر على اختراق السوق من حيث الجودة، باستثناء ما تقدمه بعض الشركات المختلطة، كما أن جودة المنتج الجزائري غير مضبوطة تماماً لعدم انتشار تطبيق أنظمة إدارة الجودة في المؤسسات الإنتاجية، وقد أظهرت عدة دراسات أقيمت على بعض المنتجات بأنها مجموعة من العوامل التي تحد من مكانتها التنافسية، ومن أهم هذه العوامل عدم توافر عنصر الجودة العالية والطرق البدائية في أساليب التعبئة والتغليف⁴ وحجم الفاقد في الكمية المستخدمة من السلع والمنتجات والأسعار التنافسية وأخيراً الالتزام بالمعايير الدولية لنظم الإدارة البيئية، كما أن نسبة المعيب من إنتاج المؤسسات في حدود 6.3%، وفيما يتعلق بجودة مدخلات الإنتاج، فإن حوالي نصف المؤسسات الصناعية تشتري مدخلات الإنتاج وفقاً لمواصفات محددة. وتعتبر الصناعات الكبيرة العاملة في مجال الصناعات الغذائية والمعدنية الأساسية والآلات والملبوسات هي الأكثر اشتراطاً لمطابقة مدخلات إنتاجها لمواصفات محددة، كما أن نسبة الإنفاق على البحث والتطوير متدنية وهذا أمر غير مرغوب فيه إذا ما أرادت الصناعة أن تزيد من قدرتها التنافسية⁵.

وعلى ضوء ما تقدم، فإنه ينبغي إيلاء المزيد من الاهتمام بمستوى جودة ونوعية المنتجات الصناعية من خلال تشجيع الشركات الصناعية للحصول على شهادة الايزو العالمية كخطوة أولى في طريق اعتماد وتطبيق إدارة الجودة الشاملة التي تعتبر أكثر شمولاً من الايزو، وكذلك الالتزام بمطابقة المنتجات لمواصفات محددة وعدم استخدام أية مدخلات إنتاج معيبة، إضافة إلى التقيد بمعايير الات الإنتاج بصفة دورية، بالإضافة إلى ذلك يتميز المنتج الجزائري بـ :

منتجات صناعية ذات قيمة مضافة متدنية : المنتج الجزائري ناتج عن صناعة تحويلية بسيطة، لا يمكن مقارنتها مع ما تعطيه الصناعة في الدول المتقدمة نظراً لأن كمية الإنتاج الجزائري محدودة، والمحتوى المعرفي ذو القيمة المضافة العالية غائب عن المنتج الجزائري، وبالتالي فإن المنتجات تمتاز بقيمة مضافة متدنية.

منتجات صناعية ذات تكنولوجيا متدنية : تمتاز المنتجات الجزائرية بضعف القدرة التكنولوجية الجزائرية وعدم استكمال نظم التطوير الداخلي بها، حيث أضحت الميزة التنافسية للصناعة في الوقت الراهن تعتمد بالدرجة الأولى على قدرتها على الابتكار والإبداع على نحو متواصل، إلا أن أغلب الصناعات الجزائرية اعتمدت في الابتكار على حقوق المعرفة المقدمة من الشركات العالمية ومشروعات تسليم المفتاح، وفي نفس الوقت لم تهتم أغلب الصناعات الجزائرية

بمراكز البحث والتطوير ومراكز التصميمات، الشيء الذي أدى إلى عجز الصناعة الجزائرية عن مواكبة التطور التكنولوجي السريع وفقدتها أحد المقومات الأساسية لبناء القدرة التنافسية الديناميكية. منتجات صناعية تعتمد على الموارد الطبيعية: تعتمد معظم الصناعات الجزائرية على الموارد الطبيعية، وخاصة الصناعات الاستخراجية فأساسا تعتمد على استخراج الموارد الطبيعية المتوفرة في البلاد، وأيضا صناعة البتروكيماويات الجزائرية والتي تعتمد على مقومات طبيعية أهمها المواد الأولية المتمثلة في الغاز الطبيعي والمشتقات النفطية والمتوفرة بأسعار تنافسية، وبالتالي يمكن تحويل هذه الميزة النسبية إلى قدرة تنافسية تسمح لها بالتنافس عالميا. منتجات صناعية تعتمد على العمالة الرخيصة: لا تزال الصناعات الجزائرية تكتسب مزايا نسبية في الأسواق العالمية، فضلا عن تدني الأجور نسبيا، بالاعتماد على العمالة الرخيصة غير المؤهلة، غير أن الجزائر تحتاج إلى مواكبة التقنيات الجديدة والمزيد من الاستثمارات لتطوير قطاع الصناعات التحويلية وتوفير الحوافز للتشجيع على الإبداع والابتكار وإعادة هيكلة مخرجات التعليم وتأهيل العمالة في القطاع الصناعي، بالإضافة إلى تدليل العوائق الإدارية والبيروقراطية أمام بيئة الأعمال.

3- مؤشرات قياس الميزة التنافسية للصناعات التحويلية في الجزائر وفي دول المقارنة

نظراً لصعوبة قياس تنافسية الصناعة التحويلية، يتم عادة استخدام مجموعة من المؤشرات لتحديد الاتجاه العام لتنافسيتها. وتعتبر مؤشرات الميزة النسبية والإنتاجية والتركز والتنوع السلعيين من أهم المعايير المستخدمة في قياس تنافسية الصناعة التحويلية:

3-1. قياس تنافسية الصناعة التحويلية باستخدام مؤشر الميزة النسبية الظاهرة (RCA): تشير البحوث والدراسات العربية والدولية⁸ أن المنتجات الصناعية العربية ومنها المغربية تتعرض لمنافسة شديدة في الأسواق المحلية العربية من قبل المنتجات الأجنبية التي دخلت السوق العربية بعد تطبيق الاتفاقيات الدولية، ويظهر هذا التنافس واضحاً في الصناعات الغذائية، والمنتجات الزراعية، والصناعات الهندسية، وذلك من حيث الجودة والسعر على حد سواء. لقياس الميزة التنافسية التصديرية للصناعات التحويلية، سوف يتم استخدام مؤشر الميزة النسبية الظاهرة (RCA) من خلال استخدام صيغة "BALASSA" التقليدية للنظر في مدى تنافسية منتجات الصناعة التحويلية في دول المنطقة⁹، والتي تتطلب بيانات عن الصادرات فقط، يتأكد أن لبعض دول المنطقة ميزة نسبية في عدد من المنتجات الصناعية، وتشمل هذه المنتجات الأسمدة في المغرب والملابس في تونس والمغرب. من خلال الجداول (2، 3، 4 و 5) يمكن استعراض أوضاع الميزة التنافسية التصديرية للصناعات التحويلية في دول المنطقة كالتالي:

- أظهرت النتائج صادرة تونس في منافسة دول المنطقة في السوق العالمي في العديد من المنتجات الصناعية، وعلى رأسها أجهزة الدائرة الكهربائية (رقم المنتج 772)¹⁰، حيث تراوح قيمة المؤشر ما بين 11.30 و 14، وهي نسبة مرتفعة ما يدل على أن تونس تتمتع بقدرة تنافسية كبيرة في هذا المنتج، إلى جانب اعتبارها المنافس الأول والأكبر أمام دول المقارنة في المنتج 845 (ملابس متنوعة) خاصة مع المنتجات المغربية في سنة 2001-2002؛ إذ بلغ المؤشر 9.08، لكنه عرف تراجعاً منذ تلك السنة إلى غاية سنة 2007-2008 بقيمة 7.04 أمام ارتفاعه في المغرب ب 7.201 سنة 2007-2008 و 7.34 سنة 2009-2010 لينخفض إلى 6.71 سنة 2010-2011، وعموماً احتلت تونس المرتبة التنافسية الأولى في كثير من المنتجات التي تجاوزت مؤشراتها 05 في المتوسط.

- يعتبر المغرب من بين مجموعة المقارنة ثاني دولة من حيث امتيازها النسبي الظاهر لكثير من منتجات الصناعة التحويلية، وعلى رأسها منتج الملابس النسائية (رقم 842)، إذ تراوح المؤشر ما بين 3.62 سنة 2007-2008 و 5.91 سنة 2005-2006، لكنه ابتداءً من سنة 2009-2010 بدأ ينخفض إلى 4.49، إلا أنه يلاحظ أن المغرب يعرف قيمة جيدة فاقت 27 في منتج ملابس الرجال المرقم ب 841، وأعلى نسبة مسجلة مقارنة مع دول المنطقة سنة 2009-2010 ب 28.66، وبالرغم من أنه مؤشر يدل على أن المغرب يتمتع بميزة نسبية ظاهرة في هذا المنتج، إلا أنه في تراجع سنة بعد سنة، وعليه احتلت المغرب المرتبة التنافسية الثانية.

- فيما يتعلق ببيانات الميزة النسبية الظاهرة لليبييا، فقد أظهرت تمتعها بمزايا متواضعة في منافسة دول المنطقة، وعلى رأسها المنتجات غير السبكية (رقم 673)، حيث ظهر المؤشر موجبا حتى سنة 2008 ليبدأ في التراجع سنة 2009-2010 ب 0.5، وكانت أحسن نتيجة حققها المؤشر سنة 2005-2006 ب 3.61، إلى جانب المنتجات الأخرى، ما يوحي أن ليبيا تتمتع بمزايا تنافسية مقبولة، ما يؤهلها لتحل المرتبة الثالثة.

- تعتبر الجزائر من الدول العربية التي لا تتمتع بمزايا نسبية إلا في منتج 673 (منتجات غير سبكية، حيث تراوح المؤشر ما بين 1.11 سنة 2007-2008 و 1.6 سنة 2004-2005، أما بقية المنتجات فتحصلت على قيم متدنية جدا في تنافسيتها ولم تتجاوز القيمة 01، وعليه يمكن القول أنه وحسب البيانات التي تم احتسابه من مقياس الميزة النسبية الظاهرة عدم قدرة الاقتصاد الجزائري على منافسة دول المنطقة في كثير من المنتجات، وهذا إن دل على شيء فإنما يدل على:

- تتصف بأنها صناعة تحويلية بسيطة ذات قيمة معرفية متدنية، تركز على كثافة العمالة في الصناعات القائمة.
- سلع نمطية غير منافسة من حيث الجودة وذات جودة متوسطة.
- لا تسابير تطور حاجة وأذواق المستهلكين وتكاد تخلو من أي تجديد أو ابتكار، يرافقه الجمود بالنوعية والشكل وأسلوب التغليف والتعليب.

- تدني النوعية نتيجة المنافسة الشديدة، والعرض الكبير نتيجة إغراق الأسواق المحلية بالمنتجات المرخصة وغير المرخصة.
- القيمة المضافة عليها متدنية جدا بالمقارنة مع مثيلها في الدول الصناعية¹¹.

2-3. قياس تنافسية الصناعة التحويلية باستخدام مؤشر معدل الميزان التجاري إلى إجمالي التجارة : يمكن استقصاء مدى تنافسية تلك المنتجات باستخدام مؤشر نسبة صافي تجارة الدولة في منتج معين إلى إجمالي تجارة الدولة في هذا المنتج. وإذا كان المؤشر موجب، فإنه يشير إلى أن الدولة المعنية تتميز بتنافسية في ذلك المنتج، ويقاس بالطريقة التالية :

$$\text{معدل الميزان التجاري إلى إجمالي التجارة} = \frac{(\text{الصادرات} - \text{الواردات})}{(\text{الصادرات} + \text{الواردات})} \times 100X$$

يتبين من خلال الجدول (6) أن الجزائر تتميز بتنافسية في منتج واحد فقط الممثل في الاسمدة في سنوات 2000-2003 بقيمة موجبة فاقت في المتوسط 40 ، لكنها فقدت تلك الميزة التنافسية ابتداء من سنة 2007 ، أين سجلت قيمة سالبة، أما بقية المنتجات الأخرى فتظهر قيمها سالبة بالكلية.

بالنسبة لتونس فيتمتع منتج الزيوت والشحوم بتنافسية جيدة، أين تراوحت قيمها بين 26 و49 سنوات 2007-2010، وبقيّة المنتجات لا تتمتع بتنافسية باستثناء منتج المطاط سنة 2010، أما المغرب تتمتع بمزايا تنافسية في منتج الاسمدة بين سنوات 2007-2010، كذلك منتج الحديد والمطاط هو الآخر يتمتع بتنافسية فقط في سنتي 2009-2010، أما فيما يخص ليبيا، فمنتج الكيماويات العضوية والاسمدة فتعرف قيمة موجبة بين سنتي 2007-2010، ما يدل أن ليبيا تتمتع بميزة تنافسية في هذين المنتجين.

3-3. قياس تنافسية الصناعة التحويلية باستخدام مؤشر متوسط إنتاجية العامل : يعتبر مؤشر الإنتاجية من أحد مؤشرات التنافسية الدولية ، إذ يظهر العلاقة الموجبة بين الميزة التنافسية وبين مستويات الإنتاجية لما للإنتاجية من أهمية ودور فعال في تفسير درجات التنافسية في الأسواق المحلية والعالمية¹² ، حيث أنها تعكس آثارها على التقدم التقني في مجمل العمليات الإنتاجية.

وقد توصلت إحدى الدراسات من خلال دلائل قياسية لـ 15 دولة من دول منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي (OECD) خلال الفترة من 1961-1983، إلا أن الدول ذات المعدلات التصديرية المرتفعة صاحبها معدلات نمو متزايدة لتكلفة وحدة العمل النسبية ، وهذه العلاقة غير المتوقعة بين المتغيرين يمكن إرجاعها إلى الأثر المهم للقدرة التكنولوجية على تفسير الأداء التصديري للدول¹³.

وقد يكون من المنتظر أن تكون إنتاجية العامل المغربي في الصناعات التحويلية مرتفعة بسبب طبيعتها المكثفة لرأس المال ، إلا أن بعض الدول كانت هذه المقاييس منخفضة للغاية ، وكان ذلك نتيجة طبيعية لانخفاض درجات المهارة العمالية في المجالات الصناعية، ولما يتطلبه من مساهمات عالية من الابتكار والتقدم التكنولوجي، والبحث والتطوير للأشطة الإنتاجية، إلى جانب تكديس العمالة في العديد من مؤسسات القطاع العام بصفة خاصة¹⁴.

وباستطلاع مؤشرات الجدول (7) الذي يعكس اختلاف متوسطات إنتاجية العامل في قطاع الصناعات التحويلية لدول المنطقة، والذي تم احتسابه من خلال قسمة القيمة المضافة للصناعة التحويلية على عدد العمال يتضح ما يلي :

● احتلال ليبيا للمستوى الأدنى لمؤشر الإنتاجية المتوسط للعامل في قطاع الصناعات التحويلية، حيث بلغ هذا المؤشر 17.56 ألف دولار خلال سنوات الدراسة ، بالمقارنة بين دول المقارنة (وتونس والمغرب) ذواتي المؤشر العالي 85.23 و 37.12 ألف دولار على التوالي.

● على الرغم من انخفاض مؤشر الإنتاجية المتوسط للعامل الجزائري في الصناعات التحويلية على مثليه المؤشر في دول المقارنة، إلا أن البيانات تشير إلى تحسن هذا المؤشر في الجزائر خلال فترة الدراسة من 2000 إلى 2010.

● تأتي تونس بأعلى مؤشرات الإنتاجية المتوسطة للعامل في قطاع الصناعات التحويلية عامة، حيث بلغ 85.23 ألف دولار، تليها المغرب بمؤشر 37.12 ألف دولار.

● ملاحظات على المؤشرين السابقين :

● التقارب النسبي بين رتبة مؤشر إنتاجية العامل ومؤشر الميزة النسبية الظاهرة لكل من تونس والمغرب، والتباعد الواضح لكل من الجزائر وليبيا، وما يفسر أن المزايا التنافسية للصناعة التحويلية للجزائر وليبيا تعتمد بشكل أكبر على محددات أخرى تفسر الميزة التنافسية بخلاف الإنتاجية، مثل الموارد المحلية المتاحة، وهي مزايا لا يعول عليها كثيرا، خاصة في ظل وجود عوامل تكنولوجية متقدمة للمنافسين الآخرين.

● قد يعكس التفاوت بين المؤشرين المستخدمين، الاختلاف في إستراتيجية المنافسة التي تتبعها كل دولة، فبعض الدول قد تتبع إستراتيجية " قيادة التكلفة"¹⁵ عند المنافسة في الأسواق العالمية، بمعنى آخر أنها تعتمد مزاياها التنافسية على محددات سعرية، مثال ذلك ليبيا، فعلى الرغم من الأداء التصديري لها احتل مرتبة ثالثة في دول المقارنة، إلا أن إنتاجية العامل لها جاءت منخفضة، وعلى العكس نجد أن تونس والمغرب سجلا أداء تصديريا جيدا وصاحبتيه إنتاجية مرتفعة للعامل، الأمر الذي يؤكد أن هذين البلدين سيتبعان حتما إستراتيجية " تمايز المنتجات"¹⁶ أو تستند إلى محددات هيكلية عند التنافس في الأسواق العالمية.

3-3. المؤشر المركب لقياس القدرات التنافسية للصناعة التحويلية لدول المقارنة : يتم تكوين المؤشر المركب لقياس تنافسية الصناعة التحويلية¹⁷ على أساس الرتب الخاصة بكل من مؤشر الميزة النسبية الظاهرة، للتعبير عن الميزة التنافسية التصديرية، ومؤشر الإنتاجية المتوسط للعامل للتعبير عن التنافسية الهيكلية، كما يتضح في الجدول (8) نكتشف ما يلي :

- تأتي تونس في المرتبة الأولى محققة لقدرات تنافسية ممتازة في الصناعات التحويلية، استنادا إلى الأداء التصديري والاختيار الناجح في الأسواق العالمية، جنبا إلى جنب مع ارتفاع إنتاجية العامل، ثم تليها المغرب في المرتبة الثانية.

- جاءت كل من الجزائر وليبيا في المرتبة الثالثة، مما يعكس نوعية متواضعة من المزايا التنافسية المحققة مقارنة بالدول الأخرى محل الدراسة.

- هذا ويمكن إرجاع الانخفاض النسبي لإنتاجية العامل الجزائري والليبي، ومن ثم تدني رتبة الميزة التنافسية التصديرية المتحققة مقارنة بالمنافسين الآخرين بشكل أساسي إلى محدودية القدرة التكنولوجية الذاتية للصناعة في كلا البلدين بشكل عام والصناعة التحويلية بشكل خاص، كما تشير تقارير المنتدى الاقتصادي العالمي، التي توصي الدول التي احتلت المراتب الأخيرة في تقرير التنافسية الدول أية الذي يعده المنتدى كل سنة إلى ضرورة زيادة عمليات الإنفاق على البحث والتطوير.

- يلاحظ من خلال الجدول أن أغلبية المنتجات الجزائرية تحصلت على قيم متدنية جدا في تنافسياتها ولم تتجاوز القيمة 01 ، وهذا إن دل على شيء فإنما يدل على :

- تتصف بأنها صناعة تحويلية بسيطة ذات قيمة معرفية متدنية، تركز على كثافة العمالة في الصناعات القائمة.
- سلع نمطية غير منافسة من حيث الجودة وذات جودة متوسطة.
- لا تساير تطور حاجة وأذواق المستهلكين وتكاد تخلو من أي تجديد أو ابتكار، يرافقه الجمود بالنوعية والشكل وأسلوب التغليف والتعليب.
- تدني النوعية نتيجة المنافسة الشديدة، والعرض الكبير نتيجة إغراق الأسواق المحلية بالمنتجات المرخصة وغير المرخصة.

- القيمة المضافة عليها متدنية جدا بالمقارنة مع مثيلها في الدول الصناعية¹⁸.
- لا تختلف الصناعات الهندسية كثيرا من حيث الطابع عن الصناعات السابقة، فالعمليات التحويلية بسيطة، وإنتاجيتها محدودة، والقيمة المضافة لا تزيد عن 15% في القطاع العام ولا تتجاوز الـ 40% في القطاع الخاص.
- وما يؤكد أن المنتجات الصناعية الجزائرية لا تتمتع بتنافسية على الإطلاق، الترتيب الذي تجريه منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (اليونيدو)، ففي آخر تقرير للتنمية الصناعية 2009 لهذه المنظمة، احتلت الجزائر حسب مؤشر أداء تنافسية الصناعة المرتبة 118 و 120 من أصل 122 دولة سنتي 2000 و 2005 على التوالي بقيم 0.083 و 0.063 سنتي 2000 و 2005 على التوالي¹⁹.

3-4. قياس تنافسية الصناعة التحويلية باستخدام مؤشري التركيز والتنوع السلعي : بالإضافة إلى مؤشري الميزة النسبية ومؤشر الميزان التجاري إلى إجمالي التجارة، يستخدم المتخصصون في هذا المجال مؤشر التركيز والتنوع السلعي لقياس تنافسية الصادرات الوطنية.

3-4-1. مؤشر التركيز السلعي للصادرات الصناعية الجزائرية : يقيس درجة تركيز صادرات السلع الرئيسية في إجمالي الصادرات الصناعية الوطنية، وتتراوح قيمة مؤشر التركيز بين 0 و 1 ، وترمز 1 إلى تركيز تام للصادرات الصناعية الوطنية، ويحسب بالطريقة التالية²⁰ :

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

حيث أن : H_i : قيمة مؤشر التركيز السلعي للمنتج i ؛ X_{ij} : قيمة الصادرات أو الواردات للبلد j للمنتج i ؛
n: العدد الأقصى للاقتصاديات الفردية في الفترة 1995-2011.

يلاحظ من خلال الجدول (9) أن مؤشر التركيز للصادرات الصناعية لم يتجاوز الواحد في كل دول المقارنة، وأحسن قيمة مسجلة كانت في الجزائر سنة 2006 بـ 0.832 و 0.828 سنة 1995 ، وبهذه النسب تحتل الجزائر المرتبة الأولى، أما بقية الدول فلم يتعدى مؤشر التركيز 0.6 في كثير من السنوات باستثناء ليبيا، إذ بلغ مؤشر التركيز السلعي 0.780 سنة 2000، ولذلك يمكن القول أن درجة تركيز صادرات الصناعات في الجزائر وفي دلو المقارنة عامة لا تزال تعتبر منخفضة نسبياً، بالرغم من ارتفاع أسعار النفط العالمية، وعليه فإن الصادرات الصناعية الجزائرية تنسم بمحدودية أسواقها وتوجهها الجغرافي ، كما أن نموها لا يتماشى مع نمو التجارة الدولية، وتصدر الجزائر إلى الدول الصناعية أكثر مما تصدره إلى الدول النامية ، ولا ريب أن ظاهرة التركيز على تصدير سلعة واحدة أو عدد ضئيل من السلع الأولية في الصادرات الجزائرية يعكس تخلف الهياكل الإنتاجية ومحدودية قدرة البلد عن استغلال مواردها وثرواتها

المتاحة (21)، في الوقت الذي تشير فيه تلك الظاهرة إلى تفاقم تلك التبعية في الاقتصاد الجزائري واستمرارها لصالح الاقتصاديات المتقدمة، ويجعلها تنطوي على مخاطر أشد وطأة مما لو كانت الصادرات الجزائرية أكثر تنوعاً الوضع الذي يحتم على البلاد ضرورة تنويع صادراتها وعدم الاعتماد على سلعة أولية واحدة²².

2-4-3. مؤشر التنوع السلعي للصادرات الصناعية الجزائرية : يقيس انحراف حصة صادرات السلع الرئيسية لدولة معينة في إجمالي صادراتها، عن حصة الصادرات الوطنية لتلك السلع الرئيسية في الصادرات العالمية. ويتراوح هذا المؤشر بين 0 و 1، بحيث كلما اقترب المؤشر من صفر كلما كانت درجة تنوع الصادرات أعلى، وعندما يصل المؤشر إلى صفر يتطابق هيكل الصادرات الوطنية مع هيكل الصادرات العالمية، ويحسب بالطريقة التالية²³ :

$$I_i = \frac{\sum_{j=1}^n |S_j^1 - S_j^0|}{2}$$

حيث أن :

I_i: قيمة مؤشر التنوع السلعي للمنتج i

S⁰ i j: حصة المنتج i للبلد j بالنسبة لإجمالي التجارة من المنتج i للسنة 1995

S¹ i j: حصة المنتج i للبلد j بالنسبة لإجمالي التجارة من المنتج i للسنة 2011

يلاحظ من خلال الجدول رقم 10 أن مؤشر التنوع هو الآخر لم يتجاوز الواحد الصحيح في كل دول المقارنة، وأحسن قيمة مسجلة كانت في الجزائر سنة 2000 ب 0.836، أما بقية الدول الأخرى فلم يتجاوز المؤشر 0.650 في كثير من السنوات، في الجزائر يعرف مؤشر التنوع السلعي انخفاضا مستمرا، فبعدما بلغ سنة 2000 قيمة 0.836 انخفض إلى 0.467 و 0.757 سنتي 2006 و 2008 على التوالي، وعليه يمكن القول أنه بالرغم من احتلال الجزائر المرتبة الأولى مع دول المقارنة، فإنها من بين أقل الاقتصاديات تنوعا في البلدان العربية المتوسطة، وبعيدا عن الدرجة التي توصل إليها منافسيها الرئيسيين مثل مصر. تنوع الصادرات الجزائرية عامة يعاني من الاختناقات الهيكلية الناجمة عن مجموعة متنوعة من العوامل الداخلية والخارجية، بما في ذلك قاعدة صناعية قديمة وندرة السلع الرأسمالية²⁴.

4- رهانات تطوير ورفع القدرة التنافسية للصناعة الجزائرية في ظل سياسة الانفتاح التجاري

إن تطوير القدرات التنافسية للصناعات التحويلية في ظل سياسة الانفتاح التجاري الراهنة (الانفتاح على الاتحاد الأوروبي) والمرتبقة (الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية)، فإن هذه السياسة تفتح المجال واسعا أمام السلع الصناعية الجزائرية للمنافسة في الأسواق العالمية، حيث أن مبادئ منظمة التجارة العالمية سوف تطبق على الصادرات الجزائرية، عند دخول تلك السلع إلى أسواق الدول الأعضاء بالمنظمة، والتي تكفل حقوق المصدرين الجزائريين، ومن هذه الحقوق التمتع بالرسوم الجمركية المنخفضة التي تطبق على منتجات الدول الأعضاء دون تمييز، وتقليص العوائق غير الجمركية التي كانت تفرضها بعض الدول على الصادرات الجزائرية، مثل الضرائب التي يمكن أن تفرض على الصادرات الجزائرية²⁵، أو أي إجراءات مشابهة مثل رسوم مكافحة الإغراق، أو تحديد كمية الصادرات وإخضاعها لنظام الحصص، أو وضع شروط وعراقيل معينة أمام الصادرات في تلك الدول، ولكن لن يتحقق ذلك إلا بتوفير الشروط التالية :

- تحديد الصناعات التي يمكن المنافسة فيها عالمياً، ولعل البداية الصحيحة هي التركيز على الصناعات التي تملك الجزائر فيها ميزة نسبية، لكن لا بد من تطوير هذه الصناعات عن طريق التوسع الأفقي والرأسي لزيادة القيمة المضافة، وتحويل تلك الميزة النسبية إلى ميزة تنافسية.
- ينبغي على المنشآت الصناعية الجزائرية تحديد ميزات معينة، يمكن أن تنافس بها المنشآت الأجنبية، والتركيز على النوعية الجيدة والكفاءة، حيث أن ذلك قد أصبح مطلباً أساسياً لكل المنشآت التي تبحث عن النجاح والبقاء في السوق، فهناك العديد من الميزات التي يمكن الاختيار من بينها، ولاشك أن الاختيار له علاقة بالصناعات المختارة.
- لا يمكن للقطاع الصناعي الجزائري المنافسة عالمياً، والاستفادة من المميزات الناجمة عن الانضمام للمنظمة دون تخصيص مبالغ معينة من الأرباح لعمليات البحث والتطوير والابتكار الذي يساهم في المحافظة على الميزة التنافسية التي تتمتع بها أي صناعة من الصناعات الجزائرية.
- إصلاح نظام الحوافز عن طريق تخفيض التعريفات، ومنع الرسوم الإضافية، وتخفيض الضرائب، وهذا من شأنه أن يعود بفوائد على التنافسية.
- تنفيذ إصلاحات التجارة الخارجية، كإصلاح الجمارك، وتخفيض تكاليف المعاملات التجارية، وتسهيل إجراءات الفحص والاختبار، وتبسيط السياسات التنظيمية التي تعوق المنافسة وتفرض قيوداً على التجارة والاستثمار، هذا التبسيط ليس بالأقل أهمية، إلا أنه قد يحقق مكاسب في التنافسية على مدى أطول، وحيث أن الإجراءات العلاجية طويلة المدى تميل إلى التعقد، فالأمر يحتاج إلى الإقرار الفوري لخطة عمل شاملة.

خلاصة : في ظل المعطيات التي تملحها التطورات الاقتصادية السريعة، ونظراً إلى أهمية الدور الذي تلعبه الاستراتيجيات التنافسية الأساسية في إنشاء ميزة تنافسية للصناعة، تجد القطاعات الصناعية الجزائرية نفسها مجبرة على اختيار تطبيق استراتيجيه تنافسية قوية، وإلا فإنها مهددة في وجودها وبقائها واستمرار نشاطها، ذلك أن تحسين القدرات

التنافسية للقطاع الصناعي الجزائري يفرض على حكوماتها من إجراء سلسلة من الإصلاحات الهيكلية الاقتصادية والسياسية والإدارية الطموحة، بما في ذلك تطوير الكثير من الأنظمة والتشريعات والقوانين والأنظمة التي تحكم التعاملات التجارية والمالية التي تتم بداخل البلاد وخارجها.

وقد توصلنا من خلال هذه الدراسة المتواضعة أن امتلاك القدرة التنافسية تؤثر على أداء القطاع الصناعي الجزائري من خلال المحافظة على المكانة في الأسواق الدولية، حيث توفر للزبائن اختيارات متنوعة من المنتجات فيختارون منها ما يوافق ذوقهم ودخلهم، حيث تعتمد الصناعة إلى تعبئة مواردها المالية، المادية، البشرية والتنظيمية، فتتخذ قرارات هيكلية قصد احتلال موقع تنافسي مناسب في السوق يؤهلها لأن تتفوق على منافسيها ضمن الأسواق الدولية على الصعيد العالمي.

كما توصلنا إلى ما يلي :

- أظهرت نتائج قياس الميزة التنافسية للصناعات التحويلية الجزائرية عدم تمتع الجزائر بمزايا تنافسية حقيقية.
- أظهر التحليل تحقيق الجزائر لوضع تنافسي منخفض مع دول المقارنة، في حين حققت تونس والمغرب أوضاعا تنافسية تصديرية ممتازة نسبيا وقدرة كبيرة على النفاذ إلى الأسواق العالمية للمنتجات التحويلية مقارنة مع الجزائر.
- حققت الجزائر قيمة منخفضة في الإنتاجية المتوسطة للعامل مقارنة بالمنافسين الآخرين، الأمر الذي يؤكد أن الأداء التصديري للمنتجات التحويلية الجزائرية يعتمد على المزايا النسبية الموفرة محليا وليس على العناصر التنافسية الهيكلية التي تعتبر محددات أساسية لبناء المزايا التنافسية المتقدمة.
- أضحت امتلاك القدرات التنافسية من أحد السمات الرئيسية لاقتصاد السوق، فأصبح من الضروري على المؤسسات الصناعية الراجعة في البقاء أن تبحث عن رؤية جديدة ومنهج حديث يمكنها من التزود بالمعلومات التي تؤهلها لمواجهة المنافسة بشكل أحسن، والتقدم نحو الأمام بشرط أن تطبق بكفاءة وجدية.
- إن توجه المؤسسات الصناعية الجزائرية نحو التنافسية على جميع الأصعدة بما تمتلكه من مؤهلات، سوف يمكنها ذلك من غزو أسواق دولية كان من الصعب ولوجها من قبل، لما تتسم به هذه الأسواق من درجة المخاطرة والتعقيد، فيفضل امتلاك القدرة التنافسية فتحت أبواب هذه الأسواق وجعلت هذه المؤسسات في صفوة المؤسسات المنافسة واحتلالها لمواقع جيدة سواء على الصعيد المحلي أو الدولي كما هو مشاهد في مؤسسات جنوب شرق آسيا.
- توجه المؤسسات الصناعية الجزائرية إلى تصدير منتجاتها إلى الأسواق الدولية من شأنه أن يطور أداء هذه المؤسسات، والجزائر عليها أن تحول الكثير من مزاياها النسبية إلى مزايا تنافسية تعزز بها القدرة التصديرية لصناعاتها وهذا من خلال انتهاجها للمسار السليم، وهذا لن يتم إلا ببناء مؤسسات قوية تكون قادرة على مواجهة المنافسة الخارجية.

ملحق الجداول والأشكال البيانية

الجدول (1) : مساهمة القيمة المضافة للصناعات التحويلية في الناتج الداخلي الخام (الوحدة %)

السنة/ الدولة	الجزائر	تونس	المغرب	ليبيا
2000	18.3	7.2	17.9	5.8
2001	18.3	7	18.3	6.1
2003	18.3	6.6	18.2	4.2
2004	17.8	4.9	18.3	3.4
2005	17.5	4.3	16.6	2.4
2006	16.9	4.1	15.8	2.2
2007	17.1	4	15	5
2008	17.9	3.8	13.8	5
2009	4.2	15.6	12.4	6.8
2010	5.1	14.9	14.1	4.1
2011	3.6	16.7	14.5	4.5

المصدر : التقرير العربي الاقتصادي الموحد 2000-2012، صندوق النقد العربي

الجدول (2) : تنافسية بعض منتجات الصناعات الجزائرية

تصنيف المنتج	اسم المنتج	2000-2001	2001-2002	2002-2003	2004-2005	2005-2006	2007-2008	2009-2010	2010-2011
723	اجهزة ونباتات هندسية	-	-	-	-	-	1.76	-	-
335	منتجات نפטية متبقية	0.58	0.58	335	0.42	0.83	0.45	0.65	0.67
522	مواد كيميائية	0.87	1.02	0.08	0.78	0.65	0.81	0.76	0.89
673	منتجات غير سبكية	-	-	-	1.6	1.42	1.11	-	-
288	نفايات نحاسية	-	-	0.38	-	0.51	0.41	-	-

المصدر : من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات " De Statistiques de La CNUCED 2004-2005-2006-2008-2009-2010-2011-2012 Manuel

الجدول (3) : تنافسية بعض منتجات الصناعات المغربية

تصنيف المنتج	اسم المنتج	-2000 2001	-2001 2002	-2002 2003	-2004 2005	-2005 2006	-2007 2008	-2009 2010	-2010 2011
522	مواد كيميائية عضوية	2.19	5.59	2.09	2.27	2.60	2.87	2.61	2.93
842	ملابس نسائية	4.66	5.67	4.40	4.66	5.91	3.62	4.47	4
773	أجهزة كهربائية	-	5.84	4.87	-	5.56	5.67	5.29	5.21
841	ملابس رجال	-	5.52	-	-	4.76	3.72	-	3.36
776	أنابيب وصفائح	32.88	33.52	33.2	34.94	33.94	26.66	28.66	27.85
845	ملابس متنوعة	6.69	8.40	6.75	5.88	8.52	7.21	7.34	6.71

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات " 2004-2005-2006-2008-2009-2010-2011-2012 De Statistiques de La Manuel CNUCED

الجدول (4) : تنافسية بعض منتجات الصناعات التونسية

تصنيف المنتج	اسم المنتج	-2000 2001	-2001 2002	-2002 2003	-2004 2005	-2005 2006	-2007 2008	-2009 2010	-2010 2011
845	ملابس متنوعة	7.37	9.08	7.81	8.62	8.66	7.04	7.68	7.75
562	صناعات مخصصة	2.17	2.18	2.32	2.34	2.28	3.64	3.10	3.81
841	ملابس رجال	-	4.89	-	-	5.78	3.64	3.18	3.84
772	أجهزة الدائرة الكهربائية	13.04	14	13.71	13.72	13.38	11.30	11.62	12.70
773	أجهزة كهربائية	5.56	6.55	5.73	5.77	5.68	5.8	5.52	6
421	دهون ومشتقات نفطية	-	1.63	-	-	-	1.84	1.77	2.01
842	ملابس نسائية	5.14	6.12	5.15	5.45	6.05	4.44	4.56	4.55
851	أحذية	6.32	6.32	6.37	-	6.44	4.92	5.76	6.11

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات " 2004-2005-2006-2008-2009-2010-2011-2012 De Statistiques de La Manuel CNUCED

الجدول (5) : تنافسية بعض منتجات الصناعات الليبية

تصنيف المنتج	اسم المنتج	-2000 2001	-2001 2002	-2002 2003	-2004 2005	-2005 2006	-2007 2008	-2009 2010	-2010 2011
512	كحول وحامض الكاربونيك	1.48	1.13	1.42	1.08	1.73	1.21	0.88	-
562	صناعات مخصصة	1.51	0.93	1.44	1.16	1.4	1.18	1.13	2.06
673	منتجات غير سبكية	2.36	2.63	2.36	1.75	3.61	3.07	1.57	2.5
342	بروتان مذوب	-	1.03	-	-	1.42	0.88	0.95	1.55

المصدر: من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات " 2004-2005-2006-2008-2009-2010-2011-2012 De Statistiques de La Manuel CNUCED

الجدول (6) : تنافسية بعض منتجات الصناعة التحويلية الجزائرية باستخدام مؤشر معدل الميزان التجاري الى اجمالي التجارة

البلد	السنوات	كيماويات عضوية	أسمدة	منتجات حديدية	منتجات مطاط	اسمنت	زيوت وشحوم
الجزائر	2001	13-	56	96-	-	-	98.1-
	2002	39-	34	98-	-	-	89.1-
	2003	-	51	-	-	-	-
	2007	53.3-	89.9	73.1-	82.1-	100-	98.2-
	2008	35.4-	90.9	83-	86.1-	99.9-	96.8-
	2009	66.3-	99.7	97.8-	100-	99.8-	98.7-
	2010	70.4-	95.9	96.6-	100-	100-	97.2-
تونس	2001	25-	49	36-	-	-	23-
	2002	27-	76-	55-	-	-	17.1-

-	-	-	-	-	-	2003		
49.4	10.8-	41.9-	60.9.	89.1	94.6-	2007		
29.2	9.1-	48.3-	66.5-	95.3	95.1-	2008		
40.2	83.4-	45.2	27.3-	92.4	96.3-	2009		
26.8	91.8-	44.2	29.3-	93.7	95.1-	2010		
95.1-	-	-	70-	2-	96-	2001	المغرب	
94.1-	-	-	63-	1-	96-	2002		
-	-	-	-	-	-	2003		
73.6-	52.1-	93.9-	74.6-	70.0	96.3-	2007		
73.2-	62.3-	94.9-	78.2-	67.1	94.7-	2008		
74.0-	86.3-	17.4	25.9	85.2	92.9-	2009		
53.3-	56.4-	23.6	32.1	81.8	93.2-	2010		
-	-	-	-	-	-	2001		ليبيا
-	-	-	-	-	-	2002		
-	-	-	-	-	-	2003		
90.4-	100-	99.4-	4.2	77.3	83.3	2007		
98.3-	100-	99.1-	5.3	59.5	87.4	2008		
99.2-	100-	99.7-	100-	68.8	79.1	2009		
100-	100-	99.7-	100-	69.3	79.9	2010		

المصدر: التقرير العربي الاقتصادي الموحد، صندوق النقد العربي، 2010، 2009، 2011، 2012

الجدول (7) : متوسط إنتاجية العامل في الصناعات التحويلية في دول المنطقة 2000-2010

الدولة	القيمة المضافة (مليون دولار أمريكي)	عدد العمال (الف عامل)	إنتاجية العامل (ألف دولار أمريكي
الجزائر	4854.5	198	24.46
تونس	5363.5	62	85.23
المغرب	8952.95	241	37.12
ليبيا	2975.45	169	17.56

المصدر : من إعداد الباحث بالاعتماد على بيانات اليونيدو

الجدول (8) : ترتيب دول المقارنة حسب المؤشر المركب

الدولة	رتبة الميزة النسبية الظاهرة	رتبة إنتاجية العامل	الرتبة المتوسطة للمؤشر المركب
الجزائر	04	03	3.5
تونس	01	01	01
المغرب	02	02	02
ليبيا	03	04	3.5

المصدر : من إعداد الباحث

الجدول (9) : مؤشر التركيز السلعي في الجزائر وفي دول المقارنة

السنوات	1995	2000	2005	2006	2008	2010	2011
الجزائر	0.828	0.836	0.832	0.467	0.587	0.523	0.538
تونس	0.76	0.555	0.182	0.084	0.175	0.162	0.160
المغرب	0.082	0.699	0.158	0.105	0.215	0.155	0.169
ليبيا	0.080	0.780	-	0.096	0.053	0.789	0.793

Source : UNCTAD, Handbook of statistics, 2006-2008-2009

الجدول (10) : مؤشر التنوع السلعي في الجزائر وفي دول المقارنة

السنوات	1995	2000	2005	2006	2008	2010	2011
الجزائر	0.463	0.836	0.469	0.467	0.587	0.788	0.724
تونس	0.397	0.699	0.399	0.397	0.555	0.544	0.546
المغرب	0.414	0.685	0.356	0.338	0.699	0.664	0.700
ليبيا	0.392	0.571	0.592	0.592	0.780	0.806	0.785

Source: UNCTAD, Handbook of statistics, 2006-2008-2009

الإحالات والمراجع :

1. لمزيد من المعلومات اطلع على الجريدة الرسمية (الأمر 06/95).
2. سي علي محمد، مجلس المنافسة والإجراءات المتبعة أمامه، الملتقى الوطني حول الاستهلاك والمنافسة في القانون الجزائري، كلية الحقوق، جامعة تلمسان، 2001، ص 85.
3. أحمد العنيم، التنافسية العربية من عام 2005 إلى عام 2006 وآفاق الارتقاء والتطوير، مجلة الجزيرة، السعودية، 2006.
4. Yousef Benabdallah, Ouverture Commerciale et Compétitivité De L'économie : Un Essai De Mesure De L'impact Des Accords D'association Sur Les Prix A La Production Et Les Prix A La Consommation , Femise Research Programme 2004-2005,2005,p25.

5. حسين عبد المطلب الأسرج، تعزيز تنافسية الصناعة العربية في ظل اقتصاد المعرفة، العدد : 35، خريف 2007، تاريخ الإطلاع، 1ماي 2010.
6. دراسات : المعهد العربي للتخطيط بالكويت، صندوق النقد العربي، البنك الدولي، المنتدى الاقتصادي العالمي.
7. يحسب المؤشر بقسمة صادرات البلد من منتج معين إلى إجمالي صادرات البلد، على صادرات العالم من ذلك المنتج إلى إجمالي صادرات العالم. وعندما يكون المؤشر أعلى من 1، فيدل على أن للدولة ميزة نسبية في صادرات ذلك المنتج.
8. تم الاعتماد على تعريف مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية للمجموعات السلعية UNCTAD.
9. فريق قضايا الطاقة المستدامة في إدارة التنمية المستدامة والإنتاجية، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، الإسكوا، ترشيد استخدام الطاقة في القطاع الصناعي في الدول العربية، 2006، ص16.
10. dean, Edwin r and mark, sherwo, manufacturing cost .productivity and competitiveness, monthly labor review , 1994,p 16.
11. ليلى احمد الخواجة، القدرات التنافسية للاقتصاد المصري : الواقع وسبل تحقيق الطموحات، مكتبة الشروق الدولية، القاهرة، 2004، ص 219.
12. Patrick Plane, Performances Productives Et Climat De L'investissement Dans Quatre Pays De L'espace Mena : Algérie, Egypte, Maroc, Liban, femise research programme 2088-2009, Université D'auvergne, France,2010,p 45 .
13. تركز هذه الإستراتيجية على الهيمنة والسيطرة على الأسواق من خلال تدبئة التكاليف وتقوية هامش المناورة السعرية، وقد انتشرت هذه الإستراتيجية بشكل كبير في السبعينات من القرن الماضي.
14. تركز إستراتيجية تمايز المنتجات على سياسة مفادها أن المؤسسة تنفرد في عرض أو تقديم منتج ما للزبائن ذو خصائص وصفات جيدة مقابل سعر زائد، هذه الخصائص قد تكون خدمات جيدة، علامة رائدة، تصميم ممتاز... الخ.
15. يستخدم هذا المؤشر للتعبير عن المفهوم الشائع للتنافسية الدولية، والذي يعرف بأنها " قدرة البلد على إنتاج السلع والخدمات التي تنجح في اختبار الأسواق العالمية، وفي نفس الوقت تحافظ وتوسع من الدخل الحقيقي للمواطنين"، وذلك بافتراض أن مؤشر الميزة النسبية الظاهرة يعكس المنافسة في الأسواق العامة، ومؤشر الإنتاجية المتوسطة للعامل يعكس متوسط دخل الفرد ومستوى معيشته.
16. فريق قضايا الطاقة المستدامة في إدارة التنمية المستدامة والإنتاجية، اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا، الإسكوا، ترشيد استخدام الطاقة في القطاع الصناعي في الدول العربية، 2006، ص16.
17. Rapport Sur Le Développement Industriel 2009, Organisation Des Nations Unies Pour Le Développement Industriel (ONUDI),2009,P15.
18. UNCTAD, Handbook of statistics, 2009, p198.
19. عبد الوهاب حميد رشيد، التجارة الخارجية وتفاقم التبعية العربية، الطبعة الأولى، معهد الإنماء العربي، بيروت - 1984، ص34 التبعية العربية، مرجع سابق، ص34.
20. عبد الحسين وادي العطية، موقع الاقتصاد العربي في العلاقات الاقتصادية الدولية، بحث مقدم إلى ندوة العمل الاقتصادي العربي المشترك في مواجهة الأزمة الاقتصادية الدولية، 1987م، الناشر مجلة الوحدة الاقتصادية العربية، عمان، العدد السادس، السنة الثالثة، ديسمبر 1987م، ص99 .
21. UNCTAD, op cit,p198
22. عين كبيرة، الواردات والبيروقراطية تعطلان تنويع الاقتصاد الجزائري، جريدة القدس العربي، العدد 6171، 2009/05/08، ص 14.
23. ناصر دادي عدون، متناوي محمد، الجزائر والمنظمة العالمية للتجارة، دار المحمدية العامة، الجزائر، 2003، ص 150.

حساسية المستهلك الجزائري لسياسة أسعار الكهرباء والغاز - دراسة لعينة من المستهلكين في ولاية البليدة -
 Algerian consumer sensitivity to electricity and gas price's policy - study of a sample
 of consumers in the state of Blida -

عبد الحق بن تفات**
 جامعة قاصدي مرباح ، ورقلة - الجزائر
 كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

رابح زبيري*
 جامعة الجزائر 03
 كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

ملخص : لقد توصلنا في هذا البحث إلى أن هناك لجنة تقضي بتغيير تعريف منتج الكهرباء والغاز في هذا السوق في الجزائر وتسمى لجنة ضبط الكهرباء والغاز المستقلة التي تقوم بالمصادقة على أي ملف تعريفاتي مقدم من طرف مجمع "سونلغاز" قاضي بتعديل تعريفات منتجات الشركة. كما أن نتائج الدراسة الميدانية التي كانت على 397 مفردة في ولاية البليدة أظهرت الحساسية الكبيرة للمستهلك لمنتجات "سونلغاز" وبالأخص منها الكهرباء. ولتخفيف تمرکز الطلب على الكهرباء في ساعات الذروة لمنحنى "الحمل" نقترح تجريب التسعير الثنائي "ليل / نهار" على عينة من المشتركين الموصولين بالشركة وتوسيع ذلك تدريجيا على كافة المشتركين إن كانت النتائج حسنة.

الكلمات المفتاح : طلب على الكهرباء والغاز، حساسية سعرية للمستهلك، سعر وساعات الذروة.

Summary: We have reached in this research that there is a committee requires to change tariff of electricity and gas in the Algerian market of electricity and gas; this committee is called independent Algerian commission for controlling electricity and gas that authenticate on any file of taxation submitted by the complex of "SONELGAZ" judge to amend the company's products. The results of the field study, which was on 397 Single in the state of Blida showed great sensitivity of the consumer to "SONELGAZ" products especially electricity. To relieve the concentration of electricity demand in peak hours curve "pregnancy" we suggest experimenting with bilateral pricing "overnight, day and night" on a sample of participants logged in the company and expand gradually, to all the participants that the results were good.

Key words: demand for electricity and gas, price sensitivity of the consumer, price and peak hours.

تمهيد : لقد مرت محروقات الجزائر من 1950م إلى اليوم بتحويلات جذرية، مما انعكس على صادراتها¹. كما مرت شركة "سونلغاز" بفترة زمنية طويلة كانت فيها تحولات الاشتراكية التي عرفتها المؤسسات الجزائرية، ومن أهم التحويلات الرئيسية نذكر: التسيير الذاتي الذي صدر في عام 1962م، فالتسيير الاشتراكي يعني إشراك العمال في التسيير وإبعاد الأساليب البيروقراطية وتم تجسيد ذلك عن طريق إنشاء مجلس عمال وكان أول مجلس قد أنشئ سنة 1972م وهو يهدف إلى إشراك العمال في التسيير واتخاذ القرار والتخطيط، ثم مرحلة إعادة الهيكلة والاستقلالية وذلك ابتداء من سنة 1983م حيث تأثرت سونلغاز بمراسيم إعادة الهيكلة وانبثقت من سونلغاز ثلاث مؤسسات وهي "كهريف"، "كنغاز" و"مؤسسة الهندسة المدنية"². وكل هذا سعيًا منها لأن تتأقلم مع الدورة الاقتصادية والنظام الاقتصادي السائد. وتزخر الجزائر بثروات كبيرة من الغاز إذ أدى بها ذلك لأن تبرم زيادة على الاكتفاء الذاتي اتفاقيات لتصدير الغاز وتعاون ونذكر على سبيل المثال أنه يتم الإعلان العلني للاتفاقية الجزائرية الفرنسية و القاضية بإنشاء الشركة المختلطة المعلنه في المادة 11 من اتفاق الجزائر إلا بعد ظهور مرسوم 1967/07/31 الصادر في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية بتاريخ 1967/08/08³، هذا الثراء في مادة الغاز الطبيعي لا يطرح لها إشكالية كبيرة فيما يخص هذه المادة بخلاف مادة الكهرباء رغم أن هذه الأخيرة يتم إنتاجها بواسطة مراكز توليد الطاقة الكهربائية بالاعتماد على تحويل الغاز كطريقة أساسية فالشركة الوطنية للكهرباء تقوم بثلاث مراحل لتسويق الكهرباء وهي : مرحلة التوليد (وفيها تكلف رأس المال المستثمر كبير وتكاليف التشغيل والصيانة وتكاليف الوقود)، ومرحلة النقل، وأخيرا مرحلة التوزيع⁴.

يعتبر هذا البحث بمثابة محاولة لدراسة حساسية المستهلك الجزائري لأسعار منتجات الشركة الوطنية للكهرباء والغاز، كما نحاول من خلاله دراسة جداول الطلب السابقة والمستقبلية التي تشير إلى زيادة الكميات المطلوبة للكهرباء وللغاز، من جهة أخرى فإن التوقعات تشير أن أسعار منتجات "سونلغاز" سترتفع في المستقبل لا مفر في غضون

* zebiri52@hotmail.com

** bentabdelhak@yahoo.fr

السنوات القادمة، وهذا كما هو معلوم نتيجة دخول الشركة في برنامج استثمار كبير على المدى المتوسط والبعيد لمشاريع شبكة النقل⁵. وكما أن الاستبيان الذي تم القيام به على عينة من المستهلكين من شأنه أن يجيب عن الإشكالية الرئيسية للبحث، وعلى ضوء ذلك نحاول اقتراح نظام تسعيري ملائم للشركة وللمستهلك. والسؤال المطروح هو :

ما هي درجة حساسية المستهلك الجزائري لأسعار كل من الكهرباء والغاز ؟

سنحاول الإجابة عن هذا السؤال بدراسة ما يلي :

1. تقديم عام للشركة الوطنية للكهرباء والغاز؛
2. السياسة التسعيرية للكهرباء والغاز في الجزائر؛
3. التنبؤات المستقبلية لجدول الطلب والسياسات التسعيرية؛
4. دراسة الاستبيان الموجه لاكتشاف القيمة المدركة عند المستهلك ونتائجه.

1- تقديم عام للشركة الوطنية للكهرباء والغاز

فيما يلي تقديم عام للشركة الوطنية للكهرباء والغاز، ويحتوي هذا التقديم على شقين، الأول منهما يقدم مجمع "سونلغاز" بصفة عامة وأهم التطورات التي شهدتها المجمع منذ نشأته، أما الشق الثاني فقد خصصناه لتقديم الشركة الفرعية للتوزيع لمنطقة الوسط الكائن مقرها الاجتماعي في البليدة والتي هي محل بحثنا.

1.1. تقديم عام لمجمع "سونلغاز": يعد وجود شركة "سونلغاز" ضارب في قدم عقود من زمن الجزائر فلقد تم في سنة 1947م إنشاء المؤسسة العمومية "كهرباء وغاز الجزائر" المعروفة اختصاراً بـ EGA، حيث أسند إليها احتكار إنتاج الكهرباء، ونقل وتوزيع الكهرباء والغاز. وضمت EGA المؤسسات السابقة للإنتاج والتوزيع، وهي تنتمي إلى قانون أساسي خاص منها لوبون (LEBON) وشركائه SAE (الشركة الجزائرية للكهرباء والغاز) ثم وقعت تحت مفعول قانون التأميم الذي أصدرته الدولة الفرنسية سنة 1946م⁶.

تحولت بعدها (EGA) في سنة 1969 إلى "سونلغاز" (الشركة الوطنية للكهرباء والغاز) وفي سنوات قليلة أصبح حجمها كبيراً، فقد بلغ عدد العاملين فيها نحو 6000 عوناً. وكان الهدف المقصود من تحويل الشركة هو إعطاء المؤسسة قدرات تنظيمية وتسييرية لكي يكون في مقدورها مرافقة ومساندة التنمية الاقتصادية للبلاد وذلك كما أسلفنا لمزور الاقتصاد الوطني من مرحلة التسيير الذاتي إلى التسيير الاشتراكي وإعادة الهيكلة. والمقصود بوجه خاص هو التنمية الصناعية ليس إلا، وحصول عدد كبير من السكان على الطاقة الكهربائية (الإنارة الريفية) وهو مشروع يندرج في مخطط التنمية الذي أعدته السلطات العمومية.

إعادة الهيكلة في سنة 1983م نتج عنها إنشاء خمس شركات للأشغال والتي أعيد إدماجها في نهاية سنة 2005م وهي: كهريف - للإنارة وإيصال الكهرباء، كهركيب - للتركيبات والمنشآت الكهربائية، قناغاز - لإنجاز شبكات نقل الغاز، إينرغا - للهندسة المدنية، التركيب - للتركيب الصناعي

في سنة 1991م، تحولت "سونلغاز" إلى مؤسسة عمومية ذات طابع صناعي وتجاري (EPIC)، وبعدها أصبحت المؤسسة في سنة 2002 شركة مساهمة (SPA). وهذه الترقية تمنح مؤسسة سونلغاز إمكانية توسيع أنشطتها لتشمل ميادين أخرى تابعة لقطاع الطاقة كما يتيح لها إمكانية التدخل خارج حدود الجزائر. وباعتبارها شركة مساهمة، فإنه يتعين عليها حيازة حافظة أسهم وقيم أخرى منقولة، مع إمكانية امتلاك أسهم في شركات أخرى. ولقد شهدت المؤسسة المدروسة توسعاً كبيراً خلال السنوات من 2004 إلى 2006 أصبحت مجعماً، قامت بإعادة هيكلة نفسها في شكل شركات متفرعة مكلفة بالنشاطات الأساسية وهي :

- مؤسسة للإنتاج : "سونلغاز إنتاج الكهرباء" (SPE)؛

- أربع مؤسسات للتوزيع (الجزائر، الوسط، الشرق، والغرب)؛

- مؤسسة لنقل الكهرباء : "مسير شبكة نقل الكهرباء" (GRTE)؛

- مؤسسة لنقل الغاز : "مسير شبكة نقل الغاز" (GRTG).

الشركة الجزائرية للكهرباء والغاز إذن هي شركة ذات أسهم، هدفها إنتاج الكهرباء ونقلها وكذلك نقل وتوزيع الغاز إلى جانب تطوير الخدمات الطاقية بكل أنواعها، مع إنشاء فروع لها بالداخل والخارج، ودراسة كل شكل ومصدر للطاقة وترقيته وتنميته، لاسيما البحث عن المحروقات والتنقيب عليها وإنتاجها وتوزيعها⁸. كما تعد "سونلغاز" على رأس المؤسسات العمومية الاقتصادية الجزائرية القوية في السوق المحلي وتطمح في المستقبل القريب إلى أن ترتب ضمن المؤسسات الخمس الأوائل في قطاع الكهرباء والغاز في حوض البحر الأبيض المتوسط في المجال جودة الخدمات وجودة التسيير وإدارة الأعمال وكذلك سياسة تقليص التكاليف⁹.

أما بلغة الأرقام فقد قدم السيد الرئيس المدير العام للشركة الوطنية للكهرباء والغاز ميزانية سنة 2005م للشركة بحضور السيد وزير الطاقة والمناجم، وقد كان رقم أعمال الشركة يقدر بـ 100.6 مليار دينار جزائري بارتفاع يقدر بـ 14.23% بالنسبة لسنة الأساس سنة 2004م إذ كان رقم الأعمال يقدر بـ 88.067 مليار دينار جزائري¹⁰. وكان رقم أعمال الشركة الإجمالي لفروع التوزيع سنة 2006م يقدر بـ 108.4 مليار دينار جزائري¹¹.

رغم ما تشير إليه بعض الإحصائيات من أن إنتاج الكهرباء عرف ارتفاعاً من 25 تيرا واط ساعي (TWH) سنة 2000م إلى 35 تيرا واط ساعي (TWH) سنة 2006م¹²، وبالضبط 34922 جيجا واط ساعي (GWH) كما جاء في الميزانية السنوية للجنة ضبط الكهرباء والغاز¹³. وبخصوص الإستراتيجيات الكفيلة بتحسين الوضع الراهن، شهد يوم السبت 16 يونيو 2007م قيام مجمع "سونلغاز" بتوقيع عقود إنجاز خمس "5" محطات توليد للكهرباء من نوع

العنفات الغازية turbines à gaz، التي تبلغ قوتها الإنتاجية 1000 ميغا واط ستعزز بحلول 2009م حظيرة "سونلغاز" الإنتاجية للكهرباء وستستجيب للطلب على الطاقة الذي لا يفتأ في الازدياد.

1-2. تقديم الشركة الفرعية للتوزيع لمنطقة الوسط SDC : لقد تم إنشاء الشركة الفرعية للتوزيع لمنطقة الوسط "SDC" في شهر يناير من سنة 2006م، وتتوفر لها شبكة كهرباء طولها 54.394 كلم في الجهد المنخفض والمتوسط (MT/BT) وشبكة غاز طولها 7.102 كلم في الضغط المتوسط والمنخفض (BP/MP). وتمثل مهمة الشركة "سونلغاز التوزيع الوسط" (SDC) أساسا فيما يلي¹⁴ :

- استغلال وصيانة شبكة توزيع الكهرباء والغاز؛
- تطوير شبكات الكهرباء والغاز بحيث يسمح بربط زبائن جدد بها؛
- تسويق الكهرباء والغاز؛
- ضمان ظروف أفضل من حيث السلامة ونوعية الخدمة وبكلفة أقل.

تغطي "سونلغاز التوزيع الوسط" مناطق البلدية، البويرة، المدية، تيزي وزو، الجلفة، ورقلة، بسكرة، الوادي، الأغواط، غرداية، إليزي وتمنراست. وتتولى تسيير 1.290.058 زبونا (الجهد المتوسط والجهد المنخفض MT et BT) (بالنسبة للكهرباء)، و 389.410 زبونا (الضغط المنخفض والضغط المتوسط MP et BP) (بالنسبة للغاز). وتسعى "سونلغاز التوزيع الوسط" من خلال برنامج استثمار إلى تحقيق هدفين اثنين، وهما : تطوير شبكاتها وتلبية الطلب، وتحديث نمط استغلالها وتسييرها.

2- السياسة التسعيرية للكهرباء والغاز في الجزائر

تسعى الشركة الوطنية للكهرباء والغاز إلى توفير الغاز والكهرباء للعائلات والمستهلكين الرئيسيين لمنتجاتها. ودراستنا الميدانية ستقتصر على ولاية البلدية، فالسلاسل الزمنية التي ستدرس معطياتها خاصة بولاية البلدية لأن العينة في الاستبيان كذلك ستقتصر على مفردات من ولاية البلدية ولهذا الغرض نقترح السلسلة الزمنية المدروسة لجدول الطلب أن تكون لولاية البلدية. وقد قسمنا هذا الجزء إلى شقين الأول يهتم بتعريف الهيئة المتخصصة في تعديل تسعيرة الكهرباء والغاز وهي لجنة ضبط الكهرباء والغاز "CREG" المستقلة عن "سونلغاز"، أما الثاني فيدرس السياسة التسعيرية "سونلغاز" وأثرها.

1.2. دراسة لجنة ضبط الكهرباء والغاز "CREG" : القانون الذي حرر في 22 ذي القعدة عام 1422 الموافق لـ 05 فبراير 2002م جاء في مادته 111 من الباب الثاني عشر أمر إحداث لجنة ضبط الكهرباء والغاز¹⁵، والتي هي عبارة عن هيئة مستقلة تتمتع بالشخصية القانونية والاستقلال المالي، وقد كان مقرها في شارع كريم بلقاسم بصفة مؤقتة ثم في 06 فبراير 2006م تم ترحيل اللجنة إلى المقر الجديد في الجمع الكائن بواد حيدرة الذي يأوي وزارة الطاقة والمناجم. كما جاء في قانون 05 فبراير 2002م أيضا في المادة 114 أن اللجنة تضطلع بالمهام الآتية:

- مهمة تحقيق المرفق العام للكهرباء وتوزيع الغاز بواسطة القنوات ومراقبته.
- مهمة استشارية لدى السلطات العمومية فيما يتعلق بتنظيم سوق الكهرباء والسوق الوطنية للغاز وسيرهما.
- مهمة عامة تتمثل في السهر على احترام القوانين والتنظيمات المتعلقة بها ورقابتها.

في إطار المهام المنصوص عليها في المادة أعلاه جاءت المادة 115 من نفس القانون لتوضيح مهام اللجنة واحدة بواحدة، ومن هذه المهام نذكر :

- المصادقة المسبقة على قواعد وإجراءات سير مسير المنظومة ومسير السوق ومسير شبكة نقل الغاز؛
- مراقبة محاسبة المؤسسات؛
- تحديد التعريفات الواجب تطبيقها على الزبائن الخاضعين لنظام التعريفات بتطبيق التنظيم؛
- اقتراح الإبقاء على مستوى التعريفات أو تغييرها، على المؤسسات المعنية سنويا أو عندما تقتضيه ظروف خاصة، بعد استشارة المتعاملين.
- القيام بتسيير صندوق الكهرباء والغاز بهدف التكفل بمعادلة التعريفات والتكاليف المتعلقة بالفترة الانتقالية إلى النظام التنافسي.

- القيام بالأبحاث والدراسات المتعلقة بأسواق الكهرباء والغاز.

وتجدر الإشارة إلى أن هذه اللجنة لها نظيرتها في المملكة العربية السعودية تحت اسم "هيئة تنظيم الخدمات الكهربائية" وهي مستقلة كذلك، وتم إنشاءها حسب قرار مجلس الوزراء رقم 236 وتاريخ 1422/8/27 هـ. وكذلك بعض الدول الأوروبية كفرنسا التي أنشئت لجنة ضبط الكهرباء في فيفري من سنة 2000م وتحولت في سنة 2003م إلى لجنة ضبط الطاقة "CRE Commission de Régulation de l'Énergie". والتعليمية الأوروبية الأولى (ديسمبر 1996م) كانت لا تشترط وجود هذه الهيئة المستقلة في دول الاتحاد الأوروبي فقد كانت الوزارة المعنية تقوم بمهام هذه الهيئة، أما التعليمية الأوروبية الثانية (جوان 2003م) فهي تلزم إقامة مجموعة لهيئات الضبط الأوروبية للكهرباء والغاز¹⁶.

2.2. دراسة السياسة التسعيرية "سونلغاز" وأثرها : بمراجعة الإطار النظري لمراحل تحديد السياسة التسعيرية فإنه من الملاحظ أن السياسات التسعيرية لأي منتج تبدأ بتحديد هدف من السياسة التسعيرية، ثم تقييم الطلب، وصولا إلى

تحديد السعر النهائي. فمؤسسة "سونلغاز" ولجنة ضبط الكهرباء والغاز عند تحديدهما للسعر يقومان بنفس المراحل المذكورة سابقا وزيادة، فمرحلة تحديد السعر للكهرباء والغاز تتمثل فيما يلي :

أ- مرحلة تحديد الهدف : لتوفير المنتجين الكهرباء والغاز، تلجأ الشركة إلى شراء الغاز من المورد "سونطراك"، ونظرا لخصائص هذا الأخير لا يطرح إشكال في التمويل. لكن الإشكالية الرئيسية للشركة تتمثل في الكهرباء، إذ أن هذا المنتج الأخير غير قابل للتخزين، وتهدف الشركة المدروسة من خلال سياستها التسعيرية إلى توزيع استغلال المستهلكين للطاقة الكهربائية بطريقة ثابتة على مدار اليوم وهذا قصد المحافظة على مراكز توليد الكهرباء واستغلالها بشكل عقلاني، لعدم حدوث انقطاع في الكهرباء خصوصا في ساعات الذروة حيث تعمل مراكز التوليد بأقصى طاقتها. وحسب دراسة أجريت حول القوة على مدار اليوم والطلب على الكهرباء، تم التوصل إلى منحني الطلب على الكهرباء خلال اليوم¹⁷. فقد تبين أن الكميات المطلوبة من الكهرباء خلال الساعات من العاشرة والنصف ليلا إلى السادسة صباحا تكون ضعيفة وقليلة جدا وتسمى هذه الفترة بالساعات الفارغة أو الليلية، أما من السادسة صباحا إلى الخامسة مساء فتكون الكميات المطلوبة من الكهرباء كبيرة وتسمى بالساعات المليئة، أما الفترة الممتدة من الخامسة مساء إلى التاسعة ليلا فتكون الكميات المطلوبة من الكهرباء عندها قوية جدا إنها ساعات الذروة لأن معظم المستهلكين يزيدون من استهلاكهم للطاقة الكهربائية نتيجة استعمالهم لجهاز التلفاز والإنارة العمومية وغيرها من الأجهزة، وبعدها من الساعة التاسعة ليلا إلى العاشرة والنصف تقل الطاقة المستهلكة ونصبح في ساعات مليئة، وبعدها يرجع بنا المنحنى إلى الفترة الأولى أي الفترة الفارغة. غير أن منحني الطلب على الكهرباء في الدول الأوروبية فتكون فيه الذروة عند ساعات الظهيرة نتيجة النشاط الصناعي في هذه الساعات. كما أن تزايد طلب العائلات الأوروبية على الكهرباء يقدر بحوالي 1% سنويا وهذا يعني أنها حققت مستوى من الرفاهية، أما تزايد الطلب على الكهرباء من قبل الجزائريين فيقدر بـ 9% سنويا، وهذا يدل على أن المستهلك الجزائري بعيد جدا عن الرفاهية، وهذا يعد تفسير منطقي لتناقض قانون الطلب على الكهرباء. وتهدف السياسة التسعيرية إلى توزيع الكميات المطلوبة من الكهرباء بشكل عقلاني ورشيد يسمح بإزاحة بعض المستهلكين من فترة الذروة إلى الساعات المليئة ولما لا إلى الساعات الفارغة ويسمى هذا بـ "إزاحة الأحمال". ولهذا تقترح على المستهلك قبل تعاقد مع المؤسسة خاصة المحلات وأصحاب بعض الأنشطة كالحبازين والنجارين وغيرهم من يستطيع تعديل فترات نشاطه وإنتاجيته تقترح عليه الاختيار بين ثلاث طرق للتسعير:

- **التسعير الواحد أو البسيط :** وفيه تكون التسعيرة واحدة على مدار اليوم وهو بلاعم العائلات التي لا تستطيع التغيير من سلوكها وتفادي فترة الذروة لأن ذلك غير مفيد لها. وتقترح الشركة نظام الشرائح، إذ أن الشريحة الأولى والتي تسمى بالشريحة الاجتماعية تقدر بالمجال 0 إلى 125 كيلو واط ساعي بتسعيرة 1.779 د.ج للكيلو واط و فوق هذا المجال يأتي المجال العادي بتسعيرة 4.179 د.ج بالنسبة للكهرباء، أما الغاز فالشريحة الاجتماعية تتمثل في المجال 0 إلى 1125 تيرمي* بتسعيرة 0.168 د.ج للترمي، و فوق هذا المجال تصبح التسعيرة بـ 0.324 د.ج للترمي.

- **التسعير الثنائي :** وتقترح الشركة هنا تسعيرة خارج ساعات الذروة أقل من تلك التي تكون داخل هذه الفترة مما يسمح للمستفيدين من هذه الطريقة توفير بعض التكاليف وتدنيتها لمضاعفة النشاط داخل فترات التسعيرة المنخفضة حيث يزود الموصولون بهذا النوع من التسعير بنوع خاص من العدادات تسمى "العدادات الذكية"، ومثال ذلك الحباز.

- **التسعير الثلاثي :** تسعر هنا الشركة الكهرباء بشكل متباين خلال الفترات، فتقدم ثلاث تسعيرات تساعد الذي يشتغل على مدار 24 ساعة في اليوم.

- **تسعيرة أعوان "سونلغاز" :** أعوان سونلغاز يدفعون تسعيرة أقل بالنسبة للمنتجات التي يسهرون على تقديمها، فلمنتج الكهرباء يدفعون 0.104 د.ج للكيلو واط ساعي، ولمنتج الغاز يدفعون 0.104 د.ج للترمي. وإذا أراد "مجمع سونلغاز" الرفع في التعريفه فعليه تقديم "الملف التعريفي" dossier tarifaire كما فعل في يوم 18 مايو 2006م إلى لجنة ضبط الكهرباء والغاز التي تدرسه وتقدمه للحكومة التي طلبت معلومات تكميلية¹⁸. أو بالأحرى إعادة تشكيله تماما.

مرحلة تقييم الطلب : كما ذكرنا سابقا أن دراستنا سنتقصر على ولاية البليدة، وقد مكنا تتبع الكميات المطلوبة من الغاز لهذه الولاية ومستويات الأسعار لها خلال الفترة 2002م إلى 2006م من ملاحظة أن العلاقة تبدو طردية بين السعر والكميات المطلوبة من الغاز وهذا يتناقض مع قانون الطلب بافتراض ثبات العوامل الأخرى، فالسلعة تسمى سلعة "جيفن". أو أن الرفاهية التي يعيش فيها المستهلك غير كافية أو هو بعيد عن مستوى الرفاهية الدنيا. نلاحظ أن سعر البيع المتوسط في زيادة مستمرة ورغم ذلك كمية المبيعات تزيد ماعدا سنة 2006م حيث نقصت الكمية المباعة عن السنة التي تسبقها.

من جهة أخرى مكنا تتبع الكميات المطلوبة من الكهرباء والأسعار المقابلة لها لمستهلكي ولاية البليدة من ملاحظة أن العلاقة طردية بين السعر والكمية المطلوبة من الكهرباء وهذا لأن الكهرباء سلعة ليس لها بدائل كما أنها قد أصبحت ضرورية لا يمكن للمستهلك أن يتخلى عنها مع تطور مستواه المعيشي وهذا أيضا يدل على عدم تحقيق الرفاهية الدنيا من طرف المستهلك الجزائري. من جهة أخرى ارتفاع الأسعار يعود إلى دخول مجمع سونلغاز في ورشة كبيرة من الاستثمارات وهذا ما يأخذ بعين الاعتبار عند تحديد السعر، وهذا كما صرح به السيد رئيس لجنة CREG قائلا : "تضمن التشريعات أن تؤخذ الأعباء المتعلقة بهذه الاستثمارات بعين الاعتبار في تحديد التعريفات"¹⁹.

ويمكننا الاستعانة بمقاييس التشتت (volatilité) إذ يعتبر أهم متغير أو المقاييس في دراسة أسعار الكهرباء²⁰. وستقتصر دراستنا على مقياس التباين $V(X)$ باعتباره من مقاييس التشتت حيث يعطينا فكرة عن مدى تشتت وابتعاد قيم المتغير عن القيمة المتوسطة، ويعطى بالعلاقة التالية:

$$V(X) = \frac{1}{N} \sum_{\alpha=1}^N (X_{\alpha} - \bar{X})^2$$

حيث : $V(X)$: التباين

X_{α} : قيم المتغير، أما N فيمثل عدد قيم المتغير

وباعتبار سعر البيع المتوسط للكهرباء المشار إليه في الجدول رقم 1 المتغير خلال السنوات من 2002م إلى سنة 2006م وبتطبيق العلاقة أعلاه نجد أن مجموع مربعات فوارق قيم المتغير عن وسطها الحسابي يساوي 3120.28288 ومنه فإن التباين:

$$V(X) = \frac{1}{5} (3120.28288) = 624.0566$$

ولا يكتفى بالتحليل عند هذا الحد بل من الأحسن التطرق إلى مقياس آخر للتشتت النسبي وهو "معامل الاختلاف" الذي يرمز له بالرمز CV وهو عبارة عن النسبة بين الانحراف المعياري S_D والوسط الحسابي \bar{X} أي :

$$CV = \frac{\sqrt{V(X)}}{\bar{X}} = \frac{\sqrt{624.0566}}{349.462} = \frac{24.9811}{349.462} = 0.071 \approx 7.15\%$$

نلاحظ أن النسبة قليلة نسبيا وهذا يدل على ضعف التشتت بين مفردات توزيع الظاهرة. أي ضعف تشتت وابتعاد أسعار الكهرباء عن متوسطها خلال الفترة المدروسة.

ب- مرحلة تقدير التكاليف : تستعمل الشركة الوطنية للكهرباء والغاز لتقدير التكاليف طريقة التكلفة الحدية (مثلا كم يلزم من استثمار لإنتاج وحدة إضافية واحدة من كهرباء "واحد كيلو واط ساعي"). وتستخدم عموما طريقة التكلفة الحدية لتسيير مجموع النظام الكهربائي خصوصا على المدى القصير²¹. ويمكن التمييز خصوصا في قطاع الكهرباء بين الأنشطة الرئيسية الثلاثة (الإنتاج، النقل، التوزيع)، فإنتاج الكهرباء يتطلب تحديد تكاليف تدخل المحطات ووقتها من فترة القاعدة والفترة الوسيطة وفترة الذروة، ففي فترة القاعدة يجب تجنيد محطات الإنتاج التي تتميز بتكلفة متغيرة منخفضة والتكلفة الثابتة العالية، أما في فترة الذروة يجب استخدام المحطات ذات التكلفة الثابتة المنخفضة والتكلفة المتغيرة العالية. ومن تكاليف النقل وخاصة منها التكاليف المتغيرة نذكر تكاليف ضياع الطاقة ومنها ما هو نتيجة ما يسمى بـ "مفعول جول"^{*}. أما أهم تكاليف نشاط التوزيع فهي الفوترة والسهرة على ربط المستهلكين بشبكة نقل الغاز ونقل الكهرباء.

ت- مرحلة تحليل المنافسة : فيما يخص المنافسة صرح السيد رئيس لجنة CREG أن "عملية الانفتاح في بدايتها الأولى والهدف في المرحلة الأولى هو إنشاء سوق الجملة للكهرباء، وهذا يفترض وجود عدة منتجين مستقلين بعضهم عن بعض"²². وهو بهذه العبارة يشير إلى مؤسسات إنتاج الكهرباء التي تقتني منها سونلغاز منتج الكهرباء والتي هي على سبيل المثال مؤسسة SK SKIKDA ومؤسسة KAHRAMA. ويمكن أن نشير هنا إلى وجود نوع من سلطة السوق بما أن عدد المنتجين هو قليل في الجزائر، وعلى الدولة أن تشجع على دخول منتجين جدد لترقية البحث في هذا المجال واستخدام تكنولوجيات جديدة.

ث- اختيار طريقة التسعير : يمكن للشركة الوطنية للكهرباء والغاز أن ترجع إلى لجنة ضبط الكهرباء والغاز CREG بتقديم ملف كافي ودفتر شروط مقنع لتغيير السعر المتعلق بالكهرباء و/أو الغاز بعد أن كان يلجأ إلى المجلس الأعلى الوزاري لتغيير السعر. ويستند ذلك إلى دراسات ومعطيات حول تكلفة الشراء والتحويل لأن الأمر يتعلق بالقدرة الشرائية للمواطن الجزائري نظرا لاستخدام الكهرباء والغاز في العديد من العمليات التصنيعية للمواد الأساسية. وعلى هذا الأساس فإن تحديد السعر النهائي هو من صلاحيات ومهام لجنة ضبط الكهرباء والغاز لما جاء في القانون الخاص "بسونلغاز" المنشور في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية وبالضبط في الهدف رقم 23 من المادة 115 التي تبين المهام التي تضطلع بها اللجنة²³. هذا ويتم التعاون بين بعض السلطات لتحديد سعر الغاز كما جاء في مقابلة مع السيد رئيس لجنة CREG أن هناك سلطة ضبط المحروقات والوكالة الوطنية لتأمين مورد المحروقات بصفتها تنشطا في قطاع الطاقة ينتظر التعاون معهما فيما يخص توقعات التموين بالنسبة للسوق الوطنية للغاز وتحديد سعر الغاز. كما أن الاستبيان الذي قمنا به يمكن أن يفيد متخذي القرار ليطوروا نموذجا يأخذ بعين الاعتبار القيمة المدركة لخدمات الشركة المدروسة.

3- التنبؤات المستقبلية لجداول الطلب والسياسات التسعيرية

على المستوى الوطني تشير بعض التصريحات أن الطلب سيزداد سواء بالنسبة للغاز أو الكهرباء، أما الغاز فلا يشكل خطر بالنسبة للجزائر على المدى القريب، أما الكهرباء فيحتاج إنتاجه إلى مراكز ومحطات مكلفة جدا. فتوقعات المختصين تشير إلى ارتفاع الطلب إلى 6000 ميغاواط للكهرباء مع مطلع 2010م. وفي هذا الصدد نذكر آلة وبرنامج "DAP" لـ "Système Europe" لتوقع الطلب على الكهرباء والمسير من طرف لجنة ضبط الكهرباء والغاز والتي كونت فيه ثلاث أعوان، وقد أقتني هذا البرنامج من طرف "سونلغاز" في إطار مشروع "منهجيات ووسائل توقع الطلب على الكهرباء". ونذكر كذلك آلة توقعات الطلب على الغاز وتم تكوين ثلاث أعوان في برنامج "NOMINATOR" لـ "Matrica" بهدف التكفل بدراسات توقعات الطلب على الغاز²⁴.

آلة "DAP" تساعد لجنة ضبط الكهرباء والغاز في إعداد برنامج بياني للاحتياجات من وسائل إنتاج الكهرباء على مدى عشرة سنوات، كما كان الشأن في البرنامج العشري لسنوات 2006 إلى 2015م بالتشاور مع "سونلغاز" الذي وافق عليه السيد وزير الطاقة والمناجم وفقا للمادة 8 من القانون وذلك بالمقرر رقم 349 فبراير 2006م حيث تم نشره. أما برنامج "NOMINATOR" فهو يساعد في إعداد البرنامج العشري البياني لتزويد السوق الوطنية بالغاز الطبيعي، حيث تم إعداد برنامج سنوات 2006 إلى 2015م لتزويد السوق الوطنية بالغاز الطبيعي والقابل للمراجعة سنويا. وقد وافق عليه السيد وزير الطاقة والمناجم عن طريق المقرر رقم 40 المؤرخ في 3 أبريل 2006م. إن دراسة تأثيرات تعديل التعريفات على الموزعين وعلى التوازنات المالية وعلى المستهلكين تتكفل بها وسيلتين هما صندوق الكهرباء والغاز والنموذج المالي الإرتيائي أو الاستكشافي أو Caisse de l'électricité et du gaz et modèle financier prospectif.

وإذا قمنا بدراسة التنبؤات الواردة في البرنامج البياني للاحتياجات من وسائل إنتاج الكهرباء فقد أظهرت أن الاستهلاك في سنة 2006م كان 30750 جيجا واط ساعي* وأن معدل أو متوسط نمو هذا الاستهلاك السنوي هو 6.1%. لمواجهة هذا الارتفاع في الاستهلاك سطرت لجنة ضبط الكهرباء والغاز برنامجا تنبؤيا لتطور الإنتاج الوطني للكهرباء بنسبة نمو 6.7% سنويا أي أكثر من الزيادة في الاستهلاك. وقد تمت الدراسة وفقا لفرضيات منها: تطور عدد السكان بمعدل نمو 1.36% الذي وافق 37.2 مليون نسمة في 2014م، زيادة معدل الكثافة في الشقة Taux d'Occupation par Logement (TOL) حيث قدر بـ 5.5 فرد في الشقة في سنة 2002م، وكذلك فرضية ارتفاع معدل تجهيزات العائلات نتيجة ارتفاع معدل الدخل (رفاهية أكثر)²⁵.

أما بالنسبة للغاز فإن البرنامج البياني لتزويد السوق الوطنية بالغاز الطبيعي 2007 - 2016م يشير إلى التطور السنوي للطلب على الغاز "بالسيناريو القوي" في الجدول 2. من خلال الجدول 2 نلاحظ أن هناك تطورا سنويا في الطلب على الغاز بصفة ثابتة ما عدا سنة 2012م حيث سجلت ارتفاعا معتبرا، وترجع الدراسة أسباب هذا التطور في الطلب على الغاز إلى بعض الفرضيات القاعدية منها: نمو الكثافة السكانية، نمو الحضيرة السكنية، نمو التوزيع العمومي من خلال البرامج المسطرة من طرف السلطات العمومية، التطور الصناعي.

وبالرجوع بالسنة إلى الوراء فإن الطلب الوطني على الغاز في سنة 2006م حسب نوعية الاستعمال قد كان حسب البرنامج البياني لتزويد السوق الوطنية بالغاز الطبيعي 2007 - 2016م أن مراكز توليد الكهرباء هي التي تستحوذ على أكبر نسبة "43%" من الاستهلاك الكلي فهي تستعمل الطاقة الغازية لتحويلها عن طريق عنفات الغاز TG (Turbine à Gaz) إلى كهرباء بعد تشعب عنفات البخار TV (Turbine à Vapeur). حيث أن عنفات الغاز تكلف حوالي خمس "5" مرات ما تكلفه العنفات البخارية. تليها نسبة الزبائن الموصولين مباشرة بسونطراك، وبعدها الاستهلاك العمومي بنسبة أقل وأخيرا استهلاك الزبائن الصناعيين بما في ذلك Naftec Alger و Asmidal Annaba بأقل نسبة.

4- دراسة الاستبيان الموجه لاكتشاف القيمة المدركة عند المستهلك ونتائجه

هذه الدراسة موجهة لتقصي القيمة المدركة وحساسية المستهلك النهائي لأسعار منتجات الشركة الوطنية للكهرباء والغاز من خلال قائمة الاستقصاء الموزعة في شبائيك دفع فاتورة الكهرباء والغاز لولاية البليدة، وذلك لضمان معدل إجابات كبير من جهة، ومن جهة أخرى لتذكر المستهلك كل ما يتعلق بمبلغ الفاتورة وتعريف خدمات الشركة المدروسة.

وقبل هذا لا بد أن نذكر أن قائمة الاستقصاء اختبرت قبل التوزيع النهائي على العينة الكبيرة اختبرا أوليا على 10 مستهلكين وكانت النتائج جيدة ودون أي ملاحظات تذكر وهذا ما دفع بنا إلى مواصلة توزيع القائمة على كافة المستقصى منهم.

ونشير كذلك إلى أن الدراسة اختصت بولاية البليدة كولاية تتميز بالجانب الحضري أكثر من الجانب الريفي لخصوصية في سكان هذه الولاية ونقصد بهذا طغيان الجانب الحضري أكثر لأن الولاية تقع بالقرب من العاصمة الجزائر، وعلى هذا الأساس فإن تعميم النتائج المتحصل عليها تبقى في حدود الولايات التي يكثر فيها سكان المدينة على سكان.

يقدر حجم العينة المستجوبة بـ 400 مفردة من أصل مجتمع أم يقدر بحوالي 31000 مستهلك نهائي مشترك موصل بالشركة الوطنية للكهرباء والغاز لولاية البليدة، ويمكن للوهلة الأولى أن نقول أن حجم العينة ليس تمثيلا لصغر النسبة العينة على المجتمع الأم، ولكن رغم هذا وبما أن فرع شركة الكهرباء والغاز يستحوذ على 60 فريق عامل يخرج بالفواتير حين إعدادها إلى المستهلكين وكل فريق يختص بتجمع سكاني معين في ولاية البليدة، وقائمة الاستقصاء

الموزعة تصادف خروج فريق التجمع السكاني لبلديتي "أولادعيش" و"بني مراد" حيث أن البلدية أولادعيش تعتبر من بين أكبر البلديات في ولاية البليدة للعدد الكبير من السكان المتواجدين في هذه المنطقة، فإن النتائج المتحصل عليها تصح للتعميم أكثر على سكان هذا التجمع، والتعميم أكثر فأكثر على كامل سكان البليدة تقل مصداقيته وتمثيله للمجتمع الأم المكون من 31000 مفردة.

وبهذا فقد كانت العينة المأخوذة هي عينة غير عشوائية، وهذا لتعذر الحصول على قاعدة السبر (La base de sondage) وبالضبط ملف الزبائن (Le fichier clients) الذي كان يتطلب تدخل مختص في الإعلام الآلي لسونلغاز بالإضافة إلى أخذ الوقت الكبير لتصنيف هذا الملف.

وللتقليل من التحيز بشأن طريقة سحب العينة غير العشوائية لجأنا إلى طريقة العينة التيسيرية التي يحدد فيها طريقة السحب من قبل الباحثان قبل أن نخرج إلى الميدان ونقوم بسحب العينة كان يحدد مستجوب منه واحد من بين 10 "عشرة" أشخاص، وفي حالتنا استجوبنا كل 10 من الداخلين إلى الشبائيك التي تلي 05 من الداخلين غير المستجوبين، أي نستجوب 10 من الداخلين ثم ننتظر 05 من الزبائن الداخلين إلى الشبائيك الذين لا نقوم باستجوابهم ثم نواصل استجواب العشرة المواليين للخمسة غير المستجوبين وهكذا حتى نستوفي حجم العينة (400) فرد. وتجدر الإشارة إلى أن هناك 03 قوائم للاستقصاء أخذها أفراد دون أن يشعر الباحثان وعليه فإن التحليل سيكون على أساس 397 مفردة وليس على 400 مستقصى منه. كما نشير أننا قد استعملنا لتحليل نتائج الاستقصاء ببرنامج لتحليل المعطيات وهو SPSS (Statistical Package for Social Sciences) أحيانا أي في بعض أسئلة قائمة الاستقصاء، وبرنامج "Excel" أحيانا أخرى.

وفيما يلي تحليل إجابات المستقصى منهم.

1. بالنسبة للسؤال الأول والمتعلق بعدد أفراد الأسرة التي تقطن في منزل المستقصى منه، وبعد حساب متوسط عدد أفراد الأسرة الواحدة التي تقطن في نفس المنزل بجمع عدد الأفراد المتحصل عليها في السؤال الأول وقسمة الحاصل على عدد المستقصى منهم والذين قدموا إجابات عن السؤال الأول وهو 336 مستقصى منه قدم إجابة، أي أن هناك نسبة 15.6% لم يقدموا إجابات للسؤال الأول، تحصلنا على متوسط 5.8 فرد في المنزل الذي هو نفسه معدل الكثافة في الشقة (TOL) Taux d'Occupation par Logement، أي بالتقريب يقدر معدل أو متوسط الأفراد المستقصى منهم في المنزل الواحد "06" ستة فرد/الأسرة. أي وجود أسرة مكونة من الأبوين وأربعة أطفال غالبا.

2. أما السؤال الثاني المتعلق بعدد الأفراد العاملين في أسرة المستقصى منه وبعد حذف المستقصى منهم الذين لم يقدموا إجابات عن السؤال الثاني وعددهم 47 أي 11.8% من المستقصى منهم، تحصلنا على متوسط 1.58 فرد يعمل. ويربط تحليل هذا السؤال بالسؤال السابق يمكن أن نستنتج أن في كل أسرة مكونة من 06 أفراد نحصل على عامل واحد في هذه الأسرة أو اثنين. لأن المتوسط المتحصل عليه لعدد الأفراد العاملين في الأسر هو 1.58 وهو عدد يمكن تقريبه إلى العدد 02، أي أنه غالبا ما نجد عاملان في الأسرة.

3. إن تحليل معطيات السؤال الثالث الخاص بتجهيزات الكهرباء والغاز في منازل الأفراد المستقصى منهم أعطى الجدول 3 المبين لمتوسطات التجهيزات لكل أسرة، مع ملاحظة أنه تقريبا كل المستجوبين قدموا إجابات عن هذا السؤال. من خلال الجدول 3 نلاحظ أن كل منزل يحتوي بالمتوسط على ضروريات الحياة من تجهيزات الكهرباء والغاز كوجود تقريبا 09 مصابيح للأسرة وبالتقريب تلفازان وثلاجة ومجفف الشعر مع ملاحظة أن فترة استعمال هذا الأخير بالمعدل تكاد تكون معدومة، كما أن الطباخة الكهربائية والفرن الكهربائي غير متاحان للكثير من الأسر، وتوجد عند الكثير منهم غسالة كهربائية، أما مكواة الملابس فهي توجد عند الكثير من الأسر لكن استعمالها قليل جدا، ولهذه الأسر مكيف هوائي ومدفئة غازية، وسخان الحمام وطباخة غازية.

4. فيما يخص السلم الترتيبي للمستقصى منهم حول أسعار شركة سونلغاز بالمقارنة مع المنافع التي تقدمها فقد أعطت نتائج التحليل الجدول 4 الذي يبين تكرارات الإجابات ونسبها المئوية. من هذا خلال الجدول نلاحظ أن نسب الموافقة والموافقة بشدة على أن أسعار منتجات سونلغاز عالية مقارنة بالمنافع التي تقدمها تعد أكبر وتقدر بحوالي 20.4 و20.2% على الترتيب، بينما لا تقل كثيرا نسبة عدم موافقة وعدم الموافقة بشدة على ارتفاع الأسعار بالمقارنة بالمنافع المقدمة من طرف سونلغاز حيث تقدر النسب على التوالي بـ 16.9 و17.1% من المستقصى منهم.

5. أما إذا درسنا حساسية المستهلك لأسعار منتجات الشركة إلى الغاز والكهرباء كل على حدى فإن الإجابات بخصوص الغاز كانت تدل على أن نسبة 45% من المستقصى منهم يؤكدون أن سعر الغاز عالي ونسبة 44% تقول بأن السعر متوسط. وبالمثل كان تحليل إجابات المستقصى منهم لمستوى سعر الكهرباء يدل أن 70% من العينة أكدوا أن سعر الكهرباء مرتفع أي أكثر من ثلثي المستقصى منهم، وأن 24% من العينة أكدوا أن السعر متوسط، وهذا يدل صراحة على حساسية المستهلك لسعر الكهرباء أكثر من حساسيته لسعر الغاز.

6. إن دراسة نسبة نصيب مبلغ الفاتورة من ميزانية الأسرة لها أهمية بالغة وعلى هذا الأساس فإننا ارتأينا أن نقدم هذا السؤال. وقد تعمدنا وضع جملة "الدخل الأسري الشهري" لأننا قد نصادف فردان يعملان في نفس الأسرة أو أكثر كما أسلف معنا، وكلمة "الشهري" لكي لا نتعقد مع الفاتورة التي تقدم كل فصل لتقليل الحساب على المستقصى منه وبالتالي وضعنا فئات تناسب هذا السؤال، وكانت الإجابات بـ 31% أن نصيب فاتورة سونلغاز يشكل خمس الدخل، ونسبة 27.2% للذين تشكل ربع الدخل الشهري الأسري، و نسبة 18.6% و16.6% للذين تشكل الفاتورة الثلث والنصف على التوالي من الدخل الأسري الشهري.

7. السؤال الذي يدرس مدى قبول المستهلك للتسعير الثنائي (ليل/نهار) هو سؤال يتقصى رأي المستهلك حول فكرة جديدة يتمثل جوهرها في تسعير منخفض خلال الفترة النهارية فيغتنم المستهلكون فيها فرصتهم لقضاء حاجياتهم من استهلاك الكهرباء، وبالمقابل ترتفع التسعيرة في الليل ليخفض المستهلكون من استهلاكهم للكهرباء وهذا لإزاحة الأحمال إلى الفترة النهارية، وبالتالي عدم تدخل المحطات المخصصة لفترة الذروة التي تكلف كثيرا. وقد كانت نتائج الاستبيان أن نسبة 38% والتي تعبر عن عدد المستقصى منهم القابلين لفكرة التسعير الثنائي الذي يحاول إزاحة الأحمال من فترة الذروة إلى الفترات الأخرى لمنحنى الحمل وهي نسبة معتبرة. ويمكن تجريب هذه الطريقة من التسعير إذا ما أريد أن يرتقى ويطور هذا الاقتراح على فئة من قبل هذه الطريقة.

8. بخصوص سؤال الاقتراحات التي كان من المفروض أن توجه إلى أصحاب الاختصاص، واعتمدنا توجيهه إلى المستقصى منه لعله قد يساهم في تطوير سياسة جديدة بالذكر، لفت انتباهنا بعض الإجابات والاقتراحات المفيدة كتلك التي دعمت فكرة التسعير الثنائي الموجودة في السؤال رقم 12، وحتى اقتراح سياسة تسعيرية تراعي أيام العطل للمستهلك، واقتراح فتح سوق الكهرباء.

9. إن المستوى المهني يؤثر في استهلاك الأفراد فذوي المهن الحرة يكون دخلهم متغيرا ويتميز بعدم الاستقرار والأهم من ذلك أنه بإمكانهم أن لا يتأثروا بزيادة أسعار منتجات سونلغاز فيزيدون من أسعار منتجاتهم عندما تزيد أسعار سونلغاز، أما الموظفون فهم يتقاضون مرتبات محددة وتتم بالثبات النسبي، وزيادة أسعار منتجات سونلغاز قد يكون لها حساسية من طرف هؤلاء ولا يملكون سبيلا لمواجهة هذه الزيادة. وقد كانت نتائج الاستبيان قد أعطت النتائج التالية: 63% من أرباب الأسر المدروسة يعتبرون موظفون، ونسبة 17% هم عبارة عن أصحاب مهن حرة، و12.3 بدون مهنة، والباقي امتنع عن الإجابة.

خلاصة : من خلال هذا البحث توصلنا إلى دراسة السياسة التسعيرية للشركة الوطنية للكهرباء والغاز، وقد كانت النتائج تقترح نموذجا للتطوير يسعى إلى إزاحة الأحمال من ساعات الذروة أي الفترات المسائية بين الساعة السادسة مساء إلى التاسعة والنصف مساء (تختلف من يوم شتاء إلى يوم صيف) إلى الفترات التي يقل فيها الطلب وفترات الذروة تكلف النظام الكهربائي تشغيل محطات لهذا الغرض، فهي إذن تكاليف إضافية ضائعة في النهار، كما تحتاج هذه المراكز لتوليد وغيرها إلى مبالغ استثمارية كبيرة بالإضافة إلى تكاليف الصيانة إلى آخره، هذا الاقتراح دعم بإجابات المستقصى منهم بنسبة معتبرة تقدر بـ 38% من العينة المستجوبة في ولاية البليدة.

كما توصلنا إلى دراسة آلية عمل نظام تسعير الكهرباء والغاز في الجزائر والخطوات التي يجب أن تتبع لزيادة أسعار منتجات الكهرباء والغاز المتمثلة في تقديم ملف تعريفاتي إلى لجنة مستقلة لضبط الكهرباء والغاز تسهر على تحديد السعر الأنسب للمستهلك كمهام من مهامها. زد إلى ذلك التنبؤات عن الطلب لكل من الكهرباء والغاز لتطوير برنامج من الاحتياجات، ولم نلمس كثيرا مراعاة سواء سونلغاز أو لجنة ضبط الكهرباء والغاز للقيمة المدركة لمنتجات الكهرباء أو الغاز.

ولكن رغم هذا يمكن القول أن الجزائر تسعى إلى فتح سوق الطاقة خصوصا منه سوق الكهرباء وقد تجلى ذلك من خلال العديد من المبادرات التي قامت بها للتأهب لمشروع السوق الأوروبية، ومنه الفتح التدريجي لسوق إنتاج الكهرباء، وذلك بعد الفصل العمودي لأنشطة نظام الكهرباء، وكذا إنشاء لجنة ضبط الكهرباء والغاز وإشغالها ببعض المهام الحساسة، وتكوين مركز تطوير الطاقات المتجددة "CDER".

بعد الدراسة ارتأينا أن نقدم ونقترح توصيات للتطوير خاصة منه ما يتعلق بالتسعير، ويرجى تطويرها من خلال باحثين آخرين بدراسات مفردة، لأن هذه النتائج خاصة بموضوعنا من جهة وما استخلص من بحوث أخرى درست من جهة أخرى. وسيتم إدراج التوصيات في نقاط كالاتي :

- **التسعير وفقا لمنحنى الحمل :** وهذا يعني التسعير وفقا للطلب اليومي، وذلك لأن فترات الذروة تستدعي مشاركة محطات خصصت لهذه الفترة، وإذا علمنا أن محطات توليد الطاقة الكهربائية تتطلب رؤوس أموال ضخمة زد إلى ذلك تكاليف صيانتها والتكاليف القبلية لعملية الإنتاج فإن نقص مثل هذه المحطات من شأنه أن يخفض التكاليف الإجمالية ومن ثم تخفيض السعر، غير أن هذا الإجراء يلزم الشركة أن تعتمد في الاستهلاك الكهربائي على العدادات الذكية التي تؤثر للمستهلك السعر والكمية التي استهلكها في كل لحظة ويمكن برمجتها بتحديد السعر لكل فترة من منحنى الحمل اليومي مما يكلف كثيرا، لكن قد نعتبر أن مزايا هذا الإجراء ستكون في الأمد البعيد وليس القريب، كما أنه إجراء أولي لمشروع السوق الأوروبية، الذي يتطلب ذلك إذا علمنا أنه بفضل هذا المشروع يمكن حتى للمستهلك النهائي أن يختار ممونه أو أن يغيره لوجود منافسة.

- **التسعير والجغرافيا :** من خلال دراستنا النظرية توصلنا إلى أن تسعير المنتجات قد يختلف من منطقة جغرافية لأخرى وذلك لاختلاف تكاليف النقل بين المناطق (التحيز السعري)، والشركة محل الدراسة تستخدم سعرا وحيدا تقريبا لكل المستهلكين النهائيين عبر كامل القطر الوطني باستثناء تخفيض سعر الفاتورة لسكان الصحراء لتشجيع عمارة المدن الجزائرية الصحراوية، وهذا ينجر عنه تحمل المستهلكون المتوقعون في الوسط الشمالي - وهو مكان تواجد غالبية محطات توليد الكهرباء - تكاليف نقل الكهرباء إلى أشقائنا في الجنوب الجزائري، وهذه سياسة تتبعها الدولة لاعتبارات كتشجيع المواطنين على عمارة الجنوب. وعليه فإننا نقترح على الشركة تشجيع وترقية التوليد المشترك²⁶ حرارة - كهرباء الذي يسمح بإنتاج طاقة حرارية وطاقة ميكانيكية، أما الطاقة الأولى أي الحرارية فيمكن استعادتها واستعمالها للتدفئة وهي صعبة النقل لذا فإن محطات التوليد المشترك يجب أن تكون قريبة من مناطق الكثافة السكانية، أما الطاقة

الثانية أي الميكانيكية فتستعمل لإنتاج الكهرباء. ولذا فإننا نقترح إنشاء مثل هذه المحطات في الجنوب الجزائري التي تتطلب كمادة أولية الغاز الطبيعي - المتواجد كذلك في الجنوب الجزائري - مما يقلل التكلفة ويستفيد كل من المستهلك المتواجد في الشمال الجزائري والمستهلك في جنوب الجزائر من السعر المنخفض جراء هذا الإجراء باختصار نشير بهذا إلى ضرورة انتقال الشركة المدروسة والسلطات من المفهوم الاجتماعي للكهرباء والغاز إلى المفهوم الاقتصادي، وهذا يتطلب دراسات أخرى أكثر تعمقا.

ملحق الجداول

الجدول (1) : تطور الكميات المباعة من الكهرباء BT نتيجة تغيير سعر البيع المتوسط لولاية البلدية

السنة	2002	2003	2004	2005	2006
مبيعات الكهرباء BT (بجيجا واط ساعي GWH)	346	375,8	389,7	426	435
تغير مبيعات الكهرباء BT (بجيجا واط ساعي GWH) التغير النسبي لمبيعات الكهرباء BT (بجيجا واط ساعي GWH)	/	29,8	13,9	36,3	9
سعر البيع المتوسط* (بالسنتم دج/GWH/سنة)	319,07	328,83	346,11	364,79	388,51
تغير سعر البيع المتوسط (بالسنتم دج/GWH/سنة)	/	9,76	17,28	18,68	23,72
التغير النسبي لسعر البيع المتوسط (بالسنتم دج/GWH/سنة)	/	0,0305889	0,05254995	0,05397128	0,06502371

Source : Bilan activité commerciale année 2004 : mars 2005. Et Bilan activité commerciale année 2006 : mars 2007.

الجدول (2) : تطور الطلب على الغاز في أفق "2016م"

السنة	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
الطلب على الغاز (مليون M ³)	26,30	27,40	29,80	30,10	34,20	47,9	51,7	53,1	54,8	56,7

Source : Programme indicatif d'approvisionnement du marché national en gaz naturel 2007 – 2016, de la CREG, année 2007, page 27.

الجدول (4) : أسعار شركة سونلغاز بالمقارنة مع المنافع التي تقدمها حسب المستقصى منهم

نسبها %	تكرارها	الإجابات
9,6	38	عدم الإجابة
17,1	68	غير موافق بشدة
16,9	67	غير موافق
15,9	63	محايد
20,4	81	موافق
20,2	80	موافق بشدة
100,0	397	المجموع

الجدول (3) : متوسطات أهم التجهيزات الكهربائية والغازية للمستقصى منهم

المتوسطات	التجهيزات	المتوسطات	التجهيزات
75820	غسالة كهربائية	8,8312	مصباح للإنارة
92950	مكواة للملابس	1,8967	تلغاز
72290	مكيف هوائي	1,3904	تلاجة
83880	مدفئة غازية	89420	مجفف الشعر
81360	سخان الحمام	42570	طباخة كهربائية
84130	طباخة غازية	37030	فرن كهربائي

المصدر : بعد تحليل معطيات قوائم الاستقصاء

الإحالات والمراجع :

¹ Ali aissaoui, *Algeria- the political economy of oil gas*, published by the Oxford university press, Oxford, 2001, pp 166-167.

² سيف الإسلام شوية، سلوك المستهلك والمؤسسة الخدمائية، ديوان المطبوعات الجامعية، مطبعة قسنطينة، الجزائر، سنة 2006، ص 92-94.

³ كتوش عاشور، الغاز الطبيعي في الجزائر وأثره على الاقتصاد الوطني، أطروحة دكتوراه دولة، جامعة الجزائر، سنة 2004م، ص 117.

⁴ دادن عبد الغني، الاتجاه الحديث للمنافسة وفقا لأسلوب تخفيض التكاليف - حالة الشركة الوطنية للكهرباء والغاز بورقلة، مذكرة ماجستير، جامعة الجزائر، سنة 2001، ص 143-144.

⁵ Revue périodique du secteur de l'énergie et des mines "énergie & mines": *les hydrocarbures au diapason*, numéro 04, novembre 2005, p33.

⁶ موقع شركة سونلغاز، (على الخط) 2012/11/13، http://www.sonelgaz.dz/Ar/rubrique.php?id_rubrique=67

- ⁷ مجلة ثلاثية تصدر عن مجمع سونلغاز: "أخبار الاتحادية"، التغييرات الجوهرية المرتقبة في الأفق، العدد 02، جوان 2007م، ص 34.
- ⁸ Statuts et cahier des charges de SONELGAZ.Spa, décret présidentiel N°= 02-195 du 19 Rabie el ouel 1423 correspondant au 1^{er} juin 2002 portant statuts de « SONELGAZ.Spa», article 6, page 3.
- ⁹ نور الدين شنوفي، تفعيل نظام تقييم أداء العامل في المؤسسة الاقتصادية العمومية - حالة المؤسسة الجزائرية للكهرباء والغاز - ، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، سنة 2005، ص217.
- ¹⁰ Revue trimestrielle du groupe sonelgaz "NOOR": le capital humain au cœur des grandes mutations, numéro 5, octobre 2006. p03.
- ¹¹ Revue réaliser par la direction générale du développement et de la stratégie – SONELGAZ- : bilan énergétique 2006, numéro 659, mai 2007, p28.
- ¹² Revue du ministère de l'énergie et des mines : bilan du secteur de l'énergie et des mines 2000-2006, mars 2007, p17.
- ¹³ Revue périodique du secteur de l'énergie et des mines "énergie & mines": Station de dessalement d'eau de mer, numéro 07, juillet 2007. p31.
- ¹⁴ موقع شركة "سونلغاز التوزيع الوسط" (SDC)، (على الخط) 2012/11/14
http://www.sonelgaz.dz/Ar/article.php?id_article=76
- ¹⁵ Art.111/112 : Loi du 22 dhou el kaada 1422 correspondant au 05 février 2002.
- ¹⁶ بلغيث بشير، تحرير أسواق الكهرباء - التجربة الأوروبية، أطروحة دكتوراه دولة، جامعة الجزائر، ص 99-111.
- ¹⁷ Revue direction de la distribution: tarification et facturation électricité et gaz, juillet 1995, page 07.
- * $1 M^3 \approx 9.5$ thermie.
- ¹⁸ Rapport d'activité 2006 du « CREG », page 27.
- ¹⁹ مجلة فصلية لمجمع سونلغاز "NOOR": في اتجاه التسيير الراشد - الاستثمارات الإستراتيجية الراجعة، رقم 02، أوت 2006، ص22.
- ²⁰ بلغيث بشير، مرجع سبق ذكره، ص 220.
- ²¹ Revue général nucléaire, "perspectives énergiques", novembre 2001, N° 05, p 46.
- * مفعول جول : انبعاث حرارة جراء احتكاك الإلكترونات عبر الناقل، أي أن جزء من القدرة الكهربائية يتحول إلى قدرة حرارية بمفعول جول.
- ²² مجلة فصلية لمجمع سونلغاز "NOOR"، مرجع سبق ذكره، ص19.
- ²³ Loi de la SONELGAZ publiée au journal officiel, Alger le 22 Dhou el kaada correspondant au 05 février 2002.
- ²⁴ Rapport d'activité 2006 du « CREG », p 19.
- * Gigawatt = 106 watt
- ²⁵ Programme indicatif des besoins en moyens de production d'électricité 2006 – 2015, de la CREG, année 2006, p 6-8.
- ²⁶ بلغيث بشير، مرجع سبق ذكره، ص 116.
- * للمزيد من التوضيحات حول سعر البيع المتوسط أنظر المادة رقم 42 المرسوم التنفيذي رقم 05 – 182 المؤرخ في 18 مايو 2005م- العدد 36 المتعلق بضبط التعريفات ومكافأة نشاطات نقل وتوزيع وتسويق الكهرباء والغاز.

أثر تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة على الولاء التنظيمي
دراسة ميدانية في محطة تكرير النفط بسكيكدة - الجزائر

The impact of implementation
total quality management principles on organizational commitment
applied study on petroleum refinery of Sekikda - Algeria

باديس بوخلوة* & محمد حمزة بن قرينة
جامعة قاصدي مرباح - ورقلة- الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية

ملخص : هدفت الدراسة إلى الكشف عن أثر تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة على الولاء التنظيمي في محطة تكرير النفط بسكيكدة، بالإضافة إلى التعرف على الاختلاف في تصور عينة الدراسة حول تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة باختلاف الجنس، العمر، التحصيل العلمي، عدد سنوات الخبرة والموقع الوظيفي. ولتحقيق أهداف الدراسة قام الباحث بتصميم استبانة شملت (49) فقرة وذلك لجمع المعلومات الأولية من عينة الدراسة. وفي ضوء ذلك جرى جمع البيانات وتحليلها واختبار الفرضيات باستخدام الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (spss) حيث تكونت عينة الدراسة من (135) موظفا. وتم استخدام العديد من الأساليب الإحصائية لتحقيق أهداف الدراسة، وبعد إجراء عملية التحليل لبيانات الدراسة وفرضياتها توصلت الدراسة إلى عدد من النتائج أهمها :

- وجود أثر ذي دلالة إحصائية لمبادئ إدارة الجودة الشاملة مجتمعة ومنفردة على الولاء التنظيمي بمحطة تكرير النفط بسكيكدة عند مستوى دلالة (0.05)
- عدم وجود اختلاف ذي دلالة إحصائية في وجهات نظر عينة الدراسة حول تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة تبعا لاختلاف الجنس، العمر، التحصيل العلمي، عدد سنوات الخبرة والموقع الوظيفي عند مستوى دلالة (0.05)
الكلمات المفتاح : إدارة، جودة شاملة، ولاء تنظيم، تخطيط استراتيجي.

Abstract : The study aimed to revealing the Impact of Implementation Total Quality Management principles on organizational commitment ; in addition to investigating the significant statistical differences employee's perspective to Implementation Total Quality Management principles due to sex, age, education, experience and position.

In order to achieve the objectives of the study, the researcher designed a questionnaire consisting of (49) paragraphs to gather the primary information from study sample. The statistical package for social sciences (SPSS) program was used to analyze and examine the hypotheses. The study sample consists of (135) employees.

The study used many statistical methods. After executing the analysis to study hypotheses ; the study concluded that :

- There is a significant statistical impact of Total quality management principles on organizational commitment in petroleum refinery of Sekikda at level (0.05).
- There is no significant statistical difference in sample study to implementation Total Quality Management due to sex, age, education, experience and position at level(0.05).

Keywords : management, total quality, organizational commitment, strategic planning.

تمهيد : يعتبر تبني الأساليب الإدارية الحديثة سمة مميزة لمعطيات الفكر الإنساني الحديث، كما يعد تطبيق هذه الأساليب حتمية لجميع المنظمات الاقتصادية، ومن أكثر الأساليب الإدارية شيوعا وتطبيقا في العالم أسلوب إدارة الجودة الشاملة، هذه الأخيرة حققت على مدى العقدين الماضيين نجاحات باهرة في العديد من الشركات العالمية، وباتت إدارة الجودة الشاملة في الوقت الحاضر هي حديث الساعة في أوساط الأعمال والجامعات ومراكز البحث العلمي والشركات العالمية، على اختلاف أحجامها في كافة أنحاء العالم وحتى الأجهزة الحكومية أيضا¹. وتعتبر إدارة الجودة الشاملة بأنها فلسفة تأخذ بعين الاعتبار مشاركة جميع العاملين في العملية الإنتاجية والقرار المتخذ، والاهتمام والتركيز على المستهلك الداخلي والخارجي مبتدئا بالمستهلك الخارجي والذي هو جوهر العملية²، لذا تعتبر إدارة الجودة الشاملة في أي منظمة إنتاجية أو خدمية محور الاهتمام الأكبر للقيادة الإدارية التي تعمل دائما من أجل توليد الرغبة لدى العاملين للبقاء والاستمرارية داخل المؤسسة، مما يخفف من الآثار التي تنتج عن دورات العمل وكثرة الغياب ولا شك أنه يوفر على المنظمة تكاليف إضافية لاختيار وتدريب عاملين جدد لسد حاجة المنظمة من الكوادر البشرية، فضلا على جعل العمال

يميلون لبذل المزيد من الجهد لأجل مؤسستهم وتأييد قيمها ودعمها والتفائل فيها لفترة أطول ونشر السمعة الحسنة لها، وهو ما يصطلح عليه بالولاء التنظيمي، ويزداد هذا الأمر أهمية عندما يتعلق بقطاع حساس يعد بمثابة شريان الحياة الاقتصادية ألا وهو قطاع تكرير النفط.

وبذلك تسعى هذه الدراسة إلى التعرف على مدى تأثير تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة على الولاء التنظيمي في محطة تكرير النفط بسكيكدة.

ولمعالجة هذا الموضوع من جانبه النظري والميداني، فقد ارتأينا الاعتماد على خطة العمل التالية :

1- الاطار العام للدراسة

2- الاطار النظري

3- الاطار الميداني

1- الاطار العام للدراسة : تتبع أهمية إدارة الجودة الشاملة من كونها منهج شامل للتغيير أبعد من كونها نظام يتبع أساليب مرنة ويشكل اجراءات وقرارات، حيث أن إلترام أي منظمة بها يعني قابليتها على تغيير سلوكيات أفرادها اتجاه مفهوم الجودة، ومن تم تطبيقه، وذلك يعني أن المنظمة باتت تنظر إلى أنشطتها ككل متكامل، بحيث تؤلف الجودة المحصلة النهائية لمجهود وتعاون الزبائن الداخليين والخارجيين، كما أن أهميتها لا تنعكس على تحسين العلاقات التبادلية بين الموردين والمنتجين فحسب، بل تعمل على تحسين الروح المعنوية بين العاملين، تنمية روح الفريق والإحساس بالفخر والاعتزاز حينما تتحسن سمعة المؤسسة³. وقد تمكنت بعض المنظمات من تحقيق عدة فوائد إيجابية كنتيجة مباشرة لتطبيقها إدارة الجودة الشاملة، منها انخفاض نسبة التسرب الوظيفي، الغياب عن العمل، انخفاض نسبة الإجازات المرضية وإصابات العمل⁴.

1-1- مشكلة الدراسة : جاء هذا البحث لمعالجة مشكلة الدراسة من خلال الاجابة على التساولين التاليين:

● هل توجد علاقة ذات دلالة احصائية بين تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة والولاء التنظيمي للعاملين في محطة تكرير النفط بسكيكدة ؟

وقد انبثق عن هذا التساؤل التساؤلات الجزئية التالية:

- هل توجد علاقة ذات دلالة احصائية بين إلترام الإدارة العليا بالجودة والولاء التنظيمي للعاملين ؟

- هل توجد علاقة ذات دلالة احصائية بين التخطيط الاستراتيجي للجودة والولاء التنظيمي للعاملين ؟

- هل توجد علاقة ذات دلالة احصائية بين نمط القيادة الإدارية والولاء التنظيمي للعاملين ؟

- هل توجد علاقة ذات دلالة احصائية بين تمكين العاملين والولاء التنظيمي لهم ؟

- هل توجد علاقة ذات دلالة احصائية بين التحسين المستمر والولاء التنظيمي للعاملين ؟

● هل توجد فروق ذات دلالة احصائية لأثر تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة على الولاء التنظيمي للعاملين تعزى إلى المتغيرات الديمغرافية (الجنس، العمر، التحصيل العلمي، عدد سنوات الخبرة، المركز الوظيفي) ؟

وقد انبثق عن هذا التساؤل التساؤلات الجزئية التالية:

- هل توجد فروق ذات دلالة احصائية لأثر تطبيق مبادئ إدارة الجودة على الولاء التنظيمي تعزى إلى الجنس ؟

- هل توجد فروق ذات دلالة احصائية لأثر تطبيق مبادئ إدارة الجودة على الولاء التنظيمي للعاملين تعزى إلى العمر ؟

- هل توجد فروق ذات دلالة احصائية لأثر تطبيق مبادئ إدارة الجودة على الولاء التنظيمي للعاملين تعزى إلى التحصيل العلمي ؟

- هل توجد فروق ذات دلالة احصائية لأثر تطبيق مبادئ إدارة الجودة على الولاء التنظيمي للعاملين تعزى إلى عدد سنوات الخبرة ؟

- هل توجد فروق ذات دلالة احصائية لأثر تطبيق مبادئ إدارة الجودة على الولاء التنظيمي للعاملين تعزى إلى المركز الوظيفي ؟

2-1- أهداف البحث : انطلاقا من الإشكالية المطروحة في الدراسة، فإنها تهدف إلى التعرف على أثر تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة في محطة تكرير النفط بسكيكدة على الولاء التنظيمي للعاملين، وكذا إبراز مدى اسهام مبادئ إدارة الجودة الشاملة في درجة ولاء العاملين تجاه مؤسستهم، كما تهدف إلى معرفة ما إذا كانت هناك فروق ذات دلالة احصائية لأثر تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة على الولاء التنظيمي للعاملين تعزى إلى المتغيرات الديمغرافية (الجنس، العمر، التحصيل العلمي، عدد سنوات الخبرة، المركز الوظيفي).

3-1- أهمية الدراسة : تتبع أهمية الدراسة من جانبين:

1-3-1- أهمية نظرية : تنبثق أهمية الدراسة من ضرورة التوصل إلى فهم أعمق لمبادئ إدارة الجودة الشاملة في المنظمات، بالإضافة إلى معرفة أثر هذه المبادئ على الولاء التنظيمي، وهذا ما يدعو إلى التأكيد على هذه المبادئ أو تعديلها للحصول على درجة ولاء أعلى، لأن معرفة أثر مبادئ إدارة الجودة الشاملة في المنظمة يمنح المديرين ترشيدا أكثر لقراراتهم، وهذا يؤدي على نحو آخر لمعرفة اتجاهات وأولويات أعمال المنظمة.

2-3-1- أهمية تطبيقية : تتبع الأهمية التطبيقية لهذه الدراسة من خلال تطوير أداة تستخدم لقياس أثر تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة (كل على حدة) على الولاء التنظيمي للعاملين في محطة تكرير النفط بسكيكدة، وكذا أثر تطبيق تلك

المبادئ مجتمعة على الولاء التنظيمي، خاصة وأن المؤسسة الأم سوناپراك عرفت تسرباً لموظفيها نحو شركات النفط في الخليج العربي والشركات الأجنبية في السنوات الأخيرة.

4-1- نموذج الدراسة: يوضح نموذج الدراسة التالي علاقات التأثير لمبادئ إدارة الجودة الشاملة كمتغير مستقل على الولاء التنظيمي كمتغير تابع، ويمكن من خلال نموذج الدراسة الافتراضي الاستدلال على طبيعة التأثيرات القائمة بين متغيرات الدراسة:

يتمثل المتغير التابع في الولاء التنظيمي.
يتمثل المتغير المستقل في - التزام الإدارة العليا بالجودة - التخطيط الاستراتيجي للجودة- نمط القيادة الإدارية- تمكين العاملين - التحسين المستمر - وتضم المتغيرات الديمغرافية للأفراد (الجنس، العمر، التحصيل العلمي، عدد سنوات الخبرة، الموقع الوظيفي).

5-1- فرضيات الدراسة: بناء على مشكلة الدراسة فقد تم صياغة الفرضيات التالية للإجابة على أسئلة الدراسة.

1-5-1 الفرضية الرئيسية الأولى:

H01: لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$) بين تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة والولاء التنظيمي للعاملين في محطة تكرير النفط بسكيكدة.
ويتفرع عنها الفرضيات الجزئية التالية:

H01-1: لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$) بين إلتزام الإدارة العليا بالجودة والولاء التنظيمي للعاملين.

H01-2: لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$) بين التخطيط الاستراتيجي للجودة والولاء التنظيمي للعاملين.

H01-3: لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$) بين نمط القيادة الإدارية والولاء التنظيمي للعاملين.

H01-4: لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$) بين تمكين العاملين والولاء التنظيمي لهم.

H01-5: لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$) بين التحسين المستمر والولاء التنظيمي للعاملين.

2-5-1 الفرضية الرئيسية الثانية:

H02: لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$) لأثر تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة على الولاء التنظيمي للعاملين في محطة تكرير النفط بسكيكدة تعزى إلى المتغيرات الديمغرافية للأفراد (الجنس، العمر، التحصيل العلمي، عدد سنوات الخبرة، المركز الوظيفي)

ويتفرع عنها الفرضيات الجزئية التالية:

H02-1: لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$) لأثر تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة على الولاء التنظيمي للعاملين تعزى إلى الجنس.

H02-2: لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$) لأثر تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة على الولاء التنظيمي للعاملين تعزى إلى العمر.

H02-3: لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$) لأثر تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة على الولاء التنظيمي للعاملين تعزى إلى التحصيل العلمي.

H02-4: لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$) لأثر تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة على الولاء التنظيمي للعاملين تعزى إلى عدد سنوات الخبرة.

H02-5: لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية عند مستوى دلالة ($\alpha \leq 0.05$) لأثر تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة على الولاء التنظيمي للعاملين تعزى إلى المركز الوظيفي.

6-1 منهجية الدراسة:

1-6-1 أسلوب وأدوات جمع البيانات: لقد استخدم في هذا البحث المنهج الوصفي التحليلي والمنهج الإحصائي من أجل التعرف على طبيعة العلاقة بين أبعاد المتغير المستقل والمتغير التابع. ولقد تم تصميم استبانة تحاول الإجابة على أسئلة الدراسة بموضوعية، وتغطي هذه الاستبانة متغير الدراسة المستقل والمتغير التابع.

2-6-1 مجتمع الدراسة وعينتها: يتكون مجتمع الدراسة من العاملين في محطة تكرير النفط بسكيكدة بكافة مستوياتهم ووظائفهم التي يشغلونها والبالغ عددهم (1086) موظفاً، وفقاً لإحصائيات قسم الموارد البشرية في المؤسسة في 24 جويلية 2012.

من بين هذا المجتمع تم اختيار عينة قدرها (165) فرداً، تم اختيارهم باستخدام أسلوب العينة العشوائية البسيطة.

3-6-1 مصادر جمع البيانات: لقد اعتمدنا على مصدرين رئيسيين لجمع البيانات: المصادر الثانوية وتشمل الدراسات والأبحاث النظرية والميدانية السابقة في الكتب والدوريات والمجلات المحكمة والانترنت ذات العلاقة بإدارة الجودة الشاملة والولاء التنظيمي. والمصادر الأولية من خلال تصميم وتطوير استبانة خاصة بمتغيرات الدراسة.

4-6-1- توزيع وإدارة الاستبانة : تم توزيع (165) استبانة على العاملين في مختلف دوائر ومصالح المؤسسة، استرجع منها (144) استبانة واستبعدت منها (9) استبانات غير صالحة للتحليل الإحصائي، وعليه فإن الاستبانات المعتمدة بلغت (135) أي مانسبته (81.81%) من الاستبانات الموزعة.

5-6-1- أداة الدراسة : بغية الحصول على البيانات والمعلومات من أفراد مجتمع الدراسة تطلب الأمر تصميم استبيانته خصيصا لهذا الغرض وذلك بناء على فرضيات الدراسة ومتغيرها التابع (الولاء التنظيمي) والمستقل (مبادئ إدارة الجودة الشاملة وأبعادها).

وتتكون هذه الإستبانة من جزأين على النحو التالي:

-الجزء الأول : الخصائص الديمغرافية لأفراد العينة وتشمل (الجنس، العمر، التحصيل العلمي، عدد سنوات الخبرة، المركز الوظيفي)

-الجزء الثاني : يضم (49) فقرة مقسمة على النحو التالي:

مبادئ إدارة الجودة الشاملة (متغير مستقل) : يتضمن (41) فقرة تقيس أثر تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة وذلك من خلال:

إلتزام الإدارة العليا بالجودة والولاء التنظيمي للعاملين في (9) فقرات؛ التخطيط الاستراتيجي للجودة في (7) فقرات؛ نمط القيادة الإدارية في (9) فقرات؛ تمكين العاملين في (9) فقرات؛ التحسين المستمر في (7) فقرات.

الولاء التنظيمي (متغير تابع) : يتضمن (8) فقرات تقيس الولاء التنظيمي للعاملين تجاه مؤسستهم.

تجدر الإشارة إلى أننا استخدمنا مقياس (LIKERT SCALE) الخماسي في أداة الدراسة حيث منحت الدرجات (1،2،3،4،5) إلى (موافق تماما، موافق، محايد، غير موافق، غير موافق إطلاقا) وذلك لغايات التحليل الإحصائي.

7-1- الطرق الإحصائية المستخدمة : تم تحليل البيانات ومعالجتها بواسطة البرنامج (SPSS) واعتمدت عملية التحليل على قياس الاعتمادية للتأكد من مدى ثبات أداة الدراسة من خلال معامل كرونباخ- ألفا والجدول (1) الوارد في الملاحق يوضح قيمة ألفا لكل متغير من متغيرات الدراسة وهي قيم مقبولة ومعبرة عن صدق وثبات الأداة.

- مفاييس الإحصاء الوصفي (التكرارات، المتوسطات الحسابية، الانحرافات المعيارية) لوصف خصائص عينة الدراسة.

- تحليل الانحدار البسيط ومعامل ارتباط بيرسون لقياس العلاقة بين المتغير المستقل والتابع واختبار (F-TEST) و(T-TEST) التي استخدمت في اختبار الفرضيات.

- تحليل التباين الأحادي (ONE WAY ANOVA)

8-1- حدود الدراسة : الحدود المكانية: أجريت هذه الدراسة على محطة تكرير النفط بسكيكدة في الجزائر. الحدود الزمانية: أجري بحث الدراسة خلال العام 2012.

الحدود الموضوعية : ركزت هذه الدراسة على دراسة العلاقة بين تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة والولاء التنظيمي في محطة تكرير النفط بسكيكدة، وكذا تحديد أثر الخصائص الديمغرافية لأفراد العينة على هذه العلاقة، للإشارة أن النتائج تعتمد على دقة إجابات المبحوثين ومدى صدق المعايير المستخدمة في أداة جمع البيانات.

الحدود البشرية : اقتصرت الدراسة على العاملين في محطة تكرير النفط بسكيكدة.

2- الاطار النظري :

نحاول في هذا القسم تقديم إطار نظري مفاهيمي لكل من مبادئ إدارة الجودة الشاملة والولاء التنظيمي، وذلك قصد الوقوف على الخلفية النظرية وتمحيص الدراسات السابقة والاستفادة منها في الإجابة عن تساؤلات مشكلة الدراسة وتحقيق الأهداف المتوخاة منها.

1-2- مبادئ إدارة الجودة الشاملة : مبادئ مدخل إدارة الجودة الشاملة هي المرتكزات الأساسية التي يستند عليها التطبيق العملي لهذا المدخل في أية منظمة، ولقد وردت تحت عناوين مختلفة مثل : أركان، مرتكزات، عناصر، أساسيات، عوامل، وتباينت الدراسات والأبحاث حول عدد المبادئ التي يركز عليها تطبيق مدخل إدارة الجودة الشاملة، فالبعض يقلصها إلى خمسة مبادئ في حين أن البعض الآخر يوسعها إلى أكثر من عشرة مبادئ، فقد تم تحديد مبادئ إدارة الجودة الشاملة في هذه الدراسة على أساس الاستفادة من الاتجاهات الحديثة لإدارة الجودة الشاملة، التي تأخذ بأسلوب دمج العوامل حتى يحافظ على الترابط وعدم التشتت للعوامل، كما يساعد على التحليل الجزئي والكلّي لتأثير وعلاقات تلك العوامل بالمتغير التابع، هذا من جهة، ومن جهة أخرى مراعاة لتناسب هذه العوامل مع طبيعة المؤسسة ميدان الدراسة (محطة تكرير النفط بسكيكدة).

1-1-2- التزام الإدارة العليا بالجودة : يقول ريمان مدير جائزة مولدريدج للجودة الأمريكية : بأن مدخل إدارة الجودة الشاملة ينبع برمته من اهتمام والتزام القادة في أي منظمة، ولقد كان ديمينغ يردد كثيرا بأن الجودة تتم صنعها في حجرة مجلس الإدارة، ويعتبر أن القائد الإداري هو المسؤول عن الجودة وليس أي شخص آخر، ولا يمكن تفويض شخص آخر في تحمل هذه المسؤولية. يعتبر مفهوم إدارة الجودة الشاملة من المفاهيم المعقدة التي تحتاج إلى الاستمرار في تطبيقها وإلى الدعم المتواصل من طرف الإدارة العليا، وذلك من خلال الدعم المتواصل لعمليات التغيير ونقلها إلى الواقع العملي. كما أن على الإدارة العليا ضرورة الالتزام بتطبيق ما يخصها من خطوات فيما يتعلق ببناء الثقافة التنظيمية، والتي عن طريقها يتم بناء قيم العمل الجماعي والتعاوني وإشعار العاملين بوجود حرية لتقديم المقترحات، كما أن من أشكال دعم الإدارة هو قيامها بالتخطيط الاستراتيجي للجودة الشاملة من خلال تحديد الأهداف بعيدة المدى والتي تسعى المنظمة لتحقيقها بدل العمل بشكل عشوائي، وبالتالي يكون دور الإدارة العليا دورا تنسيقيا، كما تقوم الإدارة العليا

بتحفيز العاملين، لأن نجاح المنظمة في خططها المتعلقة بالجودة الشاملة يتطلب مساهمة جميع الأفراد داخل المنظمة. إن التزام الإدارة العليا ودعمها لتطبيق إدارة الجودة الشاملة يؤدي إلى رفع الروح المعنوية للعاملين والانغماس في العمل وتقديم كل ما لديهم من مقترحات وأفكار والتقليل من مقاومة التغيير⁶.

2-1-2- التخطيط الاستراتيجي للجودة : ويعتبر من أهم مبادئ مدخل الجودة الشاملة للقيام بالأعمال، حيث يتضمن نظرة بعيدة المدى بالنسبة لوضع المؤسسة في مجال الجودة، حيث أنها تتطلب وقتاً وموازنة مناسبة وتخطيطاً دقيقاً، تبدأ أولى خطواته بتشكيل لجنة عليا أو فريق للجودة يشترك في عضويته ممثلين من كافة وحدات العمل في المؤسسة، ويختص بوضع سياسات الجودة التي لا بد أن تركز على زيادة رضا العملاء، وترجم على أرض الواقع حتى لا تبقى مجرد شعارات.

التخطيط الاستراتيجي للجودة هي خطة استراتيجية واضحة المعالم تحدد من خلالها سبل التصرف والهدف المراد الوصول إليه وكيفية المناورة في تحقيق هذا الهدف، وتشمل أبعاد التخطيط الاستراتيجي استمرارية التحسين، المنافسة، الأسعار، الاحتياجات، ومتابعة التغيرات في حاجات ورغبات العملاء ومتابعة التطورات والمواصفات والمقاييس الخاصة بتقييم الجودة، ووضع خطط طويلة الأمد لضمان جودة تقديم الخدمة ومتابعة وفحص آثار تطبيق هذه الخطط أثناء وبعد تنفيذ العملية⁷. فالتخطيط للاستراتيجي عبارة عن نظام لوضع الاستراتيجيات والأهداف والسياسات مع الأخذ بعين الاعتبار الفرص والظروف البيئية الخارجية والداخلية ذات العلاقة.

2-1-3- أنماط القيادة الإدارية : القيادة الإدارية هي جوهر العملية الإدارية وقلبها النابض فبدونها يصبح الهيكل التنظيمي مفككا عاجزا عن تحقيق الأهداف التي وجد التنظيم من أجلها، وتسود بالتالي روح الكسل والإهمال وعدم الاهتمام بين العاملين. إن القيادة الإدارية هي نشاط إيجابي يقوم به شخص بقرار رسمي تتوافر فيه سمات وخصائص قيادية، ليشرف على مجموعة من العاملين لتحقيق أهداف واضحة بواسطة التأثير والاستمالة واستخدام السلطة بالقدر المناسب وعند الضرورة⁸. كما تعرف القيادة الإدارية بأنها نسق التأثير الاجتماعي التي ينشأ من خلالها القائد المشاركة التطوعية من مرؤوسيه للوصول إلى أهداف المؤسسة⁹. وبالإضافة إلى توافر القيادة الإدارية على عناصر القيادة من جماعة وهدف مشترك وتنسيق وانسجام وقدرة على التأثير، نجدها أيضا تعتمد على السلطة الرسمية في ممارسة نشاطها ضمن كيان تنظيمي محدد المعالم والأنشطة والاختصاصات وأنها تتطلب الإلمام بتخصص الإدارة، الذي يعتبر وسيلة القائد الإداري في التأثير على مرؤوسيه.

لقد صنفت أساليب القيادة الإدارية على أساس أسلوب القائد وطريقته في ممارسة عملية التأثير في موظفيه إلى ثلاثة أنماط وهي¹⁰:

- القيادة الديمقراطية : ويطلق على هذا النمط من أنماط القيادة أيضا مسميات أخرى مثل: القيادة الإنسانية، التعاونية، التشاورية، التشاركية، ويعتبر المسمى الأخير هو الأحدث بين المسميات. وتهدف القيادة الديمقراطية إلى خلق نوع من المسؤولية لدى المرؤوسين ومحاولة مشاركتهم في اتخاذ القرارات.

- القيادة الترسلية : وتعرف هذه القيادة في بعض الأحيان بالقيادة المتحررة، أو الفوضوية، أو غير الموجهة أو قيادة عدم التدخل، وقد ظهرت هذه الفلسفة كردة فعل للقيادة التسلطية، إذ يرى بعض المفكرين بأنه ما دام يمكن للقائد أن يكون متسلطا فإنه أيضا يمكن له أن يكون متساهلا، ولذلك فقد جاءت القيادة المتساهلة على طرف نقيض مع القيادة التسلطية، ويتسم هذا النمط من القيادة بضعف العلاقات الودية بين القائد والمرؤوسين وتتعدم الجدية في جو العمل.

- القيادة الأوتوقراطية : يعرف هذا النوع من القيادة بأسماء مختلفة منها : القيادة الفردية، الدكتاتورية، التسلطية، الاستبدادية والعسكرية¹¹. وتتعلق فلسفة القيادة الاستبدادية من مبدأ إيمان القادة المتسلطين بأن عليهم إجبار العاملين على أداء الأعمال انطلاقا من سلطتهم التي تخولهم إياها اللوائح والقوانين التنظيمية، فالقائد لا يكثر عادة بأراء العاملين ولا يلقي لها بالا، بل إنه يسفه آراءهم ويعتبرها محاولة لتهريبهم من أداء العمل¹². وهذا النوع من القيادة يولد نوعا من عدم الرضا وانخفاض المعنويات وشعورا عدائيا نحو القائد، ويخفي العمل الجماعي ويتبادل المرؤوسون الاتهامات ويتدنى مستوى الإنتاج ويضعف الولاء¹³.

ويمكن القول أن عمل القائد أيا كان موقعه فهو مهم جدا، والقادة الأكفاء هم القادرون على تمييز واختيار وخلق أي نمط قيادي يريدون في أي موقف وتحت أي ظروف بالتفكير العاقل والتخطيط العاقل والتحديد العاقل.

2-1-4- تمكين العاملين : ظهر مفهوم التمكين في نهاية الثمانينيات ولاقى شيوعا في فترة التسعينيات من القرن الماضي، وهذا ناتج عن زيادة التركيز على العنصر البشري داخل المنظمة، كما أن التطورات الحاصلة في مجال تنمية العنصر البشري داخل المنظمات أكدت على أهمية التمكين لما له من دور في تحسين العلاقة بين المدير والعاملين، حيث أن هذه العلاقة تشكل حجر الأساس لنجاح أساليب التطوير في مجال القوى البشرية وتبنيه داخل المنظمات. تمكين العاملين هو عملية إعطاء الأفراد سلطة أوسع في ممارسة الرقابة وتحمل المسؤولية، وفي استخدام قدراتهم من خلال تشجيعهم على استخدام القرار¹⁴. كما يعرفه بأنه تعزيز قدرات العاملين بحيث يتوفر لديهم ملكة الاجتهاد، وإصدار الأحكام والتقدير، وحرية التصرف في القضايا التي تواجههم خلال ممارساتهم لمهامهم وكذلك مساهمتهم الكاملة في القرارات التي تتعلق بأعمالهم¹⁵. وكل التعاريف تؤكد على أهمية منح السلطة للأفراد، وأهمية مشاركة العاملين في اتخاذ القرارات وضرورة تزويدهم بالمعلومات من خلال التدريب والتطوير.

وتكمن أبعاد التمكين في تنمية السلوك الإبداعي، تفويض السلطة، محاكاة الآخرين في سلوكهم، تكوين فرق العمل والفرق الموجهة ذاتيا، التحفيز الذاتي والتطوير الذاتي.

2-1-5- التحسين المستمر : يعتبر التحسين المستمر إحدى ركائز منهجية إدارة الجودة الشاملة، ويطلق عليه أحيانا مفهوم كايزن وهي كلمة يونانية تعني التحسين المستمر ويعبر عنها "ماساكي إيماي" في صورة مظلة تحوي تحتها كثيرا من عناصر وأساليب التحسين المستمر في حين يعتبر البعض الآخر أن "كايزن" واحدة من طرق التحسين المستمر وتعتمد فلسفة "كايزن" أساسا على التحسين المستمر، ويعرف مفهوم كايزن على أنه التحسين التدريجي المتواصل إلى الكمال في العمل و "كايزن" هي السمة التي تميز المنظمات اليابانية على المنظمات الغربية.

طرق التحسين المستمر :
هناك طرق للتحسين المستمر ينبغي ذكرها، وقد سبق الإشارة إلى أن البعض يعتبر مفهوم كايزن واحدة منها، وهذه الطرق تتمثل فيما يلي¹⁶ :

- ثلاثية جوران : وتتألف من ثلاثة مكونات أساسية هي التخطيط، رقابة الجودة والتحسين.
 - الطريقة العلمية : ويعلق عليها البعض طريقة حل المشاكل وتشمل تحديد الفرص المتاحة للتحسين، تحليل العمليات الحالية، وضع تصور للعمليات المستقبلية، تنفيذ التغيير، التحقق من التغيير والتحسين المستمر.
 - طريقة كايزن : تقوم على التحسين المستمر المستدام من خلال إجراء التحسينات في كل المجالات.
- كذلك هناك أنشطة دائمة للتحسين المستمر منها المقارنة المرجعية (القياس المقارن بالأفضل)، نظام معلومات العملاء، تدريب وتحفيز العاملين، وتوفير مناخ للإبداع.

2-2- الولاء التنظيمي :

2-2-1- مفهوم الولاء التنظيمي : يعد مفهوم الولاء التنظيمي من المفاهيم الراسخة في العلوم الإدارية والسلوكية¹⁷ ، والولاء بمعناه اللغوي هو الانتماء والانتساب والإخلاص كما أنه ينطوي على الارتباط والجذب تجاه الآخرين¹⁸ . ويعرف الولاء التنظيمي على أنه الشعور الإيجابي المتولد عند الموظف تجاه منظمته الإدارية والإخلاص لأهدافها والارتباط معها، ثم الحرص المستمر على البقاء فيها من خلال بذل الجهد والافتخار بمآثرها وخلق التوافق بين قيمه وقيمه¹⁹ . فالولاء التنظيمي هو مفهوم متعدد الأبعاد يعكس انتماء الفرد لمنظمته ورغبته في الاستمرار بها، ومن ثم فإن العمال ذوي الولاء التنظيمي المرتفع يندمجون في منظماتهم اندماجا كاملا ويشعرون بأهمية قيم هذه المنظمة وأهدافها ومهامها²⁰ . ومن خلال هذا التعريف نجد أن هناك ثلاثة أبعاد للولاء التنظيمي وهي :

- إيمان الفرد القوي وتقبله الشديد لأهداف المنظمة وقيمتها.
- رغبة الفرد الشديدة لبذل جهد كبير لتحقيق مصالح المنظمة.
- رغبة الفرد القوية لاستمرار عضويته فيها.

إن الولاء التنظيمي لا يمثل واقعا ملموسا بل هو مفهوم مطلق غير محسوس في ذاته، بل يتم الاستدلال عليه من خلال الظواهر والآثار المرتبطة به، وبالتالي لا يمكن الحصول عليه جاهزا أو يتم فرضه بالإكراه، لأنه نتيجة تفاعلات العديد من العوامل وهو حصيلة الإدارة السلوكية الجيدة التي تعمل وسط بيئة مادية واجتماعية سليمة.

2-2-2- أهمية الولاء التنظيمي : يساعد الولاء التنظيمي في توليد الرغبة لدى العاملين للبقاء والاستمرارية داخل المنظمة، مما يخفف من الآثار التي تنتج عن دوران العمل وكثرة الغياب، كما يقلل من ترك العمل، مما يوفر على المنظمة تكاليف إضافية لاختيار وتدريب عاملين جدد لسد حاجة المنظمة من الكوادر البشرية²¹ . فالمنظمة التي يتصف أفرادها بالولاء المرتفع تصبح حلم جميع الأفراد الذين سيحاولون الانضمام إليها. ويسهل هذا بدوره على المنظمة استقطاب أفضل ما هو متوافر في سوق العمل من العاملين ذوي الخبرات والمهارات العالية، وبالتالي هذا يزيد من إنتاجيتها كما ونوعا. مما يعد الولاء التنظيمي مؤشرا هاما لمعرفة مدى التوافق بين الأفراد والمنظمات التي يعملون فيها، فالأفراد ذوي الولاء التنظيمي المرتفع يميلون لبذل المزيد من الجهد لأجل منظماتهم وتأييد قيمها ودعمها والبقاء فيها لفترة أطول²² .

وقد أوضحت العديد من الدراسات أن للولاء التنظيمي تأثير مباشر على خفض الظواهر السلبية الأخرى مثل : عدم المحافظة على ممتلكات المنظمة وتعهد إتلافها في بعض الأحيان والسرقة والإضرار باللامبالاة في العمل، ونشر السمعة السيئة للمنظمة في أوساط المجتمع من خلال التذمر من سياسات المنظمة²³ .

2-2-3- مراحل الولاء التنظيمي : يمر الولاء التنظيمي بعدة مراحل حيث تم حصرها في مرحلتين هما :

- مرحلة الانضمام للمنظمة التي يريد الفرد العمل بها : وغالبا ما يختار الفرد المنظمة التي يعتقد أنها تحقق رغبته وتطلعاته.

- مرحلة الولاء التنظيمي : وهنا يصبح الفرد حريصا على بذل أقصى جهد لتحقيق أهداف المنظمة والنهوض بها، ولكن من ناحية أخرى قد تتم الإشارة إلى ثلاثة مراحل للولاء التنظيمي وهي²⁴ :

- مرحلة الإذعان والالتزام : وذلك أن ولاء الفرد في البداية يكون مبنيا على الفوائد التي يتحصل عليها من المنظمة، لذلك فهو يتقبل سلطة الآخرين ويلتزم بما يطلبونه منه مقابل الحصول على الفوائد المختلفة.

- مرحلة التوافق والتماثل بين الفرد والمنظمة : وهنا يتقبل الفرد سلطة وتأثير الآخرين لأجل رغبته في الاستمرار في العمل بالمنظمة، ولأنها تشبع حاجته للانتماء ومن ثم يشعر بالفخر لانتمائه لها.

- مرحلة التبنى واعتبار أهداف وقيم المنظمة أهدافا وقيما له : وهنا يكون الولاء ناتجا عن تطابق أهداف المنظمة وقيمتها مع أهداف وقيم الأفراد.

2-2-4- أهم العوامل المؤثرة في الولاء التنظيمي :

- المكانة الاجتماعية : كلما زادت مكانة الفرد ضمن مجموعته أو منظمته سواء كانت مكانة رسمية أو مرتبة اجتماعية كلما شعر بأهمية وجوده، وبالتالي ينعكس إيجاباً على حسن أدائه وزيادة قوة ولائه²⁵

- مشاركة العاملين في التنظيم : إن مشاركة العاملين في التنظيم اشتراكاً عقلياً وانفعالياً يساهم في تحقيق أهداف الجماعة والمنظمة ويشعرهم بأنهم عناصر فعالة داخل التنظيم²⁶

- سلامة وصحة العاملين : إن توفير بيئة للعاملين بهدف تقليل الحوادث والإصابات التي قد يتعرض لها وإزالة أسباب تلك المخاطر، وتوفير وسائل السلامة العامة لهم، له أهمية تكمن في تأثيرها على معنويات الأفراد ورفع الكفاءة الانتاجية وتخفيض نسب الشكاوى والغياب عندهم²⁷، ويبعد الخوف والتوتر عنهم ويقلل من تكلفة العمل ومعدل دورانهم، ويسود جو من الرضا والولاء للمنظمة.

- بناء الثقة المتبادلة : الثقة هي توقع الفرد أو المجموعة بتحقيق الوعود المكتوبة أو الشفوية التي تصدر عن الآخرين أفراداً كانوا أو جماعات، وهذا ما يجب أن يلائم إدارة التنظيم وكل فرد في المنظمة وذلك في كل الأفعال والتصرفات والعمل على الوفاء بالوعد وعدم التهرب من الحقيقة لأي اعتبار كان²⁸، وهذا من شأنه أن يشعر فيها كل أعضاء المنظمة بأنهم عائلة واحدة يسعى الجميع لتحقيق أهداف مشتركة.

- العمل بأسلوب الفريق الواحد : يقول دوركايم وهو عالم فرنسي (1858-1917) في علم الاجتماع الحديث "الكل أعظم من مجموع أجزائه"²⁹. إن العمل بأسلوب الفريق يعزز الحوار وتبادل الرأي والخبرة والمهارة وسرعة التعلم، ويعزز الشعور بالمسؤولية والانتماء ويفتح قنوات الاتصال ويبعد العناد والتصلب بالرأي والتسرع وعدم تحمل مشاق العمل والتهرب من المسؤولية، وهذا يخلق شعوراً بالمسؤولية الجماعية وينمي روح التأخي والتعاون بين العاملين ويدعم الاخلاص ويزيد الولاء.

- عوامل متعلقة بخصائص العمل : وهي السمات الخاصة بالعمل وتوجيه هذه السمات لانجاز الاعمال المناطة على أكمل وجه وإبلاغ العاملين بنتائج أعمالهم، ولها علاقة قوية بالولاء التنظيمي وعلاقة الفرد العامل بمنظمته، ومن هذه العوامل : الاستقرار الوظيفي، تحديد طبيعة ونوعية المهام المناطة بالموظف، الاستقلالية والحرية أثناء العمل، المعلومات المرتردة عن أداء العاملين.

- العوامل الخارجية (فرص العمل البديلة) : وتعني توفر فرص عمل أخرى في بيئة المنظمة الخارجية³⁰، فعند توفر أي فرصة عمل بديلة خارج المنظمة التي يعمل فيها يجد الفرد العامل أنها مناسبة له وبامتيازات وحوافز أفضل فإنه سرعان ما يترك عمله ويتوجه للعمل في تلك المنظمة³¹، وهذا يدل على أن الولاء عند هذا الفرد ليس بالمستوى المطلوب.

3- الإطار الميداني :

يعد الإطار الميداني تجسيدا للإطار النظري في أرض الواقع، والمتمثل في الكشف عن طبيعة العلاقة (الارتباط) بين تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة والولاء التنظيمي. وأثر الخصائص الديمغرافية لأفراد العينة على وجود علاقة بين تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة والولاء التنظيمي.

3-1- صدق وثبات أداة القياس :

3-1-1- صدق الأداة : لقد استخدمت الاستبانة بوصفها أداة لجمع البيانات اللازمة للبحث باعتبارها من أدوات البحث العلمي المناسبة التي تحقق أهداف الدراسة الوصفية، للحصول على معلومات وحقائق مرتبطة بواقع معين، وتم القيام بتصميم الاستبانة في صورتها الأولى بالاستفادة من الجانب النظري واستبانة الدراسات السابقة ذات العلاقة بموضوع الدراسة، ثم عرضت على (13) من ذوي الاختصاص للاستفادة من ملاحظاتهم ومقترحاتهم، وبعد التأكد من وضوح العبارات وفهمها ومن أن الاستبانة تقيس ما صممت لقياسه فعلا، تم اخراجها في شكلها النهائي، وقد صممت الاستبانة في جزئين، الأول بغرض الحصول على معلومات شخصية عن المستجوبين، وقد شملت الجنس، العمر، التحصيل العلمي، عدد سنوات الخبرة، والمركز الوظيفي في المؤسسة. أما الجزء الثاني فقد اشتمل على البيانات الأساسية للدراسة والتي صيغت في شكل محاور بعدد فرضيات الدراسة، واشتمل كل محور على عدد من التساؤلات والتي جاءت في صيغة عبارات مستخلصة من الأدبيات الخاصة بكل محور، ويحتوي هذا الجزء على (49) سؤالا.

3-1-2- ثبات الأداة : لقد تم اختبار ثبات أداة القياس عن طريق اختبار (ألفا كرونباخ) ويوضح الجدول (01) قيم ثبات أداة القياس لمتغيرات الدراسة، وكانت ألفا كرونباخ لمتغيرات الدراسة الكلية (93.7%) حيث أنها أعلى من النسبة المقبولة (60%) وهذا يعكس ثبات أداة القياس إلى حد كبير.

3-2- إختبار و تحليل فرضيات الدراسة : لقد تم اعتماد قاعدة القرار التالية لاختبار الفرضيات :

قبول H0 : إذا كان مستوى الدلالة المحسوبة أكبر من مستوى الدلالة المعتمدة (0.05)

رفض H0 : إذا كان مستوى الدلالة المحسوبة أقل من مستوى الدلالة المعتمدة (0.05)

3-2-1- إختبار وتحليل الفرضية الرئيسية الأولى والفرضيات الفرعية المنبثقة منها :

لقد تم استخدام تحليل الانحدار البسيط ونجد من مطالعتنا لنتائج الحاسوب في الجدولين (2) و (3) الواردة في الملاحق ما يلي :

3-2-1-1- إختبار وتحليل الفرضية الرئيسية الأولى : إن قيمة مستوى الدلالة المحسوبة (0.000) أقل من المعتمدة (0.05) وبالتالي نرفض H0 ونقبل بالفرضية البديلة H1 وهذا يعني وجود علاقة بين تطبيق مبادئ إدارة الجودة

الشاملة (مجتمعة) والولاء التنظيمي. وقد بلغت قوة العلاقة 78.9 % وذلك بناء على قيمة معامل الارتباط، وهذا يفسر أن تطبيق مبادئ ادارة الجودة الشاملة في محطة تكرير النفط بسكيكدة سيؤدي إلى تحسين درجة الولاء التنظيمي للعاملين تجاه مؤسستهم، وذلك من خلال شعور العمال بالفخر لانتمائهم إلى هذه المؤسسة، وتمسكهم بالبقاء فيها واستعدادهم لتقديم أقصى مجهود لإنجاح العمل واعتبار مؤسستهم أفضل منظمة يمكن أن يعملوا فيها.

3-2-1-2-2-1-2-3- إختبار وتحليل الفرضية الفرعية الأولى : إن قيمة مستوى الدلالة المحسوبة (0.863) أكبر من المعتمدة (0.05) وبالتالي نقبل H_0 ونرفض الفرضية البديلة H_1 وهذا يعني أنه لا توجد علاقة بين إلتزام الإدارة العليا بالجودة والولاء التنظيمي، ولعل السبب يعود إلى أن مفهوم إدارة الجودة الشاملة من المفاهيم المعقدة التي تحتاج إلى الاستمرار في تطبيقها وإلى الدعم المتواصل من طرف الإدارة العليا، وذلك من خلال الدعم المتواصل لعمليات التغيير ونقلها إلى الواقع العملي، وإرساء قيم العمل الجماعي والتعاوني وإشعار العاملين بوجود حرية لتقديم المقترحات، وهذا ما يصعب على المؤسسة تحقيقه.

3-2-1-2-3-2-3- إختبار وتحليل الفرضية الفرعية الثانية : إن قيمة مستوى الدلالة المحسوبة (0.003) أقل من المعتمدة (0.05) وبالتالي نرفض H_0 ونقبل بالفرضية البديلة H_1 وهذا يعني وجود علاقة بين التخطيط الاستراتيجي للجودة والولاء التنظيمي. وقد بلغت قوة العلاقة 22.6 % وهذا يفسر أن التخطيط الاستراتيجي للجودة في محطة تكرير النفط بسكيكدة سيؤدي إلى تحسين درجة الولاء التنظيمي للعاملين تجاه مؤسستهم، والسبب في ذلك هو أن المؤسسة تتبنى رؤية واضحة ورسالة معلنة لجميع المهتمين، كما أنها تضع خطة استراتيجية طويلة المدى للجودة مستمدة من رسالتها وكذا تطبيقها لأدوات التخطيط الاستراتيجي.

3-2-1-2-3-4-1-2-3- إختبار وتحليل الفرضية الفرعية الثالثة : إن قيمة مستوى الدلالة المحسوبة (0.204) أكبر من المعتمدة (0.05) وبالتالي نقبل H_0 ونرفض الفرضية البديلة H_1 وهذا يعني أنه لا توجد علاقة بين نمط القيادة الإدارية والولاء التنظيمي، ولعل السبب يعود إلى عدم رضا العاملين على أسلوب القادة وطريقتهم في ممارسة عملية التأثير في المرؤوسين، واختلاف أسلوب القيادة من دائرة لأخرى ومن قسم لآخر.

3-2-1-2-3-5-1-2-3- إختبار وتحليل الفرضية الفرعية الرابعة : إن قيمة مستوى الدلالة المحسوبة (0.000) أقل من المعتمدة (0.05) وبالتالي نرفض H_0 ونقبل بالفرضية البديلة H_1 وهذا يعني وجود علاقة بين تمكين العاملين والولاء التنظيمي. وقد بلغت قوة العلاقة (36.3%) وذلك بناء على قيمة معامل الارتباط، وهذا يفسر أن تمكين العاملين في محطة تكرير النفط بسكيكدة سيؤدي إلى تحسين درجة الولاء التنظيمي للعاملين تجاه مؤسستهم، والسبب في ذلك يعود إلى إعطاء الأفراد سلطة أوسع في ممارسة الرقابة وتحمل المسؤولية، ومشاركة العاملين في اتخاذ القرارات وتزويدهم بالمعلومات من خلال التدريب والتطوير وإيادهم في دورات تدريب لتحسين قدراتهم على ادارة أعمالهم، كما أنه يسود جو من التفاهم بين العاملين في أداء عملهم كفريق واحد.

3-2-1-2-3-6-1-2-3- إختبار وتحليل الفرضية الفرعية الخامسة : إن قيمة مستوى الدلالة المحسوبة (0.000) أقل من المعتمدة (0.05) وبالتالي نرفض H_0 ونقبل بالفرضية البديلة H_1 وهذا يعني وجود علاقة بين التحسين المستمر والولاء التنظيمي. وقد بلغت قوة العلاقة (40.3%) وهذا يفسر أن التحسين المستمر في محطة تكرير النفط بسكيكدة سيؤدي إلى تحسين درجة الولاء التنظيمي للعاملين، والسبب في ذلك يعود إلى تشجيع العاملين على اكتساب المهارات والمعارف الجديدة في جميع الدوائر والمصالح من أجل تحسين أدائهم باستمرار، كما أن المؤسسة تطبق أنشطة دائمة للتحسين المستمر منها المقارنة المرجعية (القياس المقارن بالأفضل) مع مؤسسات أخرى.

3-2-2-3- إختبار وتحليل الفرضية الرئيسية الثانية والفرضيات الفرعية المنبثقة منها :
من خلال مطالعتنا لنتائج الحاسوب في الجداول (4) و (5) و (6) و (7) و (8) الواردة في الملاحق نجد ما يلي :

3-2-2-1-2-3-1- إختبار وتحليل الفرضية الفرعية الأولى : من خلال الجدول (4) نجد أن قيمة مستوى الدلالة المحسوبة (0.983) أكبر من المعتمدة (0.05) وبالتالي نقبل H_0 ونرفض الفرضية البديلة H_1 وهذا يعني أنه لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية لأثر تطبيق مبادئ ادارة الجودة الشاملة على الولاء التنظيمي تعزي لمتغير الجنس، وقد بلغ المتوسط الحسابي لإجابات الذكور (2.76) بانحراف معياري (2.76) أما لدى إجابات الإناث فقد بلغ (2.76) بانحراف معياري (0.54) وهذا يشير إلى تقارب أثر تطبيق مبادئ ادارة الجودة الشاملة على الولاء التنظيمي بين الذكور والاناث، ولعل السبب يعود إلى إقبال المرأة على العمل في جميع الوظائف حيث أصبحت تنافس الرجل في جميع المجالات.

3-2-2-2-3- إختبار وتحليل الفرضية الفرعية الثانية : من خلال الجدول (5) نجد أن قيمة مستوى الدلالة المحسوبة (0.127) أكبر من المعتمدة (0.05) وبالتالي نقبل H_0 ونرفض الفرضية البديلة H_1 وهذا يعني أنه لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية لأثر تطبيق مبادئ ادارة الجودة الشاملة على الولاء التنظيمي تعزي لمتغير العمر، فوجهات نظر جميع الفئات العمرية نجدها متقاربة حيث أن المتوسط الحسابي لإجاباتهم يتراوح بين حد أعلى وأدنى (2.92- 2.66) وبانحراف معياري بين (0.64- 0.61) وربما يعود هذا إلى ظروف العمل المتشابهة، حيث أن نسبة كبيرة من الموظفين تنتمي إلى فئات عمرية مختلفة تشتغل في مواقع حساسة في اتخاذ القرارات، فنجد من هم في سن متقدمة يشغلون

وظائف تنفيذية، ونجد من هم في سن مبكرة يشغلون وظائف قيادية، يعني أنه لا تنفرد فئة عمرية عن أخرى بشغل وظائف معينة دون أخرى.

3-2-2-3- إختبار و تحليل الفرضية الفرعية الثالثة : من خلال الجدول (6) نجد أن قيمة مستوى الدلالة المحسوبة (0.086) أكبر من المعتمدة (0.05) وبالتالي نقبل H_0 ونرفض الفرضية البديلة H_1 وهذا يعني أنه لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية لأثر تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة على الولاء التنظيمي تعزي لمتغير التحصيل العلمي، حيث أن المتوسط الحسابي لإجابات مستوى ثانوي فأقل قد بلغ (2.78) بانحراف معياري (0.57) وإجابات جامعي طويل المدى قد بلغ (2.82) بانحراف معياري (2.82) أما إجابات الحاصلين على ماجستير فما فوق فقد بلغ (3.33) بانحراف معياري (0.26) وهذا يشير إلى تقارب أثر تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة على الولاء التنظيمي بالنسبة لمختلف مستويات التحصيل العلمي، والسبب في ذلك أن جميع الموظفين على اختلاف مستوياتهم يخضعون لنظام محكم في تنفيذ الدورات التدريبية وإعادة رسكلتهم كل حسب تخصصه.

3-2-2-4- إختبار وتحليل الفرضية الفرعية الرابعة : من خلال الجدول (7) نجد أن قيمة مستوى الدلالة المحسوبة (0.291) أكبر من المعتمدة (0.05) وبالتالي نقبل H_0 ونرفض الفرضية البديلة H_1 وهذا يعني أنه لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية لأثر تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة على الولاء التنظيمي تعزي لمتغير عدد سنوات الخبرة، حيث تشير الإجابات إلى أن هناك تقارب في أثر تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة على الولاء التنظيمي بالنسبة للموظفين على اختلاف خبرتهم المهنية، فالمتوسط الحسابي يتراوح بين (2.62-2.87) بانحراف معياري يتراوح بين (0.56-0.73) ، وربما يرجع هذا إلى حصول العمال - مهما كانت خبرتهم المهنية- على تحفيزات مادية ومعنوية في مستوى طموحاتهم.

3-2-2-5- إختبار وتحليل الفرضية الفرعية الخامسة : من خلال الجدول (8) نجد أن قيمة مستوى الدلالة المحسوبة (0.362) أكبر من المعتمدة (0.05) وبالتالي نقبل H_0 ونرفض الفرضية البديلة H_1 وهذا يعني أنه لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية لأثر تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة على الولاء التنظيمي تعزي لمتغير المركز الوظيفي، وهذا يشير إلى تقارب في أثر تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة على الولاء التنظيمي بالنسبة لمختلف المراكز الوظيفية، إلا أن الفئة الأولى والتمثلة في رئيس دائرة كانت أكثر بقليل من المراكز الوظيفية الأخرى، حيث بلغ المتوسط الحسابي لهؤلاء الأفراد (3.02) بانحراف معياري (0.75) ثم تليه الفئة الثانية المتمثلة في رئيس مصلحة، حيث بلغ المتوسط الحسابي (2.88) بانحراف معياري (0.72) ثم تليه الفئة الثالثة المتمثلة في رئيس فرع، حيث بلغ المتوسط الحسابي (2.82) بانحراف معياري (0.64) ثم تليه الفئة الرابعة المتمثلة في مشرف، حيث بلغ المتوسط الحسابي (2.77) بانحراف معياري (0.54) ثم تليه الفئة الخامسة المتمثلة في عملياتي، حيث بلغ المتوسط الحسابي (2.76) بانحراف معياري (0.63). ولعل السبب يعود إلى أن كل فئة لها شعور بمدى أهمية عملها وترابط كل الوظائف ببعضها البعض، فيكفي أن العمل متواصل 24 ساعة على 24 ساعة مقسمة على ورديتين ليلا ونهارا وبالتناوب، وانطلاقا من إيمان العمال بأهمية عملهم كل في موقعه فهو غير مسموح لأي كان أن يتهاون أو يتأخر مهما كان موقعه الوظيفي.

خلاصة : هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على أثر تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة على الولاء التنظيمي في محطة تكرير النفط بسكيكدة، ولتحقيق هذا الهدف تم استعراض الإطار النظري والمفاهيمي للموضوع قصد الوقوف على أدبيات الموضوع وتمحيص الدراسات السابقة بشأنه، والاستفادة منها في تحديد المتغيرات المؤثرة في إشكالية الدراسة، ثم صياغتها في تساؤلين رئيسيين وفرضيتين أساسيتين، بعد ذلك تم استعراض الإطار الميداني، حيث صممت استبانة وتم التأكد من صدقها ومعامل ثباتها لغرض جمع البيانات والمعلومات، وتوزيعها على عينة مكونة من (135) موظفا في محطة تكرير النفط بسكيكدة. وفيما يلي نتائج الدراسة تبعا لتسلسل أسئلتها وفرضياتها :

النتائج :

- أظهرت الدراسة وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة والولاء التنظيمي للعاملين، مما يؤكد أن محطة تكرير النفط بسكيكدة تدرك هذه الأهمية وتسير بخطوات إيجابية من أجل تكريس هذا التوجه.
- أظهرت الدراسة وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين (التحسين المستمر، تمكين العاملين والتخطيط الاستراتيجي للجودة) والولاء التنظيمي.
- أظهرت الدراسة أنه لا توجد علاقة ذات دلالة إحصائية بين (إلتزام الإدارة العليا بالجودة ونمط القيادة الإدارية) والولاء التنظيمي للعاملين وهذا ما يدعو إدارة محطة تكرير النفط بسكيكدة إلى إعطاء أهمية أكبر لهذين البعدين، من أجل تفعيلهما ليكونا ذوي تأثير إيجابي في زيادة درجة الولاء التنظيمي للعاملين.
- أظهرت الدراسة أنه لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية لأثر تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة على الولاء التنظيمي تعزي إلى المتغيرات الديمغرافية (الجنس، العمر، التحصيل العلمي، عدد سنوات الخبرة، المركز الوظيفي).

الاقتراحات:

- على إدارة محطة تكرير النفط بسكيكدة تعميم برنامج الجودة الشاملة على جميع الأقسام والمصالح والدوائر، وعدم اقتصره على بعضها فقط باعتباره أحد الأهداف الإستراتيجية.

- توفير المناخ التنظيمي الملائم فيها والذي يتصف بالمرونة في العمل لتطبيق أبعاد إدارة الجودة الشاملة ، لما له من أثر على سمات الفريق وبالتالي على الولاء التنظيمي للمؤسسة.
- إيضاح دور تطبيق إدارة الجودة الشاملة على رفع درجة الولاء التنظيمي لكل موظف في المؤسسة من قبل قسم الجودة وبالتعاون مع كافة الإدارات .
- التركيز على بعض أبعاد إدارة الجودة الشاملة مثل التحسين المستمر، تمكين العاملين والتخطيط الاستراتيجي للجودة ، لما لهذه العناصر من أثر واضح في تعزيز درجة الولاء التنظيمي للعاملين تجاه مؤسستهم.
- على الإدارة العليا إعطاء اهتمام أكبر للعنصر البشري لأنه يعتبر عنصرا هاما في نجاح تطبيق إدارة الجودة الشاملة.
- التركيز على أهمية وجود أقسام متخصصة لضمان ومتابعة الجودة.
- ضرورة اهتمام إدارة المؤسسة بتطبيق نمط القيادة الإدارية الملائم للعاملين، والتعرف على متطلباتهم وتوقعاتهم .

ملحق الجداول

جدول(1) : قيم ثبات أداة القياس (كرونباخ - ألفا)

المتغير	عدد الفقرات	قيمة معامل كرونباخ - ألفا
التزام الإدارة العليا بالجودة	9	0.775
التخطيط الاستراتيجي للجودة	7	0.633
أنماط القيادة الإدارية	9	0.552
تمكين العاملين	9	0.835
التحسين المستمر	7	0.839
العوامل المؤثرة على الولاء التنظيمي	41	0.937
الولاء التنظيمي	8	0.799

جدول(2) : نتائج معامل الارتباط بين مبادئ إدارة الجودة الشاملة (مجتمعة) والولاء التنظيمي

الولاء التنظيمي		الولاء التنظيمي
مبادئ إدارة الجودة الشاملة	معامل الارتباط	0.789
	مستوى الدلالة	0.000
	العينة	135

جدول(3) : نتائج معامل الارتباط بين أبعاد مبادئ إدارة الجودة الشاملة والولاء التنظيمي

الولاء التنظيمي		معامل الارتباط	مستوى الدلالة
أبعاد مبادئ إدارة الجودة الشاملة	التزام الإدارة العليا بالجودة	0.014	0.863
	التخطيط الاستراتيجي للجودة	0.226	0.003
أبعاد مبادئ إدارة الجودة الشاملة	أنماط القيادة الإدارية	-0.083	0.204
	تمكين العاملين	0.363	0.000
أبعاد مبادئ إدارة الجودة الشاملة	التحسين المستمر	0.403	0.000
	مستوى الدلالة	0.000	

جدول (4) : نتائج اختبار التباين الأحادي لاختبار الفروق لمتوسطات أثر مبادئ إدارة الجودة الشاملة على الولاء التنظيمي حسب متغير الجنس

الجنس	T	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	عدد أفراد العينة
ذكر	- 0.021	0.65542	2.760	107
أنثى		0.54998	2.763	28
المجموع		0.63306	2.761	135

جدول (5) : نتائج اختبار التباين الأحادي لاختبار الفروق لمتوسطات أثر تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة على الولاء التنظيمي حسب متغير العمر

العمر	F	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	عدد أفراد العينة
25 سنة فأقل	2.099	-	-	0
26-35 سنة		0.64462	2.923	41
36-45 سنة		0.61390	2.724	44
أكثر من 45		0.62629	2.660	50
المجموع		0.63306	2.761	135

جدول (6) : نتائج اختبار التباين الأحادي لاختبار الفروق لمتوسطات أثر مبادئ إدارة الجودة الشاملة على الولاء التنظيمي حسب متغير التحصيل العلمي

مستوى الدلالة	F	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	عدد أفراد العينة	المستوى التعليمي

ثانوي فأقل	30	2.545	0.54485	2.247	0.086
جامعي قصير المدى	40	2.784	0.57665		
جامعي طويل المدى	62	2.822	0.69378		
ماجستير فما فوق	3	3.333	0.26021		
المجموع	135	2.761	0.63396		

جدول (7): نتائج اختبار التباين الأحادي لاختبار الفروق لمتوسطات أثر مبادئ إدارة الجودة الشاملة على الولاء التنظيمي حسب متغير عدد سنوات الخبرة

مستوى الدلالة	F	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	عدد أفراد العينة	الخبرة المهنية
0.291	1.094	0.73085	2.802	31	5 سنوات فأقل
		0.56847	2.875	45	من 6 إلى 15 سنة
		0.66867	2.750	14	من 16 إلى 25 سنة
		0.60566	2.622	45	أكثر من 25 سنة
		0.63306	2.761	135	المجموع

جدول (8): نتائج اختبار التباين الأحادي لاختبار الفروق لمتوسطات أثر تطبيق مبادئ إدارة الجودة الشاملة على الولاء التنظيمي حسب متغير المركز الوظيفي

مستوى الدلالة	F	الانحراف المعياري	المتوسط الحسابي	عدد أفراد العينة	المركز الوظيفي
0.362	1.094	0.75208	3.025	5	رئيس دائرة
		0.72834	2.880	22	رئيس مصلحة
		0.64437	2.822	26	رئيس فرع
		0.54319	2.776	43	مشرف
		0.64435	2.602	39	عمليات
		0.63306	2.761	135	المجموع

الإحالات والمراجع :

- 1 عمر وصفي عقلي، "المنهجية التكاملية لإدارة الجودة الشاملة: وجهة نظر"، دار وائل، عمان، الأردن، 2000، ص1.
- 2 Stevenson W.J., "Production Operation Management", McGraw Hill, New York, 1999, p52.
- 3 أحمد محمد الشامي، "إدارة الجودة الشاملة: المفهوم والتطبيق في الجمهورية اليمنية"، مجلة الإداري، العدد 76، معهد الإدارة العامة، مسقط، سلطنة عمان، مارس 1999، ص52.
- 4 عبد الله بن موسى الخلف، "ثالث التميز: تحسين الجودة وتخفيض التكاليف وزيادة الإنتاجية"، مجلة الإدارة العامة، المجلد 37، العدد 1، الرياض، السعودية، 1997، ص146.
- 5 دوبينز لويد وماسون كراوفورد، "إدارة الجودة: التقدم والحكمة وفلسفة ديمينج"، ترجمة حسين عبد الواحد، الجمعية المصرية لنشر المعرفة، القاهرة، مصر، 1997، ص118.
- 6 J.S Oakland, "total quality management", 2nd edition, Butterworth Heunemann, Oxford, 1993, p36,38 .
- 7 محمد الطراونة وبدرية البلبيسي، "الجودة الشاملة والأداء المؤسسي، دراسة تطبيقية على المصارف التجارية في الأردن"، مؤتم للبحوث والدراسات، المجلد 17، العدد 1، الكرك، الأردن، 2002، ص21.
- 8 ابراهيم عبد الله المنيف، "الإدارة: المفاهيم والأسس والمهام"، دار العلوم، الرياض، السعودية، 1983، ص151.
- 9 محمد البرعي ومحمد التوجيري، "معجم المصطلحات الإدارية"، مكتبة العبيكان، الرياض، السعودية، 1993، ص202.
- 10 سالم القحطاني، "القيادة الإدارية: التحول نحو نموذج القيادي العالمي"، الرياض، السعودية، 2001، ص66.
- 11 نواف كنعان، "القيادة الإدارية"، مكتبة الثقافة، عمان، الأردن، 1995، ص155.
- 12 سالم القحطاني، مرجع سابق، ص64.
- 13 خليل الشماخ وخضير كاظم حمود، "نظرية المنظمة"، دار المسيرة، عمان، الأردن، 2000، ص227.
- 14 عطية حسين أفندي، "تمكين العاملين: مدخل للتحسين والتطوير المستمر"، المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، مصر، 2003، ص10.
- 15 - Potterfield Thomas . A, "the business of Employee Empowerment", West port, cnquorum books, 1999, p2.
- 16 محفوظ أحمد جودة، "إدارة الجودة الشاملة: مفاهيم وتطبيقات"، دار وائل، عمان، الأردن، 2004، ص183.
- 17 مازن فارس رشيد، "الدعم التنظيمي المدرك والأبعاد المتعددة للولاء التنظيمي"، المجلة العربية للعلوم الإدارية، المجلد 11، العدد1، 2004، ص13.
- 18 شوقي ناجي جواد، "السلوك التنظيمي"، دار الحامد، عمان، الأردن، 2000، ص67.
- 19 نضال صالح الحوامدة، "العلاقة بين مستوى ادراك فاعلية نظام تقويم الأداء وكل من الأداء الوظيفي والرضا الوظيفي والولاء التنظيمي والثقة التنظيمية في الوزارات الخدمية الأردنية"، مجلة جامعة الملك سعود للعلوم الإدارية، المجلد 16، العدد 1، 2004، ص61.

- ²⁰ O.Reilly, C. and Chtman, J., "Organizational commitment and psycological attachment : the effects of compliance, identification and internalization on prosocial behavior", Jornal of Applied psychology, vol 71, n 1, 1986, p493
- ²¹ فهمي الفهداوي ونشأت القطاونة، "تأثيرات العدالة التنظيمية في الولاء التنظيمي دراسة ميدانية للدوائر المركزية في محافظات الجنوب الأردنية"، المجلة العربية للإدارة، المجلد 24، العدد 2، 2004، ص32.
- ²² راشد شبيب العجمي، "تحليل العلاقة بين الولاء التنظيمي وإحساس العاملين بالعدالة التنظيمية"، مجلة الإداري، المجلد 71، العدد 24، 1998، ص79.
- ²³ فهمي الفهداوي ونشأت القطاونة، مرجع سابق، ص37.
- ²⁴ سعود محمد العتيبي وطلق عوض الله السواط، "الولاء التنظيمي لمنسوبي جامعة الملك عبد العزيز والعوامل المؤثرة فيه"، مجلة الإداري، المجلد 19، العدد 70، مسقط، سلطنة عمان، 1997، ص19.
- ²⁵ Davis. Keith and Nostrum. Gohn, "Human behavior at work organization behavior", 7th edition, mcGrow Hill Book company, NewYork, 1985, P40.
- ²⁶ بشير الخضراء، "المشاركة في الادارة العامة من نظم الاقتراحات إلى التسيير الذاتي"، مجلة دراسات في العلوم الإدارية، المجلد 63، العدد 9، 1986، ص84.
- ²⁷ طارق النجار، "حل المشاكل واتخاذ القرارات"، معهد السلامة والصحة المهنية، عمان، الاردن، 1990، ص57.
- ²⁸ عبد الله الغامدي، "الثقة التنظيمية بالأجهزة الادارية في المملكة العربية السعودية"، المجلة العربية للإدارة، المجلد 14، العدد 3، 1990، ص57.
- ²⁹ ابراهيم كشت، "ومضات إدارية"، دار وائل، عمان، الأردن، 1999، ص12.
- ³⁰ Hom.W et al, "Comparative examination of three Approach to the prediction of turnover", Jornal of Applied psychology, vol 64, n 3, 1989, p80.
- ³¹ Bluedorn A.C, "Aunfied model of turnover from organization", Human relations, vol 35, n 4, 1988, p137.

دور السياسات الوطنية في التنمية المحلية بالسودان The role of national policies in Local Development in Sudan

د. عبد الرحمن محمد الحسن*
أستاذ الجغرافيا المشارك - وعميد الشؤون العلمية
جامعة بخت الرضا - السودان

ملخص : تناولت هذه الدراسة تجربة السودان في التنمية المحلية، وأوضحت أهمية التنمية ومفهومها، كما تطرقت لبعض مشاريع التنمية المحلية بالسودان واهم السياسات والتشريعات التي ساعدت عليها، ولتحقيق أهداف الدراسة تم جمع المعلومات من مصادر مختلفة كالكتب والمراجع والدوريات والشبكة الدولية للمعلومات (الانترنت). وقد توصلت الدراسة إلى وجود تنمية محلية عبر الإدارات المحلية المختلفة. وتوجد تشريعات ساعدت على التنمية من خلال تطبيق نظام اللامركزية في الحكم. كما يوجد عدد من المشكلات تواجه الجماعات المحلية في تنفيذ خطط التنمية المحلية.

الكلمات الدالة : تنمية محلية، سياسات تنموية، تشريعات تنموية، لامركزية، السودان.

Abstract : The Principal of This Is study handle The attempts of The Sudan in local development. it clarified The importance of the development and its concept. The study also arrived at some development projects in Sudan, and the most important policies and legislations which helped to make it possible. to achieve the aims of the study from different sources ,the researcher collected these information from different refernces, e.g. books, periodicals and the Internet.

The study came to the fact that there is local development in different localities Dane through different local administrative bodies. There is also legislation that helped in developing through the application of decentralization administration. There is also many problems that face the local communities in the executing the development plans.

مقدمة : مشكلة التنمية تعد من أهم المشكلات التي تواجه معظم مجتمعات الدول النامية وخاصة المجتمعات التي تواجه صعوبة إيجاد التوازن بين حجم السكان والموارد المتاحة لسد احتياجاتهم. وتتطوي التنمية على إحداث نوع من التغيير في المجتمع الذي تتوجه نحوه، وان هذا التغيير من الممكن أن يكون مادياً يسعى إلى رفع المستوى الاقتصادي والتكنولوجي للمجتمع وقد يكون معنوياً يستهدف تعزيز أهداف التنمية. فالنظرة العالمية الجديدة للتنمية اتجهت إلى منظور التنمية الشاملة والمستدامة وهي التنمية الموجهة لرفاهية الإنسان والحفاظ على البيئة حيث لا تنتهي بإقامة المشروعات بل تواصل المعالجات المجتمعية، فالإنسان هو أداة التنمية وهدفها.

يرتكز مفهوم التنمية المحلية على عنصر المبادرة والمشاركة الشعبية والعون الذاتي ومساندة الدولة باعتبارهم الوسائل الأكثر فاعلية لتنمية المجتمعات المحلية سواء أكانت حضرية أم ريفية باستخدام منهج تنمية المجتمع الذي يوحد ما بين جهود الأهالي وجهود الحكومة من أجل خدمة المجتمع والنهوض به وربطه بالتنمية الشاملة للدولة.

يعتبر السودان من الدول النامية التي تواجه مشكلات السكان والتنمية خاصة وان به أراض شاسعة، فتقدر مساحته بنحو (1882000) كيلو متر مربع منها 59,2% صالحة للزراعة ومرعى طبيعية وعدد سكانه حسب تعداد (2008) (33419625) نسمة، وامتداده بين دائرتي عرض (9) درجة و(23) درجة شمال وخطى طول (22) درجة و(38) درجة شرقاً مما اكسبه تنوع في المناخ والموارد.

مشكلة الدراسة حددت عدة أسئلة تتلخص في السؤال الرئيس التالي : **هل توجد تنمية محلية بالسودان ؟** وتتفرع منه الأسئلة الآتية : ما هي السياسات والتشريعات التي ساعدت عليها ؟ وما هي المعوقات التي تواجه التنمية المحلية بالسودان ؟

وتتلخص أسباب اختيار المشكلة في :

- 1- توفير إطار نظري يساعد الجهات المسؤولة في التخطيط وتنفيذ برامج التنمية المحلية.
- 2- يعتبر موضوع التنمية من الموضوعات المهمة التي تشغل المجتمعات.
- 3- السودان من الأقطار العربية ذات المساحة الكبيرة التي تحتاج إلى برامج التنمية المحلية. يهدف هذا البحث إلى :

- 1- الوقوف على تجربة السودان في التنمية المحلية.
- 2- التعرف على السياسات و التشريعات التي ساعدت على التنمية المحلية بالسودان.

* abomohamedrod@yahoo.com

أولاً : التنمية المحلية، الأهداف، المراحل والمجتمع المحلي

ظهر مفهوم التنمية المحلية في الستينيات¹، بعد ازدياد الاهتمام بالمجتمعات المحلية لكونها وسيلة لتحقيق التنمية الشاملة على المستوى القطري، فالجهود الذاتية والمشاركة الشعبية لا تقل أهمية عن الجهود الحكومية في تحقيق التنمية، عبر مساهمة السكان في وضع وتنفيذ مشروعات التنمية، مما يستوجب تضافر الجهود المحلية الذاتية والجهود الحكومية لتحسين نوعية الحياة الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والحضارية للمجتمعات المحلية وإدماجها في التنمية القطرية. تعددت تعريفات التنمية وتوحدت أهدافها في أن التنمية إستغلال أمثل للموارد المادية والبشرية وتوظيفها للرقى بالإنسان وتحسين دخله وتوفير قسط وافر من الخدمات الأساسية له ولأسرته ولمجتمعه وهذا لا يحدث إلا بوجود أفاق وتطلعات على المستوى المحلي تتمثل في تفعيل دور المواطنين في التنمية المحلية ودعم الاستثمار المحلي عن طريق استخدام مناهج علمية تيسر الوصول للأهداف التي تعين في تحقيق التنمية المحلية².

تعرف التنمية بأنها مجموعة من الوسائل والطرق التي تستخدم بقصد توحيد جهود الأهالي مع السلطات العامة من أجل تحسين مستوى الحياة من النواحي الاقتصادية والاجتماعية والثقافية في المجتمعات القومية والمحلية وإخراج هذه المجتمعات من عزلتها لتشارك إيجابياً في الحياة القومية، ولتساهم في تقدم البلاد³. كما يرى البعض أن التنمية المحلية هي العملية التي يمكن بواسطتها تحقيق التعاون الفعال بين جهود المواطنين وجهود السلطات العمومية للارتقاء بمستويات التجمعات المحلية والوحدات المحلية إقتصادياً وإجتماعياً وثقافياً وحضارياً من منظور تحسين نوعية الحياة في منظومة شاملة ومتكاملة⁴.

ويعرفها (صابر) بأنها مفهوم جديد لأسلوب العمل الاجتماعي والاقتصادي في مناطق محددة يقوم على أسس وقواعد من مناهج العلوم الاجتماعية والاقتصادية وهذا الأسلوب يقوم على إحداث تغيير حضاري في طريقة التفكير والعمل والحياة عن طريق إثارة وعي البيئة المحلية وأن يكون ذلك الوعي قائماً على أساس المشاركة في التفكير والإعداد والتنفيذ من جانب أعضاء البيئة المحلية جميعاً في كل المستويات عملياً وإدارياً.

هناك من يعرف التنمية المحلية بأنها حركة تهدف إلى تحسين الأحوال المعيشية للمجتمع في مجمله على أساس المشاركة الإيجابية لهذا المجتمع وبناء على مبادرة المجتمع إن أمكن ذلك، فإذا لم تظهر المبادرة تلقائياً تكون الاستعانة بالوسائل المنهجية لبعثها واستئثارها بطريقة تضمن لنا استجابة حماسية فعالة لهذه الحركة⁵. إنها عملية تتم بشكل قاعدي من الأسفل تعطي الأسبقية لحاجات المجتمع المحلي وتتأسس على المشاركة الفاعلة لمختلف الموارد المحلية وكل ذلك في سبيل الوصول إلى رفع مستويات العيش والاندماج والشراكة والحركية وتعتمد على تفصيل كل موارد مجتمع محلي باعتبار هذه الموارد والمؤهلات المحلية فاعلاً مهماً في صناعة التغيير وضمان إستمراره مع إشراك الإنسان المحلي⁶.

فالتنمية المحلية هي تلك المبادرات المختلفة التي يتم التحضير لها مسبقاً، وبمشاركة واسعة من المهتمين والمعنيين بتحسين شروط حياة الجماعة المحلية، على أن يقترن الهدف الاقتصادي للتنمية بالهدف الاجتماعي. ويبقى الهدف الاسمي لنهج التنمية المحلية ورؤيتها القائمة على المشاركة هو تمكين الجماعات المحلية لاسيما الفقيرة منها والضعيفة والمهمشة وتوسيع نطاق الفرص والحياة المتاحة لها.

اعتماداً على ما سبق يمكن أن نقول أن تحقيق التنمية في أي مجتمع من المجتمعات وخاصة المجتمع السوداني ذو النسيج الاجتماعي المتعدد الثقافات والعرقيات والبيئات كما ذكرنا لا بد أن يأخذ في الاعتبار الأوضاع الاجتماعية بكل قيمها وعاداتها وتقاليدها القائمة، ثم إدخال المفاهيم والقيم الجديدة لإحداث التغيير والذي يبدأ بتغيير الإنسان أولاً وهو بدوره يقود إلى تغيير المجتمعات المحلية والتي تساعد على استكمال التنمية الشاملة والمستدامة في الدولة. فإن التطور والتنمية المحلية في المجتمعات فيها جانب يتم بصورة طبيعية وتلقائية وهذا بطيء في حركته باعتباره تحرك هادئ يتم من غير خلخلة لتراكمات العادات والتقاليد والموروثات، والبعض الآخر وهو المهم يحدث من خلال طرح وتبني أفكار التغيير والتجديد وفق خطط وبرامج محددة تتبناها الدولة وتسعى لمشاركة المواطنين في تبنيتها وإنجاحها ولكن هذا المنهج كثيراً ما يصطدم بالعوامل الاجتماعية التي تعوق تقدمه وتقعده عن تحقيق العمل التنموي المنشود. كما هو الحال في المجتمع السوداني المحافظ على قيمه وتقاليده وموروثاته ويأبى التخلي عنها حتى ولو كانت تقف في بعض الأحيان عكس تيار تقدمه وتطوره⁷.

أهداف التنمية المحلية : للتنمية المحلية أهداف متعددة منها :

- 1- وضع الخطط المناسبة وفق أولويات محددة لتنمية المجتمع المحلي والنهوض به إقتصادياً وإجتماعياً.
- 2- الارتقاء بمستوى الخدمات الموجودة في المجتمع المحلي.
- 3- رفع وعي المواطنين بالمشاركة الفعالة في عمليات التنمية.
- 4- وضع حلول ناجعة للمشكلات.

ويضيف⁸ :

- 1- إدخال مجموعة من التحسينات الفيزيائية على البيئة المحلية : مثل الشوارع الممهدة، والمسكن والمياه الصالحة للشرب والمجاري وغيرها.
- 2- الاهتمام بالأنشطة الوظيفية التي يمكن أن تشارك في عملية تنمية المجتمع مثل الصحة والتعليم، والترفيه.
- 3- العناية التي لا بد وان توجه إلى تكوين جماعات تناقش وتدرس عملية تنمية المجتمع، بل وتشارك فيها.

مراحل التنمية المحلية : هناك مراحل تمر بها التنمية المحلية كما أوردها⁹، والتي وضعها إدوارد لنديمان وكارل تايلور، تتمثل في :

- 1 - المناقشة المنظمة والعلمية للحاجات المشتركة بالنسبة للمجتمع المحلي يقوم بها أعضاء في نفس ذلك المجتمع. ويساعد ذلك النوع من المناقشة على تنظيم الجهود الفردية وتنسيقها بشكل يمكن الاستفادة به في تنمية المجتمع المحلي.
- 2 - التخطيط المنظم وذلك لتنفيذ ما تمت مناقشته في الخطوة الأولى، فبعد المناقشة المنظمة في برنامج معين كإنشاء مشروع صغير مثلاً ترسم خطة متكاملة لتنفيذه.
- 3 - التعبئة الكاملة والاستخدام الأمثل لكل الطاقات الفيزيائية والاقتصادية والاجتماعية للمجتمع المحلي.
- 4 - محاولة تحقيق أكبر قدر من التحسينات المدخلة على المجتمع المحلي. وهناك من المسببات الفيزيائية والاجتماعية على وجه الخصوص ما يدعو إلى مراعاة تأثيراتها عند إدخال تلك التحسينات.
- 5 - إن الخطوة الأخيرة في عملية تنمية المجتمع المحلي هي محاولة تغذية المشروعات بعضها ببعض، بمعنى أنه إذا حقق احد البرامج نجاحاً فإن عائد ذلك النجاح - اقتصادياً كان أو اجتماعياً - ينبغي أن يستعمل في النهوض ببرامج مجتمعية أخرى.

المجتمع المحلي : يستوجب الحديث عن التنمية المحلية التوقف عند مفهوم المجتمع المحلي وعلاقته بالوطني ، سواء على صعيد التنمية أو على صعيد مركزية اتخاذ القرارات على تنوعها. فأول من استعمل اصطلاح المجتمع المحلي هو العالم الاجتماعي روبرت مكايبر عندما نشر كتابه " المجتمع المحلي"¹⁰. ويعرف المجتمع المحلي على أنه تجمع من المواطنين يعيشون معاً فوق منطقة من الأرض ويؤلفون جماعة اجتماعية. ويتحقق ذلك من خلال ارتباطهم فيما بينهم عن طريق نسق من الروابط والعلاقات واشتراكهم في مصالح مشتركة وفي أنماط مقبولة من المعايير والقيم وفي إدراكهم الواعي بتميزهم عن غيرهم من الجماعات الأخرى التي يمكن تعريفها وفقاً لهذا المبدأ¹¹. ويمكن أن نطلق اسم المجتمعات المحلية على القرية والبلدة والهجر وسكان الحي في المدينة وعلى المحافظات الصغيرة . ويحظى المجتمع المحلي بأربعة خصائص أو مقومات محددة هي :

- 1- الاشتراك في الأهداف والمصالح ووضوحها. 2- الشعور بالانتماء أو بالعضوية المشتركة.
- 3- وجود التفاعل بين الأفراد والجماعات. 3- وجود نظام عام من القواعد التي تنظم حياة الناس وتحدد الصلات بينهم¹².
- وتعتمد العلاقات بين أفراد المجتمع المحلي غالباً على أساس العلاقات الشخصية أو علاقات الوجه للوجه أكثر من اعتمادها على الخطابات الرسمية والتعاون قوى بين أفرادها بحيث يمكن القول أن كل فرد يعرف معظم أفرادها الآخرين¹³.

ثانياً : التنمية المحلية في السودان

يساعد الحكم المحلي في خلق المشاركة الشعبية وهي قاعدة يرتكز عليها تقديم الخدمات والتنمية المبنية على الاعتماد على الذات خاصة إذا أصبحت الدولة غير قادرة على الاعتماد على نفسها في توفير كل الخدمات. فيعتبر نظام الحكم المحلي في السودان النظام الإداري الحديث والذي ظهر بعد احتلال السودان الذي أصبح مرتبطاً بالعالم الخارجي بعد زوال دولة المهديّة. فبدأ قيام الحكم المحلي بنظامه الحديث بعد العام 1937 بصدر قوانين الحكم المحلي السائد والإدارة الأهلية التي كانت موجودة أصلاً حسب تقاليد المجتمع.

تبلغ قبائل السودان (590) قبيلة وعدد اللغات واللهجات التي تزيد عن (115) لغة ولهجة محلية واختلال تركيبة السكان وتطور الهوية السودانية التي عملت على أن يكون نظام الحكم المحلي في السودان يمثل حجر الزاوية في إدارة بلد مثل السودان المترامي الأطراف والمختلف التقاليد والأعراف¹⁴. معتمداً على اللامركزية التي تساعد على :

- 1- خلق كوادر محلية قادرة على تحمل المسؤولية ومصاحبة سلطة مستندة على القانون وأن تخلق تلاحم بين الجهود الحكومية المركزية والجهود الشعبية المحلية لبناء الإنسان وتقديم الخدمات وتنمية المجتمع المحلي وتوسيع قدراته.
- 2- تقليص الظل الإداري والسياسي حيث تمكن المجتمع المحلي ومنظماته من دفع عجلة التنمية وخدمة أنفسهم بأنفسهم عن طريق المشاركة الشعبية المبنية على الديمقراطية.
- 3- تساعد على ربط المجتمع وجعل للسودان هوية واحدة في ظل التنوع.
- 4- بناء الانتماء المحلي ليساعد في ربط المجتمع عن طريق الوضع الجغرافي والتنمية الاقتصادية والاجتماعية. والتي قد تؤدي إلى التكافل الاجتماعي والذي بدوره يساعد في خلق الوعي القومي ومن ثم الوصول للوحدة الوطنية وجميعها تقود إلى التنمية. ونذكر هنا بعض مشاريع التنمية المحلية في السودان :

- **مشروع تنمية المجتمع بولاية الخرطوم :** نشأ مشروع تنمية المجتمع المحلي بالخرطوم تحت إشراف وتخطيط خبراء متخصصين في تنمية المجتمع من قبل هيئة الأمم المتحدة حسب مفهوم وأسلوب ومنهج تنمية المجتمع لتطوير المجتمعات المحلية والعمل على إشراكها في التنمية . وفي عام 1963 قام مشروع تنمية المجتمع بريفي الخرطوم في ثمانية قرى، وخصصت الدولة لهذا المشروع ميزانية قدرها مائة ألف جنيه، وعندما جاءت حكومة مايو أدرجت هذا المشروع ضمن مشاريع الخطة التنموية الخمسية (1970-1975) وقد خصصت له ميزانية قدرها 200 ألف جنيه أسوة بالمشاريع التنموية كمشروع الجزيرة، ومشروع الجنيد. فقد جاء تقرير مستر ديوان ومسح الزمان خيريري الأمم المتحدة بما يفيد نجاح المشروع وما وجدته من إقبال من المجتمعات ومساهماتها في برامجها. يغطي المشروع رقعة واسعة في ولاية الخرطوم وحدوده الإدارية هي حدود الولاية :

- 1- منطقة غرب النيل. 2- منطقة شرق النيل. - منطقة مابين النيلين.

تخصصت كل منطقة من هذه المناطق في أنواع معينة من الأنشطة الاقتصادية وفقاً لخطة المشروع المرسومة والتي تركز على التغيير الاجتماعي والعمل الجماعي وقد حظيت المنطقة الشرقية على نوعين من النشاط الاقتصادي :

- أ/ النشاط الرعوي وتمثله المنطقة الواقعة بين ابودليق وود رملي.
ب/ النشاط الزراعي وتمثله القرى الواقعة من الخوجلاب حتى الجبلي.
أما منطقة ما بين النيلين فنشاطها اخذ في التنوع والتي تضم مناطق جبل أولياء وقرى الشقيلاب. ويزاول الناس في المنطقة الغربية الزراعة المطرية وخاصة في قرى الهلجبية والتريس والسلمانية غرب والشقيلة.
وقدم المشروع عدد من الخدمات نجملها بدون تفصيل في :
- خدمات الإسكان والتخطيط. - خدمات الإرشاد الزراعي. - النقل والمواصلات. - النشاط التعاوني. - الإرشاد النسوي. - رعاية الطفولة والأمومة. - الترويج والترفيه. - الصحة العامة. - تعليم الكبار والتأهيل والتدريب. - المراكز الاجتماعية.
- مشروع تنمية المرأة في ريفي شندى : بالتعاون مع صندوق الأمم المتحدة والتنمية الصناعية وغطى 25 قرية وركز على تدريب القيادات النسوية على أنشطة متعددة لمدة ثلاث سنوات.

- مشروع العمالة المكثفة : تم هذا المشروع في منطقة النيل الأبيض بالتعاون مع منظمة العمل الدولية (ILO).

- الجامعات : عند تطبيق اللامركزية في الحكم تمت مراجعة للتعليم العالي وقد قامت ثورة للتعليم العالي بالسودان، فكان أهم قرارات ثورة التعليم العالي عام 1989 مضاعفة القبول في التعليم العالي.
كما قامت بإنشاء جامعات وكليات جديدة في ولايات السودان المختلفة حتى وصل عدد الجامعات الحكومية 27 جامعة⁽¹⁵⁾، وقد تبنت الجامعات برامج تنمية المجتمع من خلال تأسيس كليات تنمية المجتمع التي تهدف إلى خدمة كل قطاعات المجتمع في مجالات الصحة والتعليم ومحو الأمية وتعليم الكبار والتأهيل والتدريب وتمليك وسائل الإنتاج وخدمة المجتمع. وهذا ما أكدته⁽¹⁶⁾، إذ يمكن للوحدات المتخصصة أن تقدم برامج عامة ومهنية ونشاطات خاصة لخدمة الأفراد والجماعات والهيئات والمؤسسات الأهلية والحكومية في المجتمع المحلي.

- مشروعات المجتمعات الصديقة للأطفال : يتم تنفيذه بالتعاون بين حكومة السودان ومنظمة اليونيسيف وحكومات الولايات ويعتبر أنموذجاً للتنمية المحلية والريفية المتكاملة إذ يقدم حزمة من الخدمات في مجالات التعليم والصحة والمياه وترقية المجتمع وبرامج الأمومة والطفولة.
كانت تلك نماذج من التنمية المحلية في السودان والتي ساعدت عليها اللامركزية في الحكم التي ينتهجها السودان والتي وفرت بعض التشريعات المساعدة على التنمية المحلية.

ثالثاً : السياسات والتشريعات التي ساهمت في التنمية المحلية

ظلت قسمة الإيرادات المالية بين مستويات الحكم تشكل هاجساً سياسياً وإدارياً لجميع الأنظمة التي تعاقبت على السودان ذلك لان السودان بمكوناته المتنوعة تتنوع أيضاً حاجاته الاقتصادية والخدمية والتنموية.

قانون الحكم المحلي لسنة 1951 (مارشال) : إصدار قانون الحكم المحلي لسنة 1951م الذي نظم الحكم المحلي والإدارة الأهلية والذي قسم السودان إلى مجالس بلدية وريفية واستمر العمل به إلى ما بعد الاستقلال¹⁷. نص قانون 1951 أن تتم بموجب اتفاقية مالية بين المركز ومجالس الحكم المحلي بالتنازل عن إيرادات ضريبية بجانب العوائد المحلية التي تجبى بموجب قانون الضرائب للمجلس المحلي. كما اعتمد قانون الضرائب لسنة 1954 والذي تم بموجبه تنازل الحكومة المركزية عن الضرائب المباشرة.

قانون الحكم الشعبي المحلي لسنة 1971 : تم بموجب هذا القانون تقسيم الموارد بين المركز والمديريات حيث تم تخصيص موارد حصرية للمديرية التي تقوم بتخصيص موارد لمجالس الحكم المحلي.

الحكم الذاتي لجنوب السودان 1972 : وفقاً لهذه الاتفاقية تم تقسيم الموارد بين الحكومة المركزية وحكومة جنوب السودان. واستهدفت بشكل واضح توفير موارد كبيرة للإقليم يكون محوراً لمناشط الحكومة الإقليمية والمركزية مع مساهمة المواطنين المحليين وأفراد الخدمة المدنية بالإقليم ومؤسسات القوات المسلحة والشرطة والقضاء باعتبار الإعمار في الجنوب مسئولية مشتركة بين الجنوب والشمال⁽¹⁸⁾.

قانون الحكم الإقليمي 1980 : تأسيساً على التجارب تم تقسيم السودان إلى ستة أقاليم ، فقسمت الإيرادات على ثلاثة مستويات هي المركزي والإقليمي والمحلي.

المرسوم الدستوري الرابع : تأسس بموجبه الحكم الفيدرالي فقسم السودان إلى 9 أقاليم/ ولايات ، عدد من المديريات/ المحافظات 19 ومجالس محلية 240 لإدارة شؤون البلاد على المستوى المحلي. وتلي ذلك مجموعة من المراسيم الجمهورية التي أدت إلى إعادة تقسيم الولايات والسلطات. ووفقاً لمرسوم عام 1993م ارتفع عدد الولايات إلى 26 ولاية والمحافظات إلى 113 محافظة، وعدد المحليات إلى 734 محلية ويشمل ذلك عدد الولايات الجنوبية 10 والمحافظات 42 والمحليات 190. وجاءت القسمة متطورة عن سابقتها لأنها طورت القسمة من المستوى الولائي لتشمل المستوى المحلي ومددت لكل مستوى موارد مالية تستهدف المسئوليات الإدارية والسياسية والخدمية.

- قانون الصندوق القومي لدعم الولايات :** تم إصداره بموجب المادة 16 من المرسوم الدستوري الثاني عشر لسنة 1995 وتأكيداً في المادة 116 في دستور 1998 وأهم أهدافه :
- 1- إعانة الولايات التي لا تزال تتلقى دعماً جارياً من الحكومة الاتحادية للخروج من هذه المظلة تدريجياً وفق برنامج متوسط الأجل.
 - 2- إرساء دعائم العدالة بتحقيق التوازن التنموي بين الولايات المختلفة وتحويل الموارد التي تحصل إلى دعم للصرف الجاري وإلى الصرف على التنمية.
 - 3- وضع أسس لمنهج العمل الولائي المستند على التخطيط ودراسات الجدوى لزيادة كفاءة الموارد المستخدمة في التنمية.
 - 4- انتهاء مبدأ التخطيط العلمي المبني على توجيهات البرامج الاقتصادية القومية والشفافية في التعامل وتوظيف الموارد وفق قاعدة من المعلومات.
 - 5- تدعيم دور الصندوق لأداء وظيفته كآلية مستقبلية لترسيخ دعائم الحكم الاتحادي.

- قانون قسمة الموارد لسنة 1999 :** لعل ابرز سماته انه عالج موضوع النسب التي حددها الدستور في المواد 113-115. على النحو التالي :
- أ- تخصيص نسبة لا تقل عن 10% من أرباح المشروعات القومية للولايات التي يمتد إليها المشروع.
 - ب- على كل محلية تخصيص نسبة 40% من ضريبة الإنتاج الزراعي والحيواني للولاية.
 - ت- على كل ولاية تخصيص نسبة 40% من ضريبة أرباح الأعمال للمحليات.

- المجلس الأعلى للموارد :** انشأ بموجب المادة الثامنة من قانون قسمة الموارد لسنة 1999 ، واختصاصاته :
- أ- تسمية المشروعات القومية وتحديد نسب الولايات بما لا يقل عن 10% من عائد أرباح المشروعات القومية.
 - ب- وضع الأسس لتوزيع أرباح المشروعات القومية بين الولايات.
 - ت- تحديد نسبة صندوق دعم الولايات من عائد إيرادات الموازنة المالية الاتحادية.
 - ث- رفع تقارير أداء دورية عن أعماله للمجلس الوطني.

- قسمة الإيرادات المالية عبر المفوضية :** ميزانية العام 2007 شهدت نسباً جديدة لتقسيم العائدات بين الحكومة القومية وحكومة جنوب السودان والولايات الشمالية وفقاً لقانون الاعتماد المالي لسنة 2007 والذي أجازت بموجبه ميزانية هذا العام كما يلي :
- 55,2% للحكومة القومية ؛ - 16,2% لحكومة الجنوب ؛ - 28,6% للولايات الشمالية.
- كما تم حجز 10% من جملة إيرادات الميزانية كأحتياطي تتم تسويته أو آخر العام وفقاً للتدفقات النقدية شريطة أن يكون حساب الاحتياطي صفراً عند بداية الميزانية الجديدة¹⁹.

- المشكلات التي تواجه التنمية المحلية في السودان :** هناك مشكلات عدة تواجه التنمية المحلية منها :
- 1- بالرغم من السلطات الواسعة الممنوحة للمحليات إلا إن مواردها ضعيفة وما يتحصل عليه يقوم بتغطية الفصل الأول (الأجور).
 - 2- الولايات لا تمنح المحليات ميزانية تنمية.
 - 3- عدم تكامل برامج التنمية.
 - 4- القيم الاجتماعية السائدة كما ذكرنا سابقاً.
 - 5- المعوقات الإدارية والتنظيمية.
 - 6- نقص الموارد المادية والبشرية.

النتائج والتوصيات : مما سبق توصلت الدراسة إلى عدد من النتائج منها :

- 1- وجود تنمية محلية بمناطق مختلفة من السودان.
 - 2- توجد سياسات و تشريعات وقوانين تساعد على التنمية المحلية.
 - 3- توجد صعوبات تواجه التنمية المحلية.
- وعليه وضع الباحث بعض التوصيات منها :
- 1- تشجيع الاستثمار بالمحليات لزيادة الإيرادات وتوفير فرص عمل.
 - 2- عدم تحمل المحليات لأي أعباء إضافية خارج الميزانيات المجازة.
 - 3- مراعاة حق المحليات في تقسيم الثروة.
 - 4- تفعيل برامج التدريب ورفع القدرات.

المراجع والمصادر :

- 1- حاج احمد، الأمين العوض وآخرون، الأطر المؤسسية للمجتمع المحلي والشراكة في تحقيق المجتمع، ورشة التنمية المحلية ودورها في التنمية الاجتماعية، وزارة الرعاية الاجتماعية، الخرطوم 10/30 - 11/1 / 2007.

- 2- وزارة الرعاية الاجتماعية، التنمية المحلية في السودان الواقع والمأمول، ورشة التنمية المحلية ودورها في التنمية الاجتماعية، وزارة الرعاية الاجتماعية، الخرطوم 10/30 – 11/1/2007.
- 3- الهوارى وآخرون، عادل مختار، قضايا التغير والتنمية الاجتماعية، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية 1998.
- 4- عبد الحميد، عبد المطلب، التمويل المحلي، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1999، ص 34.
- 5- عبد اللطيف رشيد أحمد، أساليب التخطيط للتنمية، المكتبة الجامعية، 2002، ص 65.
- 6- حاج احمد وآخرون 2007، مرجع سابق.
- 7- النعيم وآخرون، على الجرفندي، التحديات التي تواجه التنمية المحلية في الوطن العربي، ورشة التنمية المحلية ودورها في التنمية الاجتماعية، وزارة الرعاية الاجتماعية، الخرطوم 10/30 – 11/1/2007.
- 8- الهوارى وآخرون 1998، مرجع سابق، ص 28.
- 9- غيث، محمد عاطف، علم الاجتماع، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، 1987.
- 10- ميشيل، دنيكن، معجم علم الاجتماع، ترجمة إحسان محمد الحسن، دار الرشيد للنشر، 1967، ص 102.
- 11- حمودة، سعد الفاروق، تنمية المجتمعات المحلية (الريفية، الحضرية، المستحدثة، الصحراوية) المكتب العلمي للكمبيوتر والنشر والتوزيع، الإسكندرية، 1995، ص 52.
- 12- الحناكي، على بن سليمان، الاستراتيجيات الملائمة للتنمية المحلية ودورها في التنمية الاجتماعية، ورشة التنمية المحلية ودورها في التنمية الاجتماعية، وزارة الرعاية الاجتماعية، الخرطوم 10/30 – 11/1/2007.
- 13- كنبخانة، إسماعيل بن السيد، أسس علم الاجتماع، اشراقات للنشر والتوزيع، جدة، 1424، ص 39.
- 14- حاج احمد وآخرون 2007، مرجع سابق.
- 15- ناصر، الأمين صالح، دور الجامعات في خدمة المجتمع – دراسة حالة جامعة الدلنج – مجلة البحث العلمي للعلوم والآداب جامعة الدلنج، العدد الثامن، 2010، ص 77.
- 16- السبيل وآخرون، عبد العزيز عبد الله، الأدوار المطلوبة من جامعات دول الخليج العربية في مجال خدمة المجتمع، مكتب التربية العربي لدول الخليج، الرياض، 1993، ص 83.
- 17- النعيم، عبد الله العلي، اللامركزية في الإدارة المحلية بالدول العربية، المعهد العربي لإنماء المدن – الرياض، 2006، ص 47.
- 18- وزارة الرعاية الاجتماعية 2007، مرجع سابق.
- 19- وزارة الرعاية الاجتماعية 2007، مرجع سابق.

اختبار العلاقة السببية والتكامل المشترك بين الادخار والاستثمار في الاقتصاد الجزائري خلال الفترة (1970-2011) Causality Testing and Co-integration between Savings and Investment in the Algerian Economy during (1970-2011)

أحمد سلامي* & أ.د/ محمد شبيخي**
جامعة قاصدي مرباح ورقلة – الجزائر
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير

ملخص : استهدفت الدراسة البحث في العلاقة بين معدل الادخار ومعدل الاستثمار في الاقتصاد الجزائري خلال الفترة (1970-2011). ولبيان فيما إذا كانت السلاسل الزمنية للمتغيرين مستقرة من عدمها، تطلب استخدام بعض الأدوات الإحصائية، إضافة إلى اختبارات جذر الوحدة، كما تم تحديد رتبة تكامل كل متغير على حدة. وتبين أن المتغيرات متكاملة من الدرجة الأولى، وفي ضوء ذلك، تم استخدام اختبار التكامل المشترك لكل من طريقة انجل – جرانجر وطريقة جوهانسن، بالإضافة إلى استخدامنا لمنهجية جرانجر للسببية، وذلك للتحقق من وجود علاقة طويلة الأمد بينهما. واتضح من خلال التحليل عدم وجود علاقة توازنية بين الادخار والاستثمار في الاقتصاد الجزائري خلال الفترة المعنية بالدراسة. وكان التفسير المحتمل لذلك يرجع إلى طبيعة الاقتصاد الوطني الذي يعتمد بشدة على قطاع المحروقات كمصدر رئيسي للدخل الوطني والنقد الأجنبي، وعدم تنوع النشاط الاقتصادي وهيكل الصادرات من جهة، وإلى ضعف الطاقة الاستيعابية للاقتصاد الوطني من جهة أخرى.

الكلمات المفتاح : ادخار، استثمار، اقتصاد جزائري، تكامل مشترك، سببية جرانجر.

Abstract: This Study aimed to examine the relationship between the savings rate and the investment rate in the Algerian economy during the period (1970-2011). In order to improve whether the time-series variables stable or not, it is required the use of certain statistical tools, in addition to the unit root tests, were also identified integration rank each variable separately. It turns out that the variables integrated first-class, and in the light of this, Co-Integration test was used for each of the joint method Engle - Granger and Johansen method, in addition to our use of the methodology of Granger causality, in order to verify the existence of a long-term relationship between the two. It was evident from the analysis the lack of equilibrium relationship between savings and investment in the Algerian economy during the period of the study. The probably explanation for this is due to the nature of the national economy, which is heavily based on the hydrocarbon sector as a major source of the national income and the foreign exchange, and lack of diversity of economic activity and the structure of exports on one hand, and to weakness capacity of the national economy on the other.

Keywords : Savings, investment, Algerian economy, co-integration, Granger causality

Jel Classification Codes : C12, C13, E20

I- تمهيد :

في إطار دفع عجلة التنمية الاقتصادية واستمرارها، إلتمست معظم الدول أهمية الادخار الذي يعد الدعامة الأساسية للاستثمار، وهذا الأخير هو بمثابة المحرك للتنمية الاقتصادية، باعتباره الدافع الأساسي للنمو من خلال زيادة الناتج الداخلي الخام، والذي يتم من خلاله استقرار النشاط الاقتصادي والمحافظة على تكوين رأس المال. وتبدو العلاقة بين الادخار والاستثمار علاقة مزدوجة، فهي من ناحية علاقة تمويلية، بمعنى تمويل الادخار للاستثمار من أجل تحقيق التنمية الاقتصادية. ومن ناحية أخرى، علاقة إنتاجية، فالادخار هو مصدر الاستثمار، إضافة إلى أن المدخرات تتحول من رأس مال نقدي إلى رأس مال عيني، أي إلى رأس مال حقيقي كالمباني والآلات والمعدات، وما إلى ذلك من سلع إنتاجية تسهم في إنتاج سلع أخرى! ونشير إلى أن تكوين رأس المال في كل اقتصاد إنما يعتمد على الاستثمار الذي ينشئه والادخار الذي يعتبر شرطا ضروريا له، كما أن نجاح السياسة الاستثمارية وتحقيق أهدافها، يعتمد على توفر سياسة ادخارية ذات كفاءة في ضوء العلاقة القائمة بينهما.

وقد اختلفت النظريات الاقتصادية في نوع العلاقة الموجودة بين الادخار والاستثمار، فالاقتصاديون الكلاسيك يؤسسون رؤيتهم للعلاقة بين الادخار والاستثمار على ما ذكره آدم سميث من أن كل ما يدخر سنويا فإنه كذلك يستثمر سنويا. وينظر الكلاسيكيون إلى الادخار على أنه صورة أخرى من صور الإنفاق على شراء سلع الاستثمار، أي أن كل

* selahm_66@yahoo.fr
** mchikhi00@gmail.com

ادخار يتحول بالضرورة إلى استثمار، بحيث لا يمكن أن يؤدي إلى انخفاض في الطلب الكلي، أي أن الدخل القومي يتم إنفاقه بالكامل². ويرى هايك³ أن الأفراد عندما يوزعون دخولهم بين الاستهلاك والادخار، فإنهم يشترون السلع الاستهلاكية بما ينفقونه من دخل، وادخارهم بالبنوك وشركات التأمين يقوم بإمداد المنظمين بالائتمان لتحويل مشترياتهم من السلع الإنتاجية، وهذا هو الاستثمار⁴. وهكذا اهتم التحليل الكلاسيكي بالادخار لاعتباره كشرط ضروري لتدعيم التنمية الاقتصادية، ولما له علاقة دائمة بالاستثمار، فهم يرون الادخار والاستثمار الأساس في تكوين رأس المال، وهما مصدر التقدم الاقتصادي، فاعتبروا الادخار فضيلة، واعتبروا أن الكميات المدخرة مساوية للكميات المستثمرة، ومما يضمن تحقيق هذه المساواة ما يحدث من تغيرات في سعر الفائدة. وعليه، فإنه وفقا للفكر الكلاسيكي، الادخار هو المصدر الوحيد للأرصدة المتاحة للإقراض، بمعنى أن الادخار هو مصدر الاستثمار والعلاقة وطيدة بينهما، أي أنهم استبعدوا احتمال تمويل الاستثمار عن طريق السحب من المكتنزات، والتي تمثل - أصلا - سلوكا مستبعدا في هذا الفكر.

لكن الفكر الاقتصادي الكينزي قد اتخذ شكلا مغايرا لما كان عليه الفكر الاقتصادي الكلاسيكي، ولعل أهم ما جاء به كينز؛ اعتبار الادخار دالة في الدخل لا في سعر الفائدة، وأن الأشخاص الذين يقومون بالادخار هم ليسوا نفس الأشخاص الذين يقومون بالاستثمار، كما لا يرى أن زيادة الادخار ستؤدي إلى خفض معدلات الفائدة فزيادة الاستثمار، لأنه يعتبر أن معدل الفائدة يتحدد بطلب النقود وعرضها، كما أن زيادة الاستثمار تتوقف على الكفاية الحدية لرأس المال، أي مقدار الأرباح التي تخلفها الأموال المستثمرة ومعدل الفائدة. وكان منطلق كينز في هذا التنظير الجديد، هو تفسير ما حدث خلال أزمة الكساد الكبير في الثلاثينات، فقد انخفض سعر الفائدة ولم ينخفض الادخار، ولم يزد الاستثمار على النحو الذي يحقق الخروج من الأزمة، أي أن تحركات سعر الفائدة قد عجزت عن تقديم الحافز لعودة النشاط الاقتصادي إلى مستوى أعلى. فمثلا في الولايات المتحدة انخفض معدل الفائدة إلى حوالي 1% في حين لم يوجد هناك طلب على الأموال. ويرى كينز أن الادخار والاستثمار يكونان وبالضرورة مقدارين متساويين، ذلك لأنه بالنسبة لجماعة معينة ليس الادخار والاستثمار سوى مظهرين مختلفين لشيء واحد. والواقع أن هذه المساواة بينهما ليست مؤسسة على التوازن التلقائي الذي يتحقق كنتيجة لحرية الحياة الاقتصادية وعدم تدخل الدولة كما ذهب إليه الكلاسيكيون، ولكنها مؤسسة على حد تعريف كينز لكل من الادخار والاستهلاك، والادخار والاستثمار. كما ركز كينز على الدخل كعامل أساسي في تحقيق المساواة بين الادخار والاستثمار، فنقص الاستثمار يؤدي إلى نقص الدخل، وبالتالي يؤدي إلى نقص الادخار، مما يجعله يتعادل مع الاستثمار. وقد لخص كينز علاقة المساواة بين الادخار والاستثمار فيما يلي⁵: $\text{الدخل} = \text{قيمة الناتج} = \text{الاستهلاك} + \text{الاستثمار}$ ؛ $\text{الادخار} = \text{الدخل} - \text{الاستهلاك}$ ؛ وبالتالي: $\text{الادخار} = \text{الاستثمار}$.

وقد حظيت العلاقة بين الاستثمار والادخار باهتمام واضح في الأدب الاقتصادي، ترجمت في عدة دراسات تطبيقية، شملت العديد من الدول المتقدمة والنامية، نذكر منها دراسة كلا من رمكريشنا وفونكاتشوار - *Ramakrishna Venkateshwar* (2012)، للعلاقة طويلة الأجل بين الادخار والاستثمار في إثيوبيا لبيانات تغطي الفترة (1981-2009)، باستخدام طريقة التكامل المشترك لجوهانسن. وأشارت النتائج إلى أنه لا توجد أي علاقة سببية في المدى الطويل بين الادخار والاستثمار في كلا الاتجاهين في إثيوبيا، فالاستثمار يعتمد إلى حد كبير على المساعدات الخارجية وإثيوبيا لا يمكنها رفع مدخراتها المحلية لتلبية متطلبات الاستثمار، وبالتالي مواجهة مشكلة التبعية وخطر الصدمات الخارجية⁶. كما فحص بشير عبد الله بلق (2012)، العلاقة بين الادخار والاستثمار في الاقتصاد الليبي للفترة (1970-2005)، وتوصل إلى عدم وجود علاقة توازنية بين الادخار والاستثمار⁷. وقد قام كلا من بوردولويم وجون *Bordoloim et John* (2011)، بإجراء محاولة لاستكشاف العلاقة بين الادخار والاستثمار في ثلاثة اقتصاديات متنوعة، وهي: المملكة المتحدة؛ الولايات المتحدة والصين، وقرنا ذلك مع الهند باستخدام أسلوب التكامل المشترك للفترة (1950-2010)، ووجدا أنهما يرتبطان بعلاقة طويلة الأجل في هذه الدول، غير أن مقدار معامل الأجل الطويل يختلف من بلد لآخر⁸. كما قام أنج *Ang* (2007)، بالبحث في مدى وجود علاقة موجبة بين الادخار المحلي والاستثمار المحلي في ماليزيا خلال الفترة (1965-2003)، وتوصل إلى وجود علاقة معنوية قوية بين معدل الادخار ومعدل الاستثمار في المدى الطويل⁹. كما بحث *Seshaiah S. Venkata et Sriyval. V* (2005)، في العلاقة بين الادخار والاستثمار في الهند للفترة (1970-2002)، وأشارت النتائج بأن هناك اتجاها للسببية من الادخار إلى الاستثمار¹⁰. وقد بحث نارايان *Narayan* (2005)، في العلاقة بين الاستثمار والادخار في اليابان، وذلك باستخدام بيانات سنوية للفترة (1960-1999)، وأشارت النتائج إلى أن الاستثمار والادخار متكاملين على المدى الطويل وأن العلاقة السببية تسير في الاتجاهين، أي: الاستثمار يسبب الادخار والادخار يسبب الاستثمار. كما أن معامل المدى الطويل على الادخار هو 0.68، مما يعني معدل معتدل للارتباط بين المتغيرين¹¹.

وقد حاول باهماني اوسكوي وكاكرابارتي *Bahmani-Oskooee et Chakrabarti* (2005)، البحث في العلاقة بين الادخار والاستثمار باستخدام بيانات مقطعية زمنية لـ 126 دولة للفترة (1960-2000)، وأشارت نتائجهما إلى وجود علاقة معنوية موجبة راسخة بين معدل الاستثمار المحلي ومعدل الادخار المحلي. الدراسة توصلت أيضا إلى تأكيدات وجود تأثير لحجم الاقتصاد ودرجة الانفتاح على العلاقة بين الادخار والاستثمار، حيث بينت النتائج أن العلاقة

أقوى في الدول ذات الدخل المرتفع منه في الدول منخفضة الدخل، كما كانت العلاقة أقوى في الاقتصاديات المغلقة منه في الدول الأكثر انفتاحاً¹². وقد اختير ليفي *Daniel Levy* (2000)، العلاقة بين الاستثمار والادخار في الولايات المتحدة الأمريكية باستخدام سلسلة زمنية تغطي الفترة (1897-1989)، وبينت النتائج إلى وجود علاقة قوية على المدى الطويل ودورية بين الاستثمار والادخار¹³. كما بحث سينها *Sinha* (2000)، في العلاقة بين معدلات الاستثمار ومعدلات الادخار في اليابان وإحدى عشرة دولة آسيوية، وأشارت النتائج إلى وجود علاقة طويلة المدى فقط في اليابان؛ اندونيسيا وتايلندا¹⁴. وقد بحث ديوندرا سينها وتابن سينها *Dipendra Sinha et Tapen Sinha* (بدون تاريخ)، في العلاقة بين الادخار والاستثمار في المدى الطويل بالنسبة للهند، وذلك خلال الفترة (1950-1992) باستخدام منهجية التكامل المشترك، وأشارت النتائج إلى وجود علاقة إيجابية في المدى الطويل بين الادخار والاستثمار في الهند. وهذا التقارب يعني أنه من غير المرجح أن يعاني الاقتصاد الكلي الهندي من عدم استقرار¹⁵.

وتشير الدراسات التطبيقية عموماً إلى أن العلاقة بين الادخار والاستثمار أقوى في الدول المتقدمة منه في الدول النامية. والسؤال المطروح والذي ستم معالجته في هذا البحث هو: هل توجد علاقة مستقرة طويلة الأجل بين الادخار والاستثمار في الاقتصاد الجزائري؟؛ للإجابة على هذا السؤال، سنقوم بالتحقق من الفرضية القائلة بأن الادخار والاستثمار يتمتعان بعلاقة مستقرة طويلة الأجل ضمن الاقتصاد الجزائري، ولهذا الغرض سنقوم بتجزئة هذا البحث إلى ثلاثة أقسام رئيسية، نتناول في الأول الطريقة المستخدمة في البحث؛ وفي الثاني النتائج المتوصل إليها من جراء تطبيق اختبارات الاستقرار واختبارات التكامل المشترك واختبارات السببية لجرانجر، وفي الأخير سنحاول تفسير ومناقشة النتائج المتوصل إليها.

II - الطريقة :

لغرض دراسة العلاقة بين الادخار والاستثمار، استخدمنا بيانات سنوية، وذلك عن الفترة (1970-2011). وتماشيا مع التوجهات الحديثة في تحليل السلاسل الزمنية، والتي كان لها الدور البارز في جعل العلاقات الاقتصادية قابلة للقياس والتحليل الكمي، فإننا قمنا باستخدام طرق تحليل التكامل المشترك، التي تشمل طريقة أنجل وجرانجر *Engle et Granger* (1987) وطريقة جوهانسن وجيزليوس *Johansen et Juselius* (1990)، إضافة إلى منهجية السببية لـ *Granger* بتحليل العلاقة بين الادخار والاستثمار ضمن الاقتصاد الوطني.

إن تحليل التكامل المشترك يسمح بتوضيح العلاقة الحقيقية بين متغيرين، من خلال البحث عن متجه التكامل المشترك وإزالة تأثيره عند الاقتضاء¹⁶. وإن طرق تحليل التكامل المشترك التي استخدمناها، تركز على الحالات التي تكون فيها متغيرات السلاسل الزمنية الأساسية متكاملة من نفس الدرجة، وهي الدرجة الأولى. ولأغراض هذه الدراسة استخدمنا نموذج انحدار خطي لتحديد طبيعة العلاقة بين الادخار والاستثمار على النحو التالي :

$$IPIB_t = \alpha + \beta.SPIB_t + \varepsilon_t \dots\dots\dots (*)$$

حيث: $IPIB_t$ الاستثمار المحلي كنسبة من الناتج الداخلي الخام، $SPIB_t$ الادخار المحلي كنسبة من الناتج الداخلي الخام.

III - النتائج :

أظهرت الدراسة الإحصائية للمعطيات نتائج عديدة، يمكن تقسيمها إلى عدة عناصر نوردتها بالترتيب التالي :

1- نتائج التحليل الإحصائي للسلسلتين الزميتين :

الخطوة الأولى في عملية تحليل السلسلتين الزميتين، هو رسم مشاهدات المتغيرين لمعرفة الاتجاه العام لهما، حيث يمثل الشكل (1) السلسلة الزمنية لكل من معدل الادخار المحلي ومعدل الاستثمار المحلي. ويتبين من قيم المتغيرة ($IPIB$) أن معدل الاستثمار خلال فترة الدراسة كان محصوراً بين أقل قيمة 23,28% مسجلة سنة 1997 وأعلى قيمة 52,10% مسجلة سنة 1978، بمتوسط بلغ 34,31% وبانحراف معياري 6,60%. وبالتالي فإن درجة التقلب 19,23% التي تؤثر على تذبذب بسيط في قيم هذه المتغيرة. تبين المعادلة أدناه، تطور معدل الاستثمار كمتغير تابع لمتغير الزمن، حيث يمكن التعبير عنه بكثير حدود من الدرجة السادسة :

$$I/PIB = -3E-07 * t^6 + 4E-05 * t^5 - 0,0021 * t^4 + 0,0597 * t^3 - 0,9666 * t^2 + 6,9784 * t + 26,03$$

$$R^2 = 0,7797$$

وتفيد هذه البيانات من خلال المعادلة المقدره وكما يبينه الشكل (1)، بأن هناك اتجاهاً متذبذباً ويؤول إلى التزايد لحركة ($IPIB$)، حيث أن ميل الاتجاه يكون بمقدار مرتبط بعنصر الزمن في شكل كثير حدود من الدرجة الخامسة كما يلي :

$$-18E-07 * t^5 + 2E-04 * t^4 - 0,0084 * t^3 + 0,1791 * t^2 - 1,9332 * t + 6,9784$$

كما يتبين من قيم المتغيرة ($SPIB$) أن معدل الادخار المحلي المحقق في الاقتصاد الجزائري خلال فترة الدراسة، كان محصوراً بين أقل قيمة 19,89% مسجلة سنة 1988 وأعلى قيمة 57,4% مسجلة سنة 2006، بمتوسط

بلغ 37,62% وبانحراف معياري 9,50%. ومنه فإن مقدار معامل الاختلاف¹⁷ هو 25,26% الذي يؤثر على تقلب قيم هذه المتغيرة. تبين المعادلة الآتية تطور معدل الادخار المحلي كمتغير تابع لمتغير الزمن، حيث يمكن التعبير عنه بكثير حدود من الدرجة السادسة كما يلي :

$$S/PIB = -0,00001 * t^5 + 0,0012 * t^4 - 0,027 * t^3 + 0,0723 * t^2 + 2,5494 * t + 24,502 \quad , \quad R^2 = 0,8312$$

وتفيد هذه البيانات من خلال المعادلة المقدره وكما يبينه الشكل (1)، أن هناك اتجاها متذبذبا ويؤول إلى التناقص لحركة (S/PIB)، حيث أن ميل الاتجاه يكون بمقدار مرتبط بعنصر الزمن في شكل كثير حدود من الدرجة الرابعة كما يلي :

$$-0,00005 * t^4 + 0,0048 * t^3 - 0,081 * t^2 + 0,1446 * t + 2,5494$$

2- نتائج اختبارات الاستقرار

يهدف اختبار الاستقرار إلى فحص خواص السلاسل الزمنية لكل من معدل الادخار المحلي ومعدل الاستثمار الحلي خلال الفترة (2011-1970)، والتأكد من مدى سكونهما، وتحديد رتبة تكامل كل متغير على حدة. ومن خلال الشكل (1) يتراءى لنا أن كلا من السلسلتين الزميتين (SPIB) و (IPIB) غير مستقرتين، ولتأكيد ذلك أو نفيه، تطلب الأمر استخدام اختبارات جذر الوحدة (unit root tests). ورغم تعدد هذه الاختبارات، إلا أننا اعتمدنا في هذه الدراسة على اختبارين اثنين، وهما : اختبار ديكي - فوللر الموسع (Augmented Dickey-Fuller) واختبار فيليب - بيرون (Phillips-Perron)، وهذا لاختبار فرضية العدم القائلة بوجود جذر الوحدة (أي عدم استقرار السلسلة الزمنية). ويعتمد اختبار ديكي - فوللر الموسع ADF في دراسة استقرار السلسلة X_t على تقدير النماذج التالية بطريقة المربعات الصغرى¹⁸ :

$$\text{mod}[4]: \quad \Delta x_t = \rho \cdot x_{t-1} - \sum_{j=2}^p \phi_j \Delta x_{t-j+1} + \varepsilon_t$$

$$\text{mod}[5]: \quad \Delta x_t = \rho \cdot x_{t-1} - \sum_{j=2}^p \phi_j \Delta x_{t-j+1} + c + \varepsilon_t$$

$$\text{mod}[6]: \quad \Delta x_t = \rho \cdot x_{t-1} - \sum_{j=2}^p \phi_j \Delta x_{t-j+1} + c + bt + \varepsilon_t$$

إن النموذج الخامس يختلف عن الرابع في احتوائه على حد ثابت، والنموذج السادس يختلف عن الرابع والخامس في احتوائه على حد ثابت ومتغير اتجاه زمني. ولتحديد طول الفجوات الزمنية P المناسبة يتم عادة استخدام أقل قيمة لمعيارى AIC و SC. وبعد حساب الفروق الأولى ($\Delta x_{t-1} = x_{t-1} - x_{t-2}$) والفروق الثانية ($\Delta x_{t-2} = x_{t-2} - x_{t-3}$) وتقدير النموذج بطريقة المربعات الصغرى، يتم اختبار الفرضيتين : $H_0: \phi = 1$ ضد الفرضية $H_1: |\phi| < 1$. فإذا كانت فرضية العدم مقبولة، فهذا يعني وجود جذر وحدوي، وبالتالي تكون السلسلة الزمنية غير ساكنة.

وبالنسبة لاختبار فيليب - بيرون فيعتمد تقديره على نفس نماذج ديكي - فوللر DF، إلا أنه يختلف عن اختبار DF في أنه يأخذ بعين الاعتبار الأخطاء ذات التباين غير المتجانس (Les erreurs heteroscedastiques)، وذلك عن طريق عملية تصحيح غير معلمية لإحصاءات ديكي - فوللر، وقبل هذا يتعين تحديد عدد فترات الإبطاء l المحسوبة بدلالة عدد المشاهدات¹⁹ : $l \approx 4(n/100)^{2/9}$

ومن المعلوم أن اختبار ADF قائم على فرضية أن السلسلة الزمنية متولدة بواسطة عملية الانحدار الذاتي Autoregressive AR بينما اختبار PP قائم على افتراض أكثر عمومية، وهي أن السلسلة الزمنية متولدة بواسطة عملية Autoregressive Integrated Moving Average ARIMA، ولذا فإن اختبار PP له قدرة اختبارية أفضل، وهو أدق من اختبار ADF لاسيما عندما يكون حجم العينة صغيرا. وفي حالة تضارب وعدم انسجام نتائج الاختبارين فإن الأفضل الاعتماد على نتائج اختبار PP²⁰. ويجرى هذا الاختبار في أربعة مراحل²¹ :

- التقدير بواسطة OLS للنماذج الثلاثة القاعدية لاختبار ديكي - فوللر مع حساب الإحصائيات المرافقة ؛
- تقدير التباين قصير المدى : $\hat{\sigma}^2 = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T \hat{\varepsilon}_t^2$ ، حيث $\hat{\varepsilon}_t$ تمثل البواقي ؛

• تقدير المعامل المصحح s_1^2 المسمى التباين طويل المدى والمستخرج من خلال التباينات المشتركة لبواقي النماذج

$$s_1^2 = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T \hat{\varepsilon}_t^2 + 2 \sum_{i=1}^l \left(1 - \frac{i}{l+1}\right) \frac{1}{T} \sum_{t=i+1}^T \hat{\varepsilon}_t \hat{\varepsilon}_{t-i} \quad \text{حيث : السابقة،}$$

• حساب إحصائية فيليب - بيرن : $t_{\hat{\phi}}^* = \sqrt{k} \times \frac{(\hat{\phi}-1)}{\hat{\sigma}_{\hat{\phi}}} + \frac{T(k-1)\hat{\sigma}_{\hat{\phi}}}{\sqrt{k}}$ مع $k = \frac{\hat{\sigma}^2}{s_1^2}$ والذي يساوي 1 في الحالة

التقريبية عندما تكون $\hat{\varepsilon}_t$ تشويشا أبيضاً. هذه الإحصائية تقارن مع القيمة الحرجة لـ Mackinnon²².

يوضح الجدول (1) النتائج الإحصائية التي تم الحصول عليها من جراء تطبيق الاختبارين السابقين عند المستوى، كما يتضمن القيم الحرجة لكل اختبار عند مستوى معنوية 5%. ومن خلال نتائج الاختبارات السابقة، اتضح أن السلسلتين غير مستقرتين، وتحتويان على جذر وحدوي، باعتبار أن القيم المحسوبة أقل تماماً من القيم الحرجة لـ Mackinnon، وما يعزز هذه النتيجة هو قيم الاحتمال الحرج الأكبر من 5%. والخطوة الموالية هي تطبيق الاختبارين السابقين عند الفروق من الدرجة الأولى للسلسلتين المعنيتين، ويوضح الجدول (1) النتائج الإحصائية التي تم الحصول عليها من جراء تطبيق الاختبارين السابقين، كما يتضمن القيم الحرجة لكل اختبار عند مستوى معنوية 5%.

تشير النتائج إلى أن السلسلتان المحولتان عن طريق الفروق من الدرجة الأولى مستقرتان، وذلك باعتبار أن القيم المحسوبة أكبر تماماً من القيم الحرجة لـ Mackinnon، وما يعزز هذه النتيجة هو قيم الاحتمال الحرج الأصغر من 5%، أي أن (SPIB) و (IPIB) متكاملتان من الدرجة الأولى. وهذه النتائج تتسجم مع النظرية القياسية التي تفترض أن أغلب المتغيرات الاقتصادية الكلية تكون غير ساكنة في المستوى ولكنها تصبح ساكنة في الفرق الأول. وبمشاهدة الشكل (2) تتأكد هذه النتيجة، حيث نلاحظ أن السلسلتين تتذبذبان حول وسط حسابي ثابت، مع تباين ليس له علاقة بالزمن. وهذا يعني أن هناك احتمالاً بوجود تكامل مشترك بين الاستثمار والادخار. وللتحقق من ذلك، استخدمنا كلا من طريقة انجل - جرانجر وطريقة جوهانسن للتكامل المشترك.

3- نتائج اختبارات التكامل المشترك :

على ضوء اختبار جذر الوحدة السابق، اتضح أن كل متغير على حدة متكامل من الدرجة الأولى، أي أنها غير ساكنة في المستوى ولكنها ساكنة في الفرق الأول. وتركز نظرية التكامل المشترك على تحليل السلاسل الزمنية غير الساكنة، حيث يشير كل من أنجل وجرانجر إلى إمكانية توليد مزيج خطي يتصف بالسكون من السلاسل الزمنية غير الساكنة. وإذا أمكن توليد هذا المزيج الخطي الساكن، فإن هذه السلاسل الزمنية غير الساكنة في هذه الحالة تعتبر متكاملة من نفس الرتبة. وبالتالي فإنه يمكن استخدام مستوى المتغيرات في الانحدار، ولا يكون الانحدار في هذه الحالة زائفاً²³. وتوصف بالعلاقة التوازنية في المدى البعيد. وتكوين المزيج الخطي من نموذج الدراسة هو كالاتي :

$$\varepsilon_t = IPIB_t - \alpha - \beta.SPIB_t \dots\dots\dots (**)$$

وعلينا أن نتحقق فيما إذا كان هذا المزيج الخطي (ε_t) أي أن : $(IPIB_t - \alpha - \beta.SPIB_t)$ ، والمتولد من متغيرات النموذج، متكامل من الدرجة الصفرية $IN(0)$ ، أي أنه سلسلة زمنية ساكنة. فإذا كان هذا المزيج متكاملًا من الدرجة صفر، فإن متغيرات النموذج (SPIB) و (IPIB) تحقق التكامل المشترك، أي أنهما متكاملين من نفس الدرجة.

3-1 نتائج تحليل التكامل المشترك بطريقة انجل - جرانجر :

إن تحليل التكامل المشترك الذي تم وضعه من قبل جرانجر Granger سنة 1983 وأنجل وجرانجر Engel et Granger سنة 1987 يعتبر عند الكثير من الاقتصاديين كأحد أهم المفاهيم الجديدة في مجال القياس الاقتصادي وكذلك لتحليل السلاسل الزمنية²⁴. وتستلزم هذه الطريقة المرور بخطوتين، الأولى تقدير العلاقة المعنوية بطريقة المربعات الصغرى العادية حيث نحصل على معادلة انحدار التكامل المشترك، ثم الحصول على بواقي الانحدار المقدر ($\hat{\varepsilon}_t$)، وهي المزيج الخطي المتولد من انحدار العلاقة التوازنية طويلة المدى. الثانية اختبار مدى سكون البواقي المتحصل عليها من الخطوة الأولى وفق الآتي :

$$\Delta \hat{\varepsilon}_t = \alpha + \delta \hat{\varepsilon}_{t-1} + \Delta \hat{\varepsilon}_{t-1} + e_t \dots\dots\dots (***) \quad , \quad e_t \sim IN(0)$$

فإذا كانت إحصائية (τ) لمعلمة (ε_{t-1}) معنوية فإننا نرفض الفرض العدمي ($\Delta \varepsilon_t \sim I(1)$) بوجود جذر وحدة في البواقي ونقبل الفرض البديل بسكون البواقي أو ($\Delta \varepsilon_t \sim I(0)$)، وبالتالي نستنتج بأن متغيرات النموذج بالرغم من أنها سلاسل زمنية غير ساكنة إلا أنها متكاملة من نفس الرتبة، وأن العلاقة المقدر في الخطوة الأولى هي علاقة صحيحة وغير مضللة. أما إذا كانت البواقي غير ساكنة في المستوى، فإنه لا توجد علاقة توازنية طويلة الأجل بين المتغيرين، وأن العلاقة السابقة مضللة ولا يمكن الركون إليها.

3-1-1- نتائج تقدير معادلة انحدار التكامل المشترك : بتطبيق طريقة المربعات الصغرى الاعتيادية وإجراء الانحدار بين الاستثمار المحلي والادخار المحلي، تحصلنا على العلاقة المقدرة التالية :

$$\hat{IPIB} = 27,9 + 0,17 * \hat{SPIB}$$

أما باقي إحصاءات عملية الانحدار فهي معروضة في الجدول (2). وبعد الحصول على بواقي الانحدار تم استخدام عدة أدوات إحصائية لاختبار سكون البواقي، إضافة إلى تقدير المعادلة (***) لاختبار جذر الوحدة، وهذا بهدف تأكيد النتائج المتوصل إليها.

3-1-2- نتائج دراسة استقرارية سلسلة بواقي التقدير : إن البحث في إمكانية وجود علاقة توازن طويلة الأمد، من خلال تطبيق اختبار التكامل المشترك بين المتغيرات المدروسة، سيكون ذلك انطلاقا من بواقي التقدير $\hat{\epsilon}_t$. وعلينا أن نتأكد من أن هذه الأخيرة مستقرة، ولهذا الغرض قمنا بفحص بواقي المعادلة المقدرة، وكذلك معاملات الارتباط الذاتي للبواقي، وفي الأخير استخدمنا اختباري ديكي فولر الموسع وفيليب بيرون من أجل تعزيز النتائج المتوصل إليها.

أ - نتائج فحص بواقي معادلة انحدار التكامل المشترك : لهذا الغرض قمنا برسم بياني لقيم بواقي التقدير، حيث حصلنا على الشكل (3)، هذا الأخير يبين أن سلسلة بواقي معادلة انحدار التكامل المشترك غير مستقرة. ذلك أن "السلسلة تكون مستقرة إذا تذبذبت حول وسط حسابي ثابت، مع تباين ليس له علاقة بالزمن"²⁵. ولتأكيد ذلك قمنا بفحص معاملات الارتباط الذاتي لبواقي التقدير.

ب - نتائج فحص معاملات الارتباط الذاتي لبواقي التقدير : من بين طرق اختبار استقرارية سلسلة البواقي هو فحص معاملات الارتباط الذاتي لبواقي التقدير، حيث تكون سلسلة البواقي مستقرة إذا كانت معاملات دالة ارتباطها P_K معنوية لا تختلف عن الصفر من أجل كل $K > 0$. والجدول (3) يبين دالة الارتباط الذاتي والجزئية لسلسلة البواقي. ويتبين من هذا الجدول أن سلسلة البواقي لا تمثل سيروورة ذات تشويش أبيض، كما أن دالة الارتباط الذاتي لسلسلة البواقي تبين أن المعاملات المحسوبة من أجل الفجوات K التي تساوي : 1، 2، 3، 4، 5، 6، 19، 20، معنوية تختلف عن الصفر، أي أنها خارج مجال الثقة، ولتدعيم هذه النتيجة استخدمنا اختبار Ljung-Box.

ج - نتائج اختبار Ljung-Box : لدراسة المعنوية الكلية لمعاملات دالة الارتباط الذاتي ذات الفجوات الأقل من 20، حيث توافق إحصائية الاختبار المحسوبة LB آخر قيمة في العمود $Q - Stat$ في الجدول (3)، أي :

$$LB = n(n+2) \sum_{k=1}^{20} \frac{\hat{P}_k^2}{n-k} = 42(42+2) \sum_{k=1}^{20} \frac{\hat{P}_k^2}{42-k} = 125,70 > \chi_{0,05;20}^2 = 31,41$$

بما أن الإحصاءة المحسوبة أكبر من الإحصاءة الجدولة وكذلك الاحتمالات الحرجة (Critiques) للإحصاءة $Q - Stat$ كلها تقترب أو تؤول إلى الصفر، فإننا نرفض فرضية العدم القائلة بأن كل معاملات دالة الارتباط الذاتي P_K مساوية للصفر، وبالتالي فإن سلسلة البواقي غير مستقرة.

د - نتائج اختبار ديكي فولر الموسع وفيليب بيرون : لتأكيد النتائج السابقة قمنا بإجراء اختباري ديكي فولر الموسع (ADF) وفيليب بيرون (PP) على بواقي التقدير. نتائج الاختبارين موضحة في الجدول (4). و تبين نتائج هذا الأخير استقرارية بواقي معادلة انحدار التكامل المشترك، عند مقارنة قيمة t الجدولية (الدرجة) (-1,94) مع قيمة اختبار ADF بدون حد ثابت أو اتجاه للبواقي (النموذج 1)، والتي تساوي (-2,14)، كما يعزز هذه النتيجة اختبار فيليب بيرون، وذلك عند مقارنة قيمة t الجدولية (-1,94) مع قيمة اختبار PP بدون حد ثابت أو اتجاه للبواقي (النموذج 1) والتي تساوي (-2,13)، وذلك عند مستوى معنوية 5%. كما أن قيمة الاحتمال الحرج (0,0325) تؤدي بنا إلى رفض فرضية العدم القائلة بوجود جذر وحدوي، وبالتالي فالنموذج (1) يوضح استقرارية سلسلة البواقي. ولكن بالنسبة لكل من النموذج (2) و(3) نجد العكس، أين قيمة t الجدولية هي أكبر من القيمة المحسوبة لاختبار ADF واختبار PP، كما يعزز هذه النتيجة قيمة الاحتمال الحرج التي هي أكبر من 5%، وهذا ما يؤدي بنا إلى قبول فرضية العدم القائلة بوجود جذر وحدوي، وبالتالي فالنموذج (2) و(3) يؤكدان على عدم استقرارية سلسلة البواقي. وبما أن "مبدأ الاختبارات الإحصائية ينص على أنه إذا كان في إحدى النماذج الثلاثة جذر وحدوي، فهذا دليل على أن السلسلة تحتوي على جذر وحدوي ومنه فهي غير مستقرة"²⁶. إذن نستطيع أن نؤكد على أن سلسلة البواقي هي غير مستقرة، وهذا يعني عدم وجود دليل على علاقة تكامل مشترك بين الادخار والاستثمار حسب طريقة انجل - جرانجر.

3-2- نتائج تحليل التكامل المشترك بطريقة جوهانسن - جسيوس (Johansen-Juselius) : يتفوق هذا الاختبار على اختبار انجل وجرانجر للتكامل المشترك السابق، نظرا لأنه يتناسب مع العينات صغيرة الحجم، وكذلك في حالة وجود أكثر من متغيرين، والأهم من ذلك أن هذا الاختبار يكشف عن ما إذا كان هناك تكاملا مشتركا فريدا، أي يتحقق التكامل المشترك فقط في حالة انحدار المتغير التابع على المتغيرات المستقلة، وهذا له أهميته في نظرية التكامل المشترك، حيث تشير إلى أنه في حالة عدم وجود تكامل مشترك فريد، فإن العلاقة التوازنية بين المتغيرات تظل مثارا

للتك والتمسائل²⁷. ولتحديد عدد متجهات التكامل المشترك اقترح Johansen (1988) إجراء اختبار الأثر ($Trace\ test - \lambda_{trace}$) حيث يختبر فرضية العدم القائلة بأن هناك على الأكثر q من متجهات التكامل المشترك مقابل الفرض البديل ($q = r$) وحسب بالصيغة التالية²⁸:

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

حيث: λ_i القيمة الذاتية رقم i لمصفوفة التباين - التباين المشترك التي تسمح بحساب القيم الذاتية؛ k : عدد المتغيرات و r رتبة المصفوفة.

وتتبع هذه الإحصائية قانونا احتماليا يشبه إلى حد بعيد توزيع χ^2 مجدولا بالاستعانة بعملية محاكاة قام بها جوهانسن وجسليوس (1990). يكون اختبار جوهانسن على الشكل التالي:

- رتبة المصفوفة π تساوي الصفر ($r=0$)، أي $H_0: r=0$ ضد الفرضية $H_1: r>0$. إذا رفضنا H_0 ، نمر إلى الاختبار الموالي (إذا كانت الإحصائية λ_{trace} أكبر تماما من القيمة الحرجة لـ Johansen-Juselius فإننا نرفض H_0)؛

- رتبة المصفوفة π تساوي الواحد ($r=1$)، أي $H_0: r=1$ ضد الفرضية $H_1: r>1$. إذا رفضنا H_0 ، نمر إلى الاختبار الموالي (إذا كانت الإحصائية λ_{trace} أكبر تماما من القيمة الحرجة لـ Johansen-Juselius فإننا نرفض H_0)؛

- رتبة المصفوفة π تساوي 2 ($r=2$)، أي $H_0: r=2$ ضد $H_1: r>2$. إذا رفضنا H_0 ، نمر إلى الاختبار الموالي (إذا كانت الإحصائية λ_{trace} أكبر تماما من القيمة الحرجة لـ Johansen-Juselius فإننا نرفض H_0)، وهكذا.

- إذا رفضنا H_0 في نهاية المطاف، واختبرنا بعدها الفرضية $H_0: r=k-1$ ضد الفرضية $H_1: r=k$ وقمنا برفض H_0 ، فإن رتبة المصفوفة هي $r=k$ ، وفي هذه الحالة لا توجد علاقة تكامل مشترك باعتبار أن المتغيرات هي $I(0)$. وللتوضيح أكثر يمكننا الاعتماد على الجدول (5).

وقبل تطبيق طريقة جوهانسن للتكامل المشترك يجب تحديد عدد فترات الإبطاء P للسيرورة VAR، ولتحديد P يُستخدم معياري Akaike و Schwarz. طريقة اختيار P تتضمن تقدير كل نماذج VAR لفترات إبطاء من 0 إلى h (هو الإبطاء الأكبر المقبول بالنسبة للنظرية الاقتصادية). دوال $AIC(p)$ و $SC(p)$ محسوبة بالطريقة التالية²⁹:

$$AIC(p) = Ln(\det|\sum_e|) + \frac{2k^2 p}{n}$$

$$SC(p) = Ln(\det|\sum_e|) + \frac{2k^2 p Ln(n)}{n}$$

حيث، k : عدد المتغيرات؛ n : عدد المشاهدات؛ p : عدد الإبطاء؛ \sum_e : مصفوفة التباين - التباين المشترك المقدر لبواقي النموذج. الإبطاء p الذي يقلل من معياري AIC أو SC هو الذي سيتم اختياره. وبناء على القيم المدرجة في الجدول (6)، والمتعلقة بمعيارَي Akaike و Schwarz لفترات إبطاء متتالية، قمنا باختيار الإبطاء $p=1$ لأنه يقلل من قيمة المعيارَي المذكورين. وتطبيق طريقة جوهانسن للتكامل المشترك من أجل درجة إبطاء $p=1$ ، تحصلنا على النتائج المعروضة في الجدول (7)، ومن ثم قمنا بإجراء اختبار جوهانسن على الشكل التالي:

- رتبة المصفوفة π تساوي الصفر ($r=0$)، أي $H_0: r=0$ ضد الفرضية $H_1: r>0$.

- القيم الذاتية المقدر للمصفوفة A هي: $\lambda_1 = 0,147$ و $\lambda_2 = 0,094$

- احصاءة جوهانسن المحسوبة هي: $\lambda_{trace} = -n \sum_{i=r+1}^k Ln(1 - \lambda_i)$ ، ومن أجل $r=0$ ، يكون لدينا:

$$\lambda_{trace} = -n \times \{Ln(1 - \lambda_1) + Ln(1 - \lambda_2)\}$$

$$\lambda_{trace} = -40 \times \{Ln(1 - 0,147) + Ln(1 - 0,094)\} = 10,30$$

تشير النتائج إلى أن القيمة الحرجة تساوي 15,494 عند مستوى معنوية 5% وهي أكبر من الإحصاء المحسوبة 10,30، كما أن الاحتمال الحرج 0,2551 أكبر من 0,05، إذن نقبل الفرضية الصفرية القائلة بأن رتبة المصفوفة تساوي الصفر، وهذا يعني عدم وجود علاقة تكامل مشترك بين معدل الادخار ومعدل الاستثمار عند مستوى معنوية 5%. وبالتالي لا يمكننا تبني صياغة نموذج تصحيح الخطأ ECM، وهذا يدعم ما توصلنا إليه بأسلوب انجل - جرانجر. وبالتالي فإنه يمكن القول بأن الاستثمار المحلي لا يعتمد على مستوى الادخار المحلي في الاقتصاد الجزائري خلال الفترة المعنية بالدراسة. وبالإطلاع على الشكل (4) الذي يوضح الاستثمار والادخار كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي لفترة الدراسة، نلاحظ ترابطا محدودا في الأجل الطويل بين الاستثمار والادخار على الرغم من تقلب الادخار بشكل كبير حول الاستثمار في الأجل القصير حتى سنة 1998 عندما بدأ المتغيران يبتعدان عن بعضهما بشكل واضح.

وعليه، قمنا بتحديد عينة الدراسة لتنتهي عند سنة 1998، ثم قمنا بحساب معامل الارتباط الخطي بين المتغيرين للفترة (1970-1998) حيث وجدنا أنه يبلغ 0,59 وهو دال عند مستوى معنوية 1%، وهذا دليل على وجود ارتباط بين الاستثمار والادخار للفترة الجزئية، وليس للفترة الكاملة التي يبلغ فيها معامل الارتباط 0,24 لكنه غير معنوي عند مستوى 5% ولا حتى عند مستوى معنوية 10%. وللتأكد من اتجاه العلاقة السببية بين الاستثمار والادخار خلال فترة الدراسة كلها، استخدمنا اختبار جرانجر للسببية.

4- نتائج دراسة العلاقة السببية بين الادخار المحلي والاستثمار المحلي

يدلل جرانجر على أن وجود تكامل مشترك بين متغيرين يعني وجود علاقة سببية في اتجاه واحد على الأقل. وبالتالي نستنتج أن عدم وجود تكامل مشترك بين متغيرين يعني عدم وجود علاقة سببية بينهما. وطبقا لجرانجر، إذا كانت لدينا سلسلتان زمنيتان تعبران عن تطور ظاهرتين اقتصاديتين مختلفتين عبر الزمن t وهما في دراستنا هذه تمثلان كل من SPIB و IPIB. فإذا كانت السلسلة SPIB تحتوي على المعلومات التي من خلالها يمكن تحسين التوقعات بالنسبة للسلسلة IPIB ففي هذه الحالة نقول إن المتغير SPIB يسبب المتغير IPIB. ومن المشاكل التي توجد في هذه الحالة هو أن بيانات السلسلة الزمنية لمتغير ما كثيرا ما تكون مرتبطة، أي يوجد ارتباط ذاتي بين قيم المتغير الواحد عبر الزمن، ولاستبعاد أثر هذا الارتباط الذاتي إن وجد، يتم إدراج قيم نفس المتغير التابع لعدد من الفجوات الزمنية كمتغيرات تفسيرية في علاقة السببية المراد قياسها، يضاف إلى ذلك إدراج قيم المتغير التفسيري لعدد من الفجوات الزمنية كمتغيرات تفسيرية أيضا، وذلك باعتبار أن السبب يسبق النتيجة في الزمن. بناء على ما سبق، يتطلب اختبار السببية لجرانجر تقدير نموذج متجه انحدار ذاتي VAR ثنائي الاتجاه الذي يصف سلوك المتغيرين SPIB و IPIB، كما يتطلب كذلك استخدام المتغيرات بصيغتها المستقرة، لأن غياب صفة الاستقرار قد يجعل الانحدار المقدر زائفا، وبالتالي أخذنا بعين الاعتبار المتغيرين DSPIB و DIPIB كما يلي :

$$DSPIB_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \beta_i \cdot DSPIB_{t-i} + \sum_{i=1}^p \phi_i \cdot DIPIB_{t-i} + \mu_{1t} \dots \dots \dots (1)$$

$$DIPIB_t = \delta_0 + \sum_{i=1}^p \varpi_i \cdot DIPIB_{t-i} + \sum_{i=1}^p \theta_i \cdot DSPIB_{t-i} + \mu_{2t} \dots \dots \dots (2)$$

حيث: μ_{1t} و μ_{2t} تمثلان بواقي النموذجين. ولكن قبل تحديد العلاقة السببية بين المتغيرين، يجب تحديد عدد الفجوات الزمنية p المناسب لنموذج $VAR(p)$ ، وذلك لأنه بعدد أقل من p يؤدي إلى خطأ في التوصيف، وبعدد أكبر من p يؤدي إلى عدم استغلال كامل معلومات السلسلة الزمنية، كما ينقص من درجات الحرية. ويتم عادة تحديد عدد الفجوات الزمنية بالاعتماد على معياري AIC و SC. وإن أفضل علاقات سببية يمكن أن تتحقق في التباطؤ الزمني الثاني³⁰. وتتمثل خطوات اختبار جرانجر بما يلي³¹:

• تقدير الصيغة المقيدة، ونقصد بها المعادلة :

$$DSPIB_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^p \beta_i \cdot DSPIB_{t-i} + \varepsilon_{1t} \dots \dots \dots (3)$$

التي تفترض أن يكون: $\sum_{i=1}^p \phi_i = 0$ في المعادلة رقم (1)، بمعنى أن المتغير DIPIB لا يؤثر على المتغير DSPIB، ثم نحصل على مجموع مربعات البواقي المقدر المستخرجة من المعادلة المقيدة (3) : $\sum \hat{\varepsilon}_{1t}^2$.

• تقدير الصيغة غير المقيدة : التي تتمثل في المعادلة رقم (1) ، ومن ثم نستطيع الحصول على مجموع مربعات البواقي المقدر المستخرجة من معادلة الصيغة غير المقيدة (1) : $\sum \hat{\mu}_{1t}^2$.

• اختبار فرض العدم التالي : $H_0 : \sum_{i=1}^p \phi_i = 0$ ، ومن أجل ذلك يجب حساب إحصائية فيشر F_C :

$$F_C = \frac{(\sum \hat{\varepsilon}_{1t}^2 - \sum \hat{\mu}_{1t}^2) / p}{\sum \hat{\mu}_{1t}^2 / n - k} \dots \dots \dots (4)$$

حيث n : حجم العينة ؛ k : عدد المعالم المقدر في الصيغة غير المقيدة ؛ $n - k$: درجات الحرية للصيغة غير المقيدة. ثم نقوم بالحصول على F_t (الجدولية) عند مستوى معنوية 5% ودرجات حرية p للبسط و $n - k$ للمقام. ويستخدم

اختبار فيشر للحكم على وجود علاقة سببية من عدمها بين المتغيرات، ويكون الحكم على الشكل التالي : إذا كانت F_c (المحسوبة) $F_t <$ (الجدولية) نرفض فرض العدم، أي أن المتغير DIPIB يسبب المتغير DSPIB، أو بمعنى آخر يوجد هناك تأثير معنوي للمتغير DIPIB على المتغير DSPIB.

- نقوم بتكرار نفس الخطوات السابقة بالنسبة للمعادلة (2)، مع اختبار فرض العدم التالي : $H_0^* : \sum_{i=1}^p \theta_i = 0$.
بهذا يكون لدينا أربع نتائج محتملة لاختبار السببية لجرانجر هي على النحو التالي :

☒ المتغير DIPIB لا يسبب المتغير DSPIB، والمتغير DSPIB لا يسبب المتغير DIPIB، أي :

$$\text{رفض } H_0 : \sum_{i=1}^p \phi_i = 0 \text{ وقبول } H_0^* : \sum_{i=1}^p \theta_i = 0$$

☒ المتغير DIPIB لا يسبب المتغير DSPIB، والمتغير DSPIB لا يسبب المتغير DIPIB، أي :

$$\text{قبول } H_0 : \sum_{i=1}^p \phi_i = 0 \text{ ورفض } H_0^* : \sum_{i=1}^p \theta_i = 0$$

☒ المتغير DIPIB لا يسبب المتغير DSPIB، والمتغير DSPIB لا يسبب المتغير DIPIB، أي :

$$\text{رفض } H_0 : \sum_{i=1}^p \phi_i = 0 \text{ ورفض } H_0^* : \sum_{i=1}^p \theta_i = 0$$

☒ المتغير DIPIB لا يسبب المتغير DSPIB، والمتغير DSPIB لا يسبب المتغير DIPIB، أي :

$$\text{قبول } H_0 : \sum_{i=1}^p \phi_i = 0 \text{ وقبول } H_0^* : \sum_{i=1}^p \theta_i = 0$$

لتحديد اتجاه العلاقة بين المتغيرات، أجرينا اختبار جرانجر للعلاقة السببية بين معدل الادخار المحلي ومعدل الاستثمار المحلي، وذلك باستخدام برنامج EViews7 مع أخذ عدد الفجوات الزمنية تساوي 2 (Lags: 2)، أين تحصلنا على النتائج المعروضة في الجدول (8). ومن ثم أجرينا الاختبار على الشكل التالي :

- لإختبار الفرضية : $H_0^* : \sum_{i=1}^2 \theta_i = 0$ ، لدينا : $F_c = \frac{(\sum \hat{\varepsilon}_{1t}^2 - \sum \hat{\mu}_{1t}^2)/p}{\sum \hat{\mu}_{1t}^2/n-k} = 1,07619$ أقل من $F_c = 3,25$ عند

مستوى معنوية 5% ودرجات حرية 2 للبسط و 37 للمقام. ومنه نقبل فرضية العدم، ونرفض الفرضية البديلة، وبالتالي لا توجد علاقة سببية بين معدل الادخار ومعدل الاستثمار، أي أن التغير في معدل الادخار DSPIB لا يؤدي إلى التغير (لا يسبب) في معدل الاستثمار DIPIB. كما يعزز هذه النتيجة قيمة الاحتمال الحرج الموافق لإحصائية فيشر التي تساوي 35,22% وهي أكبر من 5%.

- لإختبار الفرضية : $H_0 : \sum_{i=1}^2 \phi_i = 0$ ، لدينا : $F_c = \frac{(\sum \hat{\varepsilon}_{2t}^2 - \sum \hat{\mu}_{2t}^2)/p}{\sum \hat{\mu}_{2t}^2/n-k} = 1,525$ أقل من $F_c = 3,25$ ، ومنه نقبل

فرضية العدم، ونرفض الفرضية البديلة، وبالتالي التغير في معدل الاستثمار DIPIB لا يؤدي إلى التغير (لا يسبب) في معدل الادخار DSPIB، كما يعزز هذه النتيجة قيمة الاحتمال الحرج الموافق لإحصائية فيشر التي تساوي 23,21%، وهي أكبر من 5%.

إذن نستنتج أن الادخار لا يسبب الاستثمار، والاستثمار لا يسبب الادخار، بمعنى لا توجد سببية في أي من الاتجاهين. وبالتالي يمكن القول بأن الادخار المحلي والاستثمار المحلي لا يرتبطان بعلاقة طويلة الأجل في الاقتصاد الجزائري خلال الفترة المغطاة بالدراسة، وهو ما يعزز النتائج المتوصل إليها سابقاً باتباع أسلوب التكامل المشترك لكل من أنجل - جرانجر وجوهانسن. وهذه النتيجة تختلف عن الاتجاه العام للنتائج المتحصل عليها في الأدب الاقتصادي.

IV- مناقشة النتائج :

في هذا الجزء سنحاول تقديم تفسيرات واضحة ومنطقية للنتائج المتوصل إليها، بغرض الإجابة على السؤال المطروح في الإشكالية. وفي هذا الإطار، قد يكون التفسير المحتمل لضعف أو غياب العلاقة بين الاستثمار والادخار في الاقتصاد الجزائري مرده إلى ثلاثة أسباب رئيسية، هي: طبيعة الاقتصاد الوطني الذي يعتمد بشدة على قطاع المحروقات كمصدر رئيسي للدخل الوطني والنقد الأجنبي، وعدم تنوع النشاط الاقتصادي وهيكل الصادرات من جهة، وإلى ضعف الطاقة الاستيعابية للاقتصاد الوطني من جهة أخرى، الأمر الذي يشجع على استثمار معظم المدخرات في الخارج أو اكتنازها، بسبب قلة الفرص الاستثمارية، وبسبب الرغبة في تنويع مصادر الدخل الوطني، هذا بالإضافة إلى الحركية العالية لرأس المال الدولي.

1- الاعتماد على قطاع المحروقات وعدم تنوع النشاط الاقتصادي :

لقد بات واضحا بما لا يدع مجالا للشك، أن الجزائر تعتمد سياسة الكل بترول في اقتصادها، حيث تتوقف كل الأنشطة الاقتصادية والاجتماعية وسياسة التنمية على عائدات النفط، فزيادة المداخيل من النفط تؤدي إلى زيادة الإنفاق بنوعيه الاستهلاكي والاستثماري، وزيادة الإنفاق يحتم الجري نحو زيادة الإنتاج والصادرات بهدف زيادة المداخيل، وهكذا في حلقة مغلقة، تؤدي إلى ما يمكن أن نطلق عليه الإدمان النفطي³². وهذا دون أن توفق الجزائر في إيجاد إستراتيجية بديلة تنهي هذه الظاهرة المزمنة، التي أبقته رهينة لما تقدمه لها الدول الصناعية من مواد استهلاكية ومستلزمات الإنتاج، لقاء ما تقدمه لها من براميل النفط، فالجزائر إذن لا تواجه معضلة اقتصادية تتعلق بقلّة الموارد المالية - خاصة في الوقت الحالي - بل معضلة سياسة تنمية تتعلق بسوء التعامل مع الحاضر - كما كان الحال في الماضي - وربما في المستقبل مع الثروة النفطية³³.

إن الاقتصاد الوطني لا يزال يعتمد بشكل رئيسي على المحروقات في الحصول على النقد الأجنبي اللازم لعمليات الاستيراد التي تمثل 98% من الصادرات. كما يعتمد كثيرا على إيرادات المحروقات في تمويل الميزانية العامة للدولة التي مثلت 43,82% من الإيرادات العامة لعام 2011، بالإضافة إلى ذلك، يشكل قطاع المحروقات قاطرة النمو الاقتصادي من حيث موقعه ضمن هيكل الناتج الداخلي الخام بحيث لا تقل مساهمته عن 40%. إذن تنبع أهمية المحروقات من خلال توفيرها لفوائض مالية تعتبر ضرورية لتمويل خطط التنمية الاقتصادية. وقد لعبت المحروقات دورا رئيسيا في تحديد مسار وطبيعة التنمية منذ أوائل السبعينات وحتى وقتنا الحاضر. وقد جاءت أهمية البترول باعتباره سلعة إستراتيجية تعتبر مادة أساسية في الصناعة ولها أثرا فعالا على مختلف أوجه النشاط الاقتصادي والمالي والمصرفي. ويعتبر كذلك سلعة هامة في التجارة الدولية ومصدر دخل رئيسي للجزائر. ورغم الاعتراف بأن البترول ليس هو العامل الوحيد في التنمية الاقتصادية، إلا أنه لا زال يشكل أهم الموارد والقوى التي تتحكم في عملية التنمية في الجزائر. وتأتي أهمية البترول بالنسبة للجزائر من خلال مساهمته الفعالة في التنمية الاقتصادية عن طريق ما توفره العوائد البترولية من عملات صعبة ضرورية لتمويل المشاريع التنموية. وهكذا يجد الاقتصاد الوطني نفسه عرضة للقلبات، لأنه من الاقتصاديات المنفتحة على الخارج ولأنه يعتمد أساسا على المحروقات، وعلى هذا الأساس يرتبط الادخار الوطني في اقتصاد مثل هذا، بشدة بالطلب الأجنبي على النفط، وإن معدلات الادخار العالية في الدول المنتجة للنفط بشكل عام يمكن تفسيرها بتملكها لموارد نفطية كبيرة تتجاوز بكثير الطلب الطبيعي، وبالتالي تتراكم لدى هذه الدول الثروة الطبيعية في شكل ادخار³⁴. وجدير بالذكر أن الاعتماد الكبير على سلعة شبه وحيدة للتصدير، وكمصدر رئيسي للإيرادات الحكومية، له مضامين مهمة بالنسبة للقرارات الاستثمارية، فالنفط سلعة ناضبة وغير متجددة، وبالتالي فإن أي فقدان دائم لرصيد الجزائر من رأس المال، من خلال استخراج النفط وبيعه، ستكون له آثارا هامة على خطط التنمية ومن ثم على الاستثمارات.

بالإضافة إلى ما سبق ذكره، فإن متوسط رصيد الحساب الجاري الخارجي للجزائر كان موجبا خلال فترة الدراسة، حيث بلغ هذا المتوسط كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي للفترة (1970-2011) ما نسبته 2,74%، وقد تحسن كثيرا خلال الفترة (2000-2011) ليبلغ متوسط 14,13%. إن التراكم الكبير لفائض الحساب الجاري في العشرية الأخيرة عموما كان بسبب التحسن المسجل في أسعار النفط عالميا، وهو ما ساعد الجزائر على البروز كعارض لرأس المال على المستوى الدولي، خصوصا مع ضيق القدرة الاستيعابية للاقتصاد الوطني وما القرض الذي استفاد منه صندوق النقد الدولي من الجزائر في سنة 2012 والذي بلغ 5 مليار دولار من ذلك بعيد³⁵. وإن الجزائر التي تعاني من مشكلة البنيان الاقتصادي التبعي المرتكز على مصدر واحد قابل للنضوب، بما يعني ضعف تنوع اقتصادها وهيكل اقتصادها، ربما ستجد استثمار مدخراتها في الخارج أكثر جدوى بالنسبة لها، وهو ما يؤدي إلى توقع استقلالية التراكم الرأسمالي المحلي عن المدخرات المحلية في الاقتصاد الوطني، أو على الأقل أن يكون معامل الارتباط بين الاستثمار والادخار فيها أقل قوة منه في الدول غير النفطية الأكثر تنوعا في مصادر دخلها.

وهكذا تبقى القضية المصيرية للبلاد، تتمثل في تنويع مصادر الدخل الوطني، وتخفيض الاعتماد على النفط كمصدر ناضب، واستثمار عائدات النفط في هذه المرحلة، لتطوير مصادر دخل بديلة تواجه المتطلبات، وتؤمن مستقبل الأجيال القادمة، فالثروة النفطية مورد من الموارد، إن أحسن استخدامه واستثماره في قنوات التنمية الحقيقية؛ تحققت التنمية، أما إن كان استخدامه في غير ذلك فستظل التنمية وهما، ولعل الجزائر إن لم تتدارك أمرها في حسن استخدام

واستثمار هذا المورد الناضب من خلال منطلقات التنمية الحقيقية، فستفيق يوما في المستقبل وقد نضب هذا المورد وحينئذ لا ينفع الندم. خاصة وأنه قد غابت عن الأذهان حقيقة أن العائدات النفطية هي بمثابة أقساط تدفع مقابل استنزاف ثروة عينية آيلة للنضوب، وأنه ينبغي استعمال هذه الأقساط في تطوير الثروات الوطنية الأخرى، وخاصة الثروة البشرية.

2- ضعف الطاقة الاستيعابية للاقتصاد الوطني :

في الاقتصاد الجزائري تتدفق إيرادات المحروقات مباشرة للخزينة العمومية، والحكومة هي التي تقرر تخصيص هذه الإيرادات بين الاستهلاك والادخار. والادخار المحلي قد يستخدم لزيادة الاستثمار المحلي، أو لزيادة رصيد الدولة من الأصول الأجنبية. والاستثمار المحلي الذي يساهم في توسيع القاعدة الإنتاجية للاقتصاد، ومن ثم في تنويع مصادر الدخل والصادرات، قد يكون مفيدا بضعف الطاقة الإنتاجية المحلية، التي تؤثر بشدة في محدودية مستوى الاستثمار المحلي، وكذلك ضعف الطاقة الاستيعابية التي تعتمد على الموارد المكتملة (مثل عرض العمالة الماهرة وحجم السوق المحلي)، مما قد يضطر الحكومة لتقييد حجم الاستثمار العمومي. وهذا يعني أن الثروة النفطية³⁶ والطفرة المالية التي جاءت في السنوات الأخيرة كانت أكبر من قدرة الجزائر على استخدامها الاستخدام الأمثل.

وبالنسبة للاستثمار الخاص فيمكن إرجاع ضعفه لعدة أسباب، لعل أهمها هو الترابط الضعيف بين قطاع المحروقات وباقي القطاعات، مما يؤدي إلى ضعف الفرص الاستثمارية في القطاعات غير النفطية على المستوى المحلي. كما أن انخفاض مستوى التطور المالي، وضعف بورصة الجزائر، وطبيعة القروض المصرفية التي غالبا ما تكون قصيرة الأجل، ومرتبطة بالنشاطات التجارية، يترتب عنه، ألا تجد المدخرات المحلية غالبا طريقها إلى الاستثمار في النشاطات الإنتاجية طويلة الأجل عبر القطاع المالي. وفي ظل تراجع أسعار النفط يلجأ القطاع العام للاقتراض من النظام المصرفي، مما يسبب مزاحمة الإنفاق الاستثماري الخاص، وبالتالي تخفيض مساهمته في الاستثمار الكلي.

3- الحركية العالية لرأس المال الدولي :

إن الدرجة المرتفعة لحركية رأس المال الدولي، يترتب عليها انخفاضا في معدل الارتباط بين الاستثمار المحلي والادخار المحلي في الأجل الطويل، والعكس صحيح. فإذا افترضنا أن المستثمرين القادرين على الاستثمار يمكنهم بسهولة أن يستثمروا أموالهم في أي مكان في العالم - بافتراض غياب عوائق أمام تدفقات رؤوس الأموال بين الدول المختلفة - فإنهم سيختارون الدول التي تعرض أعلى معدل عائد على وحدة الاستثمار. وإذا صح هذا الافتراض، فإن البيانات الإحصائية لن تظهر وجود علاقة بين الاستثمار والادخار داخل البلد الواحد³⁷. أو بعبارة أخرى، إذا كانت العلاقة بين الاستثمار المحلي والادخار المحلي ضعيفة، فهذا يدل على حركية عالية لرأس المال الدولي. وهذا ليس غريبا في بلد غني كالجزائر ذو قدرة استيعابية محدودة. فالمستثمرون في بلد معين لا يعتمدون فقط على التمويل من المدخرين المحليين، بل يستطيعون الاقتراض من الأسواق الدولية عند معدلات الفائدة العالمية. وبالمثل يمكن للمدخرين أن يقرضوا المستثمرين الأجانب كامل مدخراتهم المحلية. وحسب النظرية الاقتصادية، فإنه في غياب القيود على الأسواق المالية الدولية، ستندفق المدخرات في أي بلد إلى الدول ذات الفرص الاستثمارية الأكثر إنتاجية. لذا لن ترتبط معدلات الادخار المحلي مع معدلات الاستثمار المحلي على الرغم من ارتباطهم إذا ما نظرنا إلى العالم كاققتصاد واحد. لذلك فإن تزايد معدلات الادخار في اقتصاد ما لا يؤدي بالضرورة إلى ارتفاع معدلات الاستثمار في ذلك البلد في ظل حرية انتقال رأس المال بين الدول.

V- الخلاصة :

لغرض تحليل العلاقة بين معدل الادخار ومعدل الاستثمار في الاقتصاد الجزائري، ولبيان فيما إذا كانت السلاسل مستقرة من عدمها، تطلب استخدام بعض الأدوات الإحصائية، إضافة إلى اختبارات جذر الوحدة، كما تم تحديد رتبة تكامل كل متغير على حدة. وتبين أن المتغيرين متكاملين من الدرجة الأولى، وبناء على ذلك، تم استخدام اختبار التكامل المشترك لكل من طريقة انجل - جرانجر وطريقة جوهانسن، بالإضافة إلى استخدام منهجية جرانجر للسببية، وهذا للتحقق من وجود علاقة طويلة الأجل بين الادخار والاستثمار، وقد بينت النتائج عدم صحة فرضية وجود علاقة توازنية بين هذين المتغيرين خلال الفترة المعنية الدراسة، وتفسير ذلك نوجزه في طبيعة الاقتصاد الوطني الذي يعتمد بشدة على قطاع المحروقات كمصدر رئيسي للدخل الوطني والنقد الأجنبي، وعدم تنوع النشاط الاقتصادي وهيكل الصادرات من جهة، وإلى ضعف الطاقة الاستيعابية للاقتصاد الوطني من جهة أخرى. وإن الجزائر التي تعتمد على الادخار دون وجود منافذ استثمارية داخلية، معناه أن التنمية سوف تبقى متوقفة أو بطيئة لعدم بناء مصادر إنتاجية لسد الاحتياجات المحلية وتصدير الفائض، مما يعني أن هذا المسار غير صحيح.

أخيرا، نقترح توصيتين اثنتين، نعتقد أنها ضروريتان، خاصة بالنسبة للباحثين في حقل القياس الاقتصادي، وأولئك المسؤولين عن السياسة الاقتصادية :

- على الباحثين في حقل القياس الاقتصادي عند التعامل مع بيانات السلاسل الزمنية، ضرورة التحقق من أن تلك البيانات قد تم فحصها بعناية، واختبار سكون السلاسل الزمنية قبل القيام بالدراسات، وهذا خوفا من الوقوع في أية أخطاء عند تطبيق معادلات الانحدار نتيجة عدم سكون تلك السلاسل، والتي من الممكن أن تؤدي إلى نتائج مزيفة ومضللة وتوصيات غير مؤكدة بالمستقبل.

- على مسؤولي السياسة الاقتصادية، ضرورة تنويع مصادر الدخل الوطني، وذلك بتشجيع الاستثمارات الضخمة في البنية التحتية، وفي القطاع الإنتاجي من السلع والخدمات، إذا ما أريد للاقتصاد الوطني أن يواكب الاقتصاديات المتقدمة، خاصة وأن الجزائر تعيش حاليا راحة مالية غير مسبوقة.

ملحق الجداول والأشكال البيانية :

الجدول (1) : نتائج اختبارات جذر الوحدة لسكون السلاسل الزمنية الأصلية (في المستوى) والمحولة (الفروقات من الدرجة الأولى)

نوع الاختبار	نوع النموذج	القيمة المحسوبة (القيمة الحرجة) الاحتمال الحرج			
اختبار (ADF) H_0 : يوجد جذر وحدة	(1)	0,07 (-1,94) 0,70	-0,38 (-1,94) 0,54	-6,32 (-1,94) 0,0000	-6,38 (-1,94) 0,0000
	(2)	-1,71 (-2,93) 0,41	-1,83 (-2,93) 0,35	-6,30 (-2,93) 0,0000	-6,29 (-2,93) 0,0000
	(3)	-1,96 (-3,52) 0,60	-1,91 (-3,52) 0,63	-6,21 (-3,52) 0,0000	-4,89 (-3,52) 0,0016
اختبار (PP) H_0 : يوجد جذر وحدة	(1)	0,23 (-1,94) 0,74	-0,34 (-1,94) 0,55	-6,35 (-1,94) 0,0000	-6,40 (-1,94) 0,0000
	(2)	-1,70 (-2,93) 0,42	-1,83 (-2,93) 0,35	-6,32 (-2,93) 0,0000	-6,31 (-2,93) 0,0000
	(3)	-1,97 (-3,52) 0,59	-1,96 (-3,52) 0,60	-6,24 (-3,52) 0,0000	-6,22 (-3,52) 0,0000

المصدر: إعداد الباحث بناء على مخرجات برنامج EViews7

الجدول (3) : دالة الارتباط الذاتي والجزئي لبواقي تقدير معادلة انحدار التكامل المشترك

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob
1	0,798	0,798	28,672	0,000	0,000
2	0,640	0,012	47,624	0,000	0,000
3	0,572	0,159	63,134	0,000	0,000
4	0,490	-0,038	74,927	0,000	0,000
5	0,446	0,097	84,755	0,000	0,000
6	0,342	-0,182	90,770	0,000	0,000
7	0,265	0,032	94,483	0,000	0,000
8	0,179	-0,149	96,228	0,000	0,000
9	0,073	-0,065	96,524	0,000	0,000
10	0,018	-0,013	96,543	0,000	0,000
11	-0,020	0,022	96,568	0,000	0,000
12	-0,095	-0,137	97,123	0,000	0,000
13	-0,121	0,096	98,051	0,000	0,000
14	-0,120	0,026	99,008	0,000	0,000
15	-0,125	0,023	100,08	0,000	0,000
16	-0,150	-0,088	101,67	0,000	0,000
17	-0,207	-0,094	104,85	0,000	0,000
18	-0,262	-0,162	110,13	0,000	0,000
19	-0,305	-0,079	117,63	0,000	0,000
20	-0,310	0,007	125,70	0,000	0,000

المصدر: مخرجات برنامج EViews7

الجدول (2) : تقدير العلاقة بين الادخار المحلي والاستثمار المحلي بطريقة المربعات الصغرى العادية

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	27,90013	4,128200	6,758425	0,0000
SPIB	0,170446	0,106445	1,601251	0,1172

R-squared	0,060239	Mean dependent var	34,31367
Adjusted R-squared	0,036745	S.D. dependent var	6,800939
S.E. of regression	6,478529	Akaike info criterion	6,621312
Sum squared resid	1678,853	Schwarz criterion	6,704058
Log likelihood	-137,0475	Hannan-Quinn criter.	6,651642
F-statistic	2,564005	Durbin-Watson stat	0,397920
Prob(F-statistic)	0,117191		

المصدر: مخرجات برنامج EViews7

الجدول (4) : نتائج اختبارات الجذر الوحدوي لبواقي التقدير

نوع النموذج	النموذج (1): بدون ثابت أو اتجاه	النموذج (2): مع ثابت	النموذج (3): مع ثابت واتجاه
نوع الاختبار	ADF	PP	ADF
القيمة المحسوبة	-2,14	-2,10	-2,11
القيمة الحرجة	(-1,94)	(-2,93)	(-2,93)
الاحتمال الحرج	0,0325	0,2435	0,2401

المصدر: إعداد الباحث بناء على مخرجات برنامج EViews7

الجدول (6) : قيم Akaike و Schwarz لفترات إبطاء متتالية

الإبطاء	1	2	3	4	5	6
AIC	11,51	11,61	11,83	11,89	11,60	11,52
SC	11,76	12,04	12,43	12,66	12,55	12,67

المصدر : إعداد الباحث بناء على مخرجات برنامج EViews7

الجدول (5) : علاقة التكامل المشترك حسب رتبة المصفوفة

رتبة المصفوفة	النتيجة
$r = 0$	لا توجد علاقة تكامل مشترك (متزامن)
$r = k$	كل المتغيرات مستقرة ولا يمكن إجراء الاختبار
$k - 1 > r > 1$	توجد علاقة التكامل المتزامن بين المتغيرات

المصدر : إعداد الباحث.

الجدول (8) : نتائج اختبار سببية جرانجر بين DIPIB و DSPIB

Pairwise Granger Causality Tests
Date: 06/17/13 Time: 16:13
Sample: 1970 2011
Lags: 2

Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Prob.
DSPIB does not Granger Cause DIPIB	39	1.07619	0.3522
DIPIB does not Granger Cause DSPIB		1.52500	0.2321

المصدر : مخرجات برنامج EViews7

الجدول (7) : اختبار التكامل المشترك لجوهانسن

Date: 06/16/13 Time: 12:41
Sample (adjusted): 1972 2011
Included observations: 40 after adjustments
Trend assumption: Linear deterministic trend
Series: IPIB SPIB
Lags interval (in first differences): 1 to 1

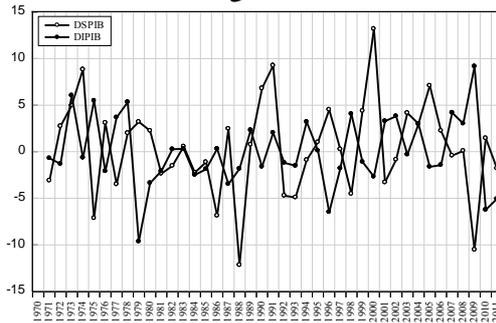
Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Trace Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None	0.147278	10.34567	15.49471	0.2551
At most 1 *	0.094547	3.972818	3.841466	0.0462

Trace test indicates no cointegration at the 0.05 level
* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level
**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

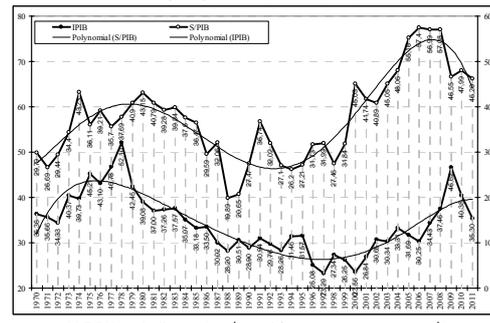
المصدر : مخرجات برنامج EViews7

الشكل (2) : سلسلة الادخار المحلي والاستثمار المحلي بعد أخذ الفروق الأولى



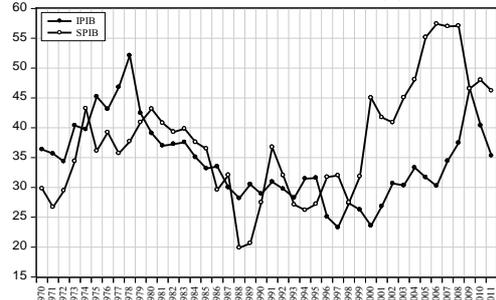
المصدر : مرسوم انطلاقاً من برنامج EViews7

الشكل (1) : تطور معدل الاستثمار ومعدل الادخار وكثير الحدود الممهد لهما



المصدر : مرسوم بناء على إحصائيات ONS

الشكل (4) : تطور معدل الاستثمار ومعدل الادخار



المصدر : إعداد الباحث.

الشكل (3) : بواقي معادلة انحدار التكامل المشترك



المصدر : مرسوم انطلاقاً من مخرجات برنامج EViews7

الإحالات والمراجع :

- منير الحمش، الجوانب الاجتماعية للإصلاح الاقتصادي، (2012/12/24)، [على الخط]، www.mafhoum.com/syr/articles_02/hamash/hamash.htm
- ضياء مجيد الموسوي، النظرية الاقتصادية التحليل الاقتصادي الكلي، ط3، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005، ص50.
- فريديخ هايك (Friedrich Hayek) (1899-1992): اقتصادي ومنظر سياسي نمساوي بريطاني.
- عمر يوسف عبد الله عابنه، الأزمة المالية المعاصرة تقدير اقتصادي إسلامي، ط1، عالم الكتب الحديث، إربد، الأردن، 2011، ص42.

- ⁵ Patrick Arture, Pierre Morin, *Macroéconomie appliquée*, Presse universitaire de France, Paris, 1991, PP63– 64.
- ⁶ G. Ramakrishna, S.Venkateshwar Rao, *The Long run Relationship between Savings and Investment in Ethiopia: a Cointegration and ECM Approach*, *Review of Developing Country Studies*, Vol 2, N°4, 2012, PP1-6.
- ⁷ بشير عبد الله بلق، العلاقة بين الاستثمار والادخار في الاقتصاد الليبي (1970-2005)، *المجلة الجامعة*، العدد 14، الأكاديمية الليبية، 2012، ص 349-374.
- ⁸ Bordoloim Sanjib and Joice John, *Are Saving and Investment Cointegrated? A Cross Country Analysis*, Reserve Bank of India Occasional Papers, Vol. 32, N°1, 2011, PP41-55.
- ⁹ Ang, James, *Are saving and investment cointegrated? The case of Malaysia (1965–2003)*, *Applied Economics*, 39, 2007, PP2167–2174.
- ¹⁰ seshaiyah s.venkata and sriyval.v, *savings and investment in india: a cointegration approach*, *applied econometrics and international development. Aeid. Vol. 5-1,(2005)*, PP25-44.
- ¹¹ Narayan, Paresh K, *The relationship between saving and investment for Japan, Japan and the World Economy*, Vol. 17, No. 2005, PP239-309.
- ¹² Mohsen Bahmani-Oskooee and Avik Chakrabarti, *Openness, Size, and the saving-investment relationship*, *Economic Systems*, 29, 2005, PP283-293.
- ¹³ Levy, Daniel, *Investment – Saving Comovement and Capital Mobility: Evidence from Century Long U.S. Time Series*, *Review of Economic Dynamics*, 3, 2000, PP100-136.
- ¹⁴ Sinha, Dipendra, *Saving-Investment Relationships for Japan and other Asian countries*, *Japan and the World Economy*, 14, 2002, PP1-16.
- ¹⁵ Dipendra Sinha and Tapen Sinha, *the long run relationship between saving and investment in India*, PP1-12.
- ¹⁶ Régis Bourbonnais, *économétrie*, 3ème édition, Dunod, Paris, 2000, P275.
- ¹⁷ معامل الاختلاف = (الانحراف المعياري/المتوسط الحسابي)*100، وكلما قلت قيمته عن 15% كلما دل ذلك على تجانس قيم المتغيرة.
- ¹⁸ Régis bourbonnais, *exercices pédagogiques d'économétrie*, 2° édition, economica, Paris, 2012, P164
- ¹⁹ Régis bourbonnais, *exercices pédagogiques d'économétrie*, Op.Cit, P166.
- ²⁰ عابد العبدلي، محددات الطلب على واردات المملكة العربية السعودية في إطار التكامل المشترك وتصحيح الخطأ، *مجلة مركز صالح كامل للاقتصاد الإسلامي*، العدد 32، جامعة الأزهر، 2007، ص20.
- ²¹ شيخي محمد، طرق الاقتصاد القياسي محاضرات وتطبيقات، ط1، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان - الأردن، 2012، ص212.
- ²² جيمس جوردون ماكينون (James Gordon MacKinnon) : ولد في 4 يناير 1951، هو أستاذ القياس الاقتصادي في جامعة كوينز Queen's في كندا، حيث أمضى حياته الأكاديمية. له مؤلفات منها : التقدير والاستدلال في القياس الاقتصادي Estimation and Inference in Econometrics ؛ نظرية وأساليب القياس الاقتصادي Econometric Theory and Methods، عضو جمعية الاقتصاد القياسي والجمعية الملكية لكندا.
- ²³ الانحدار الزائف يعني أن وجود اتجاه عام (trend) في السلاسل الزمنية للمتغيرات، قد يؤدي إلى وجود علاقة معنوية بين المتغيرات حتى لو كان الاتجاه العام هو الشيء الوحيد المشترك بينهما. وإن الطبيعة غير المستقرة للمتغيرات الاقتصادية تؤثر على نتائج الاختبارات القياسية، بحيث يتزايد احتمال الارتباط الزائف، وتباين القيمة المقدرة لمعاملات الانحدار لن يكون أقل مما يمكن.
- ²⁴ Régis Bourbonnais, *économétrie*, Op.Cit, p273.
- ²⁵ MELARD Guy, *Méthodes de prévision à court terme*, Edition Ellipses, Bruxelles, 1990, P282.
- ²⁶ Régis bourbonnais, *exercices pédagogiques d'économétrie*, Op.Cit, P159.
- ²⁷ عابد العبدلي، مرجع سبق ذكره، ص24.
- ²⁸ Régis bourbonnais, *exercices pédagogiques d'économétrie*, Op.Cit, P210.
- ²⁹ Régis bourbonnais, *exercices pédagogiques d'économétrie*, Op.Cit, P185.
- ³⁰ ندوى خزل رشاد، استخدام اختبار كرانجر في تحليل السلاسل الزمنية المستقرة، *المجلة العراقية للعلوم الإحصائية*، عدد19، 2011، ص276.
- ³¹ شفيق عريش وآخرون، اختبارات السببية والتكامل المشترك في تحليل السلاسل الزمنية، *مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية - سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية*، المجلد 33، العدد 5، سوريا، 2011، ص82.
- ³² أي التعلق بالنفط وتنبع كميات الإنتاج والتصدير وارتفاع أسعاره وحساب العائدات ثم زيادة الواردات الاستهلاكية وهكذا.
- ³³ عيسى مقليد، قطاع المحروقات الجزائرية في ظل التحولات الاقتصادية، (مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية - غير منشورة، جامعة الحاج لخضر - باتنة)، الجزائر، 2008/2007، ص86.
- ³⁴ Zhou Xiaochuan, *Du taux d'épargne*, *Revue de la stabilité financière*, Banque de France, N°15, Février 2011, P189.
- ³⁵ وهذا يرجع كذلك لحجم احتياطات النقد الأجنبي التي بلغت مستويات قياسية بـ 200 مليار دولار سنة 2012، لتحتل الجزائر بذلك المرتبة الأولى عربيا و 11 عالميا، وهي الدولة الأقل مديونية في الشرق الأوسط وإفريقيا بـ 2,4% من الناتج الداخلي الخام. نقلا عن : تقرير الجزيرة الإخبارية، اقتصاد الجزائر 50 عاما من الاستقلال، [على الخط] <http://www.youtube.com/watch?v=JLyKfLjcGZw>.
- ³⁶ جدير بالذكر أن الثروة النفطية ليست ثراء، فالثراء يعني استمرار قدرة الثروة على أن تعطي عائدا يتصاعد بما يحقق تقدم الأجيال الحاضرة، وأساسا لمستقبل الأجيال القادمة، وهي الأمور التي بدونها تتعرض الثروة للفناء مهما كانت قيمتها. إن الزيادة الكبيرة في عائدات النفط لا تعني في حد ذاتها الشيء الكثير، كما أن النقد السائل المتولد من تصدير النفط لا يشكل ثروة حقيقية، ولا يقود تلقائيا للتنمية الاقتصادية، ولهذا فإن عائدات النفط يجب ألا ينظر إليها من خلال المنظار النقدي، وإنما من خلال ما تستطيع توفيره من وسائل ومقومات التنمية. نقلا عن : أسامة عبد الرحمن، البيروقراطية النفطية ومعضلة التنمية، *المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب*، الكويت، 1978، ص48.
- ³⁷ بشير عبد الله بلق، مرجع سبق ذكره، ص350، بتصرف.

أهمية ودور نظم المعلومات في اتخاذ القرارات في قطاع المحروقات بسكيكدة The role of information systems in tak-decisions in the hydrocarbon sector Skikda

أ. بوعليظة الهام*

جامعة 20 أوت 55 سكيكدة- الجزائر

كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية

ملخص : هدفت الدراسة إلى استكشاف دور نظم المعلومات في اتخاذ القرارات المطبقة في مؤسسات قطاع المحروقات بسكيكدة، كشفت الدراسة بعد تحليل بياناتها واختبار فرضياتها باستخدام اختبار (ت) مجموعة من النتائج التي يمكن تلخيصها فيما يلي :
- لنظم المعلومات دور في اتخاذ القرارات في مؤسسات قطاع المحروقات يتراوح بين متوسط وفعال.
- لنظم المعلومات دور في توفير المعلومات اللازمة لاتخاذ القرارات تتراوح درجة الموافقة بين متوسطة وفعالة.
- هناك علاقة بين استخدامات نظم المعلومات وفعالية اتخاذ القرارات في المؤسسات محل الدراسة.
- يؤثر تطوير نظم المعلومات على زيادة فعالية اتخاذ القرارات في المؤسسات محل الدراسة بنسبة عالية.
الكلمات المفتاح : نظام معلومات، محروقات، اتخاذ قرار.

Résumé : This study aimed to explore the role of information systems in decision-making applied in the institution of hydrocarbon skikda.

The study revealed after data analysis and hypothesis using (t) test a set of results that can be summarized follows :

- for the information systems role in decision-making in the hydrocarbons sector institutions of skikda between average and effective.
- for the information systems role in providing the necessary information to make decisions between the degree of approval of medium and high.
- there is a medium relationship between the uses of information systems and the effectiveness of decision-making in the institution under study.
- Affect the development of information systems to increase the effectiveness of decision-making in the institutions under consideration is high.

keywords: Information systems, Information systems development, tak-decisions.

تمهيد : إن التحولات التي حدثت في مختلف العوامل البيئية والنمو والتطور الذي حدث على مستوى المؤسسات الاقتصادية، وتعدد المشكلات التي تواجهها، أدى إلى ازدياد الحاجة إلى وسائل جمع ومعالجة البيانات والمعلومات الهائلة، والتي كان من الصعب التعامل معها بالوسائل التقليدية، ومما سهل الأمر في ذلك الثورة التكنولوجية الحديثة وما نتج عنها من وسائل أدت إلى تسهيل وتسريع معالجة تلك البيانات وإيصالها في الوقت المناسب إلى مراكز اتخاذ القرارات.

تعتمد عملية اتخاذ القرارات بشكل أساسي على منظومة المعلومات المتبعة في جمع المعلومات ومعالجتها بطريقة علمية، وبقدر ما تكون مصداقية المعلومات وحدائتها ووصولها في الوقت المناسب يكون القرار أكثر صوابا ونفعا، لذلك لا بد من وجود نظام متكامل للمعلومات يزود المؤسسة بالبيانات الحالية والمستقبلية تساعد في اتخاذ القرارات الصحيحة والسليمة، انطلاقا مما سبق فإن الدراسة الحالية توضح مضامين هذه الإشكالية في ضوء إثارة جملة من الأسئلة نبينها فيما يلي : ما أهمية ودور نظم المعلومات في اتخاذ القرارات في قطاع المحروقات بسكيكدة* ؟
وتتمثل الأسئلة الفرعية فيما يلي :

1. هل هناك علاقة بين نوعية المعلومات التي توفرها نظم المعلومات وفعالية اتخاذ القرارات في المؤسسات محل الدراسة ؟

2. هل هناك علاقة بين الاستخدامات التي تتيحها نظم المعلومات وفعالية اتخاذ القرارات في المؤسسات محل الدراسة ؟

3. هل يساهم تطوير نظم المعلومات في زيادة فعالية اتخاذ القرارات في المؤسسات محل الدراسة ؟

فرضيات الدراسة : لتحقيق الهدف من الدراسة قمنا بصياغة الفرضيات والتي نعتبرها أكثر الإجابات احتمالا للأسئلة المطروحة سابقا، وقد تم تقسيم الفرضيات إلى فرضية رئيسية وفرضيات فرعية كالتالي :

1. **الفرضية الرئيسية :** تتمثل الفرضية الرئيسية فيما يلي :

ليست هناك أهمية ولا دور لنظم المعلومات في اتخاذ القرارات في قطاع المحروقات بسكيكدة.

2. **الفرضيات الفرعية :** تتمثل الفرضيات الفرعية فيما يلي :

الفرضية الفرعية الأولى : ليست هناك علاقة بين نوعية المعلومات التي توفرها نظم المعلومات وفعالية اتخاذ القرارات في المؤسسات محل الدراسة.

الفرضية الفرعية الثانية : ليست هناك علاقة بين الاستخدامات التي تتيحها نظم المعلومات وفعالية اتخاذ القرارات في المؤسسات محل الدراسة.

الفرضية الفرعية الثالثة : لا يساهم تطوير نظم المعلومات في زيادة فعالية اتخاذ القرارات في المؤسسات محل الدراسة.

متغيرات الدراسة : توصف عملية اتخاذ القرار بتحديد المشكلة والنمذجة وإتمام وضع القرار تنفيذه ثم متابعته في حين يوصف نظام المعلومات بإعداد النماذج وتوفير المعلومات اللازمة لاتخاذ القرارات.

المتغير الأول : نظام المعلومات بوصفه متغير قرار.

المتغير الثاني : عملية اتخاذ القرارات بوصفها متغيرا ناتجا.

أهمية الدراسة : تستمد الدراسة أهميتها من اعتبارات عديدة نذكرها فيما يلي :

1. دراسة الموضوع من خلال تقديم إطار نظري يحدد مفهوم طبيعة نظم المعلومات واتخاذ القرارات.
2. إبراز دور نظم المعلومات في توفير المعلومات اللازمة لاتخاذ القرارات.
3. إبراز دور نظم المعلومات في توفير الاستخدامات اللازمة لاتخاذ القرارات.
4. تحديد مدى مساهمة تطوير نظم المعلومات في اتخاذ القرارات.

أهداف الدراسة : في ضوء تحديد مشكلة الدراسة وأهميتها تتحدد الأهداف وفقا لما يلي :

1. التعرف على طبيعة العلاقة بين نظم المعلومات واتخاذ القرارات.
2. التوصل إلى بعض النتائج والاقتراحات التي من شأنها أن تساهم في زيادة فعالية نظم المعلومات في اتخاذ القرارات.

دوافع وأسباب اختيار الموضوع : تتمثل دوافع وأسباب اختيار الموضوع فيما يلي :

1. الرغبة في الإلمام أكثر بموضوع نظم المعلومات وتحديد علاقتها باتخاذ القرارات.
2. إبراز أهمية نظم المعلومات في المؤسسة، وفتح آفاق جديدة لدراسة هذا الموضوع من جوانب أخرى.

ولمعالجة هذا الموضوع سنتطرق إلى :

1. ماهية نظام المعلومات؛
2. دور نظم المعلومات في اتخاذ القرارات؛
3. الإطار الميداني (الجانب التطبيقي)؛

1- ماهية نظام المعلومات

في ظل التغيرات البيئية وتطور المؤسسات ازدادت أهمية نظام المعلومات، فأصبحت طريقة جمع المعلومات والمعرفة تتم بطرق ومواصفات علمية وموضوعية، وأصبحت المعلومات موردا استراتيجيا يعتمد عليه متخذي القرارات، فلا يوجد جانب من جوانب عمل المؤسسة لم يتأثر بنظم المعلومات، لذلك فقد أصبحت دراستها كدراسة أي مجال وظيفي آخر.

يمكن تعريف نظام المعلومات من خلال بعض وجهات نظر الكتاب والباحثين في هذا المجال، حيث عرف **Robert Satzinger** نظام المعلومات بأنه : " مجموعة من المكونات التي تستقبل وتعالج وتخزن، وتسترجع المعلومات اللازمة لتنفيذ عملية إدارية"¹.

يركز هذا التعريف على الوظائف الأساسية لنظام المعلومات، والتي تتمثل في استقبال ومعالجة وتخزين واسترجاع المعلومات.

كما عرف **William Lawrence** " نظام المعلومات بأنه : " ذلك التفاعل بين الأفراد والأجهزة بهدف جمع وتحليل المعلومات، صمم للتزويد بالبيانات الروتينية ولمعالجة وتوفير المعلومات للمساعدة في اتخاذ القرار"².

استنادا إلى هذا المفهوم يمكن القول أن نظام المعلومات يتكون من ثلاثة عناصر وهي المدخلات والتي تمثل البيانات التي تجمع من مصادر داخلية وخارجية، والعمليات ويتم فيها معالجة وتحليل البيانات، والمخرجات وهي المعلومات الجاهزة التي يمكن استخدامها في عمليات اتخاذ القرارات في المؤسسة.

وعليه فنظام المعلومات هو مجموعة من العناصر البشرية والمادية والبرمجية تعمل معا على تجميع البيانات وتصنيفها وفرزها ومعالجتها ثم تحويلها إلى معلومات تساعد الإدارة في انجاز أعمالها واتخاذ القرارات اللازمة في الوقت المناسب وبالتكلفة والكمية المناسبة.

1-2. مدخل دراسة نظم المعلومات : من أجل دراسة دقيقة لنظم المعلومات، لا بد من التعرف على العلوم التي تستمد منها هذه النظم المعرفة، ويمكن تقسيم هذه المجالات والمدائل إلى :

1-المدخل الفني : الاتجاه الفني لنظم المعلومات يركز على النماذج التي تستند إلى الأسس الرياضية في دراسة نظم المعلومات، بالإضافة إلى التكنولوجيا المادية والقدرات الخاصة بتلك النظم³.

2- المدخل السلوكي : فهو يرتبط بالموضوعات السلوكية التي تنتج عن التطورات طويلة الأمد، والإدامة المطلوبة لنظم المعلومات.

3- المدخل الفني الاجتماعي : تظهر الكتابات الأكاديمية والممارسات العلمية أنه لا يوجد مدخل منفردا يمكن من خلاله دراسة نظم المعلومات، فمشاكل النظم وحلولها نادرا ما تكون فنية بالكامل أو سلوكية بالكامل⁴، ومن هنا فإن فهم نظم معلومات يتطلب استخدام مدخل متكامل يحقق التوازن بين التطورات التكنولوجية والاحتياجات الإنسانية والتنظيمية.

1-3. تطوير نظم المعلومات : تعتبر عملية التطوير ذات أهمية كبيرة في زيادة الفعالية والأداء، وخاصة في عصرنا الحالي وذلك لاعتماد هذا العصر على البحث والدراسة والتحليل بغرض تطوير الجوانب والأبعاد التنظيمية. يعرف كلا من Himmings hus التطوير بأنه: "عبارة عن تطبيق العلوم السلوكية المتعلقة بالتعزيز والتطوير المخطط له مسبقا للاستراتيجيات التنظيمية، والهيكل التنظيمية والعمليات بغرض تحسين فعالية المؤسسة"⁵. تبدأ عملية التطوير عادة بجمع البيانات والمعلومات وتحديد أماكن الخلل والتي تزودنا بالتحديد الدقيق لمكان المشكلة اللازم التركيز عليها، وتحديد أماكن التغيير في المؤسسة للحد من هذه المشكلة سواء كانت هذه الأماكن (الهيكل، الثقافة، العمليات، الأفراد).

يمكن من خلال إدخال تقنية الحاسوب ونظم المعلومات في أعمال أي مؤسسة تحقيق صحة وتكامل المعلومات وسرعة الحصول على المعلومات، وزيادة كفاءة العاملين وتحسين الخدمات المقدمة لتقليل الهدر المادي، وتحسين الاتصالات الإدارية وتوفير المعلومات اللازمة لمتخذي القرار بكفاءة وسرعة مناسبة، وتحسين وتطوير الأداء وتطوير أساليب أكثر فعالية في الإدارة والتنظيم ودعم الخطط الإستراتيجية⁶.

التطورات العديدة والمستمرة التي تحدث في مجال الأعمال، وما ينتج من بيانات بكميات هائلة ينبغي معالجتها وتثبيتها كمعلومات يمكن أن تحقق الفائدة لمستخدميها، قد تطلب من الوحدات الاقتصادية أن يكون لديها نظاماً للمعلومات تختص بكل مجال من المجالات التي تمارس فيها وصولاً إلى تحقيق أهدافها العامة، كما أن التقدم الهائل في تكنولوجيا المعلومات، وتطبيقات الاتصالات عن بعد، يلزم المؤسسات ليس فقط بإنشاء نظام معلومات، ولكن أيضاً بتفعيل نظم المعلومات الموجودة بها، لمواكبة التطورات الهائلة التي أفرزتها ثورة تكنولوجيا المعلومات.

يحتاج تطوير أي نظام ضمن المؤسسة إلى دراسة وتفصي، وجمع المعلومات، وإعداد خطط ومناقشات لكي تصبح الفكرة مؤهلة لكي تكون مشروعا قيد التطوير⁷.

إلى جانب ذلك هناك أسباب وحاجات تطوير وتصميم نظم المعلومات والتي نعرضها فيما يلي :

- اكتشاف الأفراد لخطأ في النظام الحالي كنتيجة لفشل النظام في تسجيل بعض العمليات أو تعطله بصورة متكررة.
- قد ترى الإدارة العليا عند قيامها بالتخطيط الاستراتيجي أن إدخال نظام جديد للمعلومات يعطي المؤسسة ميزة تنافسية، أو أن المنافسين استخدموا تكنولوجيا جديدة للمعلومات مما يمثل تهديدا للمؤسسة.
- التطور في تكنولوجيا المعلومات.
- التطور في خصائص التطبيقات.

2- دور نظم المعلومات في اتخاذ القرارات

تعتبر عملية اتخاذ القرارات جوهر العمل الإداري بالمؤسسة، وتتمثل العلاقة بين الأهداف وحل المشكلات واتخاذ القرارات في أن المديرين مسؤولين عن وضع الأهداف للقيام بتحقيقها، ولكن خلال تحقيقها تظهر بعض المشاكل التي تحول دون ذلك، ونتيجة لذلك يقومون باتخاذ الكثير من القرارات للتغلب على هذه الصعوبات.

1-2. عملية اتخاذ القرارات : تعددت آراء كتاب الإدارة في تعريفهم لاتخاذ القرارات بحيث أصبح لكل منهم مفهومه الخاص حيث عرف Nigro اتخاذ القرار بأنه : "الاختيار المدرك بين البدائل المتاحة في موقف معين"⁸. من هذا التعريف يتبين أن عملية اتخاذ القرارات تتعلق بوجود مشكلة تتطلب حلا معينا، والذي يتم وضعه عن وعي وإدراك وبعد دراسة وتفكير مع إمكانية تنفيذه بأقل تكلفة وأقصى عائداً. يعرف أحمد محمد غنيم اتخاذ القرار بأنه : " استخدام بعض المعايير الموضوعية لاختيار بديل ما من بين بديلين محتملين أو أكثر"⁹.

يتضح من هذا التعريف أن المفاضلة بين البدائل المتاحة لاختيار أفضلها يتطلب ضرورة توفر معايير موضوعية التي يعتمد عليها متخذ القرار.

يمكن تعريف اتخاذ القرار بأنه عملية الاختيار المدرك لبديل مناسب من بين عدة بدائل لحل مشكلة معينة باستخدام بعض المعايير الموضوعية

2-2. دور نظم المعلومات في اتخاذ القرارات : متخذ القرار في بعض الأحيان لا يستطيع الحصول على المعلومات نتيجة لنقصها أو عدم توفرها، أو عدم استطاعته الحصول عليها، ولأن أسعارها وتكلفة جمعها عالية جداً، لذلك إن أهم مشكلة تعاني منها الإدارات هي نقص المعلومات، وعدم توفرها وارتفاع أسعارها في بعض الأحيان العلاقة بين المعلومات والقرارات علاقة وطيدة، فتوفر المعلومات بكميات هائلة يعني القوة أي توفر خيارات تنظيمية كما أن متخذ القرار الفعال باستطاعته تحديد أفضل الخيارات وبسرعة هائلة¹⁰، إضافة إلى أن متخذ القرار الذي يفتقد إلى المعلومات الكافية التي يمكن الاعتماد عليها، لا يستطيع الاضطلاع إلى الطريقة السليمة¹¹، فكما قلت المعلومات المتوفرة كلما ازداد الغموض وارتفعت درجة المخاطرة وازداد احتمال عدم اتخاذ قرارات فعالة¹².

ترتبط المعلومات بوجود مشكلة متعلقة بالقرارات، وتتبع أهمية المعلومات من قوة تأثيرها على طبيعة القرار وحجمه ونتائجه، وان القرار الإداري تطور مع تطور الإدارة ففي السابق كانت الإدارة تعتمد فقط على خبرة المدير وعلى تخمينه وحده وهذا يحتاج إلى قدر ضئيل من المعلومات استمدها من طول خبرته أو تعامله مع الآخرين، ولكن بعدما اعتمد الأسلوب العلمي الحديث في الإدارة وأصبح القرار لا يتم بواسطة الحدس أو التخمين أو حتى بناء على خبرة المدير، بل يعتمد على البحث الدقيق وهذا لا يأتي إلا بجمع البيانات عن كل جوانب المشكلة ثم تحليلها وتفسيرها وترجمتها إلى واقع لتساعد على اتخاذ القرار¹³.

3- الإطار الميداني (الجانب التطبيقي)

سنحاول تقديم وصفا للمنهجية والإجراءات المتبعة في انجاز الدراسة، إضافة إلى تحليل بيانات الدراسة واختبار الفرضيات.

3-1. منهجية الدراسة الميدانية والأدوات المستخدمة : تشمل منهجية الدراسة الميدانية الجانب المنهجي من خلال شرح منهج الدراسة وبيان الأساليب الإحصائية المستخدمة في معالجة النتائج، وبيان للمجتمع والعينة التي تناولتها الدراسة.

3-1-1. منهج الدراسة : من أجل تحقيق أهداف الدراسة النظرية يتم معالجة هذا الموضوع باعتماد المنهج الوصفي، وهو منهج يسمح بشرح أبعاد وأفاق نظم المعلومات ودورها في اتخاذ القرارات.

3-1-2. أدوات جمع المعلومات وتحليلها : نحرص من خلالها على الإطلاع على مختلف الدراسات والبحوث التي لها علاقة بموضوع البحث من خلال ما تناولته المراجع العربية والأجنبية.

3-1-3. الأدوات الإحصائية المستخدمة في تحليل البيانات : لغرض التحقق من صحة فرضيات الدراسة تم استخدام بعض أدوات الإحصاء الوصفي، المتوسطات الحسابية، بالإضافة إلى استخدام الانحراف المعياري لقياس مدى تشتت آراء عينة الدراسة حول الوسط الحسابي، وذلك عن طريق استخدام البرنامج الإحصائي¹⁴ (SPSS).

كما تم اعتماد اختبار One sample T-test للعينة الواحدة : وذلك للتعرف على مدى الدلالة الإحصائية لتقدير أفراد العينة لدور نظم المعلومات في اتخاذ القرارات¹⁵.

3-1-4. تحديد مجتمع وعينة الدراسة : استهدفت الدراسة عينة من مؤسسات قطب المحروقات، ولاختيار عينة الدراسة اعتمدنا على أسلوب الحصر الشامل وذلك للأسباب التالية :

- 1- مجتمع البحث صغير.
 - 2- مجتمع البحث مركز في منطقة جغرافية محدودة.
 - 3- احتمال رفض بعض المفردات التعاون مع الباحث، بالإضافة إلى احتمال عدم تعاون بعض المؤسسات.
- أدى ذلك كله إلى قيامنا باستخدام أسلوب الحصر الشامل حتى نستطيع الحصول على أكبر عدد من الاستثمارات الصحيحة لتمثيل هذه المؤسسات في الدراسة، حيث تم توزيع (88) استمارة على عينة الدراسة المتمثلة في الإطارات والمكونة من جميع مديري الإدارة العليا، ونوابهم، رؤساء المصالح والدوائر بالمؤسسات السابقة، استرد منها (82) أي بنسبة استرداد بلغت (93.18%)، وهي تمثل عدد الاستثمارات المكتملة.
- للإجابة عن أسئلة الدراسة فقد تم تحديد القيم المعيارية للمقياس باستخدام المتوسطات الحسابية لاستجابات أفراد الدراسة من إطارات قطب المحروقات، حيث تم تحديد معيار عند مناقشة النتائج وفقا للدرجات المعطاة لفئات الإجابة كما يلي :
- من 1- 1.80 لا أوافق بشدة ، من 1.81 – 2.60 لا أوافق
من 2.61 – 3.40 محايد ، من 3.41 – 4.20 موافق ، من 4.21 – 5 موافق بشدة.

3-2. تحليل فقرات محاور الدراسة : بعد استعراض أهم المفاهيم النظرية الخاصة بنظم المعلومات واتخاذ القرارات في المؤسسة، سنحاول إبراز أهمية ودور نظم المعلومات في اتخاذ القرارات في شركة سونطراك، من خلال تحليل بيانات الاستبيان الموجه للإطارات.

3-2-1. تحليل فقرات محور علاقة نوعية المعلومات بفعالية اتخاذ القرارات : تم حساب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لاستجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات المحور الأول، وجاءت النتائج في الجدول (1).
يتضح منه أن المتوسط الحسابي العام لعلاقة نوعية المعلومات بفعالية اتخاذ القرارات بلغ (3.33) وهو متوسط يقع ضمن الفئة الثالثة من فئات المقياس الخماسي (2.61-3.40) وهي الفئة التي تشير إلى درجة موافقة متوسطة، وهو ما يعني أن أفراد العينة، وبصفة عامة، يوافقون بدرجة متوسطة على أن نظم المعلومات يوفر معلومات بالمواصفات المطلوبة لاتخاذ قراراتهم، يتضح كذلك أن متوسطات دور نظم المعلومات في اتخاذ القرارات تتراوح بين (3.01) و(3.93) أي أنه هناك تفاوت في درجة الموافقة على دور نظم المعلومات في اتخاذ القرارات، فهناك البعض يوافق

بدرجة عالية، والبعض يوافق بدرجة متوسطة، بالنسبة للعبارات التي تكون فيها آراء أفراد عينة الدراسة عالية فهي مرتبة كما يلي :

- الفقرة رقم 07 وهي "أدى إدخال نظم المعلومات إلى إعطاء شكل أحسن للمعلومات مما يسهل التعامل معها" بمتوسط 3.93 وانحراف معياري 0.75، مما يدل على أن نظم المعلومات المستخدمة تقدم معلومات يسهل التعامل معها في اتخاذ القرارات وبالتالي زيادة جودة القرار المتخذ.

- الفقرة رقم 10 وهي "يقدم نظام المعلومات المستخدم معلومات واضحة لاتخاذ القرارات" بمتوسط 3.50 وانحراف معياري 0.91، ويرجع ذلك إلى أن نظم المعلومات المستخدمة تقدم معلومات واضحة للقرار المراد اتخاذه الأمر الذي يدعم عملية اتخاذ القرارات.

- الفقرة رقم 05 وهي "يفيد نظم المعلومات في إعطاء معلومات حدثت في الماضي ويعتمد عليها لاتخاذ قرارات مستقبلية" بمتوسط 3.48 وانحراف معياري 1.03، وترجع هذه النتيجة إلى أن نظم المعلومات يتضمن معلومات تاريخية عن جميع المعلومات المتعلقة بالعمل، ويتضمن شرح تفصيلي عن الفترات الزمنية التي مرت بها المعلومات مما يسهم في توفير معلومات تاريخية عن ما يحتاجه العمل تساعد في اتخاذ قرارات مستقبلية.

الفقرة رقم 09 وهي "المعلومات المقدمة من قبل نظم المعلومات تلبي احتياجات المستفيدين منها" بمتوسط 3.42 وانحراف معياري 0.86.

أما بالنسبة للعبارات التي توافق عليها أفراد عينة الدراسة بدرجة متوسطة هي مرتبة كما يلي :

- الفقرة رقم 08 وهي "المعلومات التي يوفرها نظام المعلومات تتسم بالإيجاز" في المرتبة الأولى من المحور بمتوسط 3.32، وانحراف معياري 0.93.

- الفقرة رقم 06 وهي "يساعد نظم المعلومات في تقديم معلومات تنبؤية لاتخاذ القرارات" في المرتبة الثانية بمتوسط 3.26، وانحراف معياري 1.08.

- الفقرة رقم 03 وهي "تؤمن نظم المعلومات معظم المعلومات الضرورية لاتخاذ القرار" بمتوسط 3.21 وانحراف معياري 1.08، وهذا يدل على أن المعلومات التي يتم تحصيلها وتحليلها وتسليمها تلبي احتياجات متخذي القرار بدرجة متوسطة.

- الفقرة رقم 02 وهي "يساعد نظام المعلومات في مؤسستكم بتوفير المعلومات بكم مناسب لاتخاذ القرار" بمتوسط 2.12 وانحراف معياري 1.13، وهذا يعني أن توفر المعلومات بكم مناسب تميزت بدرجة موافقة متوسطة، ويرجع سبب ذلك إلى أن نظام المعلومات يوفر معلومات بكمية متوسطة لمتخذي القرار حول واقع العمل خاصة، ما يتعلق بالقرارات غير المتكررة الروتينية التي تتطلب قدر معين من المعلومات حتى تقلل من درجة المخاطرة وحالة عدم التأكد.

- الفقرة رقم 01 وهي "تتسم المعلومات التي يوفرها نظام المعلومات في مؤسستكم بالدقة" بمتوسط 3.03 وانحراف معياري 1.09، وهذا يعني وجود أجهزة وبرمجيات ذات تقنية متوسطة الفعالية في عملية التنظيم والترتيب للمعلومات المتعلقة بالعمل مما يوفر معلومات متوسطة الدقة لاتخاذ.

- الفقرة رقم 04 وهي "تقدم نظم المعلومات معلومات في الوقت المناسب لاتخاذ القرارات" بمتوسط 3.01 وانحراف معياري 1.14، أي أن سرعة تدفق المعلومات تميزت بدرجة موافقة متوسطة، وسبب ذلك هو تعدد المستويات الإدارية في معظم المؤسسات محل الدراسة الأمر الذي يؤدي إلى تأخر انجاز المهام، وتبادل مختلف المعلومات بين المصالح والأقسام في المستويات الإدارية المختلفة؛ مما يدفعهم إلى تأخير وقت إيصالها لمتخذ القرار وهذا ما يفقدها قيمتها. مما سبق فإن المعلومات التي توفرها نظم المعلومات تساهم بدرجة متوسطة في فعالية اتخاذ القرارات.

2-2-3. تحليل فقرات محور علاقة استخدامات نظم المعلومات بفعالية اتخاذ القرارات : للتعرف على علاقة

الاستخدامات التي تتيحها نظم المعلومات بفعالية اتخاذ القرارات، في المؤسسات محل الدراسة تم حساب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لاستجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات المحور الثاني وجاءت النتائج كما يوضحها الجدول (2). ويتضح منه أن المتوسط الحسابي العام لاستخدامات نظم المعلومات في فعالية اتخاذ القرارات بلغ (3.28)، وهو متوسط يقع ضمن الفئة الثالثة من فئات المقياس الخماسي (2.61-3.40) وهي الفئة التي تشير إلى درجة موافقة متوسطة، وهو ما يعني أن أفراد العينة، وبصفة عامة، يوافقون بدرجة متوسطة على أن نظم المعلومات تساعد في انجاز مراحل اتخاذ القرارات وفي استخدام الأساليب الرياضية.

يتضح منه كذلك أن متوسطات استخدامات نظم المعلومات في فعالية اتخاذ القرارات تتراوح بين (03.39) و(03.13)، أي أن جميع أفراد العينة يوافقون بدرجة متوسطة على استخدامات نظم المعلومات في اتخاذ القرارات. بالنسبة للعبارات فهي مرتبة كما يلي :

- الفقرة رقم 05 وهي "يتوفر نظام المعلومات على أساليب كمية لاتخاذ القرار كبحوث العمليات وغيرها" بمتوسط (03.39) وانحراف معياري (0.88)، وهذا يدل على أن نظم المعلومات تستخدم أساليب كمية في اتخاذ القرار فيما يتعلق بالقرارات الروتينية فقط.

- الفقرة رقم 07 وهي "تقدم نظم المعلومات معلومات على شكل بياني أو رياضي" بمتوسط (03.37) وانحراف معياري (0.89)، فهذه المعلومات تمتاز بالمرونة والسهولة وقدرتها على تحديد نتائج القرار ومزاياه وعيوبه بطريقة علمية.

- الفقرة رقم 02 وهي "تساعد النظم الخبيرة في انجاز مختلف مراحل اتخاذ القرار" بمتوسط (3.32) وانحراف معياري (0.99)، مما يدل على أن المؤسسات محل الدراسة يتوفر لديها النظم الخبيرة والمتمثلة في نظم معلومات مبنية على الحاسب الآلي، الذي يتم تغذيتها بالمعرفة من قبل مجموعة من الخبراء حتى يتمكن من القيام بالاستدلالات

والاستنتاجات ومن ثم تقديم النصائح وحلول المشكلات للمدراء حول مجال معين مماثلة لتلك التي يقدمها الخبير البشري، بناءً على هذه النتيجة يمكن القول أن النظم الخبيرة تستخدم بشكل متوسط.

- الفقرة رقم 04 وهي "تساعد نظم دعم القرارات على حل المشاكل المعقدة بسهولة" بمتوسط (3.31) وانحراف معياري (0.99)، مما يدل على أن المؤسسات محل الدراسة تتوفر لديها نظم دعم القرار والمتمثلة في نظم مبنية على الحاسب الآلي لمساندة القرارات غير البرمجة وشبه البرمجة من نظم المعلومات التي تساعد المدراء في تحديد المشكلة، بناءً على هذه النتيجة يمكن القول أن نظم دعم القرار يستخدم بشكل متوسط.

- الفقرة رقم 01 وهي "تساعد نظم المعلومات الإدارية في تقديم تقارير دورية تيسر أنشطة البحث عن المشكلات" بمتوسط (03.28)، وانحراف معياري (01.05)، حيث تعمل نظم المعلومات الإدارية على جمع المعلومات التي تساعد على اتخاذ القرارات.

- الفقرة رقم 03 وهي "أستخدم نظم دعم القرار في جميع مراحل اتخاذ القرارات" بمتوسط (03.19) وانحراف معياري (0.61)، مما يدل على أن المؤسسات محل الدراسة تتوفر لديها نظم دعم القرار تساعد المدراء في تحديد بدائل الحلول وتقييمها واختيار الأفضل، إضافة إلى التنبؤ بنتائج البديل الذي سوف يستخدم في الحل، بناءً على هذه النتيجة يمكن القول أن نظم دعم القرار يستخدم بشكل متوسط.

- الفقرة رقم 06 وهي "يقبل نظام المعلومات استخدام التقدير الشخصي في اتخاذ القرار" بمتوسط (3.13) وانحراف معياري (1.08)، حيث يركز المحلل على الحقائق الكمية أو البيانات المرافقة للمشكلة، حيث يتم تحديد المشكلة وتحليلها وحلها بشكل منطقي علمي، وبأسلوب فعال، منظم، مبني على معلومات وحقائق ومعطيات وليس على التخمين.

كنتيجة لما سبق فإن الاستخدامات التي تتيحها نظم المعلومات والتي تساهم في فعالية اتخاذ القرارات بدرجة متوسطة هي انجاز مختلف مراحل اتخاذ القرارات، حيث تساعد نظم المعلومات الإدارية في تقديم تقارير دورية تيسر أنشطة البحث عن المشكلات، كما تساعد النظم الخبيرة في انجاز مختلف مراحل اتخاذ القرار، وتستخدم نظم دعم القرار في جميع مراحل اتخاذ القرارات، وفي حل المشاكل المعقدة بسهولة، كما تساهم نظم المعلومات في استخدام الأساليب الرياضية والتي تساهم في فعالية اتخاذ القرارات، حيث تتوفر نظم المعلومات على أساليب كمية لاتخاذ القرار كبحوث العمليات وغيرها، كما أن نظم المعلومات تقدم معلومات على شكل بياني أو رياضي، وبهذا تقلل نظم المعلومات استخدام التقدير الشخصي في اتخاذ القرار.

3-2-3. تحليل فقرات محور تأثير تطوير نظم المعلومات على زيادة فعالية اتخاذ القرارات : للتعرف على تأثير تطوير نظم المعلومات على زيادة فعالية اتخاذ القرارات في المؤسسات محل الدراسة، تم حساب المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لاستجابات أفراد عينة الدراسة على عبارات المحور الثالث، وجاءت النتائج كما يوضحها الجدول (3). يتضح منه أن المتوسط الحسابي العام للتأثير تطوير نظم المعلومات على زيادة اتخاذ القرارات بلغ (3.73)، وهو متوسط يقع ضمن الفئة الرابعة من فئات المقياس الخماسي (3.41-4.20) وهي الفئة التي تشير إلى درجة موافقة عالية، وهو ما يعني أن أفراد العينة، وبصفة عامة، يوافقون بدرجة عالية على أن تطوير نظم المعلومات يزيد من فعالية اتخاذ القرارات. كذلك يتضح أن تأثير تطوير نظم المعلومات على زيادة اتخاذ القرارات يتراوح بين (3.95) و(3.18) أي أن جميع أفراد العينة يوافقون بدرجة عالية على أن تطوير نظم المعلومات يزيد من فعالية اتخاذ القرارات.

بالنسبة للعبارات التي تكون فيها آراء أفراد عينة الدراسة عالية فهي مرتبة كما يلي :

- الفقرة رقم 06 وهي "تساهم نظم المعلومات الحديثة في تحقيق النتائج المسطرة بشكل أحسن من السابق" بمتوسط (3.95) وانحراف معياري (0.85)، هذا الأمر ينبع من قدرة نظم المعلومات على تحقيق وصول أسرع للمعلومات يساهم في تطوير قدرة المؤسسات محل الدراسة على التشغيل والنمو والإبداع، وتحويل هذه القدرات إلى جزء يتكامل مع عملية اتخاذ القرارات وبالتالي تحقيق النتائج المسطرة.

- الفقرة رقم 01 وهي "تساهم نظم المعلومات الحديثة في تحديد المشكلة بدقة أكبر من السابق" بمتوسط (3.92) وانحراف معياري (0.88)، وهذا يؤكد الدور المهم لنظم المعلومات في تحديد رؤية أوضح للمشاكل مما يزيد في فعالية اتخاذ القرارات.

- الفقرة رقم 02 وهي "تساهم نظم المعلومات الحديثة في تحديد المشكلة الحقيقية بسرعة أكبر" بمتوسط 3.86 وانحراف معياري 0.81، مما يدل على أن نظم المعلومات الحديثة تساهم في الكشف عن المشكلة بسرعة أكبر.

- الفقرة رقم 04 وهي "تقدم نظم المعلومات الحديثة بدائل وحلول للمشكلات المطروحة بشكل أفضل وكاف من نظم المعلومات القديمة" بمتوسط (3.62)، وانحراف معياري (1.03)، ويرجع ذلك لما لنظم المعلومات الحديثة من معلومات عن البيئة الداخلية والخارجية تسمح باختيار أفضل البدائل لحل المشاكل.

بالنسبة للعبارات التي تكون فيها آراء أفراد عينة الدراسة متوسطة فهي كما يلي :

- الفقرة رقم 05 وهي "تساهم نظم المعلومات القديمة في اختيار البديل الأفضل كحل" بمتوسط (3.18) وانحراف معياري 1.03، مما يدل على أن استخدام نظم المعلومات الحديثة مكن من اختيار البديل الأفضل بدرجة متوسطة.

من خلال النتائج السابقة يتضح لنا أن أفراد مجتمع الدراسة موافقين بدرجة عالية على أن تطوير نظم المعلومات يؤثر ويزيد من فعالية اتخاذ القرارات، من خلال مساهمة نظم المعلومات الحديثة في تقديم المعلومات الملائمة لتحديد المشكلة

الحقيقية بسرعة ودقة أكبر من السابق، كما تقدم نظم المعلومات الحديثة بدائل وحلول للمشكلات المطروحة بشكل أفضل وكاف من نظم المعلومات القديمة، وتساهم نظم المعلومات الحديثة في اختيار البديل الأفضل كحل، وبالتالي تساهم نظم المعلومات الحديثة في تحقيق النتائج المسطرة بشكل أحسن من السابق، وبهذا يتحقق هدف معرفة تأثير نظم المعلومات على فعالية اتخاذ القرارات في المؤسسات محل الدراسة.

3-3. اختبار فرضيات الدراسة : سيتم اختبار فرضيات الدراسة كما يلي :

3-3-1. اختبار الفرضية الرئيسية : اختبارات هذه الفرضية الرئيسية من خلال اختبار كل متغير من متغيرات نظم المعلومات، حيث استخدمنا اختبار "ت" للعينة الواحدة (One Sample T Test)، حيث تمثل قاعدة القرار لقبول أو رفض فرضيات الدراسة فيما يلي :

-إذا كانت قيمة ت المحسوبة أكبر من ت الجدولية والتي تساوي 1.674، والمتوسط المحسوب من بيانات العينة أكبر من المتوسط الفرضي (3)، ومستوى المعنوية أقل من أو تساوي 0.05، فإننا نرفض الفرض العدمي ونقبل الفرض البديل.

-إذا كانت قيمة ت المحسوبة أقل من ت الجدولية والتي تساوي 1.674، والمتوسط المحسوب من بيانات العينة أقل من المتوسط الفرضي (3)، ومستوى المعنوية أكبر من أو تساوي 0.05، فإننا نقبل الفرض العدمي ونرفض الفرض البديل. وكانت الفرضية الرئيسية الأولى على النحو التالي :

" ليس هناك أهمية و لا دور لنظم المعلومات في اتخاذ القرارات في قطاع المحروقات بسكيدة "

يتبين من الجدول (4) أن قيمة المتوسط الحسابي العام لأهمية ودور نظم المعلومات في اتخاذ القرارات تساوي 3.42 وهي أكبر من المتوسط الفرضي (3)، وقيمة ت المحسوبة تساوي 8.570 وهي أكبر من قيمة ت الجدولية والتي تساوي 1.674 كما أن مستوى الدلالة يساوي 0.000 وهو أقل من 0.05.

وعليه، وتبعاً لنفس قاعدة القرار، فإننا نرفض الفرضية العدمية ونقبل الفرضية البديلة، وهذا يعني أن " لنظم المعلومات أهمية ودور في اتخاذ القرارات في قطاع المحروقات بسكيدة". تكون نتائج اختبار فرضياتها الفرعية على النحو الموالي :

3-3-2. اختبار الفرضية الفرعية الأولى : وتنص على ما يلي : "ليست هناك علاقة بين نوعية المعلومات التي توفرها نظم المعلومات وفعالية اتخاذ القرارات في المؤسسات محل الدراسة".

نتائج اختبار هذه الفرضية موضحة في الجدول (5). يتبين منه أن قيمة المتوسط الحسابي العام لفقرات الفرضية الفرعية الأولى تساوي 3.33 وهي أكبر من المتوسط الفرضي (3)، وقيمة ت المحسوبة تساوي 5.577 وهي أكبر من قيمة ت الجدولية والتي تساوي 1.674، كما أن مستوى الدلالة يساوي 0.000 وهو أقل من 0.05.

وعليه، وتبعاً لنفس قاعدة القرار، فإننا نرفض الفرضية العدمية ونقبل الفرضية البديلة، وهذا يعني أن هناك علاقة بين نوعية المعلومات التي توفرها نظم المعلومات وفعالية اتخاذ القرارات في المؤسسات محل الدراسة.

3-3-3. نتائج اختبار الفرضية الفرعية الثانية : تنص الفرضية الفرعية الثانية على ما يلي :

"ليست هناك علاقة بين الاستخدامات التي تتيحها نظم المعلومات وفعالية اتخاذ القرارات في المؤسسات محل الدراسة"، نتائج اختبار هذه الفرضية موضحة في الجدول (6). يتبين منه أن قيمة المتوسط الحسابي العام لفقرات الفرضية الفرعية الثانية تساوي 3.28 وهي أكبر من المتوسط الفرضي (3)، وقيمة ت المحسوبة تساوي 4.263 وهي أكبر من قيمة ت الجدولية والتي تساوي 1.674، كما أن مستوى الدلالة يساوي 0.000 وهو أقل من 0.05.

عليه، وتبعاً لنفس قاعدة القرار، فإننا نرفض الفرضية العدمية ونقبل الفرضية البديلة، وهذا يعني أن هناك علاقة بين الاستخدامات التي تتيحها نظم المعلومات وفعالية اتخاذ القرارات في المؤسسات محل الدراسة.

3-3-4. نتائج اختبار الفرضية الفرعية الثالثة : تنص الفرضية الفرعية الثالثة على ما يلي :

"لا يساهم تطوير نظم المعلومات في زيادة فعالية اتخاذ القرارات في المؤسسات محل الدراسة".

نتائج اختبار هذه الفرضية موضحة في الجدول (7). يتبين منه أن قيمة المتوسط الحسابي العام لفقرات الفرضية الفرعية الثالثة تساوي 3.73 وهي أكبر من المتوسط الفرضي (3)، وقيمة ت المحسوبة تساوي 9.628 وهي أكبر من قيمة ت الجدولية والتي تساوي 1.674، كما أن مستوى الدلالة يساوي 0.000 وهو أقل من 0.05.

وعليه، وتبعاً لنفس قاعدة القرار، فإننا نرفض الفرضية العدمية ونقبل الفرضية البديلة، وهذا يعني أن تطوير نظم المعلومات يساهم في زيادة فعالية اتخاذ القرارات في المؤسسات محل الدراسة.

خلاصة : هدفنا في هذه الدراسة هو معرفة دور نظم المعلومات في اتخاذ القرارات، حيث توصلنا من خلال هذه الدراسة إلى النتائج الهامة، كما حاولنا تقديم مجموعة من التوصيات كما يلي :

نتائج الدراسة :

- لنظم المعلومات أهمية ودور فعال في اتخاذ القرارات في مؤسسات قطب المحروقات بولاية سكيكدة كما يلي :
- يفيد نظم المعلومات في إعطاء معلومات حدثت في الماضي ويعتمد عليها لاتخاذ قرارات مستقبلية، كما أن إدخال نظم المعلومات أدى إلى إعطاء شكل أحسن للمعلومات مما يسهل التعامل معها في اتخاذ القرارات، إضافة إلى أن المعلومات

المقدمة من قبل نظم المعلومات تلبي احتياجات المستفيدين منها لاتخاذ القرارات، ويقدم نظام المعلومات المستخدم معلومات واضحة لاتخاذ القرارات، إلا أنه من خلال تحليل إجابات المستجوبين خلصنا إلى أن المؤسسات تجد بعض صعوبات في تحصيل المعلومات، من حيث الدقة والكمية والموضوعية والوقت المناسب، والإيجاز والتنبؤية. -الاستخدامات التي توفرها نظم المعلومات تساعد في فعالية اتخاذ القرارات بنسبة متوسطة، حيث سجلنا افتقار نظم المعلومات إلى استخدام الأساليب الكمية في اتخاذ القرارات، كما تساعد نظم المعلومات الإدارية، والنظم الخبيرة ونظم دعم القرار في انجاز مختلف مراحل اتخاذ القرارات بنسبة متوسطة، مما يدل على أن هناك علاقة بين الاستخدامات التي تنتجها نظم المعلومات وفعالية اتخاذ القرارات على مستوى المؤسسات محل الدراسة. -التطوير المستمر في نظم المعلومات بظهور تقنيات وأساليب جديدة أكثر فعالية في معالجة المعلومات يمكن من تحديد المشكلة بدقة أكبر من السابق، ويساهم في تقديم المعلومات الملائمة لتحديد المشكلة الحقيقية وبسرعة أكبر، كما يساهم بشكل كبير في بلورة رؤية أوضح للمشاكل وبدائل حلولها بشكل أفضل وكاف من نظم المعلومات القديمة، كما تساهم نظم المعلومات الحديثة في تحقيق النتائج المسطرة بشكل أحسن من السابق، وبالتالي إنتاج قرارات أكثر دقة ومرونة وفعالية وبجهد ووقت أقل، الأمر الذي يعني أن تطوير نظم المعلومات يساهم في زيادة فعالية اتخاذ القرارات في المؤسسات محل الدراسة.

توصيات الدراسة : توصي الدراسة بما يلي :

- ضرورة السعي وراء مواكبة التطور في نظم وتكنولوجيا المعلومات المستخدمة في المؤسسات.
- القيام بحملات تحسيسية وتوعية، وأيام دراسية لتعريف مستخدمي النظام بأهمية النظام المعلوماتي في تسهيل عملياتهم الإدارية وزيادة فعالية قراراتهم.
- السعي وراء المحافظة على مستوى الأمن والرقابة الذي يتمتع به النظام الحالي والعمل على تطوير إجراءات السلامة تبعا لتطور النظام المعلوماتي.
- السعي إلى توسيع نظام المعلومات جغرافيا إلى كامل الهياكل للقضاء على ظاهرة نقل المعلومات عبر وسائط نقل تنقلها وسائل مكلفة.
- السعي إلى إدخال مقياس نظم المعلومات الإدارية كمقياس إجباري في البرامج التعليمية الجامعية، لمنح الطلبة خلفية علمية حول دور نظم المعلومات وتكنولوجياتها في زيادة كفاءة وفعالية هذه الوظائف.
- إنشاء قواعد بيانات ومعلومات شاملة تساهم في توفير البيانات والمعلومات اللازمة والملائمة، في ظل التطبيق الكفؤ والفعال لمداخل نظم المعلومات الحديثة في المؤسسات للاستجابة للأغراض الإدارية الحديثة.
- عقد العديد من الدورات التدريبية والميدانية والندوات والمؤتمرات التي تناقش إمكانيات تطوير نظم المعلومات في المؤسسات وتحديثها لتنماشى والتطورات التكنولوجية الحديثة.

ملحق الجداول

الجدول (1) : علاقة نوعية المعلومات التي توفرها نظم المعلومات بفعالية اتخاذ القرارات.				
الرقم	العبارات	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	درجة الموافقة
1	تتسم المعلومات التي يوفرها نظام المعلومات في مؤسستكم بالدقة	3.03	1.09	متوسطة
2	يساعد نظام المعلومات بتوفير المعلومات بكم مناسب لاتخاذ القرار	3.12	1.13	متوسطة
3	تؤمن نظم المعلومات معظم المعلومات الضرورية لاتخاذ القرار	3.21	1.08	متوسطة
4	تقدم نظم المعلومات معلومات في الوقت المناسب لاتخاذ القرارات.	3.01	1.14	متوسطة
5	يفيد نظم المعلومات في إعطاء معلومات حدثت في الماضي ويعتمد عليها لاتخاذ قرارات مستقبلية.	3.48	1.03	عالية
6	يساعد نظم المعلومات في تقديم معلومات تنبؤية	3.26	1.08	متوسطة
7	أدى إدخال نظم المعلومات إلى إعطاء شكل أحسن للمعلومات مما يسهل التعامل معها	3.93	0.75	عالية
8	المعلومات التي يوفرها نظام المعلومات تتسم بالإيجاز	3.32	0.93	متوسطة
9	المعلومات المقدمة من قبل نظم المعلومات تلبي احتياجات المستفيدين منها لاتخاذ القرارات	3.42	0.86	عالية

10	يقدم نظام المعلومات المستخدم معلومات واضحة لاتخاذ القرارات	3.50	0.91	عالية
	المتوسط الحسابي العام	3.33	0.60	متوسطة

المصدر : اعتمادا على نتائج SPSS.

الجدول (2) : علاقة الاستخدامات التي تتيحها نظم المعلومات بفعالية اتخاذ القرارات				
الرقم	العبارات	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	درجة الموافقة
01	تساعد نظم المعلومات الإدارية في تقديم تقارير دورية تيسر أنشطة البحث عن المشكلات .	3.28	1.05	متوسطة
02	تساعد النظم الخبيرة في انجاز مختلف مراحل اتخاذ القرار	3.32	0.99	متوسطة
03	استخدم نظم دعم القرار في جميع مراحل اتخاذ القرارات	3.19	0.61	متوسطة
04	تساعد نظم دعم القرارات على حل المشاكل المعقدة بسهولة	3.31	0.99	متوسطة
05	يتوفر نظام المعلومات على أساليب كمية لاتخاذ القرار كبحوث العمليات وغيرها.	3.39	0.88	متوسطة
06	يقال نظام المعلومات استخدام التقدير الشخصي في اتخاذ القرار	3.13	1.08	متوسطة
07	تقدم نظم المعلومات معلومات على شكل بياني أو رياضي	3.37	0.89	متوسطة
	المتوسط الحسابي العام	3.28	0.61	متوسطة

المصدر : اعتمادا على نتائج SPSS.

الجدول (3) : تأثير تطوير نظم المعلومات على زيادة فعالية اتخاذ القرارات				
الرقم	العبارات	الوسط الحسابي	الانحراف المعياري	درجة الموافقة
01	تساهم نظم المعلومات الحديثة في تحديد المشكلة بدقة أكبر من السابق.	3.92	0.88	عالية
02	تساهم نظم المعلومات الحديثة في تقديم المعلومات الملائمة لتحديد المشكلة الحقيقية.	3.86	0.81	عالية
03	تساهم نظم المعلومات الحديثة في تحديد المشكلة الحقيقية بسرعة أكبر.	3.84	0.89	عالية
04	تقدم نظم المعلومات الحديثة بدائل وحلول للمشكلات المطروحة بشكل أفضل وكاف من نظم المعلومات القديمة.	3.62	1.03	عالية
05	تساهم نظم المعلومات القديمة في اختيار البديل الأفضل كحل.	3.18	1.03	متوسطة
06	تساهم نظم المعلومات الحديثة في تحقيق النتائج المسطرة بشكل احسن من السابق.	3.95	0.85	عالية
	المتوسط الحسابي العام	3.73	0.68	عالية

المصدر : اعتمادا على نتائج SPSS.

جدول (4) : نتائج اختبار "ت" لأهمية ودور نظم المعلومات في اتخاذ القرارات.

الفقرة	المتوسط الحسابي	قيمة ت	درجة الحرية	مستوى الدلالة	القرار
فقرات الفرضية الرئيسية	3.42	8.570	81	0.000	دال

جدول (5) : نتائج اختبار "ت" لعلاقة نوعية المعلومات بفعالية اتخاذ القرارات.

الفقرة	المتوسط الحسابي	قيمة ت	درجة الحرية	مستوى الدلالة	القرار
فقرات الفرضية الفرعية الأولى	3.33	5.577	81	0.000	دال

جدول (6) : نتائج اختبار "ت" لعلاقة استخدامات نظم المعلومات بفعالية اتخاذ القرارات.

الفقرة	المتوسط الحسابي	قيمة ت	درجة الحرية	مستوى الدلالة	القرار
فقرات الفرضية الفرعية الأولى	3.28	4.263	81	0.000	دال

جدول (7) : نتائج اختبار "ت" لمساهمة تطوير نظم المعلومات في زيادة فعالية اتخاذ القرارات.

الفقرة	المتوسط الحسابي	قيمة ت	درجة الحرية	مستوى الدلالة	القرار
فقرات الفرضية الفرعية الثالثة	3.73	9.628	81	0.000	دال

المصدر : اعتمادا على نتائج SPSS.

الإحالات والمراجع :

* سكيكدة هي الولاية رقم 21، في الجمهورية الجزائرية.

- ¹ - JonnW. Satzinger ,Robert B.Jackson, Analyse et conception de gestion d'information, 2^{ème} édition, les édition reynald gloulet, canada, 2003,p: 6.
 - ² - محفوظ جودة، حسن الزعبي، ياسر المنصور، منظمات الأعمال المفاهيم والوظائف، ط1، دار وائل للنشر، 2004 ص : 272.
 - ³ - عامر إبراهيم قنديلجي، علاء الدين عبد القادر، نظم المعلومات الإدارية وتكنولوجيا المعلومات، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2005، ص 43.
 - ⁴ - إبراهيم سلطان، نظم المعلومات الإدارية مدخل النظم، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2005، ص 15.
 - ⁵ - زيد منير عبوي، إدارة التغيير والتطوير، الطبعة الأولى، دار كنوز المعرفة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006 ص 136.
 - ⁶ - زياد عبد الكريم القاضي، محمد خليل أبو زلطة، تصميم نظم المعلومات الإدارية والمحاسبية، الطبعة الأولى، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2010، ص 73.
 - ⁷ - مزهر شعبان العاني، نظم المعلومات الإدارية منظور تكنولوجي، الطبعة الأولى، دار وائل للنشر، 2009، ص 23.
 - ⁸ - نواف كنعان، اتخاذ القرارات الإدارية بين النظرية والتطبيق، الطبعة الأولى، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2003، ص 83.
 - ⁹ - أحمد محمد غنيم، إدارة الأعمال، المكتبة العصرية، المنصورة، 2001-2002، ص 122.
 - ¹⁰ - M.Darbelet, L.Izard, M.Scaramuzzi : Notios fondamentales de gestion d'entreprise organisation, fonction et strategie, foucher, p: 311.
 - ¹¹ - خليل محمد حسن الشماع، مبادئ الإدارة مع التركيز على إدارة الأعمال، دار المسيرة، عمان الأردن، 2004 ص 109.
 - ¹² - أمين عبد العزيز حسن : إدارة الأعمال، دار قباء للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2001 ص 162.
 - ¹³ - علي حسين، نظرية القرارات الإدارية مدخل نظري وكمي، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2008 ص 44.
 - ¹⁴ - سليم أبو زيد، التحليل الإحصائي للبيانات باستخدام برمجية spss، الطبعة الأولى، دار صفاء للطباعة والنشر والتوزيع، عمان، 2009، ص 243.
 - ¹⁵ - شفيق أحمد العتوم، طرق الإحصاء باستخدام spss ، الطبعة الثالثة، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن 2007، ص 67.
- "يستخدم اختبار العينة الأحادية بشكل أساسي لمقارنة المتوسط المحسوب مع المتوسط الفرضي المحدد بشكل مسبق".

تقييم جودة الموقع الإلكتروني لجامعة ورقلة Evaluating Ouargla University Website Quality

أ.د/ ابراهيم بختي* & أ/ ربيعة بن زيد**
جامعة ورقلة - الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية
والعلوم التجارية وعلوم التسيير، مخبر LUEDLD

ملخص: تعتبر عملية تقييم الموقع الإلكتروني صعبة، نظرا لكونه ليس هناك نظام متفق عليه دوليا، وإنما هي محاولات متعددة تسمح بإعطاء تقييم كمي ونوعي، لعملية التقييم؛ لذا سنحاول من خلال هذا المقال واعتمادا على مؤشرات تشخيص أداء الموقع، تحديد جودة الموقع الإلكتروني لجامعة ورقلة؛ وقد بينت أهم النتائج المتوصل إليها بأن الموقع الإلكتروني للجامعة حصل على تقدير متوسط بالرغم من الجهود المبذولة من طرف القائمين عليه، ويعد هذا التقدير قفزة نوعية لما كان عليه سابقا، وهذا طبعا سوف يحفز القائمين عليه لبذل المزيد من التحسين والتطوير من أجل أداء وخدمات خطية أفضل.

الكلمات المفتاح: موقع إلكتروني، تقييم، جودة، تصنيف، جامعة ورقلة.
تصنيف JEL: L14, L15, L86, M15

Abstract: The process of evaluating website is a difficult task, because of the lack of an internationally agreed system. But there are many attempts which allow giving quantitative and qualitative evaluation. Thus, in this article and based on the diagnosis of the website performance indicators, we will attempt to determine the quality of Ouargla university website. The important results show that the website got on medium assessment, in spite of the great efforts from who are charged of it. This assessment is a quantum leap to what it was previously. This, of course, it will stimulate those responsible to make more improvement and development in order to perform better online services.

Key words: Website, Performance Evaluation, quality, rating, University of Ouargla.
Classification JEL : L14, L15, L86, M15

I. تمهيد: تُعدُّ المواقع الإلكترونية للجامعات إحدى معالم التنافس والتميز واستمرار تقدمها العلمي الذي يعزز مكانتها الأكاديمية بين مختلف الجامعات، لذلك تولي الجامعات أهمية بالغة لبناء وتصميم مواقعها من خلال وضع خطط إستراتيجية واضحة المعالم وفعالة على شبكة الانترنت، تهدف من خلالها إلى التعريف بالمؤسسة الجامعية وتحسين مستوى المخرجات، وتهدف أيضا إلى تزويد الطلبة، الباحثين، الأساتذة، الموظفين وغيرهم من المتصفحين بالمعلومات والخدمات المختلفة المتعلقة بالتعليم والبحث والتطوير؛ وفي هذا الإطار ارتبطت جودة مواقع المؤسسات الجامعية بتصنيفها على أساس أدائها من خلال شبكة الانترنت، وأصبحت الجامعات بحاجة إلى معرفة تصنيفها الشبكي بين بقية الجامعات الأخرى محليا ودوليا، ولن يتسنى هذا إلا عبر تقييم جودة الموقع الإلكتروني لها.

يعد التقييم في حد ذاته جزءاً لا يتجزأ من أي عمل يراد له الاستمرارية والتطور، فلم تعد الجامعة بمقدورها أن تنعزل عن التطور الحاصل في تكنولوجيا المعلومات والاتصال في مختلف المجالات، بل أصبحت ضرورة ملحة للإيفاء باحتياجات المستفيدين المتزايدة، خاصة في ظل عملية التعليم المكمل عن بعد، التي غالباً لن يتوافر للمستفيد فرصة المقابلة، وأصبحت واجهة الجامعة الإلكترونية الفرصة الوحيدة لتقديم خدمات الجامعة على مدار الساعة، ومن ثم فإنه يجب أن تقوم صفحات مواقع الجامعات بمساعدة المستفيدين في الوصول إلى الخدمات والمعلومات المناسبة من خلال واجهة سهلة وواضحة وغير معقدة تتلاءم مع احتياجاتهم، ويعد موقع الجامعة مثله مثل أي خدمة تقدمها الجامعة له دور في تعزيز أو أضعاف موقعها¹، لذلك توجد عدة أسباب تدفع المسؤولين عن المواقع الإلكترونية للجامعات إلى تقييمها، لمعرفة مدى النجاح والتقدم في الموقع ومدى تحقيقه للأهداف التي أنشأ من أجلها، والتأكد من جودة المعلومات (دقتها وحداثتها ومصداقيتها)، التحقق من مدى قدرة المستفيدين على استخدام الموقع، ومدى ملاءمته لاحتياجاتهم وإمكاناتهم².

عرف المعهد الأمريكي للمعايير³ الجودة على أنها جملة السمات والخصائص للمنتج أو الخدمة التي تجعله قادرا على الوفاء باحتياجات معينة، ومن أهم المجالات التي ساهمت فيها المواقع الإلكترونية للجامعة في تحقيق جودة الخدمة الشبكية هي الإدارة الإلكترونية من جهة، والعلاقة الأكاديمية والبيداغوجية من جهة أخرى، فالإدارة الإلكترونية تتمثل في التنظيم الإلكتروني لشؤون الطلبة والباحثين والأساتذة والمستخدمين في مجالات عدة تتعلق بالتسجيلات الجامعية وإعادة التسجيل وعمليات التحويل واختيار التخصصات وطلب الشهادات وغيرها من الوثائق الأخرى المختلفة، وكل ما يتصل بالإدارة وتسيير قاعات الدراسة والمدرجات، هذا كله يسمح بتخفيف الضغط عن إدارات الأقسام في الكلية ويساهم في ربح الوقت بالنسبة للمستفيدين، ويسمح أيضا بتخفيف عناء التنقل، وريح الوقت خاصة لأولئك القاطنين في المناطق البعيدة، ويمكن أن تشمل الإدارة الإلكترونية حتى الخدمات الجامعية المتعلقة بالإقامة والإيواء الجامعي.

* bekhti.brahim@univ-ouargla.dz

** rbenzid83@gmail.com

أما بخصوص العلاقة الأكاديمية والبيداغوجية فهي تتعلق بالمحتوى المعلوماتي الموجه لإعلام الطلبة إلكترونياً بالتوزيع الزمني لجدول التوقيت والامتحانات والمناهج البيداغوجية ومضمونها ؛ وإبلاغ الأساتذة إلكترونياً بالاجتماعات البيداغوجية والندوات العلمية سواء على مستوى الأقسام أو الكليات أو على مستوى مديرية الجامعة، وأيضا تشمل الإتصال التفاعلي المتزامن أو غير المتزامن بين مختلف الفاعلين في المؤسسة الجامعية، بل يتعداه الأمر إلى نشر المحاضرات والدعائم المعرفية المتصلة بموضوع الدراسة عبر منصات التعليم الإلكتروني لموقع الجامعة، وإتاحة الأعمال العلمية من دراسات وأبحاث ومذكرات وأطروحات التخرج عبر المكتبة الرقمية لموقع الجامعة.

حققت المواقع الإلكترونية للجامعات عدة إيجابيات ومزايا⁴، أهمها المساهمة في ضمان جودة التعليم العالي بالمؤسسات الجامعية، والمساعدة على ربط مؤسسات التعليم العالي فيما بينها وبين بقية الجامعات العالمية، مما أتاح للأساتذة والباحثين والطلبة فرص تبادل المعلومات والبيانات إلكترونياً، وحقق تفاعلاً تعليمياً وتكاملاً إلكترونياً بين برامج التعليم والتدريب على المستوى العالمي. الأمر الذي أتاح فرص إجراء الأبحاث والدراسات المشتركة بالإعتماد على بيانات حديثة ؛ إضافة لذلك سمحت المواقع الإلكترونية للجامعات بتدنية تكاليف المواد المطبوعة ونشر التقنية في المجتمع وإعطاء مفهوم أوسع للتعليم المستمر فضلاً عن هذا كله أن مواقع الجامعات تقدم خدماتها لقاعدة عريضة من المستفيدين دون التقيد بمكان أو زمان.

وبالمقابل هناك تحديات وجب على القائمين على المؤسسات الجامعية الإهتمام بها، من أجل نجاح البوابة الإلكترونية للجامعة لأن جودة المواقع الإلكترونية مرتبطة مباشرة بهذه التحديات، المتمثلة في الآتي:

- تأهيل وتدريب الأساتذة والطلبة بشكل خاص لإستخدام منصات التعليم الإلكتروني.
- العمل على توعية موظفي الجامعة والطلبة على ضرورة التعامل الإلكتروني.
- كفاءة وتوفير الإتصال الشبكي الدائم.
- قدرة مهندسي وتقنيوا المعلوماتية على التصميم والتحسين والتطوير وإنتاج التطبيقات الخدمية.
- المتابعة والإستمرارية في تحديث محتوى الخدمة الإلكترونية دورياً.
- توفر إتمادات مالية كافية للحلول التقنية.

لكن السؤال المطروح، ينحصر في تحديد نوعية الأساليب المستخدمة في تقييم جودة الموقع الإلكتروني لجامعة ورقلة ؟ ؛ والغرض من هذه الدراسة هو تحديد مواطن الضعف في موقع الجامعة وتفسيرها بهدف تطوير وتحسين الخدمات على الخط، هذا الأمر أدى بنا إلى الإستعانة بالقياس تارة، وتحليل محتوى الموقع تارة أخرى، فهناك عدة طرق تم اقتراحها لتقييم جودة وسهولة استخدام المواقع والتعرف على المشاكل التي يواجهها المستخدمون، ومن أشهر هذه الطرق هو التقييم باستخدام مجموعة من المعايير ومؤشرات أداء الموقع⁵، ومن ثم مقارنة وتحديد مدى تطبيق الموقع الإلكتروني المراد تقييمه لعناصر تلك المعايير، حيث طورت هذه الطريقة واقتُرحت من قبل الباحثين "نيلسون وموش"⁶.

بخصوص أهم الدراسات المتعلقة بموضوع تقييم جودة المواقع الإلكترونية للجامعات، نجد دراسة ليلي حسن وعماد أبو الرب⁷، حيث أقتُرِح فيها إطار نظري لتقويم جودة المواقع الأكاديمية، من خلال التصميم والإبحار، والمحتوى، وسهولة التفاعل، حيث إنبثق عن كل عنصر سابق مجموعة من المؤشرات توفر أسلوباً علمياً في تقويم جودة المواقع الأكاديمية، وذلك بهدف تحسين الخدمة المقدمة، إلا أن هذه الدراسة تبقى مقترحة نظرياً يحتاج إلى دراسة تطبيقية. وفي دراسة أخرى، أعدها عبد الهادي الشويرف⁸، إقتُرِح فيها قائمة مراجعة وصفية تضم خمسة معايير لتقويم جودة مواقع الجامعات على شبكة المعلومات العالمية، وهي : مجال التغطية، المسؤولية، المحتوى، البنية والتصميم والشكل والإخراج، ويضم كل معيار من تلك المعايير مجموعة من العناصر لمعرفة مدى تطبيق كل معيار، وقد صيغت العناصر بطريقة توضح توفر العنصر أو عدم توفره في الموقع بشكل لا يقبل وجهات النظر الشخصية، بحيث إذا تحقق العنصر توضع عبارة (نعم) وهذا يظهر الجانب الإيجابي، وإذا لم يتحقق العنصر توضع عبارة (لا) وهذا يظهر الجانب السلبي، وبذلك فإنه كلما كان عدد عناصر قائمة المراجعة المجاب عنها بـ(نعم) أكبر من (لا) كان ذلك دالاً على القيمة النسبية للموقع ؛ إلا أن هذه الدراسة تبقى كذلك نظرية تحتاج إلى التطبيق.

على الرغم من عدم وجود اتفاق حتى الآن حول معايير محددة لتقييم المواقع الإلكترونية بشكل عام والمواقع الإلكترونية للجامعات بشكل خاص، إلا أن هناك إجماع على ضرورة التقييم إدراكاً من المختصين لأهميته، ويلاحظ أن معظم الدراسات السابقة في مجال تقييم المواقع الإلكترونية قامت بوضع مجموعة من المعايير للتقييم، تعكس وجهات نظر مختلفة، إلا أنها تتمحور حول معايير رئيسية وجوهرية يتفق عليها معظم الباحثين، تم اعتمدها في هذا البحث، حيث أن هذه المعايير المعتمدة والمقترحة لتقييم الموقع الإلكتروني للجامعة في هذه الدراسة ناتجة عن تكامل بين الدراسات

السابقة والمختصة بجودة المواقع الإلكترونية بصفة عامة والمواقع الإلكترونية للجامعات على وجه الخصوص ؛ وسوف نورد في الجزء الموالي من المقال طريقة العمل المعتمدة من أجل الوصول إلى تقييم مقبول ومنطقي.

II. الطريقة : تقدم المواقع الإلكترونية للجامعات أنواعاً مختلفة من المحتوى الإلكتروني، مما يتطلب أساليب مختلفة من التقييم ومستويات مختلفة من تطبيق معايير الجودة ؛ إن التحسين في مواقع المؤسسات الجامعية لا ينتهي بمجرد نشر المواد على الشبكة بل أنه عمل متواصل يتطلب متابعة وتطوير وتقييم حتى يظل على جودته بما يتلاءم مع احتياجات المستفيدين منه لضمان ترددهم عليه (وعادة ما تسمى بالقيمة المضافة للموقع) ؛ وعليه تتخذ عمليات تقييم المواقع الإلكترونية أشكالاً متنوعة وأساليب مختلفة، منها ما هو كمي ومنها ما هو نوعي، ومنها ما هو يدوي ومنها ما هو آلي، ومن أهم الطرق الشائعة في التقييم نذكر تطبيقات الويب الآلية⁹ وهي التي توفر عدد من برمجيات الويب الآلية لتقييم المواقع الإلكترونية من ناحية التصميم ومدى ملائمتها لمقاييس البناء، منها ما يقيم أكثر من جانب في الموقع كالقدررة على إحصاء الروابط الداخلية والخارجية وعرض رسومات بيانية والكشف عن الأخطاء وإحصائها، ومنها ما تقتصر وظيفته على جوانب محددة، ومنها ما يحدد أوجه القصور دون تحديد العلاج، ومنها ما يقوم بتحديد المشكلة وكيفية التغلب عليها، ومن هذه البرمجيات من يقوم بتتبع المستفيد ليسجل كل تحركاته بالموقع والوقت المستغرق في تصفح كل صفحة، وتحديد العنوان الرقمي المستخدم في الوصول وكذلك تسجيل المتصفح ونظام التشغيل المستخدم، وبهذا يتم تسجيل نشاط الموقع من خلال ملفات التردد على الموقع.

لكن هل هذا النوع من التقييم التقني كافٍ لتقييم مواقع المؤسسات الجامعية ؟ ؛ طبعاً هذا غير كافٍ، ولذلك هناك عدة تصنيفات دولية تعنى بدراسة ترتيب الجامعات ومراكز البحث العلمي، وأغلبها يعتمد في قياسه على الأداء الأكاديمي والبحثي للمؤسسات الجامعية، وعليه إقتصرت دراستنا فقط على تلك التصنيفات التي تعطي وزناً لتقييم الموقع الإلكتروني والتي تعتمد في القياس على عدد من المؤشرات التقنية و/أو العلمية، وقد أسفرت عملية المسح على وجود تصنيفين، هما :

1. تصنيف ويبوميتريكس العالمي للجامعات
2. التصنيف حسب شهرة الموقع

1- تصنيف ويبوميتريكس العالمي للجامعات¹⁰ : هو أكبر نظام لتقييم الجامعات العالمية على الإطلاق، وهو يشمل كل الدول بحيث يغطي أكثر من 20.000 مؤسسة جامعية وبحثية، ويصدر عن المجلس العالمي للبحث العلمي في مدريد بإسبانيا، ويهدف هذا التصنيف إلى تحسين وجود مؤسسات التعليم العالي والبحث العلمي على شبكة الإنترنت وتشجيع نشر المقالات العلمية المحكمة والمتاحة للدخول المفتوح. ويتم نشر التصنيف مرتين في السنة، الأول في بداية شهر جانفي والثاني في بداية شهر جويلية بمعدل ستة أشهر.

يعتمد التصنيف على مؤشرين رئيسيين للتقييم، الأول يسمى بمؤشر الوضوح (Visibilité) الذي يرتكز على عامل التأثير (Impact) المتعلق بالنشر على الخط بدلالة عدد الروابط الخارجية الواردة (فكثرة الإستشهاد والتهميش من معلومات الموقع يرفع من شعبية الموقع وأهميته وهو دليل على حسن أداء الجامعة الأكاديمي والعلمي) ؛ والمؤشر الثاني يسمى بمؤشر النشاط (Activité) الذي بدوره يرتكز على ثلاثة مؤشرات جزئية هي : مؤشر الحضور (Présence) الذي يحسب على أساس العدد الإجمالي لصفحات الموقع المفهرسة، مؤشر الإنفتاح (Ouverture) الذي يعكس مدى توفر المحتوى الأكاديمي والعلمي المفتوح، ومؤشر التميز (Excellence) الذي يشير إلى القيمة العلمية للمقالات المنشورات على أساس عامل التأثير، وجميعها مؤشرات تهتم بحجم محتوى موقع الويب (أي عدد صفحات الويب والملفات المرتبطة به، ونوعيتها) ويهتم أيضاً بقيمة معلومات الموقع و علميتها.

يحسب تصنيف الويبوميتريكس من خلال إعطاء وزن نسبي متساو 50% لكل مؤشر رئيسي، يُعطي "الوضوح" نسبة 50%، و"النشاط" 50% في المائة التي توزع هي الأخرى بمقدار الثلث لكل مؤشر جزئي.

2- التصنيف حسب شهرة الموقع¹¹ : هو عبارة عن تصنيف يعنى بدراسة المواقع الإلكترونية لمؤسسات التعليم العالي التي يقدرها عددها بأكثر من 11.160 مؤسسة موزعة في 200 دولة، ويشمل التصنيف فقط تلك المؤسسات التعليمية المعترف بها رسمياً والمعتمدة من قبل الدولة، ويجب أن تكون على الأقل مؤهلة لمنح درجة الليسانس، بالإضافة إلى تقديمها تعليماً تقليدياً حضورياً وجهاً لوجه.

هذا التصنيف لا يأخذ بعين الإعتبار جودة التعليم، ولا مستوى الخدمات، ولا المنتج العلمي، فهو يهتم فقط بتصنيف مواقع الويب الأكاديمية والبحثية على أساس مؤشر الأهمية (الشعبية) على الشبكة الدولية، باستخدام تصنيف ثلاث محركات (Google Page Rank، Alexa Traffic Rank، Majestic SEO)، فالهدف من التصنيف هو توفير ترتيب شعبية المواقع الإلكترونية على الشبكة، والمقصود من ذلك هو مساعدة الطلبة والأكاديميين على التعرف

على المؤسسات الجامعية في الدول الأخرى. وبالتالي لا يمكن الأخذ به لوحده كمعيار أساسي لتصنيف مؤسسات التعليم العالي.

ينشر التصنيف مرتين في السنة (شهر جانفي و شهر جويلية)، لأحسن 200 مؤسسة جامعية دوليا، أحسن 100 جامعة قاريا، وأيضا على أساس الترتيب الوطني داخل الدولة الواحدة.

إعتمدنا في جمع المعلومات المتعلقة بالدراسة، على عدد من التطبيقات الآلية الشبكية المشار إليها في مصادر (الجدول رقم 1)، التي توفر مجموعة من مؤشرات أداء الموقع المدروس.

III. النتائج ومناقشتها : تمت دراسة جودة موقع جامعة ورقلة في بداية النصف الثاني من سنة 2013، من خلال مؤشرات أداء موقع جامعة ورقلة، التي وفرتها الدراسة التحليلية للمعطيات المستقاة من الجدول (رقم 1)، وقد أظهرت نتائج عديدة، نلخصها وفق الآتي :

1- إختبار سلامة المحتوى : يهدف هذا الإختبار إلى التحقق من عدم وجود محتوى غير مرغوب فيه، كالمواد الإباحية، وقضايا الكراهية، المخدرات والعنف ؛ وهذا الإختبار يساعد المتصفحات في غربلة المحتوى المعروض وفقا لرغبات الأفراد والأوصياء عليهم، لحمايتهم أثناء تصفح شبكة الإنترنت ؛ وقد بين الإختبار أن الموقع خالي تماما من المحتوى الممنوع، وقد حصل الموقع على علامة كاملة (10/10)، جيدة.

2- عناوين الصفحات : يتحقق هذا الإختبار من سلامة استخدام عناوين الصفحات على الموقع الإلكتروني بشكل صحيح، فعناوين الصفحات المناسبة لها أهمية خاصة لمحرك البحث ؛ ومن المستحسن أن لا يفوق عدد محارف العنوان الإسمي 80 محرفا كحد أقصى. وقد بين الإختبار أن جميع صفحات موقع جامعة ورقلة، تستخدم عناوين الصفحات بشكل مناسب، فعناوين الصفحات تظهر نتائج البحث في الجزء العلوي من نافذة المتصفح عند زيارة الموقع، وحصل الموقع العلامة الكاملة (10/10)، جيدة.

3- الروابط الواردة : الفائدة من هذا الإختبار هو معرفة عدد الروابط ذات الصلة بموقع الجامعة، وهذا مهم جدا لمحركات البحث فهي تعتبر هذه الروابط بمثابة تصويت لفائدة موقع الجامعة، مما يجعله يحتل مكانا متقدما ضمن نتائج البحث، وبالتالي الحيازة على وزن وترتيب أفضل لدى المحركات، كما أن الروابط الواردة هي وسيلة لقياس شعبية الموقع ورواجه إلكترونيا ؛ ولهذا فإنه من المستحسن التعريف بالموقع في الأدلة الإلكترونية (Annuaires) والمننديات والمواقع ذات الصلة، لكن دون إفراط فقد يستغل هذا من طرف المتطفلين (Spameurs)، مما قد يضر بالموقع في ظل غياب مساهمة مجدية ؛ يقدر عدد صفحات المواقع الأخرى التي تشير لموقع جامعة ورقلة عبر روابط خارجية إجمالا بأكثر من 1436 رابطا، منبثقة عن أكثر من 168 موقعا، بالرغم من أن 2.8% من هذه الصفحات مكرر بهذه المواقع. والعلامة الممنوحة كاملة هي (10/10)، جيدة.

4- تحليل الصفحات : الهدف من إختبار تحليل الصفحات هو التحقق عما إذا كان الموقع يستخدم أدوات تحليلية مثل Google Analytics التي تفيد القائمين عليه في الصيانة والحفاظ على جودة الموقع من خلال المعلومات والإحصائيات المقدمة عن الموقع المرتبطة به، وفي الغالب هذه الأدوات مجانية، ولا غنى عنها في الوصول إلى موقع جيد، فموقع جامعة ورقلة يستخدم الأداة التحليلية لموقع webstatsdomain.net ؛ وبين تحليلنا أن 80% من صفحات موقع جامعة ورقلة تحتوي على البيانات الوصفية/التعريفية (Métadonnées) التي تمكن محركات البحث من التعرف على طبيعة محتوى الصفحات بسهولة وإدراجها ضمن نتائج البحث المناسبة، وهناك قلة من الصفحات 20% لا تحتوي على بيانات تعريفية، ومن المهم أن تتضمن جميع الصفحات هذه البيانات ؛ يستخدم موقع الجامعة في صفحاته الترميز UTF-8 وهو الأكثر إستخداما، والعلامة الممنوحة لهذا الإختبار جيدة، وتقدر بـ (10/8).

5- تدفق معلومات تقنية ال-RSS¹² : يطلق عليها البعض اسم الخلاصة أو الخلاصات البسيطة الحقيقية لتدفق المعلومات وهي عبارة عن خدمة تسهيل متابعة أخبار الموقع وقد جاءت تقنية ال-RSS لتقدم حلو لا لاهم مشكلتين هما هدر الوقت ومحدودية الاطلاع، إن إختبار تدفق المعلومات يمكن الزائر لموقع الجامعة، وكذا محركات البحث من معرفة جديد الأخبار بالجامعة من خلال النافذة الوسطية بالصفحة الرئيسية أو من خلال الرابط : <http://www.univ-ouargla.dz/index.php?format=feed&type=rss> ؛ وقد حصل الموقع على علامة مرتفعة تقدر بـ (10/8).

6- المحتوى المكرر : يتحقق هذا الإختبار عما إذا تم تكرار عنوان حرفي مع/بدون الإضافة www.univ-ouargla.dz لموقع معين، بمعنى العنوان <http://univ-ouargla.dz> يستخدم إعادة توجيه مؤقت (HTTP 302) إلى العنوان <http://www.univ-ouargla.dz> ذو التوجيه الدائم (HTTP 301)، أي أن كلا العنوانين لهما نفس العنوان الرقمي (Adresse IP)، ويختبر أيضا حالة ما يكون لنفس الجامعة موقع آخر بعنوان مشابه كـ <http://www.univ-ouargla.net> بنفس

المحتوى أو مخالف أو بدون إستجابة ؛ فتكرار إستضافة الموقع يقلل من ترتيب موقع الجامعة في التصنيف لدى محركات البحث، وقد يترك إنبطاعا سيئا لدى الزوار في حالة وصولهم إلى الموقع الخاطئ، ولذلك فالحل الأمثل هو توجيه الزوار دوما نحو الموقع الصحيح باستخدام التوجيه الدائم (301). ولقد بين الإختبار أن هناك تكرار لبعض المحتوى بالموقع الإلكتروني لجامعة ورقلة، كمحتوى مجلة الباحث موجود بموقع الجامعة في الصفحة : <http://www.univ-ouargla.dz/Pagesweb/PressUniversitaire/PGs/bahith.html> وأيضا موجود بالصفحة : <http://revues.univ-ouargla.dz/index.php/acceill/revue-el-bahith> ؛ ومع هذا حصل الموقع على تقدير جيد (10/8).

7- صفحة الفيسبوك : يهدف الإختبار إلى التحقق من وجود رابط بالموقع يؤدي إلى صفحة الفيسبوك، والفائدة منه هو معرفة الوزن الإعلامي للموقع فكما كانت شعبية الموقع في الشبكات الإجتماعية مرتفعة من خلال المناقشة وإبداء الرأي كلما كان الموقع أكثر فعالية وترويجا، فالقياس يعتمد على عدد صفحات الموقع المرتبطة بصفحة الفيسبوك التي نالت إعجاب المشتركين به والتي أيضا تشير إلى اسم الموقع، وقد لوحظ أن تحليل موقع الجامعة، حصل على إعجاب المشتركين بتقدير 866 معجب  ، بالرغم من أن مشاركة الزوار على صفحات الفيسبوك بخصوص روابط الجامعة تعد ضعيفة، وقد حصل موقع على تقدير فوق المتوسط بعلامة (10/7.2).

8- صفحة تويتر : يهدف هذا الإختبار إلى قياس عدد المرات التي ذكر فيها موقع جامعة ورقلة في الشبكة الإجتماعية لتويتر (عدد التغريدات التي وردت عن كل صفحة من صفحات الموقع)، وبطبيعة الحال فإن الأهمية المتزايدة للموقع على الشبكات الإجتماعية، تعد كمقياس للشعبية أيضا، ودليل على نجاح المشرفين عليه في الترويج له، فلزيادة عدد زوار الموقع وزيادة عدد التغريدات، لا بد من تضمين صفحات الموقع التي يراها مدير الموقع هامة (كصفحة جديد الموقع) رابط تويتر، حيث سوف تتم مناقشة ومشاركة وتبادل الرأي حول المحتوى الجديد من قبل الزوار ؛ وقد بين إختبار الموقع أن هناك مضامين جد هامة بالموقع، ولا يشملها التغريد بسبب عدم ربط المضمون بتويتر، ولهذا حصل موقع الجامعة على تقدير قريب من المتوسط بعلامة (10/4.5).

9- إختبار الشعبية : هذا الإختبار يعطي درجة التقييم على أساس شعبية (وأهمية) الموقع على شبكة الانترنت، بالإعتماد على ترتيب أليكسا Alexa للمواقع التي تراقب حركة الويب شبكيا، أي حسب عدد الزيارات التي تتم للموقع، حيث تنشر أليكسا معلومات حول :

1. ترتيب الشعبية المطلقة للموقع : ويقصد به شعبية الموقع نسبة إلى ترتيب بقية المواقع.
2. التغير النسبي للشعبية : الذي يعني تطور شعبية الموقع شبكيا خلال ثلاثة أشهر ماضية.

وفقا لهذا الإختبار فإن موقع جامعة ورقلة حصل على تقييم مقبول قدره (10/5.2) وقد احتل المرتبة 189 804[°] عالميا¹³، بعدما كان يحتل المرتبة 134 324 عالميا منذ ثلاثة أشهر، بانخفاض قدره 65 480 وحدة (الشكل رقم 1)، أي أن التغير النسبي للشعبية سجل انخفاضا ملحوظا في الربع الثالث من هذه السنة.

لوحظ هذا الانخفاض أيضا في حركة البحث عبر محركات البحث في الربع الثالث من هذه السنة (الشكل رقم 2)، بعدما سجل سابقا ارتفاعا ملحوظا في منتصف الربع الرابع من سنة 2012، ويعزى ذلك لكون أن الزيارات التي تمت لموقع الجامعة كان غرضها الإطلاع على نتائج مسابقات الماستر والماجستير والدكتوراه وغيرها من الإعلانات، ثم إنخفاض حاد وهذا أمر طبيعي خصوصا مع نهاية السنة الميلادية أو نهاية السنة الجامعية، حيث يقل نشاط المؤسسات الجامعية.

سجل الموقع حركة شبكية من داخل الوطن تقدر بنسبة 67.10% مقابل 32.90% من مختلف البلدان، بعد أن كانت تقارب نسبة 36.20% في الأشهر الثلاثة المنصرمة ؛ وبينت الدراسة أن المواقع التي سجلت حركة شبكية تخص الكلمة المفتاحية "جامعة ورقلة"، هي على التوالي موقع جامعة ورقلة بنسبة 69.24%، الفيسبوك بنسبة 14.77%، اليوتيوب بنسبة 5.35% ونسبة 10.64% لبقية المواقع.

تتبع حركة سير زوار موقع الجامعة، بين أن صفحة البداية حازت على نسبة 65.91% من مجموع صفحات الموقع، تليها صفحة البريد الإلكتروني بنسبة 17.07%، صفحة المكتبة بنسبة 16.92% وأخيرا نسبة 0.10% لبقية الصفحات الأخرى.

لكن تتبع ترتيب أليكسا لجامعة ورقلة ومقارنته بترتيب أليكسا لكل من جامعة باب الزوار وجامعة تلمسان وجامعة وهران للتكنولوجيا على مدى ستة أشهر بين أن الترتيب العالمي لجامعة ورقلة في تفهقر بالرغم من كل الجهود المبذولة من طرف الجامعة، علما أن جامعة ورقلة كانت في وضعية ترتيبية أحسن بكثير من بقية الجامعات المذكورة (الشكل 3)، ويظهر في الشكل تطور ترتيب جامعة باب الزوار نحو الأفضل ؛ وهذا يعني وضوحا أن

التحسينات التي مست موقع جامعة باب الزوار وكذا مواقع أخرى كان لها أثر بالغ في إظهار موقع جامعة ورقلة في تفهقر، بمعنى أن التحسين هو عملية مستمرة ومتكررة، ولا يمكن التغاضي عنها طوال السنة.

رتبت أيضا جامعة ورقلة حسب تصنيف محرك الكليات والجامعات الدولية¹⁴ على المستوى الوطني في المرتبة 18 وعلى المستوى العالمي حصلت على المرتبة 5988، أما حسب تصنيف webometrics.info فقد رتبت جامعة ورقلة في نهاية الربع الثاني من سنة 2013 في المرتبة 30 من أصل 71 مؤسسة جامعية في سلم ترتيب الجامعات الوطنية، بعد ما كانت تحتل المرتبة 23، سنة 2012؛ وحتى على المستوى الدولي فإن تصنيفها 9718 من أصل 21250 مؤسسة، سجل تراجعها في نهاية الربع الثاني من سنة 2013 (الشكل 4)، تجدر الإشارة إلى أن تغيير نطاق موقع جامعة ورقلة من العنوان (www.ouargla-univ.dz) إلى العنوان (www.univ-ouargla.dz) بتاريخ 22 أبريل 2012¹⁵، لم يؤثر في تصنيف webometrics على المستوى الوطني، ذلك أن هذا التصنيف يأخذ بعين الاعتبار هذا التغيير¹⁶.

يمكن من خلال التحليل المستعرض، التأكيد على أن التفهقر التصنيفي هو ليس نتيجة لتناقص الجهود المبذولة من طرف جامعة ورقلة، بل بالعكس لا زالت الجهود متواصلة في التحسين والتطوير، وإنما هو نتيجة لتقدم تصنيف جامعات أخرى، فتقييم مستوى شعبية الموقع وفعالية الجهود التسويقية تقدر بسنة 6 نقاط بملاحظة فوق المتوسط، إلا أن التقدم إلى المراتب الأولى يدفع بالجامعة إلى بدل المزيد من الإهتمام بالنشر الإلكتروني المفتوح والمتميز¹⁷ المتعلق بأبحاث الأساتذة الباحثين، ومؤلفاتهم البيداغوجية، وكذلك الأعمال العلمية للطلبة في جميع الأطوار، مع ضرورة الإلتزام بمواصفات تنمية الموقع الإلكتروني وترويجه، والعمل على التميز في النشر العلمي للأبحاث في مجلاتها العلمية المعتمدة.

10- إختبار الصور والرسومات : يهدف هذا الإختبار إلى التحقق من أن روابط رسومات موقع الجامعة بُنيت على أساس صحيح وفق المعايير التقنية المناسبة للويب، فعدم الإلتزام بها يتسبب في بطء تحميل الصفحة، ويجعل الوصول للموقع صعب، فالبرنامج المتصفح عندما يجد المواصفات الرسومية في الصفحة، سوف يحمل محتويات الصفحة كاملة في إنتظار تحميل ما بها من صور وبالطبع هذا يشغل الزائر في القراءة عوض الإنتظار الذي قد يدفعه إلى المغادرة، فعدم وجود المواصفات سوف لن يكون بمقدور البرنامج المتصفح تحديد مساحة الصورة التي ينبغي عليه تركها، وبالتالي سوف يضطر إلى تحميل الصور أول بأول وهذا ما يزيد من وقت تحميل الصفحة، كما تجدر الإشارة على أنه ينبغي إحترام الأبعاد الحقيقية للصورة التي يجب أن تكون من طبيعة JPEG، GIF أو PNG، ولا يكن تمديدها عن طريق المواصفات التقنية للصورة لأن ذلك يتسبب أيضا في بطء التحميل.

تبين أن هناك نسبة 14 % من عينة الصفحات، صورها غير محددة :

http://www.univ-ouargla.dz/images/stories/IMG_0374.jpg

http://www.univ-ouargla.dz/images/stories/IMG_0195.jpg

أيضا 106 صورة ممددة (Images étirées)، الأمر الذي يتسبب في بطء تحميل الموقع :

<http://www.univ-ouargla.dz/images/stories/alea/FE19m.jpg>

http://www.univ-ouargla.dz/images/stories/IMG_0374.jpg

حصل موقع الجامعة على علامة (10/4.3)، بتقدير قريب من المتوسط.

11- صيغة عناوين الإنترنت URL : يتحقق هذا الاختبار من أن عناوين الإنترنت URL بموقع المؤسسة مناسبة، حيث يتم عرض عناوين الـ URL، في شريط العناوين في الجزء العلوي من نافذة المتصفح، فأفضل العناوين هي تلك التي تحقق عددا من المعايير منها الوضوح والبساطة (78 محرفا على الأكثر)، وتعكس هوية المؤسسة، وتصف بإيجاز محتوى الصفحة، ويسهل تذكرها ومشاركتها عبر البريد الإلكتروني أو من خلال وسائل الاعلام الاجتماعية، لأنه من الصعب على المستخدمين تبادل وتداول عناوين URL، متضمنة لمحارف شاذة (كالفاصلة وخط الوصل " " وغيرها) أو المكونة من سلسلة من الأعداد طويلة، أو مكونة من عبارة ذات مدلول معقد، أو عناوين منتهية بملف، فمثل هذه العناوين تكون عرضة لإستخدامها من قبل القرصنة، ليقوعوا بضاياعهم بسبب أن الضحايا يخطون بين الموقع الصحيح والموقع الطعم وخاصة بالنسبة للمستخدمين الأقل خبرة؛ ونفس الشيء بالنسبة لمحركات البحث فهي تسقط مثل هذه العناوين من فهرستها بقاعدة محركاتها، وبالتالي لا تصنفها؛ فالعناوين المدروسة تكون أعلى تصنيفا في محركات البحث.

بينت دراسة موقع جامعة ورقلة أن العنوان الحرفي URL الخاص بالصفحة الرئيسية للجامعة مكون من 19 محرفا، وهذا يعني أنه سهل الكتابة والتذكر، إلا أن غالبية عناوين الـ URL بمقدار 60% مبهمة وغير مناسبة، لا تتوفر فيها المعايير المثالية، ويصعب حفظها مما يجعل محركات البحث تتجاهلها، على النحو :

[http://www.univ-](http://www.univ-ouargla.dz/docs/annonce%20concours%20doctorat%20LMD%202013%20Ukmo%20VERSION%20FINALE%20juillet%202013.pdf)

[ouargla.dz/docs/annonce%20concours%20doctorat%20LMD%202013%20Ukmo%20VERSION%20FINALE%20juillet%202013.pdf](http://www.univ-ouargla.dz/docs/annonce%20concours%20doctorat%20LMD%202013%20Ukmo%20VERSION%20FINALE%20juillet%202013.pdf)

فهذا العنوان يحتوي على 121 محرفا، وهذا غير مقبول في صياغة عناوين الـ URL.

ووجد أن 60% من عناوين الـ URL تشتمل على ملفات :

<http://www.univ-ouargla.dz/docs/emt/FSEGSC/emt-eco1213.pdf>

لوحظ أيضا أن 120% من عناوين URL تتضمن وسيط بحث معرف (id) على النحو :

[http://www.univ-](http://www.univ-ouargla.dz/index.php?option=com_content&view=article&id=140&Itemid=103)

[ouargla.dz/index.php?option=com_content&view=article&id=140&Itemid=103](http://www.univ-ouargla.dz/index.php?option=com_content&view=article&id=140&Itemid=103)

فمحرك البحث google لا يمكنه فهرسة أو تصنف مثل هذه العناوين ضمن قاعدته.

في هذا الإختبار حصل موقع الجامعة على علامة (10/4)، أي تحت المتوسط، ولذلك لا بد على القائمين على الموقع من إعادة كتابة العناوين المبهمة (غير اللاتقة) بشكل مثالي، كلما كان ذلك ممكنا.

12- إختبار العلامات الرأسية Balises heading : يضمن هذا الإختبار حسن عنوان المستند (تسمية الوثيقة) بصفحة الويب من نوع html بالقدر الكافي الذي يضمن التعرف عليه في محركات البحث، كما أن العلامات الرأسية تسمح بملائمة محتوى الموقع مع متصفحات الزوار.

إذا دققنا أكثر في العلامات الرأسية للموقع، سنجد أن :

1. سمة الدلالة "Balisage sémantique" للصفحة الرئيسية، يبين أن هناك عنوانا ثانويا من الدرجة الثانية H2 يحمل العبارة "Le 18-03-2013"، فأى مدلول تشير إليه هذه التسمية.
2. سمة الوصف "Meta description" للصفحة الرئيسية، تتكون من 11 كلمة مشكلة من 139 محرفا، وهذا أقل من المعدل المحدد بـ 200 محرف.
3. سمة الكلمات المفتاحية "Meta keywords" للصفحة الرئيسية، تتكون من 19 كلمة مفتاحية، وهذا طبعا مقبول بالرغم من أن جل محركات البحث أصبحت لا تُعير لها إهتماما (عدا محرك بحث ياهو).
4. وهناك أيضا سمات أخرى حددت، وهي ليست بالهامة لأنها لا تؤثر في تعريف وتصنيف الموقع، مثل سمة التتبع "Meta robots"، للصفحة الرئيسية التي حددت بشكل صحيح، بالرغم أنه في حالة التغاضي عنها، فإنها تؤخذ بعين الإعتبار أو توماتيكيا.

بينت الإختبار أيضا أن 40% من صفحات العينة، تنفقر إلى العلامات الرأسية، مما يصعب على الزائرين وعلى محركات البحث التعرف على محتوى الصفحة أو المستند، وأن نسبة 2% من العلامات الرأسية في بعض الصفحات فارغة أو محددة بشكل غير مناسب، كما لوحظ بأن نص بعض السمات كتب بالأحرف الكبيرة، أو كتب بخط مائل، وأحيانا أخرى كتب دون أن تكون له أية دلالة، ولذلك لا بد من إعادة النظر في العلامات الرأسية لصفحات موقع الجامعة بشكل مناسب للمحتوى، ليظهر متوافق مع نتيجة البحث ولتفادي تصنيف محتوى بعض الصفحات ضمن الويب غير المنظور، وبهذا حصل الموقع على تقدير دون المتوسط بعلامة (10/3.9).

13- إختبار الروابط التشعبية : الفائدة من هذا الإختبار هو معرفة تلك الروابط الداخلية لصفحات الموقع نفسه أو الروابط الخارجية للموقع بصفحات لمواقع أخرى، فالإختبار يسعى لتحديد ما إذا تم استخدام نفس النص الوصفي في أكثر من رابط لصفحات أخرى، الأمر الذي يشوش على فهرسة المحتوى بمحركات البحث ؛ وعليه يجب التأكد من أن كل صفحة لها سمة نصية مميزة أو عنوان فريد ذو صلة مباشرة بالمحتوى.

بين إختبار روابط موقع الجامعة أن العديد من الروابط بالموقع يمكن أن تُعرف بطريقة أفضل، فقد وجد أن 134 رابطا يستخدم نفس السمة الوصفية لصفحات أخرى، بالرغم من أنه قد يرتبط بصفحات أخرى مختلفة تماما من ناحية المحتوى، أو قد يرتبط بصفحات متشابهة المحتوى، فالرابطيين الداخليين التاليين الموجودين بالصفحة الرئيسية لهما نفس السمة الوصفية "Productions Scientifiques"، ولهما نفس المحتوى :

<http://revues.univ-ouargla.dz>

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

أما الروابط التالية فهي تتسم بنفس السمة الوصفية " Valorisation et Promotion des Ressources Sahariennes" لكن من ناحية المحتوى والروابط فهي مختلفة تماما :

http://www.univ-ouargla.dz/index.php?option=com_content&view=article&id=160&Itemid=29
http://www.univ-ouargla.dz/index.php?option=com_content&view=article&id=202&Itemid=29
http://www.univ-ouargla.dz/index.php?option=com_content&view=article&id=200&Itemid=29
http://www.univ-ouargla.dz/index.php?option=com_content&view=article&id=201&Itemid=29

أي أن التوصيفات غير مناسبة للمحتوى، وهذا سوف يؤثر على التصنيف في محركات البحث، ويؤثر أيضا على حركة الزوار، وسوف لن يتفوقوا بنسبة كبيرة في المعلومات المقدمة لهم عبر هذه الروابط، نفس الأمر يتكرر بالنسبة للروابط المنتهية بملف، حيث أن جل هذه الملفات خالية من التوصيف أو مناشبهه، فحين أن 23 رابطة تشعبيا بدون توصيف أصلا : <http://labo.univ-ouargla.dz> ؛ ولذلك فقد حصل موقع الجامعة على علامة (10/1.3)، وهي ضعيفة جدا، ولذلك نوصي بإعادة توصيف صفحات الروابط بشكل ملائم للمحتوى، وملائم لسمة توصيف الرابطة، كي يسهل على محركات البحث فهرست هذه الروابط وصفحاتها، وبالتالي سهولة الوصول إليها عند البحث.

سُجل عدم وجود الملف Sitemap.xml بالجذر الرئيسي للموقع، الذي يسمح بمساعدة محركات البحث في استكشاف جميع صفحات الموقع بطريقة أكثر ذكاء، الأمر الذي يسهل على محرك البحث عملية الفهرسة أتوماتيكيا، إن الملف Sitemap يحصر جميع عناوين URL المتاحة بالموقع، ومعلومات أخرى تتعلق مثلا بأخر تحديث، دورية التحديث، الأهمية النسبية للرابطة مقارنة ببقية الروابط.

14- النص البديل : مهمة هذا الإختبار هو التحقق من أن كل صورة بالموقع لها نص إستبدال مسبق بالسمة الوصفية "ALT"، فالتصفح النصي، غير البصري سوف لن يُمكن الزوار من معرفة محتوى الصور المعروضة في الصفحة المستعرضة، ولذلك يعتبر النص البديل للصور هو التزام قانوني في العديد من البلدان المتقدمة (المملكة المتحدة، الولايات المتحدة، أستراليا، ... الخ)، فنص الإستبدال من خلاله يمكن فهرسة الصور في المحركات وعلى أساسه في المتصفحات يتم إختيار منع عرض الصور التي تعبر عن مدلول إرهابي أو غير أخلاقي أو يحرص على الكراهية، حفاظا على خصوصية الفرد.

وضحت الدراسة أن نسبة 86% من الصور بموقع الجامعة لا تتوفر على نص إستبدال، وأن هذا يشمل حتى تلك الصور الدالة على روابط داخلية، وكانت العلامة الصفيرية هي التي حصل عليها هذا الإختبار، بمعنى إنعدام وجود النص البديل بالصور.

15- إختبار سهولة الطباعة : يحدد ما إذا كان الموقع مناسب للطباعة، ولو حظ أن جل صفحات الموقع لا توفر للزائرين قوالب للطباعة، وحصل الموقع على العلامة الصفيرية.

16- إختبار الصلاحية W3C : يتحقق هذا الإختبار من أن الموقع يلتزم بمعايير الهيئة الدولية W3C¹⁸ لمواقع الويب، هذا التوافق من شأنه أن يرفع من فهرسة وتصنيف الموقع بمحركات البحث (SEO : Search Engine Optimisation)، مما يسهل عملية الوصول وتحميل صفحات الموقع، وأيضا يعني نجاح إختبار الصلاحية أن الموقع ملائم للعرض الصحيح مع جل المتصفحات بمختلف أنواعها ؛ ففي كثير من الدول على غرار المملكة المتحدة تولي أهمية كبيرة للامتثال لهذه المعايير (شرط قانوني)، ويتم تشغيل إختبار W3C بالتناوب من صفحة إلى أخرى، ويستند في النتيجة الإجمالية على نسبة الصفحات التي لا تحتوي على أخطاء (درجة الكمال هي 100%)، يعني أن كل الصفحات تمتثل لهذه المعايير).

بَيَّن فحص موقع الجامعة على وجود 536 خطأ و 104 تحذير، لا يتوافق مع معايير W3C، وبالطبع يعتبر هذا أمر غير مستحسن، يجب العمل على تحسين الموقع أكثر، ولمزيد من التوضيح يمكن الإطلاع على هذه الأخطاء من خلال الرابط : <http://validator.w3.org> ؛ ونفس الشيء حصل الموقع على علامة صفيرية في إختبار الصلاحية.

17- إدماج إدارة المراجع : يشير هذا الإختبار إلى مدى إلتزام الموقع بشروط النشر العلمي للمراجع والوثائق والمجلات العلمية المنشورة على صفحاته، حيث أنه يتيح ويسهل على الباحثين والطلبة إستخدام برامج إدارة البيانات الببليوغرافية¹⁹ والمواد البحثية (الملفات المحمولة PDF أو DOC، وملفات الصور،... وغيرها).

بعد فحص صفحات موقع الجامعة تبين أن أغلبها خالية تماما من إدارة المراجع، وهذا طبعا سوف ينعكس سلبا على فهرسة المواد العلمية للجامعة بمحركات البحث العلمية وبالأخص محرك Google scholar، مما يقلل من تصنيف الجامعة في المحركات العلمية، وفي الترتيب بين المؤسسات الجامعية؛ وكانت العلامة صفر من نصيب موقع الجامعة.

18- التقييم العام للموقع : هذا الإختبار يفيد في معرفة مستوى الموقع ومدى قبول الموقع إجمالاً، فقد حاز الموقع الإلكتروني لجامعة ورقلة على نقطة إجمالية تقدر بـ 5 من 10، وهي نتيجة متوسطة، ومن جانب آخر تقدر سهولة الوصول للموقع لمستخدمي الأجهزة المتحركة بـ 2.8 من 10، وهي أقل من المطلوب، إلا أن مستوى رضا المستخدمين عن الموقع المتوقعه قاربت المتوسط بـ 4.6 من 10، فحين أن الجانب الفني لهندسة وتصميم الموقع قيم بعلامة ضعيفة (10/2.3).

IV. الخلاصة : من خلال ما تم إستعراضه وتحليله، يمكن القول أن الموقع الإلكتروني لجامعة ورقلة بصفة إجمالية، يتمتع بقدر من القبول في أوساط مستخدميه (المستفيدين)، نظرا لما يقدمه من خدمات إعلامية ومحتوى معرفي بالإضافة إلى كونه يساهم في الإتصال والتواصل بين المستفيدين، بالرغم من أنه لا زال يفتقر إلى مزيد من التحسين والتطوير من ناحية التصميم والبناء، وعلى القائمين عليه أن يولوا إهتماما أكبر للمحتوى المعرفي ومدى ملائمته لما هو متعارف عليه في خدمات الويب، وأن يعملوا على رفع كفاءة الإتصال الشبكي، لحل مشكل التوقف المتكرر، كما يجب عليهم إتاحة محتوى الموقع بأكثر من لغة واحدة دون إستخدام المحركات المترجمة التي هي في معظم الأحيان تخل بالمعنى المرغوب إبلاغه إلى المستفيدين.

يؤخذ أيضا على موقع الجامعة بط التحميل، فالوقت المستغرق للتحميل يفوق أحيانا الثلاثون 30 ثانية، وهو أعلى من المتوسط المقبول والمحدد بـ 3.95 ثانية، وذلك بسبب أن سعة الملفات المحملة في صفحة البداية تتعدى المعدل المسموح به والمقدر بـ 50 Ko؛ فبطء تحميل الموقع قد يكلف المؤسسة فقدان جزء من الزوار، ولتسريع عملية التحميل يجب :

1. العمل على ضغط ملفات الموارد بحاسوب خادم الويب، لتخفيض عدد وحدات الأوكتي المرسله عبر الشبكة بمقدار 85%، وسيعمل متصفح الزائر على فك الضغط عند إستقبالها.
2. إزالة بعض مقاطع جافا سكريبت وقوالب CSS، التي تحد من تسريع التحميل.
3. العمل على تخفيض سعة حمل الصور، عن طريق التحسين (Optimisation) الذي سيؤدي إلى خفض يقدر بـ 9%.
4. تحسين وقت استجابة خادم الويب.

إستنتجنا أيضا، أن الموقع الإلكتروني لجامعة ورقلة غير مصمم للتصفح عبر الأجهزة اللوحية والهواتف الذكية، التي يتزايد إستخدامها حاليا يوما بعد يوم، ولذلك لا بد من مراعاة ذلك وقت تصميم الموقع أو تطويره، ولذلك يفضل التقليل من تقنية الفلاش، الصور ومقاطع الفيديو إلى أدنى حد ممكن بصفحة البداية الرئيسية.

إن تأثير الشبكات الإجتماعية والأكاديمية (Facebook، Twitter، +Google، LinkedIn، ...) على مواقع الويب لها بالغ الأثر على زيادة شعبية الموقع، جراء الخدمات التي يستفيد منها الزوار، ولذلك نوصي بتفعيل هذه الشبكات عن طريق تخصيص مستخدم مؤهل يعمل على تغذية هذه الشبكات وربط بمختلف صفحات الموقع، لأن زيادة الشعبية تعني أن الموقع يجلب زواراً أكثر، مما يضيف على الموقع تصنيفاً أفضل.

ملحق الجداول والأشكال البيانية :

الجدول 1 : مؤشرات أداء موقع جامعة ورقلة

مؤشرات A Indicateurs A	
10	إختبار سلامة المحتوى
10	عناوين الصفحات
10	الروابط الواردة
8	تحليل الصفحات
8	تدفق معلومات تقنية الـRSS
8	المحتوى المكرر
7,2	صفحة الفيسبوك
4,5	صفحة تويتر
6	إختبار الشعبية
4,3	إختبار الصور والرسومات
4	صيغة عناوين الإنترنت URL
3,9	إختبار العلامات الرأسية Balises heading
1,3	إختبار الروابط التشعبية
0	النص البديل
0	إختبار سهولة الطباعة
0	إختبار الصلاحية W3C
2,8	إختبار سهولة الوصول
4,6	إختبار القبول
3,2	هندسة وتصميم الموقع
5	التقييم العام للموقع
مؤشرات B Indicateurs B	
46,581	الوقت المستغرق في تحميل الموقع (ثانية)
179	العدد الكلي للملفات المحملة
7329	حجم الملفات المحملة (Ko)
مؤشرات C Indicateurs C	
19	عدد محارف العنوان URL
1436	الروابط الخارجية الواردة للموقع
168	المواقع الخارجية المرتبطة بالموقع
مؤشرات D Indicateurs D	
غير موجود	إدماج إدارة المراجع
موجود	منصة التعليم الافتراضي E-learning
موجود	المكتبة الرقمية E-bibliothèque
موجود	الموسوعة الحرة Wikipedia
موجود	موقع الوسائط Youtube
موجود	الشبكات الإجتماعية Facebook ، Twitter ، Google+
موجود	الشبكة الأكاديمية LinkedIn
موجود	تعدد لغة العرض Multilangue

المصادر :

Indicateurs A : 21/05/2013,

http://www.bdc.ca/FR/solutions/carrefour techno/consultation_internet/evaluation_site_web/Pages/default.aspx?ref=hp-ftIndicateurs B : 21/05/2013, <http://www.monitoring-transactionnel.com>Indicateurs C : 23/05/2013, <http://grader.rezoactif.com>

Indicateurs D : 15/05/2013, <http://www.univ-ouargla.dz>

الجدول 2 – تصنيف جامعة ورقلة حسب الـ webometrics

جويلية 2013	جانفي 2013	جويلية 2012	جانفي 2012	
30	26	23	23	الرتبة الوطنية
9 718	8 183	7 734	10 041	الرتبة العالمية

المصدر : <http://www.webometrics.info/en/Africa/Algeria>

الشكل 2- حركة البحث لجامعة ورقلة عبر محركات البحث



المصدر :

<http://www.alexa.com/siteinfo/univ-ouargla.dz#trafficstats>

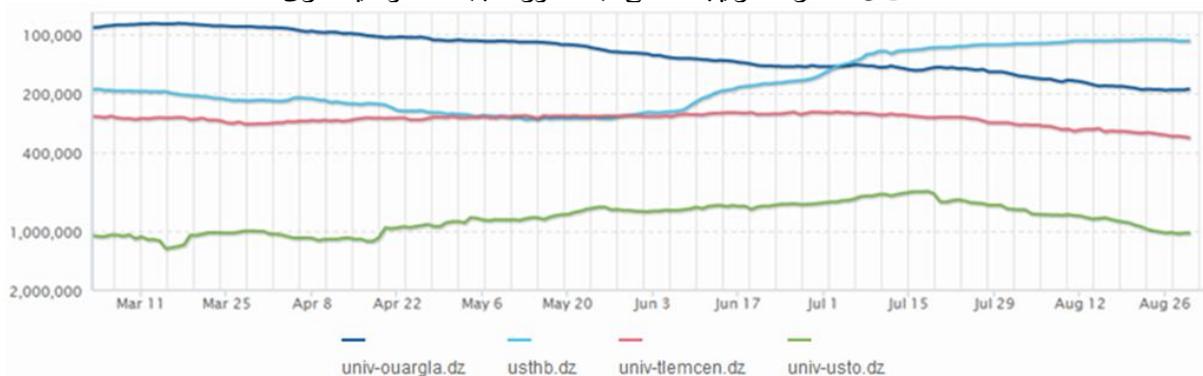
الشكل 1- الحركة الشبكية لموقع جامعة ورقلة على المستوى الدولي



المصدر :

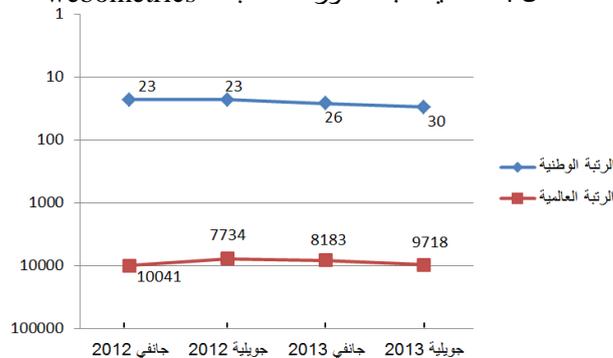
<http://www.alexa.com/siteinfo/univ-ouargla.dz#trafficstats>

الشكل 3 – مقارنة الترتيب العالمي لجامعة ورقلة بجامعات وطنية أخرى



المصدر : <http://www.alexa.com/pro/comparison/details?cid=9e7564f8-663a-42a3-a5c6-858e8d5eaf7c>

الشكل 4- تصنيف جامعة ورقلة حسب الـ webometrics



المصدر : بالإعتماد على معطيات الجدول 2

الإحالات والمراجع :

- ¹ عبد الهادي الشويرف، معايير تقييم جودة مواقع الجامعات على شبكة المعلومات العالمية، ورقة بحث مقدمة إلى "المؤتمر السنوي الرابع للمنظمة العربية لضمان الجودة في التعليم – آليات التوافق والمعايير المشتركة لضمان الجودة والإعتماد الأكاديمي في التعليم، المنظمة العربية لضمان الجودة في التعليم العالي"، القاهرة، مصر، 2-2012/09/3، ص239.
- ² محمد إبراهيم حسن محمد، نحو تقييم موضوعي لمواقع المكتبات على الشبكة العنكبوتية، مجلة مكتبة الملك فهد الوطنية، مج1، العدد الثاني، جانفي 2007، ص211، نقلا عن: عبد الهادي الشويرف، مرجع سابق، ص239
- ³ American National Standards Institute, <http://www.ansi.org/>
- ⁴ غازي فاروق، دور التعليم الإلكتروني في تحقيق جودة التعليم العالي، ورقة بحث مقدمة إلى "الملتقى الدولي الثاني حول ضمان الجودة في التعليم العالي: تجارب ميدانية ومؤشرات حسن الأداء والاستشراف"، جامعة 20 أوت 1955، سكيكدة، الجزائر، بتاريخ 10-2012/11/11، ص88؛ خديجة منصور أبو زقية، ضمان جودة التعليم العالي في ظل تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، ورقة بحث مقدمة إلى "المؤتمر السنوي الرابع للمنظمة العربية لضمان الجودة في التعليم – آليات التوافق والمعايير المشتركة لضمان الجودة والإعتماد الأكاديمي في التعليم، المنظمة العربية لضمان الجودة في التعليم العالي"، القاهرة، مصر، 2-2012/09/3، صص4-7، ص9 بتصرف.
- ⁵ لمزيد من المعلومات راجع كل من : عماد أبو الرب، ليلي حسن، إطار نظري لتقييم جودة المواقع الأكاديمية، جامعة نايف العربية للعلوم الأمنية-بوابة العلوم الأمنية-، 2011، ورقة بحثية متاحة على الرابط التالي: http://www.nauss.edu.sa/Ar/CollegesAndCenters/InformationCenter/arabInformatics/Documents/em_ajji_4.pdf صص6-11؛ و عبد الهادي الشويرف، مرجع سابق، صص243-244.
- ⁶ عماد أبو الرب، ليلي حسن، مرجع سابق، ص2
- ⁷ نفسه.
- ⁸ عبد الهادي الشويرف، مرجع سبق ذكره.
- ⁹ عبد الهادي الشويرف، مرجع سابق، صص240-242
- ¹⁰ Webometrics Ranking of World Universities ; <http://www.webometrics.info/en/Methodology>
- ¹¹ Web Popularity Ranking, 4 International Colleges & Universities, <http://www.4icu.org>
- ¹² RSS هو اختصار لـ Really Simple Syndication
- ¹³ وطنيا يحتل المرتبة 1551° من بين مختلف المواقع الأخرى، التي تمت زيارتها من داخل القطر الجزائري.
- ¹⁴ 05/08/2013, <http://www.4icu.org/dz>
- ¹⁵ http://www.nic.dz/index.php?domain_name=univ-ouargla.dz&rechercher.x=73&rechercher.y=19&option=com_whois
- ¹⁶ As usual we are adding more institutions, correcting the names and web domains of universities and also taking note of your comments, suggestions and criticisms. 06/09/2013 ; <http://www.webometrics.info/en/node/52>
- ¹⁷ عامل "التميز" يؤدي إلى حصول المجلات العلمية للجامعة على عامل التأثير "Facteur d'Impacte"
- ¹⁸ تعني رابطة الشبكة العالمية World Wide Web Consortium، وهي أهم منظمة دولية لمعايير شبكة الويب العالمية، هدفها هو تحسين التفاعل بين مستخدمي الشبكة وتوفير نماذج موحدة للتعاون الشبكي.
- ¹⁹ مثل : Mendeley، EndNote، Zotero

Comment le tableau de bord prospectif peut être un outil de mise en œuvre de la stratégie d'une entreprise publique ? : Cas ENIEM

SADAoui Farid* -doctorant
 CHIHA Khemissi Professeur
 Faculté des sciences
 économiques, commerciales
 et des sciences de gestion
 Dely Brahim- Alger 3

Abstract :

The aim of this paper is to present the dashboard and the balanced scorecard as a tool to materialize the strategy of a national company : ENIEM. The activity of this company is to produce and to sell appliances products in Algerian market and in Africa. The big problem in this sector is the existence of high competition. So the company ENIEM must be more competitive than other companies like Samsung, Condor, LG,... In this order of ideas the dashboard and the balanced scorecard are the best means to translate the strategy into a real actions and improve the performance of the companies.

Keywords: dashboard, balanced scorecard, strategy, competition, indicators of performance.

Résumé:

L'objectif de cet article est de présenter le tableau de bord et le tableau de bord prospectif comme outils qui permettent de concrétiser la stratégie d'une entreprise nationale, l'ENIEM en l'occurrence. L'activité principale de cette entreprise est de fabriquer et de vendre des produits électroménagers destinés au marché algérien et à l'Afrique. Le problème dans ce secteur est l'existence d'une grande concurrence. L'ENIEM doit être donc plus compétitive que les autres entreprises telles que Samsung, Condor, LG, Dans cet ordre d'idées le tableau de bord et le balanced scorecard de traduire la stratégie en actions réelles et d'améliorer la performance des entreprises.

Mots clefs : tableau de bord, balanced scorecard, stratégie, concurrence, indicateurs de performance.

Le Tableau de Bord Prospectif, appelé communément le Balanced Scorecard n'est pas une invention récente, ni très ancienne non plus. Il date des années quatre vingt dix suite à l'apparition de l'ouvrage de Robert.S. Kaplan et David.P. Norton « **Comment utiliser le Tableau de Bord Prospectif ?** ». Alors que quelques années plutôt, ce fût l'apparition en 1987 de l'ouvrage « Relevance Lost : the rise and fall of Management accounting ». Les deux auteurs, R.S. Kaplan et H.T. Johnson se sont rendus compte que la comptabilité de gestion de l'époque était trop financière ce qui expliquait son incapacité à expliquer les phénomènes industriels liés aux transformations de l'environnement. Les coûts calculés ne sont plus fiables et la performance n'est plus liée seulement aux coûts.

Outre ce fait, l'objectif principal du tableau de Bord prospectif, si non l'une des conditions essentielles de sa mise en œuvre, est la création d'une entreprise (organisation) **orientée stratégie** selon l'approche de Kaplan et Norton. Parallèlement à cela, la prise en compte du capital immatériel, car longtemps négligé par la comptabilité traditionnelle de l'entreprise, constitue l'élément du renouveau du management moderne. Le capital humain est de plus en plus intégré dans les actifs des entreprises.

Après avoir fait, dans une première partie, une présentation du Tableau de bord et du Tableau de bord prospectif et de leurs différents éléments constitutifs, cet article fera une

* sadaoui1542@hotmail.fr

présentation du « Balanced Scorecard model » comme outil de facilitation du management stratégique à l'ENIEM.

I. PRESENTATION DE L'ENTREPRISE OBJET D'ETUDE

I.1 ENIEM : Une entreprise publique économique

L'Entreprise Nationale des industries électroménagères résultait d'un contrat « produit en main » établi dans le cadre du premier plan quadriennal (70-73) entre l'Etat algérien et un groupe d'entreprises Allemandes. L'année 1977 constitue le début de la production de réfrigérateurs « petit modèle ». Depuis, elle a réalisé plusieurs projets de développement économique, soit par l'extension de son activité à d'autres produits soit par l'acquisition de nouveaux équipements.

A l'instar des autres entreprises publiques nationales, l'ENIEM a connu une restructuration industrielle en 1983, alors qu'elle se dénommait préalablement « SONELEC ». En 1989, elle a été touchée par le processus des réformes économiques engagées par les pouvoirs publics. Il s'agit notamment de l'autonomie des entreprises publiques économiques.

Juridiquement, l'ENIEM a été transformée en société par actions et fût dotée de tous les organes de gestion et de contrôle (assemblée générale, conseil d'administration et conseil de direction). Aujourd'hui, sa production s'étend à tous les modèles de réfrigérateurs, cuisinières, climatiseurs. Les lampes électriques sont fabriquées par la filiale Filamp de Mohammadia et les produits sanitaires par la filiale EIMS de Khemis Miliana.

I.2 Un secteur devenu fortement concurrentiel

Durant les premières années, la création de la SONELEC devait répondre à la stratégie adoptée par l'Etat algérien : celle de satisfaire les besoins exprimés par les populations par des produits fabriqués en Algérie, assurer l'emploi et créer les conditions d'équilibre régional de développement. Dans la pratique, les pôles de croissance mis en œuvre à travers l'installation de complexes industriels devaient avoir un effet d'entraînement en termes de développement sur l'ensemble des régions avoisinantes. En dehors des facteurs de développement cités, la mise en place de ces structures industrielles aurait pour effet d'éliminer la dépendance vis-à-vis de l'extérieur en matière d'approvisionnement en produits de base.

Cependant, l'évolution économique mondiale, et les différentes crises qu'a connues le pays, notamment celle qui a touché l'économie algérienne en 1986 ont mené petit à petit à l'ouverture vers l'extérieur avec, à la clef, une option de l'économie de marché. En effet, la baisse des prix du pétrole, évalués en dollar, et la baisse du dollar lui-même ont entraîné une chute vertigineuse des recettes d'exportation de l'Algérie. Ceci a démontré le caractère vulnérable de l'économie algérienne basée sur un seul secteur exportateur, celui des hydrocarbures.

Depuis les années quatre vingt dix, grâce à l'ouverture et à la mobilité des facteurs, le marché algérien est inondé de toute sorte de produits émanant de pays étrangers. Tous les secteurs, pratiquement, sont touchés par la concurrence qu'elle soit directe ou non. Le secteur de l'électroménager en est le plus touché. Plusieurs marques étrangères (Samsung, Fagor, LG, Arthur Martin, etc) opèrent sur le marché algérien par l'offre de leurs produits. Plusieurs marques locales (Frigor, Condor, Essalem,.....) se trouvent également sur le marché algérien.

Ceci démontre à quel point le marché de l'électroménager est concurrentiel. Avec de faibles marges et une technologie de pointe, les parts de marché se rétrécissent car il est difficile de maintenir sa part de marché avec la liberté d'entrée au secteur. Paradoxalement, les entreprises ayant des capacités d'innovation technologique et commerciale des produits nouveaux peuvent maintenir stable leur part de marché.

Les innovations se font non seulement par les produits nouveaux, mais aussi par leur qualité, leur confort et la facilité d'utilisation par le consommateur. A cela s'ajoute les prix compétitifs entre les différents produits. Ceci rend compte d'une situation concurrentielle menant vers une performance durable où la maîtrise des coûts n'est pas suffisante. La maîtrise des

processus est de mise pour avoir une organisation qui crée de la valeur. C'est pour cette raison que nous nous focalisons sur l'étude du tableau de bord et du tableau de bord prospectif appliqué à une entreprise publique nationale, l'ENIEM en l'occurrence.

II. LE TABLEAU DE BORD

Globalement, l'utilisation du tableau de bord comme outil de pilotage de la performance durant les années trente, période de son apparition en France, et celle qui s'en est suivie, a été motivée principalement par le fait que les outils classiques de budgétisation et de calcul de coûts avaient encore une certaine fiabilité dans le pilotage de la performance. Mais à partir des années quatre vingt, on s'est rendu compte que la comptabilité de gestion n'est plus en mesure de fournir des informations fiables sur les coûts et encore moins de rendre compte de la performance de l'entreprise du fait des différentes modifications ayant touché l'environnement industriel.

Les transformations de l'environnement industriel nécessitaient de la fiabilité et de la pertinence de l'information comptable. Ceci fût déjà pressenti par les auteurs avec le jaillissement de l'idée d'octroyer une part plus importante aux indicateurs non financiers (capital immatériel) dans les dispositifs comptables et de contrôle de gestion.

L'idée de l'élargissement du pilotage de la performance aux facteurs immatériels a pris de l'essor, avec les travaux en stratégie¹ de M. Porter, notamment dans le cadre du programme CAM.I². Revenons au concept de tableau de bord que nous pouvons appréhender par analogie au tableau de bord de la voiture ou celui de l'avion (cette idée sera développée dans les pages qui suivent).

De prime abord, faut il souligner que plusieurs auteurs ont donné une définition plus ou moins explicite au tableau de bord. A titre d'exemple, nous citons celle donnée par H. Bouquin³ :

Le tableau de bord « un outil d'aide à la décision et un ensemble d'indicateurs peu nombreux (cinq à dix) conçus pour permettre aux gestionnaires de prendre connaissance de l'état et de l'évolution des systèmes qu'ils pilotent et d'identifier les tendances qui les influencent sur un horizon cohérent avec leurs fonctions ».

De cette définition, et de l'avis même de tous les spécialistes en contrôle de gestion, l'utilité du tableau de bord est déjà prouvée. Cette utilité apparait, même à plusieurs titres, car la gestion de l'entreprise implique la mise en œuvre d'outils modernes et le pilotage de la performance nécessite la construction de tableaux de bord de gestion.

Ceci corrobore avec la définition donnée par A. Fernandez⁴ pour qui le tableau de bord est un instrument de mesure de la performance ayant pour objectif de faciliter le pilotage des activités (une ou plusieurs) de l'entreprise dans le cadre d'une démarche de progrès. De ce fait, il contribue pleinement à la réduction de l'incertitude dans la prise de décision. C'est un instrument d'aide à la décision. Ainsi, l'histoire de la prise de température est fortement révélatrice dans la mesure où elle n'a jamais guéri personne. Elle reste toutefois, indispensable à l'établissement d'un diagnostic fiable de l'organisme. A travers cet exemple, apparait le rôle fondamental du tableau de bord dans la prise de décision et dans la facilitation de la gestion.

II.1 Le tableau de bord est constitué d'indicateurs

Comparativement au tableau de bord de la voiture, celui-ci est naturellement moins pourvu en termes d'indicateurs que celui de l'avion. Le tableau de bord de la voiture est plus dépouillé car il contient juste les indicateurs recherchés en fonction de la finalité qui tient à la sécurité du pilotage. Le tableau de bord d'une voiture de formule 1 est beaucoup plus complexe car les finalités des deux véhicules ne sont pas les mêmes. Si la finalité d'une voiture de tourisme est de rallier un point à un autre, celle de formule 1, par contre, est de gagner en course. Le niveau de performance doit être plus élevé ; ce qui entraîne automatiquement la multiplication du nombre d'indicateurs figurant dans le tableau de bord lui-même. Le tableau de bord de l'avion est tout naturellement plus complexe. Il ne s'agit pas seulement de rallier une ville à une autre, mais aussi d'assurer les conditions de sécurité et de confort des passagers.

Dans tous les cas de figure, ces indicateurs contiennent :

- Des indicateurs d'état (carburant, niveau d'huile, température, etc....). Ils indiquent la situation des principaux paramètres. Dans notre analyse future, ils correspondent aux indicateurs de résultat.

- Des indicateurs d'évolution, c'est-à-dire comment se comporte l'appareil (voiture ou avion) dans le temps. Les éléments recherchés sont le compteur de vitesse, la vitesse ascensionnelle, la consommation moyenne de carburant, le kilométrage parcouru, etc....

Les indicateurs contenus dans le tableau de bord de l'entreprise sont des éléments de mesure des valeurs choisies par les dirigeants en fonction de la stratégie mise en place et des objectifs tracés. Même si le nombre d'indicateurs est relativement faible (5 à 10 selon H. Bouquin), ils doivent être en mesure de mesurer des états et des évolutions. Les états sont liés aux questions de résultat. Ainsi, l'accomplissement des actions engagées qui doivent aboutir à des résultats restent de mise. « Qu'ai-je réalisé ? ». Voilà la question qui se pose dans ce cas ; étant donné que le résultat s'affiche dans un instant t bien déterminé.

Cependant, la question peut se poser différemment, dans la mesure ou la recherche du résultat en soi peut être dépassée, ou du moins peut être une approche insuffisante, car elle n'est pas évolutive dans le temps. Dans ce cas, l'objectif recherché est la manière avec laquelle évolue l'entreprise. Les indicateurs recherchés doivent permettre de répondre à la question « ou va l'entreprise ? ». Ceci nous amène donc à dire que les indicateurs figurant dans le tableau de bord se subdivisent en deux catégories : ceux relatifs aux résultats et ceux concernant le suivi des actions entreprises par les managers des entreprises.

Prenons des exemples réels relatifs à l'activité de L'ENIEM pour les exercices 2009 et 2010. Voir tableau suivant :

Tableau N° 1 : Indicateurs de performance de l'ENIEM

	2009	2010
Chiffre d'affaires	5.662.046.495,00	5.393.213932,00
Résultat	131.441.813,29	335.510.294,48
Dettes (fournisseurs)	472.660.252,12	594.297.040,78

(Source ENIEM, unité DA).

Le résultat réalisé par l'ENIEM EN 2009 s'élève à 131.441.813. Pris seul, ce chiffre est un indicateur de résultat. La même appréciation peut s'appliquer au chiffre d'affaires ou aux dettes, voire à tous les autres indicateurs financiers existant dans le bilan ou dans le compte de résultat.

Toutefois, l'analyse du résultat peut se faire avec une démarche évolutive. L'entreprise peut déterminer les différents résultats mensuels, étudier leur évolution dans le temps puis les comparer aux données prévisionnelles. L'analyse passe d'une démarche statique à une démarche dynamique. Ceci peut donner plus de pertinence aux informations comptables qu'ils donnent aux gestionnaires.

II.2 Le Tableau de Bord, un Instrument à Géométrie Variable

Le tableau de bord est utilisé par les différents managers, chacun dans sa spécialité, dans un but précis. Il répond aux besoins d'information nécessaires et utiles pour une gestion opérationnelle efficace. Il est donc un instrument de pilotage et d'aide à la décision. Il permet également d'assurer une cohérence entre la stratégie élaborée et les opérations effectuées. Pour ce dernier rôle, il devient un instrument de la déclinaison des objectifs stratégiques en objectifs opérationnels grâce aux facteurs clefs du succès. Ce suivi est entrepris par la direction, mais aussi au sein de chaque fonction par le service opérationnel concerné.

Ceci étant, le tableau de bord n'est pas astreint à un cadre normatif bien défini. Chaque entreprise le construit en fonction de facteurs internes propres, (culture, objectifs, compétences, utilité,...). Il prend ainsi des formes différentes. Ainsi, pour CH. Germain, le tableau de bord est conçu selon quatre axes nous permettant de nous montrer ses principales caractéristiques :

1) Le degré de décentralisation : le premier axe d'investigation du tableau de bord montre le degré de décentralisation et les différents niveaux hiérarchiques admis au sein de l'entreprise (Direction, responsables fonctionnels et opérationnels). L'utilité pour l'ENIEM serait de concevoir un tableau de bord pour chaque niveau hiérarchique. Ceci les implique davantage dans les différentes décisions, stratégiques ou opérationnelles, et de leur mise en œuvre.

- 2) Le champ d'application : cela détermine l'étendue de l'application du tableau de bord, soit tous les objets couverts par les outils qui peuvent avoir un caractère financier ou autre (production, clients, fournisseurs, qualité, etc...). Ils peuvent être des variables de suivi ou de résultats.
- 3) La nature des données fournies par le tableau de bord. Ce dernier, pour être conçu, utilise un type de langage pour représenter la performance et les objets contrôlés. Ces paramètres sont d'ordre comptable et financier ou non financier et quantitatif.
- 4) Le degré de réactivité : Il est déterminé par sa capacité de favoriser des actions rapide de la part des managers sur les événements en cours. Les éléments intervenants dans ce cas sont les différents délais, les indicateurs prévisionnels et les indicateurs de suivi.

Ces différents axes montrent que le tableau de bord est un instrument de pilotage à géométrie variable. Il touche aussi bien les objets à contrôler, les fonctions hiérarchiques, la réactivité des dirigeants et une catégorie de langage. Après avoir fait une présentation succincte du tableau de bord de gestion, nous passerons au tableau de bord prospectif ou balanced scorecard.

III Le tableau de bord prospectif ou le balanced scorecard

Le besoin de faire face à une concurrence plus dure s'ouvre aux entreprises par une production de qualité et à moindre coût. Ceci met l'entreprise dans une situation de changement organisationnel plus importante que jamais. Ainsi, l'information comptable fiable reste l'un des challenges auquel chaque entreprise doit faire face. L'examen des pratiques économiques aujourd'hui nous pousse à dire que le milieu industriel est en pleine mutations socio-économiques, d'où le recours aux nouveaux instruments de gestion.

En dépit de ces mutations, l'ENIEM doit revoir sa position stratégique dans un marché devenu fortement concurrentiel. Certains auteurs⁵ considèrent que le balanced scorecard constitue un instrument indispensable pour faciliter le management stratégique d'une entreprise.

Pour Kaplan⁶, l'ensemble des compagnies ayant utilisé le tableau de bord prospectif, ont pu réaliser des profits spectaculaires à l'image de Mobil Amérique du Nord ou CIGNA Assurances Dommages, même si antérieurement leurs résultats étaient déficitaires ou mitigés. Nous présentons, de prime abord, le concept de tableau de bord prospectif avant de passer à sa mise en œuvre dans une organisation orientée stratégie.

III.1 Le concept de balanced scorecard

Le concept de « **balanced scorecard** »⁷ est un tableau de bord à orientation stratégique. C'est un ensemble d'indicateurs constituant un système dont l'objectif est non seulement de mesurer la performance globale et son évolution dans ses diverses dimensions, mais aussi d'accompagner la mise en œuvre de la stratégie adoptée par l'organisation. Il permet de traduire en valeurs cibles concrètes les objectifs stratégiques. Dans notre analyse, nous nous focalisons sur le tableau de bord équilibré de R. Kaplan et D. Norton.

III.2 Créer une entreprise orientée stratégie

Durant notre passage à l'ENIEM, qui est une grande entreprise publique de l'électroménager, nous avons constaté la difficulté de mettre en œuvre une stratégie bien fondée, encore moins son exécution. Les slogans prônés par l'entreprise : « ENIEM leader de l'électroménager » ne peuvent avoir un sens que dans le cadre d'une stratégie efficace et bien réfléchi, principalement l'accroissement des parts de marché, faire comme les autres, si non mieux, synonyme de « benchmarking », « pilotage de la performance », « qualité », etc... .

Des différents entretiens que nous avons eus, nous ont révélé l'existence d'une multitude de problèmes financiers, de distribution, de personnel, d'approvisionnement ; problèmes qui font office d'obstacle à l'évolution de la firme et de sa performance en général. D'ailleurs, il a suffi de découvrir que l'ENIEM ne dispose pas d'un tableau de bord de gestion, ni d'un tableau de bord prospectif pour en déterminer que la gestion stratégique et opérationnelle se trouvent amputées d'un outil indispensable au pilotage.

Enfin, avec l'effacement d'une partie de la dette par le trésor public, la situation financière de l'entreprise commence à s'améliorer. Il faut dire qu'une grande partie de la valeur créée par l'ENIEM était destinée au remboursement de la dette (principal et intérêts).

Alors que toutes les entreprises innovantes aux Etats Unis ont contribué à la mise en œuvre du balanced scorecard et à son perfectionnement depuis des décennies déjà, sa mise en œuvre en Algérie reste problématique. Son application reste timide et les entreprises se cantonnent dans

l'utilisation des budgets comme moyen de gestion relativement ancien. La budgétisation commence à devenir de plus en plus obsolète et lente à appliquer. Certains auteurs, à l'image de N. Berland, proposent même une gestion sans budgets tout en utilisant le tableau de bord de gestion. La dynamique économique et la perturbation dans la concurrence et l'évolution rapide dans l'offre de produits ont fait que les budgets ne sont plus adaptés, car très lent et onéreux.

Devant une situation de concurrence fondée, notamment, sur le savoir et les compétences, le développement et l'alimentation des actifs incorporels et immatériels devient indispensable. Ainsi, l'intégration de la valeur créée par les actifs immatériels (aptitudes, compétences et motivation, etc) doit se faire progressivement à l'ENIEM orientée stratégie. Ceci complète les indicateurs classiques dans le tableau de bord de gestion en fonction des choix prescrits par le conseil de direction et le conseil d'administration.

III.2.1 Comment peut on avoir une organisation orientée stratégie ?

Dans le langage courant des académiciens et des dirigeants d'entreprises, l'expression « stratégie d'entreprise » revient souvent. Cependant, pour définir la stratégie, nous revenons aux caractéristiques des décisions stratégiques nous permettant de déterminer si les problèmes auxquels est confrontées l'ENIEM sont stratégiques ou non.

a) Le caractère « long terme » des décisions stratégiques. L'ENIEM doit avoir une orientation stratégique afin d'accroître sa part de marché. Cette orientation s'exécute progressivement dans le cadre des plans opérationnels et des plans annuels.

b) Les décisions stratégiques ont pour but d'obtenir un avantage concurrentiel. Ceci est perçu à travers la qualité, le prix, l'innovation, le confort dans l'utilisation du produit, etc... Or, continuer à fabriquer des produits dont le cycle de vie est très long n'est sûrement pas le meilleur moyen d'obtenir un avantage concurrentiel. Etant donné que le secteur est fortement concurrentiel, l'avantage s'obtient par l'innovation et non par les prix dans la mesure où les caractéristiques des produits sont similaires, les prix sont très proches car les marges sont très faibles. L'innovation et la création de nouveaux produits doit être de mise car le rallongement du cycle de vie, notamment la phase du déclin, rend les produits obsolètes, moins concurrentiels et moins attractifs.

c) Les décisions stratégiques sont liées à un domaine d'activité. La définition du périmètre est fondamentale pour l'entreprise qui doit se concentrer sur un ou plusieurs domaines. Pour l'ENIEM, c'est la gamme réfrigérateurs qui est un produit stratégique. Par conséquent, cela implique la définition de la zone géographique d'intervention. Globalement, les efforts sont concentrés sur les 20% des produits qui produisent 80% du chiffre d'affaires. Comme l'ENIEM ne fabrique pas plusieurs produits, la nature des produits à définir est relativement plus facile à faire.

d) D'autres caractéristiques de la stratégie sont non moins importantes pour sa mise en œuvre. Il s'agit, principalement des conditions de l'environnement dans lequel l'entreprise évolue, de l'existence d'un système d'allocation de ressources et de la mobilisation des compétences dans sa construction et son exécution. Enfin, les décisions stratégiques influencent nécessairement les décisions opérationnelles à travers la concrétisation des différents plans à court et moyen terme.

III.2.2 Principes préalables d'une organisation orientée stratégie

Il est tout à fait naturel que chaque organisation tente de mettre en œuvre une stratégie de développement de ses propres capacités afin de maintenir sa part de marché, sinon l'accroître. Dans les principes des organisations orientées stratégie, Kaplan et Norton citent deux éléments fondamentaux évoqués par les responsables des entreprises : **Cohésion et Convergence**.

Par ailleurs, le tableau de bord prospectif n'est pas un simple outil mis en œuvre par l'entreprise pour gérer ses affaires courantes. Pour cela, les budgets et le contrôle budgétaires sont largement suffisants. Dans la réalité, les entreprises, américaines surtout, qui ont adopté le tableau de bord prospectif durant les années quatre vingt dix, ont connu des améliorations de leur performance de l'ordre de centaines de millions de dollars. Ceci pour démontrer que la majorité des entreprises consultées par Kaplan ont connu des améliorations financières conséquentes⁸.

Ainsi, pour Hegarty de la Chemical Retail Bank, « le tableau de bord prospectif est devenu partie intégrante de notre processus de gestion du changement ». Cette compagnie avait, certes,

élaboré une stratégie. Cependant, le tableau de bord prospectif a permis la concentration de toutes les ressources de l'organisation.

a) Traduire la stratégie en termes opérationnels

L'un des principes majeurs de cette catégorie d'organisations est sa capacité à traduire sa stratégie en termes opérationnels. De là, il faut trouver, pour l'ENIEM, l'instrument nécessaire qui permet cette déclinaison. Au début, le contrôle de gestion, dans la définition donnée par R.N. Anthony : « le contrôle de gestion est un processus par lequel les dirigeants influencent les membres de l'organisation pour mettre en œuvre les stratégies de façon efficace et efficiente ». Cela rend compte de la réalité du Contrôle de gestion qui a pour fonction l'accompagnement des managers dans le déploiement de la stratégie en termes opérationnels.

Avec l'avènement du balanced scorecard, celui-ci est devenu l'instrument incontournable de la mise en œuvre de la stratégie et de sa déclinaison en termes opérationnels. Il permet également de fournir des canevas comportant un ensemble d'actions portées vers les nouveaux produits, un volume d'investissements en capitaux plus important ou vers le développement des actifs incorporels.

L'association des différents éléments cités plus haut forme la stratégie. En dehors de ces ingrédients, elle associe également des capacités et des ressources menant vers la création de la valeur pour les clients ou des segments de marché. Le tableau de bord prospectif est l'instrument qui fournit un cadre pour décrire cette stratégie. Il est devenu « la pierre angulaire du nouveau système de management stratégique ».

b) Mettre l'organisation en adéquation avec la stratégie

En fait, toute organisation doit être en coordination avec sa stratégie. La formulation d'une stratégie n'est pas plus dure que son exécution. Pour cela, nous avons recours à la « synergie » de toutes les forces de l'organisation. Cette dernière comprend plusieurs fonctions, départements spécialisés et centres de profit qui ont chacun leur propre stratégie. Or la performance est un tout de l'organisation et non pas la somme de ses parties. Ceci nécessite donc de créer des synergies qui permettent la formalisation des stratégies liées et intégrées pour éviter les cloisonnements existants entre les différentes fonctions (Marketing, vente, production, finance, etc...).

Cette synergie mène vers deux autres concepts : la cohésion et la convergence. Par analogie au faisceau de lumière incroyablement brillant et concentré d'une pointe laser de poche, celle-ci est capable de produire une lumière aveuglante avec des ressources limitées.

De la même manière, une stratégie bien conçue et bien appréhendée par les acteurs sociaux de l'entreprise, peut grâce à la cohésion et la convergence des ressources limitées de l'organisation, produire une performance remarquable. Les barrières formelles ne constituent plus des facteurs de blocage si ces différentes fonctions et centres de profit sont en cohérence avec la stratégie.

3. Faire que la stratégie soit l'affaire quotidienne de tous

Il s'agit là de nouvelles orientations stratégiques des entreprises modernes qui impliquent davantage l'ensemble des salariés dans l'exécution de la nouvelle stratégie. L'équipe dirigeante, à elle seule, ne peut l'appliquer. Les dirigeants ont besoin de la participation active de tout un chacun dans l'entreprise.

Sur le plan managérial, nous passons d'un management vertical émanant de la tête à une communication verticale. Le premier est à éviter dans la mesure où il favorise les cloisonnements entre la hiérarchie et le personnel d'exécution. Cela conduit à une mauvaise application de la stratégie qui, elle-même, mène vers un mauvais climat de management selon Hirshman.

La communication verticale, par contre, contribue à réaliser les objectifs stratégiques. La stratégie communiquée à l'ensemble du personnel engendre, tout de même, un risque de fuite d'informations importantes. Mais, pour Kaplan et Norton, cela n'apportera rien aux concurrents. Le risque inverse, celui d'une mauvaise application de la stratégie, peut, éventuellement, se produire si les salariés pas la stratégie.

Les objectifs tracés sont communiqués en cascade, c'est-à-dire en partant du haut vers le bas. Les unités et les centres de profit ont la latitude de modifier en fonction des paramètres de marché certaines données de la production avant une étude approfondie par les services de marketing et études de marchés. Outre ce fait, une communication globale doit être faite et la stratégie expliquée dans sa totalité à tous les niveaux.

Enfin, un système de récompense doit être mis en place. Il est lié à la performance de l'entreprise dans l'application de la stratégie mais aussi au tableau de bord prospectif. Le tableau de bord est le seul outil capable de toucher les centres de profit et les divisions. « Le système de récompense basé sur le tableau de bord a accru l'intérêt des salariés pour tous les éléments de la stratégie », selon Kaplan.

c) Transformer la stratégie en un processus continu

Habituellement, les entreprises construisent leur processus de gestion autour des budgets et des différents plans (annuels et pluriannuels). Les réunions mensuelles sont consacrées à la performance des budgets et des plans, ce qui est tout à fait ordinaire.

Cependant, les réunions se chargeant d'évaluer la stratégie sont rares, voire inexistantes. Dès lors que les discussions sur la stratégie ne figurent pas dans l'ordre du jour, l'application de la stratégie devient caduque. Il n'y a pas de facteurs favorisant son application.

Parallèlement à cela, les organisations orientées stratégies développent une autre approche basée sur le tableau de bord prospectif. Pour gérer la stratégie, le processus sous tend la mise en place d'un système à double boucle. L'une intègre la gestion courante (gestion tactique), soit les budgets et les analyses financières mensuelles, et l'autre la gestion de la stratégie. L'objectif serait de relier la stratégie aux multiples processus budgétaires. Le tableau de bord prospectif constitue l'outil permettant cette liaison. Finalement, les entreprises se sont rendues compte qu'elles avaient besoin de deux types de budgets : le budget stratégique et le budget opérationnel.

Dans cette action managériale, le tableau de bord se chargera de la protection des projets à long terme de la sous optimisation à court terme. De même le processus budgétaire mis en place tente de protéger les projets des pressions exercées pour présenter à court termes des performances financières notables. Dans le même ordre d'idées, l'intérêt porté vers la stratégie implique de prévoir une simple réunion de direction. Cette réunion périodique (tous les trimestres généralement) assure la coordination des différents acteurs de l'entreprise de telle sorte qu'ils traitent du tableau de bord prospectif. La stratégie devient alors l'affaire de l'ensemble des salariés. Responsabilisés, ils prennent connaissance des résultats des performances et des moyens d'accomplissement de leur travail.

Ces différentes pratiques développées permettent le développement d'un processus d'apprentissage et d'adaptation de la stratégie. Ceci revient à l'idée d'A. Desreumex⁹, celle qui consiste à dire que la stratégie « c'est comme des chaussures, plus vous les mettez, plus ça vient à votre pied ». Le perfectionnement vient après un long processus d'apprentissage et d'adaptation. La stratégie doit être un processus continu et permanent.

e) Mobiliser le changement grâce au leadership des dirigeants

Ces différentes actions engagées par l'entreprise dans le but de lui donner une orientation stratégique exigent des compétences en matière d'encadrement. Les outils et les processus ne peuvent être conçus et mis en œuvre que s'ils sont accompagnés par des dirigeants ayant des caractéristiques de leadership d'une part. la vision stratégique impose du changement dans toutes les divisions de l'organisation, d'autre part. C'est pour cela que le succès d'une stratégie mise en œuvre est conditionné par une équipe dirigeante engagée activement.

La réunion d'une équipe dirigeante leader en la matière rend compte de l'idée de départ, celle qui consiste à dire que le rôle du tableau de bord prospectif n'est pas de mesurer les performances mais de procéder au changement de toute l'organisation. Le projet de changement crée une dynamique interne ayant pour but de mobiliser l'ensemble des acteurs travaillant dans l'entreprise. Favorisant l'émergence d'un nouveau mode de management stratégique, il aura pour missions d'institutionnaliser de nouvelles valeurs culturelles et de nouvelles structures.

Le processus de changement lancé, il sera suivi par un processus de surveillance qui aura pour rôle de guider la transition. Les structures traditionnelles basées sur le pouvoir disparaissent

au profit d'équipes stratégiques organisées au même titre que de réunions et de communications ouvertes.

Conclusion :

L'entreprise algérienne a longtemps relégué la stratégie au second plan. Et quand elle l'élabore, elle est mal formulée et pas exécutée. Le manque d'outils tel que le tableau de bord prospectif ne favorise pas l'émergence d'une équipe dirigeante capable de mettre en œuvre une stratégie de changement global au sein de l'organisation. L'équipe dirigeante doit être leader car c'est elle qui définit le cadre de la stratégie et les différents processus d'accompagnement du tableau de bord prospectif.

Ainsi, pour l'ENIEM, grande entreprise nationale de l'électroménager, elle doit dépasser le cadre de gestion classique et développer une vision de l'avenir et une stratégie. Pour cela, le tableau de bord prospectif devient l'outil le plus indiqué pour opérer un changement radical. Le temps des cultures beylicales développées durant des années par les entreprises publiques est révolu. Le vingt et unième siècle représente aussi bien pour l'économie algérienne que pour l'entreprise publique nationale une nouvelle étape dans l'utilisation des techniques modernes de gestion. L'ENIEM est plus que jamais contrainte d'usage du tableau de bord prospectif. Le nouveau management public, lui-même inspiré du management capitaliste, s'impose plus que jamais dans un environnement de l'entreprise fortement concurrentiel.

Bibliographie:

- ¹ - M. Porter, l'avantage concurrentiel, 1986. Page 15.
- ² - Carlington Advanced Management International, groupe de recherche situé dans le Texas.
- ³ - H. Bouquin, le contrôle de gestion, édition PUF, 2001.in N. Berland, Mesurer et piloter la performance, Page 115.
- ⁴ - A. Fernandez, l'essentiel des tableaux de bord. Page 16, 7 ème édition d'organisation, 2001.
- ⁵ - Heila PIENAARAND, Cecilia PENZHORN, Using the Balanced Scorecard to facilitate Strategic Management at an academic information service, University of Pretoria South Africa, Libri 2000, Vol 50, pp 202-209, Germany.
- ⁶ - Appelé en Français tableau de bord prospectif.
- ⁷ - Robert S Kaplan, David P Norton, Comment utiliser le Tableau de Bord Prospectif, édition d'organisation 2001. Page 1.
- ⁸ - Robert S Kaplan, David P Norton, op cite. Page 31.
- ⁹ - A. Desremeux, Stratégie. Edition economica Page 83.

L'impact des caractéristiques individuelles sur la réussite d'un jeune entrepreneur

Dr HAMIDI Youcef*
Maitre de conférences à l'Université de Médéa
DJAIDER Hassane**
Enseignant à l'Université de Médéa

Résumé :

Plusieurs études dans le domaine entrepreneurial se sont intéressées aux facteurs individuels qui influent sur la réussite des entreprises (Déry, Toulouse, 1995; Gartner, 1988; Stevenson, Roberts, Grousbeck, 1993), le but de notre travail consiste à vérifier la compatibilité des résultats de la théorie entrepreneuriale dans ce domaine, au contexte algérien et ce, à travers l'analyse des caractéristiques individuelles des jeunes porteurs de projets, qui ont réussi dans le cadre du dispositif de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes « ANSEJ »¹.

Pour répondre à la question ci-dessus, des analyses descriptives et économétriques ont été menées sur un échantillon constitué de 809 jeunes ayant réussi leur projet d'investissement dans le cadre du dispositif ANSEJ².

Cette étude a permis de cerner les principales caractéristiques individuelles qui ont une influence sur la réussite des jeunes et de constater, en effet, nos résultats sont conformes à ceux de la théorie entrepreneuriale.

ملخص : حاولت عدة دراسات في ميدان المقاولاتية، إظهار المميزات والصفات الشخصية لأصحاب المشاريع الناجحة، وعليه فإن الهدف من هذا المقال، ما هو إلا محاولة ربط النتائج المتوصل إليها عن طريق الدراسة الميدانية التي أنصبت على 809 من مشاريع شباب الذين نجحوا في إطار جهاز الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب بالواقع الجزائري ليدان المقاولاتية. إذ يمكننا القول بأن الدراسة مكنتنا من حصر المميزات والصفات الأساسية لأصحاب المقاولات و بطريقة علمية مبنية على أساس التحليل الإحصائي والقياسي، مبرزين أهميتها في نجاح الشباب المتحصلين على المشاريع في إطار هذا الجهاز. وأخيرا، يمكننا القول بأننا توصلنا من خلال الدراسة الميدانية إلى نتائج تنطبق ونظريات المقاولاتية.

Mots clés : Création d'entreprise - Réussite - Caractéristiques des créateurs - Modélisation économétrique – Modèle - Entrepreneur.

1- Introduction

Jusqu'au début des années quatre-vingt (1980), de nombreux décideurs politiques et penseurs économiques supposaient que la grande entreprise était le principal vecteur du développement économique et social. C'est ainsi, que la majorité des pays se sont lancés, depuis la fin de la 2ème guerre mondiale, dans la mise en place des modèles de développement basés sur la grande entreprise et ce, à l'image de notre pays qui a suivi à l'indépendance, un modèle de planification centralisé basé sur le modèle des industries industrialisantes.

Mais, à partir du milieu des années quatre-vingt (1986), suite aux changements intervenus au niveau mondial (Chute du bloc socialiste, chute du prix du pétrole, crise économique, augmentation du chômage) des moyens importants ont été consacrés, par un certain nombre de pays, en faveur de la création d'entreprises de petits gabarits.

En Algérie, après l'option du passage d'une économie planifiée à une économie de marché (1989), l'entrepreneur est revenu en force, néanmoins dans climat socio-économique caractérisé par des taux de chômage élevés suite à la dissolution de la grande majorité des entreprises publique, C'est dans ce cadre, qu'un intérêt particulier a été accordé au rôle que peut jouer le secteur privé dans l'économie du marché en substitution de l'économie planifiée, pour ce faire l'état a mis en place des textes législatifs avantageux et encourageants³. En effet, les structures de soutien à la création d'entreprises se sont multipliées depuis l'année 1996 par la création de plusieurs agences telles que :

1- l'Agence de Promotion de Soutien et du Suivi des Investissement (APSI devenue ANDI⁴ : créée en 1996)

* hamidiyoucef64@yahoo.fr

** djaid64@yahoo.fr

- 2- L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ : créée en 1996)
- 3- L'Agence Nationale de Gestion de Micro Crédit (ANGEM : créée en 2004)
- 4- La Caisse Nationale d'Allocation Chômage (CNAC : orientée vers la création d'entreprise en 2004)

En plus, de ces agences, il existe sur le terrain plusieurs institutions publiques et associations⁵ qui participent, par leurs financements, à la création de la petite et la très petite entreprise. Cependant, après deux décennies d'existence de ces structures, il ressort, qu'il ya relativement peu de travaux académiques relatifs à la création d'entreprises par les jeunes. A cet effet, la réalisation d'une étude portant sur les caractéristiques des jeunes entrepreneurs qui ont réussi dans le cadre du dispositif ANSEJ étant à entreprendre.

L'objet de cet article consiste à répondre sur la question suivante ; **quelles sont les caractéristiques individuelles qui influent sur la réussite d'un jeune entrepreneur ayant réalise son projet dans le cadre du dispositif ANSEJ ?**

Pour répondre à la question ci-dessus, nous avons structuré notre article autour de deux parties principales. La première partie est consacrée à la présentation des différentes approches qui sont utilisées dans le domaine entrepreneurial, ceci nous permettra de déterminer l'approche qui correspond au mieux à l'objet de notre étude. Ce qui nous a amené, par la suite, à la présentation des caractéristiques qui à priori, ont une influence sur la réussite de l'entrepreneur.

La deuxième partie aborde l'essence même de notre étude, ainsi l'accent sera mis, dans un premier temps, sur la présentation de la source de nos données. Dans un deuxième temps nous analysons les traits et les caractéristiques de l'échantillon des jeunes promoteurs ayant procédé à la création des entreprises dans le cadre du dispositif ANSEJ, dont la durée de vie est égale où supérieure à 3 ans. Dans un troisième temps nous présenterons le modèle et les résultats auxquels nous sommes arrivés.

2- Revue de la littérature :

Plusieurs études ont été menées au cours de ces dernières années sur l'entrepreneur, (Filion 1997, Christian Bruyat 1986,1994) ces recherches et études ont évolué, dans trois directions différentes. En effet, dans la théorie entrepreneuriale on distingue trois approches principales :

a- L'approche comportementale

C'est l'approche la plus ancienne, elle est directement héritée des grands auteurs et penseurs de la théorie économique tels que Richard Cantillon, Jean Baptiste Say et Joseph Schumpeter ou Kirzner. Cette approche qualifiée de comportementale, ou « Behavioral Approach », envisage l'entrepreneur comme un élément déterminant du processus qui a trait à la création d'entreprise. L'entrepreneur est vu comme le centre d'un ensemble global impliqué dans la création d'entreprise, il constitue un élément important du processus de création.

L'accent est mis sur l'analyse de l'entrepreneur, ce qu'il fait et comment il se comporte. C'est-à-dire que l'entrepreneur se définit comme quelqu'un qui perçoit une opportunité et crée une entreprise pour en tirer un profit numéraire ou matériel.

Donc, le processus entrepreneurial, à savoir toutes les actions destinées à la détection d'opportunités et à la création d'entreprise, présente des caractéristiques particulières et parmi celles-ci, la plus importante est sans aucun doute la volonté humaine (c'est-à-dire la décision d'entreprendre) comme point de départ du processus de création.

Selon cette approche, l'entrepreneuriat⁶ est plus qu'un ensemble de traits ou de caractéristiques individuels.

b- L'approche déterministe

Cette approche qui est qualifiée de déterministe ou « Trait Approach » est apparue à partir des années 50. Elle considère l'entrepreneur comme le centre d'analyse. Elle essaye d'identifier les caractéristiques essentielles et personnelles de l'entrepreneur (Litzinger 1965). L'entrepreneur est vu comme un acteur, dont il s'agit de découvrir les motivations, les caractéristiques psychologiques et les traits de personnalité, les caractéristiques sociodémographiques (Déry, Toulouse, 1995; Gartner, 1988; Stevenson, Roberts, Grousbeck, 1993). L'objectif final est d'essayer d'établir un profil type d'entrepreneur répondant à des caractéristiques spécifiques, empiriquement démontrés.

De ce point de vue, les chercheurs appartenant à ce domaine se sont attelés à essayer de déterminer les caractéristiques principales qui distinguent l'entrepreneur des autres individus (c'est-à-dire les non entrepreneurs ou les individus normaux, Mc Clelland, 1961 ; Brockhaus et Horwitz, 1986; Gartner, 1988 ; Shaver et Scott, 1991).

Ainsi, des limites adressées à cette approche par les traits, il s'est avéré qu'il semble impossible de trouver chez un seul individu toutes les qualités que l'on exige de lui pour réussir (Fonrouge, 2002 ; Bayad, Boughattas et Schmitt, 2006, 2007). Sexton et Bowman (1985), Brockhaus et Horwitz (1986), Stevenson et Jarillo (1990), Baron (1998) ainsi que Lorrain et Dussault (1998) affirment d'ailleurs que les traits de personnalité et les motivations ne discriminent pas les entrepreneurs qui réussissent de ceux qui échouent

c- L'approche processuelle

A partir des années 90, une troisième approche contemporaine est apparue, l'apparition de ce courant est justifiée par l'idée que les entrepreneurs et leurs projets d'entrepreneuriat sont différents les uns des autres.

Cette approche, fait ressortir que la dimension processus est considérée comme une variable et non comme un concept global incluant les autres variables, comme, il ressort de l'approche comportementale. Le phénomène entrepreneurial représente désormais un processus d'apprentissage dynamique et évolutif dans le temps, cumulateur et générateur de compétences individuelles et collectives. Cette posture mobilisée permet d'appréhender le comportement de l'entrepreneur en tant que processus qui se construit graduellement au fil du temps, au fur et à mesure de son évolution.

Le tableau(1) établi par (Amina Omrani et autres 2011) synthétise de manière exceptionnelle les trois approches de la recherche en champ entrepreneurial.

Partant de la présentation des approches citées au tableau(1), et selon le type de questionnaire établi (enquête), on s'insérera évidemment dans le cadre de l'approche déterministe, qui correspond au mieux à l'objet et à l'approche méthodologique de notre étude.

2-1- Le choix des caractéristiques

L'objet de notre étude est de détecter les caractéristiques des jeunes entrepreneurs qui ont réussi dans la cadre du dispositif ANSEJ. En théorie, certains chercheurs dans le domaine de la création d'entreprises reconnaissent que les caractéristiques des entrepreneurs ont une incidence déterminante sur la réussite de leur entreprise (Mc Clelland, 1961). C'est ainsi que dans cette partie, on aura à énumérer les caractéristiques qui sont supposées du point de vue théorique, ont une influence sur la réussite d'une entreprise. Le choix des caractéristiques ne saurait se faire indépendamment des études déjà réalisées dans le domaine. Toutefois, c'est aussi, sur la base de l'expérience accumulée au niveau de l'agence (les auteurs ont occupé plusieurs postes de responsabilités de 1999 à 2008 au niveau de l'ANSEJ), et de la spécificité de la démarche de l'institution dans l'acceptation et le traitement des dossiers des jeunes, qui nous a permis d'identifier les caractéristiques, qui ont une influence sur la réussite de l'entreprise.

2-1-1- Caractéristiques Sociodémographiques

a- L'âge

L'âge constitue une des caractéristiques essentielles des individus qui ont réussi dans leurs démarches entrepreneuriales. En effet, plusieurs études⁷ (Hambrik et Mason 1994, Davidson 1994, Weinzimmer 1993) soulignent une très forte corrélation entre l'âge de l'individu et la réussite de l'entreprise.

b- Le Genre

La deuxième caractéristique étudiée est la suivante : Est-ce que le genre a une incidence sur la réussite de la micro-entreprise ?

En effet, habituellement les femmes sont plus centrées sur la famille ou être salariée dans une entreprise, et elles sont moins disposées à poursuivre des objectifs liés à la création d'entreprise. Les études empiriques dans le domaine sur le lien entre le genre et la réussite d'entreprises aboutissent toutefois à des résultats contradictoires. Il y'a ceux qui ont observé⁸ (Dahlqvist (1999) et Jansson 2006) un lien négatif entre le fait que l'entrepreneur soit de genre féminin et la réussite, tandis que d'autres⁹ (Delmar 1999) n'ont observé aucun lien significatif entre ces variables.

c- L'Environnement Familial

Plusieurs études dans le domaine indiquent qu'il y a plus de chances de réussite, lorsque les entrepreneurs ont eu des parents propriétaires d'une entreprise¹⁰ (Y.Gasse 2000). Ces études supposent que les futures entrepreneurs acquièrent le savoir faire, durant leur jeunesse¹¹ (Dushenseau et Garder 1988) de sorte qu'ils sont plus enclins à considérer l'entrepreneuriat comme choix de carrière. En effet, les études empiriques suggèrent que le fait d'être issu d'une famille d'entrepreneur augmente les chances de réussite de son entreprise.

d- Niveau d'instruction des parents

Lors du contact avec les jeunes créateurs, il nous est apparu dans le cadre du suivi sur le terrain des micro-entreprises entrées en exploitation, que dans plusieurs des cas que le niveau d'instruction des parents et les postes de travail occupés par ceux-ci, ont une influence sur la décision de création d'entreprise, le choix du secteur et aussi sur la réussite de l'entreprise. En effet, une entreprise gérée par un individu, dont les parents où un des parents occupe un poste dans une administration où une entreprise publique ou privée, sont en mesure de détecter des opportunités d'investissement très rentable. De même, que les parents instruits aident leurs enfants dans les démarches de création et de gestion de l'entreprise créée ce qui augmente les probabilités de réussite.

e- Ancienneté profession des parents

De même que le niveau d'instruction, il nous est apparu¹⁷, aussi, que les jeunes issus des parents, ayant un métier donné, ont plus de chance de réussite dans leur entreprise que les individus issus des parents n'ayant pas de métier dans le domaine. En effet, un individu qui crée une micro entreprise dans le même domaine où le père où la mère ont une expérience professionnelle, détient plus de chance de réussite qu'un individu dont les parents ne détient pas d'une ancienneté professionnelle dans le domaine de création.

Il est à signaler, que d'autres caractéristiques non citées dans notre article peuvent avoir une influence sur la réussite d'une entreprise.

f- Statut Matrimonial

Peu de travaux en entrepreneuriat se sont intéressés à l'influence du statut matrimonial de l'entrepreneur sur la réussite de l'entreprise. Néanmoins, plusieurs chercheurs ont trouvé une relation positive entre le fait qu'un individu soit marié et la probabilité de réussir dans une démarche entrepreneuriale¹²(Evans et Leighon 1989, Dunn et Holtz-Eakin 2000).

2-1-2- Les compétences

a- Niveau de Scolarité :

D'un point de vue théorique, il y a un lien entre le niveau des études et la réussite. Les études supérieures permettent à l'individu de mieux faire face aux problèmes et de saisir les opportunités dont dépendent la création et la gestion de l'entreprise¹³(A.P.Julien). En effet, de nombreuses études empiriques¹⁴(Cooper 1994 ; Cressy 1996 ; Taylor 1999 ; Montgomery 2005 et Almus 2002) constatent, effectivement, que le niveau d'instruction du créateur a un impact positif sur la réussite de l'entreprise.

b- Formation Professionnelle

Dans la pratique, le suivi sur le terrain des micro-entreprises entrées en exploitation dans le cadre du dispositif ANSEJ, il est apparu que les jeunes entrepreneurs ayant suivi une formation professionnelle se distinguent par un taux de réussite très élevé. Ainsi, il ressort que la formation professionnelle participe à la réussite de l'entreprise

c- Savoir Faire

Dans le cadre du dispositif ANSEJ, selon les décrets, un jeune qui postule à la création d'entreprise doit détenir une qualification ou un savoir faire dans le domaine de création souhaité. Ainsi, de point de vue du législateur, le savoir faire constitue un facteur de réussite. Les études réalisées dans le domaine de l'entreprenariat débouchent sur la constatation suivante¹⁵(E.M.Laviolette, 2006): « Les entreprises florissantes ont été mises sur pied par un fondateur ayant eu une expérience et un savoir faire dans le secteur ».

2-1-3- Caractéristiques Psychologiques

a- Raison de Création :

Selon la littérature consacrée à la création d'entreprise, il existe une différence entre la création d'entreprise pour créer son propre emploi et celle pour la création de valeur. Dans le cadre de l'ANSEJ, le dispositif est destiné uniquement à des jeunes chômeurs, c'est la raison pour laquelle, il est supposé, à priori, que le désir de rompre le chômage constitue la principale motivation à la création d'entreprise.

3- La Méthodologie

L'objet de cette étude vise à cerner les facteurs des promoteurs qui ont réussi, c'est ainsi, qu'on présentera, dans cette partie, les variables retenues dans notre travail.

Concernant l'âge, dans le cadre de L'ANSEJ, le dispositif s'adresse à des jeunes chômeurs dont l'âge est déterminé par décret. En effet, l'âge du ou des porteurs de projets doit se situer entre 19 et 35 ans, néanmoins, pour le gérant l'âge peut aller jusqu'à 40 ans, si l'entreprise objet de l'investissement permet la création de trois emplois permanents. C'est pourquoi, dans le cadre de notre étude, la question posée est la suivante : Quelle est la catégorie d'âge qui a une forte corrélation avec la réussite de la micro entreprise créée ?

Pour répondre à cette question, la tranche d'âge (19-40 ans) a été divisée en trois sous tranches :

- 1^{er} Sous tranche moins de 25 ans ;
- 2^{ème} sous tranche va de 25 à 35 ans ;
- 3^{ème} sous tranche va de 36 à 40 ans.

En se fondant sur les données empiriques, voici les hypothèses à vérifier:

Hypothèse 1: Les jeunes créateurs de micro entreprise dont l'âge est moins de 25 ans, ont des entreprises performantes.

Par rapport

Hypothèse 2: Les jeunes créateurs de micro-entreprise dont l'âge varie entre 25 et 35 ans, ont des entreprises performantes.

Hypothèse 3: Les jeunes créateurs de micro-entreprise dont l'âge varie entre 36 et 40 ans, ont des entreprises performantes.

Cette division, correspond à notre avis, à un partage qui se confond avec la réalité économique et sociale de notre pays. En effet, généralement, les jeunes de moins de 25 ans n'ont pas encore une vision de leur avenir que se soit professionnel ou social, par contre un jeune dont l'âge varie entre 25 et 35 ans a eu déjà une certaine expérience dans la vie, qui lui permet de décider, de choisir et de tracer son projet d'avenir. Enfin concernant la troisième tranche, c'est l'âge où un individu a déjà construit son avenir et à une position dans la société.

La deuxième caractéristique choisie est le genre : En se fondant sur les données empiriques, voici les hypothèses à vérifier :

Hypothèse 4: Les micro-entreprises dirigées par un homme affiche un taux de réussite supérieur à celles dirigées par une femme.

Contre

Hypothèse 5: La variable genre n'a aucune incidence sur la création et la réussite de l'entreprise.

La troisième caractéristique choisie est l'environnement familial, dans notre cas, voici les hypothèses à vérifier :

Hypothèse 6: Un individu issu d'une famille d'entrepreneur ou d'une famille de cadre affiche un degré de réussite supérieure à celui qui est issu d'une famille normale (sans expérience entrepreneuriale).

Contre

Hypothèse 7: La famille n'a aucune incidence sur la survie de la micro-entreprise.

La quatrième caractéristique vise à vérifier les hypothèses suivantes :

Hypothèse 8: Un individu célibataire affiche un degré de réussite supérieure à celui d'un individu marié ou déjà marié.

Contre

Hypothèse 9: Le statut matrimonial n'a aucun incident sur la réussite de la micro entreprise.

Concernant la cinquième caractéristique, voici les hypothèses à vérifier:

Hypothèse 10: Un individu qui détient un diplôme d'études universitaire affiche un taux de réussite supérieure à celui qui n'a pas de diplôme universitaire.

Contre

Hypothèse 11: Le niveau scolaire n'a aucune incidence sur la réussite de l'entreprise.

Les hypothèses à vérifier pour la sixième caractéristique:

Hypothèse 12: Un individu qui détient un diplôme de la formation professionnelle affiche un degré de réussite supérieure à celui qui n'a pas de diplôme de la formation professionnelle.

Par rapport

Hypothèse 13: détenir un diplôme de la formation professionnelle n'a aucune incidence sur la réussite de l'entreprise.

Pour la septième caractéristique, voici les hypothèses à vérifier:

Hypothèse 14: Un individu qui détient un savoir faire dans le secteur de création affiche un degré de réussite supérieure à celui qui n'a pas.

Contre

Hypothèse 15: Le savoir faire n'a aucune incidence sur la réussite de l'entreprise.

En se fondant sur les données empiriques, voici les hypothèses à vérifier, pour la huitième caractéristique:

Hypothèse 16: Un individu chômeur affiche un degré de réussite supérieure à celui qui ne l'est pas.

Contre

Hypothèse 17: être en chômage n'a aucune incidence sur la réussite de la future entreprise.

Concernant la neuvième caractéristique, les hypothèses à vérifier sont les suivantes:

Hypothèse 18: Un individu issu d'une famille dont l'un des parents où les deux sont instruits affiche un degré de réussite supérieure à celui qui issu d'une famille dont les parents n'ont pas un niveau d'instruction.

Contre

Hypothèse 19: La situation des parents n'a aucune incidence sur la réussite de l'entreprise.

Enfin, en se fondant sur les données empiriques, voici les hypothèses à vérifier, pour la dernière variable:

Hypothèse 20: Un individu issu d'une famille dont l'un des parents où les deux ont une expérience professionnelle dans le domaine de création affiche un degré de réussite supérieure à celui qui est issu d'une famille dont les parents n'ont pas d'ancienneté professionnelle dans le domaine de création.

Contre

Hypothèse 21: L'ancienneté professionnelle des parents n'a aucune incidence sur la réussite de l'entreprise.

3-1-Source des données

Nos données sont extraites d'une enquête réalisée par l'ANSEJ, durant l'année 2007, dans le cadre de l'évaluation du dispositif. La population mère objet de l'étude, est constituée de l'ensemble des micro-entreprises ayant été financées grâce au dispositif ANSEJ au 31/12/2005. Celle-ci contenait 57197 micro-entreprises répartis sur l'ensemble du territoire en 28 secteurs d'activités¹⁶.

Dans chaque secteur, il a été procédé à un tirage aléatoire. Chaque secteur où le nombre de micro-entreprises financées était supérieur à 300, on tire au hasard 70 micro-entreprises. Alors que si le nombre de micro-entreprise était inférieur à 300, on tire au hasard 30 micro-entreprises. Cette méthode a permis la constitution d'un échantillon de 1600 micro-entreprises.

Après enquête, sur les 1600 micro-entreprises, 1388 ont pu être localisées, ont répondu et rempli le questionnaire. Ce qui nous donne, un taux de réponse de 86,75 %. Après traitement 16 questionnaires ont été éliminés, ce qui ramène l'échantillon à 1372 micro-entreprises. Néanmoins, pour permettre de répondre à notre question, il est nécessaire de redéfinir l'échantillon qui servira de base à notre analyse. En effet, il faut choisir seulement ceux qui remplissent un critère important dans le cadre de notre étude à savoir :

- Les micro-entreprises qui ont une durée de vie supérieure ou égale à 3 ans

Le plus souvent dans la littérature entrepreneuriale, la réussite des entreprises, est appréciée par la durée de survie à cinq ans, de sorte que toutes les entreprises qui ont atteint cet âge peuvent être définies d'entreprises qui ont réussi. Seulement, ce critère de 5 ans est appliqué dans la théorie pour la petite et moyenne entreprise, dans notre cas nous nous intéressons à des micro-entreprises, c'est la raison pour laquelle ce critère a été ramené à 3 ans et ce, pour les raisons suivantes:

➤ Premièrement : les trois premières années sont considérées dans la littérature économique et comptable comme étant toujours les plus difficiles dans la vie d'une entreprise; et la micro-entreprise qui dépasse le cap de 3 ans, peut être considérée comme ayant survécu à la période la plus critique de sa vie.

➤ Deuxièmement : l'objet de notre étude concerne des micro-entreprises, qui sont plus fragiles que la PME et par conséquent cet âge peut être ramené facilement à 3 ans.

➤ Troisièmement : le législateur algérien a, dans le cadre du dispositif ANSEJ, octroyé des avantages relatifs à la phase exploitation pour une période de trois ans, donc de ce point de vue, il considère que les micro-entreprises qui atteignent l'âge de trois ans sont économiquement capables de faire face aux aléas du marché et par conséquent et implicitement il considère que ces entreprises ont réussi.

L'application de ce critère, ramènera l'échantillon de notre étude à 809 micro-entreprises.

3-2- analyse et discussion des résultats de l'échantillon d'étude^{17 18}

Sur les 809 micro-entreprises qui ont survécu 3 ans et plus, on ne retrouve que 8 % des jeunes qui avaient entre 35 et 40 ans à la création, alors que 25 % avaient moins de 25 ans. En revanche 67 % des entreprises de l'échantillon qui ont survécu sont ceux de la classe qui avaient un âge compris entre 25 et 35 ans.

Ce résultat est conforme à la réalité du pays, car c'est à cet âge, que les jeunes ont terminé leurs études, et également c'est à cet âge que le jeune a eu une première expérience professionnelle. Pour les 35 ans et plus, la situation est toute à fait différente, car à cet âge les jeunes ont construit déjà leur avenir et son stable professionnellement et socialement. Donc à cet âge, il est difficile pour un jeune de se risquer dans la création d'entreprise. Sur la base de ce constat, le profil d'âge des jeunes créateurs de micro-entreprise qui ont réussi, se situe entre 25 et 35 ans.

Concernant le genre, il a été constaté que les créateurs de micro-entreprises dans le cadre du dispositif sont plutôt des hommes. Les résultats affichent que 82 % des jeunes entrepreneurs qui ont réussi sont des hommes et 18 % sont des femmes. Ces résultats, sont déjà validés par la réalité du terrain, où il est enregistré depuis 2001 au niveau de l'agence, un taux annuel de 18%¹⁸ de micro-entreprises, qui sont initiés et portés par des jeunes femmes promotrices. Donc le genre de l'entrepreneur dans le cadre du dispositif n'a aucune incidence sur la réussite de l'entreprise.

Pour ce qui est de l'environnement familial, les résultats font ressortir que 29,4 % des jeunes, qui ont créé leur micro-entreprise et réussi, sont issus d'une famille dont un des parents (généralement, le père) est entrepreneur. Alors que 44,6 % des créateurs sont issus de familles qui n'ont pas de parents entrepreneurs. Par ailleurs, 26 % des enquêtés n'ont pas répondu à la question. Des résultats, ont conclu de l'absence de lien entre les antécédents familiaux en matière de tradition entrepreneuriale et la réussite de l'entreprise. Par ailleurs, une analyse plus fine de la situation du père permet de dégager les résultats suivants : 53,11 % des jeunes créateurs, qui ont réussi, sont issus de famille dont le père est dans une situation d'inoccupé. Alors que 46,53 ont des pères occupés. De ce fait, la création de micro-entreprise, peut être analysée comme source d'amélioration de situation sociale et financière de la famille. Ainsi, la situation du père en situation d'inoccupé constitue, à notre avis, une motivation supplémentaire qui pousse à la réussite de la micro-entreprise.

Concernant, le statut matrimonial, il ressort qu'une grande proportion des entreprises qui ont réussi, est celle dont le gérant est marié. En effet, les promoteurs mariés représentent 64,2 % de l'ensemble des micro-entreprises qui ont réussi, ainsi, la responsabilité d'une famille constitue une des caractéristiques des entrepreneurs qui réussissent, elle constitue dans un sens une motivation qui incite les chefs de famille à la réussite de leurs projets et ce pour assurer les besoins de leur famille.

L'analyse du niveau scolaire des entrepreneurs enquêtés, fait ressortir que 35,2 % ont un niveau secondaire et 29,8 % ont un niveau moyen soit 65 % des jeunes créateurs enquêtés ont un niveau moyen ou secondaire. Ce résultat est compatible avec les résultats obtenus par plusieurs chercheurs qui affirment que les jeunes qui détiennent un niveau secondaire affichent un désir de réussite supérieur aux autres catégories de jeunes. En effet, les jeunes universitaires ont plusieurs possibilités d'employabilité car s'ils échouent dans leurs démarches entrepreneuriales, ils ont la possibilité de trouver un emploi plutôt qu'un jeune non universitaire.

Pour la formation professionnelle, les données font ressortir que 33,3 % des jeunes créateurs ont un diplôme de la formation professionnelle. Alors que 66,7 % n'ont pas de diplôme de la formation professionnelle. Ainsi, la formation professionnelle n'a aucune corrélation avec la réussite de l'entreprise.

Pour le savoir faire, il y'a absence de données, cependant, la combinaison de plusieurs réponses relatives à certaines questions nous permettent d'avoir les résultats suivants : 42,29% des créateurs enquêtés dans le cadre du dispositif ont eu une première expérience professionnelle dans le secteur de la création. Donc l'expérience et le savoir faire ont une incidence sur la réussite. En effet, dans la pratique les jeunes qui ont eu une expérience, plus particulièrement dans le secteur privé développent des qualifications nécessaires à l'entrepreneuriat, notamment en raison de la diversité des tâches auxquelles ils sont confortés et, de ce fait, ils sont prédisposés à valoriser les acquis à travers la création de leurs propres micro-entreprises.

Par ailleurs, la situation individuelle des entrepreneurs enquêtés avant de recourir au dispositif de l'ANSEJ, fait apparaître que 50,4 % des créateurs, qui ont réussi, étaient des chômeurs.

En se fondant sur la base de ces résultats, on peut dire qu'être en chômage influe sur la réussite de la micro-entreprise. La lecture des données du niveau d'instruction des parents permettent d'affirmer qu'il n'a aucun impact ou incidence sur la réussite de l'entreprise. En effet, on constate que pour 75,2 % des enquêtés, le niveau d'instruction du père est analphabète ou primaire, alors que pour la mère ce taux est de 89,5 %. Donc, à priori, la situation des parents n'a aucune incidence sur la réussite de l'entreprise. Dans le cadre de notre étude, il apparaît aussi que 19 % des jeunes qui ont créé leur micro-entreprise et qui ont réussi sont issus des familles dans le père a déjà exercé ou il exerce encore la même activité.

Cette lecture descriptive, a permis d'avoir une première idée sur les créateurs qui ont réussi et cela après examen chaque caractéristique prise chacune séparément à part en tant que variables explicative. Ainsi, on relève que les créateurs de micro-entreprise qui ont réussi dans le cadre du dispositif ANSEJ, sont plutôt des jeunes sans distinction de genre dont l'âge varie entre 25 et 35 ans, mariés ayant un niveau scolaire secondaire, ont plutôt eu une première expérience professionnelle comme salarié, et ont été dans une situation de chômage, dont le père a un niveau d'instruction très bas et se trouve dans une situation précaire ou d'inoccupé.

4-Proposition du modèle

4-1- Le choix du modèle économétrique

Dans l'ensemble des études, le type de modèle a utilisé est conditionné par la nature des variables explicatives choisies et du phénomène étudié. Dans notre cas, les variables explicatives choisies sont dans l'ensemble des variables qualitatives. C'est pourquoi, nous avons choisi d'appliquer le modèle Logit¹⁹.

$$\text{Soit } Y = \begin{cases} 1 & \text{si l'individu créateur d'entreprise réussit} \\ 0 & \text{si l'individu créateur d'entreprise ne réussit pas} \end{cases}$$

$$\text{Donc : } P(y=1) = \frac{1}{1 + e^{-y}}$$

Par ailleurs, il est à signaler que toutes les variables explicatives (les caractéristiques) ont été réparties au maximum sur quatre modalités et ce, pour ne pas perdre l'information, d'une part et d'autre part, pour simplifier l'interprétation des résultats obtenus.

4-2- Estimation économétrique et discussion des résultats²⁰

Comme en régression linéaire, il est possible de procéder de différentes façons afin d'obtenir un modèle de régression logistique. La première méthode est l'introduction de l'ensemble des variables en bloc, c'est-à-dire qu'on introduit les variables simultanément. La deuxième méthode est celle de pas à pas c'est-à-dire qu'on introduit les variables dans le modèle une à une et ce, selon un critère de sélection. Dans la pratique, les deux méthodes arrivent aux mêmes résultats, c'est pourquoi nous avons choisi de présenter uniquement les résultats de la méthode en bloc.

a- Pertinence du modèle

Ce critère permet de juger de l'ajustement du modèle, du tableau (1), il ressort que la méthode en à 61,50 %²¹ des promoteurs qui sont bien classées, ce qui représente un pourcentage appréciable puisque dès que ce taux en pratique dépasse les 50%, le modèle est juger bien ajusté. Ainsi le modèle prédit la réussite avec succès 61,50%.

D'autre part, nous avons le R-Deux de Nagelkerke (qui joue le rôle du coefficient de corrélation) égal à 0,64, ainsi le modèle est satisfaisant. Voir tableau (2).

b- Qualité d'ajustement du modèle

Une autre façon de vérifier la pertinence du modèle est de se pencher sur la vraisemblance du modèle. En pratique le logiciel SPSS calcul deux -2 fois le log de la fonction de vraisemblance. La première vraisemblance calculée est celle provenant d'un modèle uniquement avec la constante. L'objectif est de faire chuter le plus possible la valeur de -2LL lorsqu'on introduit les variables explicatives du modèle.

Dans notre cas la valeur de -2LL a chuté de 132,140 (soit 1857,649 - 1725,509) ce qui correspond à la valeur de Khi-deux, car nous n'avons dans cette méthode que deux étapes. A ce niveau on déduit que la valeur de -2LL a chuté au maximum.

L'utilisation du test du score :

Ho : modèle avec la constante et les variables hors équation
contre : modèle avec toutes les variables explicatives.

Si Ho est vraie, la statistique du score doit suivre asymptotiquement un Khi-deux à (18) degrés de liberté

Le logiciel nous donne un score de 126,888 et d'autre part nous avons un khi-deux égal à 132,140, ainsi il ressort que la valeur de score est inférieure à la valeur du khi-deux, donc on accepte l'hypothèse d'existence du modèle (H1). Voir tableau (2).

c- Analyse des résultats Logit

L'application de cette méthode (voir résultats en annexe), fait apparaître que les caractéristiques les plus significatives dans le modèle sont : l'âge, environnement familiale et le statut matrimonial puisqu'ils ont le niveau significativité basé sur l'estimation conditionnelle des paramètres le plus faible (<0,5), les autres variables ont des niveaux de significativité supérieurs à 5% (>0,5).

Les résultats du tableau (3), font ressortir la nullité des coefficients des modalités des variables suivantes : AGE_RECO(3), GENRE(2), ENVI_FAM(3), SITUA_FAM(2), NIV_SCOL(3), FORMPROF(2), SITAVANT(4), PROF_PER(2), SCOPERE(3), SCOMERE(3).

Donc, les modalités des variables ci-dessus n'entre pas dans l'explication de la réussite des porteurs de projets. Par ailleurs, en considérons les autres résultats du tableau N° 03, on constate que : l'effet du genre du promoteur, la variable homme même si elle n'est pas significative à un effet positif sur la réussite, c'est un effet attendu, donc les projets dirigés par des hommes sont les projets qui réussissent le plus. Pour la variable âge, elle est significative pour la tranche d'âge 25-35 ans, ce qui est logique. En plus, il apparaît que l'environnement familial à un effet important sur la réussite de l'entreprise et ce, à travers la variable « le jeune a un des parents entrepreneur ». D'autre part les individus mariés ont plus de chance de réussir que ceux qui ne le sont pas.

Le niveau scolaire n'est pas significatif dans ses différentes modalités, néanmoins il ressort que les promoteurs ayant un niveau scolaire moyen et/ou secondaire peuvent jouer en faveur de la réussite de l'entreprise. D'autre part, il apparaît que la situation du promoteur avant la création n'influe pas sur la réussite du promoteur, mais ça diffère beaucoup si on tient compte si le promoteur a déjà travaillé ou non, de même que le niveau scolaire de la mère et du père, ainsi que l'ancienne profession des parents.

Ainsi de cette analyse économétrique, il ressort que la réussite est expliquée en grande partie par trois caractéristiques du jeune créateur à savoir : l'âge du créateur, l'environnement familial, statut matrimonial. D'autre part, les analyses font apparaître que pour chacune des caractéristiques, les modalités qui expliquent la réussite sont : l'âge entre 25 et 35 ans, marié, l'entrepreneur à un des parents qui est entrepreneur

Donc à l'ordre des résultats de cette méthode, on constate qu'un jeune, à priori, dont l'âge varie entre 25 et 35 ans, marié, et issu d'une famille ayant un des parents qui est entrepreneur, a une plus grande probabilité de réussite.

4-3- Présentation du modèle

La modélisation des caractéristiques des jeunes qui ont réussi s'écrit sous la forme :

$$P(y=1) = \frac{1}{1 + e^{-y}} \quad \text{avec}$$

$$Y = -1,801(\text{AGE_RECO}(1)) + 0,23(\text{AGE_RECO}(2)) + 0,187(\text{GENRE}(1) - 0,11(\text{ENVI_FAM}(1)) - 0,561(\text{ENVI_FAM}(2)) + 0,029(\text{SITUA_PER}(1)) - 0,789(\text{SITUA_FAM}(1)) - 0,221(\text{NIV_SCOL}(1)) - 0,125(\text{NIV_SCOL}(2)) - 0,019(\text{FORMPROF}(1)) + 0,192(\text{SITAVANT}(1) - 0,102(\text{SITAVANT}(2)) - 0,216(\text{SITAVANT}(3)) + 0,272(\text{PROF_PER}(1)) - 0,261(\text{SCOPERE}(1)) - 0,155(\text{SCOPERE}(2)) + 0,454(\text{SCOMERE}(1)) + 0,017(\text{SCOMERE}(2)) + 1,006$$

4-3-1- Simulation d'évaluation d'un individu porteur d'idée de projet de création d'entreprise

Soit un individu ayant les caractéristiques ci-jointes, qu'on veut l'évaluer est ce qu'il réussira ou non dans sa démarche entrepreneuriale :

Age : 36 ans
Genre : Masculin

Environnement familial : Le créateur n'a pas de parents entrepreneurs
Situation du père : Occupé
Situation familiale : Marié
Niveau de scolarité : Secondaire
Profession professionnelle : il n'a pas de diplôme de la formation professionnelle
Situation actuelle : Au chômage
Est-ce que le père exerce dans le même domaine de création : Oui
Niveau scolaire du père : Primaire
Niveau scolaire de la mère : Analphabète

L'application de notre modèle, fait apparaître que la probabilité que cet individu réussisse dans sa démarche entrepreneuriale (c'est-à-dire que sa micro entreprise dépasse le cap de 3 ans) est égale à 0,81875 soit presque 82% de chance de réussite.

5- Conclusion

Le travail réalisé a permis de dégager un certain nombre de caractéristiques qui influent sur la réussite d'une micro-entreprise. Tout d'abord, il ressort de l'analyse réalisée que l'âge du jeune créateur est important pour expliquer la réussite de l'entreprise, le statut matrimonial ainsi que l'environnement familial semblent jouer un rôle plus que déterminant.

Concernant les autres caractéristiques, il est clair que le créateur accroît sensiblement sa probabilité de réussite dans sa démarche entrepreneuriale, s'il est diplômé de l'université. Quant à l'expérience et le savoir faire dans le domaine de création sont à notre avis des atouts complémentaires. Par ailleurs, il est supposé que si la micro-entreprise créée est dans le même domaine d'activité que l'ancienne profession du père, ceci constitue un atout pour avoir un grand nombre de clients, ce qui permet d'augmenter la probabilité d'introduction aux marchés et d'écoulement des produits et par conséquent la réussite de l'entreprise.

Inversement, les autres variables psychologiques ainsi que le niveau d'instruction des parents comptent peu ou pas sur la réussite de la micro-entreprise.

Ces résultats auxquels nous sommes arrivés indiquent que les compétences d'entrepreneur sont en même temps acquises et innées.

Dans le cadre de cette étude, le but a été d'utiliser un modèle économétrique permettant de détecter les caractéristiques qui a priori ont une influence sur la réussite de la micro-entreprise. L'expérience a été concluante et les résultats du modèle utilisé sont conformes à la théorie entrepreneuriale.

Par ailleurs, il est à signaler que les limites de ce travail sont liées bien entendu à la notion de la personnalité humaine qui est très complexe et on ne peut la cerner totalement et uniquement par le biais d'une recherche mathématique.

En conclusion de notre étude, il est nécessaire de récapituler quels sont nos apports et ce, conformément au but qui a été assigné à cette recherche depuis le début.

Nous avons démarré notre travail du postulat suivant : La réussite de l'entreprise est supposée liée en grande partie à certaines caractéristiques qui se rapportent aux porteurs du projet, l'objet de ce travail a consisté à les identifier.

Et pour répondre à la question ci-dessus, nous nous sommes basés sur : la littérature économique et les écrits existants dans le domaine, ainsi que sur les résultats d'une enquête qui a été réalisée au niveau de l'ANSEJ (un échantillon de 1600 promoteurs). Donc, notre approche est basée sur des données du terrain, et le sujet que nous avons choisi est un sujet de débat de grande importance sur le plan politique et sur le plan économique et social, surtout concernant le taux de mortalité et de réussite des entreprises créées dans le cadre du dispositif ANSEJ.

Sur le plan théorique, notre travail a fait appel simultanément à la théorie entrepreneuriale, les résultats d'une enquête et utilisation d'outils statistiques et économétrique, ce qui offre à l'approche que nous avons suivie une dimension scientifique.

Dans la pratique, ce modèle peut être utilisé au niveau de l'ANSEJ comme outil d'évaluation a priori des jeunes porteurs de projet et ce, dans le but d'orientation et d'accompagnement.

ANNEXES**Tableau (1) : Les approches qui sous-tendent l'évolution du concept1**

1. Durant les deux derniers siècles, l'entrepreneuriat renvoie à une approche fonctionnelle utilisée surtout dans le domaine économique (<i>what</i>).	
Schumpeter (1928)	«L' essence de l' entrepreneuriat se situe dans la perception et l' exploitation de nouvelles opportunités dans le domaine de l' entreprise [...]. Cela a toujours à faire avec l' apport d' un usage différent de ressources nationales qui sont soustraites de leur utilisation naturelle et sujettes à de nouvelles combinaisons».
Penrose (1963)	L' entrepreneuriat appréhende l' identification d' opportunités dans le système économique.
Leibenstein (1968, 1979)	L' entrepreneuriat renvoie aux activités nécessaires à la création d' une entreprise. Il se définit comme « <i>activities necessary to create or carry on an enterprise where not all markets are well established or clearly defined and/or in which relevant parts of the production function are not completed known</i> ».
2. Depuis le début des années 50, l'entrepreneuriat renvoie à une approche individuelle utilisée surtout dans le domaine psychologique, sociologique ou de psychologie cognitive (<i>why and who</i>)	
Ronstad (1984, p.28)	L' entrepreneuriat est un processus dynamique de création humaine incrémentale. « <i>This wealth is created by individuals who assume the major risks in term of equity, time, and/or career commitment of providing value for some product or service. The product or service itself may or may not be new or unique but value must somehow be infused by the entrepreneur by securing and allocating the necessary skills and resources</i> ».
Toulouse (1988, pp.21, 22)	«L' Entrepreneurship est une réponse créatrice, une habileté à percevoir de nouvelles perspectives, à faire des choses nouvelles, à faire différemment les choses existantes ».
Stevenson et Jarillo (1990)	«Le coeur de l' entrepreneuriat corporatif est que l'opportunité qui se présente à la firme doit être poursuivie par des individus en son sein [...]. Mais le repérage des opportunités est certainement fonction des capacités de l' individu: sa connaissance intime du marché, des technologies impliquées, des besoins du consommateur, etc.».
Timmons (1994)	« Entreprendre suppose un état cognitif conduisant une personne à agir conformément au type d' action qu' appelle l' acte correspondant, à partir d' une idée et de la détection ou de la construction d' opportunités d' affaires».
Danjou (2000, p.24)	«L' entrepreneuriat est « incarné ». Il est appréhendé comme le comportement d' un individu ayant des besoins, des motivations, des traits de personnalité, des aptitudes et des compétences particuliers».
3. Depuis le début des années 90, l'entrepreneuriat renvoie à une approche fondée sur les processus utilisée surtout dans le domaine des sciences de gestion, de l'action ou dans les théories des organisations (<i>how</i>).	
Gartner (1985,1988)	L' entrepreneuriat est un phénomène qui consiste à créer et organiser de nouvelles activités.

Bygrave et Hofer (1991, p.14)	« <i>The entrepreneurial process involves all the functions, activities and actions associated with the perceiving of opportunities and the creation of organisations to pursue them</i> ».
Cunningham et Lischeron (1991, p.57)	L'entrepreneuriat est un processus itératif de création d'idées, d'évaluation personnelle, de remise en cause actuelle et future : « <i>this process involves creating the idea, assessing one's personal habilities, and taking actions now and in the future</i> ».
Bruyat (1993)	L'entrepreneuriat est une dialogique individu- création de valeur nouvelle, dans une dynamique de changement créatrice.
Venkataraman (1997)	L'entrepreneuriat est défini comme « <i>the scholarly examination of how, by whom and with what effects opportunities to create future goods and services are discovered, evaluated and exploited</i> ».
Shane et Venkataraman (2000, p.218)	Le champ de l'entrepreneuriat renferme « <i>the study of sources of opportunities ; the process of discovery, evaluation, and exploitation of opportunities ; and the set of individuals who discover, evaluate, and exploit them</i> ».
Verstraete (2003, p.13)	« L'entrepreneuriat concerne le phénomène relevant d'une relation symbiotique entre l'entrepreneur et l'organisation impulsée par celui-ci ».
L'entrepreneuriat comme intégration des multiples approches fonctionnelles, individuelles et cognitives est un champ diversifié multidisciplinaire.	
Source : La Revue des Sciences de Gestion 2011/5 (n° 251)	

Tableau (2) : Principaux résultats sur le modèle

	Résultats
Pourcentage de classification à l'étape 1	61,5
-2 log vraisemblance étape 0	1857,649
-2 log vraisemblance étape 1	1725,509
Khi-deux	132,140
R-Deux de Cox & Snell	0,47
R-Deux de Nagelkerke	0,64
Score des variables hors équation	126,888

Tableau (3) : Les coefficients du modèle

Variables dans l'équation

	B	E.S.	Wald	ddl	Signif.	Exp(B)	IC pour Exp(B) 95,0%	
							Inférieur	Supérieur
Etape 1			26,007	2	,000			
AGE_RECO			22,481	1	,000	,165	,078	,348
AGE_RECO(1)	-1,801	,380	2,688	1	,101	1,258	,956	1,656
AGE_RECO(2)	,230	,140	1,274	1	,259	1,206	,871	1,669
GENRE(1)	,187	,166	16,725	2	,000			
ENVI_FAM			,603	1	,437	,896	,678	1,183
ENVI_FAM(1)	-,110	,142	15,694	1	,000	,571	,433	,753
ENVI_FAM(2)	-,561	,142	,059	1	,808	1,030	,813	1,304
SITUAPER(1)	,029	,120	39,245	1	,000	,454	,355	,582
SITUAFAM(1)	-,789	,126	1,347	2	,510			
NIV_SCOL			,897	1	,344	,801	,507	1,267
NIV_SCOL(1)	-,221	,234	,711	1	,399	,882	,659	1,181
NIV_SCOL(2)	-,125	,149	,022	1	,881	,981	,761	1,265
FORMPROF(1)	-,019	,130	3,848	3	,278			
SITAVANT			,607	1	,436	1,211	,748	1,961
SITAVANT(1)	,192	,246	,345	1	,557	,903	,642	1,270
SITAVANT(2)	-,102	,174	2,492	1	,114	,806	,616	1,054
SITAVANT(3)	-,216	,137	2,423	1	,120	1,313	,932	1,849
PROF_PER(1)	,272	,175	1,389	2	,499			
SCOPERE			,930	1	,335	,770	,453	1,310
SCOPERE(1)	-,261	,271	,895	1	,344	,856	,621	1,181
SCOPERE(2)	-,155	,164	,667	2	,716			
SCOMERE			,658	1	,417	1,575	,525	4,722
SCOMERE(1)	,454	,560	,005	1	,942	1,017	,646	1,602
SCOMERE(2)	,017	,232	34,740	1	,000	2,735		
Constante	1,006	,171						

a. Variable(s) entrées à l'étape 1: AGE_RECO, GENRE, ENVI_FAM, SITUAPER, SITUAFAM, NIV_SCOL, FORMPROF, SITAVANT, PROF_PER, SCOPERE, SCOMERE.

Tableau (4) : résultats de l'échantillon par caractéristique et par modalité

Caractéristiques	Modalités	symbole	Fréquence	%
Age	Moins de 25 ans	Age reco 2	202	25
	Entre 25 et 35	Age reco 1	542	67
	Entre 35 et 40	Age reco 3	65	8
Genre	Féminin	Genre 2	146	18
	Masculin	Genre 1	663	82
Environnement familial	Le jeune a un des parents entrepreneur	Envi fam 2	238	29.4
	Le jeune n'a pas de parents entrepreneurs	Envi fam 1	361	44.6
	Non réponse	Envi fam 3	210	26
Statut matrimonial	Célibataire	Situafam 2	290	35.8
	Marié(e) +Veuf (ve)+ Divorcé où séparé	Situafam 1	519	64.2
Niveau de scolarité	Analphabète	Niv scol 3	22	2.7
	Primaire		65	8
	Moyen	Niv scol 1	241	29.8
	Secondaire		285	35.2
	Universitaire		196	24.2

Formation professionnelle	L'entrepreneur a un diplôme de formation professionnelle	Formprof 2	269	33.3
	L'entrepreneur n'a pas de diplôme de formation professionnelle	Formprof 1	540	66.7
Raison de création	Etudiant + stagiaire	Sitavant 4	23	2.8
	Au chômage	Sitavant 1	408	50.4
	Employé	Sitavant 2	228	28.2
	Autres (occasionnel+informel+stagiaire)	Sitavant 3	150	18.5
Ancienne profession des parents	Les parents ont exercé dans le même domaine de création	Profper 2	154	19
	Les parents n'ont pas exercé dans le même domaine de création	Profper 1	655	81
Niveau d'instruction du père	Analphabète + primaire	Scopere 1	608	75.2
	Moyen + secondaire	Scopere 2	162	2
	Universitaire	Scopere 3	39	4.8
Niveau d'instruction de la mère	Analphabète + primaire	Scomere 1	724	89.5
	Moyen + secondaire	Scopere 2	74	9.1
	Universitaire	Scopere 3	11	1.4

BIBLIOGRAPHIE

- 1- Alain FAYOLLE Le métier de créateur d'entreprise Edition d'Organisation Paris 2003
- 2- Alain FAYOLLE et Narjisse LASSAS-CLERC L'engagement dans un processus de création d'entreprise : Application du modèle d'analyse de Bruyat à une étude de cas Cahiers de recherche N° 15 2005
- 3-A.P.Julien, Les PME à forte croissance : les facteurs explicatifs, Actes du congrès de l'Association Internationale de Management Stratégique, Montpellier, 24-26 mai.
- 4-Christophe HURLIN Econométrie des variables qualitatives polycopié de cours université d'Orléans janvier 2003
- 5- Djamel FERROUKHI, S ZEMAMOUCHE Analyse économétrique des données de durée en démographie Collections statistiques Edition ONS Alger 1992
- 6- Droesbeke JJ, Fichet B, Tassi P Analyse statistique des durées de vie. Modélisation des données censurées Edition ECONOMICA 1989
- 7- Evangelia papadaki et Bussima chami : Facteurs déterminants de la croissance des micro-entreprises au canada rapport édité par la Direction Générale de la politique de la petite entreprise industrie canada du 17 Juillet 2002
- 8- Eric Michael Laviolette : Les Compétences entrepreneuriales : Définition et constitution d'un référentiel. 8è^me Congrès international Francophone en entrepreneuriat et PME année 2006
- 9- Jean-Luc GUYOT et Barbara VAN ROMPAEY Entrepreneuriat et création d'entreprise « revue de la littérature et état de la recherche » N° 0201 Mai 2002.
- 10- Jean Luc Guyot, Frank Janssen et Olivier Lohest : Facteurs influençant la croissance de l'emploi des PME Wallonnes revue Louvain School of Management année 2006-2007
- 11- LEGHIMA Amina et MEGUELTI Sonia Le profil de l'entrepreneur comme facteur de succès des entreprises nouvellement créées Polycopié de communication lors du colloque International « Création d'entreprises et territoires » 03 et 04 décembre 2006
- 12- Michele CINCERA, Lydia GREUNZ, Jean Luc GUYOT, Olivier LOHEST
Capital humain et processus de création d'entreprise : Le cas des primo créateurs wallons Série N° 06-11 Research séries DULBEA
- 13-Sandrine EMIN Les facteurs déterminant la création d'entreprise par les chercheurs publics : application des modèles d'intention Revue de l'Entrepreneuriat Vol 3 N° 01 2004
- 14- Sarah MARIESSE Analyse des disparitions de micro entreprises à l'aide d'un modèle Probit et d'un modèle de durée Revue du Centre de recherche en économie du développement 2000
- 15-Robert Wtterwulge La PME une entreprise humaine Editions MANAGEMENT 1988
- 16-Philippe LAURIER Créer une entreprise, édition Dunod, Paris 2001
- 17-Henri Capron Entrepreneuriat et Création d'entreprises Editions De Boeck université 1^{er} édition juin 2009

REFERENCES

¹ - ANSEJ : Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes : Agence à caractère public créée en 1996, chargée principalement d'orientation, de soutien, d'accompagnement et de suivi des jeunes chômeurs, porteurs de projets, âgés entre 19 à 40 ans.

² - Jusqu'à ce jour, c'est la seule enquête à l'échelle du pays qui a été réalisée par un bureau d'études indépendant, et qui a ciblé les entreprises créées dans le cadre du dispositif.

³ - Code des investissements 1996

⁴ - ANDI : Agence Nationale de Développement des Investissements.

⁵ - Tel que le Ministère de l'Agriculture, association Touiza,

⁶ - L'entrepreneurship ou entrepreneuriat c'est l'approche qui traite de la création d'entreprise, du processus par lequel de nouvelles entreprises viennent à exister.

⁷ - Hambrik et Mason 1994, Davidson 1994, Weinzimmer 1993 cités par JLGuyot, FJanssen et OLohest : Facteurs influençant la croissance de l'emploi des PME Wallonnes, revue Louvain School of Management, année 2006-2007 page 8.

⁸ - Dahlqvist (1999) et Jansson (2006, Cités par EPapadaki et BChami , Facteurs déterminants de la croissance des micro entreprises au canada, rapport édité par la Direction Générale de la politique de la petite entreprise industrie canada, Juillet 2002, page 09.

⁹ - Delmar 1999 Cités par EPapadaki et BChami , Facteurs déterminants de la croissance des micro entreprises au canada, rapport édité par la Direction Générale de la politique de la petite entreprise industrie canada, Juillet 2002, page 09.

¹⁰ - Y.Gasse, L'entrepreneur son profil et son développement, Edition Gestion 2000, page 05.

¹¹ - Résultats confirmés par les études de Dushenseau et Garder 1988, Cités par Epapadaki et BCami , Facteurs déterminants de la croissance des micro entreprises au canada, rapport édité par la Direction Générale de la politique de la petite entreprise industrie canada, Juillet 2002 , page 15.

¹² - Evans et Leighon (1989), Dunn et Holtz-Eakin (2000, Cité par H.Capron , Entrepreneuriat et Création d'entreprises, Facteurs déterminants de l'esprit d'entreprise, Ed De Boeck Université, juin 2009, 1^{er} édition, page 50.

¹³ - A.P.Julien, Les PME à forte croissance : les facteurs explicatifs, Actes du congrès de l'Association Internationale de Management Strategique, Montpellier, 24-26 mai.

¹⁴ - Cooper 1994 ; Cressy 1996 ; Taylor 1999 ; Montgomery 2005 et Almus 2002, Cités par E.papadaki et B.Chami , Facteurs déterminants de la croissance des micro entreprises au canada, rapport édité par la Direction Générale de la politique de la petite entreprise industrie canada, Juillet 2002, page 05.

¹⁵ - Cités par E.M.Laviolette, Les Compétences entrepreneuriales : Définition et constitution d'un référentiel, 8^{ème} Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME, Année 2006.

¹⁶ - Nomenclature des activités utilisée par l'ANSEJ.

¹⁷ - Voir en annexe les résultats de l'enquête par caractéristique et par modalité.

¹⁸ - Bilan d'activité annuel de l'Agence année 2007, au niveau mondial ce taux avoisine 20%.

¹⁹ - Dans la pratique, les deux modèles probit et logit arrivent aux mêmes résultats, dans notre cas l'application des deux modèles probit et logit ont donné les mêmes résultats.

²⁰ - Le logiciel utilisé dans notre étude est le logiciel SPSS 10^{ème} version.

²¹ - On estime généralement qu'à partir de 50% de cas corrects, les modèles ajustent assez bien les variables.

Facteur culturel et pratiques comptables en Algerie

*Benaicha badis**

MC Université d'Alger 3

Hamid fatma

Doctorante - Université d'Alger 3

Résumé : Notre article vise à montrer qu'un certain nombre de facteurs environnementaux plus précisément le facteur culturel permet de mieux cerner la diversité des pratiques comptables.

En effet cet article se propose d'explorer les liens qui existent entre les valeurs culturelles spécifiques à l'Algérie et les valeurs comptables caractérisant le système comptable financier pour mieux expliquer les pratiques de valorisation et de divulgation adoptée par les entreprises algériennes. Pour réaliser notre travail on a mobilisé le modèle de Hofstede et Gray (1988).

Les résultats de cette recherche indiquent que la culture de chaque société influe sur la conception et la mise en œuvre d'un système comptable donné, et que l'appropriation et l'application du système comptable financier conformément aux normes comptables internationales passent par un changement de la culture comptable algérienne.

Mots clés : valeurs culturelles, valeurs comptables, pratiques comptables.

Abstract: Our article aims to show that some environmental factors especially the cultural factor allows a better variety of accounting practices.

indeed, this article suggests to identify the links between specific cultural values in Algeria and accounting values characterizing the financial accounting system to better explain the valuation practices and disclosure applied by Algerian companies. To do our research we have mobilized model Hofstede and Gray (1988).

The results of this research indicate that the culture of each society affects on the design and implementation of any accounting system and the appropriation and application of financial accounting system according to international accounting standards requires a change of Algerian accounting culture.

Key words: Cultural Values, Accounting Values, accounting practices.

Introduction

La diversité des systèmes comptables est déterminée par de nombreux facteurs sociaux, politiques, économiques ou encore culturels. La compréhension des influences de ces facteurs sur le système comptable nous permet d'appréhender et de comprendre la spécificité d'un cadre comptable donné. Le présent article s'intéresse à l'étude des effets d'un facteur parfois oublié : le facteur culturel sur le système comptable, la problématique qui va donc guider notre travail est la suivante : quel est l'impact du facteur culturel sur les pratiques comptables en Algérie?

L'Algérie à l'instar de beaucoup de pays a adopté un nouveau référentiel comptable: le système comptable financier (SCF) conforme aux normes comptables internationales IAS/IFRS pour remplacer l'ancien système : le plan comptable national de 1975 (PCN).

* bbadis@gmail.com

L'adoption de l'Algérie de ce nouveau système institué par la loi n° 07-11 du 25 novembre 2007, reflète sa volonté d'homogénéisation avec la sphère comptable internationale en adoptant les normes comptables internationales IAS/IFRS. Cependant l'environnement culturel auquel sont destinées ces normes et celui de l'Algérie diffère, c'est pour quoi notre travail a pour objectif de comprendre les effets, conséquences du facteur culturel sur le système comptable financier en s'appuyant sur le modèle de Hofstede-Gray (1988).

Hofstede et Gray ont développé un modèle permettant de déterminer l'influence de la culture sur les systèmes comptables, en effet Hofstede a mis en évidence quatre dimensions culturelles : l'individualisme contre le collectivisme, le contrôle de l'incertitude, la distance hiérarchique et la masculinité contre la féminité, en 1988 Gray relie les valeurs culturelles identifiées par Hofstede aux quatre valeurs comptables : la professionnalisation contre la régulation par la loi, l'uniformité opposée à la flexibilité, le conservatisme contre l'optimisme et enfin la confidentialité contre la transparence.

Pour répondre à la problématique posée auparavant, nous allons nous intéresser dans la première partie aux travaux de recherche antérieure portant sur l'effet de la dimension culturelle sur le système comptable, la seconde partie sera consacrée à l'exposition des concepts théoriques développés par Hofstede et Gray, enfin dans la troisième partie nous analyserons l'impact de facteur culturel sur le système comptable algérien à l'aide du cadre théorique de Hofstede et Gray.

I. Revue des travaux portant sur le facteur culturel et les pratiques comptables.

De nombreux travaux ont essayé de déterminer la relation entre les facteurs environnementaux et le système comptable, notre étude s'intéressera seulement à celles qui se sont portées sur l'effet d'un seul facteur en l'occurrence le facteur culturel sur le système comptable, cette relation a été étudiée par certains auteurs en s'appuyant sur un modèle théorique (modèle de Hofstede et Gray 1988) tandis que d'autres ont examiné la question d'une façon générale sans se référer à un cadre théorique donné.

Dans ce qui suit nous exposerons les études menées dans quelques pays arabes notamment les travaux menés par Iraj Noravesh, Zahra Dianati Dilami et Mohammad S. Bazaz 2007 (Iran), Ibrahim MOUSSA 2009 (Libye), Chouchane 2010 (la Tunisie). Ensuite nous allons présenter des études faites dans d'autres pays du monde lesquels ont une économie différente de celle de l'Algérie.

I.1. Iraj Noravesh et al (2007) : cas de l'Iran¹

Dans l'objectif de mettre en avant la relation entre les valeurs culturelles émises par Hofstede et les valeurs comptables de Gray dans le contexte Iranien, Iraj Noravesh et al à travers un article ont essayé de déterminer les effets des changements culturels en Iran sur les pratiques comptables.

Les résultats de cette recherche montrent la relation entre la culture et les valeurs comptables en Iran, d'après Iraj Noravesh et al cette relation trouve appui dans plus de la moitié des hypothèses mises par Gray, en effet ces chercheurs après la recherche empirique qu'ils ont menée et qui vise à tester les hypothèses de Gray reliant les valeurs culturelles aux valeurs comptables dans le contexte Iranien ont conclu que seulement huit sur treize hypothèses mises par Gray peuvent être prises en considération dans l'explication de l'impact du facteur culturel sur les pratiques comptables en Iran, selon Iraj Noravesh le modèle de Gray ne peut pas être valable pour toutes les sociétés.

I.2. Ibrahim Moussa (2009) : cas de la Libye²

La recherche menée par Moussa s'inscrit dans le cadre des recherches qui s'interrogent sur la pertinence des normes comptables internationales au contexte des pays en voie de développement

plus précisément le contexte culturel, moussa dans son étude analyse la compatibilité de ces normes avec la culture de la Libye.

Selon Moussa l'adoption de la Libye des normes comptables internationales est une nécessité pour lui permettre de s'intégrer totalement dans la sphère économique mondiale, l'application d'un système comptable inspiré des normes comptables internationales en Libye se heurte à une culture locale très réticente au changement.

Moussa à travers une étude empirique a analysé la relation existant entre la culture et le système comptable à partir du modèle (Hofstede et Gray 1988) afin de répondre à la problématique de recherche, et il est arrivé au constat suivant : les normes comptables internationales dont le nouveau système est inspiré ne sont pas pertinentes au contexte culturel libyen. dès lors Moussa considère que la culture constitue une contrainte à l'application de ces normes en Libye.

I.3. Bisma Chouchane (2010) : cas de la Tunisie³

Dans le cadre de sa transition vers une économie libérale et pour accompagner cette transition, la Tunisie dès 2007 a adopté le système comptable des entreprises, ce nouveau système inspiré des normes comptables internationales est problématique pour la Tunisie étant donnée la nature de son tissu économique composé majoritairement de petites et moyennes entreprises et la nature de leur financement d'une part, et l'ancienneté du système comptable en place qui a ancré une culture comptable basée sur le modèle continental d'autre part : de ce fait Chouchane s'est interrogée sur la pertinence de ce nouveau système comptable au contexte culturel tunisien.

La chercheuse à travers un questionnaire qu'elle a réalisé a conclu que le système comptable tunisien conforme au modèle anglo-saxon n'est pas pertinent à la culture comptable tunisienne, néanmoins selon Chouchane ce nouveau système influence d'une façon lente la culture des acteurs en comptabilité mais elle reste tout de même un obstacle devant l'application de ce nouveau système. De ce fait à travers son étude Chouchane souligne qu'il faut prendre en considération le facteur culturel dans le choix d'un système comptable.

Outre les études réalisées dans les pays arabes dont le contexte économique ressemble fortement à l'économie algérienne, nous pouvons aussi nous référer aux études réalisées dans d'autres contextes, comme celles que nous allons exposer dans ce qui suit :

I.4. Samir Ayoub et Keith Hooper (2009) : cas de la France⁴

Samir Ayoub et Keith Hooper ont conduit une recherche empirique suite aux résultats obtenus par le cabinet Français Mazars lors de l'étude européenne qu'il a mené, cette étude a conclu que la France est le pays qui a le plus résisté à l'adoption des normes comptables internationale IAS/IFRS par rapport aux autres pays de l'Europe qui suivaient le même modèle comptable continental mais qui n'ont pas montré une forte résistance à l'adoption du modèle anglo-saxon.

Suite à ce constat Samir Ayoub et al à partir d'une recherche empirique ont étudié sans se référer à un cadre théorique les raisons culturelles spécifiques à la France qui explique la forte résistance à l'adoption des normes comptables internationales IAS/IFRS dans ce pays contrairement aux autres pays européens.

À partir d'un questionnaire, Samir Ayoub et Keith Hooper à travers des valeurs culturelles comme la langue, le modèle social, la religion, la politique ou encore la résistance au changement, ont analysé les freins culturels à l'adoption des normes comptables internationales, quant au résultat de cette recherche résulte la nécessité d'un changement culturel qui permettra l'adoption complète de ces normes même si les experts évoquent Une baisse future de cette résistance.

I.5. David R. Borker (2012) : cas des pays de BRIC⁵

Après l'identification de Jim O'Neill en 2001 des économies émergentes du Brésil, de la Russie, l'Inde et la Chine comme économie de BRIC, David R. Borker a analysé les nouveaux aspects du système comptable découlant de la culture de ces quatre pays émergents, afin de réaliser cette étude le chercheur a mobilisé le modèle de Hofstede et Gray (1988).

Les résultats de cette étude montrent que les pays dont les valeurs de la culture comptable s'éloignent des valeurs du modèle anglo-saxon se heurtent à la complexité du processus d'adoption des normes IAS/IFRS, de ce fait les pays de BRIC ont quelques obstacles à surmonter, c'est pour quoi l'auteur trouve qu'il est utile de recourir à des stratégies d'appui à l'adoption de ce nouveau référentiel. en prenant l'exemple de la Russie qui a déployé des moyens considérables pour améliorer l'infrastructure du cadre professionnel.

David R. Borker considère que la culture n'est qu'un facteur parmi d'autres qu'il faut prendre en considération lors de l'adoption des normes comptables internationales, néanmoins prendre en consideration de ses valeurs culturelles d'un pays, l'aidera à mieux gérer son passage au nouveau système.

À partir de la revue de ces différents travaux de recherche nous concluons que la pertinence des normes comptables internationales dépend du contexte culturel des pays dans lequel ces normes sont adoptées, outre la nécessité de prendre en considération le facteur culturel lors de l'adoption des normes comptables internationales, il ressort de ces études la pertinence du cadre théorique de Hofstede et Gray pour l'analyser de ce type de relation entre la culture et le système comptable.

II. Cadre théorique de Hofstede et Gray (1988)

Plusieurs recherches se sont inspirées des travaux de Hofstede et Gray pour expliquer l'influence de la culture sur les valeurs et pratiques comptables, c'est pour quoi nous allons présenter dans cette partie ce modèle qu'est aussi le modèle que nous allons emprunter dans notre étude, nous commençons par la présentation du cadre théorique développé par Hofstede (1980), nous identifierons par la suite les valeurs comptables telles qu'elles sont définies par Gray et les hypothèses qu'il a émises pour relier ces valeurs aux valeurs culturelles de Hofstede.

II.1. contexte culturel et travaux de Hofstede (1980)

L'un des modèles théoriques les plus révolutionnaires utilisé dans la compréhension de l'impact de la culture sur le comportement des individus en entreprise est le cadre théorique de Hofstede (1980), les travaux de Hofstede ont été publiés dans un ouvrage appelé «culture's and consequences» où il définit la culture comme étant la programmation collective de l'esprit qui distingue les membres d'un groupe ou d'une catégorie de personnes d'un autre groupe ou d'une autre catégorie de personnes⁶.

En 1980 et à l'issue des données obtenues de plus de 116000 questionnaires répondus par les salariés d'une grande société multinationale IBM dans 72 pays, Hofstede décline la culture en quatre dimensions (la distance par rapport au pouvoir, le contrôle de l'incertitude, l'individualisme et la masculinité) supposé être à la base de différences culturelles entre les nations⁷, à partir de ces dimensions Hofstede affecte un score à 40 pays.

Les quatre dimensions culturelles dégagées par Hofstede peuvent être résumées comme suit :

- la distance par rapport au pouvoir :

Appeler aussi distance hiérarchique, cette dimension représente le degré à partir duquel les membres d'une société acceptent que le pouvoir dans les institutions et les organisations soit distribué de manière inéquitable⁸. Les cultures à faible distance hiérarchique luttent pour l'égalisation du pouvoir et demandent des justifications pour les puissantes inégalités, par contre dans les cultures à grande distance hiérarchique les ordres hiérarchiques sont acceptés sans avoir besoin de justifications par ceux qui n'ont pas de pouvoir⁹.

Ainsi le problème fondamental abordé par cette dimension est de savoir comment une société traite les inégalités entre les personnes quand elles se produisent¹⁰.

- Le niveau d'individualisme ou de collectivisme :

Cette notion représente la relation entre l'individu et le groupe, l'individualisme caractérise des sociétés où les individus ont plus tendance à prendre soin d'eux-mêmes et de leur famille ; l'opposé est le collectivisme qui caractérise une volonté de resserrer le lien social¹¹. Le problème fondamental abordé par cette dimension est le degré d'interdépendance que la société maintient entre les individus¹².

Dans les cultures collectivistes, l'attention portée aux normes, aux obligations, aux devoirs guide la plupart des comportements sociaux. Dans les cultures individualistes, le comportement social est guidé par les besoins personnels, les droits et les contrats¹³.

- Contrôle d'incertitude :

Cette dimension explique le sentiment de mal être et du stress que sent une société face aux événements futurs inconnus, ce sentiment les conduit au maintien de règles et de formalité très stricte et à une intolérance envers les personnes et les idées¹⁴.

Dans les sociétés à faible contrôle de l'incertitude, les gens prennent assez facilement des risques personnels, ils ont moins d'ardeur au travail et ils sont relativement tolérants à l'égard de comportements et d'opinions qui diffèrent des leurs, car ils n'en éprouvent pas de menaces. Dans les sociétés à fort contrôle d'incertitude les populations manifestent une grande nervosité et une forte agressivité, c'est ce qui explique le degré élevé de planification des activités économiques dans ces sociétés¹⁵.

- Le degré de masculinité ou de féminité :

cette dimension mesure le degré de différenciation dans l'attribution des rôles sociaux entre les deux sexes ; les sociétés masculines sont caractérisées par une préférence pour l'héroïsme, la réussite matérielle et l'accomplissement, tandis que la modestie, la qualité de vie et les relations interpersonnelles sont des valeurs associées aux sociétés féminines¹⁶.

Il ya lieu de signaler que le contexte chinois a fait objet de recherches plus poussées par Hofstede et Bond, des recherches qui ont abouti à la révélation d'une cinquième dimension appelée orientation à long terme¹⁷.

Ces dimensions culturelles définies par Hofstede constituent une base pour lier la culture aux différents aspects de choix sociaux. Gray par le biais de ses travaux a étudié la relation entre ces valeurs culturelles et ce qui peut apparaître comme un sous-ensemble de valeurs sociétales : les valeurs et pratique comptables¹⁸.

II.2. Application des travaux de Hofstede par Gray (1988)

Selon Moussa la relation entre les valeurs culturelles et les valeurs comptables s'est faite établi pour la première fois par la recherche menée par Gray. En effet Gray en 1988 a proposé un modèle théorique incluant la culture ; la culture qui constitue selon lui un élément essentiel dans l'explication du changement des pratiques des rapports financiers étant donnée que toutes les méthodes comptables sont créées en réponse aux valeurs culturelles.

En s'appuyant sur les conclusions des travaux de Hofstede (1980), Gray relie les valeurs culturelles identifiées par ce dernier aux valeurs comptables qui à lui-même identifiées et qui selon lui représentent les caractéristiques de tous systèmes comptables. Voici décrites ces valeurs comptables identifiées par Gray :

- Professionnalisme- régulation par la loi :

le professionnalisme montre une certaine préférence pour l'exercice du jugement professionnel individuel et le maintien d'une profession autorégulée, cette valeur comptable s'oppose à la

régulation par la loi qui incarne la conformité aux exigences légales et normatives où l'interventionnisme étatique fixe les règles de fonctionnement¹⁹.

- Uniformité- Flexibilité :

la valeur comptable « uniformité » reflète une préférence pour l'utilisation de méthodes comptables uniformes pour toutes les entreprises et leur utilisation de façon continue pour une meilleure comparabilité, tandis que la flexibilité fait référence à l'utilisation des pratiques comptables en fonction des circonstances et les besoins particuliers de chaque entreprise²⁰.

- Conservatisme – Optimisme :

la valeur « conservatisme » désigne une préférence pour une approche prudente de la mesure comptable de façon à faire face à l'incertitude d'événements futurs, la valeur « optimisme » quant à elle désigne une approche plus « laissez faire », « prise de risque », moins prudente²¹.

- Secret – Transparence :

le secret reflète une préférence pour la confidentialité et la divulgation des informations sur l'entreprise que pour ceux qui sont le plus étroitement associés à sa gestion et son financement par opposition à une approche plus transparente, ouverte et responsable devant le public²².

Après l'identification de ces valeurs Gray propose quatre hypothèses de causalité reliant les valeurs sociétales aux valeurs comptables, cette correspondance entre ces deux dimensions est décrite dans le tableau suivant :

Tableau 2.1: L'équivalence entre les dimensions culturelles de Hofstede et celle de Gray.

Valeurs culturelles	valeurs comptables de Gray			
	professionnalisation	uniformité	conservatisme	confidentialité
Distance au pouvoir	-	+	?	+
Contrôle d'incertitude	-	+	+	+
Individualisme	+	-	-	-
Masculinité	?	?	-	-

+ Relation négative ; - relation positive ; ? absence de relation

Source : Wilfrid Azan , « Évolution des systèmes comptables, contrôle externe et réseaux de culture : (KonTraG) et (NRE) », Comptabilité - Contrôle - Audit, 2002/2 Tome 8, p33.

Le tableau ci-dessus résume la correspondance établie par Gray entre les valeurs culturelles et les valeurs comptables qu'il a formulé sous les hypothèses citées ci-après ;

Plus l'indice «d'individualisme» d'un pays est élevé et plus ceux du «contrôle d'incertitude» et de la «distance au pouvoir» sont faibles, plus ce pays aura tendance à avoir un degré élevé de «professionnalisme».

Selon Gray le «professionnalisme» est positivement associé à la valeur «individualisme», du fait que selon lui «l'individualisme» d'une société est associé au poids du jugement individuel dans cette même société. Par extension, le jugement des professionnels et des organismes professionnels est plus porteur de sens dans des contextes culturels où l'individualisme est élevé²³.

À l'opposé selon Gray le « professionnalisme » est négativement associé au « contrôle d'incertitude » et à la « distance hiérarchique », Gray argumente que le « professionnalisme » est plus signifiant dans les sociétés à faible distance hiérarchique où les compétences et aptitudes des personnes déterminent la distribution du pouvoir, la même chose pour le « contrôle d'incertitude » Gray suppose que dans les sociétés à faible contrôle d'incertitude, les gens ont confiance en soi et tolèrent le jugement et les pratiques des professionnelles ce qui fait qu'il n'y a donc pas besoin de règles détaillées fixées par l'État²⁴.

Selon Gray il n'existe pas de relation significative entre la «masculinité» et le «professionnalisme».

Plus les indices de «contrôle d'incertitude» et de «distance hiérarchique» sont élevés et plus celui de «l'individualisme» est faible, plus il y aura tendance à avoir un degré élevé d'«uniformité».

les travaux de Gray démontrent qu'il y a une relation positive entre la valeur comptable «uniformité» et la valeur culturelle «distance hiérarchique». en effet dans les sociétés à faible «distance hiérarchique» les gens sont reliés les uns aux autres, cette relation est caractérisée par un respect mutuel, des relations équitables entre chefs et subordonnés ; par contre dans les sociétés à grande distance hiérarchique, les gens acceptent mieux que leur relation soit définie au préalable, et qu'ils soient soumis à des lois et des codes uniformes²⁵.

La valeur comptable «uniformité» est aussi associée positivement à la valeur «contrôle de l'incertitude», les gens dans les sociétés à faible «contrôle de l'incertitude» peuvent accepter les opinions et points de vue opposés, en d'autres termes moins d'uniformité, inversement la baisse de «contrôle de l'incertitude» se traduira par la réduction de l'uniformité²⁶.

La valeur «uniformité» est négativement associée à la valeur «individualisme» à l'opposé de «collectivisme» qui fait référence à un cadre social où l'on croit à l'organisation, à l'ordre et au respect des normes du groupe facilitant ainsi le principe «d'uniformité»²⁷.

Il y a lieu de signaler une absence de relation significative entre la « masculinité » et « l'uniformité ».

plus l'indice de «contrôle d'incertitude» est élevé, plus ceux de «l'individualisme» et de la «masculinité» sont faibles, plus le «conservatisme» sera fort.

Selon Gray (1988), il existe une relation significative entre le « conservatisme » et le «contrôle d'incertitude », en effet une préférence pour des mesures conservatrices du résultat est associée à un niveau élevé de « contrôle d'incertitude », autrement dit la quête des entreprises à se prémunir contre le risque des événements futurs incertains les poussent à adopter certaines approches prudentes²⁸.

Chacune des valeurs culturelles « individualisme » et « masculinité » sont négativement associées à la valeur comptable « conservatisme » ; par contre en ce qui concerne la valeur «distance hiérarchique» il faut signaler qu'il n'existe pas de relation significative entre cette valeur culturelle et la valeur comptable le «conservatisme».

plus un pays tend vers un indice élevé en termes de «contrôle d'incertitude» et de «distance hiérarchique» et moins élevé en termes d'«individualisme» et de «masculinité», plus ce pays tend vers la «confidentialité».

Selon Gray les sociétés présentant un niveau élevé de « contrôle de l'incertitude » se caractérisent par un faible niveau de divulgation d'informations, cette tendance au secret peut s'expliquer par la recherche de ces sociétés à éviter la concurrence et à préserver la sécurité. Même constat pour la valeur culturelle distance hiérarchique puisque les sociétés qui manifestent un degré élevé de distance par rapport au pouvoir favorisent la confidentialité préservant ainsi les inégalités et donc le pouvoir de certains²⁹.

En ce qui concerne les valeurs culturelles « individualisme » et « masculinité » Gray suppose qu'elles sont négativement associées à la confidentialité, en effet les sociétés où ces deux valeurs culturelles présentent un niveau élevé tendent vers une préférence pour la divulgation d'informations et la transparence³⁰.

Enfin, il faut juste préciser que Gray (1988) n'aborde pas la cinquième dimension culturelle «orientation à long terme» dans son modèle.

La recherche de Gray (1988) constitue un cadre théorique et une base pour les études portant sur la compréhension de la relation entre la culture, les valeurs comptables et les pratiques comptables, c'est ce qui nous a poussé à l'emprunter et à l'appliquer au contexte algérien.

III. Discussion sur l'impact des valeurs culturelles sur les pratiques comptables en Algérie.

en vue de décrire l'impact du contexte culturelle Algérien sur l'application du système comptable financier conforme au modèle anglo-saxon on va s'inspirer des travaux de Hofstede et Gray (1988) ; la deuxième partie de cet article a été consacrée à la présentation de leur modèle, un modèle qui examine l'influence de la culture sur les pratiques comptables, en effet selon Gray les valeurs culturelles telles que définie par Hofstede ont une forte influence sur les valeurs du système comptable ; si une telle relation existe alors un lien entre les valeurs sociétales de l'Algérie et le système comptable financier peut être établie.

L'Algérie à l'instar de beaucoup de pays en voie de développement a adopté les normes comptables internationales dans le cadre d'un nouveau référentiel comptable applicable à compter de janvier 2010 connu sous l'intitulé du « système comptable financier », comme nous l'avons déjà précisé cette partie aura pour objectif l'analyse de l'impact des valeurs culturelles spécifiques à l'Algérie sur les valeurs comptables de ce nouveau référentiel et sur son application étant donnée que ces normes comptables internationales dont le système comptable financier est inspiré sont destinées aux contextes culturels anglo-américains tandis que l'Algérie a un environnement culturel différent de ces derniers. Pour ce faire nous commencerons par la description du système comptable Algérien en fonction des valeurs culturelles de Hofstede(1980) et des valeurs comptables de Gray (1988), pour définir ensuite l'impact de la culture sur l'application du système comptable financier.

Afin de déterminer les indices des valeurs culturelles de l'Algérie, et étant donné que cette dernière n'a pas fait l'objet d'étude de manière individuelle par Hofstede (1980), nous nous sommes référés aux résultats obtenus par ce dernier qu'il a attribué aux pays arabes vu que ce groupe de pays est le plus proche culturellement de l'Algérie.

On s'appuyant sur les travaux de Gray on peut affirmer que le degré de masculinité ou de féminité ne semble pas avoir de relation significative avec les valeurs comptables, toutefois les trois autres dimensions semblent pertinentes c'est pourquoi on va s'intéresser qu'à ces trois valeurs.

Les indices des valeurs culturelles de l'Algérie sont présentés dans le tableau ci-dessous :

Tableau 3.1: les valeurs culturelles des pays arabes (Algérie dans notre cas)

Valeurs culturelles	Pays arabes (Algérie)
Distance hiérarchique	Elevé
Contrôle d'incertitude	Elevé
individualisme	Faible

Source : Bisma Chouchane, pertinence des normes comptables IAS/IFRS au contexte culturel tunisien, La Revue des Sciences de Gestion : Direction et Gestion, N° 245-246, Septembre-Décembre 2010, p 133.

Si l'on analyse les résultats obtenus par Hofstede dans la partie de son étude qu'il a consacrée aux pays arabes, l'Algérie obtient un score élevé sur la valeur « distance hiérarchique » et « contrôle d'incertitude », en effet la recherche constante de ce genre de culture à structurer leurs institutions et leurs entreprises pour rendre les événements prévisibles et clairement lisibles peut expliquer le faible poids des organisations professionnelles non encore régulées par l'État³¹.

Cependant l'Algérie obtient un score faible sur la valeur « individualisme », ce score peut expliquer l'importance de construire des relations de confiance et de longue durée, ces relations sont essentielles pour obtenir des informations et pour conclure des accords³².

Le profil des valeurs culturelles de l'Algérie (distance hiérarchique élevée, contrôle d'incertitude élevée, individualisme faible) n'est pas compatible avec le profil des valeurs culturelles des pays anglo-saxons - États-Unis par exemple - au quels sont destinées les IAS/IFRS (distance hiérarchique faible, contrôle d'incertitude faible, individualisme élevé) ceci entraîne des valeurs comptables différentes comme le montre le tableau suivant.

Tableau 3.2: les valeurs comptables des pays arabes (Algérie) et pays anglo-saxons (États-Unis).

Valeurs comptables	Pays arabes (Algérie)	Pays anglo-saxons (Etats-Unis)
professionnalisme	faible	Elevé
Uniformité	Elevé	Faible
Conservatisme	Elevé	Faible
confidentialité	Elevé	Faible

Source : Besma Chouchane, pertinence des normes comptables IAS/IFRS au contexte culturel tunisien, La Revue des Sciences de Gestion : Direction et Gestion, N° 245-246, Septembre-Décembre 2010, p 133.

Le tableau ci-dessus présente le niveau des valeurs comptables algériennes issues de l'extension des valeurs culturelles aux valeurs du système comptable financier on se reposant sur le modèle de Hofstede et Gray (1988), ces résultats vont être discuter et analyser pour mieux expliquer l'impact du facteur culturel sur l'application de notre système comptable, pour le faire on va mobiliser les hypothèses de Gray.

La première hypothèse de Gray porte sur le professionnalisme, cette valeur est faible en Algérie à l'inverse des pays anglo-saxons qui présentent un niveau élevé de par leur «préférence pour l'exercice du jugement professionnel individuel et le maintien de l'autorégulation professionnel³³», le niveau de professionnalisme en Algérie peut s'expliquer en grande partie par le respect des exigences juridique régis par les lois et les textes réglementaires portant le système comptable et son application d'une part, d'autre part la majorité des comptables ne sont pas encore au point au niveau du jugement professionnel que requière le nouveau référentiel comptable faute de manque d'expérience et d'indépendance.

Gray identifie ensuite une seconde valeur comptable : l'uniformité, le niveau de cette dernière est élevé en Algérie ; cette valeur postule que la législation comptable portant sur l'application du système comptable financier est applicable à toutes les entreprises sans exception, sans tenir compte ni de la taille ni du degré d'ouverture de ces entreprises sur le marché financier ; en effet ce nouveau référentiel s'adresse aussi bien aux grandes entreprises qu'elles émettent des actions et des obligations sur le marché financier (cotées) ou non (non cotées) qu'aux moyennes et petites entreprises ; dans un souci de simplification cette dernière catégorie d'entreprises se voit préconiser une limitation d'application du système comptable aux très petites entreprises.

Selon l'arrêté du 23 Rajab 1429 correspondant au 26 juillet 2008 fixant les seuils de chiffre d'affaires, d'effectif et l'activité applicables aux petites entités pour la tenue d'une comptabilité financière simplifiée, les petites entités qui remplissent certaines conditions de chiffre d'affaires, d'effectif et d'activité fixées par le ministère des Finances sont assujetties à une comptabilité dite de trésorerie.

l'application uniforme du système comptable dans toutes les entreprises (à part les très petites entreprises) va améliorer la comparabilité des états financiers certes mais ça va sans doute négliger la spécificité d'une catégorie d'entreprises très importantes dans le développement économique, qui sont les petites et moyennes entreprises : l'application du système comptable financier est fort judicieuse dans le cas des entreprises ouvertes opérant sur les places financières de par son orientation vers la satisfaction des besoins des investisseurs en information, mais il n'en est pas de même dans le cas des PME³⁴ du fait que les états financiers de ces dernières sont rarement utilisés lors de la prise des décisions économiques d'investissement du type achat ou vente d'actions ou de parts sociales³⁵, de plus les exigences du système comptable et financier en matière d'évaluation et de divulgation sont lourds et complexes et leur application est loin de

simplifier la gestion comptable au quotidien pour cette catégorie d'entreprises, la nature spécifique de ces entreprises en matière de leur financement ou de leurs besoins en informations a poussé les pays anglo-saxons à adopter un modèle comptable plus flexible obligatoire qu'aux sociétés cotées en bourse ce qui confirme le niveau faible qu'obtiennent ces pays sur la valeur comptable « uniformité ».

Gray évoque ensuite la troisième valeur comptable intitulée : le conservatisme, cette valeur comptable est reconnue comme une valeur portant sur la comptabilité en tant que technique d'évaluation³⁶, elle est souvent associée à des pratiques comptables prudentes, dans la mesure du résultat comptable et de l'évaluation des actifs³⁷.

Un degré élevé de conservatisme c'est le niveau obtenu par l'Algérie pour cette valeur, ce niveau élevé reflète les pratiques prudentes entreprises par les comptables algériens, entre autre l'utilisation des taux d'amortissement fiscaux au lieu d'utiliser les taux économiques prévus par le système comptable financier ; l'utilisation des pratiques prudentes ne se limite pas aux taux d'amortissements étant donné que les comptables algériens en cas de divergence appliquent les règles fiscales de peur d'être sanctionner par les autorités publiques³⁸ ; un autre cas qui illustre le niveau élevé de conservatisme en Algérie c'est l'application du coût historique dans l'évaluation des immobilisations ou du stocks constatés dans l'actif de l'entreprise au lieu de les évaluer à la juste valeur³⁹.

Outre ces mesures de conservatisme concernant les règles comptables d'évaluation régie par le système comptable financier, les entreprises algériennes montrent une approche prudente et conservatrice en ce qui concerne les informations qui doivent être publiées dans les états financiers, des informations qui doivent satisfaire en premiers lieux les besoins des créanciers de l'entreprise et pas les investisseurs comme telle est le cas du système comptable financier qui privilégie les besoins des investisseurs en informations.

cette approche prudente peut s'expliquer par l'attachement des entreprises algériennes aux anciennes pratiques du fait qu'elle ne voit pas un intérêt d'investir dans un système d'information développé pour produire leurs états financiers étant donnée leur mode de financement.

La dernière valeur identifiée par Gray porte sur la confidentialité, cette valeur est associée au niveau de transparence dans la publication d'information⁴⁰ ; l'Algérie présente un niveau élevé pour cette valeur, ce score élevé peut se traduire par une forte préférence pour le secret et la restriction de la divulgation d'information à ceux qui sont étroitement liés à la gestion de l'entreprise et à l'autorités publiques, c'est ce qu'on appelle un reporting axé sur la fiscalité⁴¹ ; ce type de reporting n'est pas la seule raison qui pousse les entreprises algériennes à divulgué si peu d'informations puisque l'origine de leur financement qui est généralement la famille ou la banque joue un rôle capital dans ce choix de reporting ; contrairement à l'Algérie les pays anglo-saxons montrent un niveau faible sur cette valeur ce qui peut s'expliquer par l'orientation des entreprises de ces sociétés vers les marchés financiers pour obtenir des ressources financières, le mode de financement de ces entreprises les pousse à divulguer davantage d'informations comparativement à celles dont les apporteurs de capitaux sont les banques et la famille⁴².

Nous pouvons ainsi conclure que malgré le processus de convergence vers les IAS/IFRS, des disparités existent notamment en ce qui concerne la prudence et la divulgation d'information, en effet l'Algérie est un pays conservateur où les règles de prudence sont privilégiées, et où le système de divulgation répond exclusivement aux besoins fiscaux.

Conclusion

Dans le but d'accroître la comparabilité de l'information diffusée par les états financiers, le besoin d'adhérer à un référentiel comptable international s'est de plus en plus imposé. L'Algérie depuis 2010 vise à aligner ces pratiques comptables avec le référentiel comptable international IAS/IFRS, l'Algérie par sa volonté de convergence vers ces normes comptables internationales

« essave d'importer une solution qu'elle tentera d'acculturer localement⁴³ ». Ainsi, le présent article a tenté d'identifier l'impact des valeurs culturelles algériennes sur les valeurs comptables caractérisant le système comptable financier tout en s'appuyant sur le cadre conceptuel formulé par Gray et Hofstede.

Notre analyse du contexte algérien montre une préférence pour le conservatisme, l'uniformité, la discrétion et un niveau faible de professionnalisme, autrement dit un système conservateur où l'avis des professionnels n'est pas pris en considération et où les règles fiscales règnent sur la réalité économique, ces résultats sont à l'opposé de ceux des modèles comptables à tendance anglo-saxonne basée sur le professionnalisme et la transparence ; ainsi nous concluons que la culture comptable algérienne constitue un obstacle devant l'appropriation et l'application intégrale des normes comptables internationales telles qu'elles sont publiées par l'IASB⁴⁴.

Ces résultats auxquels nous sommes aboutés rejoignent ceux de McComb (1979) qui a conclu que les facteurs culturels expliquent les différences dans la philosophie des pratiques de mesure et de divulgation d'informations de chaque pays⁴⁵.

Même si notre article n'a pas fait l'objet d'une étude empirique, il apporte néanmoins des éléments de compréhension découlant du modèle de Hofstede et Gray sur l'influence du facteur culturel sur les pratiques comptables, cependant il ne faut pas oublier d'autres facteurs comme le facteur politique ou économique qui joue un rôle important dans la détermination de l'évolution d'un système comptable donné.

Notes et références bibliographiques :

- ¹ - Iraj Noravesh et al, The impact of culture on accounting: does Gray's model apply to Iran?, Review of Accounting and Finance, Vol 6, N°3, 2007.
- ² - Ibrahim moussa, Evolution et adaptabilité du système comptable en Libye par rapport aux changements environnementaux: étude du facteur culturel, thèse de doctorat, université d'Auvergne, France, 2009.
- ³ - Besma Chouchane, pertinence des normes comptables IAS/IFRS au contexte culturel tunisien, La Revue des Sciences de Gestion : Direction et Gestion, N° 245-246, Septembre-Décembre 2010.
- ⁴ - Samir Ayoub, Keith Hooper, les freins culturels à l'adoption des ifrs en europe : une analyse du cas français, la place de la dimension européenne dans la comptabilité contrôle audit, Strasbourg, France, 2009.
- ⁵ - David R. Borker, Accounting, Culture, And Emerging Economies: IFRS In The BRIC Countries, Journal of Business & Economics Research, volume 10, number 5, May 2012.
- ⁶ - Hofstede Geert, culture's and consequences, sage publications, 2eme édition. Etats-Unis, 2001, p 9.
- ⁷ - Azzedine Tounés, Influences culturelles sur des comportements managériaux d'entrepreneurs algériens, 5 ème congrès international de l'académie de m'entrepreneuriat, Sherbrooke, Canada, Octobre 2007, p8.
- ⁸ - Azan Wilfrid, « Évolution des systèmes comptables, contrôle externe et réseaux de culture : (KonTraG) et (NRE) », Comptabilité - Contrôle - Audit, 2002/2 Tome 8, p32.
- ⁹ - Liming Guan, Hamid Pourjalali, Effect of Cultural Environmental and Accounting, Regulation on Earnings Management: A Multiple Year-Country Analysis Asia-Pacific Journal of Accounting and Economics 17, 2010, p101.
- ¹⁰ - George Hooi, The Effects of Culture on International Banking Disclosures, Asia-Pacific Journal Of Accounting And Economics, 2007/14, p 10.
- ¹¹ - Azan Wilfrid, Systèmes comptables, évolution et déterminants : le renforcement du contrôle externe en Allemagne par le biais de la KontraG, 21ème congrès de L'AFC, France, 2000, p4.
- ¹² - George Hooi, op.cit, p10.
- ¹³ - Christine Fournes Dattin, impact des facteurs culturels sur les premices du controle des comptes en France et chez ses voisins européens (1850 – 1929), La place de la dimension européenne dans la Comptabilité Contrôle Audit, Strasbourg, France, 2009,p6.
- ¹⁴ - Christine Fournes Dattin, op-cit, p6.
- ¹⁵ - Ibrahim moussa, op.cit, p138-139.
- ¹⁶ - Liming Guan, Hamid Pourjalali, op.cit, p101.

-
- ¹⁷ - George Hooi, op.cit, p9.
¹⁸ - Ibidem, p100.
¹⁹ - Christine Fournes Dattin, po.cit, p6.
²⁰ - Shiva Asiyaban, Maryam Abdoli, The effect of cultural values on accounting values, Interdisciplinary Journal Of Contemporary Research In Business, Vol 4, N°4, Aout 2012, p431.
²¹ - Corinne Bessieux Ollier, Evolution des déterminants culturels et économiques des choix comptables des entreprises de 1998 à 2002 : le cas des éléments incorporels, Comptabilité et Connaissances, Belgique, 2009, P6.
²² - Idem.
²³ - Ibrahim moussa, op.cit, p153.
²⁴ - Shiva Asiyaban, Maryam Abdoli, op.cit, p434.
²⁵ - Idem.
²⁶ - Idem.
²⁷ - Ibrahim moussa, op.cit, p153.
²⁸ - Ibidem, p157.
²⁹ - Christine Fournes Dattin, op.cit, p7.
³⁰ - Idem.
³¹ - Ibidem, p28.
³² - David R.Borker, op.cit, p 316.
³³ - Gray, S. J. (1988) "Towards a Theory of Cultural on the Development of Accounting Influence Systems Internationally", Abacus, Vol. 24, N1, cite par Eva Heidhues et Chris Patel, anglo-american accounting biases in the rush towards convergence: the case of Germany, school of economic and financial studies, Macquarie University, Australia, p4.
³⁴ - petites et moyennes entreprises.
³⁵ - Nadhem bardaa, le système comptable des entreprises (1997) et les petites et moyennes entreprises, la revue comptable et financière, N° 54, Quatrième trimestre, 2001, p 2.
³⁶ - Christine Fournes Dattin, op.cit, p29.
³⁷ - Corinne Bessieux Ollier, op.cit, p7.
³⁸ - Besma Chouchane, op.cit, p 136.
³⁹ - Ibrahim moussa, op.cit, p215.
⁴⁰ - Corinne Bessieux Ollier, op.cit, p6.
⁴¹ - Azan Wilfrid, Systèmes comptables, évolution et déterminants :le renforcement du contrôle externe en Allemagne par le biais de la KontraG, op.cit, p5.
⁴² - Corinne Bessieux Ollier, op.cit, p 18.
⁴³ - Azan Wilfrid, « Évolution des systèmes comptables, contrôle externe et réseaux de culture : (KonTraG) et (NRE) », p46.
⁴⁴ - International Accounting Board Standar .
⁴⁵ - McComb D.(1979), "The International Harmonization of Accounting: A Cultural Dimension", International Journal of accounting Education and Research, vol 14, N°2, cité par Ibrahim Moussa, op.cit, p113.

Le libre-échange en action

Pr. Kamel BENMOUSSA
Pr. Kada AKACEM
Faculté des sciences économiques,
et commerciales et de gestion
Université d'Alger 3

Résumé : Le but de cet article est de montrer qu'en ce concerne le libre-échange il y a un très grand écart entre ce que recommande la théorie, ce que prêchent les champions du libre-échange (les pays occidentaux, le Japon...) et, ce que dans la pratique, ces champions ont fait par le passé et continuent de faire dans le présent (et très probablement dans le futur).

Abstract : The purpose of this article is to show that as far as the free-trade is concerned, there is a huge gap between what the theory recommends, what the champions of the free-trade (Western countries, Japan...) preach, and what in practice, these champions have done in the past, what they do in the present and what they will very likely continue to do in the future.

Mots clés : Libre-échange, hypocrisie, protectionnisme, intervention Etat, patriotisme économique, restrictions importations, restrictions exportations, promotion exportations, concurrence déloyale.

1. Introduction

Que dirions-nous des économistes qui, une fois que leur pays se sont bien développés grâce à un protectionnisme très stricte, se mettent à prêcher le libre-échange pour notamment légitimer 'scientifiquement' à travers leurs travaux, les recommandations, les exhortations, souvent suivies de toutes sortes de pressions, intimidations et même de menaces, que leur pays adresse à d'autres pour les inciter et forcer à pratiquer le libre-échange ? Hypocrites, opportunistes, rentiers (rentseekers), spin doctors, manipulateurs ? Ce genre d'économistes a existé de tout temps et continue d'exister, notamment depuis les 'grands' économistes classiques Adam Smith et Ricardo.

En effet ces deux théoriciens du free market, se sont mis à leur époque, en parallèle et en connivence avec les politiciens et les industriels de leur pays, à prêcher, et à recommander avec insistance, le libre-échange aux autres pays et aux USA notamment, mais *une fois seulement* que la Grande Bretagne s'est bien développée en protégeant très fortement son économie contre la concurrence étrangère à travers les '*mains et les pieds bien visibles*' du gouvernement britannique. Ces économistes et autres experts de sa Majesté, ont tout fait pour que les USA, à l'époque un pays agricole, laissent grand ouvert leurs frontières aux produits manufacturés britanniques et *se spécialisent* dans les produits agricoles. Heureusement pour les Américains qui non seulement ont ignoré les conseils d'Adam Smith et de Ricardo et résisté aux pressions et menaces de la Grande Bretagne, mais ont tout simplement suivi le même itinéraire que celui prit par les Britanniques, à savoir une politique industrielle patriotique, tracée dès 1875 par le président Ulysse Simpson Grant et ont réussi leur développement (et sont devenu la plus grande puissance économique), notamment en adoptant le modèle des industries de substitutions et en protégeant leurs industries naissantes.

Mais malheureusement pour des pays comme le nôtre, les Américains ont suivi le modèle britannique de bout en bout et à la lettre: c'est-à-dire qu'une fois qu'ils se sont bien industrialisés et bien développés, les USA sont tout simplement devenus les nouveaux champions du libre-échange et se sont mis à leur tour à prêcher et même à imposer aux autres pays à travers, de nos jours, les 'institutions de Washington' (FMI, Banque Mondiale, OMC...) et autres instruments d'intimidation, de chantage et de coercition. Quelle que soit la, ou les raisons, qui poussent ce genre d'économistes à se laisser instrumentaliser il n'en demeure pas moins qu'il y a de grands écarts

entre ce qu'ils prêchent, eux et leurs gouvernements, en matière de concurrence, de libre-échange ... et ce que leurs pays en particulier (Occident, Japon...) font dans la pratique, puisque pour ces pays le libre-échange signifie, que «le commerce est bon [et que] les importations sont mauvaises... »¹. Ces évangélistes du libre-échange, ont beau dire nous dire que l'adoption de politiques économiques qui prônent l'ouverture de l'économie aux produits et aux investissements étrangers, sont indispensables à une croissance économique soutenue, ce que leurs pays ont fait et ce qu'ils continuent de faire est souvent bien loin de ce qu'ils disent, et malgré cela, ils empêchent et refusent que les pays sous-développés, comme l'Algérie en particulier, mettent en œuvre les politiques économiques et les institutions qu'ils ont eux-mêmes utilisées pour se développer et font fortement pression sur ces pays pour qu'ils adoptent le free market, le libre-échange et dérèglent leurs économies, ...: c'est ce qu'on appelle le *colonialisme économique*.

Il est toutefois vrai, et tout le monde est d'accord, qu'un pays pourrait difficilement vivre en autarcie, c'est-à-dire sans commerce extérieur et que tout pays doit d'une manière ou d'une autre, à un degré ou un autre, participer au commerce international. Par contre, tout le monde n'est pas d'accord sur le niveau et le degré de cette participation, ni sur la nature de cette dernière, à savoir: le libre-échange pur et dur ou au contraire un protectionnisme pur et dur ou un régime entre les deux extrêmes... Dès lors on peut se poser la question de savoir s'il est sage, profitable pour un pays, comme l'Algérie, d'ouvrir totalement ses frontières au commerce international, de démanteler ses barrières douanières (tarifaires et non tarifaires) et de souscrire au libre-échange pur et dur tel que préconisé par les ultra-libéraux ? Ou vaut-il mieux pour le pays de protéger son industrie jusqu'à ce qu'elle soit capable de faire face à la concurrence étrangère ? On pourrait répondre à cette question en répondant à la question de savoir comment les pays riches sont devenus riches². Cependant notre objectif ici n'est pas d'analyser l'itinéraire suivi par les pays riches pour se développer, comme l'ont essayé de faire certains auteurs³ depuis notamment les travaux de l'école historique allemande et en particulier ceux de Frédéric List⁴, l'un des premiers grands défenseurs du protectionnisme. L'objectif de cet article est de montrer à travers quelques exemples édifiants et très révélateurs de l'hypocrisie des pays riches qui, une fois industrialisés grâce notamment à un très fort patriotisme économique à travers un protectionnisme pur et dur, n'arrêtent pas, encore de nos jours, de prêcher et même d'imposer le libre-échange aux pays sous-développés comme l'Algérie, alors même qu'ils pratiquent constamment et encore un protectionnisme souvent très fort.

Ceci est dû, entre autres, au fait que les théories qui prêchent (et même évangélisent) le libre-échange sont basées sur des **hypothèses irréalistes** très souvent contredit par la réalité, telles que par exemple: des économies de marché, free market (free entry: liberté d'importer, et free exit : liberté d'exporter, ce qui n'est pas le cas tout le temps dans tous les pays développés) concurrence pure et parfaite, absence de subventions à la production et aux exportation, un plein emploi des ressources (ce qui n'est pas toujours le cas et surtout pas dans les pays sous-développés), et des facteurs de production pouvant être aisément réaffectés d'une activité à une autre (ce qui est rarement vrai dans la pratique, à cause de nombreuses contraintes telles que la qualité de la main d'œuvre, la nature des équipements... qui sont différentes pour la production d'un bien agricole et d'un ordinateur...).

Par ailleurs, le libre-échange devrait en principe concerner la **libre circulation** des biens, des services, et des **facteurs de production** (et donc non seulement des capitaux mais également des **travailleurs**, d'autres agents économiques et même tout simplement des touristes: mais imposition et souvent **refus de visa** d'entrée dans ces pays). Or le libre-échange, dans la pratique, avec ou sans l'OMC, ne concerne en fait que les domaines dans lesquels les entreprises (notamment transnationales) de certains pays (les pays dits développés de l'Amérique du Nord et de l'Europe, le Japon... en particulier) sont en position de force c'est-à-dire que les échanges dont ils peuvent tirer

des avantages quasiment certains. Notons enfin que contrairement à la théorie libérale et aux discours officiels, très *souvent* les *politiques du commerce extérieur* des pays dits ‘démocratiques’ n’ont pas pour objectif de promouvoir la concurrence et donc l’efficacité et l’innovation, ou le commerce mondial. En effet dans la pratique ces politiques ne sont *pas toujours basées sur un calcul économique de coûts et bénéfices*. Elle est plutôt et très souvent basée sur des considérations d’ordre politique, social... qui souvent ont beaucoup plus de poids que les arguments purement économiques.

De toutes les façons que les fondements théoriques du libre-échange soient justes ou non, réalistes ou pas, dans la réalité, en pratique, les politiques économiques des pays qui prêchent et même imposent le libre-échange sont souvent tout autre et vont souvent à l’encontre des recommandations des théoriciens et autres ‘experts’, comme on le constate de nos jours, un peu partout dans le monde, depuis la crise financière et économique de 2008. Voyons alors, à travers des exemples-témoins, comment les Evangélistes du libre-échange procèdent dans la pratique. Nous ferons cela en commençant par les restrictions aux importations, puis les restrictions aux exportations et enfin des exemples de promotion des exportations.

2. Exemples de restrictions aux importations

Les pays développés ont recours à tous les types de restrictions et de protection dans le commerce international. **Barrières tarifaires** : droits de douane. **Barrières non tarifaires**: subventions et restrictions sur les quantités (quotas), des licences spéciales (en particulier pour l’exportation et/ou l’importation des armes...). **Autres sortes d’obstacles artificiels, réglementaires, techniques et administratives** au commerce international: normes déraisonnables pour la qualité des produits, des procédures d’immigration trop exigeante et très souvent humiliante pour les citoyens du Tiers Monde, des procédures douanières pesantes, décourageantes, trop longues et trop lourdes et donc coûteuses en argent et en temps; des réglementations sanitaires (et phytosanitaires) draconiennes pour les denrées alimentaires, les médicaments..., les règles d’origine... **Manipulations monétaires** : dévaluation de la monnaie (pour rendre les exportations plus compétitives par les gains de change), accords, imposés, de limitation des exportations (restrictions, supposées être, volontaires). Ces mêmes instruments qu’ils dissuadent et même souvent interdisent aux pays du Tiers Monde, d’utiliser.

2.1. Exemples de restrictions aux importations par des barrières tarifaires

Déjà au dix-neuvième siècle le Royaume Uni (la Grande Bretagne et l’Irlande) a utilisé des tarifs pour protéger son agriculture (et les profits des fermiers) contre la concurrence étrangère, à travers les fameuses Corn Laws entre 1815 et 1846.

Le Smoot–HawleyTariffAct⁵: Loi adopté en 1930 et dont l’objectif principal est de réglementer le commerce avec les pays étrangers, protéger les industries et les agriculteurs Américains, de la concurrence étrangère, et pour d’autres fins. Avant cela et déjà en 1922, le Fordney-McCumber tariffAct, avait augmenté considérablement les droits de douanes sur les produits importés. En 2002 le président Bush a imposé unilatéralement des droits de douanes entre 8% et 30% sur les importations des produits de l’acier. En Septembre 2012 le gouvernement Brésilien a établi une liste d’environ 200 produits (pneus, médicaments...) sur lesquels les droits de douanes ont augmenté, pour protéger les producteurs locaux. Mais le Brésil, les USA et la GB, ne sont pas les seuls à avoir recours au protectionnisme, d’autres pays européens, l’Argentine, la Russie, la Chine... ont recours au protectionnisme, en particulier depuis la crise mondiale de 2008, d’après le Global Trade Alert⁶. Pendant longtemps le Japon interdisait l’importation du riz pour encourager et supporter la culture du riz dans le pays (les prix étaient alors plus de cinq fois supérieur aux prix mondiaux). Puis en 1998 et suite aux pressions exercées par plusieurs pays il a tout simplement changé d’outil

et imposé des droits de douanes sur l'import du riz, de 1.000%⁷ ! Bien que la vente du riz soit ouverte aux compagnies privées, les agences gouvernementales réalisent encore la grande majorité des ventes. De plus, conformément aux règles de l'OMC, le Japon doit importer au minimum 8% de sa consommation annuelle. Mais le riz importé n'est généralement pas écoulé sur le marché à la consommation domestique japonais... ce qui contribue à maintenir un prix très élevé par rapport au prix mondiaux, et encourage la culture du riz au Japon, ce qui est précisément l'objectif du gouvernement. La Chine et l'Inde sont entrain de suivre le chemin foulé par le Japon, les USA et l'Europe: développer une industrie agricole grâce aux aides de l'Etat⁸.

Que dire enfin de la multiplication des blocs économiques et des accords bilatéraux et régionaux, autre méthode du protectionnisme douanier, sélectif? Les traités économiques régionaux sont de plus en plus prisés (l'UE, le TPP, La zone de libre-échange Chine-ASEAN, la NAFTA...) L'existence même de tout genre d'accords commerciaux préférentiels, de création de zones et de blocs de libre-échange régionales, les unions douanières, les marchés communs... prouve que nous n'avons certainement pas affaire au libre-échange mais à un échange-administré par les Etats, '*state managed trade*', surtout que dans l'esprit du libre-échange la non intervention des Etats dans les échanges commerciaux est essentielle et que tous les blablas (théories, articles de presse, discours politiques...) autour de la promotion des échanges libres entre les pays pour le bien de l'économie mondiale et donc pour le bien de tous ne sont que boniments et hypocrisie.

2.2. Exemples des restrictions non tarifaires aux importations

2.2.1. Les subventions. La libéralisation du commerce des produits agricoles, dans de nombreux pays tels que par exemple les USA, le Japon, l'UE..., est toujours attendue. Le programme agricole commun de l'UE (PAC)⁹ par exemple, qui n'est rien d'autre qu'un programme de **subventions massives** aux prix à la production et à l'exportation, apporte une profusion d'aides aux agriculteurs européens et subventionne de nombreux produits agricoles¹⁰. Grace notamment à ces subventions, l'UE est aujourd'hui autosuffisante dans de nombreux produits qu'elle importait auparavant des pays sous-développés et s'est souvent retrouvée avec de grands surplus qu'elle exporte grâce à des subventions de prix, portant ainsi préjudice aux producteurs agricoles des pays sous-développés qui sont trop pauvres et manque de know-how pour pouvoir entrer dans une guerre de subventions avec l'UE. Mais l'UE n'est pas la seule à subventionner ses agriculteurs, aux USA par exemple, beaucoup de **produis agricoles sont subventionnés** par le gouvernement fédéral, tel par exemple la culture du maïs ainsi que sa transformation en éthanol.

En fait chaque année le gouvernement fédéral accorde 25 milliards de dollars en subventions à son industrie agricole, la plus grande partie de ces subventions va aux grandes entreprises agricoles et à des agriculteurs qui gagnent en moyenne beaucoup plus que l'Américain moyen, et de plus, environ les trois quarts de toutes les subventions à l'agriculture vont à seulement 10 pour cent des fermes de la nation. Enfin, tous les gouvernements ont des programmes qui fournissent des aides directes et indirectes à leurs industries¹¹. C'est ainsi que l'UE par exemple, ainsi que les USA, la GB, financent de nombreux projets de recherche pour le bénéfice des entreprises européennes pour les aider à être plus compétitives et mieux exporter.

2.2.2. Quotas et Licences. Le commerce extérieur peut avoir des répercussions considérables sur la répartition des revenus, ce qui introduit une dimension sociale à la question. Et c'est précisément à cause, entre autres, de cette incidence potentiellement négative du commerce sur les revenus de certaines catégories sociales que les Etats-Unis ont traditionnellement protégé leur industrie sucrière¹² (et du fromage et de la confection...) en limitant les importations par un système de **quotas**. Les **V.E.R**¹³(voluntary exports restrictions), autre exemple de quotas, sont une variante déguisée du **système de quota à l'importation, imposé** par les pays importateurs, sous de très

hautes pressions, sur le pays exportateur pour qu'il réduise ses exportations. L'exemple le plus fameux des VER est celui qui a été imposé à partir de 1981 par l'UE, le Canada et surtout les USA au Japon, pour notamment protéger leurs industries (en particulier celle de l'automobile), obligeant ce pays à réduire *-involontairement-* ses exportations de plusieurs produits (voitures, et produits électroniques en particulier) vers ces pays. Un autre exemple est celui de l'accord --imposé--du Multi-Fibre-Arrangement¹⁴, qui limite pour une certaine période, les exportations des produits textiles par les pays en voie de développement (la Chine de l'époque et vingt et un autres pays), vers les pays développés, les USA et l'UE en particulier, l'objectif étant encore une fois la protection des industries en danger (ici du textile) de ces derniers pays. Cet accord devait prendre fin en 2005. Mais les USA comme l'UE ont encore demandé, exigé et renégocié un délai supplémentaire surtout de la part de la Chine.

Le Buy American Act de 1933¹⁵ aux USA et qui exige une valeur ajoutée localement minimale (*'local content requirement'*) pour tout produit importé. C'est la condition selon laquelle une proportion spécifique minimale du bien importé doit être produite localement, et dont le but est, entre autres, de privilégier les entreprises américaines dans les marchés publics, comme d'ailleurs le Buy American Act de 1982...

Nous utilisons très souvent des exemples de protectionnisme, direct ou indirect, pratiqué par les Etats Unis, uniquement parce que les USA sont les plus grands défenseurs, en théorie tout au moins, du libre-échange et de la concurrence loyale. Cela ne veut pas donc dire que les autres pays (développés ou non) n'ont pas recours au protectionnisme. L'Argentine par exemple, a recours à toutes sortes de mesures envoyant des signaux et avertissements aux importateurs, pour rendre les importations plus chers et très compliqués, décourager le recours à ces dernières, inciter les nationaux et forcer les firmes étrangères à produire en Argentine en leur assurant un marché protégé, et a établi une liste de six cents produits sujets à **licence d'importation**¹⁶. Comme patriotisme économique on ne peut pas faire mieux et l'Algérie ferait bien de s'en inspirer au lieu de vouloir à tout prix et au plus vite adhérer à l'OMC et autres zones de libre-échange, qui lui liera les mains et restreindra ses politiques de développement.

2.3. Exemples de restrictions diverses aux importations La bureaucratie est une arme utilisée par beaucoup de pays, malgré leur interdiction par l'OMC, car elle permet toujours de gagner du temps nécessaires aux entreprises locales de s'adapter. Des obstacles aux importations sont délibérément créés à travers des lourdeurs administratives, invoquant toutes sortes de préoccupations: santé, sécurité, environnement... La méthode populaire de nos jours est de créer des barrières aux importations non pas à travers des droits de douane élevé facile à détecter par l'OMC... mais à travers des tracasseries bureaucratiques, pas facile à accuser, mais couteuses aux importateurs en temps et en argent. Les exemples d'abus et de protectionnisme déguisé sont nombreux. C'est ainsi par exemple que pour se protéger contre l'import de l'essence étranger et privilégier ses raffineries, les USA ont tout simplement élaboré des *normes* anti-pollution, concernant la composition chimique de l'essence, de telle façon à désavantager les raffineurs étrangers et en particulier celles du Venezuela. En octobre 2011 les USA ont adopté une nouvelle loi: Currency Exchange Rate Oversight Reform Act qui permet aux autorités et au monde des affaires (les entreprises...) toute **surévaluation d'une devise** quelconque comme une subvention à l'exportation qui donne droit à des droits compensatoires.

Le problème c'est que ce sont les entreprises américaines concernées qui décident si la devise est surévaluée ou pas. Dès lors, ce n'est là qu'un autre subterfuge pour les entreprises qui se sentent menacées par les importations de se protéger indument et de contourner la concurrence étrangère. C'est le même artifice qui est utilisé par les entreprises américaines dans le cas d'un

dumpingsupposé. Les taxes compensatoires et autres mesures anti-dumping sont en fait très souvent utilisées abusivement, par certains pays dont en particulier les USA, en transformant dans la pratique, ces mesures en autant de barrières non douanières au libre-échange pour protéger leurs entreprises. Alors qu'officiellement les taxes compensatoires (*countervailingduties*) sont utilisées dans le cas de concurrence déloyale (notamment pour lutter contre les subventions aux exportations des pays fournisseurs), elles sont souvent utilisées par les USA en fait comme une méthode subtile, déguisée et déloyale¹⁷ de la pratique du protectionnisme. En effet la loi donne aux entreprises américaines le droit de décider par elles-mêmes s'il y a un cas de dumping ou non. Bien évidemment ces dernières utilisent ce droit pour se protéger contre la concurrence étrangère et demander à leur gouvernement d'imposer des droits anti-dumping.

Tous les pays utilisent des subterfuges pour **bloquer l'acquisition d'entreprises nationales** par des étrangers, encore une fois pour toutes sortes de motifs: sécuritaires (Unacoal aux USA...), culturels tel au Japon¹⁸... C'est ainsi par exemple que sous la pression de l'industrie de l'informatique et des télécommunications, qui craignaient la concurrence des entreprises chinoises, le congrès américain a décidé que Huawei et ZTE, deux des plus grandes entreprises chinoises de télécommunications, (fournisseurs d'équipements de télécommunication...) étaient une menace pour la sécurité nationale américaine et ne leur a pas permis d'avoir accès au marché américain, et de soumissionner aux marchés commerciaux publics et privés, ni de pouvoir acheter des entreprises américaines, même celles qui étaient en faillite, malgré toutes les assurances et les précautions prises telles que n'utiliser que des employés locaux et seulement après vérification et acceptation par les services de renseignements et contre-espionnage américains¹⁹... Et pourtant les fabricants et les designers chinois font maintenant partie intégrante de la supplychain mondiale de l'industrie des télécommunications et de ce fait pratiquement toutes les entreprises des télécommunications de par le monde fabriquent, au moins une partie de leurs équipements en Chine.

Il faut noter que d'autres pays tels que l'Australie et le Canada, champions du libre-échange et de la concurrence loyale, ont également bloqué l'accès à leurs marchés pour ces sociétés chinoises. Les Agences de renseignement occidentales prétendent qu'elles craignent les risques **d'écoute électronique**, d'espionnage et autres cyber-attaques oubliant qu'elles sont elles –mêmes des champions dans ce type de jeux: un exemple étant le virus Stuxnet, visant le programme nucléaire de l'Iran, sans parler des **écoutes massives** pratiquées par les USA et la Grande Bretagne (en particulier mais pas seulement) et auxquelles sont sujets pratiquement tous les pays, alliés ou non (gouvernements, individus, entreprises telle que Belgacom l'entreprise de télécom Belge...) et telles que révélées par l'Américain **Edward Snowden**, ancien employé de la CIA et de la NSA .

Les Concurrents occidentaux de Huawei, ZTE et d'autres sociétés chinoises, ont bien un intérêt direct à exagérer les préoccupations de sécurité nationale, tout en dissimulant leur dépendance des sous-traitants chinois et des subventions de leurs propres gouvernements. Un très haut fonctionnaire américain a tout simplement déclaré: «nous serons fous de permettre à Huawei d'accéder à nos networks (réseaux), tout simplement fous²⁰ », peut-être parce qu'il sait que les services de renseignements occidentaux ont des liens très étroits avec leurs entreprises des télécommunications et que celles-ci sont très souvent sollicitées pour installer des 'mouchards' dans les équipements qu'elles exportent pour pouvoir espionner de loin (des sortes de drones dans les écoutes électroniques).

Dans les pays riches, les champions du libre-échange, il y a toujours eu une très (trop) grande connivence entre les entreprises et les autorités publiques: administrations, politiciens en général et les parlementaires en particulier. A travers les financements des campagnes électorales et le lobbying, les sociétés américaines, par exemple, sont très bien défendues par leurs représentants au

Congrès et au gouvernement²¹: « la trace des fortunes des super-riches se retrouve dans la politique à travers les sociétés qu'ils gèrent ou qu'ils possèdent, et qui emploient des légions de lobbyistes et autres experts en relations publics. Et leurs fortunes leur achète l'accès direct aux officiels »²².

Ce n'est là qu'un patriotisme économique (à travers le protectionnisme) qui consiste à interdire des sociétés sur la base de leur nationalité. Ce ne sont là que des arguments fallacieux des entreprises occidentales qui veulent se protéger contre la concurrence étrangère et essaient d'éliminer les entreprises des pays émergents ou non et de leur bloquer l'entrée dans leurs marchés: « les lois commerciales déloyales des Etats Unis ne sont pas faites sur la base de principes économiques. Elles existent uniquement pour protéger les industries américaines qui sont défavorablement affectées par les importations... Les USA donnent des leçons à tout le monde... sur les dangers du capitalisme de copinage... . Cependant le copinage est utilisé très souvent comme par exemple dans le sauvetage du fond d'investissement Long Term Capital Managemnt²³ » et dans les grands contrats de fournitures militaires, tel par exemple, dans l'octroi à la société Boeing un très grand contrat de fourniture de cent avions ravitailleurs militaires d'un montant de 23 milliards de dollars pouvant aller jusqu'à 100 milliards sur plusieurs années de fabrication.

Ce contrat a été dans un premier appel d'offre accordé à un consortium dirigé par Airbus. Puis le contrat a été annulé par le Congrès américain, pour mille et une excuses, et surtout après toutes les pressions exercées par Boeing, et en invoquant la loi 'Buy American Act, qui date de la grande dépression des années trente et qui restreint l'achat de produits étrangers par le gouvernement fédéral et donne ouvertement la préférence aux sociétés américaines et considère qu'accorder les contrats d'armement aux étrangers est une menace pour la sécurité nationale. L'industrie de la défense est loin d'être une industrie normale et le commerce des avions est intensément politique. De nombreux parlementaires et officiers supérieurs ont bien admis que les appareils d'Airbus étaient supérieurs à ceux de Boeing pour le ravitaillement militaire, mais qu'ils étaient simplement politiquement inacceptable, car tout simplement « le gouvernement est géré par Wall Street, les PDG des grandes sociétés et l'industrie de l'armement²⁴ », Un sénateur Américain commentant le pouvoir de *Wall Street* a dit que son influence est si grande sur *le parlement* qu'ils en sont pratiquement, *les propriétaires*²⁵.

Un nouveau appel d'offre, dont les conditions privilégiaient Boeing a été alors lancé et Boeing a eu le contrat définitif. Comme protectionnisme ou patriotisme économique on ne peut pas faire mieux. Bien sûr les Européens étaient scandalisés, et ont ouvertement accusé l'administration Obama de protectionnisme, mais il faut reconnaître que tous les pays européens ont recours à ce genre de protectionnisme quand il s'agit, entre autres, de contrats de défense nationale. Les Européens ont accusé les Américains de ne parler que de la libre concurrence quand elle est à leur avantage et qu'il change tout simplement les règles du jeu quand le vainqueur ne leur convient pas. Le libre-échange signifie dès lors, accepter et suivre les règles dictées par les pays développés --ceux qui s'autoproclament: **la communauté Internationale**-- dans les relations commerciales (et autres) internationales à travers les institutions internationales --de destruction massive des pays faibles-- telles que la Banque Mondiale, le FMI, l'OMC... sans oublier la Cour Pénale Internationale qui, jusqu'à présent n'a porté d'accusation que contre des dirigeants Africains!, ceux justement qui n'ont pas accepté les règles --occidentales-- du jeu.

Il est important de noter ici que bien qu'ayant perdu l'appel d'offre après avoir été indument lésé, Airbus a décidé de construire une usine aux USA même, dans l'Etat de l'Alabama. Airbus est ainsi "devenu Américaine", en suivant le chemin tracé par les constructeurs automobiles étrangers, les Japonais en particulier, dont Toyota. La société japonaise a établi sa première usine américaine à Kentucky en 1988, en partie pour contourner les trop importants droits de douane sur les importations et autres barrières non tarifaires. C'est là donc une évidence de plus que ce n'est pas le

libre-échange qui attire les IDE mais bien plutôt le protectionnisme. La garantie d'un marché protégé est un bien meilleur stimulant pour attirer les investissements que les adhésions à des zones de libre-échange, et l'Algérie devrait en tenir compte. Autre exemple à suivre par notre pays est celui de l'Inde qui a recours à toutes sortes de mesures pour défendre ses industries naissantes. L'une de ces mesures a eu pour objectif la protection de la production locale dans certaines industries telle que par exemple l'industrie pharmaceutique²⁶ qui, grâce à la production locale des médicaments génériques couvrent 90% du marché Indien (en plus des exportations vers d'autres pays dont l'Algérie notamment). C'est seulement quand cette industrie a été suffisamment forte pour faire face avec succès à la concurrence étrangère, que l'Inde a commencé à avoir des lois concernant les brevets pharmaceutiques, c'est-à-dire très récemment (il y a environ 7 ans).

Auparavant et pendant plus de 30 ans, l'Inde ne reconnaissait tout simplement pas les brevets des produits pharmaceutiques. Après son adhésion à l'OMC en 1995 l'Inde a dû changer ces lois, mais c'est seulement à partir de 2005 que son nouveau système protège les brevets mais également et en particulier la production locale des génériques, en refusant de protéger les brevets du genre '*evergreening*', c'est-à-dire pour des modifications mineurs d'un brevet qui a déjà été approuvé. Ce genre de reformulation d'un médicament déjà existant n'est pas protégé en Inde car il a pour seul but de bloquer (malhonnêtement) la production des génériques. Par ailleurs, ce nouveau système concernant les brevets, permet aux autorités Indiennes d'obliger les entreprises étrangères dont les brevets sont reconnus, à donner des licences de production aux producteurs locaux des génériques, à travers ce qu'on appelle le '*compulsory[obligatoire] licensing*'. C'est ce que les autorités ont fait récemment en ordonnant à la très grande multinationale BAYER, de vendre à une entreprise locale (Natco) une licence pour produire un médicament contre le cancer du rein (Nexavar) et de le vendre à 1/30 du prix de Bayer qui était de 5.000,00 dollars/mois ! En outre et toujours dans l'objectif d'encourager et de protéger les producteurs locaux, les autorités ont décidé de donner les génériques, gratuitement, dans tous les hôpitaux. Grâce à ce genre de protection, les producteurs Indiens locaux sont devenus maîtres dans les génériques, dans le monde entier. On a là un très bon exemple *du patriotisme économique productif* de l'Inde qui fait ce que les évangélistes du libre-échange font mais non pas ce qu'ils disent.

L'Algérie ferait bien de suivre ce type de modèle (comme l'ont fait d'autres pays déjà tels que la Malaisie, l'Afrique du Sud...) au lieu de s'empresser à adopter tous les traités et conventions internationales sans en avoir au préalable étudié, analyser les coûts, l'impact et les conséquences politiques, économiques, sociales, environnementales... à court, moyen et à long terme. Il faut négocier les accords internationaux avec sérieux et surtout avec beaucoup de rigueur et de compétence pour éviter l'infantilisme et l'instabilité juridiques, l'incertitude... et avec auparavant un débat national quand les enjeux sont de taille telle que l'adhésion à l'OMC qui est en train d'être négociée bureaucratiquement, au sens propre et figuré du terme, sans la participation active des premiers concernés: les représentants des entrepreneurs, des ouvriers, de la fonction publique, de la société civile..., alors que, par exemple, des « dirigeants et des employés des multinationales telles que Phillip Morris, Nestlé, Monsanto et DuPont ont servi comme conseillers aux négociateurs US²⁷ ».

3. Exemples de restrictions à l'exportation

Les restrictions et les **taxes à l'exportation**, et qui sont sous-réglementés par l'OMC (!), ont été utilisées pendant longtemps et continuent d'être utilisées comme outils de politique économique protectionniste pour les produits alimentaires, les armes, les des produits High Tech... Entre 2007 et 2011 trente-trois pays ont imposé des restrictions aux exportations de denrées alimentaires. L'Argentine par exemple, et pour éviter une pénurie de biens sur le marché intérieur, a longtemps utilisé les taxes à l'exportation, en particulier sur l'exportation de certains produits agricoles tels

que le maïs, le blé, la viande de bœuf... Mieux, en Mars 2006, le président Néstor Kirchner a pris la mesure radicale **d'interdire toutes les exportations** de viande de bœuf pour une période de 180 jours. En Russie et à la suite de la sécheresse qui a sévi dans le pays en 2010, le gouvernement a tout simplement **interdit les exportations** des céréales durant les années 2010-2011. La Chine également exerce des **restrictions aux exportations** comme par exemple celles des terres rares (rare earth), en particulier pour augmenter les coûts de ses concurrents dans les domaines de la haute technologie qui nécessitent des terres rares, et incite ainsi les producteurs étrangers à délocaliser vers la Chine. Enfin les **exportations des armes** par les pays occidentaux en particulier, ne peuvent se faire sans **autorisation du gouvernement** du pays exportateur...

4. Promotion des exportations

4.1. Les subventions à l'exportation qui sont toutes sortes d'aides ou d'assistance directes ou indirectes à l'exportation des produits des entreprises locales, peuvent prendre une ou plusieurs formes telles que: **crédit à l'exportation à faible taux d'intérêt, allègements fiscaux, réduction de la part patronale des charges sociales, recherche et développement et marketing financés par le gouvernement...** Les Etats Unis, comme d'autres pays d'ailleurs, ont même mis en place une banque spéciale pour cela: c'est la fameuse **Eximbank** (Export Import Bank). L'objectif étant toujours d'encourager l'exportation des produits locaux. Tout comme l'UE a son fameux PAC, les USA leur 'répond en instituant le non moins fameuse EEP ('Export Enhancement Program': programme de promotion de l'exportation) qui concernent plusieurs produits agricoles, de volaille... Les aides de la Chine aux exportations des pièces détachées de son industrie de l'automobile, sous forme de **subventions**, d'allègements fiscaux et des crédits subventionnés se sont chiffrées à environ un milliards de dollars entre 2009 et 2011²⁸. L'Argentine comme le Brésil et autres pays accordent carrément des allègements fiscaux. Telle est l'hypocrisie des pays industrialisés avancés qui prêchent contre les subventions [aux producteurs] et continuent à verser des milliards en subventions à leurs fermiers et autres groupes d'intérêts spéciaux...».

4.2. Dans la guerre juridique des brevets (suite à la guerre commerciale) entre Apple et Samsung, Apple gagne aux USA dans son pays, et Samsung gagne en Corée du Sud (son pays) et au Japon! (Vive l'indépendance de la justice dans les pays dits 'démocratiques'). Un jury américain a ordonné à Samsung de payer un milliard de dollars à Apple²⁹. C'est un jugement qui n'est autre que du protectionnisme déguisé, car le conflit n'était pas tant sur la technologie proprement dite que sur le look des appareils dont Apple possédait une patente et que Samsung aurait copié. Or, et d'abord, il est clair que pas n'importe quelle innovation mérite une patente. Puis la prolifération des brevets, pour un oui ou pour un non, crée un dysfonctionnement des marchés car dorénavant la **concurrence** entre les sociétés 'hightech' se fera non pas dans les marchés mais plutôt **dans les tribunaux**.

4.3. Politique de change ou dévaluation compétitive: durant la présidence de R. Reagan les USA par exemple, sous la pression des industriels américains et dans le but de réduire le déficit croissant de sa balance commerciale avec ses partenaires, les USA ont eu recours à une politique des taux de change très active et ont fait pression sur certains pays tels que l'Allemagne et le Japon pour réévaluer leur monnaie respective contre le dollar, pressions qui ont donné leur fruits avec l'accord du Plaza le 22 Septembre 1985.

4.4. La Pratique de la force. On sait depuis K. Marx que le capitalisme a une logique expansionniste pathologique car dans la poursuite inlassable vers le profit et le maintien de celui-ci à des taux acceptable, le capital est constamment à la recherche de nouveaux marchés³⁰, par tous les moyens y compris les moyens militaires (**colonisations, fomenter des coups d'Etat, créer des 'révolutions' sociales, assassinats de chef d'Etat:** Lumumba, Mossadegh, Allende, Saddam

Hussein, Quaddafi...): « Quand un gouvernement non favorable aux intérêts commerciaux des Occidentaux réussit à arriver au pouvoir, les gouvernements occidentaux utiliseront tous les moyens pour l'écarter³¹ ». Par ailleurs, et normalement dans le libre-échange un pays a le droit d'exporter, la quantité qu'il juge bonne, d'un produit donné, et pourtant très souvent les pays forts (le G7: la communauté internationale!) font souvent pression sur, et exige même, des pays exportateurs du pétrole d'augmenter leur production et leur exportations. D'un autre côté des **embargos** de toutes sortes sont fréquemment utilisés. En 2010, et à cause d'un conflit territorial, la Chine a bloqué l'exportation des 'terres rares' vers le Japon. Le Commerce extérieur avec l'Iran, Cuba et la Corée du Nord est régulé despotiquement par des lois américaines, qui interdisent à toutes les entreprises américaines de commercer (dans certains domaines et selon le cas du pays) avec ces pays et interdisent l'accès aux marchés américains (très lucratifs) à toute société étrangères qui commerce avec ces pays. Vive le libre-échange ! Enfin, à partir de la fin des années soixante-dix, début des années quatre-vingt, les USA ont adopté un véritable *patriotisme économique expansionniste*, consistant non seulement à protéger les industries américaines mais également à renforcer, par la carotte et le bâton, l'accès aux marchés étrangers, spécialement ceux du Japon et autres pays de l'Asie de l'Est et Sud-Est, forçant ou faisant pressions sur les pays étrangers pour ouvrir leurs marchés aux produits et aux investissements américains... Cette nouvelle politique du commerce extérieur a été qualifiée de *Voluntary Import Expansion* par comparaison la *Voluntary Export Restriction*. Avec cet unilatéralisme agressif, qualifié de *managed trade* ou commerce administré, on est loin du libre-échange.

6. Conclusion

Ainsi donc, les champions du libre-échange ne reculent devant rien pour défendre les intérêts de leurs pays, protéger leurs économies ou plutôt pour protéger les revenus de certains groupes sociaux³² à travers la protection de secteurs spécifiques³³, tout en pratiquement forçant les pays du Tiers Monde notamment à épouser le libre-échange. Parmi les outils qu'ils utilisent à cette fin, et en addition au protectionnisme, ce sont les manipulations, les intimidations, des pays faibles comme l'Algérie, à travers leurs infanteries que sont le FMI, la Banque Mondiale, l'OMC (qui sont des sortes de *drones économiques*, et autres institutions telle que *le Conseil de Sécurité de l'ONU, la cour pénale internationale...*, pour les forcer à mettre en œuvre des politiques et des institutions qui sont favorables aux pays riches (économie de marché, P.A.S., libre-échange...), tout en les empêchant et même parfois en leur interdisant d'appliquer et d'utiliser les politiques et les instruments qu'ils ont eux-mêmes utiliser pour se développer et qu'ils continuent à utiliser selon les circonstances. Une fois que les objectifs des nations les plus fortes sont plus au moins atteints, ces dernières ont fait des traités qu'ils obligent les pays faibles à signer, des traités qui leur interdisent de faire la même chose que les grandes puissances de ce monde.

Ils font en économie comme ils font ailleurs: une fois qu'ils ont acquis les armes et la technologie nucléaire, par exemple, ils interdisent aux autres de les avoir: on ne permettra pas à la Corée du Nord d'être une puissance nucléaire, a déclaré le ministre Américain des affaires étrangères, John Kerry très récemment (en Avril 2013) en Corée du Sud!!! En économie, une fois qu'ils se sont bien développés ils se sont mis à interdire aux autres, à travers le FMI, l'OMC... de se développer: *faites ce qu'on vous dit de faire, mais ne faites pas ce que nous faisons!* Par ailleurs, d'une manière générale et dans pratiquement tous les pays, la politique économique et notamment la politique du commerce extérieur, est dominée directement ou indirectement par des *groupes d'intérêt* spécifiques en ayant carrément recours à la *corruption* ou grâce aux actions de ce qu'on appelle *lobbies*³⁴ et qui ne sont rien d'autres que des organisations de *corruption légalisée* ! En effet le lobbying est une activité réglementé dont l'objectif est d'influencer, au profit du lobby ou de ses clients, les autorités publics -gouvernement, parlement... qui sont récompensé directement (en cash

dans certains pays) ou indirectement (financement de leur partis politiques ou de leur campagne électorale³⁵, bourse d'études pour leurs enfants, conférences-vacances payées...).

On voit ainsi que, d'une part il y a un grand écart entre la théorie (qui défend le libre-échange contre vents et marées) et la pratique, et que d'autre part les politiques économiques et en particulier la politique du commerce extérieur ne sont presque jamais adoptés dans l'intérêt du pays dans sa globalité mais bien plutôt par et dans l'intérêt de groupes d'intérêt spéciaux³⁶: « Quant au libre-échange, la seule chose qui est libre à ce propos est la liberté que cela procure aux grandes entreprises de priver tous les autres de leurs libertés, y inclus la liberté, dont jouissaient précédemment les pays démocratiques, de défendre leurs économies nationales, leurs communautés, leur culture et l'environnement³⁷ ». L'efficacité qui serait, avec la compétitivité, parmi les résultats les plus importants du libre-échange, « signifie aujourd'hui remplacer les ouvriers par des machines... [alors que] la compétitivité signifie réduire les salaires pour faire face aux pays concurrents à bas-salaires... »³⁸. En outre, de nombreux économistes pensent que le libre-échange est loin d'être une politique parfaite et que sur une base purement économique le libre-échange n'est pas toujours, et en tous cas pas pour tous les pays, *la* politique du commerce extérieur qui garantirait une meilleur croissance³⁹. En outre bien que depuis A. Smith beaucoup de modèles théoriques montreraient que du point de vue de l'efficacité, le libre-échange serait supérieur au protectionnisme en ce sens qu'il évite les pertes d'efficacité que ce dernier causerait, le *libre-échange* n'est en fait qu'*un idéal* que devraient poursuivre les pays. En effet mis à part Hong Kong qui pratique, pour des raisons historiques, un quasi-libre-échange avec l'abolition de pratiquement toutes les barrières à l'importation, pratiquement tous les autres pays ont à un degré plus au moins grand une politique protectionniste.

De plus, théoriquement chaque pays devrait bénéficier du libre-échange, mais dans la réalité certains pays comme l'Algérie perdent beaucoup plus qu'ils ne gagnent. En effet dans la pratique, il n'y a pas que des gagnants dans le commerce international, il y a aussi des perdants, ce qui fait que ce commerce n'est presque jamais libre⁴⁰ et c'est pour cela que toutes sortes de mesures protectionnistes ont été utilisées à un moment ou un autre, pour une courte ou plus longue période et sont encore utilisées par tous les pays, pour toutes sortes de raisons: économiques, politiques, sociales, sécuritaires, sanitaires, religieuses... Le nombre des conflits et plaintes auprès de l'OMC augmente d'année en année, ce qui montre qu'on est loin du libre-échange mondial qui n'est plus, et qui n'a en fait jamais été, une réalité. Contrairement aux discours officiels, le miracle des pays Asiatique, par exemple, ne s'est pas produit grâce au libre-échange, mais bien plutôt grâce à un interventionnisme et un protectionnisme bien patriotiques⁴¹. Plus simplement dit, il n'y a jamais eu de libre-échange pur et dur, il n'y a pas de nos jours de libre-échange pur et dur et il n'y aura jamais de libre-échange pur et dur. Par contre le protectionnisme a été pratiqué par pratiquement tous les pays, il est encore pratiqué, selon les circonstances, par tous les pays, et nous sommes convaincus qu'il sera toujours pratiqué, selon encore une fois, les circonstances.

Enfin, si les champions du libre-échange nous empêchent, pratiquement, de faire comme ils font, il n'y aurait pas de mal en un sens à ce qu'il ne faut pas faire ce que ces pays riches font, car ce qu'ils font est injuste, immorale, non démocratique, arbitraire. Par contre l'Algérie peut et doit faire comme ils *ont fait* et comme les pays du Tiers Monde qui ont réussi leur développement, ont fait et font encore. Même un grand pays comme la Chine, doit son développement économique et trouve sa place dans les échanges internationaux, autant, sinon plus, à la protection de son marché intérieur qu'à sa main d'œuvre à bon marché. La Corée, qu'on donne comme exemple d'une économie de marché qui a réussi, avait agi exactement de la même façon dans les années 60-70⁴². En outre, il est très évident que l'Algérie, n'a guère de chances de se développer, si le pays ne protège pas, au moins temporairement, ses industries naissantes. **La libéralisation tout azimut du commerce**

extérieur et les plans du FMI ont détruit la quasi-totalité de nos industries publiques et privées. En ce qui concerne l'adhésion à l'OMC, ou à toute zone de libre-échange, l'Algérie devrait peut-être s'inspirer de la stratégie de la Norvège par rapport à l'UE, en utilisant le principe tout simple du **coût-bénéfice**: comme elle a plus à perdre qu'elle n'a à gagner en adhérant à l'UE (La Norvège ayant un très grand PIB, sa contribution au budget de l'UE serait énorme car elle dépend en général du PIB du pays membre), la Norvège n'y a tout simplement pas adhéré, tout en ayant de très étroites relations avec cette dernière. Et ceci d'autant plus que notre pays n'a pas grand-chose à échanger.

Références bibliographiques :

¹Stiglitz, Joseph E., 2002. *Globalisation and Its Discontents*. W.W. Norton and Company: New York, p.178.

²- Reinert, Erik S., 2007. *How Rich Countries Got Rich . . . and Why Poor Countries Stay Poor*, Constable & Robinson: London.

³ Nous recommandons à ce sujet la lecture, entre autres ouvrages sur l'histoire des faits économiques, les livres suivants, dont certains sont traduits en français, :

- Chang, Ha-Joon, 2002. *Kicking Away the Ladder-Development Strategy in Historical Perspective* Anthem Press, London; Reinert, op. cit.; Brasseul, Jacques, 2004. *Histoire des Faits Economique*. Armand Colin/SEJER: Paris; *Alternatives to Economic Globalization*, 2002. A report of the International Forum on Globalization. Ouvrage collectif, Berrett-Koehler Publishers, San Francisco ; Galeano, Eduardo, 1997. *Opens Veins of Latin America*. Monthly Review Press: New York; Jalée, Pierre, 1970. *Le Pillage du Tiers Monde*. François Maspero: Paris.

⁴List, Frédéric, 1841: *système national d'économie politique*, cité par Denis, Henri, 1966. *Histoire de la Pensée Economique*. Presses Universitaires de France : Paris, pp. 458 et 551-552.

⁵*The Economist*, 2008. "The Battle of Smoot-Hawley", online

<http://www.economist.com/node/12798595>, lu le 17/12/2011; et

http://future.state.gov/when/timeline/1921_timeline/smoot_tariff.html, le 17/12/2011 ; et

Krugman, Paul R., Obstfeld, Maurice, 2003. *International Economics*, Addison-Wesley: New York, pp. 237-239.

⁶The Economist, semaine du 15 Septembre 2012.

⁷Krugman, op.cit., p. 232

⁸ Ibid., p. 12.

⁹Krugman, ibid., pp. 198-199, et 239.

¹⁰Lipsey, Richard G., et al, 1999. *Macroeconomics*, Addison Wesley: New York, p.790.

¹¹Lipsey, Ibid.

¹²Krugman, op.cit., pp. 59 et 200-202

¹³Krugman, ibid., pp. 202-203

¹⁴Krugman, ibid., pp. 203, 232, 239-240

¹⁵Krugman, ibid., p. 204

¹⁶The Economist, semaine du 24-09-2011.

¹⁷Lipsey, op.cit., pp. 788-789.

¹⁸Krugman, op. cit., p. 174.

¹⁹ “Huawei and ZTE: Put on hold”, 2012, *The Economist*, semaine du 13 octobre.

²⁰ Who’s afraid of Huawei?, 2012. *The Economist*, semaine du 04 Aout, p. 19.

²¹Comme cela est le cas du reste partout, dans les économies de marché.

²² Reich, Robert B., 2012. *Beyond Outrage*. Vintage Books: New York, page XIV.

²³Stiglitz, op. cit., p. 176-179.

²⁴ Reich, op. cit., p. 3.

²⁵ Hayes, Christopher, 2012. *Twilight of the Elites*. Crown publishers: New York, p. 28.

²⁶ Pour cet exemple on s’est largement inspiré du The Economist, semaine du 08-09-2012, p. 62.

²⁷Hawken, Paul, 2010. *The Ecology of Commerce*. Harper Business: New York, p. 110.

²⁸The Economist, semaine du 22-09-2012, p. 47.

²⁹The Economist, semaine du 01-09-2012, p. 9.

³⁰Held, David et McGrew, Anthony, 2002. *Globalization /Anti-Globalization*, Polity Pres: Cambridge, UK, pp. 4-5.

³¹ Goldsmith, Edward, 2001. “Development as Colonialism”. In *The Case Against the Global Economy*, Ed. Earthscan, London. (Sous la direction de Edward Goldsmith et Jerry Mander), p. 25.

³²Grossman, G. and Helpman, E. 1994. Protection for sale. *American Economic Review*, Vol. 84, No. 4, pp. 833-850.

³³ Baldwin, Robert E., et al, 1998. Is Trade Policy for Sale [Est-ce-que la politique commerciale est à vendre]? The N.B.E.R. Working Papers no 6376, *The National Bureau of Economic Research*.

³⁴Ainsworth, S. H., etSened, I., 1993: "The Role of Lobbyists: Entrepreneurs with Two Audiences," *American Journal of Political Science*, Vol. 37, No. 3, pp. 834-866.

³⁵Stratmann,Thomas,1991. What do campaign contributions buy? Deciphering causal effects of money and votes.*Southern Economic Journal* 57 (3), pp. 606-620.

³⁶ Smith, R., 1995. "Interest group influence in the U.S. Congress".*Legislative Studies Quarterly*Vol.20, No.1, pp. 89-139.

³⁷ Morris, David, 2001. Free Trade: The Great Destroyer. In *The Case Against the Global Economy*, Ed. Earthscan, London. (Sous la direction de Edward Goldsmith et Jerry Mander), p. 115.

³⁸Mander, Jerry, 2001."Facing the Rising Tide". In *The Case Against the Global Economy*, Ed. Earthscan, London. (Sous la direction de Edward Goldsmith et Jerry Mander), p. 7.

³⁹ Rodriguez, F., etRodrik, D., 2001. « Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to Cross-National Evidence" In *NBER Macroeconomics Annual 2000*, Volume 15. Bernanke, Ben and Kenneth S. Rogoff (eds.). Cambridge, MA: The MIT Press.

⁴⁰Krugman, op.cit., p. 57.

⁴¹Stiglitz, (2002), op. cit.

⁴² Stiglitz, (2002), op. cit.

How Robust Is the Growth-Openness Relationship to the Inclusion of Standard Control Variables? A Cross-Country Study over the Period 1970-2000

2000-1970

Raad Ali (*)

Faculté des sciences économiques, science commerciales et sciences de gestion
Université d'Alger 3

Abstract: The objective of this work is to investigate the robustness of the relationship between openness and growth to the inclusion of standard control variables. To this end, we use data on a set of countries over the period 1970-2000 to estimate an augmented Solow regression model, in which a measure of openness, due to Sachs and Warner (1995a), along with other variables, found to be robust in growth regressions based on different statistical criteria, are included. Among the indicators used to control the relationship between growth and openness in our regressions, we mention the black market premium, the share of primary goods exports to real GDP, the terms of trade volatility, and governance and institutions. The results obtained show that openness is generally positively linked with growth. The magnitude of the effect of openness on per capita GDP growth, and its statistical significance, depend, however, crucially on the controlling variable(s) being used.

Keywords : Growth, Openness, Cross-Country Studies, Control Variables.

JEL Codes : C21, F43, O57

Solow

2000-1970

Sachs and Warner (1995a)

1. Introduction

There is not a consensus in growth theory regarding the effect of trade restrictions on economic growth. In exogenous growth models, a trade restriction has no effect on the long-run growth rate of output. However, there may be positive or negative growth effects, depending on how the long-run level of output is affected by the trade restriction, during the transition to the steady state. On the other hand, endogenous growth models based on non-diminishing returns to reproducible factors of production or on learning-by-doing presume that lower trade restrictions boost output growth in the world economy as a whole.

(*) raadali42@voila.fr

A heated debate concerning the question of whether openness to international trade is beneficial for economic growth has also been going on. Theoretical work on this issue is usually based on the concept of comparative advantage and credits economic liberalization with at least a transitory positive effect on growth. Romer (1990), Grossman and Helpman (1990), and Pritchett (1991) are among those who stress the role of openness to international markets in enhancing growth. On the other hand, controversy is still surrounding the huge empirical work on the link between growth and openness.

While some authors have managed to find a significant positive relationship between growth and openness, others have pointed out various weaknesses affecting this type of empirical work, and thought to be behind the results obtained. Rodriguez and Rodrik (2000), among others, consider the errors made regarding the econometric methodologies employed in the analysis, and the inappropriately measured indicators on openness as two major shortcomings of this empirical work. They argue that these errors are exactly what lies behind the pretended growth-openness nexus

Regarding the issue of methodology, for instance, cross-country studies, carried out in the spirit of Barro (1991), are usually seen to be full of problems; in particular, those related to endogeneity and measurement errors, and the way they are treated. In this respect, Edwards (1998) argues that most of the cross-country studies are plagued by empirical and conceptual shortcomings. He states that simplicity of the theoretical frameworks used, their failure to bring forward the exact mechanism through which export expansion affect income growth, non inclusion of potential growth determinants, and problems related to endogeneity and measurement errors, all led to unconvincing and fragile results.

Case studies, on the other hand, lack statistical rigour and are often exposed to arbitrary case selection. Lack of time series long enough on some explanatory variables in some cases, and absence of regular periodical data on other variables, especially in developing countries, in other cases, are two major difficulties affecting the time series approach.

Despite the shortcomings of the first approach, it has been extensively used to investigate the issue of growth determinants. Following this approach, we use the Sachs Warner (1995a) openness index and other data on a set of countries over the period 1970-00 to investigate the robustness of the relationship between openness and growth to the inclusion of standard controls. The list of these controls includes the black market premium to reflect price distortions, the terms of trade as an indicator of macroeconomic stability, the share of primary exports in gross domestic product (*GDP*) to gauge reliance on primary goods exports, and governance and institutions. The results we have obtained show that (i) per capita *GDP* growth is generally positively and significantly linked to openness, indicating that the more open a country is, the faster it grows ; (ii) the effect of openness on per capita *GDP* growth declines, in magnitude and statistical significance, when we control for macroeconomic stability and institutions.

The rest of this work is organized in the following way. Related empirical literature is presented in section 2. The econometric model being used here to conduct the analysis, his variables, the estimation method, and tests, are introduced in section 3. The results are analyzed in section 4, whereas section 5 concludes.

2. Related Empirical Literature

Early developments in economic theory suggest the existence of a close tie between international trade and productivity. Many years ago, authors such as Romer (1990), Grossman and Helpman (1990), and Pritchett (1991) stressed the role of openness to international markets in enhancing growth. Recently, Warner (2003) reintroduces the idea that import restrictions can depress growth by increasing the cost of capital, and reducing the incentive to invest and grow. On the other hand, Bhagwati and Srinivasan (2002) point out two channels through which trade liberalization can raise growth : (i) greater variety in intermediate inputs ; and (ii) greater returns to investment through the access to a larger

global marketplace. Other channels such as improved technological transfer through international trade and improved incentives to innovate and upgrade in reaction to greater international competition are also stressed.

Empirically, the focus has typically been on the relationship between exports and growth, and to a lesser extent on the link between imports and growth and between total trade and growth. Sachs and Warner (1995a) follow another route in order to measure openness and, therefore, to deal with the growth-openness nexus. They set five criteria which are thought to cover the major types of trade restriction to classify countries into two groups: open countries and closed countries¹. According to their criteria, a country is judged as one with a closed trade policy if it has at least one of the following characteristics. (i) Nontariff barriers covering 40 percent or more of trade ; (ii) average tariff rates of 40 percent or more ; (iii) a black market exchange rate that is depreciated by 20 percent or more relative to the official exchange rate, on average, during the 1970's or 1980's ; (iv) a socialist economy system ; and (v) a state monopoly on major Exports. An open economy is defined as one in which none of the five conditions applies. The reason for combining these indicators into a single dichotomous variable, according to which a country is either open or closed, is that they represent different ways in which policymakers can close their economy to international trade.

The major findings of Sachs and Warner (1995a) are that open economies, according to their criteria, outperformed closed economies over the period 1970-89 on three main dimensions of economic performance: economic growth, avoidance of extreme macroeconomic crises, and structural change. Furthermore, a close link between economic integration and economic convergence is established in the paper. Poor countries tend to grow faster than rich countries when they are linked to international trade, and integrated in the world economy. In contrast, rich and open economies are found to perform much better than poor and closed economies in the sample they used and over the period of their study.

The same evidence on openness is presented by Sala-i-Martin (1996, 1997) who finds openness to be strongly and robustly correlated with growth. Sachs and Warner (1997a, 1997b). These empirical findings, accord well with the idea that open economies might converge faster than closed economies, given that international mobility of capital and technology can speed up the transition to steady-state income.

In a more recent survey of empirical and theoretical literature, Anderson and Babula (2008) conclude that nearly all the empirical analyses confirm the link between openness and economic growth. Furthermore, Rizavi et al (2010) use a panel data set to investigate the relationship between trade and economic growth in India, Bangladesh, and Pakistan. They find that openness played an important role in shaping the economic growth of South Asia during the period 1980-2008.

Bülent U. (2012) carries out an empirical investigation, based on different measures of openness, to reassess the openness-growth nexus over a comparatively longer period that lasts from 1960 to 2000. He concludes that many of the variables he uses as measures of openness are positively and significantly correlated with long-run economic growth. He argues, however, that this result is sometimes due to the presence of a few outlying countries. He also notes that the openness variables become insignificant when controlling for variables such as institutions, population heterogeneity, geography, and macroeconomic stability.

The need to use detailed country-level case studies instead of cross-country regressions to better understand the link between openness and growth has also been highlighted. Chandra Pradhan N. (2011) follows this way and uses a time series approach to analyze the effect of openness on the Indian economy during the period 1970-09, focusing more on the liberalization period that began in the 1980's. The empirical testing of an export-led growth hypothesis he performs, based on various time series techniques, reveals both short and long-run relationship between export and growth.

The conclusion that openness is positively linked to growth has, however, been challenged in other writings. We mention in particular the article by Rodriguez and Rodrik (2000) who argue that famous empirical studies, such as the one done by Sachs and Warner (1995a) referred to previously, suffered from a number of methodological shortcomings, and that this resulted in the relationship between openness and growth being significant. They further provide specific evidence on the fact that derived results in many studies were ascribed to openness indicators being inappropriately measured, whereas more appropriate indicators failed to deliver such results.

Regarding the inappropriate measurement of openness, Rodriguez and Rodrik (2000) attribute the explanatory power of the Sacks and Warner openness measure, found to be robust in many studies, almost exclusively to the use of the State monopoly of exports and the black market premium variable in the openness index. A closer look at these two variables, however, reveal that they are not proxying trade policy, but rather are bringing in measurement errors that tend to bias the coefficients in favor of finding a growth-openness link.

Later, Baldwin (2003) proceeds in the same direction when examining the controversy that is still surrounding the nature of the relationship between growth and openness. He argues that (i) definitional issues regarding openness; (ii) differences in the quality and details of the data being analyzed; and (iii) differences in the econometric models and tests employed, are the main sources for the disagreement among economists on the relationship linking openness to international trade and growth.

In a reply to this criticism, Warner (2003) shows that the argument in Rodriguez and Rodrick (2000) can simply be misleading. He argues that it ignores crucial evidence because it is based on inferior specifications of empirical models that lack statistical power for testing the impact of trade restrictions on growth and development. He further states that introducing single measures of protectionism on a one by one basis, instead of an aggregate trade policy instrument, in growth regressions will have low statistical power for testing for protectionism in general, even though it may have high power for testing specific forms of protectionism.

Warner (2003) also criticizes the use of the share of imports plus exports to *GDP* as a measure of openness to international trade. He argues that using such a measure by Rodrick, Subramanian, and Trebbi (2002) can completely miss the point and classify an open country, for instance, as a highly protectionist economy. It is clear that such a measure of openness simply ignores geographic barriers to trade, and restrictions that can be imposed on access to foreign currency, for instance. In the latter case, Warner (2003) notes that blocking access to foreign currency or implementing measures that lead to higher prices for foreign currency can just be as effective as any tariff or quota in restricting trade. Similarly, relying on tariff rates as a sole indicator of trade restrictions, while ignoring the black market premium for instance, can result in classifying a closed economy as a relatively open one.

Rodriguez (2006) pushes the argument a little bit farther when he states that a close reading of the evidence presented in Warner (2003) does not alter the main conclusion in Rodriguez and Rodrik (2000) that standard measures of trade are uncorrelated with growth. According to this argument, a possible interpretation of the results obtained in favor of a link between openness and growth is simply indicative of the pitfalls of the use of cross-country regression analysis. We turn next to the econometric model used in our analysis.

3. The Econometric Model: Specification, Estimation, and Tests

We introduce here the econometric model being used to conduct the analysis of the relationship between openness to international trade and growth, its variables, the estimation technique employed, and the tests performed.

3.1 Specification

When trying to find a specification to use as a baseline for our model, we have to bear in mind that our interest lies in the growth openness nexus. Studies such as the ones by Rodriguez and Rodrick (2000), and Rodriguez (2006) have found the openness-growth relationship to depend crucially on the controlling variables used in the regression equation. The question that, however, remains is one of model uncertainty, that is how to choose among the long list of growth determinants, among which the controls we intend to use? In order to solve this difficulty, we use a specification that is theoretically as well as empirically justified. We start first by giving the specification, and then justify the use of the variables it includes.

In terms of empirical growth studies, the passage from theory to empirics is generally based on the following generic representation of the regression model due to Durlauf et al (2004)

$$\gamma_i = \lambda \log y_i(0) + \psi X_i + \Pi Z_i + \varepsilon_i,$$

where γ_i is per capita **GDP** growth, $y_i(0)$ is initial per capita income, X_i contains a constant, an indicator of physical capital, another for human capital, and effective capital depreciation. The variables contained in $\log y_i(0)$ and X_i represent those growth determinants that are suggested by the Solow growth model, whereas Z_i represents those growth determinants that lie outside Solow's original theory.

In general, the above equation represents the baseline for much of what is known as growth econometrics. This type of regression is sometime named after Barro because of the extensive use that he has made of these regressions to study alternative growth determinants, starting with Barro (1991). Many other growth writers have also used it for the same purpose. In modern empirical analyses, the use of this generic representation has been generalized in a number of ways. In particular, it has been extended to deal with growth in time series and panel data settings. Other generalizations of this equation, such as (Barro, 1996), have introduced nonlinearities and parameter heterogeneity. We turn now to the variables we use in our regressions.

3.2 The Solow Variables

The Solow variables we use here are initial per capita real **GDP**, the investment share, population growth, and human capital. The resulting model is the famous human capital augmented Solow model popularized in Mankiw, Romer, and Mankiw (1992), hereafter MRW (1992). Initial per capita real **GDP** or income is widely used in cross-country regressions, and is intended to reflect the convergence hypothesis, extensively analyzed in empirical work. The book by Barro and Sala-i-Martin (1995) is one often cited reference in this respect. We use initial per capita real **GDP** in a log form so that the rate of convergence can be inferred from its coefficient that is expected to be negativeⁱⁱ.

As for the investment rate, neoclassical growth models predict that it affects the steady state level of output per effective worker but not its rate of growth. It has, however, a growth effect in transitional dynamics, and if the adjustment process to the new steady-state position takes a long time, as seems to be the case empirically, then the effect may last for a long time too. In contrast, in some endogenous growth models, such as those dealing with the influence of R&D on the rate of growth, changes in the rate of investment do affect the long-term growth. This variable is introduced in our equations in a log form, and is expected to have a positive sign.

The inclusion of population growth takes account of the argument that if there were no new investment and no physical depreciation, an increase in the number of workers results in a decline in capital per worker, and therefore in a drop in real output per worker and its rate of growth. This variable is not statistically significant whenever it is used in a regression equation. It is, therefore, excluded from most of our regressions on statistical groundsⁱⁱⁱ.

Regarding the addition of human capital, it can be justified through the lines in Romer (1990) who develops a theoretical model in which an increase in total human capital leads to more than a proportional increase in human capital devoted to research and thus in

growth. Furthermore, in models with human capital and physical capital such as that of Lucas (1988), a higher value of human capital, keeping the stock of capital constant, tends to raise the growth rate. On the other hand, in models of technological change which make use of the positive link between human capital and the ability to absorb new technologies, a higher value of human capital raises the responsiveness of the growth rate to reductions in the initial level per capita output^{IV}. In our case, the logarithm of secondary school enrollment in 1970 as a measure of human capital.

3.3 The Black Market Premium and the Terms of Trade Volatility

In his paper about the role of macroeconomic factors in growth, Fischer (1993) concludes that a stable macroeconomic framework, which he defines as a macroeconomic policy environment that is conducive to growth, is necessary though not sufficient for sustainable economic growth. He presents cross-sectional evidence which supports the view that growth is negatively associated with inflation and positively associated with good fiscal performance and undistorted foreign markets.

He further argues that the main reason macroeconomic instability matters for growth is through uncertainty which could affect growth in two ways. First, policy-induced macroeconomic uncertainty reduces the efficiency of the price mechanism and can adversely affect productivity and its growth if it is associated with high inflation or instability of the budget or the current account. Second, temporary uncertainty about the macroeconomy tends to reduce the rate of investment, as potential investors wait for the resolution of uncertainty before committing themselves.

Empirically, indicators such as the rate of inflation, the terms of trade and the black market premium have been extensively used to measure macroeconomic stability. The argument for the link between these indicators and economic growth is again given by Fischer (1993). Concerning inflation, he believes that its variability might serve as a more direct indicator of the uncertainty of the macroeconomic environment, and is expected to be negatively associated with growth.

On the other hand, an increase in the black market premium is an indicator of expectations of depreciation of the exchange rate and foreign exchange rationing. This suggests that capital accumulation and the black market premium are likely to be negatively related. Therefore, a negative link between growth and the black market premium can be established through the mechanisms of endogenous growth theory. Sala-i-Martin (1996, 1997), among others, finds the standard deviation of the black market premium to be negatively linked to growth.

Furthermore, Rodriguez and Rodrick (2000), for instance, argue that the black market premium has a dichotomous nature : (i) it can measure the extent of rationing in the market for foreign currency, given that foreign exchange restrictions act as a trade barrier ; (ii) it is also used as an indicator of sustained macroeconomic imbalances. On the other hand, high levels of black market premia can also be associated with higher corruption, a lesser reliable bureaucracy, and lower capacity for the enforcement of the rule of law, which are detrimental to growth in the long run. The results they obtain show that the black market premium is not a good measure of trade policy, because it is also a proxy for macroeconomic and political distress, and institutions. In our case, given that the black market premium is part of the openness index, we introduce it in one equation to see to which extent it affects the openness-growth nexus.

Concerning the terms of trade, Fischer (1993) states that improvements in the average terms of trade may be associated with higher levels of growth. However, empirical evidence, suggests that higher volatility in the terms of trade hampers the long-run growth process. In our case, we use the standard deviation of the terms of trade as a measure of external shocks, and we expect it to be negatively correlated with per capita **GDP** growth rate.

3.4 Natural Resource Exports

The use of natural resource exports in growth regressions is theoretically as well as empirically justified. Lane and Tornell (1995) show in a formal model that resource-rich economies are more exposed to extreme rent-seeking behavior than resource-poor economies, as national politics is oriented to grabbing the rents earned by the natural resource endowments. Another explanation relies more upon the ideas found in the development literature, and the Dutch Disease models. The argument here is that resource-based growth would be ineffective because the world prices of primary exports relative to manufactures show a deep tendency towards secular decline.

Empirically, Sachs and Warner (1995b) establish a negative relationship between growth and the initial ratio of natural resource exports to *GDP*. According to this result, economies with a high initial ratio of natural resource exports to *GDP* tend to have low subsequent growth rates. This relationship holds true even after controlling for other variables found to be important for growth, such as initial per capita income, trade policy, government efficiency, investment rates, and other variables. The findings in Sachs and Warner (1995b) regarding natural resource exports were later borne out in Sala-i-Martin (1996, 1997) who found the fraction of primary products in total exports to be robust. In our case, we use the share of primary exports in *GDP* in 1970 as a proxy for reliance on primary goods exports. We expect it to have a negative effect on growth.

3.5 Institutional Variables

Institutions and governance have been found to be directly as well as indirectly linked to income levels and growth. Rodrik, Subramanian and Trebbi (2002) establish a direct connection between institutions, governance and growth through transactions costs which can be much higher in an environment in which property rights are not properly protected, and the rule of law is not well enforced. In such an environment, economic agents tend to use inexpensive but less efficient technologies which make them less competitive. They may even resort to the black market economy and rely on bribery and corruption to facilitate their operations, as suggested by Busse et al. (2007), thereby leading to the rise of a rent seeking, informal economy.

An indirect link between governance and income levels and growth can be established through other growth determining factors such as trade, investment, infrastructure, and geography. For trade, for instance, which influences growth and vice versa, a better integration in the world economy can make a country take advantage of technology spillovers and knowledge information. However, as Kohsaka (2007) argues, benefits from lowering trade barriers in terms of growth and income levels can be suboptimal or unattainable in the absence of adequate institutions that practice good governance. Moreover, Anderson and Marcouiller (2002) show that weak institutions may act as significant barriers to trade, increasing trade costs, and thereby hampering growth.

For the purpose of this study and given the period in which we are interested, a recent source on institutions and governance is available to us. It concerns the data set gathered on institutional quality by Kaufmann, Kraay and Mastruzzi (2003). These data are produced for 198 countries on six indicators and concern the years 1996, 1998, 2000, and 2002. The six governance indicators are measured in units ranging from about -2.5 to 2.5, with higher values corresponding to better governance outcomes. We therefore expect these indicators, individually and as a composite index as well, to enter growth regression equations with a positive sign. A very brief description of these six measures is given below.

“Voice and Accountability” and “Political Stability and Absence of Violence” are intended to capture the process by which those in authority are selected and replaced. “Government Effectiveness” and “Regulatory Quality” are supposed to reflect the ability of the government to design and implement sound policies. Finally, the “Rule of Law” and “Control of Corruption” are assumed to summarize the respect of citizens and the state for the institutions which govern their interaction. In our case, all these indicators are used as averages over the four years 1996, 1998, 2000, and 2002^v.

3.2 The Sample, Estimation and Tests

The sample of countries we use in our estimations comprises 107 countries in total^{vi}, among which 81 are classified as developing countries, 9 belong to the MENA region, and 8 are oil exporting as per the World Bank classification of 2004. In addition, 31 countries are classified as non open according to the criteria set in Sachs and Warner (1995a).

Concerning estimation, we start by assuming away possible endogeneity of regressors^{vii}. All that is left to worry about in this case is heteroscedasticity. The specification introduced in earlier is estimated by ordinary least squares (OLS) over the period 1970-00 when the hypothesis of heteroscedasticity is rejected. On the other hand, when the hypothesis of heteroscedasticity is not rejected, we use the White Heteroscedasticity Covariance Matrix Estimator, without going farther into the investigation of the form of the heteroscedasticity. The decision regarding which estimator to use is based on the White statistic, given by $(\hat{\sigma}^2)$. The remaining statistics present in our tables, are the usual t statistic associated with each estimated coefficient, the adjusted \bar{R}^2 and the overall F statistic.

5. Regression Results for Growth Rates

Table 1 shows the regression results obtained from the estimation of our growth generic equation. As a dependent variable, we use the growth rate of real per capita **GDP** growth rate (**PCGR**). The openness variable is indicated by **OP7092**. The variables employed to represent the Solow theory are : the constant ; the logarithm of real per capita **GDP** in 1970, (**PCGDP70**) ; the logarithm of the gross secondary school enrolment in 1970, **LSEC70** ; the logarithm of the average investment ratio over the period 1970-00, **LINV7000** ; and the average growth rate of total population over the period 1970-00, **GPOP**. Regarding the institutional controls we use here, **GOVERN** is the simple arithmetic average of the six institutional indicators introduced earlier ; **EFFECT** is “Government Effectiveness” ; **REQUA** is “Regulatory Quality” ; and **RLAW** is the “Rule of Law”. For the remaining controls, **SXP70** represents the share of primary exports in **GDP** in 1970 ; **SDGTT** denotes the terms of trade volatility ; and finally **LBMP** reflect the black market premium^{viii}.

Eq. 1 shows the results of the estimated augmented Solow growth model. We recall that this model was first estimated by MRW (1992), and the added human capital was found to be positively and significantly correlated with per capita **GDP** growth. In our case, the White statistic indicates that the hypothesis of homoscedasticity is not rejected, and therefore a simple OLS is applied to this equation. The results show that all major variables included in Eq. 1, except population growth and the constant, are highly significant and enter the estimated equation with the theoretically predicted signs.

We note in particular that the hypothesis of conditional convergence is satisfied as indicated by the negative sign of the estimated coefficient on **LPCGDP70**. The speed of convergence implied by the estimated coefficient on **LPCGDP70** is consequently around 0.010, which means that the average economy in our sample needs about 66 years to close up half of the distance that separates its initial position from its steady state position. Equivalently, the value of this estimated coefficient implies that doubling initial per capita **GDP** reduces subsequent growth by 0.62 percentage points ($= \ln(2) \times 0.009 \times 100$).

The variable openness (**OP7092**) is entered starting from Eq. 2. In this equation, and Eq. 3, no other variables, except the Solow variables, are controlled for. We recall that openness is measured as the fraction of the number of years over which a country is classified as open to the total number of years over the period 1970-92. As we argued earlier, we expect this variable to enter each estimated equation with a positive sign, indicating that the more open to international trade a country is the faster it grows. This prediction is generally confirmed in our estimated equations. We note, however, that the statistical significance of the coefficient on **OP7092** and its estimated value depend crucially on the variables we control for in the estimated equation^{ix}.

In Eq. 2, for instance, openness is highly significant and adds much to the explanation of per capita *GDP* growth differences, as indicated by the rise in the adjusted R^2 which passes to 0.63 from 0.52, in the case of the MRW model in Eq. 1. The inclusion of openness in the estimated equation has also promoted convergence as evidenced by the speed of convergence which stands now at 0.017 meaning that our average country needs now only 40 years to close half the distance that separates its initial position from its steady state position. The estimated coefficient on *OP7092* implies that a country that is open to international trade during the entire period 1970-00, that is a country for which *OP7092* is equal to 1, is estimated to grow faster than a country that is completely closed to international trade over the same period, and for which *OP7092* is zero, by about 2.1 percentage points on annual average.

The main conclusion drawn in Eq. 2 remains practically unchanged when we net out the effect of the share of primary exports in *GDP*, *SXP70*, as shown by the results in Eqs. 4 and 5. As a matter of fact, this variable is always highly significant, and is therefore retained in most of the estimated equations on statistical grounds^x. The explanation of this result can be found in the simple correlation between the share of primary exports in *GDP* and our measure of openness which amounts to -0.27 in our sample. In the worst case, Eq. 4 where population (*GPOP*) is retained, the estimated coefficient on *OP7092* implies that a completely open country is expected to grow faster than a closed country by 1.9 percentage points on annual average.

The results we have so far analyzed are similar to the ones obtained by Sachs and Warner (1995a) who estimate the net effect from a point increase in openness on annual growth to be around 2.45 percentage points in one of their regression equations. In that regression, they control for a set of growth determinants that includes, among others, primary and secondary school enrolment, the investment ratio, and three measures of political instability. The same authors, Sachs and Warner (1995b), find this effect to be around 1.94 percentage points when they partial out the effect of the terms of trade volatility, bureaucracy, and the share of primary exports in *GDP*, in addition to the investment ratio, and initial per capita income.

The results indicate, however, a clear change in the partial effect of openness on growth, when we include the terms of trade volatility, the black market premium, and institutional indicators. The estimated coefficient on openness drops down sizably and becomes insignificant at the 5% level in some equations, as in Eq. 9. In this equation, beside the Solow variables, except population growth, we control for the terms of trade volatility (*SDGTT*), the share of primary exports in *GDP*, *SXP70*, and Government Effectiveness (*EFFECT*), all of which are significant, at least at the 5% level. Furthermore, the estimated coefficient on openness, although positive, indicates that an open country is now expected to grow faster than a closed country by only 0.83 percentage points, as compared to 2.2 percentage points in Eq. 3. Equivalently, a one standard-deviation rise in openness, which is equivalent to 0.4 in our sample, is estimated to increase per capita *GDP* growth by 0.33 percentage points only in the former case, as compared to 0.88 percentage points in the latter case.

This is a clear indication that the estimated coefficient on openness in our growth regressions, and thereby openness itself, is not that robust to alterations in specifications as claimed by some authors like Warner (2003), for instance. Our explanation of this result is that it arises mainly from high correlation between the openness index and the controls being used here. These are respectively 0.80 between openness and government effectiveness, and -0.63 between openness and the standard deviation of the growth rate of the terms of trade, in our simple. These results are consistent with the findings in Rodriguez and Rodrick (2000) and Rodriguez (2006). In particular, we note that given the high correlations between our measure of openness and macroeconomic stability and institutions, openness can be seen, to some extent, as a proxy for these two variables.

The question that however remains is which of these controls, macroeconomic stability, institutions, or reliance on primary goods exports is most likely to be the principal responsible for the relationship between openness and growth? We investigate this matter by first regressing the openness index on all the remaining controls used here. For institutions, we use the composite index, *GOVERN*. It is only the latter that happens to be partially significantly correlated with our openness index, indicating that institutions are possibly responsible for a major part of the significant effect of openness on growth in our growth regressions. Second, we run separate regressions in which per capita *GDP* growth is explained by the Solow variables, the openness index, and one control variable at a time. The result is that the drop in the estimated coefficient on openness and in its significance is usually higher when the institutional indicators are employed as compared with the other controls, indicating again that institutions may be behind the effect of openness on Growth^{xi}.

To summarize our main conclusion, we say that our estimated equations suggest that openness may be seen, to some extent, as a proxy for other correlated policies such as institutional strength, and to a lesser degree overall macroeconomic stability. This result is consistent with at least part of the views we presented earlier. We recall, for instance, that Kohsaka (2007) argues that benefits from lowering trade barriers in terms of growth and income levels can be suboptimal or unattainable in the absence of adequate institutions that practice good governance. Furthermore, Anderson and Marcouiller (2002), express the view that weak institutions may act as significant barriers to trade, as shown by increasing trade costs, and thereby hampering growth.

7. Conclusions

The focus in this work has been on how robust is the openness-growth relationship to the inclusion of standard controls. As we have already mentioned, there is a controversy surrounding this question, especially in empirical literature. Some writers have found this relationship to be robust, while others have pointed methodological and measurement errors as possibly being behind this robustness.

In order to address this question we first run a regression in which we control for the Solow variables only. The results we have obtained from this regression reveal the existence of a positive and significant link between per capita *GDP* growth and the Sachs and Warner (1995a) openness indicator, leading to a promotion of convergence, as compared to the MRW model. We then went on to controlling for institutions, macroeconomic stability and the share of primary goods exports in GDP.

The results show that reliance on primary goods exports does not seem to alter much the relationship between growth and openness. The inclusion of institutions, the black market premium, and the terms of trade volatility lead, however, to clear changes in the partial correlation between openness and growth. The drop in the coefficient on openness, in terms of value and significance, becomes consequently particularly pronounced. The interpretation of these results is that openness to international trade does not seem to be a robust explanatory variable in our growth regressions. This result is consistent with part of the empirical findings regarding this question, while it is not with others.

This work can be improved by the use of panel data to solve the heterogeneity problem that is found to be associated with cross-sectional studies. Sometimes a dynamic panel framework may be needed, and the use of GMM in such a case can contribute to the solution of other problems that may arise in such a framework. Finally, the period of time can be extended to the recent past to see whether the results obtained still apply.

Appendix : Tables, List of Countries, Variables and Data Sources

Table 1 : Regression Results

Vble / Eq.	1	2	3	4	5	6
<i>C</i>	-0.04 (-1.63)	-0.01 (-0.51)	-0.02 (-0.89)	-0.01 (-0.54)	-0.02 (-0.76)	-0.006 (-0.31)
<i>LPCGDP70</i>	-0.0090*** (-3.47)	-0.013*** (-5.34)	-0.13*** (-5.28)	-0.013*** (-5.81)	-0.013*** (-5.85)	-0.012*** (-6.04)
<i>LSEC70</i>	0.0080*** (3.04)	0.0070*** (2.72)	0.0076*** (3.34)	0.0066*** (2.90)	0.0071*** (3.35)	0.0050*** (2.31)
<i>LINV7000</i>	0.037*** (6.16)	0.040*** (6.06)	0.034*** (6.00)	0.040*** (6.91)	0.038*** (6.99)	0.039*** (7.71)
<i>GPOP</i>	-0.43* (-1.84)	-0.21 (-0.92)		-0.12 (-0.53)		
<i>SDGTT</i>						-0.074*** (-3.92)
<i>SDLTT</i>						
<i>LBMP</i>						
<i>OP7092</i>		0.021*** (4.61)	0.022*** (5.04)	0.019*** (4.26)	0.020*** (4.72)	0.013*** (3.31)
<i>SXP70</i>				-0.060*** (-4.48)	-0.057*** (-4.57)	-0.053*** (-4.06)
<i>GOVERN</i>						
<i>EFFECT</i>						
<i>RLAW</i>						
<i>REQUA</i>						
<i>N</i>	92	86	86	83	83	81
\bar{R}^2	0.52	0.63	0.63	0.70	0.70	0.75
<i>F</i>	25.77 (0.000)	29.85 (0.000)	37.17 (0.000)	33.04 (0.000)	39.97 (0.000)	41.87 (0.000)
nr^2	18.20 (0.20)	16.47 (0.69)	10.74 (0.71)	15.80 (0.96)	13.76 (0.84)	21.99 (0.74)
$\hat{\beta}$	0.010	0.017	0.016	0.017	0.017	0.016
<i>H.T</i>	66.22	40.10	43.06	40.27	41.31	43.66

Table 1 : Regression Results (continued)

Vble / Eq.	7	8	9	10	11	12
<i>C</i>	-0.023 (-1.01)	0.013 (0.55)	0.013 (0.63)	0.009 (0.41)	0.022 (0.99)	0.012 (0.55)
<i>LPCGDP70</i>	-0.012*** (-5.34)	-0.015*** (-7.22)	-0.015*** (-6.76)	-0.014*** (-8.18)	-0.015*** (-7.14)	-0.015*** (-6.52)
<i>LSEC70</i>	0.0080*** (3.72)	0.0060** (2.47)	0.0050** (2.43)	0.0046** (2.46)	0.0045** (2.29)	0.0047** (2.33)
<i>LINV7000</i>	0.036*** (6.47)	0.035*** (6.06)	0.037*** (7.60)	0.038*** (6.91)	0.036*** (7.48)	0.038*** (7.70)
<i>GPOP</i>						
<i>SDGTT</i>		-0.063** (-2.60)	-0.054** (-2.54)	-0.060*** (-2.96)	-0.060*** (-3.02)	-0.058*** (-2.89)
<i>LBMP</i>	-0.012** (-2.30)					
<i>OP7092</i>	0.016*** (3.35)	0.010** (2.49)	0.0083* (1.89)	0.0093** (2.31)	0.0090** (2.21)	0.010** (2.21)
<i>SXP70</i>			-0.053*** (-4.14)	-0.053*** (-5.20)	-0.055*** (-4.43)	-0.054*** (-4.28)
<i>GOVERN</i>						0.0060**

						(2.18)
EFFECT		0.0057* (1.94)	0.0059** (2.51)			
RLAW				0.0061* (1.79)		
REQUA					0.0078*** (3.14)	
N	84	83	80	81	80	81
\bar{R}^2	0.66	0.71	0.76	0.76	0.77	0.77
F	32.99 (0.000)	35.09 (0.000)	37.90 (0.000)	38.34 (0.000)	40.08 (0.000)	38.38 (0.000)
nr ²	16.64 (0.67)	42.21 (0.03)	40.69 (0.23)	47.66 (0.075)	35.28 (0.45)	40.64 (0.24)
$\hat{\beta}$	0.016	0.020	0.020	0.019	0.020	0.019
H.T	43.53	34.63	34.92	37.30	33.47	35.44

Notes :

Variables are described below.

Annual per capita **GDP** growth (**PCGR**) is the dependant variable.

Figures between brackets under the estimated coefficients are t-ratios, whereas those below F, and nr² are p-values

$\hat{\beta}$ is the implied speed of convergence.

H.T. is the number of years necessary for an average economy to close the gap between its initial and steady-state position.

***, **, and * indicate significance at 1%, 5%, and 10%, respectively.

List of Countries Used in the Study

Algeria, Argentina, Australia, Austria, Bangladesh, Barbados, Belgium, Belize, Benin, Bolivia, Botswana, Brazil, Burkina Faso, Burundi, Cameroon, Canada, Central African Republic, Chad, Chile, China, Colombia, Congo Dem. Rep. (Zaire), Congo Rep. (Congo), Costa Rica, Cote d'Ivoire, Denmark, Dominican Republic, Ecuador, Dominican Republic, Ecuador, Egypt, El Salvador, Fiji, Finland, France, Gabon, Gambia, Georgia, Ghana, Greece, Guatemala, Guyana, Haiti, Honduras, Hong Kong, Hungary, Iceland, India, Indonesia, Ireland, Israel, Italy, Jamaica, Japan, Kenya, Korea Rep., Latvia, Lesotho, Liberia, Luxembourg, Madagascar, Malawi, Malaysia, Mali, Malta, Mauritania, Mexico, Morocco, Nepal, Netherlands, New Zealand, Nicaragua, Niger, Nigeria, Norway, Oman, Pakistan, Panama, Papua New Guinea, Paraguay, Peru, Philippines, Portugal, Rwanda, Saudi Arabia, Senegal, Seychelles, Sierra Leone, Singapore, Solomon Islands, South Africa, Spain, Sri Lanka, St. Vincent and the Grenadines, Sudan, Sweden, Switzerland, Syria, Thailand, Togo, Trinidad and Tobago, Tunisia, Turkey, United Kingdom, United States, Uruguay, Venezuela, Zambia, Zimbabwe.

Variables Definition and Data Sources

EFFECT : Government effectiveness is measured in units ranging from about -2.5 to 2.5, and averaged over the years 1996, 1998, 2000, and 2002. Source: Kaufmann et al (2003), "Governance Matters III: Governance Indicators for 1996-2002," World Bank Policy Research Department Working Paper.

GOVERN : The arithmetic average over the period 1996-02 of the six indicators introduced in the text. It is measured in units ranging from about -2.5 to 2.5. Source: Kaufmann et al (2003).

GPOP : The average growth rate of total population over the period 1970-00, calculated in the same way as PCGR. Source: WDI (2004).

LBMP: The natural logarithm of the quantity $(1+BMP/100)$ where BMP is the black market premium. The variable BMP is measured as $(\text{Parallel Xrate}/\text{Official Xrate} - 1) \times 100$ where Xrate stands for exchange rate. Source: Global Development Network Growth Database (Easterly June 01).

LINV7000 : The natural logarithm of average investment ratio at current local prices over the period 1970-00. Source: WDI (2004).

LPCGDP70 : The natural logarithm of real per capita **GDP** in 1970 in 1996 international prices. Source: the PWT 6.1.

LSEC70 : The natural logarithm of the gross secondary school enrolment in 1970. Source: WDI (2004)

OP7092 : The fraction of years during the period 1970-92 in which the country is rated an open economy according to the criteria in Sachs and Warner (1995a). Source: Sachs and Warner (1995a), "Economic Reform and the Process of Global Integration," Brookings Papers on Economic Activity, 1, 1995, 1-95.

PCGR : Real per capita **GDP** growth rate calculated as the difference between the natural logarithm of per capita real **GDP** in 2000 and the natural logarithm of per capita **GDP** in 1970 divided by 30. Source: PWT 6.1. The real per capita series corresponds to the series named rgdpl in the PWT 6.1 data base which stands for the Laspeyres real **GDP** per capita in 1996 international prices.

REGQUA : Regulatory quality is measured in units ranging from about -2.5 to 2.5, and averaged over the years 1996, 1998, 2000, and 2002. Source: Kaufmann et al (2003), "Governance Matters III: Governance Indicators for 1996-2002," World Bank Policy Research Department Working Paper.

RLAW : Rule of law is measured in units ranging from about -2.5 to 2.5, and averaged over the years 1996, 1998, 2000, and 2002. Source: Kaufmann et al (2003), "Governance Matters III : Governance Indicators for 1996-2002," World Bank Policy Research Department Working Paper.

SDGTT: The standard deviation of the growth rate of the terms of trade over the period 1971-99. The terms of trade are defined as the ratio of the export price index to the import price index. Source: Global Development Network Growth Database (Easterly June 01).

SXP70 : The share of primary exports in GDP in 1970. Source: Sachs and Warner (1997b), "Sources of Slow Economic Growth in African Economies", Institute for International Development and Center for International Development, Harvard University.

References

Anderson L. and Babula R., 2008, "The Link between Openness and Long-Run Growth," Journal of International Commerce and Economics.

Anderson, J. E., and D. Marcouiller, 2002, "Insecurity and the Pattern of Trade: An Empirical Investigation", Review of Economics and Statistics 84(2), 342-352.

Bhagwati, J., and T. N. Srinivasan, 2002, "Trade and Poverty in the Poor Countries," American Economic Review 92(2), 180-183.

Baldwin, E., R., 2003, "Openness and Growth : What's the Empirical Relationship?" NBER Working Paper, 9578, Massachusetts, Cambridge.

Barro, Robert J., 1991, "Economic Growth in a Cross-Section of Countries," Quarterly Journal of Economics, 106, 2, 407-443.

Barro, Robert J., 1996, "Democracy and Growth", Journal of Economic Growth, March 1996, 1-27.

Barro, Robert J. and Xavier Sala-i-Martin, 1995, *Economic Growth*, New York: McGraw-Hill.

Bülent U. (2012), " Openness to International Trade and Economic Growth: A Cross-Country Empirical Investigation", Central Bank of the Republic of Turkey, Discussion Paper, No. 2012.25.

Busse, M., A. Borrmann, S. Fischer, and S. Gröning, 2007, "Institutions, Governance and Trade: An Empirical Investigation of the Linkages in View of the Proposed ACP/EU Economic Partnership Agreements", Hamburg: Hamburg Institute of International Economics.

Chandra, Pradhan, N., (2011), "Openness and Growth Of the Indian Economy : An Empirical Analysis", Export-Import Bank Of India, Occasional Paper, August.

Durlauf, S. N., Johnson, P. A. and Temple, J. R. W., 2005, "Growth Econometrics," in P. Aghion and S. N. Durlauf, eds, *Handbook of Economic Growth*, Volume 1A, North Holland : Amsterdam, 2005, pp. 556-677.

Edwards S., 1993, "Openness, Productivity and Growth : What Do We really Know ? ", *The Economic Journal*, 103, March, 383-398.

Fischer, Stanley, 1993, "The Role of Macroeconomic Factors in Growth", *Journal of Monetary Economics*, 32, 485-512.

Grossman, Gene M. and Elhanan Helpman, 1990, "Trade, Innovation, and Growth," *American Economic Review*, Papers and Proceedings, 80, 86-91.

Kaufmann, Daniel, Aart Kraay, and Massimo Mastruzzi, 2003, "Governance Matters III: Governance Indicators for 1996-2002", World Bank Policy Research Department Working Paper.

Kohsaka, A (ed.), 2007, *Infrastructure Development in the Pacific Region*, London and New York: Routledge.

Lane, P. and A. Tornell, 1995, "Power Concentration and Growth," Harvard Institute of Economic Research Discussion Paper, 1720.

Lucas, Rbert E. Jr, 1988, "On the Mechanics of Development Planning," *Journal of Monetary Economics*, XXII, 3-42.

Mankiw, N. Gregory, Romer, David and Weil, David, 1992, "A Contribution to the Empirics of Economic Growth," *Quarterly Journal of Economics*, 107, 407-437.

Pritchett, Lant, 1991, "Measuring Outward-Orientation in LDCs: Can It Be Done? World Bank Working Paper Series, 566.

Rizavi S. S., Khan, M. K., and Mustapha S. H., 2010, "Openness and Growth in South Asia", *South Asian Studies*, Vol. 25, No. 2, July-December, 419-428.

Rodrik, D., A. Subramanian, and F. Trebbi, 2002, "Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development", NBER Working Paper 9305, Cambridge : NBER.

Rodriguez, F., (2006), " Openness and Growth : What Have We Learned?", Wesleyan Economics Working Papers, No. 2006-011, Wesleyan University, Available at <http://www.wesleyan.edu/econ>.

Rodriguez, F. and Rodrik, D., 2000, "Trade Policy and Economic Growth : A Sceptic's Guide to the Cross-National Evidence," NBER Working Paper 7081, Cambridge : NBER.

Romer, Paul M., 1990, "Endogenous Technological Change," *Journal of Political Economy*, Part 2, 98, 70-102.

Sachs, Jeffrey, D. and Andrew M. Warner, 1995a, "Economic Reform and the Process of Global Integration," *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, 1995, 1-95.

Sachs, Jeffrey, D. and Andrew M. Warner, 1995b, "Natural Resource Abundance and Economic growth," Working Paper, 5398, Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research.

Sachs, Jeffrey, D. and Andrew M. Warner, 1997a, "Fundamental sources of Long-Run Growth," *The American Economic Review*, Vol. 87, No. 2, Papers and Proceedings of the Hundred and Fourth Annual Meeting of the American Economic Association, May, pp. 184-88.

Sachs, Jeffrey, D. and Andrew M. Warner, 1997b, "Sources of Slow Economic Growth in African Economies", Institute for International Development and Center for International Development, Harvard University.

Sala-i-Martin, Xavier, 1996, "I Just Ran Four Million Regressions," Mimeo, Columbia University, December.

Sala-i-Martin, Xavier, 1997, "I just Ran Two Million Regressions," The American Economic Review, Vol. 87, No. 2, 178-183.

Taveras, J., 2004, "Institutions and Economic Growth in Portugal: A Quantitative Exploration," Portuguese Economic Journal, 3, 49-79.

Warner A., 2003, "Once More into the Breach : Economic Reform and Global Integration," Center for Global Integration, Working Paper Number 34, December.

Notes

ⁱ See Sachs and Warner (1995a), p. 22.

ⁱⁱ Variables used in the regression equations of this work and data sources are described at the end of this work.

ⁱⁱⁱ Population growth and the constant are always statistically insignificant in our estimated regressions. The reason may be multicollinearity that we found present in many estimated regressions using standard colinearity tests. In most cases, it appears as if the constant that is responsible for this problem ; that is to say that some of the included variables may not vary a lot across countries, and thus are correlated with the constant. It is, however, worth noting that as long as our main variables remain significant, multicollinearity is not a problem by itself.

^{iv} See Barro and Sala-i-Martin (1995), Chapter 8, for more details concerning this point.

^v For reasons of lack of data availability and because institutions tend to change slowly over time, we use these indicators averages over the period 1996-02 as proxies for a country's level of institutional development over the period 1970-00. We can interpret our results as assessing the long-term relationship between institutions, which evolve slowly overtime, and economic growth, which is volatile in the short-run but more precisely measured in the long-run, over the span of several decades. See Taveras 2004 p-54 who does the same thing.

^{vi} The sample size used to estimate each equation is less than 107 depending on data availability. The set of countries used in this study is presented in the appendix.

^{vii} Endogeneity can be dealt with through an instrumental variable method, as usually done in such a case.

^{viii} Because of a lack of space, we do not present the results regarding political stability, corruption, and voice and accountability. These are, however, equally represented in the composite index **GOVERN**.

^{ix} We have to be careful as we compare results from different equations with different sample sizes. The right procedure would be to unify the sample (and its sample), then proceed into estimation and comparison.

^x The fact that the effect of this variable remains practically unchanged, in terms of value and significance, may indicate that this variable is also a robust determinant of growth. As a matter of fact, it has been found to be robust by the standards in Sala-i-Martin (1996,1997).

^{xi} These regressions are not presented here for lack of space, but can be supplied if requested.

The Determinants of CSR in Algerian SMEs: an Empirical and Exploratory Study

- Abdelouahab DADENE*
Laboratory LUEDLD, University of Ouargla, Algeria.
- Ahmed ATIL**
School of Business - Rennes, France.
- Samiha BOUANINI***
Nanchang University, China

Abstract: Recently, there has been a questioning of "classic" management in Algerian companies accompanied with international competition. Currently, as much as the Algerian government has become increasingly interested to SMEs, it has also interested to corporate social responsibility (CSR). However, the most of Algerian SMEs have a lack in social and environmental commitment. In fact, the structures of these SMEs often do not allow them to respond effectively to social and environmental problems they face. The objective through this study is to determine the concept of CSR in Algerian SMEs. The question that guides this research is to know how SMEs' managers perceive the concept of CSR. And the main hypothesis of this research is: "knowing the perception of the concept of CSR which allows leaders to better conduct any program of mainstreaming CSR into the business." For that this research depends on a quantitative analysis through a survey conducted with 86 Algerian SMEs from January 2012 to May 2012. The obtained results have helped to determine and develop CSR concept, as well as these results have allowed proposing a scheme of analysis to improve social and environmental commitment in Algerian SMEs. Hence, the action of Algerian SMEs in favor of socio-environmental commitment is primarily motivated by mainly regulatory issues.

Keywords: Corporate Social Responsibility, Environmental Commitment, SMEs, Management, Algeria.

1. Introduction

For over a decade, there has been a questioning of "classic" management in Algerian companies. It has been faced with international competition because of the choice to a market economy, the development of these companies, sustainability, competitiveness that involves organizational change and imposing stricter management of physical assets and human resources, as well as the support of the environmental and social dimension as otherwise voluntary binding because of institutional arrangements.

Corporate social responsibility's issue requires us to clarify a difficult concept to define in theory and practice, because the concept of CSR is generally a logical social and cognitive. The process of analyzing the perception of CSR in Algerian SMEs is more complex than it is for a developing economy context in provisions relating to the transition process.

Recently, Algerian SMEs are at the center of industrial policies and political concerns anxious to preserve and expand employment. But despite these advantages, Algerian SMEs in their majority give very little interest in social and environmental commitment. In fact, these SMEs have structures that often do not allow them to respond effectively to environmental problems they face. One of the hypotheses to explain this lack of environmental commitment in Algerian SMEs posits

* Lecturer class "A", E-mail: dadene.abdelouahab@univ-ouargla.dz

** Assitant Professor, E-mail: ahmed.atil@esc-rennes.fr

*** PhD Student in Resources and Environmental Management, Department of Economics and Management, International Exchange College, Nanchang University, China. E-mail: bs_miha@yahoo.com

that beyond the constraints of this category of enterprises, they have not received adequate support for environmental commitment. Our hypothesis is assumed that this support cannot be achieved without a thorough knowledge of the social and environmental SMEs.

In other words, in a sustainable development approach where the support is a prerequisite for engaging in responsible management, the relevance and effectiveness of this commitment are now closely dependent on knowledge responsible practices for SMEs and particularly the perception of SMEs' managers in the notion of 'Corporate Social Responsibility.'

2. Issues and research hypothesis

This study aims to analyze the concept of CSR in Algerian SMEs. The question that guides this research is to know what is the perception or more precisely (definition - representation) of the concept of CSR among SMEs' managers. In other words, our research focuses on how SMEs' managers perceive the concept of CSR.

The choice of leaders is justified by several reasons. In the SMEs' structure, the main actor is the undisputed leader, often owner-manager or entrepreneur. Also, the importance of leadership in the context of research in SMEs is often found in the literature. This approach is all the more justified because of the importance of SMEs in their business. The SMEs' managers are key players in the implementation of company policy.

The main hypothesis is: "knowing the perception of the concept of CSR which allows leaders to better conduct any program of mainstreaming CSR into the business." In other words, "a better understanding or representation of CSR' concept pushes SMEs' managers to implement more effectively the whole process of integration or upgrade to a more responsible management." This assumption leads us to compose two questions and formulate our problem thus:

-1) What are the perceptions of SME's managers for CSR concept?
(Definition, dimensions, components)

-2) What is the representation of SME's managers to have the concept of CSR?
(Nature of responsibility, focus, integration approach ...)

To answer these questions and to analyze both the perception and representation of CSR in Algerian SMEs, this study approach is essentially exploratory. This study was conducted through survey using a questionnaire sent to over 86 SMEs. The data were processed by statistical analysis leading to the identification of a typology of companies distributed in the form of classes. These classes are developed based on the nature of the dimensions and the degree of importance given to social concerns.

The purpose of this typology is twofold: on one hand, allow the identification of several groups of SMEs with similar practices in terms of criteria such as size of SMEs, industry ... etc, on the other hand, help diagnose any process of integration of CSR based on group membership.

The first part aims to review the development of the concept and definitions, as well as the theoretical framework for CSR. The second part presents the results of the empirical study of managers of SMEs.

3. Social Responsibility or societal: Concept and evolution

The term "CSR" is a concept that is always open to debate. First, is it Corporate Social Responsibility a Social and Environmental Responsibility? Also, the "S" refers to a social responsibility or "Societal"? In our study, we choose to use the term social responsibility, not societal. The literature specific to the management science research on the topic of CSR can be noted that the term "social" is widely used in Anglo-Saxon research, to the detriment of the term

"societal". Indeed, even if the term "societal" has a broader meaning in the French context and in the English vocabulary, social is considered in its broadest sense possible. This term refers to social responsibility within the company to all employees, and social responsibility towards the community.

The concept of CSR is intriguing ambiguity and different interpretations that can generate (Laarraf, 2010). To clarify and reduce this ambiguity, this study proposes to present a brief history, theoretical foundations and multiple main definitions relating to different disciplinary fields. Finally, it concludes by stating the definition in the context of this research.

3.1 Literature review

With this historical detour, it seems to have a particular value in a context where the notion of CSR remains unclear, and where the meaning of this concept is in part building (Acquier, Aggeri, 2006). Often it associates CSR or sustainable development and ecology, while the concept of CSR has emerged well before these phenomena.

This study will look at the history of this concept and the various meanings which it gave rise. These differences reflect the meaning of "complexity" of CSR, where the difficulties to define it.

The social responsibility of business is not a new theme (Henderson, 2005; Pasquero, 2005). Since the thirties, the question of the morality of leaders and codes of conduct arises with the work of Berle and Means (1932) and Barnard (1938). The fifties were marked by a multitude of articles and books on this subject. The debate develops around a controversy about whether or not a company's social responsibility that marks this time with a strong opposition (Pasquero, 2005). According to this author, the liability of the company is possible only with respect to its shareholders.

Considered the "founding father" of the concept of CSR is based on the work of Bowen (1953) the concept of CSR emerged in business management. In his book, *Social Responsibilities of the Businessman*, Bowen argued that companies should integrate social strategy. Although the early work dating from the thirties, the concept of social responsibility has taken its real boom in the late sixties. However, the contributions of Carroll (1979, 1999) have made significant elements of social responsibility with the proposal of a new concept of "corporate social performance". Reflections as well as Clarkson (1995) showed that the concept of CSR can be applied using a system based on the company's relationship with individuals and groups affected by its activities and objectives.

According to Wood and Jones (1995), the model of corporate social performance of Carroll (1979) was based on three dimensions represented on three axes. The first dimension on one axis shows four types of responsibilities: economic, legal, ethical and discretionary. The second axis represents the philosophical Management and the third represents the particular social contexts. In most academic work, there is no return on the different types of responsibilities of this model, represented in a pyramid. Legal responsibility is to make accounts with the requirements of the law. Ethical responsibility is to submit the economic activity of the ethical obligations constituting practices socially constructed and supported. Discretionary responsibility consists of all forms of responsibility that goes beyond the moral mandatory responsibility.

According to Carroll (1979) CSR is a concept which includes "all the obligations that the firm has against to society - which includes categories-economic, legal, ethical and discretionary." This definition is consensual insofar as it recognizes, while accepting other forms of legitimacy, the supremacy of economic responsibility. Economic responsibility is to produce goods and services demanded by society to make benefit. Legal liability attaches to compliance with laws, while ethical responsibility for actions not legally codified but expected by society. Finally, the discretionary responsibility is left to the discretion of the manager.

This scale provides a general definition of responsibilities for those that cannot be avoided as the regulatory and economic obligations to those that can fully choose as the most ethical and discretionary. In fact, "each of these levels depends on that which precedes it" (Capron, Quairel,

2007). Carroll, with his model, thought synthesizes historical claims of the company in respect of the company.

In addition, Wood (1991) defined the CSR "as an enterprise configuration where the principles of social responsibility, processes of social feedback and observable results contribute to forge links between business and society." The author proposed a three-dimensional model: motivation, action and result. These dimensions provide, including the structural principles of social responsibility, as the dimensions of individual, organizational and institutional (Wood and Jones, 1995).

The examination of these two models leads this research to discuss the various currents of thought of CSR. Gendron (2000) took over the typology of stakeholders of Donaldson and Preston (1995), to argue that CSR has grown from three schools of thought:

-The "Business Ethics" gives mission to the company and social and moral objectives to dominant normative;

-The "Business and Society" is a common description which aims to analyze an operational perspective, the practices and approaches of business. It is supported by the theory that makes the company and society both entities synergy, continuous interaction and therefore not compartmentalized;

- The "Social issues management" is dedicated to the study of the impact of CSR initiatives on business performance. This line of thinking is the concept of CSR factor improving business performance.

3.2 Dimensions of Corporate Social Responsibility

A review of the literature shows that CSR is a concept with multiple meanings generated by different ways of defining the same term CSR. According to Dahlsrud (2006), there are 37 academic definitions of CSR that highlight its key categories and goals, as well as the type of responses offered by companies - whether they are "necessary", "expected" and "desired" to go beyond economic performance (Carroll, 1979, 1999).

CSR goes beyond the economic and regulatory framework includes voluntary activities, which take into account the social system as a whole and pave the way for social sensitivity (Ackerman and Bauer, 1976). In this regard, Alexander Dahlsrud gathered definitions of CSR and subjected to constant analysis designed to identify common problems and peculiarities.

The analysis showed that there are a number of five dimensions which focus the full range of meaning of the concept. The dimensions identified in 37 CSR definitions proposed in the literature by 37 authors between 1980 and 2003, are presented in the following table 1 (Dahlsrud. 2006).

Table 1
The Five Dimensions, how the Coding Scheme was Applied and Example Phrases

Dimensions	The definition is coded to the dimension if it refers to	Example phrases
Environmental Dimension	Natural environment	« a cleaner environment » « environmental stewardship » « environmental concerns in business operations »
Social Dimension	The relationship between business and society	« contribute to a better society » « consider the full scope of their impact on communities »
Economic Dimension	Socio-economic or financial aspects, including describing CSR in terms of a business operation	«contribute to economic development» « preserving the profitability of business operations»
Stakeholder Dimension	Stakeholders or stakeholder groups	«interaction with their stakeholders» « how organizations interact with their employees, suppliers, customers and communities» «treating the stakeholders of the firm»
Voluntariness Dimension	Actions not prescribed by law	« based on ethical values » « beyond legal obligations, voluntary »

Source: A. Dahlsrud. 2006

According to this study, the analysis of the concept of CSR shows that the environmental dimension is less present in the definitions of CSR. This absence may be explained by the fact that the literature has not included this in the original definitions. Also, the environmental dimension is integral part of the concept of CSR.

Moreover, regardless of the size taking into account the definitions, the concept of CSR is a series of questions about how, by its actions, a company can be properly evaluated the impact it produces on social, economic and environmental.

For a good illustration of the variety of understandings of the concept of CSR and dimensions defined by them, we reproduce below some of the definitions proposed by different authors or international organizations:

4. The Empirical Field of the Study

This research conducted an exploratory survey of 86 Algerian SMEs from January 2012 to May 2012. As such, this study used a questionnaire addressing SMEs' managers. The questionnaire covers three main themes: the first theme focuses on the general profile of SMEs and leaders. The second theme is to analyze the perceptions of SMEs' managers for the concept of CSR. The third theme identifies the degree of concern or importance that leaders in the integration of the concept of CSR in SMEs' management. Results were analyzed by the "SPAD Data Mining" software.

4.1 Methodology of the Empirical Study

For the realization of this empirical study, this research opted for an approach that consisted of interviewing SMEs' managers. This approach is based on a questionnaire administered primarily by electronic mail. The questions focus on the practices of SMEs in terms of perception of the concept of CSR by leaders, and the importance attached by them to the integration of the concept of CSR.

From the questionnaire responses of 86 SMEs, this study could build a database of 23 variables. The variables were, for the majority of qualitative kind (Nominal). Then, by using SPAD software, the database was summarily dealt with sorting flat and cross-tabulations, and mainly analyzed by the method (MCA) - Multiple Correspondence Analysis - to allow the development of typologies. The choice to analyze our database by one method (MCA), is explained by the desire to develop a typology for the classification of SMEs based on the one hand, the nature of perception of CSR and secondly, the level of importance or concern given by SMEs' managers to the concept of CSR (very important or not important at all).

Indeed, using a representation of the relationships between all active dummies, this research could define a mapping that present the positions of the companies based on their responses.

4.2 Summary of Results of the Empirical Study

In this empirical synthesis, it first presents the time profile of the sample through the structure of SMEs by sector, size and the degree of concern of leaders in CSR.

- a) The Structure of the Sample by Sector

The structure of the sample is composed mainly of SMEs in building and public works, agriculture and industry. However, SMEs in the service sector account for only 17% (see table 2).

Table 2:
The number of SMEs by sector

Sectors	Number of SMEs	Percentage (%)
Agriculture	12	14%
industrial	22	26%
Buildings and Public Works	35	41%
Services (transport and communication, hotel, cafe, restaurant ...)	17	20%
Total	86	100%

- b) The Structure of the Sample by the Size of the SME

From Table 3 it shows two important elements:

- A high concentration of very small enterprises
- A weak presence of the medium.

Both are revealing characteristics of the composition of the SMEs' population in Algeria.

Table 3:
The number of SMEs by number of employees

Size of SMEs	Number of SMEs	Percentage (%)
Very small business (from 0 to 10 employees)	40	47%
Small business (from 10 to 49 employees)	28	33%
Medium business (from 50 to 250 employees)	18	21%
Total	86	100%

- c) The Degree of Concern about CSR

The results show that only 14% of SMEs' managers consider concern for CSR as "very important" in the management of their business. Also, for more than 56% of managers of SMEs, this concern is not or "not at all important." (See figure 1)

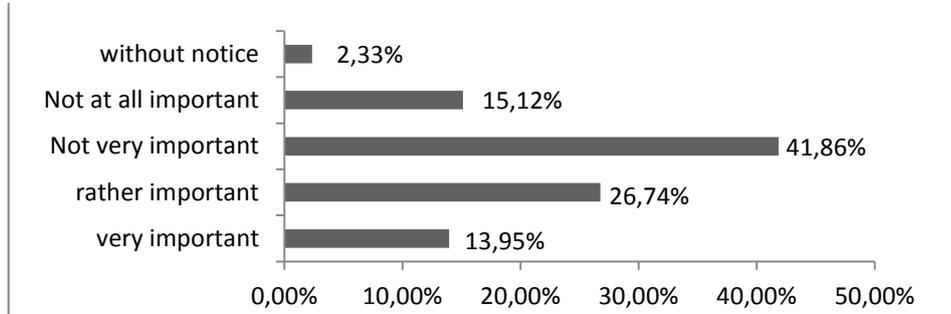


Figure 1: The level of concern for CSR

- d) The Degree of Concern and Types of SMEs

The results confirm that there is a very strong link between firm size and the degree of its consideration of social-environmental dimensions investigation. SMEs, whose size is small or medium has a greater degree concern than SME's of a very small business (see figure 2).

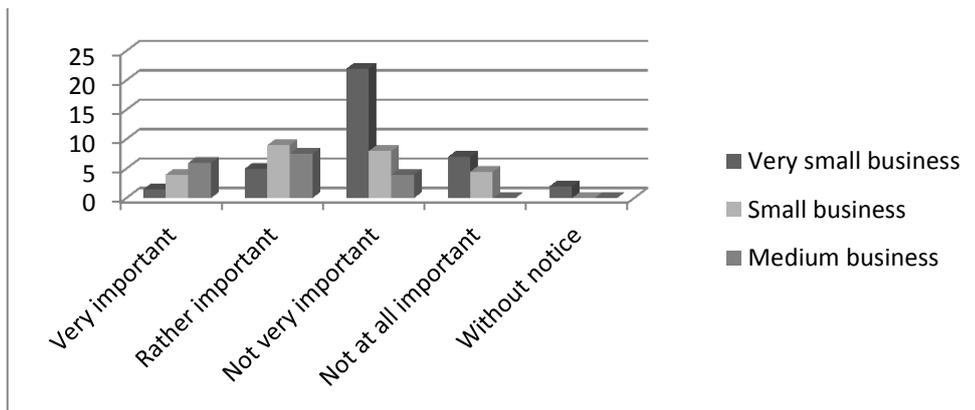


Figure 2: the Concern CSR type of SME

In view of these results, in Algeria, the CSR concern usually reserved for large corporations. However, even if the leaders of the Algerian SMEs consider CSR as concern rather not important, these managers often implement actions responsible management. This fact reflects a real consideration of environmental, social issues in SMEs, but not necessarily the establishment of formal measures.

- e) The Nature of CSR by SMEs Type

The analysis of the survey results confirm that there is among SMEs' managers, a very limited vision of the notion or concept of CSR. For most managers, on the one hand, the concept of CSR mainly integrates social concerns; on the other hand, managers suggest that these concerns are taken into effect on the basis of regulatory integration.

4.3 The typology of the Perception of the CSR Concept in Algerian SMEs

Factorial analysis applied to the results of the quantitative survey which focused on 86 SMEs has allowed us to develop a typology linking two characteristics -according to the figure 3- first, the nature or appearance of the concept of CSR (Regulatory or Voluntary). And second, the level of importance or concern given by SMEs' managers to the concept of CSR (very important or not important at all).

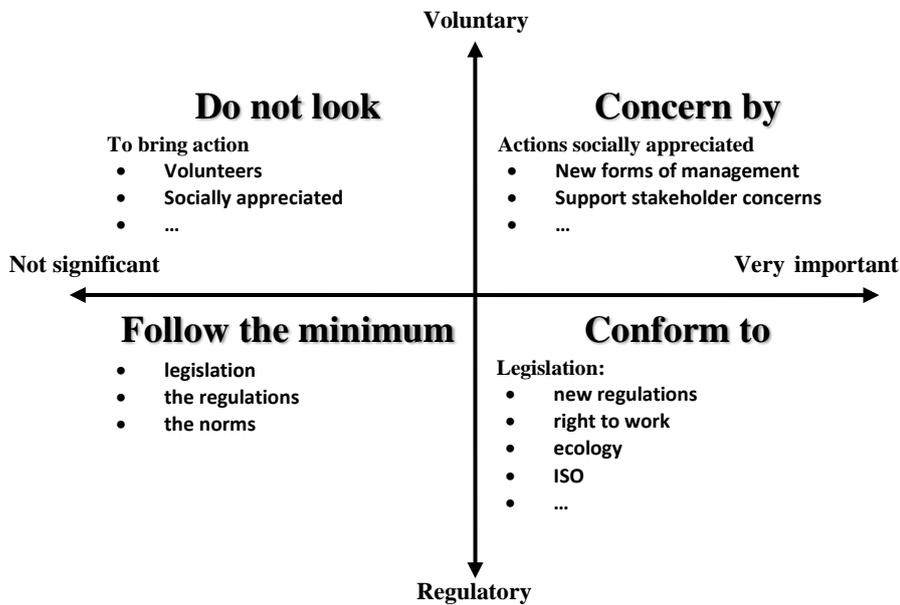


Figure 3: Typology of the perception of the concept of CSR

From this typology (Figure 3), this study was able to develop a new typological classification that has an evolutionary process by which SMEs go through three stages of consideration of the social dimension in the management of the company. This process of evolution is based on a stepwise path that represents the evolution of awareness of issues related to the SMEs' social responsibility. Indeed, this typology can identify three types of SMEs (Figure 4).

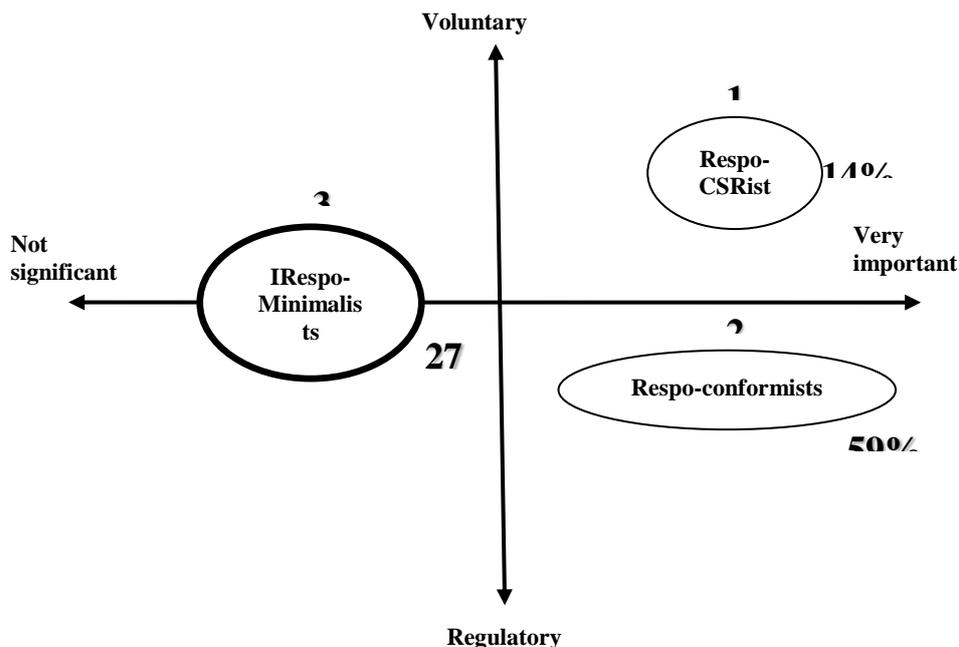


Figure 4: Typology of the perception of the concept of CSR

The three categories are:

IRespo-minimalists: This category is composed of more than 27% of SMEs surveyed, mainly composed of construction sector, SMEs are characterized by a lack of interest in social responsibility. Also in this class of SMEs' leaders not only do not seek to establish voluntary and socially significant actions, but sometimes admit to not respect the laws and socio-environmental standards. Lack of motivation for the implementation of CSR and the very low level of concern about the problems of CSR are the main characteristics of this group.

Respo-conformists: This category represents 60% of the SMEs surveyed. Leaders opt for the reduced CSR activity, because often they are limited to transcribe systematically and regularly in their activities all laws and new regulations from the mentor in the field of CSR.

The fundamental objective of these SMEs is compliance with the legal framework for their activities. In this group, the leaders are very sensitive to social and environmental problems; however, their perception of CSR is fundamentally conformist character.

Respo-CSRiste: This category is very small minority (13%). The leaders have a perception that conformist. Recognizing the growing importance of CSR in the management of the company, the leaders of these SMEs do not hesitate to seize all opportunities that may enable them to implement voluntary and socially significant actions. Moreover, if the activity of these SMEs is mainly in the sectors of industry and services, the profile of leaders is marked by a rather high level of training because over 75% have a higher university level.

To a Process of Perception of CSR Steps

From the previous typology, it can propose an analytical process of CSR in Algerian SMEs. This grid is based on perceptions of CSR and the level of concern about the socio-environmental issues. The process of SMEs' evolution passes through three stages (see figure 5).

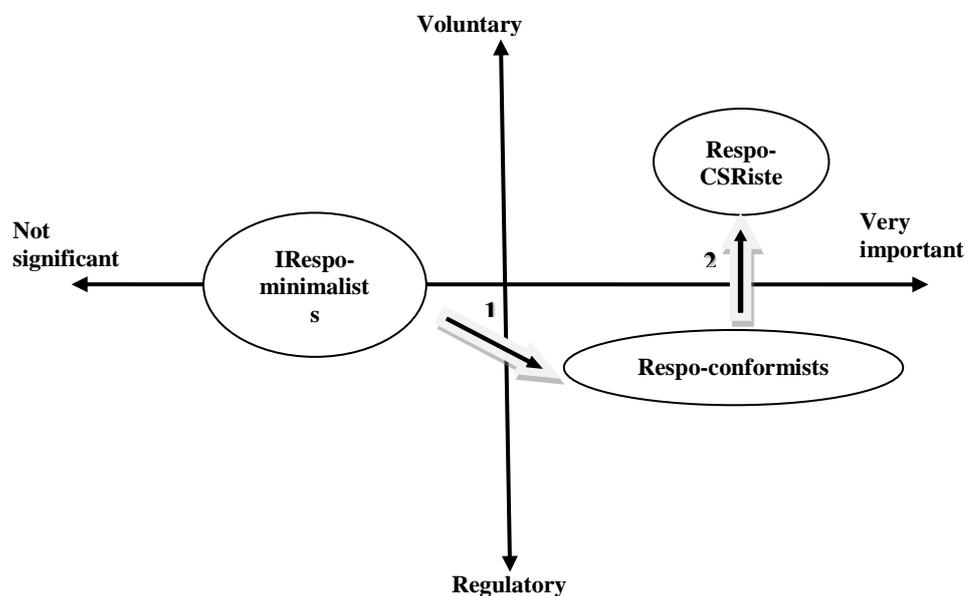


Figure 5: Steps in the process of development of SMEs

The first step is the situation "IRespo-minimalists" where the company gives no importance to socio-environmental problems. For the second step, the company began to enforce regulations without and simply become "Respo-conformists." During the third stage, the company voluntarily seeks all opportunities to develop voluntary and socially significant actions. In other words, managers are true responsible managers or "Respo-CSRiste."

Conclusion

The study of corporate social responsibility in Algerian SMEs is relatively new to the extent that the majority of them were created during the period 1995-2010. SMEs' managers are increasingly aware of the direct economic value that can be put on the integration of the whole process of social responsibility.

The results of the survey provide, firstly, an overview on the perception of the concept of CSR by SMEs' managers and secondly, they show that the concept of "CSR" remains relatively unknown in Algerian SMEs. Moreover, they show, that the representation of the concept of CSR is based largely on compliance of SMEs' practices with regulatory aspects (labor regulations, labor law and safety ... etc). It is also interesting to note that the action of Algerian SMEs in favor of socio-environmental commitment is primarily motivated by mainly regulatory issues. This partly explains the "Respo-conformists" behavior of SMEs' managers. Indeed, these officials merely transcribe systematically and regularly in their work with all laws and regulations.

The study shows that the leaders of the Algerian SMEs lack strategic logic against CSR. The latter is seen as a constraint by SMEs. In this regard, the objective of the leaders is generally limited to regulatory compliance with a purely operational sense. Also, some SME managers are insensitive to social and environmental problems especially in very small enterprises. However it may be noted, that low concern leaders in social issues can be explained by the lack of societal and governmental pressure of CSR in Algeria. Therefore, it is appropriate to ask why the poor perception of the concept of CSR in SMEs. This study can cite the following reasons:

- CSR approaches and resulting benefits are not well known by SMEs' leaders.
- Legal incentives are considered by some as sufficient. However, this design opposes the philosophy of CSR sensible based on voluntary behavior.
- The main driving force behind the empowerment of SMEs is not ethical in itself, but economic rationality, guided by the appearance of concrete benefits of responsible actions.

Meanwhile, this research has some limitations. Indeed, the small number of SMEs (86) does not allow a generalization of the results to the entire population of Algerian SMEs. Also, in terms of methodology, the limitations are related mainly to the nature of the investigation process. Indeed, to study the perception of managerial concept as CSR, using a qualitative approach based on interviews is consistent and appropriate for a quantitative approach based on a questionnaire.

References

- Barnard, C. I. (1938), *The functions of the executive*, Cambridge, MA: Harvard University Press, 334 p.
- Carroll, A.B. (1979), «A three Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance», *Academy of Management Review*, 4(4), P. 497-505.
- Carroll, A.B. (1999), «Corporate Social Responsibility», *Business & Society*, 38(3), P. 268-295.
- Clarkson, M. B. (1995), « A Stakeholder Framework for Analyzing and Evaluating Corporate Social Performance ». *Academy of Management Review*, vol. 20, n° 1, p. 92-117.
- Dahlsrud, A., (2006), « How Corporate Social Responsibility is Defined: an Analysis of 37 Definitions », *Corporate Social Responsibility and Environmental Management, Corp. Soc. Responsib. Environ. Mgmt.* (in press) Published online in Wiley Inter Science, (www.interscience.wiley.com), p. 4.
- Donaldson, T. & Preston, L. (1995), «The stakeholder theory of the modern corporation: Concepts, evidence and implications ». *Academy of Management Review* 20, 65-91.
- Gendron C. (2000) , « Enjeux sociaux et représentations de l'entreprise ». *La Revue du MAUSS*, no 15, pp.320-325.
- Henderson, H.(2005), « Socially Responsible Practices Have Businesses Seeing Green». *Journal of Financial Planning*, vol.18, no 8, p. 16.
- Pasquero, J. (2005), « La responsabilité sociale de l'entreprise comme objet des sciences de gestion: le concept et sa portée». Chap. in *Responsabilité sociale et environnementale de l'entreprise*, sous la dir. de Marie-France B. Turcotte et Anne Salmon, p. 112-133.
- Rodié I (2007), « Responsabilité sociale des entreprises –le développement d'un cadre européen » *Meoire de DEA - Institut Européen de l'Université de Genève*.
- Wood, D.J. (1991), « Corporate social performance revisited » In: *Academy of Management Review*. 16, pp. 691-718.
- Wood, DJ et R.R. Jones. (1995), « Stakeholder Mismatching: A Theoretical problem in Empirical Research on Corporate Social Performance». *International Journal of Organisational Analysis*, vol 3, no 2, p. 229-267.

EL-BAHITH REVIEW

Number 13/2013

Contents

Comment le tableau de bord prospectif peut être un outil de mise en œuvre de la stratégie d'une entreprise publique ? : Cas ENIEM, SADAoui Farid & CHIHA Khemissi	01-09
L'impact des caractéristiques individuelles sur la réussite d'un jeune entrepreneur, HAMIDI Youcef & DJAIDER Hassane	11-25
Facteur culturel et pratiques comptables en Algérie, Benaïcha badis & Hamid fatma	27-38
Le libre-échange en action, Kamel BENMOUSSA & Kada AKACEM	39-52
How Robust Is the Growth-Openness Relationship to the Inclusion of Standard Control Variables? A Cross-Country Study over the Period 1970-2000, RAAD Ali	51-65
The Determinants of CSR in Algerian SMEs: an Empirical and Exploratory Study, Abdelouahab DADENE & Ahmed ATIL & Samiha BOUANINI	67-77

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 13 - Legal deposit N° : 110/2002 - ISSN : 1112-3613