المجلة الدولية للدراسات الاقتصادية

مجلة دورية علمية محكمة

العـدد السادس

مـــايو – أيّار 2019

رقم التسجيل: VR.3341.6321.B

المركز الديمقراطي العربي

المجلة الدولية للدراسات الاقتصادية

International Journal of Economic Studies

International scientific periodical journal

Issue : 06 – May (2019)

المركز الديمقراطي العربي

Democratic Arabic Center

المركز الديمقراطي العربي للدراسات الإستراتيجية والسياسية والاقتصادية

Democratic Arabic Center for Strategic, Political & Economic Studies

Copyright 2019, All Rights Reserved ©

المجلة الدوليـة للدراســات الاقتصاديـة

دوريـة دولية علمية محكّمة

العدد السادس – مــايو/ أيّار 2019

مجلة علمية دولية محكّمـة ربـع سنوية تصدر من ألمانـيا – برليـن عن المركز الديمقراطي العربي

تعنى بنشر الدراسات والبحـوث في ميدان العلوم الاقتصادية بثلاث لغات

العربيـة – الإنجليزيـة – الفرنسيـة

رئيس المركــز الديمقراطي العربي

د. عمّــار شرعـان.

رئيس التحريـر

د. رانجة زكيـة، جامعة الجزائــر 03، الجزائـر.

نائــب رئيس التحريــر

د. صايـم مصطفى، جامعة تلمسان، الجزائـر.

رئيس اللجنة العلميـة

د. عائشة حديدي، جامعة الجزائر 03، الجزائـر.

هيئة التحريـر

أ. وليـد أحمد النعيمي، العـراق.

أ. حسن عطا الله عبد الله الرضيع، غـزة، فلسطيـن.

أ. بوسبالة محمد رشيد، الجزائـر.

International Journal of Economic Studies ®

International scientific periodical journal

Nationales ISSN - Zentrum für Deutschland

ISSN (Online) 2569 – 7366

VR.3341.6321.B

Issue: 06 - May (2019)

- أ. د. كريم سالم حسين جبر الغالبي، جامعة القادسية – العراق.
- أ. د. منصف بن خديجة، جامعة سوق أهراس – الجزائر.
- أ. د. رجاء عبد الله عيسى السالم، جامعة البصرة – العراق.
- د. ايمان قاسم هاني حمد الصافي – العراق.
- د. ربيعة ملال، جامعة سعيدة – الجزائر.
- د. اولحيسان اسناد دلال، جامعة جيلالي اليابس، سيدي بلعباس – الجزائر.
- د. إسماعيل عبد المجيد المحيشي، كلية العلوم التقنية – ليبيا.
- د. عطار نسيمة، جامعة تلمسان – الجزائر.
- د. منير خروف، جامعة قالمة – الجزائر.
- د. محمّد الأمين بودخيل، جامعة بشار – الجزائر.
- د. دوعاء محمود سليمان، معهد بحوث الاقتصاد الزراعي، القاهرة – مصر.
- د. صايم مصطفى، جامعة تلمسان – الجزائر.
- د. سعدوني محمّد، جامعة بشار – الجزائر.
- د. سكنة جهية فرج جبارة الساري، جامعة البصرة – العراق.
- د. ليندة فريحة، جامعة قالمة – الجزائر.
- د. انيسة سدرة، جامعة الجزائر 03 – الجزائر.
- د. امل خيري، باحثة في الاقتصاد والإحصاء بالجهاز المركزي للتعبئة العامة والإحصاء، القاهرة – مصر.
- د. عامر شبل زيا، باحث في الشؤون الاقتصادية، مدير سابق في وزارة الثقافة العراقية – العراق.
- د. بلال نجاح جبير، عضو في دائرة البحوث الزراعية لوزارة الزراعة العراقية، جامعة بغداد – العراق.
- د. حيدر عبّاس دريبي، جامعة القادسية – العراق.
- د. بدر شحدة سعيد حمدان، مدير دائرة الدراسات والأبحاث، الإتحاد العام لنقابات العمّال – فلسطين.
- د. محمّد سعيد بسيوني، جامعة بنها – مصر.
- د. خالد المغاري، عضو الاكاديمية الفلسطينية للعلوم والتكنولوجيا – فلسطين.
- د. ونوغي نبيل، محامي ورئيس ديوان المركز الجامعي سي الحوّاس بريكة – الجزائر.
- د. فاطمة الزهراء الديش، جامعة سيدي بلعباس – الجزائر.
- د. أبوبكر خوالد، جامعة عنابة – الجزائر.
- د. حمزة رملي، المركز الجامعي ميلة – الجزائر.
- أ. حسن الشاكر الشمري، جامعة الكوفة – العراق.
- أ. مشيرة العشري، جامعة دمياط – مصر.

شـــروط النـــشر

- أن يكون البحث إضافة علمية أصيلة، في الجانب النظري أو التطبيقي، ضمن أحد مجالات الفكر والمعرفة الاقتصادية، أو يتعلق بقضايا ومستجدات الاقتصاد العربي والعالمي.
- ألا يكون البحث منشورا أو تم تقديمه للنشر لدى جهة أخرى، أو تم عرضه في إحدى الفعاليات العلمية.
- ألا يتجاوز البحث 20 صفحة بما في ذلك المراجع والملاحق.
- أن يتبع المؤلف الأصـول العلمية المتعارف عليها في إعداد وكتابة البحوث والدراسـات العلمية بما في ذلك التقديم للبحث بتعريفه لأهدافه والمنهجية المتبعة، وتنسـيق أقسـامه، وإثبات مصـادر المعلومات وتوثيق الاقتباس والالتزام بالأمانة العلمية في تهميش المراجع والمصادر.
- يكتب في الورقة الأولى عنوان البحث مع ترجمته إلى اللغة الإنجليزية إذا كان البحث بلغة غير الإنجليزية، واسم صاحبه وصفته العلمية، وعنوان البريد الإلكتروني، والمؤسسة التي ينتمي إليها، مع ملخصين عن البحث أحدهما باللغة العربية والآخر باللغة الإنجليزية، على أن لا يتجاوزا مجتمعين 250 كلمة.
- يرفق كل ملخص بكلمات مفتاحية بين (5-7) كلمات ترتب هجائياً، بالإضافة للتصنيف حسب نظام JEL، والذي يوضع بعد الكلمات المفتاحية للملخص باللغة الأجنبية.
- يحرّر البحث باستخدام برنامج (MS Word 2016) فما فوق، وفقا للشروط التالية:
  - المقالات المكتوبة باللغة العربية: تكتب بخط (Simplified Arabic) حجم 14، وحجم 12 بالنسبة للهوامش، بمسافة 1 بين الأسطر، وتكون العناوين بالخط الغامق (Gras).
  - بالنسـبة للمقالات المكتوبة بلغة أجنبية: تكتب بخط (Times New Roman) حجم 12، و10 بالنسبة للهوامش.
  - إعدادات الصفحة: أعلى 2.5، أسفل 2، يمين 2 ويسار 2.
  - تستخدم الأرقام العربية (Arabic...1-2-3) في جميع ثنايا البحث.
  - يكون ترقيم صفحات البحث في منتصف أسفل الصفحة.
- يتأكد الباحث من سلامة لغة البحث، وخلوه من الأخطاء اللغوية والنحوية.
- إذا رأت إدارة المجلة أن المقال يحتاج إلى بعض التعديلات الشـكلية تقوم إدارة المجلة بتسـليمه للباحث مشفوعا بملاحظات هيئة التحكيم.
- يكون التهميش في آخر المقال (Notes de fin) بطريقة آلية.
- تعبّر المواد المنشورة في المجلة عن آراء أصحابها فقط.
- لا يجوز إعادة نشر أبحاث المجلة في أي مطبوعة أخرى إلا بإذن كتابي من رئيس تحريرها.
- ترسل المواد العلمية إلى عنوان المجلة الإلكتـروني:

economie@democraticac.de

أهـداف ومجالات المجلـة

تنشر المجلة الدراسات والبحوث العلمية والفكرية، التي تتبنى المعايير العلمية الرصينة في مختلف فروع المعرفة الاقتصـادية، بإشـراف هيئة تحرير مشكلة من أسـاتذة وباحثين وهيئة علمية واسـتشـارية لأفضـل الأكاديميين من الدول العربية والأجنبية، كما ترمي المجلة إلى بناء فضاء للحوار العلمي، يكون مفتوحا لكل الباحثين الذين لديهم أعمال بحثية أصيلة من مختلف الجامعات العربية والأجنبية.

تتنوع اهتمامات المجلة بشكل يضم طيفا واسعا من القضايا والمواضيع الاقتصادية الراهنة في الاقتصاد العالمي، مثل: السياسات الاقتصـادية (النقدية، المالية، التجارية وسياسة الصـرف الأجنبي)، التنسيق الدولي للسياسات الاقتصـادية الكلية، سـياسـات واسـتراتيجيات التنمية وتمويلها في الدول النامية والناشـئة، قضـايا الفقر والبطالة والعدالة الاجتماعية، التنويع الاقتصـــادي والبدائل الممكنة، الأزمات (المالية، المصـــرفية، العملة، الديون السيادية...)، المؤسسات المالية، الأسواق المالية وإصـلاح القطاع المالي، التكتلات الاقتصـادية والاندماج في الاقتصاد العالمي، المؤسسات المالية الدولية وإصلاح النظام النقدي والمالي العالمي، الحروب المالية، استشراف الاقتصـاد العربي والعالمي وتغير موازين القوة في الاقتصـاد العالمي، وكالات التصـنيف العالمية، الأمن الغذائي والطاقوي، الطاقات المتجددة، اقتصاد الخدمات، اقتصاد المعرفة، الشركات متعددة الجنسية ودورها المتعاظم في الاقتصاد العالمي، الاقتصاد والتمويل الإسلامي، الاقتصاد والأخلاق.

تمنح المجلة حيزا مهما للدراســات النقدية (Critical Studies) للفكر الاقتصــادي الســائد والليبرالية الجديدة وقضـايا العولمة، وتقديم النظريات والأفكار والبدائل الجديدة المطروحة في الاقتصـاد العالمي. كما ترحب المجلة بتقارير المؤتمرات والندوات الاقتصادية، ومراجعات الكتب الاقتصادية الحديثة والتعليق عليها.

International Journal of Economic Studies ®

Democratic Arabic Center for Strategic, Political & Economic Studies

Copyright 2019, All Rights Reserved ©

المجلة الدولية للدراسات الاقتصادية

المركـز الديمقراطي العربي للدراسات الإستراتيجيـة والسياسية والاقتصادية

جميـع الحقـوق محفوظـة ©

Berlin 10315 Gensinger Str : 112

Tel : 0049 - Code Germany

030 - 54884375

030 - 91499898

030 - 86450098

Mobil Telefon : 00491742783717

يسر المركز الديمقراطي العربي أن يضع بين يدي قرّاء المجلة الدولية للدراسات الاقتصادية العدد السادس للمجلة وذلك في حلّة جديدة عملت عليها هيئة التحرير بما يليـق وتطلعات قـرّائها مـــن الباحثين.

وقد تضمن هـذا العدد ستة عشر بحثا متنوعا من ناحية المواضيـع ومن ناحية لغـات النشـر والتي تنوعت بين العربية، الفرنســية والإنجليزية، وذلك بمشــاركة باحثين من مختلف الدول: العراق، الجزائر، المغرب، الســودان، واليمن، ماليـزيا والذين ســاهموا في إثراء هذا العــدد بدراسة مختلف الشؤون والقضــايا الاقتصادية الهامـــة والمعاصرة، وذلك وفــقا للمنهج العلمي الأصيـل الذي يناسب رؤية وأهداف المجلـة.

يأمــل طاقم المجلة الدولية للدراسات الاقتصادية أن يكون هـــذا العدد إضافة متميزة فـــي مسيرة المجلة نحو تحقيق تطلعاتها المستقبليـة في تقديـم البحوث الأكاديمية ذات الأصالة والجـودة والتي تضعها بيـن يـدي قرّائها مــن الباحثين والطلبــة على أمل أن يجدوا فيــها الزاد الوافــي من العلم والمعرفــة.

رئــيسة التحريــر

د. رانجة زكيــة

R.Z

International Journal of Economic Studies ®

الهيئة العلمية والاستشارية للمجلة 02
شروط النشـر 03
أهداف ومجالات المجلة 04
افتتاحية العدد السادس 05
فهرس العدد السادس 06

① الفساد، المؤسسات والنمو الاقتصادي خارج المحروقات في الجزائر: دراسة قياسية.
(أ. سمغوني توفيق فيصل & أ.د صوار يوسف & د. تونسي أمنة) 09

② رؤية تحليلية لتداعيات الأزمة الاقتصادية في الإمارات (أزمة ديون دبى) على اقتصاديات دول مجلس التعاون الخليجي.
(د. بهلول لطيفة) 24

③ تنسـيق سياسات الاقتصـاد الكلي بالدول العربية ومـتطلبات النجـاح.
(ط. د يحيى علي محمّد غشام) 40

④ استقامة القيادة كمتغير وسيط بين نفخ الصافرة والصمت التنظيمي: دراسة استطلاعية بالمركب المنجمي للفوسفات بجبل العنق " تبسة ".
(د. خالد علي & ط. د قيزة عمر) 59

⑤ النخبة المحلية، الهيمنة الذكورية وتمثل الأدوار التنموية للمرأة.
(د. عبد الصبور لكرمات) 79

⑥ مساهمة تأهيل الموارد البشرية وإدارة رأس المال البشري في تحسين أداء المؤسسة الاقتصادية.
(د. عادل بومجان & د. فـريد بن عبيد & ط. د نادية عديلة) 99

⑦ دور المؤسسات التمويلية غير المصرفية في تنشيط وتطوير خدمات التمويل الأصغر بالسودان: دراسة حالة مؤسسة التنمية الاجتماعية.
(د. محاسن عثمان محمّد حاج نـــور) 115

⑧ دور مواقع التواصل الاجتماعي في تعزيز عملية التسويق الإلكتروني دراســـــة وصفية تحليلية لصفحة موبليني نموذجا.
(ط. د ميلودي محمّد & ط. د ياحي فاطمة الزهراء) 138

⑨ الأبعاد الاقتصادية للهجرة والنزوح " العراق نموذجا ".
(أ. وسن هادي فيحان) 155

International Journal of Economic Studies ®

⑩ تقييم أثر التعامل بالتورق في تعظيم ربحية المصـارف الإسـلامية والتحكم في تكاليفها: دراسـة تحليلية إحصائية مقارنة (المصارف الإسلامية الماليزية نموذجا 2008 – 2016).
(د. بن عامر زين الدين) 175

⑪ المقاولة الصغيرة والمتوسطة بالمغـــرب بين إكـــراهات التمويل التقليدي وخيارات التمويل التشاركي (الإسلامي) " دراسة تحليلية مقارنة ".
(د. عبد العزيز وصفي & د. رشيدة الخير) 192

⑫ صدمة أسعار النفط ودور مزيج السياستين المالية والنقدية في استقرار متغيرات الاقتصاد الكلي " دراسة حالة الاقتصاد الجزائري ".
(د. تشوكتش كبير حسن) 214

⑬ صكوك المرابحة السيادية وإمكانية تنفيذها في ليبيا.
(ط. د جمال أحمد عجاج & أ.د عزنان حسن يوسف) 231

⑭ Solar energy as an alternative to the electricity production in Algeria (Situation and prospect).
(Fatima Zohar Ben Seghier & Dr. Amina Mekhelfi & Dr. Djeloul Benanaya) 250

⑮ La stratégie de réglementation des télécommunications au Maroc: levier de croissance majeur pour le développement économique.
(Dr. Jaouad BOUDAN) 261

⑯ Une approche thématique sur l'adoption d'une orientation stratégique verte au niveau de la production alimentaire en Algérie " le cas d'un échantillon d'entreprises alimentaires ".
(Dr. TROUDI Hadjer & Pr. BOUYOUCEF Djamila) 275

International Journal of Economic Studies ®

International Journal of Economic Studies 06 (2019) 09 – 23

International Journal of Economic Studies
المجلة الدولية للدراسات الاقتصادية

Journal Homepage : https://democraticac.de/?page_id=50832

الفساد، المؤسسات والنمو الاقتصادي خارج المحروقات في الجزائر: دراسة قياسية

Corruption, enterprises and economic growth outside of hydrocarbons in Algeria : An econometric study

أ. سمغوني توفيق فيصل [1] [a]

أ. د صوار يوسف [2]

د. تونسي أمنة [3]

[1] جامعة الدكتور طاهر مولاي، سعيدة – الجزائر.

[2] جامعة الدكتور طاهر مولاي، سعيدة – الجزائر.

[3] جامعة الجزائر 03 – الجزائر.

معلومات عن المقال

الكلمات المفتاحية:

الفساد

المؤسسات

النمو الاقتصادي خارج المحروقات

التكامل المشترك

السببية

الجزائر

الملخص

الهدف من هذه الورقة البحثية هو قياس العلاقة بين الفساد والنمو الاقتصادي خارج المحروقات في الاقتصاد الجزائري خلال الفترة 2002 – 2017، باستعمال اختبار السببية لجرانجر والتكامل المشترك لجوهانسون، توصلت الدراسة إلى وجود علاقة سببية بين متغيرات المستقلة والمنتوج الداخلي الخام خارج المحروقات، وعلاقة تكامل مشترك، وكخلاصة رئيسية في هذه الورقة البحثية، توجد عقبات تعيق تطور الاقتصاد الجزائري وتعرقل تحوّله من اقتصاد ريعي إلى اقتصاد انتاجي، وهذا ما أثبت فرضياتنا الرئيسية.

Article Info

Keywords :

Corruption

Enterprises

Economic growth outside of hydrocarbons

Co-integration

Causality

Algeria

JEL Classification :

F 43 – C 51 – D 73.

Abstract

The purpose of this research paper is to measure the relationship between corruption and the economic growth outside hydrocarbons in the Algerian economy during the period 2002-2017, Using the Granger causality test and test of co-integration Johansen, The results indicate that there is a causal relationship between the independent variables and the GDP outside hydrocarbons and co-integration relationship, As a general conclusion in this paper، there are obstacles that hinder the development of the Algerian economy and hinder its transformation from rent economy to a productive economy. This is what has proved our main hypotheses.

[a] **Corresponding author**

E-mail address : semghounidoc@gmail.com

Article history :

Received 17 January 2019 ; Accepted 01 April 2019 ; Published 07 May 2019.

Democratic Arabic Center for Strategic, Political & Economic Studies. Copyright 2019, All Rights Reserved ©

1. المقدمة

يعتبر النمو الاقتصادي من أهم المؤشرات الاقتصادية الكلية التي تعكس حال الاقتصاد الوطني، ويعتمد تغير مستوى هذا المؤشر على الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة والتي تتجلى في الموارد الطبيعية والبشرية و رؤوس الأموال والتقنية المستخدمة وغيرها، كما يرتبط النمو الاقتصادي بمجموعة من العوامل الأساسية التي تم التوصل إليها انطلاقا من دراسة (Lipset, 1960) [(1)] و التي توصلت إلى ان النمو الاقتصادي يؤدي الى وجود مؤسسات افضل بسبب تراكم راس المال البشري و الاجتماعي، و يؤكد D.North بأن التفسير الرئيسي للاختلاف في مسارات وإيقاعات النمو بين البلدان يكمن في الاختلاف في مؤسساتها.

من جهة أخرى تشير، دراسة (Mauro, 1995) [(2)] والتي خلصت إلى وجود ارتباط سلبي بين الفساد والاستثمار فضلا عن النمو، ومع ذلك فإن معظم الدراسات التي تناولت ظاهرة الفساد بالدراسة والتحليل حتى بداية الثمانينات من القرن الماضي كانت تبحث في الجوانب الاجتماعية والثقافية والسياسية وغاب عنها تناول الجانب الاقتصادي لتلك الظاهرة، ولذلك يرى (Tanzi, 1995) [(3)] أن دراسة "اقتصاديات" الفساد لم تلق الاهتمام الكافي من قبل الاقتصاديين الذين تجاهلوا الآثار الاقتصادية المترتبة على الفساد.

ومن هذا المنطلق جاءت هذه الدراسة التي تهدف إلى قياس أثر العلاقة ما بين الفساد والنمو الاقتصادي خارج المحروقات في الجزائر، بغية توضيح هذا الأثر قمنا بدراسة قياسية باستخدام اختبار السببية والتكامل المشترك (Test de Cointegration)، لفحص العلاقة في المدى الطويل، وسوف نعتمد في ذلك على سلسلة بيانات دورية منشورة من طرف المؤسسات والمنظمات الدولية. منها بيانات زمنية سداسية ممتدة من الفترة الزمنية 2002 إلى 2017 الممثلة في معدل نمو الناتج المحلي الخام خارج المحروقات الصادر عن وزارة الصناعة وتطور تعداد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتوظيف فيها، ومنها بيانات سنوية متمثلة في مؤشر مدركات الفساد (CPI) الصادرة عن منظمة الشفافية الدولية وهو يقيس مستوى إدراك الفساد لا للفساد نفسه، وفي هذا الإطار ومن خلال ما تقدم يمكن طرح إشكالية الدراسة. والتي تتمحور في طرح التساؤل الرئيسي التالي: **هل هناك أثر للعلاقة ما بين المؤسسات والفساد على مؤشرات النمو الاقتصادي خارج المحروقات بالجزائر خلال الفترة 2002-2017؟**

فرضيات الدراسة

استنادا إلى مشكلة الدراسة الحالية، وللإجابة على التساؤل الرئيسي ندرج الفرضيات التالية:

- إن نسبة النمو الاقتصادي خارج المحروقات في الجزائر يمكن تحديدها بمجموعة من المتغيرات هي: الفساد، وتطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتشغيل فيها.
- هناك علاقة سببية بين مؤشر مدركات الفساد ونسبة النمو الاقتصادي خارج المحروقات المحققة في الجزائر خلال الفترة 2002-2017.

2. الدراسات السابقة

دراسة (المنيف، 1998) [4] التي بيّنت أن الفساد يؤثر على الكفاءة الإنتاجية والتوزيعية وعلى تخصيص الموارد وعلى الاستثمار والنمو الاقتصادي، من خلال مقاربات مؤشرات الفساد بين عدد من الدول بأن هناك ارتباطاً سالباً ما بين الفساد ومعدلات الاستثمار والكفاءة ونوعية البنية التحتية والنمو الاقتصادي. كما أظهرت الدراسة بأن هناك ارتباطاً موجباً ما بين مكوّن الإنفاق الرأسمالي والإنفاق العام وبين مستوى الفساد مع ملاحظة أن مؤشر الفساد المستخدم في المقاربات الدولية ذو طبيعة تقيمية تعتمد على انطباعات المستثمرين الأجانب حيث لا تخلو تلك الانطباعات من تميز ثقافي.

أما دراسة (Mauro P. , 2000) [5] و التي تعتبر مساهمة رائدة في الأدبيات الاقتصادية فقد تم استكشاف أثر الفساد على الأداء الاقتصادي من خلال تقدير العلاقة السببية بين مؤشر الأداء الاقتصادي كمتغير تابع، ومؤشر الفساد كمتغير مفسر وذلك في إطار عينة دولية وقد خلصت الدراسة إلى وجود علاقة بين متغيرات المدروسة بحيث إذ تحسن مؤشر الفساد بنقطتين يؤدي ذلك إلى ازدياد كل من معدل الاستثمار حوالي 9.1 نقطة مئوية، و معدل النمو الاقتصادي بـ 0.58 نقطة مئوية، كما يتوقع زيادة في الإنفاق على التعليم حوالي 0.54 نقطة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي.

أما دراسة (Dong, 2011) [6] هدفت إلى دراسة "أسباب وآثار الفساد" إلى تحليل شامل ألسباب الفساد وآثاره في عدة دول مع التركيز بشكل خاص على الصين واستخدمت منهجية الاقتصاد القياسي من خلال اختبار التكامل المشترك و تصحيح الخطأ، ولأن الفساد بيئة صعبة القياس والتحليل تم استخدام تحليل الحساسية لضمان مصداقية الدراسة لمجتمع الدراسة المتمثل في محافظات ومدن الصين وتمثلت النتائج والتوصيات للدراسة في أن هناك عالقة إيجابية بين التنمية الاقتصادية والفساد بالتوازي مع وجود اهتمام سياسي للحد من الفساد كما أن الفساد يشوه النفقات العامة في الصين وأن التفاعل الاجتماعي يلعب دورا هاما في الحد منه.

أما دراسة (Pieroni & D'Agostino, 2013) [7] فتهدف إلى تحليل مكونات الفساد التي تحد من الحرية الاقتصادية والنمو الاقتصادي واتبعت الدارسة المنهجية الوصفية مستخدمًة النماذج الاحتمالية متعددة المستويات، وذلك باستخدام البيانات الربعية لسبعة وستون دولة من الدول المتقدمة والنامية، بمتوسط مئة منشأة تمت مقابلتها من خلال استخدام اختبار التكامل المشترك وتصحيح الخطأ.

وتمثلت أهم نتائج الدراسة في أن زيادة التدخل الحكومي في القطاع الخاص يؤدي إلى الفساد وتقليل الحرية الاقتصادية، وأن دخول القطاع الحكومي في منافسة مع القطاع الخاص في البلدان الأقل نموا أحد أهم الأسباب للحد من الفساد، كما أن الفساد يرتبط بدرجة كبيرة بتراجع التنمية الاقتصادية في الدول النامية وتوصلت الدراسة إلى عدد من التوصيات أهمها ضرورة وجود نموذج لحماية حقوق الملكية، ودعم سياسة المنافسة بين القطاع الخاص والقطاع الحكومي، بالإضافة إلى الحد من التدخلات الحكومية داخل الشركات.

كما تطرقت دراسة (Audretsch & ALL, 2015) [8] إلى تحليل العلاقة بين إنشاء مؤسسات جديدة والتنمية الاقتصادية حضرية، باستخدام بانل مكون من 127 مدينة أوروبية خلال الفترة (1994–2009)، تم ذلك

بإجراء دراسة قياسية بتحليل آثار خلق مؤسسات جديدة على التنمية الاقتصادية الحضرية المعبر عنها بالناتج المحلي الإجمالي للفرد الواحد، أظهرت النتائج التجريبية بأن هنالك تأثيرات إيجابية مباشرة وغير مباشرة (بنسبة للمدن الكبيرة) ذات دلالة إحصائية بين خلق المؤسسات (الأعمال) الجديدة وتحسين التنمية الاقتصادية بشكل كبير.

أما دراسة (Hakimi & Hamdi, 2015) [(9)] تهدف هذه إلى تحليل آثار الفساد على الاستثمار والنمو في 15 بلداً في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (MENA) خلال الفترة الممتدة من1985 إلى 2013، و باستخدام مؤشر الفساد الخاص بدليل المخاطر الدولية (ICRG) تم إجراء تحليل التكامل المشترك للبانل واجراءات تحليل السببية لـ Granger لاكتشاف العلاقات الديناميكية بين المتغيرات، أظهرت النتائج الرئيسية لهذه الورقة أن الفساد يشكل عقبة خطيرة أمام النمو الاقتصادي في دول منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حيث يؤثر على الأنشطة الاستثمارية وتدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر.

أما دراسة (Bouchikhi & ALL, 2016) [(10)] هدفت إلى تبيان مدى مساهمة المؤسسات الصغيرة و المتوسطة على النمو الاقتصادي خارج المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2001–2013)، وقد اعتمدت الدراسة على تحليل الانحدار المتعدد، وتوصلت الدراسة إلى أنه رغم كل الجهود المبذولة من طرف الدولة لتنويع القطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة خارج المحروقات فالنتائج المحققة تعتبر ضعيفة، فضلا عن أن برامج التأهيل واجهت قيود مختلفة، لكن برغم من هذا أشارت نتائج الدراسة بأن المؤسسات الصغيرة و المتوسطة هي بمثابة المشغل (المحرك) للنمو الاقتصادي.

أيضا دراسة (Hossein & ALL, 2017) [(11)] تهدف إلى إظهار كيف يؤثر متغير الشفافية على التقدم الاقتصادي، إذ تمت مناقشة العلاقة بين مؤشر إدراك الفساد ورأس المال البشري ورأس المال المادي والقوى العاملة مع النمو الاقتصادي في بلدان الشرق الأوسط (14 دولة) خلال السنوات الـ 13 الماضية (2003–2015)، أظهرت نتائج الدراسة أن العلاقة بين الشفافية والنمو الاقتصادي في دول الشرق الأوسط هي علاقة مباشرة وهامة، كما أن العلاقة بين تكوين رأس المال الإجمالي ومشاركة القوة العاملة هي علاقة مباشرة وهامة مع النمو الاقتصادي لهذه البلدان.

الإطار النظري للدراسة

1.3 تعريف الفساد وخصائصه

1.1.3 تعريف الفساد

تنوعت مفاهيم الفساد و تغيرت تبعاً للباحثين و الهيئات الدولية، و سعياً لتحدد مفهوم واضح ودقيق له، نذكر بعض تعاريف على غرار منظمة الشفافية الدولية التي عرفته بأنه " إساءة استعمال السلطة العامة أو الوظيفة العامة للكسب الخاص بشكل مباشر أو غير مباشر لتحقيق أغراض شخصية مستندة للمحسوبية" [(12)]، كما عرفه البنك الدولي على أنه: "إساءة استعمال الوظيفة العامة للكسب الخاص، والفساد يحدث عادة عندما يقوم موظف بقبول أو طلب رشوة لتسهيل عقد أو إجراء طرح مناقصة عامة، كما يتم عندما يقوم وكلاء أو وسطاء الشركات

أو أعمال خاصة بتقديم رشاوى للاستفادة من سياسات أو إجراءات عامة للتغلب على المنافسين وتحقيق أرباح خارج إطار القوانين المنظمة للعمل. [13]، بينما يختصره صندوق النقد الدولي في "علاقة الأيدي الطويلة المتعمدة والمستفيدة لشخص واحد أو لمجموعة أشخاص، وهو بهذا الشكل يميز بين حالتين من الفساد، الأولى مرتبطة برشوة عند تقديم خدمة اعتيادية ومشروعة ومقررة، أما الثانية فتمثل في تأمين خدمة غير مشروعة وغير منصوص عليها ومخالفة للقانون مقابل تقاضي رشوة، كإفشاء معلومة سرية، أو إعطاء تراخيص غير مبررة، أو تقديم تسهيلات ضريبية واتمام صفقات غير شرعية [14].

2.1.3 خصائص الفساد

من خلال الاستعراض السابق لمفهوم الفساد نلاحظ بأن الفساد يتميز، بوصفه تعبيرٌ عن انتهاك الواجبات الوظيفية، وممارسات خاطئة، تعلي شأن المنفعة الشخصية على حساب المنفعة العامة. ويتميز الفساد بعدة خصائص أبرزها: [15]

أ. السرية: تتم ممارسة الفساد وتحت جنح الظلام الدامس وبأساليب التحايل والخديعة، بسبب ما يتضمنه النشاط من ممارسات غير مشروعة وغير قانونية وغير أخلاقية. والسرية ميزة مرافقة للفساد في أغلب الأحايين، إلا إنه من الممكن أن تصبح علنية في حال استفحال بعض مظاهر الفساد في المجتمع وسيرورتها كشيء عادي غير مستهجن، وهذا من أخطر المراحل على المجتمع.

ب. اشتراك أكثر من طرف: فقد تضمن تقرير الأمم المتحدة عام 1989م إن الفساد يتضمن أكثر من طرف، كما تكون هنالك علاقات تبادلية للمصالح والمنافع والالتزامات بين الأطراف المتعاطية للفساد، إضافة إلى قيام المتورطين بالتمويه والتستر على أعمالهم الفاسدة بنشاطات أخرى ربما تكون أعمال خيرية، وقد تكون تعبير عن اتفاق إرادة صانع القرار والمؤثر بتكييفه مع إرادة أولئك الذين يحتاجون إلى قرارات تخدم مصالحهم الفردية أولاً وأخيراً .

ج. يرتبط بمظاهر التخلف الإداري السائدة: يترافق الفساد أحياناً كثيرة ببعض مظاهر الفساد مثل تأخير المعاملات، والتغيب عن العمل، وسوء استغلال الوقت، والعصبية مع المتعاملين وغيرها من المشاكل الإدارية، والتي تعتبر الأرض الرطبة لانتشار الفساد. وهذا ما يؤدي إلى ظهور شعور عام لدى العناصر الصالحة في النظام أو الجهاز الإداري بعدم الراحة في فقدان الحافز على العمل الجادّ وخوفهم من أذى العناصر الفاسدة خاصة، إذا كانوا من أصحاب القرار في الجهاز الإداري. وفي ذلك حماية المنحرفين وعدم كشف انحرافاتهم والآثار الخطيرة التي يمكن أن تترتب من إجراء ممارساتهم والتي يمكن أن تمتد إلى خارج الجهاز الإداري لتؤثر على المجتمع ككل.

د. سرعة الانتشار: أهم ما يميز الفساد هو سرعة انتشاره، فقد تم تشبيهه بالسرطان الّذي ينخر أعضاء الجهاز الإداري تدريجياً، إذا وجد البيئة الملاءمة، وبهذا يزداد نفوذ الفاسدين مما يعطيهم القوة اللازمة للضغط على باقي أجهزة الإدارة للسير على خُطاهم طوعاً أو كرهاً، وخاصية الانتشار هذه لا تقتصر على حدود الجهاز

الإداري بل هي سمة عالمية عابرة للقارات تنتقل من دولة إلى أخرى، خصوصاً في ظل التحديات الكثيرة، كالعولمة وثورة الاتصالات، والسوق المفتوحة، والانفجار المعرفي.

4. مفهوم النمو الاقتصادي وقياسه

1.4 مفهوم النمو الاقتصادي

يعرف Jean Arrous النمو الاقتصادي بالزيادة المستمرة في كمية السلع والخدمات المنتجة من طرف الفرد في محيط اقتصادي معين، وهو يعد بمثابة مجموع القيم المضافة إلى كافة وحدات الإنتاج [16]. وفي تعريف أخر هو عبارة عن زيادة في معدل الإنتاج أو الدخل الحقيقي في دولة ما خلال فترة زمنية معينة. و يعكس النمو الاقتصادي التغيرات الكمية في الطاقة الإنتاجية ومدى استغلال هذه الطاقة، فكلما ارتفعت نسبة استغلال الطاقة والإنتاجية المتاحة في جميع القطاعات الاقتصادية، كلما ازدادت معدلات النمو في الدخل القومي، والعكس صحيح كلما قلت نسبة استغلال الطاقة الإنتاجية كلما انخفضت معدلات النمو في الدخل القومي [17].

كما يعرف S.KUNZET الحاصل على جائزة نوبل في الاقتصاد سنة 1971 النُّمو الاقتصادي بأنه: "ارتفاع طويل الأجل في إمكانيات عرض بضائع اقتصادية متنوعة بشكل متزايد للسكان، وتستند هذه الإمكانيات المتنامية إلى التقنية المتقدمة والتكيف المؤسسي والأيديولوجي المطلوب لها". من هذا التعريف نلاحظ مجموعة من السمات، منها: [18]

- التركيز على النُّمو طويل الأجل، وبالتالي على النُّمو المستدام وليس العابر.
- دور التقانة المركزية في النُّمو طويل الأجل.
- ضرورة وجود تكيف مؤسسي وأيديولوجي، مما يظهر أهمية النظام المؤسساتي في عملية النُّمو.

2.4 قياس النمو الاقتصادي

إن النمو الإقتصادي هو مؤشر عن واقع الأداء الإقتصادي، حيث من خلاله تتبين العلاقة بين مدخلات ومخرجات الاقتصاد، ومن هذا الأساس تنطلق أهمية قياس النمو الاقتصادي [19] حيث أن دراسة دور الدخل القومي هو في صميم دراسات النمو الاقتصادي حيث عادة نستعمل معيارين أساسيين لقياس هذا الدخل.

أ. الناتج الوطني الخام

هو قيمة مجموع السلع والخدمات النهائية المنتجة في سنة معينة وتستثنى السلع الوسطية (السلع المستخدمة في إنتاج سلع أخرى)، وهو يأخذ في الحسبان إنتاج المواطنين المقيمين، بما في ذلك قيمة السلع والخدمات المنتجة من قبل أولئك الذين يقيمون خارج البلاد وهو الأكثر شيوعا في حساب الدخل أي عوامل إنتاج ذات جنسية مقيمة سواء موجودة في الاقتصاد المحلي أو في الخارج.

ب. الناتج الداخلي الخام

يشبه الناتج المحلي الخام إن لم يكن ذلك بإدراج جميع الإنتاج داخل البلاد حيث وضعت أصولها من قبل مقيمين أجانب ولكن باستثناء قيمة الإنتاج من المواطنين الذين يعيشون في الخارج، أي من طرف عوامل إنتاج مقيمة والتي تتكون من عوامل وطنية وأخرى خارجية [20].

3.4 أنواع النمو الإقتصادي

يميز الاقتصاديون بين ثلاثة أنواع من النمو الاقتصادي وهي:

أ. النمو التلقائي Growth Spontanous

ويقصد به ذلك النمو الذي يحدث تلقائيا دون إتباع أي مخطط اقتصادي، ودون تدخل الدولة بل ينبع من قوى ذاتية أي مجهودات القطاع الخاص، أو المؤسسات الاقتصادية على مستوى الدول الرأسمالي.

ب. النمو العابر Growth Transient

وهو النمو الذي يتميز بالزوال وعدم الثبات وذلك نتيجة لعوامل خارجية تستحدثه وسرعان ما تزول يرافقها زوال النمو ونراه خاصة في الدول النامية والدول العربية النفطية التي ترتفع استثماراتها بارتفاع أسعار البترول وتنخفض بانخفاضه.

ج. النمو المخطط Growth Planned

ويكون ناتجا عن عملية تخطيط شاملة لموارد ومتطلبات المجتمع، ويسمى التخطيط القومي الشامل لكافة القطاعات ويكون للحكومة دور مركزي في هذا النوع من النمو يسود الدول الاشتراكية أي يقوم على سياسة الملكية الجماعية لوسائل الإنتاج وهنا تأتي أهمية العدالة الاقتصادية والاجتماعية في القطر، ونجاح هذا النمط يعتمد على إمكانيات وقدرة المخططين وواقعية الخطط المرسومة وفاعلية التنفيذ والمتابعة والمشاركة من قبل الجماهير الشعبية في عملية التخطيط وعلى جميع المستويات [(21)].

5. الدراسة القياسية

تمَ الاعتماد في هذه الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي لبلورة الإطار النظري للدراسة، وتجنباً للنتائج الزائفة التي قد تنتج لسلاسل زمنية (OLS) عن استخدام طريقة المربعات الصغرى غير مستقرة، فقد تمَ الاعتماد على المنهج القياسي الذي تبنته العديد من الدراسات السابقة، وذلك باستخدام منهجية التكامل المشترك الذي اقترحه كل من Granger (1988) and Johansen and Juselius، فضلا عن اختبار وجود اتجاه العلاقة السببية بين المتغيرات في الأجل القصير باستخدام نموذج Granger and Engle، (1969).

ولتحديد عدد متجهات التكامل المشترك بحسب منهج johansen and juselius test، هناك اختبارين هما[(22)]:

- **إختبار الأثر: Test Trace**

يختبر فرضية العدم القائلة بان عدد متجهات التكامل المشترك يقل عن أو يساوي العدد q $(r \geq q)$، في مقابل الفرض البديل الذي يقول إن عدد المتجهات يساوي q $(r = q)$ ويحسب وفق الصيغة الأتية.

$$\lambda_{trace} = -T\, ln \sum_{i=r+1}^{p} ln(1 - \lambda i) \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (1)$$

- **إختبار القيمة الذاتية: Maximum Eigen Values Test**

ويحسب وفقا للصيغة الأتية

$$\lambda_{Max} = -T\, ln(1 - \lambda_{r+1}) \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (2)$$

ويتم اختبار فرضية العدم القائلة بان عدد متجهات التكامل المشترك يساوي r $(q=r)$مقابل الفرضية البديلة والتي تقول بأن عدد متجهات التكامل المشترك يساوي r+1 $(q=r+1)$ [23].

1.5 متغيرات الدراسة ومصادر جمع البيانات

من أجل تقدير النموذج المعتمد في هذه الدراسة، تم اختيار متغيرات الدراسة بما ينسجم مع النظرية الاقتصادية والدراسات السابقة، من خلال بيانات سلاسل زمنية سداسية وسنوية للفترة الممتدة من 2002 إلى 2017 ويرجع اختيار هذه الفترة لتوفر أكبر قدر من البيانات خلالها.

جدول رقم (01): متغيرات الدراسة

الرمز	اسم السلسلة (المتغير)	المصدر
CROPIBHH	نسبة المنتوج الداخلي الخام خارج المحروقات	نشرية المعلومات الإحصائية الخاصة بوزارة الصناعة
CPI	مؤشر مدركات الفساد	بيانات منظمة الشفافية الدولية
ENPME	تطور تعداد مؤسسات صغيرة ومتوسطة	نشرية المعلومات الإحصائية الخاصة بوزارة الصناعة
EEPME	تطور التوظيف في المؤسسات صغيرة ومتوسطة	نشرية المعلومات الإحصائية الخاصة بوزارة الصناعة

المصدر: إعداد الباحثين.

2.5 التحليل الوصفي ودراسة استقرارية متغيرات الدراسة

أ- التحليل الوصفي للسلاسل الزمنية

يعرض الملحق رقم (01) مجموعة من الاختبارات الإحصائية على المتغيرات التفسيرية المستعملة في نموذج الدراسة، وتظهر النتائج الخصائص الإحصائية لقيم جل المتغيرات المعتمدة في النموذج، إذ يتضح وجود تفاوت كبير في قيم جل المتغيرات المعتمدة، كما يبين الجدول قيم المتوسط والانحراف للمتغيرات المدروسة، التي من خلالها يمكن الحكم على نسبة التقلبات (Volatility) بأنها ضعيفة، كما تشير قيمة اختبار الاحتمالات المقابلة لإحصائية Jarque-Bera والبالغة أكبر من 5% لكل المتغيرات، وعلية كل المتغيرات تتبع التوزيع الطبيعي (أي قبول فرضية العدم القائلة بأن توزيع القيم يخضع للتوزيع الطبيعي)، وهو ما يمكن التحقق منه بقراءة معاملات الالتواء (Skewness) والتفلطح (Kurtosis) باعتبارها مقاييس الشكل.

ب- إختبار استقرارية السلاسل الزمنية

قبل إجراء عملية التقدير يجب اختبار استقرارية السلاسل الزمنية لمتغيرات الدراسة لمعرفة درجة تكاملها ولتجنب بعض المشاكل القياسية والانحدار الزائف See Engle & Granger [24]، وبما أن العملية العشوائية قد تتضمن الحد الثابت أو الاتجاه الزمني أو معا [25]، ولذلك سوف نستعين باختبار كل من ديكي فولر الموسع ADF واختبار فيليب بيرون PP، والجدولين رقم (02) و (03) يوضحان نتائج هذا الاختبار بالإضافة إلى تحديد درجة التكامل المناسبة لكل سلسلة.

جدول رقم (02): نتائج إختبار جذر الوحدة عند المستوى

المتغيرات	عند المستوى ADF		عند المستوى PP		درجة التكامل
	ثابت	ثابت واتجاه	ثابت	ثابت واتجاه	
CROPIBHH	−0.8455	−2.9920	−0.8063	−2.5281	/
	(0.7912)	(0.1514)	(0.8029)	(0.3134)	
CPI	−1.7010	−4.6875	−1.7010	−1.9262	/
	(0.4202)	(0.0053)	(0.4202)	(0.6153)	
ENPME	1.2911	−2.5380	1.5663	−2.0734	/
	(0.9980)	(0.3090)	(0.9991)	(0.5397)	
EEPME	−0.2340	−2.1128	−0.1454	−2.3104	/
	(0.9237)	(0.5189)	(0.9355)	(0.4164)	

المصدر: إعداد الباحثين، من نتائج التحليل الإحصائي لبرنامج Eviews 10.

جدول رقم (03): نتائج إختبار جذر الوحدة عند الفرق الأول

المتغيرات	الفرق الأول ADF		الفرق الأول PP		درجة التكامل
	ثابت	ثابت واتجاه	ثابت	ثابت واتجاه	
CROPIBHH	−4.7740	−4.9052	−4.7483	−5.8776	I (1)
	(0.0007)	**(0.0026)**	**(0.0007)**	**(0.0002)**	
CPI	−5.2377	−5.2377	−5.2377	−5.2822	I (1)
	(0.0002)	**(0.0011)**	**(0.0002)**	**(0.0011)**	
ENPME	−4.4331	−3.8054	−4.4451	−4.5005	I (1)
	(0.0015)	**(0.0313)**	**(0.0014)**	**(0.0062)**	
EEPME	−4.5517	−4.4439	−4.5578	−4.5206	I (1)
	(0.0011)	**(0.0071)**	**(0.0011)**	**(0.0059)**	

المصدر: إعداد الباحثين، من نتائج التحليل الإحصائي لبرنامج Eviews 10.

من خلال نتائج الجدولين (02) و (03) نلاحظ أن قمة الاحتمالية لنتائج إختبار جدر الوحدة باستخدام ADF و PP لكل السلاسل عند المستوى هي أكبر من5%، وبالتالي لا يمكن رفض فرضية العدم أي أن كل السلاسل تحتوي على جذر الوحدة وبالتالي فهي غير مستقرة عند المستوى I(0).

لكن بعد أخذ الفرق الأول نلاحظ أن القمة الاحتمالية لوجود جذر الوحدة أقل من 5% وبالتالي نرفض الفرض العدمي ونقبل الفرضية البديلة أي أن السلاسل الزمنية (CROPIBHH، CPI ، ENPME ، EEPME) محل الدارسة لا تحتوي على جذر الوحدة وبالتالي فهي مستقرة عند الفرق الأول I(1).

3.5 تحليل نتائج اختبار جوهانسن للتكامل المشترك (Johansen Test)

لاختبار وتقييم وجود علاقة طويلة الأجل تتجه من متغيرات (مؤشر مدركات الفساد، تطور تعداد المؤسسات الصغيرة ومتوسطة و تطور التوظيف في المؤسسات صغيرة ومتوسطة) نحو نسبة النمو الإقتصادي خارج المحروقات (% الناتج الداخلي الخام خارج المحروقات)، ومعرفة عدد المتجهات وطبيعة علاقة التوازن بينهما في المدى الطويل، تم إجراء اختبار التكامل المشترك بطريقة جوهانسن الذي يستند إلى اختبارين إحصائيين هما، اختبار الأثر λ_{Trac} واختبار القيمة الكامنة العظمى **Maximum Eigen Values**، لاختبار فرضية العدم القائلة بعدم وجود علاقة تكاملية على المدى الطويل بين المتغيرات (عدم وجود متجهات للتكامل المشترك) $(r=0)$، مقابل الفرضية البديلة التي تنص على وجود عدة بدائل لمعادلات التكامل المشترك، إذ تشير النتائج من خلال الملحق رقم (02) إلى رفض الفرضية العدمية القائلة بعدم وجود متجه تكامل مشترك بين متغيرات الدراسة، ومن ثم تم قبول الفرضية البديلة، حيث بلغت القيمة المحسوبة لاختبار الأثر λ_{Trac} (49.16)، وهي ذات دلالة عند مستوى معنوية أقل من 5%.

كما تشير النتائج أيضا أن القيمة المحسوبة لاختبار القيم المميزة العظمى (**Maximum Eigen Values**) حيث بلغت (30.62) وهي أكبر من القيمة الحرجة (27.58) عند مستوى معنوية 5%، وبالتالي يظهر اختباري الأثر والقيمة الذاتية العظمى بوجود شعاع للتكامل المشترك بين متغيرات النموذج ومنه نستنتج من ذلك وجود علاقة طويلة الأجل كما تبين النتائج أيضا إلى وجود متجه تكاملي وحيد.

4.5 تحليل نتائج اختبار السببية (Causality test)

تم إجراء اختبار سببية جرانجر لاختبار وجود اتجاه العلاقة السببية في الأجل القصير، وبمقارنة القيمة الاحتمالية المقابلة للفرضية العدمية حيث نقبلها عندما تكون أكبر من 5% ونرفضها عند العكس، والنتائج موضحة في الملحق رقم (03):

- وجود علاقة سببية باتجاه واحد من **CPI** إلى **CROPIBHH** أي أن التغيرات السابقة في مستوى إدراك الفساد من خلال مؤشر مدركات الفساد تفسر التغيرات الحالية في نسبة النمو الإقتصادي خارج المحروقات.
- وجود علاقة سببية باتجاه واحد من **ENPME** إلى **CROPIBHH** أي أن التغيرات السابقة في تطور تعداد مؤسسات صغيرة ومتوسطة تفسر التغيرات الحالية في تفسر التغيرات الحالية في نسبة النمو الإقتصادي خارج المحروقات.
- وجود علاقة سببية باتجاه واحد من **EEPME** إلى **CROPIBHH** أي أن التغيرات السابقة في تطور التوظيف في المؤسسات صغيرة ومتوسطة تفسر التغيرات الحالية في نسبة النمو الإقتصادي خارج المحروقات.

- وجود علاقة سببية باتجاه واحد من **CPI** إلى **ENPME** أي أن التغيرات السابقة في مستوى إدراك الفساد من خلال مؤشر مدركات الفساد تفسر التغيرات الحالية في تطور التوظيف في المؤسسات صغيرة ومتوسطة.
- وجود علاقة سببية باتجاه واحد من **CPI** إلى **EEPME** عند من 10% أي أن التغيرات السابقة في مستوى إدراك الفساد من خلال مؤشر مدركات الفساد تفسر التغيرات الحالية في تطور التوظيف في المؤسسات صغيرة ومتوسطة.

6. الخاتمة

تسعى جميع الدول إلى تحقيق معدلات نمو مستدامة خارج قطاع المحروقات، لذا عكفت النظريات الاقتصادية والعديد من الدراسات التجريبية صياغة وتحديد نماذج مفسرة لطبيعة العلاقة بين النمو الإقتصادي ومختلف المحددات المؤثرة فيه. وفي هذا السياق، حاولت هذه الدراسة تسليط الضوء على هذا الموضوع من خلال اختبار وجود علاقة بين معدل (نسبة%) النمو الإقتصادي خارج المحروقات في الجزائر وكل من: مؤشر مدركات الفساد وتطور عدد المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومناصب التوظيف فيها، وذلك من أجل الإجابة عن الإشكالية الموضوعة في بداية والتأكد من صحة الفرضيات.

ولإتمام هذا البحث، استخدم الباحثون أسلوب التكامل المشترك، وسببية جرانجر في تقدير العلاقة بين المتغيرات، اعتمادا على بيانات سداسية و سنوية لمتغيرات الدراسة، غطت الفترة من 2002 إلى 2017، الأمر الذي سمح لنا بالخروج بمجموعة من نتائج التي أسفرت عنها الدراسة القياسية، حيث اتضح استقرار كل متغيرات النموذج عند الفروق الأولى، أيضا أشارت نتائج التقدير لاختبار (Johansen) وجود علاقة توازنيه في طويلة الأجل (تكامل مشترك) تتجه من المتغيرات التفسيرية نحو المتغير التابع (% المنتوج الداخلي الخام خارج محروقات) عند مستوى معنوية (5%). إضافة إلى ذلك، تبين لنا وجود أثر علاقة السببية في الأجل القصير بين مؤشر مدركات الفساد (CPI) والنمو الإقتصادي خارج المحروقات (PIBHH) ، (ENPME) و (EEPME)، وبذلك يمكن أن قبول فرضيات الدراسة.

بالإضافة إلى ما سبق ذكره، تتفق جزئيا نتائج هذه الدراسة مع ما توصلت إليه العديد من الدارسات السابقة، مثل دارسة (Hakimi & Hamdi, 2015) في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا (MENA)، ودارسة كل من (Mauro P. , 2000) و (Bouchikhi & ALL, 2016) في الجزائر، حيث تدعم نتائج الدراسة الحالية نتائج بعض الدراسات السابقة، وتعكس هذه النتائج أثر ظاهرة الفساد على مستويات النمو الاقتصادي خارج المحروقات في الجزائر.

الهوامش والمراجع

1. Lipset، S. (1960). Political Man: **The Social Basis of Modern Politics**. Doubleday. New York .P68.
2. Mauro، P. (1995). **Corruption and growth**. Quarterly Journal of Economics، 110 (3)، PP 681- 712.

3. Tanzi، V. (1995). **Corruption: Arm's Length Relationships and Markets. in Granulose Florential and Sam Peltzman(eds.)** The Economics of Organized Crime ،Cambridge University Press ،U.K. PP 161-180.

4. ماجد المنيف. (1998). **التحليل الاقتصادي للفساد وأثره على الاستثمار والنمو**. بحوث عربية اقتصادية. الجمعية العربية للبحوث الإقتصادية. العدد(12). ص ص 45-57.

5. Mauro، P. (1995). **Corruption and growth**. Quarterly Journal of Economics، 110 (3)، PP 681- 712.

6. Dong، B. (2011). PhD thesis. **The causes and consequences of corruption**. Queensland University of Technology.

7. Pieroni، L.، & D'Agostino، G. (2013). **Corruption and the effects of economic freedom** . European Journal of Political Economy، 29 (2)، PP 54-72.

8. Audretsch، D. B.، & ALL. (2015). **Entrepreneurship and economic development in cities** . The Annals of Regional Science، PP 1-28.

9. Hakimi، A.، & Hamdi، H. (2015). **How Corruption Affect Growth in MENA Region?** Fresh Evidence from a Panel Cointegration Analysis. 1-21. Faculty of Law، Economics and Management of Jendouba، Tunisia، AixMarseille University CERGAM (4525)، France.

10. Bouchikhi، M.، & ALL. (2016). **La contribution des PME à la croissance économique hors hydrocarbures en Algérie**. maghreb review of economics and management، 3(1)، PP 157-168.

11. Hossein، A.، & ALL. (2017). **Impact of Economic Transparency on Economic Growth in the Middle East countries** . International Journal of Business and Development Studies، 9(2)، PP 115-138.

12. عنتر بن مرزوق، و عبدو مصطفى. (2009). **معضلة الفساد في الجزائر دراسة في الجذور و الأسباب والحلول**. الجزائر: دار جيطلي للنشر. ص81.

13. محمد جمال باروت. (2004). **الفساد والحكم الصالح في البلاد العربية**، (الإصدار الطبعة الأولى). القاهرة: مركز الوحدة العربية. ص42

14. عماد صلاح. (2003). **الفساد والإصلاح**. دمشق: منشورات اتحاد كتاب العرب. ص 32.

15. لوي العيسى. (2009). **الفساد الإداري والبطالة** (الإصدار ط1). عمان: دار الكندي للنشر والتوزيع. ص47.

16. Jean، A. (1999). Les théories de la croissance . Paris: éditions du seuil. P 9.

17. حربي محمد موسى عريقات. (2014). **التنمية والتخطيط الاقتصادي مفاهيم وتجارب** (الإصدار الطبعة الأولى). الأردن: دار البداية. ص 129.

18. Todaro، & Smith. (2003). **Economic Development** (éd. 8th edition). Addison Wesley Stanley. P 85.

19. Fischer، & ALL. (2002). **Macroéconomie** (éd. 2éme édition). Paris: édition Duand. P 68.

20. Perkins، D. H.، Radelet، S.، & .Lindauer، D. L. (2008). **économie du développement** (éd. 3ème édition). Belgique: édition de Boeck. P 53.

21. عريقات حربي محمد موسى. (2014). مرجع سابق. ص ص 134-135

22. خالد لافي النيف، و هناء محمد الحنيطي. (2018). **اختبار فرضية كالدور للنمو في الاقتصاد الأردني**. المجلة الاردنية للعلوم الاقتصادية، المجلد 05(العدد 01)، ص 26.

23. سلطان جاسم سلطان، و أخرون. (2016). **قياس وتحليل اثر القطاع السياحي في النمو الاقتصادي اسبانيا واليونان نموذجا**. مجلة الادارة والاقتصاد، المجلد 04 (العدد 16)، ص164.

24. R.BOURBONNAIS. (2009). **Économétrie** (éd. 7ème édition). Paris: Dunod.

25. خالد محمد السواعي. (2016). **مبادئ الاقتصاد القياسي**، الأردن، ص 296.

الملحقات

ملحق رقم (01): التحليل الوصفي للسلاسل الزمنية

	CROPIBHH	CPI	ENPME	EEPME
Mean	0.615944	31.26667	598619.3	1596825.
Median	0.646642	31.00000	612904.5	1623046.
Maximum	1.043014	36.00000	1060289.	2601958.
Minimum	0.227255	26.00000	245348.0	607582.0
Std. Dev.	0.240338	3.372642	263086.2	608406.8
Skewness	-0.027878	0.083686	0.303349	-0.013738
Kurtosis	1.945633	1.660147	1.844997	2.049750
Jarque-Bera	1.439947	2.279024	2.269487	1.204974
Probability	0.486765	0.319975	0.321505	0.547448
Sum	19.09425	938.0000	19155819	51098402
Sum Sq. Dev.	1.732872	329.8667	2.15E+12	1.15E+13
Observations	31	30	32	32

المصدر: إعداد الباحثين، من نتائج التحليل الإحصائي لبرنامج Eviews 10.

ملحق رقم (02): اختبار جوهانسن للتكامل المشترك

Date: 01/12/19 Time: 16:18
Sample (adjusted): 2004S1 2017S2
Included observations: 28 after adjustments
Trend assumption: Linear deterministic trend
Series: CROPIBHH CPI ENPME EEPME
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 *	0.666922	49.15553	47.85613	0.0375
At most 1	0.333316	18.37292	29.79707	0.5387
At most 2	0.215768	7.020632	15.49471	0.5752
At most 3	0.007657	0.215208	3.841466	0.6427

Trace test indicates 1 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level
* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level
**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)

Hypothesized No. of CE(s)	Eigenvalue	Max-Eigen Statistic	0.05 Critical Value	Prob.**
None *	0.666922	30.78261	27.58434	0.0187
At most 1	0.333316	11.35229	21.13162	0.6122
At most 2	0.215768	6.805424	14.26460	0.5124
At most 3	0.007657	0.215208	3.841466	0.6427

Max-eigenvalue test indicates 1 cointegrating eqn(s) at the 0.05 level
* denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level
**MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

المصدر: إعداد الباحثين، من نتائج التحليل الإحصائي لبرنامج Eviews 10.

ملحق رقم (03): اختبار السببية (Causality test)

Pairwise Granger Causality Tests
Date: 01/12/19 Time: 16:19
Sample: 2002S1 2017S2
Lags: 2

Null Hypothesis:	Obs	F-Statistic	Prob.
CPI does not Granger Cause CROPIBHH	28	5.30025	0.0128
CROPIBHH does not Granger Cause CPI		0.14808	0.8632
ENPME does not Granger Cause CROPIBHH	29	8.60713	0.0015
CROPIBHH does not Granger Cause ENPME		2.15068	0.1383
EEPME does not Granger Cause CROPIBHH	29	3.58917	0.0433
CROPIBHH does not Granger Cause EEPME		1.23789	0.3079
ENPME does not Granger Cause CPI	28	1.73054	0.1995
CPI does not Granger Cause ENPME		4.79020	0.0182
EEPME does not Granger Cause CPI	28	0.21433	0.8087
CPI does not Granger Cause EEPME		3.32417	0.0539
EEPME does not Granger Cause ENPME	30	1.59957	0.2220
ENPME does not Granger Cause EEPME		0.52284	0.5992

المصدر: إعداد الباحثين، من نتائج التحليل الإحصائي لبرنامج Eviews 10.

International Journal of Economic Studies 06 (2019) 24 – 39

International Journal of Economic Studies
المجلة الدولية للدراسات الاقتصادية

Journal Homepage : https://democraticac.de/?page_id=50832

رؤية تحليلية لتداعيات الأزمة الاقتصادية في الإمارات (أزمة ديون دبى) على اقتصاديات دول مجلس التعاون الخليجي

Analytical vision of the repercussions of the economic crisis in the UAE (Dubai debt crisis) on the economies of the GCC countries

د. بهلول لطيفة [1] [a]

[1] جامعة العربي التبسي، تبسة – الجزائر.

معلومات عن المقال

الكلمات المفتاحية:
شركة دبي العالمية
الأزمة المالية العالمية
إعادة هيكلة الديون
الديون المتعثرة
العسر المالي

الملخص

تهدف هذه الدراسة إلى إبراز تأثير هذه الأزمة والتي سميت "بأزمة ديون دبى" في اقتصاد الإمارة في حد ذاتها وعلى دول الجوار، وتحديدا دول مجلس التعاون الخليجي التي تربطهم علاقات تجارية كبيرة بالإضافة إلى مشاريع عقارية. خلّصت هذه الدراسة إلى أن دول مجلس التعاون الخليجي تتمتع بالتنوع الاقتصادي ممّا يجعلها قادرة على تحمّل الصدمات الاقتصادية العالمية والتعامل معها بمرونة، فقد مرّت أزمة ديون دبى مرور الكرام على دول المجلس فلم تتأثر اقتصاديات دوله خاصة عندما قررت حكومة دبى إعادة هيكلة ديون الشركة بالإضافة إلى تدخل إمارة أبوظبي في مساعدة دبى.

Article Info

Keywords :
Dubai World
Global Financial Crisis
Debt Restructuring
Non-performing Debt
Financial Difficulties
GCC Countries

JEL Classification :
G15 – G33.

Abstract

This study aims to highlight the impact of this crisis, which was called the "Dubai debt crisis" on the economy of the emirate itself and on the countries of injustice and specifically the Gulf Cooperation Council countries, which have great commercial relations and also real estate projects. The study concluded that the GCC countries have a diversity in the economy of the country, which makes it able to withstand the global economic shocks and deal with them flexibly. The debt crisis of Dubai has passed through the GCC countries, especially when the Dubai government decided to restructure debts. As well as the intervention of the Emirate of Abu Dhabi in assisting Dubai.

[a] **Corresponding author**
E-mail address : latifa_bah11@yahoo.fr

Article history :
Received 01 February 2019 ; Received in revised 12 April 2019 ; Accepted 18 April 2019 ; Published 07 May 2019.
Democratic Arabic Center for Strategic, Political & Economic Studies. Copyright 2019, All Rights Reserved ©

1. المقدمة

ظهرت دبي في العقدين الماضيين كأحد القوى الاقتصادية العالمية من حيث الحضارة والتقدم التكنولوجي والعقارات الجميلة والأبراج الفخمة، إذ تعد المركز المالي والتجاري والسياحي لدول الشرق الأوسط وقبلة الكثير من المستثمرين العالميين ويعود الفضل إلى هذا إلى شركة دبي العالمية هذه الشركة الاستثمارية التي تقع في مدينة دبي وملكا لحكومة الإمارة.

بظهور الأزمة المالية العالمية سنة 2007 أثرت كثيرا في عمل شركة دبى العالمية العملاقة و السبب يعود بالدرجة الأولى إلى انفتاح اقتصاد الإمارة على العالم الخارجية و بالتالي يتأثر بصدمات الاقتصادية (المالية) العالمية، بالإضافة إلى مشكل الاقتراض الذي كانت تعتمد عليه الشركة من اجل التوسع في الاستمارات و بناء العقارات الضخمة و الفاخرة ، وجدن حكومة دبى تواجه ديونا خيالية بسبب الاقتراض الذي اعتمدت علية شركة دبى العالمية و عدم القدرة على السداد ووصول أجال الاستحقاق، هنا أدركت حكومة دبى أنها مقبلة على نثر و عسر مالي شديد فلجأت في بداية الأمر إلى منقضها المعتاد الجارة الشقيقة أبوظبي لأجل إقراضها 9 مليار دولار أمريكي و لكنها امتنعت عل الإقراض مما أجبر حكومة دبى من دائنيها تأجيل استحقاق الديون و لكن هذا الإجراء خلق فوضى كبيرة مما أدي إلى إعلان على إعادة هيكلة ديون شركة" دبى العالمية " الأمر الذي شكل صدمة كبيرة في العالم و على دول مجلس التعاون الخليجي الذي تربطه علاقات تجارية استثمارية مالية كبيرة فأي هزة في اقتصاد دبى سينقل عدواه إلى دول المجلس.

إشكالية الدراسة

من خلال ما سبق يمكن طرح الإشكال الرئيسي لهذه الدراسة والذي يتمثل في: **هل أثرت أزمة ديون دبي على اقتصاد الإمارة فقط أم أنها نقلت العدوى إلى اقتصاديات دول مجلس التعاون الخليجي وكيف ذلك؟**

فرضيات البحث

من خلال الإشكالية السابقة يمكن طرح الفرضيات التالية:

- أثرت الأزمة المالية العالمية على اقتصاد إمارة دبي وأثرت على قطاعاته سلبيا.
- اعتبار النموذج الاقتصادي لإمارة دبي الذي يعتمد على الاقتراض والقائم على رؤوس الأموال الأجنبية وبناء المشاريع العملاقة غير قادر على تخطى الأزمات والصدمات الخارجية.
- أثرت أزمة ديون دبي سلبا على اقتصاديات مجلس التعاون الخليجي باعتبارها شريكا تجاريا.

أهمية الدراسة

تكمن أهمية الدراسة في إبراز أن الاقتراض هو معاملة مالية تعتمد عليه الدول في دفع عجلة النمو الاقتصادي و لكن عندما يكون الاقتراض مفتوحا أي غير محدود فان هذه الدول ستواجه عثرات مالية، و هذا ما حدث لحكومة دبى التي اعتمد على الاقتراض من أجل التوسع في مشاريعها العقارية العملاقة بديون تفوق ميزانية حكومة دولة الإمارات في حد ذاتها، و مع تداعيات الأزمة المالية العالمية التي عصفت بالنظام المصرفي العالمي و شركات العقار و التأمين العالمية، انعكس هذا على إمارة دبى سلبا فوجدت نفسها غارقة في ديون كبيرة و قروض بأموال

طائلة و أرقام خيالية واجبة السداد، إن هذه الأزمة التي مست اقتصاد إمارة دبي بإمكانها أن تؤثر على شريكها الاقتصادي في المنطقة دول مجلس التعاون الخليجي.

منهج الدراسة

إن المنهج الذي اتبعه الباحث هو المنهج الوصفي التحليلي من خلال جمع المعلومات التي ترتبط بموضوع البحث ومن ثمة تحليلها، ودراسة المتغيرات الخاصة بالموضوع والأحداث التي سبقته ثم تحديد الآثار الناجمة عن الحدث، وتأثيره على دول مجلس التعاون الخليجي، وأخيراً الاستنتاجات التي تم التوصل إليها.

2. مفهوم الأزمة المالية والاقتصادية

تطرق العديد من الكتاب إلى مفهوم الأزمة المالية، ومن زوايا مختلفة:

1.2 مفهوم الأزمة المالية

بغية توضيح المعنى العام لهذا المفهوم يتم التطرق إلى التعاريف الآتية:

تعرف الأزمة المالية بأنها: " تلك التذبذبات التي تؤثر على مجمل المتغيرات المالية، بصفة كلية أو جزئية، ومنها حجم الإصدار، أسعار الأسهم والسندات، وأيضا اعتمادات الودائع المصرفية ومعدل الصرف "[(1)].

تعرف أيضا أنها: "مرحلة حرجة تواجه المنظومة المالية، وينتج عنها خلل أو توقف في بعض الوظائف الحيوية لهذه المنظومة أو كلها، ويصاحبها تطور سريع في الأحداث، ينجم عنه عدم استقرار في النظام الأساسي لهذه المنظومة، ويد فع سلطة اتخاذ القرار فيها إلى ضرورة التدخل السريع لنجدتها، وإعادة التوازن لهذا النظام" [(2)].

"حدوث انخفاض حاد في أسعار الأصول المالية والذي ينجم عن عدم التفاعل والانسجام بين السياستين المالية والنقدية وسياسات الاستثمار يؤدي إلى فوضى اقتصادية وإفلاس العديد من المصارف وشركات التأمين والوساطة، وإلى انخفاض معدلات النمو الاقتصادي" [(3)].

إن الأزمة المالية تحدث انهيارا مفاجئ في سوق الأسهم أو في قيمة العملة المحلية لدولة ما أو في سوق العقارات أو مجموعة من المؤسسات المالية لتمتد إلى باقي الاقتصاد كما ينتج عن انهيار هذه الأصول أيضا انفجار فقعات مالية أو سعرية و أيضا فقعات مضاربة و التي تتمثل في بيع و شراء كميات ضخمة من نوع أو أكثر من الأصول المالية أو المادية، الأسهم أو المنازل مثلا بأسعار تفوق أسعارها الطبيعية أو الحقيقي، و منه فالأزمة المالية هي حالة من التذبذب وعدم الاستقرار تصيب الجانب المالي والنقدي للاقتصاد، ومن الممكن أن تصل تأثيراتها لتمس حتى الجانب الحقيقي له، وعندها يتم التحول من أزمة مالية إلى أزمة اقتصادية.

2.2 تحول الأزمة المالية إلى أزمة اقتصادية

في كثير من الأحيان تبدأ الأزمات التي تصيب النظام الرأسمالي في الجانب المالي والنقدي (الأسواق المالية وأسواق الائتمان) [(4)] أي أن الأمر يتعلق بحدوث أزمة مالية أو مصرفية أو أزمة متعلقة بالصرف، ولكنها قد تتحول إلى أزمة اقتصادية، لتصيب الجانب الحقيقي للاقتصاد (الاستثمار، مستوى النمو، الإنتاج، العمالة...)؛ أي أن الاقتصاد يدخل في مرحلة ركود حاد (كساد اقتصادي)، بحيث يصبح أهم ما يميزه؛ هو حدوث انخفاض

كبير في الاستثمار والإنتاج، ومعدل النمو، وارتفاع معدلات البطالة وغيرها، وهذا على غرار ما حدث في الأزمة الاقتصادية العالمية لعام 1929، وكذلك الاقتصادية الحالية في 2008.

إن تحول الأزمة المالية إلى أزمة اقتصادية، هو بسبب وجود ترابط (Interdépendance) بين الجانب المالي والجانب الحقيقي للاقتصاد، وذلك لأن كل النشاطات الاقتصادية في إطار النظام الاقتصادي الرأسمالي، يجب تمويلها، كما أن هذا الترابط يكون مرفوقا بترابط آخر بين الفرد والنظام؛ أي بين المستوى الجزئي والكلي، حيث أن تفسير أحدهما يسمح بفهم الآخر، فالحقيقة الاقتصادية لا تنحصر فقط في المستوى الجزئي فقط، ولا في المستوى الكلي كذلك، وإنما في كليهما معا وفي الوقت نفسه [(5)].

3.2 قراءة في أزمة الرهن العقاري 2008

1.3.2 الركود الاقتصادي في الولايات المتحدة الأمريكية

عرف الاقتصاد الأمريكي ضعفا حقيقيا و ملحوظا سنة 2008، فقد هبط مؤشر (Daw jonze) الصناعي للأسهم الخاصة بالشركات الأمريكية الكبرى بمقدار 679 نقطة كما انخفض مؤشر ستاندارد & بور (S&P) ب 75 نقطة و مؤشر (Nasdaq) ب 95.2 نقطة [(6)] كما حقق الاقتصاد الأمريكي عجزا بحوالي 455 مليار دولار و وصلت النفقات العامة إلى 2.98 تريليون دولار بسبب الموازنات العسكرية الضخمة لتمويل الحروب التي تقودها أمريكيا و الذي أدي أيضا إلى ارتفاع الدين العام و ساهم في تخفيض كبير في قيمة الدولار الأمريكي أمام مختلف العملات العالمية ، كما انخفضت أسعار المنازل في أمريكيا إلى 95 % [(7)] هذه العوامل لعبت دورا كبيرا في الأزمة المالية إلى جانب الأسواق المالية و البورصات التي سيطرت على الأحداث في مختلف دول العالم دون تدخل و رقابة للدولة في إطار تطبيق احد فلسفات الليبرالية الاقتصادية.

2.3.2 قروض الرهن العقاري

كان سعر الفائدة الأمريكي احد أهم مسببات الأزمة المالية فمن خلاله قامت العديد من المصارف منح قروض لشراء المساكن بفائدة ضعيفة وصلت حتى 5 % الشيء الذي جعل المستهلكون الأمريكيون يتسارعون إلى شراء المساكن و البيوت في مختلف أنحاء البلاد و عمدت المصارف إلى إعطاء المزيد من القروض العقارية بسبب توفر السيولة و الفائض النقدي لدى البنوك بسبب السياسة التوسعية و القدرة على خلق النقود و بالتالي زادت أسعار العقارات في الولايات المتحدة الأمريكية إلى أكثر من الضعف و هذا ما رفع حجم التمويل العقاري و بالتالي زيادة كبيرة في الطلب على العقارات قامت بذلك المؤسسات المالية إلى طرح عقود في شكل قروض سندات استثمارية و هذا ما أدى إلى ظهور سوق ثانوية مهمتها التجارة في هذه القروض و بيعها عدة مرات ، إن ازدهار سوق العقارات أدى إلى ارتفاع حجم التمويل العقاري، الأمر الذي مثّل ضغطاً إضافياً على الطلب على العقارات بسبب وفرة التمويل وشروطه الميسرة، ومن جانب آخر قامت المؤسسات المالية التي أخذت هذه العقود الائتمانية بطرح هذه القروض كسندات استثمارية مما أدى إلى وجود سوق ثانوية مهمتها التجارة في هذه القروض وبيعها لعدة مرات، والنتيجة أن الفجوة بين الأسعار الحقيقية والأسعار السوقية قد اتسعت إلى حد كبير. وحينما يرتفع ثمن العقار المرهون يحاول صاحب العقار الحصول على قرض جديد، وذلك مقابل رهن جديد من الدرجة

الثانية (الرهون الأقل جودة) (sub prime) أي أنها أكثر خطورة فيحال انخفاض ثمن العقار، والواقع أن حجم القروض كان يعطى أولوية على نوع القروض، حتى يطمئن المستثمر قامت هذه الشركات بالتأمين على القروض والسندات في حالة التعثر وعدم السداد. ويتكرر السيناريو والنتيجة المتوقعة والمحتملة أن المدين الأول قد يعجز عن السداد فيضطر إلى بيع العقار. ونتيجة تخلف كثير من المدينين عن السداد أصيب العديد من المؤسسات المالية بالعسر المالي الحقيقي، كما أن السندات العقارية فقدت قيمتها السوقية، فضلا عن قيام العديد من مؤسسات القروض المالية بإعطاء قرض ثانوي على نفس البيت، وأصبح البيت الواحد إما مرهون لأكثر من جهة، أو عليه أكثر من رهن [(8)].

3.3.2 ضعف الرقابة الحكومية على النظم المالية والمصرفية والاستثمارية

إن سياسية عدم تدخل الحكومي خاصة في الو م أ هو تطبيقا للنظام الرأسمالي فالاقتصاد الأمريكي يتبنى العمل بتلقائية السوق و يلاحظ من خلال تاريخ الميول السياسي للحكومات الأمريكية المتعاقبة من 1933 حتى 1988 أنها عملت بمبدأ التدخل المحدود في الاقتصاد لتجنب حدوث أزمة الكساد الكبير [(9)]، ولكن عند وصول الرئيس الأمريكي السابق" **رونالد ريجان** " قلل من الدور الرقابي للدولة بشكل كبير و اخذ بمبدأ التوازن التلقائي ،و تبعه في ذلك جميع الرؤساء المتتاليين للولايات المتحدة الأمريكية حتى 2008 و بظهور ظاهرة العولمة خلال هذه الفترة أصبحت مبادئ الرأسمالية من أهم شعاراتها و أصبحت بذلك الولايات المتحدة الأمريكية كبر المتحمسين لتطبيق نظام اقتصاد السوق الداعي إلى عدم تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية.

4.3.2 توريق الديون العقارية

التوريق هو عملية تحويل الموجودات السائلة إلى أوراق مالية قابلة للتداول، و بالتالي فان تحويل الديون التي تم إقراضها من البنك أو المؤسسات المالية لأجل شراء المنازل إلى مقترضين آخرين في شكل أوراق مالية قابلة للتداول في الأسواق المالية [(10)] وهذا ما أدي إلى جمع محفظة كبيرة من الرهونات العقارية البنك مما أدى إلى استخدامها لإصدار أوراق مالية جديدة يقترض بها من مؤسسات مالية أخرى بضمان هذه المحفظة و لم يقف البنك عند الاقتراض الأول فقط بل اصدر أصول مالية أخرى بضمان هذه الرهون العقارية واستمرت هذه العملية حتى تولد عن هذا الاقتراض طبقات متتالية من الإقراض بأسماء المؤسسات المالية واحدة بعد الأخر و يمكن أن ينهار إذا انهارت أي طبقة.

5.3.2 المشتقات المالية

تعرف المشتقات المالية على أنها المضاربة على الأوراق المالية وهي تشمل المستقبليات والخيارات والعقود الآجلة والمبادلات وقد بلغ حجم عقود المشتقات على اختلاف أصنافها 25372 بليون دولار أمريكي أما المبلغ الإجمالي لجميع المشتقات غير المسددة وقدر حجم التسويات الرسمية حوالي 600%.

6.3.2 التوسع في منح بطاقات الائتمان (credit card) دون رصيد

أفرطت البنوك الأمريكية في تطبيق نظام بطاقات الائتمان دون رصيد (سحب على المكشوف) التي تحمل صاحبها تكاليف عالية وعندما يعجز صاحب البطاقة على سداد ما عليه من ديون ارتفع سعر الفائدة والخاص به

وهكذا حتى يتم العجز فيلجأ صاحب البطاقة إلى رهن سيارته أو منزله وهذا ما يؤدي إلى وجود خلل في ميزانية البيت وكان سببا في أزمة بعض البنوك الربوية.

7.3.2 أهم الأسباب الأخرى

نذكر أهم الأسباب الأخرى في النقاط التالية:

- عدم مراعاة قواعد الحوكمة الرشيدة ومنح مدراء ورؤساء البنوك الكبيرة مكافأة خيالية واعتماد الأداء الرقمي للمؤسسات وليس الأداء الحقيقي.
- عدو كفاءة الإدارة التي تمنح قروض دون ضمانات أو مقابل ضمانات غير كافية.
- التلاعب المحاسبي الذي إلى خداع الدولة والمستثمرين ولجوء مكاتب المحاسبة إلى أساليب ملتوية.
- كما تعد من الأسباب غير المباشرة وهو انشغال الإدارة الأمريكية بالسياسات الخارجية والهيمنة العالمية وإهمال الوضع داخل الولايات المتحدة الأمريكية.
- ارتفاع تكلفة الحرب على الإرهاب الأمر الذي أثقل كاهل دافع الضرائب الأمريكي بشكل غير مسبوق الأمر الذي أدى إلى تفاقم المشاكل المالية الاقتصادية نتيجة ارتفاع مستوى الدين العام.

3. جذور الأزمة الاقتصادية في إمارة دبى

إن الأزمة العالمية التي أصابت الاقتصاد الأمريكي أدت إلى أزمات اقتصادية مست دول العالم كلها تقريبا، وما حصل في دولة الإمارات العربية المتحدة لخير دليل على ذلك، الأزمة التي عرفت " أزمة ديون دبي " فقبل البدء في تفصيل هذه الأزمة لابد من شرح مختصر لازمة الرهن العقاري التي هزت أركان أعظم اقتصاد عالي والتي تعد امتدادا لأزمة دبى المالية.

1.3 إمارة دبي

هي إحدى إمارات دولة الإمارات العربية المتحدة، وتعتبر ثاني أكبر إمارة في الاتحاد بعد إمارة أبوظبي حيث تبلغ مساحتها 4،114 كم^2 وهو ما يعادل 5% تقريبا من مساحة الإمارات. يبلغ عدد سكان الإمارة 2،262،000 كأكبر إمارة تعداداً للسكان في الاتحاد الإماراتي منهم 214،000 مواطنين والباقي من الأجانب أي ما يعادل 9.5% من إجمالي السكان. تحد دبي كل من إمارة أبوظبي في الغرب وإمارة الشارقة في الشرق، وتعتبر العاصمة الاقتصادية للإمارات العربية المتحدة، وقد تطورت تطوراً كبيراً خلال السنوات الماضية تحت ولاية الشيخ محمد بن راشد آل مكتوم. الاقتصاد الحر والنشط في الإمارة وعدم وجود نظام ضريبي لعب دورا كبيرا في جذب المستثمرين من جميع أنحاء العالم .وتقع إمارة دبي بين إمارتي أبو ظبي والشارقة. تتميز دبي بأن دخلها الاقتصادي لا يعتمد على الإيرادات النفطية بشكل أساسي على عكس باقي دول الخليج العربي حيث يعتمد اقتصاد دبي على التجارة والعقارات والخدمات المالية وأيضا على السياحة. النفط والغاز يشكلون 6% من إجمالي الاقتصاد. جلبت النهضة الاقتصادية والعمرانية الكبيرة التي في دبي شهرة عالمية للإمارة لتحتل مكانة مرموقة عالميا.

2.3 أسباب أزمة الديون في إمارة دبى

تأثرت الإمارات العربية المتحدة وخاصة إمارة دبي التي تأثر قطاعها المصرفي والعقاري، صرح " الخبير السعودي عبد المجيد الفايز " إن سبب أزمة دبى أنها أسرفت في المشاريع العقارية العملاقة والتي ارتكزن على مشاريع عقارية وسياحية من النوع الفاخر، قامت الشركات الحكومية وأهمها شركة "دبى العالمية " باقتراض ديون تفوق طاقة دولة الإمارات نفسها على أملأن تباع هذه الممتلكات والعقارات وبالتالي يتم تسديد الديون.

أ- دبى العالمية

شركة دبي العالمية المملوكة من قبل حكومة دبي بالكامل بالإضافة إلى شركتين عملاقتين أخريين هما دبي القابضة ومؤسسة دبي للاستثمارات الحكومية أكبر ثلاث شركات تتبع لحكومة الإمارة. وتعتبر شركة دبي العالمية بصفة خاصة أهم شركات الإمارة وقاطرة الاستثمار العقاري فيها، وتشمل أنشطتها العديد من المجالات داخل الإمارة وخارجها، وتمتلك العديد من الشركات التابعة الكبيرة مثل شركة (نخيل)، أكبر شركة تطوير عقاري في دبي، و(ليمتلس)، كما تمتلك الحصة الأكبر في شركة (موانئ دبي العالمية) التي تدير 49 محطة في مناطق عديدة في العالم، وتمثل شركة (استثمار) الذراع الاستثمارية للشركة والتي تدير أصولاً تقدر قيمتها بحوالي 36 مليار درهم في مختلف أنحاء العالم أهمها حصة في بنك ستاندرد تشارترد البريطاني. كما تمتلك دبي العالمية أيضاً شركة المناطق الاقتصادية والتي تتبع لها منطقة جبل علي الحرة (جافزا) التي تعد واحدة من أكبر المناطق الحرة في العالم، فضلاً عن العديد من المناطق الحرة الناشئة، بالإضافة إلى عدد من الشركات الأقل أهمية مثل مدينة دبي الملاحية والأحواض الجافة وليجر كورب.

بعد الأزمة المالية العالمية تراجعت السيولة العالمية وبالتالي تراجعت بنوك العالم عن الإقراض وبالتالي تعذر على حكومة دبي بيع تلك الأصول، تفاقم الأمر كثيرا حيث أعلنت دبى أنها لن تبيع منتجاتها وأصولها العقارية بثمن اقل من السوق حتى لو كلفها هذا إعلان إفلاسها، وبالتالي أجحف عن شراءها المستثمرون وأصحاب رؤوس الأموال والراغبون في الشراء، فحل موعد السداد وجاءت معه الكارثة ولم تستطع حكومة دبى السداد بسبب نقص السيولة.

ب- تطورات إعادة هيكلة مجموعة دبى العالمية [(11)]

عندما ظهرت الاحتياجات التمويلية لمختلف الشركات العامة التابعة لحكومة دبى سنة 2009 قامت هذه الأخيرة باتخاذ إجراءات أكثر جدية و مركزية لإدارة هذه الأزمة التمويلية و أنشأت بذلك صندوق دبى الدائم المالي " DFSF " لإدارة حصيلة برامج سندات دبى الجديدة بقيمة إجمالية تقدر بـــ 20 مليار دولار أمريكي و كان قم تم شراء 10 مليار دولار من طرف مصرف الإمارات المركزي ، طلبت الحكومة في شهر نوفمبر 2008 تمديدا لمدة ستة أشهر على تسديد الديون المستحقة الدفع على شركة دبى العالمية بما في ذلك سداد صكوك بقيمة 3.5 مليار دولار أمريكي من قبل شركة النخيل ، تم تعيين فريق معني بإعادة الهيكلة لفحص أوضاع شركة دبى العالمية وأعلنت بذلك الدائرة المالية لحكومة الإمارة ببيع سندات بقيمة 5 مليار دولار أمريكي، قامت حكومة أبوظبي بتقديم

قرض بقيمة 10 مليار دولار و تم استغلال هذه التسوية بصكوك مستحقة لشركة نخيل بقيمة 3.5 مليار دولار إلى جانب سداد ديون المقاولين و الباقي استغل في استيعاب التسهيلات للبنوك التجارية.

أعلنت شركة دبى العالمية و شركة النخيل عن اقتراحات مرتبطة بإعادة الهيكلة في 2010 و ضم هذا المقترح 20 مليار دولار، 9 مليار دولار لتحويل صندوق دبى للدعم المالي الذي في ذمة شركة دبى العالمية إلى أسهم في رأس المال، 1.5 مليار دولار موارد مالية جديد لدبى العالمية، و 8 مليار دولار من الموارد المالية الجديدة لشركة النخيل، 1.2 مليار دولار لتحويل ديون صندوق دبى لدعم المالي الذي في ذمة شركة النخيل إلى أسهم في رأس المال و بذلك تستحق كل ديون شركة النخيل سنة 2010 و 2011 أما الديون الباقية لشركة دبى العالمية سيتم عرض صكوك جديدة بأجل استحقاق 5 سنوات أو 8 سنوات.

حاولت حكومة إمارة دبى على تخفيف أعباء الديون المتراكمة وتم توقيف النشاط العقاري بموجب إعادة الهيكلة التي تضم إجراءاتها بعض الخسائر والتغيرات في تركيبة أجال الاستحقاق والأصول بالنسبة للدائنين ويتوجب على حكومة دولة الإمارات على التحكم في خسائر القروض لان الدعم المالي الحكومي في مثل هذه الظروف والأزمات أمر لا بد منه.

نتج عن هذه الأزمة ما يلي:

- توقفت المصارف العالمية والمحلية عن تمويل المشروعات الحديثة بشكل غير مباشر خاصة مشاريع البناء والعقار فقد وصلت المشاريع العمرانية الملغاة 260 مليار دولار تقريبا وهذا بسبب أن مصارف الدولة أعادت النظر في هذه المشروعات وطرق تمويلها.
- إفلاس العديد من الشركات بسبب دخول عدد منها إلى أسواق العقار والمستثمرين بقروض مالية خارجية.
- انهيار القطاع المصرفي والمالي بشكل كبير مما أدى بحكومة الإمارة إلى دعم المصارف الرئيسية.
- تذبذب قيمة الدولار الأمريكي عالميا وهذا ما أثر على جميع المعاملات والصفقات المالية التي تعتمد على عملة الدولار الأمريكي وهذا ما أثر على السوق المالي بدبى.
- إفلاس القطاعات المهنية غير المربحة اقتصاديا وتم دمج الشركات وتقليل المصاريف التسويقية وهذا أدىإلى ضعف رواتب الموظفين.
- سبب عدم وجود القدرة التنافسية المناسبة لبيع الأصول أدى بالمستثمرين الخليجيين بإعادة النظر حول استثماراتهم في القطاع العقاري.

4. تداعيات الأزمة على اقتصاد الإمارة

1.4 تدهور سوق رأس المال بإمارة دبى

شهدت أسواق المال العالمية عند إعلان شركة دبي العالمية عن إجراءات هيكلة ديونها انخفاضاً ملحوظاً، لكن عطلة عيد الأضحى الأسواق الخليجية والعربية منعت هذا التهاوي، ولكنه حدث بعد انتهاء العطلة، وتراجعت أسهم العديد من البنوك العالمية وخصوصاً تلك المنكشفة على دبي العالمية كالبنوك الأوروبية الكبرى مثل (إتش إس بي سي) وستاندرد تشارترد فيما أعلنت بنوك أخرى حول العالم أن انكشافها محدود أو أنه تحت السيطرة إلا

أن الاستقرار عادة في الأسواق بعد إعلام البنك المركزي الإماراتي ضخ كميات إضافية من السيولة، إمارة ، مع إمكانية تلقى مساعدات من أبوظبي. كما كشفت مجموعة دبي العالمية عن إعادة هيكلة ديون تقدر فقط بقيمة 22 مليار دولار، وأبلغت الدائنين بأن إجمالي ديونها يبلغ 40 مليار دولار، وشرحت وضعها المالي للدائنين وسعيها لإعادة هيكلة ديون مرتبطة بها وبوحدتي نخيل وليمتلس العالمية العقاريتين التابعتين لها.

إن حجم الديون الخاصة بحكومة دبي يبلغ 10 مليارات دولار فقط، و70 مليار دولار أخرى ديون الشركات التابعة لها، وأن حجم أصول الحكومة في دبي يصل إلى 90 مليار دولار بخلاف الطرق والمطارات والموانئ، أما أصول الشركات التابعة للحكومة فتبلغ 260 مليار دولار. ويبلغ الناتج الإجمالي المحلي للإمارة في حدود 50 مليار دولار، وتعتمد دبي في ناتجها المحلي على الخدمات، ويحتل القطاع العقاري والمالي والسياحي الأولوية في الإمارة بينما لا يمثل النفط إلا 6 في المائة من الناتج الإجمالي المحلي للإمارة [(12)].

هناك عدة أسباب أدت إلى تدهور أسواق رؤوس الأموال في دبى بسبب هذه الأزمة يذكر منها:

- أعلنت حكومة دبى عن العجز في تسديد الديون والبالغة 130 مليار دولار وهذا بسبب خلل مالي.
- أدى هذا التصريح إلى نزول أسعار الأسهم وأثر هذا على أرباحها.
- تأثر أسواق المال بإمارة دبى بالأزمة العالمية خاصة على القطاع المصرفي والخاص.
- عدم وجود تنوع تمويلي في إمارة دبى فلا يوجد لها قطاعات موازية تساهم في تسديد الديون وحل الأزمة خاصة قطاع النفط إذ أنها تفتقر لهذا القطاع.
- وجود بدائل جديدة للاستثمار أقل خطورة وتمتلك قواعد تنظيمية أفضل من دبى مثل السعودية، البحرين ..... فهى تسعى جاهدة لان تكون مكان دبى في استقطاب الاستثمارات لتصبح مراكز تجارية وتلحق بالركب التكنولوجي فيما تعاني دبى من غياب التمويل.
- انهيار قيمة الدولار الأمريكي في الأسواق العالمية وهذا أثر سلبا على سوق الأوراق المالية التي تكبدت خسائر كبيرة.
- تراجع أسعار برميل النفط وتذبذبها في أسواق الطاقة العالمية وتزايد الاجتماعات الدورية والطارئة لمنظمتي الأوبك والأوبك. وسبب التذبذب في الأسعار هو المخزون النفطي الكبير الذي يوجد لدى الدول والشركات سواء كان مخزونا عائما أو على الأرض، وكذلك وجود مؤشرات عديدة تدل على وجود مضاربين في السوق [(13)].

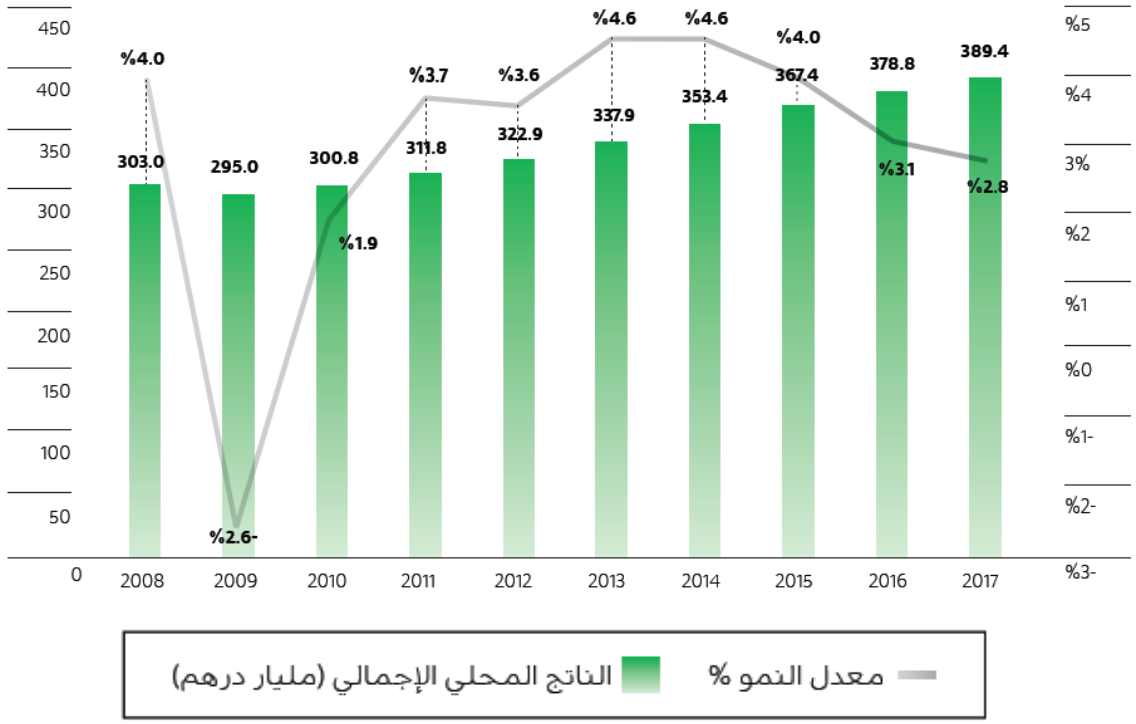
2.4 أثر أزمة ديون دبى على المؤشرات الاقتصادية للإمارة

أ- الناتج المحلي الإجمالي

تأثر اقتصاد الإمارة سلبا من اثر أزمة 2008 لان اقتصادها يتسم بالانفتاح و تكامله مع الاقتصاد العالمي، خاصة في قطاع السياحة و قطاع التجارة الخارجية، انكمـــش معدل الناتج الإجمالي الحقيقي بنســـبة (-2.6%) سنة 2009 وهذا في أعقاب الأزمة التي استنزفت النمو في جميع القطاعات خاصة قطاع التشييد و الإعمار، عاود الناتج الارتفاع من جديد سنة 2010 أثر النمو الايجابي الذي عرفها الاقتصاد العالمي و ظل

يسجل نموا حتى سنة 2014 أين عاود الانخفاض اثر انخفاض أسعار النفط دوليا من 115 دولار للبرميل إلى حوالي 70 دولار للبرميل، بلغ النمو سنة 2016 حوالي(3.1%)، و (4%) سنة 2015، و هذا ما يبينه الرسم البياني التالي:

شكل رقم (01): الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الجارية (الأسعار الثابتة) ومعدل النمو الاسمي (%) خلال (2008-2017)



المصدر: التقرير الاقتصادي لإمارة دبى، 2018، ص 24.

من خلال الرسم البياني يتضح أن مسار الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي ومعدل النمو في تباطؤ مستمر وهذا التباطؤ يعود إلى تناقص الطلب الدول ذات الشراكة التجارية مع إمارة دبى والتي تأثرت بتراجع أسعار النفط، ولكن القاعدة الاقتصادية في دبى ساعدها على احتواء اثأر بعض التطورات السلبية مثل أسعار النفط أو الصدمات الخارجية [(14)].

ب- متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الحقيقي

بلغ نصيب الفرد من الناتج الإجمالي الحقيقي للفرد في إمارة دبى 35.63 ألف دولار أمريكي سنة 2017 بنسبة انخفاض تقدر ب 6.8 % مقارنة بسنة 2006 والتي كانت 38.22 ألف دولار أمريكي، وما يلاحظ أيضا أن نسبة كتوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الحقيقي سنة 2013 كانت منخفضة وحسب السلطات الاقتصادية في الإمارة فان السبب يعود إلى زيادة نسبة السكان في دبى بنسبة تقدر ب (51%) سنة 2013.

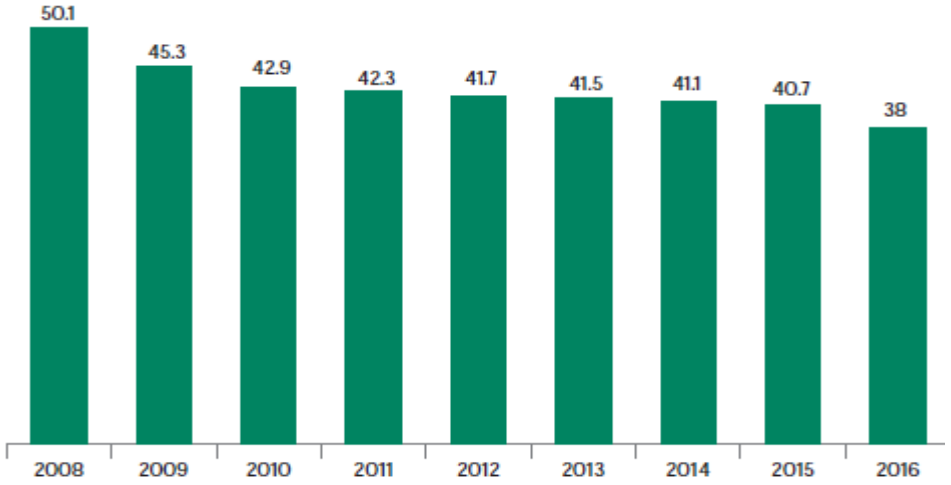
جدول رقم (01): متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الحقيقي للفرد في الإمارة (ألف دولار)

الوحدة ألف دولار

السنة	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
متوسط د .ف من PIBr	45.3	42.9	42.3	41.7	41.56	41	40.77	38.22	34.43

المصدر: من إعداد الباحثة بالاعتماد على التقارير الاقتصادية لإمارة دبى،2017 و2018.

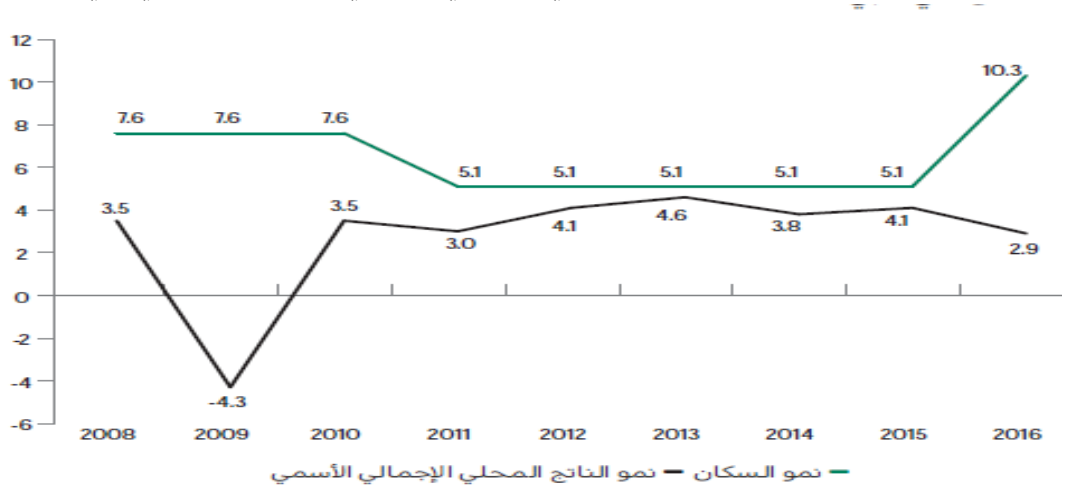
شكل رقم (02): متوسط نصيب الفرد من الناتج المحلي الحقيقي للفرد في الإمارة (ألف دولار)



المصدر: التقرير الاقتصادي لإمارة دبى ،2017، ص 13، ص 11.

إن المسار الذي اتبعه متوسط نصيب الفرد في دبى خلال (2008 –2016) نجم عنه التفاعل بين كل من معدل الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي ونمو السكان فخلال هذه الفترة فان معدل الناتج اقل من معدل نمو السكان وهذا ما أدى إلى تنافس نصيب الفرد من الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي كما يبينه الرسم البياني التالي:

شكل رقم (03): معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي ومعدل السكان في دبي (%)

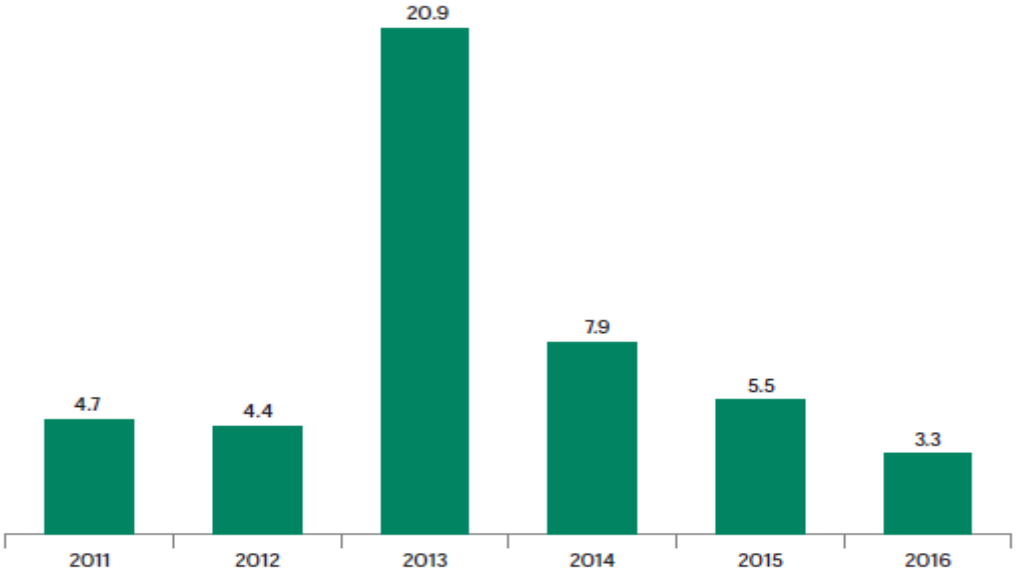


المصدر: التقرير الاقتصادي لإمارة دبي، 2017، ص 11، ص 13.

ج- السيولة المحلية

بدا معدل السيولة المحلية رحلة الانخفاض منذ الأزمة العالمية واستمرت حتى 2016 حيث أن اتجاه السيولة المحلية يكون على أساس عرض النقود M2 الذي اخذ مسارا تنازليا وما يلاحظ من خلال الرسم البياني رغم أن معدل نمو السيولة اخذ في الانخفاض من 2013 حتى 2016 ليصل أدنى مستوى له:3.3 % وهذا بسبب انعكاس انخفاض نمو الائتمان، إن هذه التطورات في معدلات السيولة المحلية نتيجة التطور الاقتصادي في دولة الإمارات وخاصة إمارة دبى.

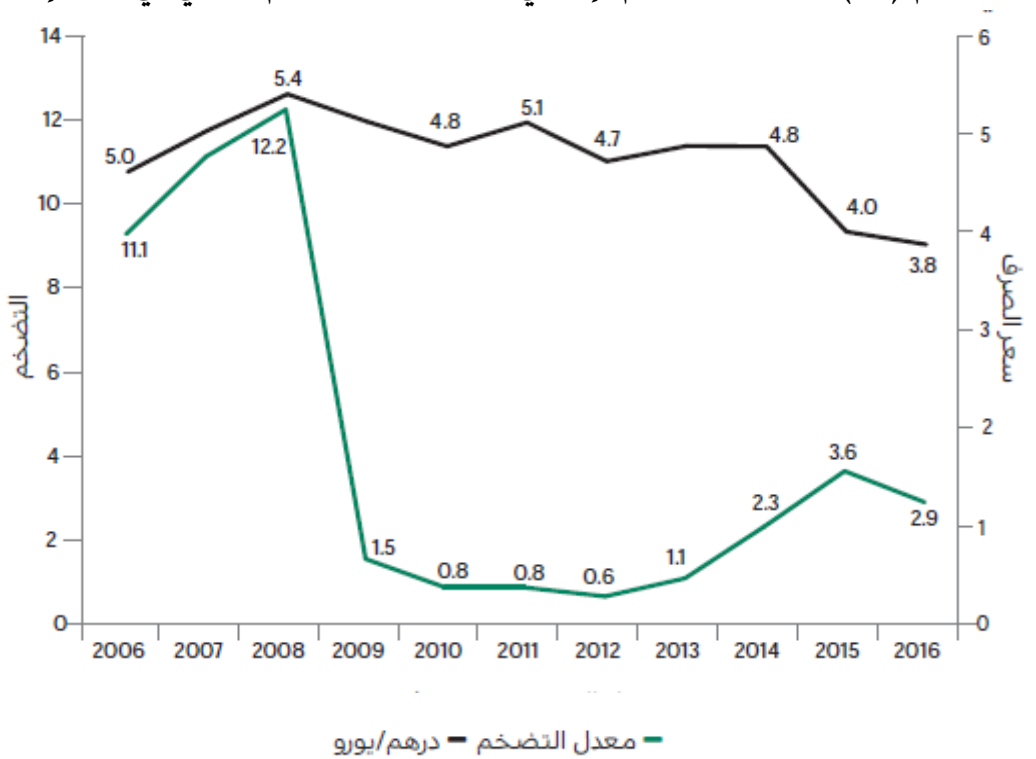
شكل رقم (04): معدل نمو السيولة المحلية في دولة الإمارات على أساس M2



المصدر: التقرير الاقتصادي لإمارة دبي، 2017، ص 13.

أما بخصوص سعر صرف الدرهم الإماراتي الذي يرتبط بالدولار الأمريكي قد عرف عدة تطورات إذ بلغ سعر صرف الدرهم الإماراتي المثبت من طرف مصرف الإمارات المركزي 3.6725 درهم إماراتي لكل دولار أمريكي . اثر انخفاض قيمة الدولار الأمريكي مقابل الأورو بين سنتي 2006 –2008 في أعقاب الأزمة الاقتصادية كان الدرهم الإماراتي في انخفاض أيضا مقابل الأورو مما أدى إلى زيادة حدة التضخم في الإمارة خاصة التضخم المستورد من جراء الواردات من الاتحاد الأوروبي، كما أن زيادة أسعار النفط في السوق الدولية و تزايد أموال المضاربة التي تدفقت لداخل إمارة دبى عاملان ساعدا في زيادة الضغوط التضخمية و هذا ما جعل بحكومة الدولة إلى إعادة تقييم الدرهم الإماراتي و بالتالي ارتفاع سعره، و تعاقبت الأحداث الاقتصادية و جاءت مرحلة ما يسمى بإعادة الاقتران في منتصف 2008 عندما حدث تصحيح رئيسي لمعدل الدولار الأمريكي مقابل الأورو و بانخفاض أسعار النفط في السوق الدولية و تباطؤ نشاط الأسواق المالية الناشئة بدا الدرهم الإماراتي بالارتفاع مقابل الأورو ارتفاعا طفيفا و متباطئ و وانخفض بذلك معدل التضخم كما يبينه الشكل البياني التالي:

شكل رقم (05): سعر صرف الدرهم الإماراتي مقابل الأورو والتضخم المحلي في دولة الإمارات



المصدر: التقرير الاقتصادي لإمارة دبي، 2017، ص 13.

3.4 تأثير أزمة ديون دبي على دول مجلس التعاون الخليجي

1.3.4 مجلس التعاون الخليجي [(15)]

هي منظمة إقليمية و اقتصادية عربية مكونة من الدول الآتية: الإمارات، البحرين، السعودية، سلطنة عمان، الكويت و قطر تأسست في 25 ماي 1981، يقع الخليج العربي في الجزيرة العربية جنوب شرق أسيا بين خطى عرض 15° إلى 35° شمال خط الاستواء و بين خطي 35° و 60° شرق غرينيتش، يمتد جغرافيا من مدخله في خليج عمان عبر مضيق هرمز، يحده من الشمال جمهورية العراق و من الجنوب الجمهورية العربية اليمنية و البحر الأحمر و من الشرق الخليج العربي و من الغرب البحر الأحمر، موقع دول الخليج العربي استراتيجي حيث يتوسط ثلاث قارات هي : أسيا، إفريقيا و أوروبا.

2.3.4 أثر أزمة دين دبى على دول الخليج العربي

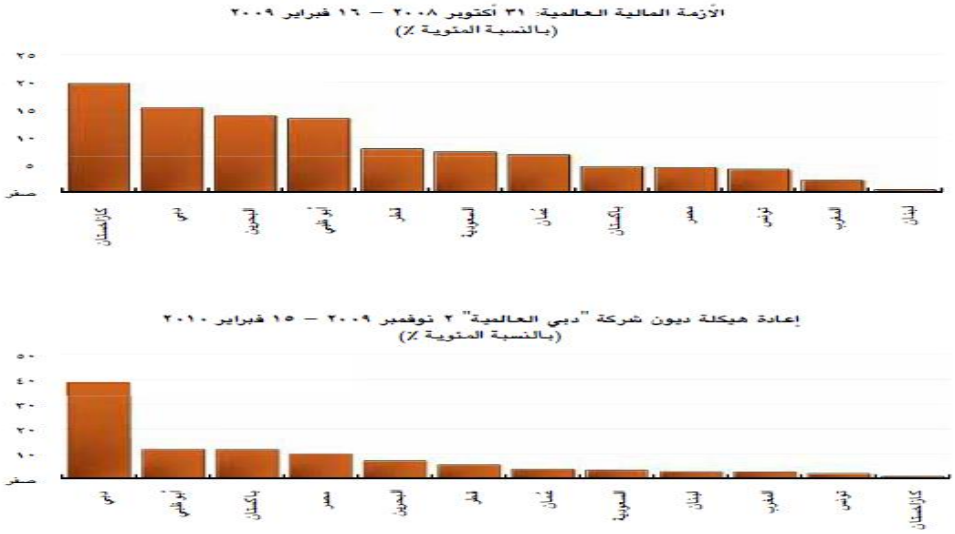
بالنسبة لتأثير أزمة دبي في دول مجلس التعاون، فقد رأى البعض أن تلك الأزمة ستكون بداية لأزمات متلاحقة في دول مجلس التعاون. بينما رأى البعض الآخر أن تلك الأزمة كشفت أن نموذج دبي هو نموذج هش لقيامه على الفقاعات سواء أكانت عقارية أم مالية أم سياحية. ورأى طرف ثالث أن الاستثمارات ستنتقل إلى دول أخرى داخل مجلس التعاون خاصة الاستثمارات العقارية، بل اتجه رأي آخر إلى اتجاه الأموال للاستثمار خارج دول مجلس التعاون الخليجي.

في دراسة لصندوق النقد الدولي فان دول مجلس التعاون الخليجي تأثرت بأزمة ديون دبى عبر ما يسمى بمخاطر الائتمان خاصة عند إعادة هيكلة ديون شركة (دبى العالمية)، فخلال سنوات الأزمة المالية أظهرت

فروقات التامين و مبادلة مخاطر الائتمان السيادية في مجلس التعاون الخليجي تقلبات كثيرة خاصة في أعقاب انهيار بنك (ليمان برادرز) و إعلان إمارة دبي عن إعادة هيكلة ديون شركة دبي العالمية و السبب يعود إلى الروابط الوثيقة بين بلدان المجلس و هذا معناه أن العسر المالي [16] في إحدى بلدان المجلس له عدوى على بقية بلدان المجلس الأخرى و هذه التبعية في العسر المالي بين الحكومات التي كان سببها الأزمة المالية العالمية و بدرجة كبيرة أزمة ديون دبى و نوقف مجموعتي "السعد"و " القصيبي " عن السداد [17]، و تأثر كثيرا القطاع المصرفي و أنشطة المؤسسات المالية العابرة الحدود في المنطقة و المتزايدة بشكل كبير من أجل تحقيق الاندماج في الأسواق المالية والرأسمالية من اجل تكريس مبادئ العولمة المالية في دول مجلس التعاون الخليجي و هذا ما أدى إلى توليد العدوى.

على الرغم من أن فترة الأزمة المالية العالمية اتسمت بدرجة مرتفعة من العسر المالي في المنطقة فان الأحداث منذ ذلك الحين لم تولد تحركات كبيرة في الخطر المطلق، في دراسة لصندوق النقد الدولي حول معامل التداعيات [18] أوضحت أن المعامل في بلدان الشرق الأوسط في تزايد حاد و مع ائتمان زيادة المخاطر في الآجال الطويل و قد أدت الأحداث في ذلك الحين إلى إعادة هيكلة الديون الخاصة بشركة دبى العالمية و كذلك انتفاضات الربيع العربي أدت إلى زيادة المخاطر بصورة مباشرة و قد تعدت هذه المخاطر إلى البلدان الأخرى في المنطقة، لكنها اتسمت بأنها اقل بكثير من وقت الأزمة العالمية [19].

شكل رقم (06): المساهمة في تغيرات معامل التداعيات 2008-2011



المصدر: سامية بيدس وآخرون، دول مجلس التعاون الخليجي تعظيم النتائج الاقتصادية في اقتصاد عالمي يسوده عدم اليقين، تقرير صندوق النقد الدولي، مكتبة الكونغرس، واشنطن، 2011، ص72.

5. الخاتمة

لم تتضح أبعاد الأزمة المالية في دبي بصورة كاملة ولكن كان الإعلان عن اتفاقيات تأجيل الديون لشركة دبى العالمية في نهاية 2009 كان له التأثير الكبير على تضييق المخاطر الائتمانية لأنه لم يعد في مقدور الأطراف المشاركة في السوق أن تكتفي بمجرد الضمانات السيادية، فعند إعلان شركة دبي العالمية عن العجز في الوفاء بديونها تدهورت علاوات المخاطر في منطقة الشرق الأوسط بصورة ملحوظة، وبالتالي فان الأزمة

العالمية أثرت سلبا على اقتصاد إمارة دبى وهذا ما يثبت صحة الفرضية الأولى، الواقع أن أزمة دبي أخذت أكثر من حجمها، فدبي تملك من الأصول ما يكفي لسداد ديونها، لكن من المسلمات الاقتصادية ألا يتم بيع تلك الأصول بقيمة تقل بصورة كبيرة عن قيمتها الحقيقية، وهو ما دفع دبي العالمية إلى جدولة ديونها وفقاً لمبدأ (المنافع / التكاليف)، كما أن دبي وعت درس الفقاعات العقارية واعتماد الناتج المحلي فيها على الريع من خلال إلى تنويع هيكل الإنتاج فيها والتوجه نحو التصنيع، وهو اتجاه طيب، وإن كان لم يؤت ثمرته بعد نتيجة لحداثته، كما أنه عقب تلك الأزمة عززت حكومة دبي من ترشيد نفقاتها، و بالتالي فان نموذج دبى الاقتصاد قادر على تخطي الأزمات المالية و هذا ما يثبت خطأ الفرضية الثانية.

حسب الخبراء الاقتصاديون فان دول مجلس التعاون الخليجي لم تتأثر بأزمة ديون دبى حيث أن عرض إعادة هيكلة ديون للمجموعة وتحويل الدين الذي كان في ذمتها إلى أسهم في رأس المال وتحويل أموال ضخمة لشركة نخيل العالمية، بالإضافة أن مساعدة أبو ظبي وتدخل حكومة دولة الإمارات حد من الآثار السلبية على دول المجلس وهذا ما يثبت خطا الفرضية الثالثة.

إن أزمة دبي كان أمر عارض وسوف ينتهي بصورة طبيعية، خاصة أن تلك الأزمة كشفت عن مد يد العون لدبي، وأنها ليست وحدها، حتى إن الكويت عرضت يد المساعدة، وهذا شيء منطقي لأن انهيار اقتصاد أي إمارة أو دولة خليجية ستكون له آثار سلبية في بقية دول المجلس، ومن ثم لن تقف دول مجلس التعاون مكتوفة الأيدي أمام تلك الأزمة وذلك من خلال مد يد العون المالي لدبي وتحقيق الثقة والطمأنينة لدى الدائنين وجمهور المتعاملين، الأمر الذي يسهم في تعافي دبي من تلك الأزمة، كما أن دبي قادرة على إدارة الأزمة، وهذا ليس جديداً عليها وإن كانت أزمة ديون، ويعزز ذلك نجاح مركز دبي المالي وشركة دبي القابضة في تسديد قروض مستحقة على الشركة في نوفمبر 2008.

ختاماً فإن هذه الأزمة ستشكل علامة فارقة ودرساً مستفاداً من النهج التوسعي الذي رسمته دبي طوال العقد الماضي، والذي يبدو أنه سيمر بمرحلة من إعادة النظر خلال السنوات المقبلة وفقاً لأوليات الاستثمار مع تعزيز التوجه نحو تنويع هيكل الإنتاج.

الهوامش والمراجع

1. Eric Barthalon، **Crises Financières**, Revue problème économique، N° 2595, Paris، 12 Octobre 1998, p. 02.
2. ابراهيم عبد العزيز النجار، **الأزمة المالية وإصلاح النظام المالي العالمي**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009، ص. 18.
3. على كنعان، **الأسواق المالية**، منشورات جامعة دمشق، 2009/2008، ص. 276.
4. مراد مرمي، **أزمة اقتصادية عالمية جديدة: ماذا عن مستقبل النظام الرأسمالي؟**، مداخلة الملتقى الدولي الثاني حول: الأزمة الاقتصادية العالمية الراهنة وتأثيراتها على اقتصاديات شمال إفريقيا / جامعة العربي التبسي، أيام 5 و6 جوان 2013.
5. David Mouray، "**De la crise financière à la crise économique : les relations étroites entre finance etéconomie** " Rapport moral sur l'argent dans le monde، 2009، p. 02

6. إبراهيم النجار، **الأزمة المالية وإصلاح النظام المالي العالمي**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009، ص73.
7. الرائد، **مخلفات الأزمة المالية العالمية: فضائح الكلمات وكارثية الأرقام**، مجلة الرائد، العدد 40 الصادر في 2009/10/4 انظر الموقع الالكتروني: http://www.al-raeed.net/raeedmag/preview.php?id=1283.
8. عامر يوسف العتوم، **أسباب الأزمة المالية العالمية رؤية إسلامية**، قسم الاقتصاد والمصارف الإسلامية جامعة اليرموك، بحث مقدم ضمن المؤتمر الرابع للبحث العلمي في الأردن.
9. مصطفى عبد الله أبو القاسم خشيم، **الأزمة المالية العالمية وتداعياتها على الدول العربية**، مجلة شؤون عربية، عدد 138، الصادرة في صيف 2009، ص132.
10. احمد بلوفي، **أزمة العقار أم أزمة نظام**، مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبد العزيز، جدة، 2009. ص263.
11. تقرير البنك الدولي حول منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا أخر المستجدات الاقتصادية في المنطقة، التعافي من الأزمة، افريل /نيسان 2010، مكتبة النشر في البنك الدولي، واشنطن، ص 11.
12. http://www.aaru.edu.jo/index.php?option=com_content&task=category&sectionid=4&id=14&Itemi.
13. سيف هشام صباح الفخري، **جذور ديون دبى وأثارها الاقتصادية**، 2009، ص 13 انظر الموقع: https://www.kantakji.com/media/5004/b166.doc
14. التقرير الاقتصادي لإمارة دبى،.2018، ص 24.
15. ظافر محمد العجمي، **امن الخليج العربي وتطوره وإشكاليات من منظور العلاقات الإقليمية والدولية**، بيروت، مركز دراسات الوحدة العربية، 2006، ص47.
16. العسر المالي: هو قلة السيولة المالية وعدم قدرة المؤسسة المالية على سداد تكاليفها المستحقة واسترداد حقوق مساهميها ويندرج تحت هذا المفهوم نوعين من العسر المالي، العسر المالي الفني ويقصد به عدم قدرة المؤسسة على تغطية التزاماتها برغم زيادة إجمالي الموجودات لديها عن المطلوب.
17. سامية بيدس وآخرون، **دول مجلس التعاون الخليجي تعظيم النتائج الاقتصادية في اقتصاد عالمي يسوده عدم اليقين**، تقرير صندوق النقد الدولي، مكتبة الكونغرس، واشنطن، 2011، ص 72.
18. معامل التداعيات: هو مقياس العلاقة التبعية في العسر المالي لرصد احتمالية العسر المالي في بلد ما من جزء العسر المالي في بلدان أخرى ويقوم المعامل بالتقدير الكمي لدور العدوى في الخطر الأساسي للتوقف عن السداد، انظر سامية بيدس وآخرون، دول مجلس التعاون الخليجي تعظيم النتائج الاقتصادية في اقتصاد عالمي يسوده عدم اليقين، تقرير صندوق النقد الدولي، مكتبة الكونغرس، واشنطن، 2011 ص 71.
19. تقرير صندوق النقد الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 73.

International Journal of Economic Studies 06 (2019) 40 – 58

International Journal of Economic Studies
المجلة الدولية للدراسات الاقتصادية

Journal Homepage : https://democraticac.de/?page_id=50832

تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي بالدول العربية ومتطلبات النجاح

Coordinating macroeconomic policies in Arab countries and the requirements for success

ط. د يحيى علي محمّد غشام [a 1]

[1] جامعة عدن، اليمن – اليمن.

معلومات عن المقال

الكلمات المفتاحية:

سياسات الاقتصاد الكلي

تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي

الدول العربية

الملخص

تأتي هذه الورقة البحثية لتسلط الضوء على العديد من جوانب تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي بين الدول العربية منذ نشأة جامعة الدول العربية، وكيفية النهوض بها من خلال عرض آلية تفصيلية مقترحة لتنسيق سياسات الاقتصاد الكلي بين الدول العربية تساعد على تشخيص المشاكل الاقتصادية وحلها بشكل جماعي وواقعي، وتحديد أطر زمنية للتنفيذ، وبما يعود بالفائدة على جميع الدول العربية دون استثناء.

Article Info

Keywords :

Macroeconomic policy

Macroeconomic policy coordination

Arab countries

JEL Classification :

E 60 – E 61 – N 15 – N 17.

Abstract

This paper shed the light on the Macroeconomic policy coordination in the Arab world since the inception of the League of Arab States and how to promote them through presenting a detailed mechanism for the Macroeconomic policy coordination in the Arab World that helps to identify and resolve economic problems collectively and Time frames for implementation، which will benefit all Arab countries without exception.

[a] **Corresponding author**

E-mail address : yghasham@yahoo.com

Article history :

Received 10 February 2019 ; Accepted 19 April 2019 ; Published 07 May 2019.

Democratic Arabic Center for Strategic, Political & Economic Studies. Copyright 2019, All Rights Reserved ©

1. المقدمة

لقد أوضحت العديد من الدراسات أهمية تدخل الدول في اقتصاداتها من خلال السياسات الاقتصادية التي تنتهجها من وقت لأخر للوصول إلى حالة الاستقرار الاقتصادي في المدى القصير، وبلورة طموحاتها على المدى البعيد، حتى مع اختلاف النظم الاقتصادية والسياسية السائدة في كل بلد، وكذلك مع اختلاف التصنيف الاقتصادي لكل دولة، صناعية أم غير صناعية، متقدمة أم متخلفة أو في طور النمو، بل تعدى الأمر حدود الدولة الضيقة ليكون هنالك تنسيق جماعي في جميع سياسات الاقتصاد الكلي بين مجموعة من الدول لتشكل تكتل اقتصادي قوي وقادر على المنافسة مع العالم الخارجي.

تتضمن سياسات الاقتصاد الكلي السياسات المالية والسياسات النقدية والائتمانية وسياسات سعر الصرف والسياسات التجارية وسياسات الاستثمار والسياسات التصنيعية والسياسات الإنمائية وسياسات العمل وغيرها من السياسات. حيث يشكل التنسيق بين مجمل هذه السياسات ضمن إطار التكتل الاقتصادي أهمية بالغة في اختيار القرارات الاقتصادية المناسبة الخاصة بأنواع الاستثمارات لكل دولة في التكتل ومعدلات أسعار الصرف وأسعار الفائدة والقيود أو الإعفاءات الجمركية بين دول التكتل أو مع العالم الخارجي، وغير ذلك من أعمال التنسيق.

وللنهوض بالتكامل العربي يتعين وضع آلية لتنسيق سياسات الاقتصاد الكلي بين الدول العربية مبنى على إدراك لواقعها كلا على حدة، ومتوافق مع تطلعات شعوبها، ويكون له القدرة على تشخيص المشاكل الاقتصادية وحلها بشكل جماعي من خلال آلية عمل مؤسسية واضحة، واطر زمنية محددة، وبما يعود بالفائدة على جميع الدول العربية دون استثناء.

أهمية الدراسة

أهمية هذه الدراسة تكمن في بيان دور تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي في تعزيز المكاسب الاقتصادية بين الدول وتحقيق العديد من المصالح العليا لشعوبها.

كما تمكن نتائج الدراسة وتوصياتها القائمين على إدارة التعاون العربي المشترك في جامعة الدول العربية، من تقديم مفاهيم علمية وعملية تضم إحدى صور وطرق تقسيم العمل العربي المشترك اقتصادياً بما يعود بالنفع لجميع الدول العربية بدون استثناء، وبما لا يتعارض سياسياً مع توجهات كل دولة.

مشكلة الدراسة

تكمن مشكلة الدراسة التي تسعى الدراسة لمعالجتها في السؤال الرئيسي التالي: **ماهي متطلبات نجاح تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي بالدول العربية؟**

يجرنا السؤال الرئيسي إلى طرح الأسئلة الفرعية التالية:

- ما هو تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي، وكيف يتم؟
- ما الدور الذي يؤديه تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي؟
- ما هي التحديات التي يمكن أن تواجهها عملية تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي وكيف يمكن مواجهتها؟
- ما هي الخطوات اللازم اتخاذها من أجل تفعيل تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي بالدول العربية؟

أهداف الدراسة

- تحليل سياسات الاقتصاد الكلي وتحديد دورها.
- الكشف عن واقع التنسيق فيما يخص سياسات الاقتصاد الكلي منذ نشأة جامعة الدول العربية.
- تقديم التوصيات لبيان كيف يمكن للدول العربية تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي من وجهة نظر الباحث .

أسباب ودوافع اختيار موضوع الدراسة

هنالك عدة أسباب دفعت الباحث لاختيار هذا الموضوع والبحث فيه وأهما كما يلي:

- الأهمية التي يتضمنها موضوع تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي باعتباره المواضيع الشاملة التي تعالج العديد من القضايا الاقتصادية خصوصاً على المستوى الإقليمي وبما يؤدي إلى استفادة جميع الأطراف في الغالب.
- اعتقاد الباحث أن تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي بين الدول العربية هو الطريق الأنجح لمواجهة التحديات الاقتصادية والسياسية .
- اقبال الباحثين على الموضوع من جوانب جزئية عديدة، فهناك من الباحثين من ركز على تنسيق السياسات المالية وأهميته في جذب الاستثمارات، والبعض ركز عل أهمية التنسيق الضريبي بين دول التكتل لتشجيع الاستثمارات وجذب رؤوس الأموال، وأخرين اعتبروا أن الأهم هو إقامة مشروعات مشتركة من أجل تحقيق التكامل الاقتصادي، وكذلك هنالك من اهتم بتنسيق السياسات النقدية وبالأخص الجوانب المتعلقة بأسعار الصرف، على اعتبار أنها هي المدخل الأمثل لمواجهة التحديات التي تعاني منها دول أي تكتل، وغيرها من الرؤى الجزئية.

ولذلك فقد رأى الباحث أن دراسة تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي بين الدول العربية سوف تقدم نظرة شاملة لجميع السياسات الاقتصادية ودورها في مواجهة التحديات وتأثيرها بصورة جماعية على المتغيرات الاقتصادية.

منهجية الدراسة

من أجل الإجابة على أسئلة مشكلة الدراسة فقد تم الاعتماد على أكثر من منهج، حيث استخدم المنهج الوصفي فيما يخص الجانب النظري من أجل توضيح وتغطية مكونات موضوع الدراسة وأجزائه، كما تم الاعتماد على المنهج التاريخي الذي يعتمد للوصول إلى المعرفة من خلال الرجوع إلى الماضي، ويتجلى ذلك من خلال عرض لتجربة تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي بالدول العربية والمراحل التي مرت بها، أما المنهج التحليلي فقد استخدم في تحليل البيانات والمعلومات الخاصة بموضوع الدراسة وتقييمها وتفسيرها.

فرضية الدراسة

لتنسيق سياسات الاقتصاد الكلي من جميع الجوانب بين الدول العربية دور إيجابي في التوفيق بين الأهداف الاقتصادية المحلية لكل دوله عربية والأهداف الاقتصادية للدول العربية مجتمعة، وإزالة العديد من الاختلالات الهيكلية والقيود القانونية، وبما لا يتعارض مع خصوصية كل بلد عربي وسيادته.

2. أساسيات حول مفهوم التنسيق الإقليمي للسياسات الاقتصادية الكلية

سيتم التطرق إلى تعريف سياسات الاقتصاد الكلي، وأهدافه، والاختلاف بينها وبين النظرية الاقتصادية، ومن ثم تعريف تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي مع تحديد لأهدافه، وأنواع الصراعات والصدمات المحفزة له ومعوقاته، والوقوف على حجج المؤيدين والمعارضين لتنسيق سياسات الاقتصاد الكلي، والتطرق لأهم نماذج قياس تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي.

1.2 تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي وتنسيقها التعريف والأهداف

1.1.2 تعريف سياسات الاقتصاد الكلي وأهدافها

أ- تعريف الاقتصاد الكلي

يعرف الاقتصاد الكلي بأنه ذلك الفرع من فروع النظرية الاقتصادية الذي يهتم بدراسة النشاط الاقتصادي الجمعي أو الكلي مثل نظريات الطلب الكلي والعرض الكلي، نظريات تحديد الدخل، وتحليل التوازن الاقتصادي الكلي، إضافةً إلى نظريات التضخم والبطالة وغيرها من مسائل التحليل الاقتصادي الكلي [(1)]

ب- تعريف سياسات الاقتصاد الكلي

تعرف السياسة الاقتصادية بأنها: "مجموعة الوسائل والتقنيات والإجراءات والتدابير التي تتخذها الدولة من أجل تنظيم الحياة الاقتصادية [(2)].

كما يمكن تعريفها بالعموم، بأنها كل ما يتعلق باتخاذ القرارات الخاصة بالاختيار بين الوسائل المختلفة التي يملكها المجتمع لتحقيق أهداف اقتصادية واجتماعية معينه والبحث عن أفضل الطرق الموصلة إلى تحقيق هذه الأهداف[(3)]

كما تعرف بأنها مجموعة من الإجراءات الحكومية التي تحدد معالم البيئة الاقتصادية التي تعمل في ظلها الوحدات الاقتصادية الأخرى.[(4)]

ج- السياسات الاقتصادية الكلية والنظرية الاقتصادية

تختلف السياسات الاقتصادية عن النظرية الاقتصادية حيث أن النظرية الاقتصادية تعبر عن مجموعة النظريات الخاصة بشرح سلوك الظواهر الاقتصادية المختلفة. كما أنها هي التي تضع القواعد والمبادئ الاقتصادية والتي تكون بمثابة مرشد في اتخاذ القرارات في ظل مجموعة من الظروف. فهناك الكثير من الظواهر الاقتصادية التي يمكن أن نشاهدها والتي تجعلنا نتساءل عنها وعن العلاقة التي نجدها بين شيئين أو أكثر فيها. وترتبط تلك الظواهر مع بعضها بعلاقات متشابكة ينبغي اكتشافها والتعرف على حركتها وكيفية التأثير فيها، ويكون ذلك من خلال النظرية. والنظرية الاقتصادية تتكون كأي نظرية علمية من:

- مجموعة من التعاريف التي توضح المقصود من التعبيرات والمفاهيم المختلفة المستخدمة.
- مجموعة من الفروض الشرطية والتي تحدد الظروف التي لابد من توافرها حتى تنطبق النظرية.
- واحد أو أكثر من الفروض الاحتمالية عن كيفية سلوك بعض الظواهر. ولكي تكتمل النظرية فلابد من اختبار هذه الفروض لمعرفة فيما إذا كان هناك من المشاهدات ما يؤيد الفروض لكي يتم قبول النظرية، وإن لم يكن ترفض النظرية.[(5)]

أما السياسة الاقتصادية ومن الناحية الاقتصادية كما سبق تعريفها فتعني اتخاذ قرارات معينة في ظل ظروف معينة. ولو أنه من المستحسن أن تتبع سياستنا الاقتصادية النظرية الاقتصادية، إلا أنه كثيراً ما تعدل السياسة الاقتصادية بواسطة السياسات الاجتماعية أو الحربية أو الظروف والأحداث السياسية. فقد ترى النظرية الاقتصادية وجوب الأخذ بمبدأ الحرية التجارية وإلغاء القيود على المبادلات الدولية، لكن نظراً لضغوط سياسية معينة تتبع الحكومة سياسة اقتصادية من شأنها زيادة القيود المفروضة على التجارة الخارجية.[6]

د- أهداف السياسة الاقتصادية

يذكر الاقتصاديون غالباً أن هناك أربعة أهداف أساسية للسياسة الاقتصادية، تتمثل في التالي:[7]

- العمالة الكاملة.
- استقرار الأسعار.
- النمو الاقتصادي.
- التوازن الخارجي.

2.1.2 تعريف تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي وأهدافه

أ- تعريف تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي

معنى التنسيق في الغالب يعتمد على السياق أو العلم الذي يظهر فيه، كالعلوم السياسية أو العلوم التنظيمية والإدارية، أو البلاغية، أو الزراعية وغيرها. وما يهمنا هو معناه في العلوم الاقتصادية وهو ما سيتم التركيز عليه. يعرف التنسيق على أنه عبارة عن اتفاق للتعاون متعدد الأطراف، يتضمن إقامة أدوات وأهداف مقننة على المدى البعيد.[8] كما يعرف التنسيق بأنه عبارة عن محاولة تتضمن التقارب المتواصل للسياسات الاقتصادية للدول، عن طريق عملية اتصالات ومشاورات مكثفة داخل جهاز دولي أو جهوي، وهذا لوضع برنامج يهدف إلى تحقيق أهداف اقتصادية رئيسة لهذه الدول والتي لا يمكن تحقيقها بطريقة منفردة.[9]

وكذلك يعرف التنسيق بأنه آلية لاستيعاب العوامل الخارجية ومواجهة الأخطار والخروج من المآزق بشكل جماعي بما يحقق المصالح الذاتية دون الإضرار بالآخرين.[10] كما يشير مفهوم التنسيق على المستوى الدولي إلى التعديل الجذري للسياسات القومية للدول في سبيل إدراك التعاون الاقتصادي المشترك.[11]

وهناك تعريف آخر للتنسيق بين السياسات الاقتصادية، يبين بأنها تشير إلى القواعد أو المبادئ التي تتجاوز القوميات والتي تم الاتفاق عليها من قبل كافة الدول الأعضاء، بحيث يتم تفويض المسئوليات الرئيسية إلى حكومات الدول مع وضع حدود تقيد من حريتها الكاملة في التصرف.[12]

ويمكن تعريف تنسيق السياسات الدولية على أنه القواعد أو المعايير فوق الوطنية التي وافقت عليها جميع الدول الأعضاء في التكتل، ويتضمن المسؤوليات الأساسية للسلطات الوطنية، ومجموعة القيود والإجراءات لفرض القواعد التي تتفق مع روح السياسة المشتركة للوصول إلى الأهداف بالمعايير التي تحددها التشريعات.[13]

ب- أهداف تنسيق السياسات الاقتصادية الكلية

يهدف التنسيق إلى بناء مزيج متناغم يضم جميع سياسات الاقتصاد الكلي تفضي إلى كل من استقرار الأسعار والنمو الاقتصادي [14]، كما أن جميع أهداف السياسة الاقتصادية، هي أهداف لتنسيق سياسات الاقتصاد الكلي ولكنها تكون أشمل، وهناك الأهداف الاجتماعية والتي تتمثل في حماية مصالح بعض الفئات الاجتماعية كمصالح الزراعيين أو المنتجين لسلع معينة تعتبر ضرورية أو أساسية في الدولة، وإعادة توزيع الدخل القومي بين الفئات والطبقات المختلفة [15]. وكذلك الأهداف الاستراتيجية والتي تتمثل في هدفين هما: الأول المحافظة على الأمن في الدولة من الناحية الاقتصادية والغذائية والعسكرية [16]، والثاني يتمثل في العمل على توفير الحد الأدنى من الإنتاج من مصادر الطاقة كالبترول مثلا.

3. تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي النظرية وعلاقته بالتكامل الاقتصادي

1.3 نظرية تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي

تتأثر نظرية تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي بنظريات النمو الاقتصادي في كثير من جوانبها بداية بالنظرية الكلاسيكية مثل نظرية آدم سميث ونظرية دافيد ريكاردو ونظرية روبرت مالثوس ونظرية كارل ماركس مروراً بالنظرية الكلاسيكية الجديدة ونظرية كينز ونموذج سولو وغيرها من النظريات إلا أن أصول نظرية تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي تعود إلى النظرية المشهورة بنظرية الألعاب، فقد تطورت هذه النظرية كثيراً، ولها تطبيقات اقتصادية متعددة، كما أن لها حالات مختلفة، منها حالة التوازن أو عدم التوازن الذي ركز عليها جون ناش، أو حالة التعاون كما ركز عليها أومان، أو حالة النزاع، أو حالة الحرب والسلم، أو التعاون والتناحر والتنافس، وغيرها من الحالات الازدواجية المتناقضة.[17]

2.3 تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي والتكامل الاقتصادي

يرى بعض الباحثين أن التكامل الاقتصادي هو عملية تنسيق مستمرة متصلة وصيغة من صيغ العلاقات الاقتصادية الدولية.[18] كما يعرف بعض الباحثين الاندماج الاقتصادي بأنه عمل إداري من قبل دولتين أو أكثر يقوم على إزالة كافة الحواجز والقيود على المعاملات التجارية، وعلى تنقل عوامل الانتاج فيما بينها. كما أنه يتضمن تنسيق السياسات الاقتصادية وايجاد نوع من تقسيم العمل بين الدول الأعضاء.[19]

كما يرى آخرون أن التكامل الاقتصادي يأخذ على عاتقه تهيئة المناخ الملائم للتنمية، فهو يضمن قدراً من التنسيق في السياسات الاقتصادية، ويظهر ذلك عند الاتجاه إلى توطين المشروعات في أماكنها الاقتصادية، فالمشروعات المنشأة في منطقة تعاني من نقص الكوادر الفنية والإدارية يمكن أن تحصل على متطلباتها من القوى العاملة من منطقة أخرى بها فائض. كذلك يؤدي التكامل إلى نوع من التنسيق فيما يتعلق بمشروعات التنمية الإقليمية، أو ما يسمى بالبنية الأساسية، مثل الطرق والكباري والموانئ، ... إلخ.

3.3 تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي الصراعات المحفزة والصعوبات

1.3.3 أنواع الصراعات والصدمات المحفزة لتنسيق سياسات الاقتصاد الكلي:[20]

يوجد نوعان رئيسان للصراعات، صراعات استقرار مؤقتة وصراعات مستمرة ودائمة.

صراعات استقرار مؤقتة: قد تحدث بسبب جمود الأجور والأسعار، وفي نهاية المطاف تختفي مع ضبط الأجور والأسعار، كما قد تنشأ صراعات الاستقرار بسبب اضطرابات أو تغييرات في السياسة الخارجية، وعادة تنشأ صراعات الاستقرار بسبب الصدمات الخارجية والتي لها ثلاث تكوينات أساسية:

- **الصدمات المتماثلة:** وهي صدمات تؤثر على كلا البلدين بنفس الطريقة. ومن أمثلتها صدمات أسعار النفط تجسد الصدمات المتماثلة تقريباً لمعظم الدول الصناعية، وكذلك اعتبار معدلات التضخم في أوربا عام 1980م من الصدمات المتماثلة.
- **الصدمات غير المتماثلة:** وهي صدمات تؤثر بتفاوت على كلا البلدين، ومن أمثلتها التوسع المالي في الولايات المتحدة وما قابلة من انكماش في أوربا واليابان عام 1980م.
- **الصدمات القطرية:** وهي صدمات تصيب قطر واحد دون الآخر، ومن أمثلتها توحد ألمانيا في 1990م، وفقاعة الأصول اليابانية، من الصدمات الخاصة بكل بلد.

الصراعات المستمرة: تنشأ عند تعارض الأهداف بين الدول.

2.3.3 صعوبات تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي: [21]

هنالك ثلاث صعوبات تحول دون نجاح تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي وهي:

- **صعوبة ضمان الامتثال:** حيث يخشى أن كل بلد سيحاول اتخاذ سياسات محفزة للاقتصاد من جانب واحد فقد يتخذ سياسات انكماشية في وقت تتخذ سياسات توسعية في بلدان أخرى.
- **صعوبة المصداقية:** خطط التنسيق يرجح أن تكون طويلة المدى وفي هذه الفترة يرجح تغير أربعة مؤشرات مهمة: العرض النقدي، ومستوى الأسعار، وأسعار الذهب، وأسعار الصرف، في ظل وجود صدمات يكون من الصعب التقيد بالاتفاقيات، وبالأخص عند ظهور ضغوط محلية.
- **صعوبة اليقين:** حيث يصعب الجزم بجدوى التنسيق لسياسات الاقتصاد الكلي بين مجموعة من الدول، والتخلي عن جزء من السيادة الوطنية والانخراط في عمل جماعي يحد من صلاحيات البلدان، كما يصعب على كل بلد معرفة ما هي التغييرات السياسية الواجب إتباعها وكمثال (هل التغييرات في السياسة المالية هي الأفضل، أم أن الأفضل أن تكون في السياسات النقدية، أم في سياسات العمل وأن تكون العمالة كاملة أو غيرها من السياسات) وذلك لإحداث التغييرات المطلوبة. كما تظهر صعوبة قياس المكاسب من تنسيق السياسات، بالإضافة إلى مسألة تبادل المعلومات وبشفافية بشأن تطبيق الاتفاقيات والالتزامات وأيضاً هل المعلومات ناقصة أم مكتملة.

4.3 تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي، حجج المؤيدين والمعارضين ونماذج القياس

1.4.3 حجج مؤيدي ومعارضي تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي

يوجد خلاف بين مؤيدي ومعارضي تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي في إطار إقليمي ولكل فريق حججه ويمكن عرضها كالتالي:

فمعارضي التنسيق بين سياسات الاقتصاد الكلي يوردون الحجج التالية:

- أن التنسيق سوف يضيق من حرية التجارة الخارجية.
- أن المكاسب المحتملة من التنسيق صغيرة. [22]
- أنه سيساعد على توفير مصالح مجموعة من الدول وبالطبع هي التي سوف تدخل في إطار التنسيق، بينما سيضر بدول أخرى.
- إذا حدث فيجب أن يكون لظروف استثنائية فقط.
- أنه على المدى البعيد لن يكون له تأثير قوي، ويضعف تأثيره مع مرور الوقت.
- إذا حدث التنسيق على سياسات خاطئة من البداية فإن هذا التنسيق سيعقد ويزيد من المشاكل التي يصعب حلها في المستقبل حتى بشكل جماعي، فكيف سيكون الحال عند معالجتها بصورة فردية، كل دولة على حدة.
- تكمن الصعوبة عادةً في الحصول على الموافقة الداخلية من داخل البلد لتنفيذ اتفاق خارجي.
- قد يكون من الصعب إقناع البلدان بتسليم بعض من سيادتها الوطنية والسماح بالتخلي عن بعض صلاحياتها لمنظمات فوق الوطنية.
- صحيح أن الاجتماعات الدورية بين المسؤولين قد تكون مفيدة. فالتشاور كفيل بالحد من المفاجآت. وقد يساعد تبادل وجهات النظر في تضييق الاختلافات في المفاهيم. ولكن بعض النداءات الداعية إلى التنسيق الدولي أقل جدوى، وخاصة عندما يكون الهدف هو إلقاء اللوم على الأجانب من أجل تشتيت الانتباه عن القيود والخلافات المحلية.[23]

أما مؤيدو التنسيق لسياسات الاقتصاد الكلي حججهم كالتالي:

- هنالك مشاكل اقتصادية لا تستطيع الدول بمفردها السيطرة عليها بمفردها، حيث ستكون السيطرة جزئية.
- أن تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي بشكل جماعي ليس فقط لمواجهة المشاكل الاقتصادية، بل يتعدى ذلك ليكون حماية ضد الصدمات الاقتصادية المحتملة في المستقبل.
- تقليل الكلف الاقتصادية بل والسياسية عند العمل بشكل جماعي بعكس تنفيذ الخطط بشكل فردي.
- أثبتت العديد من التجارب أهمية تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي في حل العديد من المشاكل، كمكافحة البطالة المتصاعدة، وحماية الطاقة، والمحافظة على استقرار سعر الصرف.

الحقيقة أن تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي هي قضية قديمة، وقد يعود الاختلاف بين المؤيدين والمعارضين له، إلى الاختلافات في نماذج الاقتصاد القياسي [24] المستخدمة في التقييم حيث أن نتائج بعضها كانت مخيبة للآمال، لكن أزمة 2008م قد أدت إلى تغيير أساسي في ميزان الحجج، ويمكن استخلاص عدد من الدروس الأولية كالتالي: [25]

- التعاون الفعال عبر الإمكانيات المختلفة للسياسة الداخلية – خصوصاً المالية والنقدية، والهيكل المالي الكلي– هو المهم.

- التكاليف الناتجة عن قلة التعاون والتنسيق يمكن أن تكون كبيرة جداً، لا سيما في أوقات الأزمات. كما أن الفوائد تكون كبيرة جداً خاصةً في أوقات الأزمات.
- هناك حاجة إلى اتفاق سياسي وترتيب مؤسسي لمسألة التنسيق.
- يتطلب التعاون والتنسيق فهم مشترك لحجم واتجاه الآثار غير المباشرة بين الدول، وتظهر الصعوبة في أن الآثار تكون غير متماثلة بحسب الأهمية النظامية للدول.
- إذا كان الدافع الرئيسي هو تحديد المخاطر والتخفيف من آثارها، فهناك فوائد من التنوع في وجهات النظر بين الدول والمؤسسات والأطر التحليلية.
- في جميع المحافل المختلفة لتنسيق سياسات الاقتصاد الدولية، ربما النشاط الأكثر ثباتاً هو تبادل المعلومات سواءً بشأن الحالة المتصورة بعد التنسيق ومناقشة السياسات الداخلية في كل بلد. وهذا يساعد صانعي السياسات من خلال المقارنة بين التصور والواقع على تقييم السياسات وتعديل الانحرافات .[26]

2.4.3 نماذج قياس تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي

تعد نماذج الاقتصاد الكلي بشكل عام من أهم أدوات التخطيط الاستراتيجي التي يجب توفرها لدى صناع القرار عندما يتعلق الأمر بوضع السياسات الاقتصادية العامة (مالية، نقدية، تجارية، إلخ)، وهي ذات أهمية أكبر عندما يكون الاقتصاد أشمل على شكل إقليمي.

الفكرة الأساسية من النماذج هي قياس تأثير تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي بين البلدان وهل يؤدي إلى رفاهية أعلى للبلدان التي تقوم بتنسيق سياساتها بشكل جماعي، وأهمية ودور التنسيق في معالجة العديد من المشاكل، وكذلك قياس تأثير أي إجراءات في السياسات الاقتصادية لأي بلد على رفاه الدول الأخرى، ومن هذه النماذج .[27]

أ: نموذج أوديس وساكس.
ب: نموذج غوش وماسون.
ج: نموذج المدخلات – المخرجات.
د: تحليل الأثر الاقتصادي على المنظمات.
هـ: التحليل الاقتصادي العالمي.

5.3 قنوات تنسيق السياسات الاقتصادية الكلية

إن المعنى الواسع للسياسات الاقتصادية يجمع العديد من الأشكال والقنوات التي تعطي للسلطات صلاحيات واسعة للتدخل في الحياة الاقتصادية والتعامل مع العديد من العوامل الخارجية، ومن هذه السياسات الاقتصادية، السياسات النقدية والسياسات المالية وكذلك السياسات التجارية، وسياسات الاستثمار، والسياسات الصناعية، والسياسات التنموية وسياسات العمل والسياسات البيئية.

1.5.3 السياسات النقدية والسياسات المالية

أ- السياسات النقدية

تعرف السياسة النقدية بأنها، مجموعة الإجراءات والتدابير المتخذة من قبل السلطة النقدية بقصد إحداث أثر على الاقتصاد، ومن أجل ضمان استقرار أسعار الصرف.[28]

كما تعرف بأنها، مجموعة الإجراءات والأحكام التي تتبعها الدولة بغرض التأثير والرقابة على الائتمان، بما يتق وتحقيق مجموعة أهداف السياسة الاقتصادية.[29]

كما يمكن أن نعرف السياسة النقدية بأنها استخدام عرض النقود لتحقيق أهداف اقتصادية معينة.[30]

مما سبق يمكن تعريف السياسة النقدية بأنها عبارة عن جميع الوسائل المختلفة التي تطبقها السلطات المختصة في شؤون النقد والائتمان (البنوك المركزية بمساعدة الحكومات) لتحقيق هدف اقتصادي محدد وذلك بإحداث التأثيرات على النقود في أي ناحية من نواحيها، وبالمفهوم الواسع الإقليمي أو الدولي تمثل موقف السلطة السياسية تجاه النظام النقدي الدولي للمجتمع الذي يحكمه.

ب- السياسات المالية

تعرف السياسة المالية بأنها مجموعة من السياسات المتعلقة بالإيرادات العامة والنفقات العامة بقصد تحقيق أهداف محددة.[31] كما تعرف بأنها مجموعة الأهداف والتوجيهات والإجراءات والنشاطات التي تتبناها الدولة للتأثير في الاقتصاد القومي والمجتمع بهدف المحافظة على استقراره العام وتنميته ومعالجة مشاكله ومواجهة كافة الظروف المتغيرة.[32]

كما تعرف من الناحية الفنية بأنها الإجراءات التي تقوم بها الحكومة بغية تحقيق التوازن المالي العام، مستخدمة بذلك الوسائل المالية الهامة من الضرائب والرسوم والنفقات العامة والقروض العامة وذلك للتأثير على المتغيرات الاقتصادية الكلية، بغية الوصول إلى أهداف السياسة الاقتصادية العامة للدولة.[33]

كما تعرف السياسة المالية أيضاً بأنها تحريك أدوات الموازنة من نفقات وإيرادات للتأثير على الاستثمار وتحقيق الأهداف الاقتصادية العامة.[34]

فيما يخص تنسيق السياسات النقدية في الدول العربية فإن دور مؤسسة النقد العربية، المتمثلة في صندوق النقد العربي والذي مازال قائماً، لا تزال دون المطلوب وفي الحدود الدنيا، رغم أن تنسيق السياسات النقدية للدول العربية وتطوير التعاون بين السلطات النقدية بين الدول العربية هو أحد وسائل تحقيق أهداف الصندوق والتي منها تصحيح الاختلالات في ميزان مدفوعات الدول العربية، والعمل على تهيئة الظروف المؤدية إلى إنشاء عملة عربية موحدة، والملاحظ أن الصندوق مازال ذا أهمية بالغة في جانب الدراسات والمشورات النقدية والمالية العربية، واصدار التقارير الاقتصادية العربية كالتقرير الاقتصادي العربي الموحد، وغيرة من التقارير الاقتصادية بالإضافة إلى القيام بدورات تدريبية للعاملين في المؤسسات النقدية والمالية العربية وتقديم العديد من المقترحات الخاصة بأهمية وكيفية تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي، ومن الانجازات الهامة للصندوق، مشروع إنشاء نظام إقليمي لمقاصة وتسوية المدفوعات العربية البينية (نظام التسويات العربي)، بالإضافة إلى تشجيع استخدام العملات العربية في المعاملات المالية العربية البينية، وذلك لدعم فرص نمو التجارة والاستثمارات البينية والاندماج المالي الإقليمي مستقبلاً.

وبالنسبة لتنسيق السياسات المالية العربية، فيما يخص التنسيق الضريبي وبسبب تباين وتباعد الهياكل والأنظمة والتشريعات الضريبية فيما بينها، وبما يساعد على الاستغناء عن كثير من الاتفاقيات الثنائية والجماعية

وخاصة المتعلقة بالضرائب، قامت الأمانة العامة لمجلس الوحدة الاقتصادية العربية، بإعداد برنامج أساسي للتنسيق الضريبي بين دول مجلس الوحدة الاقتصادية العربية وبرنامج عمل للتنسيق الضريبي، ويتضمن البرنامج الأساسي للتنسيق الضريبي على مجموعة من النصوص والأحكام المتعلقة بأهداف وأغراض البرنامج ومرتكزاته الأساسية والضرائب التي سيشملها التنسيق، ويعتبر برنامج العمل الخاص بالتنسيق الضريبي مكملا للاتفاقيات الثنائية والاتفاقيات متعددة الأطراف، حيث يحدد هذا البرنامج آلية العمل ووضع المراحل الزمنية لإخراج البرنامج الأساسي للتنسيق الضريبي، ويعتبر هذا البرنامج أول محاولة جادة لعملية التنسيق الضريبي، ولقد واجهته العديد من المعوقات.

ومن المعلوم أن التعاون العربي في الجانب النقدي والمالي، بدأ في مرحلة الثمانينيات بالتجزؤ مع إنشاء صندوق النقد الخليجي، ومجلس التنسيق النقدي الخليجي والذي كان ينحصر عملة على معالجة السياسات النقدية والمالية والمصرفية لدول مجلس التعاون لدول الخليج العربي، كما أصبح يلاحظ اختلاف البنى التحتية للمؤسسات النقدية والمالية بين الدول النفطية والغير نفطية ومدى قدرة كل بلد على مواجهة الأزمات بصورة فردية من خلال ما لديها من احتياطيات من العملات الصعبة، وبشكل غير مخطط له وهو ما يبين الخسائر الضخمة للعديد من المستثمرين العرب والخليجيين بالأخص عند حدوث الأزمات المالية.

يرى الباحث أن على الدول العربية في مجال تنسيق السياسات النقدية والمالية إنشاء مجلس خاص بتنسيق السياسات النقدية وأخر لتنسيق السياسات المالية كالتالي:

مجلس تنسيق السياسات النقدية بين الدول العربية، يتكون من محافظي البنوك المركزية بالدول العربية أو من ينوب عنهم، بالإضافة إلى مؤسسات النقد العربية كصندوق النقد العربي ومجلس النقد الخليجي، وغيرها، ويجتمع ثلاث مرات بالعام، يناقش فيها كل ما يتعلق بالسياسات النقدية وسياسات أسعار الصرف، والاتفاقيات النقدية العربية البينية أو العربية الخارجية، ووضع جداول زمنية للتنفيذ، كما يشرف على التشريعات واللوائح الخاصة بأمور النقد والمتابعة المستمرة والتقييم لكل ما يتخذ من أجل تطبيقه بشكل سليم، والتعديل المستمر لتلافي الأخطاء.

مجلس تنسيق السياسات المالية بين الدول العربية، يتكون من وزراء المالية بالدول العربية أو من ينوب عنهم، بالإضافة إلى المؤسسات المالية العربية، ويجتمع ثلاث مرات بالعام، يناقش فيها كل ما يتعلق بالسياسات المالية، من خلال تحويل الأهداف العربية العامة إلى أهداف فرعية، يتم ادراجها في الميزانيات العامة لكل دولة عربية، بما يحقق الأهداف العامة المزمنة، فمثلاً إذا كان هنالك اتفاق على مشروعات مشتركة بين الدول العربية وتحديد أماكنها ونسبها لكل دولة، يقوم مجلس تنسيق السياسات المالية، باعتماد هذه المشاريع لدى ميزانيات الدول العربية كلاً بنسبته وتحديد النفقات الخاصة بذلك في ميزانية كل دولة، ووضع جدول زمني لإنجاز ذلك، بالإضافة إلى تحديد تكاليف البنية التحتية المطلوبة لإنجاز هذه المشاريع المشتركة، للاتفاق على عملية التمويل كيف يمكن أن تتم، وكذلك العمل على توحيد أو تناسب الضرائب والعمل على عدم تكرارها، بالإضافة إلى تنظيم الأسواق المالية العربية، والاشرف على التشريعات واللوائح الخاصة بأمور السياسات المالية والمتابعة المستمرة والتقييم لكل ما يتخذ من أجل تطبيقه بشكل سليم وتلافي الأخطاء.

2.5.3 تنسيق السياسات التجارية والسياسات الاستثمارية والسياسات الصناعية

أ- السياسات التجارية

حيث تعرف على أنها: مجموعة الإجراءات التي تطبقها الدولة في مجال التجارة الخارجية بغرض تحقيق بعض الأهداف، مجموعة الوسائل التي تلجأ إليها الدولة للتدخل في تجارتها الخارجية بقصد تحقيق بعض الأهداف.[35] اختيار الدولة وجهة معينة ومحددة في علاقاتها التجارية مع الخارج (حرية أم حماية) وتعبر عن ذلك بإصدار تشريعات واتخاذ القرارات والإجراءات التي تضعها موضع التطبيق [36]، مجموعة الوسائل التي تلجأ إليها الدولة للتدخل في تجارتها الخارجية بقصد تحقيق بعض الأهداف .[37]

ب- السياسات الاستثمارية

تعرف بأنها مجموعة القواعد والأساليب والتدابير التي تقوم بها الدولة (الحكومة) في أي مجتمع لتحقيق مجموعة من الأهداف الاقتصادية في إطار تحقيق أكبر قدر ممكن من الزيادة في الطاقة الإنتاجية في الاقتصاد القومي، مع توزيع الاستثمارات على القطاعات والأنشطة والأقاليم الاقتصادية بالشكل الذي يحقق أعلى معدل نمو اقتصادي ممكن خلال فترة زمنية معينة .[38]

ج- السياسات الصناعية

تعرف بأنها مجموعة من الاجراءات أو الأدوات التي تستخدمها الحكومة مثل التعريفة الجمركية وغير الجمركية، والدعم، وسعر الصرف، والائتمان الصناعي، وأسعار الفائدة الخ...، للتأثير على القرارات الصناعية والسلوك الصناعي وحماية الصناعات الناشئة، وتهدف هذه السياسة إما إلى إحلال المنتجات المحلية محل المستوردة (سياسة إحلال الواردات)، أو تشجيع الصادرات الصناعية (ساسة تشجيع الصادرات)، أو كليهما.[39]

ولا يتطلب التنسيق بالضرورة توحيد السياسات، بقدر ما يتطلب تنسيقها بالشكل الذي يؤدي إلى تحقيق تنمية اقتصادية اقليمية متوازنة، بالإضافة إلى وضع سياسات مشتركة للتعامل مع الدول الواقعة خارج التكتل.

إن كبر السوق للدول المتكاملة، وامكانية توزيع الاستثمارات بما يتوافق مع طبيعة كل دولة بالإضافة إلى الاستفادة من الميزة النسبية لكل دولة، حتى لو اقتضى الأمر أن يتم توزيع الاستثمارات الكبيرة على العديد من دول التكتل، ووضع التسهيلات المشتركة الادارية والتجارية والتشريعية، من خلال تنسيق السياسات الاقتصادية، سيحد ذلك من المنافسة بين دول التكتل بالإضافة إلى جعل موقف الاستثمارات المشتركة في موقف تنافسي قوي أمام الخارج، ويجب أن يضل التنسيق مستمر لمعالجة ما يطرأ من مشكلات وعيوب وحلها بصورة مشتركة من جميع النواحي الاقتصادية، النقدية والمالية وغيرها من السياسات.

وبالنسبة للدول العربية، فإن هناك العديد من الاتفاقيات التجارية البينية ومع دول أخرى، ومنها اتفاقية تسهيل التبادل التجاري والتي مرت بالعديد من التعديلات وتم تفعيلها في التسعينات، بالإضافة إلى إعلان منطقة التجارة الحرة العربية ودخولها حيز التنفيذ، وذلك من أجل تسهيل انسياب السلع ذات المنشأ العربي بين الأقطار العربية وإتاحة سوق اوسع لها وزيادة الطلب عليها، للارتقاء بالعمل الاقتصادي العربي وصولا إلى إقامة سوق عربية

مشتركة، ومن ثم الانتقال إلى مرحلة جذب الاستثمار إلى المنطقة الحرة العربية الكبرى ولكن هنالك العديد من العوائق الجمركية وغير الجمركية والادارية تحتاج لوجود تنسيق أكثر بين الدول العربية.

وما يخص تنسيق سياسات الاستثمار والسياسات الصناعية العربية، فقد تبنت الدول العربية العديد من التشريعات المختلفة لتحسين مناخاتها الاستثمارية المحلية والأجنبية، وكذلك حماية الاستثمارات المحلية من المنافسة، كما أبرمت لذلك العديد من اتفاقيات الاستثمار الثنائية والمتعددة الأطراف، وسعت الدول العربية منفردة ومجتمعة عبر خططها التنموية وعبر التعاون العربي المشترك في مجال التنمية الصناعية بمنح الأولوية للمشروعات المحلية والمشروعات المشتركة لضمان تحقيق أفضل استغلال للموارد المتاحة بهدف تطوير الصناعات التحويلية لتلبية الاحتياجات الحيوية لمجتمعاتها، ثم تصدير الفائض من تلك الصناعات إلى الخارج، وعقدت لذلك العديد من المؤتمرات والندوات، واهتمت بإنشاء المناطق الحرة وسعت لإنشاء اتحاد عربي للمناطق الحرة وكان لها ذلك في العام 2009، حيث تأسس (الاتحاد العربي للمناطق الحرة) متخذاً الأردن مقراً دائماً له، إلا أن الإنجازات التي تحققت لم ترقى إلى مستوى الطموحات، حيث لا يوجد تنسيق بالشكل الكافي بين الدول العربية، والذي تتبناه جامعة الدول العربية، ويظهر ذلك من خلال نصيب الدول العربية المتدني من الاستثمارات الأجنبية مقارنة مع نصيب تكتلات أخرى، وكذلك قلة المشروعات العربية المشتركة .

يرى الباحث أن على الدول العربية في مجال تنسيق السياسات التجارية وسياسات الاستثمار والسياسات الصناعية إنشاء مجالس خاصة بها كالتالي:

مجلس تنسيق السياسات التجارية بين الدول العربية، يتكون من وزراء التجارة بالدول العربية أو من ينوب عنهم، ومسؤولي المنافذ الجمركية في الدول العربية، والاتحاد الجمركي العربي ويجتمع ثلاث مرات بالعام، يناقش فيها كل ما يتعلق بالسياسات التجارية ويهتم بتسهيل وتطوير ما يخص التجارة العربية البينية أو التجارة العربية الخارجية، والسعي باستمرار وبسرعة إلى إزالة كافة القيود الفنية والإدارية والجمركية والإجرائية لحركة التبادل التجاري بين الدول العربية، أو الدول الخارجية، بما يحقق المصالح العربية المشتركة، ويشرف على الاتفاقيات العربية – العربية أو الاتفاقيات العربية – الخارجية، وبما يصب في مصلحة الدول العربية، وكذلك الاشراف على تنفيذ ما يتم الاتفاق علية بين الدول العربية فيما بينها أو مع الخارج، وتحديد جداول زمنية للإنجاز، كما يشرف على التشريعات واللوائح الخاصة بأمور التجارة والمتابعة المستمرة والتقييم لكل ما يتخذ من أجل تطبيقه بشكل سليم وتلافي الأخطاء.

مجلس تنسيق سياسات الاستثمار والسياسات الصناعية بين الدول العربية، يتكون من وزراء الاستثمار بالدول العربية أو من ينوب عنهم، بالإضافة إلى المؤسسات ذات العلاقة كهيئات الاستثمار الوطنية، وممثلي المناطق الحرة والمناطق الصناعية في الوطن العربي، ويجتمع ثلاث مرات بالعام، يناقش فيها كل ما يتعلق بسياسات الاستثمار والسياسات الصناعية، كتحديد الاستثمارات التي يمكن أن يتم المشاركة في تنفيذها وكيفية توزيعها بين الدول العربية وبما يتناسب مع الميزة النسبية لكل دولة عربية، وعمل جدول زمني بذلك، بالإضافة إلى اختيار التقنيات المناسبة لنقلها لهذه المشاريع المشتركة، وتحديد الأماكن، واحتياجاتها من البنية التحتية، وعمل دراسات جدوى متكاملة، تتميز بالواقعية والاستمرارية، ووضع جداول زمنية للتنفيذ لكل دولة، والاشرف على التشريعات

واللوائح الخاصة بجوانب سياسات الاستثمار والسياسات الصناعية والمتابعة المستمرة والتقييم لكل ما يتخذ من أجل تطبيقه بشكل سليم وتلافي الأخطاء.

3.5.3 تنسيق السياسات التنموية والبيئية وسياسات العمل

أ- السياسات التنموية

تعرف السياسات التنموية بأنها مجموعة المبادئ والقرارات التي تتوصل إليها الحكومة والتنظيمات والجماعات والقوى السياسية والمهنية والاجتماعية في إطار ديمقراطي، وبمقتضاها تتحدد الأساليب والغايات التنموية للمجتمع. ويتم تحديد تلك السياسات في إطار مجموعة من المحددات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية ،التي تأخذ صورة تشريعية في أغلب الأحوال وتحقق الأهداف التنموية المبتغاة [(40)]. ويلاحظ تركيز هذا التعريف على أهمية عنصر المشاركة في وضع السياسات التنموية.

ب- سياسات العمل

هي مجمل التشريعات والقرارات الحكومية والاتفاقيات الثلاثية الأطراف (الحكومة – أصحاب الأعمال – العمال) الهادفة الى التنظيم ووضع الضوابط والمعايير لأداء سوق العمل. وهي تنقسم الى سياسات عمالة نشطة تهدف الى تطوير مهارات وقدرات القوى العاملة وتحسين فرص العمل المتاحة ، والى سياسات عمالة وقائية (سلبية) تهدف الى الحد من الآثار الناجمة عن البطالة وإعادة التكييف الاقتصادي والهيكلة.[(41)]

ج- السياسات البيئية

يشير مصطلح السياسة البيئية إلى أي (مسار من) الإجراءات التي يتم اتخاذها (أو التي لم تُتخذ) عمدًا لإدارة الأنشطة البيئية بهدف منع الآثار الضارة على الطبيعة والموارد الطبيعية أو تقليلها أو تخفيفها، وضمان عدم تسبب التغيرات التي من صنع الإنسان في إحداث آثار ضارة على الإنسان.[(42)]

ما يخص تنسيق السياسات التنموية والبيئية وسياسات التشغيل العربية، نجد أن تنسيق السياسات التنموية يرتبط بتنسيق باقي السياسات الاقتصادية وبالأخص السياسات المالية والتي بدورها ما تزال متواضعة، ويظهر ذلك جلياً من خلال ارتفاع نسبة البطالة ومعدلات الفقر في الدول العربية، وما يخص تنسيق السياسات البيئية، تتبنى البلدان العربية على المستوى الإقليمي وبدرجات متفاوتة خططاً وبرامج طموحة لتنمية قطاع البيئة ومكافحة التلوث وتتولى تنفيذ الخطط والبرامج مراكز بحوث متخصصة، وهناك الأجهزة التنظيمية والتشريعية للمنظمات والوكالات العربية والدولية المعنية بالعمل البيئي التنموي العربي وخاصة برنامج الأمم المتحدة للبيئة انطلاقاً من إعلان ريو وجدول أعمال القرن الحادي والعشرين، وقرار اللجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا رقم 180 (د/16) بشأن التعاون الإقليمي والتنسيق في ميدان البيئة والتنمية المستدامة، وقرار مؤتمر الأغذية والزراعة رقم (91/2) بشأن إيجاد آلية مناسبة للبيئة والتنمية في الوطن العربي. وهناك العديد من الاتفاقيات الدولية لحماية البيئة التي تشارك فيها البلدان العربية كأعضاء مثل معاهدة مونتريال لحماية الأوزون، مؤتمر الأمم المتحدة للتنوع البيولوجي، معاهدة بازل، قانون البحار، ومؤتمر الأمم المتحدة للتغيير المناخي (FCCC) واتفاقية كيوتو المنبثقة منه، وتلزم هذه الاتفاقيات الدولية الدول العربية كغيرها من دول العالم بالتعاون مع الأسرة الدولية في حماية البيئة المحلية والدولية

باعتماد السياسات وخطط العمل القطرية اللازمة لمواجهة التحديات البيئية الماثلة والمستقبلية، وانطلاقاً من هذه الالتزامات تبذل العديد من الدول العربية جهودا حثيثة في تبني السياسات والتشريعات اللازمة لحماية البيئة، وتحسين وتطوير البنيات الإنتاجية، وترشيد الأنماط الاستهلاكية بما يتماشى مع هذه الالتزامات وتوجهات التنمية المستدامة في هذه البلدان، وفي هذا الإطار تأتي جهود المنظمات القومية والإقليمية في تفعيل هذه الاتجاهات بعقد الندوات، وورش العمل والملتقيات العلمية وبإعداد البحوث والدراسات اللازمة، وبما يخص سياسات العمل والتشغيل، فلقد تضمن العمل العربي العديد من الاتفاقيات الصادرة عن مؤتمر العمل العربي والتي تختص بالعديد من الأمور كمستويات العمل، وتنقل الأيدي العاملة، والحد الأدنى للأجور، وكذلك ما يتعلق بالسلامة المهنية والحريات والحقوق، وما يتعلق بالمرأة العاملة وغيرها، بالإضافة إلى الاستراتيجية العربية لتنمية القوى العاملة والتشغيل، والتي تمخضت عن مجهود كبير استمر عدد من السنوات، وتم اشراك أطراف الإنتاج في صياغتها والتي اقترحت تعديلات كثيرة عليها حتى الوصول إلى الصيغة النهائية.

يرى الباحث أن على الدول العربية في مجال تنسيق السياسات التنموية، والبيئية وسياسات العمل، إنشاء مجالس خاص بتنسيق تلك السياسات كالتالي:

مجلس تنسيق السياسات التنموية والبيئية بين الدول العربية، يتكون من وزراء التنمية بالدول العربية أو من ينوب عنهم، بالإضافة إلى المؤسسات التنموية، ومجلس الوزراء العرب المسئولين عن شؤون البيئة والتنمية، واللجنة المشتركة للبيئة والتنمية في الوطن العربي التي أنشئت عام 1993م، كما يجب اشراك منظمات المجتمع المدني وكذلك القطاع الخاص العربي في الاجتماعات، ويمكن الاستعانة بوزراء أخرين كوزراء النقل أو وزراء النفط وأساتذة من الجامعات وغيرهم، ويجتمع ثلاث مرات بالعام، يناقش فيها كل ما يتعلق بالسياسات التنموية والبيئية، ومنها العمل على تحقيق أهداف مجلس الوزراء العرب المسئولين عن شؤون البيئة والتنمية، والاستفادة من التجارب الدولية، ووضع جداول زمنية لتنفيذ الأهداف التنموية والبيئية لكل دولة، والاشرف على التشريعات واللوائح الخاصة بأمور السياسات التنموية والمتابعة المستمرة والتقييم لكل ما يتخذ من أجل تطبيقه بشكل سليم وتلافي الأخطاء.

مجلس تنسيق سياسات العمل والسياسات التشغيلية بين الدول العربية، يتكون من وزراء العمل بالدول العربية أو من ينوب عنهم، بالإضافة إلى المؤسسات ذات العلاقة كنقابات العمال، ويجتمع ثلاث مرات بالعام، يناقش فيها كل ما يتعلق بسياسات العمل، والعمل على تنفيذ أهداف الاستراتيجية العربية لتنمية القوى العاملة والتشغيل والتي أقرت في العام 2003م من قبل مؤتمر العمل العربي ووضع جداول زمنية لتنفيذ أهداف الاستراتيجية لكل دولة، والاشرف على التشريعات واللوائح الخاصة بأمور السياسات التشغيلية والمتابعة المستمرة والتقييم لكل ما يتخذ من أجل تطبيقه بشكل سليم وتلافي الأخطاء، بالإضافة إلى الاستفادة من اتفاقيات العمل العربي الصادرة مؤتمر العمل العربي.

4. الخاتمة

أظهرت الدراسة جملة من النتائج هي على النحو التالي:

رغم أن ميثاق العمل الاقتصادي القومي تضمن ضرورة تنسيق السياسات الاقتصادية والمالية في الأقطار العربية بشكل فعال من أجل القضاء على أسباب التجزئة فيما بينها، فقد أكد على القطرية عند التزام الدول بالقرارات التي تقبلها فقط، وعلى تجريد الجامعة من أية سلطة تنفيذية أو تشريعية تمكنها من تنفيذ قراراتها، واقتصار التمثيل على الحكومات العربية دون مشاركة شعوبها، كما جاء واهناً إلى حد بعيد، حيث أن مجلس الجامعة ليس بوسعه (من الناحية القانونية) أن يصدر أي قرار مهم إلا بإجماع الدول الأعضاء (المادة السادسة من الميثاق)، وهذا يعني أن كل دولة عربية عضو في الجامعة تعتبر متمتعة بما يشبه "حق الفيتو" المنصوص عليه في ميثاق الأمم المتحدة وبذلك قلص الميثاق قدرة الجامعة على العمل المشترك، وجعلها فريسة للخصومات والمنازعات التي تقع بين الدول الأعضاء.

يواجه تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي العديد من الصعوبات والمعوقات منها :

عدم التوفيق في الأهداف الاقتصادية المحلية والأهداف الاقتصادية الاقليمية العربية، وعدم الانسجام في العديد من القوانين والتشريعات بين الدول العربية في ما يخص سياسات الاقتصاد الكلي، ونقص المؤسسات الخاصة بالتنسيق على مستوى العالم العربي وعدم تفعيل الموجودة فعلاً، وقصور النظر في صنع القرار الاقتصادي، وإشكالية التأخر في تنفيذ السياسات الاقتصادية وبطء سرعة التأقلم مع العالم الخارجي، وغياب الكوادر المؤهلة التي تصنع أو تنفذ السياسات الاقتصادية واللجوء إلى استيعاب السياسات الاقتصادية المعلبة دون فهمها، والتباين في المواقف من اشراك القطاع الخاص في العملية التنموية وتطويره.

شكلت ظروف سياسية واقتصادية عربية ودولية عوائق أمام تحقيق التكامل الاقتصادي العربي وقد بينتها دراسات سابقة قامت بها لجان منبثقة عن المجلس الاقتصادي لدراسة أسباب تواضع التعاون الاقتصادي العربي وتقييم الاتفاقيات والمشروعات القائمة، وأظهرت أن التعاون الاقتصادي العربي يشكو في الجانب التنظيمي من أمرين:

- عدم وجود جهة مركزية مسئولة عن التخطيط والإشراف على التنفيذ.
- تعدد المؤسسات والمنظمات العربية وتضارب اختصاصاتها وقراراتها وازدواجية نشاطاتها، في ظل غياب تنسيق فعال يوفر الوقت والمال والجهد العربي.

وهو ما أكدت عليه الدراسة الحالية، ورغم تعديل المادة الثامنة من معاهدة الدفاع المشترك والتعاون الاقتصادي وتكليف المجلس الاقتصادي مسؤولية قيادة العمل الاقتصادي العربي والقيام بمهام التخطيط والتنسيق والتقييم والإنشاء والإشراف على العلاقات الاقتصادية الخارجية. ورغم ما حققه المجلس من بعض الإنجازات مثل إقرار استراتيجية العمل الاقتصادي العربي المشترك وإعادة النظر في بعض الاتفاقيات وخصوصا فيما يتعلق بتشجيع وتنظيم تدفق رؤوس الأموال العربية إلى الدول العربية وتيسير التبادل التجاري، لا يزال واقع العمل العربي المشترك شديد السوء، فمعدلات التبادل التجاري بين الأقطار العربية وبعضها من أقل ما يمكن، وهو انكماش يشبه المقاطعة وكذلك فإن حركة استثمار رؤوس الأموال العربية في الأقطار العربية الأخرى دون المستوى.

من أسباب أزمة العمل العربي المشترك (الاختلافات الهيكلية، ومداخل التكامل المتبعة، والأنماط التنموية والقيود القانونية والسياسية، وعدم وجود نظام فعال للجزاءات).

توصل الباحث إلى التوصيات التالية:

يتحتم تعديل ميثاق جامعة الدول العربية، وميثاق العمل الاقتصادي القومي تعديلا جذريا لوضع آلية مركزية فعالة وذات صلاحيات كافية لمتابعة تنفيذ القرارات، وتفعيل مؤسسات العمل الاقتصادي العربي المشترك. ولاسيما مجلس الوحدة الاقتصادية العربية، ومحاولة الفصل بين الجوانب السياسية والجوانب الاقتصادية قدر الإمكان، والتركيز على الفوائد الاقتصادية لكل طرف عربي، والعمل على تنسيق سياسات الاقتصاد الكلي الذي يعتبر المدخل العملي والمقدور علية، والذي يضمن توزيع المصالح الاقتصادية على جميع الأطراف.

أهمية تكوين اطار مؤسسي في شكل هيئة خاصة بتنسيق سياسات الاقتصاد الكلي بين الدول العربية ويكون تابع لجامعة الدول العربية ويضم مجموعة من المجالس كالتالي:

- مجلس تنسيق السياسات التجارية بين الدول العربية.
- مجلس تنسيق السياسات النقدية بين الدول العربية.
- مجلس تنسيق السياسات المالية بين الدول العربية.
- مجلس تنسيق السياسات التنموية والبيئية بين الدول العربية.
- مجلس تنسيق سياسات العمل والسياسات التشغيلية بين الدول العربية.
- مجلس تنسيق سياسات الاستثمار والسياسات الصناعية بين الدول العربية.

مجلس متخصص في تحويل ما ينتج عن اجتماعات هيئة تنسيق سياسيات الاقتصاد الكلي للدول العربية وصياغته إلى قوانين وتشريعات ولوائح يتم إلزام الدول العربية بمناقشتها وادراجها ضمن قوانينها ولوائحها التنفيذية وبما يتلاءم مع خصوصية كل دولة، ووضع وتطوير نظام للجزاءات في حالة الإخلال بالقوانين أو بالاتفاقيات وتطبيق الأنظمة المعتمدة وكذلك الخاصة بفض المنازعات، من أجل تقوية القرارات المتعلقة بسياسات الاقتصاد الكلي المنبثقة عن الجامعة واعطائها قوة تنفيذية كبيرة ومستمرة.

على الدول العربية أن تسرع في عملية التنسيق لجميع سياسات الاقتصاد الكلي، لأن التباطؤ في اتخاذ اجراءات التنسيق لن يكون تأثيره ذا جدوى كبيرة إذا طالت المدة، كما هو الحال مع إعلان منطقة التجارة الحرة العربية، والتي أتت متأخرة جداً حيث جاءت بعد إعلان منظمة التجارة العالمية، والتي من أهدافها العمل على جعل العالم منطقة تجارة حرة.

الهوامش والمراجع

1. محمد أحمد الأفندي، **مقدمة في الاقتصاد الجزئي**، مركز الأمين للنشر والتوزيع، اليمن، صنعاء، 2005، ص4.
2. صالح صالحي، **أدوات السياسة النقدية والمالية الملائمة لترشيد دور الصيرفة الإسلامية**، الندوة العلمية الدولية حول الخدمات المالية وإدارة المخاطر في المصارف الإسلامية، 18-19-20 إبريل 2010، ص8.
3. أحمد زكي بدوي، **معجم المصطلحات الاقتصادية**، دار الكتاب المصري، 1985، ص83.
4. نعمت الله نجيب وآخرون، **مقدمة في الاقتصاد**، الدار الجامعية، بيروت، 1990، ص441.

5. **مقدمة في التحليل الاقتصادي الكلي**، (www.kau.edu.sa/.../part1_1...) تاريخ الدخول 2016/7/20م.
6. المرجع السابق، ص5، (www.kau.edu.sa/.../part1_1...) تاريخ الدخول 2016/7/20م.
7. دور الهندسة المالية في استحداث أداة للسياسة النقدية التقليدية الإسلامية يمكن تطبيقها في نظام نقدي إسلامي.
8. محمد عباس محرزي، **نحو تنسيق ضريبي في إطار التكامل الاقتصادي المغاربي**، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، الجزائر، 2001-2005، ص94.
9. مقروس كمال، **دور المشروعات المشتركة في تحقيق التكامل الاقتصادي: دراسة مقارنة بين التجربة الأوروبية والتجربة المغاربية**، رسالة ماجستير، جامعة فرحات عباس، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، الجزائر، 2013، ص18.
10. Jacob A. Frankel، **The Coordination of Economic Policies**,P241.
11. Jacob A. Frankel, Morris Goldstein and Paul، R. Masson, **International Dimensions of Monetary Policy : Coordination Versus Autonomy, in Monetary Policy** Issues in the 1990, Symposium Series, Federal Reserve Bank of Kansas City, 1989, p185.
12. Fabian Amtenbrink and Jakob Dehaan, "**Economic Governance in the European Union : Fiscal Policy Discipline versus Flexibility**"، Common Market Law Review، Vol. 40، 2003، p1075.
13. Iain Begg, Dermot Hodson and Imelda Maher، **ECONOMIC POLICY COORDINATION IN THE EUROPEAN UNION**، NATIONAL INSTITUTE ECONOMIC REVIEW No. 183 JANUARY 2003، p1.
14. Ianin Begg، Dermot Hodson and Imelda Maher، **Economic Policy Coordination In The Eeuropan**, National Institute Economic Review No : 183 January 2003، P66.
15. مجدي محمود شهاب، أسامه محمد القولي، **مبادئ العلاقات الاقتصادية الدولية**، دار الجامعة الجديدة للنشر، 1997، ص168.
16. المرجع السابق، ص132.
17. http://daharchives.alhayat.com/issue_archive/Hayat INT/2005/17/10، تاريخ الدخول2016/8/2م.
18. محمد بوبوش، **التكامل الاقتصادي المغاربي والتكتلات الاقليمية الراهنة**، دار الخليج للصحافة والنشر، الأردن – عمان، 2017، ص27.
19. أحمد الغندور، **الاندماج الاقتصادي العربي**، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة، 1970، ص4.
20. Laurence H. Meyer، Brian M. Doyle، Joseph E. Gagnon and Dale W. Henderson، **INTERNATIONAL COORDINATION OF MACROECONOMIC POLICIES STILLALIVE IN THE NEW MILLENNIUM ?** April 2002، P.4.
21. Jefffrey A. Frankel، **The Obstacles to Macroeconomic Policy Coordination with an Analysis of International Nominal Targeting**، P1.
22. Stanley fischer, **International Macroeconomic policy coordination**، National bureau of economic research، 1987، p.1.
23. جريدة الشبيبة 2017/7/4 http://shabiba.com/article/115604 2/2 تاريخ الدخول 2017/8/7م.
24. Stanley fischer, **International Macroeconomic policy coordination**, National bureau of economic research, مرجع سابق p 1.

25. Tamim Bayoumi and Stephen Pickford، **Is International Economics Policy Cooperation Dead International Economics**, June 2014، P10.

26. Laurence H. Meyer، Brian M. Doyle, Joseph E. Gagnon and Dale W. Henderson، **INTERNATIONAL COORDINATION OF MACROECONOMIC POLICIES STILLALIVE IN THE NEW MILLENNIUM** مرجع سابق, P4.

27. Jonathan D. Ostry and Atish R. Ghosh، **Obstacles to International Policy Coordination and How to Overcome Them**, INTERNATIONAL MONETARY FUND، 2013، P11.

28. عبد المجيد قوي، **مدخل السياسات الاقتصادية الكلية**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003، ص6.

29. مفيد عبد اللاوي، **محاضرات في الاقتصاد النقدي والسياسات النقدية**، مطبعة مزوار، الجزائر، 2007، ص63.

30. مايكل ابدجمان، ترجمة . محمد إبراهيم منصور، **الاقتصاد الكلي النظرية والسياسة**، دار المريخ للنشر، الرياض، 1999، ص270.

31. وجدي حسين، **المالية الحكومية والاقتصاد العام**، الإسكندرية ، 1988، ص431.

32. دراوسي مسعود، **السياسة المالية ودورها في تحقيق الاستقرار الاقتصادي حالة الجزائر(1990-2004)**، أطروحة دكتوراه، جامعة الجزائر، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، الجزائر، ص48.

33. علي كنعان، **اقتصاديات المال والنقدية**، دار الحسنين، دمشق، ط1، دمشق، 1997، ص219.

34. هيفاء غدير، **السياسة المالية والنقدية ودورها التنموي في الاقتصاد السوري**، وزارة الثقافة، الهيئة العامة السورية للكتاب، دمشق، 2010، ص12.

35. حسين عوض الله، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، الدار الجامعية. بيروت، ص200.

36. أحمد عبد الخالق، **الاقتصاد الدولي والسياسات الاقتصادية الدولية**، 1999، ص129.

37. السيد عبد المولى، **الوجيز في التشريعات الاقتصادية**، دار النهضة العربية، القاهرة، ط3، 1999 ص219.

38. الوليد صالح عبد العزيز، **دور السياسة الضريبية في تحفيز الاستثمار في ظل التطورات العالمية المعاصرة**، رسالة دكتوراه، جامعة القاهرة، كلية الحقوق، 2010، ص37.

39. د. أحمد الكواز، السياسات الصناعية، على الرابط: http://www.arab-api.org/images/publication/pdfs/114/114_develop_bridge3.pdf، تاريخ الدخول: 2-2-2019.

40. محروس محمود خليفة، **السياسة الاجتماعية والتخطيط في العالم الثالث**، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، 2003، ص15.

41. مصطفى أبو ضياف، **تحديات التشغيل في سوق العمل، البرنامج التدريبي (خدمات التشغيل العامة وتعزيز التشغيل على المستوى المحلي)**، منظمة العمل الدولية، 30تشرين الثاني-3كانون الأول 2008، ص9.

42. الموسوعة الحرة ويكيبيديا.

International Journal of Economic Studies 06 (2019) 59 – 78

International Journal of Economic Studies
المجلة الدولية للدراسات الاقتصادية

Journal Homepage : https://democraticac.de/?page_id=50832

استقامة القيادة كمتغير وسيط بين نفخ الصافرة والصمت التنظيمي

دراسة استطلاعية بالمركب المنجمي للفوسفات بجبل العنق " تبسة "

Integrity of the leadership as an intermediate variable between whistle blowing and organizational silence: An exploratory study of the mining complex at djebel el Onk

د. خالد علي [1] [a]

ط. د قيزة عمر [2]

[1] جامعة الشهيد حمة لخضر، الوادي – الجزائر.

[2] جامعة باجي مختار، عنابة – الجزائر.

معلومات عن المقال

الكلمات المفتاحية:

استقامة القيادة

نفخ الصافرة

الصمت التنظيمي

الدور الوسيط

المركب المنجمي بجبل العنق

الملخص

تهدف هذه الدراسة إلى اختبار الأثر بين نفخ الصافرة والصمت التنظيمي، في وجود استقامة القيادة كمتغير وسيط بينهما. وقد شملت عينة تتكون من 89 موظفاً من أصل 121، يعملون في الإدارة بالمركب المنجمي للفوسفات بجبل العنق. وتقوم الدراسة على افتراض أنّ هناك ارتباط عكسي بين نفخ الصافرة والصمت التنظيمي، وأنّ دخول استقامة القيادة كمتغير وسيط يؤدي إلى زيادة مستوى نفخ الصافرة، وبالتالي انخفاض مستوى الصمت التنظيمي. وقد استخدمت الاستبانة كأداة لجمع البيانات، إذ تكونت من 39 فقرة تقيس 13 بُعداً. وقد تم استخدام العديد من الأساليب الإحصائية. وخلصت الدراسة إلى وجود علاقة ارتباطية عكسية ذات دلالة إحصائية بين متغيري نفخ الصافرة والصمت التنظيمي، ووجود أثر لنفخ الصافرة في الصمت التنظيمي، إضافة إلى أنّ استقامة القيادة لها دور وسيط وملطّف بين المتغيرين السابقين.

Article Info

Keywords :

Whistle blowing

Organizational silence

Leadership integrity

Mediator

The mining complex

JEL Classification :

M 40.

Abstract

The aim of this study is to test the effect between whistle blowing and organizational silence, in the presence of leadership integrity as an interactive variable between them. A total of 89 out of 121 staff members were questioned in the management of the mining complex at djebel el Onk, Bir el ater Tebessa. The study is based on the assumption that there is an inverse correlation between whistle blowing and organizational silence, and that entering the integrity of the command as an interactive variable between them leads to an increase in whistle blowing level, thus reducing the level of organizational silence. The study concluded that there is a statistically significant correlation between the whistle blowing variables and the organizational silence, the presence of a whistle blowing effect in the organizational silence, and the integrity of the leadership has a moderating interactive role between the two previous variables.economy and hinder its transformation from rent economy to a productive economy. This is what has proved our main hypotheses.

[a] **Corresponding author**

E-mail address : noble2013.ak@gmail.com

Article history :

Received 18 January 2019 ; Accepted 06 April 2019 ; Published 07 May 2019.

Democratic Arabic Center for Strategic, Political & Economic Studies. Copyright 2019, All Rights Reserved ©

1. المقدمة

استقامة القيادة تعبير جديد عن أفكار قديمة، زادت الحاجة إليها في هذا العصر، أين انتشرت الممارسات غير الأخلاقية داخل المؤسسات، مع عدم جدوى أغلب الإجراءات العقابية التي رافقتها. ويتفق أغلب الباحثين ورواد الإدارة على أنّ استخدام هذا الأسلوب، يمكن أن يعود بالنفع على العاملين والمؤسسة على حد سواء. إنّ القائد المستقيم في عمله مصدر إلهام للعاملين، إذ إنّ استقامته ونزاهته وعدالته تنعكس في قراراته، فتكسر الجليد بينه ومرؤوسيه، وتزيل حاجز الخوف والرهبة من نفوسهم، لأنّهم يؤمنون بعدالته ولا يخافون سطوته، فتنشأ بينه وبينهم الثقة والاحترام، وتنطلق أصواتهم من الصمت، للتبليغ عمّا يرونه خاطئاً، مدفوعين في ذلك بمبادئهم وأخلاقهم، دون الخوف من العقاب. غير أنّ العديد من العاملين الذين يحملون قيماً ومبادئ أخلاقية، يلتزمون بها، لا يبلّغون عن الممارسات غير المشروعة في المؤسسة، بسب خوفهم من خسارة حوافز مادية أو مناصب إدارية، أو من تَبِعات ما سيقدمون عليه، والتي لا تكون في صالحهم في غالب الأحيان.

وقد اتجهت أغلب المؤسسات في الدول المتقدمة إلى تصنيف العاملين لديها إلى فئتين، الأولى هي الفئة الصامتة تنظيميّاً، وهي فئة مؤيدة لما يجري داخل المؤسسة؛ والفئة الثانية هم المتحمّسون لما يجري داخل المؤسسة، وهم نافخوا الصافرة. غير أنّ هذا التصنيف يصعب العثور عليه في مؤسساتنا، إذ إنّ الفئة الصامتة يمكن تقسيمها بدورها إلى فئات، فئة صامتة مساندة لما يجري؛ وفئة أخرى صامتة وغير راضية عمّا يجري، إلاّ أنها تخاف من تبعات نفخ الصافرة. كما أنّ نافخوا الصافرة يمكن تقسيمهم إلى فئتين، فئة تنفخ الصافرة انطلاقا من مبادئها وضميرها خوفا على المؤسسة، وفئة أخرى تنفخ الصافرة لمصالح شخصية أو لتزيح جماعة وتحُلّ محلّها.

ثم إنّ مصطلح نفخ الصافرة في حد ذاته إذا كان في الفكر الإداري والتنظيمي الغربي، يعني حرص العامل على مؤسسته وسعيه الدائم والدؤوب للحفاظ على مكتسباتها ونهجها الأخلاقي، وارتباطه برسالتها وإيمانه العميق بأهدافها. يبقى هذا المصطلح في مؤسساتنا مقرونا بالوشاية، وهو فعل مذموم عند الغالبية العظمى من الناس، بل ويفضّلون ممارسة ما يطلق عليه السكوت الذهبي. غير أنّ ممارسة هذا النوع من الصمت في مثل هذه الحالات، في الحقيقة، هو صمتٌ عن الحق، فلولا نافخوا الصافرة لما عرف العالم ما جرى ويجري وراء الجدران والأبواب المغلقة. فها هي ويكيليكس على سبيل المثال تفضح المتآمرين، وتنشر ما يحدث من انتهاكات في كل دول العالم، وبوجود أمثال إدوارد سنودن في المؤسسات والإدارات، لن تكون هناك أسراراً مطويّة، وممارسات غير أخلاقية، سرية، وغير معروفة إلى الأبد.

مشكلة الدراسة

إنّ الفساد الإداري والمالي المتوغل في كل مفاصل الإدارة، في المؤسسات العامة والخاصة، والممارسات التي تتنافى مع الدين وكل الأعراف والقوانين، مع الازدواجية القيمية التي تعيشها المجتمعات على اختلافها، دفعت بالحكومات إلى إنشاء العديد من الهيئات الرقابية، مهمتها محاربة تلك الظواهر، غير أنّ ذلك لم يجد نفعاً، ولا تزال درا لقمان على حالها. كل ذلك بسب عدم التوصيف الدقيق للمشكل، إذ إنّ الأغنام تسير على خطى مِرْيَاعها، فلو رُكّزت الجهود على إعداد قادة يحملون قيماً يحترمونها، وأخلاقاً يديرون بها الأعمال، لأختلف الحال، ولن

تكون هناك حاجة للهيئات الرقابية، فالرقابة ستكون داخلية من طرف العمال أنفسهم، تنطلق أصواتهم ضد كل من يحاول أن يتلاعب أو يعبث بمقدّراتهم ومستقبل مؤسستهم. من أجل ذلك كلّه جاءت هذه الدراسة، محاولة لفهم العلاقة بين استقامة القيادة ونفخ الصافرة والصمت التنظيمي في المركب المنجمي للفوسفات بجبل العنق. واستناداً إلى ما تقدّم تتبلور مشكلة الدراسة في السؤال التالي: **ما هي العلاقة بين الاستقامة في القيادة ومستوى نفخ الصافرة والصمت التنظيمي في المؤسسة المدروسة؟**

فرضيات الدراسة

يمكن تحديد فرضيات البحث في الآتي:

- توجد علاقة ارتباط عكسية ذات دلالة إحصائية بين نفخ الصافرة والصمت التنظيمي.
- يوجد أثر ذو دِلالة إحصائية بين نفخ الصافرة والصمت التنظيمي.
- يوجد تأثير وسيط لاستقامة القيادة بين نفخ الصافرة والصمت التنظيمي.

أهمية الدراسة

تستمد الدراسة أهميتها من أهمية المتغيرات التي تتناولها، فليس من الجديد القول أنّ موضوع استقامة القيادة يحظى باهتمام بالغ في هذه الأيام، لما تعيشه المؤسسات من ممارسات لا أخلاقية، وسلوكيات لا تنسجم وأغلب رسائل وثقافات المؤسسات. كما أن نفخ الصافرة والصمت التنظيمي من الموضوعات المهملة في حسابات غالبية المؤسسات، بل إنّ الحديث عن نفخ الصافرة يُفهم على أنّه نوع من الوشاية غير المرغوب فيها، بسب الفهم الخاطئ للمصطلح عند العديد من الممارسين للإدارة والعاملين في المؤسسات، وعلى ذلك تستوفي الدراسة أهميتها وقيمتها من توضيحها لهذا المفهوم ورفع اللبس الحاصل فيه. فضلاً عن ذلك لم يعثر الباحثان –حسب علمهما– على دراسة عربية واحدة تربط بين استقامة القيادة ونفخ الصافرة والصمت التنظيمي، على اعتبار استقامة القيادة كمتغير داعم لنفخ الصافرة من جانب، ومحفز للصامتين تنظيمياً ليطلقوا صفّاراتهم.

أهداف الدراسة

تسعى هذه الدراسة إلى تحقيق ما يلي:

- التعرف على مستوى استخدام المؤسسة المدروسة استقامة القيادة، وطبيعة العلاقة بين هذه الأخيرة ونفخ الصافرة والصمت التنظيمي.
- التحقق من العلاقة بين نفخ الصافرة والصمت التنظيمي.
- تحديد إن كان هناك أثر وسيط لاستقامة القيادة بين نفخ الصافرة والصمت التنظيمي.

توضيح المفاهيم المتعلقة بالحالتين.

2. الإطار النظري

1.2 استقامة القيادة

مع تزايد الفضائح الأخلاقية وانتشار الفساد الإداري في غالبية المؤسسات في العالم المعاصر، نتيجة تراجع القيم الأخلاقية في غالبية المجتمعات، وفشل الإجراءات المقابلة لهذه الظواهر، التي لم تتعدّى نطاق تشديد الرقابة

والقواعد المحددة للسلوك، جاء مفهوم استقامة القيادة كميزة أو خاصية تنظيمية، يمكن بواسطته القضاء على المظاهر سالفة الذكر.

1.1.2 مفهوم وأهمية استقامة القيادة

الاستقامة لغةً الاعتدال، وقوله تعالى "**فاستقيموا إليه**"، أي في التوجه إليه دون الآلهة، وقام الشيء واستقام اعتدل واستوى [(1)]. وفي اللغة الإنجليزية مشتقّة من الكلمة اللاتينية "Virtus"، التي تعني القوة والتميّز. وتُعرّف اصطلاحاً بأنّها السلوك الإنساني المتعلق بالصواب والخطأ، والجيد والرديء، وما هو ملائم وغير ملائم في بيئات متعددة [(2)].

أمّا استقامة القيادة فهي التوضيح العملي للسلوك المناسب طبيعيا من خلال التصرفات الشخصية، والعلاقات التفاعلية، وتعزيز هذا السلوك لدى العاملين من خلال الاتصال باتجاهين، واتخاذ القرار [(3)]. والقائد له تأثير هام على القيم الأخلاقية، بتعبيره عن القيم التنظيمية التي ينبغي أن يعتنقها العاملون، ونشر هذه القيم في كل أنحاء المنظمة، وينبغي أن يؤسّس لهذه القيم في سلوكه اليومي، وبالتالي فإنّ القيادة ينتج عنها مستوى عال من الاحترام والتقدير من المرؤوسين [(4)].

واستقامة القيادة من الممكن أن تخلق مشاعر إيجابية لدى العاملين، وتساعد على بناء رأس مال اجتماعي، فقد أشار نيكاندرو وساشوريدي (Nikandrou & sachouridi) إلى أنّها مفتاح للحفاظ على المؤسسة والعاملين، وتساعد المؤسسة على التعافي من الصدمات والأزمات، بسبب القوة العاملة المخلصة والداعمة، حتى خلال فترات الأزمات المالية [(5)].

2.1.2 أبعاد استقامة القيادة

عالج دافت (Daft) في كتابه "القيادة" الاعتبارات الأخلاقية لاستخدام القوة والمكانة والنفوذ من قِبَل القادة في سياق العمل، مشدداً على ضرورة الالتزام بالأطر الأخلاقية، وتحقيق العدالة والمساواة. كما قرّر أنّ من أهم مقومات القائد الأخلاقي، الأمانة والنزاهة، مشيراً إلى أنّ العاملين يتعلّمون القيم والمعتقدات من مراقبة سلوكيات القائد، وعلى ذلك ينبغي على القائد أن يستخدم الرموز والشعارات والخطابات، ويراعي قواعد السلوك التي تتطابق مع القيم الأخلاقية، فالتصرفات لها وقع أكبر من الكلمات [(6)]. وقد صمّم كمرون (Cameron et al.) وزملائه مقياساً يتكون من خمسة أبعاد لقياس استقامة القيادة، هي: التفاؤل، التسامح، الثقة، الرحمة، الأمانة والنزاهة [(7)].

والقائد المستقيم يعمل على تطوير الاعتقاد بأنّه سينجح في فعل الخير، حتى وإن واجه تحديات كبيرة، إذ إنّه يغفر أخطاء المرؤوسين بسرعة ويتسامح معهم، بمعنى أنّه يجعل المواقف الإيجابية تحل محلّ المواقف السلبية. وثقة القيادة عمل حاسم في تعزيز نجاح المؤسسة على المدى الطويل، إذ تمثل الثقة التنظيمية رغبة الفرد في بناء العلاقات مع الآخرين، بغض النظر عمّا إذا كانت الإجراءات والقرارات ذات الصلة للطرف الآخر يمكن رصدها أو السيطرة عليها. والقيادة المستقيمة تتميز بالرحمة والاهتمام بالعاملين، وتلبية احتياجاتهم أثناء العمل، مما يعزّز مصداقية المؤسسة. كما أنّ نزاهة القائد تتجلّى في تفاعله الأخلاقي مع المعايير والأنشطة والنتائج، وكلّ ذلك ضمن عمليات اتخاذ القرار [(8)].

2.2 نفخ الصافرة

بدأ الاهتمام بهذا المفهوم في الفكر الإداري في الثمانينيات، وهو من المصطلحات المفضّلة لدى الصحفيين بشكل خاص، فغالباً ما يكون بارزاً في العناوين الرئيسة للصحف، ويستخدمونه في سياقات كثيرة، للتعبير عن الذين يفجّرون الفضائح الأخلاقية والممارسات غير القانونية داخل مؤسساتهم، عمومية كانت أو خاصة.

1.2.2 مفهوم نفخ الصافرة

يعرّف قاموس واب ستار (Merriam Webster) نافخ الصافرة، بالشخص الذي يكشف شيئاً سرياً، أو يخبر عن أشخاص آخرين [(9)]. ويعرّفه قاموس كولين (Collins) بأنّه الشخص الذي يرى أنّ المؤسسة التي يعمل فيها تمارس شيئاً غير أخلاقي أو غير قانوني، ويخبر به السلطات أو الجمهور [(10)].

وفي هذا الصدد عرّف رايت ونو (Wright and Noe, 1986) نافخ الصافرة بأنّه شخص شهم، يملك ضميراً حيّاً، يقف حائلاً بين من يقومون بأعمال غير مشروعة ولا أخلاقية، وتحقيقهم لطموحاتهم، حتى لو استلزم الأمر إعلام الجمهور بذلك، أو عصيان الأوامر غير الأخلاقية والاّ قانونية [(11)]. وفي السياق نفسه يرى ليتش (Leech) أنّ نفخ الصافرة عملية، يقوم من خلالها بعض العاملين بالتبليغ عن حالات، يعتقدون بتورط أحد العمّال أو المؤسسة أو قسم من أقسامها في ممارسات غير قانونية وسلوكيات لا أخلاقية [(12)].

ويرى كاميرر (Camerer) أنّ نفخ الصافرة يجب أنّ يكون عبر القنوات الداخلية المتاحة في المؤسسة، أو كملجأ أخير عبر الهيئات القانونية أو الصحافة أو الشرطة. فيما وجد سانغويني (Sangweni) أنّ غالبية الموظفين يخافون جدّاً من نفخ الصافرة داخلياً، بسب انضباطهم أو الخوف من الفصل. بينما أكّد أورياكومب (Auriacombe) على أنّ نافخي الصافرة لأطراف خارجية، مثل الصحافة، يتعرّضون لرد فعل سلبي من المشرفين أو الزملاء. وهذا يعني أنّ نافخ الصافرة يتعرّض لضغوط داخلية وخارجية، كما أنّ قيامه بهذا العمل ربّما يجلب عليه مشاكل من كل الاتجاهات. ففي حين ينظر الناس إلى نافخ الصافرة كبطل، يعتبر هذا الأخير خائناً وغير مخلص بالنسبة للمؤسسة والزملاء [(13)].

وعلى الرغم من أنّ توفير الحماية القانونية لنافخ الصافرة قد يحفّز الموظفين على التبليغ عن الممارسات غير القانونية، إلاّ أنّ ذلك قد تكون له آثار مدمرة على المستقبل الوظيفي للمبلّغ، فقد تتم مضايقته بكل الأشكال، مثل: تقييم أداء متدني، تحويل عقابي، تخفيض الراتب، الحرمان من الترقية، الاتّهام بالتبليغ من مكاسب شخصية، أو حتى الفصل من الوظيفية، كما أنّ نبذ الإدارة للمبلّغ وتشكيك الزملاء قد يعوق فرص التوظيف المستقبلية. ونفخ الصافرة عندما يكون متّسقا مع الصالح العام، يعتبر شكلاً من أشكال السلوك الاجتماعي المحمود، الذي يوصف فاعله بالأصيل، من حيث أنّه يهتم برفاهية مجموعة أوسع من الناس، ويبحث عن مصلحة كل الأطراف بما فيهم المؤسسة والموظفين.

3.2 الصمت التنظيمي

في أدبيات الإدارة يُعد هيرشمان (Hirschman, 1970) أوّل من حاول تحديد مفهوماً للصمت التنظيمي، وحدّد له إطاراً باعتباره استجابة سلبية، غير أنّه بناه كمرادف للولاء التنظيمي، وفي بداية ثمانينيات القرن الماضي

(1980 تحديداً)، بدأت دراسة الصمت والصوت في نظرية العدالة الإدارية، التي ظهرت في أعقاب الفضائح الأخلاقية في العديد من المؤسسات. إلاّ أنّ التركيز كان منصبّاً على آليات الصوت التنظيمي حتى سنة 2000، أين نشر موريسون وميليكان (Morrison and Milliken) مقالاً يبحث في العلاقة بين الممارسات الإدارية والسياسة التنظيمية، والصوت التنظيمي والصمت التنظيمي [14].

1.3.2 مفهوم الصمت التنظيمي

كان يُنظر إلى الصمت على أنّه مفهوم وحدوي بسيط، يعني غياب الكلام، وليس سلوكاً جماعياً، غير أنّ اعتبار الصمت كسلوك فردي، جعل من دراسته أصعب مقارنة بدراسة الصوت المعلن [15]، وهذا السلوك الفردي من الممكن أن يؤثر على الآخرين، فيصبح الصمت سلوكاً جماعياً [16]. وقد عرّفه كلّ من موريسون وميليكان على أنّه ظاهرة جماعية، تحدث بأن يحجب العمّال أراءهم واهتماماتهم بشأن مشاكل محتملة في المؤسسة، نتيجة الاعتقاد أنّ أراءهم ليست ذات قيمة، وكذلك خوفهم من النتائج السلبية [17].

ويُعرّف أيضاً بأنّه قضية سلوكية، حيث لا يعبّر الأفراد عن أفكارهم وآرائهم، وتقديم الاقتراحات التي من شأنها أن تساعد في الكشف عن الاضطرابات، وتحسين أنشطة المؤسسة [18]. كما يعرّف الصمت التنظيمي بأنّه سلوك جماعي يحجب فيه العمّال معرفتهم أو معلوماتهم عن مشرفيهم بصورة متعمدة، لاعتقادهم بعدم قدرتهم على التأثير في مؤسساتهم [19].

وفي واقع الحال يعدّ الصمت عملية غير فعّالة، قد تؤدي إلى ضياع جهود المؤسسة نحو التطوير، وقد يتّخذ أشكالاً مختلفة، مثل: الصمت الجماعي في الاجتماعات، ضعف المشاركة في وضع الخطط والأهداف في المؤسسة، إذ يرى موريسون أنّه يشكل خطرا على المؤسسة، فقد يؤدي مع مرور الوقت إلى اللامبالاة بين الموظفين بأعمالهم ورؤسائهم [20]. كما تجدر الإشارة هنا إلى أنّه ليست كل أشكال الصمت، هي امتناع عن الكلام أو دور سلبي للعامل، ففي بعض الحالات يكون الصمت مفيداً، كحماية المعلومات السرية، من خلال حجبها عن الآخرين، أو يمكن أن يكون الصمت استراتيجية تتّبعها المؤسسة. وصمت الموظفين قد يرجع إلى عدة أسباب، فقد يظهر نتيجة عدم الثقة بين الموظفين والإداريين، والخوف من الاستبعاد أو تضرر العلاقات، والجدول الموالي يوضح الأسباب والعوامل التي تؤدي إلى الصمت التنظيمي.

جدول رقم (01): أسباب وعوامل الصمت داخل المؤسسات

نوع الخوف والخطر المتوقع	العوامل المؤثرة
الخوف من الوصف السلبي. (دائم الشكوى، صانع المشاكل، فضولي، كثير التذمر...الخ).	عوامل شخصية نقص الخبرة، ضعف مكانة الفرد داخل المؤسسة، انخفاض مستوى تقدير الذات، تكيف ذاتي عالٍ، ضعف الاتصال.
الخوف من فساد العلاقات وفقدانها (الخوف من فقدان دعم المشرفين وخسارتهم، فقدان الاحترام).	العوامل التنظيمية (الهيكل الهرمي في المؤسسة، سياسة صم الأذن، ثقافة الظلم داخل المؤسسة).

الخوف من العقاب أو الانتقام (فقدان العمل، تغيير منصب أو مكان العمل، زيادة أعباء العمل كانتقام).	العوامل الإدارية (المدراء لا يدعمون ثقافة الحوار، عدم الثقة في المدراء، صعوبة الوصول للمدير، المعتقدات الضمنية للمشرفين، رد الفعل السلبي).
الخوف من العزلة (اتهام بعدم القدرة على التكيف، قلة الاحترام والشعور المرافق له).	
الخوف من التأثير السلبي على الأخرين (تجنب تسبيب الخجل لشخص آخر أو خلق مشاكل له).	

المصدر:

Gulsum Erugic et al., The Causes and Effects of The Organizational Silence, journal of Management Economics and Business, Vol. 10, No. 22, (2014), p.134.

2.3.2 أبعاد الصمت التنظيمي

يمكن التمييز بين ثلاثة أبعاد للصمت التنظيمي، بحسب دوافع العاملين للصمت، هي:

أ. الصمت الاجتماعي: يقوم العاملون بحجب المعلومات والأفكار المتصلة بعملهم، لحماية أشخاص آخرين أو المؤسسة على أساس دوافع تعاونية، ويعتبر سلوكاً هادفاً ومقصوداً [(21)].

ب. الصمت الدفاعي: وهو سلوك متحفّز نابع من الخوف من العواقب السلبية، يهدف إلى حماية الذات من التهديدات الخارجية [(22)].

ت. الصمت الإذعاني (صمت الاستسلام): بعض الأفراد يملكون معلومات مفيدة للمؤسسة، إلاّ أنّهم يحجبونها عن مشرفيهم، بسبب انعزالهم وتخلّيهم عن مسؤولياتهم. ويوصف هذا الصمت بصمت التقاعس أو الإهمال، وبأنّه قبولاً سلبيّاً للوضع القائم [(23)].

3. الدراسة التطبيقية

1.3 مجتمع وعينة الدراسة

تكوّن مجتمع الدراسة من الموظفين الإداريين في المركب المنجمي للفوسفات بجبل العنق، البالغ عددهم وقت إجراء الدراسة، مائة وواحدٌ وعشرون (121) موظّفاً وموظفة، وكانت العينة اللازمة لتمثيل المجتمع تتكون من اثنان وتسعون (92) فرداً. وقد تم تحديد حجم العينة المطلوب عند مستوى الدلالة 0.05، باعتماد معادلة ريتشارد جيجر لحساب حجم العينة من المجتمع، كما هو مبين أدناه.

121				حجم المجتمع N
92.19961917		إذاً ———	حجم العينة =	
0.05	1.96	39.2	1536.64	0.00826

معادلة ريتشارد جيجر

$$n = \frac{\left(\frac{z}{d}\right)^2 \times (0.50)^2}{1 + \frac{1}{N}\left[\left(\frac{z}{d}\right)^2 \times (0.50)^2 - 1\right]}$$

N حجم المجتمع

z الدرجة المعيارية المقابلة لمستوى الدلالة 0.95 وتساوي 1.96

d نسبة الخطأ

المصدر: مخرجات برنامج أكسل بالاعتماد على معادلة ريتشارد جيجر.

1.1.3 أداة الدراسة ووسائلُها

1.1.1.3 أداة الدراسة

استخدمت الاستبانة كأداة لجمع البيانات، وقد قسمت إلى ثلاثة محاور رئيسية، يقيس المحور الأول متغير استقامة القيادة، ويتكون من 15 فقرة موزعة على خمسة أبعاد (الثقة، النزاهة، الرحمة، التفاؤل، التسامح). ويقيس المحور الثاني متغير نفخ الصافرة، ويتكون المحور من 12 فقرة موزعة على خمسة (5) أبعاد (وجهة النظر الشخصية، الموقف تجاه الزملاء، المكافئات المادية، العواقب، البيئة الداعمة). أمّا المحور الثالث فيقيس متغير الصمت التنظيمي، ويتكون كذلك من 12 فقرة موزعة على ثلاثة أبعاد (الصمت الدفاعي، الصمت الإذعاني، الصمت الاجتماعي). وقد تم استخدام مقياس ليكرت المتدرج ذي النقاط الخمس، لقياس العبارات السابقة، بحيث أخذ هذا المقياس الشكل التالي: إعطاء 5 علامات للاختيار موافق تماما؛ 4 علامات للاختيار موافق؛ 3 علامات للاختيار إلى حد ما؛ علامتين للاختيار غير موافق؛ وعلامة واحدة للاختيار غير موافق إطلاقاً.

ومن مجموع الاستبانات الموزعة، تم استرجاع 90 استبانة، استبعد منها استبانتين لعدم صلاحيتهما للتحليل الإحصائي، بسبب عدم اكتمال بياناتهما الأساسية، وبالتالي أصبح عدد الاستبانات الصالحة للتحليل، 89 استبانة. وقد تم وصف متغيرات الدراسة وترميزها، لضمان الدقة في عمليات التحليل الإحصائي للبيانات المتحصل عليها من الاستبانة، والجدول الموالي يوضح ذلك.

جدول رقم (02): وصف وترميز متغيرات الدراسة

المتغير	البعد	عدد الفقرات	الرمز
استقامة القيادة (LV)	التسامح	3	TO
	الرحمة	3	ME
	التفاؤل	3	OP
	الثقة	3	CO
	النزاهة	3	IN
نفخ الصافرة (WB)	وجهة النظر الشخصية	2	WP
	تصورات أفعال الزملاء فيما يتعلق بالإبلاغ	2	WO
	عواقب الإبلاغ	3	WS
	المكافئات المادية	2	WR
	البيئة الداعمة	3	WC
الصمت التنظيمي (OS)	الصمت الإذعاني	3	SD
	الصمت الاجتماعي	3	SS
	الصمت الدفاعي	3	SM

المصدر: بالاعتماد على الأسماء باللغة الإنجليزية.

2.1.1.3 الوسائل المستخدمة

تم تفريغ وتحليل نتائج البيانات المتحصّل عليها بواسطة برنامج الحزم الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS)، وبرنامج أموس (AMOS). واستخدمت الاختبارات الإحصائية اللاّمعلمية (Nonparametric test)، لأنّ مقياس ليكرت مقياس ترتيبي. وعليه، تتم معالجة البيانات بالوسائل الآتية:

- اختبار ألفا كرونباخ (Cronpach's Alpha) لمعرفة ثبات البيانات.
- معامل ارتباط الرتب سبيرمان براون (Spearman's) لقياس الارتباط.
- التحليل العاملي التوكيدي لدراسة الصدق البنائي للمقياس.
- نمذجة المعادلات الهيكلية (SEM): تم استخدام نموذج المعادلات الهيكلية بغرض اختبار مدى مطابقة النموذج لبيانات العينة المستخدمة، لمعرفة إن كانت تلك البيانات تقيس فعلا ما أعدت لقياسه. والجدول الموالي يوضح مؤشرات جودة المطابقة التي تقارن بها النتائج.

جدول رقم (03): مؤشرات جودة المطابقة

المؤشر	المدى المثالي للمؤشر
مربع كاي (Chi-square)	أقل ما يمكن غير دال إحصائيا
مربع كاي المعياري (Chi-square/df)	أقل من 5 قبول وتطابق حسن
مؤشر المطابقة المقارن (cfi)	أكبر من 0.95 تطابق أفضل

مؤشر توكر – لويس (TLI)	أكبر من 0.9
جذر متوسط مربعات الخطأ التقريبي	0.08 >Rmsea>0.05
جودة المطابقة (GFI)	أكبر من 0.90
حسن المطابقة المصحح (AGFI)	أكبر من 0.90
مؤشر المطابقة المعياري (NFI)	أكبر من 0.90
مؤشر المطابقة المتزايد (IFI)	أكبر من 0.95

المصدر:

http://amosdevelopment.com/webhelp/index.html?textmacros1.htm

وقد اعتمدت هذه الدراسة، في شقها النظري على المنهج الوصفي للتعبير عن موضوع الدراسة، وتحليله، للكشف عن العلاقة بين متغيرها الدراسة. والمنهج الوصفي يستعمل على نطاق واسع في العلوم الاجتماعية والسلوكية، وهو طريقة لوصف الظاهرة المدروسة وتصويرها، من طريق جمع معلومات مقننة عن المشكلة، وتصنيفها وتحليلها وإخضاعها للدراسة الدقيقة. كما يساهم هذا المنهج في توفير البيانات، وتحليل الظواهر والحقائق حول المشكلة تحت الدراسة.

2.1.3 ثبات وصدق المقياس

1.2.1.3 اختبار ثبات المقياس

يعني ثبات الاستبانة، الحصول على نفس النتائج تقريبا لو تم استخدام الاستبانة لنفس المجتمع تحت نفس الظروف، والنتائج يوضحها الجدول الموالي:

الجدول رقم (04): نتائج تحليل ألفا كرونباخ

المحور	الثبات
استقامة القيادة	0.901
نفخ الصافرة	0.853
الصمت التنظيمي	0.717
كامل الاستبانة	0.893

المصدر: من مخرجات برنامج (SPSS, V.21).

يظهر من الجدول أعلاه أنّ قيم كرونباخ ألفا لكل محور، وكامل الاستبانة مرتفعة، ويدل ذلك على أنّ الاستبانة بجميع محاورها تتمتع بدرجة عالية من الثبات، ويمكن الاعتماد عليها في الدراسة.

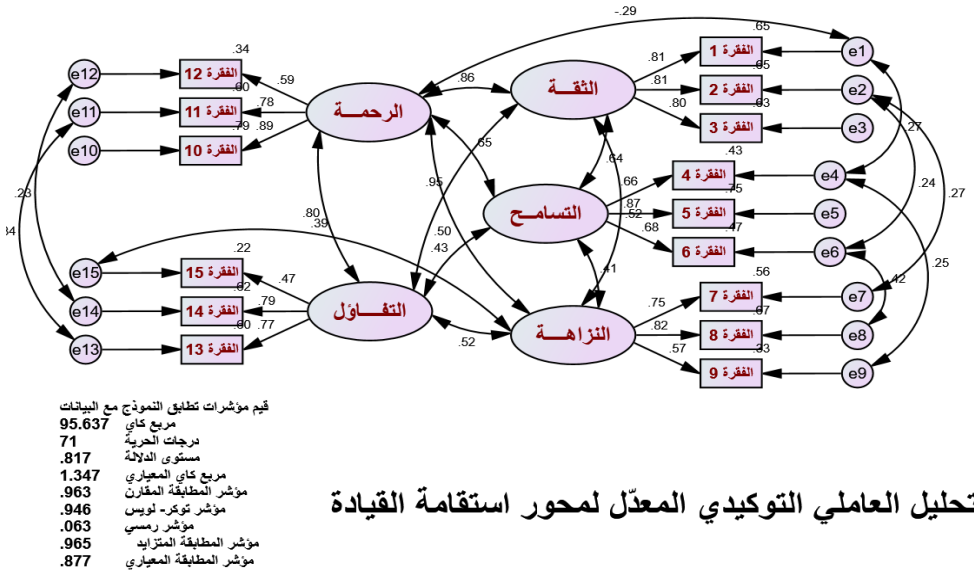
2.2.1.3 الصدق البنائي للمقياس

بغرض التحقق من الصدق البنائي للمقياس، تم استخدام التحليل العاملي التوكيدي، ومن طريق مؤشرات جودة المطابقة التي يعطيها برنامج أموس، يتم قبول أو تعديل النموذج.

أ- نموذج استقامة القيادة

يقدم الشكل 1 نموذج متغير استقامة القيادة، الذي يتكون من خمسة أبعاد أساسية.

شكل رقم (01): نموذج العلاقات بين أبعاد استقامة القيادة



التحليل العاملي التوكيدي المعدّل لمحور استقامة القيادة

المصدر: مخرجات (AMOS, V.22).

ويمكن مقارنة قيم النموذج مع القيم المطلوبة لجودة المطابقة، كما يظهر في الجدول الموالي:

جدول رقم (05): مقارنة قيم المؤشرات المستخرجة مع محكّات القبول

المؤشر	القيمة المستخرجة في البرنامج	محكّات القبول
مستوى دلالة كاي تربيع	0.817	يكون غير دال
مربع كاي المعياري	1.347	أقل من 5
مؤشر المطابقة المقارن	0.963	أكبر من أو يساوي 0.90
مؤشر توكر–لويس	0.946	أكبر من أو يساوي 0.90
مؤشر رمسي	0.063	أقل من 0.08
مؤشر المطابقة المتزايد	0.965	أكبر من أو يساوي 0.90
مؤشر المطابقة المعياري	0.877	أكبر من أو يساوي 0.90

المصدر: مخرجات (AMOS, V.22)، ومحكّات القَبول.

يظهر من نتائج الجدول أعلاه أنّ النموذج قد حاز على قيم مؤشرات جيدة مقارنة مع محكّات القبول، والجدول الموالي يوضّح تقديرات النموذج.

جدول رقم (06): تقديرات نموذج متغير استقامة القيادة

			Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
TO3	<---	TO	1.000				
TO4	<---	TO	1.047	.121	8.653	***	
TO5	<---	TO	.887	.107	8.324	***	
ME6	<---	ME	1.000				

			Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
ME7	<---	ME	1.313	.216	6.084	***	
ME8	<---	ME	.863	.152	5.674	***	
OP9	<---	OP	1.000				
OP10	<---	OP	.963	.147	6.567	***	
OP11	<---	OP	.903	.181	4.981	***	
CO14	<---	CO	1.000				
CO13	<---	CO	.890	.105	8.498	***	
CO12	<---	CO	.691	.118	5.876	***	
IN1	<---	IN	1.000				
IN2	<---	IN	.936	.121	7.728	***	
IN15	<---	IN	.411	.095	4.321	***	

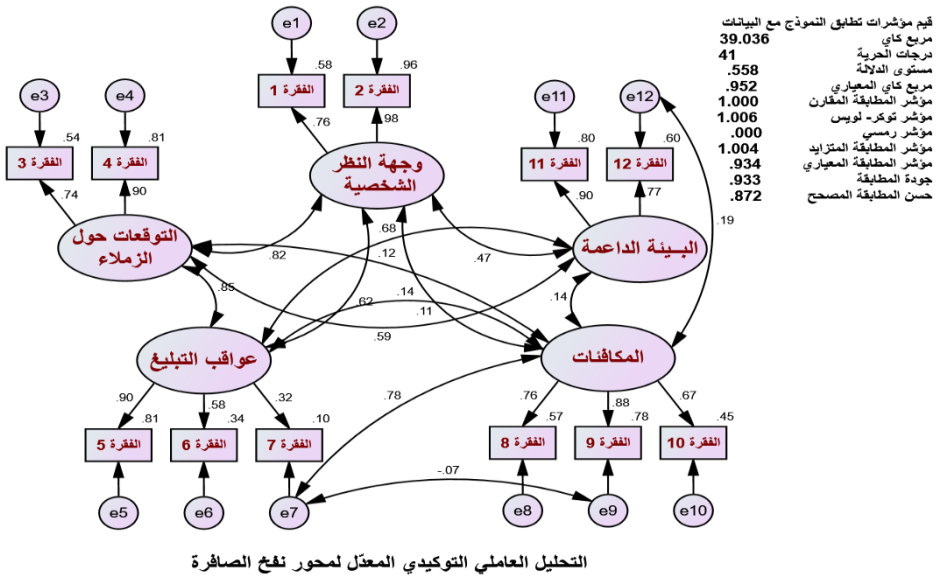
المصدر: مخرجات (AMOS, V.22).

تكشف نتائج الجدول رقم 6 أنّ جميع تقديرات النموذج معنوية عند مستوى 0.01، وكذلك قيم CR أكبر من 1.96، وبالتالي يتم قبول قيم معاملات التشبّع التي تحكم بالقبول والصدق للفقرات، وأنّها حققت الشرط بأنّها أكبر أو تساوي 0.40، أي بمحك قبول لا يقل عن 0.4 كدرجة لقبول تشبع كل فقرة بالعامل الذي تنتمي إليه، ممّا يعني أن فقرات كل بعد صادقة لما أعدّت لقياسه [(24)].

ب- نموذج نفخ الصافرة

يتم في الشكل الموالي بناء نموذج المعادلة الهيكلية لمتغير نفخ الصافرة، الذي يتكون من خمسة أبعاد أساسية.

شكل رقم (02): نموذج العلاقات بين أبعاد نفخ الصافرة



التحليل العاملي التوكيدي المعدّل لمحور نفخ الصافرة

المصدر: مخرجات (AMOS, V.22).

يتضح من مؤشرات جودة المطابقة المستخرجة والموضحة في الشكل أعلاه، بأنّ النموذج قد حاز على قيم جيدة، إذ يلاحظ أن قيمة كاي تربيع غير دالة، ومربع كاي المعياري كان أصغر من 5، وكذلك كان مؤشر توكر – لويس، الذي بلغ القيمة 1 دلالة على مطابقة البيانات للنموذج مطابقة جيدة، بالإضافة لمؤشر رمسي، الذي بلغ القيمة 0.00. والجدول التالي يوضح تقديرات النموذج:

جدول رقم (08): تقديرات نموذج متغيّر نفخ الصافرة

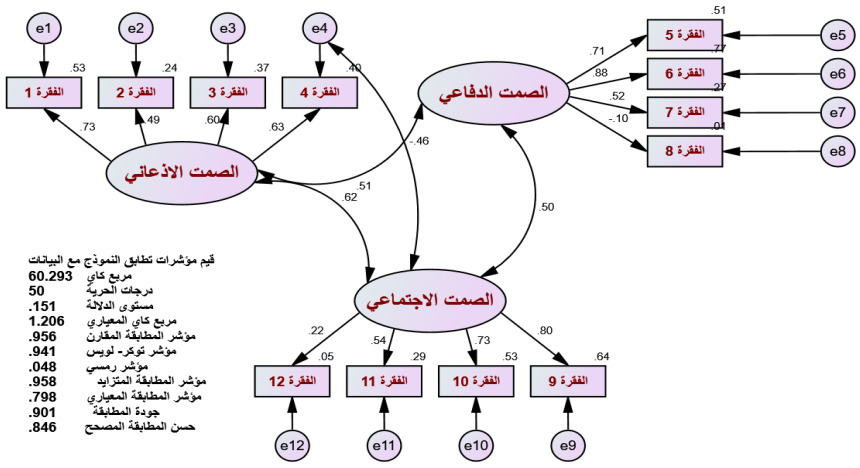
			Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
WP6	<---	WP	1.000				
WP10	<---	WP	1.516	.187	8.129	***	
WO4	<---	WO	1.000				
WO12	<---	WO	1.252	.155	8.098	***	
WC5	<---	WC	1.000				
WC1	<---	WC	1.963	.730	2.690	.007	
WC11	<---	WC	2.974	1.033	2.879	.004	
WR8	<---	WR	1.000				
WR7	<---	WR	1.100	.187	5.881	***	
WR3	<---	WR	.979	.159	6.173	***	
WS2	<---	WS	1.000				
WS9	<---	WS	1.062	.171	6.220	***	

المصدر: مخرجات (AMOS, V.22).

يظهر من جدول التقديرات أنّ المعنوية عند مستوى 0.01، وكذلك قيم CR أكبر من 1.96، وبالتالي يتم قبول قيم معاملات التشبّع التي تحكم بالقبول والصدق للفقرات، وأنّها حققت الشرط، كل قيمها أكبر أو تساوي 0.40، ممّا يدل على أنّ فقرات كل بعد صادقة لِما أعدّت لقياسه.

ت- نموذج الصمت التنظيمي

شكل رقم (03): نموذج العلاقات بين أبعاد الصمت التنظيمي



التحليل العاملي التوكيدي المعدّل لمحور الصمت التنظيمي

المصدر: مخرجات (AMOS, V.22).

يتبيّن من مؤشرات جودة المطابقة المستخرجة والموضحة في الشكل 3، بأنّ النموذج قد حاز على قيم جيدة لمؤشرات جودة المطابقة، والجدول التالي يوضح تقديرات النموذج:

جدول رقم (10): تقديرات نموذج الصمت التنظيمي

			Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
SD1	<---	SD	1.000				
SD2	<---	SD	.588	.147	3.994	***	
SD3	<---	SD	.635	.130	4.878	***	
SD4	<---	SD	.926	.199	4.644	***	
SM1	<---	SM	1.000				
SM2	<---	SM	1.110	.198	5.607	***	
SM3	<---	SM	.879	.201	4.368	***	
SM4	<---	SM	-.169	.206	-.820	.412	
SS1	<---	SS	1.000				
SS2	<---	SS	.771	.134	5.742	***	
SS3	<---	SS	.573	.127	4.500	***	
SS4	<---	SS	.289	.157	1.835	.066	

المصدر: مخرجات (AMOS, V.22).

يظهر من جدول التقديرات أنّها معنوية عند مستوى 0.01، وكذلك قيم CR أكبر من 1.96، وبالتالي يتم قبول قيم معاملات التشبّع التي تحكم بالقبول والصدق للفقرات، وأنّها حققت الشرط بأنّها أكبر أو تساوي 0.40، أي بمحك قبول لا يقل عن 0.4 كدرجة لقبول تشبع كل فقرة بالعامل الذي تنتمي إليه، مما يعني أن فقرات كل بعد صادقة لما أعدّت لقياسه.

3.1.3 التحليل الوصفي لمتغيرات الدراسة (الإجابة على أسئلة الدراسة)

للإجابة على أسئلة الدراسة الثلاث، تم حساب المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لأبعاد المحاور الثلاثة، وكذلك الوسط الحسابي الكلي والانحراف المعياري الكلي، والجدول الموالي يوضح النتائج.

جدول رقم (11): المتوسط الحسابي والانحراف المعياري لأبعاد الدراسة

المتغير	البعد	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري
استقامة القيادة (LV)	التسامح	2.97	0.97
	الرحمة	2.69	0.89
	التفاؤل	2.89	0.76
	الثقة	2.83	0.96
	النزاهة	2.62	0.72
نفخ الصافرة (WB)	وجهة النظر الشخصية	1.93	0.55
	تصورات أفعال الزملاء فيما يتعلق بالإبلاغ	2.40	0.85
	عواقب الابلاغ	3.86	0.80
	المكافئات المادية	2.27	0.77

	البيئة الداعمة	2.20	0.48
الصمت التنظيمي (OS)	الصمت الإذعاني	3.12	0.56
	الصمت الاجتماعي	4.10	0.72
	الصمت الدفاعي	3.49	0.68
المحاور	استقامة القيادة	2.80	0.50
	نفخ الصافرة	2.22	0.87
	الصمت التنظيمي	3.57	0.91

المصدر: من مخرجات برنامج (SPSS, V.21).

يتضح من نتائج الجدول أعلاه أنّ أبعاد محور استقامة القيادة تتراوح متوسطاتها بين 2.62 و2.97، وتقع في الفئة الثالثة من مقياس ليكرت الخماسي (2.6 إلى أقل من 3.4)، كما أن المتوسط الحسابي العام للمحور قد بلغ 2.80، بانحراف معياري قدره 0.50، مما يعني أن أفراد عينة الدراسة في المركب المنجمي يعتقدون بأن مستوى استقامة القيادة في مؤسستهم متوسط بشكل عام.

وبالنسبة لمحور نفخ الصافرة، كانت متوسطات أبعاده الخمسة بين 1.93 و3.86، إذ تنتمي أبعاد (وجهة النظر الشخصية، تجاه الزملاء، المكافئات المادية، البيئة الداعمة) للمجال (1.8 إلى أقل من 2.60)، وهي أقل من الوسط الافتراضي للمجتمع (3)، أي أنها ضعيفة. بينما ينتمي بُعد عواقب الإبلاغ إلى المجال الرابع من المقياس بنسبة موافقة جيدة، حيث بلغ متوسط البعد 3.54 بانحراف معياري مقداره 0.93، مما يدل على اتفاق أفراد العينة على أنّ التبليغ عن المخالفات في مؤسستهم، من وجهة نظرهم، له عواقب سلبية على مستقبلهم الوظيفي.

كما أن المتوسط الحسابي العام للمحور يساوي 2.47 بانحراف معياري مقداره 0.87 مما يدل على أنّ أفراد عينة الدراسة يتفقون بشكل مؤكد على أنّهم ليسوا من نافخي الصافرة، إذ إنّ كل فرد منهم لا يمارس نفخ الصافرة من وجهة نظره (متوسط البعد ضعيف، 1.93)، ولا يرى أنّ زملائه في العمل يمارسون ذلك، ولا تدفعهم المكافئات المادية للتبليغ عن المخالفات داخليا أو خارجيا، إضافة إلى أنّ بيئة المؤسسة من وجهة نظرهم ليست داعمة لنافخي الصافرة أو المبلّغين عن المخالفات. ويعزز هذه النتائج ما جاء في أدبيات الدراسة، بأنّ أغلبية العاملين ينظرون للتبليغ ونفخ الصافرة كنوع من الوشاية، يخافون عواقبها ويمتنعون عن فعلها.

أمّا المتوسط الحسابي العام للمحور الثالث، فقد بلغ 3.57 بانحراف قدره 0.91، مما يدل على عدم تشتت إجابات المبحوثين حول الفقرات، وينتمي المتوسط العام للمحور للمجال الرابع من المقياس (من 3.4 إلى أقل من 4.2)، ويعني ذلك أنّ مستوى الصمت التنظيمي لدى أفراد الدراسة مرتفع، وبكل أبعاده، خاصة بعد الصمت الاجتماعي، بلغ المتوسط 4.10، إذ يرى أفراد الدراسة أنّ صمتهم وعدم التبليغ عن المخالفات نابع من حرصهم على مؤسستهم.

وخلاصة القول إنّ مستوى استقامة القيادة في المؤسسة المدروسة كان متوسطاً بشكل عام، غير أنّ النتائج كشفت عن مستوى ضعيف لممارسة نفخ الصافرة في المؤسسة، بينما كان مستوى الصمت التنظيمي مرتفع إلى حد ما، كما بيّنت إجابات المبحوثين على فقرات الدراسة.

2.3 اختبار فرضيات الدراسة

1.2.3 فرضيات الارتباط

للتحقق من الفرضية الأولى، التي تشير إلى وجود علاقة ارتباطية عكسية بين متغير نفخ الصافرة ومتغير الصمت التنظيمي في المؤسسة المدروسة، تم استخدام معامل ارتباط سبيرمان براون، والنتائج موضحة في الجدول:

جدول رقم (12): معامل الارتباط بين نفخ الصافرة والصمت التنظيمي

	نفخ الصافرة
الصمت التنظيمي	**-0.37**
** دال عند مستوى دلالة 0.01 فأقل.	

المصدر: من مخرجات برنامج (SPSS, V.21).

يتضح من نتيجة الارتباط بين المحورين، التي بلغت 0.37-، أنّ هناك ارتباط معنوي ذو دلالة إحصائية عند مستوى دلالة 0.01 فأقل، بين نفخ الصافرة والصمت التنظيمي، هذا الارتباط عكسي (الإشارة السالبة)، وعلى الرغم من ضعف هذا الارتباط، إلاّ أنّه يدل على أنّ انخفاض مستوى نفخ الصافرة في المؤسسة يؤدي إلى ارتفاع مستوى الصمت التنظيمي والعكس صحيح.

2.2.3 اختبار أثر نفخ الصافرة على الصمت التنظيمي (علاقة تأثير مباشرة)

يوضح الشكل الموالي العلاقة بين المتغيرين وأثر نفخ الصافرة على الصمت التنظيمي.

شكل رقم (04): النموذج البنائي

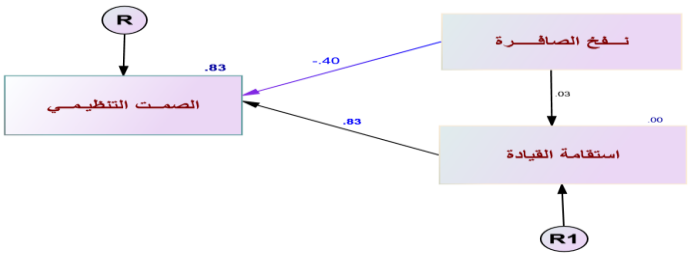
المصدر: مخرجات (AMOS, V.22).

يظهر من الشكل أعلاه أنّ نفخ الصافرة يرتبط مع الصمت التنظيمي في علاقة عكسية، إذ بلغت قيمة R 0.37-، ومعامل التفسير R2 (مربّع قيمة R) يساوي 0.13، مما يعني أنّ متغير نفخ الصافرة يفسر 13% من التغير الحاصل في مستوى الصمت التنظيمي، في اتجاه عكسي، بمعنى أنّ زيادة مستوى نفخ الصافرة يؤدي إلى انخفاض مستوى الصمت والعكس صحيح. أمّا باقي التغير فتفسّره عوامل أخرى من خارج النموذج، سيتم التحقق منها في اختبار الفرضية الثالثة.

3.2.3 اختبار علاقة نفخ الصافرة بالصمت التنظيمي في وجود متغير استقامة القيادة كمتغير وسيط بينهما (علاقة تأثير غير مباشرة)

بغرض التحقق من فرضية التأثير غير المباشرة التي تشير إلى أنّ هناك علاقة تأثير بين نفخ الصافرة والصمت التنظيمي في وجود استقامة القيادة كمتغيّر وسيط بينهما. والشكل التالي يوضح ذلك:

شكل رقم (05): التأثير الوسيط لاستقامة القيادة بين نفخ الصافرة والصمت التنظيمي



المصدر: مخرجات (AMOS, V.22).

يكشف الشكل رقم 5 عن العلاقة والأثر بين نفخ الصافرة والصمت التنظيمي في وجود متغير استقامة القيادة بينهما كوسيط، والجدول الموالي يبين نتائج التحليل.

جدول رقم (13): علاقة التأثير غير المباشرة للمتغير الوسيط

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
LV <--- WB	.028	.086	.328	.743	
OS <--- WB	-.209	.023	-8.905	***	
OS <--- LV	.546	.029	18.766	***	

المصدر: مخرجات (AMOS, V.22).

تكشف نتائج الجدول أعلاه عن وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين المتغير الوسيط (استقامة القيادة LV) والصمت التنظيمي (OS)، إذ بلغت قيمة معامل التفسير R2=0.29، كما أن قيمة CR أعلى من المعيار المحدد للقبول 1.96، مما يدل على أنّ دخول استقامة القيادة كمتغير وسيط بين نفخ الصافرة والصمت التنظيمي، يلطّف العلاقة بينهما، فنفخ الصافرة في وجود قيادة مستقيمة يؤدي إلى تغير كبير في مستوى الصمت في المؤسسة. وبعد اختبار المتغير الوسيط لا بد من التحقق من معنوية الاختبار، ويتم ذلك باستخدام اختبار سوبل (Sobel)، كما هو موضح أدناه:

جدول رقم (14): اختبار سوبل لمعنوية المتغير الوسيط

Input:			Test statistic:	Std. Error:	p-value:
a	-0.209	Sobel test:	-8.18365183	0.01394414	0
b	0.546	Aroian test:	-8.17430551	0.01396009	0
s_a	0.023	Goodman test:	-8.19303029	0.01392818	0
s_b	0.029	Reset all	Calculate		

المصدر: http://quantpsy.org/sobel/sobel.htm

يظهر من اختبار سوبل معنوية جميع الاختبارات الخاصة بالمتغير الوسيط (استقامة القيادة). وعليه، تقبل الفرضية الثالثة التي تشير إلى وجود دور وسيط لاستقامة القيادة في العلاقة بين نفخ الصافرة والصمت التنظيمي.

4. الخاتمة

اجتازت محاور الدراسة بأبعادها (التي تم تحويلها إلى نموذج وفق أسلوب نمذجة المعادلات الهيكلية (SEM) كل اختبارات الصدق البنائي، وجودة المطابقة المطلوبة، إذ تراوحت قيمة المؤشرات بين قبول وقبول مثالي، مما يعني قبول النموذج هيكلياً وإحصائيا.

وجدت الدراسة أنّ مستوى استقامة القيادة في المؤسسة المدروسة كان متوسطاً بشكل عام، من وجهة نظر أفراد الدراسة، وكان أكثرها قبولا بُعدي التسامح والتفاؤل، وهما من أهم خصائص القائد المستقيم، تلك الخصائص تسمح ببناء علاقات جيدة بين القادة والموظفين، ممّا يحرّضهم على الإبلاغ عن أي مخالفة يرون بأنّها تضر بمصلحة المؤسسة، وتخرج الصامتين تنظيمياً عن صمتهم.

كشفت الدراسة أنّ أفراد العينة المبحوثة يتفقون بشكل مؤكد على أنّ مستوى نفخ الصافرة لديهم ضعيف، وأنّهم لا يمارسون الإبلاغ عن المخالفات التي تحدث أو من الممكن أن تحدث في المؤسسة، إذ كان متوسط بُعد المكافئات يساوي 2.27، بمعنى أنّ أفراد الدراسة لن يبلّغوا عن المخالفات حتى لو كان هناك مقابل مادي أو مكافئة نظير التبليغ، وهذا ربما يرجع للثقافة السائدة في المجتمع، باعتبار المبلّغ واشي، ينظر إليه شزرًا وبنظرات معادية في أغلب الأحيان، ويعزّز ذلك متوسط بُعد البيئة الداعمة، الذي كان بدوره ضعيفاً. في حين كان متوسط بُعد عواقب التبليغ مرتفع، بلغ 3.86، ممّا يعني أنّ أفراد الدراسة يحجمون عن التبليغ بسبب خوفهم من عواقبه، التي تكون في أغلبها مدمّرة على مستقبلهم الوظيفي.

أشارت نتائج الدراسة إلى أنّ انخفاض مستوى نفخ الصافرة في مقابل ارتفاع مستوى الصمت التنظيمي، مردّه عوامل تتعلّق بالعامل، وأُخرى خارجية، أمّا فيما يتعلّق بالعامل، هو خوفه على سمعة مؤسسته ورغبته في الحفاظ على أسرارها، ودليل ذلك متوسط بُعد الصمت الاجتماعي الذي كان مرتفع إلى حد كبير، إضافة إلى ارتفاع مستوى الصمت الدفاعي. أمّا العوامل الخارجية فتتمثل في خوف العامل من انتقام الإدارة، ونبذ الزملاء والمجتمع ككل. كما أظهرت نتائج تحليل الارتباط وجود علاقة ارتباطية عكسية ذات دلالة إحصائية بين متغيري نفخ الصافرة والصمت التنظيمي، وإن كانت تلك العلاقة الارتباطية دون المتوسط، إلاّ أنّه من الممكن أن يعتدّ بها في تفسير سبب ارتفاع مستوى الصمت وانخفاض مستوى نفخ الصافرة.

تبيّن من اختبار أثر فرضية التأثير، أنّ نفخ الصافرة يفسّر 13 بالمائة من التغيّر في مستوى الصمت التنظيمي، والباقي تفسّره عوامل من خارج النموذج، مثل: ثقافة المجتمع (تعتبر المبلغين واشين، حتّى وإن كان التبليغ في محلّه)، الخوف من فقدان الوظيفة، الصمت لأسباب شخصية.

أثبتت الدراسة أنّ استقامة القيادة لها دور وسيط بين نفخ الصافرة والصمت التنظيمي، بمعنى أنّ نفخ الصافرة سيزيد بوجود قيادة موجهة بالأخلاق والاستقامة، ممّا يؤدي بالضرورة إلى انخفاض مستوى الصمت التنظيمي.

وفي ظل النتائج المتوصل إليها يوصي الباحث بالنقاط التالية:

- ضرورة التوعية المجتمعية، ومحاربة ثقافة الوشاية المنتشرة بشكل كبير بين الموظفين في المؤسسة، وتوعيتهم بأهمية الحفاظ على مكتسبات المؤسسة، من خلال التبليغ عن أي مخالفة من الممكن أن تضر بها.
- من الضروري وجود قنوات مفتوحة داخل المؤسسة فيما يتعلّق بشكاوى الموظفين، والتحقيق فيها بأسرع وقت ممكن، لخلق الثقة لدى الموظف، بأن إدارته تأخذ بشكواه على محمل الجد.
- وضع آليات للتبليغ عن المخالفات تحمي العامل من المتابعة، مثل وجود الخط الساخن، الذي يمكّن الموظف من التبليغ عن أي مخالفة دون أن تكشف هويته.
- زيادة الوعي وتعزيز المبادئ الأخلاقية داخل المؤسسة، خاصة إن تعلّق الأمر بالقيادة، فهي قدوة الموظف، وقد قالت العرب قديما، أنّ الأغنام تسير على خطى مِرْياعها، والمرياع هو القائد، فإن وجد العامل قائداً مستقيما ونزيها يثق فيه، وفي عدالته، سيقدم للتبليغ عن أي شيء يرى فيه ضرراً بمؤسسته.
- إنشاء لجنة أخلاقية، داخل المؤسسة، مسؤولة عن متابعة المخالفات المبلغ عنها، ومكافأة من يقوم بالتبليغ.
- تشجيع المبادرات الفردية، وتشكيل لجان متخصصة لدراسة أية مقترحات ومشكلات تطرح من قبل المرؤوسين والالتزام بتنفيذ ما يصدر عنها من توصيا، فتح قنوات الاتصال أمام المرؤوسين لتوصيل وتسهيل الاتصال بالرئيس الأعلى في حالة عدم استجابة الرئيس المباشر.

الهوامش والمراجع

1. ابن منظور، **لسان العرب**، دون ذكر رقم الطبعة، (بيروت: دار صادر، 2003)، ص.225.
2. Gomez Mejia, et al., **Management**, 2nd ed., (New York: McGraw – Hill, Inc., 2005), P.102.
3. Cyril H. Ponnu, & Tennakoon Girinda, "**The Association Between Ethical Leadership and Employee outcomes: the Malaysian cas**", Electronic Journal of Business Ethics and organization studies, (2009), Vol. 14, No.1, p.21.
4. Richard L. Daft, **Organization Theory and Design**, 8th ed., (ohio: south – western Thomson, 2004), P.380.
5. Nikandrou I. & Tsachouridi I., "**Towards a better understanding of the buffering effects‖ of organizational virtuousness' perceptions on employee outcomes**", Management Decision, 53(8), (2015), p.1823.
6. Ibid, p.1824.
7. K. S. Cameron, D. Bright, & A. Caza, "**Exploring the relationships between organizational virtuousness and performance**", American Behavioral Scientist, 47(6), (2004), pp.766-790.
8. علي رزّاق جياد العابدي، "**المرح في مكان العمل كمتغير تفاعلي بين اســـتقامة القيادة والتألق التنظيمي**"، مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية، العدد 97، المجلد 23، (2017)، ص ص.157.158.
9. https://www.merriam-webster.com/dictionary/whistle-blower, 17/02/2018.
10. https://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/whistle-blower, 17/02/2018.
11. سرمد غانم صالح وسندية مروان سلطان الحيالي، "**العلاقة بين نفخ الصافرة والصمت التنظيمي**"، تنمية الرافدين، العدد 109، المجلد 34، (2012)، ص.89.

12. T. Leech, "Whistle Blowing in Business": **The Challenge and The Response**, Canadian Public Administration, Vol. 34, 1991, P.79.

13. Sandra Perks, Elroy E. Smith, "**Employee perceptions regarding whistle-blowing in the workplace: a South African perspective**", Empirical Research, Vol. 6 No. 2, p.16.

14. Gulsum Bastug et al., "**Organizational Silence in Sports Employees**", Journal of Education and Learning, Vol. 5, No. 4, (2016), p.126.

15. G. Bagheri, R. Zarei, & M. Aeen, (2012), "**Organizational silence –Basic concept and its Development Factors**" Ideal Type of Management, Vol.1, No.1, p.48.

16. R. L. Johannesen, "**The functions of silence: A plea for communication research**", Western Speech Journal, 2(29), (1974), p.25.

17. E. Morrison & F. Milliken. "**Organizational silence: A barrier to change and development in a pluralistic world**", Academy of management review, 25, (2000), P.706.

18. Meral Elçi, "**The Mediating Role of Mobbing on the Relationship between Organizational Silence and Turnover Intention**", Procedia - Social and Behavioral Sciences, 150, (2014), 1298 – 1309, p.1299.

19. نغم علي جاسم وسحر أحمد كرجي، **ديناميكيات متعددة الأبعاد للمصمت التنظيمي وتأثيره في مواقف المشرفين في دائرة ماء بغداد**، مجلة كلية بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعية، العدد الخمسون، 2017، ص.394.

20. Sahar Nikmaram et al., "**Study on Relationship Between Organizational Silence and Commitment in Iran**", World Applied Sciences Journal, 17, 10, (2012), p.1272.

21. نغم علي جاسم وسحر أحمد كرجي، مرجع سابق، ص.397.

22. Morrison & Milliken, op. cit., p.723.

23. نغم علي جاسم وسحر أحمد كرجي، مرجع سابق، ص.396.

24. A. B. Costello, & J. W. Osborne, "**Best Practices in Exploratory Factor Analysis: Four Recommendations for Getting the Most from Your Analysis**", Practical Assessment, Research and Evaluation, 10, 1-9, 2005.

International Journal of Economic Studies
المجلة الدولية للدراسات الاقتصادية
Journal Homepage : https://democraticac.de/?page_id=50832

النخبة المحلية، الهيمنة الذكورية وتمثل الأدوار التنموية للمرأة

The Local elite, male domination and how the developmental role of the women is conceived

د. عبد الصبور لكرمات [a 1]
[1] جامعة القاضي عياض، مراكش – المغرب.

معلومات عن المقال

الكلمات المفتاحية:
النخبة
الهيمنة الذكورية
المرأة
التخلف
التنمية

الملخص

لكل مجتمع من المجتمعات نخب اجتماعية تتمتع بالهيبة والقوة الاجتماعية، وتتقمص مجموعة من الأدوار الوظيفية. هذه النخب تعتبر مركز ومنبع أي تغير اجتماعي ممكن. فهي المعنية بتحمل عبء التنمية الثقيل، ومن تم عبور الفجوة بين قلة غنية وكثرة فقيرة، بين متعلم وجاهل، بين المدينة والقرية، بين العصري والتقليدي. لهذا فالدراسة التحليلية لمجموع التمثلات والتصورات والمواقف التي تنسجها النخبة المحلية حول المرأة، تبين كيف أن هذه التوجهات تؤهل المرأة للعيش في إطار مواقع اجتماعية عنوانها الهشاشة، بحيث تبقي على العلاقة التراتبية بين الرجل والمرأة، وتجعل من النساء مقصيات من عالم الأشياء الجدية ومن الشؤون العامة، وعلى نحو خاص الشؤون الاقتصادية. إن هيمنة عقلية المجتمع المتقادم تفضي إلى بناء مجموعة من التمثلات حول الذات، تؤثر على المشاركة في تنمية الجماعة ، كما تحول دون التفاعل الايجابي ما بين الفرد والمبادرات التنموية المطروحة. وهو الشيء الذي ينعكس بشكل سلبي على مؤشرات التنمية الاجتماعية، وتحديدا مستوى المعيشة والولوج للصحة والحق في التعليم.

Article Info

Keywords :
Elite
Development
Male domination
Women
Underdevelopment
JEL Classification :
A 14 – B 55.

Abstract

Each community has social elites with prestige and social power, and a range of functional roles. These elites are the center and source of any possible social change. It is concerned with bearing the heavy burden of development and bridging the gap between the rich and the poor, between the educated and the ignorant, between the city and the village, between the modern and the traditional. Therefore, the analytical study of the total representations, perceptions and attitudes of the local elite on women shows how these trends empower women to live in social settings called vulnerability, so that they maintain the hierarchical relation between men and women and exclude women of the world of serious things and public affairs, and more specifically the economic affairs. The dominance of an aging society's mentality leads to a series of self-centered representations that affect participation in the development of the community, as well as prevent positive interaction between the individual and the development initiatives in question. This is reflected negatively on indicators of social development, namely the standard of living, access to health and education.

[a] **Corresponding author**
E-mail address : abdessabourdoc@gmail.com
Article history :
Received 23 March 2019 ; Accepted 02 April 2019 ; Published 07 May 2019.
Democratic Arabic Center for Strategic, Political & Economic Studies. Copyright 2019, All Rights Reserved ©

1. المقدمة

إن مشروع التنمية كمشروع مجتمعي، اعترضته مجموعة من العوائق التي أترث سلبا على مسألة التنمية، وحولتها إلى مشـــروع ريعي نتج عنه "تنمية التخلف" بحيث أصـــبحنا نتحدث عن "أزمة الأزمة" أو "الأزمة المستدامة. والسؤال الذي يطرح نفسه هو: ما هي العوامل البنيوية التي أدت إلى هذا الوضع الاجتماعي؟ ثمة علاقة ترابطية بين الثقافة العامة السائدة في المجتمع المغربي، وما تتضـــمنه من تصـــورات وقيم حول الفعل التنموي، ومختلف الفاعلين الاجتماعيين في مجال التنمية المحلية. فالفاعل الحزبي والإداري والفاعل الجمعوي، يشـــكلون "نخبة محلية" لها تصـــوراتها ورهاناتها بصـــدد التنمية. عندما تمارس هذه "النخبة المحلية" نشـــاطها الاجتماعي وتشـــارك في صـــناعة القرار الســـياســـي الاقتصـــادي، هناك خلفيات ومرجعيات ثقافية معينة تحكم سلوكها، وتوجه فعلها ليصبح بذلك فعل التنمية مرآة عاكسة لبنية ثقافية اجتماعية معينة. لذلك فالهدف الأساسي الذي سـعينا إليه من خلال هذه الدراسـة هو البحث في طبيعة وخصـائص تمثلات "النخبة المحلية" حول التنمية وتحديدا التمثلات التي تحملها هذه النخبة حول وضـعية المرأة في إطار المجتمع المحلي، وتقييمها لمشاركة ذات المرأة في التنمية المحلية. ومن خلال ذلك ســـنحدد كيف تؤثر هذه المواقف على التنمية كمشـــروع مجتمعي. فالتنمية قبل أن تكون ممارســـة فهي مبادئ وأفكار يجب الاقتناع بها قبل تطبيقها. لذلك هناك حاجة لدراســـة توجهات ومواقف النخبة المحلية وتصوراتها حول مشاركة المرأة ومن خلالها حول التنمية.

الإطار المنهجي والتصوري للدراسة

إشكالية الدراسة وفرضياتها

النخبة المحلية وانطلاقا من المواقع التي تحتلها في إطار النسق الاجتماعي والسياسي والاقتصادي، تملك تصورات معينة حول ذات المرأة وأدوارها التنموية. إن هذه التمثلات أو هذه التصورات تؤثر بشكل أو بآخر على طبيعة مشاركة المرأة في تدبير التنمية المحلية. فالقوانين موجودة والمؤسسات المعنية قائمة والخطاب الذي ننتجه حول المرأة، خطاب متطور، غير أن المشكل كل المشكل هو كيف تتمثل النخبة المحلية كل هذه العناصر. لذلك فالموضوع الرئيسي لهذه الدراسة، يتمحور إذن حول الإشكالية المرتبطة بطبيعة العلاقة القائمة بين النخبة المحلية، السياسية منها والإدارية، ووضعية مشاركة المرأة في مجال التنمية المحلية، وتحديدا طبيعة التمثلات الاجتماعية التي تكونها النخبة المحلية عن الأدوار التنموية للمرأة وعلاقتها بالتنمية. إن هذه العلاقة تطرح مجموعة من الأسئلة الإشكالية نلخصها في سؤالين موجهين للدراسة: **ما هي طبيعة التمثلات والتصورات والقيم التي تحملها النخبة السياسية والإدارية حول وضعية المرأة في مجال التنمية المحلية؟ وكيف تؤثر ذات التمثلات الاجتماعية والثقافية على مشاركة المرأة في مجال التنمية المحلية ؟**

وتجدر الإشارة هنا إلى أن الأسئلة الإشكالية هذه قد تم ترجمتها إلى فرضيتين أساسيتين:

الفرضيات الأساسية

- نفترض أن التمثلات الاجتماعية والثقافية التي تحملها النخبة السياسية والإدارية حول ذات المرأة ووضعيتها الاقتصادية والاجتماعية والسياسية وما تنتجه من مواقف سلبية تعتبر قوة معطلة للتنمية المحلية.

- نفترض أن المواقف والتوجهات والتصورات التي تحملها النخبة السياسية والإدارية حول دور المرأة ومشاركتها في التنمية يؤثر سلبا على مردودية المبادرات والمشاريع التنموية ويعيق تحسين جودة الحياة على مستوى الصحة، التعليم والتشغيل.

عينة الدراسة

إن الدراسة العلمية للإشكالية موضوع البحث والتحقق من صدق الفرضيات مسألة تستدعي بداية تحديد عينة البحث وإخضاعها للدراسة بغاية الوصول إلى نتائج علمية دقيقة. من هنا نقول أنه بالنسبة للعينة المجالية فقد تم التركيز على المجال الحضري لمدينة قلعة السراغنة. بوصفه المجال الذي تتحرك وتتفاعل فيه النخبة السياسية والإدارية، لقد تم التركيز بالنسبة للنخبة السياسية: على المجلس الإقليمي بمقر عمالة قلعة السراغنة، بلدية قلعة السراغنة، بالإضافة إلى المجالس الجماعية وبالنسبة للنخبة الإدارية: فقد تم التركيز على المرافق الإدارية التالية العمالة، المقاطعات، الصحة، التعليم، التشغيل.

وبخصوص عينة البحث البشرية فقد تم العمل على تحديدها وفقا لضوابط علمية. ونشير هنا إلى أن هذا التحديد قد اعترضته مجموعة من الصعوبات، ترجع بالأساس إلى تعدد عينات الفاعلين الذين يدرجون ضمن خانة النخبة المحلية. إن الانفتاح على النخبة السياسية كمجتمع للدراسة يجعلنا نقف أمام كثرة متكثرة من النخب فهناك نخب الثروة ونخب القوة ونخب الجاه ونخب الاستحقاق ونخب المعرفة ونخب السلطة. فهناك إذن عينات مختلفة للفاعلين السياسيين والإداريين والذين يمكن أن نخضعهم لتصنيفات معيارية عدة، كالمعيار الترابي، المعيار القطاعي، المعيار الكمي النوعي، والمعيار الضبطي. أمام هذا التعدد وغياب التجانس بين مختلف المجموعات المشكلة للمجتمع الأصلي، فقد تم الاعتماد على أسلوب العينة الاحتمالية الحصصية وذلك بهدف الحصول على تمثيلية كل الطبقات ومنه الحصول على نتائج أكثر دقة.

ارتباطا بذلك وانطلاقا من قاعدة البيانات الإحصائية، المتعلقة بالنخبة السياسية والإدارية. فقد تم العمل على تحديد حجم العينة بشكل يتناسب مع حجم المجتمع الأصلي بالنسبة للنخبة السياسية والتي يبلغ عددها 980 مفردة [(1)] فقد تم الاشتغال على عينة تتألف من 100 مفردة تمثل نسبة 10% من حجم المجتمع الأصلي. وبالنسبة للنخبة الإدارية والتي يبلغ عددها 2004 مفردة فقد تم الاشتغال على نسبة 10% أي ما مجموعه 200 مفردة. ومنه فمجموع أفراد العينة المبحوثة كان هو 300 تم توزيعهم بشكل يتناسب مع حجم كل فئة:

الطبقة الأولى : النخبة السياسية المسيرة للمجالس الجماعية:24 مفردة

n (Nn/N) =100 (186 / 781) = 23,81 → 24

الطبقة الثانية : النخبة السياسية المعارضة: 76 مفردة

n (Nn/N) = 100 (595/781) = 76,18 → 76

الطبقة الثالثة: النخبة الإدارية: 200 مفردة

2009X0,10= 200,9

منهج وأدوات الدراسة

وبالانتقال إلى منهج البحث يمكن التأكيد في هدا الباب على أن الدراسة السوسيولوجية للتمثلات الاجتماعية، عملية تستدعي استقراء الآراء والمواقف "المضمرة"، على اعتبار أن بنية المحتوى المتضمن في التمثل لا تكشف عن نفسها بنفسها. فهي تحتاج لعملية "كشف" علمي يقوم بها الباحث؛ لذلك يمكن التأكيد على أن اعتماد المنهج الكمي والكيفي مسألة مكنتنا بداية من إنتاج بيانات عددية حول الموضوع، ليتم الانتقال بعد ذلك إلى مستوى التفسير والتحليل والتأويل الدقيق لكل المعطيات التي تم تجميعها، وذلك بهدف الوصول في مستوى أعلى إلى الرصد الدقيق للعوامل والظروف المتدخلة في فعل التنمية.

وبخصوص أدوات البحث المستعملة، فقد تم الاعتماد وبشكل رئيسي على الملاحظة العلمية الاستمارة والمقابلة بالإضافة إلى تقنية تحليل المضمون الخاصة بالوثائق. ونشير أنه بالنسبة للاستمارة فقد تم توجيهها إلى مجموع أفراد العينة المبحوثة، أي ما مجموعه 300 استمارة وزعت على النخبة السياسية والإدارية تبعا للتقسيم الذي تم اعتماده. كما تمت الاستعانة كذلك بالمقابلة كأداة مكملة للاستمارة، وقد كنا موجهين في إجرائها باستمارة ضابطة خضع بناء أسئلتها لأهداف الدراسة. ونشير هنا إلى أنه ونظرا لعامل الوقت والتكلفة المادية والمعنوية التي تتطلبها المقابلة، فقد تم الاكتفاء بإجراء 30 مقابلة مع النخبة السياسية والإدارية تم اختيارهم بشكل قصدي وذلك تبعا للتقسيم التالي:

- إجراء 10 مقابلات مع النخبة السياسية الحاكمة.
- إجراء 10 مقابلات مع النخبة السياسة المعارضة.
- إجراء 10 مقابلات مع النخبة الإدارية العاملة في العمالة، الصحة، التعليم والتشغيل.

2. الإطار المفاهيمي

لقد تم الاشتغال في إطار هذه الدراسة على مقاربة مفهوم التمثلات الاجتماعية، بالانفتاح على المقاربة البنيوية التكوينية مع "بيير بورديو"، على اعتبار أن التصورات والتمثلات الاجتماعية هي في النهاية لا تبتعد عن النسق الإدراكي أو ما عبر عنه "بيير بورديو" "بالهابيتوس"(أو الآبيتوس) [(2)] Habitus. وقد حاولنا كذلك مقاربة مفهوم التنمية المحلية باستثمار المنطلقات الفكرية الخاصة بنظرية "التحديث"، مركزين في دلك على العلاقة الجدلية القائمة بين: الحداثة و"التقليد" والتقلدة، والتكيف والتقمص، و"الهوية المغلقة" والمفتوحة. وبخصوص مفهوم النخبة فقد تم الانفتاح على أعمال موسكا" و"باريتو ودورة الصفوة وريمون آرون ومفهوم الصفوة الحاكمة. وقد انتهينا من خلال كل ذلك إلى تحديد المفهوم الإجرائي بحيث تم التركيز على مقاربة مفهوم النخبة المحلية ضمن المجال المفهومي الخاص ببراديغم الفاعل الاجتماعي، والذي يعبر في جوهره عن حاصل لعبة اجتماعية، تخضع لعلاقة السلطة القائمة بين الفاعلين. ونشير إلى أن تحديد المفهوم الإجرائي قد وجهنا إلى اختيار مجموعة من التوجهات النظرية الحاضنة لهذا الاختيار، والتي أتاحت لنا إمكانية التحليل السوسيولوجي، لمجموع المعطيات التي تم تجميعها بشكل يضمن للدراسة علميتها وقيمتها الموضوعية.

1.2 المرجعيات النظرية

لقد تم العمل على توظيف المنطلقات الفكرية لنظرية الممارسة واستثمار رؤية "بورديو" للآليات المتحكمة في سلوك الفاعل الاجتماعي، كما تم الاعتماد كذلك على نظرية الفاعل الاجتماعي لميشيل كروزيي بحيث عملنا على استثمار هذا الإطار النظري، للتعرف على الكيفية التي تتمثل بها هذه النخب واقع المرأة، وكيف تتمثل أدوارها ومصالحها في إطار شبكة العلاقات الاجتماعية [3]، التي تعكس بالضرورة علاقة سلطة بين الأفراد والمجموعات. كما تم كذلك توظيف المنطلقات الفكرية للمنهجية الفردانية مع ريمون بودون وذلك لإبراز حدود العلاقة القائمة ما بين التوجهات والأحكام والمواقف التي نصدرها كنخب حول مجموعة من القضايا التنموية، وما يعمد الفاعل لإعداده من جدول للأفضليات يتلاءم وقدراته وكذلك الغاية المرجوة والمشروطة بمستوى معين من الرضا أو الفائدة.

1.1.2 الهشاشة كواقع وتمثل النخبة لوضعية المرأة ولأدوارها التنموية

أ- المرأة كتمثل: التبعية والوجود التقبلي

إن التوقف عند تمثل النخبة للوضعية التي تعيشها المرأة في إطار المجتمع المحلي لمدينة قلعة السراغنة مسألة غاية في الأهمية، ذلك أنها تتيح للباحث إمكانية معرفة التحولات التي حدثت على مستوى التشكيلات التقليدية كمؤسسات طبيعية يولد الفرد منتميا إليها [4] مندمجا في منظومتها القيمية، وانعكاس ذلك التغير على وضعية المرأة وعلى مدى مشاركة المرأة في المشاريع التنموية. لذلك فقد تم التركيز من خلال المقابلات، على تحديد موقف النخبة السياسية والإدارية من هذه التحولات، وتحديدا التمثل السائد والمرتبط بالنظرة إلى المرأة ووضعيتها في إطار البنية الثقافية للمجتمع المحلي، وما تتمتع به من هوامش للحرية وهو ما يبينه الجدول أسفله:

جدول رقم (01) : توزيع أفراد العينة حسب تقييمهم لمدى حرية المرأة في ظل التحولات التي عرفها المجتمع المحلي

هل تبدلت المنظومة القيمية بشكل سمح بتوسيع هامش حرية المرأة؟	النخبة السياسية		النخبة الإدارية		المجموع	
	التكرار	النسبة	التكرار	النسبة	التكرار	النسبة
نعم	14	70%	06	60%	20	66,66%
لا	06	30%	04	40%	10	33,33%
المجموع- النسبة المئوية	20	100%	10	100	30	100%

المصدر: البحث الميداني (المقابلة).

يبدو أن موقف النخبة المحلية اتجاه وضعية المرأة في المجتمع ومدى تمتعها بهامش الحرية عرف تحولا نوعيا تبعا لمجموعة من المتغيرات، حيث اعتبرت نسبة 70% من النخبة السياسية و60% من النخبة الإدارية، أن هذه التغيرات قد سمحت بتوسيع هوامش الحرية بالنسبة للمرأة. وانطلاقا من هذه المواقف يمكن القول بأن نسبة 66,66 % من النخبة السياسية والإدارية تحيى في إطار أسرة نووية. وهو ما يفيد التغير الذي لحق التشكيلات الاجتماعية التقليدية [5] وتحديدا طبيعة الأسر في المجتمع المحلي. لقد خلصت الأسرة النووية المرأة من عبء عائلة ممتدة لم يكن يحتلن ضمنها سوى مكانة دونية ووظائف محدودة، كخدمة المنزل وإنتاج الأولاد، وهذا أمر إيجابي سمح بتحسين وضعية المرأة خصوصا في ضوء تخلصهن من ظاهرة تعدد الزوجات واقتسام الزوج. وتجدر الإشارة أنه على الرغم من مساحة الحرية التي أصبحت متروكة للمرأة في إطار التحول الذي مس بنية الأسرة بالمجتمع

المحلي لقلعة السراغنة، فالملاحظ إذن أنه من الجلي أن التمثلات التي يتم نسجها حول المرأة، تفقد المرأة القدرة على المبادرة وتكسبها ثقافة التبعية والانسحاب من مساحة الفعل الاجتماعي. بحيث تحفظ لنفسها أدوار "ثانوية" أو مكملة للرجل. وترتبط هذه الوضعية الاجتماعية للمرأة بالثقافة السائدة وما تفرزه من تمثلات ذكورية سلبية.

إن المقاربة العلمية لنظرة النخبة المحلية للمرأة دفعتنا للتساؤل حول تصور النخبة السياسية والإدارية للمرأة. وقد تبين من خلال العمل الميداني كيف أنها نظرة تتصف بالهيمنة الذكورية. وسمح لنا تحليل المضمون للمقابلات، أن نستنتج مجموعة من التمثلات التي تدور حول المرأة كجسد للاستهلاك أو "كعورة". وتلك صورة عاكسة لجملة من الأحكام القيمية، التي تطلق على المرأة في إطار المجتمع المحلي؛ الذي يعمل على إنتاج وتداول مجموعة من الصور الحسية حول المرأة، يستدمجها كل من الرجل والمرأة على حد سواء. إن هذه الصور تؤثر في وعي المرأة نفسها، فهي تدرك بأن جسدها المسخر للاستهلاك، يفترض أن تتعلم مند الصغر الأسلوب الخاص لضبطه وطرق تقديمه للآخرين. إن المجتمع الذكوري وعبر قناة المرأة نفسها، يعلم النساء كيفية ملء الفضاء والسير، وتبني وضعيات ملائمة للجسد مع التحكم في حركة الجسد تبعا لترسيمات استعمالها. إن هذا الأمر لازال يعتبر ضروري في تقييم المركز الذي تحتله المرأة في الفضاء الأخلاقي الاجتماعي. وهي تكبر إذن تكبر معها عقدة الجسد الذي يتحول إلى حبس رمزي [(6)] أو ما يمكن تسميته بالعبودية الطوعية للجسد، وما ينتج عنها من قتل وتقييد لحرية الفعل والحركة، تبعا للموانع الخارجية التي يفرضها المجتمع المتقادم. وهو الأمر الذي يحد بكل تأكيد من الحرية، كشرط أساسي لتحقق إمكان الفعل في إطار مجال الممارسة، كمجال للفعل والشغل والحركة [(7)].

ب–النخبة وإمكان تأهيل المرأة في مجال التعليم

يشكل ولوج المرأة (أو الفتات) إلى التعليم ليس حقا طبيعيا بل شرطا ضروريا لإنجاز أي مشروع تنموي فعلي؛ وذلك لأن المرأة تشكل أكثر من نصف المجتمع لكونها المسؤولة عن تربية الناشئة في المجتمع. ومن ثمة يعتبر تأهيل أو تكوين الفتاة (ومن خلالها المرأة) اللبنة الأساسية لأية فعل تنموي. ومن هنا يطرح التساؤل حول الدور الذي تلعبه النخبة المحلية بشقيها الإداري والسياسي في الاهتمام بتأهيل المرأة تأهيلا علميا من شأنه أن يضمن تحريرها من قيود المجتمع التقليدي التي تعطل قدرتها الطبيعية على العمل والإبداع في ميادين شتى. إن التوقف عند مجموع التمثلات، وما تفرزه من مواقف سلبية حول المرأة التي تنهل في جوهرها من المنظومة القيمية، مسألة تبين لنا كيف أن هذه التمثلات السلبية تعتبر عامل مفسر لاستمرار مجموعة من الممارسات من قبيل الاعتراض على تعلم الفتاة خارج مجال المدينة، بحيث وجدنا من خلال مجموع المقابلات التي تم إجراؤها أن نسبة 30% من النخبة السياسية و20% من النخبة الإدارية قد أبدوا عدم تحمسهم لفكرة تعلم الفتاة بعيدا عن مركز إقامة الوالدين. والمبرر هو الخوف عليها من أن تقع في المحظور اجتماعيا. عملية إعادة الإنتاج هذه تؤثر سلبيا على هوامش الفعل والحركة، التي يسمح للمرأة وللفتاة التحرك في إطارها . لهذا الاعتبار يمكن القول بأنه وبالانتقال إلى واقع المجتمع المحلي، نلاحظ أن هذا النمط من الوعي نجد له مجموعة من الامتدادات واقعيا. ومن بين الأمثلة التي يمكن إدراجها في هذا الإطار ظاهرة الهدر المدرسي وتحديدا في أوساط الفتيات. ونسجل في هذا الصدد أن نسب الهدر المدرسي وتبعا للإحصائيات تعتبر نسب جد مرتفعة [(8)].

إن التوقف عند هذه المعطيات الإحصائية يبين لنا كيف أن هناك علاقة مباشرة بين ارتفاع نسب الهدر المدرسي في أوساط الفتيات واستمرار هيمنة القيم التقليدية تجاه المرأة. ففي كثير من المواقف التي تم الوقوف عندها، تبين كيف أن حرمان الفتاة من حقها في التعلم يتم إما بموجب الخوف عليها أو الخوف منها، وهو الأمر الذي نلمس أن له مجموعة من الانعكاسات السلبية على مستقبل الفتاة التي تبقى أمامها نافذة وحيدة وهي نافذة الزوج المخلص، الشيء الذي يفسر إقبال الفتاة على الزواج وهي دون السن القانونية. ويعد الفقر والهشاشة الاجتماعية هما السبب الرئيس في إعادة إنتاج هذه القيم والتصورات التقليدية التي تحول دون تعليم الفتاة والمرأة على السواء، وبالتالي ولوجها إلى وضعية اجتماعية متطورة. بالتأكيد لا يمكن تصور تنمية في ضوء غياب المشاركة الفعالة للمرأة. التنمية لا يمكن أن تتحقق في مجتمع لا تستطيع الفتاة فيه الولوج إلى التعليم لأسباب اقتصادية بالدرجة الأولى، ثم نتيجة إعادة مجموعة من القيم التقليدية، التي تضعها في وضعية اجتماعية دونية، نظرا لوضعيتها الاقتصادية الهشة. بحيث يتم تقديم فريضة الزواج "كآلية" للخلاص من المشاكل الاجتماعية والأخلاقية على حساب التأهيل العلمي الذي يدمجها في سيرورة التنمية ويمكنها من تلبية حاجياتها الأساسية في ظل العجز العام الذي تعرفه العديد من المؤسسات الاجتماعية العمومية، على مستوى تغطية الحاجات الأساسية وتحديدا في صفوف النساء [(9)].

جدول رقم (02): توزيع نسب الأمية في إقليم السراغنة حسب متغير الجنس والمجال

الأمية / المجال	الذكور	الإناث	المجموع
	النسبة%	النسبة%	النسبة%
المجال قروي	35 ,3	58,5	46,6
المجال الحضري	18,1	38,3	28,5
المجموع	30 ,5	52,5	41,2

المصدر: المندوبية السامية للتخطيط إحصاء 2014 بتصرف.

بناء على المعطيات الإحصائية يتبين أن نسبة الأمية عند النساء أكثر منها عند الرجال 52,5% عند النساء، مقابل 30,5% عند الذكور، كما يلاحظ أيضا أن نسبة الأمية عند النساء في المجال القروي (58,5%) أكثر منها عند النساء في المجال الحضري (38.3%). وهو ما يفيد بأن نسبة الأمية تزيد كلما انتقلنا من الذكور إلى الإناث ومن العالم الحضري إلى العالم القروي. عموما نستنتج أن الأمية لازالت منتشرة في مجال الإقليم وخصوصا في أوساط النساء، ومرد دلك بالأساس إلى مجموعة من العوامل المادية الاقتصادية والاجتماعية الثقافية والتي تحد من إمكانية ولوج الفتاة للمدرسة. وهو الأمر الذي يحول دون ترقيتها اجتماعيا وثقافيا. ويعطل قدرتها على الإنتاج والمشاركة بالفعل، في التنمية المطلوبة محليا ووطنيا. إن الأمية والفقر وجهان لنفس الدائرة المفرغة التي تحول دون التنمية المحلية؛ وتشكل في ذات الوقت عاملا أساسيا في إعادة إنتاج وتكريس القيم التقليدية التي ترزخ تحتها عموما المرأة في المجتمع المغربي.

ث- محدودية ولوج المرأة إلى العمل

إن الملاحظة الدقيقة للواقع الاجتماعي تؤكد أن هناك تغير حادث في اتجاه التخلص من المركزية الذكورية، وإن كان الأمر بطيئا. فالمركزية الذكورية لم تعد تفرض نفسها كما كانت، وذلك بسبب العمل النقدي الضخم للحركة النسائية، والتي استفادت من التحولات العميقة التي عرفها الوضع النسوي، خاصة على مستوى النخبة أو الفئات المحظوظة اجتماعيا، والتي استفادت من مجموعة من التغيرات، من قبيل تزايد نسب بلوغ التعليم الثانوي والعالي في المدن وضواحيها، وزيادة عدد النساء العاملات، وتحسن ظروف الحياة نسبيا مع تطور الوسائل التقنية التي ساهمت بشكل لا يستهان به في التخفيف من وطأة وثقل المهام المنزلية. لقد ساهمت هذه التغيرات بشكل مهم في تراجع النماذج التقليدية، غير أنه ومع ذلك فهذه التغيرات لم تصل بعد إلى القضاء على النموذج التقليدي المهيمن الذي يسكن الهابتوسات الجامدة [(10)]. فقاعدة التمييز الجنساني تمتد لتؤثر على تقسيم الأدوار ما بين الرجل والمرأة، حيث سيادة نوع من التقسيم الجنساني للأدوار ومنه للأعمال، التي يمكن أن تقوم بها المرأة، وهو ما يؤثر على مشاركة المرأة التنموية وعلى إمكانيات تحررها من واقع الفقر والتبعية المطلقة للرجل.

إن وضعية المرأة في إطار المجتمع المحلي، وضعية تعكس حدة التباين بين التحديث والحداثة ودرجة التغير الاجتماعي التي تمس منظومة القيم وما تفرزه من مواقف وسلوكات سلبية اتجاه المرأة. وتعرقل مسألة التباين مشروع التنمية، الذي لا يمكن بأي حال من الأحوال أن يختزل إلى مجرد مشكل اقتصادي أوتقني. فالتنمية عملية متداخلة الأبعاد، فهي مشروع كلي يلامس كل مجالات الحياة ويستجيب لتطلعات لكل الفئات الاجتماعية. وبالعودة إلى واقع المجتمع المحلي لقلعة السراغنة، يمكن القول أن هناك نوع من التواطؤ بين النخبة المحلية والعامة. تواطؤ يعبر عنه بالصمت أحيانا وأحيانا أخرى بالخطاب المبرر أو المبارك لمجموعة من الممارسات، التي لا تخدم التنمية كمشروع مجتمعي، بل تخدم مصالح فئوية وليست مجتمعية. ويعتبر ذلك في واقع الحال نتيجة للهيمنة الذكورية، التي تشكل من النساء موضوعات للاستهلاك والاستغلال. فكرة الاستغلال هذه ترتبط باكراهات البنية التي تمنح للرجل السلطة الرمزية، التي تخول له توجيه المرأة وجعلها تتحرك ضمن إطار هو من يحدد معالمه وتمظهراته. إن التوقف عند الهيمنة الذكورية وتقسيمها للمجتمع على أساس مانوي، يجعل المرأة تابع للرجل، تقسيم يمتد تأثيره ليلمس حق المرأة في العمل، بحيث يضع القيود أمام فرص حصولها على عمل. وهي قيود يحملها الفرد في بنيته السيكولوجية وتؤثر بشكل سلبي على الأدوار التنموية للمرأة كما تفضي إلى عطالتها.

جدول رقم (03): توزيع نسب البطالة في إقليم السراغنة حسب متغير الجنس والمجال

البطالة/ المجال	الذكور%	الإناث%	المجموع%
المجال القروي	6,7	33,8	8,6
المجال الحضري	12,8	34,5	17,5
المجموع	8,3	34 ,2	11,2

المصدر : المندوبية السامية للتخطيط، إحصاء 2014 بتصرف.

بناء على الجدول السابق (رقم4) نلاحظ محليا أن هناك ارتفاع لنسب البطالة في صفوف النساء حوالي 33,8% في المجال القروي و 34,5% في المجال الحضري وهي نسب مرتفعة مقارنة بالذكور. وتجدر الإشارة هنا إلى أن النساء اللواتي حصلن على فرصة شغل هناك أعداد مهمة منهن يتم استغلالهن. سواء في المعامل أو الحقول

أو في "أعمال السخرة" وبأثمنة بخسة. وبسؤالنا النخبة السياسية عن المبرر كان الجواب هو أن هناك أعمال تعجز المرأة عن أدائها بحكم بيولوجيتها. ومع اضطرارها لذلك فإن المقابل يكون هزيل بقدر قدرتها الطبيعة على أداء العمل. والملاحظ أن نسبة 70% من النخبة السياسية و 60% من النخبة الإدارية تقر بهذه الفروق الطبيعية. كما تقر بضرورة توزيع الوظائف والأدوار بحسب القدرات الطبيعية. والواقع أن هذه التمايزات ما بين الهوية الذكورية والأنثوية تقترن أساسا بمجموع الاستعدادات العاكسة لثقافة المجتمع التقليدي وما يرتبط بالشكل التقليدي من استسلام، من تشاؤم، من انغلاق ومن خوف [(11)]، الاستعدادات هذه التي لقنتها العائلة والنظام الاجتماعي للرجل والمرأة. ويتم بموجبها تقسيم العمل وفق علاقة تراتبية تمنح الأفضلية والقيمة للمهام والأدوار التي يؤديها الذكر، مقابل الدونية والتبسيط للمهام والأعمال التي تقوم بها النساء، ومن تم نفي وجود النساء وإجبارهن على الخضوع.

جدول رقم (04): توزيع غير متكافئ للأجور على أساس جنس اليد العاملة

مجال العمل	الرجال	النساء
	حدود الأجر في اليوم	حدود الأجر في اليوم
الفلاحة (جني المحاصيل)	ما بين 100و120درهم	ما بين 30و50 درهم
الخياطة والنسيج	ما بين 90و 130 درهم	ما بين 40و60درهم
معامل الزيتون	ما بين 60و80درهم	ما بين40و60درهم

المصدر: البحث الميداني.

إن هذا التصور لقدرة المرأة ولعدم كفايتها الطبيعية على الإنتاج ينعكس سلبيا على قيمة الأجر اليومي للنساء، وبخاصة اللواتي يعملن في جني الزيتون أو الحصاد الموسمي أو معامل إنتاج بعض المواد الغذائية، بحيث يتم استغلال قوة عمل النساء مقابل أجور هزيلة. وهو ما يمكن اعتباره أحد العوامل المساهمة في تنمية واقع الهشاشة بدل القضاء عليها. كما يفسر أيضا فشل العديد من البرامج التنموية الهادفة إلى محاربة الفقر، ومواجهة وضعية الهشاشة بالنسبة للمرأة. تنجز المرأة نفس العمل الذي يقوم به الرجل، غير أنه يتم دائما النظر لعمل المرأة وفق مبدأ الأهلية المنقوصة، ومن ثمة تفقير العمل الأنثوي مقابل حفظ القيمة العليا للعمل الذكوري. وتجدر الإشارة إلى أن هذه الأحكام نجدها تتأصل في الأجساد في شكل استعدادات تفرض توافق التطلعات مع الإمكانات، وتحد من إمكانات المرأة بأن سطرت لها الخطوط الحمراء وجعلت بنية الفوارق قائمة. وتجعل فكرة التقسيم من المرأة كائن دوني يفرض عليه أن يقبل بعلاقة تراتبية يتمتع فيها الرجل بوضعية السلطة.

جدول رقم (05): توزيع أفراد العينة حسب تمثلاتهم لدرجة تثمين عمل المرأة

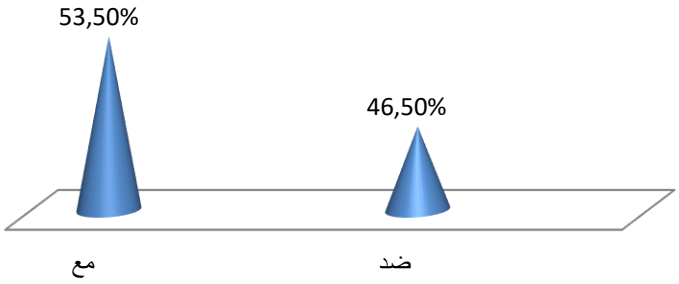
عمل المرأة	تثمين عال		تثمين متواضع		تبخيس أو غير مكترث		المجموع
	التكرار	%	التكرار	%	التكرار	%	
النخبة السياسية	07	23,33	05	16,66	08	26,66	20
النخبة الإدارية	04	13,33	04	13,33	02	6,66	10
المجموع	11	36,66	09	30	10	33,33	30

المصدر: البحث الميداني.

يتضح من خلال الجدول التوضيحي كيف أن 36 ,66 % من النخبة السياسية والإدارية تنظر بإيجابية لعمل المرأة. وهي فئة في غالبيتها كما تبين من خلال المقابلات، أنها من النخبة السياسية الحاكمة أو الإدارية التي تتولى مراكز القرار، في حين نجد أن 63 ,33 % ينظرون لعمل المرأة نظرة متواضعة أو نظرة غير مكترة وهو ما يبدو جليا من خلال تحليل مضمون المقابلات التي وردت في هذا الإطار. فهناك عبارات وردت من قبيل:[المرأة مجرد لعبة، وسيلة لترويج أهداف معينة، تعامل على أساس أنها أقل كفاءة من الرجل، عدم الثقة في المرأة والعوامل تعود لطبيعة المرأة] فهذه المواقف تعبر عن نوع من التشكيك في قدرة المرأة على المشاركة الإيجابية في تدبير فعل التنمية، بحيث يتم تثمين عمل الرجل في مقابل تبخيس أدوار المرأة. إن هذه المواقف إنما تعكس استمرار هيمنة التقسيم المانوي الموجه للأفعال والسلوكات وما يفرزه ذلك من تمثلات سلبية، تفضي إلى تبخيس المجهودات النسائية؛ وهو تمثل في الأصل يرتبط بالتنشئة الاجتماعية التي تعمل على تمرير مجموعة من الصور النمطية إزاء النساء ، عبر فاعلين متعددين فرادى وجماعات.

إن تحقيق التنمية كما يؤكد دانيل لرنير، عملية مشروطة أساسا بإمكانيات تجاوز الهوية المغلقة والتمركز حول الذات، بالانفتاح على المخالف ومد جسور التواصل مع كل ما هو مغاير للذات والتاريخ. إن ملاحظة الواقع المحلي تبين كيف أن الذات الفاعلة لازالت قابعة في هويتها المغلقة، مقاومة بذلك كل إمكانية لإحلال التغيير على مستوى المعايير المحددة لأشكال العلاقة ما بين الرجل والمرأة. إن علاقة التساكن القائمة ما بين الذات والتفكير المتقادم، إنما تعبر في عمقها عن رغبة واعية موجهة بوعي قصدي، يجعلنا نختار للرجل مواقع السلطة مقابل تولية المرأة لمواقع التبعية. إن علاقة التعالي هذه تؤثر على نظرة النخبة للمرأة ، كما تحد من قدرتها على الفعل. إنها نظرة تقوم على التقسيم الجنسي للعمل، والتوزيع الصارم جدا للنشاطات الممنوحة لكل واحد من الجنسين إنه العالم الاجتماعي بهويته الذكورية [(12)]، والذي يبني واقعا مجنسا يقوم على مبدأ الاختلاف البيولوجي بين الجنسين، أي بين الأجساد الذكورية والأجساد الأنثوية. لتُرسم بذلك حدود لقدرة المرأة على الفعل انطلاقا من رسم الحدود للجسد. إن هذا الترسيم لحدود إمكانات الجسد الأنثوي، إنما يؤثر على تصورنا لمشاركة المرأة وخروجها للعمل، بحيث نعتبر أن خروج المرأة للعمل في مختلف المجالات (الفلاحي، الصناعي، الخدماتي، الإداري) قد أضاف لها أعباء جديدة لا تقدر عليها، الشيء الذي سيجعلها تفقد المزيد من حريتها وهذا ما أكده العمل الميداني.

شكل رقم (01): موقف النخبة المحلية من القول بأن عمل المرأة أفقدها حريتها وجنسانيتها



المصدر: العمل الميداني.

نلاحظ كما هو مبين في المبيان أعلاه كيف أن نسبة 53,50 % من النخبة المحلية ترى أنه وبحكم طبيعة العمل الذي تؤديه المرأة، وتحديدا في مجالات الصحة والتعليم، إن ذلك يعتبر مكلفا بالنسبة إليها بحيث أضاف إليها في تصورهم أعباء جديدة وجعلها تفقد حريتها بل وحولها إلى أداة إنتاج، الشيء الذي يفسر النسبة المرتفعة التي تم تسجيلها بخصوص إقبال النساء على التقاعد النسبي خلال موسم 2017-2018 حيث وصل عدد الملفات إلى 300000 ألف ملف تمت تلبية حوالي 4000 مطلب، على المستوى الوطني [(13)]. تعكس هذه الأرقام في حقيقة الأمر معاناة المرأة، حيث أدى انتقال المرأة من البيت إلى المصنع، أو الإدارة، أو المقاولة إلى إضافة أعباء جديدة على مسؤوليتها، وضيق من هامش حريتها، بالإضافة إلى أعباء الأسرة وتربية الأبناء. إن هذا التمثل [(14)] إنما يرتبط في عمقه بالنظام الاجتماعي الذي يتشكل من تقسيمات عاكسة لعلاقات الهيمنة والاستغلال الاجتماعي وهي تقسيمات تندرج في الهابيتوس الذي يختزل التعارض بين المذكر والمؤنث، ويجعل النساء محكومات بهوية منتقصة خصصت لهن اجتماعيا. فعليهن تقع المهمة الطويلة والقاسية والدقيقة المرتبطة بأعمال البيت، وكذا الاهتمامات الإدارية التي تتميز بالرتابة.

إن هذه التمثلات ترتبط بالثقافة التي تجعل من النساء مندوارت رمزيا للخنوع والكتمان وهي بنى تؤثر على استعدادات النساء وقدرتهن على الانجاز. الاستعدادات التي هي في الواقع نتاج استدماج النساء الحكم المسبق السلبي ضد "المؤنث"، ويعتبر ذلك من آثار الاصطفاء الاجتماعي الذي يجعل من قضية المساواة بين النساء والرجال قضية شكلية. فالنساء هن الأقل حضوة، كما أن المراكز التي تحتلها النساء في سوق العمل، خارج نطاق الوظيفة العمومية، تعتبر مراكز ثانوية وخدمية كمواقع المساعدة والرعاية، خادمات منازل، عاملات مطاعم، مساعدات أطفال، كما أنهن أقل أجرا من الرجال على الرغم من التساوي بينهما في كل شيء في المهام وفي طبيعة المؤهلات. هذا بالإضافة إلى أنهن الأكثر عرضة للبطالة ولهشاشة العمل من الرجال، على اعتبار أن الوظائف والمواقع الأكثر هشاشة هي التي تخصص للنساء، وكل ذلك يرتبط بالأساس بالبنى الاجتماعية التي تبقي على الفوارق بين الجنسين وتورث الاستعدادات "السلبية" للنساء. وهي الاستعدادات ذاتها التي تصبو بالرجال إلى التخلي للنساء عن بعض المهام الدونية تكريسا لقاعدة الخضوع الأنثوي [(15)].

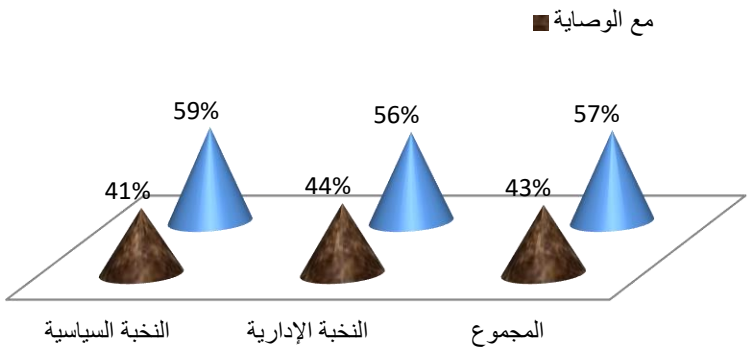
2.1.2 المرأة ووصاية الرجل

إن الاشتغال على هذا الموقف القائم على أساس التقسيم البيولوجي للأدوار ما بين الذكر والمؤنث، إنما يفسر استمرار منطق التفكير التقليدي والذي ينظر للمرأة كذات فاقدة للأهلية لم تصل بعد إلى سن الرشد، بل والأكثر من ذلك فإن هذه النظرة تمتد لتؤثر على مجموعة من الحقوق كحق المرأة في امتلاك الأرض. فمن الأشياء التي توقف الباحث في إطار إقليم مجال الدراسة هو أن استغلال المرأة لا يتوقف عند حدود نهب قوة العمل. بل إن الأمر يتعدى ذلك إلى حرمان النساء من حقهن في ملكية الأرض وتحديدا فيما يسمى بأراضي الشياع (أراضي الجموع). وهي ظاهرة متفشية بشكل كبير في المنطقة. فمن المعروف أن أغلبية الأراضي الفلاحية بالإقليم هي أراضي شياع وفي حالة وفاة الأب فإن المرأة قد تأخذ حقها من الإرث من الماشية ومن المنقولات الأخرى ولا يحق لها أن تأخذ نصيبها من الأرض. وهي ظاهرة قد عمرت طويلا بالمنطقة، بحيث يتم التحايل على النساء تحت

مسمى القوانين العرفية ليتم حرمانهن من حقهن في الإرث. إن الوقوف عند موقف النخبة السياسية والإدارية من حرمان المرأة من الميراث نجد أن 70% من النخبة السياسية و 90% من النخبة الإدارية تعارض هذا القانون العرفي، غير أنه بالعودة لواقع الممارسة ومن خلال الملاحظة السوسيولوجية، يتبين أن أفراد النخبة أنفسهم، يعملون على استغلال هذه القوانين. وهو ما يفيد كيف أن الخطاب شيء والممارسة شيء آخر. فالذات وتبعا لمصالحها تنخرط بشكل واعي وغير معلن في النسق المعياري المحدد والمنظم للسلوك الاقتصادي والاجتماعي للجماعة، الشيء الذي يغذي ممارسات من قبيل استغلال المرأة وحرمانها من حقوقها. إن مثل هذه الممارسات القائمة على " التقلدة " [(16)] تجعلنا نواجه أزمة مرور من المجتمع المتقادم إلى المجتمع الحديث. إنها ممارسات تزيد من تعميق أزمة الهشاشة التي تعاني منها نسبة كبيرة من النساء بالإقليم. وهو واقع يعتبر نتيجة عملية لاستمرار هيمنة منطق المجتمع التقليدي.

إن التساؤل حول تمثل النخبة السياسية والإدارية لعلاقة الوصاية بين الرجال والنساء، يبين كيف أنها علاقة تراتبية مقبولة في الماضي وما زال جل أفراد العينة غير الشابة يرغبون في استمرارها حتى في الوقت الحاضر، وصاية ترتبط في عمقها بالهيمنة الذكورية.

شكل رقم (02): موقف النخبة المحلية من وصاية الرجل على المرأة

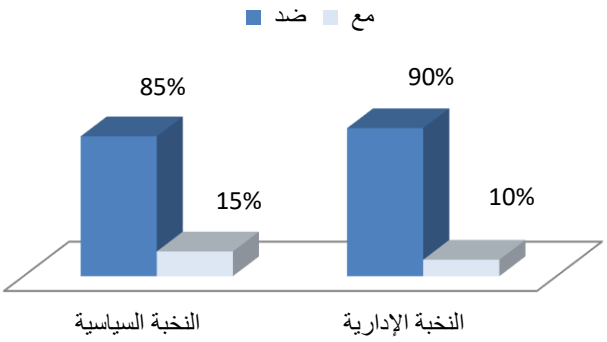


المصدر: البحث الميداني.

يتضح أن 57% من النخبة المحلية ترفض استمرار وصاية الرجل على المرأة، مقابل 43% منها تقر بضرورة استمرار الوصاية على المرأة وبالعودة إلى متغير السن فالملاحظ أن المتوسط العمري الملاحظ بالنسبة لهذه الفئة يتجاوز 45 سنة مقابل ذلك نجد أن الفئة التي ترفض استمرار الوصاية هي فئة شابة وهو ما يبين تأثير متغير السن على تمثل النخبة لعلاقة الوصاية، التي يمكن أن تسود بين الرجل والمرأة في إطار المجتمع المحلي. ونلاحظ أنه بالنسبة إلى الفئة الشابة من أفراد العينة، أنها قد تأثرت بمجموع التغيرات، التي مست القواعد المعيارية المنظمة لعلاقة الرجل بالمرأة، مقابل استمرار هيمنة الفكر التقليدي على الفئة الغير الشابة. إن تمثل الوصاية هذا« مع الوصاية– ضد الوصاية» يعبر في عمقه عن خطوط تماس بين مبدأ المركزية الذكورية والتقليد القبلي، الذي يؤسس لأركيولوجية اللاوعي والتي توحد بشكل مفتوح بين تصوراتنا وأفعالنا وتقاليدنا الخاصة؛ ويكون لها أثر ملموس على حركة الأجساد والعقول، باتجاه تكريس علاقة القوة المادية والرمزية بين الجنسين [(17)]. إن التوقف

عند مجموع هذه المواقف التي تؤهل المرأة للعيش في إطار مواقع اجتماعية عنوانها الهشاشة "القانونية" و"الاجتماعية"، تبين كيف أن نسبة مهمة من النخبة السياسية والإدارية، تستدمج بشكل لا إرادي مجموع المبادئ والقيم المعبرة عن المجتمع التقليدي، وتقبل بمجموعة من الممارسات اتجاه المرأة. وتجدر الإشارة إلى أن هناك من يعترض بالقول أن عددا من النساء قد قطعن في أيامنا هذه مع المعايير والأشكال التقليدية بصناعة أمكنة للتحرر من القيود. غير أنه ومع ذلك نجد أن فكرة التحرر هذه تبقى مراقبة بشكل كبير وخاضعة لوجهة النظر الذكورية، كبنية هيمنة يعاد إنتاجها، بفضل أعوان فرادى كالرجال أو المؤسسات والعائلات والمسجد والمدرسة والدولة. هؤلاء يجعلون من علاقة الهيمنة تبدو وكأنها علاقة هيمنة طبيعية، الشيء الذي يؤدي إلى نوع من "التبخيس" الذاتي. إن هذه الصورة العاكسة للمواقف التقليدية، تؤثر على وضعية المرأة والفتاة في إطار المجتمع المحلي. وتجعل من النساء مقصيات من عالم الأشياء الجدية ومن الشؤون العامة، وعلى نحو خاص الشؤون الاقتصادية. لتبقى محصورة بالعالم المنزلي وبالنشاطات المرتبطة بإعادة الإنتاج البيولوجي أو العائلي. كما يعرضها لمجموعة من الممارسات التي تحط من كرامتها الإنسانية من قبيل أن تتزوج وهي قاصر بإعمال مبدأ الوصاية، لذلك تم التركيز على من خلال المقابلات على تبيان موقف النخبة من هذه الممارسة وهو ما يبينه الجدول أسفله:

شكل رقم (03): موقف النخبة السياسة من زواج القاصر بالكونطرة



المصدر: البحث الميداني.

إن القراءة العميقة لهذه التصورات يفضي إلى تفجير الأسئلة بتعبير بيير بورديو وعليه فظاهرة تزويج الفتيات القاصرات (زواج بعقد عرفي) [(18)] لا يمكن قراءتها بشكل سوي إلا بالاعتماد على الأسئلة المحرجة بعيدا عن كل أشكال الاختزال والنمذجة الاختزالية هناك نسبة 86,66% تعترض على هذا الشكل من الزواج في حين نجد أن نسبة 13,33% منها 75% من النخبة السياسية وتحديدا فئة الأعيان، التي ترى من خلال المقابلات، كيف أن هذا الشكل من الزواج يمكن أن نجد له مبررات ترتبط بالعادات والتقاليد. وتجدر الإشارة إلى أنه على الرغم من أن غالبية أفراد العينة يرفضون هذه الممارسة، إلا أنه الملاحظ أنه على مستوى الخطاب الذي يتم تداوله أن هناك نوع من التقبل لهذه الممارسة. كما أنك تلمس من خلال الخطاب، أن هناك اعتراف ضمني بهذا الشكل من الزيجات والذي يتم ربطه في الغالب بمبررات يمكن تلخيصها في العادات والتقاليد وثقافة المجتمع ليتم غض الطرف على واقع الهشاشة، بحيث نجد أنه كلما زادت نسبة الهشاشة والفقر زادت معها نسب تزويج الفتيات القاصرات، وذلك كرغبة من العائلة في التخلص من عبئ فتاة قد تكون مصدر لجلب العار للعائلة أو أنها تحمل

الأسرة فاتورة النفقة عليها . لذلك هناك مجموعة من الناس يفضلون تزويج بناتهم صونا لهن قبل أن يصلن إلى سن يصعب عليهن الزواج فيه. بناء على ما سبق يمكن القول بأن تمثلات النخبة المحلية للمرأة ووضعيتها الاجتماعية، تستند على تصورات تتسم بازدواجية المعايير. هناك اعتراف صريح بالظاهرة وفي نفس الوقت نجد أن هناك قبول ضمني بالممارسة. ووراء الخطاب تختفي الحقيقة التي يتم العمل من طرف النخبة المحلية على مواراتها، بحيث يتم العمل بشكل إرادي على طمس الواقع، الذي يشجع على هذا النوع من الممارسات. وهو واقع يرتبط في عمقه بمجموعة من الظروف الوسيواقتصادية المنتجة للفقر والهشاشة والتبعية لآخر. عموما يمكن القول أنه من أقاصي الهشاشة الاجتماعية، تولد الظاهرة وتستمر في الاتساع الكمي والنوعي. فالفقر هو الذي يولد التعثر في المشروع الدراسي، وهو الذي ينتج الهدر والانقطاع الدراسي. كما أنه من رحم الهشاشة والتخلف الاقتصادي تولد التمثلات الخاطئة، التي تنزع الثقة من التعليم ومن الشهادات العليا. إن كل هذه الهواجس هي التي تدفع بالأسر إلى الزج ببناتهن في مشاريع زواج ولدت ميتة.

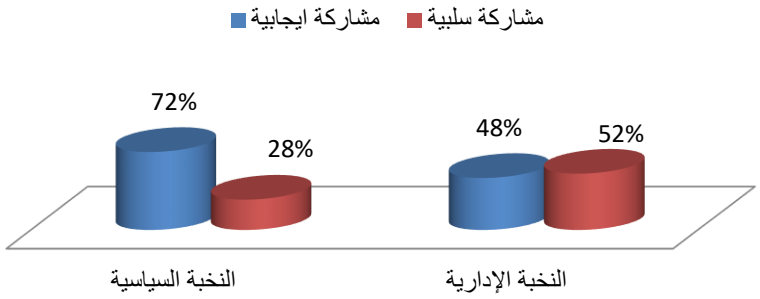
3.1.2 تمثلات النخبة المحلية لدور المرأة في التنمية المحلية

إن الاشتغال على تبيان نظرة النخبة المحلية للمرأة ولواقع العنف والهشاشة التي تعانيها في إطار المجتمع المحلي. مسألة توضح لنا كيف أنه لازال هناك استمرار لهيمنة المجتمع التقليدي وللعقليات التقليدية، والتي تتعامل مع المرأة بمنطق الوصاية والتبعية، والذي يسكن البنية السيكوسوسيولوجية للذات، حيث هيمنة عقلية المجتمع الذكوري الذي يبخس كل الأدوار التي يمكن أن تقوم بها المرأة. وهو ما تم الوقوف عليه من خلال العمل الميداني

2.2 النخبة وتقييم مشاركة المرأة في المشاريع التنموية

إن نظرة النخبة المحلية لمشاركة المرأة في التنمية وتحديدا انخراطها في مجال المبادرة الوطنية للتنمية البشرية، يمكن القول أنها تتأرجح بين التقييم السلبي والإيجابي، وقد ينتج عنها نوع من التعامل السلبي مع مشاركة المرأة في مجموعة من المشاريع التنموية بالإقليم، الشيء الذي يثر على إمكان تحرر امرأة من واقع التخلف بوصفه المضمون العيني لكل حرية [(19)]. إن تتبع أهم الانجازات التي تم تحصيلها في إطار المبادرة الوطنية للتنمية البشرية، تبين لنا أن هناك مجهود محدد تم بالفعل من أجل دمج المرأة في إطار سوق العمل، وهو ما أكدته النخبة السياسية من خلال نظرتها الإيجابية لمشاركة المرأة في إطار المبادرة الوطنية للتنمية البشرية. في حين كانت النخبة الإدارية أكثر تحفظا لأنها تعتبر (بنسبة 52%) أن مشاركة المرأة تبقى سلبية وبأفق محدود وهو ما يوضحه

شكل رقم (04): تقييم النخبة المحلية لمشاركة المرأة في المبادرة الوطنية للتنمية البشرية



المصدر: البحث الميداني.

نستخلص من استقرائنا لمواقف النخبة المحلية تجاه مشاركة المرأة في التنمية أنه 28% من النخبة السياسية، تؤكد على المشاركة السلبية، مقابل 52% من النخبة الإدارية تؤكد على أن مشاركة المرأة في مجموعة من البرامج والمشاريع المذرة للدخل، والتي تهم بالأساس إعادة إدماج النساء في وضعية الهشاشة. وتهتم معظم هذه المشاريع بفتح ورشات صغيرة للخياطة، أو جمعيات لتحضير بعض مواد التجميل أو الأعشاب الطبية، أوتربية الماشية بالنسبة إلى النساء القرويات؛ لكن تظل مشاركتهن سلبية حسب تقييم النخبة الإدارية. وهو موقف يمكن تفسيره بطبيعة العلاقة التي تربط النخبة السياسية أو الإدارية بالمشاريع التنموية، التي تشارك فيها المرأة في إطار المبادرة الوطنية للتنمية البشرية. فالبنية الإدراكية للذات هنا، تتأثر بطبيعة المواقع والأدوار وطبيعة المشاركة التي تؤديها الذات، في إطار دائرة الفعل. وتجدر الإشارة هنا إلى أن بنية الإدراك هذه تبقى محكومة بحس برغماتي، حيث تتبنى الذات مواقف وتصورات معينة. فالفاعل السياسي، على سبيل المثال، يقيم المشاركة انطلاقا مما هو مفيد بالنسبة إليه والإداري هو الآخر يقيم المسألة انطلاقا من مصالحه الذاتية. وتجدر الإشارة إلى أن مسألة المصلحة أو المنفعة قد تأخذ بعدا رمزيا ثقافيا وقد تأخذ بعدا ماديا صرفا. بالتالي فالفرد قد يدافع عن واقع معين بدافع جني المكاسب السياسية أو الاقتصادية وقد يواجه الأمر ويهاجمه بدافع التماهي والانسجام الإرادي مع أنساق ثقافية تنتصر لمكانة الرجل الرمزية وتبقي على دونيتها وتبعيتها له. إن هذه المسألة تعتبر غاية في الأهمية لأنه في كثير من المواقف قد نلجأ إلى مواجهة شيء بدافع الحذر أو الخوف على فقدان مرتبة الأولوية على سلم اجتماعي، يعطي الأسبقية للرجل على المرأة ويجعلها تابعة له. وفيما يتعلق بالعوامل التي تعيق مشاركة المرأة في التنمية المحلية وتحولها إلى مشاركة سلبية، تبين أن 75% من المقابلات مع النخبة السياسية والإدارية تركز بشكل كبير على مقاومة العقليات التقليدية، والتي لا تفسح المجال لمشاركة المرأة بشكل موسع. إن المواقف التقليدانية وما تنتجه من تمثلات عند العامة كما الخاصة، تحد من مبادرة المرأة التنموية، وتحولها إلى مبادرات فاقدة للجدوى والفاعلية التنموية، بحيث يتم النظر لمثل هذه المبادرات على أنها محدودة الجدوى. إن المواقف والقناعات التي نتبناها كذوات، والعاكسة لهيمنة التفكير التقليدي، تنتج رؤية لا شكلية لقضية التنمية والمرتبطة بالمثيرات الآنية التي تدفع الفاعل إلى التعامل مع وضع المرأة، بطريقة اعتباطية ينقصها التنظيم والتخطيط المسبق [(20)].

وقد بينت الملاحظة السوسيولوجية، أن النخبة المحلية وخاصة السياسية منها تركز على المواقع بدل الواقع، فهناك انغماس وانقياد للنخبة وراء ما يمكن تسميته بدائرة الاستقطاب السياسي، بحيث يتم استغلال النساء المنخرطات في جمعيات تنموية عاملة في إطار المبادرة الوطنية للتنمية البشرية كخزان انتخابي. وهو ما تم الوقوف عليه بشكل واضح في خضم الحملة الانتخابية التي تخص الانتخابات الجماعية، بحيث وجدنا أن هناك توظيف سيء للمرأة كصورة تستغل كواجهة انتخابية، بل والأكثر من ذلك هو أنه حتى على مستوى البرامج التي تقترحها الأحزاب محليا هناك تغييب للمرأة والتنمية، بحيث يتم التركيز على المرأة كصورة وكاسم، ليحضر الشكل ويغيب المضمون. لتصبح قضية تنمية المرأة وانخراطها في المبادرة الوطنية للتنمية البشرية، قضية تستغل للحساب الخاص للنخب، بحيث يتم النظر للمرأة المحلية كزبون يتم العمل على تعبئتها وتجنيدها، مستغلين في ذلك الضغوط المعنوية المرتبطة بتأثير الولاءات الأسرية والعشائرية، أو الضغوط المادية المرتبطة بدعم النخب السياسية – التي

تملك سلطة القرار المحلي – بعض المشاريع التي تنخرط المرأة فيها في إطار المبادرة الوطنية للتنمية البشرية أو بتقديم بعض المساعدات العينية أو الخدمات الفعلية [21]. وفي كثير من الأحيان يتم الاكتفاء بتوزيع الوعود وتغذية الطموحات وبث الآمال في النفوس، ووضع المرأة في حالة انتظار، الشيء الذي يحول العلاقة بين النخبة السياسية والمرأة، إلى "علاقة زبونية" تحكمها مصالح يفترض أنها متبادلة. وبمقتضى هذا النوع من العلاقات يصبح المنطق السائد هو منطق "**هاك وارا**" بالتعبير العامي. هذا الفكر كما أكد على ذلك محمد جسوس، من خلال سوسيولوجية علاقات الزبونية [22]. قد أصبح يغزو مختلف المجالات والقطاعات المجتمعية، ليتحول إلى واقع مجتمعي معترف به تبرره وتعززه مجموعة من القيم والمعتقدات، واقع يحول المرأة إلى مجرد وسيلة أو مطية يتم استغلالها في مرحلة معينة من الزمن الانتخابي. كما يجعل من الحلول والمقترحات التي تطرح لحل مشكلة الهشاشة، حلول لا تنضبط للخطاطة العقلانية، التي تقتضي إقصاء كل ما هو ذاتي والتعامل مع واقع الهشاشة بنوع من الموضوعية، بعيدا عن الحسابات والمصالح الذاتية الضيقة. حضور النزعة الذاتوية والبرجماتية في التعاطي مع المشاكل، أثر بشكل سلبي على مردودية المشاريع المطروحة في إطار السياسات العمومية، وتحديدا في مجال المبادرة الوطنية للتنمية البشرية وذلك بهدف تحسين وضعية المرأة سواء في المجال الحضري أو القروي.

3.2 المرأة ونهب قوة العمل

إن من بين أهم الأهداف التي تم تسطيرها في إطار المبادرة الوطنية للتنمية البشرية، نجد محاربة الفقر والهشاشة، وذلك بالعمل على تشجيع المبادرات المحلية والهادفة إلى إنجاح مشاريع تنموية تخفف من حدة الفقر خصوصا في أوساط النساء. وبالمقارنة بين الأهداف المعلنة والواقع يتضح أن هناك تباين كبير بين الواقع والمأمول. هناك مجموعة من المشاريع تم تسطيرها لفائدة النساء غير أن هذه المشاريع لم تؤتي أكلها. وبالتوقف عند العوامل التي تحول دون تحقق الأهداف المعلنة، تبين أن وضع المرأة المتسم بضعف التكوين ونقص في المؤهلات بسبب الأمية التي تبلغ أكثر من 60% بالإضافة إلى عدم استقلاليتها، بسبب استمرار هيمنة أنماط التفكير التقليدية كلها عوامل تضعف مشاركة المرأة في التنمية المحلية، وتبعدها من دوائر القرار ومن المشاركة في اتخاذ القرار، بالنسبة إلى المشاريع التنموية التي يراد إدماجها فيها. وهو الأمر الذي يتناقض من حيث المبدأ مع أهداف المبادرة الوطنية للتنمية البشرية، والتي انطلقت بدءا من 2005 مركزة بشكل كبير على دعم المرأة وخاصة النساء اللواتي يعانين من الهشاشة، وذلك بتبويئها مراكز قيادية، غير أن الواقع يفيد شيء آخر فهناك ضعف التمثيلية النسوية بالمجالس الجماعية والتي تكاد تكون منعدمة، على اعتبار أن مجال التسيير الجماعي مجال ذكوري بامتياز. وهي مسألة تؤثر على الأدوار المحتملة للمرأة في مجال الحكامة والتسيير التشاركي، كما تسهم في استمرار تهميش المرأة، وتدعم وجودها خارج دوائر القرار. وتجدر الإشارة إلى أنه حتى في حالة مشاركة المرأة في المجالس التمثيلية، فالملاحظ أنها تكتفي بلعب أدوار " ثانوية " في الجماعات الترابية. هناك مجموعة من المؤشرات التي سبق الحديث عنها والمرتبطة بأميتها وعدم تصدرها مواقف القرار وكذلك وضعيتها غير الآمنة من حيث الأجر والشغل وحالة الفقر. هذه التمظهرات البنيوية في واقع الحال تعتبر أحد الأسباب الرئيسية، التي تحد من ولوج المرأة إلى عالم الحكامة وتصدر قرار تدبير الشأن المحلي. فالأمية والفقر والبعد عن دوائر القرار

كلها أمور تجعل المرأة المحلية تتحرك في حلقة مفرغة. فالأمية والفقر ينتج عنهما نقص في التكوين والمؤهلات وغياب ذلك يجعلها بعيدة عن دوائر القرار. ومن تم فهي لا تقرر بنفسها الحلول العملية لتجاوز وضعيتها، بل يتم اتخاذ القرار بدلا عنها، الشيء الذي يتناقض من حيث المبدأ مع مبادئ الحكامة الجيدة الذي تم رفعه كشعار. أمام هذا الوضع فإن غالبية النساء في وضعية الهشاشة لا يجدن إلا المعرفة اليدوية، والتي تحيل في الغالب على مهن يدوية غير مربحة وتتطلب مجهودا بدنيا، كما أن أصحاب هذه المهن يعيشون وضعية هشاشة، الشيء الذي يسهم بشكل أو بآخر في زيادة نسب البطالة المقنعة، التي تنتشر بشكل كبير في أوساط الرجال والنساء خاصة، تجد النساء مثلا يتعاطين لبعض الحرف أو المهن التي تكلفهن مجهود كبير مقابل أجر زهيد. فهناك من تعمل في مجال صناعة الخبز وبيعه في الأسواق المحلية والمدخول يكون هزيل جدا.

جدول رقم (06): تكلفة ومردودية بيع الخبز لامرأة واحدة في اليوم

كمية الدقيق	عدد الخبز المصنوع لـــ kg	ثمن الوحدة	إجمالي الخبز المباع	المدخول
1kg	2	3dh	60	30dh

المصدر: البحث الميداني.

وهناك نسبة مهمة من النساء قد تمكن وفي إطار المبادرة الوطنية للتنمية البشرية من الاستفادة، وفي إطار الجمعيات النسوية التي ينتمون إليها، من آليات للخياطة غير أنه الملاحظ أن مقرات هذه الجمعيات قد تحولت إلى معامل عشوائية، أصبحت تنتشر وبشكل كبير في الأحياء الشعبية وفي الدواوير التي تحادي المدينة. وتعمل هذه المعامل على صناعة ما يصطلح على تسميته "بالتشامير المحلي" الذي يتم تسويقه لاحقا من طرف التجار الذين يجنون الأرباح من بيعه في مختلف المدن المغربية، في حين نجد أن المرأة تأخذ مقابلا هزيلا. والملاحظة التي تثير الانتباه هنا وهي الأجر الذي تأخذه المرأة مقابل خياطة قطعة واحدة.

جدول رقم7: يوضح عمليات الخياطة والمردودية لامرأة واحدة

العمليات المنجزة	الثمن	عدد الوحدات المصنوعة في اليوم	المدة الزمنية	المدخول الإجمالي
السورجي	1DH	بين 10 و20 وحدة	9 ساعات	30dh– 40dh
الخياطة	2DH			

المصدر: البحث الميداني.

إن التوقف عند هذه الأرقام يبين لنا كيف أن المرأة كقوة عمل يتم استغلالها مقابل أجور زهيدة، بل والأدهى من كل ذلك هو عملها في أماكن عشوائية بدون تغطية صحية وبدون ضمان اجتماعي، الشيء الذي يجعلها عرضة لتقلبات الزمن تقول إحدى النساء « كل انهار بنهارو، لما اخدمتي ما تأكل » وبسؤال النخبة المحلية عن هذا الوضع وتحديدا النخبة السياسية التي تتولى مهام تمثيلية في الغرف المهنية وجدنا أنها تنظر ايجابيا لهذا الوضع. وهو ما يفسر كيف أن وضعية الهشاشة التي تعاني منها الكثير من النساء في العالم القروي والحضري على حد سواء، تعد وضعية تحكمها علاقة مباشرة بطبيعة الوعي الفردي السائد في المجتمع المحلي، والذي يعبر في عمقه عن هيمنة التفكير التقليدي. فكر يعبر في عمقه عن خطوط تماس ما بين مبدأ المركزية الذكورية والاصطفاء الاجتماعي، الذي يؤسس لأركيولوجية اللاوعي، والتي توحد بشكل مفتوح ما بين تصوراتنا وأفعالنا وتقاليدنا الخاصة.

كما يكون لها أثر ملموس على حركة الأجساد والعقول، باتجاه تكريس علاقة القوة المادية والرمزية بين الجنسين والتي ينتج عنها حتما علاقة وصاية وتبعية المرأة للرجل، كأثر للاصطفاء الاجتماعي الذي يجعل من قضية المساواة بين النساء والرجال قضية شكلية. فالنساء هن الأقل حظوة. كما أن المراكز التي تحتلها النساء في سوق العمل، خارج نطاق الوظيفة العمومية، تعتبر مراكز ثانوية وخدمية. هذا بالإضافة إلى أنهن الأكثر عرضة للبطالة ولهشاشة العمل من الرجال، على اعتبار أن الوظائف والمواقع الأكثر هشاشة هي التي تخصص للنساء. لذلك هناك حاجة ماسة للعمل على تفكيك التقاليد لتتغير وتتطور بمفعول النقاش النقدي وبالتفاعل مع المشاكل الجديدة محل الرأي العام [(23)]، وسيعطي ذلك النضج الضروري لمواجهة مشكلة التنمية–المرأة، انطلاقا من وجهات نظر دائما متعددة ومختلفة. نموذج التفكير هذا يقوم على التحرر بواسطة المعرفة من أولئك الذين يقدمون أنفسهم كمرشدين أو أوصياء، واحترام الرأي المتعقل للغير لنتمكن معية من ممارسة فعل الاختيار الخاص، خارج كل تأثير إيديولوجي أو الثقافة السائدة المتجلية في الرأي العام "ككائن مفتعل" والذي يفترض أن ننظر إليه كنتيجة لا كمنطلق، كغاية لا كمبدأ، كمفعول لا كفاعل [(24)].

3. الخاتمة

إن الاشتغال على تحديد مواقف النخبة السياسية والإدارية للتنمية في ضوء استراتيجية محاربة الهشاشة والإقصاء الاجتماعي الذي تعاني منها المرأة، يؤكد لنا صحة الفرضيات التي تم الانطلاق منها بحيث تبين كيف أن المواقف والتصورات التي تحملها النخبة المحلية حول وضعية المرأة، هي مواقف تتباين وتختلف باختلاف المواقع التي يحتلها الفاعل في إطار النسيج الاجتماعي أو السياسي أو الاقتصادي. كما تبين أيضا أن فكرة التباين الحاصلة على مستوى المواقف والتصورات تؤثر سلبيا على تنمية وتأهيل الرأسمال البشري، وتحسين جودة الحياة على مستوى الصحة والتعليم والتشغيل.

المرأة لا زال يتم التعامل معها تبعا لهيمنة منطق التفكير التقليدي، وما ينتج عنه من استدماج لمجموعة من المبادئ والقيم التي تؤثر على فاعليتها وتؤهلها للعيش في إطار مواقع اجتماعية تتميز بالهشاشة. ورغم مساحة الحرية التي أصبحت متروكة للمرأة، في إطار التحول الذي مس بنية الأسرة بالمجتمع المحلي. بالإضافة إلى الانتشار النسبي للثقافة العالمة وما رافق ذلك من تعديل للسلوك الفردي، باتجاه تبني مواقف عاكسة لمبادئ الحداثة تبعا للمراكز الوظيفية التي يحتلها الفرد، إلا أنه ومع ذلك فالملاحظ أن التمثلات التي يحملها الفاعل الاجتماعي حول المرأة، تمثلات تعكس الهيمنة الذكورية، كمنطق تفكير يفقد المرأة القدرة على المبادرة ويكسبها ثقافة التبعية والانسحاب من مساحة الفعل الاجتماعي، بحيث تحفظ لنفسها أدوار "ثانوية". وتظل فكرة الإقصاء في علاقة ترابطية مع الثقافة السائدة وما تفرزه من تمثلات سلبية تؤثر على طبيعة الوعي السائد في إطار المجتمع المحلي. وتؤثر هذه التمثلات بدورها على طبيعة الاستعدادات عند المرأة، وقدرتها على الإنجاز وتولد لديها "عقدة" الجسد والأمكنة، بحيث تمارس نوعا من الإقصاء الذاتي، الذي يعمل بشكل سلبي باتجاه وضع قيود على حقها في الولوج لبعض الأمكنة والوظائف أو ممارسة بعض الأدوار الاجتماعية التي يحتكرها الرجل.

إن التعامل مع قضية الفقر والهشاشة التي تعاني منها المرأة المحلية وخاصة القروية منها وفق رؤية إستراتيجية بغاية تحقيق التنمية المحلية، مسألة تستدعي تجاوز تلك الرؤية التبسيطية والتعامل مع الهشاشة التي تعيشها المرأة، باعتبارها هشاشة بنيوية تلامس كل أشكال تواجد المرأة بمجالها. الشيء الذي يجعلنا نتملك رؤية شمولية تستحضر وفي الآن ذاته ما هو اجتماعي ثقافي وما هو سياسي اقتصادي، بغاية وضع حلول عملية تمكن من تجاوز العوائق التي تحول دون تحسين أوضاع المرأة، على مستوى التعليم أو الصحة أو التشغيل. وهناك مجموعة من المؤشرات التي سبق الحديث عنها والمرتبطة بأميتها وعدم تصدرها مواقف القرار، وكذلك وضعيتها غير الآمنة من حيث الأجر والشغل وحالة الفقر. هذه التمظهرات البنيوية في واقع الحال تعتبر أحد الأسباب الرئيسية التي تحد من ولوج المرأة إلى عالم الحكامة وتصدر قرار تدبير الشأن المحلي. فالثقافة السائدة العاكسة للمجتمع المتقادم، إضافة إلى الأمية والفقر والبعد عن دوائر القرار كلها أمور تجعل المرأة المحلية تتحرك في حلقة مفرغة.

إن الوصول إلى التنمية المحلية كهدف نواة، مسألة تستدعي إحداث تغيير عميق في هذا الواقع، وذلك بالعمل على تحرير المرأة ومدها بالوسائل الضرورية، التي تمكنها من مجاوزة ما تعانيه من استغلال وتهميش وحرمان وفقر وأمية. فالأمية وعدم تصدرها لمراكز القرار، وكذلك وضعيتها غير الآمنة من حيث الأجر والشغل وحالة الفقر، هي في واقع الحال تمظهرات بنيوية، تحد من ولوج المرأة إلى عالم الحكامة والمشاركة في صناعة القرار التنموي المحلي. الأمر الذي يجعل المرأة تتحرك في حلقة مفرغة بحيث نجد أنه من رحم الهشاشة والتخلف الاقتصادي تولد التمثلات الخاطئة، التي تجعل الذات تفتقر للثقة في قدرتها على مواجهة واقع الغبن الذي تعيشه المرأة. فالأمية والفقر ينتج عنهما نقص في التكوين والمؤهلات، وغياب ذلك يجعلها بعيدة عن دوائر القرار، ومن تم فهي لا تقرر بنفسها الحلول العملية لتجاوز وضعيتها. كما أن وضعها الراهن لا يسمح لها بمشاركة الرجل مهام القيادة، الشيء الذي يؤثر على التنزيل الفعلي للحكامة والتدبير التشاركي كمدخل أساسي للتنمية المحلية.

الهوامش والمراجع

1. نتائج البحث الميداني، قسم الشؤون الداخلية، عمالة قلعة السراغنة، المغرب.
2. بيير بورديو، **بعبارة أخرى محاولات باتجاه سوسيولوجيا انعكاسية**، ترجمة أحمد حسان. القاهرة دار ميريت للنشر والمعلومات 2002 ص 33.
3. Michel Crozier, 1970, **La société bloquée**, Seuil, Paris,1970, p32.
4. فوزي بوخريص،2013، **مدخل إلى سوسيولوجيا الجمعيات**، أفريقيا الشرق ، ص149.
5. عبد الله حمودي، 1998، **المجتمع المدني في المغرب العربي: تجارب، نظريات وأوهام، المؤلف الجماعي " وعي المجتمع بذاته"** دار توبقال للنشر،ص12.
6. بيير بورديو، **الهيمنة الذكورية**، ترجمة د سلمان قعفراني، المنظمة العربية للترجمة ،مركز دراسات الوحدة العربية ، ط1 بيروت 2009، ص 53.
7. جون بول سارتر، **نقد العقل الجدلي**، غاليمار ،1960، ص 95.
8. المندوبية السامية للتخطيط، المغرب، إحصاء السكنى 2014.

9. محمد جسوس، 2002، **سؤال العمل الجمعوي**، جريدة الاتحاد الاشتراكي ،العدد 6916، الخميس 18،يوليوز، ص6.
10. بيير بورديو، **الهيمنة الذكورية**، مرجع سبق ذكره، 107-108.
11. محمد جسوس، "**الديمقراطية كضرورة حضارية** " **1988**، حوار مع محمد جسوس أجراه محمد سبيلا، مجلة الوحدة، العدد 50، ص 124.
12. بيير بورديو، **الهيمنة الذكورية**، مرجع سبق ذكره، ص27.
13. www.mmsp.gov.ma-(20 juin 2018).
14. بيير بورديو، **الهيمنة الذكورية**، مرجع سبق ذكره، ص56-57.
15. نفس المرجع.
16. التقلدة: اختيار واعي للتقليد يقوم على إعادة صياغة للتقليد وتأويله استجابة لمتطلبات ظروف العصر المتغيرة : ذكره، هشام شرايبي، البنية البطريكية ، بحث في المجتمع العربي المعاصر ، دار الطليعة ، بيروت 1978، ص 32-33.
17. بيير بورديو، **الهيمنة الذكورية**، مرجع سبق ذكره، ص 19.
18. زواج بعقد عرفي يطلق عليه بالدارجة المغربية "ازواج بالكونطرة" يقوم على أساس تعاقد بين الزوج وأب الفتاة القاصر، على أساس أن الأب يزوجه الفتاة مقابل إمضائه لعقد عبارة عن رهن مالي، بحيث يعترف من خلاله الزوج بأنه مدين لأب الفتاة بمبلغ مالي وهو حل تلجأ إليه الأسر الفقير كضمان لحقوق الفتاة المادية بعد الزواج، والدي لا يمكن أن يخضع لعملية التوثيق الرسمي بحكم أن الفتاة قاصر.
19. ماركوز ،1988، **الإنسان دو البعد الواحد**، ،ط3، ترجمة جورج طرابشي، منشورات دار الآداب بيروت، ص 40.
20. Raymond Aron : **Les étapes de la pensée sociologique**. Gallimard. Paris.1967.P501.
21. حماني اقفلي،2002، **السلوك الاجتماعي والسياسي للنخبة المحلية**، ط1،مركز طارق بن زياد، 308-3012.
22. نفس المرجع، 307.
23. Popper Karl, 1985, **Conjectures et refutations**, Payot, p 514.
24. عاكف العربي، 2004،" **في نقد أسطورة الرأي العام عند كارل بوبر**" ، مجلة الكلمة، العدد 42، ص 114.

International Journal of Economic Studies 06 (2019) 99 – 114

International Journal of Economic Studies
المجلة الدولية للدراسات الاقتصادية
Journal Homepage : https://democraticac.de/?page_id=50832

مساهمة تأهيل الموارد البشرية وإدارة رأس المال البشري في تحسين أداء المؤسسة الاقتصادية

The contribution of human resources and Human Capital Management in Improving the Performance of the Economic Institution

د. عادل بومجان [1] [a]
د. فريد بن عبيد [2]
ط. د نادية عديلة [3]
[1] جامعة محمد خيضر، بسكرة – الجزائر.
[2] جامعة محمد خيضر، بسكرة – الجزائر.
[3] جامعة محمد خيضر، بسكرة – الجزائر.

معلومات عن المقال

الكلمات المفتاحية:
تأهيل الموارد البشرية
إدارة رأس المال البشري
أداء

الملخص

تعد بطاقة الأداء المتوازن من الأدوات الحديثة للتفكير الاستراتيجي، ومن منظور أبعاد هذه البطاقة – محور النمو والتعلم، والعمليات الداخلية محوري العملاء والمالي، فإنها تبنى أساسا على علاقات سببية بين جميع منظوراتها الداخلية والخارجية. تناقش هذه الدراسة دور تأهيل الموارد البشرية وإدارة رأس المال البشري في تحسين أداء المؤسسة الاقتصادية، من خلال العمل على تحديد العلاقة بين المتغيرات، وتحديد درجة الارتباط فيما بينها باستخدام المنهج السببي (Explanatory study) وفقا لإطار تصوري تأويلي (Interpretation)، يحدد مكانة المؤثرات الاجتماعية في الظاهرة المدروسة. وقد توصلنا إلى مجموعة من النتائج كان من أهمها: أن تأهيل الموارد البشرية والاستثمار في رأس المال البشري يعد بعدا جوهريا وقاعديا بالنسبة لتحسين الأداء.

Article Info

Keywords :
Human Resource qualification
Human Capital Management
Performance

JEL Classification :
E 24 – J 24 – L 25.

Abstract

Balanced Scorecard is one of the modern tools for strategic thinking, From the point of view with the dimensions of this card - growth and learning, internal processes , customers and financial- it is mainly based on causal relationships between all its axes which depend on internal and external perspectives. This study discusses the role and status of Human resources qualification and human capital management in improving the performance of the economic Institution by working to determine the relationship between variables and determining the degree of correlation among them by using the explanatory study according to the framework of interpretation so as to determine Social influences in the studied phenomenon. We have reached a set of results, the most important of which are: The rehabilitation of human resources and investment in human capital is a fundamental and marginal dimension for improving the performance.

[a] **Corresponding author**
E-mail address : adel.boumedjane@univ-biskra.dz
Article history :
Received 09 January 2019 ; Accepted 08 April 2019 ; Published 07 May 2019.
Democratic Arabic Center for Strategic, Political & Economic Studies. Copyright 2019, All Rights Reserved ©

1. المقدمة

تعد بطاقة الأداء المتوازن (BSC : Balenced Scorecard) إحدى الأدوات الحديثة التي استخدمت في بداياتها في قياس وتقييم الأداء، بإدراج مجموعة من المؤشرات غير المالية إلى جانب المؤشرات المالية وارتباطها أكثر بالأداء المستقبلي للمؤسسة – لا بالأداء الماضي– والنظر إلى أداء المؤسسة من خلال تفاعل أربعة منظورات محددة للأداء ،منظورين داخليين يرتبطان بالنمو والتعلم إلى جانب محور العمليات الداخلية، ومنظورين خارجيين يتعلقان بمحور العملاء والنتائج المالية، والربط بين مختلف هذه المنظورات الأربعة بتحليل سببي (السبب يؤدي إلى النتيجة والأثر)، والتي يتوقف فيها أداء المؤسسة على محور النمو والتعلم الذي يتعلق بمهارات الأفراد ومعارفهم، المناخ الاجتماعي والممارسات التنظيمية إلى جانب البنى القاعدية التكنولوجية.

في مرحلة متقدمة، أصبح ينظر إلى بطاقة الأداء المتوازن كأداة تستخدم في التفكير الإستراتيجي، سيما المتعلقة بعمليات تنفيذ الإستراتيجية ورصف أهدافها وترجمتها في شكل مجموعة من التصرفات والسلوكات (Actions)، وهذا ما زاد الاهتمام أكثر بما تمتلكه المؤسسة من موارد سيما مواردها الداخلية غير المنظورة ، حيث أكدت العديد من الدراسات ومن أشهرها Thomas Stewart بأن الأصول الفكرية هي الأصول أكثر قيمة من الأصول المادية لنجاح المنظمات وتحقيقها الأداء المتميز.

تزايد الاهتمام والتأكيد على مدى أهمية رأس المال البشري من حيث استقطابه، تطويره والمحافظة عليه، بناء على ذلك أصبحت تنمية الموارد البشرية وتأهيلها عاملا مهما في تعزيز القدرات الإنتاجية، والإبداعية والمعرفية للأفراد، خاصة تلك المتعلقة بإنتاج معارف جديدة والتي أصبح ينظر إليها بمثابة سلاح أساسي لتنافسية المؤسسة، وتحسين الأداء.

مما سبق يمكن طرح الإشكالية الرئيسية على النحو الآتي: **ما مساهمة تأهيل الموارد البشرية وإدارة رأس المال البشري في تحسين أداء المؤسسة الاقتصادية، من منظور بطاقة الأداء المتوازن؟**

لتبثق وتتفرع عن هذه الإشكالية الرئيسية، مجموعة من التساؤلات الفرعية، والتي يمكن إثارتها من خلال التساؤلات الآتية: ما مساهمة تأهيل الموارد البشرية في الأداء من منظور النمو والتعلم؟ فيما تتمثل ممارسات إدارة رأس المال البشري؟ من منظور العلاقات السببية في بطاقة الأداء المتوازن، هل هناك أثر لمحور النمو والتعلم في أداء المؤسسة؟

فرضيات البحث

تبنينا في معالجة هذه الإشكالية، مجموعة من الفرضيات والممثلة في:

– من منطلق العلاقات السببية في بطاقة الأداء المتوازن، يساهم تأهيل الموارد البشرية وإدارة رأس المال البشري في تحسين أداء المؤسسة من منظور النمو والتعلم.

لتتفرع عن هذه الفرضية الرئيسية الفرضيات الآتية:

– يتعلق منظور النمو والتعلم في بطاقة الأداء المتوازن بعملية تأهيل الموارد البشرية في المؤسسة.

– تساهم إدارة رأس المال البشري في تحسين أداء المؤسسة.

– يعد النمو والتعلم محور جوهري في تحسين باقي الاداءات من منظور العلاقة السببية في بطاقة الأداء المتوازن.

أهداف البحث

إن الهدف الرئيس لهذا البحث هو الوقوف على مساهمة تأهيل الموارد البشرية وإدارة رأس المال البشري في تحسين أداء المؤسسة؛ بذلك نستطيع الوقوف أيضا على مجموعة من الأهداف والممثلة فيما يلي:

- الوقوف على ممارسات والعمليات المتعلقة بتأهيل الموارد البشرية.
- تبيان طبيعة العلاقات السببية بالنسبة لمنظورات بطاقة الأداء المتوازن في تفسيرها لأداء المؤسسة ككل، وكذا مستوى الأداء المرتبط بهذه المنظورات كل على حدى، سيما منظور النمو والتعلم وأثره على المنظورات الأخرى.
- تحديد طبيعة العلاقة بين تأهيل الموارد البشرية وإدارة رأس المال البشري بأداء المؤسسة.
- تحديد الممارسات التي من شأنها تأهيل الموارد البشرية في المؤسسة في محور النمو والتعلم.
- إظهار مكانة رأس المال البشري بالنسبة لأداء المؤسسة.

أهمية البحث

يكتسي هذا البحث أهمية بالغة، سيما مع التوجه لنظم التسيير الحديثة ذات الصلة بتسيير وتنمية الموارد البشرية ،باعتبارها عوامل تنافسية تساهم في خلق القيمة وتحقيق التفوق والنجاح للمؤسسات ،وتزايد الاهتمام بها أكثر لما تشكله من أصول فكرية ورأس مال بشري في المؤسسة، ويمكن إبراز أهميتها من خلال النقاط التالية:

- التأكيد على دور ومكانة الممارسات والسياسات الجديدة المتعلقة بالموارد البشرية وتطويرها ،من خلال التأكيد على أهمية مشاركة الأفراد أكثر في اتخاذ القرار، تعبئتهم وتعنيتهم ، زيادة مسؤوليتهم ، تنمية روح الإبداع لديهم ، تحفيزهم ،التوجه بفرق العمل، تطوير مهاراتهم ومعارفهم ...
- التأكيد على أهمية الموارد البشرية التي تعد بمثابة مصدر للميزة التنافسية ، وما تمتلكه من معارف ومهارات سيما المعارف الضمنية لدى الأفراد.
- التأكيد على أن استعدادات، وقدرات، وسلوكات الأفراد ومدى دافعيتهم وتحفيزهم يرتبط بحد كبير على طبيعة العلاقات بين الأفراد فيما بينهم، وبين المسيرين والعاملين من حيث مدى تمكينهم في المؤسسة، والاهتمام بمهاراتهم ومعارفهم والكيفية التي يتم بها إدارتها.
- التأكيد على أهمية المؤشرات غير المالية إلى جانب المؤشرات المالية، وضرورة أخذها بعين الاعتبار عند دراسة وتقييم أداء المؤسسة.

منهج البحث

تم الاعتماد في هذا البحث على إحدى الأطر التصورية المعتمدة في مجال البحث في العلوم الإدارية وفقا لإطار تصوري تأويلي(Interprétation)، باستخدام المنهج السببي (Explanatory study)، يحدد مكانة المؤثرات الاجتماعية في الظاهرة المدروسة.

استندنا من خلاله على نموذج (modèle) الافتراض الاستنباطي (Hypothético-déductif) [1] من خلال البحث عن الافتراضات التي تحدد العلاقات بين الظواهر والأسباب فيما بينها، وهذا من خلال تبيان مساهمة تأهيل الموارد البشرية وإدارة رأس المال البشري في تحسين أداء المؤسسة.

2. الإطار النظري للبحث

تم التطرق في هذا البحث إلى المفاهيم ذات الصلة بالتأهيل في الجانب الاقتصادي عموما، وكذا تأهيل الموارد البشرية على وجه الخصوص، وإبراز مكانتهما في تحسين أداء المؤسسة من خلال الاهتمام بإدارة في رأس المال البشري. بالإضافة إلى تناول مختلف أبعاد بطاقة الأداء المتوازن واستخداماتها.

1.2 التأهيل وتطوير المؤسسات

التأهيل لغة : تأهل أي " انتهل وللأمر صار له أهلا ، وإهالة الشيء استوجبه واستحقه، ويقال هو أهل لكذا هو يستحق له " [2]، وبصفة عامة فان التأهيل هو" مجموعة المعارف والقدرات والخبرات التي تسمح بتنفيذ والقيام بعمل محدد" [3]. في ميدان العلوم الاجتماعية، العصرنة عموما هي حدث مرجعي أثناء تحول (تطور) المجتمعات (la modernisation fait référence à la transition d'une société) من المجتمعات التقليدية أو السائرة للنمو والتطور إلى المجتمعات المتطورة، كما أن العصرنة هو مصطلح متعدد المفاهيم، يرتبط باستخداماته المتنوعة والتي نعطيها لهذا المصطلح [4] (من حيث المعنى والمضمون الجانب التاريخي، الاقتصادي ،الاجتماعي،...)، وحسب Danièle Linhart في كتابه عصرنة المؤسسات (La modernisation des entreprises) فيرى أن التغيير المتعلق بالأفراد يكون مسبقا قبل التغييرات المتعلقة بالعمل (مناصب العمل) "changer les salariés avant de changer le travail" [5]، وهذا ما يعطي أبعادا جد كبيرة بالنسبة لتطوير وتأهيل الموارد البشرية تماشيا مع الأهداف المتوخاة من عصرنة المؤسسات-كما هو الحال بالنسبة للمجتمعات التي قامت بالاستثمار في الموارد البشرية – وتحقيق التنمية المستدامة (Il n'est de richesse ni de force que d'hommes (Jean BODIN).

2.2 التأهيل في المجال الاقتصادي

اقترن مصطلح التأهيل من حيث المضمون بالعديد من الأبعاد، كتطوير الأداء، تحسين التنافسية، مواكبة التغيرات الحاصلة وهذا لمواجهة التحديات التي أفرزها المحيط التنافسي، من خلال مخططات التأهيل سواء تعلق الأمر بمجموعة من متطلبات التأهيل الخارجية أو الداخلية، ، كما أن من الباحثين من استخدم مصطلح التأهيل في مجال إدارة الموارد البشرية وعادة ما اقترن بمصطلحات أخرى كتنمية وتطوير الموارد البشرية، الاستثمار في رأس المال البشري، واستخدمت مصطلحات ذات الصلة به لها كـ: Habilitation , Modernisation, Développement من أجل الاستجابة لمختلف التحولات الاقتصادية التي تعيشها المؤسسات.

1.2.2 تعريف التأهيل

عرف التأهيل بأنه تطوير المؤسسة من أجل أن تصبح قادرة على المنافسة من ناحية الجودة، والكفاءة الداخلية باستخدام مواردها حتى تضمن شروط البقاء وتحقيق مردودية اقتصادية، أما منظمة الأمم المتحدة للتنمية

الصناعية– (ONUDI) Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel– عرفت التأهيل بأنه " عملية تحسين أداء المؤسسة وتنافسيتها، مما يسمح لها بمواجهة تحديات التنافسية المفروضة لضمان بقائها والنمو " [6]. كما أن هناك من ينظر إلى التأهيل أنه " مجموعة الأعمال والأنشطة المادية واللامادية، التي تتبعها المؤسسة للرفع من الأداء التنافسي للمؤسسة " [7].

من خلال هذه التعاريف، يتبين لنا أن التأهيل يرمي إلى تطوير وتحسين أداء المؤسسة، وبما يسمح لها كذلك بتحسين تنافسيتها، والعمل على اكتساب مزايا تنافسية تحقق التفوق والتميز في الأداء، ومن هذا المنظور سعت الجزائر إلى تأهيل المؤسسات الاقتصادية بإعداد برنامج خاص لتأهيل وترقية التنافسية للمؤسسات الجزائرية بالتنسيق مع منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية، وكذا برنامج الأمم المتحدة للتنمية Programme des – Nations unies pour le développement– (PNUD) على اعتبار أن التأهيل هو" برنامج محفز لتحسين تنافسية المؤسسة، ويساعدها على وضع آليات تطوير، توقع وتحليل جوانب الضعف في المؤسسة " [8].

2.2.2 تأهيل الموارد البشرية

قبل أن نعرف تأهيل الموارد البشرية نقف على أولا على تعريف إدارة الموارد البشرية، "بأنها "التسيير الفعال للأفراد في العمل" [9]. لذا وجب عل المؤسسات أن تعتمد على منطقيات وأساليب تفكير جديدة لتسيير مواردها البشرية تماشيا مع التحولات والمستجدات التي نعيشها. فهي تتعلق كثيرا بالأدوار المرجوة منها **كتنمية الموارد البشرية** التي ينظر إليها أنها " تطوير المهارات العامة للعاملين ليصبحوا أكثر استعدادا لقبول متطلبات مهام جديدة " [10]، لذلك اعتبر أيضا بعض الباحثين أن "تنمية الموارد البشرية تعتبر شرط سابق وأساسي لإحراز التنمية البشرية، وبالتالي لا يمكن الحديث عن التنمية البشرية دون الحديث عن تنمية الموارد البشرية " [11]، لذلك هناك من يرى أن تنمية الموارد البشرية هي تراكم رأس المال البشري وأنها استثمار فعال للتنمية الاقتصادية، كما تهدف التنمية المستدامة للموارد البشرية (DRHD– Développement des Ressources Humaines Durable) إلى تطوير أداء المؤسسة، ومسؤوليتها الاجتماعية، بالأخذ بعين الاعتبار التحديات البيئية الإيكولوجية والاجتماعية، وهذا للمحافظة على الأجيال في المستقبل، ويتجلى ذلك من خلال: تفعيل التشغيل، وضمان تحديث وتطوير المهارات، تثمين إمكانات الأفراد، تثمين رأس المال اللامادي واعتبار أن المسؤولية الفردية كقاعدة للمسؤولية الجماعية.

ويحمل هذا المصطلح– DRHD – في مضمونه تفعيل القيم، الأفكار، وكذا الممارسات والتي تنعكس آثارها نحو التطوير، من خلال تصور مشترك وموحد على مستوى كل مؤسسة، ومختلف الأنشطة المتعلقة بالتأهيل وترتبط بحجم المؤسسة، قطاع نشاطها، وكذا ثقافة مواردها البشرية، ومع أية مستجدات أو تغيرات تطرأ على ميدان العمل داخل المنظمة وخارجها. بذلك يتجلى أن تأهيل الموارد البشرية والاستثمار في رأس المال البشرية وإدارته، يتعلق بحد كبير في مواجهة التحديات المفروضة على إدارة الموارد البشرية وتبني سياسات حديثة، لتحسين تنافسيتها وتحقيق أداء متميز.

3.2 الأداء وبطاقة الأداء المتوازن

حظي موضوع الأداء باهتمام كبير، ودراسته من قبل العديد من الباحثين في مجال الإدارة والاقتصاد على حد السواء، فأداء المؤسسة يتحدد بدرجة أساسية بقدرتها على تعظيم الاستفادة من الموارد المختلفة بصفة عامة، ومن مواردها البشرية بصفة خاصة، ولقد تعددت المداخل التي تناولت موضوع الأداء وتقييمه وتحسينه، وحفلت الأدبيات التسييرية بالكثير من الأبحاث والدراسات النظرية والعملية، فهناك من تطرق إلى الأداء من منظور الكفاءة والفعالية، كما ركز باحثون آخرون على الطرق الكمية في القياس (ما يمكن قياسه يمكن تحسينه) والاعتماد على المؤشرات المالية لتحديد مستوى الأداء، ومع التحولات الحاصلة في شتى المجالات، وخاصة المجال الاقتصادي تم إدراج مجموعة من المؤشرات غير المالية، من خلال بطاقة الأداء المتوازن كمدخل حديث للأداء الاستراتيجي، لذلك أصبح ينظر إلى الأداء على أنه كل ما يساهم في تحقيق الأهداف الإستراتيجية للمؤسسة، وتعظيم ثنائية القيمة والتكاليف.

1.3.2 تعريف الأداء

يعد مصطلح الأداء من بين المصطلحات صعبة الإحاطة، والتحديد والتعريف الدقيق بشكل متفق عليه، ويرجع الاختلاف فيه إلى تباين وجهات الباحثين من جهة، ومن جهة أخرى إلى طبيعة الموضوع كغيره من العلوم الاجتماعية والإنسانية، لهذا سنبين أهم ما ورد من التعريفات التي تطرقت إليه من العديد من المداخل.

فمنهم من عرفه على أنه " المخرجات أو الأهداف التي يسعى النظام إلى تحقيقها " [(12)]، وهذا التعريف يتماشى مع آراء العديد من الباحثين الذين ركزوا على الأداء، من حيث تحقيق الأهداف و نسبة الوصول إليها، أي ما يتعلق أكثر بالفعالية فقد تم تعريفه أيضا على نفس النحو السابق، بأنه انعكاس لقدرة منظمة الأعمال وقابليتها على تحقيق أهدافها، كما وضح Miller and Bromiley الأداء في إشارة أكثر لمفهوم الكفاءة، حيث تم النظر إلى" أن الأداء هو محصلة أو انعكاس لكيفية استخدام المنظمة لمواردها المادية والبشرية، واستغلالها بالصورة التي تجعلها قادرة على تحقيق أهدافها" [(13)]. كما اعتبر الأداء من منظور استراتيجي بأنه" كل ما يساهم في تحقيق الأهداف الإستراتيجية للمؤسسة" [(14)]. لذلك فان القيادة الإستراتيجية للأداء من منظور حديث يجب أن ننظر إليه كنظام لتحديد العلاقة بين القيمة والتكلفة.

2.3.2 بطاقة الأداء المتوازن

تقدم بطاقة الأداء المتوازن إطار عمل كامل للمشروع المستقبلي وإستراتيجية المؤسسة شاملة لمجموعة متناسقة من مؤشرات الأداء"، وهي بمثابة لوحة قيادة ذات توجه استراتيجي من خلال مجموعة من المؤشرات المكونة للنظام، ليس فقط بهدف قياس الأداء الشامل وتطوره من خلال أبعاده ، وإنما أيضا لمرافقة وتطبيق الإستراتيجية المتبناة من قبل المنظمة [(15)]. وهو الطرح الذي جاء به الباحثين: Norton et Kaplan في الوصول إلى هذه البطاقة المتوازنة فهي" تترجم المهمة والإستراتيجية إلى أهداف ومقاييس، والتي يتم تنظيمها في أربعة منظورات مختلفة: المالي، العملاء، العمليات الداخلية، النمو والتعلم " [(16)]. كما يمكن أن تنظر إلى البطاقة المتوازنة للأداء

" أنها تدمج التحسين المستمر للتحكم في العمليات، وكذا البناء والتحضير للإستراتيجية والتي توجه كلها من أجل الحصول على مزايا تنافسية للمؤسسة " [(17)].

وقد أوضح الكاتبين Norton et Kaplan في تعريفهما للبطاقة النقاط التالية:

تسمح هذه البطاقة بالإجابة عن أربعة أسئلة هامة تتعلق بالمنظورات:

- كيف يجب أن تبدو بالنسبة للعملاء ؟ (محور العملاء)؛
- ماذا يجب أن نتفوق فيه ؟ (محور العمليات الداخلية)؛
- هل يمكن أن نستمر في التحسين وخلق القيمة ؟ (منظور النمو والتعلم) ؛
- كيف يجب أن نبدو للمساهمين ؟ (المحور المالي) .

حيث أن المنظورات الأربعة في البطاقة تسمح كذلك بما يلي:

- الموازنة بين الأهداف في المدى القصير والمدى الطويل.
- الموازنة بين النتائج المرغوبة والأداء الذي يقودنا إلى هذه النتائج.
- الموازنة بين مقاييس الأهداف الكمية وأكثر موضوعية بالنسبة للمقاييس النوعية أي بين المؤشرات المالية وغير المالية لتقييم الأداء حيث أكد الباحثين أن المقاييس المالية لوحدها غير قادرة على تقييم أداء المؤسسة بقدر الاعتماد على مقاييس ذات مستوى كما هو بالنسبة لـ: BSC.
- التوازن بين مؤشرات الأداء المستقبلي بإتباع الإستراتيجية (القائدة) ومؤشرات الأداء الحالي (التابعة) التي تبين النتائج بناءا على الإستراتيجية.

3.3.2 منظورات ومحاور بطاقة الأداء المتوازن

جاءت بطاقة الأداء المتوازن منسجمة مع التطورات الحاصلة في جوانب الإدارة، ومصاحبة للعديد من المداخل، والتي انعكست بشكل ايجابي لتعطي ميلاد بطاقة سميت بالبطاقة المتوازن، وترجع بوادرها إلى جهود الباحثين Robert .S.Kaplan and David .P.Norton وتزامنت مع تطور العديد من المفاهيم خلال فترة التسعينات من القرن الماضي، ولا تعد بطاقة الأداء المتوازن عملية تجديد مطلق في أساليب التقييم، وإنما كرد فعل وتماشيا مع المعطيات الجديدة والتحولات الحاصلة سيما منها في إطار التنافسية، وظهور فترة جديدة سميت باقتصاد المعرفة. ومنذ بداية استخدامها في بداية التسعينات ،كان الباحثان يعقدان اجتماعات كل شهرين لمجموعة من المؤسسات في معهد Nolan and Norton من أجل تحديد الخطوط الرئيسية لوسيلة التوازن بين المدى الطويل والمدى القصير، وبين النتائج والعمليات، وبين المقاييس المالية وغير المالية ،وقد تم تحديدها في أربعة منظورات رئيسية، كما أشار الباحثين إلى إمكانية إضافة محاور أخرى كالبعد البيئي والمسؤولية الاجتماعية.

4.3.2 منظور النمو والتعلم

يتعلق هذا المنظور بالإجابة عن الكيفية التي يتم من خلالها قيادة التغيير والتحسين، فالأداء في المنظورات الثلاثة الأخرى هي بمثابة المجالات وأبعاد تريد المؤسسة أن تحقق التميز فيها، مما يحسن أدائها المالي، التسويقي والعمليات الداخلية، أما الأهداف المتعلقة بالنمو والتعلم فهي بمثابة العوامل والوسائل التي تساعد على تحقيق

الأهداف المتعلقة بالمنظورات الثلاثة السابقة، وكمرتكز أساس يبين العلاقة السببية لأداء المنظورات في البطاقة المتوازنة، وهذا من أجل الوصول إلى أهداف النمو المالي في المدى الطويل، وعلى اختلاف قطاعات النشاط يمكن أن نحدد 03 عناصر أو مكونات هامة في محور النمو والتعلم أو التعلم التنظيمي وهي [18]:

- مهارات إمكانات الأفراد.
- قدرات أنظمة المعلومات.
- التحفيز وتعنية الأفراد ومواءمة أهداف المؤسسة والأفراد (المناخ الاجتماعي).

5.3.2 مقاييس النتائج المتعلقة بهذا المنظور

هناك ثلاثة مقاييس للنتائج تتعلق بأهداف الأفراد في المؤسسة، وقد تم تدعيمها بمحددات خاصة بالنسبة لكل مقياس، وتتمثل هذه المؤشرات في: **رضا الأفراد، وفاء وولاء الأفراد، إنتاجية الفرد.**

لهذا فإن تحقيق الأهداف المتعلقة بالمحاور الثلاثة السابقة – المالي، العملاء، العمليات الداخلية – تتعلق وترتكز أساسا على أداء المؤسسة في منظور النمو والتعلم، وهذا ما يتطلب استثمارات هامة لتطوير الموارد البشرية وتأهيلها وكذا تلك المتعلقة بالمناخ التنظيمي.

تعد المؤشرات المتعلقة بالرضا، والولاء والإنتاجية بالنسبة للأفراد بمثابة ما تجنيه المؤسسة وكمحصلة لاستثمارها في الموارد البشرية وما توفره من مناخ تنظيمي مناسب.

6.3.2 منظور العمليات الداخلية

يسعى المسيرون إلى تحديد العمليات الأساسية لتحقيق الأهداف المتعلقة بالعملاء والمساهمين، وفقا لهذا المنظور يتم تطوير بصفة عامة الأهداف والمؤشرات التي تتماشى مع المحورين السابقين أي المحور المالي ومحور العملاء. حيث أنه وفقا للإستراتيجية المتبناة، فإن المؤسسات تحدد الأهداف المتعلقة بالعمليات الداخلية قبل تلك المتعلقة بالمحور المالي والعملاء وهذا بالاعتماد على نقاط القوة لإنشاء ميزة تنافسية دائمة وفي هذا الإطار فإنها تعمل على تحويل إمكاناتها إلى أهداف ومؤشرات خاصة بالنسبة للعمليات والتي تستطيع بعدها أن ترتكز على العملاء لأجزاء السوق المستهدفة، وبالنسبة لأغلبية المؤسسات فإنها توجه أنظمة قياس الأداء نحو تحسين عمليات الإنتاج، ومن حيث توجه البطاقة المتوازنة للأداء فإن مجموع العمليات يتعلق بالإبداع إلى غاية العمليات المتعلقة بمصلحة ما بعد البيع (مختلف العمليات والعمليات الوسيطية)، فتحديد الأهداف وتعريفها إلى جانب المؤشرات المتعلقة بالعمليات الداخلية، هو الفرق الجوهري بين البطاقة المتوازنة والأنظمة الكلاسيكية لقياس الأداء، والذي يتحدد بمراقبة وتحسين نتائج مراكز المسؤولية والوحدات. أمام محدودية المؤشرات المالية في قياس الأداء والأدوات المالية لتقييم ومراقبة الأداء، تم إدراج مؤشرات أخرى إلى جانب المؤشرات المالية كمؤشرات الجودة، العائد، حجم الإنتاج، مدة أو فترة دورة الإنتاج. وهذه الأنظمة المكملة شكلت تطور هام إلى جانب هدفها الأساسي في تحسين الأداء الفردي لكل دائرة، حيث تقيس الأنظمة الحديثة أداء العمليات الداخلية على أساس المعايير العرضية كتنفيذ الطلبيات، المشتريات، تخطيط الإنتاج وفي إطار عام تم تطبيق مؤشرات للعمليات الداخلية والمتعلقة بالتكاليف، الجودة، حجم الإنتاج وكذا الآجال.

تسعى جل المؤسسات إلى تحسين الجودة، تخفيض فترات الإنتاج، زيادة المردودية، إنتاج أفضليات، تخفيض تكاليف عملياتها الداخلية بأقل ما تملكه من العمليات الأكثر كفاءة مقارنة بالمنافسين من حيث الجودة، السرعة في رد الفعل، الإنتاجية، التكاليف وإذا ما أخذنا هذه التحسينات على حدا بدون نظرة تكاملية فإنها لا تمكننا من خلق ميزة تنافسية دائمة . فالأهداف والمؤشرات المتعلقة بمحور العمليات الداخلية في البطاقة المتوازنة يتم تحديدها من خلال إستراتيجية واضحة ومبينة، موجهة نحو الاستجابة لانتظارات المساهمين والعملاء المحددين (الدارئين) وهي بمثابة مقاربة مرحلية سمحت بالانتقال من القمة إلى أسفل المستويات في المؤسسة والكشف عن العمليات الكلية الجديدة التي وجب على المؤسسة التميز فيها.

7.3.2 سلسلة العمليات الداخلية

لكل مؤسسة سلسلة العمليات الداخلية الخاصة بها والتي تسمح لها بالاستجابة لانتظارات عملائها وما يمكنها من كسب عوائد مقابل ذلك وعلى نحو عام ، يمكن أن نجد نموذج شامل لسلسلة العمليات الداخلية ويمكن أن تتبناه المؤسسة في تحديدها لمؤشرات محور العمليات الداخلية وهذا النموذج يتكون من 03 عمليات وهي[19]: الإبداع، الإنتاج، خدمات ما بعد البيع.

8.3.2 منظور العملاء

يحدد المنظور المتعلق بالعملاء تقسيمات السوق، والتي على أساسها تحبذ المؤسسة التموقع فيها، من خلال ما يتطلبه من تحقيق لرقم الأعمال المناسب للوصول إلى الأهداف المالية. كما تسمح مؤشرات هذا المنظور بتحديد القياسات الأساسية للأداء والمرتبط بالعملاء والمتمثلة أساسا في رضا العملاء، الولاء، الاحتفاظ بالعملاء جلب العملاء والمحافظة على المردودية، وهذا بالنسبة لكل تقسيم من تقسيمات السوق المحددة (أجزاء السوق التي تزيد المنافسة فيها)، كما يتم أيضا بتحديد وتقييم عرض المؤسسة وخصائص كل تقسيم والتي تعد بمثابة محددات الأداء بالنسبة للعملاء.

إذا ما تم تحديد أجزاء وتقسيمات السوق، يمكن تحديد كذلك الأهداف والمؤشرات المتعلقة بهذه الأجزاء، ويتم تسطير سلسلتين من المؤشرات عموما فيما يتعلق بالعملاء وهما:

- الأولى: متعلقة بصفة عامة بالقياسات المرتبطة بإرضاء العملاء، حصة السوق، الولاء . وهي بمثابة المؤشرات الأساسية المحددة للأداء بالنسبة لأغلبية أنظمة تقييم الأداء؛
- الثانية: تتكون من محددات الأداء من خلال عوامل التمييز والتي تعكس الإجابة عن التساؤل الآتي: ما يجب فعله لتقديم منتوجات وخدمات للعملاء والتي تلبي انتظاراتهم أو ما تتماشى معها.

وفي كيفية الوصول إلى معدلات مرتفعة لإرضاء العملاء، ولائها، ربح وكسب عملاء جدد وحصص كبيرة من السوق، بذلك فان محددات الأداء تبين خصائص عرض المؤسسة في شكل أجزاء السوق التي ترغب فيها.

أ- المؤشرات الأساسية لمنظور العملاء

يمكن تصنيف القياسات المتعددة بالنسبة لهذا المنظور إلى خمسة أصناف وهي:

- حصة السوق.

- الاحتفاظ بالعملاء.
- كسب عملاء جدد.
- إرضاء الزبائن.
- ربحية جزء من تقسيمات السوق أو مردودية الزبائن.

9.3.2 المنظور المالي

على الرغم من الأهمية الكبيرة المعطاة للمقاييس غير المالية، إلا أن هذا هناك العديد من الباحثين لا يزالون يعتبرون أن الأهداف المالية هي من بين المؤشرات الأساسية التي تحكم أداء المؤسسة (باعتبارها محصلة لباقي الاداءات الأخرى)، والتي يجب استخدامها جنبا إلى جنب مع المؤشرات غير المالية، ومن خلال هذا المنظور نراعي مدى ترجمة إستراتيجية المؤسسة في شكل أهداف مالية، ومدى ربط هذه الأخيرة بأداء المنظورات الأخرى من وجهة النظر الإستراتيجية بالنسبة للأداء المالي ،نقف على مدى تهيئة وإعداد القرارات المؤمنة لفعالية الأهداف المسطرة ، ولكفاءة استخدام الوسائل المتاحة وهذا من خلال الإستراتيجية التي تختارها المنظمة " [(20)]، وتفسير الأداء المتوازن بين منظوراته الأربعة ،يكون من خلال ربط الأهداف المالية بسلسلة من التصرفات أو محركات الأداء (levier de performance , action) المتعلقة بكل بعد سواء كانت العمليات المالية، الزبائن، العمليات الداخلية والنمو والتعلم لذلك اعتبر بعض الباحثين أن " المعايير المعتمدة في قياس الأداء يجب أن تستند على مدخل ديناميكي متعدد الأبعاد والمجالات. كما هو الحال في البطاقة المتوازنة خاصة عندما نأخذ بعين الاعتبار العلاقة السببية والنتيجة (أو الأثر) بين مختلف المنظورات الأربعة ،والتي تظهر أكثر نتائجها في شكل مقاييس مالية كمحصلة للأداء المؤسسي. وهذا من خلال " ربط النتائج التي تزيد المؤسسة الوصول إليها ،بالعوامل المحددة لها " [(21)] وبذلك يقوم المسيرون بتعبئة الطاقات وتوجيه المهارات والمعرفة لكل الفاعلين لتحقيق الأهداف طويلة الأجل. وتعتمد البطاقة المتوازنة على المؤشرات المالية لتقييم الآثار الاقتصادية للعمليات السابقة تقييما فعالا، حيث تسمح بتحديد مدى مساهمة المبادرات القصدية (intention) وتطبيق الإستراتيجية في تحسين النتائج المالية ،وعموما هناك العديد من الأهداف المالية التي تصبو المؤسسة الوصول إليها وهي تتمحور أساسا حول المردودية والتوازن المالية، هذان الهدفان بتحقيقهما سنصل إلى أهداف متكاملة أخرى كالسيولة، الأمان، الملائمة المالية والقدرة على السداد ومن بين المؤشرات التي نعتمد عليها: نتيجة الاستغلال، العائد على الأموال المستمرة أو المردودية المالية، القيمة الاقتصادية المضافة (VAE) كذلك يمكن تشخيص تطور ونمو رقم الأعمال وكذا السيولة .بذلك تتجلى أهمية البطاقة المتوازنة أكثر في مساهمتها في تمكين الوحدات العملياتية (التشغيلية) بتنسيق ومدى تجانس الأهداف المالية مع إستراتيجية المؤسسة.

3. مساهمة إدارة رأس المال البشري في تحسين أداء المؤسسة

1.3 تعريف رأس المال البشري

يمثل رأس المال البشري "مخزون المعارف، الخبرة والقدرة، والتي تتركز في الفرد" [(22)].كما تم تعريف رأس المال البشري من قبل منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OCDE) بأنه " المعرفة، المهارات، الكفاءات والسمات

المجسدة في الأفراد والتي تسهل في خلق قيمة شخصية، اجتماعية واقتصادية" [23]. يصف كل من Becker Snell & Bohlander رأس المال البشري بأنه " معارف، مهارات، قدرات، التزام، المعرفة العملية، الأفكار وصحة الأفراد" [24]. مما سبق، يمكن أن نعرف رأس المال البشري على أنه ذلك المزيج المتفاعل من المعارف، المهارات، الخبرات، القدرات الإبداعية – تكون نتاج خصائص فطرية و/أو مكتسبة – والمترسخة في الأفراد والذي يحقق قيمة مضافة على المستوى الفردي أو على مستوى المؤسسة.

2.3 إدارة رأس المال البشري

عرفت إدارة رأس المال البشري (Rachel Grace & Nicol-Keita,2013) بأنها "مقاربة إستراتيجية لإدارة الأفراد تركز على المعارف، المهارات [25]، الإمكانيات والقدرة على التطوير والابتكار التي يمتلكها الأفراد في المؤسسة". تعرف أيضا حسب (Nathalie Balthazar et all,2011) بأنها " مقاربة إستراتيجية ومخططة لإدارة ما تمتلكه المؤسسة من أفراد يشاركون بشكل فردي أو جماعي في تحقيق أهداف المؤسسة" [26].

من خلال ما سبق وبالاعتماد على قراءات في بعض من أدبيات الإدارة فإن إدارة رأس المال البشري عبارة عن المقاربة المخططة والإستراتيجية التي تعنى باستقطاب، تطوير رأس المال البشري والمحافظة عليه.

تتشابه أنشطة إدارة رأس المال البشري ووظيفة الموارد البشرية: تخطيط القوى العاملة، التوظيف، التوزيع، التقييم، التدريب والتطوير، المحافظة والإحالة؛ وفي دراستنا هذه سنعتمد الأبعاد الثلاثة الآتية الممثلة في استقطاب رأس المال البشري، تطويره، والمحافظة عليه باعتبارها مدخلا هاما لتأهيل الموارد البشرية، والممثلة في:

- **استقطاب رأس المال البشري:** يركز هذا البعد على البحث عن الخبرات المتقدمة، جذب المهارات التقنية وتوفير نظام معلومات يسهل مهمة الجذب والاستقطاب [27]. بعرف الاستقطاب بأنه " البحث عن الأفراد الصالحين لملء الوظائف الشاغرة في العمل واستمالتهم وجذبهم واختيار الأفضل منهم بعد ذلك للعمل" [28]. يمكن القول أن استقطاب رأس المال البشري هو العملية التي تعنى بالبحث وجذب الأفراد أصحاب رأس المال البشري الملائم لشغل الوظائف الشاغرة في المؤسسة في الوقت المناسب لتحقيق أهداف المؤسسة.
- **تطوير رأس المال البشري:** يقصد بها كذلك بأنها "زيادة عملية المعرفة والمهارات والقدرات للقوى العاملة القادرة على العمل في جميع المجالات، والتي يتم انتقاؤها واختيارها في ضوء ما أجري من اختبارات مختلفة بغية رفع مستوى كفاءتهم الإنتاجية لأقصى حد ممكن" [29]، وقد خلص كل من (Mahoney & Pandian) و (Hatch & Dyer) إلى أن المؤسسة تطور ميزة تنافسية عندما يساهم التطوير والتكوين الداخلي في إنتاج رأس المال البشري الخاص والمتفرد للمؤسسة.
- **المحافظة على رأس المال البشري:** يمكن أن تعرف هذه العملية بأنها العملية التي تركز بشكل استراتيجي على إبقاء الموهبة داخل المؤسسة، من خلال تشجيع الاستثمار في الأفراد العاملين وبشكل مستمر. يمكن القول أن الاحتفاظ برأس المال البشري هو تلك الأنشطة والعمليات التي تقوم بها المؤسسة من أجل تحفيز رأس المال البشري وتوفير الشروط والبيئة الملائمة من أجل إبقائه في المؤسسة.

فيعد المورد البشري الذي يمتلك المعارف والمهارات والخبرات في قمة الهرم الاستثماري ضمن هرم الاستثمارات الفكرية للمنظمة، لأن المعارف والمهارات والخبرات التي يتمتع بها المورد البشري هي الأساس في تحديد قيمة المكونات الأخرى ولإبداع والابتكار ما هما إلا نتيجة لقيمة رأس المال البشري، لذلك فان الاستثمار في رأس المال البشري ضرورة حتمية، وليس خيارا في حد ذاته للانتقال إلى مجتمع واقتصاد المعرفة [(30)].

ويتضمن رأس المال البشري ثلاثة أبعاد وهي:

- القابلية للمنافسة على أساس مهارات العاملين والمعرفة.
- اتجاهات العاملين: التي تتأثر بواسطة الحوافز والسلوك وأخلاقيات الأفراد.
- السرعة في الاستجابة: من خلال القابلية للإبداع، التقليد، التكيف والتكامل.

3.3 مساهمة تأهيل الموارد البشرية ورأس المال البشري في تحسين أداء المؤسسة الاقتصادية

يعد تأهيل الموارد البشرية بمثابة العمليات والممارسات الكفيلة بتطويرها، والتي تتجلى أكثر في الاستثمار في رأس المال البشري وإدارته، كمحصلة للتطوير الاجتماعي، فيلعب رأس المال البشري دورا مهما في نمو وتطوير المؤسسة، وما لم يتم الاهتمام بنمو العنصر البشري فإن المؤسسة لن تحقق أهدافها [(31)]. إن القدرة على إدارة التغيير يجب أن تعلم وأن يكون هناك برنامج تعلم للأفراد العاملين، وكذلك التدريب خلال التغيير، كل هذا يجب أن يؤخذ في عين الاعتبار في كيفية تنفيذ هذه الإستراتيجية. التدريب في إدارة التغيير يمكن أن يساعد في توفير معارف أعمق لمبادئها. وفهم طريقة تنفيذ التغيير وإدارته في المؤسسة من خلال زيادة قدرة المؤسسة مع توظيف تدريب الأفراد. والتدريب يمكن أن يحسن ليس فقط قدرات المؤسسة وإنما أيضا تنفيذ التغيير الاستراتيجي [(32)].

كما يرى Pfeffer في دراسته حول دور رأس المال الفكري كمصدر فريد في تعزيز الميزة التنافسية–باعتبار رأس المال البشري من أهم مكوناته–، أن التسيير الفعال لرأس المال الفكري يمكن من بناء أنظمة عمل الأداء العالي، التي تعتمد على آلية الربط بين الأجور والسلوكيات ونتائج الأداء المطلوبة ، فهي تعمل بشكل فعال على الاختيار والاحتفاظ بالموارد البشرية ذات مستوى الذكاء العالي .كما انه في دراسة لـ Stewart وجد أن الموارد الفكرية تعد أهم موارد المؤسسة وأن الاستثمار في المقدرة العقلية ،والعمل على تعزيزها وتسييرها بشكل فعال، يحقق الأداء الفكري (Intellectuel Performance) المؤدي إلى التفوق التنافسي. كما أكد Pfeffer على الدور المحوري للرأس المال الفكري في تعزيز أداء المؤسسة وميزتها التنافسية ، وأوضح أيضا Gwan أن القيمة الحقيقية للمؤسسة تكمن في رأسمالها البشري وقدرة توظيفها المعرفة الكامنة – الضمنية – فيه وتحويلها إلى تطبيقات تحقق الأداء العالي ، بينما أشار "Youndt" إلى أن التسيير الفعال لرأس المال الفكري، وليس لرأس المال المادي يعد محددا أساسيا لأداء ونجاعة المؤسسة، وبالتالي يتطلب الأمر من المؤسسات التي تهدف إلى التفوق التنافسي أن تحسن الاستثمار في موجوداتها الفكرية، وحسب Miller أن الموجودات الفكرية الأساسية لدى أي مؤسسة تتمثل في المعرفة والذكاء الذين يؤثران على الأداء الكلي للمؤسسة، وأن نجاح المؤسسة يعتمد على مدى استثمارها للقدرات العقلية، وأن القيمة الحقيقية للمؤسسة تتوقف على قدرة التعلم ونقل المعرفة الجديدة، والتشارك فيها،

ووضعها حيز التطبيق من أجل ضمان الأداء المتفوق. كما أن التسيير الفعال لرأس المال الفكري يمثل الوجه الجديد لاقتصاد المعرفة، لدوره الكبير في خلق قيمة للمؤسسة والتي يمكن أن تأخذ عدة أشكال منها [33]:

تخفيض التكلفة، تحسين الإنتاجية، اكتساب موقع تنافسي ممتاز كأن تهدف المؤسسة لاستحواذ حصة سوقية عالية أو قيادة الابتكار التكنولوجي، أو تحقيق علامة تجارية، تراكم الأرباح، وخلق الثروة كنتيجة لتسويق المنتجات والخدمات، وزيادة ولاء العميل الداخلي والخارجي.

4. الخاتمة

من أهم ما توصلنا إليه من نتائج لهذا البحث ما يلي:

- تكمن أهمية بطاقة الأداء المتوازن أكثر باستخدامها كأداة للتفكير الإستراتيجي، وبإدراج مؤشرات الأداء المستقبلي التي تحكم توجه المؤسسة، إلى جانب كونها كأداة للقياس والتقييم والاتصال.
- تجلت مساهمة الباحثين D.Norton et S.Kaplan بإدراج المؤشرات غير المالية إلى جانب المؤشرات المالية ،بالنسبة للمنظورات الأربعة لبطاقة الأداء المتوازن والممثلة في المحور المالي، محور العملاء ، والعمليات الداخلية إلى جانب محور النمو والتعلم ، إلا أننا نلمس صعوبة في تحديد العديد من القياسات المتعلقة بها– في ترجمتها في شكل قياسات ومؤشرات ترتبط بالجوانب غير المالية كالرضا الوظيفي –.
- تحليل السببية أو العلاقة السببية الذي اعتمد عليه الباحثين Norton et Kaplan بالنسبة لمنظورات البطاقة المتوازن(سبب– نتيجة) يمكن أن يؤدي إلى تحسين أداء المؤسسة ، وليس بالضرورة أن يؤدي إلى تحسين أداء المؤسسة ، خاصة عندما نأخذ بعين الاعتبار تغيرات المحيط، ومدى قدرة المديرين في اكتشاف واستغلال الفرص، أو لتفادي التهديدات والمخاطر.
- يعد محور النمو والتعلم – هناك من يسميه بالتعلم التنظيمي – كمحور جوهري وقاعدي، أساس بالنسبة لبقية المنظورات الأخرى (العمليات الداخلية ، العملاء ، المالي) خاصة في ظل التفاعل الإيجابي بين مهارات الأفراد والمناخ التنظيمي، وتوفر المؤسسة على البنى القاعدية التكنولوجية ، فجميع هذه المحددات المتعلقة به تتكامل مع بعضها البعض ، وتحدد طبيعة الأثر الناجم عنها.
- في ظل اقتصاد المعرفة، تم التأكيد أكثر على أن الموارد البشرية هي عوامل تنافسية ومحددة لنجاح وتميز أداء المؤسسات، وأن المعرفة هي سلاح جوهري ومصدر للميزة التنافسية وخلق القيمة، هذا ما يتطلب الاستثمار في رأس المال البشري وإدارة رأس المال الفكري.

من خلال هذا البحث، ومن خلال ما توصلنا إليه من نتائج نظرية مدعمة بدراسات سابقة لمجموعة من الباحثين، نوصي بما يلي:

- ضرورة تبني أساليب وممارسات تسييرية حديثة، سيما التي تعنى بإدارة مواردها البشرية من أجل تطويرها وتأهيلها أكثر مع هذه المستجدات من خلال:

تعزيز التعاون بين الأفراد، التشارك فيما بينهم (من حيث التوجه الفكري والاتصال، التشارك المعرفي، المشاركة في السلطة وتفويضها) تشجيع المبادرة والإبداع، تعنية الأفراد، منح صلاحيات أوسع للأفراد، التوجه بفرق العمل،

تشجيع الرقابة الذاتية والثقة، العمل على اكتساب المهارات، تطويرها والمحافظة عليها، وإدارة معارفهم ورسملتها، التوجه نحو تبني التنظيمات المرنة والمسطحة، إشراك الأفراد أكثر في اتخاذ القرار، مراعاة توجهات وانتظارات الأفراد بما يتماشى مع أهداف المؤسسة وتحفيزهم.

- الاهتمام برأس المال البشري وضرورة الاستثمار فيه، الى جانب استقطابه، تطويره والمحافظة عليه.
- التأكيد على المكانة الكبيرة للموارد البشرية ذات الخصائص التنافسية، من كونها قيّمة، نادرة، عدم القدرة على استبدالها، وعلى عدم تقليدها، وضمان التنظيم المناسب لها.
- مسايرة التطورات الكبيرة في مجال تكنولوجيا المعلومات–كبنى تحتية–، باعتبارها مصدر أساسي للميزة التنافسية.
- إلى جانب اهتمام المؤسسة بإدارة رأس المال البشري، وتأهيل مواردها البشرية، من منظور النمو والتعلم في بطاقة الأداء المتوازن وجب مراعاة أيضا البنى التحتية والمناخ التنظيمي المناسب.
- التأكيد على الإفصاح المحاسبي لرأس المال البشري والفكري، ومساهمته في أداء المؤسسة وخلق القيمة.

الهوامش والمراجع

1. Raymond–Alain Thiétart et coll. **Méthodes de recherche en management**. Edition DUNOD. Paris. 1999 .P :141.

2. المعجم الوسيط. **مجمع اللغة العربية** .ط 4 . مكتبة الشروق الدولية . مصر . 2004 . ص 31.

3. J. Y Capul &OLIVIER Garnier : **dictionnaire d'Économie et des sciences sociales** ,Editions HATIE, R Italie ,2005, p 353.

4. https://fr.wikipedia.org/wiki/Modernisation#Notes_et_r%C3%A9f%C3%A9rences, consulter le 10/12/2017.

5. https://www.cairn.info/resultats_recherche.php?searchTerm=d%C3%A9finition+de+la+modernisation&ID_NUMPUBLIE=DEC_LINHA_2010_01, consulter le 10/12/2017.

6. Boukrif moussa, Kherbachi Hamid : **la mise à niveau des entreprises est–t–elle bien pilotée : dynamisation de la gestion des PME**. Colloque sur : innovation, tic, formation –université de Biskra avril 2004. P 1.

7. Blalta. M. **L'importance de la coopération étrangère dans la mise à niveau de l'entreprise économique Algérienne**. Colloque sur les effets de partenariat sur l'économie Algérienne et sur les PME. Sétif. Novembre 2006. p p (13 – 14).

8. علي لزعر ، ناصر بوعزيز . **تأهيل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية في ظل الشراكة الأورو متوسطية** . مجلة أبحاث اقتصادية وإدارية . جامعة بسكرة . العدد 5 جوان 2009 . ص ص (38–50).

9. François Pichault, Jean Nizet. **Les pratiques de GRH**. Edition du seuil. Paris. 2000. P 22.

10. المفرجي عادل حرحوش والسالم سعيد مؤيد . **الموارد البشرية . مدخل إستراتيجي**. الأردن. الكتاب العالمي 2006. ص 130.

11. لعلى بوكميش . **ماهية تنمية الموارد البشرية والواقع في العالم العربي والنامي**. الملتقى الدولي حول التنمية البشرية وفرص الاندماج في اقتصاد المعرفة والكفاءات البشرية. 9-10 مارس 2004 . جامعة ورقلة . ص 99.

12. توفيق محمد عبد المحسن: **تقييم الأداء**. دار الفكر العربي.مصر.2002. ص03.

13. وائل محمد صبحي إدريس، طاهر محمد منصور الغالبي. **أساسيات الأداء وبطاقة التقييم المتوازن**.الطبعة الأولى الجزء الأول. دار وائل للنشر. عمان. الأردن. 2009 . ص 38.

14. Philippe LORINO. **Méthodes et pratiques de la performance. Le Pilotage par les processus et les compétences**. Editions d'organisation. 2eme édition. Paris. 2001. P 23.

15. CHIHA Khemissi et SADAOUI Farid .**Comment le tableau de bord prospectif peut être un outil de mise en œuvre de la stratégie d'une entreprise publique ? : Cas ENIEM.revue el-bahith**. No : 13.2013. Université de Ouargla .P P (1-9).

16. Ricardo corréa Gomes , Joyce Liddle : **The balanced scorecard as a performance management tool for third sector organisations . The case of the arthur barnardes foundation** , Brazil . Brazilian Administration Review . V 06 . n 04 . artor october – dec 2009. Pp (345,365) . (http : // www . anpad . orga . br/ bar.

17. Hurbert .k.Rampersad : **total performance scorcard réconcilier l'homme et l'entreprise** Ed : Springer. Paris. 2005. P 28.

18. Robert'S Kaplan et David.P.Norton. **Le tableau de bord prospectif .pilotage stratégique : Les 4 axes du succès. 4 tirages**. Edition d'organisation. Paris. 2000 P : 137.

19. Robert'S KAPLAN et David. P.NORTON. Op.cit. P 111.

20. السعيد فرحات جمعة . **الأداء المالي لمنظمات الأعمال-التحديات الراهنة**- دار المريخ للنشر. الرياض. السعودية. 2000. ص 30.

21. Robert'S KAPLAN et David. P.NORTON.Op.cit. P 37.

22. Wenchen Guo, Hongjun Xiao, Xi Yang. "**An empirical research on the correlation between human capital and career success of knowledge workers in enterprise**". Physics Procedia. Elsevier B. N. Amsterdam. No 25. 2012. PP 715-725.

23. Keeley Brian. Human capital: **How what you know shapes your life**. OCDE. France, Paris. 2007. P 29.

24. Birasnav M, Rangnekar S. "**Human capital and structure of human resource practices in India Manfacturing Firms**". In: Nina Muncherji, et al (Eds.). Partners in success: Strategic HR and entrepreneurship. Excel Books. New Delhi. 2009. PP 43-56.

25. Rachel Grace Nicol-Keita(2013).**The impact of human capital management on operational performance at the Gambia National Water and Electricity Company (NAWEC)**. Unpublised master's thesis. Kwame Nkurmah University of Science and Technology. Ashanti, Ghana. P 13.

26. Nathalie Balthazar, Geneviève Nolin, Christyne Turcot. "**La gestion du capital humain: Un avantage compétitif durable**". Papier présentée dans le cadre du séminaire international Maîtrise en gestion de la formation. Université de Sherbrooke. Québec. Canada. (sept) 2009. PP 1-14.

27. زكريا مطلك الدوري، أحمد علي صالح. **إدارة التمكين واقتصاديات الثقة في منظمات أعمال الألفية الثالثة**. دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع. عمّان، الأردن. 2009. ص 221.

28. عادل حرحوش صالح، مؤيد سعيد السالم. **إدارة الموارد البشرية: مدخل استراتيجي**. عالم الكتب الحديث. الأردن. 2009. ص 81.

29. فيصل حسونة. **إدارة الموارد البشرية**. دار أسمة للنشر والتوزيع. عمّان، الأردن. 2008. ص 136.

30. كمال رزيق ونصيرة بن عبد الرحمن . **تطوير رأس المال البشري مطلب استراتيجي لتحقيق التميز في ظل الاقتصاد المعرفي**. ورقة عمل مقدمة في المؤتمر الدولي العلمي السنوي الثاني عشر للأعمال. رأس المال البشري في اقتصاد المعرفة . جامعة الزيتونة الأردنية . عمان. الأردن. 22-25 أفريل 2013 .ص ص(146-150).

31. حيدر محمد العمري .**استراتيجيات التغيير في إدارة الموارد البشرية بعد العولمة**. عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع. إربد، الأردن. 2011. ص. 24.

32. Samin Rezvani, Goodarz Javadian Dehkordi, Armin Shamsllahi. "**Managing strategic change for organizations**". International Journal of Academic Research in Economics and Management Sciences. Human Resource Management Academic Research. Pakistan.Vol 1. No 3. 2012. PP 112-122.

33. سعد العنزي. **أثر رأس المال الفكري في أداء المنظمة**. مجلة العلوم الاقتصادية والإدارية. جامعة بغداد. العدد 28. 2001. ص 155. ص ص (133-134).

International Journal of Economic Studies 06 (2019) 115 – 137

International Journal of Economic Studies
المجلة الدولية للدراسات الاقتصادية
Journal Homepage : https://democraticac.de/?page_id=50832

دور المؤسسات التمويلية غير المصرفية في تنشيط وتطوير خدمات التمويل الأصغر بالسودان: دراسة حالة مؤسسة التنمية الاجتماعية

The role of non-bank financial institutions in activating and developing Microfinance services in Sudan: Case study of the Social Development Foundation

د. محاسن عثمان محمد حاج نور [1] [a]

[1] جامعة الرباط الوطني، مجمع أم درمان – السودان.

معلومات عن المقال

الكلمات المفتاحية:
التمويل الأصغر
خدماته
المؤسسات غير المصرفية
التنمية الاجتماعية
المشروع الصغير

الملخص

هدفت الدراسة لبيان مدي مقدرة المؤسسات التمويلية غير المصرفية في تنشيط وتطوير خدمات التمويل الأصغر بالسودان، ممثلة في مؤسسة التنمية الاجتماعية كدراسة حالة، أهمية التمويل الأصغر للأسر الفقيرة، تكتسب الدراسة أهميتها من الدور الذي تلعبه مؤسسات التمويل في خدمة الأسر الفقيرة من خلال تقديم خدمات التمويل الأصغر، من أهم الفروض أن وجود وسائط مالية متخصصة للتمويل الأصغر يؤدي لتوفير التمويل الأصغر. استخدم في هذه الدراسة المنهج التاريخي والوصفي، التحليلي والإحصائي، بجانب المصادر الأخرى. توصلت الدراسة لعدد من النتائج منها أن وجود وسائط مالية متخصصة يؤدي لتوفير التمويل للمشروعات الصغيرة. تضمنت التوصيات ضرورة خفض تكلفة القروض الصغيرة بالعمل من خلال المجموعات القاعدية.

Article Info

Keywords :
Microfinance
Services
Non-Bank institutions
Social development

JEL Classification :
E 06 – E 02 – G 00 – G 02.

Abstract

The study aimed to demonstrate the importance of microfinance institutions in activating and developing microfinance services in Sudan, represented by the Social Development Foundation as a case study, on the importance of microfinance for poor households. The study is important in the role of financial institutions in serving poor households through the provision of microfinance services; one of the main assumptions is that the existence of specialized microfinance financial instruments leads to the provision of microfinance. The study used historical, descriptive, analytical and statistical approaches, as well as other sources. The study reached a number of results, including the existence of specialized financial media leading to the provision of financing for small projects. Recommendations included the need to reduce the cost of microcredit by working through grassroots groups.

[a] **Corresponding author**
E-mail address : mahassinosman@gmail.com

Article history :
Received 17 December 2018 ; Accepted 02 April 2019 ; Published 07 May 2019.

Democratic Arabic Center for Strategic, Political & Economic Studies. Copyright 2019, All Rights Reserved ©

1. المقدمة

تعتبر وسائط التمويل أشخاص أو هيئات متخصصة في مختلف الوظائف التمويلية للعمليات الاستثمارية، مما يحتم عليها المعرفة التامة بالأعمال الاستثمارية أحوال السوق والظروف المحيطة به من العرض والطلب. تهدف مؤسسات التمويل الأصغر من قيامها بعملية الوساطة المالية إلى تقديم خدمات التمويل الأصغر للفئات المستهدفة من ذوي الدخل المحدود من الفقراء النشطين اقتصاديا. تحقيقاً لخدمة الأهداف العامة أولاً وخدمة أهداف المنشأة أو المؤسسة ثانياً. تأتي عملية تقديم خدمات التمويل الأصغر من قيام المؤسسة بتوجيه الجزء المخصص للتمويل الأصغر من إجمالي التمويل المسموح به في شكل قروض قصيرة الأجل. لذلك تسعى الدراسة لمعرفة مدي مقدرة المؤسسات التمويلية غير المصرفية في تنشيط وتطوير خدمات التمويل الأصغر بالسودان. تقابل عملية تقديم القروض الصغيرة للفئات المستهدفة، عملية الاسترداد لقيمة القرض من الفئات المستهدفة للمؤسسة المالية. فإن كان حجم الاسترداد للمبالغ المقترضة صغيراً فإن هذا يؤثر سلباً على تمويل الاستثمار قصير الأجل وتمويل المشروعات الصغيرة بسبب ضعف العائد الذي يؤثر على التمويل الأصغر. عليه يتضح أهمية دور المؤسسات التمويلية في توفير التمويل للمشروعات الصغيرة.

مشكلة الدراسة

تتمثل مشكلة الدراسة في محدودية خبرة مؤسسات التمويل وضعف معرفتها بالفئات المستهدفة، من الممكن صياغة أسئلة الدراسة فيما يلي: **هل هناك وسائط تمويلية كافية لقيام المشروعات الصغيرة؟ إن كان فما هو دورها وأثرها الذي يمكن أن تحققه؟ كيف يتم تحديد المستهدفين من هذه المشاريع، هل هناك آلية محددة متفق عليها؟ هل للضمانات أثر على تشجيع مشاريع التمويل الأصغر؟ هل مطلوبة كشرط لمنح التمويل؟ كيف يتحصل العميل عليها؟**

أهداف الدراسة

- تهدف الدراسة لمعرفة توفر التمويل الأصغر مقارنة بتمويل القطاعات الاقتصادية الأخرى.
- بيان أهمية التمويل الذي توفره مؤسسات التمويل الأصغر للأسر محدودة الدخل ومدي ملائمة الضمانات.

أهمية الدراسة

تنبع أهمية الدراسة من الدور الفاعل الذي تلعبه مؤسسات التمويل غير المصرفية في خدمة أهداف وموجهات السياسات الاقتصادية لدفع عجلة التنمية بالبلاد، كما تظهر الدراسة أهمية التعريف للتمويل الأصغر والمستهدفين لنجاح التمويل الأصغر.

فروض الدراسة

- وجود وسائط مالية متخصصة يؤدي إلى توفير التمويل للمشروعات الصغيرة.
- عدم وجود تعريف محدد للفئات المستهدفة يضعف نجاح التمويل الأصغر بالسودان.
- صعوبة الضمانات المطلوبة تعيق عملية التمويل الأصغر.
- تقديم التمويل الأصغر للفئات المستهدفة يؤدي إلى معالجة القضايا الاجتماعية.

منهجية الدراسة

اعتمد الباحث في منهجيته لتحقيق اهداف وفروض البحث على عدد من المصادر تمثلت بالكتب، التقارير، النشرات، البحوث، الدراسات العلمية، والمقابلات مع المسؤولين والباحثين ذو العلاقة بموضوع البحث، والاستبيان الإحصائية.

2. الدراسات السابقة

(دراسة: فرح، جعفر محمد، 2004) هدفت دراسته للتعرف على مجال الخدمات المالية الصغيرة المتبادلة بالأسواق من خلال التعرف على كفاءة القدرات المؤسسية والتشغيلية بجانب فرص التبادل المالي لتحريك المدخرات لاستقطاب الموارد المحلية والأجنبية وذلك ببناء مؤسسات الوساطة المالية، توصلت الدراسة لمجموعة نتائج منها البناء المؤسسي الحالي لمؤسسات التوسط المالي يمكنها بدور الوساطة المالية المحلية وضعف العمق المالي المصرفي لم يساعد على إنشاء المؤسسات لتأثير السياسات النقدية، أما أهم توصياته منها تبني وتطبيق مفاهيم ومناهج عمل التمويلات الصغيرة في هياكل الوساطة السوقية، تطوير أنظمة الضمان وتشجيع بناء صناديق ضمان للتسليف من خلال تجنب نشب من ودائع الادخار. لقد تناول الدراسة السابق نوعية الخدمات المالية المتاحة في السوق، أما الدراسة الحالية تناولت الموضوع من جانب متعلق بدراسة الوسائط ودورها في تقديم التمويل الأصغر [(1)].

(دراسة: عبد العال، نادية محمد، 1997). دراسة دكتوراه بعنوان" تمويل نشاط الصناعات الصغيرة مع التطبيق على صناعات الغزل والنسيج، هدفت دراستها للتعرف على كيفية الحصول على تمويل الصناعات الصغيرة والضمانات المطلوبة للحصول عليه، لقد توصلت الدراسة لمجموعة نتائج منها، صعوبة الضمانات تساهم في عدم الوصول للجهات المستهدفة من التمويل الأصغر، أما أهم توصياتها التساهل والتبسيط في الضمانات يساعد في الحصول على التمويل الاصغر وبالتالي الوصول إلى الاهداف الاساسية منه المتمثلة في تحسين مستوي المعيشة ومكافحة الفقر. تناول الدراسة السابق تمويل الصناعات الصغيرة، أما الدراسة الحالية تناولت الموضوع من جانب آخر متعلق بدراسة الوسائط نفسها ودورها في تقديم التمويل الأصغر للمشروعات عموماً صناعية كانت أو غيرها. وأهمية دراسة المشروع المقدم للتمويل لضمان نجاحه من قبل الجهة المانحة للتمويل [(2)].

3. الإطار النظري

1.3 مفهوم التمويل الأصغر

برز التمويل الأصغر كمنهج للتنمية الاقتصادية يستهدف الفقراء ذوي الدخل المحدود من الرجال والنساء، أداة لتوسيع فرص العمل بإنشاء المشروعات الصغيرة فهو حقل متخصص يربط نظام الصيرفة بالأهداف الاجتماعية، وبتطوير مؤسسات التمويل يمكن تقديم خدمات مالية متنوعة ومستدامة للفقراء [(3)].

لقد ظهر التمويل الأصغر في عهد الثمانينات، عندما بدأ التشكيك في جدوى القروض المدعومة التي توفرها الدولة للمزارعين الفقراء، نسبة للتراكم الكبير للديون المتعثرة بسبب الخسائر الناتجة من تلك البرامج التي تقدم التمويل المدعوم، مما استوجب تغذيتها برؤوس أموال تمكنها من الاستمرار في عملها وبالتالي أُعتبر التمويل جزءاً من

النظام المالي الكلي فأصبح يركز على بناء مؤسسات قاعدية مستدامة تعمل على توفير خدمات التمويل للفقراء بدلاً عن تقديم القروض المدعومة للفئات المستهدفة [4].

2.3 أهداف التمويل الأصغر

تتمثل في سد الفجوة في أنظمة التمويل الرسمية باستهدافه للاحتياجات الخاصة بالفقراء من خلال أدوات مالية تستجيب لاحتياجاتهم الفئات الأكثر فقراً، توفير الخدمات المالية لتنشيط أعمالهم الإنتاجية محققا هدفاً اجتماعياً ببناء الثقة بين أفراد المجتمع ومحو الأمية المصرفية بالتدريب والممارسة المالية وتقوية المقدرات الإدارية للأفراد أو المجموعة حسب المنهج المتبع في التسليف [5].

3.3 الطلب والعرض على خدمات التمويل الأصغر

إن معرفة حجم الطلب على التمويل الأصغر ضرورية لمعرفة حجم السوق، فمثلاً مؤشرات معدلات الفقر في إطاره الريفي والحضري يمكن من تحديد أهداف وأولويات الطلب على التمويل، كما أن معرفة الطلب على التمويل الأصغر في مجال الخدمات المالية من تقديم سلفيات، خدمات الادخار، خدمات التأمين والتحويلات المصرفية لتلبية حاجة الفقراء يمكن من تحديد الطلب الفعلي وبالتالي قياس قدرة البنك ومؤسسات التمويل الأخرى لتقديم منتجات التمويل الأصغر للإيفاء بالطلب. أما عملية العرض من خدمات التمويل الأصغر تتمثل في المنتج من الخدمات المالية المستدامة لسد حاجة الفئات المستهدفة من فقراء المجتمع وذوي الدخل المحدود، من تسهيلات إيداع للمدخرات الصغيرة سواءً كانت بهدف حفظ المدخرات لموازنة الاستهلاك ومقابلة الطوارئ، أو بهدف تراكم الموارد للتمويل الذاتي للاستثمارات الصغيرة، تسهيل خدمات التأمين الصغيرة من خدمات متخصصة كالتأمين على الحياة أو التأمين الصحي، أو خدمات غير متخصصة كالحماية الاجتماعية، أو تقديم السلفيات الصغيرة لهم كمورد خارجي إضافي لتمويل الاستثمارات الصغيرة بهدف توفير فرص لزيادة الدخل عن طريق الاستخدام الذاتي فتتم خدمات التمويل عبر نظم مختلفة منها نظم الائتمان غير الرسمي، نظم الائتمان الخاصة التي تديرها المصارف والمؤسسات المصرفية البديلة وتحدد فاعلية هذه النظم بقدرتها على تغطية الطلب وكيفية التعامل مع مخاطر السداد [6].

الطلب على منتجات التمويل في تنامٍ بسبب زيادة حدة الفقر، مما أدى لجعل الطلب على خدمات التمويل العرض ولتضييق الفجوة بينهما يمكن العمل على استهداف طلب العملاء النشطين ذوي الخبرة الائتمانية وتوسيع جانب العرض بالوصول لمؤسسات الأعمال الناشئة في أماكن العمل. إنَ الطلب على خدمات التمويل الأصغر غير محدد بتوفير الموارد للشرائح الفقيرة وتحسين ظروفهم الاقتصادية والاجتماعية للخروج من دائرة الفقر بتأمين فرص أوسع ومستدامة لزيادة الدخل إنَما بتحديد احتياجات المجتمعات الفقيرة حسب الفرص المتاحة للتشغيل، تعميم منتجات خدمات التمويل الأصغر المناسبة وفقاً لتلك الاحتياجات [7].

لأهمية التمويل الأصغر ودوره في معالجة قضايا الفقر، عملت السياسة التمويلية على تحديد سقوف ائتمانية لكل بنك كأداة من أدوات السياسة التمويلية، بهدف ضبط السيولة واستقرار لسعر الصرف وغيرها، تحدد السقوف الائتمانية بحسب رأس مال البنك، موارده المالية وعدد فروعه، عند صدور السياسة التمويلية للعام 1994م تم

إلغاء السقوف التمويلية والإبقاء على السقوف القطاعية لتعارضها مع الاتجاه العام للسياسات، أما عملية إبقاء السقوف القطاعية يتم بواسطة موجهات عامة تبين القطاعات المستهدفة بالتمويل بما يعرف بالقطاعات الاقتصادية ذات الأولوية التي تشمل قطاع الزراعة الصناعة، النقل، التخزين، الصادر وقطاع الحرفيين وتراوحت نسب تمويليه مابين30%–40% كحد ادني من تمويل القطاعات ذات الأولوية، كما يفرض بنك السودان.

غرامات مالية على البنوك التي تتجاوز السقوف التمويلية المحددة [8].

ظلت موجهات السياسة التمويلية منذ 1997–1998 لا تحمل في طياتها نسب تمويلية محددة من جملة التمويل الموجه للقطاعات ذات الأولوية لتمويل قطاع التنمية الاجتماعية (الحرفيين والمهنيين وصغار المنتجين) حتى 1994، أضيف إليه قطاع الأسر المنتجة في1996،1999م وجهت السياسة التمويلية البنوك بتمويل التنمية الاجتماعية بصيغة المضاربة المقيدة ألاَ يتجاوز التمويل للعميل من صغار المنتجين 3 مليون جنيه للعملية وتوجيه البنوك لأخذ الضمانات المناسبة عند فتح التمويل للتأكد من أنَ العميل حرفي أو مهني قبل فتح التمويل.

جدول رقم (01): نسب تمويل المشروعات الصغيرة المدة من 1995م–2001م

من جملة تمويل القطاعات ذات الأولية

القطاع/العام	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
صغار المنتجين والأسر المنتجة	–	–	–	–	%5	%7	%7
القطاعات ذات الأولوية	%90	%90	%95	%95	%95	%85	–

المصدر: الجدول من عمل الباحثة بالاعتماد على: – بنك السودان، السياسات التمويلية للمدة 1983م–2004م.

يبين الجدول (1) بدء تحديد سقف التمويل لقطاع صغار المنتجين والأسر المنتجة في 1999م بنسبة 5% من جملة التمويل الموجه للقطاعات ذات الأولوية ثم ارتفعت إلى 7% في المدة من 2000–2001.

أما في المدة من 2002–2008 واصل الارتفاع في نسبة سقف التمويل حتى بلغ 10% بغرض تشجيع القطاع المصرفي للتعامل مع هذه القطاعات لرفع مستوى معيشة ذوي الدخل المحدود وزيادة دخولهم. أما خلال المدة من 1995م–1998م لم يكن هناك اهتمام بهذا القطاع مما يبين أنَ السياسات التمويلية لم تحدد تمويلات له بالرغم من إدراجه ضمن القطاعات ذات الأولية [9].

عام 1999 وجهت السياسات التمويلية البنوك بتوجيه نسبة95%من حجم التمويل الكلي للقطاعات ذات الأولوية تحقيقا للتوظيف الأمثل للموارد المصرفية وأن يمول قطاع الأسر المنتجة وصغار المنتجين بنسبة لا تقل عن5% من جملة التمويل الموجه للقطاعات ذات الأولوية، أن يستثنى من ذلك تمويل الأسر المنتجة وصغار المنتجين والحرفيين في 2000، في 2001 حددت موجهات بنك السودان بتخصيص نسبة 85% للقطاعات ذات الأولوية، ارتفعت نسبة تمويل مشروعات التنمية إلى7% من جملة التمويل. خلال 2002م–2004م وجهت السياسة التمويلية المصارف بتوجيه التمويل لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية وألا يقل تمويل مشروعاتها عن 10% من جملة التمويل المحدد للقطاعات ذات الأولوية. تكون فترة التمويل لهذه الشريحة سنتين كحد أقصى.

جدول رقم (02): تطور نسب المشاركات لقطاع المشروعات الصغيرة المدة من العام 1995م–1997م

القطاع/ العام	1995م	1996م	1997م
المهنيين والحرفيين	**%15**	**%25**	%35
صغار المنتجين والأسر المنتجة	.	%20	%30

المصدر: عمل الباحثة بالاعتماد على: – بنك السودان، السياسات التمويلية للمدة 1995م –2008م.

يوضح الجدول (2) تطور نسبة المشاركات لقطاع التمويل الأصغر، تزايد نسبة المشاركات لصغار المنتجين بما في ذلك الأسر المنتجة حيث وجهت السياسات التمويلية ألا تقل مشاركات العميل عن20% ونسبة30%للعام 1997م، في العام 1995ترك للبنك تحديد نسبة مشاركة العميل. لقطاع المهنيين والحرفيين أخذت نسب مشاركة العميل في التزايد بنسبة 10%بحسب موجهات السياسة التمويلية، نسبة 5% للعام 1995م ،25%للعام 1996، 35% للعام 1997، أما من 1998–2008 تم تعديل السياسات التمويلية وترك تحديد النسب وهوامش الإدارة للبنوك التجارية [10].

جدول رقم (03): تطور هوامش المرابحات للمشروعات الصغيرة المدة (1995م – 1997م)

القطاع/ العام	1995م	1996م	1997م
المهنيين والحرفيين	%25	%30	%40
صغار المنتجين والأسر المنتجة	%25	%20	%35

المصدر: عمل الباحثة بالاعتماد على –بنك السودان، السياسات التمويلية للمدة 1995م–2007م.

يوضح الجدول (3) أن نسب هوامش المرابحات المدة (1995م–1997م) للقطاعات التمويلية الصغيرة من أسر منتجة و صغار منتجين ومهنيين حرفيين تطورت خلال 1995–1997 وجهت السياسات التمويلية البنوك بالالتزام بنسب أرباح للتمويل لقطاع المهنيين والحرفيين وصغار المنتجين بما فيه الأسر المنتجة والتي يبين الجدول أعلاه إنها في تزايد ففي العام 1995م كانت نسبة أرباح التمويل للمهنيين والحرفيين 25% ثم بلغت 30% للعام 1996م ،40% للعام 1997م ،أما صغار المنتجين والأسر المنتجة فقد بلغت نسبة الأرباح 15%،20%،35% للأعوام 1995م 1996م،1997م على التوالي.

أما المدة من 1998–2008 فقد وجهت السياسات التمويلية البنوك بالالتزام بنسب أرباح تمويل للقطاعات ذات الأولوية بصورة خاصة دون تخصيص للقطاعات أن يكون الحد الأدنى لهوامش المرابحات 30% للعام 1998م ،20% للعام 1999م ثم ارتفعت إلى 30%للعام 2000، أما من 2001م–2004م حددت النسبة للتمويل بصيغة المرابحة 30%من حجم التمويل الكلي للمصرف مع تطبيق هامش مرابحة 12% في العام ألا تتعدى 15%، ثم انخفضت النسبة في 2004 إلى 10% للقطاعات ذات الأولوية عامة التي يتم تمويلها بصيغة المرابحة [11].

4. مؤسسة التنمية الاجتماعية

1.4 النشأة والتطور

أنشئت في 1997م بموجب مرسوم دستوري كمؤسسة عاملة في مجال تخطيط وتنفيذ برامج الفقر لمعالجة أوضاع الفقراء عن طريق التدريب المهني والحرفي، في1997 عقدت ولاية الخرطوم ممثلة في وزارة الشئون

الاجتماعية والثقافية اتفاقية مع صندوق الأمم المتحدة الإنمائي ومشروع الترقية الحضرية بولاية الخرطوم اتاح للمؤسسة أن تبدأ أعمالها وهي بارتباط مع جهات عالمية تجعلها على إطلاع بكل المفاهيم والوسائل العالمية، بجانب الفائدة من برنامج تدريب الكادر الخاص بالمؤسسة الذي تنص عليه الاتفاقية. تتبع مؤسسة التنمية في تنفيذ برامجها نهج التنمية من القاعدة للقمة بالتنسيق مع الجهات المعنية بوزارة الشئون الاجتماعية والحكم المحلي من خلال مكاتبها المنتشرة، توسيع عملها بحيث يشمل مبادرات مؤسسات المجتمع القاعدية وربط برامج التدريب مع برامج المشروعات، تفعيل المراكز الاجتماعية المقامة لدعم المستفيدين من خلال تنفيذ برامج تدريبية ودعم المشروعات الخدمية الأساسية بهدف استعادة التكلفة وتنفيذ المراحل الأساسية للتخطيط سعياً من المؤسسة لتحقيق أهدافها من خلال أربعة محاور أساسية تخفيف حده الفقر الناتج من قلة الدخول، إشاعة روح التكافل، توسيع مظلة التامين الصحي للأسر الفقيرة وتنسيق الجهود التي تعني بمكافحة الفقر من البرامج الرسمية الشعبية [(12)].

تنبت مؤسسة التنمية عدة وسائل لتحقيق أهدافها الرامية لتخفيف حدة الفقر مثل إلحاق الأسر الفقيرة بأنشطة مدره للدخل بإعطاء قروض صغيرة لتحسين أوضاعها من خلال الإنتاج، تطوير أداء مراكز التنمية الاجتماعية بهدف تنمية مهارات وقدرات الفئات المستهدفة، إدخالهم تحت مظلة التأمين العملي وتنسيق الجهود لجذب الموارد والخبرات من الدول والمنظمات التطوعية ذات الصلة بتقديم الخدمات المالية، اتسمت المدة الأولى لإنشاء مؤسسة التنمية خلال 1998م–1999م بإدارة المشروعات الموجهة للدعم الاجتماعي للأسر بالاستفادة من مال الزكاة المستخدم عبر نافذة الدعم الاجتماعي بالإضافة للموارد المالية التي تم الحصول عليها من وزارة المالية الاتحادية والولائية، تم صرف تلك الأموال على المشروعات الجماعية تأسيس وصيانة المراكز ومن أهم مشروعات تلك المرحلة مشروع ود رملي الزراعي بتكلفة بلغت 170 مليون دينار، سندس الزراعي 200 مليون وبناء وتأهيل مراكز اجتماعية منها أبو حليمة وغيرها من المشروعات الصغيرة [(13)].

شهدت المدة من 2000–2001م افتتاح مكاتب للمؤسسة في محافظات ولاية الخرطوم لإجراء الدراسات، التنفيذ والمتابعة وتحصيل الاسترداد مما أدى لإلغاء بنك الادخار كوسيط بين المؤسسة والمستهدفين، من مهام المكاتب إشاعة التمويل وأهمية الاسترداد لضمان الاستدامة المالية مما أدى لتكوين ما يعرف بلجان التنمية القاعدية في المجتمع المحلي لمساعدة الرسميين في الحصول على المعلومات ومتابعة الاسترداد بجانب إيجابيات هذه المدة تم إنشاء مراكز جديدة وافتتاح معارض للأسر المنتجة وغيرها، هناك سلبيات أهمها ظهور الفتوى الشرعية بعدم جواز الصرف بالوكالة في أموال الزكاة مما أدى لإيقاف نسبة 17.5من موارد المؤسسة وبالتالي تقلصت الموارد المالية بجانب عدم تعمق مفاهيم الضغط المجتمعي كآلية من آليات الاسترداد [(14)].

اتجهت مؤسسة التنمية نحو التخطيط الاستراتيجي الذي تتمثل في تنفيذ مشروعات كبيرة في مجال محاربة الفقر كمشروعات المياه، الغاز وغيرها مما أخرج المؤسسة من مجال تقديم خدمات مالية لمشروعات الإعاشة لتقديم مكونات الخدمات الأساسية خلال المدة من 2002م–2005م لقد تم تمويل المشروعات بالدعم الحكومي والقطاع الخاص بجانب تحريك أموال المجتمعات كما أدى التحريك المجتمعي والخبرة لدى الكادر العامل بالمؤسسة في زيادة التحصيل وبروز دور الجمعيات في الاسترداد الذي بلغ 89% في بداية العام 2004م. لزيادة حصة

التمويل وبالرغم من هذه الإيجابيات خلال هذه المرحلة إلاّ أن بعض السلبيات المتمثلة في انخفاض الدعم الحكومي بما يعادل 50% مما جعل المؤسسة تتجه نحو البدائل لسد الفجوة التمويلية كاللجوء للقطاع الخاص واستعمال الضمانات المالية والتوسع المالي وذلك متسبباً في زيادة التزامات المؤسسة والديون المستحقة بالرغم من ارتفاع نسبة الاسترداد أما في نهاية المدة توقف تمويل المشروعات الكبيرة بسبب شح التمويل الناتج عن تقلص حجم الموارد المالية.

2.4 الموجهات العامة لمؤسسة التنمية الاجتماعية

من أهم الموجهات تمويل المشاريع الإنتاجية ذات الجدوى الاقتصادية والاجتماعية بهدف الاكتفاء الذاتي، وإتاحة فرص عمل للمستفيدين بتمويل المشاريع الإنتاجية والتدريب المهني والإداري الاهتمام بالمشاركة الشعبية في مجال تخطيط وتنفيذ إدارة المشاريع الإنتاجية بتوفير المعلومات الخاصة بأنشطة المؤسسة من خلال شبكة معلومات تساعد الإدارة لاتخاذ القرار في الوقت المناسب وتوثيق تجربة المؤسسة بالتقارير الدورية والدراسات والبحوث، تشجيع الادخار وسط المستفيدين على حسب عدد المستهدفين والمشاريع المقترحة [(15)].

3.4 التمويل وتنمية الموارد البشرية

استقرت الدراسات التقييمية الداخلية لمؤسسة التنمية إلى أن نشاطها ينحصر في ثلاث وظائف أساسية لبرنامج تخفيف حدة الفقر متمثل في الدعم الاجتماعي والتمويل الأصغر، التنمية البشرية ويدار محور التمويل وفق استراتيجية اقتصادية وتجارية تختلف عن استراتيجية الدعم الاجتماعي وذلك بهدف توفير التمويل للفئات المستهدفة مرتكز على مبادئ أساسية منها: [(16)]

- **تغطية التكاليف:** استمرارية التمويل الأصغر يتطلب أن تغطي إدارة الائتمان الصغير تكلفة عملياتها، المحافظة على الأموال لضمان استدامة تقديم خدماتها.
- **تحقيق معدل مرتفع للقروض:** بتحقيق الاستمرارية فإن تحقيق معدل مرتفع للقروض من خلال عمليات الاسترداد يزيد من فرص توزيع القروض لأعداد أكبر مرة أخرى.
- **تعزيز توصيل الخدمات البعيدة:** توفير الخدمات وتوصيلها تمكن من سهولة استردادها على أساس التدفق النقدي للشخص المقترض بدلاً عن الاعتماد على الضمان المبني على الأصول.
- **المحافظة على وضوح الرؤية:** أن تكون الخدمات المقدمة من قبل إدارة التمويل مفهومة لدى المستهدفين وعدم الخلط بين توصيل خدمات التمويل وتقديم الخدمات الاجتماعية.

تعمل إدارة التمويل بالمؤسسة مع الأفراد مباشرة على أسس تجارية لتطوير برنامج مستدام بالتركيز على نشاطات الأفراد المدرة للدخل، أما تنمية الموارد البشرية يقوم على مبدأ رفع الكفاءات الإدارية والإنتاجية وتمليك الفقراء قدرات تقنية متلائمة مع إمكانياتهم وقدراتهم الإدارية وتقديم برامج لرفع درجة الوعي المجتمعي من تثقيف صحي وغيرها ودعم الأفراد بالخبرات المهنية والحرفية التي تساعدهم على إنجاح مشروعاتهم انطلاقاً من مبدأ إنَ الائتمان يمكن أن يساهم في تخفيف حدة الفقر من خلال الاعتماد على الذات. الفقراء يمكن الاعتماد عليهم في اتخاذ القرارات الاستثمارية. أما في العام 2007 بدأت مؤسسة التنمية الاجتماعية برنامج متخصص في مجال التمويل

يعرف برنامج الأمل، يقدم خدمات مالية متعددة للأفراد والمجموعات الأقل دخلاً من النشطين اقتصادياً بهدف تحسين الدخول والمساعدة في مناهضة الفقر بغرض تحقيق تنمية مستدامة ليتحقق التقدم الاقتصادي والاجتماعي للأفراد والأسر ، يعمل من خلال ثلاث وحدات فرعية بولاية الخرطوم، يتم تمويله بالشراكة مع بنك السودان المركزي وحكومة ولاية الخرطوم. تعمل مؤسسة التنمية الاجتماعية في برنامجها الأمل للتمويل وفق رؤية استراتيجية لجعل التنمية الاجتماعية القائمة على التخطيط بالمشاركة الهم الأول لكل قطاعات المجتمع من أجل الوصول إلى مبادئ نظام اجتماعي متكامل لتوظيف جهود الجميع من خلال البناء التنظيمي المجتمعي وتقوية منظمات المجتمع المدني، التدريب ورفع القدرات، تطوير صناعة التمويل والمعلومات والدراسات والبحوث للوصول للأهداف الاستراتيجية والخاصة بالمؤسسة المتمثلة في الوصول بعدد المستفيدين من خدمات البرنامج إلى 2.000 عميل بنهاية 2010م. الحصول على شهادات التصنيف من مؤسسات التقييم العالمية كأفضل مشروع للتمويل بالسودان، مراعاة الالتزام بالمعايير الدولية المتعارف عليها في نشاط الأغراض الصغرى في تقييم أداء البرنامج. الاهتمام بدراسات الأثر الاقتصادي والاجتماعي. أن يصبح برنامج الأمل أكبر جهة مقدمة للتمويل الأصغر في الولاية بزيادة الانتشار وفتح العديد من الفروع والوحدات المتحركة، تفعيل الادخار الإجباري لعدد 250 مجموعة كهدف خاص للمؤسسة. وزيادة عدد العملاء ليصل 15 ألف. وتحقيق نسبة نمو 45% خلال العام. إنشاء الشبكة الداخلية وبداية العمل بالنظام الالكتروني[17]. تطوير برامج المتابعة ورصد المعلومات من خلال إدخال 3 برامج متخصصة.

جدول رقم (04): حجم المشروعات المنفذة بالمحليات وموقف الاسترداد خلال العام 2006

البيان	الجماعات المستفيدة	المشروعات المنفذة	أصل التمويل بملايين الجنيهات السودانية	حجم التمويل بملايين الجنيهات السودانية	المسترد بملايين الجنيهات السودانية	نسبة الاسترداد
الخرطوم	10	144	4.465.300	6.832.644	2.549.762	**%87**
جبل أولياء	13	130	3.855.598	4.075.244	2.139.902	**%82**
بحري	03	067	1.890.000	1.905.680	0.492.750	**%100**
شرق النيل	02	021	0.630.000	0.667.800	–	–
امدرمان	09	083	02.460.000	2.656.800	1.296.000	**%90**
أمبد	07	102	02.715.800	2.824.432	1.059.172	**%78**
كرري	06	095	3.089.500	3.141.080	1.006.200	**%89**
المجموع	**50**	**642**	**19.106.198**	**22.103.680**	**8.543.786**	**%86**

المصدر: عمل الباحثة بالاعتماد على: مؤسسة التنمية الاجتماعية، التقرير السنوي للأداء لعام 2006م، الخرطوم، 2007م، ص1.

1.3.4 أنواع التمويلات التي يقدمها البرنامج

يقدم المشروع خدماته التمويلية للفقراء الناشطين اقتصادياً وأصحاب الأعمال الصغيرة التي تساهم في إدارة الدخل وخلق فرص عمل أو تلك التي تسعى لتوفير السلع والخدمات للمناطق والمجموعات المستهدفة من خلال تمويل أنشطة تجارية بسيطة. تمويل أنشطة خدمية واستهلاكية ذات مردود اقتصادي. دفع رسوم تأمين وترخيص وتمويل الأنشطة الصناعية. صيانة وتحسين المنازل. سلفيات لدفع رسوم دراسية في شكل القرص الحسن [(18)].

4.4 الأداء المالي لتجربة مؤسسة التنمية الاجتماعية

يتم التحصيل بالمؤسسة عن طريق استلام الأقساط مباشرة بواسطة المؤسسة أو عبر متحصلي الجمعيات وتوريدها للمؤسسة، يتم الاسترداد يومياً، أسبوعياً أو شهرياً بحسب الاتفاق بين العميل والمؤسسة. لقد واجهت مؤسسة التنمية في المرحلة الأولى من تأسيسها مهددات مفهوم المال الدوار بنسبة 17.5 من إجمالي موارد المؤسسة مما جعل المواطنين يمتنعون عن السداد، بلغ متوسط نسبة التحصيل 41.6 خلال المدة 1998م-2002م ويعزي ذلك إلى أنَ المال مال زكاة بالإضافة لتعمق مفهوم الرعاية الاجتماعية باعتبار الشرائح المستهدفة ذات حاجة خاصة بجانب عدم وجود آليات واضحة للمتابعة. عدم تزامن تدريب المستهدفين مع تنفيذ المشروع عدم تعمق مفاهيم الضغط الاجتماعي للاسترداد [(19)].

يوضح الجدول (5) العلاقة ما بين عدد السكان بولاية الخرطوم وجملة ما تنفقه الولاية من موارد مقارنة بما هو مخصص لمؤسسة التنمية الاجتماعية كآلية لمكافحة الفقر خلال المدة(1999م-2003م).

جدول رقم (05): العلاقة بين عدد السكان والتدفقات المالية بولاية الخرطوم المدة (1999م-2003م)

السنة /البيان	إجمالي سكان ولاية الخرطوم	التدفقات الفعلية للمؤسسة ملايين الجنيهات السودانية	الأداء المالي الفعلي للولاية ملايين الجنيهات السودانية	نسبة التحصيل
1999م	4.327.345	346	21.800	**1.6**
2000م	4.634.685	285	27.555	**%1.04**
2001م	4.912.766	239	31.700	**%.75**
2002م	5.207.532	205	45.790	**%.45**
2003م	**6.000.000**	**155**	**70.00**	**%.25**

المصدر: عمل الباحث بالاعتماد على: مؤسسة التنمية الاجتماعية، التقارير السنوية للمدة (1999م-2003م).

يعكس الجدول (5) العلاقة الطردية ما بين عدد السكان بولاية الخرطوم وما هو مخصص من موارد لتجويد الأداء الكلي بالولاية ومؤشر على اهتمام الحكومة بمكافحة الفقر عبر محاور أخرى متنوعة كالاهتمام بالطرق والصحة والتعليم وغيرها، تعتبر العلاقة العكسية بين تزايد عدد السكان وانخفاض التدفقات الحكومية لمؤسسة التنمية مؤشر سالب يعبر عن عدم التزام الحكومة لمجابهة الفقر عبر مؤسسة التنمية، مما أدى إلى انخفاض نسب التخصيص لتمويل المشروعات الصغيرة بسبب انخفاض موارد المؤسسة من 1.6% لعام 1999م إلى 25. % لعام 2003م.

1.4.4 نسبة استرداد المال الدوار

تتراوح نسبته خلال المدة (1998م–2008م) ما بين 13% إلى 90% ويعزى الارتفاع التدريجي في نسب الاسترداد إلى تنوع الفئات المستهدفة التي تحولت من أفراد إلى مشروعات جماعية تقوم على أساس فردي مستفيدة من شيك المجموعة لضمان الاسترداد، ثم إلى منظمات مجتمع مدني ذات شخصية اعتبارية. أن انخفاض التمويلات الحكومية جعل المؤسسة تعمل على إعادة توظيف مواردها بهدف إيجاد فوائض تراكمية لإعادة توزيعها في شكل مشروعات مستردة، أما في العام 1999م تزايدت النسبة إلى 35.3% ويرجع ذلك إلى مسئولية التحصيل التي من مهام بنك الادخار بسبب العلاقة التي كانت قائمة ما بين المؤسسة وبنك الادخار والرعاية الاجتماعية والزكاة، ظلت نسبة الاسترداد في تزايد خلال الأعوام التالية، ارتفعت النسبة في 2002م على 72% مقارنة بنسبة 43.3 لعامي 2000،2001، يرجع التزايد في نسب الاسترداد المدة 2000–2008 م لبدء نشاط الجمعيات في العام 2002م وتقوية آليات المتابعة والضمان اشتراط الشيكات للسداد في حالة الجمعيات. كما يوضحه الجدول.

جدول رقم (07): نسب الاسترداد بمؤسسة التنمية الاجتماعية المدة من (1998م–2008م)

البيان/العام	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
نسبة الاسترداد	%13	%35.3	%43.1	%43.19	%72	%89	%89	–	%86
حجم التمويل بملايين الجنيهات السودانية	–	43.763	285.8	14.376.70	161.153	–	–	–	22.13.68
عدد المستفيدين	–	832	1807	9691	–	–	–	–	642

المصدر: مؤسسة التنمية الاجتماعية، التقارير السنوية والإدارة المالية للمدة (1998م–2008م).

5. الدراسة الميدانية

اعتمدت الدراسة في جمع المعلومات والبيانات عن المشروعات الصغيرة ومؤسسات التمويل الأصغر في السودان على أسلوب المسح الاجتماعي لعينة من تلك المشروعات والفئات المستهدفة بالتمويل الأصغر بالاستعانة بإجراءات بحثية واحدة متمثلة في استمارة الاستبيان. تم تعميم الاستبانة العلمية لتغطية أسئلة الدراسة الرئيسية بهدف الوصول إلى نتائج وتوصيات لمعالجة مشكلة الدراسة، كما عمل الباحث على تسجيل الإجابات مع العملاء مباشرة وتقديم أسئلة خارج الاستبيان مع العميل في غياب ضباط السلفيات العاملين مع الجهات المقدمة للتمويل. اختيرت عينة عشوائية مع مراعاة تمثيلها للجنسين.

تم تقسيم الأسئلة إلى أربع مجموعات المجموعة الأولى لتوفير المعلومات الأولية عن المفحوصين. اشتملت على المهنة التي يمارسها بجانب العمل في مشروعه الصغير وطبيعة نشاطه في المشروع كوكيل أو شريك، يمارس نشاط تجاري أم زراعي، حرفي وغيره، مستوى التعليم ونوعية حيازة المشروع ملك أم إداري فقط. المجموعة الثانية من الأسئلة عن مصدر التمويل هل هو ذاتي، مصرفي من الأصدقاء أو أي مصادر أخرى، صيغ التمويل المستخدمة في التمويل والتي يتم التعامل بها من مرابحة، مشاركة، مضاربة وصيغ التمويل الإسلامية الأخرى. المجموعة الثالثة من الأسئلة عن إدارة التمويل لمعرفة إجراءات التمويل التي تطبقها المؤسسات هل معقدة، معقدة

جداً أو معقولة، نوع الضمانات التي تطلبها مؤسسة التمويل غير المصرفية، المجموعة الرابعة عن كفاية التمويل، هل هو كافٍ جداً، أم كافٍ أو غير كافٍ، بالإضافة لمعرفة تكلفة التمويل هل هي مناسبة أو مناسبة جداً أم غير مناسبة وارتباط ذلك بالعائد من التمويل والأرباح المحققة.

1.5 بيئة مجتمع الدراسة

تم توزيع الاستبانة على عدد من عملاء التمويل الأصغر بولاية الخرطوم اشتملت التغطية على ثلاثة محليات، الخرطوم، بحري وأم درمان حيث تم توزيع عدد 113 استبانة للفئات المستهدفة بكل من المؤسسات التمويلية غير المصرفية ممثلة في مؤسسة التنمية الاجتماعية، لقد تم استلام 113 استبانة بنسبة 100% تم تحليلها واستفاد الباحث من المعرض المقام بمباني مؤسسة التنمية الاجتماعية بتاريخ 2009/4/12م فقام بإجراء الاستطلاعات مع قيادات العمل بالمؤسسة والعملاء المستهدفين من برنامج الأمل للتمويل الأصغر بالمؤسسة، توزيع الاستبانة وجمعها في وقتها بتعاون من موظفي الإدارات بالمؤسسة الذين ساهموا بتوجيه العملاء بملء الاستمارات وإرجاعها كاملة. أظهر التحليل أن 63% من أفراد العينة عرفوا عن برنامج التمويل الأصغر من آخرين، 28% منهم تعرفوا عليه من ضباط التسليف 9% عرفوا برنامج التمويل الأصغر من الإعلانات.

جدول رقم (08): طريقة اختيار العينة داخل مجتمع الدراسة

المحافظة	الخرطوم	أم درمان	بحري	المجموع
حجم العينة	40	42	31	**113**
السليم	40	42	31	**113**
التالف	صفر	صفر	صفر	صفر

المصدر: من عمل الباحثة بالاعتماد على نتائج الدراسة الميدانية.

يبين تحليل الجدول (8) أنَ الحجم الكلي للعينة 113 عميل من المستهدفين بالتمويل الأصغر يمثلون 113 أسرة من ولاية الخرطوم بمتوسط عدد 5 أفراد للأسرة، ذلك من خلال الأسئلة المباشرة خارج أسئلة الاستبيان وقد تبين من الجدول(8) أن 42% منهم من محلية أم درمان نسبة للكثافة السكانية العالية وضعف الخدمات مقارنة بمحلية الخرطوم 40% للخرطوم و30% بحري. أما الجدول (9) يوضح أن مؤسسات التمويل الأصغر غير المصرفية تغذي مشروعات صغيرة بنسبة 79% للإناث مقارنة بعدد الذكور البالغ 23 عنصر من إجمالي حجم العينة أي بنسبة 21%، باعتبار أنَ النساء الصنف المستهدف بالتمويل الأصغر لاعتبارها مجموعات معرضة لارتفاع معدلات الفقر في وسطها وتعرضهن بصورة أكبر للآثار الناتجة عنه.

جدول رقم (09): خصائص عينة البحث (حسب النوع)

النوع	أنثى	ذكر	المجموع
العدد	90	23	**113**
النسبة	%79	%21	%100

المصدر: من عمل الباحثة بالاعتماد على نتائج الدراسة الميدانية.

كما يبين الجدول (10) أن نسب المستفيدين المتزوجين من المشروعات الصغيرة مثلت 31% من إجمالي حجم العينة البالغ 113عميل ويعزي ذلك لاهتمام مؤسسات التمويل الأصغر بنوعيها المصرفي وغير المصرفي بذوي

الأسر، والسعي لتوفير العيش الكريم برفع مستواهم المعيشي والاقتصادي، بينما مثلت نسبة الأرامل 29% تليها المطلقات 29% ثم العُزَاب بنسبة 13.3% من حجم العينة مما يشير إلى تنوع المستهدفين من التمويل الأصغر.

جدول رقم (10): الحالة الاجتماعية لعينة الدراسة

الوضع الاجتماعي	متزوج	أرملة	مطلق	عازب	المجموع
العدد	35	33	30	15	**113**
النسبة	%30.9	%29.2	%26.6	%13.3	%100

المصدر: من عمل الباحثة بالاعتماد على نتائج الدراسة الميدانية.

يبين الجدول (11) أن نسبة 35% من المستهدفين من حملة الشهادة السودانية مما يعكس الأحوال الاجتماعية لغالبية الأسر لعدم تمكنها من الصرف على الأبناء لمواصلة التعليم الجامعي وما فوق الجامعي، أما نسبة الجامعيين وحملة شهادة الأساس واحدة بينهم حيث بلغت 22.1% من حجم العينة يشير ذلك لعدم توفر العمل لحملة الشهادات الجامعية والفاقد التربوي لشهادة الأساس مما يعكس نسبة الإعالة لعائل الأسرة بالتالي زيادة الضغط المعيشي. أما للوضع الاقتصادي للأسر تبين أنَ الفقر شبه متوارث فيها، وأنَ الأعمار للمستهدفين تتراوح ما بين 15–50 عاما.

جدول رقم (11): مستوى التعليم لعينة الدراسة

المستوى	العدد	النسبة
أمي	13	%11.5
أساس	25	%22.1
ثانوي	40	%35.4
جامعي	25	%22.1
فوق الجامعي	10	%8.9
المجموع	**113**	%100

المصدر: من عمل الباحثة بالاعتماد على نتائج الدراسة الميدانية.

يرى الباحث الاقتصادي والزراعي عمر بابكر حجازي، أن برنامج التمويل الأصغر أصبح يستقطب المتعلمين ويعود ذلك لأسباب منها، أن نشاط المشروعات الصغيرة هو البديل للوظيفة سواء في القطاع العام أو الخاص. إنَ المشروعات الصغيرة بنشاطاتها المختلفة تمثل خط الأمان الأول والاستقرار لمرحلة ما بعد الجامعة، أي من الشهادات أساس كانت أو ثانوي بالإضافة إلى استثمار فائض الوقت والمال في مشروع صغير يدر دخلاً يغطي الاحتياجات لفئات الموظفين لأنَ المرتب لا يفي بالحد الأدنى لتكاليف المعيشة. كذلك تعتبر المشروعات الصغيرة الاستثمار الحقيقي لقطاع واسع من أصحاب الدخول المتدنية وممن يملكون فائض ادخاري ولو قليل [(20)]، نتيجة لتوسع فرص التعليم الجامعي وضيق فرص التوظيف تعتبر المشروعات الصغيرة ملاذاً لهم. تفضل مؤسسات التمويل الأصغر التعامل مع الفئات المتعلمة لأنها تتفهم أنه مال يرد لأصحابه وليس هبة مما يساعد على عملية الاسترداد.

جدول رقم (12): نوع المشروع داخل عينة الدراسة

النوع	صناعي	زراعي	تجاري	حرفي	المجموع
العدد	25	10	75	03	**113**
النسبة	**22.1**	**8.9**	**66.4**	**2.6**	**%100**

المصدر: من عمل الباحثة بالاعتماد على نتائج الدراسة الميدانية.

يوضح الجدول (12) أن النسبة الأعلى من نشاط الأفراد المستهدفين التجاري متمثلة في التجارة البسيطة داخل الأحياء أو المؤسسات في شكل البيع بالتقسيط أو نظام الطلبيات الصغيرة، تليها الصناعة 22.1% من حجم العينة متمثلة في صناعة الخبائز، الجبنة، العطور وغيرها. أما الحرفي بلغت نسبة العاملين بها 2.6% من جملة الفئات المستهدفة. الزراعة بلغت نسبة العاملين بها 8.9% بالرغم من أنها النشاط السائد لكثير من الفئات المعنية بالتمويل الأصغر في السنوات الأخيرة أحجمت مؤسسات التمويل عن تمويلها بسبب تعدد المخاطر وتأثرها المباشر بالأحوال الطبيعية، مما أدى إلى تزايد نسبة تعثر سدادها.

جدول رقم (13): عدد العمالة بالمشروع

النوع	1 –5 عامل	5 – 10 عامل	10 – 25 عامل	25 – 50 عامل	المجموع
العدد	90	23	–	–	**113**
النسبة	**%79.7**	**%20.3**	–	–	**%100**

المصدر: من عمل الباحثة بالاعتماد على نتائج الدراسة الميدانية.

يعكس الجدول (13) أن أكبر عدد من العمالة بالمشروع تتراوح ما بين 1–5 عمال من أفراد الأسرة الواحدة، بلغت نسبة 79.7%، أما نسبة 20.3% من العمالة ما بين 5–10 من العمال مما يعكس مساهمة المشروعات الصغيرة في خفض معدلات البطالة. من المميزات الاقتصادية للمشروعات الصغيرة استخدامها للموارد المحلية والعمالة المكثفة بأقل تكلفة بجانب الأساليب التقنية البسيطة مما يقلل من تكلفة المشروع، يساهم خفض معدلات البطالة ومن خلال التدريب والمتابعة المستمرة تجعل منهم خبراء في مجال إدارة المشروع وتحمل الأعباء والمخاطر المحيطة بالمشروع.

2.5 ضمانات التمويل الأصغر وإجراءاته

تتمثل الضمانات التي تعمل بها مؤسسات التنمية في قبول الرواتب الشهرية والضمان الجماعي في إطار ضمان منظمات المجتمع المحلي. يحدد نوع الضمان نوع وحجم التمويل، يفضل في القطاع الزراعي الضمان العقاري بسبب المساحة الواسعة والتكلفة العالية إما في المروي فإن المؤسسة تقبل الضمان الشخصي أو ضمان منظمات المجتمع المحلي وغيرها [(21)].

جدول رقم (14): نوعية حافظة الإقراض وفقاً للضمانات لبعض المصارف

المصرف نوع الضمان	معدل الاسترداد	نسبة تعرض الحافظة للخطر	المصرف نوع الضمان	معدل الاسترداد	نسبة تعرض الحافظة للخطر
* بنك الادخار والتنمية			* لبنك الزراعي السوداني		
الضمان الشخصي بصناديق الأفرع	%43		الضمان الشخصي مدعوماً		
وصناديق الخريجين"		%30	بشيك مؤجل	%82	%14.7
صناديق ضمان الائتمان	%25	%26	ضمان منظمة المجتمع المحلي	% 47	%71
صناديق ضمان الاعتماد	%4	%8	ضمان منظمة المجتمع		
الضمان الشخصي مدعوماً بشيك مؤجل	صفر	صفر	مدعومة بشيك مؤجل	%49	%7

المصدر: شركة يونكوينز الاستشارية، لتحليل الوضع الراهن للتمويل الأصغر في السودان [(22)].

3.5 ضمانات التمويل الاصغر للحصول على التمويل

الجدول (14) يعكس نوعية الضمانات المطلوبة من المستهدفين عند التقديم لطلب التمويل الأصغر متمثلة في ضمان (العقار، الشخصي، المجموعة) وغيرها من الضمانات التي تعتبر ضمانات تقليدية. أن نسبة 55.7% أي ما يعادل 63 فرداً من العينة موضع الدراسة خاصة في القطاع المصرفي أما عمال المنظمات والمؤسسات غير المصرفية فشكل الضمان عبارة عن ضمان المجموعة.

جدول رقم (14): نوع ضمانات التمويل

نوع الضمان	العدد	النسبة
عقار	63	**%55.7**
شخصي	10	**%8.9**
ضمان المجموعة	40	**%35.4**
المجموع	**113**	**%100**

المصدر: من عمل الباحثة بالاعتماد على نتائج الدراسة الميدانية.

إن نسبة 35.4% يرون أنَ الضمانات التي تتمثل في شيك المجموعة مناسبة لهم، ،أما 58% ضمان العقار غير مناسبة لهم لعدم امتلاكهم لعقار يقدمونه كضمان بجانب ارتفاع قيمة الضمانات، 8.9% أن الضمانات الشخصية غير مناسبة لأن المستفيد قد يلجأ للاستعانة بموظف كضامن مما يؤدي إلى تحويل مرتبات الموظفين كضامنين إلى البنوك وفي بعض الحالات يصل الأمر إلى تحرير شيك بدون رصيد على المستفيد، جميعها غير ملائمة لعملاء التمويل الأصغر بجانب خطورتها القانونية مما يؤدي لتردد المستفيد قبل الإقدام عليها، بالتالي تطول فترة الإجراءات للحصول على القرض. والجدول (15) يبين حجم الإقراض مقابل الضمان.

جدول رقم (15): حجم الإقراض مقابل نوع الضمانات

نوع الضمان	عدد القروض	المستفيدين (مستفيد)	حجم القرض (جنيهات سودانية)	نسبة القروض	نسبة المستفيدين	نسبة القرض
*الإقراض الفردي						
الضمان الشخصي	1460	2460	448529	%56		%75
ضمان المرتب	17	26	002860	%1		%،5
صندوق ضمان المانحين				%43		%18
ضمان منظمة المجتمع	1139	1139	108470	%،04		%،02
	1	1	1000			
*الإقراض لمنظمات المجتمع						
ضمان منظمة المجتمع	2	429	334468	%27	%14	%6
صندوق ضمان منظمة المجتمع	7	72		%’08	%2	%1
المجموع	2626		598019	%100	%100	%100

المصدر: شركة يونكوينز الاستشارية، لتحليل الوضع الراهن للتمويل الأصغر في السودان [23].

يرى البعض أن المصارف تفضل الضمانات العقارية مما يعني أن التمويل يوجه للمقتدرين بالمناطق الحضرية التي يتم فيها تسجيل العقارات. استخراج شهادات الدراسة، أن الضمان الشخصي هو السائد خاصة في المناطق الزراعية بسبب عدم تعامل المزارع مع البنك إلا في حالات الاضطرار نتيجة لتعدد دخل المزرعة من المحاصيل السنوية بجانب النشاط البستاني الذي يقوم به المزارع، وتخوفه من الأثر الاجتماعي الذي يمكن أن يحدث له في حالات تعرضه لإجراءات قانونية أو يحاكم بسبب الإعسار، مما يخرج صغار المزارعين من مظلة التمويل وبالتالي عدم عدالة في توزيع الدخل، تعتبر إجراءات تقييم وتسجيل الرهن العقاري التي تطلبها البنوك من أصحاب المشاريع سبب في تأخير التمويل الذي يؤثر بصورة مباشرة خاصة على المزارع لأن الزراعة لها مواقيت محددة وإذا تأخر التمويل يمكن أن يؤدي إلى عدم نجاح الموسم [24].

فيما يتعلق باستحداث آليات الضمان غير التقليدية وإمكانية تطبيق البنوك لها يرى المسئولون بإدارة وحدة التمويل الأصغر ببنك السودان أن هذا النشاط خطط له للتنفيذ على المدى القصير والمتوسط ويعتبر ضمن أول الأنشطة التي تمت معالجتها من قبل وحدة التمويل الأصغر، لقد أجرت الوحدة دراسة حول موضوع استحداث آليات الضمان وبموجبها قام البنك المركزي بإصدار منشور رقم 2008/5م بتاريخ 2008/3/10م يشجع مقدمي خدمة التمويل الأصغر باعتماد الضمانات غير التقليدية، غير أن هناك حالة من الارتباك فيما يتعلق بمعنى الضمانات التقليدية واستحداثها ومدى قابليتها للتطبيق من قبل البنوك وحاجة البنوك للابتكار بما يواكب التقنية مع الظروف التي تعمل فيها. تمثل المستندات والوثائق والإجراءات التي تطلبها المصارف للحصول على التمويل أحد محددات التمويل وإمكانية الحصول عليه والتي تحول دون حصول المستهدفين على التمويل بيسر كما يظهر من تحليل عينة الدراسة في الجدول (16).

جدول رقم (16): إجراءات التمويل بالنسبة للفئات المستهدفة

الإجراءات	غير معقولة	معقولة	معقولة جداً	المجموع
العدد	35	65	13	**113**
النسبة	**%31**	**%57.5**	**%11.5**	**%100**

المصدر: الجدول من عمل الباحثة بالاعتماد على نتائج الدراسة الميدانية.

الجدول (16) يوضح أن نسبة 58% من إجمالي العينة يرون أن إجراءات التمويل معقدة بينما يرى 31% منهم أنَ الإجراءات مقبولة وغالبيتهم من عملاء المؤسسات التمويلية غير المصرفية، أما نسبة 11.5% يرى أن الإجراءات معقولة جداً بينهم 10 عملاء من أصل 13 عميل من عملاء المؤسسات المصرفية.

يبعث التمويل المجزأ حسب النشاط الاقتصادي وبصورة جزئية من إجمالي التمويل الذي يحتاجه العميل على عدم الطمأنينة لدى العميل، مما يؤدي لاستكمال التمويل من مصادر متعددة وبالتالي ينعكس ذلك على التحصيل بسبب تعدد الجهات الممولة التي تعمل على الحصول لعائد تمويلها مسبباً ضعفاً في عملية استرداد أموال المؤسسة التمويلية والإخفاق في السداد من جانب العميل مما يعرضه لمخاطر التمويل. مما أدى لتسرب موارد مؤسسات التمويل لأشخاص غير مؤهلين للقيام بإدارة المشروعات الصغيرة في ظل الإجراءات الحالية التي لا تهتم بالإنتاج ومدى قدرة العميل على الاسترداد [25].

يرى بعض المختصين أنَ إجراءات طلب التمويل غير معقدة وأن المستندات المطلوبة يمكن إعدادها، ويعكس سرعة إعداد المستندات المطلوبة وتسليمها في وقت مبكر مع طلب التمويل دليل على جدية العميل وخبرته واهتمامه. والإجراءات بصورتها الحالية ضرورية للتأكد من المعلومات الواردة في طلب التمويل أن إجراءات التمويل تتوقف على نوع العملية والنشاط المعني [26].

4.5 حجم ونوعية التمويل الأصغر

إنَ الفئات المستهدفة من التمويل الأصغر هم محدودي الدخل، تزداد الحاجة لديهم لكل مصدر يدر عليهم دخلاً ولو بالنسبة البسيطة من خلال تمليكهم لمشروع صغير يمكن أن يساهم في تغيير حياتهم بتوفير التمويل الكافي لهم. والجدول (16) يبين نوعية التمويل المطلوب من عملاء التمويل الأصغر. أن نسبة 58% من إجمالي العينة عبارة عن تمويل للمصروفات التشغيلية أي أن طبيعة المشروعات قديمة قائمة ومطلوب تمويلها بهدف توسعتها أو لضمان استمراريتها وحل ديونها إن وجدت. أو مشروعات أخرى قديمة يراد إعادة تشغيلها. أما نسبة 31% من التمويل المطلوب كرأسمال لمشروعات جديدة أو قديمة توقف العمل بها. أما عند سؤال أفراد العينة سؤالاً مباشراً لكل فرد عن كفاية التمويل لمشروعه الصغير كانت النتيجة أن نسبة 67% من أفراد العينة يرى أن التمويل غير كافٍ لكنه راضٍ به لحاجته لكل مبلغ من المال ولو بسيطاً أما 17% من العينة فيرون أن مبلغ التمويل كافٍ جداً وبالرجوع لنوع النشاط الممارس تبين أن مشروعاتهم متناهية في الصغر مثل التجارة في الملابس بالأقساط وغيرها، نسبة 25% يرى أنه غير كافٍ جداً، نسبة 4% من أفراد العينة أن التمويل كافٍ لنشاطهم الاقتصادي.

جدول رقم (17): نوعية التمويل المطلوب

نوع التمويل	رأسمالي	عمالة	تشغيل	المجموع
العدد	35	13	65	**113**
النسبة	**%31**	**%11.5**	**%57.5**	**%100**

المصدر: من عمل الباحثة بالاعتماد على نتائج الدراسة الميدانية.

يرى خبير اقتصادي أن التمويل المصرفي ضعيف إذا ما قورن بالتمويل غير المصرفي الممثل في مؤسسة التنمية إن التمويل المصرفي وحجمه المستهدف للقطاع الزراعي خاصة غير متوفر وتقدم تمويل العيني خاصة الجازولين في مرحلة الزراعة وهو تمويل غير متكامل أي لا يغطي متطلبات العمليات الأخرى من قطع غيار للآليات وغيرها. من الآثار السالبة أنَ التمويل العيني يدفع بالمزارعين للتوسع في المساحة المزروعة ودون مراعاة للمقدرة المالية فيتوقف التمويل عند عمليات النظافة والحصاد مما يؤدي لضعف الإنتاجية والعائد وبالتالي صعوبة استرداد التمويل والدخول في دائرة الإعسار والخروج من النشاط الزراعي وضياع أموال البنك مع ملاحظة أن المشروعات الزراعية الصغيرة تستخدم عمالة أكبر من حجمها خاصة فترات الحصاد [27].

تعتبر خبرة العميل ومقدرته على إدارة المشروع المتقدم به للتمويل مؤشراً من مؤشرات حجم التمويل الذي يمكن أن يمنح له من قبل مؤسسة التمويل المعنية بجانب حجم التدفقات المالية التي تعكس مقدرة العميل لسداد القرض من خلال مشروعه الصغير. الجدول (18) يبين خبرة العملاء داخل عينة الدراسة.

جدول رقم (18): المستهدفين وخبرة العمل

الخبرة السابقة	جيدة جداً	جيدة	معقولة	المجموع
العدد	15	35	63	**113**
النسبة	**13.2**	**31**	**55.8**	**%100**

المصدر: من عمل الباحثة بالاعتماد على نتائج الدراسة الميدانية.

إن نسبة 56% من المستهدفين خبرتهم في مجال إدارة المشروعات التي يمارسونها معقولة كما يوضح الجدول (19)، لم يسبق لهم العمل في مجال حكومي أو قطاع خاص، يتكون ثلثي العينة وأن المستهدفين هم فئة المتبطلين، معظمهم من فئة الشباب 35% من أصحاب التعليم الثانوي، 22% خريجي الجامعات مما يعكس توجه المؤسسات التمويلية العاملة في مجال التمويل الأصغر لامتصاص البطالة بتوجيهها نحو العمل الحر من خلال المشروعات الصغيرة.

5.5 الآثار الاقتصادية والاجتماعية للمشروعات الصغيرة

تعني التنمية الاجتماعية توفير قدر من التعليم، الصحة، السكن والعمل من خلال الأنشطة التي تبذل لإحداث تغيرات بنيوية ووظيفية متعلقة بالجوانب الاقتصادية الاجتماعية والثقافية بهدف زيادة قدرة الأفراد لاستغلال الموارد المتاحة لإشباع الاحتياجات الأساسية وتحقيق الحرية والرفاهية وفق تخطيط مرسوم للتنسيق بين الإمكانيات البشرية والمادية المتاحة في وسط اجتماعي معين بهدف تحسين الدخل القومي ورفع مستوى المعيشة [28].

6.5 الآثار الاجتماعية للفئات المستهدفة

تتمثل أهداف تقييم الأثر الاقتصادي والاجتماعي للمشروعات الصغيرة في معرفة التكاليف والمنافع التي تترتب على قيام المشروع ومقارنتها في حالة عدم قيامه. فلكل مشروع أهداف مثل تعظيم العائد الذي تعيش عليه أسرته، رغبة المستهدفين في تعليم أبنائهم وتحسين بيئة السكن ونوعية الوجبات، لقد تم الأسئلة الشفهية المباشرة للمستهدف بجانب أسئلة الاستبيان مثل الحالة الصحية والموقف المالي والأهداف التي تتوقع تحقيقها قبل وبعد المشروع بهدف معرفة الأثر الاجتماعي على الأفراد المستهدفين بالتمويل الأصغر، لقد تبين من تحليل الأسئلة المباشرة أن نسبة 13% منهم حالتهم الصحية كانت جيدة قبل مشاركتهم في المشروع ثم تحسنت قليلاً بعد المشاركة لتصل 50% بسبب تحسن دخلهم ورفع وعيهم الصحي بالمحاضرات والحلقات التدريبية والجدول (19) يوضح إجابات المستهدفين من أفراد العينة عن أحوالهم الصحية قبل وبعد مشروعاتهم الصغيرة.

جدول رقم (19): الحالة الصحية لأفراد العينة

الحالة الصحية	العدد		النسبة	
	قبل	بعد	قبل	بعد
جيدة	15	56	%13.3	**%49.6**
متوسطة	39	37	%34.5	**%32.7**
سيئة	59	20	%52.2	**%17.7**
المجموع	**113**	**113**	**%100**	**%100**

المصدر: من عمل الباحثة بالاعتماد على نتائج الدراسة الميدانية.

يوضح الجدول (19) أن نسبة 52% باعتبارها النسبة الأكبر أشارت أنَ الحالة الصحية سيئة قبل المشروع. أما بعد المشروع فقد انخفضت إلى 18% تقريبا تعتبر الحالة الصحية للفرد إحدى المؤثرات العالمية للتنمية أما عن التعليم ومساهمة مؤسسات التمويل الأصغر. أجاب 63% من أفراد العينة بأن مؤسسات التمويل الأصغر المصرفية وغير المصرفية لم تحل مشاكلهم المتعلقة بالتعليم. أما 32% أن بعض عائدات مشاريعهم ساهمت في استقرار تعليم أبنائهم بجانب دور مؤسسة التنمية الاجتماعية في دفع الرسوم الدراسية لهم مقابل قرض حسن يسترد دون فائدة عليه. كما أوضحت نتائج تحليل الأسئلة المباشرة لأفراد العينة عن تمويل مشروعاتهم قبل أن يتقدموا بطلبات للحصول على قروض، نسبة 20% يعتمدون على مواردهم الذاتية 19% منهم يحصلون على التمويل من مؤسسات تمويل متعددة، 45% كانوا يعتمدون على الأسرة أو الأصدقاء، 22% من التجار أو من آخرين ميسوري الدخل مما يعكس أن الجهات غير الرسمية تمثل المصادر الرئيسية للتمويل الأصغر قبل برنامج التمويل الأصغر. فيرى الباحث الاقتصادي **محمد المصطفى إبراهيم** أن قدرات المصارف المالية ضعيفة لا يتجاوز التمويل المصرفي 2.5% في أفضل حالاته من إجمالي التمويل المسموح به بالرغم من الضمانات بجانب نسب الاسترداد الجيدة، أن سياسات التمويل أثرت سلباً على الفئات ضعيفة الدخل، خاصة المزارع الذي تأثر بالظروف الاقتصادية من كساد وغيره مما أدى لزيادة تكلفة الإنتاج وانخفاض أسعار المنتج زيادة حالات الإعسار في السداد [(29)].

جدول رقم (20): مصدر التمويل الأصغر

مصدر التمويل	ذاتي	مصرفي	شعبي	الأقارب	المجموع
العدد	23	20	25	45	113
النسبة	**%20.3**	**%18.7**	**%22.1**	**%38.9**	**%100**

المصدر: من عمل الباحثة بالاعتماد على نتائج الدراسة الميدانية.

أما الجدول (21) يبين أن 48% من أفراد العينة يصفون وضعهم المالي بالضعيف قبل مشاركتهم في أنشطة التمويل الأصغر وعند مقارنة حالتهم بعد المشاركة يلاحظ ارتفاع نسبة الوسط من 45% إلى 58% وانخفاض نسبة ضعيف من 48% إلى 14% مما يعني مساهمة المشروعات الصغيرة في تحسين أحوال المستفيدين المالية، لقد انعكس التحسن في الأوضاع المالية على المستوى التعليمي للأبناء. عدد الوجبات اليومية للأسر. فارتفعت نسبة الأسر التي تتناول ثلاث وجبات في اليوم من 67% قبل المشروع إلى 70% بعد المشروع.

جدول رقم (21): الأحوال المالية للمستهدفين من العينة قبل وبعد المشروع

المستوى المالي	النسبة قبل	النسبة بعد
ضعيف	%48	%14
وسط	%45	%58
جيد	%7	%14
ممتاز	صفر	%14

المصدر: من عمل الباحثة بالاعتماد على نتائج الدراسة الميدانية.

أيضاً أوضحت نتائج الدراسة من خلال الجدول (22) أن5.3% من التمويل الأصغر يستخدمون الأرباح في الادخار، 59% في الأكل والشرب، 17.8% في الأكل والتعليم، 17.9% الصحة والتعليم مما يدل على أن الأرباح تصرف في الاستهلاك اليومي للأسرة مما يتطلب تحسين المشروعات لزيادة عائداتها الجدول (23) يوضح استخدام أفراد العينة لعائدات مشروعاتهم الصغيرة.

جدول رقم (22): استخدام عائدات المشروع

الاستخدام	طعام	طعام وتعليم	الصحة والتعليم	الادخار	المجموع
العدد	67	20	20	6	113
النسبة	%59.3	%17.7	%17.7	%5.3	%100

المصدر: من عمل الباحثة بالاعتماد على نتائج الدراسة الميدانية.

أما لمعرفة الأثر الاقتصادي والاجتماعي الذي تحقق من خلال أهداف وتوقعات الفئة المستهدفة قبل ممارسة نشاطاتهم الصغيرة وبعدها يبين الجدول (2) توقعات أفراد العينة:

جدول رقم (23): توقعات أفراد العينة قبل وبعد المشروع

أهداف توقع تحقيقها		أهداف تحققت	
الهدف	النسبة	الهدف	**النسبة**
زيادة دخل الأسرة	%56	مصاريف تعليم وعلاج	**%33**
تحسين الأحوال	%3	زيادة الدخل	**%25**

تعليم الأبناء	%3	فرص عمل	**%25**
إيجاد وسيلة دخل	%35	نفقات يومية	**%17**
شراء أثاث	%3	–	–
المجموع	**%100**		**%100**

المصدر: من عمل الباحثة بالاعتماد على نتائج الدراسة الميدانية.

بين الجدول (24) أن زيادة الدخل تمثل أول توقعات أفراد العينة مما يؤكد أنَ الهدف الأساسي من المشروع العمل على زيادته.

أنَ المشروعات المدرة للدخل التي تم تنفيذها بولاية الخرطوم قد حققت في مجملها نجاحاً اقتصادياً واجتماعياً ولو بنسبة بسيطة للمستهدفين، لقد كان الأثر الاجتماعي والنفسي أكبر من العائد الاقتصادي في معظم المشروعات لشعور الفرد بالملكية والقوي الاجتماعية بسبب زيادة الدخل قليلاً الذي أدى إلى تحقيق نوع من الاستقرار وتحسين الأوضاع المعيشية والاستقرار الدراسي لأفراد الأسرة من الأبناء [(30)].

جدول رقم (24): زيادة الدخول الناشئة من المشروعات الممولة بنسب متفاوتة

الدخل	متزايد جدا	متزايد	غير متزايد	المجموع
العدد	**13**	**25**	**75**	113
النسبة	**%11.5**	**%22.1**	**%66.4**	**%100**

المصدر: من عمل الباحثة بالاعتماد على نتائج الدراسة الميدانية.

يعكس الجدول (24) أن نسبة 66.4% من حجم العينة يري أن الدخل بعد المشروع غير متزايد وأنه تقابل به الاحتياجات المعيشية وتسعي لتوفير العيش الكريم لأفراد أسرتها أما 22% منهم تزايد دخلهم بنسب بسيطة لم تصل إلى تحقيق الرفاهية والكماليات حوالي 12% يري تزايد الدخل بصورة جيدة نسبة لوجود مصدر آخر للدخل بجانب مشروعاتهم الصغيرة، أن أرباح المشروع متوسطة بصورة تغطي تكاليفه وأقساط التمويل. أما 55% من المستفيدين تصل بهم مشروعاتهم إلى درجة الخسارة بحسب ظروف السوق لكنهم يتجاوزونها بالاقتراض مرة أخرى والإصرار لبلوغ غايتهم لتحسين مستواهم المعيشي. إن العائد من التمويل الأصغر فيه جانب اجتماعي أكثر من استثماري ولقد أثبتت التجارب العالمية أن قطاع التمويل الأصغر يعتبر عائداً اقتصاديا واجتماعيا. كما أن البنك الزراعي ظل لعدد من السنيين يحقق خسارة بسبب ضعف العائد من التمويل الزراعي الذي لا يمثل أكثر من 40% من إيرادات البنك مما أدي لضعف كفاية موارد البنك المالية وأن هوامش التمويل غير واقعية بجانب ضمور وقصور الأنشطة التجارية بالبنك وانخفاض مساهمتها في إيرادات البنك ويرجع ذلك للإعسار الذي يصعب تحديده والعمل بنظام جدولة الديون مما ساهم في تدني وانخفاض العائد بالنسبة للعميل المستهدف بصفة خاصة.

6. الخاتمة

توصلت الدراسة إلى عدة نتائج يمكن صياغتها كالتالي:

عدم ملائمة الضمانات وطول إجراءات الحصول على قرض أدى إلى انسحاب المستهدفين عن تقديم طلباتهم، ضعف السداد وعدم توفر الضمانات أثر سلباً على قيام مؤسسات التمويل بتقديم خدمات التمويل الأصغر، بسبب

ضعف الخبرة الفنية والإدارية للفئات المستهدفة لم يتحقق النجاح المطلوب للمشروعات الصغيرة، الفهم الخاطئ للعملاء أثر في استرداد الأموال، ممثل في اعتقادهم أنَ المال الممنوح هو على وجه الصدقة.

في الأخير يوصي الباحث بالنقاط التالية:

- ضرورة خفض تكلفة تقديم القروض الصغيرة بالعمل من خلال المجموعات القاعدية.
- أهمية قيام مؤسسات التمويل الأصغر بتوفير تدريب متخصص للموظفين لتجويد أدائها في مجال التمويل الأصغر.
- ضرورة ارتباط برنامج التمويل الأصغر بالبرامج التدريبية للموظفين في المؤسسات لتطوير أداء المقترضين وتقليل مخاطر الفشل.
- زيادة فرص إتاحة الخدمات المالية للفئات المستهدفة بتوسيع نطاق الوصول إليهم.
- ضرورة وضع قاعدة بيانات والمحافظة عليها وتحديثها بصورة منتظمة تتضمن مقدمي الخدمات من ذوي الخبرة في مجالات العون الفني والتدريب.
- أهمية وضع وتطبيق مؤشرات رئيسية للأداء لمؤسسات التمويل الأصغر من واقع المعايير المعتمدة عالميا.

الهوامش والمراجع

1. جعفر محمد فرح، **الخدمات المالية الصغيرة بين حداثة المفهوم وتقليدية الممارسة دراسة تطبيقية عن فرص التبادل بين أسواق التوسط السوقي والذاتي في المدة من 1998–2003**، رسالة دكتوراه غير منشورة، جامعة النيلين، السودان، 2004.
2. نادية محمد عبد العال، **تمويل نشاط الصناعات الصغيرة مع التطبيق على صناعات الغزل والنسيج**، رسالة دكتوراه غير منشورة. كلية الاقتصاد. جامعة القاهرة، 1997.
3. عابدة يحيى المهدي، **إعداد رؤية تنمية وتطوير قطاع التمويل الأصغر**. ورقة مقدمة لندوة بعنوان: دراسة وتحليل الوضع الراهن للتمويل الأصغر بالسودان، بنك السودان. الخرطوم، 2006م، ص3.
4. محمد خيري فقيري، **رؤية تطوير وتنمية التمويل الأصغر بالسودان**. ورقة مقدمة لندوة بعنوان: دراسة وتحليل الوضع الراهن للتمويل الأصغر بالسودان، بنك السودان. الخرطوم، 2006، ص 7.
5. صالح جبريل أحمد جبريل، **وحدة التمويل الأصغر بنك الادخار**، الخرطوم، السودان، 2006م، ص 02.
6. عزة عبد العزيز محمد كيلاني، **واقع الصناعات الصغيرة والمشاكل التي تواجهها على مستوى الأقاليم والمحافظات**، معهد التخطيط القومي للنشر، القاهرة، 1996م، ص 13.
7. عبد الرحمن يسري أحمد، **تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها**، الدار الجامعية للطباعة والنشر، 1996م، ص5.
8. بنك السودان المركزي، **التقرير السنوي لعامي 1994م، 1995**، ص15، ص17 على التوالي.
9. بنك السودان، **التقرير السنوي**، أعداد مختلفة، الخرطوم، السودان.
10. بنك السودان، **السياسات التمويلية** للمدة 1995م–2008.
11. بنك السودان، **السياسات التمويلية**، المرجع السابق.
12. محمد خضر إبراهيم البيلي، **الآثار الاقتصادية للمشروعات الصغيرة**. مؤسسة التنمية. الخرطوم. 2008م، ص2.
13. مؤسسة التنمية الاجتماعية، **التقرير السنوي لعامي 1998م، 1999م**، ص12، ص14 على التوالي.

14. مؤسسة التنمية الاجتماعية، **التقرير السنوي لعام 2001**، ص17.
15. مؤسسة التنمية الاجتماعية، التقرير السنوي للمدة 2000–2004.
16. محمد خضر البيلي، مرجع سابق، ص10.
17. محمد نور دفع الله دفع الله، وحدة التمويل الأصغر، مؤسسة التنمية الاجتماعية، مقابلة بتاريخ 2009/4/16م.
18. فتحية عثمان، **وحدة التمويل الأصغر**، مؤسسة التنمية الاجتماعية، مقابلة بتاريخ 2009/4/12م.
19. البيلي، مرجع سابق، ص20.
20. عمر بابكر حجازي، مدير إدارة التخطيط والبحوث، البنك الزراعي، الخرطوم، مقابلة بتاريخ 2009/4/2م.
21. دفع الله محمد نور، مصدر سابق.
22. شركة يونكوينز الاستشارية، لتحليل الوضع الراهن للتمويل الأصغر في السودان. الخرطوم، العمارات، السودان.
23. شركة يونكوينز الاستشارية، مصدر سابق.
24. الكناني، محمد محمود سليمان، مقابلة بتاريخ 2009/5/1م.
25. نايلة بشير سليمان، **وحدة التمويل الأصغر بالبنك الزراعي الرئاسة**، مقابلة بتاريخ 2009/24،4م.
26. عوضيه فضل المولى، **وحدة التمويل الأصغر**. البنك الزراعي، مقابلة بتاريخ 2009/5/11م.
27. مصطفى جمال الدين، مستشار تنمية أعمال صغيرة. شركة يونكوينز. العمارات الخرطوم، مقابلة بتاريخ 2009/3/31.
28. صبحي التبرجي، **تنمية الأعمال الصغيرة لخدمة المجتمع**. ورقة عمل مقدمة لورشة نظمتها جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، قاعة الصداقة، الخرطوم 2008/3/31م، ص 01.
29. محمد المصطفى إبراهيم، محمد المصطفى إبراهيم، **إدارة التخطيط، بنك المزارع التجاري**، مقابلة بتاريخ 2009/4/21.
30. فتحية عثمان، **وحدة التمويل الأصغر**، مؤسسة التنمية الاجتماعية، مقابلة بتاريخ 2009/4/12.

International Journal of Economic Studies 06 (2019) 138 – 154

International Journal of Economic Studies
المجلة الدولية للدراسات الاقتصادية
Journal Homepage : https://democraticac.de/?page_id=50832

دور مواقع التواصل الاجتماعي في تعزيز عملية التسويق الإلكتروني
دراسة وصفية تحليلية لصفحة موبليني نموذجا

The role of social networking sites in promoting electronic marketing
An Analytical descriptive study of the meubliny page

ط. د ميلودي محمد [a 1]
ط. د ياحي فاطمة الزهراء [2]
[1] جامعة وهران 2 محمد بن أحمد، وهران – الجزائر.
[2] جامعة وهران 2 محمد بن أحمد، وهران – الجزائر.

معلومات عن المقال

الكلمات المفتاحية:
الأنترنت
مواقع التواصل الاجتماعي
الفيسبوك
الشباب
التسويق الإلكتروني
صفحة موبليني

الملخص

تهدف هذه الورقة البحثية إلى معرفة الدور الذي أصبحت تلعبه مواقع التواصل الاجتماعي في تنمية التسويق الإلكتروني الفيسبوك نموذجا، وذلك من خلال القيام بدراسة ميدانية، حيث اخترنا صفحة موبليني التي تعمل على ترويج غرف النوم خاصة لدى فئة الشباب الجزائري المقبل على الزواج، من أجل الكشف عن فلسفة التسويق الجديدة في ظل الوسائط الاتصالية الجديدة التي أفرزت نموذج جديد للتسويق من خلال دخول بعض الأساليب والقيام بنشاطات تسويقية لم تكن تتوفر في الوسائل التقليدية الأخرى، وخلصت دراستنا إلى أنّ الفيسبوك أصبح أداة استراتيجية مهمة في مجال التسويق.

Article Info

Keywords :
Internet
Social networking sites
Facebook
Youth
Electronic marketing
Meubliny Page

JEL Classification :
L 96 – M 03.

Abstract

In this paper we are going to try to shed light on the role played by the social networking sites in the development of e-marketing Facebook as a model, by conducting a field study where we chose Meubliny page which promotes the bedrooms, especially among the young Algerian next to marry, On the new marketing philosophy under the new communication media, which produced a new model of marketing through the introduction of some methods and marketing activities were not available in other traditional means, our study concluded that Facebook has become an important strategic tool in marketing.

[a] **Corresponding author**
E-mail address : miloudianthropologie@gmail.com
Article history :
Received 20 March 2019 ; Accepted 02 April 2019 ; Published 07 May 2019.
Democratic Arabic Center for Strategic, Political & Economic Studies. Copyright 2019, All Rights Reserved ©

1. المقدمة

إنّ التطور السريع الذي يشهده عالمنا المعاصر في مجال تكنولوجيا الاتصال الحديثة وتكنولوجيا المعلومات، بصورة واسعة وكبيرة، ساهم في بناء بنية تحتية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات، ولعل الأنترنت كبيئة تكنولوجية في تغير مستمر، وسرعة كبيرة تتطلب مراقبتها للاستفادة من الفرص التي تنتج منها، فلم تعد الأنترنت مجرد وسيلة لإرسال أو استقبال البريد الإلكتروني ونقل البيانات عبر الشبكات الحاسوبية، بل أصبحت مكان يعج بالناس وبالأفكار يستطيع زيارته والتجوال في جنباته، وهو ما يعرف بالعالم الافتراضي، لقد كانت هذه الشبكة تعتمد على بث المعلومات ونشرها ولكن أضيف لها بعدا جديدا ألا، وهو التفاعل عن بعد، وعندما نتحدث عن آليات الاتصال فإننا نذكر أنها متعددة من حيث الشكل والأساليب ومن حيث الأدوات المستخدمة، لكن نحن سنخص في هذه الدراسة عن آلية التواصل الاجتماعي ما يعرف بالفيسبوك facebook، كظاهرة اتصالية ناتجة عن التطورات في ميدان تكنولوجيا الاتصال الحديثة، واعتبارها من أكثر الوسائط الاتصالية استخداما من قبل الأفراد في المجتمع الجزائري عموما، وأنه يعد الأكثر تداولا اليوم بين الأفراد، وأصبح اليوم وسيلة اتصالية متاحة الاستخدام لعامة الناس وأصبح تجاهلها أو عدم استخدامها يعني عدم مواكبة العصر، فقد أصبح فعلا الانتفاع من الأنترنت بواسطة الفيسبوك كأسلوب للمتاجرة وكأداة رئيسية في التسويق الإلكتروني مما جعلها مؤهلة أن تكون الوسيلة الأنسب في التسويق الإلكتروني الذي يعتمد بالدرجة الأولى على تكنولوجيا المعلومات بصورة كبيرة، من خلال إدراج بعض الممارسات التي تتمتع بصفة الرقمية، واستخدامه كوسيلة للإعلان للاستفادة من ما يتميز به من صفات تساعد المسوقين في نشر إعلاناتهم ومنتوجاتهم ووضع استخدامها ضمن استراتيجيات التسويق، فلم تعد عملية التسويق تتماشى وفق النمط التقليدي الذي يقترن بالذهاب إلى المتاجر، وإنما عززت هذه التكنولوجيا الجديدة فرصة التجول لمختلف المحلات التجارية عبر هذه الوسائط الاتصالية دون بذل أي جهد وفي أي وقت، بالتالي يمكننا القول أنه اليوم أصبح الفيسبوك كأهم موقع عالمي وأهم منصة تسويقية في العالم وفي الجزائر خاصة، هذا ما دفعنا للقيام بدراسة ميدانية في الفترة ما بين 15 أوت إلى غاية 30 سبتمبر 2018 للوقوف على أبجديات الإشكالية من خلال البحث عن عملية التسويق الإلكتروني عبر مواقع التواصل الاجتماعي، وفك شفرة الإستراتيجية المنتهجة من قبل صاحب المتجر عبر هذه الصفحة الافتراضية المتمثلة في دوافع اشتراك هؤلاء الشباب لصفحة موبليني، وذلك بالاعتماد على تقنية الملاحظة بالمشاركة، وهذا من خلال انخراطنا في هذه الصفحة التي تعمل على ترويج غرف النوم والأرائك الخاصة لدى فئة الشباب المقبل على الزواج، وتسجيل مختلف انطباعات المستهلكين حول جودة السلعة ونوعيتها والخدمة المقدمة لهم من خلال عملية البيع والشراء، وعرض آرائهم وتعليقاتهم عبر هذه الصفحة.

ومن هنا ارتأينا أن نطرح الإشكالية كما يلي: **كيف ساهمت شبكات التواصل الاجتماعي عبر صفحة موبليني التجارية في تنمية عملية التسويق الإلكتروني لدى الشباب المقبل على الزواج ؟**

الفرضيات

اندرجت فرضيات دراستنا على النحو التالي:

- مجانية ومرونة التواصل عبر الوسائط الاتصالية (الفيسبوك) وفق الصورة والفيديو وتقنية التسجيل المرئي En Direct عن طريق الشرح المفصل عن نوعية السلعة وبنود الشراء من بين العوامل التي سمحت باستقطاب العديد من المستهلكين لهذه الصفحة التجارية.
- سياسة إشراك المستهلك وتحقيق الرضا بينه وبين صاحب المنتوج في عملية التسويق الإلكتروني من بين الرهانات والاستراتيجيات الأساسية لنجاعة فلسفة التسويق لصفحة موبليني من خلال الانضمام إلى غرف الدردشة الخاصة بها وترك انطباعاتهم حول المنتوج.

2. تحديد المفاهيم

يعتبر ضبط المصطلحات من بين الآليات التي يعتمد عليها أي باحث في أي دراسة علمية، ومن ثم يمكن تجسيدها في النقاط التالية:

1.2 الانترنت

تعرف فريحة من وجهة نظر السوسيولوجين أن: " الأنترنت تمثل مجتمعا جديدا فيه العديد من النشاطات التي تخص الحياة اليومية: العمل والتعليم والبيع والشراء إلى غير ذلك، ومن هنا يمكن تعريف الأنترنت باعتبارها مجموعة الشبكات المتداخلة التي تمثل منتدى عالميا لكل الثقافات والأداء والنشاطات المختلفة والتي تقوم على فكرة تفاعل المعلومات التي تتم بين طرفين يعبر كل منهما مرسلا في نفس الوقت " [(1)]، حيث باشر الشباب المقبل على الزواج التسوق إلكترونيا للاطلاع على أنواع مختلف مستلزماتهم وأسعارها عبر الصفحات التجارية، وهذا ما يشير إليه Bruno Thiray :" أن التجارة الإلكترونية للمؤسسات التي تعمل على إتاحة مجموعة من الفوائد كتنظيم النشاط والتبادل التجاري بواسطة النظام المعلوماتي " [(2)] كما أشار كذلك بيار ليفي أن: " الفضاء السيبيري أصبح مكان يأخذ شكل جديد من الديمقراطية المباشرة على نطاق واسع " [(3)].

2.2 مواقع التواصل الاجتماعي

يعرفها سلمان بكر بن كران بأنها : " شبكة مواقع فعالة جدا في تسهيل الحياة الاجتماعية بين مجموعة من المعارف والأصدقاء، كما تمكن الأصدقاء القدامى من الاتصال بعضهم البعض وبعد طول سنوات، وتمكنهم أيضا من التواصل المرئي والصوتي وتبادل الصور وغيرها من الإمكانات التي توطد العلاقة الاجتماعية بينهم" [(4)].

ونقصد بها في هذه الدراسة بأنها عبارة عن بيئة افتراضية تسهل عملية التواصل بين مستخدميها، حيث عملت على تقريب المسافات بين الشعوب والحضارات، فلم تقتصر وظيفتها على توسيع العلاقات الاجتماعية فقط بل تعدت ذلك، وأصبحت أكثر حضورا في المجال التسويق والتجارة، حيث بات ينحصر مجالها في قيام أصحاب الشركات بحملات إعلانية تجارية وذلك بفضل الاستعانة بتوفر موقع الفيسبوك على تطبيقات عديدة، نذكر منها الصفحات PAGES، حيث سهلت عملية ربط علاقة أصحاب العمل والشركات بزبائنهم في تسويق وترويج منتوجاتهم بشكل مجاني، وفي دراستنا هذه تم اختيار صفحة موبليني التجارية كنموذج.

1.2.2 الفيسبوك

يعد الفيسبوك من بين البيئات الافتراضية الأكثر تداولا للشبكات الاجتماعية، حيث لاقت أكثر ترحيبا من قبل الجماهير لمختلف أنحاء العالم، من خلال انضمام العديد من المستخدمين نظرا لما بتوفر عليه هذا الموقع الافتراضي، ويعرفه البعض بأنه عبارة عن: "أكبر مواقع الشبكات الاجتماعية من ناحية سرعة الانتشار والتوسع، قيمته السوقية عالية وتتنافس على ضمه كبيرات الشركات، نقطة القوة الأساسية في الفيسبوك هي التطبيقات التي أتاحت الشبكة فيها للمبرمجين من مختلف أنحاء العالم ببرمجة تطبيقاتهم المختلفة وأضافتها للموقع الأساسي [(5)].

وحسب دراستنا يعتبر الفيسبوك عبارة عن سوق تجارية، حيث بات يستخدم في الجانب التجاري من خلال نشر حملات إعلانية تتيح لأصحاب الشركات ترويج منتجاتهم، وذلك وفق إنشاء صفحات تتم فيها وضع كل المعلومات الشخصية والسلعة المراد ترويجها بغية تزويد الزبون بمختلف المعلومات، وهذا ما تعمل به مختلف الشركات الكبرى لتقديم عروضها التجارية ملغية حدود الزمان والمكان عبر هذه السوق الافتراضية التي تختلف عن السوق التقليدية التي تعترف بالمكان والزمان، والوجود الفيزيائي للزبون وصاحب المتجر، ويرى بعض المفكرين أنه: "باستعمال سوق الفيسبوك Market Place يمكنك إنشاء واستعراض لوائح أعمال، مركبات، حيوانات أليفة، خدمات، وبنود للبيع" [(6)].

الفيسبوك هو إذن وسيط من وسائط التواصل الاجتماعي الأكثر تداولا واستخدمه الشباب الجزائري كأداة للتسوق الإلكتروني في صفحة موبليني لبيع غرف النوم إنتاج جزائري محلي.

2.2.2 الشباب

يؤكد بيار بوردبو أن مصطلح الشباب لا يعبر عن فئة اجتماعية واضحة المعالم، ولا يمكن تدارك مفهوم الشباب إلا في سياق اجتماعي، حيث يقول بيار بورديو: "نحن لا نعرف أين ينتهي الشباب لتبدأ الشيخوخة " [(7)].

ونقصد بهذه الشريحة في هذه الدراسة هم فئة شباب مقبلين على الزواج يزيد سنهم عن سن الثامن عشر، حيث أصبحوا هؤلاء الشباب يبحرون في هذا العالم الافتراضي عبر صفحة موبليني المختصة بترويج أثاث غرف النوم من أجل الاطلاع والتزود بالمعلومات للسلعة المروجة من حيث السعر والنوعية والجودة وما بعد الخدمة.

3.2.2 التسويق الإلكتروني

لقد فتحت مواقع التواصل الاجتماعي الباب على مصراعيها حيث وفرت شبكة الأنترنت ترويج مختلف المنتوجات عبر هذه الوسائط الاتصالية، حيث باشر شبابنا اليوم يتسوق إلكترونيا عبر الصفحات التجارية (صفحة موبليني نموذجا) من أجل اقتناء هذه السلعة دون مراعاة خاصية الزمان والمكان دون تحمل عناء التنقل للمحل التجاري عكس التسوق التقليدي، كما يشير التسويق الإلكتروني: « إلى مجموعة من الأنشطة التسويقية التي تعتمد على الوسائط الإلكترونية وشبكات الحاسب الآلي والإنترنت» [(8)].

ويعرف فيليب كوتكر 1980 التسويق هو: « العملية الاقتصادية والاجتماعية التي تلبي من خلالها الأفراد والجماعات حاجاتهم ورغباتهم بواسطة خلق وتبادل المنتجات والأفكار القيمة بالنسبة للآخر» [(9)].

3.2 صفحة موبليني

من المعروف أن شبكات التواصل الاجتماعي تحتوي على العديد من الصفحات ذات التوجهات الاقتصادية والسياسية والثقافية، وبإمكان أي شخص يملك حساب الفيسبوك أن يفتح صفحة حسب طبيعة توجهاته وأذواقه واهتماماته، وفي هذه الدراسة تم الاستنجاد بهذه الصفحة التي تروج الأثاث من أرائك وغرف للنوم للشباب الجزائري، تحمل هذه الصفحة اسم Meubliny.

1.3.2 إثنوغرافيا صفحة موبليني

هذه الصفحة تم فتحها من صاحب المحل التجاري منذ ثلاث سنوات، حيث يوجد هذا المحل التجاري الكائن مقره بتيبازة –القليعة–، تعمل هذه الصفحة بترويج غرف النوم والأرائك خاصة لدى فئة الشباب المقبل على الزواج من مختلف القطر الوطني، وهذا تزامنا مع التطور المحدق التي أصبحت تتمتع به وسائل الاتصال الحديثة، يعود أصل تسمية هذه الصفحة ب:موبليني التي تعود بالدرجة الأولى الأثاث الخشبي، حيث تعد التسمية من بين العناصر الأساسية لعملية التسويق التي تعمل بدورها على مصدر تقرب المستهلك على السلعة وتسهل عملية اقتناء نوعية السلعة بسهولة مقارنة بالعدد الوافر من الصفحات التجارية الأخرى التي تروج منتوجاتها، حيث باشر صاحب المحل التجاري الاستنجاد بمواقع التواصل الاجتماعي التي تحتوي على مختلف الصفحات سواء كانت تجارية أو ثقافية أو سياسية، حيث لم تعد عملية تسويق أي منتوج كان، تسوق في العالم الواقعي بل تعدت ذلك وتوسع نطاقها إلى أبعد حدود، من خلال القيام صاحب الصفحة بعرض منتوجه المحلي عبر منصة مواقع التواصل الاجتماعي خاصة الفيسبوك، الذي يحتوي على وسائط اتصالية تعمل بموجبها على عرض المنتوج على أحسن وجه، ومدفوعة الأجر sponsorisé مما توحي على مصداقية كبيرة تعمل بموجبها على استقطاب عدد كبير من المستهلكين.

2.3.2 الفيسبوك كأشهر وسائل التسويق عبر شبكات التواصل الاجتماعي

إنّ الانتشار الواسع لوسائل التواصل الاجتماعي والاستخدام اليومي المتزايد لها، حيث لقي شعبية كبيرة، ولعله رائد مواقع التواصل الاجتماعي وأكثرهم استخداما وشهرة وتفوقا كونه وسيلة من هذه الوسائل حتى لقب بعملاق مواقع التواصل الاجتماعي، ويشير حسان أحمد قمحية إلى هذا بقوله : « يعد موقع الفيسبوك أكثر مواقع التواصل الاجتماعي انتشارا، حيث يرتاده حوالي ملياري مستخدم حول العالم شهريا » [(10)]، كما تميز عن غيره من المواقع الأخرى نتيجة تطوره يوما بعد يوم وبوتيرة متسارعة آخرها إضافة التسجيل المرئي المباشر، كما أن استخدامه في جميع أنواع الأجهزة الإلكترونية كالحواسيب الشخصية، والأجهزة اللوحية والهواتف الذكية قد مكّن أصحاب الشركات المتعددة وأصحاب المشاريع الحرة إلى النظر إلى الفيسبوك كوسيلة وكمنصة تسويقية إلكترونيا تتميز بالاتصال المباشر المتخصصة في النشر والتفاعل ومشاركة المحتوى من خلال الخاصيات التي طورها من صور ومقاطع صوتية ومصورة، مكنت من الالتفات نحوه وبالتالي استثماره وتوظيفه ضمن إستراتيجية التسويق الإلكتروني، وهو ما أدى إلى رجال التسويق انتهاز هذه الشبكة واعتبارها فرصة تسويقية تحوي ملايين الزبائن المحتملين، بدءا بالتفكير في توجيه برامجهم التسويقية وإلى ترويج منتجاتهم وحملاتهم الإعلانية عبر هاته الشبكة خاصة كونه

يتيح لهم معرفة تعقب الزبائن وفهم أفكارهم ومشاعرهم بشكل أفضل وتحسين المشاركة العامة، حيث أن أكثر الزبائن يتفاعلون ويتفقدون حساباتهم في الفيسبوك بشكل يومي، لذا فالشركات تسعى بالتواجد بشكل مستمر على الشبكة من خلال إنشاء حسابات خاصة بها على الفيسبوك تقوم من خلالها بطرح خدماتها ومنتجاتها وتتواصل من خلالها مع زبائنها عن طريق الردود على التعليقات والإجابة عن الانشغالات وكذا طرح أسئلة منوعة خاصة بالرضا تجاه الخدمات التي تطرحها، كما أن صفحات الفيسبوك تتيح للمعلنين بنشر معلومات والبيانات المهمة حول منتجاتهم، إضافة إلى ذلك القدرة على إدراج الفيديو أو الصور دون قيود أو حدود معينة، كما أن استخداما لفيسبوك سهّل جدا عملية اختيار الزبائن وكيفية استهدافهم وطريقة الوصول إليهم من خلال تحديد الفئة المستهدفة، وماهي أعمارهم وأماكنهم الجغرافية، ويمكن تلخيص خطوات التسويق عبر الفيسبوك في ما يلي:

- **إنشاء صفحة:** أي حساب عبر الفيسبوك www.facebook.com على ثم القيام بوضع الإسم التجاري الخاص بالشركة، كذا وضع صورة لعلامتها التجارية وكل ما يخص الشركة من موقع إلكتروني، أرقام هواتف، كذلك خريطة جغرافية، ثم إضافة محتوى إلى الحائط الخاص من عروض وخدمات وأحداث [(11)].
- **الترويج للصفحة:** وذلك من خلال دعوة الأشخاص من خلال البريد الإلكتروني أو الإعلانات الجانبية المدفوعة في الفيسبوك ويمكن معرفتها بكلمة sponsorisé خلال وجود هاته الكلمة تحت الإسم التجاري حيث تكتب بلغة أجنبية، والغرض منها الوصول لأكبر فئة ممكنة متصفحة للفيسبوك وفق نطاق جغرافي محدد وفئة محددة من طرف المعلن وظهورها في صفحة كل من لديه حساب فيسبوك وفق الفئة المحددة والنطاق الجغرافي المحدد [(12)].
- **نشر المحتوى:** تقوم الشركة بعد ذلك بنشر رسائلها الإعلانية من خلال وعروض مختلفة، كذلك نشر محتويات تثقيفية وترفيهية لتجنب ملل الزوار والمعجبين [(13)].
- **تحويل الزوار إلى معجبين:** وهي من أهم الخطوات التي يسعى إليها المسوقين، حيث يقومون بجذب انتباه المستخدمين والزوار، ومن ثم إثارة اهتمامهم فإثارة الرغبة للانتساب إلى الصفحة [(14)].
- **تحويل المعجبين إلى زبائن:** وهو الهدف الذي يسعى المسوقين إلى تحقيقه فمن دفع الزائر من مستخدم إلى معجب يكون بمثابة الزبون المحتمل لدى الشركة فيصبح يتواصل ويتفاعل مع مسؤولي الصفحة وعلى الشركة تكثيف جهود الاتصال وتوطيد العلاقة لأجل بلوغ وتحقيق ولاء ورضا الزبون [(15)]. وهذا ما يوضحه الشكل التالي في دراستنا الميدانية:

شكل رقم (01): يوضح ملمح وشعار صفحة موبليني

المصدر: https://web.facebook.com/meubliny/

كما يعرض المنتوج عبر تقنية EN DIRECT التي تتوفر على تقنية الصوت والصورة التي توفي بمجمل التفاصيل على نوعية السلعة ولونها وتحديد سعرها وشكلها وطولها وعرضها، وتتميز هذه الحملة الإعلانية بخاصية ومدفوعة الأجر sponsorisé مما توحي على مصداقية كبيرة تعمل بموجبها على استقطاب عدد كبير من المستهلكين، والتعريف بنوعية السلعة وسماتها الإيجابية لدى المستهلكين، كما تحتوي هذه الصفحة على ملصقات إشهارية بالشكل واللون، ويمكن توضيحها على النحو التالي:

شكل رقم (02): يوضح عرض المنتوج عبر تقنية En direct

المصدر: https://web.facebook.com/meubliny/

وتتوفر الصفحة كذلك على دردشة جماعية بين الشباب المقبل على الزواج للاستفسار على نوعية السلعة وجودتها تتجسد أطرها عبر التعليقات وتعكس مدى تجاوب صاحب الصفحة مع المستهلكين، ناهيك عن توفرها على رابط إلكتروني يوفي بكل المعلومات الخاصة بالمنتوج المحلي، حيث يجوب مختلف المستهلكين على هذا الرابط من أجل الاطلاع على أنواع السلعة المعروضة لديهم حسب أذواقهم وظروفهم المادية من ناحية الشكل واللون والسعر، وهذا ما يتجلى في الشكل الآتي:

شكل رقم (03): يوضح استفسارات وتعليقات المستهلكين عبر الصفحة

المصدر: https://web.facebook.com/meubliny/

ومن ثم يتم تقديم الطلب النهائي على نوعية السلعة، هذا من جانب ومن جانب آخر، معرفة صاحب المنتوج نوعية السلعة المراد اقتنائها من طرف المستهلكين، وهذه العملية تعد جد أساسية في فلسفة التسويق، حيث يشير العديد من الخبراء على أن التنبؤ بنوعية السلعة المطلوبة في السوق من بين الإستراتيجيات الهامة لرسم سياسة تسويقية تعمل على نجاعة المشروع، إضافة إلى تقديم الخدمة المجانية للنقل والتركيب لمختلف ربوع الوطن والدفع بعد التسليم، وهذا ما لمسناه في دراستنا الميدانية، وخير شاهد على ذلك:

شكل رقم (04): التعريف بخصائص السلعة

المصدر: https://web.facebook.com/meubliny/

3. العوامل الأساسية التي سمحت بانخراط هؤلاء الشباب على صفحة موبليني

لقد انتعشت المنظومة التسويقية وشهدت قفزة نوعية، وهذا بعد ما أحدثته الأنترنت حيث أدخلت مفاهيم جديدة لم تكن مألوفة من قبل، وأعطت للمعاملات التجارية صبغة الرقمنة، وهذا نتيجة ما تتوفر عليه هذه الوسائط الاتصالية الجديدة الفيسبوك نموذجا من صفحات تجارية خاصة سمحت بتصفح العديد من المستهلكين هذه المتاجر الافتراضية، وفي دراستنا هذه سنعرض أهم مبررات المستهلكين على صفحة موبليني، ويمكن تجسيدها في النقاط التالية:

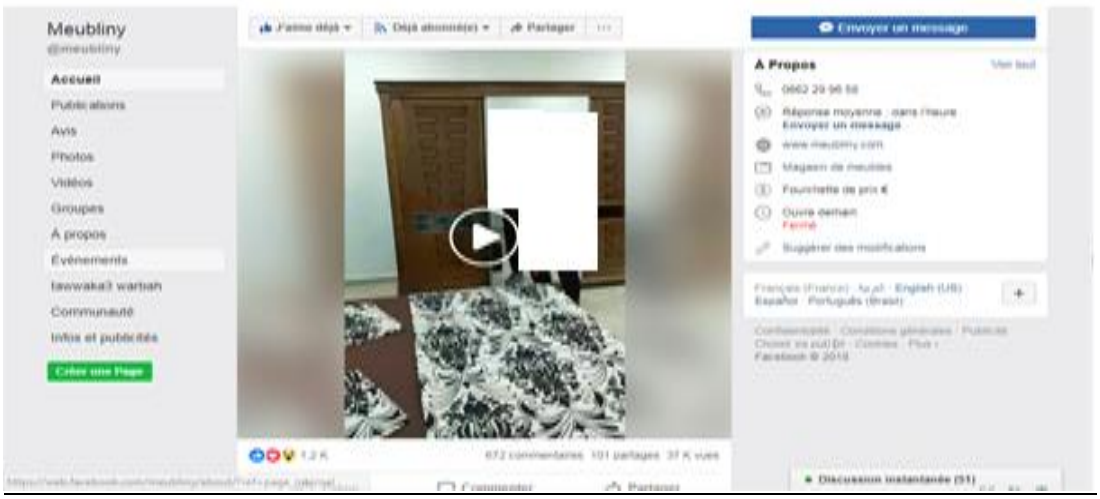
1.3 مرونة التفاعل والتواصل

لقد أضافت مواقع التواصل الاجتماعي خاصة الفيسبوك وما يتوفر عليه من وسائط كالصورة والفيديو على استقطاب شعبية كبيرة على هذه الصفحة التجارية، حيث كانت الفئة المستهدفة تتمثل أساسا في فئة الشباب المقبل على الزواج على اقتناء هذه السلعة، حيث سمحت بتفعيل عملية التواصل التفاعلي، وذلك بعرض الفيديو المباشر من أجل شرح نوعية السلعة من ناحية الحجم والنوعية والشكل واللون وطبيعة الصنع وغيرها، إضافة إلى كيفية استخدامها، وأصبح بإمكان الزبون البعيد عن المحل بأميال من الكيلومترات بإمكانه مشاهدة الفيديو، هذا ما أنتج بزيادة نسبة المشاهدة وارتفاع نسبة التفاعل في حدود هذا العالم الافتراضي وكذلك القدرة على الاستفسار لنوعية الخشب والمادة الصنع، آلية التواصل بين أعضاء الفيسبوك لصفحة موبليني مكّن الفيسبوك من خلال ما يتميز به من عدة خاصيات من سهولة التواصل والاتصال بين أعضاء صفحة موبليني على الفيسبوك وتفاعلهم فيما بينهم أو حتى مع صاحب الصفحة، من خلال إبداء آرائهم المختلفة حول نوعية المنتج وكذلك الألوان ونوع الغرفة والتساؤل على نوعية الخشب التي استخدمها في المنتج، ومن التساؤلات التي تعتبر مهمة في نظر المستهلك وذلك

من خلال خاصية التعليقات حيث مكنّت هاته الأخيرة من إضافة تعليق على صفحة موبليني أو حتى وضع صورة لنوع الغرفة التي يريد الزبون شرائها على سبيل المثال، وكذلك إتاحة هذا الموقع أي الفيسبوك ما يعرف بالإشارة الغرض منها لفت انتباه صديق عبر الإشارة لهم في الصورة أو الفيديو المراد مشاهدتها، كما أنّ الإعجاب كخاصية ثالثة متاحة بنفس آلية التعليقات سواء بين الأصدقاء أو الصفحات، حيث يقوم المستخدم بالضغط على معجب لأي صورة أو نص أو فيديو موجود على صفحة موبليني، إلى جانب أن خاصية معجب « Like » طوّرت سنة 2010 وقد تمت إضافتها للموقع الفيسبوك كوسيلة للترويج للمواقع، وقد أشار الباحث وائل مبارك خضر فضل الله في كتابه حول "أثر الفيسبوك على المجتمع" إلى هاته الخاصيات على النحو التالي:

- **التعليقات (Commentaires)**: خاصية التعليقات متاحة بين الأصدقاء وفي المجموعات والصفحات المنضمين لها، وذلك يعتمد أيضا على الصلاحيات الممنوحة – يمكن للمستخدم أن يكتب تعليقا في مساحة التعليقات ويمكنك الضغط على زر **commentaire** إضافة تعليق، وفي نفس المساحة يمكنك أن تضيف رابط موقع أو صورة.
- **الإشارة (Tags)**: خاصية الإشارة متاحة في الصور والفيديو والصوت، بحيث يمكنك أن تلفت انتباه أصدقائك عبر الإشارة لهم في صورتك أو في مقطع فيديو المحمل عبر الفيسبوك، وبالتالي سترسل لهم تنبيهات لأي تحديث جديد في الصورة.
- **الإعجاب (Like)**: خاصية معجب أيضا متاحة بنفس آلية التعليقات بين الأصدقاء والمجموعات والصفحات المنضمين لها ذلك يعتمد أيضا على الصلاحيات الممنوحة، حيث يمكن للمستخدم أن يقوم بعمل معجب like لأي نص أو صورة أو فيديو لأصدقائك وهذه الخاصية (معجب) طورها موقع الفيسبوك في 2010، وقد تمت إضافتها في كل المواقع الأخرى كوسيلة لربط المستخدم بحسابه في الموقع وبنظرة أخرى تهدف للترويج للمواقع [(16)]، وجاءت التعليقات في حدود ستة مئة وإثنان وسبعون 672 للاستفسار على نوعية السلعة.

شكل رقم (05): يوضح عدد المتفاعلين للصفحة من حيث: (الإعجاب والتعليق والمشاركة)



المصدر: https://web.facebook.com/meubliny/

2.3 سهولة الشراء

لقد أصبح الآن المستهلكون يجولون السوق الافتراضية للاطلاع على المتاجر الافتراضية عبر هذه الصفحة في أي وقت كان من أجل شراء واقتناء السلعة من دون عناء، بإمكان الشباب المستهلكين التجول عبر هذه المنصة للتسوق لمختلف أيام الأسبوع، وهذا التسوق الإلكتروني لا يعترف بالمكان والزمان ولا حتى بالعطل الدينية والوطنية، من خلال الضغط على زر الطلب النهائي ، لكن الجديد هو أن العالم يعرف تطورا هائلا في الأسواق النقدية والمالية مما يجعلها عالمية التوجه، Globalization of the Financial markets [17]، وهذا ما استقيناه من دراستنا الميدانية.

شكل رقم (06): يوضح قواعد الشراء عبر الصفحة

المصدر: https://web.facebook.com/meubliny/

3.3 التزود بالمعلومات

تتوفر هذه الصفحة على كافة المعلومات والتفاصيل حول هذا المنتوج المحلي عن طريق شرح بإسهاب حول نوعية السلعة وسماتها، وكيفية استخدامها عبر خاصية المباشر En direct التي تعزز عملية انتباه المستهلك، وتعمل على استقطاب عدد وافر من الجمهور من خلال توفرها على تقنية الصورة والفيديو التي تسهم غب توطيد العلاقة بين المنتج والمستهلك.

شكل رقم (07): المعلومات الأساسية الخاصة بالصفحة

المصدر: https://web.facebook.com/meubliny/

4.3 الأسعار المشجعة

تعد عملية تخفيض الأسعار من بين الإستراتيجيات الهامة لاستقطاب عدد وافر من المستهلكين في المجال التسويقي، وهذا ما تتميز بها هذه الصفحة تعمل كل سنة مع شهر ديسمبر بعرض خاص، تتخذ الصفحة في تسويقها عدة مجهودات للتأثير في سلوك العملاء الشرائي نحو اتخاذ القرار الشرائي، وذلك من خلال إثارة دوافعهم

وإقناعهم بالمنتج، ويتبين ذلك من خلال ملاحظة اعتماده على تنشيط المبيعات عن طريق إثارة الطلب مثل: التخفيضات التي تتراوح قيمتها بين 18000.00 دج مع تحديد فترة التخفيضات، وخير شاهد على ذلك:

شكل رقم(08): يوضح عروض تخفيض الأسعار مع نهاية كل سنة

المصدر: https://web.facebook.com/meubliny/

يجد المستهلك ضالته من خلال تجوله الافتراضي عبر الموقع الخاص www.meubliny.com بالصفحة للاطلاع على أحدث المستجدات الخاصة بنقاط البيع والشراء، حيث يتوفر هذا الموقع الإلكتروني على عروض من الغرف والأرائك بمختلف الألوان والأشكال والأسعار، هذه العملية تهدف بدورها على استقطاب وتشجيع عدد هائل من المستهلكين لزيادة الطلب على نوعية السلعة المعروضة، وهذا ما نشاهده في الشكل التالي:

شكل رقم (09): نوعية السلعة الجاهزة من حيث النوعية والسعر

المصدر: www.meubliny.com

5.3 خدمة الزبائن

لقد أكد العديد من الخبراء في مجال التسويق أهم العناصر الأساسية لنجاعة عملية التسويق بصورة فعالة لا بد تأخذ في الحسبان وبالدرجة الأولى انطباع المستهلك اتجاه السلعة من خلال أن تدرك وتقترب من سلوك المستهلك ومعرفة أذواقه، إذ يعتبر المستهلك سيد القرار لاقتناء السلعة بمحض إرادته، من خلال القيام بتقييمه للسلعة على مستوى السعر أو الحجم والشكل، ومن ثم يدرك صاحب المنتوج أذواق المستهلك ونوعية السلعة التي تعمل على تلفت انتباه المستهلك، كما أن خدمة الزبون لا تتوقف في حدود البيع والشراء، وإنما تتخطى ذلك

إلى أبعد حدود فيما يخص ما بعد الخدمة « و الآن أصبحت سياسة الخدمة من السياسات التي يتنافس عليها المنتجون والبائعون خاصة في حالة السلع الاستهلاكية المعمرة [18]، فأصبحت أداة من أدوات المنافسة مثل المنافسة السعرية ».

6.3 تقدير المبيعات

« يقصد بتقدير المبيعات المؤسسة تقدير الأصناف والكميات المختلفة التي ترغب وتقدر المؤسسة على إتاحتها للبيع خلال عدد معين من السنوات » [19].

1.6.3 شروط تقدير المبيعات

إن من الشروط التي يجب توفرها فيما يخص تقدير المبيعات تعتبر ضرورية ومهمة جدا كونه يؤثر بدرجة كبيرة على نشاطها مستقبلا، ولابد من الأخذ بعين الاعتبار هاته الشروط الموجزة في النقاط التالية:

- استطاعة الإنتاج وأنواع السلع المختلفة.
- ضرورة التأكد من وجود طلب في السوق أي طلب المستهلكين على انواع السلع المتوقع بيعها [20].

2.6.3 العوامل المساعدة على تقدير المبيعات

أصبح من الضروريات الأساسية لنجاعة عملية التسويق واستمرارها بشكل فعال يتوقف أساسا على معرفة أذواق ورغبات المستهلكين بالدرجة الأولى ونوعية السلعة وجودتها.

- « دراسة أذواق ورغبات المستهلكين:

وتشمل هذه الدراسة على التعرف بتفصيلات المستهلكين بالنسبة لنوع وشكل السلعة وحجمها ومكوناتها وتغليفها...إلخ، وكما هو معلوم فإن أذواق ورغبات المستهلكين تتأثر بعوامل كثيرة منها مثلا العمر، الجنس، المستوى الثقافي والاجتماعي ونشاط وسائل الدعاية والإعلان.

- دراسة مستويات الدخول وتفاوتها:

لهذه الدراسة أهمية بالغة في تحديد مقدار الطلب على السلعة، فالأسرة ذات الدخل المحدود تتجه إلى الشراء مقارنة مع دخلها، فمن مصلحة المؤسسة الإنتاج بمختلف الأحجام لزيادة مبيعاتها.

عامل التنافس مع من تنتج نفس السلع ، وخاصة فيما يتعلق بتكاليف الإنتاج، النوعية، طريقة الإعداد والعرض وطريقة الدفع » [21].

أما فيما يخص دراستنا فإن أهم طريقة يستخدمها صاحب السلعة نتيجة لخبرته السابقة، ونظرته المستقبلية هو الاعتماد في تقدير مبيعاته باستخدام أسلوب الاستقصاء، أي استقصاء آراء المستهلكين من خلال تعليقاتهم حول المنتج بعد التواصل المستمر والمباشر بين صاحب الصفحة والمشتركين كمستهلكين، لهذا المنتج، وبالتالي دورهم في تزويد المروج بمعلومات تفصيلية حول المنتج مما يمكنه من تحسين الأداء مستقبلا ، وهنا تقوم حوحو حسينة بنظرة تقييمية حول مزايا وعيوب هذه الطريقة كما يلي:

« استقصاء آراء المستهلكين: عند عدم توفر المعلومات الكافية حول حجم المبيعات المتوقعة، تلجأ المؤسسة إلى الاستطلاع آراء المستهلكين حول حجم مشترياتهم للفترة القادمة، خاصة إذا كان هؤلاء في تعامل دائم مع المؤسسة.

فمن مزايا هذه الطريقة، الاتصال المباشر بين المنتج والمستهلك وتزويد المؤسسة بمعلومات تفصيلية، أما عيوبها فهو الخوف من عدم تعاون المشترين الرئيسيين بالإضافة إلى عدم استخدامها عندما يكون عدد الذين يتعاملون مع المؤسسة كبير وذلك لأنها تحتاج عملية استقصاء آرائهم إلى وقت وجهد كبيرين » [(22)].

4. معايير إستراتيجية التسويق عبر صفحة موبليني

تعد إستراتيجية التسويق الماهية الخالدة عبر الزمان والمكان لنجاعة المشروع واستمراره، حيث تتقاسم هذه العملية كل من البائع في حد ذاته أن يتصف بمجموعة من السمات التي تعمل على جذب أكبر قدر ممكن من المستهلكين إضافة إلى إشراك المستهلك في خطة التسويق ناهيك عن السلعة وجودتها وتقديم الخدمة للزبون على أحسن وجه، وسنعرض أهم الاستراتيجيات الهامة فيما يلي:

من أهم الإستراتيجيات الهامة التي يعول عليها رجال التسويق، حيث نجد أن عملية التسويق تتم بصورة فعالة إلا إذا تم الاعتماد على منهج من قبل البائع، ومن بين هذه المناهج نجد: **المنهج البيعي** حيث « ظهرت الحاجة إلى تقرير المنهج البيعي الذي يجب استخدامه، ويعتبر هذا القرار من القرارات الإستراتيجية التسويقية الهامة، لذلك يترك للمسؤولين في المشروع تحديده، ويدرب رجال البيع تدريبا مستفيضا على هذه المناهج قبل خروجهم إلى ميدان البيع ومواجهتهم للعملاء » [(23)]، وهذا ما لمسناه في دراستنا الميدانية من خلال صاحب هذه الصفحة عرض غرف النوم لدى الشباب الجزائري عبر الوسائط الاتصالية الفيسبوك وفق تقنية EN DIRECT عن طريق عرض فيديو مباشر يشرح بإسهاب نوعية السلعة وخصائصها ومميزاتها الإيجابية، ناهيك عن الكتابة على الحائط باللغة العربية والفرنسية، كما تتوفر الصفحة على مجموعة Groupes الهدف منها إبداء آرائهم وأفكارهم حول مختلف العروض التي تم عرضها على الصفحة، كل هذا يشعر المستهلكين بأنهم جزء لا يتجزأ من العملية التسويقية من خلال ترك الكلمة للاستفسار وطرح انشغالاتهم حول نوعية السلعة التي تناسب أذواهم، وهذا ما يوضحه الشكل التالي:

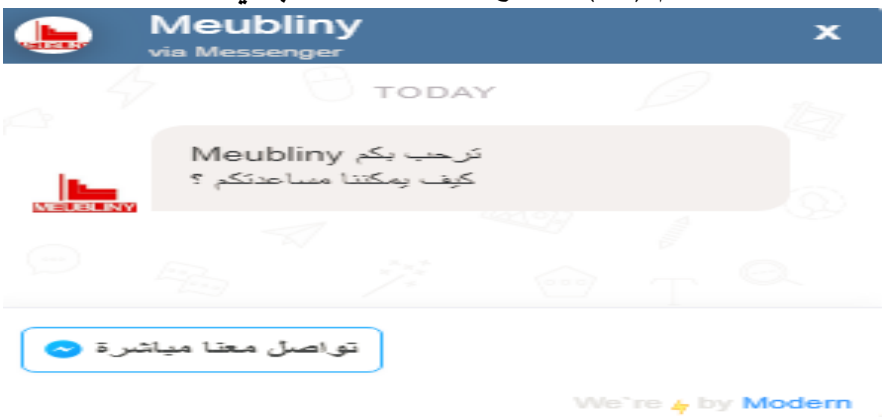
شكل رقم (10): يوضح طرح انشغالات المستهلكين عبر المجموعة

المصدر: https://web.facebook.com/meubliny/

ولذا يعتبر هذا المنهج من بين المناهج الأساسية لتحقيق الهدف المنشود من قبل رجال الأعمال، كما يجب على البائع أن يتصف بمجموعة من الصفات من أجل تحقيق عملية البيع، من خلال تمتع صاحب الصفحة بثقة عالية

والكلمة الترحيبية التي تعمل بموجبها على ترك انطباع إيجابي لدى المستهلك، بمجرد زيارة الموقع الإلكتروني، فتأتيك مباشرة كلمة ترحيبية، وهذا ما يمثله الشكل التالي:

شكل رقم (11): يوضح بشاشة صفحة موبليني



المصدر: https://web.facebook.com/meubliny/

كما أصبح ضمان جودة السلعة من بين الأوليات الأساسية كرهان حقيقي من أجل بلورة الفكر التسويقي وكسب الزبون، وهذا ما تسعى إليه معظم الشركات الكبرى وفق ترك انطباع إيجابي حول المنتوج من أجل دفع عجلة التسويق إلى الأمام، وهذا ما لمسناه في هذه الدراسة.

شكل رقم (12): يوضح الانطباعات الإيجابية حول المنتوج المحلي

المصدر: https://web.facebook.com/meubliny/

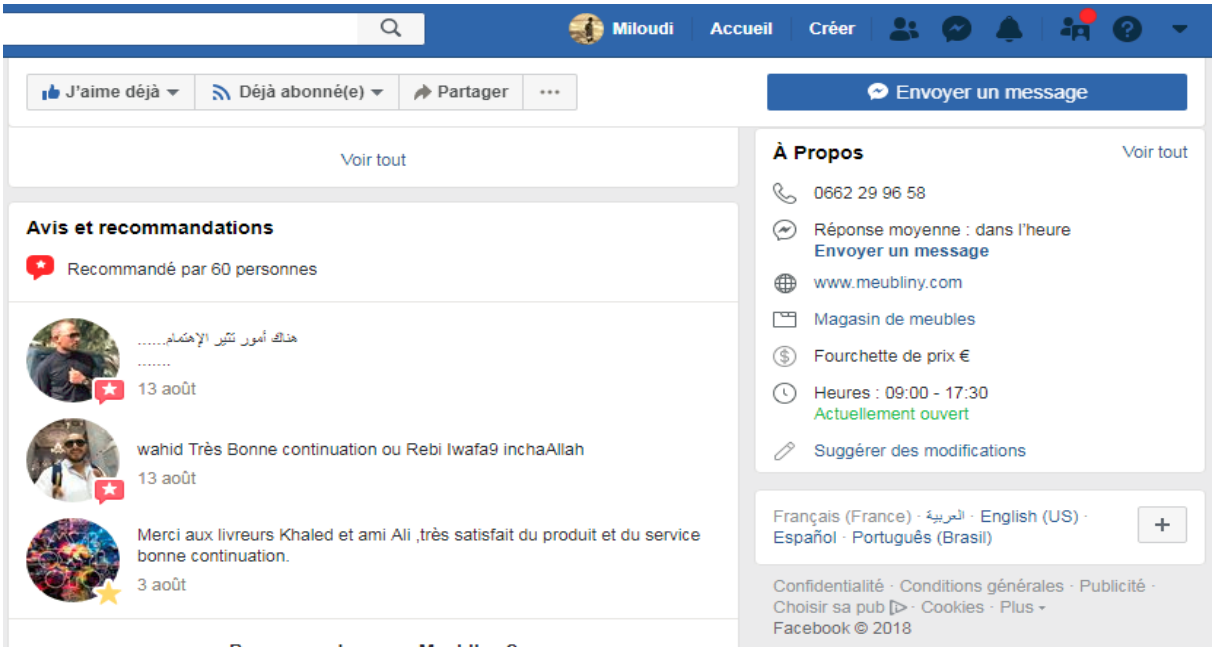
تعد عملية كسب الزبون وتحقيق الرضا بين المنتج والمستهلك بعد الخدمة من بين العناصر المهمة لرسم خطة تسويقية فعالة خاصة في ظل عصر التكنولوجيا الجديدة التي عملت على صقل الممارسة التسويقية، حيث يجوب الانترنت الملايين من المستهلكين يوميا، ليطلعوا على السلع المعروضة في المتاجر الافتراضية، والتي يمكن تصفحها من خلال الصفحات التجارية الإلكترونية بدلا من الكتيبات الورقية Catalogue وكذلك بالاعتماد على الصور الثلاثية الأبعاد، التي وفرها التقدم السريع في تصميم المواقع، من دون إغفال دور البائع السابيروني ذي الشكل الآدمي الثلاثي الأبعاد [24]، الذي يتحرك، ويخاطب الزبون عبر شاشة الحاسوب لتوجيهه إلى الاختيار

الصحيح. " يستدعي خبراء الأعمال في العصر الرقمي الجديد نموذجا جديدا لإستراتيجية التسويق، وممارسته العملية وأدخلت الانترنت ثورة في كيف تنتج الشركات قيمة للعملاء، وتبني علاقات عمل، وغيّر العصر الرقمي أفكار المستهلكين الأساسية للراحة، والسرعة، والسعر، ومعلومات المنتج والخدمة، لذلك يتطلب التسويق الحالي تفكير وإجراء جديدين " [(25)].

شكل رقم (13): يوضح مدى الرضا بين المنتج والزبون

المصدر: https://web.facebook.com/meubliny/

شكل رقم (14): يوضح انطباعات المستهلكين بعد الخدمة



المصدر: https://web.facebook.com/meubliny/

5. الخاتمة

مما سبق يمكن أن نستنتج أن التسويق عبر مواقع التواصل الاجتماعي خاصة الفيسبوك، لمختلف الصفحات التي أصبح يعول عليها الكثير لترويج أي منتوج، وهذا تماشيا مع متطلبات العصر، حيث لم تعد العملية التسويقية حبيسة العالم الواقعي فقط، وإنما أدخلت عدة تعديلات على هذه العملية، وهذا بفضل ما أفرزته الوسائط الافتراضية عبر منصة الفيسبوك الذي أصبح بمقدوره عرض مختلف السلع والمنتوجات عبر مختلف الصفحات التجارية، وفق نقل وعرض السلع بالصوت والصورة والفيديو، والقيام بحملات إعلانية تحت عباءة الإشهار، كحتمية فرضها عصر الرقمنة، هذا ما أهلها إلى استقطاب العديد من المشتركين والمستهلكين يجولون هذه السوق الافتراضية، متجاوزين الحدود الجغرافية والمكانية، كما أصبحت هذه العملية التسويقية الإلكترونية إحدى المؤشرات الحقيقية الناجحة التي تعمل على التوفيق بينها وبين السوق التقليدية بغية تحقيق الأهداف المنشودة، كما أن التسويق الإلكتروني هو نقل الخبرة للتسويق التقليدي وتكيفه مع الوسط الافتراضي وفق مستجدات العصر من تكنولوجيا وتحديث الاتصال، ووفق ما يتناسب معه من وسائط مكنت وسهّلت هذه العملية الافتراضية، كما أن التسويق عبر الوسائط الاجتماعية والعالم الافتراضي أنه ليس افتراضيا بالكامل في معاملاته بل هناك جانب تقليدي تمثل في المعاملة المالية التي بقيت بأسلوبها التقليدي أي الاستلام التقليدي بدل الدفع الالكتروني.

الهوامش والمراجع

1. محمد السيد حلاوة، **العلاقات الاجتماعية للشباب بين دردشة الأنترنت والفيس بوك**، دار المعرفة الجامعية، القاهرة، دون طبعة، 2011،ص 34.
2. Guèguen Nicolas-t , **Communication Société et Internet**, édition, l'Harmattan, Paris, 1998, p 175.
3. Lévy Piérre , **l'intelligence Collective, pour une Anthropologie du Cyberspace**, édition La Découvert, Paris,1997, p71.
4. سلمان بكر بن كران، **الاتصال الجماهيري والخدمة الاجتماعية ووسائل التواصل الاجتماعي**، دار الراية للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2015، ص 161.
5. سلمان بكر بن كران، نفس المرجع السابق، ص 169.
6. أوليغ عوان، **فايسبوك للجميع، دليل إلى التسلية مع الأصدقاء وإلى الترويج للمشاريع على فايسبوك**، دار العربية للعلوم، بيروت، الطبعة الأولى، 2000، ص 202.
7. Bourdieu Piérre, **Question de Sociologie**, édition La Minuit , Paris, 1948, p 143.
8. محمد فريد الصحن، **إدارة التسويق في بيئة العولمة والانترنت**، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2004، ص 449.
9. عبد الله بالعذري بن سالم، **الإدارة والتسويق من وجهة نظر مدراء التسويق**، دار المؤيد، الرياض، 1428هـ، ص 33.
10. حسان أحمد قمحية، **الفيسبوك تحت المجهر**، دار النخبة للنشر، مصر، الطبعة الأولى ، 2017، ص 25.
11. skellie , **Secceful Face Book Marketing**, Rockable press, 2011, P 11.
12. Ibid, p 33.
13. Ibid, p 58.

14. Ibid, p 88.
15. Ibid, p 97.
16. وائل مبارك خضر فضل الله، **حول أثر الفيسبوك على المجتمع**، مكتبة الوطنية إثناء النشر ، السودان ، 2012، ص 16.
17. حازم البيلاوي، **الاقتصاد العربي في عصر العولمة**، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الإستراتيجية، الإمارات العربية المتحدة، الطبعة الأولى، 2003، ص 112.
18. محمد سعيد عبد الفتاح، **التسويق**، المكتب العربي الحديث، الاسكندرية، الطبعة الخامسة، 2007، ص 92.
19. عمر صخري، **اقتصاد المؤسسة**، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر،2007، ص 93.
20. عدنان كركوك، **التخطيط المعملي**، مؤسسة الأمالي الجامعية، حلب، 1974، ص 183.
21. عمر صخري، المرجع السابق، ص 94.
22. حسينة حوحو، **التسيير بواسطة الموازنات التقديرية**، دار خالد اللحياني للنشر والتوزيع، 2017، ص 49.
23. نسيم حنا، **مبادئ التسويق**، دار المريخ للنشر، المملكة العربية السعودية، بدون طبعة، 2001، ص 275.
24. نديم منصوري، **سوسيولوجيا الإنترنت**، منتدى المعارف، بيروت، الطبعة الأولى، 2004، ص 140.
25. فيليب كوتلر، جاري ارمسترونج، **أساسيات التسويق**، تعريب: سرور علي إبراهيم سرور، الكتاب الثاني، دار المريخ، الرياض، 2007، ص 1016.

International Journal of Economic Studies 06 (2019) 155 – 174

International Journal of Economic Studies
المجلة الدولية للدراسات الاقتصادية

Journal Homepage : https://democraticac.de/?page_id=50832

الأبعاد الاقتصادية للهجرة والنزوح " العراق نموذجا "

The economic dimensions of migration and displacement : Iraq model

أ. وسن هادي فيحان [1] [a]

[1] عضوة بمركز دراسات البصرة والخليج العربي، جامعة البصرة – العراق.

معلومات عن المقال

الكلمات المفتاحية:

الهجرة

النزوح

النظريات المفسرة للهجرة

الملخص

تعد مشكلة النزوح والهجرة من المشكلات التي تؤرق الضمير الانساني، فالعراق احدى الدول التي تعاني من نوعين من الهجرة، هجرة الشباب والكفاءات الى دول الخارج، والهجرة القسرية والاجبارية للعائلات المشردة اللذين اصبحوا بلا مؤوى (النازحين) من الموصل والانبار وكركوك. يهدف البحث إلى بيان أهم الآثار والأبعاد الظاهرة والخفية للهجرة تارة وللنزوح تارة أخرى، ومدى تأثيرهما معا على الاقتصاد القومي، وعجلة التنمية الاقتصادية، وتنبع أهمية البحث من أهمية الكفاءات العلمية في التنمية الاقتصادية. فهجرة الكفاءات تخفض من الرصيد المعرفي ومن ثم الناتج الاجمالي في بلد الأصل مما يخفض من وفورات الحجم في المعرفة للدولة. لقد ترتب على الهجرة بكافة أنواعها آثاراً سلبية. وخاصة أن العراق قد عاصر كافة الأنواع.

Article Info

Keywords :

Migration

Displacement

Explained theories of migration

JEL Classification :

F22 – J 15.

Abstract

Iraq is one of the countries suffering from two kinds of migration, the emigration of youth and competencies to foreign countries, and the forced and compulsory migration of displaced families who have become displaced (IDPs) from Mosul, Anbar and Kirkuk. The research aims at explaining the important and hidden dimensions and dimensions of migration and displacement, and their impact on the national economy and economic development. The importance of the research stems from the importance of scientific competencies in economic development. Competency migration reduces the knowledge base and thus the gross output in the country of origin, which reduces the economies of scale in this knowledge for negative effects.

[a] **Corresponding author**

E-mail address : wasnhade73@gmail.com

Article history :

Received 07 March 2019 ; Accepted 07 April 2019 ; Published 07 May 2019.

Democratic Arabic Center for Strategic, Political & Economic Studies. Copyright 2019, All Rights Reserved ©

1. المقدمة

تعددت أنماط وأنواع الهجرة في العراق مما جعله أنموذجاً يضـــرب به في كثير من المحافل الدولية وكأنه فسـيفسـاء من الوان الطيف، فهناك الهجرة الداخلية ، والهجرة الدولية، والهجرة القسـرية، والهجرة الطوعية. وبين نموذج وآخر هناك عوامل ساهمت بشكل وبآخر في تكريس آثارها.

قسم البحث الى ثلاثة عناصر الاطار المفاهيمي للهجرة وأنواعها، النظريات المفسرة للهجرة الدولية والداخلية مع تناول الأسباب والعوامل المؤدية للهجرة والأبعاد الاقتصادية في العراق.

مشكلة البحث

يعاني العراق من مشـكلة الهجرة منذ أربع سـنوات بسـبب انعدام العامل الأمني، فتركت بضـلالها الكارثية على موازناتها فأثقلتها وانهكتها، ناهيك عن الإثار الاقتصـادية والاجتماعية التي مست جميع هياكل الدولة، فأضـعفت الاســـتثمار، وزادت من نســـب البطالة والفقر في الدولة، فانعدام العامل الأمني قد يزيد من حدة المشـــاكل الاقتصادية في البلد.

أهمية البحث

مما لا شـك فيه تمثل الهجرة عاملاً مهماً في التنمية البشـرية والتنمية المسـتدامة، وكذلك تمثل التحويلات المالية للمهاجرين نسبة كبيرة من الناتج المحلي الاجمالي للدول المصدرة، لأنها تمثل نسبة أكبر من أرباحهم من العملة الأجنبية، وعملت على تدعيم النمو الاقتصادي العالمي وتطور المجتمعات.

فرضية البحث

يمثل العامل الاقتصادي والامني سبباً مهماً للهجرة في العراق.

هدف البحث

- يهدف البحث الى توضـيح أهم العوامل الاقتصـادية التي سرعت في توجيه نسبة كبيرة من سكان العراق نحو الهجرة للخارج أو الداخل.
- يهدف البحث الى توضيح أهم النظريات والنماذج التي فسرت العامل الاقتصادي للهجرة في العراق.
- يهدف البحث إلى إيضاح الإبعاد الاقتصادية للهجرة في العراق.

هيكلية البحث

قســـم البحث إلى ثلاث أجزاء تناولت الاطار المفاهيمي للهجرة والنزوح، مع الاشـــارة إلى أهم أنواعها. والجزء الثاني يوضـــح أهم النماذج والنظريات المفســـرة للهجرة في العالم. والجزء الثالث تناول واقع النزوح والهجرة في العراق، والبعد الاقتصادي للهجرة والنزوح فيه.

2. الإطار المفاهيمي للهجرة والنزوح

1.2 الهجرة والنزوح مفاهيم أساسية

تعرف الهجرة بـــ (هْجَرُ) ضد الوصل نصَر و (هجرانا) أيضاً، والاسم (الهجرة)، و(المهاجرة) من أرض إلى أرض ترك الأولى للثانية، (والتهاجر) التقاطع [(1)].

ونزح الدار أي بعُدَت الدار وبابه خضـــع ، ونزح نزوحاً أي (بَعُد). ونزح نازحاً أي بعُد عن دياره غيبة بعيدة، وعليه تعرف الهجرة لغوياً وبشكل عام [2] : " الخروج من البلد ويسمى الشخص مهاجراً عندما يهاجر ليعيش في أرض أخرى أو المغادرة إلى ارض ثانية طلباً للأرض وللعدل وللعيش الرغيد ".

وعليه تعرف الهجرة اصطلاحاً حسب وصف اللجنة الوطنية للسياسات السكانية " وهو الحراك السكاني مدعوماً بالانتقال الذي يمكن أن يكون طوعياً أو اجبارياً " ويتم الفصل بينهما على أساس أن الانتقال الاجباري يجبر المهاجر على الحياة بمعنويات أدنى – أي العمل بأجور أدنى أما الانتقال الطوعي فينتج عنه تحسن في المستوى المعاشي للمهاجر [3].

وعرفت الأمم المتحدة الهجرة القسرية بأنها " حركة السكان التي يتوفر فيها عنصر الضغط والاجبار، بما في ذلك الخوف من الاضطهاد والخطر على الحياة والرزق سواء كانت بفعل البشر أو بفعل الطبيعة مثل اللجوء أو الهجرة القسرية داخلياً ، والهجرة القسرية بسبب الكوارث الطبيعية أو الكيميائية أو النووية أو بسبب المجاعة أو المشاريع التنموية [4] ".

أما النزوح فقد عرفه حسين الخفاجي* (بأنه حركة الفرد او المجموعة في مكان إلى أخر داخل حدود الدولة، ويتم النزوح رغما عن إرادة النازح بسبب مؤثر خارجي مهدد للحياة كالمجاعة، أو الحرب، او الجفاف او التصحر، او اي كوارث أخرى، تدفع النازح إلى موقع أخر طمعا في الخلاص من تلك الظروف). فليس هناك اختلاف كبير بين النزوح والهجرة القسريه فكلاهما يكونان داخل حدود الدولة.

2.2 أهم النماذج المفسرة للهجرة

يتم النظر إلى الهجرة في أي نموذج اقتصادي كقرار استثماري مثل باقي القرارات الاستثمارية الأخرى. فالقرارات الاستثمارية تتضمن تكاليف يتم تحملها انتظاراً لمنافع مستقبلية، ولهذا فإن المسألة الاساسية بالنسبة لأي قرار استثماري يتمثل في التعرف على تكاليف ومنافع الهجرة، أي تفسير الهجرة تفسيراً اقتصادياً يتطلب المعرفة الحقيقية للمنفعة المتأتية من الهجرة والتكاليف التي سيتحملها المهاجر.

وهنا سأرصد طياً عدد من النماذج الاقتصادية المفسرة للهجرة وكالآتي:

1.2.2 نموذج هاريس – تودارو (Harris – Todaro)

يفسر نموذج هاريس – تودارو سبب استمرار تدفق الهجرة من الريف إلى المدينة برغم وجود نسبة كبيرة من البطالة. إذ يقوم النموذج على افتراض أن الهجرة تعتمد أساساً على المقارنة بين مستويات الأجر في سوق العمل في الريف ومستويات الأجر في سوق العمل بالمدينة وبما أنه من الممكن أن تكون هناك بطالة في المدينة، وبالتالي قد لا يستطيع كل مهاجر أن يجد وظيفة في المدينة، فإن النموذج يفترض أن المهاجر يقوم بالمقارنة بين الأجر في الريف والأجر المتوقع في المدينة. ويحسب الأجر المتوقع في المدينة على أنه يساوي احتمال حسب الصيغة الآتية:

$$F(wu - wr) = mt$$

حيث أن mt = عدد المهاجرين من الريف الى الحضر في الفترة الزمنية (t)

Wu = معدل الأجر في الحضر.

Wr = معدل المهاجر في الريف.

ويحسب الأجر المتوقع في المدينة على أنه = احتمال الحصول على وظيفة المدينة مضروباً في الأجر الفعلي في المدينة أي أنه:

$$Wu^{*} = pwu$$

حيث أن Wu^{*} = معدل الأجر المتوقع في المدينة

Wu = الأجر الفعلي في المدينة

P = احتمال الحصول على وظيفة في المدينة

اذن ماهي الطريقة التي يتم حساب بها p احتمال الحصول وظيفة في المدينة أن أحد الاساليب الهامة لحساب P هنا هي أنه:

$$P = Eu / (Eu + Nu)$$

حيث أن Eu = انحدار العمال المشتغلين مثلاً في المدينة.

Nu = أعداد العمال العاطلين في الريف.

أي أن احتمال الحصول على وظيفة في الحضر يساوي نسبة العمال المشتغلين الى اجمالي عدد العمال فإذا كانت نسبة العمال المشتغلين إلى أجمالي العمال = 90% فإن ذلك يعني أن هناك احتمال (P) قدره 90% في أن يحصل المهاجر على وظيفة في المدينة.

ووفقاً لهذه الصياغة أن كل فرد من أفراد قوة العمل في الحضر تتكافئ الفرص لديهم في الحصول على الوظائف مما يعني ان الأجر المتوقع Wu يساوي معدل الاجر السائد في الحضر (المدينة) مضروباً في معدل البطالة في الحضر وعلى ذلك فإن الهجرة تعتمد على ثلاث عوامل:

- الفرق بين معدل الأجر في الحضر ومعدل الأجر في الريف.
- معدل البطالة في الحضر.
- درجة استجابة المهاجرين للفرص المتاحة للتوظف في الحضر . وحسب الصيغة الآتية:

$$H (pwn – wr) = mt$$

حيث أن mt = الهجرة في الفترة الزمنية t.

h = درجة استجابة المهاجرين.

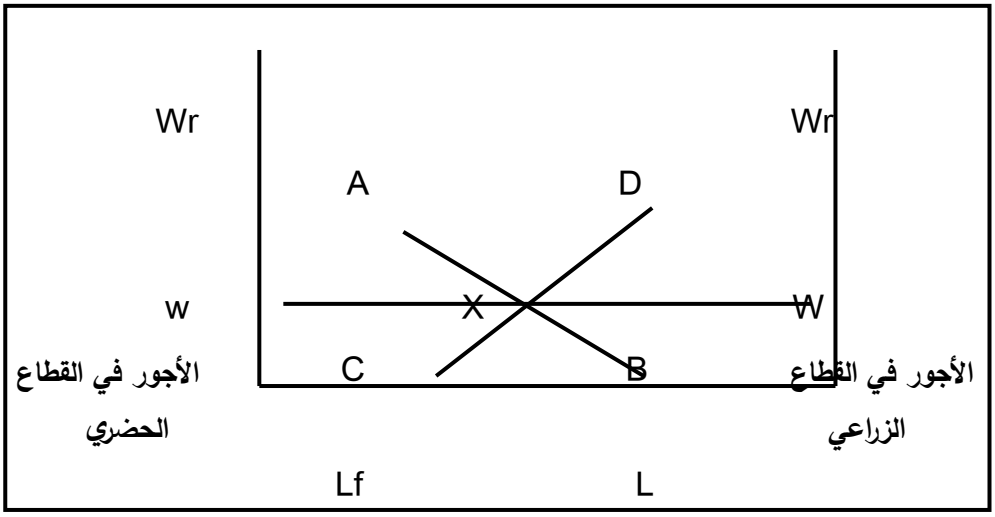
Pwu = معدل الاجر المتوقع في الحضر.

Wr = معدل الاجر في الريف.

وعليه نجد أن هذا النموذج يفترض وجود علاقات بسيطة بين قطاعين فقط في الاقتصاد هما القطاع الريفي والقطاع الحضري الرسمي [(5)].

والشكل التالي يوضح آلية التوازن بين القطاعين:

شكل رقم (01): آلية التوازن بين القطاعين



توازن السوق في حالة مرونة الأجور.

المصدر: من إعداد الباحثة.

يتحقق التوازن في النموذج اعلاه عندما يتساوى الأجور في كلا القطاعين وهذا يحصل عند تقاطع المنحنيين AB ، CD وعند نقطة التقاطع هذه توضح مستوى الأجور في كلا القطاعين والتوزيع القطاعي للعمل وكما يظهر في الشكل اعلاه فإن معدل الأجر التوازني سيكون W، ويتوزع العمال بواقع L في القطاع الزراعي، Lf في القطاع الحضري حالة التوازن، هذه لا تتضمن ميلاً للهجرة من الريف الى المدينة [(6)].

2.2.2 نموذج تحليل تاونسند وكانتيلون

أكد كل من تاونسند وكانتيلون أن النمو والسكان لا يتوقفان الا عند التطابق مع الموارد المعيشية الاساسية فقد أكد تاونسد أن هذا النوع من الهجرة سببه الزيادة الحقيقية في السكان أي هناك علاقة وثيقة بين الموارد الحقيقية والسكان، فإن أي زيادة بالسكان تؤدي الى زيادة قوة العمل وبالتالي انخفاض أجورهم، وهذا الفائض يؤدي الى تهالك مستوى المعيشة للعمال وبالتالي فإن الأجر الذي يتقاضونه لا يكفيهم مما يعرضهم للمرض والهلاك ثم الموت، أما الهجرة الخارجية من القطر فقد أكد (تاونسند) إلى انخفاض السكان بسبب مغادرتهم للخارج مما يترتب عليه انخفاض الأيدي العاملة إلى حد الندرة، مما يؤدي الى ارتفاع مستوى الأجور الحقيقية مما يؤدي الى هبوط معدل الوفيات، فزيادة في عدد السكان الى الحد الذي يتوازن فيه السكان ثانية مع الموارد الحقيقية وعليه تعتبر الهجرة أحد عوامل اختلال التوازن بين السكان والموارد المعيشية، وقد يعود ثانية الى التوازن بعد تأثيرات أفرزتها الهجرة على موطن العمل والاجور ومستويات المعيشة، ومعدل زيادة السكان.

3. أهم النظريات المفسرة للهجرة

1.3 نظرية التجارة الدولية

تعد هذه النظرية تفسيراً آخر للهجرة، فما دام دول العالم تختلف في مواردها وامكاناتها المادية والبشرية والانتاجية، فيمكن ان يحصل تبادل عناصر الانتاج (رأس المال والعمل) أن تحقيق نوع من التوازن والتوظيف الامثل لها بحيث يمكن أن يكون لأحدها ميزة إنتاجية ببعض السلع على النوع الآخر وعليه لا يمكن تحقيق هذا الهدف إلا عن طريق الهجرة والتجارة الدولية التي تعمل على رفع دخول الدول التي تدخل في هذا النوع من التبادل، ويعدُ الاقتصادي (مندل) في مقدمة الاقتصاديين المؤيدين لعملية هجرة القوى العاملة من الدول ذات الفائض والتي تكون الاجور فيها منخفضة باتجاه الدول ذات الاجور المرتفعة لذا فأن الحجر الأساسي للهجرة هي الأجور المرتفعة بين الدول.

1.1.3 مدرسة التبعية الاقتصادية

بعد الحرب العالمية الثانية ظهر تحول في الفكر الاقتصادي على يد رواد مدرسة التبعية الاقتصادية، إذ تعتبر هذه النظرية أن دول العالم الثالث محاصرة بالعراقيل المؤسسية والسياسية والاقتصادية سواء المحلية أو الدولية فضلاً عن وقوعها في تبعية الدول الغنية. تعتبر هذه النظرية أن تطور المجتمع الرأسمالي أدى الى نظام دولي عالمي مكون من دول المركز متطورة ودول محيطة بها متخلفة، فتربطها علاقة غير متكافئة من جراء استغلال الأولى للثانية وبالنهاية يكون التخلف نتيجة تبعية دول المحيط بدول المركز.

ظهر هذا الاتجاه على يد الاقتصادي ميردال إذ بين أن استغلال دول المركز بالدول المتخلفة ليس لصالح (دول المحيط المتخلفة) لأن هجرتها للدول المتقدمة ستكرس عامل التخلف فيها وتزداد تبعيتها للأقطار المتقدمة.

وأستشهد بذلك ما يسمى (بالهجرة العمالية) لأقطار أوربا الغربية التي أدت الى تنميتها وجعلها من الدول الصناعية المتقدمة أي أنه أعتبر الهجرة ذات تأثير ايجابي فقط على اقطار الاستقبال، بينما أثرها السلبي على الاقطار المرسلة ما دامت هذه الهجرة تزيد من تبعية أقطار العالم الثالث للغرب الرأسمالي.

وفي ذات الوقت أعتبر الهجرة الداخلية تحدث داخل حدود القطر الواحد ذات آثار ايجابية لأنها تساعد على توزيع موارده البشرية وفقاً لأماكن وجود المواد الطبيعية التي يملكها.

من جانب آخر أشار ميردال إلى اعادة توزيع الدخول ذات أثر ايجابي على اقتصاديات القطر، لأنها تساعده على تنشيط الفعاليات الاقتصادية والاجتماعية المصاحبة لها وبالتالي تعجل من التقدم الاقتصادي، أما الهجرة الخارجية فأعتبرها ذات أثر سلبي على القطر المهاجر منه، وربما تكون أحد عوائق التنمية الاقتصادية لأن المهاجرين قد يكونون بفئات عمرية ومستوى تعليمي ومهارات عالية يكون البلد المهاجر منه بأمس الحاجة اليهم في مشروعاتهم التنموية، وهذا ما ينطبق بالفعل ما شهدته الدول النامية التي عانت من هجرة عناصرها ذات الكفاءة العالية مما اعاق عجلة التنمية فيها.

أما في إطار الهجرة الخارجية ركز ميردال على عاملين مهمين لآثار الهجرة العمالية منها:

أ- أثر سلبي على الاقطار المصدرة للعمالة لأنها تزيد من قصرها نتيجة خسارة العناصر البشرية المهاجرة.

ب– أثر ايجابي وهو حصول المهاجرين على فرص عمل ودخل اضافي لأن الهجرة عملية يصاحبها تحويلات العاملين الى البلد الأم من العملات الصعبة " كل هذا يساعد على احداث آثار إيجابية على اقتصاديات البلد الأم "، لذلك نجد ان ميردال رجح العوامل السلبية للهجرة على العوامل الايجابية، لذلك نجد أن ميردال لم يشجع هجرة الايدي العاملة من اقطار العالم الثالث مادامت الآثار السلبية أكثر الآثار الايجابية التي تحصل عليها هذه الاقطار.

كذلك نجد أن الاقتصادي (بول باران) وهو من اهم رواد مدرسة التبعية، قد أعتبر أن الهجرة بمثابة تصدير لفائض القيمة لصالح الاقطار المتقدمة وهي جزء من العلاقة التجارية غير المتكافئة بين الدول الغنية والدول الفقيرة، والواقع أن الدول الغنية لم تتقدم الا بعد مصادرتها لفائض القيمة من رأس المال والعمل الموجود في الأقطار الفقيرة التي اخضعتها منذ البداية لشروط التجارة الغربية ومن ثم الاستعمار الغربي.

لذلك لم يشجع أنصار هذه النظرية على الهجرة من الدول النامية إلى الدول المتقدمة مادامت هذه الهجرة ستزيد من تبعية الاقطار النامية.

2.3 نظرية عوامل الطرد والجذب

قد تصنف أسباب الهجرة الدولية إلى مجموعتين اثنين فقط هما عوامل الطرد عوامل الجذب وكما مبين بالشكل التالي:

شكل رقم (02): أسباب الهجرة الدولية

المصدر: عبد الله زاهي الرشدان، ص284.

ولقد تطرق عدد كبير من الباحثين مثل (جولين) (1991) وهايدن (Heyden) 1991 الطرق التي تؤثر من خلالها هذه العوامل من الهجرة من الجنوب إلى الشمال، وقد تكمن هذه عوامل الطرد عوامل بنائية مثل النمو السكاني العالمي السريع وأثره على عمليات التنافس على الغذاء والموارد الأخرى والنمو السكاني أكثر وضوحاً في البلاد الفقيرة والتي تتأصل فعلاً في مواجهة مشكلات غذاء كبرى ويرتبط السبب البنائي الآخر في تلك الهوة المرتبطة بالرفاهية بين الشمال والجنوب ويمكن ان ترتبط عوامل الطرد بدوافع ايجابية وكما بالشكل أعلاه.

والحرب كعامل من عوامل الطرد التي قد تنشب داخل الأمم المتحدة وخارجهما بسبب عوامل من التوترات والتي قد تدوم طويلاً إضافة إلى غياب العدالة الاقتصادية، وبإمكان الحرب أن تحدث تدفق كبير في تيارات

الهجرة كما يوجد الاضطهاد في أجزاء كثيرة من العالم، وتؤدي التوترات العرقية إلى القتل في أوقات الحرب وإلى الاضطهاد في أوقات السلم ، كما أن المجـــــاعات التي يترتب عليها معدل وفيات عال تنتشر في بلدان كثيرة، كما يحتمل ظهور المجاعات في البلاد الفقيرة التي يقل فيها أنتاج الغذاء. وعليه يمكن ان نقول أن الفقر أكبر عامل يقف وراء تدفق تيارات الهجرة الحالية حيث تشكل القوة الاساسية المعاصرة وفي المستقبل التي تدفع إلى الهجرة الدولية.

والتفرقة بين عوامل الجذب والطرد غير واضـــحة، فالثروة يمكن أن تشـــكل عامل من عوامل الجذب من مجتمعات الشـــمال، وتجذب المهاجرين من البلاد الفقيرة، غير ان هذا العامل يمكن وضـــعه من عوائل الطرد كنقص الثروات في دول الجنوب.

3.3 النظريات التقليدية لمحددات الهجرة

بعد ان تطرقنا الى النظريات الحديثة ســوف نتطرق إلى النظريات التقليدية لمحددات الهجرة ومن ضـــمنها الآتي:

1.3.3 النظرية النيوكلاسيكية

ركزت على نموذج بســـيط لتعظيم المنفعة تحت قيد الأجور، وعليه يعتمد هذا النوع من النظريات على الفروقات في الأجور ما بين دول الاصل والدول المستقبلة.

لقد لاقت هذه المقاربة انتشـــاراً واســـعاً خاصـــة عند (Harris, Todaro) (1996) بالهجرات بين المدن واستخرجوا الفرضية النيوكلاسيكية للتشغيل الكامل وأدرجوا احتمال ايجاد عمل بدلالة دالة المنفعة للمهاجر وهذا ما يفســـر توجه الهجرة نحو الاقاليم المدنية الجاذبة من حيث الأجور ولهذا أكثر مخاطرة في الوظائف الريفية وهناك يكون احتمال ورود عنصر البطالة.

2.3.3 نظرية رأس المال البشري

طور رواد هذه النظرية دور الهجرة في تطوير رأس المال البشـــري باعتباره نوع من الاســـتثمار، ومن ابرز رواد هذه النظرية شولز (Shulis 1961) و(بيكر 1964) ولوكاس، تعتمد هذه النظرية على دور الفرق بالأجور ما بين دول الاصل والـــدول المستقبلة وكذلك عمر المهاجر تدخل كعامل في تحديد الفرق بالأجر الحالي، حيث كلما كان المهاجر أصـــغر عمراً، كلما كان الفرق المحســـوب على دورة الحياة أكثر أهمية وبالتالي تزيد نســـبة الهجرة.

كما تعتمد الهجرة على المستوى التعليمي وعلى مدى كفاءة المهاجر وتأهيله، حيث أن زيادة مستوى التأهيل يقلل من الخطر المرتبط بالهجرة، وبالتالي فأنها تتزايد مع تزايد مستوى التأهيل والخبرة.

وبالمقابل فإن نظرية (تسـرب وهجرة الأدمغة) تكشـف عدم تماثل المعلومة حول مسـتوى الحضـارة وتأهيل المهاجر (لأن دول المقصـــد تملك معلومات أكبر حول كفاءة المهاجر من دول الاصـــل)، أن عدم التقارب هذا (يفسر أن العاملين في الدول المستقبلة لهم يتقاضون اجورهم وفقاً للإنتاجية الحقيقية لهم) في حين أن العمال في دول الأصـــل يتقاضـــون اجورهم وفقاً للإنتاجية (المتوقعة) [(7)] وعليه اثبتت هذه النظرية أن هجرة الادمغة تتزايد

كلما كان مردود الكفاءة أكبر من الدول المستقبلة ، فضلاً انها تنتج سياسة الابقاء على هذه الفئة ذات الكفاءة بالبقاء في دولهم من خلال سياسة التشجيع على الابداع المنتهجة من طرف هذه الدول (Hall 1005).

3.3.3 نظرية النظام العالمي

ركزت هذه النظرية على أن الهجرة الدولية هي نتاج للنظام الرأسمالي وأن نماذج الهجرة المقدمة تميل إلى تأكيد تقسيم العالم إلى مركز (الدول الغنية) ومحيط (الدول الفقيرة) كما يسبب التطور الصناعي في الدول الاولى من إحداث مشكلات هيكلية في اقتصاديات الدول النامية، مما يشجع على الهجرة. يرى انصار هذه النظرية أنها من نتائج تأثيرات العولمة التي من شأنها ترك اقتصادات العالم الثالث معتمدة على الزراعة وتصدير مواد الخام مما يفسر تأخرها وتوجه الهجرات نحو دول المركز.

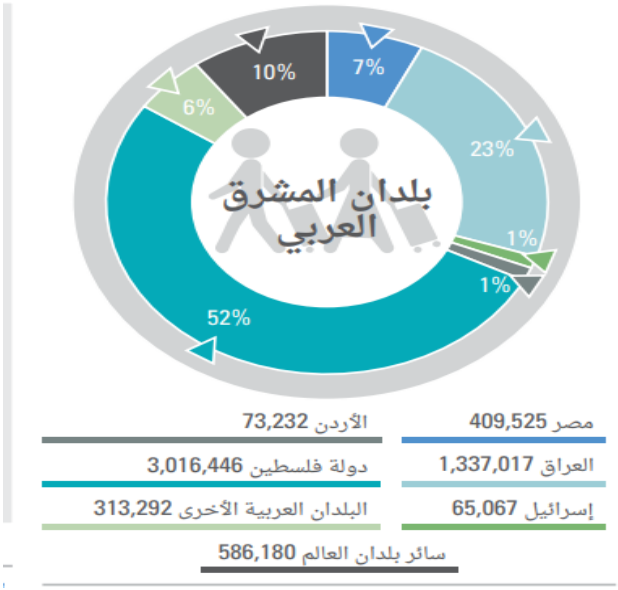
4. واقع النازحين والمهاجرين في محافظات العراق

1.4 موقع المهاجرين والنازحين العراقيين بين دول المشرق العربي

بداية سنصف اتجاهات الهجرة في العراق من تصنيف حسب بلدان المشرق العربي للفترة من (1990-2013) وتحديد تصنيف العراق مقارنة مع بقية بلدان المشرق العربي.

نلاحظ من الشكل رقم (3) من تقرير الهجرة الدولية، أن العراق يأتي بالمرتبة الثانية بعد فلسطين من خلال عدد المهاجرين للفترة (1990- 2013) وكما هو موضح بالشكل البياني أدناه:

شكل رقم (03): ترتيب العراق بين بلدان المشرق العربي من حيث عدد المهاجرين



المصدر: الهجرة والنزوح والتنمية في منطقه عربيه متغيرة، الأمم المتحدة، تقرير الهجرة الدولية لعام 2015،الاسكوا، 2015.

تشير بيانات جدول إلى ان المهاجرين إلى بلدان المشرق العربي آتون في الغالب من بلدان عربية أخرى فالعراق بلغ عدد المهاجرين منه بحدود 23% مقارنة بفلسطين 52% فقد شكل العراقيون (017 ، 337 ,1) مهاجراً والفلسطينيين ما يقارب (416 ,016 ,3) مهاجراً. نلاحظ أن بلدان المنشأ شهدت تقلبات عديدة للمقدمين 1990 -2013 فبلغت الهجرة ذروتها بما شهدته المنطقة من تطورات سياسية واقتصادية أسهمت في تحديد وجهات الهجرة ففي الفترة من (1990-1995) بلغت الهجرة ذروتها من البلدان العربية، ولبنان نتيجة حرب

الخليج عام 1990 وتسببت بتهجير أعداد كبيرة من السكان لاسيما العمال الاجانب من العراق وبلدان مجلس التعاون الخليجي فأرتفع عدد المهاجرين واللاجئين داخل المنطقة للفترة من (2000–2005) هو تجسيد لما اصاب العراقيين من تهجير بعد دخول الامريكان عام 2003 مما ادى الى تسارع الهجرة إلى بلدان مجلس التعاون الخليجي بسبب الثورة الاقتصادية التي شهدتها البلدان بين ارتفاع أسعار النفط [8].

ونلاحظ من الجدول أن هذه النسب آخذة بالارتفاع في دول وآخذة بالانخفاض في دول أخرى .. ففي ايران ارتفعت نسبة المهاجرين من العراق ما يقارب 076, 14 % عام 1990 إلى 181, 25% عام 2000 الى 611, 15% عام 2013.

2.4 واقع النزوح والتهجير في العراق

مما لا شك فيه هناك مجموعة من الاسباب السياسية والأمنية والاجتماعية التي تقف وراء تنامي الهجرة في العراق يمكن ادراجها بالعوامل التالية *:

أولا: الأسباب السياسية: تعد الأسباب السياسية لها أهمية كبيرة في هجرة العقول العراقية للخارج بعد العام 2003، لعدة أسباب منها:

- الإحباط التي أصيب بها العديد من الشرائح المثقفة والأكاديميين في المجتمع، والسبب هو استلام الأقل كفاءة المسؤولية الأولى عن تسيير دفة العمل والتخطيط في المراكز العلمية مثل مجلس النواب والوزراء والمدراء العاميين وحتى وصل الأمر إلى الجامعات ومراكز الأبحاث وغيرها، حتى إن اغلب التعيينات تتم عن طريق الأحزاب السياسية الماسكة بزمام السلطة في وزاراتها، فلا تتوفر أي فرصة إلا نادرا لأي شخص مستقل بان يصبح مثلا وزيرا أو نائبا في البرلمان أو حتى مدير عام إن لم يكن منتميا إلى جهة سياسية معينة، فهؤلاء السياسيين نجد إن لديهم مركب نقص ويعرفون في دواخل أنفسهم مستواهم لذلك يعتبرون كل إنسان واعي وكفء عدواً لهم لان وجوده يظهر نقصهم أمام الآخرين، فيلجئون إلى كل وسائل الإحباط الممكنة للتخلص منه وإذا عجزوا عن ترويضه بالطرق العادية لجئوا إلى الطرق الملتوية من تهديد أو عزله من المناصب العليا أو حتى اتهامه بشتى التهم مما يضطره أخيرا للهجرة إلى البلاد الأخرى.
- إن سياسات الغرب من استقطاب الكفاءات العراقية والعربية ، الذين هم أمل المستقبل والبناء في البلاد، خلفه أجندات خارجية (دولية وإقليمية) وهي الصفحة الأخرى من صفحات الإرهاب، فبعد سنوات من مقاومة سوريا والعراق لتنظيم داعش الإرهابي تحاول دول في المنطقة وأمريكا ودول أوربية تشجيع الشباب على الهجرة من اجل إضعاف الجبهة الداخلية لهذه الدول وإضعاف قدرتها على مواجهة الإرهاب.
- لقد طرأت على المجتمع العراقي مفاهيم جديدة أدت إلى تدمير أسس الدولة العراقية، فقد اعتمد نفس الأسلوب المتبع من قبل النظام السابق الذي حرم الآلاف من العراقيين من التعيين في دوائر الدولة لأسباب عديدة ومنها معارضة النظام، فقد اعتمدت أيضا أسس خاطئة وهي المحاصصة الحزبية

والطائفية التي حرمت العراقيين من التعيين والوصـــول إلى مراكز متقدمة في الدولة، فقد تم اقتســـام المناصب الحكومية بين الكتل والأحزاب.

ثانيا: الأسباب الاقتصادية: تعد الأسباب الاقتصادية دافع أخر للهجرة إلى خارج العراق، ومنها:

- بالإضـافة إلى عدم فسـح الفرص لأصـحاب الكفاءات العليا بالمناصـب التي يسـتحقونها، كذلك يتم حرمانهم من التقدم العلمي من خلال التشدد في شروط البعثات والإجازات الدراسية، من خلال تقليل نفقات الدراســة، بل وإلغائها، واعتبار الإجازة الدراســية بدون راتب أيضــا، واقتصــارها على أبناء المسؤولين لأنهم لديهم الإمكانيات المادية للدراسة، هذا ما اضطر العديد من العلمية إلى الهجرة طلبا للطموح العلمي الذي لا يحققه الموقع الذي يتواجد فيه حتى وان احترم وقدم على غيره لذلك تجده يذهب إلى حيث يجد ضالته وهي إشباع روح البحث والتطوير أو المشاركة الفاعلة في الرأي والخبرة أو الحصـول على الدعم المادي والمعنوي وإلى حيث يسـتجاب لطلباته مهما كلفت ما دامت سـوف تؤدي إلى نتيجة تفيد الممول وتحفظ حق العالم والمؤسسة العلمية.
- البطالة المستشرية بين اغلب العراقيين، فأكثرهم هناك يعيشون بوضـع اقتصـادي مؤلم وصـعب جداً، فرغم من العراق هو اغني دول العالم بالموارد الاقتصـــادية مثل النفط والغاز والزراعة، إلا إن الإجراءات الأمنية المشددة وقطع الطرق، والتفجيرات الإرهابية، التي جعلت العراقيين يجدون صـعوبة في إيجاد فرصـة عمل لهم، أو الحفاظ على حياتهم، ولا ننسى الفساد المستشري في اغلب مؤسسات الدولة العراقية.
- إن الاعتقاد السـائد إن هجرة الكفاءات للخارج سـوف يقوي اقتصـاديات البلد إلام بسـبب ما يرسـله المهاجرون من عملة صـعبة إلى ذويهم متناسين في ذلك إن نزيف العقول غالبا ما يؤدي إلى تدمير اقتصـاديات البلد واعتماده على ما يسـتورد من الخارج من تقنية وكوادر علمية أجنبية لتغطية العجز الناجم عن هجرة العقول المحلية.

ثالثا: الأسباب الأمنية: تعد الأسباب الأمنية من أهم الأسباب للهجرة إلى الخارج، بحثا عن الأمان والاستقرار، ومن هذه الأسباب الأمنية هي:

- إن عملية الهجرة عملية منظمة ومدبرة وتقف وراء ها إطراف تمولها وتخطط لها فغايتها إفراغ العراق من كفاءاته العلمية والأســتاذ الجامعي ذو إمكانيات متميزة في التدريس، فالجامعات العربية ما زالت تحتفظ بالأســاتذة العراقيين الذين هاجروا إليها في العقد الماضــي، والسـبب إن جميع إجراءات وزارة التعليم العالي والبحث العلمي غير مجدية وغير عملية ودون مســـتوى الواقع فهي لا تؤمن الحماية الكافية للأساتذة والتدريسيين.
- الحروب التي تقودها الحكومة ضـــد الإرهاب واحتلال داعش لكركوك والموصـــل والحويجه التي أخذت مديات واسعة للمدة من(2014–2017)، وأدت إلى عسكرة البلاد واستنزاف الطاقات، وخسائر

اقتصـادية هائلة، وسـوء الإدارة، جعلت العديد من الشـباب يفقد الأمل بالمسـتقبل ويتجه إلى الهجرة لدول الغرب تحت تأثير المغريات التي تطرحها بعض هذه الدول.

رابعا: الاسباب الاجتماعية: وهي أسباب أخرى لهجرة الشباب والكفاءات إلى خارج العراق ومنها:

- عدم تفهم المجتمع والمؤسسة السياسية لأهمية التطور العلمي والبحث العلمي والصناعات المتطورة، وتقبل المجتمع الموارد والإمكانيات المتواضعة المتوفرة لدية، بل وانه كان ينشد ضالته بما يستورده من دول الجوار ودول العالم الأخرى من أجهزة ومعدات الكترونية لم تساهم القدرات العلمية العراقية في تطويرها وصناعتها وانما اصبح البلد سوقا استهلاكية بحتة.
- غياب السياسة الواضحة لامتصاص الاعداد الكبيرة من خريجي الجامعات واجبارهم على اللجوء الى الاعمال الاخرى مثل التطوع في الجيش والشرطة، لفترات طويلة ساعد على ابتعادهم عن الأجواء العلمية ونسيان ما تعلموه في الجامعات ومن ثم ازدياد البطالة بين أوساطهم، وكان هذا من الاسباب المهمة التي دفعت العديد من خريجي الجامعات العراقية للهجرة الى دول العالم الصناعي، الا ان الكثير منهم انتهى بهم الحال الى العمل في مجالات معيشية واعمال حرة بعيدة عن المجالات العلمية والتقنية وهي خسارة مؤسفة لطاقات شابة انفقت عليها حكوماتها الكثير من الأموال لبلوغ المرحلة الجامعية.

ففي عام 2009 أصدرت المفوضية العليا لشؤون اللاجئين خطة استراتيجية بعنوان (تسهيل الانتقال من اللجوء إلى العودة وإعادة واندماج في العراق)مؤكدة على أن الاوضاع في العراق كانت تتخذ منحنى موجباً مع انحسار موجة العنف إلى مستويات عام 2003 [(9)]. ومع قدوم داعش واحتلاله للمحافظات الغربية والشمالية وقيام عمليات التحرير بشكل عام تزايد أعداد النازحين إلى اقليم كردستان العراق منذ انطلاق عمليات " قادمون يانينوى" لتحرير المحافظة في (17/ 10/ 2016)، عاني النازحون الجدد في مخيم ديبكة وحسن شامي والجدعة من صعوبة الحصول على مكان الايواء. حيث بلغ عددهم نحو 4 آلاف شخص حتى الان بعد التحرير وما يقارب 36 حياً سكنياً في (الموصل) من أصل أكثر من 4 لاجئاً.

ولعل أهم سبب من أسباب نزوح هذه العوائل من داخل المناطق المهجرة من الموصل هو القصف العشوائي الذي تقوم به عصابات " داعش" بمدافع الهاون وعمليات القنص التي يتعرض لها المواطنون في ظل عدم قدرة القوات العراقية على التقدم بشكل سريع، لأنها لا ترغب في تدمير الأحياء وممتلكات المواطنين والمجازفة بأرواحهم من أجل التحرير السريع.

تشير الارقام شبه الرسمية إلى أن الحكومة العراقية أنفقت ما يقارب 0, 2 مليار دولار أمريكي منذ أحداث يونيو (2014) إلا انها لم تستخدم بشكل صحيح حتى تستوعب النازحين بسبب الفساد المستشري في جسد مؤسسات الدولة العراقية.

ورغم الأموال التي صرفت خلال عام 2017 والمزمع صرفها عام 2018 لأنهاء محنة النازحين والمهجرين وبما يقارب 540 مليون دولار امريكي. إلا انها غير كافية لأنها بحاجة إلى دعم عالمي كبير.

جدول رقم (01): أعداد الأسر النازحة الذي تمت مقابلتهم بالمسح الوطني حسب المحافظة بالعراق

المحافظة	تقديرات وزارة الهجرة والمهجرين لغاية ناتج 2014 /12/1	المشمولين بالمسح الوطني للنازحين بدأوا بالعمل 2014/3/16	نسبة التغطية %
ديالى	26640	25640	96
كركوك	50493	54060	107
بغداد	38496	29323	76
بابل	8746	8544	98
كربلاء	12387	11033	89
واسط	5042	3409	68
النجف	12367	10436	84
القادسية	2880	2725	95
المثنى	891	1010	113
ذي قار	1680	1445	86
ميسان	1033	1070	104
البصرة	1808	1601	89
الاجمالي	**162461**	**150296**	**93**

المصدر: الجهاز المركزي للإحصاء، المسح الوطني للنازحين من العراق 2014، بغداد جدول 2، 2015، ص 4.

من الجدول اعلاه نلاحظ بلغت نسبة التغطية لكركوك بـــــ 107% وهي أعلى المحافظات المنكوبة حيث بلغت عدد الاسر النازحة 50493 ألف أسرة يليها محافظة بغداد فيما يقدر (38,490) ألف أسرة ثم بمحافظة ديالى بالمرتبة الثالثة وبما يقدر 26640 ألف أسرة. أما أعداد الاسر النازحة حسب المحافظة فنلاحظ أن كركوك تأتي بالمرتبة الاولى حيث بلغت الأســر النازحة اليها ب(54060) ألف أســرة، ثم بغداد بلغت 29323 أســرة، ثم كركوك أتت بالمرحلة الثالثة بلغت ب (25640) ألف أسرة، حيث المسح الوطني لعام 2014.

جدول رقم (02): أعداد الأسر النازحة حسب المحافظات المشمولة بالمسح

المحافظة	عدد الأسر
كركوك	54060
ديالى	25640
بغداد	29323
بابل	8544
كربلاء	11003
واسط	3409
النجف	10436
القادسية	2725
المثنى	1010

ذي قار	1445
ميسان	1070
البصرة	1601
المجموع	**502963**

المصدر: المسح الوطني للنازحين من العراق 2014 ، جدول 3 ، ص 5.

أما بالنسبة لأعداد المهجرين والنازحين في محافظة البصرة وخاصة بالمركز نلاحظ انقسامهم الى نوعين مهجرين وعائدين من النزوح الخارجي فكانت اعدادهم تبلغ 12319 ألف شخص، أما اللذين نزحوا من المحافظات الشمالية والغربية خاصة الموصل والانبار فقد بلغت 3425 شخص خلال الاعوام 2006–2007، وانخفضت الى 2043 الف شخص عام 2017 وذلك بسبب عودة قسم منهم الى محافظاتهم بعد التحرير وكما هو واضح بالجدول رقم (3).

جدول رقم (03): أعداد المهجرين والنازحين في محافظة البصرة للسنوات (2006–2007) و(2014–2017)

نوع الفئه	العدد(الف نسمه)	اماكن تواجدهم
المهاجري والعائدين من النزوح الخارجي	12319	مركز قضاء البصرة
النزوح الداخلي عام 2006–2007	3425	مركز قضاء البصرة
النزوح الداخلي من عام2014 ولغاية 2017	2043	مركز قضاء البصرة

المصدر: وزارة الهجرة والمهجرين، محافظة البصرة، شعبة الاحصاء 2018 بيانات غير منشورة.

3.4 الأبعاد الاقتصادية للنزوح والهجرة من العراق

مما لاشك فيه دخل العراق عام 2018 وهو يواجه مستقبل تشوبه الكثير من الضبابية بسبب النزعات السياسية ناهيك عن الفساد المتعاظم للدولة، والجماعات المسلحة والتنظيمات الارهابية، ومستقبل النازحين الغامض الذي يحتاج الى ميزانية فلكية حتى تستقر وتنهض من جديد فهناك تركة ثقيلة من التكاليف الاقتصادية سببها داعش مما انهك الميزانية بعد سنوات عجاف من التدمير والحروب والتهجير والنزوح والكلف المادية والانفاق الكبير على العمليات العسكرية منذ عام 2013، تمثل أكبر قيد على الاقتصاد العراقي ومستقبله، فهناك مجموعة من الأبعاد الاقتصادية للهجرة والنزوح في العراق يمكن إيجازها بالآتي:

أولاً: انكماش معدلات النمو الاقتصادي العراقي

مما لاشك فيه أن عدم اليقين المرتبط ببيئة غير مستقرة يقلل من الاستثمار نتيجة ارتفاع عنصر المخاطرة، كذلك يسبب بارتفاع معدلات التضخم، مما يؤدي الى سوء تخصيص الاستثمارات وضعف التراكم الرأسمالي ومن ثم انخفاض معدلات النمو الاقتصادي، كما انه من جانب آخر يؤدي إلى ضعف الأداء الاقتصادي للحكومة نفسها ويترب عليه الاضطرابات السياسية وعدم الاستقرار السياسي هو مفهوم متعدد الابعاد لا ينطوي على متغير واحد وبالتالي، فهو متغير مركب حيث يقاس من خلال عديد من المتغيرات منها الثورات وأزمات الحكومة وتكررها، وعدم الرضا عن الاداء الحكومي والاضطرابات.

لقد أثبتت العديد من الدراسات أن هناك تأثير سلبي لعدم الاستقرار السياسي على النمو الاقتصادي ، بحيث يترتب عليه العديد من ظروف عدم التأكد مما يعوق الاستثمار والتراكم الرأسمالي سواء المادي والبشري لأن البيئة المحلية غير ملائمة للكفاءات والخبرات (Drain Prain) إلى الخارج وكذلك يؤثر عدم الاستقرار السياسي بانخفاض معدل نمو الناتج المحلي والاجمالي ونصيب الفرد منه [(10)].

بالنسبة للوضع في العراق نلاحظ هناك ارتباط واضح بالوضع الامني والنمو الاقتصادي فكلما كان الوضع متدهوراً أنعكس سلباً على الاقتصاد ككل بسبب توقف عجلة الاستثمار وتدني الثقة بالاقتصاد سواء من المستثمر الاجنبي أو الوطني.

ومع تصاعد العمليات العسكرية ضد داعش، وتزايد الانفاق الحكومي على التسليح والنازحين والمهجرين على الرغم من انخفاض تخصيصات النفقات العامة في الموازنة مما ادى الى انكماش الاقتصاد العراقي بسبب توقف جميع النشاطات الاقتصادية ، وتوقف العمل الكامل في المحافظات المنكوبة ، حيث أنخفض معدل النمو الاقتصادي في تشرين الأول عام (2014) الى 2,7% بعد نمواً قد يصل عام 2013 بما يقارب 5,9%، في حين كان الانخفاض عام 2015 سالباً 1,2% حسب احصاءات صندوق النقد الدولي [(11)] بسبب:

- انخفاض أسعار النفط عالمياً مما أثر على الموازنة العامة للدولة.
- تعاظم الانفاق العسكري ضد الجماعات الارهابية لأن الاقتصاد العراقي هو الآن في وضع أزمة، وكما موضح بالجدول الآتي:

جدول رقم (04): تطور إيرادات ونفقات الموازنة للمدة (2013– 2017) مليار دولار

الأبواب	2013	2014	2015	2016	2017
الايرادات	113840	10560 .84	66470 .52	54409 .17	**82089 .66**
معدل النمو	غير متوفرة	7 .2 –	37 .1 –	18 .1–	**1 .8**
النفقات	119128	113473 .1	70397 .5	67067 .3	**107 .89 .5**
معدل نمو الفائض أو العجز	**5288 –**	**4 .7 –**	**38 .0–**	**4 .7 –**	**——**
		78637–	**3927 .25**	**12658 .6 –**	**25 .019 .8 –**

المصدر : البنك المركزي العراقي، التقرير الاقتصادي السنوي للبنك المركزي العراقي 2016 عام 2016، ص57، ج 16.

من الجدول السابق نلاحظ انخفاض حجم الايرادات من 113 ,840 مليار دولار عام 2013 إلى 87,860 مليار دولار 2017. وهذا دليل واضح على انخفاض معدل نمو الايرادات إلى 1,8% عام 2017 عام 2013 بالمقابل انخفضت النفقات العامة من 119, 128 مليار دولار عام 2013 إلى 107,08 مليار دولار عام 2017. والسبب الرئيس يعود إلى انخفاض أسعار النفط والازمة المالية التي عصفت بالعالم عام 2014.

ثانياً: تدني أنتاج النفط العراقي

تأثر الاقتصاد العراقي بشكل كبير من خلال متغيرين رئيسين: الأول " يتعلق بانخفاض عائداته النفطية بسبب توقف التصدير لبعض حقول العراق الشمالية التي سيطر عليها داعش وخاصة حقول كركوك من الانتاج،

ما قد يسبب انخفاض يصل الى 10% من الانتاج الكلي 2008 والعامل الآخر انخفاض أسعار النفط بالموازنة بمقدار أقل من حدوده في العام الماضي. وتجدر الاشارة إلى جولات التراخيص جاءت بها الحكومة العراقية من أجل زيادة الانتاج ما يقارب 12 مليون برميل، الا أن وجود داعش دفع إلى الابقاء على سقف الانتاج النفطي بحدود 3 مليون برميل يومياً وذلك بسبب التطورات الامنية التي عصفت بالعراق وخاصة خلال الاعوام 2014-2015. فقد سيطر الارهابيين على 13 حقل نفطي ومصافي في الشمال العراق ومنها حقلي (عين زالة) (وبطمة) العراقيين اللذين تبلغ طاقتهما الانتاجية 30 ألف برميل من النفط الخام. وحقل القيارة الذي يتيح حوالي 7000 برميل، وحقل الدجيل والحقول الموجودة في جنوب تكريت، حقل تعدين الذي ينتج 5000 برميل يومياً وحقل عجيل الذي ينتج حوالي 125 ألف برميل يومياً من النفط الخام و 150 مليون قدم مكعب من الغاز الطبيعي، مما انعكس سلباً على الناتج المحلي للنفط اضافة إلى عمليات التهريب التي يقوم بها داعش يومياً وبما يقدر 4 مليون دولار يومياً، حيث تقوم ببيعه على دول الجوار في سوق سوداء بأسعار منخفضة جداً أقل من السوق العالمي بحوالي 17 دولار للبرميل الواحد من خلال وسطاء في المنطقة ويهرب الى تركيا وإيران ويباع الصهريج الواحد بواقع 10 ألف دولار أمريكي ويقدر عدد الصهاريج التي تباع 60 صهريجاً يومياً، من جانب آخر أن الانخفاض الكبير في منتصف عام 2014 لأسعار النفط حث شركات الاستثمار العملاقة وتطوير وسائل الانتاج في زيادة المعروض النفطي الصخري بمقدار 4 مليون برميل يومياً، ايضاً العراق خلافاً لكل التوقعات قد زاد من معدلات الانتاج النفطي بسبب عدم الاستقرار الامني والعمليات العسكرية لمواجهة الارهاب مما أدى إلى هبوط اسعار النفط العالمية والي 9. 3 دولار في نهاية عام 2014 وبداية عام 2015 [(12)].

ثالثاً: تفاقم الضغوط الانفاقية في الموازنة العامة

يشمل السعر النفطي بالقيمة النقدية لبرميل النفط الخام المقاس بالدولار الامريكي ويخضع هذا السعر لتقلبات مستمرة بسبب طبيعة سوق النفط الدولية التي تتسم بالديناميكية وعدم الاستقرار، مما انعكس ذلك على أسعار النفط وجعلها أسعاراً غير مستقرة وتخضع للتقلبات المستمرة حتى اصبحت ظاهرة التقلبات مثيرة للقلق على المستوى العالمي منذ سبعينات القرن الماضي وحتى الآن، وبخصوص الارتفاعات الكبيرة خلال العامين 2006 و2007 والتي ازداد فيها سعر النفط إلى 147 $ للبرميل، ولكن بعد ذلك سرعان ما انخفض إلى 40$ للبرميل، ومن ثم ازدادت هذه الاسعار مرة أخرى خلال الاعوام ما بعد 2007 و2008 انخفضت مرة أخرى إلى ما يقارب 50 دولار في نهاية 2014 وبداية 2015 نتيجة لعوامل سياسية واقتصادية [(13)].

وهذا الانخفاض في أسعار النفط قد خلق عجزاً كبيراً بالموازنة بسبب اعتمادها على عوائد تصدير النفط للخارج بنسبة 90% مما أدخل العراق مع وجود تهديد أمني الا وهو تنظيم داعش، بأزمة خانقة حيث تعرضت الموازنة لضغوط كبيرة نتيجة لزيادة الاتفاق الامني وكلفة التعامل مع ازمة المهجرين الانسانية، حيث ان هناك عدد كبير من النازحين والمهجرين من المحافظات الغربية والشمالية.

مما ترتب عليه انفاق مبالغ كبيرة من أجل اقامة مخيمات للاجئين، وكذلك توفير المواد الغذائية، وعليه فالعراق مقبل على أزمة تمويل كبيرة تفاقت في بقاء العمليات العسكرية ضد داعش للمدة من

(2013 – 2017)، لأن كلف الانفاق على الدفاع والأمن قد تعاظمت بالوقت الذي نحن بحاجة إلى تمويل لإدامة متطلبات الحياة الكريمة للشعب العراقي، وكما هو موضح بالجدول أدناه.

جدول رقم (05): النفقات العامة للأعوام 2014 ، 2015 ، 2016 في الموازنات العامة العراقية (مليار دينار)

الانفاق العام	المبلغ		2016 نسبة التغير %	النسبة الى الناتج المحلي (الاجمالي) بالأسعار	
	2014	2015		2014	2015
الانفاق الجاري	77986 .2	51832 .8	33 ,5–	30 ,1	27 ,0
الانفاق الاستثماري	35487 .4	18564 .7	47 ,7–	13 ,7	9 ,7
إجمالي الانفاق العام	113473 .6	90397 .5	38 ,0–	43 ,8	36 ,7

المصدر: البنك المركزي العراقي، التقرير الاقتصادي السنوي للبنك المركزي العراقي 2015، ص72.

من الجدول السابق نلاحظ انخفاض النفقات الجارية عام 2015 بمقدار (2, 26) تريليون دينار، أي بنسبة (–32,5%) لتبلغ (51,8) تريليون دينار مقارنة بـ (0, 78) تريليون دينار للعام السابق لتسجل نسبة 27,0% من الناتج المحلي الاجمالي بالأسعار الجارية، الناجم عن الانخفاض الحاصل في جميع مكونات النفقات الجارية.

جدول رقم (06): النفقات العامة لعام 2016 مقارنةً بعام 2015

الانفاق العام	المبلغ		نسبة التغير %	النسبة الى الناتج المحلي (الاجمالي) بالأسعار الجارية%	
	2015	2016		2015	2016
الانفاق الجاري	51832,84	4 51173,3	1,3 –	24 ,7	26
الانفاق الاستثماري	18564,67	15894,00	14,4 –	7 ,6	8 ,1
إجمالي الانفاق العام	70347 ,51	67667 ,43	4 ,7–	33 ,6	34

المصدر: التقرير الاقتصادي للبنك المركزي العراقي 2015.

من الجدول السابق أعلاه سجلت النفقات العامة عام 2016 انخفاضاً مقداره (3,3) تريليون دينار، أي نسبة (7, 4%) بعام 2015 لتبلغ (67,06) تريليون وبنسبة (34,1%) من الناتج المحلي الاجمالي بالأسعار وذلك نتيجة للانخفاض الحاصل في النفقات العامة بشقيها (الجارية والاستثمارية) وبنسبة (–1,3%) (–14,4%) لكن منهما على التوالي مقارنةً بعام 2015. ومن الجدير بالذكر سجلت النفقات الاستثمارية عام 2015 انخفاضاً مقداره (–117,7%) لتبلغ (18,6) تريليون دينار وبنسبة (09,7%) من الناتج المحلي بالأسعار الجارية مقارنةً بـ (35,5) تريليون دينار عام 2014 وبنسبة (13,7%) من الناتج المحلي الاجمالي وبالأسعار الجارية وسجلت النفقات الاستثمارية عام 2016 انخفاضا مقداره (2,67) تريليون دينار وبنسبة (–4 ,14%) ليبلغ (15,89) تريليون دينار وبنسبة (8,1%) من الناتج المحلي الاجمالي مقارنةً بـ(18,6) ترليون دينار عام 2015 وبنسبة (9, 8 %)

من الناتج. وقد استحوذ القطاع الصناعي على نسبة عالية من التخصيصات الاستثمارية اذ سجلت نسبة (83,7%) عام 2016 مقارنةً بـ(79,6%) عام 2015 يليها قطاع المباني والخدمات وبنسبة (10,4%) عام 2015 و(12,7%) عام 2016.

وعليه نجد أن هناك شلل كبير في مشاريع الاستثمار بالعراق وخاصة المناطق التي تتضمن عمليات عسكرية ونازحين ومهجرين، حيث توقفت جميع مشاريع الاسكان ومشاريع القطاع الخاص والقطاع الحكومي مما أثر سلباً على الاقتصاد العراقي حيث أن هناك 4 ملايين عاطل عن العمل إضافة الى عجز الموازنة عندما قلص الانفاق الحكومي ومما أثر على خفض الانفاق الاستثماري مما أدى إلى تبرير اللجوء لصندوق النقد لغرض الاقتراض منه.

رابعاً: زيادة نسبة البطالة والتضخم والفقر

أدت عمليات التهجير القسري بسبب عمليات الارهاب في المحافظات الشمالية إلى زيادة نسب البطالة وتوقف العمل في دوائر الدولة ومؤسساتها بالمحافظات التي شهدت عمليات عسكرية ، مما ادى إلى توقف رواتب الموظفين يضاف إلى ذلك عمليات التهجير القسري والتي أدت إلى زيادة نسبة النازحين والمهجرين، وبالتالي العيش في مخيمات تفتقر إلى الخدمات الاساسية مما أدى إلى زيادة نسب الوفيات وخاصة بين الاطفال وكذلك نجد ارتفاع معدلات التضخم حيث وصل إلى 6,2% عام 2015 بعد أن كان 1,9% عام 2013، وايضاً ارتفعت نسب الفقر كانت قبل سيطرة داعش على بعض المحافظات 19% ازدادت الى أكثر من 30% بعد أضافة أعداد النازحين البالغ مليون و800 ألف نازح وفق بيانات الامم المتحدة [(14)]، ويمكن ايضاح نسب الفقر في العراق للمدة (2012– 2014).

جدول رقم (07): نسبة الفقر في العراق للمدة (2012– 2014)

التفاصيل	نسب الفقر		
السنة	2012	2014	
		بدون التهجير وداعش	بوجود التهجير وداعش
العراق	18 ,9	15 ,0	**22 ,5**
كوردستان	3 ,5	3 ,5	**12 ,5**
المناطق المحتلة من قبل داعش	25 ,7	20 ,5	**41 ,2**
بغداد	12 ,5	8 ,5	**12 ,8**
كركوك وديالى	14 ,9	12 ,1	**17 ,7**
محافظات وسطية	15 ,8	12 ,7	**18 ,6**
محافظات جنوبية	**33 ,6**	**26 ,1**	**31 ,5**

المصدر: وزارة التخطيط، الجهاز المركزي للإحصاء، قسم التنمية البشرية، بغداد، 2015، ص15.

من الجدول أعلاه نلاحظ ارتفاع معدلات الفقر في المناطق التي يتواجد فيها الارهاب والنازحين، ففي عام 2012 نلاحظ ان نسب بالفقر كانت 25 ,7% وهذا قبل كارثة احتلال داعش والتهجير لها، فكانت النسبة الأعلى بين

المحافظات العراقية، حيث أقل نسبة للفقر في بغداد فقد بلغت 12,50%، وفي عام 2014 قبل التهجير ودخول داعش نسبة الفقر 15%، ثم ارتفعت بعد دخول داعش الى 22,5%. وارتفعت نسب الفقر بعد ذلك في جميع المحافظات خاصة المناطق المحتلة من قبل داعش إلى 41,2%. أما بالنسبة لمعدلات البطالة فقد انخفضت إلى 8% عام 2011 بعد أن كانت 15% عام 2008، و17,5% عام 2006 [15]، وبعد دخول داعش وأتساع الهجرة والنزوح وصلت إلى 22,7% عام 2016 [16].

أما بالنسبة لأثر الازمة الامنية على الرقم القياسي لأسعار المستهلك فقد سجل العراق عام 2015 (148,0) نقطة مقابل (145,9) نقطة عام 2014 محققاً زيادة بلغت نسبتها (1,4%) [17].

وفي عام 2016 بلغ معدل التضخم العام السنوي في عموم العراق عام 2016 (0,4%) إذ أرتفع المعدل السنوي للرقم القياسي لأسعار المستهلك إلى (104,1) نقطة بعد أن كان قد سجل (103,7) نقطة عام 2015. كما بلغ معدل التضخم الاساس السنوي (1,2%) بعد ان سجل ما نسبة (1,7) من 2015، إذ سجل الرقم القيسي بـ (104,2) نقطة عام 2016 مقابل (103,0) نقطة عام 2015 [18].

خامسا: انخفاض مؤشرات دليل التنمية البشرية في العراق

لقد أدى التهجير والنزوح إلى تدهور مؤشرات دليل التنمية البشرية وهي متوسط نصيب الفرد من الدخل، ومؤشر الصحة، ومؤشر التعليم فالتدمير طال جميع المدارس والمؤسسات التعليمية والجامعية في الموصل وصلاح الدين وتكريت والانبار وكركوك.

جدول رقم (08): قيمة دليل التنمية البشرية للعراق

الترتيب حسب دليل التنمية		قيمة دليل التنمية	حسب الجنس الترتيب	دليل الفقر القيمة
121	2014	0,654	123	0,052
121	2015	0,649	123	0,052

المصدر: الأمم المتحدة، تقرير التنمية البشرية 2016 ، تنمية المجتمع، 2016، ص23.

الأمم المتحدة، تقرير التنمية البشرية 2015 ، التنمية في كل عمل، 2015، ص32.

حيث اتجهت الوزارة الى أعمال النقل والاستضافة الى جميع الجامعات العراقية في بغداد والجنوبية الأخرى مما أثر على جودة التعليم ايضاً تردي الواقع الصحي بين التدمير الكلي للمستشفيات ايضاً أنخفض أو انعدم اداء الصرف الصحي والبنى التحتية مما ادى إلى زيادة معدلات الفقر وانخفاض مؤشرات الرفاهية حيث اتجهت [19]، وكل ذلك يبين توجه الانفاق لصد داعش فبددت الاموال والارواح والاصول، فضلاً عن الآثار السلبية للهجرة، مما ادى إلى انخفاض مؤشر دليل التنمية البشرية في العراق وكما موضح بالجدول اعلاه حيث يأتي العراق بالمرتبة 121 حسب قيمة الدليل وقيمة الدليل قد ترتب من 0,654 عام 2015 إلى 0,649 عام 2016.

5. الخاتمة

مما لا شك فيه هناك اثار سلبيه قد غفل عنها المخططون وواضعي السياسة الاقتصادية للهجرة والنزوح، فالعراق يفتقر الى قاعدة أساسيه بحيث لا يقدر أن يحمي نفسه من كل المخاطر الخارجية غير المتوقعة سواء كانت هجرة لا سباب اقتصاديه، أو نزوح لا سباب أمنيه متمثلا بالخطر الداعشي. فلابد لمخططي وواضعي

السياسة الاقتصادية ان يأخذوا بالاعتبار عند وضع الموازنات هذه المخاطر لدفع اي خطر قد يتسبب بتعطيل ابواب النفقات مما يترتب عليها تأخير ابواب الاستثمار، الذي هو بأمس الحاجة له. فلابد من معالجة الوضع الاقتصادي المتردي في البلاد والذي يعتمد بشكل أساس على تصدير مادة النفط فقط، واعتماد سياسات اقتصادية تقود إلى تنويع مصادر الدخل وتطوير الزراعة والصناعة وعدم الاعتماد على المواد المستوردة التي تقود إلى استنزاف العملة، وتوفير فرص عمل للعاطلين، من خلال القضاء على آفة الفساد المالي والإداري في البلاد.

الهوامش والمراجع

1. محمد بن ابي بكر بن عبد القادر الرازي، مختار الصحاح، ج1 ، ص(308).
2. مجد الدين ابي طاهر الفيروز أبادي القاموس المحيط ، ص90.
3. تحليل الوضع السكاني في العراق 2012، اللجنة الوطنية للسياسات السكانية، صندوق الامم بالمتحدة للسكان، 2012، ص85.
4. الأمم المتحدة: منظمة الهجرة الدولية، **تقرير الهجرة والنزوح والتنمية في منطقة عربية متغيرة**، 2015، ص 118.
5. صقر احمد صقر، **التنمية الاقتصادية**، مؤسسة الكويت للتقدم العلمي، الكويت، 2009، ص 384.

* حسين عكله الخفاجي، تعريف النزوح واللجوء والهجرة، مقالة منشورة، مجلة دنيا الوطن، نشرت بتاريخ 7-6-2015.

6. مفيد ذنون يونس، اقتصاديات السكان.
7. مفيد ذنون يونس، المصدر السابق.
8. الأمم المتحدة، **تقرير الهجرة الدولية** لعام 2015، ص29.

* حمد جاسم محمد، **ظاهرة هجرة الكفاءات العراقية الى الخارج .... الأسباب والمعالجات**، مركز الفرات للتنمية والدراسات الإستراتيجية.

9. مركز دراسات اللاجئين، **اللاجئون العراقيون – ما وراء التسامح**، ملخص سياسات الهجرة القسرية (4)، جامعة أكسفورد، 2009، ص3-4.
10. علي عبد الوهاب نجا، **أثر الاستقرار الاقتصادي والسياسي في النمو الاقتصادي في مصر خلال الفترة (1990- 2012) دراسة تحليلية قياسية**، بحث منشور، 2013، ص5.
11. الموقع الالكتروني aanga @ hotmail . com.
12. إحصاءات صندوق النقد الدولي.
13. صندوق النقد الدولي، العراق، **تقرير القضايا المختارة**، التقرير القطري رقم 236، 2015.
14. عصام محمد عبد الرضا، **الآثار الاقتصادية لانخفاض أسعار النفط على الاقتصاد العراقي 2014 – 2016**، بحث منشور، مجلة جامعة بابل للعلوم الصرفة والتطبيقية، المجلد 24، العدد 08، 2014، ص 128.
15. سهام حسين البصام، وسميرة فوزي شهاب الشريدة، **مخاطر إشكاليات انخفاض أسعار النفط في أعداد الموازنة العامة للعراق وضرورات تفعيل مصادر الدخل غير النفطية دراسة تحليلية**، مجلة بغداد للعلوم الاقتصادية الجامعة، العدد 36، 2013، ص5.
16. وزارة التخطيط، الجهاز المركزي للإحصاء، قسم التنمية البشرية، بغداد ، 2015، ص15.
17. وزارة التخطيط، الجهاز المركزي للإحصاء، تقرير التنمية البشرية مؤشرات التشغيل وانعكاسه.
18. وزارة التخطيط، الجهاز المركزي للإحصاء، تقرير التنمية البشرية، بغداد، مؤشرات هامة.
19. البنك المركزي العراقي، **التقرير الاقتصادي السنوي للبنك المركزي العراقي 2015**، دائرة الاحصاء والابحاث، بغداد، 2015، ص81.

International Journal of Economic Studies 06 (2019) 175 – 191

International Journal of Economic Studies
المجلة الدولية للدراسات الاقتصادية
Journal Homepage : https://democraticac.de/?page_id=50832

تقييم أثر التعامل بالتورق في تعظيم ربحية المصارف الإسلامية والتحكم في تكاليفها

دراسة تحليلية إحصائية مقارنة (المصارف الإسلامية الماليزية نموذجا 2008 – 2016)

Evaluation the effect of dealing with - tawarruq - to emplify the profitability of Islamic banks and control their costs

Analytical statistical comparative study (Malaysian Islamic banks -pattern 2008 - 2016)

د. بن عامر زين الدين [1] [a]

[1] جامعة غرداية، الجزائر – الجزائـر.

معلومات عن المقال

الكلمات المفتاحية:

التكاليف

التورق

المصارف الإسلامية

تعظيم الربحية

تقييم الأثر

الملخص

تهدف هذه الدراسة لمعرفة علاقة التعامل بالتورق من قبل المصارف الإسلامية بتعظيم الأرباح والتحكم في التكاليف، وهل المصارف الإسلامية التي تتعامل بالتورق أكثر قدرة على التحكم في تكاليفها من غيرها؟ لفهم سبب توسع المصارف الإسلامية في التعامل بهذه الأداة رغم كل ما قيل عن عدم شرعيتها، وقد توصلت الدراسة إلى أن المصارف الإسلامية الماليزية التي لا تتعامل بالتورق أكثر ربحية من المصارف الإسلامية الماليزية التي تتعامل بالتورق، بحث أن قدرتها على تحقيق الأرباح والسيطرة والتحكم في مصاريفها و تخفيض ضرائبها أكبر وفق مؤشر الدراسة – مؤشر هامش الربح – وإن تعامل المصارف الإسلامية الماليزية بالتورق لم يؤثر إيجابيا على ربحيتها، حيث كلما ارتفعت نسب التعامل به من قبل هذه المصارف لم يصاحب ذلك زيادة في ربحيتها وفق مؤشر الدراسة.

Article Info

Keywords :

Profit maximizing

Empact evaluation

Islamic banks

The costs

Tawaruk

JEL Classification :

G 21 – G22.

Abstract

This study aims to know the relationship of dealing with the TAWARUK from the Islamic banks by amplifying the profits and controlling costs , and do the Islamic banks are more able to control their costs from the other non-Islamic banks .? To understand the reason behind the expansion of the Islamic banks dealing with this method frequently despite of all what was said about its illegitimacy. This study has concluded that the non-Islamic Malaysian banks which thy don't use TAWARUK are more profitable than the Islamic banks, therefore their ability to realize the profits and to control their costs and reducing their taxes are more than the Islamic banks. So the use of TAWARUK from the Malaysian Islamic banks did not affect positively their profits where the high rate dealing with it from those banks were not followed by increasing in their profitability according to the study index

[a] **Corresponding author**

E-mail address : zinoubenamerlive@gmail.com

Article history :

Received 13 March 2019 ; Accepted 17 April 2019 ; Published 07 May 2019.

Democratic Arabic Center for Strategic, Political & Economic Studies. Copyright 2019, All Rights Reserved ©

1. المقدمة

إن تعظيم الأرباح و التحكم في التكاليف هدف كل مؤسسة اقتصادية، و لا تخرج المصارف الإسلامية عن هذه القاعدة، لذلك اعتمدت هذه الأخيرة على الأدوات و الأساليب الكفيلة بتعظيم أرباحها و التحكم في تكاليفها، و التي من بينها أداة التورق المصرفي، و التي أصدر المجمع الفقهي الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي سنة 2003م حكم يحرم التعامل بها، و هذا لم يمنع المصارف الإسلامية الخليجية من مواصلة التعامل بها و التوسع في ذلك، و لا منع المصارف الإسلامية الماليزية من إدخالها لعملها سنة 2007م، و إنشاء سوق للتعامل بها سنة 2009م سمّيت – سوق السلع الماليزية – **فإلى أي مدى أثّر التعامل بالتورق المصرفي في تعظيم ربحية المصارف الإسلامية والتحكم في تكاليفها؟**

التساؤلات الفرعية

- ما المقصود بالتورق المصرفي؟ وهل الربحية سبب تمسك المصارف الإسلامية بـ أداة التورق؟
- ما هو الأثر الذي أحدثه التعامل بالتورق على ربحية المصارف الإسلامية الماليزية؟
- أي المصارف الإسلامية الماليزية أكثر ربحية وأكثر تحكما في التكاليف، التي تتعامل بالتورق أم التي لا تتعامل به؟

الفرضيات

- إن التعامل بالتورق يؤثر إيجابيا على ربحية المصارف الإسلامية وهو سبب تمسكها به؛
- إن التعامل بالتورق يجعل المصارف الإسلامية أكثر قدرة على التحكم في تكاليفها؛
- المصارف الإسلامية الماليزية التي تتعامل بالتورق أكثر ربحية وأكثر قدرة على التحكم في تكاليفها مقارنة بالمصارف الإسلامية الماليزية التي لا تتعامل به.

أهمية الدراسة

يعتبر العمل بالتورق من المواضيع الحديثة لكونه أُدخل لعمل المصارف الإسلامية قبل فترة وجيزة نسبيا، ومع ذلك لاحظنا توسعها الكبير في التعامل به، رغم كل الإشكاليات الشرعية التي تحيط بهذا المنتج، ومن المؤسف أن التورق المصرفي لم يدرس بالشكل الكافي خصوصا من الناحية الاقتصادية، على اعتبار أن أغلب الدراسات التي تطرقت للتورق كانت دراسات شرعية، لتأتي هذه المحاولة لسد جزء يسير من هذا النقص، ولتسلط الضوء على التعامل بالتورق وأثر ذلك على ربحية المصارف الاسلامية.

أهداف الدراسة

- التعريف بمنتج التورق المصرفي، النظام المصرفي الماليزي والمصارف الاسلامية الماليزية؛
- التعرف على نسب تعامل المصارف الإسلامية الماليزية بالتورق إلى إجمالي التمويلات، في الفترة الممتدة ما بين 2008 و2016م؛
- تقييم أثر التعامل بالتورق في تعظيم ربحية المصارف الإسلامية والتحكم في تكاليفها.

منهجية البحث

اعتمدنا في بحثنا هذا على المنهج التجريبي المقارن، لدراسة الأثر الذي أحدثه التعامل بالتورق على الربحية والتكاليف لدى المصارف الإسلامية الماليزية التي تتعامل بالتورق مقارنة مع الربحية والتكاليف لدى المصارف الإسلامية الماليزية التي لا تتعامل بالتورق، كما نشير إلى أننا اعتمدنا على مؤشر واحد في دراستنا هذه وهو مؤشر هامش الربح.

2. مفاهيم نظرية

1.2 تعريف المصارف الإسلامية

هي "مؤسسة مالية تقدم خدمات مصرفية ومالية كما تباشر أعمال التمويل والاستثمار في المجالات المختلفة، على ضوء قواعد وأحكام الشريعة الإسلامية، بهدف غرس القيم والمثل الإسلامية في مجال المعاملات المالية، والمساعدة على تحقيق التنمية الاجتماعية والاقتصادية وتحقيق الحياة الكريمة للشعوب الإسلامية" [(1)].

وهي "مؤسسة نقدية مالية تعمل على جلب الموارد النقدية من أفراد المجتمع وتوظيفها وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية، بشكل يضمن نموها ويحقق هدف التنمية الاقتصادية والاجتماعية" [(2)].

1.1.2 تعريف التورق المصرفي

لغة: التورق في اللغة طلب الورق بكسر الراء وإسكانها، وهي الدراهم من الفضة لأنها النقود الرائجة في السابق، أما المعنى اللغوي المعاصر للتورق هو طلب النقود المتداولة حاليا مهما كان نوعها [(3)].

قال الله تعالى: ﴿ فَابْعَثُوا أَحَدَكُم بِوَرِقِكُمْ هَذِهِ إِلَى الْمَدِينَةِ فَلْيَنظُرْ أَيُّهَا أَزْكَى طَعَامًا.. ﴾ الآية [سورة الكهف: 19]

وفي القاموس المحيط رجل ورّاق أي كثير الدراهم [(4)]، وقد ذكر لفظ التورق عند الحنابلة دون غيرهم من [(5)].

اصطلاحا: عرّفه المجمع الفقهي الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي بقوله: "قيام المصرف بعمل نمطي يتم فيه بيع سلع (ليست من الذهب والفضة) من أسواق السلع العالمية أو غيرها، على المتورق بثمن آجل، على أن يلتزم المصرف إما بشرط مكتوب في العقد صراحة أو بحكم العرف والعادة بأن ينوب عنه في بيعها إلى مشتري آخر، بثمن حاضر وتسليم ثمنها للمتورق" [(6)].

وسمي التورق بالمصرفي لأنه أدخل إلى عمل المصارف بعد أن كان مقتصرا على المعاملات الفردية، وسمي بالمنظم لأن المصرف هنا يرتب عملية حصول العميل على النقود أو الورق فيبيعه سلعة بأجل، والأهم أن ينوب عن العميل في بيعها عنه بثمن حال، ويسلم له الثمن، ولم يعد ذلك العمل عفويا.

2.1.2 تعريف الربحية

" هي عبارة عن العلاقة بين الأرباح التي تحققها المشروعات والاستثمارات التي ساهمت في تحقيقها، وهي هدف تتطلع لتحقيقه إدارات المصارف لكونه مقياسا للحكم على كفاءتها وفاعليتها في استخدامها لمواردها، وتعتبر مؤشر لأداء المصارف" [(7)].

3.1.2 التعريف بالمؤشر وكيفية حسابه

بداية تعتبر الربحية مؤشر هام على نجاح المؤسسات عموما والمصارف خصوصا، لذلك تهتم جميع الأطراف ملاك أو مستثمرين أو غيرهم بهذا المؤشر، ويعتبر هامش الربح من بين أهم النسب المعتمدة في قياس الربحية لمعرفة مدى نجاح المؤسسة، وبالتالي تحديد مدى قدرتها على البقاء وقبل ذلك قياس قدرتها على التوظيف الأمثل للموارد في الاستثمارات المربحة والمدِّرة للدخل.

كما يقيس مؤشر هامش الربح قدرة المصارف في الرقابة والسيطرة على النفقات وتخفيض الضرائب لأن: صافي الربح = مجموع الإيرادات – (المصروفات + الضرائب) [8]. فهذا المؤشر إذن يقيس شيئين في آن واحد، قدرة المصرف على تحقيق الأرباح الصافية، وفي نفس الوقت مقدرته على السيطرة والتحكم في مصاريفه وتخفيض ضرائبه [9]. حيث أنه كلما كانت نسبة هامش الربح أكبر فهذا أمر ايجابي ويدل على التوظيف الأمثل للموارد في الاستثمارات المربحة والمدرة للدخل، وبالتالي تحقيق النجاح والبقاء والاستمرارية المنشودة ومزيد من التحكم في النفقات وتخفيض الضرائب، وقد تم حساب هذه النسبة وفق المعادلة التالية:

نسب هامش الربح = صافي الربح بعد الضريبة / إجمالي المداخيل * 100

3. لمحة عن النظام المصرفي الماليزي

إن الحديث عن النظام المصرفي الماليزي يقودنا للحديث عن صندوق الحج الماليزي أو (تابونج حاجي) باللغة الماليزية، فمن بين أسباب اهتمام ماليزيا بالصيرفة الإسلامية و توجهها نحوها هي الثمار الإيجابية التي لمستها من خلال استثمار صندوق الحج الماليزي لمدخرات الحجاج و الذي أنشا سنة 1962م، و في سنة 1981م تم تأسيس هيئة عامة من قبل الحكومة الماليزية تتكون من عشرين خبيرا مصرفيا، لدراسة إمكانية إنشاء مصارف إسلامية ماليزية، و رفعت النتائج للحكومة الماليزية و التي وضعت قانون لعمل المصارف الإسلامية سنة 1983م، فظهر بذلك أول مصرف إسلامي ماليزي في نفس هذه السنة، و في سنة 1993م شجّع البنك المركزي الماليزي المصارف التقليدية العاملة في ماليزيا على تقديم خدمات مصرفية إسلامية جنبا إلى جنب مع خدماتها الأصلية، وفي مرحلة أخرى أعطيت رخص للمصارف الإسلامية الأجنبية بفتح فروعها في ماليزيا، و حاليا يوجد بماليزيا 16 مصرفا إسلاميا 9 منها أجنبية و 7 محلية بالإضافة إلى27 مصرفا تقليديا [10].

1.3 لمحة حول المصارف الإسلامية الماليزية ونسب تعاملها بالتورق

نحدد من خلال الجداول الموالية المصارف الإسلامية الماليزية التي لا تتعامل بالتورق وتواريخ نشأتها، ثم المصارف الإسلامية الماليزية التي تتعامل به وتواريخ نشأتها إضافة إلى نسب تعاملها بالتورق إلى إجمالي التمويلات، في الفترة الممتدة ما بين 2008 و2016م، مع التعليق على كل الجداول علما أن عينة البحث هي جميع مفردات المجتمع ممثلة في كل المصارف الإسلامية الماليزية في الفترة الممتدة ما بين 2008-2016 م.

جدول رقم (01): المصارف الإسلامية الماليزية التي لا تتعامل بالتورق وتواريخ نشأتها

المصارف التي لا تتعامل بالتورق							
اسم المصرف	ambank islamic berhad	cimb islamic bank berhad	hsbc amanah malaysia berhad	maybank islamic berhad	public islamic bank berhad	rhb islamic bank berhad	**al rajhi banking malaysia berhad**
التأسيس	2006م	2003م	2007م	2008م	2008م	2005م	2006م

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على معطيات مجمعة من المواقع الرسمية للمصارف السبعة المعنية.

جدول رقم (02): المصارف الإسلامية الماليزية التي تتعامل بالتورق وتواريخ نشأتها

المصارف التي تتعامل بالتورق								
اسم المصرف	affin islamic bank berhad	asian finance bank berhad	hong leong islamic bank berhad	kuwait finance house	alliance islamic bank berhad	bank islam malaysia berhad	bank muamalat malaysia	ocbc al-amin bank berhad	standard chartered saadiq berhad
التأسيس	2005م	2005م	2005م	2005م	2009م	1983م	1999م	2008م	2008م

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على معطيات مجمعة من المواقع الرسمية للمصارف التسعة المعنية.

1.1.3 ملاحظات حول الجدولين السابقين

نلاحظ أن جميع المصارف الإسلامية الماليزية تأسست في الفترة الممتدة ما بين 2003 – 2008م، إذا استثنينا مصرفي bank islam malaysia berhad و bank muamalat malaysia berhad و الذين تأسسا سنة 1983م و 1999م على التوالي، مع ملاحظة أن هذين المصرفين هما من المصارف التي تتعامل بالتورق، و عموما هناك تقارب في عمر مجموعة المصارف التي تتعامل بالتورق و مجموعة المصارف التي لا تتعامل به باستثناء المصرفين سالفي الذكر، و بالتالي تقارب عمر المصارف في المجموعتين أمر جيد يفيدنا في المقارنة بين المجموعتين وفق مؤشر الدراسة.

وتجدر الإشارة إلى أن بعض المصارف المذكورة أعلاه تأسست قبل التواريخ التي أشرنا إليها، ولكن كمصارف تجارية قبل أن تتحول إلى مصارف إسلامية [(11)].

جدول رقم (03): نسب تعامل المصارف الإسلامية الماليزية بالتورق إلى إجمالي التمويلات، في الفترة الممتدة ما بين 2008 و2016 م.

السنوات	النسب المئوية								
	affin islamic bank berhad	hong leong islamic bank berhad	standard chartered saadiq berhad	alliance islamic bank berhad	ocbc al-amin bank berhad	bank islam malaysia berhad	bank muamalat malaysia berhad	kuwait finance house (malaysia) berhad	Asian finance bank berhad
2008	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	5,27	4,64	52,61
2009	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	1.56	10,93	4,02	55,65
2010	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	20.94	17,38	3,95	59,36
2011	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	26.80	20,69	4,30	79,28
2012	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	37.74	26,97	5,20	91,73
2013	0.00	0.00	0.00	0.00	24,09	51.47	31,20	5,31	88,97
2014	0.00	0.00	0.00	0.00	21,11	62.83	33,20	4,05	90,95
2015	66,20	70,25	23,37	3,38	20,77	70.87	54,17	4,77	94,13
2016	67,45	71,83	25,84	9,52	21,21	75.11	62,23	4,63	93,48

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على معطيات مجمعة من التقارير السنوية للمصارف الإسلامية الماليزية.

2.1.3 ملاحظات حول المعطيات الواردة في الجدول السابق:

إن ظهور التورق في المصارف الإسلامية الماليزية كان متأخرا مقارنة بالمصارف الإسلامية الخليجية التي تعتبر السبّاقة في التعامل بهذا المنتج بداية من سنة 2000م [(12)]، أما في ماليزيا كان أول ظهور له سنة 2007م في مصرفي asian finance bank berhad و kuwait finance house (malaysia) berha، و سبب تأخر المصارف الإسلامية الماليزية عن التعامل به يرجع في نظرنا لاعتمادها على العينة و التي أغنتها عن التورق، حيث أن العينة تقوم بنفس الدور الذي يقوم به التورق مع مزيد من البساطة في الإجراءات، لاشتمال العينة على طرفين فقط بدل ثلاث أطراف كما هو في التورق؛ [(13)]. نلاحظ أن نسب تعامل المصارف الإسلامية الماليزية بالتورق في ارتفاع مستمر وتجاوزت لدى بعضها نسبة 70بالمائة، وهذا يتعارض مع طبيعة المصارف الإسلامية، فهي ليست مصارف متخصصة؛ نلاحظ توجها عاما من المصارف الإسلامية الماليزية للتعامل بالتورق، خاصة بعد إنشاء ماليزيا سوقا للتعامل به سنة 2009م سميت سوق السلع الماليزية، حيث كان عدد المصارف الإسلامية الماليزية التي تتعامل بالتورق سنة 2007م مصرفين، ليصير عددها ثلاثة مصارف سنة 2008م و ابتداء من سنة 2009 م صارت أربعة مصارف، ليصل عددها سنة 2013م إلى خمسة مصارف و تسعة مصارف سنة 2015 م.

2.3 مدخل لبداية التحليل

توصلنا من خلال حساب معدل هامش الربح لجميع المصارف الإسلامية الماليزية خلال جميع سنوات الدراسة 2008-2016م، إلى أن المعدل المعياري أو متوسط الصناعة لنسب هامش الربح كان 23.12 بالمائة، أما

المعدل العام لهامش الربح للمصارف التسعة التي تتعامل بالتورق خلال جميع سنوات الدراسة كان 14.57 بالمائة، والمعدل العام لهامش الربح للمصارف السبعة التي لا تتعامل بالتورق خلال جميع سنوات الدراسة أيضا كان 31.67 بالمائة.

فالملاحظة الأولى أن المصارف التي لم تتعامل بالتورق مجتمعة حققت معدل عام لهامش الربح أكبر من متوسط الصناعة، وأكبر من المعدل العام لهامش الربح للمصارف التي تعاملت بالتورق خلال فترة الدراسة 2008-2016م، هذه النتيجة أو الملاحظة يتم تفصيلها في العناصر التالية:

3.3 تحليل النتائج التي حققتها المصارف التي لا تتعامل بالتورق

1.3.3 نسب المتوسطات السنوية لهامش الربح للمصارف التي لا تتعامل بالتورق

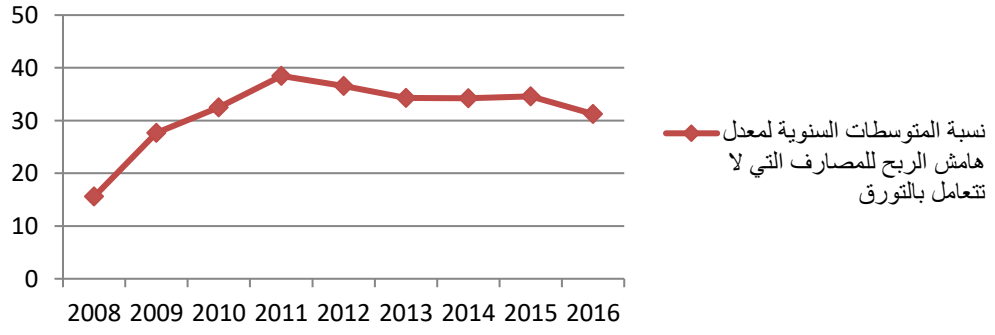
بعد حساب معدل هامش الربح للمصارف الإسلامية الماليزية التي لا تتعامل بالتورق، قمنا بحساب نسب المتوسطات السنوية لهامش الربح لهذه المصارف، والتي نوردها في الجدول الموالي:

جدول رقم (04): نسب المتوسطات السنوية لمعدل هامش الربح للمصارف الإسلامية الماليزية التي لا تتعامل بالتورق.

السنة	نسبة المتوسطات
2008	15,58
2009	27,66
2010	32,50
2011	38,47
2012	36,53
2013	34,31
2014	34,21
2015	34,60
2016	31,25
المعدل العام	**31,67**

المصدر: من إعداد الباحث استنادا للتقارير السنوية للمصارف المعنية.

شكل رقم (01): نسبة المتوسطات السنوية لمعدل هامش الربح للمصارف التي لا تتعامل بالتورق



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على المعطيات الواردة في الجدول السابق.

2.3.3 ملاحظات حول الجدول والمنحنى البياني السابقين

نلاحظ أن هذه المتوسطات السنوية لمعدل هامش الربح للمصارف التي لا تتعامل بالتورق، تتراوح ما بين 15.58 و38.47 بالمائة، حيث أن النسبة الأضعف سجلت سنة 2008م، لترتفع هذه النسب باستمرار لثلاث سنوات متتالية، وتسجل سنة 2011م النسبة الأعلى المشار إليها سابقا 38.47 بالمائة، لتنخفض في السنة الموالية وتستقر في حدود 34 بالمائة خلال سنوات 2013–2015م، وتسجل انخفاض أخير سنة 2016م، حيث سجلت نسبة 31.25 بالمائة.

كما نلاحظ أن سبب تسجيل هذه المجموعة لمتوسط ضعيف قدّر بـ 15.58 بالمائة سنة 2008م، وهو بعيد عن ثاني أضعف متوسط، يرجع لتحقيق مصرف Al Rajihi لنسبة سالبة ومتطرفة قدّرت ب (121.46–)، كما يرجع الانخفاض الأخير المسجل سنة 2016م لنسب المتوسطات من 34.60 إلى 31.25 بالمائة، إلى تسجيل مصرف Al Rajhi أيضا لنسبة سالبة قدّرت بـ (1.87–) مثلما سنلاحظه من خلال الجدول رقم (05):

3.3.3 النسب السنوية لمعدل هامش الربح لكل مصرف من المصارف التي لا تتعامل بالتورق

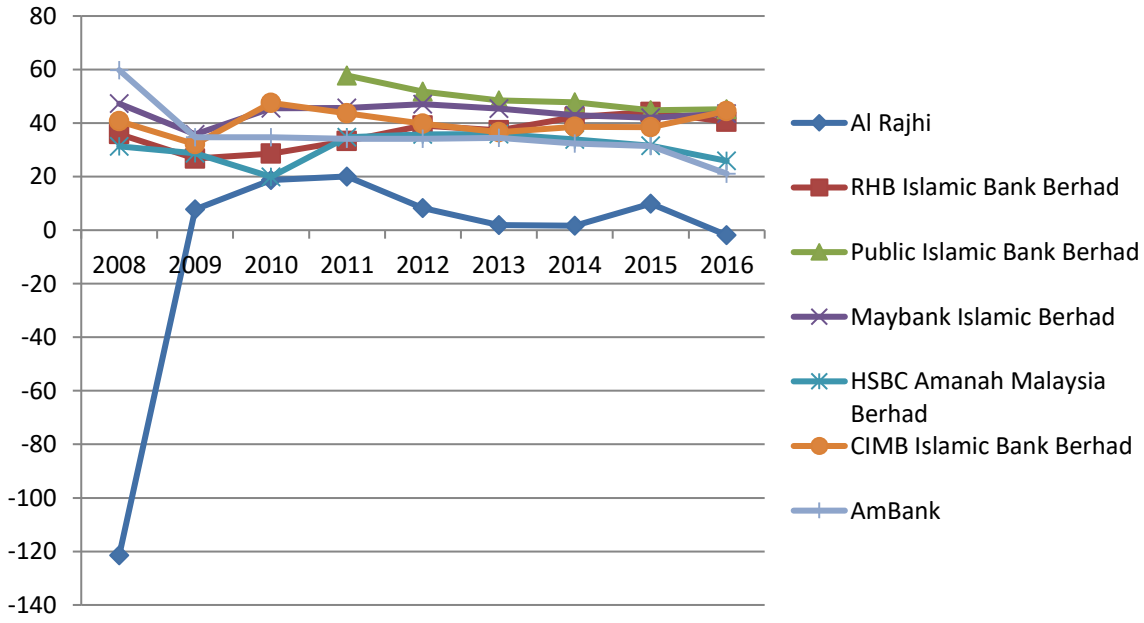
لمواصلة تحليل نتائج مؤشر هامش الربح التي حققتها المصارف الإسلامية الماليزية السبعة التي لا تتعامل بالتورق، ننظر للنسب التي حققها كل مصرف منفردا من هذه المصارف، ونورد لذلك الجدول التالي مع التعليق عليه:

جدول رقم (05): النسب السنوية لمعدل هامش الربح للمصارف التي لا تتعامل بالتورق

نسب هامش الربح للمصارف التي لا تتعامل بالتورق							
Al Rajhi Banking Malaysia Berhad	RHB Islamic Bank Berhad	Public Islamic Bank Berhad	Maybank Islamic Berhad	HSBC Amanah Malaysia Berhad	CIMB Islamic Bank Berhad	AmBank Islamic Berhad	**السنة**
–121,46	35,91	/	47,27	31,26	40,71	59,80	**2008**
7,84	26,77	/	35,79	28,71	32,13	34,73	**2009**
18,70	28,59	/	45,53	19,92	47,56	34,74	**2010**
20,07	33,33	57,78	45,69	34,68	43,61	34,14	**2011**
8,20	39,07	51,75	47,10	35,72	39,78	34,14	**2012**
1,88	37,29	48,48	45,43	35,92	36,64	34,54	**2013**
1,72	42,24	47,73	42,96	33,87	38,61	32,37	**2014**
9,85	44,18	44,80	42,00	31,52	38,43	31,47	**2015**
–1,87	40,50	45,18	43,50	25,87	44,47	21,13	**2016**
–55,07	**36,43**	**49,28**	**43,91**	**30,83**	**40,21**	**35,21**	**المعدل الفردي**

المصدر: من إعداد الباحث استنادا للتقارير السنوية للمصارف المعنية.

شكل رقم (02): نسبة هامش الربح للمصارف التي لا تتعامل بالتورق



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على المعطيات الواردة في الجدول السابق.

4.3.3 ملاحظات حول الجدول والمنحنيات السابقة

نلاحظ أن أكبر قيمة للمعدل الفردي لهامش الربح لدى المصارف الإسلامية الماليزية التي لا تتعامل بالتورق هي 49.28 بالمائة، والتي سجلها مصرف Public Islamic Bank Berhad، والذي تراوحت نسبه السنوية ما بين 44.80 و57.78 بالمائة. وثاني أكبر معدل فردي قدّر بـ 43.91 بالمائة سجله مصرف Maybank Islamic Berhad، والذي تراوحت نسبه السنوية ما بين 35.79 و47.27 بالمائة.

أما أضعف معدل فردي فتم تسجيله من طرف مصرف Al Rajhi وقدر بـ (55.07-)، وهذا المعدل الفردي السالب يرجع لتسجيل هذا المصرف لقيمة سالبة متطرفة قدرت بـ(121.46-)، وهي أضعف نسبة سنوية سجلها مصرف من المصارف التي لا تتعامل بالتورق، أما أعلى نسبة سنوية سجلها مصرف Al Rajhi فقدرت بـ 20.07 بالمائة. وبقيت المعدلات الفردية للمصارف الأربعة المتبقية تراوحت ما بين 30.83 و40.21 بالمائة، وتعتبر نسبة 59.80 بالمائة المسجلة من طرف مصرف AmBank Islamic Berhad، أعلى نسبة سنوية لهامش الربح يسجلها مصرف من المصارف التي لا تتعامل بالتورق.

4.3 تحليل النتائج التي حققتها المصارف التي تتعامل بالتورق

1.4.3 نسب المتوسطات السنوية لهامش الربح للمصارف التي تتعامل بالتورق

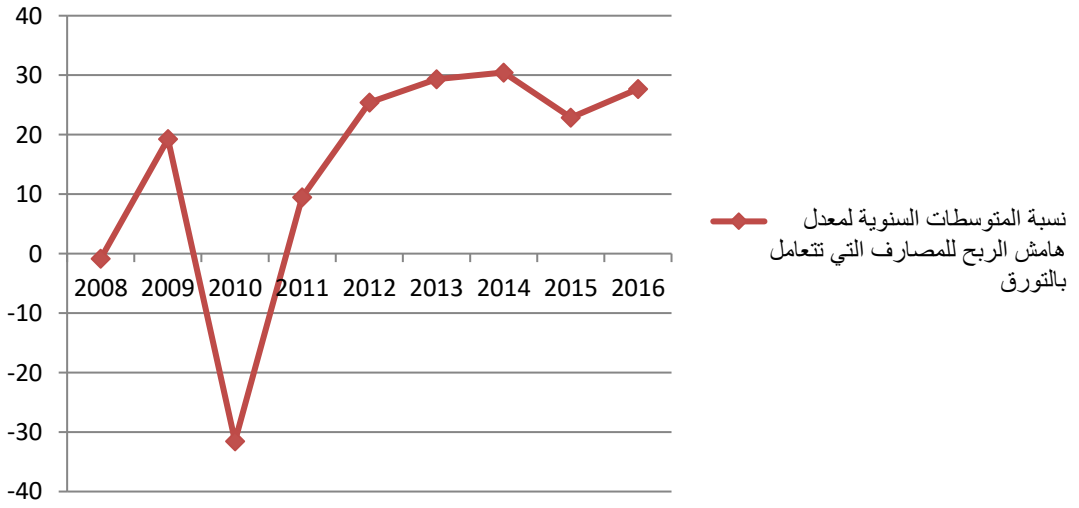
نورد الآن نسب المتوسطات السنوية لهامش الربح للمصارف الإسلامية الماليزية التي تتعامل بالتورق من خلال الجدول التالي ونعلّق على هذه المتوسطات:

جدول رقم (06): نسب المتوسطات السنوية لمعدل هامش الربح التي حققتها المصارف الإسلامية الماليزية التي تتعامل بالتورق

السنة	نسبة المتوسطات
2008	-0,84
2009	19,29
2010	-31,52
2011	9,47
2012	25,41
2013	29,34
2014	30,46
2015	22,86
2016	27,71
المعدل العام	**14,68**

المصدر: إعداد الباحث استنادا للتقارير السنوية للمصارف المعنية.

شكل رقم (03): نسبة المتوسطات السنوية لمعدل هامش الربح للمصارف التي تتعامل بالتورق



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على المعطيات الواردة في الجدول السابق.

2.4.3 ملاحظات حول الجدول والمنحنى السابقين

نلاحظ أن نسب المتوسطات السنوية لهامش الربح للمصارف التي تتعامل بالتورق قدّرت بـ (0.84-) بالمائة سنة 2008م، لترتفع في السنة الموالية إلى 19.29 بالمائة، ثم تنخفض مرة أخرى وتسجل أضعف متوسط قدر بـ (31.52-) بالمائة سنة 2010 م، لترتفع بعدها بشكل مستمر لأربع سنوات 2010-2014 م، حيث قدّر المتوسط في سنة 2014 م بـ 30.46 بالمائة، وهو أعلى متوسط سجلته المصارف التي تتعامل بالتورق لهامش الربح، كما نلاحظ أنها انخفضت ثم ارتفعت في السنتين الأخيرتين 2015 م و2016 م.

ونُرجع سبب تسجيل المصارف التي تتعامل بالتورق لمتوسط سالب سنة 2008م إلى تسجيل مصرفين لنسبتين سالبتين، وهما Asian Finance Bank Berhad و OCBC Al-Amin Bank Berhad، وقدّرت النسبتين بـ(131.87-) وبـ (53.45-) على التوالي. كما أن المتوسط السالب المسجل سنة 2010م والمقدر بـ(31.52-) يرجع لتسجيل مصرفين كذلك لنسبتين سالبتين، وهما Asian Finance Bank Berhad و KUWAIT FINANCE HOUSE (MALAYSIA) BERHAD، والنسبتين قدرتا بـ (191.20-) و(320-) على التوالي. وكذلك الشأن بالنسبة للمتوسط الضعيف المسجل سنة 2011م والمقدر بـ 9.47 بالمائة، يعود ذلك إلى تسجيل مصرف KUWAIT لنسبة سالبة قدرت بـ (103.06-) وسنرى هذا من خلال الجدول الموالي.

3.4.3 النسب السنوية لمعدل هامش الربح لكل مصرف من المصارف التي تتعامل بالتورق

بالرجوع للنسب التي حققها كل مصرف على حدا، والمعدلات الفردية لهامش الربح للمصارف التي تتعامل بالتورق، نورد الجدول التالي مع التعليق عليه:

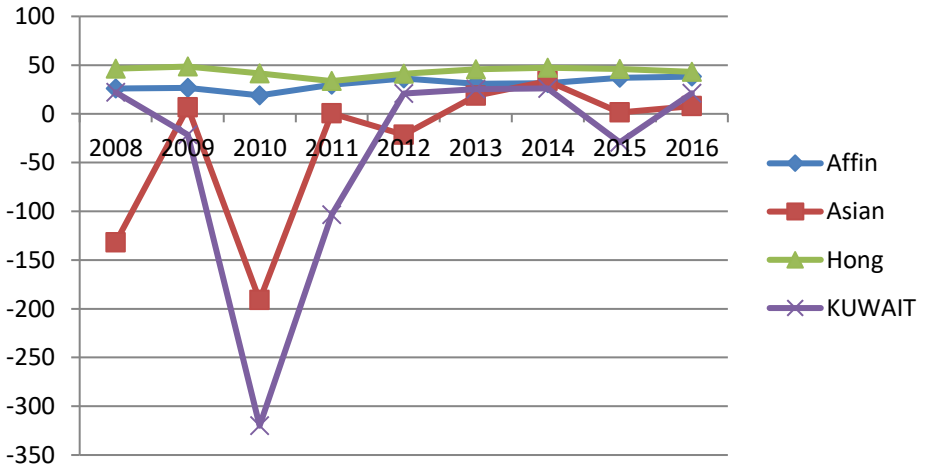
جدول رقم (07): نسب معدل هامش الربح للمصارف التي تتعامل بالتورق

نسب معدل هامش الربح للمصارف التي تتعامل بالتورق									
Standard Chartered Saadiq Berhad	OCBC Al-Amin Bank Berhad	Bank Muamalat Malaysia Berhad	Bank Islam Malaysia Berhad	Alliance Islamic Bank Berhad	KUWAIT FINANCE HOUSE (MALAYSIA) BERH	Hong Leong Islamic Bank Berhad	Asian Finance Bank Berhad	Affin Islamic Bank Berhad	السنة
21,43	-53,45	11,57	51,37		21,98	46,38	-131,87	25,84	**2008**
15,62	18,35	24,50	23,17	32 ,00	-21,55	48,52	6,53	26,51	**2009**
44,12	19,40	27,92	30,64	44,82	-320,0	41,65	-191,20	18,96	**2010**
25,70	16,14	17,15	33,38	32,52	-103,6	33,62	0,42	29,97	**2011**
31,75	22,98	27,59	33,49	36,05	20,79	41,18	-21,35	36,29	**2012**
17,52	39,24	22,54	33,91	30,41	25,23	45,85	18,46	30,93	**2013**
17,99	26,19	24,66	33,84	32,82	26,13	47,43	33,62	31,53	**2014**
29,33	38,08	16,44	32,17	34,48	-29,31	46,16	1,49	36,94	**2015**
14,81	36,06	25,30	32,41	30,75	21,07	43,08	7,76	38,21	**2016**
24,25	**18,11**	**21,96**	**33,82**	**34,23**	**-37,58**	**43,96**	**-30,68**	**30,57**	**المعدل الفردي**

المصدر: من إعداد الباحث استنادا للتقارير السنوية للمصارف المعنية.

نمثل المعطيات الواردة في هذا الجدول بالمنحنيات البيانية لتوضيحها.

شكل رقم (04): المجموعة الأولى



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على المعطيات الواردة في الجدول السابق.

شكل رقم (05): المجموعة الثانية

المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على المعطيات الواردة في الجدول السابق.

5.4.3 ملاحظات حول الجدول والمنحنيات السابقة

مثلنا المعطيات الواردة في الجدول بالمنحنيات البيانية من خلال تقسيم المصارف التي تتعامل بالتورق لمجموعتين ليكون الشكل البياني أكثر وضوحا، وسبب ذلك وجود قيم سالبة ومتطرفة ستؤثر على الشكل البياني للمصارف مجتمعة؛ كما نلاحظ أن أكبر قيمة للمعدل الفردي سجلها مصرف Hong Leong Islamic Bank Berhad، وقدّرت بـ 43.96 بالمائة.

أما أضعف معدل فردي فسجله مصرف KUWAIT FINANCE HOUSE (MALAYSIA) BERHAD، وقدّر بـ(37.58-)، بسبب تسجيله لخسائر خلال أربع سنوات قدرت بـ (21.55-) و (320-) و (103.63-) و(29.31-)، في سنوات 2009-2010-2011-2015م على التوالي.

وثاني أضعف معدل فردي سجله مصرف Asian Finance Bank Berhad وقدر بـ(30.68-)، بسبب تسجيله لخسائر خلال سنوات 2008-2010-2012م قدرت بـ (131.87-) و(191.20-) و(21.35-) على التوالي. أما بقيت المعدلات الفردية للمصارف الستة المتبقية فتراوحت ما بين 18.11 و34.23 بالمائة.

4. أثر التعامل بالتورق من قبل المصارف مجتمعة على مؤشر هامش الربح لديها

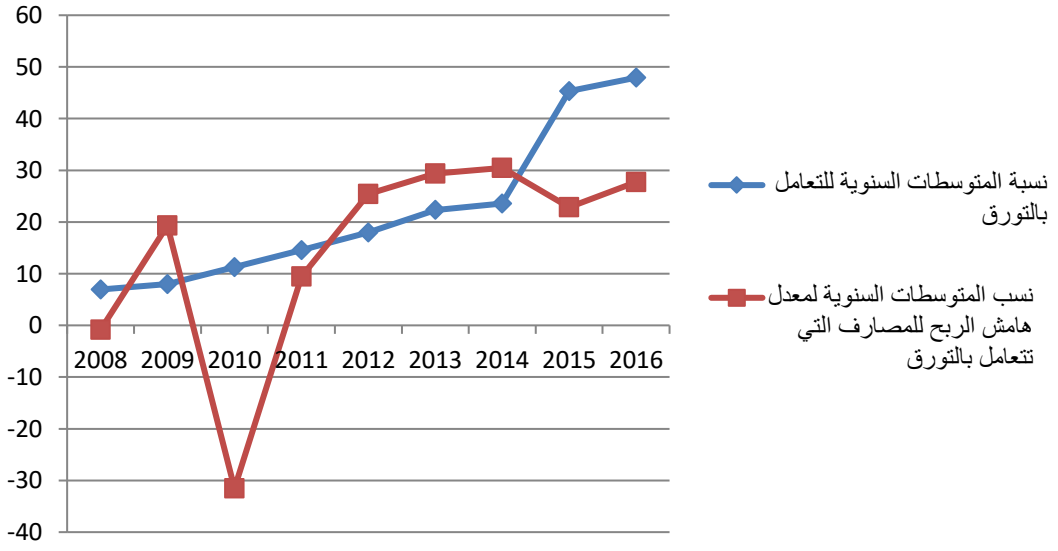
نحاول الآن تحديد طبيعة الأثر الذي أحدثه التعامل بالتورق من قبل المصارف الإسلامية الماليزية على ربحيّتها والتحكم في تكاليفها، استنادا لنتائج مؤشر هامش الربح، ونورد لذلك الجدول التالي ثم نعلق على ما ورد فيه.

جدول رقم (08): نسب المتوسطات السنوية (للتعامل بالتورق ولمعدل هامش الربح) للمصارف التي تتعامل بالتورق

السنة	نسب المتوسطات السنوية لمعدل هامش الربح للمصارف التي تتعامل بالتورق	نسبة المتوسطات السنوية للتعامل بالتورق
2008	-0,84	6,94
2009	19,29	8,01
2010	-31,52	11,28
2011	9,47	14,56
2012	25,41	17,96
2013	29,34	22,33
2014	30,46	23,56
2015	22,86	45,32
2016	27,71	47,92

المصدر: من إعداد الباحث استنادا للتقارير السنوية للمصارف المعنية.

شكل رقم (06): نسب المتوسطات السنوية (للتعامل بالتورق ولمعدل هامش الربح)



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على المعطيات الواردة في الجدول السابق.

1.4 ملاحظات حول الجدول والمنحنيات البيانية السابقة

إن الملاحظ من خلال هذا الجدول أن نسب التعامل بالتورق من قبل هذه المصارف في ارتفاع مستمر، وهذا الارتفاع في نسب التعامل بالتورق لم يصاحبه الارتفاع المفترض في نسب هامش الربح، والتي كانت متذبذبة في الأربع سنوات الأولى2008-2011م ترتفع وتنخفض من سنة لأخرى، وتراوحت ما بين (31.52-) و19.29 بالمائة، لتكون أكثر استقرار في السنوات الخمسة الأخيرة 2012-2016م، وتراوحت ما بين 22.86 و30.46 بالمائة.

2.4 أثر التعامل بالتورق من قبل كل مصرف منفردا على مؤشر هامش الربح لديه

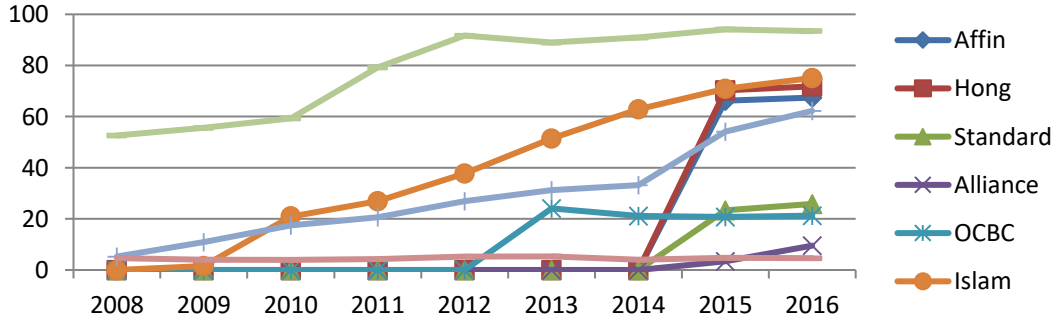
نحاول الآن تحديد طبيعة الأثر الذي أحدثه التعامل بالتورق من قبل كل مصرف من المصارف الإسلامية الماليزية منفردا، على ربحيته والتحكم في تكاليفه، استنادا لنتائج مؤشر هامش الربح، ونورد لذلك الجدول التالي ثم نعلق على ما ورد فيه.

جدول رقم (09): نسب التعامل بالتورق إلى إجمالي التوظيفات للمصارف الإسلامية الماليزية التسعة

السنوات	نسب التعامل بالتورق إلى إجمالي التوظيفات للمصارف الإسلامية الماليزية التسعة								
	Affin Islamic Bank Berhad	Hong Leong Islamic Bank Berhad	Standard Chartered Saadiq Berhad	Alliance Islamic Bank Berhad	OCBC Al-Amin Bank Berhad	Bank Islam Malaysia Berhad	Bank Muamalat Malaysia Berhad	KUWAIT FINANCE HOUSE (MALAYSIA) BERHAD	Asian Finance Bank Berhad
2008	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5,27	4,64	52,61
2009	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,56	10,93	4,02	55,65
2010	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	20,94	17,38	3,95	59,36
2011	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	26,88	20,69	4,30	79,28
2012	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	37,74	26,97	5,20	91,73
2013	0,00	0,00	0,00	0,00	24,09	51,47	31,20	5,31	88,97
2014	0,00	0,00	0,00	0,00	21,11	62,83	33,20	4,05	90,95
2015	66,20	70,25	23,37	3,38	20,77	70,87	54,17	4,77	94,13
2016	67,45	71,83	25,84	9,52	21,21	75,11	62,23	4,63	93,48

المصدر: من إعداد الباحث استنادا للتقارير السنوية للمصارف المعنية.

شكل رقم (07): نسب التعامل بالتورق إلى إجمالي التوظيفات للمصارف الإسلامية الماليزية



المصدر: من إعداد الباحث اعتمادا على المعطيات الواردة في الجدول السابق.

3.4 ملاحظات حول الجدول والمنحنيات البيانية السابقة

انطلاقا من هذا الجدول ومقارنته بجدول النسب السنوية لمعدل هامش الربح للمصارف التي تتعامل بالتورق، والوارد في العنصر رقم 2-7 نلاحظ ما يلي:

- إن مصرف Asian Finance Bank Berhad تعامل بالتورق منذ السنة الأولى للدراسة، و بنسبة كبيرة قدرت 52.61 بالمائة، لترتفع هذه النسبة بشكل مستمر تقريبا و تصل إلى 94.13 بالمائة سنة 2015م، و تتراجع بعدها قليلا سنة 2016م، و هذا الارتفاع المستمر في نسب التعامل بالتورق لم يصاحبه ارتفاع في نسب هامش الربح لهذا المصرف، حيث أن هذا المصرف سجل ثلاث خسائر كبيرة (أو نسب سالبة) قدرت ب(131.87-) و (191.20-) و (21.35-)، وذلك سنوات 2008-2010-2012 م، أما بقية النسب فكانت متذبذبة ترتفع و تنخفض من سنة لأخرى و تراوحت ما بين 0.42 و33.62 بالمائة، وهذا ينفي صحة فرضية وجود الأثر الإيجابي للتعامل بالتورق على نسب هامش الربح لدى هذا المصرف؛
- أما مصرف KUWAIT FINANCE HOUSE (MALAYSIA) Berhad فإن نسب تعامله بالتورق كانت مستقرة في حدود 3 إلى 5 بالمائة تقريبا، ولم تشهد ارتفاعا ملحوظا، ووافق ذلك تسجيل هذا المصرف لنسب سالبة أو لخسائر كبيرة خلال أربع سنوات هي 2009-2010-2011-2015م، وقدّرت النسب بـ (21.55-) و (320-) و (103.63-) و (29.31-) على التوالي، أما بقية نسب هامش الربح لهذا المصرف فقد كانت متقاربة وتراوحت ما بين 20.79 و26.13 بالمائة، وبالتالي الظاهر أن التعامل بالتورق لم يأثر إيجابيا على نسب هامش الربح في هذا المصرف كذلك؛
- إن مصرفي Bank Islam Malaysia Berhad و Bank Muamalat Malaysia، شهدا ارتفاعا مستمرا في نسب التعامل بالتورق بين سنتي 2008م-2016م، من 1.56 إلى 75.11 بالمائة و من5.27 إلى 62.23 على الترتيب للمصرفين سالفي الذكر، و في نفس الوقت فإن نسب هامش الربح لهاذين المصرفي شهدت نوع من الاستقرار، حيث كانت متقاربة و تراوحت ما بين 23.17 و 33.91 بالمائة بالنسبة لمصرفBank Islam، و بين 17.15 و27.92 بالمائة بالنسبة لمصرف Bank Muamalat، باستثناء النسبة المسجلة سنة 2008م و التي كانت مرتفعة بالنسبة لمصرف Islam و قدّرت ب51.37 بالمائة، و منخفضة بالنسبة لمصرف Muamalat و قدّرت ب11.57 بالمائة، و بالتالي لا نرى أن التعامل بالتورق أثر إيجابيا على نسب هامش الربح في هاذين المصرفين كذلك؛
- إن مصرف OCBC Al-Amin Bank Berhad تعامل بالتورق لأربع سنوات الأخيرة فقطن و نسب التعامل بالتورق في هذا المصرف كانت مستقرة في حدود 20 إلى 24 بالمائة، و لم تشهد ارتفاعا ملحوظا، و بالنسبة لنسب هامش الربح في السنة الأولى 2008 م سجل هذا المصرف خسارة قدرت ب(53.45-) بالمائة، ليسجل في السنوات الأربعة الموالية نسب متقاربة تراوحت ما بين 18 و22 بالمائة، أما في الأربع سنوات الأخيرة و التي تعامل هذا المصرف فيها بالتورق فلوحظ ارتفاع محسوس في نسب هامش الربح

لديه، و التي تراوحت ما بين 26.19 و 39.24 بالمائة، و بالتالي يمكن أن نعتبر أن الارتفاع في نسب هامش الربح في الأربع سنوات الأخيرة في هذا المصرف يعود في جزء منه لتعامل هذا المصرف بالتورق؛

- أما المصارف الأربع المتبقية من مجموعة المصارف التي تتعامل بالتورق، فإنها تعاملت به خلال السنتين الأخيرتين فقط، ومع ذلك لاحظنا أن هذه المصارف حققت نسب جيدة لهامش الربح طيلة فترة الدراسة، بل إن أفضل معدلين فرديين في مجموعة المصارف التي تتعامل بالتورق حققها مصرفي Hong Leong Islamic Bank Berhad وAlliance Islamic Bank Berhad ، بمعدلين قدرا ب 43.96 و34.23 بالمائة على التوالي.

ومتوسط المعدلات الفردية للمصارف الأربع التي تعاملت بالتورق للسنتين الأخيرتين فقط بلغ 33.25 بالمائة، وهو أكبر من المعدل العام الذي سجلته المصارف التسعة التي تتعامل بالتورق مجتمعة، والنسب الأفضل التي سجلتها هذه المصارف الأربع كانت في غير السنتين اللتين تعاملت فيها بالتورق، باستثناء مصرف Affin Islamic Bank Berhad الذي سجل نسبتين جيدتين في السنتين الأخيرتين. وبالتالي التورق لم يكن له الأثر الجيد أو الإيجابي المفترض، على نسب هامش الربح لدى هذه المصارف الأربع هي الأخرى.

5. الخاتمة

انطلاقا من الدراسة التي أجريناها على المصارف الإسلامية الماليزية، توصلنا إلى أن المصارف التي لا تتعامل بالتورق منها أكثر ربحية، وتتمتع بقدرة أكبر على التوظيف الأمثل للموارد في الاستثمارات المربحة والمدرة للدخل، وأكثر قدرة على التحكم في التكاليف، وبالتالي هي أكثر نجاحا وأكثر قدرة على البقاء من المصارف التي تتعامل بالتورق.

حيث أن تعامل المصارف الإسلامية الماليزية بالتورق لم يؤثر إيجابيا على هامش الربح لديها، فكلما ارتفعت نسب التعامل بالتورق من قبل هذه المصارف لم يصاحب ذلك زيادة في نسبة هامش الربح لديها، و هذا بالنظر للمتوسطات السنوية للمصارف الإسلامية الماليزية التسعة التي تتعامل بالتورق مجتمعة، و كذلك بالنظر للنسب التي حققها كل مصرف على حدا، باستثناء مصرف واحد هو OCBC Al-Amin Bank Berhad، و الذي لاحظنا ارتفاعا في نسب هامش الربح لديه خلال السنوات التي تعامل فيها بالتورق، و بالتالي نرجع هذا الارتفاع في هامش الربح لدى هذا المصرف فقط إلى التعامل بالتورق و لو بشكل جزئي، و هذا الأثر الإيجابي لم يظهر لدى بقية المصارف الثمانية مجتمعة أو منفردة.

انطلاقا مما قلناه يظهر لنا أن هناك أسباب أخرى غير الربحية تدفع المصارف الإسلامية للعمل بالتورق رغم كثرة الشبهات الشرعية المثارة حوله، وبالتالي فإننا ننفي الفرضيات التي انطلقنا منها.

الهوامش والمراجع

1. محمود سحنون، **الاقتصاد النقدي والمصرفي**، دار بهاء الدين للنشر والتوزيع، قسنطينة الجزائر،2003م، ص96.
2. موقع عربناك، **المتخصص في شؤون التمويل والبنوك الإسلامية**، تاريخ الاطلاع 5-3-2018م
http://www.arabnak.com/%D8%AA%D8%B9%D8%B1%D9%8A%D9%-

3. عبد الرحمان يسرى أحمد، **التورق مفهومه وممارسته والآثار الاقتصادية المترتبة عن ترويجه من خلال بنوك إسلامية**، بحث مقدم لمنظمة المؤتمر الإسلامي في دورتها 19، إمارة الشارقة، 2009م، ص2.
4. **القاموس المحيط** للفيروز أبادي، المادة "قرص مضغوط ".
5. سامي بن إبراهيم سويلم، **التورق والتورق المنظم دراسة تأصيلية**، بحث مقدم إلى مجمع الفقه الإسلامي رابطة العالم الإسلامي، مكة المكرمة، سنة 2008م، ص8.
6. بن تومي بدرة وبوزيد شفيقة،" **تطبيقات التورق المصرفي في المصارف الإسلامية** "، مصرف إسلام ماليزيا نموذجا، بحث مقدم للمؤتمر الدولي حول منتجات وتطبيقات الابتكار والهندسة المالية، جامعة سطيف، أيام5-6 ماي، 2014م، ص4.
7. باسل جبر حسن أبو زعيتر، **العوامل المؤثرة على ربحية المصارف التجارية العاملة في فلسطين 1997-2004م** رسالة ماجستير، الجامعة الإسلامية غزة، 2006 م، ص2.
8. طارق عبد العال حمادة، **تقييم أداء البنوك التجارية تحليل العائد والمخاطرة** ، الدار الجامعية الإسكندرية، 2000م الجزء الثالث، ص83.
9. طارق عبد العال حمادة، **تقييم أداء البنوك التجارية تحليل العائد والمخاطرة** ، الدار الجامعية الإسكندرية، 2000م، الجزء الثالث، ص85-86.
10. بن عامر زين الدين، **تقييم كفاءة التورق المصرفي في إدارة سيولة المصارف الإسلامية –المصارف الإسلامية الماليزية نموذجا للفترة 2008-2016م**، أطروحة دكتوراه، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي معمق، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة غرداية، الجزائر، سنة 2015م ص 230.
11. بن عامر زين الدين المرجع السابق ذكره، ص210.
12. بن عامر زين الدين، **التورق المصرفي بين الموافقة الشرعية والكفاءة في إدارة سيولة المصارف الإسلامية**، مقال منشور بمجلة إسرا الدولية، ماليزيا، يونيو 2017م، ص 15.
13. بن عامر زين الدين المرجع السابق ذكره، ص12.

* التقارير السنوية للمصارف الإسلامية الماليزية للفترة الممتدة ما بين 2008-2016م، و المحملة من الموقع الرسمي لبنك نيجارا ماليزيا http://www.bnm.gov.my/.

International Journal of Economic Studies 06 (2019) 192 – 214

International Journal of Economic Studies
المجلة الدولية للدراسات الاقتصادية

Journal Homepage : https://democraticac.de/?page_id=50832

المقاولة الصغيرة والمتوسطة بالمغرب بين إكراهات التمويل التقليدي وخيارات التمويل التشاركي (الإسلامي)

" دراسة تحليلية مقارنة "

Small and medium enterprises in Morocco between traditional financing constraints and participatory financing options (Islamic) : Comparative analytical study

د. عبد العزيز وصفي [a 1]

د. رشيدة الخير [2]

[1] جامعة الحسن الثاني الدار البيضاء، المحمدية – المملكة المغربية.

[2] جامعة الحسن الثاني الدار البيضاء – المملكة المغربية.

معلومات عن المقال

الكلمات المفتاحية:
المقاولة الصغرى والمتوسطة
التمويل البنكي التقليدي
التمويل التشاركي
المعيقات التمويلية
الخيارات والبدائل

الملخص

يشكل البحث في موضوع المقاولات أهمية بالغة، نظرا لما تلعبه هذه الأخيرة من أدوارٍ مهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية في بلدان العالم العربي. لكن المشكل الأبرز الذي لا زالت تعاني منه هذه المؤسسات هو: إشكالية تمويلها وموارد تطويرها وتنميتها وتأهيلها للانخراط في النسيج الاقتصادي بشكل فاعل ومستمر. وبدخول المغرب في صناعة تمويلية جديدة، وهي التمويلات التشاركية، أصبح لهذه الفئة من المشروعات بدائل وصيغ تمويلية أكثر فاعلية تحفِّزها للاستمرار ومقاومة التحديات والصعوبات. ويبرز البحث دور صيغ التمويل التشاركي باعتبارها بديلا تمويليا حقيقيا يلائم حاجيات المقاولات الصغرى والمتوسطة، في مقابل يبحث في واقع التمويل البنكي التقليدي لهذه المنشآت، والأسباب التي جعلته تمويلا محدودا وغير مناسب لها.

Article Info

Keywords :
Small and medium-sized enterprises
Traditional bank finance
Participatory finance
Financing bottlenecks
Options and alternatives

JEL Classification :
D 22 – G 21.

Abstract

The research on the subject of contracting is very important, given the important roles played by the latter in achieving economic and social development in the countries of the Arab world. However, the most important problem that these institutions continue to suffer from is the problem of financing and developing and rehabilitating them to engage in the economic fabric in an effective and continuous manner. With Morocco entering a new financing industry, participatory finance, this category of projects has become more effective alternatives and financing formulas that motivate them to continue and resist challenges and difficulties. The research highlights the role of participatory financing formulas as a real financing alternative suited to the needs of small and medium-sized businesses, as opposed to looking at the reality of traditional bank financing for SMEs, and the reasons why they have limited and inappropriate funding.

[a] **Corresponding author**
E-mail address : wasfi22@gmail.com

Article history :
Received 26 March 2019 ; Accepted 05 April 2019 ; Published 07 May 2019.

Democratic Arabic Center for Strategic, Political & Economic Studies. Copyright 2019, All Rights Reserved ©

1. المقدمة

أدركت العديد من الدول – باختلاف درجة نموّها الاقتصادي – أهمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودورها الفعَّال في تحقيق أهدافها التَّنموية، وقد أولت لها اهتمامًا متزايدًا بتقديم الدعم والمساعدة لتأهيل هذا القطاع والنهوض به من أجل تحقيق الإقلاع الاقتصادي والاجتماعي المنشود.

ونظرا لأهمية موضوع المقاولة يرى علماء الاقتصاد والقانون أن تطوير المؤسسات ذات المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وتشجيع إقامتها هو من أهمّ روافد عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية المستدامة في الدول بشكلٍ عام والدول النامية بشكلٍ خاصّ؛ وذلك باعتبارها منطلقًا أساسيًا لزيادة الطَّاقة الإنتاجية من ناحية، والمساهمة في معالجة مشكلتي الفقر والبطالة من ناحية أخرى. ولذلك أولت دولٌ كثيرةٌ هذه المشروعات اهتمامًا متزايدًا، وقدَّمت لها العون والمساعدة بمختلف السُّبُل والإمكانيات المتاحة.

إشكالية البحث

السؤال الإشكالي في هذا الموضوع هو: **كيف يمكن للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة أن تضمن تمويلها بالموازاة مع الخصائص التي تميزها؟ وإلى أي مدى يمكن أن يكون التَّمويل التَّشاركي الحلُّ الأمثل لمعالجة إشكالية تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة بالوسط المغربي؟**

فرضيات البحث

تطلب الإجابة عن أسئلة الدراسة تحديد الفَرْضية الرئيسة والتي يتفرّعُ عنها فرضيات فرعية كما يلي:

الفرضية الرئيسة: لا يوجد أثر ذو فعالية ودلالة إحصائية لتمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة بالمغرب.

الفرضيات الفرعية

- لا يوجد أثر ذو دلالة واقعية يرصد التدابير الفعلية لتعزيز وهيكلة نسيج المقاولات الصغرى والمتوسطة بالمغرب.
- صعوبة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مرتبط بالمخاطر التي ترافقها.
- صعوبة تمويل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مرتبط بالخصائص التي تميِّزها.
- التمويل التشاركي (الإسلامي) أداة تمويلية جديدة، وربما لا تكون فاعلة في تمويل المقاولات الصغيرة والمتوسطة أمام مجموعة من الإكراهات الحالية.

أهمية البحث

تتجلى أهمّية الموضوع، كونه يُسهم في تسليط الضَّوء على جانب من البحث الدائر حاليًا حول سُبُل إيجاد نوافذ لمعالجة المشاكل المتحكِّمة في إفراز إشكالية تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة بالمغرب، خصوصًا ما تعلَّق منها بصعوبة الولوج إلى التَّمويل البنكي، والآفاق التي يمكن أن يوفِّرها التَّمويل التَّشاركي لهذه المنشآت.

2. الدراسات السابقة

من بين البحوث والدراسات التي اهتمت ببعض جوانب الموضوع نشير إلى ما يلي:

المغرب والمستقبل: تأملات في الاقتصاد والمجتمع، للدكتور/ إدريس الكرَّاوي، وقد تناول في كتابه موضوعات اقتصادية متنوعة دقيقة، ومن بينها: حديثه عن أهمية المقاولة في الواقع المغربي من حيث إعداد ميثاق حقيقي لحسن التدبير والحكامة الجيدة في تأطير قضايا المجتمع.

التمويل البنكي لمقاولة في وضعية صعبة، للدكتورة/ خديجة مضي، المنبر القانوني، ع 9، 2015، ص ص: 11– 16، وقد خصصت الباحثة حديثها عن: المقاولات ذات صعوبات والتمويل البنكي للمقاولة.

من اقتصاد المديونية إلى اقتصاد التمويل الذاتي للمقاولة المغربية: إطلالة على القانون رقم 00–53 المتعلق بميثاق المقاولات الصغرى والمتوسطة، عز الدين بنستي، مجلة المناهج، ع 5–6, 2004, ص ص: 53–62، وقد خصص الباحث حديثه لمناقشة موضوع: تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة، ومسألة تقديم القروض، ثم ناقش قانون الشركات وموقع هذه العينة من المقاولات فيه.

الاحتياجات المالية الخاصة للمقاولات الصغرى وآفاق التمويل الأصغر الإسلامي بالمغرب، أحمد شاكر، المجلة العالمية للتسويق الإسلامي، مج4، ع2، مايو (أيار) 2015 – رجب 1436هـ، ص ص: 5 – 12.

وقد حدد الباحث هدفه الرئيس من هذه الورقة هو: إظهار إلى أي مدى وتحت أي ظروف وشروط يعتبر ظهور مؤسسات القرب للتمويل الإسلامي الأصغر على المستوى المحلي أداة فعالة لتنمية المنشآت الصغيرة المحلية.

مؤشر سياسة المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم (منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا المتوسطية 2018 التقييم المرحلي للإصلاحات المتعلقة بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم)، وهي دراسة حديثة أنجزتها مجموعة من الجهات الأوروبية وهي: (OECD، European Union، European Training Foundation)، وذلك سنة 2018م، الطبعة الأولى لدار النشر (OECD Publishing) بباريس، 2019.

منهج البحث

اعتمدنا في بحثنا لمعالجة هاته الإشكالية المنهج الوصفي التّحليلي، وذلك تماشيًا مع طبيعة الموضوع وأهدافه.

خطة البحث

انطلاقًا من الإشكالية المحوريَّة للبحث، وبناءً على محدِّداتها، اعتمدنا خطَّة قوامها مبحثان وفق الآتي:

- الجزء الأول: مظاهر وأسباب محدودية التَّمويل البنكي للمقاولات الصغرى والمتوسطة.
- الجزء الثاني: إمكانيات تجاوز إشكالات تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة في ظل قانون البنوك التشاركية.

3. مظاهر وأسباب محدودية التَّمويل البنكي للمقاولات الصغرى والمتوسطة

يهدف هذا المحور لإظهار أبرز مظاهر وأســـباب محدودية التَّمويل البنكي التَّقليدي للمقاولات الصـــغرى والمتوسِّطة.

1.3 واقع محدوديَّة ولوج المقاولات الصُّغرى والمتوسطة إلى التَّمويل البنكي

في إطار النَّشاط التَّمويليّ للبنوك، نجدُ أن هناك قطاعات وفاعلون اقتصاديُّون يحظون بنصيبٍ وافرٍ ضمن التمويلات الموزَّعة [(1)]. وتبقى مقاولاتنا الصغرى والمتوسطة خارج هذه الشريحة. وهو ما تبَّين لنا من خلال قراءة

فاحصة في حصيلة تمويلها البنكي، سواءٌ المتعلق منها بالقروض التقليدية وقروض دعم التشغيل الذاتي، أو ذلك المتعلق بصيغ تمويل التأهيل وصناديق الضمان، يمكن من خلالها الخروج بالملاحظات الآتية:

- ضعف حجم وفعالية القروض المخصصة لتمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة:

يمكن أن نتأكَّد من ذلك من خلال الدراسة التي قامت بها مديرية التوقعات الاقتصادية التابعة لوزارة المالية، في شأن تقييم حصيلة تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة بالمغرب، وذلك خلال الفترة الممتدَّة ما بين (1996 – 2003) [(2)]، والتي يتبيَّن من خلالها أنَّ سياسة إنعاش المقاولات الصغرى والمتوسطة بالمغرب تعاكسها تعبئة ضعيفة للقروض البنكية. إنَّ ضعفَ التَّمويل ذي الأجل المتوسط والطويل، يدفع بالمقاولات الصغرى والمتوسطة نحو الاستدانة قصيرة الأمد "السهلة"، لكنها ثقيلة التكاليف. حيث تُشكِّلُ تسهيلات الصندوق أكثر من نصف الديون الإجمالية لهذه المقاولات، وهو ما من شأنه التأثير سلبًا على بنيتها المالية التي تتَّخذُ البنوك من هشاشتها ذريعة لرفض مدِّها بالقروض اللازمة لكي يبقى بذلك تمويل مقاولاتنا الصغرى والمتوسطة يدور في فلك هذه الحلقة المفرغة من التَّنمية ومواكبة التَّطوُّر [(3)].

- ضَعف فعالية قروض دعم التشغيل الذاتي (نموذج برنامج مقاولتي):

من أجل تشجيع الشباب على خلق مقاولاتهم، وبالتالي تحقيق اندماجهم في الحياة المهنية وسوق الشغل، والتقليص من نسبة البطالة [(4)]، تم وضع أشكال من القروض البنكية الهادفة إلى دعم التشغيل الذاتي، بدأت بقروض المقاولين الشباب وقروض المنعشين الشباب، اللذان تم تعويضهما بصيغة قروض خلق المقاولة الشابة، بعدما عرفا مجموعة من المشاكل، انتهاء ببرنامج مقاولتي. هذا الأخير، سنعتمده نموذجًا للتدليل على ضعف إسهام قروض التشغيل الذاتي في دعم استثمارات الشباب.

- محدودية استغلال ضعف استغلال صناديق الضمان، والخطوط الأجنبية لتمويل تأهيل المقاولات الصغرى والمتوسطة:

إنَّ البحث عن مصادر جديدة لتمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة، كان وراء إنشاء مجموعة من صناديق الضمان، وكذا صناديق الضمان المشترك، هدفها مرافقة هذه الأخيرة في مجهودات التَّأهيل.

إلى جانب ذلك، جاءت خطوطٌ تمويليَّةٌ أخرى ذات مصدرٍ خارجيّ، إما عن طريق الاتِّفاقيات الموقَّعة في إطار الشراكة مع الاتحاد الأوربي أو العلاقات التي تربط بلادنا بدول أخرى، لتصاحب المقاولات الصغرى والمتوسطة من أجل التأهيل وأخرى تم الإعلان عنها في إطار برامج الإقلاع الصناعي عن تدبيرين أساسين للنهوض بالمقاولات الصغرى والمتوسطة، فالبرنامج الأول يهدف إلى مواكبة المقاولة في جهودها للتحديث ولتحسين مردوديتها (برنامج مساندة)، أما الثاني: فيرمى إلى مساعدتها في الحصول على الدعم المالي من طرف الأبناك المغربي (برنامج امتياز).

لكن بدراسة آخر حصيلة [(5)] لمختلف هذه الآليات، نستخلص محدودية دعمها لتمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة.

2.3 هشاشة العلاقة بين المقاولة الصغرى والمتوسطة، وبين البنوك، أو الأسباب المفسِّرة لمحدودية التَّمويل البنكي

إنَّ صعوبةَ ولوج المقاولات الصُّغرى والمتوسِّطة إلى التَّمويل البنكي كانت – وما زالت – موضوع نقاشات حادَّةٍ بالمغرب. فمن جهة تشتكي المقاولات من حذر البنوك، وضعف اهتمامها بتمويلها، بينما تجيب البنوك بأنَّ السبب ضَعف جودة ملفات الاستثمار وطلبات القروض. إن هذه المظاهر تُبيِّن عن مدى هشاشة العلاقة "الائتمانية" الرابطة بين المقاولة الصغرى والمتوسطة، ويتبيَّن لنا الأمر أكثر، إذا ما علمنا الظُّروف التي يتمُّ في إطارها مَنحُ القروض من طرف البنوك، وما تتميَّز به هذه الأخيرة من ارتفاع في التكلفة، ويجدر بنا أن نبيِّن هذا الإشكال من خلال الأسباب الآتية:

أ- حذر وتخوُّف البنوك من تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة: الأسباب المتحِّكمة

غالبا ما تتخوَّفُ البنوك من منح قروض، خصوصًا للمقاولات ذات البنية المالية الهشَّة، نظرًا لما يمكن أن ينجم عن ذلك من مخاطر التَّقصير في الأداء، وهذه الرؤية مبنية على أسباب، منها:

- **ضعف بنية المقاولات الصغرى والمتوسِّطة:**

كما هو معلوم، أن هناك مصدران للتمويل، وهما: التمويل الدائم المكون من الرَّساميل الذاتية وديون التمويل، ثم الديون ذات المدى القصير التي يمكن أن تكون من مصدر تجاري على شكل تسهيلات في الأداء، ممنوحة من طرف الممونين أو من مصدر بنكي. وتُعدُّ الرساميل الذاتية مرادفًا لتحقيق المقاولة لاستقلالها المالي، مع ما ينجم عن ذلك من تقليص لمخاطر الائتمان [(6)]، غير أنه بتحليلنا لتركيبة البنية الماليَّة لهذه المقاولات، يلاحظ ضعف نسبة هذه الأموال، مقابل ارتفاع نسبة المديونية قصيرة الأجل، وهو ارتفاع تتحكَّم فيه مجموعة من الأسباب، ومن بينها ما يلي:

- غلبة الودائع لأجل داخل موارد البنوك، التي تدفعها إلى الحرص على القيام بمعاملات قصيرة الأجل.
- أهمية حاجيات رأس المال العامل والتمويل الدوري داخل المقاولات الصغرى والمتوسطة.

ونظرًا لتواجد – غالبًا– فارقٌ بين فترة إنفاق المقاولة وتوافر الموارد لتغطية هده النفقات، تلجأ المقاولة الصغرى والمتوسطة، في ظل عدم قدرة موارد الاستغلال على سدِّ هذه الحاجيات، إلى القروض البنكية قصيرة الأجل، والذي يشكِّلُ كل من الخصم والحساب المكشوف ضمنها أهم موارد التمويل المستعملة.

وتجدر الإشارة إلى أن هذه القروض، لا تستعمل فقط كموارد آنية، ولكن كموارد دائمة لتمويل حاجيات رأس المال العامل، وهو الأمر الذي من شأنه الإسهام في ارتفاع الاستدانة ذات المدى القصير بشكل مفرط.

- المقاربة البنكية التي تعتمد الذِّمة الماليَّة للمقاولة كمعيار مهمٍّ في تعاملاتها مع هذه الأخيرة. فمن وجهة نظر اقتصادية لموظفي القطاع البنكي، يبقى مدُّ المقاولات الصغرى والمتوسطة بقروض طويلة الأجل، عملًا يحمل في طياته مخاطر كبيرة؛ نظرًا لضَعف أموالها الذَّاتية بالمقارنة مع ديونها.

ونظرًا لضعف بنية المقاولات الصغرى والمتوسّطة وتخبُّطها في جانب التّمويل البنكي، ركّزت الكتابات المعاصرة على الاهتمام بها ومساندتها، والمضيّ قُدُمًا في تشجيعها، باعتبارها أداة فعّالة تقود قاطرة التنمية الاقتصادية والاجتماعية بالبلد [(7)].

- **ارتفاع درجة مخاطر تمويل المقاولة الصغرى والمتوسطة من وجهة نظر بنكية:**

غالبًا ما تتذرع البنوك بالمخاطر المتعلقة بتمويل المقاولة الصغرى والمتوسطة، لكي تبرر ضعف تمويلاتها لفائدة هذه الشريحة من المقاولات. فضعف التدبير المالي لهذه الشريحة من المقاولات ذات الطابع العائلي المنغلق، بالإضافة إلى عدم توفر معظمها على الضمانات اللازمة، يبرران حذر وتحفظ البنوك في غالب الأحيان من هذا التمويل. إن البنك باعتباره مقاولة من المقاولات، يخضع في تسييره لمجموعة من الضوابط الأساسية. فعندما يهم بتوزيع الموارد المالية المتاحة على مختلف الاستخدامات، فهو يحاول أن يختار أفضل الاستعمالات الممكنة. والاستخدام الأفضل للموارد المالية، من وجهة نظر البنك، هو ذلك الاستخدام الذي يستجيب للعديد من الاعتبارات المالية وغير الماليَّة [(8)].

فأما الأولى: فهي ترتبط أكثر بمعايير الربحية، المردودية والسيولة، **وأما الثانية:** فهي تشكِّل في الواقع، واحدة من مصادر التهديدات بالنسبة للبنك، تتمثل في التغييرات التي يمكن أن تحدث ما بين لحظة منح القرض ولحظة استرداده.

إن مخاطر تمويل المقاولة الصغرى والمتوسطة بالنسبة للبنك ذات تسمية واحدة، تتمثل – في غالب الأحيان– في انخفاض أو الضياع النهائي للمردودية، خصوصا وأن هذا النوع من المقاولات تبقى ضعيفة أمام مواجهة التَّغيرات التي يمكن أن تحدث في محيطها العام، وما يمكن أن تعرفه السياسة الاقتصاديَّة من تحوُّلاتٍ اقتصاديَّة عميقة على أكثر من صعيد (أنماط الإنتاج الاقتصاديَّة، القيم الثَّقافية، والتَّقاليد الاجتماعية... إلخ) [(9)]. فالمخاطر هنا ترتبط أكثر بالمردودية، وبدرجة توازن البنية المالية، وكذا بالتَّغييرات التي يمكن أن تمسَّهما، وهو ما لا يُحبِّذه كثيرٌ من المهتمِّين الذين يرون إمكانية فشل مشروعٍ استثماريٍّ قائمٍ على بنيةٍ ماليَّةٍ – مبدئيًا – جيّدة [(10)].

إنَّ توقُّعَ ارتفاع درجة مخاطر تمويل المقاولات الصغرى والمتوسّطة من طرف البنوك، يؤثّر – بدون شكٍّ – على طُرق دراستها وقبولها لملفات القروض المقدَّمة من طرف هذه الأخيرة، وهذا ما تناولته في المطلب الموالي.

ب– عدم فعالية الأساليب المعتمدة لقبول منح القروض للمقاولات الصغرى والمتوسطة:

إنَّ البنك مهما كانت مصادر موارده المستعملة، فإنه يريد توظيف هذه الأخيرة بالشكل الذي يحافظ عليها ويضمن سلامتها. وهذا الأمر يصبح لزاما عندما يتعلق الأمر باستعمال موارد الغير. غير أن ما يعاب على البنوك التجارية بالمغرب، هو اعتمادها لمقاربة كلاسيكية في دراسة ملفات القروض ومبالغتها في طلب الضمانات.

- **اعتماد المقاربة التقليدية في دراسة ملفات القروض البنكية:**

تفحص البنوك يوميًا عددًا مهمًّا من طلبات القروض، وتتخذ مجموعة من القرارات، قد يكون جزء كبير منها غير ملائم. فإذا كان من المقبول الحكم بضرر قرار منح قرض لمقاولة "سيئة"، فإن هناك أيضا قرارات أخرى قد تضر بالمقاولة "الجيدة"، ترجع في كثير من الأحيان إلى عدم اعتماد تشخيصات جيدة لوضعيتها المالية للمقاولة.

وللتفصيل في ذلك، اعتمدنا على خلاصات دراسة قام بها أحد الباحثين الأكاديميين حول موضوع: "**استراتيجية توزيع القروض وتشخيص توقف المدينين عن الدفع**" [(11)]، حاول من خلالها دراسة المعايير المعتمدة في قرارات منح القروض للمقاولات من جهة، وتفسير محدِّدات توقُّف هذه الأخيرة عن الدفع من جهة أخرى. وهكذا تم التَّمييز بين نوعين من المعاملات والنِّسَب المالية المعتمدة، **أحدهما**: متعلق بنشاط الاستغلال (معامل الإنتاجية، معامل المردودية)، أما **الآخر**: فهو متعلِّقٌ بالبنية المالية (معامل نصيب المصاريف المالية في النتائج، معامل القدرة على التسديد، معامل المديونية، ثم معامل الملاءة) [(12)].

إنَّ اعتماد درجة "الملاءة" ومستوى "المديونية" بصفة أساسية، يمكن أن يؤدى بالبنك، إما إلى المبالغة والإفراط في تقدير خطر التقصير أو تقديره بأقل من الحقيقة، وتصنيفه بالتالي "المقاولات السليمة" ضمن تلك التي يحمل تمويلها مخاطرة كبيرة، والعكس صحيح، مساهمًا بذلك البنك نفسه في تحقيق مخاطر الائتمان.

- **تشدُّد البنوك في طلب الضمانات البنكية:**

بالمغرب، تلجأ البنوك إلى طلب الضمانات كأحد معايير تخصيص وتقييد توزيع مواردها بين زبنائها [(13)]. لكن نجد أن ذلك يتم على حساب المقاولات الصغرى والمتوسطة، المطالبة دائما برهن مجموع أموالها من أجل التدليل على الوفاء بالتزاماتها مستقبلًا.

وتبقى الضمانات المبالغ في طلبها من طرف البنوك، أحد أهم الانتقادات الموجهة لهذه الأخيرة. ولعل الأمر سيتضح أكثر، مع معطيات تقرير البنك الدولي حول "تقييم مناخ الاستثمار بالمغرب"، التي تفيد بأنَّه ضمن نسبة المقاولات التي طلبت قرضًا وتمَّ رفض ملفاتها؛ لأن تسعة وستون بالمائة (69) منها لا يملك ضمانات [(14)].

أما فيما يخصُّ أنواع الضَّمانات التي غالبًا ما تطلبها البنوك، تلعب الضَّمانات العقارية دور "بطاقة الدخول" إلى سوق الائتمان.

وعلى الرغم مما يقوم به صندوق الضمان المركزي – باعتباره مؤسسة ماليَّة عمومية في حكم المؤسسات البنكية التي أحدثت سنة 1949–، يساهم باعتباره آلية من آليات الدولة، في تحفيز المبادرة الخاصة عبر تشجيع خلق المقاولات وتطويرها وتحديثها، بالإضافة إلى دعم الولوج للسكن، وضمان قروض الاستثمار والاستغلال وإعادة الهيكلة المالية، ونحوها من الخدمات.

ورغم وصفه شريكًا طبيعيًا للبنوك أبرم مع هذه الأخيرة اتفاقيات للتعاون في مجال استخدام منتجات الضَّمان والتَّمويل المشترك، فإنَّ هذه الجهود تبقى ضئيلة وغير ومواكبة للتطوّر الاقتصادي المنشود الذي يشهده العالم.

وهكذا تبقى ملكية الأرض – في الواقع المغربي – شرطًا مهمًّا للحصول على القروض البنكية، وهو ما يضرُّ بالمقاولات الصغرى والمتوسطة التي لا تتوفَّر – غالبًا – على هذا النَّوع من الضَّمانات [(15)]، وبالإضافة إلى هذه الضَّمانات، فإن البنوك المغربية تتَّجه إلى تعبئة ضمانات أخرى، كالرهن الحيازي للأصول التجاريَّة، والرَّهن الحيازي للمُعدَّات [(16)].

إنَّ التَّوجُّهَ النَّفعي للمؤسَّسات البنكيَّة، عبر مغالاتها في مطالبة زبنائها بتقديم ضمانات، خصوصًا تلك التي لها ارتباط بالذِّمَّة الماليَّة للمقاولة، من شأنه التَّأثير على ارتفاع تكلفة التمويل الموجَّه للمقاولات الصغرى والمتوسطة.

3.3 ارتفاع تكلفة التَّمويل البنكي للمقاولات الصغرى والمتوسطة

لقد ظلَّت المقاولات الصغرى والمتوسِّطة تتحمَّل أسعار فائدة جدّ مرتفعة، دون أن يكون لها نصيب في الاستفادة من شروط التَّمويل الأكثر امتيازًا كمثيلتها الكبرى، مجبرة بذلك على أداء تعويضٍ مرتفعٍ عن المخاطر. إنَّ هشاشةَ المقاولة الصغرى والمتوسطة، لا تفسِّر وحدها اكتواء هذه الأخيرة بارتفاع أسعار الفائدة، بل إن "عدم تناسب المعلومات" بين الطَّرفين من جهة، وضعف الوضع التفاوضي للمقاولة من جهة أخرى، أمران مؤثِّران على ارتفاع تكلفة هذا التَّمويل.

أ- عدم تناسب المعلومات:

غالبًا، ما يستعمل "عدم تناسب المعلومات"، من أجل التدليل على وضعية تكون فيها المعلومة غير مدركة بنفس الطريقة من طرف مختلف الفاعلين. فقد يمتلك هؤلاء نفس المعلومة، لكن يكون بعضهم مدركا لها بطريقة أحسن وأفضل من الآخرين [(17)]. ويبقى "عدم تناسب المعلومات" إشكالًا عامًّا بالنسبة لكل تمويل خارجي، والذي يمكن أن يؤدي بالبنك إلى منح قرض على أساس نفس معدل الفائدة إلى مقاولات تمثل مخاطر مختلفة. كما يمكن أن يؤدي إلى انتقائية جد متشددة في مجال منح قروض إلى المقاولات الصغرى والمتوسطة، وكذا ارتفاع تكلفتها. ولكي نفهم هذا الوضع أكثر، نأخذ مثال مقاولة تحتاج في وقت من الأوقات إلى تمويل، هكذا تقرر الحصول على قرض بنكي، يتوجه مسيرها نحو وكالته البنكية، يقدم طلب القرض، يدرسه البنكي لقياس مدى قدرة المقاولة على الوفاء، وذلك بالاعتماد على مجموعة من المعايير، والتي كلما اتخذت الاتجاه السليم، كلما قلت أسعار الفائدة المطبقة، ذلك أن مخاطر الائتمان تكون أقل. لكن نجد البنك يقترح على المقاولة نسبا ثابتة، وأيضا أنماط ضمانات ثابتة، لماذا؟ لأن هناك، دائما، ذلك الاعتقاد لدى البنكي، كون المقاول يخفي معطيات يمكن أن تكون مفاتيح أساسية للوضعية الحقيقية لذمة المقاول أو مشروعه. إنه "عدم تناسب المعلومات" بكل بساطة. والذي يؤدي إلى سلوك طرق للانتقاء، تقييدية بشأن البعض دون الآخر وبروز "نظام المفضلين" (كما هو الشأن بالنسبة للمقاولات الكبرى بالمغرب)، وتطبيق تعويض على الآخرين (كما هو الشأن بالنسبة للمقاولات الصغرى والمتوسطة بالمغرب). فما يكون على المقاول سوى اختيارين: إما قبول هذه الشروط باهظة الثمن، أو الامتناع ومغادرة، بذلك، سوق القروض [(18)].

بالمغرب، تبقى مجموعة من المقاولات الصغرى والمتوسطة مُقصاة من سوق القروض طويلًا؛ لأن علاقتها مع البنك لا تقوم على أساس معلومات جيدة وضرورية بالنسبة لهذا الأخير من أجل توقع المخاطر، طالما أنها تبقى غير متحمسة لجعل حساباتها أكثر شفافية، فلا يمكن المجازفة بالتكلفة الضريبية من أجل الحصول على قرض بنكي [(19)].

ب- ضعف الوضع التفاوضي للمقاولة الصغرى والمتوسطة في علاقتها مع البنوك:

في ظلِّ ضعف قنوات التَّمويل البديلة، تبقى المقاولة الصغرى والمتوسطة مرتبطة إلى حدٍّ كبير بالتمويل البنكي. مع هذا الوضع تبقى ملزمة بأداء جزء كبير من المصاريف البنكية الثابتة المرتبطة بتدبير أدوات الأداء وخدمات الاستشارة.

فانخفاض الإنفاق الحكومي من جهة، وانحسار التمويل البنكي من جهة ثانية، أنتج وضعًا ماليًا صعبًا بالنسبة إلى مؤسسات القطاع الخاص التي تحاول تنظيم أمورها المالية لمواجهة الوضع الجديد في السوق. ومن جهة أخرى أثبت الواقع أن ارتفاع تكلفة القروض يرجع بالأساس إلى الممارسات البنكية غير "المشروعة" التي تضرُّ بهذه المقاولات.

من خلال ما تمَّ تناوله في المطلبين السَّابقين، يتَّضح لنا أن إشكاليّة تمويل المقاولات الصغرى والمتوسّطة في علاقتها مع البنوك التّجارية التّقليدية، مرتبطة بإشكالين أساسيين:

– **الأول:** إشكال صعوبة ولوج هذه المقاولات إلى التمويل البنكي (والمتحكمة فيه مجموعة من العوامل).

– **الثاني:** إشكال عدم ملاءمة بعض صيغه لواقع هذه الأخيرة وعدم تكيفه مع حاجياتها. فهو تمويل، في غالب الأحيان، قصير الأمد، لا يتجه لدعم دورة استثمار المقاولات الصغرى والمتوسطة وتقوية أموالها الذاتية، وهو إشكال يفرض أهميته بقوة، خصوصًا في ظلِّ أزمة مالية، بدأت تتضح آثارها السلبية على مجموعة من القطاعات، خصوصا تلك المتجهة للتصدير.

إنَّ هذا الوضع كان سببًا في اتِّخاذ مجموعة من المبادرات، آخرها أنَّ بنك المغرب وضع نظامًا تحفيزيًّا لإعادة تمويل القروض الموجهة لهذا الصِّنف من المقاولات، وإحداثه "صندوق الدَّعم المالي للمقاولات الصغيرة جدًّا والمقاولات الصغرى والمتوسطة" بغرض تعزيز مساهمتها في النمو الاقتصادي.

ومن وجهة نظرنا يتَّضح أنَّ تجاوز إشكالية تمويل المقاولات الصغرى لا ترتبط بإحداث وتنويع آليات التَّمويل، بقدر ما ترتبط بطبيعة هذه لآليات وصعوبة الولوج إليها. وهو ما يستدعي ميلاد علاقة دائمة بين الطرفين، أساسها الثقة، تعتمد في منحها للتمويل الضمانات المعنوية (الجودة، خصائص التسيير، المراقبة...) من جهة، ومن جهة أخرى مقاربة انتقاء تأخذ بعين الاعتبار تلاؤم المشروع مع المخطط العام للتنمية الاجتماعية للبلاد، وذلك بتقنيات تبتعد عن إرهاق كاهل المقاولة النَّاجم عن تطبيق الفوائد (الخصم التِّجاري أنموذجًا).

إنَّ مثل هذه الخصائص وغيرها تمثل أساس التَّمويل المصرفي الإسلامي، وهو ما يجعلنا نتساءل عما يمكن أن تقدِّمه المصارف التشاركية بالمغرب من بدائل تخدم إشكالية تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة.

4. إمكانيات تجاوز إشكالات تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة في ظل قانون البنوك التشاركية

يكشف الواقع التَّمويليّ للمقاولات الصغرى والمتوسطة بالمغرب، في علاقته مع البنوك التجارية وما يعرفه من معوِّقات، مدى الحاجة إلى تجاوز هذه الأخيرة والعمل على علاجها. وتبدو هنا أهمية منتجات المالية التشاركية بما تحمله من خصائص وسمات متميِّزة، في إيجاد وتقديم بدائل تساهم في حلِّ مشاكل تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة شريطة رفع مجموعة من العراقيل والتَّحديات التي تواجه اعتمادها.

1.4 مدى قدرة منتجات الماليَّة التَّشاركية للاستجابة لحاجيات المقاولات الصغرى والمتوسطة التَّمويليَّة

إنَّ ما يُميزُ البنوك التَّشاركية (الإسلامية) في مجال التَّمويل المصرفي، هو استبدال علاقة القرض بعلاقة المشاركة، وعلاقة الفائدة بعلاقة الربح [(20)]. هاته العلاقة هي التي تُحدث تغييرًا جذريًا في أنواع المنتوجات التَّمويلية.

هكذا تقوم أدوات التَّمويل في البنوك التَّشاركية، على مبدأ المشاركة في الأرباح والخسائر، كالمضاربة والمشاركة. وإلى جانبها أدوات تعتمد على مبدأ الهامش الرِّبحي، كالبيوع والإجارة، وأدوات لا تعتمد على أيِّ ربحٍ، كالقرض الحسن والمضاربة.

وقد أنشأ القانون البنكي الجديد منتوجات تمويليَّة تهم على وجه الخصوص: "المرابحة"، و"المشاركة"، و"المضاربة"، و"الإجارة"، و"السَّلَم"، و"الاستصناع"، كما يسمح ذات القانون للبنوك التشاركية بتمويل عملائها بواسطة أي منتوج آخر، والذي تُحدَّد مواصفاته التقنية، وكذا كيفيات تقديمه إلى العملاء بعد الرَّأي بالمطابقة الصادر عن اللجنة الشرعية للمالية التشاركية بالمجلس العلمي الأعلى.

وحسب رأي المتخصِّصين فإنَّ البنوك التشاركية – على غرار البنوك التقليدية – تُموِّلُ المقاولات التي تملك القدرة على السَّداد فقط، أما تمويل هذه البنوك للأفراد فهو أمرٌ سهلٌ، وذلك من خلال ضمانات عالية، كرهن العقار، ونحو ذلك من الطرق القانونية، وحتى المقاولات التي تمتلك ضمانات قويّة، يكون من السهل عليها الاستفادة من تمويلٍ بنكي، لكن بالنسبة لتمويل المقاولات يكون الأمر صعبًا؛ لأنه يتعلَّقُ بمداخيلها الشهرية والسنوية وموجوداتها هل هي كبيرة أم لا؟ مع مراعاة قيمتها المادية في كل الأحوال.

أ- مدى ملاءمة منتجات المالية التشاركية لحاجيات تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة

التمويل الإسلامي أو التمويل البديل هو نوع من التمويلات المتاحة للمقاولات والذي لا يرتكز إلى الفائدة بل إلى تقاسم الأرباح. وهنالك العديد من العروض، مثل المرابحة، المضاربة، المشاركة، الاستصناع...

- **صيغة التمويل بالمرابحة ومدى ملاءمتها للمقاولات الصغرى والمتوسطة:**

عرَّف قانون البنوك التشاركية المرابحة في المادة (58)، الفقرة (أ) بأنها: «**كل عقد يبيع بموجبه بنك تشاركي، منقولًا أو عقارًا محدَّدًا وفي ملكيته لعميله بتكلفة اقتنائه، مضاف إليها هامش ربح متفق عليهما مسبقًا**» [(21)].

ويعتمد نظام المرابحة على قيام المصرف الإسلامي بشراء البضائع والسلع التي يطلبها المتعامل مع المصرف الإسلامي، على أساس التزام الطالب بشراء ما أمر به حسب سعر التكلفة مع إضافة الربح المتَّفق عليه حسب لوائح المصرف الإسلامي، وهي النسب التي تدور في معدَّلها ما بين (8 في المائة و10 في المائة) عادة إذا حسبت على الأساس السنوي لمردود رأس المال.

وبالنَّظر لتدنِّي هذه النسبة عن حدود الربح الفعلي الذي يمكن الحصول عليه عن طريق المشاركة، فقد ترى إدارة المصرف الإسلامي إمكان استحداث عقد جديد في صورة شركة المرابحة وفق قواعد محددة.

وتكمن أهمِّية صيغة هذا العقد – أي: المرابحة– في كونها غير ربويّة، ورغم كون هذه العملية مكلِّفة نسبيًا، إلَّا أنَّها خالية من الربا، ومرونتها، وتغطيتها لمختلف المجالات والقطاعات، فضلًا عن كون البنك ينضبط **لنظرية المخاطرة** [(22)]، وقاعدة **(الغُنْمُ بالغُرْمِ)**، وهو ما ليس موجودًا في الأبناك الرِّبوية (التقليديَّة).

وبذلك يتَّضح أنَّ هذه المعاملة تتميَّز بمجموعة مزايا قادرة على التَّغلب على معوّقات تمويل المقاولات موضوع البحث، ونورد بعضها في الآتي:

- الحدِّ من مشكلة نقص التمويل الكافي والملائم لاحتياجات هذه المقاولات، فالمتعاملون بصيغة المرابحة يتمكَّنون من الحصول على السلع التي يحتاجونها والتي لا يتوافر ثمنها لديهم وبالمواصفات التي يُحدِّدونها [23].
- إنَّ هذه الصيغة تمكِّن البنك من استغلال الودائع تحت الطلب أو الحسابات الجارية، باعتبارها قصيرة الأجل وسريعة الطلب من توسيع إمكانيتها التمويلية بواسطة المرابحة، وهو ما يخفف من المخاطر المرتبطة بهذه الصيغة التَّمويلية.
- تساهم هذه المعاملة في مواجهة صعوبة انتظام التَّدفقات المالية للمقاولات، وذلك لما تتميز به المرابحة من سعة نطاق تمويليٍّ، لا يشمل فقط تمويل الأموال الإنتاجية (عقار، تجهيزات...إلخ)، وإنما أيضًا السلع والخدمات الاستهلاكية التي تحتاجها المقاولة طيلة دورة حياتها.

- **صيغة التمويل بالإجارة ومدى ملاءمتها للمقاولات الصغرى والمتوسطة:**

الإجارة – كما عرفها قانون البنوك التشاركية – هي: «**كل عقد يضع بموجبه بنك تشاركي، عن طريق الإيجار، منقولًا أو عقارًا محدَّدًا وفي ملكية هذا البنك تحت تصرف عميل قصد استعمال مسموح به قانونًا**» [24].

وبالنظر إلى مميِّزات هذه الصِّيغة، فإنها – مبدئيًا – قادرةٌ على الحدِّ مجموعة من المعوِّقات التَّمويلية للمنشآت الصغيرة، نوردها كما يلي:

أوَّلًا: التَّغلُّب على مشكلة الضمانات التي تفتقر إليها المقاولات الصغرى والمتوسطة:

فصيغة الإجارة تَحدُّ من مخاطر الائتمان المتعلقة بعدم إمكانية تحصيل الأقساط، وذلك لاقتران البيع بصيغة التأجير فقانونا وشرعا تظل ملكية العين المستأجرة في يد المؤجِّر، ومن تم إذا توقَّف الزَّبون عن السَّداد أو أفلس يستردُّ المؤَجِّرُ العين المؤجَّرة.

ويُعدُّ تملُّك البنك التَّشاركي للوحدة الإنتاجية أحد أهمِّ أشكال الضَّمانات، وهو ما يُسهم في التَّغلب على أهمِّ معوِّقات المقاولات التي لا يتوافر لديها ضمانات [25].

ثانيًا: سدُّ الحاجيات التمويلية لدورة الاستغلال الخاصة بالمقاولات الصغرى والمتوسطة:

يتيح عقد الإجارة للمقاولة تخصيص الأموال المتاحة لديها في تمويل دورة استغلالها خلال مدة تكون عموما أطول من تلك التي تسمح بها طرق التمويل الأخرى. وهو بذلك يلبي حاجات أصحاب المقاولات الصغرى والمتوسطة غير الراغبين في ولوج التمويل البنكي التقليدي، إما لرغبتهم في الحصول على تمويل لأطول أجل، مع تقسيطه حسب توقعاتهم الربحية أو لعدم قدرتهم الحصول على هذا التَّمويل [26].

- **صيغة التَّمويل بالمشاركة ومدى ملاءمتها للمُقاولات الصُّغرى والمتوسِّطة:**

حسب مقتضيات قانون للبنوك التشاركية، فإنَّ عقد المشاركة هو: «**كلُّ عقدٍ يكون الغرض منه مشاركةُ بنك تشاركيٍّ في مشروعٍ قصد تحقيقِ ربـحٍ**» [27].

ويشارك الأطراف في تحمُّل الخسائر في حدود مساهمتهم، وفي الأرباح حسب نِسَبٍ محدَّدةٍ مسبَقًا بينهم. وقد تكتسي المشاركة أحد الشَّكلين الآتيين:

❖ **الأول: المشاركة الثابتة**، وتسمَّى هذه المشاركة أيضًا بالمشاركة الدَّائمة أو "المشاركة في رأس مال المشروع، وفيها يشارك المصرفُ شخصًا واحدً أو أكثر في تمويل جزءٍ من رأس مال مشروعٍ معيَّن لا يقلُّ على 15 في المائة من رأس مال المشروع، ويترتَّبُ عن ذلك: أن يصبح شريكًا في ملكية هذا المشروع، وفي إدارته وتسييره والإشراف عليه، وشريكًا في كلِّ ما ينتج عنه. وبناءً على هذه الصيغة تبقى لكل طرفٍ من الأطراف حصَّته الثابتة في المشروع إلى حين انتهاء المشروع أو المدَّة التي حُدِّدت في الاتِّفاق [28].

❖ **الثاني: المشاركة المتناقصة**: وتعني المساهمة المتناقصة في البنك الإسلامي: هي تلك الصيغة البديلة عن التَّمويل بالقروض طويلة الأجل في البنوك الرِّبوية؛ ذلك أن المساهمة تعني: استمرارية المشاركة المتناقصة التي توحي بأنَّ البنك سيخرج بعد مدَّةٍ معيَّنة في شكلٍ تدريجيٍّ في إطار ترتيب منظَّمٍ ومتَّفقٍ عليه.

وعلى ذلك تمثِّل المساهمة المتناقصة وسيلة لتمويل الاستثمارات المتوسِّطة والطَّويلة في جميع المجالات الاستثمار والتنمية [29]: ينسحب البنك تدريجيًا من المشروع وَفْقَ بنود العقد [30].

وبالتالي فإنَّ هذه الصيغة تبرز فكرة أن البنك التشاركي ليس مجرد ممول، ولكنه مشارك للمتعاملين معه، وأن العلاقة التي تربطه بهم وهي علاقة شريك بشريكه وليست علاقة دائن بمدين. وتتمتع هذه الصيغة بالمرونة التي تظهر في إمكانية تمويلها لأيِّ منشأة، سواء كانت صغيرة أو كبيرة، لا سيما المشاركة المتناقصة حيث تُمكِّنُ الشَّريك من تملُّك المُنشأة بعد الانسحاب التَّدريجي للبنك.

- **صيغة التَّمويل بالمضاربة ومدى ملاءمتها للمقاولات الصغرى والمتوسطة:**

عرَّف قانون البنوك التشاركية عقد المضاربة بأنه: «**كل عقد يربط بين بنك أو عدة بنوك تشاركية (ربُّ المال) تقدم بموجبه رأس المال نقدا أو عينا أو هما معا، ومقاول أو عدة مقاولين (مضارب) يقدمون عملهم قصد إنجاز مشروع معين. ويتحمل المقاول أو المقاولون المسؤولية الكاملة في تدبير المشروع. يتم اقتسام الأرباح المحققة باتفاق بين الأطراف ويتحمل رب المال وحده الخسائر إلا في حالات الإهمال، أو سوء التدبير، أو الغش، أو مخالفة شروط العقد من طرف المضارب**» [31].

إنَّ هذه الصيغة هي شكلٌ من أشكال إقامة وتنظيم المشروعات الاستثمارية، بحيث يقوم فيها المضارب بالإدارة، بينما يؤمن البك التشاركي الموارد المالية والمادية اللازمة لإقامة المشروع، وتوزع الأرباح بين البنك ورب العمل بنسبة، متفق عليها، وإذا حدثت خسارة فإن البنك يتحملها في حالة عدم تقصير المضارب وعدم إخلاله بشروط المضاربة المتفق عليها.

وبالتالي، فإنَّ هذه الصيغة بميزاتها العديدة تكون قادرة على مواجهة معوقات التمويل التقليدي للمقاولات الصغيرة والمتوسطة ويتجلى لنا ذلك من خلال ما يلي:

- الحدُّ من مشكلة الضمانات، حيث إنَّ الضمانات هنا ليست ضمانات عينية أو شخصية، بقدر ما إنها ترتبط أكثر بالمنتج والسوق وشخصية المقاول، والتي يتوجَّبُ الحرص على مراعاتها.
- التغلب على مشكلة نقص التمويل الكافي للمقاولة. فأسلوب المضاربة يتعدى كونه شراكة مالية بين الطرفين، ذلك أنه يشكل في الواقع، شراكة فعلية تساهم في تأهيل إرقاء هذه المقاولات، تتحقق من خلال

المزج بين المال والخبرة، حيث ينجح الطرفان معًا أو يخسران معًا [32]، وذلك تطبيقًا لقاعدة **(الغنم بالغرم)**، باعتبارها أسلوبًا للضّمان وفق الأساليب الاستثمارية المتداولة، كالمشاركة، والمضاربة، تتطلّب دراسة دقيقة للمشروع المقترح، وعناية فائقة، لتحمُّل المصرف المخاطرة بجانب العميل، والمساهمة في الخسائر في حالة حدوثها، وتتطلَّب أيضًا دراسة واختيار العميل المشارك أو المضارب، بكفاءة عالية؛ لتوقُّف نجاح أو فشل العملية على كفاءته، وأمانته بدرجة كبيرة.

- **صيغة التَّمويل بالسَّلَم ومدى ملاءمتها للمقاولات الصغرى والمتوسطة:**

عرَّف القانون البنكي السَّلَم أنَّه: **«كل عقد بمقتضاه يعجل أحد المتعاقدين، البنك التشاركي أو العميل** [33]**، مبلغا محددا للمتعاقد الآخر الذي يلتزم من جانبه بتسليم مقدار معين من بضاعة مضبوطة بصفات محددة في أجل».** فالسَّلَم عقد من عقود الاستثمار يتم بموجبه الشراء المسبق لإنتاج المؤسسة أو للمحصول الزراعي المتوقع مقابل حصول المقولة البائعة على التمويل المسبق الذي بواسطته يقوم بنشاطها الإنتاجي أو التجاري. وتلائم هذه الصيغة بصفة أكثر المشروعات الزراعية لصغار الفلاحين، وكذا تمويل الحرفيين والصناعات الصغيرة [34].

ويمكن أن تلعب هذه الصيغة بمميزاتها هاته، دورًا في توفير السيولة النقدية لهذه المنشآت، عن طريق شراء البنك إنتاج المقاولة، بعقد السَّلَم الأصلي (دفعٌ نقديٌّ واستلام مؤجَّل)، أو عقد اتفاقيات مع الشركات التي تستخدم إنتاج المقاولات الصغيرة كمكونات لمنتجها النهائي وبيعها لهم عن طريق عقد السَّلَم الموازي أو الاتفاق مع بعض عملائه (الموزعين) على بيعهم المنتجات النهائية للمقاولات إما سلَمًا موازيًا أو مرابحة. وهو ما يبرز الدور الكبير الذي يمكن أن تلعبه هذه الصيغة في تمويل رأس المال العامل لهذه المقاولات [35].

- **صيغة التَّمويل بالاستصناع ومدى ملاءمته للمقاولات الصُّغرى والمتوسطة:**

عرَّف قانون البنوك التشاركية "**الاستصناع**" بأنه: **«كل عقد يشتري به مما يصنع يلتزم بموجبه أحد المتعاقدين، البنك التشاركي أو العميل، بتسليم مصنوع بمواد من عنده، بأوصاف معينة يتفق عليها وبثمن محدد يدفع من طرف المستصنع حسب الكيفية المتفق عليها بين الطرفين».**

ويمكن تمويل المقاولات بهذه الصيغة، من خلال صورتين:

– **الأولى:** يقوم بمقتضاها البنك بالتعاون مع الجهات المعنية بالمقاولات الصغرى والمتوسطة، بدراسة للأسواق المحلية والخارجية لتحديد السلع التي يكثر رواجها والأكثر ملاءمة لأذواق المستهلكين ومتطلباتهم، وكذا البحث عن إيجاد سلع جديدة أو سلع موجودة مع إدخال تحسينات علها والترويج لها لجذب المستثمرين وتمويلهم من خلال عقد الاستصناع والذي يقضي بإسناد البنك تصنيع هذه السلع إلى العديد من المقاولات الصغرى والمتوسطة.

– **الثانية:** فيقوم بمقتضاها البنك باستصناع السلعة عن طريق إحدى المقاولات ثم تأجيرها تأجيرًا تمويليًا لمنشآت صغيرة [36].

إنَّ التمويلَ بصيغة **الاستصناع** له من المزايا ما يجعله قادرًا على مدِّ المشروعات بالأموال اللازمة قصيرة، متوسطة أو طويلة المدى مغطِّيًا بذلك كافة الدورات الإنتاجية للمقاولة. وأيضًا تخليص أصحابها من معظم المشاكل

التنظيمية والثقافية والتسويقية دون التعرض لمخاطر الديون وفوائدها ومشاكلها القانونية والاقتصادية، كما تظهر أهمِّية هذه الصِّيغة التَّمويلية في الدَّور الذي يمكن أن تلعبه في خلق وحدات جديدة.

يتَّضح من خلال ما قمنا ببيانه في هذا المحور، أنَّ التمويل التشاركي (نظريًا)، يظل تمويلًا متلائمًا مع الحاجيات التَّمويلية لنسيج المقاولات الصغرى والمتوسطة ببلادنا، سواءٌ عبر منتجات التمويل بهامش ربحي، أو منتجات التمويل بالمشاركة، ويمكن لهذه الصِّيَغ أن تُحقِّقَ الآتي:

- يمكن أن تلعب دورًا أساسيًا في حلِّ مشكل ضعف رأس المال العامل الذي تعاني منه هذه المقاولات مقارنة مع المنشآت الكبرى، مما ينجم عنه نقص دائم في السيولة الناجم عن هشاشة بنيتها المالية.
- أن تعالج مشكل الاستدانة الزائدة الناجمة عن ضعف أموالها الذاتية والتي تخلق تكاليف مالية مهمة تتحملها المقاولة وتخلخل توازنها المالي. بينما هذه المنتجات لا تقوم على فوائد ثابتة، وإنما تقوم على مبدأ توزيع الأرباح والخسارات.
- أن تسهم في حل مشكل الضمانات كمعيق أساسي للمقاولات الصغيرة للولوج إلى التمويل الكافي فخصائصها لا تستلزم الضمانات التقليدية المعمول بها.
- أن تخرج هذه المقاولات من مأزق توزيع الموارد التمويلية المتاحة، على أصحاب الملاءة المالية فقط.

ونأتي هنا للتَّحقق من هذه الفرضيات، انطلاقًا من حقيقة وواقع تطبيق هذه المنتجات، اعتمادًا على تجارب بعض البنوك الإسلامية، وكذا اعتمادًا على دراسات ميدانية قام بها بعض الباحثين والمهتمين في مجال التمويل التشاركي ببلادنا.

ب- واقع استجابة التمويل التشاركي (الإسلامي) لحاجيات المقاولات الصغرى والمتوسطة:

من بين آثار ضعف الأموال الذاتية للمقاولات الصغرى والمتوسطة، عدم قدرتها على تمويل رأس المال الثابت. فصعوبة التجاء هذه المقاولات للسوق المالية، من جهة، وكذا صعوبة حصولها على الأشكال التمويلية البنكية التقليدية (حيث تظل إما عاجزة عن تمويل الرأس مال الثابت بالكامل، أو واقعة في شباك مديونية قد لا تستطيع الوفاء بها....)، من جهة أخرى يكشف عن أهمية عمليات التأجير أو عمليات المشاركة المتناقصة، وأيضا المرابحة.

فمن الجهة العملية الخاصة بتمويل المشاريع خصوصًا الصغرى والمتوسطة: نجد أن المرابحة قد تمكنت من خدمة آلاف من أصحاب هذه المشاريع الذين استطاعوا عن طريقها الحصول على تمويل يرتبط بنشاطهم الإنتاجي مباشرة، وبشروط أفضل مئات المرات، بل لا تقارن بشروط التمويل التَّقليديّ [(37)].

بالنسبة للإجارة: فقد أثبتت التجربة مرونتها – وإن كانت نسبيَّةً–، وقدرتها على الاستجابة لحاجيات المشروعات الصغرى والمتوسطة، هذا بالرغم من ارتفاع تكلفتها.

نأتي الآن إلى ما يمكن أن تقدِّمه هذه المنتجات من حلولٍ بشأن مشكل الضمانات، وكما يُلاحَظ أنه بدراستنا لهذا الجانب تمَّ التَّحقُّق من باقي الفرضيات المقدَّمة.

معلوم أن قضية الضمان ترتبط بعملية التوظيف وطبيعة المخاطر التي يحتمل التعرض لها. فطبيعة المخاطر التي يتعرض لها البنك في حالة التمويل بواسطة القروض التقليدية، تختلف عن تلك التي يتعرض لها في حالة التمويل بالمنتجات البديلة المذكورة.

إنَّ المخاطر التي تواجه البنك في الحالة الأولى، هي مخاطر عدم الالتزام بالتسديد، وبالتالي يجب توفير الضمانات اللازمة. إن نوعية الضمان يجب أن تكفل له استرداد حقوقه (ضمانات عينية وشخصية). فالعلاقة هنا بين الطرفين (المقاولة والبنك)، علاقة دائن بمدين. بالمقابل، نجد طبيعتها في ظل التمويل التشاركي، علاقة مشاركة في الربح والخسارة (خصوصا في ظل عقد المشاركة)، وفي ضوء ذلك، لا ترجع المخاطر هنا فقط، لاحتمالات عدم التزام العميل بالتَّسديد، وإنما ترتبط أيضا بنوعية العملية الاستثمارية.

فأوَّل هاته المخاطر التي يمكن أن يتعرَّض لها البنك في هذا الصدد، تأتي من قبل العميل المستثمر طالب التّمويل. حيث يمثّل عنصرًا أساسيًا لنجاح أو فشل العملية الاستثمارية، إذ يرجع بعضها إلى عدم كفاءته الفنّية والإدارية، بينما البعض الآخر يرجع إلى عدم أمانته ومحاولة تزويره الوثائق. ومن ثمَّ فطبيعة الضَّمانات التي يجب توافرها هنا، يلزم أن تكون ملائمة لطبيعة المخاطر [(38)].

ويتَّضح مما سبق أن الضمانات اللازمة لمواجهة هذا النوع من المخاطر تتركز حول نوعين: ضمانات أساسية تتمثل في، توافر الكفاءة الأخلاقية والعملية في الزبون، ضمانات تكميلية، تتمثل في: الضمانات الشخصية، والضمانات الحقيقية.

فهذا هو الإطار النظري للضمان المفترض العمل به في ظل هذا النوع من التمويل، وهو ما من شأنه حلُّ إشكالين، وهما:

– إشكال اعتماد تقنيات اختيار الملفات المستفيدة من التمويل على أساس معيار الملاءة المالية، دون الأخذ بعين الاعتبار قدرة المشروع على تدبير مسلسل التمويل في اتجاه خلق القيم والاستثمارات.

– وأيضًا حلُّ إشكال عدم توفر المقاولات الصغرى والمتوسطة على الضمانات الكافية، خصوصًا في الشِّقِّ المتعلِّق بالضمانات الحقيقية. لكن باطِّلاعنا على تجارب مجموعة من البنوك الإسلامية في استخدام هذه الصيغ التمويلية، لاحظنا أنه في ظل عدم توافر عناصر الضَّمان الملائمة لطبيعة هذه المنتجات البديلة (عدم توافر النَّوعية الملائمة من المتعاملين لطبيعة هذه التَّمويلات، بصرف النَّظر عن كونه راجعٌ إلى واقع طبيعة البيئة، قصور أجهزة استعلام هذه البنوك حول الزبناء [(39)]، قصور أجهزتها في دراسة وتقييم واختيار تنفيذ العمليات الاستثمارية) أدَّت في النهاية إلى انحراف في التَّطبيق العمليّ عن الإطار النَّظريّ الصَّحيح المفترض له والذي ترتَّبت عنه آثارٌ، ويجدر بنا أن نذكر أهمِّها فيما يلي:

1– الاعتماد على الضَّمانات التَّقليدية بصورة أساسيَّة.

2– تفضيل المرابحة والبيع الآجل [(40)]، كصيغ تقترب من أساليب التمويل التقليدية في تنفيذها على المشاركة، حيث يحصل البنك على ربح مقطوع محدد مسبقًا، ويتحمل الزبون بمفرده مخاطر وخسائر العملية تقريبًا.

ويتضح أن أسلوب المرابحة قد استحوذ على نصيب الأسد، من جملة استثمارات هذه البنوك، وقد أثبتت – مثلًا– تجربة بنك "فيصل الإسلامي السُّوداني" في مجال تمويل الصناعات الصغيرة، أن استخدام صيغة المرابحة يتمُّ بطريقة أكبر مما هو عليه الشأن بالنسبة للمشاركة والإجارة كصيغة لتقديم التمويل المضمون، ذلك بنسبة تصل إلى (90) في المائة، في حين لم تحصل المشاركة إلا على نسب قليلة جدًّا، وهو ما يلاحظ أيضًا في تجربة تسويق المنتجات البديلة، والتي تمثِّلها مؤسسة "دار الصفاء"، التابعة لمؤسسة "التجاري وفا بنك"، حيث تنحصر منتجاتها في صيغة المرابحة [(41)].

وبتقييم مجموعة من تجارب البنوك الإسلامية في مجال تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة، يلاحظ اعتمادها على عقد المرابحة فقط في أسلوب التمويل دون عقد المشاركة والمضاربة، بنسب تصل إلى أزيد من النصف [(42)].

3– تحول هذه المصارف عن تمويل غير القادرين على دفع الضمانات وأصحاب الصناعات الصغرى، إلى تمويل أرباب الأموال القادرين على تقديم الضمانات، خصوصًا ذوي المشاريع الكبرى [(43)].

4–التَّركيز على العمليات الاستثمارية ذات الأجل القصير، عوض الاستثمارات طويلة الأجل، مع ما ينجم عن ذلك من انعكاس على محدودية استفادة المقاولات من تمويل استثماراتها. مما يوضح سقوط هذه المنتجات أيضًا في الاعتماد على التمويل قصير الأجل. وهو ما لا يتلاءم مع حاجيات تنمية المقاولات الصغرى والمتوسطة، التي تستوجب سياسة تمويلية قائمة على موارد طويلة الأمد، من شأنها الإسهام في خلق استقرار لبنيتها المالية.

من هنا يتَّضح أن مختلف الإشكالات المساهمة في بلورة إشكالية ولوج المقاولات الصغرى والمتوسطة إلى التمويل البنكي التقليدي تبقى واردة أيضا في ظل التمويل بواسطة المنتجات البديلة "الإسلامية". صحيح أن صيغ التمويل البديلة، هذه، يمكن أن تساهم في تجاوز إشكال الأموال الذاتية الذي تعاني منه المقاولة الصغرى والمتوسطة (عبر عقد المشاركة)، وسد حاجياتها التمويلية الخاصة برأسمالها الثابت (عقد الإجارة وعقد المشاركة المتناقصة)، ورأسمالها العامل (عقد المرابحة)، لكن إشكال أهمِّية الضمانات لمواجهة مخاطر التمويل والتصدي لإشكال "عدم تناسب المعلومات "، وعدم كفاءة المتعاملين، مع ماله من انعكاس على إمكانات استفادة هذه المقاولات من هذه الصيغ، غلبة التمويل قصير الأجل من جهة، وارتفاع تكلفته من جهة أخرى، كل هذا يبقى حاضرًا أيضًا في ظل اعتماد صيغ المالية التَّشاركية.

2.4 تحدِّيات البنوك التَّشاركية في مواجهة انتظارات المقاولات الصغرى والمتوسطة.

مقابل الصعوبات والعقبات التي يقدّمها التمويل البنكي التقليدي، فإن المقاولات الصغرى والمتوسطة تبدي اهتماما واسعا بخصوص المنتجات التشاركية، بالرغم من فشل تجربة المنتجات البديلة، وقد كشف المجلس الاقتصادي والاجتماعي والبيئي "أن مساهمة هذا النوع من المنتوجات في إجمالي الودائع البنكية لم يتجاوز (0.1) بالمائة أواخر سنة 2013.

وحسب دراسة ميدانية لأحد الباحثين همَّت ولوج المقاولات الصغرى والمتوسطة ببلادنا للمنتجات البنكية البديلة، فإن فقط (13) بالمائة من العيِّنة المعتمدة هي التي استعملت هذه المنتجات [(44)].

وهذا ما كشفت عنه مجموعة من الدراسات الميدانية، التي بحثت على أرض الواقع انتظارات وتطلُّعات هذه المقاولات من عملية ولوج البنوك التشاركية للسُّوق البنكية المغربية. وقبل الانتقال إلى رصد التَّحديات التي يجب على البنوك التشاركية رفعها لربح رهان الإسهام في تنمية المقاولات موضوع البحث، نبيّن أوَّلًا أبرزها بإيجازٍ.

أ- انتظارات المقاولات الصغرى والمتوسطة من ولوج البنوك التشاركية للسوق البنكية بالمغرب:

اعتمادًا على معطيات الدراستين الميدانيتين اللتين همَّتا رصد انتظارات المقاولات الصغرى والمتوسطة من التَّمويل التَّشاركي بالمغرب، خرجنا بهذه الخلاصة المركَّزة والمبيَّنة بالأرقام في الجدول التالي:

انتظارات المقاولات الصغرى والمتوسطة	الدِّراسة رقم (1) [45]			الدراسة رقم (2) [46]		
تخفيض كلفة التمويل	٪ 96			٪ 57,6		
أنواع التمويلات المرغوب فيها	مرابحة	مشاركة	مضاربة	مرابحة	مشاركة	مضاربة
	.....	.....	٪ 83	.....	٪ 56	٪ 31

تركيب بياني موجز من إعداد الباحثَين، اعتمادًا على معطيات ونتائج الدِّراستين

ومن خلال قراءة فاحصة لمعطيات هاتين الدِّراستين، يقف الباحث على جُملةٍ من الصُّعوبات التي لا زالت تتخبَّط فيها المقاولة الصغيرة والمتوسِّطة، في المقابل هناك طموحات وتطلُّعات تودُّ المقاولة المعنيَّة تحقيقها، ويمكن رصد بعضها – بناءً على المعطيات المتوفّرة– في الآتي:

– إنَّ رغبةَ المقاولات الصُّغرى والمتوسِّطة في التَّسريع بالعمل بالمنتجات التَّشاركية ليس مرتبطًا فقط بالجانب العقائدي (الشَّرعي)، ولكنْ مرتبط أيضًا بالرَّغبة في الحصول على تمويلٍ بتكلفة مناسبة، والتي يمكن أن تفرزها المنافسة المتوقَّع خلقها من خلال التَّعدُّد المرتقب للمتدخلين في السوق البنكية المغربية (بنوك إسلامية – خليجية، شبابيك إسلامية مغربية، البنوك التِّجارية... إلخ).

ولعلَّ البحث عن تكلفة منخفضة لهذه الصِّيَغ التَّمويلية، يُفسِّرُ حجم الصُّعوبات التَّمويلية التي تعاني منها مقاولاتنا والمرتبط أساسًا – كما سبقت الإشارة إلى ذلك – بارتفاع التَّكلُفة النَّاجم عن ارتفاع نسب الفائدة، وكذا الطَّابع التَّعجيزي للضَّمانات المُطالَب بها من طرف البنوك التَّقليدية.

– تُفضِّلُ المقاولات الاستفادة من التَّمويل بواسطة المشاركة والمضاربة اللتان تأتيان في المرتبة الأولى وتأتي بعدها المرابحة والإجارة في المرتبة الموالية، وهو ما ينم عن رغبة المقاولات الصغرى والمتوسطة في تمويل تحل فيه المشاركة محل الضمانات وفوائد الائتمان المكلفة. وهو ما يجعل البنوك التشاركية مدعوة لتقديم تمويل تشاركي قائم بالدرجة الأولى على تقاسم الأرباح، تقوم فيه بدور الشريك، المستثمر وأيضًا المستشار المالي والإداري الذي يَسهرُ على مُواكبة المشروع في مختلف مراحله.

إذن، يتَّضح لنا من خلال ما سبق بأن هذه الطّموحات هي أهمّ ما تنتظره المقاولات الصغرى والمتوسطة ببلادنا من البنوك التَّشاركية لتحقيقها.. **فما هي التَّحديات التي يجب أن ترفعها – أوَّلًا– للاستجابة لها؟**

ب– التَّحدِّيات الواقعيَّة للبنوك التَّشاركية: ضرورة تغليب الدور التَّشاركي للبنوك الإسلاميَّة (التشاركية) على دور الوساطة:

إنَّ أهمَّ تحدٍّ يجب رفعه من طرف البنوك الإسلامية بالمغرب، هو الابتعاد عن "تقليد" البنوك التقليدية التجارية في كيفية تعاملها مع المقاولات الصغرى والمتوسطة، من خلال رفضها تحمل المخاطر، والبحث الدائم عن "الأمان"، فيما يخص توظيف أموالها.

إنَّ هذه البنوك يجب أن تركز على دورها التشاركي، والتأسيس لعلاقة قوامها الثقة وتبادل المعلومات بين كلا الطرفين، والتي تعد أهم عوامل الحد من تقييد الائتمان الذي تعاني منه هذه الشريحة من المقاولات، إلى جانب التقليص من تكلفة التمويل. ومن أجل أن تكون هناك ثقة وتبادل المعلومات، يجب أن ينظر إلى البنك كشريك، يعتمد على فهم مشخص لزبونه، وليس على إجراءات ذات طابع عام.

إنَّ التعاونَ بين هذا الأخير وبين المقاولة، يمكن من مصاحبتها خلال جميع مراحل حياتها، من خلال تمويل إقلاعها عبر قروض طويلة الأجل، توجيهها نحو أهم القرارات التي يمكن أن تتخذها على مستوى سياستها المالية واستراتيجيتها الشمولية (نظرًا لأن البنك يتوفر على معلومات مهمة حول القطاع الذي تنشط فيه)، إعلامها بالمساعدات المالية المتوفرة وباقي الامتيازات الممنوحة من طرف الدولة [(47)]، مدها بقروض لتمويل استغلالها، مساعدتها على حل المشاكل المالية (استشارة، إعادة جدولة الديون، خفض أسعار الفائدة، إسقاط من الديون...)، كل هذا من شأنه التصدي لمجموعة من الأسباب التي تتحكم في ضعف ولوج المقاولات الصغرى والمتوسطة إلى التمويل البنكي، يبقى أبرزها، مشكل غلبة المديونية قصيرة الأجل "عدم تناسب المعلومات"، ضعف الوضع التفاوضي لهذه المقاولات...

إنَّ إنجاح تجربة البنوك التشاركية، يبقى مرتبطًا – في نظرنا – أيضًا بالعناية بتكوين موظَّفي البنوك خاصة فيما يتعلَّقُ بالجانب الشَّرعي، وأيضًا الاهتمام بالتَّكوين المستمرِّ لهؤلاء لمواكبة كل النوازل والمستجدَّات في المجال المالي/الاقتصادي.

ج- الاهتمام بتأهيل الموارد البشرية للبنوك الإسلاميَّة:

يعتبر التَّوفُّرُ على الكفاءات البشرية المؤهلة، تحدِّيًا كبيرًا أمام قطاع التَّمويل التَّشاركي عمومًا، فصيغ هذا الأخير تحتاج في تطبيقها إلى نوعية خاصة من العاملين، لدرجة تجعل توافر هذه النوعية عقبة رئيسة تَحُول دون إمكانية تطبيقها؛ وذلك لأن أنظمة عمل هذه الصِّيغ يُمثِّلُ بناءً فكريًا خاصًّا مصدره التَّشريع الإسلامي في ارتباطه بالعقيدة والمعاملات والفقه الإسلامي في ارتباطه بالأحوال والمستجدّات، كما أنَّ آليات العمل بها، تختلف عن آليات العمل في الأنظمة التي تعتمد سعر الفائدة منطلقًا أساسيًا في معاملاتها، الأمر الذي يستدعي ضرورة توافر كفاءات مُؤهَّلة تُحيط بالقواعد والضَّوابط الشَّرعية الكلِّية التي تَحكُم عمل هذه الصِّيغ المعاملاتية المعاصرة [(48)]، مع الحرص على التكوين المستمر لها – كما ذكرنا-؛ لأن هناك دائمًا مستجدَّات عربية وعالمية تنزل بالمكلّفين بين الفينة والأخرى؛ مما يستدعي بحثًا متواصلًا واجتهادًا مستنيرًا بروح العصر يُواكبُها.

5. الخاتمة

من خلال معالجتنا لهذا الموضوع، خلصنا إلى مجموعة من النتائج، ومن أهمها نذكر الآتي:

- تتحكَّم مجموعة من العوامل في إفراز إشكالية تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة أبرزها إشكال ضعف المعلومات والتواصل بين الطرفين، إشكال المبالغة في طلب الضمانات من طرف البنوك، إشكال ارتفاع تكلفة التمويل البنكي الموجه للمقاولات الصغرى والمتوسطة...فرغم مجيء الإصلاحات بالشروط والآليات التمويلية اللازمة لتقوية القدرات المالية لهذه الأخيرة، وإعدادها لمواجهة تحديات الانفتاح المتزايد للاقتصاد المغربي، فإنه لم يستطع التأثير على سلوك الطرفين في اتجاه نسج علاقة تشاركية تخدم مصلحة كليهما. من هنا تظهر الأهمِّية التي يمكن أن تلعبها البنوك التَّشاركية على مستوى المساهمة في علاج إشكالية التَّمويل هاته.
- إلزامية تغليب البنوك التَّشاركية عند اعتمادها بالمغرب للمقاربة التَّشاركية في تعاملاتها التَّمويلية؛ لتجاوز سلبيات الإصلاحات السَّابقة، والتأسيس لظروف ائتمانية جديدة، يتحول من خلالها الاهتمام من إدارة الإقراض إلى إدارة الاستثمار، ومن التَّركيز على الضَّمانات – بمختلف أنواعها – إلى التَّركيز على البحث عن الجدوى الاقتصادية، ومن منح الائتمان للحصول على فائدة إلى تحفيز الادِّخار والاستثمار.
- اعتمادُ المقاربة التَّشاركية من لدن البنوك الإسلامية، يظلُّ رهينًا برفع مجموعة من المعيقات التي ستمُسُّ – بدون شك – مجال المنافسة المشروعة المفترضة بينها وبين البنوك التِّجارية عبر إعادة النَّظر في السياسة النقدية.

ويمكن أن نأخذ هنا – على سبيل المثال – آلية سعر الخصم أو سعر الفائدة الذي يعتمده البنك المركزي في عملية مدِّ البنوك بالسُّيولة، والتي ستجد فيه البنوك الإسلامية نفسها غير مستفيدة من هذه الآلية، لاعتماد هذا الإقراض على الفائدة، وستكون بذلك مجبرة على الاحتفاظ بمعامل سيولة مرتفعة، الأمر الذي ينعكس على قدرتها الاستثمارية، وهو ما يستلزم معالجة هذا الإشكال القانوني، وذلك بالسعي لاستحداث أسلوبٍ يتوافق مع العمل البنكي الإسلامي، حتى يصبح البنك المركزي أيضًا ملاذًا آمنًا – أيضًا– لهذه البنوك.

- لقد أبانت مجموعة من الدِّراسات التي همَّت النُّظُم المالية، أنَّ صعوبات الولوج للائتمان ترتبط في جُزءٍ كبيرٍ منها بعدم توافر معلوماتٍ صادقةٍ وحديثةٍ حول الوضعية المالية للمَدِينين، وحول مستوى استدانتهم، وهو ما يدفع بالبنوك إلى مزيدٍ من الحذر وإلى تقييد الائتمان، وهو مشكلٌ يُعاني منه التَّمويل البنكي الإسلامي عمومًا. ومن تمَّ يُعدُّ تحسين الإعلام المالي حول المقاولات المغربية، أحد التَّدابير المهمَّة والجوهريَّة من أجل تأسيس محيطٍ ملائمٍ لتمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة.

الهوامش والمراجع

1. للتَّوسُّع، راجع: **النظام البنكي بالمغرب وإشكالية تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة**، مرجع سابق، ص ص: 93 – 94.
2. **Enquête sur le climat de l'investissement**, Maroc, 2004. op. cit. p : 32.
3. انظر: رشيدة الخير، **مرجع سابق**، ص: 157.

4. من خلال تصريح رسمي لوزير الصناعة والتجارة والتكنولوجيات الحديثة أحمد رضا الشامي، أنه رغم البرامج الكثيرة التي فُتحت في وجه الشباب من أجل خَلق مقاولات إلَّا أن نسبتها في المغرب لا تزال جدُّ ضعيفة، حيث لا يتعدَّى المتوسط (7.52) شركات لكلِّ عشرة آلاف نسمة، في حين نجد هذه النِّسبة في تونس – مثلًا – تصل إلى (39) شركة لنفس العدد، وفي فرنسا (33.8) شركة، بينما ترتفع النسبة بدولة إسبانيا إلى (73) شركة. انظر: سعيد الطواف، **المقاولات الصغرى والمتوسطة.. العديد من الإجراءات لكن النتائج متواضعة**، صحيفة المساء، بتاريخ: 2011/11/22م.

5. قلنا: «**آخر الحصائل**»؛ لأنه سوف يلاحظ أنَّ هناك اختلافًا في تواريخ الإحصائيات المعتمدة، وهو أمرٌ راجعٌ إلى التَّباين في تواريخ آخر الحصائل التي استطعنا الحصول عليها. ولكن مع ذلك فليست هناك فروق شاسعة بينها، ولن يؤثِّر هذا الأمر كثيرًا على الاستنتاجات التي خرجنا بها من خلال دراستنا لهذا الموضوع.

6. BLUNDEN, Katherine: «**L'appréciation du risque bancaire**», La revue Analyse financière (SFAF), n° 54, 3ème trimestre, 1983, p: 45.

7. راجع: **أبحاث ومناقشات المناظرة الوطنية السادسة للجماعات المحلية**، تحت شعار: "**تكوين وإعلام المنتخبين**"، توصيات وتقرير لجان العمالات والأقاليم، تكوين من: 28 إلى 30 يونيو 1994م، المملكة المغربية، وزارة الداخلية، المديرية العامة للجماعات المحلية، منشورات مركز التوثيق للجماعات المحلية، ط1، 1994م، الجزء الثالث، **وخطب وندوات صاحب الجلالة الملك محمد السادس**، 23 يوليوز 1999– 18 يوليوز 2000، منشورات وزارة الاتصال، ط1، 2000م، ص 101 و249، **والنظام البنكي بالمغرب وإشكالية تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة**، مرجع سابق، ص 190–202.

8. Institut de Développement, «**le financement de la petite entreprise en Afrique**», préface de Robert Arzano, l'Harmaton, 1995 .P: 46–47.

9. Ibn abdeljalil (Najib), «**L'entreprise et son environnement, Recueil des publications**», Editions Consulting, Casablanca, 1999. P: 74.

10. Ibn abdeljalil, op. cit., p. 74.

11. MASMOUDI (Hicham), «**stratégies d'octroi des prêts et analyse de la défaillance des emprunteurs. Application de modèles sur données d'entreprises**», mémoire de fin d'études pour l'obtention du diplôme d'études supérieures approfondies en économétrie (DESA), UFR «d'économétrie appliquée à la modélisation macro et microéconomique», université Hassan II, Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales de Casablanca – Aïn Chock, Avril 2006.

12. انظر: عائشة الشرقاوي المالقي، **البنوك الإسلامية: التجربة بين الفقه والقانون والتطبيق**، ص ص: 125 – 126.

13. ABOUCH (M), MAAROUF (A), « **la banque dans la nouvelle dynamique financière : Une analyse rétrospective du cas Marocain** », REMALD, N°65, Novembre, Décembre, 2005. op. cit., p. 101.

14. Séminaire sur «**Les modes de financement des PME/PMI**» organisé par l'association Marocaine d'appui à la promotion de la petite entreprise, avec le concours de la fondation Frederich Ebert, 25 novembre 1994, in «**La banque dans la nouvelle dynamique financière…**», op. cit., p. 102.

15. يفيد نفس التقرير بأن متوسط قيمة الضمان يقارب (250) في المائة من متوسط قيمة القرض الذي تم الحصول عليه. وهو أيضًا من أعلى المتوسِّطات الحسابية بعد **جمهورية جورجيا**، وغالبًا ما يتمُّ تفسير ذلك بصعوبة، وكذا طول مسطرة تحقيق الضمانات البنكية.

16. تعدُّ نسبة (22٪) فقط من المقاولات الصغرى، هي التي تمتلك أرضًا حسب معطيات التقرير الخاص بتقييم مناخ الاستثمار بالمغرب.

17. نجد أن (69) في المائة من المقاولات قدَّمت رهنًا حيازيًا لأصلها التجاري، و(65) في المائة، حسب معطيات التقرير السابق. للتَّوسع في معرفة هذه الضَّمانات، والتَّمييز بين أنواعها، راجع: وليد العايب، لحلو بوخاري، **اقتصاديات البنوك والتِّقنيات البنكيَّة**، مكتبة حسن العصرية، بيروت، ط1، 2013م، ص 124 وما يليها.

18. Voir: MENARD (L) et collaborateurs, **Dictionnaire de la comptabilité et de la gestion financière**, anglais– français, imprimé au CANADA, 2éme édition, 2004. p. 615.

19. BENLAANAYA (Mohammed), **le fonctionnement du marché du crédit et le financement de l'investissement des PME au Maroc** : Analyse Micro économétrique, Thèse pour l'obtention de Doctorat en Sciences Économiques, Université Hassan II, Faculté des Sciences Juridiques, Economiques et Sociales, Casablanca, 2005–2006, P. 41.

20. تقرير البنك الدولي حول مناخ الاستثمار بالمغرب، مرجع سابق، ص: 36.

21. يمكن الاطّلاع على بعض الدراسات المفيدة في الموضوع مثل: دراسة الباحثة "هيا جميل بشارات" بعنوان: "**دور المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسّطة**"، جامعة اليرموك، 2005م، منشورات دار النفائس بالأردن، 2008، ودراسة الباحث وائل عربيات، بعنوان: "**المصارف الإسلامية والمؤسسات الاقتصادية**"، منشورات دار الثقافة بعمَّان، 2006.

22. انظر: القانون رقم 103.12.

23. لاستيعاب تأصيل هذه النَّظرية وتطبيقاتها في موضوعنا، انظر: عدنان عبد الله محمد عويضة، **نظرية المخاطرة في الاقتصاد الإسلامي: دراسة تأصيلية تطبيقية**، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، فرجينيا، ط1، 2010م، ص 47 – 136.

24. مصطفى عبد المقصود، أبو عجيلة علاء، **التمويل الإسلامي ودوره في تمويل المنشآت الصغيرة**، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، ط1،2017، ص: 242.

25. المادة 58، الفقرة (ب).

26. الأسرج، حسين عبد المطلب، **البديل الإسلامي لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة**، ط1، 2017م، ص 34.

27. أبو عجيلة، **التمويل الإسلامي ودوره في تمويل المنشآت الصغيرة**، مرجع سابق، ص: 259.

28. المادة 58 من القانون 12/103، الصادر بالجريدة الرسمية؛ عدد: 6328، بتاريخ: فاتح ربيع الأول 1436 (20 يناير 2015)، وقد خصص القسم الثالث منه للبنوك التشاركية.

29. انظر: قادري محمد الطاهر وآخران، **المصارف الإسلامية بين الواقع والمأمول**، مكتبة حسن العصرية، بيروت، ط1، 1435هـ – 2014م، ص 40.

30. انظر: جمال لعمارة، **المصارف الإسلامية**، دار النبأ، المؤسسة الجزائرية للطباعة، الجزائر، 1996، ص 93.

31. انظر: المادة 58، الفقرة (ج)، وراجع أيضًا: سعد الدين مسعد هلالي، **الثلاثونات في القضايا الفقهية المعاصرة**، مكتبة وهبة، القاهرة، ط1، 2010م، ص 228 – 229، عمر هوان، **تساؤلات حول البنوك التشاركية في المغرب**، مقالة منشورة بتاريخ 10 أبريل 2017، منشورة على الرابط التالي: http://chamaly.ma/article/22584 (تاريخ الدخول: الأربعاء 15 شعبان 1439هـ الموافق: فاتح ماي 2019م.

32. المادة 58، الفقرة (د).

33. انظر: محمد عبد المنعم أبو زيد، **الضَّمان في الفقه الإسلامي وتطبيقاته في المصارف الإسلامية**، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، ط1، 1996م، ص 79 بتصرُّف.

34. المادة 58، فقرة (هـ).

35. الوردي، **أساسيات الاقتصاد الإسلامي وتطبيقاته المعاصرة**، مرجع سابق، ص: 310.
36. أبو عجيلة، **التمويل الإسلامي ودوره في تمويل المنشآت الصغيرة**، مرجع سابق، ص ص: 280-283.
37. المادة 58، فقرة (و).
38. عائشة المالقي، **البنوك الإسلامية: التجربة بين الفقه والقانون والتَّطبيق**، ص: 520.
39. انظر: رشيدة الخير، **آفاق تمويل المقاولات الصغرى والمتوسطة في ظل مشروع قانون البنوك التشاركية**، مجلة الفقه والقانون، ع (15)، 2014، ص: 301.
40. الحمود تركي راجي، **التَّحديات التي تواجه المصارف الإسلامية في دولة قطر: دراسة ميدانية**، مركز الإمارات للدراسات والبحوث الاستراتيجية، أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، العدد (76)، ط1، 2002، ص 29-30.
41. المالقي، **البنوك الإسلامية**، مرجع سابق، ص 396-397.
42. انظر في هذا الصَّدد موقع المؤسسة على الشبكة العنكبوتية (الإنترنت): www.darassafaa.com
43. بوقرة زهر الدين، **دور البنوك الإسلامية في تنمية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة**، مذكِّرة إجازة في علوم الاقتصاد، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2012-2013م، ص 61 -70 و99 - 101 بتصرف.
44. ونوغي فتيحة، "**أساليب تمويل المشروعات الصغيرة في الاقتصاد الإسلامي**"، ص 15.
45. مقتطف من **رأي المجلس الاقتصادي والاجتماعي والبيئي حول نص قانون 12.103 المتعلق بمؤسسات الائتمان والهيئات التي في حكمها**"، الإحالة رقم 2014/08، ص: 15.
46. EL OUAZZANI Hindet ROUGGANI Khalid, **«Attentes des dirigeants des PME vis à vis de l'introduction des institutions financières islamiques au Maroc: Cas des PME de la région Doukkala-Abda», La 1ère Edition** du Congrès International de l'Economie et de la Finance Islamique14 – 15 Décembre 2016, FSJES Ain Chock, Casablanca.
47. Lotfi BOULHARIR, «**Les défis de financement participatif face aux contraintes financières des PME, quel apport et quelle réalité?**», Une enquête sur les entreprises Marocaines, op. cit.
48. الأسرج، "**دور التمويل الإسلامي في تنمية المشروعات الصغرى والمتوسطة**"، بحث مقدم إلى مؤتمر "المصارف الإسلامية ودورها في التنمية الاقتصادية والاجتماعية"، كلية الآداب والعلوم الإنسانية، بني ملال (المغرب)، 21-22 ماي 2012، ص 16 بتصرُّف.

International Journal of Economic Studies 06 (2019) 214 – 230

International Journal of Economic Studies
المجلة الدولية للدراسات الاقتصادية
Journal Homepage : https://democraticac.de/?page_id=50832

صدمة أسعار النفط ودور مزيج السياستين المالية والنقدية في استقرار متغيرات الاقتصاد الكلي

" دراسة حالة الاقتصاد الجزائري "

Oil price shock and the role of monetary and fiscal policy mix in the Stabilization of macroeconomic variables : A case study of Algeria economy

د. تشوكتش كبير حسن [a 1]

[1] جامعة علي لونيسي، البليدة 02 – الجزائر.

معلومات عن المقال

الكلمات المفتاحية:
الاقتصادات المصدرة للنفط
السياسة المالية
السياسة القدية
سعر الصرف
نموذج DSGE للاقتصاد المفتوح
صدمة أسعار النفط
الجزائر

الملخص

تهدف هذه الورقة البحثية الى تحليل وتقييم دور التفاعل ما بين السياستين المالية والنقدية في مواجهة تداعيات تقلبات أسعار النفط على متغيرات الاقتصاد الكلي في الاقتصادات المصدرة للنفط. للقيام بذلك تم توسعة النموذج الديناميكي العشوائي للتوازن العام DSGE لاقتصاد مفتوح المطور من قبل Median and Soto (2005) بما يتناسب والخصائص الهيكلية للاقتصاد الجزائري باعتباره أحد الاقتصادات المصدرة للنفط. باستخدام منهج المعايرة تم محاكاة أثر صدمة موجبة عشوائية في أسعار النفط وذلك في ضل أربع تفاعلات مختلفة من السياستين النقدية والمالية. أظهرت النتائج أن تبني السلطات المالية سياسة مالية مسايرة للدورة الاقتصادية (pro-cycalical fiscal policy) الى جانب استهداف معدل التضخم (CPI inflation targeting) من طرف البنك المركزي هي التوليفة الأنسب، من بين التوليفات الأربعة المدروسة، للحد من تداعيات الصدمة النفطية على ديناميكية المتغيرات الاقتصادية الكلية في الجزائر.

Article Info

Keywords :
Oil exporting economy
Monetary policy
Fiscal policy
Exchange rate
Oil price shock
Algeria

JEL Classification :
E 31 – E 52 – E 62 – E 63
F 31 – F 41 – H 54 – H 63
Q 33 – Q 38.

Abstract

This paper aims to analyse and evaluate the role of fiscal and monetary policy interaction in confronting the negative effacts of the oil prices fluctuations on macroeconomic variables in oil exporting economies. To do this, the small open DSGE model developed by Median and Soto (2005) has been expanded to fit the structural characteristics of the Algerian economy as an oil-exporting economy. Using the Calibration Method, we simulate the effact of a random positive shock in oil prices under four different interactions of monetary and fiscal policy. The results show that the adoption of a pro-cycalical fiscal policy by fiscal authority along with CPI inflation targeting by the Central Bank is the most appropriate combination, among four combinations studied, to reduce the negative effacts of oil price shock on the dynamics of macroeconomic variables in Algeria.

[a] **Corresponding author**
E-mail address : hassentchoketch@yahoo.fr

Article history :
Received 06 February 2019 ; Accepted 06 April 2019 ; Published 07 May 2019.

Democratic Arabic Center for Strategic, Political & Economic Studies. Copyright 2019, All Rights Reserved ©

1. المقدمة

شهد معدل النمو الاقتصادي في الجزائر، بعد الحرب الأهلية المدمرة، استقرارا نسبيا، حيث وبفضل الارتفاع السريع في أسعار النفط بداية s2000، تمكنت الجزائر من تجميع مدخرات مالية كبيرة واحتياطيات دولية مكنتها من سداد معظم ديونها الخارجية، ومع ذلك لم تستغل تلك المدخرات للتغلب على أوجه القصور الهيكلية في نموذج نموها، حيث ضل النمو الاقتصادي في الجزائر يعتمد بشكل مفرط على الموارد المالية المتأتية من صادرات المحروقات [(1)].

كشف التراجع المفاجئ والحاد في أسعار النفط نهاية سنة 2014 عن تحديات مهمة لصناع السياسات الاقتصادية في الجزائر، فلقد أدى لانخفاض في عائدات الصادرات النفطية الى تسجيل عجز كبير في الحساب الجاري ورصيد المالية العامة، وتراجع في الاحتياطيات الدولية، واستنزاف حاد لمدخرات صندوق ضبط الإيرادات، كل هذه النتائج جاءت لتأكد مرة أخرى على حتمية الشروع في إصلاحات هيكلية للاقتصاد الوطني [(2)].

إشكالية الدراسة

بالنظر إلى حجم واستمرارية الصدمة الأخيرة في أسعار النفط، فإن الحفاظ على مستويات عالية من الإنفاق المالي قد يتسبب في اتساع نطاق العجز في الميزانية وتعميق العجز في الحساب الجاري واستنزاف أسرع للمدخرات المالية والاحتياطيات الدولية، ولهذا سيتطلب التكيف مع هذه الصدمة جملة من التدابير، ولعل أهمها تبني المزيج السلس والصحيح ما بين إجراءات السياسة المالية والسياسة النقدية الذي يعمل على عزل المتغيرات الاقتصادية الكلية قدر المستطاع عن التقلبات التي تشهدها أسعار النفط في الأسواق الدولة.

على ضوء ما سبق، يتمحور السؤال الرئيسي لهذه الورقة البحثية على النحو الآتي: **في ضل تقلبات أسعار النفط، ما هو المزيج الأنسب من السياستين المالية والنقدية الذي من شأنه الحفاظ الى الاستقرار في كل من الناتج الإجمالي، مستوى التشغيل، معدل التضخم ورصيد المالية العامة؟**

من أجل الإحاطة بحيثيات الموضوع تم صياغة الأسئلة الفرعية التالية:

- كيف تأثر الصدمة النفطية على ديناميكية المؤشرات الكلية للاقتصاد الجزائري؟
- الى أي مدى يساهم المزج بين السياستين المالية والنقدية في الحفاض على الرفاه الاقتصادي بعد الصدمة في أسعار النفط ؟

فرضيات الدراسة

تسعى هذه الورقة الى اختبار الفرضية التالية: يعتبر تبني سياسة نقدية مستهدفة لمعدل التضخم (CPI Inflation Targeting) إلى جانب سياسة مالية محايدة للدورة الاقتصادية (Neutral Fiscal Policy) المزيج الأنسب للاقتصاد الوطني في ضل صدمات أسعار النفط.

منهجية الدراسة

بالنظر الى طبيعة موضـــوع البحث تم اختيار المنهج النيوكنزي الديناميكي العشـــوائي للتوازن العام New Keynesian DSGE Approach، بحيث سيتم بناء نموذج للاقتصاد الكلي يكون بمثابة المختبر لدى صناع السياسات الاقتصادية، هذا النموذج سوف يساعد على مناقشة خيارات السياسات الاقتصادية التي تواجهها السلطات بعد الصدمات العشوائية، كما يوفر إطاراً تنظيمياً لتحليل السياسات الاقتصادية من خلال تسهيل عملية تقييم استجابة السلطات لمختلف الصدمات وآثار ذلك على استقرار متغيرات الاقتصاد الكلي. يعتبر النموذج DSGE المقدم في هذه الدراسة توسعة لنموذج Gali, and Monacelli (2005) الخاص باقتصاد صغير مفتوح، وهذا ليتلاءم مع طبيعة الاقتصادات النفطية، كالتبعية القوية للمحروقات وحجم القطاع العام في النشاط الاقتصادي، بالنسبة لطريقة القياس تم اعتماد منهج المعايرة Approach Calibration [3] أما عملية المحاكاة فقد أجريت بالاستعانة ببرمجية Dynare [4] المطورة خصيصا لتقدير ومحاكاة نماذج DSGE.

أهمية الدراسة

إن الأهمية التي يكتسيها موضوع السياسات الاقتصادية دفعت بالاقتصادين في الدول المتقدمة الى تكثيف أبحاثهم ونقاشاتهم، منذ مطلع ثلاثينيات القرن الماضي، حول جدوى السياسات الاقتصادية بهدف تعديل النماذج القديمة وجعلها أكثر تطورا واتساقا، ويعد النموذج DSGE في صيغته النيوكنزية من بين أحدث النماذج المتوصل اليها في دراسة التقلبات وتحليل السياسات الاقتصادية، عرف هذا النموذج قبول واسع من قبل البنوك المركزية في الدول الصناعية الكبرى وعلى رأسها الولايات المتحدة الامريكية والمنظمات الدولية كصندوق النقد الدولي، أما بالنسبة للاقتصادات النامية المصدرة للنفط و في مقدمتها الاقتصادات العربية لا تزال تعاني من نقص فادح في استخدام هذا النوع من النماذج الحديثة، عدى بعض الدراسات نذكر على سبيل المثال: Allegret and benkhodja (2011) ، Benkhodja, M. T. (2011)، Romero(2007-2018)، Dib (2008a)، عراقي عبد لعزيز الشربيني و ولاء محمد محروس (2013) [5]، جميع هذه الدراسات وأخرى ركزت جل اهتمامها حول دور السياسة النقدية في ضمان الاستقرار الاقتصادي وأهملت دور السياسة المالية بالرغم من أهميتها في الدول النامية الغنية بالموارد الطبيعية، فالإنفاق العام في هذه الدول يعتبر من العوامل المهمة في تحريك العجلة الاقتصادية.

من هذا المنطلق تبرز أهمية هذه الدراسة في بناء نموذج للتوازن العام يأخذ بمتطلبات الديناميكية في سلوك المتغيرات الاقتصادية وحالات الايقين التي تميز البيئة الاقتصادية الكلية وكذا دور السياسة المالية الى جانب السياسة النقدية في مواجهة الصدمات، ليكون هذا النموذج بمثابة أداة مفيدة لدى صناع السياسات الاقتصادية في فهم آلية انتقال الصدمات وبالتالي تقييم وتصميم سياسات هدفها الحفاظ على استقرار البيئة الاقتصادية الكلية.

أهداف الدراسة

تهدف هذه الدراسة أساسا الى:

- تحليل آلية انتقال أثر الصدمة في أسعار النفط عبر مختلف متغيرات الاقتصاد الكلي في الجزائر.

- تقييم تفاعلات مختلفة من السياستين النقدية والمالية في الاستجابة الى صدمات أسعار النفط واختيار التوليفة الانسب لعزل تقلبات أسعار النفط عن باقي المتغيرات.

تقسيمات الدراسة

تم تنظيم هذه الورقة على النحو التالي: الجزء الموالي تناول توصيف معادلات النموذج الهيكلي لهذه الدراسة. الجزء الثالث خُصص لمعايرة معلمات النموذج. محاكاة النموذج ومناقشة السياسات جاءت في الجزء الخامس وخاتمة البحث في الجزء السادس الأخير.

2. توصيف النموذج الهيكلي

لبناء نموذج هذه الدراسة تم افتراض أن الاقتصاد يتكون من ست قطاعات: قطاع الأسر، القطاع غير النفطي، قطاع النفط، البنك المركزي، الحكومة والعالم الخارجي.

نجد في قطاع الأسر عدد كبير من العائلات المتماثلة [(6)] تقوم باستهلاك مختلف السلع والخدمات النهائية الناتجة عن القطاع الغير النفطي، كما تقوم بعرض العمالة لكلا القطاعين النفطي والغير النفطي، كما أن العمال لهم الحرية التامة في التنقل بين هذين القطاعين كما أنهم يخضعون لنفس الأجر التنافسي بينهما.

يحتوي القطاع غير النفطي على عدد كبير من الشركات التي تقوم بإنتاج مختلف السلع النهائية باستخدام اليد العاملة والنفط، هذا الأخير يتم شراؤه من شركات المنتجة للنفط (أي قطاع النفط)، تعمل شركات القطاع الغير النفطي في بيئة تنافسية احتكارية، حيث تقوم بتحديد أسعار منتجاتها وفقا لما جاء به Calvo(1983).

في قطاع النفط تسعى الشركات في ضل بيئة تنافسية الى تعظيم أرباحها، جزء من حجم النفط المنتج في هذا القطاع يوجه لتلبية الطلب المحلى على النفط (إلى القطاع غير النفطي) والباقي يصدر نحو العالم الخارجي بأسعار تحدد في الاسواق الدولية، عائدات الصادرات النفطية هي ملك للدولة وتوجه مباشرة للادخار في صندوق ضبط الايرادات بالعملة المحلية.

نفترض أن البنك المركزي يستعمل سعر الفائدة الاسمي وسعر الصرف الاسمي كأداتين لإدارة السياسة النقدية حيث يقوم بتغيير سعر الفائدة استجابة لتغيرات التضخم أسعار الاستهلاك، في إطار ما يعرف بقاعدة تايلر، مع تعويم سعر الصرف أو يقوم مباشرة بتثبيت سعر الصرف.

تستخدم الحكومة الانفاق الحكومي كأداة للإدارة السياسة المالية بحيث تقوم بزيادة وخفض الانفاق الحكومي استجابة لتغيرات حجم مخزون صندوق ضبط الايرادات والدين العام.

1.2 قطاع الأسر

يمكن كتابة دالة المنفعة وقيد الميزانية الخاص بالأسر كما يلي [(7)]:

$$E_0 \sum_{t=0}^{\infty} \beta^t \left[\frac{C_t^{1-1/\sigma} - 1}{1 - 1/\sigma} - \frac{L_t^{s1+\sigma_L}}{1+\sigma_L} \right] \quad (1)$$

$$C_t + \frac{B_t}{R_t P_t} \leq \frac{B_{t-1}}{P_t} + \frac{W_t}{P_t} W_t L_t^s + \frac{T_t}{P_t} \quad (2)$$

حيث

σ : مرونة الاحلال فيما بين الفترات الزمنية.

σ_L : مقلوب مرونة عرض العمالة للأجر الحقيقي.

W_t، : مستوى الأجور الاسمية.

B_t : السندات التي يمتلكها قطاع الأسر.

R_t : سعر الفائدة الاسمي.

P_t : المستوى العام للأسعار.

T_t : صافي التحويلات.

L_{st} : عدد ساعات العمل في كلا القطاعين النفطي والغير النفطي.

C_t : الاستهلاك الخاص وهو مركب من السلع الأجنبية $C_{F,t}$ و السلع المحلية $C_{H,t}$ و يعطى بالدالة CES [8]:

$$C_t = \left[(1-\alpha_c)^{\frac{1}{\eta_c}}(C_{H.t})^{\frac{\eta_c-1}{\eta_c}} + \alpha_c^{\frac{1}{\eta_c}}(C_{F.t})^{\frac{\eta_c-1}{\eta_c}}\right]^{\frac{\eta_c}{\eta_c-1}} \qquad (3)$$

حيث :

$\alpha_C \in [0, 1]$: مؤشر الانفتاح التجاري.

$\eta_C > 0$: يقيس درجة الاحلال بين السلع المحلية والأجنبية .

يتحدد مستوى الانفاق على السلع المحلية والاجنبية وفقا للعلاقتين الاتيتين :

$$C_{H.t} = (1-\alpha_c)\left(\frac{P_{H,t}}{P_t}\right)^{-\eta_c} C_t \quad ، \quad C_{F,t} = \alpha_c \left(\frac{P_{F,t}}{P_t}\right)^{-\eta_c} C_t \qquad (4)$$

ومنه فإن مؤشر أسعار الاستهلاك يعبر عنه كما يلي:

$$P_t = \left[(1-\alpha_c)P_{H,t}^{1-\eta_c} + \alpha_c P_{F,t}^{1-\eta_c}\right]^{\frac{1}{1-\eta_c}} \qquad (5)$$

تتحدد شرطي الدرجة الاولى اللذان يسمحان للأسر بتعظيم منفعتهم (المعادلة رقم(1)) في ضل قيد الميزانية الخاص بهم (المعادلة رقم(2)) فيما يلي:

$$C_t^{1/\sigma} L_t^{s\sigma_L} = \frac{W_t}{P_t} \qquad (6)$$

$$E_t R_t \beta \left\{\left(\frac{C_{t+1}}{C_t}\right)^{-\frac{1}{\sigma}} \left(\frac{P_t}{P_{t+1}}\right)\right\} = 1 \qquad (7)$$

2.2 القطاع غير النفطي

تعمل شركات هذا القطاع في بيئة تنافسية احتكارية، حيث تقوم كل شركة بإنتاج سلعا متنوعة باستخدام النفط المكرر O_t والعمالة N_t كمدخلات في العملية الإنتاجية (2008) Roman.، كما تأخذ عملية الانتاج شكل دالة الانتاج (Cobb–Douglas) ذات غلة الحجم الثابتة:

$$Y_{H,t}(j) = A_t L_t(j)^{\alpha} O_t(j)^{(1-\alpha)} \qquad (8)$$

A_t : تمثل اجمالي انتاجية عوامل الانتاج (TFP) كما تعرف أيضا بالصدمة التي تلحق بمستوى الانتاجية وتحدد وفقا لمعادلة الانحدار الذاتي $AR(1)$:

$$\log A_t = \rho_a \log A_{t-1} + \varepsilon_{a,t}, \varepsilon_{a,t} \sim (0, \sigma_a) \qquad (9)$$

حسب Calvo (1983) [(9)] فإن للشركات سلوكين، إما أن تحافظ على أسعارها دون تغيير و إما أن تزيحها إلى المستوى المثالي، يمكن ترجمة الفكرة باستعمال الاحتمالات على النحو التالي؛ في أي فترة زمنية كل شركة باستطاعتها تغيير الأسعار باحتمال قدره $(1-\theta)$، بالتالي فاحتمال إبقاء الشركة على أسعار ثابتة هي θ .

تستند الشركات التي تقوم بتغيير أسعارها الى تعظيم العلاقة التالية:

$$\max_{\bar{P}_{H,t}} \sum_{k=0}^{\infty} \theta^k E_t\{Q_{t,t+k}[Y_{H,t+k}(\bar{P}_{H,t} - MC_{t+k})]\} \qquad (10)$$

وذلك في ضل القيد الموالي:

$$Y_{H,t+k}(j) = \left(\frac{\bar{P}_{H,t}}{\bar{P}_{H,t}}\right)(C_{H,t+k} + C^*_{H,t+k}) \qquad (11)$$

حيث: MC_t تمثل التكلفة الحدية الاسمية وتعطى كما يلي:

$$MC_t = \frac{1}{\alpha^{\alpha}(1-\alpha)^{1-\alpha}} \frac{W_t^{\alpha}(P_t^o)^{1-\alpha}}{A_t} \qquad (12)$$

يتمثل شرط الدرجة الأولى بالنسبة للشركات في العلاقة التالية:

$$P_{H,t}(j) = P_{H,t} = \frac{\varepsilon}{(\varepsilon-1)} \frac{\sum_{k=0}^{\infty}(\phi_c\beta)^K E_t\left[\frac{C_{t+k}^{-1/\sigma}}{P_{t+k}} P_{H,t+k}^{\phi_c} Y_{H,t+k} MC_{t+k}\right]}{\sum_{k=0}^{\infty}(\phi_c\beta)^K E_t\left[\frac{C_{t+k}^{-1/\sigma}}{P_{t+k}} P_{H,t+k}^{\phi_c} Y_{H,t+k}\right]} \qquad (13)$$

3.2 قطاع النفط

حسب Romero .Roman E. (2008) فإن الشركات النفطية تعمل في بيئة تنافسية تامة، وأنها تقوم بإنتاج النفط الخام باستخدام العمالة $P_{o,t}$ فقط، حيث تعمل على اختيار حجم العمالة الأمثل لتعظيم أرباحها عند مستوى معين لكل من: W_t و $P_{o,t}$

$$\max_{L_{o,t}} (P_{o,t}Y_{o,t} - W_t L_{o,t}) \qquad (14)$$

$$s.t: Y_{o,t} = A_{o,t}L_{o,t}^{\mu} \qquad (15)$$

حيث

$L_{o,t}$: تمثل عدد ساعات العمل في قطاع النفط.

$Y_{o,t}$: تمثل إجمالي المعروض من النفط والذي يتحدد عن طريق دالة الانتاج ذات غلة الحجم المتناقصـــة.

$\mu \in [0.1]$: تمثل مساهمة العمالة في ناتج قطاع النفط.

A_{ot}: اجمالي انتاجية عوامل الانتاج في قطاع النفط، وتتحدد وفقا لمعادلة الانحدار الذاتي $AR(1)$:

$$\log A_{o,t} = \rho_a \log A_{o,t-1} + \varepsilon_{ao,t}, \qquad \varepsilon_{ao,t} \sim (0, \sigma_{ao}) \qquad (16)$$

يتمثل شرط الدرجة الاولى الذي يسمح بتعظيم المعادلة رقم (16) في ضل دالة الانتاج(17) فيما يلي:

$$A_{o,t}P_{o,t}(L_{o,t})^{\mu-1} = W_t \qquad (17)$$

4.2 العالم الخارجي

بافتراض أن الاقتصادات الأجنبية لها نفس هيكل الاقتصاد المحلي، يمكن كتابة الطلب الأجنبي على السلع المحلية كالتالي:

$$C_{H,t}^{*} = (1-\alpha^{*})\left(\frac{P_{H,t}^{*}}{P}\right)^{-\eta^{*}} C_t^{*} \qquad (18)$$

حيث

$C_{H,t}^{*}$: الطلب الأجنبي على السلع المحلية.

$(1-\alpha^{*})$: مساهمة السلع المحلية في استهلاك الأسر الأجنبية.

η^{*} : مرونة الطلب الأجنبي.

بتعويض $P_{H,t} = \epsilon_t P_{H,t}^{*}$ و $C_t^{*} = Y_t^{*}$ في العلاقة (18) يمكن كتابة الطلب الأجنبي على الســلع المحلية بالعلاقة التالية:

$$C_{H,t}^{*} = (1-\alpha^{*})\left(\frac{1}{RER_t}\frac{P_{H,t}^{*}}{P_t^{*}}\right)^{-\eta^{*}} Y_t^{*} \qquad (19)$$

حيث: RER_t يمثل سعر الصرف الحقيقي يحدد بالعلاقة التالية :

$$RER_t = \frac{\epsilon_t P_t^{*}}{P_t} = \frac{P_{F,t}}{P_t} \qquad (20)$$

حيث:

ϵ_t : سعر الصرف الاسمي.

P_t : المستوى العام للسعار المحلية.

$P_{F,t}$: المستوى العام لأسعار السلع الاجنبية معبر عنه بالعملة المحلية.

بالنسبة للسعر المحلي للنفط، فهو يعطى بالعلاقة التالية:

$$\frac{P_{o,t}}{P_t} = \frac{\epsilon_t P^*_{o,t}}{P_t} = RER_t \frac{P^*_{o,t}}{P^*_{F,t}} \qquad (21)$$

حيث:

$P^*_{o,t}$: السعر الاسمي للنفط بالعملة الأجنبية.

$\frac{P^*_{o,t}}{P^*_{F,t}}$: السعر الحقيقي للنفط بالعملة الأجنبية والذي يتبع السيرورة العشوائية AR(1):

$$\log \frac{P^*_{o,t}}{P^*_{F,t}} = \rho_{rpo^*} \log \frac{P^*_{o,t-1}}{P^*_{F,t-1}} + \varepsilon_{rpo^*,t}, \qquad \varepsilon_{rpo^*,t} \sim (0, \sigma_{rpo^*}) \qquad (22)$$

5.2 البنك المركزي

استنادا الى مبدأ قاعدة تايلر [10] نفترض أن البنك المركزي يستخدم سعر الفائدة الاسمي كأداة لإدارة السياسة النقدية، حيث أن القاعدة الاولى تتمثل في استهداف معدل التضخم الى جانب تعويم سعر الصرف الاسمي وذلك على النحو الآتي:

$$\frac{1+R_t}{1+R} = \left(\frac{1+R_{t-1}}{1+R}\right)^{\rho i} \left(\frac{P_t}{P_{t-1}}\right)^{(1-\rho i)\varphi_\pi} \qquad (23)$$

حيث:

$\rho_{i\in[0.1]}$: يشير الى درجة تمهيد سعر الفائدة الاسمي.

φ_π: تقيس درجة استجابة السياسة النقدية لتغيرات معدل التضخم العام.

أما القاعدة الثانية تتمثل في تثبيت سعر الصرف الإسمي مباشرة وذلك كما يلي:

$$\Delta\epsilon_t = 0 \qquad (24)$$

1.5.2 السياسة المالية

يمكن كتابة قيد الميزانية الحكومية في الاقتصادات المصدرة للنفط على الشكل التالي:

$$\overbrace{TAX_t + FRR_{t-1} + B_t}^{BR_t} = \overbrace{FRR_t + PG_t + R_{t-1}B_{t-1}}^{BE_t} \qquad (25)$$

حيث

BR_t: تمثل اجمالي الايرادات الحكومية وتتضمن كل من: TAX_t الاقتطاعات الضريبة، FRR_{t-1} مخزون صندوق النفط في نهاية الفترة $(t-1)$، B_t القيمة الاسمية لإجمالي الدين العام في نهاية الفترة t .

BE_t : يمثل إجمالي النفقات الحكومية وتتضمن كل من: PG_t المستوى الاسمي للإنفاق الحكومي، $R_{t-1}B_{t-1}$ خدمة الدين العام، FRR_t مخزون صندوق النفط في نهاية الفترة t الذي يعطى بالعلاقة التالية :

$$FRR_t = FRR_{t-1} + \mathcal{E}_t P^*_{ot} O^*_{H,t} \qquad (26)$$

تم افترض أن الحكومة تعتمد في سياستها المالية على أداة واحدة وهي الانفاق الحكومي وذلك وفقا للقاعدة التالية:

$$\frac{G_t}{G} = \left(\frac{G_{t-1}}{G}\right)^{\rho_g} \left[\left(\frac{FRR_{t-1}}{FRR}\right)^{\varphi_{rrf}} \left(\frac{B_{t-1}}{B}\right)^{-\varphi_b}\right]^{(1-\rho_g)} exp(\varepsilon_{g,t}) \qquad (27)$$

حيث:

$\rho_{g\in[0.1]}$: معامل (AR) يشير الى درجة استمرارية الانفاق الحكومي.

φ_{rrf} و φ_b : معلمتان تقيسان على التوالي درجة استجابة السياسة المالية لتغيرات مخزون صندوق النفط والدين العمومي في نهاية الفترة$(t-1)$ ، في حالة ما إذا كانت السياسة المالية حيادية فإن هذين المعلمتين تؤولاني الى "0" A.Algozhina (2016)[(11)].

$\varepsilon_{gt} \backsim iid(0,\sigma_g)$: متغير عشوائي، يمثل الصدمة العشوائية في السياسة المالية، يتبع التوزيع الطبيعي بمتوسط 0 وانحراف معياري σ_g.

استنادا الى Gali, Lopez-Salido, and Valles (2007)[(12)] و Aliya Algozhina (2016) تم افترض أن الدين العمومي هو الذي يعمل على توازن الميزانية الحكومية، وبالتالي فإن الاقتطاعات الضريبية TAX_t تقتضي معادلة منفصلة تشمل الدين العام والإنفاق الحكومي وتم اضافة لهذه المعادلة مخزون صندوق النفط في نهاية الفترة $(t-1)$ لتتناسب مع خصائص الاقتصادات النفطية حيث نكتب:

$$TAX_t = \phi_{bb} b_{t-1} + \phi_g g_{t-1} - \phi_f frr_{t-1} \qquad (67.3)$$

حيث تمثل المعلمات: ϕ_{bb}، ϕ_g، ϕ_f درجة استجابة الاقتطاعات الضريبة لكل من الدين العام، الانفاق الحكومي ومخزون صندوق النفط في نهاية الفترة$(t-1)$ على الترتيب.

6.2 التوازن العام

يتطلب توازن سوق السلع والخدمات أن يتساوى مجموع ناتج القطاع غير النفطي وعائدات الصادرات النفطية مع إجمالي الاستهلاك الخاص، الانفاق الحكومي وصافي الصادرات:

$$Y_{H,t} + \frac{P_{o,t}}{P_t} O^*_{H,t} = C_t + G_t + CA_t \qquad (28)$$

يتطلب توازن سوق السلع والخدمات في القطاع الغير النفطي أن يتساوى ناتج القطاع الغير النفطي مع إجمالي الاستهلاك المحلي والأجنبي للسلع المنتجة محليا:

$$Y_{H,t} = C_{H,t} + C^*_{H,t} \qquad (29)$$

بالنسبة لسوق النفط فإن المعروض من النفط ينبغي أن يتساوى مع الطلب المحلي والأجنبي عليه:

$$Y_{o,t} = O_t + O^*_{H,t} \qquad (30)$$

نفس الشيء بالنسبة لسوق العمل فإن عرض العمالة من قبل الاسر ينبغي أن تتساوى مع طلب القطاعين النفطي والغير النفطي على العمالة:

$$L_t^s = L_t + L_{o,t} \quad (31)$$

في الأخير، صافي الصادرات فيعبر عنه بالعلاقة التالية:

$$CA_t = P_{X,t}X_t - P_{M,t}M_t \quad (32)$$

حيث: $P_{X,t}X_t$ تمثل القيمة الاسمية للصادرات:

$$P_{X,t}X_t = \epsilon_t P_{H,t}^* C_{H,t}^* + \epsilon_t P_t^* O_{H,t}^* = P_{H,t}C_{H,t}^* + P_t O_{H,t}^* \quad (33)$$

و $P_{M,t}M_t$ القيمة الاسمية للواردات:

$$P_{M,t}M_t = \epsilon_t P_{F,t}^* C_{F,t} = P_{F,t}C_{F,t} \quad (34)$$

3. معايرة معالم النموذج

لاختبار مقدرة النموذج على تحليل أثر الصدمة في أسعار النفط على المتغيرات الاقتصادية التالية: الناتج الإجمالي GDP، معدل تضخم أسعار الاستهلاك، مستوى التشغيل ورصيد المالية العامة، وذلك في ضل قواعد مختلفة من السياستين النقدية والمالية، تم معايرة معالم النموذج بطريقة تعكس الخصائص الهيكلية للاقتصاد الجزائري كأحد الاقتصادات المصدرة للنفط.

بعض المعالم تم معايرتها بناء على دراسات سابقة لاقتصادات ذات هيكل مماثل للاقتصاد الجزائري في حين تم معايرة بقية المعالم استنادا الى بيانات سنوية للاقتصاد الجزائري وذلك من خلال تقديرها باستخدام طريقة المربعات الصغرى العادية (OLS) وفقا لما تمليه معادلات النموذج، والجدول رقم 01 أدناه يبين القيم المعطاة لكل معلمة من معلمات النموذج مع إبراز مصدر كل قيمة.

جدول رقم (01): معايرة معالم النموذج

الرقم	المعلمة	الوصف	القيمة	المصدر
		المعالم الهيكلية		
1	β	معامل الخصم	0.99	Allegret and benkhodja (2011)[13]
2	σ	مرونة احلال الاستهلاك فيما بين الفترات الزمنية	0.5	
3	σ_L	مقلوب مرونة عرض العمالة للأجر الحقيقي	1	
4	α_c	مؤشر الانفتاح التجاري	0.69	Mukhamediyev (2014)[14]
5	η_c	درجة الاحلال بين السلع المحلية والأجنبية	0.8	[15] Dib (2008a)
6	η^*	مرونة الطلب الأجنبي	1	حددت من طرف الباحث
7	θ_p	معلمة كالفو	0.75	Romero .Roman E. (2008)[16]
8	α	مساهمة العمالة في ناتج القطاع الغير النفطي	0.7	[17] Benkhodja, M. T. (2011)

9	ν	مساهمة العمالة في ناتج الشركات النفطية	0.03	Romero .Roman E. (2008) [18]
10	ϕ_{bb}	درجة استجابة الاقتطاعات الضريبية لمستوى الدين العام	0.18	بيانات سنوية للاقتصاد الجزائري للفترة 2000-2015
11	ϕ_{ff}	درجة استجابة الاقتطاعات الضريبية لمستوى الانفاق الحكومي	1.06	
12	ϕ_g	درجة استجابة الاقتطاعات الضريبية لمخزون صندوق ضبط الإيرادات	0.91	
معالم السياستين النقدية والمالية				
13	ϕ_π	درجة استجابة سعر الفائدة الاسمي لتقلبات معدل التضخم	1.9	Allegret and benkhodja (2011)
14	ϕ_b	درجة استجابة الانفاق الحكومي لتقلبات الدين العمومي	0.35	بيانات سنوية للاقتصاد الجزائري للفترة 2000-2015
15	ϕ_f	درجة استجابة الانفاق الحكومي لتقلبات صندوق ضبط الايرادات	0.17	
معالم الانحدار الذاتي والانحراف المعياري للصدمات				
16	ρ_a	معامل الانحدار الذاتي لإنتاجية القطاع غير النفطي	0.65	Allegret and benkhodja (2011)
17	ρ_g	معامل الانحدار الذاتي للصدمة في الطلب	0.70	بيانات للاقتصاد الجزائري للفترة 2000-2015
18	ρ_{rpo^*}	معامل الانحدار الذاتي للصدمة في أسعار النفط	0.66	سلسلة أسعار النفط البرنت
19	ρ_i	معامل الانحدار الذاتي لقاعدة تايلر	0.65	Allegret and benkhodja (2011)
20	σ_{rpo^*}	الانحراف المعياري للصدمة في أسعار النفط	0.3	سلسلة أسعار النفط البرنت

4. تحليل مزيج السياستين النقدية والمالية وأثره على استقرار الاقتصاد الكلي

1.4 تحليل دوال الاستجابة

لتحليل الاستجابة الديناميكية للمتغيرات الاقتصادية الكلية لتقلبات أسعار النفط وذلك في ضل تفاعلات مختلفة من السياسة النقدية والمالية، تم محاكاة أثر صدمة موجبة في أسعار النفط على أربع متغيرات وهي: الناتج الداخلي الخام، معدل التضخم، مستوى التشغيل، رصيد المالية العامة.

من خلال الرسومات البيانية الموضحة في الشكل رقم 01 أدناه والمتمثلة في دوال الاستجابة نستنتج ما يلي:

1.1.4 الناتج الداخلي الإجمالي

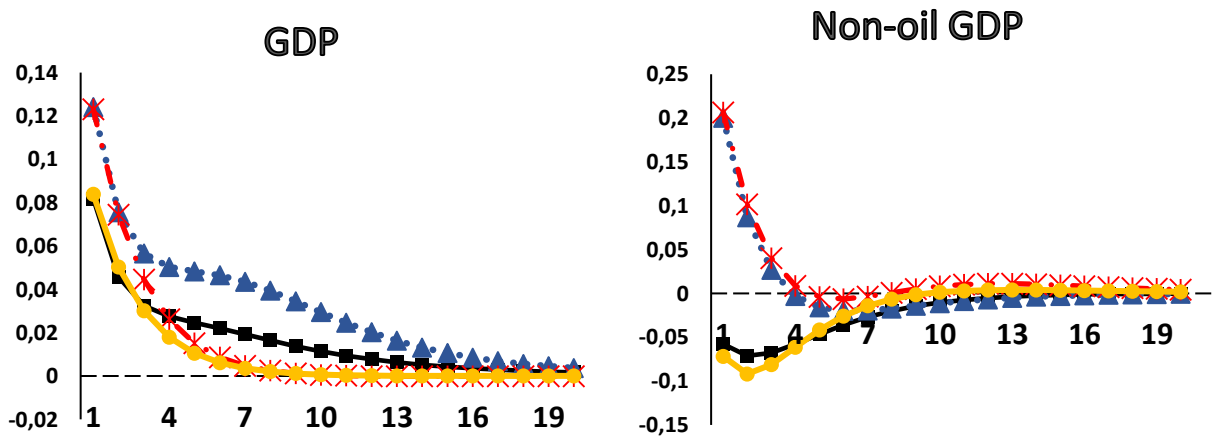
كما كان متوقعا فإن الصـــدمة الموجبة في ســـعر النفط تحدث نمو في الناتج الداخلي الخام في ضـــل التفاعلات الأربعة للسياستين، غير أن هذا النمو يكون أكثر استمرارية (حوالي أربعة سنوات) في ضل السياسة المالية المســايرة للدورة الاقتصــادية مع ثبات ســعر الصــرف (المنحنى الأزرق) مقارنة مع التفاعلات الأخرى، خاصة تلك المتضمنة حيادية السياسة المالية، هذه الاستمرارية مصدرها الأول هو استمرارية الانفاق الحكومي بفعل زيادة المداخيل المتأتية من العائدات الإضافية للصادرات النفطية بعد الصدمة الموجبة في أسعار النفط من جهة، ومن جهة أخرى فإن الضـــغوطات الاجتماعية في إطار ما يعرف بالربيع العربي ألزمت الحكومات على المحافظة على مستويات عالية ومستمرة من الانفاق الحكومي.

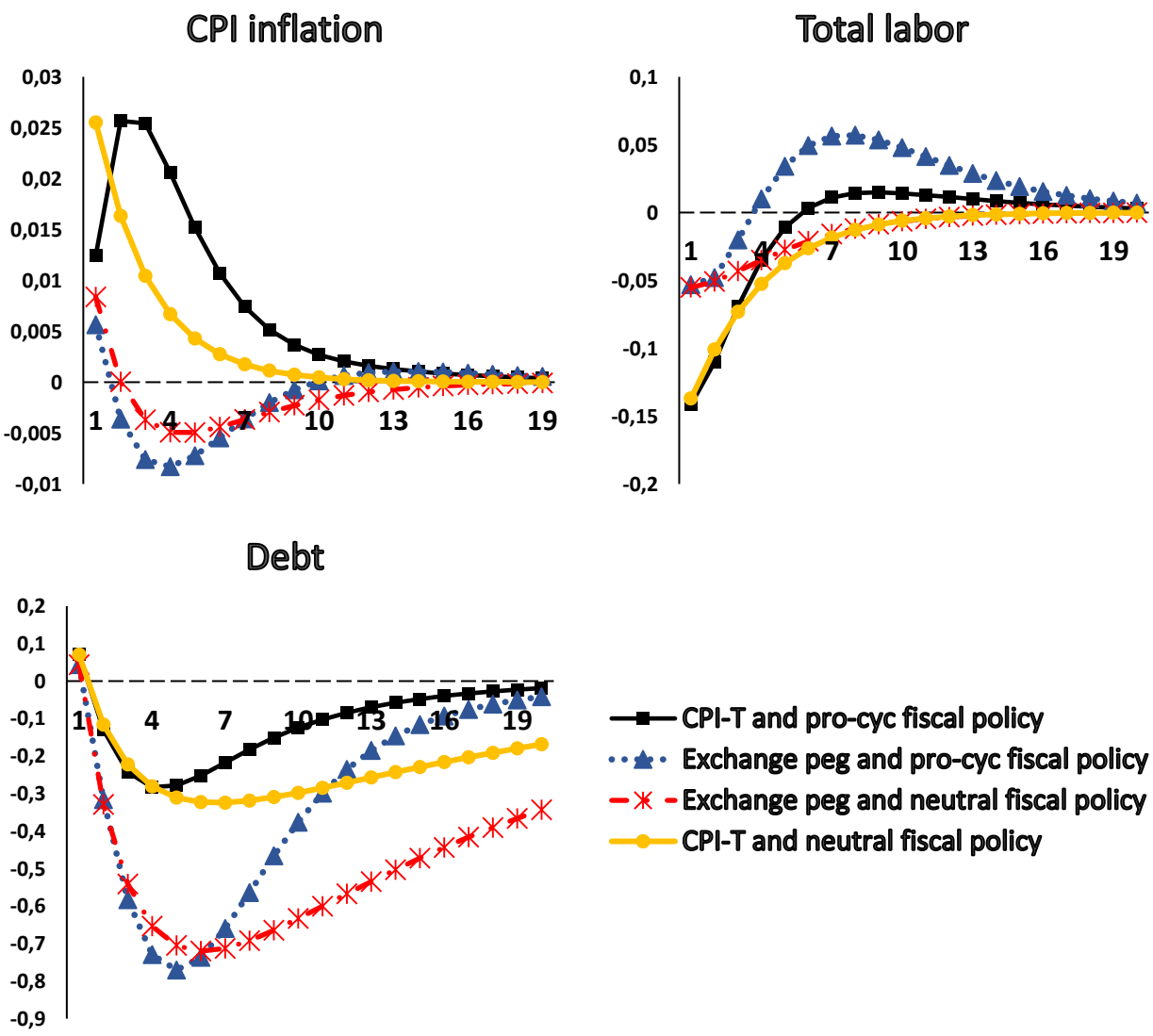
2.1.4 ناتج القطاع غير النفطي

من خلال دوال الاســـتجابة لهذا المتغير يتضـــح لنا إمكانية وجود أثر المرض الهولندي في الاقتصـــاد الجزائري، ذلك أن الصــدمة الموجبة في أســعار النفط أدت الى انكماش في الناتج خارج قطاع المحروقات وهذا في ضل السياسة النقدية المستهدفة لمعدل التضخم مع مرونة سعر الصرف (المنحني الأسود والاصفر)؛ يحدث هذا نتيجة تحسن قيمة الدينار الجزائري– في ضل نظام الصرف المرن– استجابة للصدمة النفطية مما سوف يضــعف القدرة التنافســية للمنتجات المحلية في الأســواق الدولية، الامر الذي يؤدي الى الاضــرار بقطاع الســلع المتداولة ومن ثمة القطاع الغير النفطي بصفة عامة وهو ما يعرف بأثر الانفاق.

على عكس من ذلك، نلاحظ أنه في ضل سياسة نضام الصرف الثابت، تؤدي الصدمة الموجبة في أسعار النفط الى نمو في الناتج خارج قطاع المحروقات هذه النتيجة كانت متوقعة بالنظر الى خصــائص الاقتصــادات النفطية أين نجد القطاع غير النفطي يتأثر هو الأخر بأداء قطاع النفط.

شكل رقم (01): الاستجابة الديناميكية لصدمة موجبة في أسعار النفط





المصدر: من إعداد الباحث استنادا الى مخرجات برنامج Dynare.

3.1.4 معدل التضخم

تؤدي الصـــدمة الموجبة في أســـعار النفط الى ارتفاع معدل التضـــخم نتيجة زيادة الطلب الكلي (الانفاق الحكومي + الاستهلاك الخاص)، من خلال الشكل رقم 01 أدناه نلاحظ وجود استمرارية أكبر في استجابة معدل التضخم في ضل السياسة المالية المساير للدورة الاقتصادية (المنحنى الأسود) مقارنة بالسياسة المالية الحيادية (المنحنى الأصـــفر) وذلك بســـبب اســـتمرارية التي تميز الانفاق الحكومي، إضـــافة الى ذلك، فإن تقلبات معدل التضـــخم بعد الصـــدمة النفطية في ضـــل ســـياســـة نقدية تتبنى نظام الصـــرف الثابت جاءت أقل مقارنة بالســـياســـة النقدية المستهدفة للتضخم، هذه النتيجة منطقية بالنظر الى درجة الانفتاح التجاري التي ميزت الاقتصاد الجزائري خلال السنوات الأخيرة مما زاد من نسبة مساهمة السلع الأجنبية في سلة استهلاك الاسر الجزائرية وهذا يعني أن نسبة التضخم المستورد الى اجمالي التضخم كبيرة نسبيا مقارنة بالتضخم المحلي.

4.1.4 مستوى التشغيل

الملاحظ من خلال دوال الاستجابة أن مستوى التشغيل سجل استجابة سالبة مباشرة بعد الصدمة النفطية في ضل التفاعلات الأربعة، غير أنه سرعان ما تحولت هذه الاستجابة من سالبة الى موجبة وهذا في حالة مزيج السياسة المالية المسايرة للدورة الاقتصادية مع نظام الصرف الثابت (المنحنى الأزرق) وبدرجة أقل في حالة مزيج السياسة المالية المسايرة للدورة الاقتصادية مع استهداف التضخم، هذه الزيادة تكون مدفوعة في الأساس بارتفاع الأجور الاسمية وزيادة التوظيف في القطاع العام الى جانب النمو الاقتصادي خارج قطاع المحروقات في حالة المزيج المتضمن ثبات سعر الصرف، أما بالنسبة للتوليفتين المتضمنتين سياسة مالية حيادية يمكن تفسير الاستجابة سالبة لمستوى التشغيل الى ما يسمى بأثر الثروة التي تحدثها الصدمة الموجبة في أسعار النفط، أين يصبح الأفراد أقل استعدادا للعمل عند مستويات الأجور السائدة.

5.1.4 رصيد الميزانية العامة

تحدث الصدمة النفطية تقلبات شديدة في رصيد الميزانية العامة وهذه دلالة على التبعية المفرطة لقطاع النفط والمساهمة الكبيرة لعائداته في إجمالي الإيرادات الحكومية والتي لامست 60 في المائة سنة 2013، من حيث حجم الاستجابة فإنه في ضل تثبيت سعر الصرف من جانب البنك المركزي، بغض النظر عن السياسة المالية، نلاحظ استجابة أكبر مقارنة بقاعدة استهداف التضخم (المنحنى الزرق والأحمر)، أما من حيث درجة استمرارية الاستجابة فإنه في ضل حيادية السياسة المالية، بغض النظر عن السياسة النقدية نلاحظ استمرارية أكبر في فائض الميزانية العامة (أي انخفاض في مستوى المديونية).

2.4 التوليفة الأنسب للسياستين النقدية والمالية

استكمالا لتحليل دوال الاستجابة سوف نقوم في هذا الفرع بتحديد التوليفة الأنسب من بين التوليفات الأربعة للسياستين النقدية والمالية للحد من تداعيات تقلبات اسعار النفط.

نفترض أن التوليفة الأنسب هي التي تسمح بتعظيم الرفاه الاقتصادي بصفة عامة من خلال إلغاء التشوهات الاقتصادية الناجمة عن الصدمة، توفر الادبيات الاقتصادية طرق عديدة لقياس الرفاه الاقتصادي منها ما يستند الى تعظيم منفعة المستهلكين خلال الزمن ومنها ما يستند إلى تدنئة دالة الخسارة او دالة الهدف (objective loss function/function) إلى حدها أدني.

استنادا طبيعة الاقتصادات النفطية والهدف من هذه الدراسة تم افتراض أن الرفاه الاقتصادي في الجزائر يقترب إلى حد ما من دالة الخسارة التالية:

$$\mathscr{L} = var(\pi_t) + var(GDP_t) + var(b_t) + var(lab_t)$$

تحدد هذه العلاقة حجم الرفاه الاقتصادي الضائع $\mathscr{L}$ جراء التقلبات في معدلات التضخم، الناتج الاجمالي، رصيد الميزانية العامة ومستوى التشغيل، بعبارة أخرى، فإن المزيج الانسب من السياستين النقدية والمالية هو الذي يعمل على خفض قدر الإمكان أثر الصدمة النفطية على هذه المتغيرات الأربعة، وبالتالي تخفيض حجم الرفاه الاقتصادي الضائع الى أدني مستوى.

جدول رقم (02): حجم الرفاه الاقتصادي الضائع في ظل التوليفات الأربعة

	Pro-cyclical fiscal policy		Nuetral fiscal policy	
	CPI-T	Exchange rate peg	CPI-T	Exchange rate peg
L	**0.61**	**3.51**	**1.60**	**6.76**
$Var(\hat{y})$	0.01	0.03	0.01	**0.02**
$Var(\hat{\pi})$	0.11	0.00	0.10	**0.00**
$Var(\widehat{lab})$	0.04	0.02	0.03	**0.01**
$Var(\hat{b})$	0.45	3.46	1.46	**6.73**

المصدر: من إعداد الباحث استنادا الى مخرجات برنامج Dynare.

توضح نتائج الجدول رقم (02) أدناه بأن المزيج المتضمن سياسة نقدية مستهدفة لمعدل التضخم الى جانب سياسة مالية مسايرة للدورة الاقتصادية يمكن اعتباره التوليفة الأنسب من بين التوليفات الأربعة المدروسة للحد من تأثير الصدمة النفطية على المتغيرات الاقتصادية الكلية الرئيسية باعتبار أن هذه التوليفة لها القدرة الأكبر على تدنئة حجم الرفاه الاقتصادي الضائع (L) إلى أدنى مستوى ممكن مقارنة مع بقية التوليفات المقترحة، هذه النتيجة جاءت متوافقة مع دراسات اخرى حول اقتصادات مصدرة للنفط وعلى سبيل المثال دراسة Aliya Algozhina (2016) حول الاقتصاد الكازاخستاني.

5. الخاتمة

باستخدام صيغة موسعة من النموذج الديناميكي العشوائي للتوازن العام (DSGE) المطور من قبل Medina and Soto (2005) لاقتصاد صغير مفتوح بما يتناسب مع هيكل الاقتصاد الجزائري كأحد الاقتصادات المصدرة للنفط، قمنا من خلال هذه الورقة البحثية بمحاكات أثر تقلبات اسعار النفط على ديناميكية المتغيرات الاقتصادية الكلية وتحديدا الناتج الداخلي الخام، معدل التضخم، مستوى التشغيل ورصيد المالية العامة وهذا في ضل توليفات مختلفة من السياستين النقدية والمالية وهي:

- استهداف التضخم مع سياسة مالية مسايرة للدورة الاقتصادية.
- تثبيت سعر الصرف مع سياسة مالية مسايرة للدورة الاقتصادية.
- استهداف التضخم مع حيادية السياسة المالية.
- تثبيت سعر الصرف مع سياسة مالية محايدة.

استنادا إلى نتائج المحاكاة قمنا بتحليل كفاءة كل توليفة، من التوليفات الأربعة المدروسة، في عزل أثر الصدمة النفطية على المتغيرات الاقتصادية والمحافظة على مستوى أعلى من الرفاه الاقتصادي، أظهرت نتائج عملية تحليل دوال الاستجابة ديناميكيات مختلفة للمتغيرات الاقتصادية نظرا لاختلاف التوليفات بين السياسة النقدية والسياسة المالية، ففي ضل التوليفات المتضمنة ثبات سعر الصرف حقق الناتج خارج قطاع المحروقات نموا بعد الصدمة النفطية على عكس التوليفات المتضمنة نظام الصرف المرن، هذه دلالة على إمكانية وجود ظاهرة المرض الهولندي في الاقتصاد الجزائري.

كما وأوضحت النتائج أيضا أنه في حالة التوليفات المتضمنة سياسة مالية مسايرة للدورة الاقتصادية كانت استجابة المتغيرات أكثر استمرارية مقارنة بالتفاعلات الأخرى، وهذه الاستمرارية سببها استمرارية الانفاق الحكومي الذي لا يزال يشكل المحرك الأساسي في معظم القطاعات الاقتصادية في الجزائر.

استناد الى حجم الرفاه الاقتصادي الضائع جراء تراجع أسعار النفط فإنه في ضل التوليفة التي تتضمن السياسة المالية المسايرة للدورة مع استهداف التضخم فقد تم تسجيل أعلى مستوى من الرفاه الاقتصادي (أي أدنى مستوى للرفاه الاقتصادي الضائع) وبالتالي يمكن أن تكون هذه التوليف الأعلى كفاءة في مواجهة تقلبات أسعار النفط في الاقتصاد الجزائري.

الهوامش والمراجع

1. IMF (2016), "Algeria: Selected Issues ",IMF Country Report No. 16/128.

2. IMF (2014), "Algeria: 2013 Article IV Consultation Staff Reports", IFM report No14 –342.

3. استعمل هذا المنهج لأول مرة في مجال الاقتصاد الكلي من قبل(Kydland and Presott (1982). فالمعايرة، كما عرفها Thomas F.Cooley (1997)، عبارة عن استراتيجية لإيجاد القيم العددية لمعلمات النموذج فهي بذلك تستخدم النظرية الاقتصادية بشكل واسع كأساس لتقييد الاطار العام للنموذج بما يتوافق والبيانات الملاحظة. بعبارةٍ أخرى فإن الهدف من المعايرة ليس توفير شرح متناسق للبيانات وإنما ببساطة هي عملية تحديد قيم المعلمات الهيكلية للنموذج التي تتفق بشكل مشترك مع النظرية الاقتصادية والبيانات التاريخية. تمر عملية المعايرة بالخطوات التالية، أولا: يقوم الباحثون بجمع مجموعة من الحقائق حول الظواهر الاقتصادية التي من المفترض أن يقوم النموذج DSGE بنمذجتها. ثانية تحديد قيم (أي معايرة) المعلمات من أجل دراسة مجموعة فرعية من هذه الحقائق وتعميم النتائج على اجمالي الظاهرة المدروسة لمزيد التفاصيل انظر:
Tomas F.Cooley (1997)" Calibration Models ,Universty of Rochester.

4. برنامج Dynare طور من طرف Michel Juillard سنة 1996 خصيصا لمحاكاة وتقدير نماذج DSGE، ويعتمد في تشغيله على برامج أخرى هي Octave،Matlab.

5. عراقي عبد لعزيز الشربيني وولاء محمد محروس (2013) " **استخدام نماذج التوازن العام العشوائية الديناميكية في تحليل السياسة النقدية مع التطبيق على تنزانيا** "، مؤتمرات البحوث والدراسات الاحصائية، مصر.

6. يستخدم الاقتصاديون مصطلح متعامل اقتصادي تمثيلي للإشارة إلى متخذ القرار النموذجي لبعض انواع المتعاملين الاقتصاديين (على سبيل المثال، المستهلك النموذجي، أو الشركة النموذجية). ويقال ان نموذجا اقتصاديا له متعامل تمثيلي إذا كان جميع المتعاملين في نفس النوع متماثلين.

7. من الملاحظ أنه تم تغييب النقود من دالة المنفعة وقيد الميزانية ذلك أنه سوف يتم تحديد السياسة النقدية بناء على قاعدة سعر الفائدة وفقا لقاعدة تايلور، وبالتالي رأى كل من Galí, and Monacelli (2005) أنه ليست هناك حاجة إلى إدخال النقود بشكل صريح في النموذج.

8. في الاقتصاد، **C**onstant **E**lasticity of **S**ubstitution هي ميزة لبعض دوال الإنتاج ودوال المنفعة. وهي تنتمي الى نوع معين من دوال التجميع والتي تجمع بين نوعين أو أكثر من أصناف الاستهلاك أو نوعين أو أكثر من مدخلات الإنتاج في كمية إجمالية واحدة. تمتاز هذه الدالة التجميعية بمرونة احلال ثابتة.

9. Calvo, G. (1983), " **Staggered prices in Utility-maximizing Framework** ", Journal of Monetary Economics 12: 383-98.

10. لمزيد من التفاصيل انظر:

Talor, John B. (1993): " **Discretion versus policy rules in practice** ", Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, 39, 195-214.

11. Aliya Algozhina (2016); **Monetary Policy Rule, Exchange Rate Regime, and Fiscal Policy Cyclicality in a Developing Oil Economy**; Dynare Working Papers Series ; Working Paper no. 49.

12. Gali, J., Lopez-Salido, J. D., & Valles, J. (2007). **Understanding the effects of government spending on consumption**. Journal of the European Economic Association, 5(1), 227-270.

13. Allegret, J. P., & Benkhodja, M. T. (2011). **External Shocks and Monetary Policy in a Small Open Oil Exporting Economy**. Working Paper, Université de Paris Ouest Nanterre La Défense.

14. Bulat Mukhamediyev(2014) " **Estimated DSGE model for oil producing Economy of kazakhistan** " **The Macrotheme** Review A multidisciplinary journal of global macro trend.

15. Dib, A. (2008a).Welfare **Effects of Commodity Price and Exchange Rate Volatilities in a Multi-Sector Small Open Economy Model**. Bank of Canada Working Paper 2008-8.

16. Romero .Roman E. (2008) " **Monetary Policy in Oil-Producing Economies** " CEPS Working Paper No. 169.

17. Benkhodja, M. T. (2011). " **Monetary Policy and the Dutch Disease in a Small Open Oil Exporting Economy** ". Working Papers, Universite Lyon 2 and GATE-LSE.

18. Romero .Roman E,(2007) " **Essays on monetary policy in oil producing economies**, phd thesis, The faculty of Princeton University, USA.

International Journal of Economic Studies 06 (2019) 231 – 249

International Journal of Economic Studies
المجلة الدولية للدراسات الاقتصادية
Journal Homepage : https://democraticac.de/?page_id=50832

صكوك المرابحة السيادية وإمكانية تنفيذها في ليبيا

Sovereign Murabaha Sukuk and the Possibility of Implementing it in Libya

ط. د جمال أحمد عجاج [a 1]
أ.د عزنان حسن يوسف [2]
[1] معهد المصارف الإسلامية والتمويل (IIBF)، الجامعة الإسلامية العالمية (IIUM)، كوالالمبور – ماليزيا.
[2] معهد المصارف الإسلامية والتمويل (IIBF)، الجامعة الإسلامية العالمية (IIUM)، كوالالمبور – ماليزيا.

معلومات عن المقال

الكلمات المفتاحية:
صكوك المرابحة السيادية
القطاع المصرفي
شهادات الإيداع
إدارة السيولة
ليبيا

الملخص

يوضح البحث إمكانية تطبيق صكوك المرابحة الحكومية كإحدى صيغ التمويل التي يمكن استخدامها لتلبية طلبات الحكومة الليبية في تمويل بعض المؤسسات العامة التابعة لبعض الوزارات. يتبنى البحث أسلوب دراسة الحالة والمنهج الوصفي التحليلي المبني على جمع البيانات والإحصائيات معتمداً على قنوات الإفصاح الرسمية للدولة الليبية، لعرض مشكلة البحث واقتراح صكوك المرابحة كأحد وأفضل الحلول المحتملة لها في هذه الفترة. توصّل الباحثان إلى أن صكوك المرابحة تتمتع بخصائص تؤهلها لتكون أداة لتمويل المؤسسات الحكومية في توفير الأجهزة والمعدات والآليات وغيرها، وفي نفس الوقت تساهم في تطوير عمل القطاع المصرفي لاستثمار جزء من سيولته التي كانت تستثمر بالأدوات التقليدية مثل شهادات الإيداع المودعة لدى مصرف ليبيا المركزي، وتم حظر العمل بها منذ العام 2015.

Article Info

Keywords :
Sovereign Murabaha Sukuk
Banking Sector
CDs
Liquidity Management
Libya

JEL Classification :
E 50 – G 21 – O 55.

Abstract

The research shows the possibility of applying Sovereign Murabaha Sukuk, that could be used to meet the needs of the Libyan government to finance some public institutions. The researchers have adopted the case study method and analytical descriptive method based on collective data and statistics from official channels of disclosure in Libya to present the research problem. They have proposed Murabahah Sukuk as one of the best possible solutions in this time. The researchers have concluded Murabahah Sukuk has the necessary qualified characteristics to be one of the most suitable instruments to finance government institutions in the provision, machinery, vehicles, and other equipment. On the other hand, implementing of Murabahah Sukuk will improve the work of the Libyan banking sector, and it will enable it to invest part of the liquidity that was invested by the Central Bank in conventional instruments such as (CDs), which have been banned since 2015.

[a] **Corresponding author**
E-mail address : j.ajaj@islamicbank.ly
Article history :
Received 09 March 2019 ; Accepted 18 April 2019 ; Published 07 May 2019.
Democratic Arabic Center for Strategic, Political & Economic Studies. Copyright 2019, All Rights Reserved ©

1. المقدمة

تعدّ الصـــكوك من أبرز منتجات المالية الإســـلامية التي شـــدت الانتباه إليها بما حققته من نتائج إيجابية، بخاصـةٍ فيما يتعلق بإدارة واستثمار السيولة، حيث تميزت بمواءمتها بين متطلبات الاستثمار المتمثلة في السيولة والربحية والأمان من المخاطر، وانفردت بتنوع إصداراتها من دون الأدوات المصرفية الأخرى، كونها تُصدر وفقاً لصيغ التمويل والاستثمار الإسلامية المختلفة، وهو ما مكنها من تنويع العمل الاستثماري ومخاطره، بخاصـةٍ في تمويل المشـروعات الحكومية الكبرى وتلبية طلبات التمويل اللازم للشـركات. ولقد حققت الصـكوك نجاحاً نسـبياً واضـحاً للدول التي اعتمدتها ضمن أدوات سياستها النقدية. يمكن للمصارف المركزية استخدام الصكوك كأداة من أدوات السـياسـة النقدية التي تسـتخدمها الدولة لتنفيذ سـياسـتها النقدية، ومشـاركة المصـارف في الاسـتثمار في الصـكوك بديلاً عن الأوراق المالية التقليدية غير الشـرعية [(1)]. تسـعى ليبيا للرقي الاقتصـادي في ظل الصـناعة المالية الإســلامية، فهي بذلك في حاجة لتَبنّي إصــدارات الصــكوك، خاصــة بعد صــدور قانون خاص بها عام 2016م، وبهيكلية تتماشى مع ظروف البيئة الليبية، وبطبيعة المشروعات التنموية والمتطلبات الحكومية، وتتسق مع أدوات التمويل والاســتثمار المختلفة، مما يمكنها من إحداث إضــافة كمية ونوعية جديدة من الأوراق المالية لسوق المال وزيادة عدد المتعاملين والاستفادة من الفوائض المالية بشكل عام [(2)].

مشكلة البحث

صُدور قانون رقم (1) لسنة 2013م في شأن منع المعاملات الربوية في ليبيا، أحدث خللاً في أداء المصارف وأثر سلباً على مؤشرات مراكزها المالية، نتيجة إيقاف العمل بأدوات وصيغ التمويل والاستثمار التقليدية، وجعل المسؤولين في القطاع المصرفي لا قدرة لهم على التصرف وتوظيف البديل بشكل فوري، ولم تتمكن المصارف من الاستمرار في إدارة واستثمار سيولتها بالكامل كونها تفتقد لأدوات بديلة عن الأدوات التقليدية التي كانت تستخدمها. وترتب عن ذلك اشكالية تمثلت في وجود فائض للسيولة دون استثمار، وانخفاض حاد في إيرادات المصارف، وهجرة نسبة كبيرة من ودائع الأفراد والقطاع الخاص خارج بيئة المصارف وخارج الدولة. ومن واقع مصادر المعلومات والملاحظة المباشرة في مجتمع الدراسة، حددا الباحثان الاشكالية في النقاط التالية:

أ. حجم شهادات الإيداع غير المستثمر (بدون عوائد) لدى مصرف ليبيا المركزي (م.ل.م). حيث "توقف احتساب الفوائد على شهادات الإيداع الخاصة بالمصارف التجارية لدى مصرف ليبيا المركزي من تاريخ 2015/1/1م، مما أدى إلى توفر سيولة عاطلة تقدر بمبلغ 24 مليار دينار" [(3)].

ب. انخفاض إيرادات المصارف، نتيجة عدم وجود أدوات أو منتجات متوافقة مع الضوابط الشرعية لتلبية طلبات التمويل والاستثمار المختلفة. "ضعف الجهود المبذولة في إعداد أدوات إسلامية لإدارة السيولة في ليبيا" [(4)]. حيث اقتصر تمويل المصرف المركزي للحكومة لسد العجز في الميزانية بصيغة القرض الحسن. "بلغ إجمالي السلف التي منحها المصرف المركزي لوزارة المالية (دين عام) حتى العام 2017م، مبلغ وقدره 72 مليار دينار" [(5)].

ت. ضعف إدارة السيولة كونها تُعتبر العنصر الأهم في تحديد كمية التدفقات النقدية والسقوف الائتمانية. حيث نتج عن ذلك هجرة نسبة كبيرة من ودائع الأفراد والقطاع الخاص خارج بيئة المصارف وخارج الدولة، "قدرت بما قيمته 30 مليار دينار وبما يتجاوز 70% من الناتج المحلي الإجمالي" [(6)].

بيان مصرف ليبيا المركزي
بشأن الإيراد والإنفاق من 2017/01/01 **حتى** 2017/09/30

أولاً : الإيراد (الأرقام بالدينار)

البيان	الإيرادات المقدّرة حسب الترتيبات المالية	الإيرادات الفعلية	العجز / الفائض
الإيرادات النفطية	16.3 مليار	12.1 مليار	- 4.2 مليار
إيرادات الضرائب	600 مليون	493 مليون	- 107 مليون
إيرادات الجمارك	187 مليون	82 مليون	- 105 مليون
الإيراد العام	3.2 مليار	1.1 مليار	- 2.1 مليار
الإجمالي	20.3 مليار	13.8 مليار	- 6.5 مليار

ثانياً : الإنفاق

البيان	النفقات المقدّرة	النفقات الفعليّة	العجز / الفائض
الباب الأول : المرتبات	16.2 مليار	13.1 مليار	3.1 مليار
الباب الثاني : التسييرية	4.3 مليار	2.8 مليار	1.5 مليار
الباب الثالث : التنمية	3 مليار	398 مليون	2.6 مليار
الباب الرابع : الدعم	4.7 مليار	4.3 مليار	400 مليون
الإجمالي	28.2 مليار	20.6 مليار	7.6 مليار

وإنّ مصرف ليبيا المركزي إذ ينشر هذه البيانات يؤكد على ما يلي :

1. البيانات الواردة في الجدول أعلاه لا تشمل مرتبات شهر سبتمبر . التي لم ترد من وزارة المالية.
2. بلغ العجز في الإيرادات حوالي 6.5 مليار دينار. وهو عجز ناتجٌ في أغلبه عن عدم تمكّن المؤسسة الوطنية للنفط من الوصول إلى معدلات الإنتاج والتصدير المتوقّعة وهي 1.2 مليون برميل يومياً. نتيجة للمخروقات الأمنية التي سبق وأن حذّر منها المصرف في أكثر من مناسبة. وكبّدت الدولة خسائر تزيد عن 160 مليار دولار. وجعل إجمالي الإيرادات الفعلية لا يُغطي بند المرتبات.
3. نتيجة للتدني الحاد في الإيرادات. بلغ إجمالي السلف التي منحها المصرف المركزي لوزارة المالية (الدين العام) خلال الفترة (2014-2017) لتمويل بنود الميزانية. نحو 70 مليار دينار.
4. يقوم مصرف ليبيا المركزي بتغطية الإنفاق على أبواب الميزانية وفقاً للترتيبات المالية المعتمدة لعام 2017 كما ترد من وزارة المالية. لكافة قطاعات الدولة ومناطقها دون استثناء. خلافا لما يُروّج له من قبل البعض.
5. لا تشمل هذه البيانات الإنفاق الذي يتم بالتجاوز من قبل المصرف المركزي بالبيضاء خارج الترتيبات المالية المعتمدة.
6. مصرف ليبيا المركزي مستمرّ في أداء دوره المناط به في ظل الظروف الاستثنائية التي تمر بها الدولة. رغم كافة الضغوطات التي تُمارس ضدّه من تهديد وخطف وابتزاز وتشويه.
7. تم الانتهاء من إعداد الدراسة الخاصة ببرنامج الإصلاح الاقتصادي الشامل للسياسات (المالية والتجارية والنقدية) التوافقية. التي اشترك في إعدادها الأطراف المعنيّة. وضُمّنت نتائج لجنة العشرين المكلّفة من قبل المجلس الرئاسي. وسيتم تقديمها إلى الأطراف ذات العلاقة خلال الأيام القادمة.

حفظ الله ليبيا وشعبها ...

مصرف ليبيا المركزي
صدر بطرابلس في 12 محرم 1439
الموافق 02 أكتوبر 2017

من واقع هذه المؤشرات التي تعبر عن إشكالية البحث، يمكن صياغة سؤال لحل الإشكالية على النحو التالي: **هل يمكن للصكوك أن تكون أداة بديلة لإدارة واستثمار السيولة، بحيث تساهم في تنشيط عمل القطاع المصرفي وسوق المال والمستثمرين في ليبيا، وما هي متطلبات وآلية توظيفها؟**

فرضية البحث

استند الباحثان على فرضية نجاح تطبيق صكوك المرابحة السيادية في ليبيا في هذه المرحلة، وذلك استلهاماً من التجارب الناجحة لعدة دول، وبخاصةٍ لتوفر عدة عوامل داعمة أهمها البنية القانونية والتشريعية الجديدة في ليبيا، وسهولة هيكلة وآلية عمل صيغة المرابحة وخبرة وتجربة المصارف بها، ولكون مخاطرها قليلة مقارنة بأنواع

الصكوك الأخرى. "يلاحظ من خلال تركز توظيفات المصارف في التمويل بصيغة المرابحة للآمر بالشراء مقارنةً بصيغ التمويل والاستثمار الإسلامي الأخرى، حيث بلغت النسبة (91%) من حجم التوظيف في صيغ التمويل والاستثمار الإسلامي" [(7)]. "الأمر الذي يتطلب من المصارف البحث جدياً عن أدوات بديلة لتوظيف أموالها لإدارة فائض السيولة في الآجال القصيرة والطويلة، والتي في مقدمتها الصكوك" [(8)].

أهمية البحث

تُعتبر صكوك المرابحة إحدى أدوات التمويل والاستثمار الشرعية التي تم تطويرها حديثاً بديلاً عن أدوات الدين (السندات)، ليستفاد منها في التمويل بما يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية. ولقد برزت على أنها أحد أهم مكونات الأصول في صناعة المصارف الإسلامية، وهي تعدُ من أفضل وسائل اجتذاب المدخرات الحقيقية وتجميع الأموال اللازمة لتمويل مشروعات البنية التحتية ذات الجدوى الاقتصادية والاجتماعية، كما أنها تدعم وتقوي مكانة المؤسسات المصرفية الإسلامية في السوق المالية على النطاقين المحلي والدولي [(9)]. وبذلك يمكن أن تصلح في ليبيا لتمويل بعض المشروعات الحكومية. بالإضافة إلى ذلك، فإن البحث يلقي الضوء على التحديات والمعوقات التي يتوقع أن تواجه هذه الأداة التمويلية ومعرفة مدى ملاءمتها مع الواقع الليبي. وعلى الرغم من وجود بعض الدراسات السابقة التي تناولت موضوع الصكوك السيادية، إلا أن القيمة العلمية والعملية لهذا البحث تكمن في تطبيقه على البيئة الليبية، والتي حسب علمنا لم يتم الكتابة فيها بما يتعلق بصكوك المرابحة السيادية إلى الآن، وأن يسهم في تطوير العمل في القطاع المصرفي بتطبيق صكوك المرابحة بشكل عام.

منهجية البحث

يتبنى هذا البحث أسلوب دراسة الحالة والمنهج الوصفي التحليلي المبني على جمع البيانات والإحصائيات معتمداً على قنوات الإفصاح الرسمية للدولة الليبية، لعرض مشكلة البحث عرضاً وافياً واقتراح صكوك المرابحة السيادية كأحد الحلول المحتملة لمشكلة البحث، وذلك بناءاً على دراسات سابقة تناولت موضوع صكوك المرابحة، بالإضافة إلى عرض التجارب الناجحة استئناساً بها. أسلوب دراسة الحالة هو أسلوب علمي يعتمده الباحث في اختيار حالة معينة أو عدة حالات لدراستها دراسة مستفيضة [(10)]. وبما أنها تقتصر على تلك الحالات المختارة من قبل الباحث فإنها تُعنى بتصور الحالة المستهدفة تصوراً واضحاً يؤهله في إضفاء حكم عليها واقتراح حل لمشكلتها [(11)].

2. الإطار النظري للبحث

1.2 مفهوم الصكوك

هي وثائق متساوية القيمة، تمثل حصصاً شائعة في ملكية أعيان أو منافع أو خدمات أو في موجودات مشروع معين أو نشاط استثماري خاص، وذلك بعد تحصيل قيمة الصكوك وقفل باب الاكتتاب وبدء استخدامها فيما أُصدرت له [(12)].

1.1.2 مفهوم المرابحة

أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى بع السلعة، ويشترط عليه ربحاً معيناً. وصورتها ان يُخبر البائع المشتري برأس ماله في السلعة ويبيعه بزيادة شيء معلوم فيكون رأس المال معلوم والزيادة معلومة [13]. وهي بيع السلعة بالثمن الذي اشتراها به وزيادة ربح معلوم [14].

- **مفهوم بيع المرابحة للآمر بالشراء:** هو البيع الذي يتفاوض بشأنه طرفان أو أكثر ويتواعدان على تنفيذه والذي يطلب بمقتضاه الآمر من المأمور شراء سلعة لنفسه، ويَعِدُ الآمر المأمور بشرائها منه وتربيحه فيها، على أن يعقد بيعاً بعد تملك المأمور للسلعة [15]، ويمكن أن يكون البيع ملزم أو غير ملزم للأمر بالشراء.
- **مفهوم صكوك المرابحة:** هي وثائق متساوية القيمة يتم إصدارها لتمويل شراء سلعة المرابحة، وتصبح سلعة المرابحة مملوكة لحملة الصكوك. المصدر لصكوك المرابحة هو البائع للبضاعة، والمكتتبون فيها هم المشترون للبضاعة، وحصيلة الاكتتاب هي تكلفة شراء البضاعة، ويملك حملة الصكوك سلعة المرابحة، ويستحقون ثمن بيعها [16].
- **مفهوم الصكوك الحكومية:** الصكوك التي يكون المصدر فيها إحدى الوزارات، أو الهيئات، أو المؤسسات العامة، أو وحدات الحكم المحلي، أو الشركات المملوكة للدولة ملكية عامة [17].

2.1.2 الهدف من إصدار صكوك المرابحة الحكومية

يُهدف منها تمويل المؤسسات الحكومية، بشراء وبيع بضاعة مرابحة، مثل المعدات، والأجهزة، والآليات، والسيارات، والطائرات، والسفن، ومحطات توليد الطاقة وغيرها، والتي عجزت الحكومة على توفيرها للمؤسسات من ميزانيتها العمومية، أو لكونها لا ترغب في تمويل قيمتها كاملة من مواردها المالية، نظراً لوجود متطلبات أخرى ذات أهمية وأولوية. "يمكن للحكومة تنشيط الحركة التجارية عن طريق تمويل شراء بضائع مرابحة بثمن مؤجل لمدة محددة قصيرة أو متوسطة، مثل شراء الزيت أو القمح أو السكر أو غيرها من السلع الغذائية أو المعدات والآلات والأجهزة، وتلجأ في ذلك إلى مؤسسة مالية إسلامية وسيطة وتطلب منها إصدار أدوات مالية إسلامية كصكوك التمويل، نيابة عن حملة الصكوك لاستخدام حصيلة إصدارها في شراء هذه السلع أو المعدات بثمن حال يدفع على أقساط، ويستحق حملة الصكوك الربح المتمثل في الفرق بين ثمن شراء بضاعة المرابحة من المورد وثمن بيعها للحكومة" [18].

3.1.2 أهم خصائص صكوك المرابحة

تُبنى صكوك المرابحة على عقد من أهم العقود الشرعية وهو عقد البيوع (بيوع الأمانة)، والذي تندرج تحته عدة أنواع من البيوع. وتختص صكوك المرابحة بأنها تمثل ملكية حقيقية في أصول أو منافع أو خدمات معيّنة، وهي بذلك تعد أحد أدوات التمويل الإسلامية المنافسة للأدوات الربوية مثل القروض والسحب على المكشوف، بالإضافة إلى كونها تتمتع بمرونة عالية في إمكانية تنوع مجال استخدامها والوساطة المالية والحركة التجارية التي تحققها. ولقد تميزت صكوك المرابحة بعدة خصائص في مجال التمويل والاستثمار، وجعلت منها أداة مناسبة لاستثمار الأموال في تمويل العديد من الطلبات [19]، ومن أهم الخصائص التي تميزت بها صكوك المرابحة التالي:

- تستند على عقد شرعي دلت الأدلة على اعتباره وإقراره، وهو عقد يؤطر العلاقة بين أطراف عملية التصكيك.
- تمثل حصص ملكية في أصول حقيقية (السلعة)، فهي لا تقبل التجزئة في مواجهة مصدرها [20].
- تعتبر من الأدوات المناسبة لتمويل الأصول، مع توفر المرونة في تحديد فترة السداد.
- إمكانية تحديد نسبة الربح عند التعاقد، يتيح للمستثمر مقارنة العائد المتوقع مع عوائد الأدوات الاستثمارية الأخرى.
- تنوع السلع والخدمات والأغراض التي يمكن أن يتم تمويلها بالمرابحة [21].
- بخلاف أنواع أخرى من الصكوك، لا تكون الجدوى الاقتصادية من المشروع هي الأساس فقط في مؤشر نجاح التمويل، وإنما الملاءة المالية لطالب الشراء (العميل) وقدرته على السداد.
- انخفاض المخاطر نظراً لوجود ضمانات بخلاف السلعة ومعرفة تكلفة التمويل وهامش الربح، بخلاف إصدارات الصكوك بصيغ أخرى والتي تتأثر بالأوضاع الاقتصادية غير مستقرة في بعض البلدان [22].

4.1.2 شرعية صكوك المرابحة

تمثل حقوقاً ملكية شائعة في بضاعة أو خدمة معينة، وتستند إلى عقد المرابحة للآمر بالشراء الذي أجازته المجامع الفقهية. وطريقته أن تتقدم الجهة الراغبة بالشراء إلى جهة تمويلية، بطلب شراء سلعة محددة وبيعها لها. حيث تقوم الجهة التمويلية بطرح صكوك للاكتتاب فيها من قبل المستثمرين، وتقوم بتجميع قيمة السلعة وشرائها نيابة عن أصحاب الصكوك الذين هم الملاك الحقيقيين للسلعة التي تم شراؤها ويشتركوا في الربح ويتحملوا الخسارة في حالة حدوثها، ثم تقوم ببيعها للجهة طالبة الشراء [23].

5.1.2 أهم ضوابط تطبيق صكوك المرابحة

أ. **قبل شراء السلعة:** وهي المرحلة التي تبدأ من قفل باب الاكتتاب لاستخدام حصيلة الصكوك إلى مرحلة ما قبل شراء السلعة، ففي هذه المرحلة تمثل الصكوك نقوداً، فيكون بيعها بيعاً للنقود، وتداولها يخضع لشروط بيع النقود. لذلك فإن تداولها يخضع لشروط بيع النقود، بحيث يباع الصك بنفس القيمة الأسمية المدفوعة للصك دون زيادة أو نقصان. "إذا كان مال القراض المجتمع بعد الاكتتاب وقبل المباشرة في العمل بالمال ما يزال نقوداً، فإن تداول صكوك المقارضة يعتبر مبادلة نقد بنقد، وتطبق عليه أحكام الصرف" [24]. "إذا أصبح مال القراض ديوناً، تطبق على تداول صكوك المقارضة أحكام التعامل بالديون" [25].

ب. **بعد شراء السلعة:** تكون السلعة مملوكة لحملة الصكوك، والصك يمثل حصة في بضاعة. يجوز تداول صكوك المرابحة بعد شراء السلعة وقبل بيعها وتسليمها للمشتري، وبسعر التراضي عليه بين البائع والمشتري، سواءً كان السعر مماثلاً للقيمة الإسمية أو السوقية أو أكثر أو أقل. لأنه بيع لحصة شائعة من أعيان [26].

ت. **بعد بيع السلعة:** لا يجوز تداول صكوك المرابحة بعد بيع السلعة وتسليمها للمشتري وثبوت الثمن في ذمته، لأنها تمثل أجزاء شائعة من الدين (ثمن البيع) [27]. صكوك المرابحة تمثل سلعاً عينية لا يسمح عملياً بتداولها بأسعار سوقية قد تختلف عن القيمة الإسمية، وما أن تصير الصكوك ممثلة لديون في ذمة المشتري (المستفيد) حتى تصبح خاضعة لأحكام حوالة الدين التي تمنع تداولها بغير القيمة الإسمية [28].

3. تسعير المرابحة

يتحدد هامش الربح في صيغة المرابحة عادة بنسبة مئوية من التكلفة الكلية التي ترتبت عن شراء وتملك البضاعة، مع الأخذ في الاعتبار العوامل الرئيسية في ذلك مثل (ظروف السوق، المنافسة، المخاطر، التكاليف، التضخم، التشريعات والقوانين)، ومع مراعاة الالتزام بالشروط والضوابط والمعايير الشرعية عند عمليات الاحتساب.

1.3 العوامل الرئيسية لتحديد سعر المرابحة

أ. **التكلفة:** من أهم العوامل الأساسية لتحديد التكلفة الكلية لسعر المرابحة هي ثمن البضاعة المطلوب شراؤها، وقيمة المصرفات المترتبة عليها من الشراء حتى البيع، بالإضافة لهامش الربح.

ب. **الأجل:** يتأثر هامش الربح في صيغة المرابحة بعامل الزمن، حيث كل ما كانت فترة السداد أطول كان هامش الربح أعلى، بشرط أن يتم تحديد هامش الربح بشكل قطعي عند إبرام عقد البيع، وألا يتم زيادة قيمة هامش الربح بأي شكل من الأشكال حتى في حالة تأخر السداد.

ت. **نوع العميل:** في المرابحة للآمر بالشراء كأحد بيوع الأمانة يتم الإفصاح عن سعر الشراء وهامش الربح، ويمكن للمصرف أن يحدد سعر مختلف من عميل لآخر، فالعميل الملتزم في علاقته مع المصرف والمنضبط في سداد التزاماته يمكن أن يكون هامش الربح عليه أقل من الزبون الذي يتأخر في السداد.

ث. **نوع السلعة:** تختلف السلع عن بعضها من عدة عوامل أهمها من حيث نوعها وظروف شراؤها وبيعها والتكلفة الإجمالية لشرائها وكذلك فترة سداد ثمنها بعد بيعها. وبما أن سعر المرابحة يتم بالتراضي بين البائع والمشتري، فسيكون من الأفضل للمصرف أن يسعر المرابحة بحسب نوع البضاعة وآجل السداد حتى لا يفرغ عملية المرابحة من مضمونها الاقتصادي الشرعي وتصبح كأنها عملية اقراض الثمن للمشتري بصورة مرابحة.

ج. **مخاطر التمويل:** أهمها المخاطر الشرعية والمصرفية، فصحة تنفيذ المرابحات حسب ضوابطها الشرعية والضوابط الإجرائية يجنب المصرف ضياع الأرباح ويعزز من سمعته، وعدم التزام بعض العملاء بسداد الأقساط في تاريخ استحقاقها يترتب عليه ضياع عوائد مالية أخرى عن فرص استثمارية جديدة للمصرف.

ح. **العائد على الاستثمار:** أحد اهداف المصارف تحقيق نسبة عائد مربحة عن الأموال التي تستخدمها وتستثمرها من جهة، ومن جهة أخرى لتحقيق عائد مرضي للمستثمرين عن أموالهم المستثمرة طرفها [29].

2.3 أطراف عملية التصكيك

أ. **مُصدر الصك:** هو الذي يستخدم حصيلة الاكتتاب، سواء كان من القطاع الخاص؛ كالمصارف والشركات المساهمة، أو من القطاع العام [1]، أو القطاع الخيري. وقد يكون هذا الإصدار لحساب المصُدر، وقد يكون المصدر وكيل عن أطراف عملية التصكيك أو منظماً أو مديراً لعملية الإصدار مقابل أجر أو عمولة معينة.

ب. **حملة الصكوك:** وهم الحائزون لوثائق الصكوك بأنواعها المختلفة، التي تمثل الموجودات، سواء كانت هذه الموجودات أعياناً أو منافع أو خدمات، أو خليطاً من بعضها أو كلها.

ت. **مدير الصكوك:** وهو من يتولى إدارة الموجودات المملوكة لحملة الصكوك نيابة عنهم، وهو في الغالب شركة ذات غرض خاص (SPV) تتولى عملية الإصدار، وتقوم باتخاذ جميع الإجراءات التي تتطلبها عملية التصكيك، مقابل أجر أو عمولة تحددها نشرة الإصدار، وتكون العلاقة بينها وبين حملة الصكوك قائمة على أساس الوكالة بأجر.

ث. **أمين الاستثمار:** وهو مؤسسة مالية تتولى حماية مصالح حملة الصكوك والإشراف على مدير الصكوك، وتحتفظ بالوثائق والضمانات، وذلك على أساس عقد الوكالة بأجر تحدده نشرة الإصدار.

ج. **وكالات التصنيف:** حيث تقوم هذه الوكالات بدور أساسي في تصنيف الإصدارات المالية التي تطرح في أسواق رأس المال، وتحديد السعر العادل للأوراق المالية المصدرة [(30)].

3.3 أهم المخاطر المحتملة لتطبيق صكوك المرابحة الحكومية

- **المخاطر الكلية:** وهي الناتجة عن بيئة الاقتصاد الكلي للدولة من حيث التغيرات التي تطرأ عليها كالتغير في أسعار السلع في السوق المحلي أو السوق الدولي أو نتيجة تقلبات أسعار العملة المحلية أو التغير في سعر الصرف للعملات الأجنبية. هذا النوع من المخاطر غالباً ما يكمن في أدوات التمويل الحكومية كالصكوك السيادية.
- **مخاطر الائتمان:** هي التي تنشأ عن تأخر السداد. أو في حالة نكول الآمر بالشراء عن شراء السلعة، خاصة إذا كانت هذه السلعة مختصة بنشاط محدد وغير منتشرة في البلاد، أو عدم قدرة المشتري على الوفاء بمستحقات الصكوك ودفع مبالغ حسب الدفعات المحددة في العقد للأصول المصكوكة المشتراة، (تأخر أو تعثر السداد).
- **مخاطر التشغيل:** تنشأ نتيجة أخطاء بشرية أو فنية أو حوادث، وهي تندرج ضمن المخاطر العامة إذا كانت بفعل عوامل خارجية كالكوارث الطبيعية. وتندرج هذه ضمن المخاطر الخاصة إذا كانت بفعل عوامل داخلية كعدم كفاية التجهيزات أو وسائل التقنية، أو فساد الذمم، أو عدم توافر الكفاءات الإدارية القادرة على القيام بمهام الوكالة عن الملاك وتحقيق الأرباح مع نموها واستقرارها مستقبلا، والمحافظة

[1] مثل الدولة، أو المصرف المركزي، أو المصارف الحكومية، أو إحدى الوزارات، أو نحوها، حيث تصدر الصكوك لأجل تمويل أحد مشروعاتها العامة، أو المشروعات الخاصة بالبنية التحتية، أو لأجل التنمية الاقتصادية أو الاجتماعية أو الصناعية أو نحوها.

على المركز التنافسي للصكوك ونحو ذلك، أو من خلال صورية أو ضعف الرقابة الشرعية مما يؤثر سلباً في ثقة المتعاملين، وسمعة المنشأة لديهم، وهو الأمر الذي من شأنه أن يترك آثاراً على القيمة السوقية للصكوك.

- **مخاطر المخالفات الشرعية:** وهي المخاطر التي تنجم عن استخدام أموال الصكوك في مجال آخر غير الذي تم الاكتتاب فيه، أو في حالة عدم الالتزام بتنفيذها حسب الضوابط الشرعية الخاصة بتداول صكوك المرابحة، أو بعدم الإفصاح للزبائن أو بالتدليس عليهم، أو بشراء السلع بسعر أعلى من السعر الحقيقي [(31)].

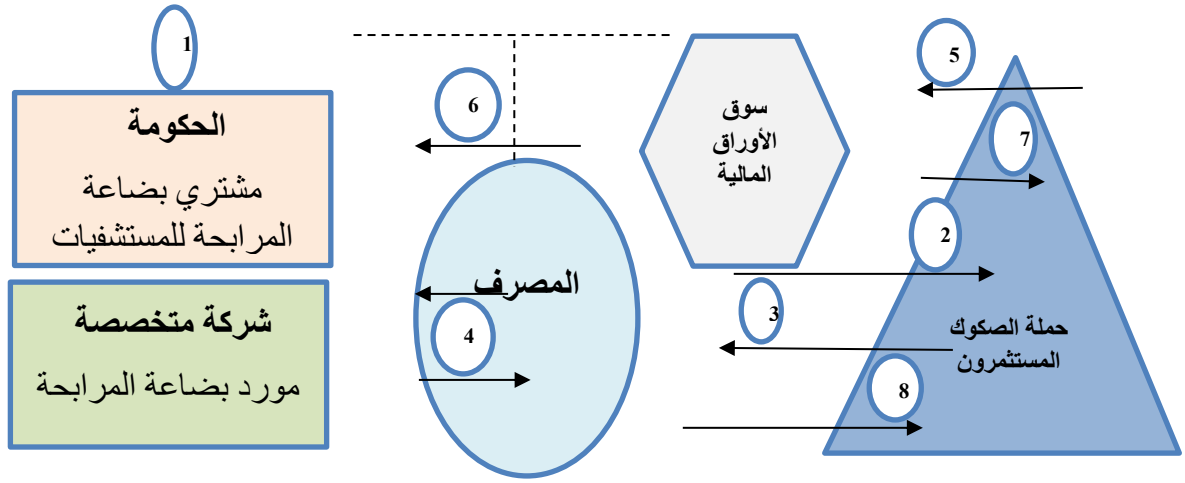
4. الإطار التطبيقي لمقترح البحث

1.4 آلية إصدار صكوك المرابحة الحكومية

بعد تحديد الحكومة لنوعية البضاعة المطلوب توفيرها للمؤسسات العامة، والتأكد من أهميتها وتعذر شراؤها مما هو مرصود ببنود ميزانيتها. يتم البدء في خطوات إصدار الصكوك حسب الخطوات التالية [(32)].

- الحكومة توجه طلب إلى المصرف لشراء عدد من الأجهزة الطبية للمستشفيات الحكومية (مثلاً).
- يخصص المصرف محفظة مرابحة، ويصدر صكوكاً للاكتتاب بصفته مديراً، وبمقابل أجر معين.
- تكون حصيلة الاكتتاب هي التكلفة الكاملة لشراء البضاعة، تودع في محفظة المرابحة.
- يقوم المصرف بشراء الأجهزة بصيغة المرابحة ودفع قيمتها للمورد، وقبضها القبض الناقل للملكية.
- يمكن تداول صكوك المرابحة في سوق المال بعد قفل باب الاكتتاب وشراء الأجهزة وقبل تاريخ بيعها.
- يقوم المصرف ببيع الأجهزة للحكومة مرابحةً وبالتقسيط وبما يتوافق مع نهاية أجل الصك.
- الربح (العائد عن الصكوك) هو الفرق بين ثمن الشراء للأجهزة نقداً وبيعها بالآجل.
- المصرف يقوم بسداد القيمة (قيمة الصك + هامش الربح) إلى حملة الصكوك.

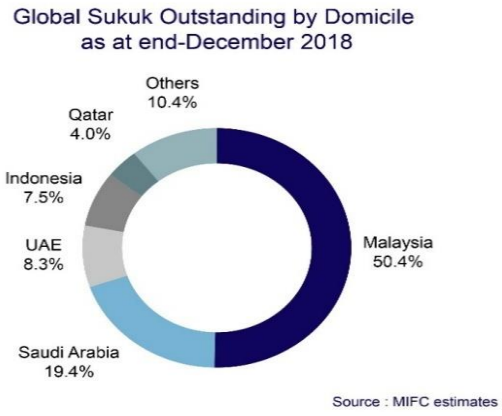
شكل رقم (01): يبن آلية عمل صكوك المرابحة



المصدر: بدر، أسامة محمد حامد، الصكوك الإسلامية كأداة فعالة للتمويل، دراسات كلية التجارة – جامعة طنطا – مصر، مجلد 16، عدد 2، 2015 [(33)].

2.4 تجارب بعض الدول في إصدارات صكوك المرابحة السيادية

حسب الاحصائيات والدراسات العالمية لازالت ماليزيا تتبوأ المرتبة الأولى على مستوى العالم في إصدارات الصكوك بجميع أنواعها، حيث حافظت ماليزيا على هيمنتها بنسبة 35% من إصدار الصكوك العالمية، تليها المملكة العربية السعودية بنسبة 26.5%. وارتفعت إصدارات الصكوك في ماليزيا سنة 2018م عما كان متوقع، وبلغ ما قيمته 123.39 مليار رينجيت، وجاء هذا النمو جاء نتيجة زيادة إصدارات الصكوك الحكومية.



1.2.4 تجربة ماليزيا

أخر ما تم من إصدارات صكوك المرابحة السيادية في السوق الماليزي، قام مصرف إسلام باعتباره المستشار والمدير الرئيس في السوق الماليزي بخصوص صكوك المرابحة بإصدار صكوك مرابحة سنة 2018م، وكانت الشريحة الأولى بقيمة 300 مليون رينجيت، وذلك بهدف تعزيز كفاية رأس مال بنك إسلام، وبما يتماشى مع متطلبات بازل 3، وأن مدة هذه الصكوك 10 سنوات وهي غير قابلة للاستدعاء لمدة خمس سنوات. المصرف تحصل على موافقة هيئة الأوراق المالية الماليزية بإصدار مرابحة صكوك ثانوية و / أو صكوك المرابحة في إطار برنامجه، وبتصنيف نهائي طويل الأجل مستقر (A1&AA3) وبما قيمته 10 مليارات رينجيت ماليزي. وبهذا الإصدار ارتفعت أسهم المصرف بخمس أو 1.35٪ لتغلق عند RM3.75 يوم 07-11-2018م. وأكملت شركة Eco World International Bhd الإصدار الثاني من صكوك المرابحة بقيمة إجمالية تبلغ 350 مليون رينجيت ماليزي بقيمة إسمية، مع فترة ثلاث سنوات من تاريخ الإصدار في إطار برنامج مرابحة صكوك ستستخدم لأغراضها العامة، ومتطلبات رأس المال العامل و / أو التمويل المستقبلي، وسيكون المديرون والمستشارون الرئيسيون المشاركون والمرشحون لبرنامج صكوك المرابحة مع الشريك هما مصرفي (CIMB & MAYBANK).

2.2.4 تجربة السعودية

حلت السعودية في المرتبة الثانية على مستوى العالم في حجم إصدارات الصكوك بعد ماليزيا، حيث تمكنت حكومتها من طرح العديد من الصكوك "السعودية تجمع ملياري دولار من بيع صكوك جديدة"، بهدف تنويع مصادر الدخل للاقتصاد السعودي المعتمد على النفط ولتستكمل احتياجات المملكة التمويلية خاصة من العملة الصعبة. وعلى مستوى صكوك المرابحة طرحت السعودية صكوك يضم اتفاق مضاربة بجانب تسهيل مرابحة يتضمن تجارة

السلع الدولية [34]. كما أصدرت أكبر شركة نفط في السعودية (أرامكو) صكوك هجينة (مضاربة + مرابحة). ويوجد في السعودية صندوق المرابحة (مرابح)، وهو صندوق استثماري يستثمر أمواله في البيع الآجل وفي الصكوك للمعادن غير الذهب والفضة في سوق لندن وأسواق دول مجلس التعاون [35].

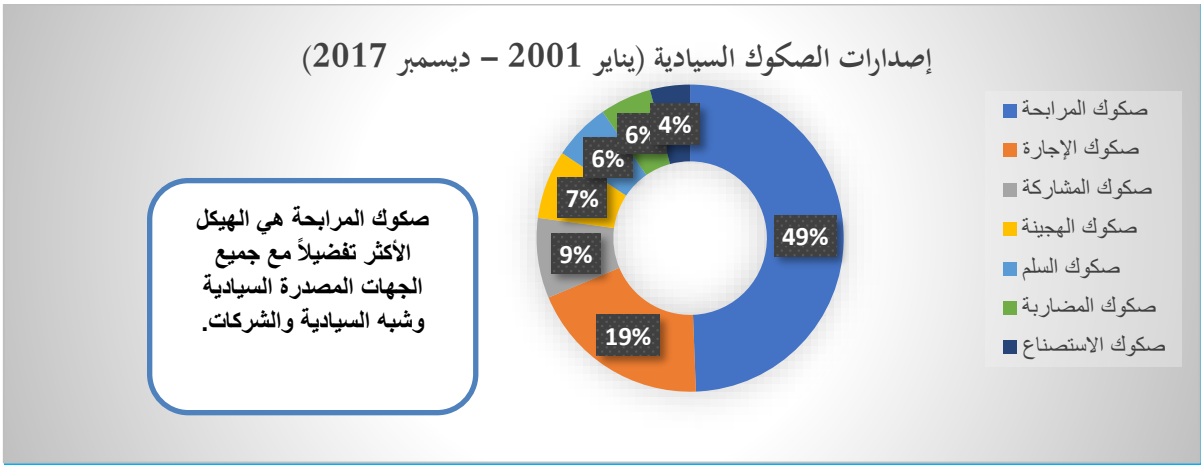
3.2.4 تجربة الأردن

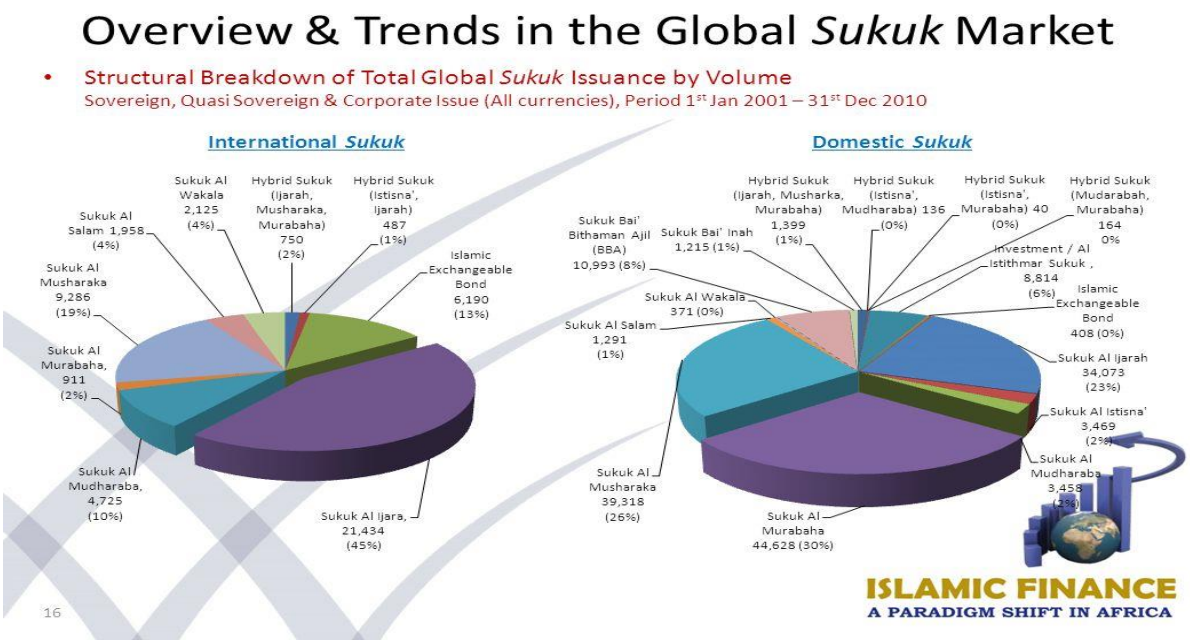
تعتبر صكوك المرابحة من أهم القنوات الاستثمارية الموجودة إلى الأن في الأردن [36]. حيث استخدم المصرف المركزي الأردني صكوك المرابحة للآمر بالشراء لصالح شركة الكهرباء الوطنية لعدة إصدارات كان أخرها الإصدار الثالث في العام الماضي 2018م، بعد أن تم أجازتها من طرف هيئة الرقابة الشرعية المركزية، ووافق عليها مجلس مفوضي هيئة الأوراق المالية [37].

4.2.4 تجربة السودان

تُعتبر التجربة السودانية في إصدار الصكوك من التجارب الناجحة نظراً لتمتعها بميزة تفقدها المصارف المركزية الأخرى وهي النظام المالي الإسلامي الموحد والذي تمخضت عنه منتجات إسلامية لا تخضع لضغوط التنافسية كما الحال في الدول التي تتبنى نظاماً مالياً مزدوجاً. صكوك الاستثمار الحكومية استخدمت في تمويل الانفاق الحكومي الرأسمالي والتنموي عن طريق عدة عقود والتي منها عقد المرابحة، حيث تمكنت الحكومة من تلبية مشتريات مختلفة للدولة من معدات وآليات ومتطلبات البنى التحتية وغيرها [38]. وكانت صكوك الاستثمار الحكومية السودانية (صرح) تستخدم عقود المرابحة أحد أهم استخدامات الحكومة السودانية التي تستهدف منها حشد المدخرات وأموال المستثمرين محلياً وإقليمياً في مجال توظيف الموارد، فهي تتيح لحاملها المشاركة في أرباح تمويل المشروعات الحكومية الخاصة بالتنمية والبنى التحتية ولتقليل الأثار التضخمية وتنشيط سوق رأس المال.

نستخلص من عينة التجارب السابقة أن صكوك المرابحة تبوأت من سنين مكانة مهمة ولازالت وكما هو مبين في الرسم أدناه. وتستخدم الشركات والجهات المالية في بعض الأسواق صكوك المشاركة، والمضاربة، والإجارة، والوكالة على نطاق واسع، في حين أن الجهات السيادية تميل إلى استخدام صكوك المرابحة أكثر بسبب الهيكلة السهلة والقدرة الائتمانية، ويشير الرسم إلى صكوك السعودية الهجينة والتي تتكون من صكوك مضاربة ومرابحة [39].





3.4 المناقشة والمقترحات

من أهم المحاور التي دار حولها البحث هي النقاط الثلاثة المشار اليها في مشكلة البحث والمتمثلة في حجم السيولة غير المستثمر، وضعف إدارة السيولة، ومحدودية الاستجابة لطلبات التمويل والاستثمار بشكل عام، والتي ترتبط بشكل مباشر بموضوع السيولة والتي تعتبر في الحالة الليبية قد أخذت منحاً خطيراً أدى إلى عدم قدرة المصارف على الاستثمار، وتأخر الحكومة في تلبية متطلبات عدة مؤسسات وتأخر تطوير المشاريع التنموية والبنى التحتية. وكان ذلك نتيجة لعدة عوامل أثرت سلباً على آليات إدارة واستثمار السيولة، أهم هذه العوامل هو عامل الاحتياطي النسبي على الودائع الذي فاض وتكدس لدى م.ل.م بالمليارات. بناءاً على نظرية الاحتياطي النسبي، فإن قدرة المصارف على منح الائتمان مرهونة بحجم الفائض من الاحتياطي النسبي ولا يمكنها تجاوز ذلك [(40)]. هذه الاستراتيجية هي صلب عمل المصارف التقليدية بحيث يُقرض المصرف الفائض من الاحتياطي القانوني بسعر فائدة أكبر من المطلوب من قِبل المودعين وهو ما يُصطلح عليه بـ "تكلفة التمويل". وعلى الجانب الآخر فإن المصارف الليبية وبحكم القانون ممنوعة من استخدام الفائدة، مما يستوجب عليها توظيف أدوات ومنتجات مصرفية إسلامية بديلة. وبناءً على النشرة الاقتصادية الصادرة عن م.ل.م [(41)]، ظل الفائض عن الاحتياطي الإلزامي المفروض على المصارف التجارية يشهد حالة ارتفاع بشكل مستمر نظراً لعدم توفر بيئة استثمارية يُستفاد من خلالها بهذه الأموال، وتوقف المصارف عن منح الائتمان للعملاء نتيجة لقانون منع العمل بالفائدة منذ عام 2015م. وارتفع الفائض عن الاحتياطي الإلزامي عام 2018م إلى 68،689.5 مليار دينار، الأمر الذي يوحي إلى حجم الركود في القطاع المصرفي نتيجة عدم طرح أدوات ومنتجات مالية إسلامية من قبل م.ل.م لتوظيف هذه الأموال في برامج استثمارية من شأنها أن تنعش اقتصاد البلاد وتساهم في تخفيف حدة نقص السيولة، وتلبي طلبات الحكومة.

الإحتياطي النقدي الإلزامي للمصارف التجارية
Required Reserves for Commercial Banks

Table No. (13)
In Millions of LYD

جدول (13)
بالمليون دينار ليبي

الفائض عن الإحتياطي النقدي Excess Reserves	ودائع لدى مصرف ليبيا المركزي ** Deposits with Central Bank of Libya **	الإحتياطي الإلزامي المطلوب * Required Reserves *				الودائع Deposits				نهاية End of
		الإجمالي Total	أوامر الدفع والتحصيل النقدي On Payment Orders and Margins for L/C; L	على الودائع لأجل وإخطار On Time & Saving Deposits	على الودائع تحت الطلب On Demand Deposits	الإجمالي Total	أوامر الدفع والتحصيل النقدي Payment Orders and Margins for L/C; L	لأجل وإخطار Time & Saving	تحت الطلب Demand	
(3-2)	(2)	(3)								
15,010.4	18,148.4	3,138.0	272.5	310.3	2,555.3	24,767.0	3,633.4	4,137.1	16,996.5	2007
24,164.0	32,470.1	8,306.1	1,540.8	1,024.6	5,740.7	41,530.5	7,703.8	5,123.0	28,703.7	2008
28,833. 4	38,567.8	9,734.5	1,707.0	1,123. 6	6,903.9	48,676.0	8,535.0	5,617.8	34,523.2	2009
32,872.4	43,935.0	11,062.6	1,630.0	1,210.5	8,222.2	55,313.0	8,149.8	6,052.4	41,110.8	2010
34,372.3	46,068.3	11,696.0	1,900.9	917.4	8,877.7	58,480.1	9,504.6	4,586.8	44,388.7	2011
39,272.1	52,941.3	13,669.2	1,739.7	1,358.8	10,570.7	68,346.2	8,698.5	6,794.1	52,853.6	2012
46,959.4	63,671.9	16,712.5	1,731.2	3,023. 8	11,957.5	83,562.7	8,656.1	15,118.9	59,787.7	2013
40,610.3	56,392.4	15,782.1	2,206.7	2,837.7	10,737.7	78,910.4	11,033.4	14,188.4	53,688.6	2014
30,871.5	45,122.9	14,251.4	2,653.4	558.5	11,039.5	71,257.1	13,267.0	2,792.6	55,197.6	2015
37,133.2	53,814.7	16,681.5	2,722.0	455.0	13,504.5	83,407.6	13,610.0	2,275.2	67,522.5	2016
										2017
43,799.2	61,043.2	17,244.0	2,605.1	454.8	14,184.1	86,220.1	13,025.7	2,274.0	70,920.4	الربع الأول Q1
50,539.0	69,060.1	18,521.1	2,695.5	455.7	15,369.9	92,605.6	13,477.6	2,278.3	76,849.7	الربع الثاني Q2
54,844.4	73,723.0	18,878.6	2,992.6	455.4	15,430.7	94,392.9	14,962.8	2,276.8	77,153.3	الربع الثالث Q3
55,273.3	73,995.9	18,722.6	2,924.4	455.3	15,342.9	93,612.8	14,622.1	2,276.3	76,714.4	2017.10.31
56,755.2	75,663.0	18,907.8	2,823.6	456.3	15,628.0	94,539.2	14,118.1	2,281.4	78,139.8	2017.11.30
60,364.0	79,551.7	19,187.7	2,916.3	453.0	15,818.4	95,938.5	14,581.5	2,265.2	79,091.8	2017.12.31

* Required reserves have been unified to 20% on all deposits since June 2008 .
** The deposits Includes CDs since May 2008 .

* توحيد الإحتياطي الإلزامي ليصبح بنسبة 20% على جميع الودائع إعتبارا من شهر يونيو 2008.
** الودائع تشمل شهادات إيداع المصارف التجارية منذ مايو 2008.

المصدر: مصرف ليبيا المركزي. (النشرة الاقتصادية لمصرف ليبيا المركزي للربع الرابع من عام 2017م).

الأمر الآخر هو شهادات الإيداع وهي أشهر أدوات السياسية النقدية التي من خلالها تتحكم المصارف المركزية في كمية المعروض من النقد المحلي حيث تصدر شهادات إيداع لتقليص كمية المعروض أو تشتري شهادات الإيداع لزيادة كمية المعروض. اعتمد الباحثان عينة توضيحية لشهادات الإيداع من واقع المركز المالي لمصرف الجمهورية كونه أكبر المصارف الليبية ومملوك لـ م.ل.م بنسبة 80%. وحسب إحصائيات مصرف الجمهورية لشهر يونيو من عام 2017م، فإن حجم قيمة شهادات الإيداع لدى م.ل.م وصل إلى 12,069,935,163 مليار دينار، وهو مبلغ ضخم لا تُمنح عليه فائدة ولا يستفيد منه مصرف الجمهورية إلا من خلال تغطية الحوالات الخارجية والداخلية وقيمة العملة المشتراة من المصرف المركزي والتي تُخصم جميعها من حساب مصرف الجمهورية لدى م.ل.م.

الأصـــــــــول : Assets

البيان	حتى 2017/05/31	حتى 2017/06/30	حتى 2016/06/30	مقدار التغير في الشهر الحالي	مقدار التغير عن الشهر المناظر
النقدية	152,751,238	89,585,355	117,646,147	(63,165,883)	(28,060,792)
صكوك المقاصة	980,602,481	1,317,500,119	720,365,827	336,897,637	597,134,292
أرصدة لدى المصارف المحلية	800,763,549	657,015,514	638,672,788	(143,748,034)	18,342,727
أرصدة لدى مصرف ليبيا المركزي	8,293,272,613	10,340,541,477	7,418,254,309	2,047,268,864	2,922,287,168
أرصدة وودائع لدى المصارف المحلية والخارجية	1,135,343,151	943,738,863	741,270,538	(191,604,287)	202,468,326
شهادات الإيداع	12,069,935,164	12,069,935,163	9,276,871,363	0	2,793,063,800
ودائع لدى مصارف محلية وخارجية	0	0	0	0	0
الحسابات الجارية المدينة والقروض	8,221,627,263	8,161,087,460	8,829,813,054	(60,539,802)	(668,725,593)
الاستثمارات والمساهمات	238,862,431	238,862,431	238,862,431	0	0
مدينون وارصدة مدينة أخرى	5,536,973,244	4,402,800,212	3,922,104,471	(1,134,173,031)	480,695,741
الأصول الثابتة (بالصافي)	113,505,914	111,921,091	113,530,976	(1,584,823)	(1,609,886)
أجمالي الأصـــــول	37,543,637,047	38,332,987,686	32,017,391,905	789,350,639	6,315,595,781

المصدر: مصرف الجمهورية. (المركز المالي لمصرف الجمهورية للربع الثاني لعام 2017م).

أما سوق المال الليبي فلازال يفتقد للبيئة التنظيمية والتقنية المتكاملة لإصدار وتداول الصكوك، والواقع الحالي في ليبيا لا يحفز رؤوس الأموال بالاستثمار مع المصرف المركزي بشكل فوري ويجعلهم في حذر وتردد، نظراً لتأخر عملية التوافق السياسي وما ترتب عليها من عدم وجود استقرار سياسي وأمني وتعدد المؤسسات الحكومية الموازية، ومع هذا الواقع المؤسف والذي نأمل أن يكون مؤقتاً ولا يطول أمده، إلا أننا نتوقع أن يجد م.ل.م إقبالاً على الاستثمار في حالة حدد آلية واضحة لإدارة المخاطر المتوقع أن تحدث وبحيث يضمن المستثمرون وأصحاب رؤوس الأموال حقوقهم، ومن أهم مكونات آلية إدارة المخاطر الواجب على المصرف المركزي توفيرها والإفصاح عنها بخط موازٍ مع إعلانه عن فكرة إصدار الصكوك هي: دراسة الجدوى، الضمانات، التأمين، الاحتياطيات، التنويع، التحوط، والحوكمة.

ويرى الباحثان أنه في حالة تمكن مصرف ليبيا المركزي من توفير الضمانات المشجعة للمستثمرين فإنه ومع الواقع الذي تعيشه ليبيا يمكن له إصدار صكوك المرابحة لحشد المدخرات لتمويل بعض من طلبات الحكومة، بدلاً من القروض (الحسنة) التي يمنحها الآن للحكومة لسد العجز ولتوفير الأصول من معدات وآليات للمؤسسات الحكومية في قطاع التعليم وقطاع الصحة وقطاع الاتصالات وفي مجال الأمن وغيرها هذا من جهة، ومن جهة أخرى لتمكين المصارف من استثمار جزء من أرصدتهم المودعة لدى المصرف المركزي ولا يتقاضون عليها عائد. وعليه فإن كلا الحالتين السابقتين يحتمان على م.ل.م ضرورة تطوير أدوات السياسات النقدية الإسلامية البديلة للتحكم في الكتلة النقدية من حيث الزيادة والتقليص، وللمساهمة في الإدارة الفاعلة للسيولة ومنح الفرص لاستثمارها وتنشيط السوق، والتي يرى الباحثان أن صكوك المرابحة هي أحد الأدوات المالية الإسلامية المناسبة لذلك في ليبيا.

4.4 مقترحات لتطبيق صكوك المرابحة الحكومية في ليبيا

التصكيك يكون من قبل المنشئ مثلاً (حكومة، أو مصرف، أو مؤسسة)، بهدف الحصول على الموارد المالية اللازمة لها. على أن يتم تقويم إصدار الصكوك المقترح إصدارها، ودراسة الجدوى منها، ومقارنة التمويل بإصدارها مع مصادر التمويل الأخرى المتاحة، وتحديد الإيرادات والمصروفات والعائد المتوقع لتنفيذ العملية وإدارتها. وفي الواقع الحالي في ليبيا والذي يدعم إصدارات الصكوك من الجانب التشريعي إلا أن الجانب التنظيمي لازال يفتقد للإمكانات الداعمة بشكل كامل لتداول الصكوك وتحديداً من جانب سوق المال، وذلك نظراً لعدم وجود سوق المال الإسلامي. والبحث يختص بصكوك المرابحة والتي لا يمكن تداولها إلا بتوفر شروط ورقابة دقيقة وفي مرحلة محدودة من عمرها بخلاف بعض الصكوك الأخرى، وهو ما يرى الباحثان إمكانية إصدارها عن طريق القطاع المصرفي الليبي وبدون الحاجة لسوق المال. وفيما يلي بعض الأمثلة التطبيقية المقترحة لصكوك المرابحة:

- **شراء آليات ومعدات وأجهزة طبية لوزارة الصحة:**

من المتعارف عليه عند الليبيين بشكل عام ملاحظتهم في العديد من المستشفيات والمراكز الصحية والمستوصفات العامة من نقص في بعض المعدات والأجهزة الطبية المهمة التي تستخدمها في عملها اليومي، وفي بعض الحالات حتى الأدوية والمحاليل الطبية اللازمة وسيارات الإسعاف خاصة في المناطق الريفية النائية، وهو ما يجعل بعض

المرضى المقتدرين مالياً مضطرين للسفر لمدن أخرى التي تتواجد في مؤسساتها الصحية هذه المعدات أو للسفر خارج ليبيا. وتعجز الحوكمة أحياناً في توفير هذه المتطلبات والنواقص نتيجة عجز في الموازنة أو الطلب الإضافي غير المتوقع أو زيادة الأسعار العالمية أو التغير في سعر الصرف أو النقص في السيولة، وهو ما يستدعي منها السعي في إيجاد الحلول التي يمكن عن طريقها أن تفيء بمتطلبات هذه المؤسسات لتوفير الخدمة للمجتمع وبدون تأخير قدر الإمكان. وفي حين يوجد لدى الحكومة إيرادات سنوية من الدخل القومي للبلاد والمتمثل في العنصر الأساسي وهو النفط بالإضافة إلى الضرائب والجمارك وغيرها، إلا أن هذه الإيرادات تخضع جميعها لبنود الموازنة المعتمدة والتي تتعرض أحياناً للظروف الغير متوقعة مما يترتب عليه ظهور اختلافات في بنود الميزانية يتطلب معالجته بأحد الحلول التي يمكن تطبيقها، وما يراه الباحثان من حلول بهذه المرحلة لمعالجة هذه الإشكالية يمكن أن يتم بإصدار صكوك مرابحة وذلك على النحو التالي:

- تحيل وزارة الصحة طلباً مرفقاً بدراسة تفصيلية للحكومة لتوفير أجهزة ومعدات طبية للمستشفيات العامة، مثل أجهزة التصوير المقطعي، وأجهزة الغسيل الكلوي وغيرها من الأجهزة المهمة التي تحتاجها المستشفيات.
- توجه الحكومة طلباً لوزارة المالية أو المصرف المركزي للنظر في كيفية توفير الأجهزة والمعدات الطبية للمستشفيات، عن طريق إصدار صكوك حكومية مع وعد حكومي بالشراء.
- يكلف المصرف المركزي مصرف الجمهورية بالنظر في طلب الحكومة وإعداد تصور عن كيفية تلبية الطلب.
- يقوم مصرف الجمهورية بدراسة الطلب وعرض مقترح للتنفيذ يشمل الأسس الرئيسية لعملية التمويل والتي أهمها (نوع البضاعة، سعر البضاعة، هامش الربح، آلية السداد، مدة السداد، الضمانات، صيغة العقد، تاريخ طرح الصكوك، تاريخ الشراء، تاريخ البيع) وغيرها من البيانات الواجب توفرها في نشرة الإصدار وفي العقود.
- في حالة موافقة الحكومة على مقترح مصرف الجمهورية، يتم تكليف مصرف الجمهورية رسمياً من طرف الحكومة (المصرف المركزي) بالتنفيذ وباعتباره مدير الإصدار.
- يؤسس مصرف الجمهورية محفظة استثمارية لإصدار الصكوك، ويطرح صكوك مرابحة لحشد الموارد لها بقيمة التكلفة الإجمالية لعملية شراء الأصول (الأجهزة والمعدات)، والتي ستؤول ملكيتها للمستثمرين حملة الصكوك. ويكون من الأفضل في الإصدارات الأولى أن يتم الاقتصار في طرح الصكوك على المصارف فقط للاستفادة منها في إدارة السيولة، ولضمان حسن التنفيذ وتجنب المخاطر.
- يقوم مصرف الجمهورية بتوقيع عقد مع المشتري الذي يمثل الحكومة وينوب عنها (وزارة الصحة أو المستشفيات)، بصيغة المرابحة نيابة عن حملة الصكوك، ويستخدم مصرف الجمهورية حصيلة الصكوك في شراء وتملك بضاعة المرابحة وقبضها قبل بيعها نيابة عن حملة الصكوك.

- يتعاقد مصرف الجمهورية مع الشركات المختصة عن طريق مناقصة دولية، ويبرم عقد شراء بصيغة المرابحة، ويشتري الأصول (المعدات الطبية) ويملكها.
- يقوم مصرف الجمهورية ببيع المعدات مرابحة للحكومة، ويبرم عقد بيع بصيغة المرابحة، وتسليم البضاعة (المعدات) للمستشفيات، ومتابعة خصم الأقساط حسب ما تم الاتفاق عليه وأبرم في العقد.
- عند انتهاء مدة الصكوك وحلول موعد إطفائها، يقوم مصرف الجمهورية بسداد قيمة الصكوك والأرباح لحملة الصكوك، وتتكفل الحكومة بتغطية أي متأخرات للسداد.

هذه الآلية يمكن استخدامها مع كل الوزارات مثل (التعليم، العدل، المواصلات، وغيرها)، والتي لم تتمكن الحكومة من توفير طلباتها السنوية من الأصول أو التي تحتاجها لتنفيذ أعمالها المحددة لها في الخطة السنوية.

- **صندوق المرابحة الاستثماري:**

مؤشر السيولة غير المستثمر لدى (م.ل.م) والمشار إلى أحد عناصره في الجداول السابقة والمتمثل في شهائد الإيداع تسبب في انخفاض ربحية المصارف نتيجة توقف العائد عنها، وأثر بشكل واضح على نسبتها نتيجة لهجرة نسبة كبيرة من ودائع القطاع الخاص خارج بيئة المصارف وخارج الدولة. ويرى الباحثان أن هذه الإشكالية يمكن معالجة جزء كبير منها بالاستثمار في صكوك المرابحة بشكل عام، بحيث يمكن (م.ل.م) أن يؤسس صندوق استثماري يكون منضبط بالضوابط الشرعية، ويكون المصرف المركزي هو المدير للصندوق أو يكلف أحد المصارف أو يوافق لأحدى الشركات الاستثمارية بإدارته، وعلى أن تستثمر المصارف في الصندوق بنسب معينة حسب سياستها الاستثمارية، ويتم استثمار أموال الصندوق في البيع الآجل (المرابحة) أو الوكالة بالاستثمار، أو الاستثمار في الصكوك، ويمكن أن يتم ذلك في السلع المحلية مثلاً (النفط)، أو العالمية مثل (المعادن)، وفي توفير متطلبات الحكومة والمؤسسات العامة من المعدات والآليات والمركبات وغيرها، للآجال القصيرة والمتوسطة والتي تصنف على أنها ذات مخاطر منخفضة. ويمكن الاستفادة من تجربة صندوق المرابحة الاستثماري (رابح) في السعودية ونقل التجربة إلى ليبيا.

5.4 بعض التحديات التي تواجه التطبيق المثالي لصكوك المرابحة في ليبيا

- **المعرفة:** محدودية المعرفة عن الصكوك في المجتمع بشكل عام، وعن متطلبات وكيفية إصدارها.
- **الكوادر:** قلة الكوادر الوطنية البشرية المؤهلة علمياً وعملياً للإشراف على عمليات إصدار الصكوك.
- **المؤسسات:** ضعف مكونات المؤسسات الوسيطة وبيوت الخبرة التي تنظم عملية الإصدار والإشراف على التصكيك والتي أهمها سوق المال.
- **اللوائح:** تأخر إصدار لوائح تنظيمية وإجرائية ورقابية عن الصكوك بشكل عام.
- **الأنظمة:** حاجة الأنظمة المعلوماتية في سوق المال وفي أغلب المصارف للتطوير لتتوافق مع الصكوك.
- **التسعير:** عدم وجود مؤشر خاص بتسعير الصكوك، لازالت مؤشرات الائتمان العالمية هي المرجع في تحديد العائد على إصدارات الصكوك مثل (Libor, Euribor)، وترتب عن ذلك إشكالية في أن العائد على الصكوك لا يمثل القيمة الحقيقة، وإنما يمثل تكلفة التمويل على الائتمان.

5. الخاتمة

إدارة واستثمار السيولة تحدٍ تواجهه المصارف الليبية بشكل عام نظراً لقلة أدوات إدارة السيولة الشرعية المتاحة لديها، وهي لا تستطيع إدارة السيولة بالأدوات المالية التقليدية إلا ضمن الضوابط الشرعية، فهي مطالبة بتطوير أدوات شرعية تجمع بين الربحية والتنوع والاستجابة لمختلف آجال الاستحقاق وبتوازن لتجنب الفائض من السيولة بدون استثمار أو العجز فيها لسد الالتزامات وتغطية الطلبات، وتطوير أو استحداث أدوات شرعية يتطلب تطوير سوق المال بحيث يشمل سوق النقد الإسلامي. ومن أهم الأدوات التي نجحت في إدارة واستثمار السيولة الصكوك، كونها قابلة للتداول وذات آجال متنوعة وسيولة عالية. وبذلك يمكن للمؤسسات المالية الإسلامية استخدامها لإدارة السيولة، فإن كان لديها فائض من السيولة اشترت هذه الصكوك، وإن احتاجت إلى السيولة باعتها في السوق الثانوية. البحث حدد الصكوك أحد الأدوات الشرعية التي يمكن أن تكون الحل البديل في هذه الفترة للقطاع المصرفي الليبي، كونها تتميز بالتنوع في الهياكل (البيوع، المشاركة، الإجارة)، وتتنوع حسب الآجال (قصيرة، متوسطة، طويلة)، والتجارب العالمية برهنت على أن الصكوك الإسلامية تتمتع بمرونة عالية في تمويل الطلبات المختلفة للحكومات وبما يتلاءم والطلب. والتي منها صكوك المرابحة، فالطلب على إصدار الصكوك في ليبيا في هذه المرحلة يأتي تلبية لطلبات جهات حكومية وفي وقت محدد وبشكل محدد، وبحسب المؤشرات التي تشير الى توفر المتطلبات الرئيسية المتمثلة في البيئة القانونية والتنظيمية في ليبيا، بالإضافة إلى الرغبة الملحة والحاجة الماسة من الجهات ذات العلاقة. وبذلك توصل الباحثان إلى أن فرضية تطبيق صكوك المرابحة السيادية في ليبيا في هذه المرحلة تعتبر مناسبة ويمكن تطبيقها لتمويل متطلبات الحكومة. بحيث يمكن لمصرف ليبيا المركزي إصدار صكوك المرابحة السيادية لتوفير طلب الوزارات، ولتكون إحدى الأدوات الشرعية البديلة التي يمكن أن يعتمدها ضمن أدوات السياسة النقدية، وتمكّنه من تطوير عمله باستثمار جزء من السيولة الراكدة وتلبية طلبات المصارف والحكومة والمستثمرين، واستناداً على ذلك وحتى يتمكن مصرف ليبيا المركزي من إصدار الصكوك كانت توصيات البحث على النحو التالي:

- استكمال البيئة القانونية والتنظيمية المطلوبة لتطبيق الصكوك الإسلامية.
- تطوير عمل سوق المال بما يضمن تنظيم عملية تداول الصكوك الاسلامية.
- زيادة عدد الكوادر البشرية التي يمكنها التعامل بالصكوك بالتأهيل والتدريب.
- نشر ثقافة استخدام الصكوك الاسلامية بين المستثمرين وبيان اهميتها للتنمية الاقتصادية.
- الاستفادة من الخبرات والتجارب التي قامت بها عدة دول.
- البدء بإصدار صكوك لمشروع حكومي أولي كتجربة وبضمانات مرضية لجميع الأطراف.
- إشراك البنك الإسلامي للتنمية في عمليات إصدار الصكوك والاستفادة من خبرته ومساهمته وآلية الضمانات التي ينتهجها عن طريق المؤسسات التابعة له.

الهوامش والمراجع

1. جورية، أسامة عبد الحميد. **صكوك الاستثمار ودورها التنموي في الاقتصاد**، ماجستير، معهد الدعوة الجامعي للدراسات الإسلامية، بيروت، لبنان، 2009.
2. بازينة، ع. يوسف، الشيباني، and م. علي, " **إمكانية استخدام الصكوك الإسلامية في تمويل مشروعات التنمية في ليبيا**". 2017.
3. مصرف ليبيا المركزي، إدارة البحوث والإحصاء، النشرة الاقتصادية، 2015.
4. الحوتي، سالم. والبلتاجي، محمد. **التحول المصرفي في ليبيا**، المؤتمر الدولي الرابع للريادة المالية والتحول للمالية الإسلامية. المغرب, 2015.
5. مصرف ليبيا المركزي. بيان الإيراد والإنفاق، 2017. WWW.CBL.GOV.LY.
6. محافظ مصرف ليبيا المركزي، مؤتمر صحفي، طرابلس بتاريخ 23-04-2017 م. https://libyanbtv.com.
7. مصرف ليبيا المركزي، **إدارة الرقابة على المصارف والنقد**، "تقييم التحول نحو الصيرفة الإسلامية – الواقع والأفاق"، 2016.
8. الحوتي، سالم. والبلتاجي، محمد. التحول المصرفي في ليبيا، المؤتمر الدولي الرابع للريادة المالية والتحول للمالية الإسلامية. المغرب, 2015.
9. د. ب. ي. الشاعر and د. ق. ع. الغنايم***, "نظام عقود صكوك التمويل الإسلامي الأردني رقم (45) لسنة 2014م–دراسة تحليلية فقهية مقارنة," 2016.
10. N. Gilbert, **Researching social life**. Sage, 2008.
11. R. Johansson, "**Case Study Methodology**. **Methodologies in Housing Research**. RI o," Technol. Stock. Environ. Stud., 2003.
12. هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، معيار المحاسبة المالية (28) المرابحة والبيوع الآجلة الأخرى،2017.
13. و. كوكو and وهيبة, "**الأثار الفقهية المترتبة على الاختلاف في الحكم على الحديث صحةً او ضعفاً من خلال كتاب (بداية المجتهد ونهاية المقتصد)** لابن رشد الحفيد المتوفي 090هـ," 2013.
14. أ. ب. م. الدردير and م. ك. وصفي, "**الشرح الصغير على أقرب المسالك إلى مذهب الأمام مالك**". دار المعارف.
15. هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، المعايير الشرعية, 2017.
16. المؤتمر الوطني العام، **قانون الصكوك الليبي**، طرابلس – ليبيا. 2016.
17. أ. ب. م. الدردير and م. ك. وصفي, "**الشرح الصغير على أقرب المسالك إلى مذهب الأمام مالك**". دار المعارف.
18. يونس، شعيب. **دور الصكوك الإسلامية الحكومية في دعم القطاعات الاقتصادية**. دراسة تطبيقية على الصكوك الحكومية السودانية. مجلة جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية، ع33. قسنطينة، الجزائر. 2014.
19. أبوغدة، عبد الستار. **بحوث في المعاملات والأساليب المصرفية الإسلامية**. شركة التوفيق ومجموعة دلة البركة. الطبعة الأولى، ج2. 2003.
20. سيرين and الباز, " The fundamental principle in contract is the intention and meanings, and not the words and phrases." 2010.
21. م. أ. س. ع. الله, **بيع المرابحة**: وتطبيقاته في المصارف الإسلامية. دار الثقافة,, 2005.
22. مجمع الفقه الإسلامي, قرار رقم 30 (4/3)]1[, **سندات المقارضة وسندات الاستثمار**, 1988.

23. د. ب. ي. الشاعر and د. ق. ع. الغنايم***, "**نظام عقود صكوك التمويل الإسلامي الأردني** رقم (45) لسنة 2014م– دراسة تحليلية فقهية مقارنة," 2016.

24. د. ح. م. سمحان, "**تطبيق معيار المحاسبة المالية الإسلامي رقم (8)(المعدل) في البنوك الإسلامية**" دراسة عملية على المصارف الإسلامية الأردنية"," 2014.

25. يونس، شعيب. **دور الصكوك الإسلامية الحكومية في دعم القطاعات الاقتصادية**. دراسة تطبيقية على الصكوك الحكومية السودانية. مجلة جامعة الأمير عبد القادر للعلوم الإسلامية، ع33. قسنطينة، الجزائر. 2014.

26. الشاعر، باسل. والزيدانيين، هيام. **الأحكام والضوابط الشرعية لتداول الصكوك الاستثمارية الإسلامية**. الجامعة الأردنية، عمادة البحث العلمي، علوم الشريعة والقانون، مجلة دراسات، مجلد 43، ملحق 3. 2016.

27. بازينة، ع. يوسف، الشيباني، and م. علي, "**إمكانية استخدام الصكوك الإسلامية في تمويل مشروعات التنمية في ليبيا**". 2017.

28. م. الحنيطي, هناء, س. ملاحيم, and ساري, "**أثر سعر المرابحة على الأداء المالي في المصارف الإسلاميّة العاملة في الأردن**, (2000–2013,") Jordan J. Bus. Adm., vol. 12, no. 4, 2016.

29. النوباني, خولة, **هيكلة الصكوك بين الفقه والممارسات**، دار النفائس، ط1، الاردن، 2017.

30. د. ب. ي. الشاعر and د. ق. ع. الغنايم***, "**نظام عقود صكوك التمويل الإسلامي الأردني** رقم (45) لسنة 2014م– دراسة تحليلية فقهية مقارنة," 2016.

31. بخاري، لحلو. وعايب، وليد. **آليات الهندسة المالية كأداة لإدارة مخاطر الصكوك الإسلامية وأثر الأزمة المالية على سوق الصكوك الإسلامية الدولية وأحكام الشريعة**. مجلة الواحات للبحوث والدراسات، ع 12، الجزائر. 2011.

32. بدر، أسامة محمد حامد، **الصكوك الإسلامية كأداة فعالة للتمويل**، دراسات كلية التجارة – جامعة طنطا – مصر، مجلد 16، عدد 2، 2015.

33. رويتر عربي، اخبار الاقتصاد، 2018. https://ara.reuters.com/news/business.

34. http://www.albilad-capital.com/Pages/AR/Fund/murabih.aspx، البلاد المالية–صندوق المرابحة–مرابح.

35. أمل وأخريات. **الصكوك الإسلامية كأداة للتمويل وأثرها على النمو الاقتصادي**. المركز الديمقراطي العربي للدراسات الاستراتيجية الاقتصادية والسياسية. مصر. 2018. https://democraticac.de/?p=54469.

36. البنك المركزي الاردني، الإصدار الثالث من صكوك "**عقد المرابحة للآمر بالشراء**" لصالح شركة الكهرباء الوطنية، 2018.

37. ب. زيد and ربيعة, "**الصكوك الإسلامية كأداة لتمويل التنمية الاقتصادية ومدى إمكانية الاستفادة منها في الجزائر**," 2015.

38. السوق المالية الدولية الإسلامية (IIFM)، الصكوك الهجينة المستخدمة تحديداً في المملكة العربية السعودية والتي تتكون من صكوك المضاربة وصكوك المرابحة. 2018.

39. مصرف ليبيا المركزي. بيان الإيراد والإنفاق، 2017. WWW.CBL.GOV.LY.

40. Werner, R. A.. **Can Banks Individually Create Money Out of Nothing? – The Theories and The Empirical Evidence**. Elsevier, 19, 2014.

41. بازينة, ع. يوسف, الشيباني, and م. علي, "**إمكانية استخدام الصكوك الإسلامية في تمويل مشروعات التنمية في ليبيا** ". 2017.

International Journal of Economic Studies 06 (2019) 250 – 260

International Journal of Economic Studies
المجلة الدولية للدراسات الاقتصادية
Journal Homepage : https://democraticac.de/?page_id=50832

Solar energy as an alternative to the electricity production in Algeria (Situation and prospect)

الطاقة الشمسية كبديل لإنتاج الكهرباء في الجزائر (وضعية وآفاق)

Fatima Zohar Ben Seghier (PhD student) [1]
Dr. Amina Mekhelfi [2 a]
Dr. Djeloul Benanaya [3]
[1] High National School of Statistics & Applied Economics, Kolea – Algeria.
[2] Kasdi Merbah University,Ouargla – Algeria.
[3] Khemis Miliana university Center – Algeria.

Article Info

Keywords :
Solar energy
Electricity production
Clean energy
Concentration solar power (CSP)
Solar photovoltaic (PV)

JEL Classification :
Q 42 – Q 48 – Q 56.

Abstract

This research aims to highlighting the solar energy position in Algeria with pointing his efforts in this field. The study show that Algeria possesses high potential in the field of renewable energies on general and in solar energy in particular through their geographic position, in addition to political efforts tending towards reinforcing and developing the production of electricity from solar energy by creating several institutions like (CDER & NEAL). However, this production is still low, comparing to fossil energy. The study revealed that despite the lack of experience in implementation as well as managing investments in clean energy technologies, it demonstrates a high awareness and political will in the development of RE through the program (2011-2030). Where solar energy plays a major role in this program, 70% of electricity production will be generated mainly by concentration solar power (CSP) and solar photovoltaic (PV).

معلومات عن المقال

الكلمات المفتاحية:
طاقة شمسية
إنتاج الكهرباء
طاقة نظيفة
تركيز طاقة شمسية (CSP)
طاقة شمسية كهروضوئية (PV)

الملخص

يهدف هذا البحث إلى تسليط الضوء على وضع الطاقة الشمسية في الجزائر مع الإشارة إلى جهودها في هذا المجال. حيث أظهرت الدراسة أن الجزائر تمتلك إمكانات عالية في مجال الطاقات المتجددة بشكل عام والطاقة الشمسية بشكل خاص من خلال موقعها الجغرافي، بالإضافة إلى الجهود السياسية التي تميل نحو تعزيز وتطوير إنتاج الكهرباء من الطاقة الشمسية من خلال إنشاء عدة مؤسسات مثل (CDER وNEAL). ومع ذلك لا يزال توليد الكهرباء من الطاقة الشمسية منخفضًا، نظرًا لتأخرها في هذا المجال وخبرتها المتواضعة في هذه التكنولوجيا مقارنة بالطاقات الأحفورية. توصلت الدراسة على أنه بالرغم من قلة الخبرة في إقامة وتسيير استثمارات تكنولوجيات الطاقات النظيفة، غير أنه يبرز وعي وإرادة سياسية كبيرة في تطوير برنامج الطاقات المتجددة والمتجلي في برنامج (2011-2030)، حيث تحتل الطاقة الشمسية الدور الرئيسي في هذا البرنامج بنسبة لا تقل عن 70% من إنتاج الطاقة الكهربائية وهذا بالاعتماد على تركيز الطاقة الشمسية (CSP) والطاقة الشمسية الكهروضوئية (PV).

[a] **Corresponding author**
E-mail address : amekhelfi@gmail.com
Article history :
Received 06 February 2019 ; Accepted 05 April 2019 ; Published 07 May 2019.
Democratic Arabic Center for Strategic, Political & Economic Studies. Copyright 2019, All Rights Reserved ©

1. Introduction

Electricity production in all Arab countries is still dependent on fossil fuels, but in recent years, there has been a global trend to produce electricity from renewable sources, especially with increasing demand, and the climate change problem with its negative effects. The Arab region has adopted an ambitious strategy "Pan-Arab strategy for Development of Renewable energy 2010-2030" to develop electricity production from renewable sources, setting targets to 2030 [(1)]. Algeria is one of these countries. Its energy sector has historically been at the centre of the country's developments notably in the recent years where the electricity demand reached more than 10%. Many indicators make Algeria an ideal country for the implementation of the Concentrating solar Thermal plants (CSTP) [(2)]. Algeria envisages the substitution of the fossil energies by the renewable energy, especially solar energy. Its government has committed itself to develop solar energy as its largest renewable energy source by covering 30% of electricity from renewable sources by 2030 [(3)] through the program (2011-2030).The program in question foresees the establishment by 2030 of a 12,000 MW electricity generation capacity exclusively for the domestic market. A whole range of renewable energies among which 7,200 MW in thermo-solar, 2,800 MW in photovoltaic, and 2,000 in wind power had to come from it. An additional 10,000 MW was even planned for export to Tunisia and Morocco. The openly stated objective is to save as much as possible natural gas, largely for export.

It should also be noted that Algeria has a big delay in this area compared to the Arab country such as Morocco and Egypt, according to BP Statistical Review of World Energy 2018, Egypt and Morocco have produced more than 2.7TW in 2017 of electric energy by renewable energy while Algeria produced only 533MW.

Geographically, Algeria is the largest area in Africa, with 2.381.741 km^2, four times France, with many forests in the middle; however, the Sahara alone represents 84% of the territory. In addition to fossil energies, Algeria as well holds several sources of RE; solar energy, wing energy and others. All of its natural energy qualifications make it one of the leading developing countries in the investment of energy's sustainable. In July 2011, Algeria inaugurated its first Concentrating solar Power Plant. It is a hybrid 150MW integrated solar combined cycle system (ISCCS) with 30MW of solar output. Many others ambitious projects are in different stages of consideration. The problematic of this study comes as follows: **What it is the potential and the devices that Algeria holds in electricity production through solar energy ? What are their prospect ?**

2. Methodology

This paper is based on works in terms of articles and books on the subject of **"Electricity production via renewable energy focused on solar energy "**, from point of legal framework, technical and economic joining this to the most credible statistical journals via their websites in the field of energy studies such as:

- Amina Mekhelfi, Fatima Zohra Ben Seghier,& D.B (2018): **Electricity Generation from Renewable sources Algeria Cases:** This research aims to underlining the renewable energies position in Algeria, while referring to Algeria's efforts in this field. The study results show that Algeria possesses high potential in the field of renewable energies, in addition to political efforts tending towards reinforcing and developing renewable policy. Nonetheless, generation of renewable energy represents only 5.5% of total fossil energy. This ratio is still low in comparison with Algerian energy potential. As a result, Algeria has little experience in renewable energy technologies because it relies on fossil energy and well-mastered techniques.
- Amal Rahman & Abdelhak Bentafat, **Reality and Prospect of electricity Production from Renewable Energies in Arab Countries: analytical Study (1990-2017):** This study aims to highlight the status of electricity production from renewable energies in some Arab countries due to their potential. As well as the contribution of RE in producing electricity for every Arab Country (Algeria is one of them). That could lead to an increase in the achievement of a significant part of sustainable development if it will be exploited**.** The study find that there is a weak and low correlation (-0.420) between the electricity

production from renewable and CO_2 emission per capita which means that the increase in the production of electricity from RE in Arab countries reduces CO_2 emissions per capita. Egypt and Morocco have taken rapid steps towards pioneering electricity production through renewables.

- Journals **(Ministry of Energy of Algeria, Algeria's RE centers reports (CDER), Arab future Energy Index AFEX 2016.** this article is endowed with various statistics from journals renowned at the international and national levels for renewable energy during the period from 2011 outlook to 2030.

3. Discussion and result

3.1 Renewable Energy (RE) on the world: This title evokes briefly the definition and the benefits of RE as well as the estimated RE of global electricity production, end 2016, and Electricity production from solar sources.

3.2 Renewable energy definition and its benefits: Are often called «green», «clean», or «sustainable energy resources», they are growing in importance as the 21st century matures; its energy obtained from natural and persistent flows of energy occurring in the immediate environment. Like a solar energy, where « repetitive » refers to the 24-hour major period. Note that the energy is already passing through the environment as a current or flow, irrespective of there being a device to intercept and harness this power [(4)].

Renewable energy uses energy sources that are continually replenished by nature: the sun, the wind, water, the earth's heat, and plants. Renewable energy technologies turn these fuels into usable forms of energy- most often electricity, but also heat, chemicals, or mechanical power [(5)].

Renewable energy in generally is one of the most viable options, and ideal solution for the alternative to fossil energy because of their negative effects, among which:

- Environmental degradation through climate change and resulting from global warming; as well as the damage caused by the activities of the global fossil fuel industries. As the environmental crisis of January 2018 caused by the flow of the Iranian ship off the coast of China, carrying 136 000 tonnes of light crude oil in addition to human losses as well as the Gulf of Mexico crises in April 2010 caused by BP company;
- Destabilization of energy security in the countries and resulting in economic crises.
- Air pollution caused by particulate matter and other pollutants (Fossil fuels) not only acts directly on the environment but by contamination of water and soil leads to their degradation. Wet and dry deposition of inorganic pollutants leads to acidification of environment. These phenomena affect the health of the people, increase corrosion, and destroy cultivated soil and forests. Most of the plants, especially coniferous trees are not resistant oxides. Widespread forest damage has been reported in Europe and North America. Many cultivated plants are not resistant to these pollutants, especially in the early period of vegetation [(6)].
- Hidden Cost of Fossil Fuels: Some energy costs are not included in consumer utility or gas bills, nor are they paid for by the companies that produce or sell the energy. These include human health problems caused by air pollution from the burning of coal and oil; damage to land from coal mining and to miners from black lung disease; environmental degradation caused by global warming, acid rain, and water pollution; and national security costs, such as protecting foreign sources of oil [(7)].

3.3 Estimated renewable energy of global electricity production, end 2016

It has been argued that the main feature of renewable energy production is the generation of electricity. Figure 1 clearly illustrates the share of electricity generation from renewable energy sources during 2016 by:

- 75.5% represents electricity generated by non-renewable energies, 24.5% from renewable sources of which 16.6% is produced by hydropower, 4% produces wind power, 2% produced by biopower and only 1.5% produced by solar PV.

- Hydroelectricity recorded a fixed percentage in 2016 compared to the previous year, estimated at 16.6% as the largest percentage of renewable electricity generation. But this low percentage is due to the dominant interest of some leading countries (such as China and Britain) to invest in power production technologies generated by solar and wind energy.

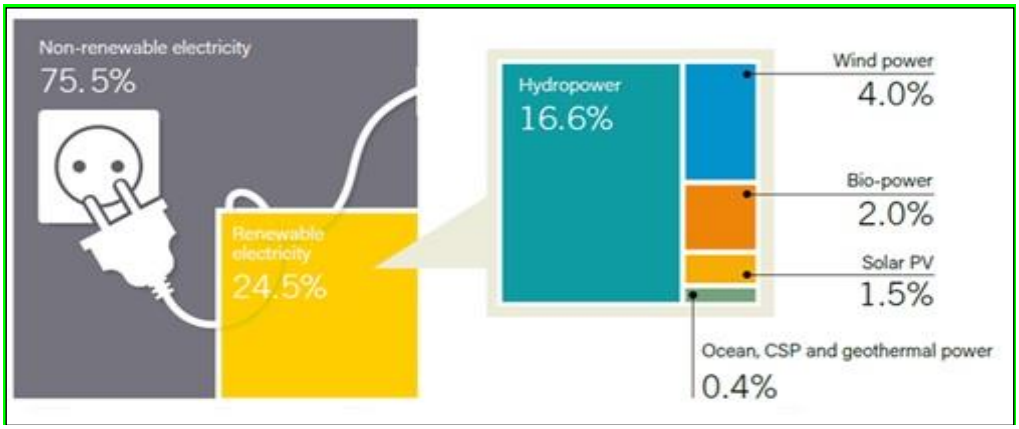


Figure n°1: Estimated Renewable Energy of Global Electricity Production ,End 2016

3.4 Electricity production from solar sources: Two quite district technologies are used to produce solar power PV module technology uses one the properties of (generally silicon) semi-conductors that generates electrical current when it is exposed to light. The second technology is solar thermal plant (or concentrated solar power plant) technology that) the sun's rays using mirrors on a focal point to obtain very high temperatures (400-1000°C) to produce water vapor and thus electricity. These concentrating solar power (CSP) plants can operate with another energy source (generally natural gas), in which case they are known as hybrid plants. They can also be equipped with storage systems, to continue producing electricity after sundown or in the temporary absence of sunlight during the day [(8)].

By what was quoted above, it is clear that the rate of RE production global electricity in 2016, generated by solar and wind energy remains very low compared to that of hydropower. Moreover, this is due to the lack of natural resources such as the sun and space in most developed countries that have alternative energy technologies and invest in them, such as Germany and China. While some developing countries like Algeria are acquiring natural resources (in solar energy, wind power, geothermal energy, significant geographical space), however, they do not have sufficient technology, clean energy investment and the know-how in management.

4. Situation of Algerian solar energy (potential, program and policy)

Algeria is one of the countries who get a varied potential in renewable energy. Consisting on: solar energy with 3600h of sunshine a year, wind energy between 3 to 6 m/s, geothermal energy with 200 hot water springs in the north of the country (between 45° C and 98° C); biomass with 37 MTEP for forests, 30MT for urban waste and hydroelectricity [(9)]. This part exposes the Algerian energy resources potential especially on solar energy, their strategy, and policy.

4.1 Potential of solar energy in Algeria

Solar energy is one of the most important sources in Algeria, providing one the highest solar potentials in the world, with 86% of the national territory in the desert region (the Grand Sahara).

Algeria holds between 2500 and 3600 h of sunshine a year. The average solar radiation in Algeria generates about 200 kwh/m^2, which is twice radiation generated on the European continent [(10)], see figure 2. The energy absorbed daily is on horizontal surfaces of 1m^2 is 5 kwh over the major part of the national territory or about 1700 kwh/(m^2 year) for the north and 2650 kwh/(m^2 year) for the south of the country see table1 [(11)]:

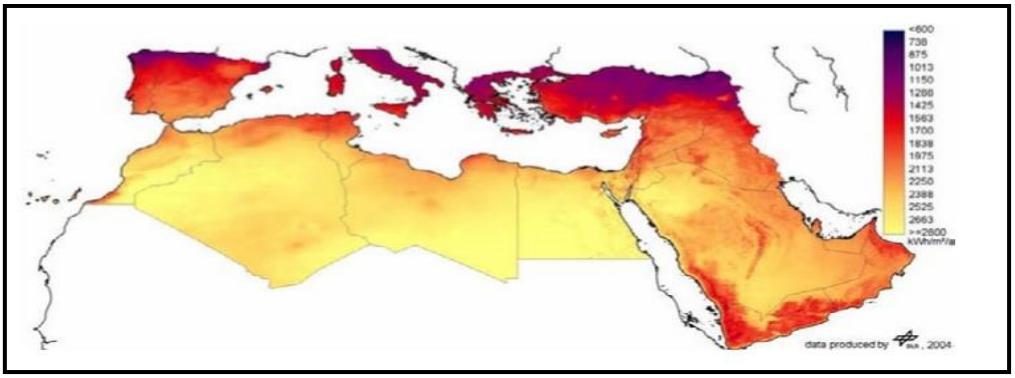


Figure n° 2: Geographic map of Algerian solar energy

Region	Coastal	High plateau	Sahara
Surface (%)	04	10	86
Average duration of saneness per annum (h)	2650	3000	3500
Average energy received (kwh/m^2 annum)	1700	1900	2650

Table n° 1: Solar potential in Algeria

4.2 Algerian solar energy program

The solar wealth that Algeria holds can place it in one of the main exporting countries of this energy. If the country will be well exploited this wealth with mastery of the solar energy technology. This technology is divided into the following programs ones [(12)]:

- Program development of Algeria's solar energy in PV: the RE development program (REDP) identified the development of the Algerian industry associated with this type of energy as well as increased the rate of integration through developing the production of solar panels through the establishment of an institution called Rouiba-Eclairage of the Sonelgaz institution, with private institutions operating in this field. On the other hand, it is expected to produce a range of equipment used in the field of renewable energies, such as batteries, transformers, cables and the completion of the center of authentication (center homologation) on equipment destined for the production of renewable energy. The Renewable Energies Program aims to achieve approximately 2,800 megawatts of photovoltaic solar systems by 2030.

- Program of solar CSP energy in Algeria: The adoption of this technique, known as the Concentration solar power (CSP), allows the exploitation of natural gas available in Algeria at night as well as when the atmosphere is cloudy. In the daytime, solar energy is used. Solar rays heat up fluids used in the production of turbines producing electricity. This type of technology is relatively inexpensive and allows the storage of a large amount of energy better than the technology of production of solar photovoltaic. Through its renewable energy program, Algeria is also aiming to achieve 7200 MW of solar thermal systems in outlook 2030.

4.3 Strategy of RE development in Algerian energy policy

Algeria has established a special program to develop the production of RE in general and solar energy in particular.

4.3.1 The national program of RE since 2011 outlook to 2030

Algeria has developed an ambitious program for the evolution of renewable energy and efficiency since 2011, with establishing a legal framework (as a Law N° 09-04 containing promotion of capacities in the context of sustainable development) developing different institutions and centres in this field. Such as (Creation of Centre for RE development CDER in 1988 and its units across the national territory, the creation of Renewable energy research unit in Sahara area in 2001, creation of New Energy Algeria in 2002 called NEAL). The company NEAL is a first in Algeria created by a cooperation between the public and private sector. Its main role is to produce electricity from solar energy based on research and investment in this field.

This platform allowed to develop a national program of RE in order to ensure the availability of 27% production on RE by 2030. Defined the future phases as follow [(13)]:

-2020; An installation is expected to have a total capacity of approximately 2600 MW for the domestic market and an export opportunity of the order of 2000 MW;

-By 2030: Planned to install a power of nearly 12000 MW for the domestic market as well as an export opportunity of up to 10000MW.

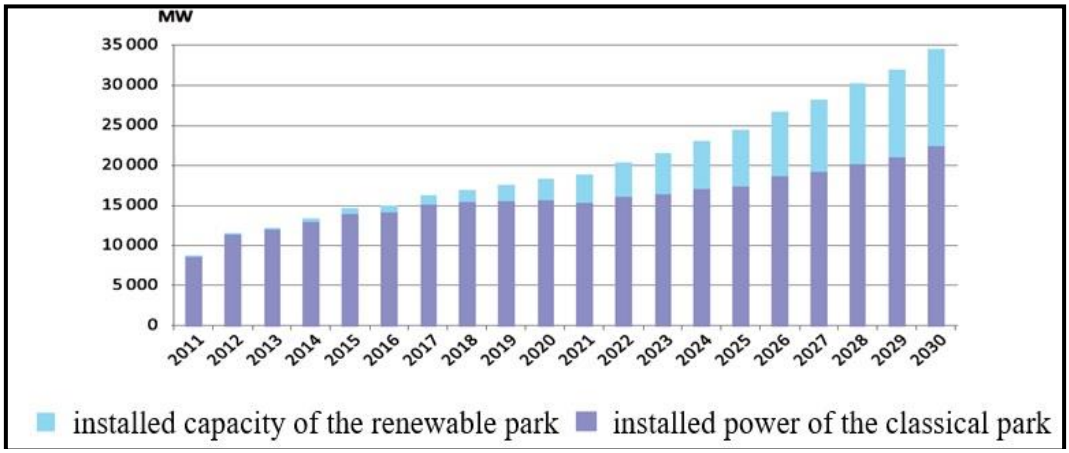


Figure 3: Developing of the national production park in RE and outlook to 2030

4.3.2 Program of Solar energy

The program focused on the development of wind, solar photovoltaic and thermal energy. The solar energy (PV and thermal) will present the largest source of clean energy production in Algeria with a rate of 60% of total production 2030 according to the objectives of the project [(14)]. As mentioned in table2, the planned solar energy development, plant for Algeria during 2011-2030:

Type of energy	**2011 to 2020**		**2021 to 2030**	
PV solar	**800 MW**		**200 MW / year**	
CSP solar	2011/2012 Completion of two projects with capacity 150 MW	2016/2020 Completion of 4 centers with capacity 1200 MW	2021/2023 500MW annually	2024/2030 600 MW annually

Table n°2 planned solar energy development plan for Algeria during 2011-2030

5. Projects electricity generated by solar energy in Algeria (state and difficulties)

This title develops the situation of Development of Installed renewable power capacity in Algeria from 2000 to 2017 and their production.

5.1 Development of Installed renewable power capacity in Algeria (2000 – 2017)

Electricity production in Algeria is predominantly dependent on fossil energy, especially natural gas, contributing with 94.5% in 2010, followed by 5% hydropower and 0.5% of solar energy [(15)] (League of Arab states, 2010). As shown figure 6, over the past decade, a reducing 93% recorded in 2015 in the generated electricity dependence by gas either a decrease of 1.5% replaced by 3.4% in RE production [(16)].

The below figure shows that there is a trend towards diversifying the sources of electricity generation by focusing on other sources of RE, other than hydropower, especially wind energy and solar energy.

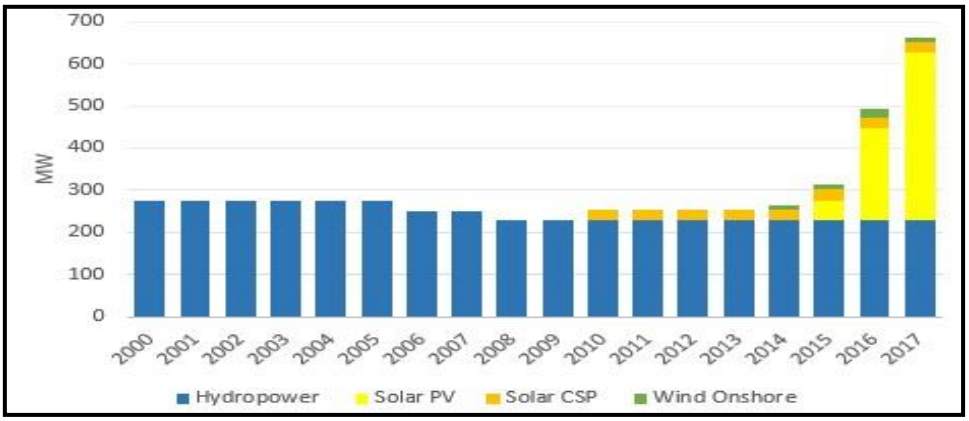


Figure 4 Installed Renewable Power Capacity in Algeria (2000-2017)

Algeria has a lag in the development of electricity production by the energy solar. It was only in 2011, where exploited the solar energy as a sources of RE, although Algeria has one of the highest solar potentials in the world with 86% of territory covered by the Sahara desert mentioned previously. Moreover, even despite the fact solar energy came into service late compared to wind power in Algerian energy production, however, it was able to occupy first place in electricity production in 2016 and 2017.

5.2 Electricity production in Algeria from solar energy in 2017

During the year 2017, Algeria installed about 435.2 MW RE capacities with an increase of 37.55% compared to the year 2016. Where solar energy representing with 64.10% of the total RE, where 92% (400MW) generated by PV solar capacity and 6% (25 MW) generated by concentrated solar power capacity (CSP) and only 2.2% (10.2) MW wind power capacity from the RE production (fig 5).

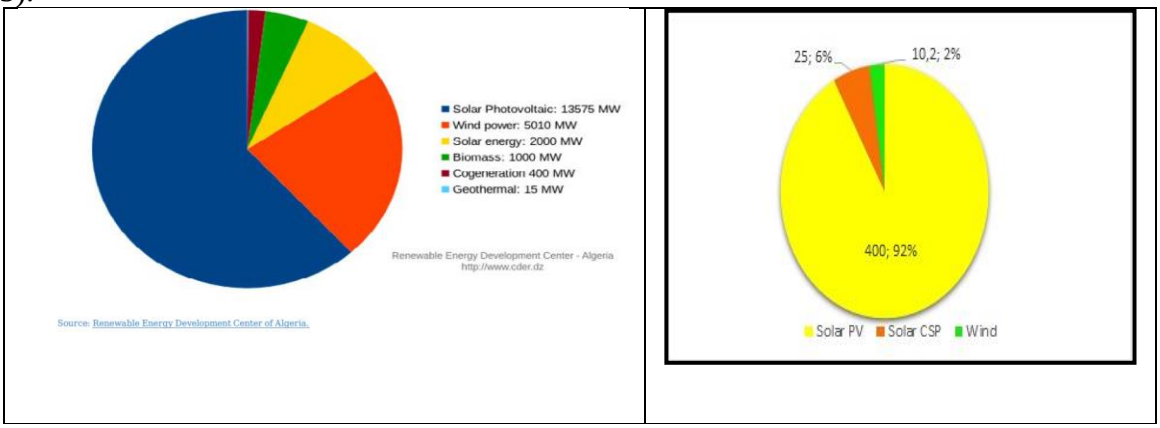


Figure 5 : Dominance of solar PV production in Algeria, year 2017

Algeria has used all of its territories for the installation of RE projects. and suffering from an economic crisis due to fall oil prices, during the period 2014-2015, where reached in the $40.68 [(17)]. This has led Algeria to apply economic austerity and political freeze leading the delay and the abolition of some projects programmed into RE. Like; the delay to realise in 2015 of 652 MW of RE projects, and the achievement; only of 435.2 MW in 2017 is a delay of 214.8 MW . Other projects have been cancelled in the application such as SPP III in Namaa and SPP IV in Hassi Raml and others have been totally cancelled like the Desertec project (where this project has been took by Morocco).

5.3 Situation of Solar power Installed and their difficulties

One of the strong point of Algeria in its management of solar energy installed, it has exploited its territory of an area, which exceeds 2 million km2, and several projects were installed. By implanting some new photovoltaics powers plants, as well as an extension of already, existing diesel powers stations in isolated areas and are limited to electrification, pumping, telecommunication, public lighting, and small refrigeration systems [(18)]. In the table n°3, illustrates the multiple installations of central photovoltaic in several southern Algerian regions particularly in the region of Adrar, Tamanrasset, Gharadai, Hassi R'Mel, Tindouf and others. Their production varies between 1.1 MW to 30 MW.

Installed projects Management			
Years	RE technology projects	Places	UNIT MW
14 June2011	gas and solar power plant	**Hassi R'mel**	**150 = 25 mw (CSP) + 125 MWgaz**
10 July 2014	The multi-technologies solar farm	Ghardaia	1.1
February 2014	Central photovoltaic Solar PV capacity	Djanet(Illizi)	03
October 2015		Adrar	20
		Kabertene (Adrar)	03
November 2015		Tamanrasset	13
December 2015		Tindouf	09
January2016		Z.Kounta (Adrar)	06
		Reggane (Adrar)	05
February 2016		Timimoune (Adra)	09
		Ain salah (Tamanrasset)	05
March 2016		Aoulef (Adrar)	05
April 2016		Ain El-Ibel (Adrar)	20
		Khnag (Laghouat)	20
		Oued El-kebrit(Souk Ahras)	15
Mai 2016		Sedrate Leghzal (Naama)	20
		Ain Skhouna (saida)	30
----		Other projects solar PV capacity	218.9

Table n°03: Management of solar power installed Projects (with 425MW)

The table n°3 demonstrate; that solar energy projects were carried out in two parts: the first consists of electricity generation projects from solar thermal energy, the second involves production projects electricity through photovoltaic solar energy, and these projects are divided as suits:

- Regarding power generation projects based on solar thermal energy, Algeria is lagging behind, only Hassi R'mel, the first and only station generating electricity via solar energy,

which came into effect in 2011. This hybrid solar thermal and gas plant, has a production capacity of 150 MW in the Timeghlit region [(19)], including 25 MW of solar thermal energy.

- Projects for the production of electricity from photovoltaic solar energy: the latter represent the largest share of renewable energy production in Algeria, with a rate of 270 MW during the 2014-2016 periods. These projects are mainly concentrated in the south of Algeria, distributed as follows:

- In the south region: electricity production from solar photovoltaic energy is estimated at 99.1 MW, including 1.1 MW in Ghardaia and 98 MW in southern states (Adrar - Ilizi and Tamanrasset). This project has prospered thanks to the implementation of the project of Electrification of 18 villages with solar PV including (Electrification of more than 1000 households, Electrification of 15 mosques, Electrification of 15 schools, Electrification of 20 security posts (gendarmeries, - Communal guards).

- In the West region: Solar photovoltaic power generation reached 50 MW in the northwest, including 20 MW in NAAMA, Sedrate Leghzal region and 30 MW in Saida, Ain region. Skhouna.

- In the interior region: Electricity production is focused mainly in the wilaya of Laghouat with a production of 20 MW.

- In the Eastern Region: This region has the lowest production rate compared to other regions, the production capacity has reached 15 MW in the extreme east of Algeria (Souk -Ahras, Oued El-kebrit region).

Therefore, through what we have been addressed and despite the projects that Algeria has achieved in the field of solar energy and its expansion in this sector, it's still suffers from several difficulties summarized as follows:

- Algeria is one of the oil exporting countries, and therefore it is one of the rich countries in this resource and because of the easy exploitation of fossil energies. This is the main reason that reduces the determination and will of the rush of officials towards the exploitation of different sources of renewable energy, including solar energy. To have a negative impact on the system of oil production and prices.

- The production and use of advanced technologies in the production of solar energy requires the concerted efforts of a large number of partners, including manufacturers and users, legislative and executive authorities related to scientific research and others.

- The difficulty of storing solar energy in addition to the high investment cost,

- The lack of technical and technical capabilities necessary for the application of solar energy technology, which prevents the spread of large-scale, it requires adequate studies of the local capacity in manufacturing and the requirements of the process of manufacturing components and equipment and energy availability of labour,

- The problem of clarifying the property in the Algerian territory, despite the large areas of land that must be allocated to solar projects, requires the existence of clear legislative texts for the use of land and ownership of the state.

6. Conclusion

The article entitled " **Solar energy as alternative to the electricity production in Algeria (Situation and prospect)**, has meant to answer the main question : What it is the potential and the devices that Algeria holds in electricity production through solar energy? What are their prospect? The data of this research shows clearly the great potential in RE focused on solar energy through there geographical location and climate point of view and territory. This advantage allowed Algeria to be in 3rd place in renewable power capacities in Arab world after Morocco and Egypt.

It reveals from this study that Algeria get a political will to the encouragement of their own energy production especially from solar energy, by publication of several laws and legal decrees. These new energy policy has also allowed the creation of several institutions operating in the field of RE such as (CREAD & NEAL) in order to implement the national program of RE- launched in 2011 outlook to 2030.

Despite these difficulties cited in the Algeria solar sector, however, it is considered one of the most promising technologies in the generation of electricity generated by solar energy and thus replace fossil fuels (after exhaustion).

Algeria's strategic geographical position results in a significant flow of solar energy through sunny weather most of the year. This will enable him to obtain investment projects from large orchards in this area, particularly with the European partner because of its proximity. In addition, local uses of solar energy will reduce distribution costs of other forms, strengthen self-supply by providing an important source of energy, and by activating the political will in the field of renewable energies and willing to apply them according to the following recommendations:

1- The need to develop a national renewable energy program based on the participation of the public and private sectors in the exploitation of solar energy,
2- Ensure the establishment of a future renewable energy development entity in Algeria,
3- the need to support human expertise and the executives who control this technology in order to eliminate the problem of non-control of technology and support the field of scientific research in renewable energies,
4- Work on the development of solar energy infrastructure and take advantage of the experiences of Western countries and major players in this field, such as Germany.
5- Encourage the private sector to invest in renewable energy,
6- Work to sensitize the Algerian community to the need to use renewable energies to preserve the environment.

Notwithstanding Algeria's delay in clean energy production dominated by fossil energy production, however, it is aware of its potential for renewable energy in general and solar energy in particular as well as the need to substitute the production of electricity in fossil energy by the electricity production by solar energy mentioned already in the national energy program of 2030. Where it aims to achieve 22 GW generated by renewable energies representing 27 % of energy production.

References

1. Amal Rahman & Abdelhak Bentafat.(2018). Reality and Prospect of electricity Production from Renewable Energies in Arab Countries: Analytical Study (1990-2017), International Journal of energy Economics and Policy, ISSN: 2146-4553. Doi: https://doi.org/10.32479/ijeep.6939.
2. M.Abbas & all.(2013).Assessment of a solar parabolic trough power plant for electricity generation under Mediterranean and arid climate conditions in Algeria, Science Direct, Energy Procedia 42, Elsevier, doi:10.1016/j.egypro.2013.00.009.
3. CDER Centre de développement des énergies renouvelables. (1990), unité de développement des équipements, éléctro-solaire, Bouzereah, Alger, https://www.cder.dz/spip.php?rubrique87.
4. Twidell,J., & Weir,T.(2006).Renewable energy Resources. Management (Vol. 532). https://doi.org/10.4324/9780203478721.
5. Tromly,K.(2001).Renewable Energy: An Overview. Energy Efficiency and Renewable Energy Clearinghouse,1-8. https://doi.org/102001-1102.
6. Chmielewski,A.G (2015).Environmental effects of Fossil fuel Combustion. Encyclopaedia of Life Support Systems (EOLSS).
7. Patel,N.(2014).Environmental and Economical of Fossil Fuels. Journal of Recent Research in Engineering and Technology ISSN,1(7), 2349-2260.Retrieved from https://www.jrret.com/paper/nov14/jrret071401.pdf.
8. Observ,ER.(2013).Worldwide electricity Production From Renewable energy.15th ed.Paris. France :Inventory.
9. Semrouni,G.(2007). les énergies renouvelables les filières développées en Algérie. Ministère de l'Energie et des Mines, 1-23. Retrieved from: https://www.solarwirtschaft.de/fileadmin/media/pdf/algerien_2007/Ministre_de_lEnergie_et_des_Mines_G._Semrouni.pdf.
10. Amina Mekhelfi, Fatima Zohra Ben Seghier, D.B (2018). Electricity Generation from Renewable sources: Algeria Cases (situation and Prospects). The European Conference on Sustainable, Energy & the

Environment 2018 – Official Conference Proceeding- Retrieved from http://25qt511nswfi49iayd31ch80-wpengine.netdna-ssl.com/wp-content/uploads/papers/ecsee2018/ECSEE2018_41539.pdf.

11. Missoum,M.(2015).Contribution of High-energy performance housing using solar energy in the sustainable development: case of Chlef district (Doctoral Dissertation, Hadj-arab Amar). Retrieved from http://www.memalgeria.org/larevue/the_mag/enrgie_2-eng.pdf.

12. Abderrahmane, Mghazi, S.M (2018).Strategy for the Promotion of Renewable energies in Algeria as an Imperative to Meet the Limits of fossil Energy and Achieve Sustainable Development, 1-24. https://doi.org//llal/wp-content/uploads/sites/23 April 2018.

13. Stambouli, A. B., Khiat, Z., Flazi, S., & Kitamura, Y. (2012). A review on the renewable energy development in Algeria : Current perspective , energy scenario and sustainability issues. Renewable and Sustainable Energy Reviews, 16(7), 4445–4460. https://doi.org/10.1016/j.rser.2012.04.031.

14. Bakli, M.(2016).Algeria energy Transition, (November).Retrieved from tejl :strictly private and confidential.

15. League of Arab states, A.U of E.(2010).Arab strategy for the Development of Renewable energy Uses 2010-2030,1-91.

16. Grigorjeva,J.(2016).Staring A New Chapter In EU-Algeria energy Relations, A Proposal For A Targeted Cooperation. Affiliate Fellow at The Jacques Delors Institut-Berlin, Policy Paper, (173),1-18.

17. Boudia, Mounya. Fakhari, Farouk. Zebiri,N (2017). The Current economic crisis in Algeria between the fluctuation of oil prices and the exploitation of the potentialities available for the realization of the economic take-off-analytical study- Journal of Economic & Financial Research, 4(2), 882-904.

18. Twidell,J., & Weir,T.(2006). Renewable energy Resources. Management (Vol. 532).

19. Elhadj,A., & Zakarya, N (2017). Renewable energy as a Strategic Option for Achieving Sustainable Development « Case of Algeria », 2,36-49.ISSN E-2519-9293, Science Reflection, Global Journal of Economic and Business (GJEB).

International Journal of Economic Studies 06 (2019) 261 – 274

International Journal of Economic Studies
المجلة الدولية للدراسات الاقتصادية

Journal Homepage : https://democraticac.de/?page_id=50832

La stratégie de réglementation des télécommunications au Maroc : levier de croissance majeur pour le développement économique

The telecommunications regulatory strategy in Morocco : a major growth driver for economic development

Dr. Jaouad BOUDAN [1 a]
[1] Université Sidi Mohamed Ben Abdellah, Fès – Maroc.

Article Info

Keywords :
Telecommunications
Liberalization
Monopoly
Regulation
Morocco

JEL Classification :
L 43 – L 96.

Abstract

This paper aims to highlight the main stages of telecom reform process in Morocco. Where the country has opted for a liberal policy in the telecommunications sector since the 90s. This option has been accompanied by a set of institutional reforms and major restructuring that have given the telecommunications sector a major boost, and a significant diversification of the services offered as well as modernization of the infrastructure. However, the liberalization of this sector has contributed significantly to the decrease in the cost of communication, mainly due to the emergence of an increasingly competitive environment.

معلومات عن المقال

الكلمات المفتاحية:
الاتصالات
التحرير
الاحتكار
التقنين
المملكة المغربية

الملخص

تهدف هذه الورقة البحثية إلى تسليط الضوء على المراحل الرئيسية التي قطعتها عملية إصلاح منظومة الاتصالات في المملكة المغربية. حيث اختارت البلاد تبني سياسة ليبرالية في قطاع الاتصالات منذ نهاية التسعينيات. وقد ترافق هذا الخيار مع مجموعة من الإصلاحات المؤسساتية والهيكلية التي أعطت لهذا القطاع دفعة قوية، وتنوع في الخدمات المقدمة إضافة إلى تعزيز وتحديث البنية التحتية. لذا، فإن تحرير هذا القطاع قد ساهم بشكل كبير في انخفاض تكلفة الاتصالات بالمملكة، ويرجع ذلك أساسا إلى ظهور بيئة تنافسية بين الشركات بشكل متزايد ومطرد في ظل العولمة الرقمية.

[a] **Corresponding author**
E-mail address : boudan.jaouad@gmail.com

Article history :
Received 07 March 2019 ; Accepted 06 April 2019 ; Published 07 May 2019.

Democratic Arabic Center for Strategic, Political & Economic Studies. Copyright 2019, All Rights Reserved ©

1. Introduction

Au Maroc, la libéralisation du secteur des télécommunications a contribué à améliorer les conditions d'accès aux réseaux en favorisant une modernisation des infrastructures, une diversification de l'offre de services et une baisse des tarifs. Pour autant, le changement de régime institutionnel, introduit récemment par la réforme du code des télécommunications, relève d'une transition complexe d'un mode de régulation administrative vers un mode de régulation libérale. La réforme des télécommunications a principalement reposé sur la séparation des activités de réglementation et d'exploitation, le démantèlement des monopoles publics et l'installation d'une agence indépendante de régulation.

Ainsi, avec le nouveau règne de Sa Majesté le Roi Mohammed VI, le Maroc a opté pour une logique libérale, notamment en matière de télécommunications, qui s'est traduite par un ensemble de réforme institutionnelles et d'importantes restructurations ayant donné lieu à un essor considérable des offres financières permettant ainsi de diversifier largement l'offre des services et de moderniser l'infrastructure nécessaire au développement de ce secteur.

Les efforts entrepris dans ce cadre s'inscrivent dans les orientations inspirées des hautes directives royales de feu Sa Majesté le Roi Hassan II qui a décidé de mettre le secteur des télécommunications au rang de ses priorités nationales. A l'occasion du Discours du Trône du 3 Mars 1997, le souverain rappelait que «dans le domaine des télécommunications, une réforme du cadre institutionnel régissant ce secteur s'avère incontournable en raison des exigences de la libéralisation accrue de l'économie mondiale d'une part, et l'évolution rapide des technologies d'autre part».

A cet effet, le Maroc s'est doté d'une loi moderne sur la poste et les télécommunications d'une nouvelle loi sur la concurrence et d'une stratégie nationale d'insertion du Maroc dans la société de l'information et du savoir. Le parcours n'a cependant pas été facile. Ce n'est qu'après sept ans de discussions que le texte final de la loi relative à la poste et aux télécommunications a été adopté par le Parlement en 1997 [(1)].

La loi 24-96 a permis de lancer une première étape de libéralisation du secteur des télécommunications qui s'est traduite notamment par la création de l'Agence Nationale de Réglementation des Télécommunications (ANRT), la création de deux nouvelles entités, Itissalat AL Maghrib en tant que société anonyme (S.A) chargée du développement et de l'exploitation des réseaux et services de télécommunications et Poste Maroc en tant qu'établissement public chargé du développement et de l'exploitation des réseaux et services postaux et financiers, et ainsi que l'octroi de nouvelles licences télécoms.

De par cette législation, il incombe à présent à l'ANRT d'exécuter les politiques en matières de télécommunications, de contrôler l'application des lois et des règlements par tous les acteurs du secteur des télécommunications et d'arbitrer les conflits en la matière. Les réformes se poursuivent actuellement à un rythme accéléré et elles sont appelées à s'étendre à l'ensemble des secteurs des infrastructures publiques (énergie, poste, transport, etc.). Ces réformes, doublées de la volonté politique témoignée quant à leurs mises en application et leurs suivis au niveau gouvernemental, ont permis au Maroc de s'imposer sur la scène internationale et d'acquérir un statut de pays stable, avec des règles claires et un niveau de confiance élevé. Au niveau économique, ceci s'est traduit par des investissements importants de compagnies étrangères dans le marché marocain des télécommunications.

1.1 Intérêt du sujet

L'intérêt de cette quête est d'apprécier l'effet de la réglementation des télécommunications sur le développement économique au Maroc. En effet, de nos jours les télécommunications deviennent de plus en plus un fort déterminant de la croissance.

1.2 Problématique

Depuis l'avènement du 21ème siècle, le Maroc est entré dans une concurrence acharnée en vue d'attirer les flux des investissements sur leur territoire à travers des réformes institutionnelles importantes des télécommunications, et en vue de renforcer le positionnement du Maroc à l'échelle internationale, à la faveur d'une politique gouvernementale volontariste adossée à des réformes profondes. Cette quête consiste en un essai de réponse à la problématique suivante : **Quelles sont les stratégies et les réformes qui ont porté leurs fruits et ayant posé les bases nécessaires à la réglementation du secteur des télécommunications ?**

De cette question principale découle les questions subsidiaires suivantes :

- ✓ Quelles sont les réformes à entreprendre pour réglementer le secteur de télécommunications ?
- ✓ Quels sont les principaux intervenants sur le marché des télécommunications au Maroc ?

2. La réforme des télécommunications au Maroc : un processus de libéralisation du secteur

Depuis l'introduction du téléphone au Maroc spécialement après la signature du traité du protectorat [(2)] en 1912 et précisément, de 1913 à 1997 période correspondant au monopole de l'Etat en matière de télécommunications, cette période était marquée par une situation économique et financière très critique due à l'endettement extérieur, au niveau très bas des réserves en devises, à la faible croissance et au taux d'inflation relativement élevé [(3)]. On peut distinguer trois phases fondamentales. Ces trois volets ont été caractérisés par la création de trois entités : L'office chérifien des Postes, des Télégraphes et des Téléphones(PTT) entre 1913-1956(1), le Ministère des PTT entre 1956-1984 (2) et l'ONPT entre 1984-1997 (3).

2.1 L'Office Chérifien des Postes, des Télégraphes et des Téléphones : 1913-1956

En 1913, l'Office Chérifien des Postes, des Télégraphes et des Téléphones (PTT) voit le jour, suite à la signature d'une convention franco-marocaine. Il lui a dévolu le monopole de l'Etat en matière des télécommunications, jusqu'à la fin des années 50, les lignes télégraphiques et téléphoniques étaient utilisées et gérées sous forme de monopole naturel servant principalement par les administrations coloniales à des fins militaires et pour des besoins d'encadrement essentiellement spatial des populations [(4)].

En effet, pour l'occupant français, les installations télégraphiques constituaient un moyen de contrôle politique et militaire sur les zones occupées [(5)].

L'office des Postes et des Télégraphes du Maroc engage le public à confectionner ses envois avec le plus grand soin, notamment lorsque ceux-ci contient des objets aux denrées susceptibles de perdre toute valeur ou même simplement de se détériorer par suite de chocs, de menus d'accidents de transport, ou des manipulations successives qui ne peuvent toujours s'accomplir aux armées avec les mêmes précautions qu'à l'intérieur [(6)].

L'avenant à la convention du 1er Octobre 1913, relatif à la création d'un Office des Postes, des Télégraphes et des Téléphones au Maroc, signé à Paris, le 5 Juillet 1920, [(7)] est de demeure expressément ratifié. Il sera promulgué et exécuté comme loi d'Etat dans l'Empire Chérifien et parmi les dispositions de cette loi on peut citer ce qui suit :

l'Office des Postes, des Télégraphes et des Téléphones est autorisé à radiodiffuser, par téléphonie sans fil, les annonces de publicité, aux heures habituelles d'émission du poste Radio-Maroc [(8)].

- la publicité ne peut avoir pour objet des émissions financières privées faisant appel à l'épargne publique, ni avoir un caractère politique ou confessionnel [(9)].

Le directeur de l'Office des postes, des télégraphes et des téléphones pourra exiger la suppression ou la modification de certaines annonces dans le cas où il jugerait nécessaire.

Bien que ce droit de contrôle soit réservé à l'office, l'annonceur est responsable de toutes actions judiciaires ou extrajudiciaires qui pourraient être intentées par des tiers, à propos de publicité diffusée.

L'Office des Postes, des Télégraphes et des téléphones pourra refuser toute annonce sans aucun recours pour les annonceurs, sauf remboursement des sommes versées par eux [(10)].

La circulation du personnel de l'office pour les besoins de service, en temps de guerre a été soumise à une réglementation particulière et ce, après la publication d'un ordre du général de corps d'armée commandant les troupes du Maroc.

Par ailleurs, les difficultés d'approvisionnement et l'augmentation des prix pendant la deuxième guerre mondiale ont obligé l'Office des PTT à appliquer des mesures d'austérité budgétaire [(11)]. Ces mesures ont été maintenues pendant un certain temps après la fin de la guerre [(12)].

Les copies de transit des télégrammes officiels, chiffrées ou non, déposées par l'autorité militaire dans les bureaux de l'Office ont été soumises à une réglementation très stricte pendant la durée de l'hostilité.

L'exercice de ce monopole sur le secteur des télécommunications, consacré à la législation depuis 1924 en faveur de la puissance publique a été confié au Ministère des Postes, des Télégrammes et Téléphones, et après à l'Office National des Postes et des Télécommunications (ONPT) depuis sa création en 1984.

2.2 Le Ministère des Postes, Télégrammes et Téléphones : 1956-1984

Il est clair que pendant la période de protectorat, le raisonnement sécuritaire et policier explique à lui seul, aisément, le monopole de l'Etat en matière de télécommunications.

L'année 1956 a connu le lancement par le Maroc d'un vaste programme d'extension de modernisation de réseau des télécommunications et précisément après la création du ministère des Postes, Télégrammes et Téléphones. Il a aussi mis fin à l'existence de plusieurs concessions étrangères dans le pays comme la concession qui a été accordée à la société Telefonica. La création du budget annexe durant la même année 1956 a marqué la volonté de l'Etat de se doter d'une nouvelle structure adaptée à la réalité du secteur d'après.

En revanche, après l'indépendance du Maroc il faudra ajouter, en plus du raisonnement précédent d'autres facteurs qui ont milité pour le maintien du monopole.

- D'abord l'absence d'un secteur privé national fort du moins durant les deux décades 60 et 70, capable d'investir dans le secteur des sommes importantes;
- Ensuite afin d'assurer l'intégration des différentes régions du Maroc dans le processus de développement économique, il fallait investir et créer des réseaux mêmes dans les zones les moins rentables du territoire du Royaume, chose que seul l'Etat pouvait faire dans le cadre des missions de service public et au nom de l'intérêt général;
- Enfin il convient d'ajouter un dernier obstacle d'ordre technique lié à l'interconnexion entre réseaux au cas où le secteur était ouvert, à cette époque, à la concurrence puisque la démonopolisation suppose l'existence de plusieurs réseaux sur le marché.

2.3 L'Office National des Postes et Télécommunications : 1984-1997

Pendant la période antérieure à l'ONPT, le secteur des télécommunications était directement géré par le Ministre des Postes, des Télégrammes et Téléphones (PTT).cette gestion laissait beaucoup à désirer. Le secteur souffrait d'une pénurie chronique de l'offre du service téléphonique. Le déséquilibre entre l'offre et la demande atteignait une telle ampleur que le délai d'attente pour bénéficier d'un raccrochement téléphonique dépassait facilement cinq ans [(13)].

Depuis sa création en 1984, l'Office National des Postes et Télécommunications (ONPT), a été érigé en organisme à caractère commercial et industriel et acquittant une redevance de monopole. Les fonctions de planification et l'élaboration des règlements restant dévolus à l'Etat par l'entremise du ministre des postes et télécommunications. L'ONPT s'est attelé depuis sa création à la lourde tâche d'aménagement du territoire en moyen de communication. Le suivi de la technologie des télécommunications et de désenclavement des zones restaient longtemps marginalisées. L'ONPT a entrepris à cet effet un vaste programme de modernisation et d'extension du réseau visant à résorber le retard accumulé les années antérieures [(14)].

Ainsi le dahir de 1984 portant institution de l'ONPT crée une personne morale distincte de l'Etat qui exploite les télécommunications, dans l'intérêt général et selon les méthodes industrielles et commerciales.

L'ONPT, comme la plupart des opérateurs de télécommunications en situation de monopole avait recours au mécanisme de « la subvention croisée » pour assurer le développement des télécommunications publiques.

Ainsi, par exemple, les recettes engendrées par le trafic téléphonique international étaient utilisées pour subventionner les communications locales et interurbaines dans la mesure où le trafic international est avant tout de nature professionnelle.

Cette ouverture à la concurrence, qui était devenue indispensable et indéniable à cause de plusieurs facteurs et indicateurs, allait bouleverser radicalement l'environnement du secteur des télécommunications au Maroc [(15)].

2.4 L'environnement réglementaire de télécommunications au Maroc : une accélération de la libéralisation et de la mise en concurrence

Depuis le début des années 80, deux phénomènes majeurs, d'ampleur inédite et de portée « universelle » se combinent et s'associent pour rendre toute approche des télécommunications difficile et confuse : les mutations technologiques et les mouvements de déréglementation, de libéralisation et de privatisation. Le gouvernement du Maroc a mis fin au monopole de télécommunications des services mobiles en 1999 [(16)].

Si de l'interaction des mutations technologiques et des processus de déréglementation et de libéralisation du secteur des télécommunications que pourrait transparaître l'ébauche des premières mises en doute quant aux formes de monopole jusqu'ici en vogue, elle n'est pas, par-delà ceci, moins significative des grandes remises en cause des statuts d'opérateurs dits, jusqu'à tout récemment, « historiques » parce que l'histoire du secteur s'est associée et confondue à la leur [(17)].

2.5 Promulgation de la loi 24-96 : une réforme réglementaire pour renforcer la concurrence

A partir de 1984, la séparation des activités de la poste et des télécommunications, et la séparation des fonctions de réglementation de celles d'exploitation, ont été considérées comme les tendances de l'Etat pour l'ouverture à la concurrence [(18)]. La réforme sectorielle prend forme sous des auspices forts traditionnels, directement inspirés des expériences étrangères. Le Maroc peut être considéré [(19)], le pays dont le processus de libéralisation est plus avancée dans la Région MENA En 1996, les transformations s'accélèrent, avec le vote de la loi 24/96 qui clarifie les fonctions de l'État dans ce secteur, et admet le principe de la concurrence dans tous les secteurs du marché des télécommunications et précisément Depuis le 7 Août 1997, la Loi n° 24-96 relative à la poste et aux télécommunications, promulguée par le dahir n° 1-97-126, a fixé les contours généraux de la réorganisation du secteur de télécommunications et a mis en place les principes de la libéralisation et de régulation de télécommunications, elle a ainsi scellé l'émergence d'un nouveau paysage des télécoms au Maroc.

Ladite loi régit l'interconnexion des différents opérateurs des réseaux et établit les critères et les avantages accessoires pour les services de télécommunications de l'offre [(20)], et créant un établissement public, régulateur indépendant, l'ANRT et deux entreprises publiques qui deviendront par la suite sociétés anonymes : l'opérateur télécommunications, IAM (Itissalat Al Maghrib), devenu plus tard Maroc Telecom et l'opérateur postal, BAM (Barid Al Maghrib) [(21)].

On y trouve ensuite un énoncé des objectifs à atteindre dans le cadre de la nouvelle structure à savoir :

- Doter le secteur des télécommunications d'un cadre réglementaire efficace transparent favorisant une concurrence loyale au bénéfice des utilisateurs des réseaux et services des télécommunications ;
- Fournir un service public sur l'ensemble de territoire du Royaume et à toutes les couches de la population dans le cadre d'un plan de développement économique et social ;

- Offrir à l'économie nationale des moyens de la consommation basés sur des technologies en constante évolution de façon à accroître son ouverture et son intégration dans l'économie mondiale et encourager la création d'emplois liés au secteur soit directement ou indirectement ;
- Poursuivre le développement de ces réseaux et services en encourageant les initiatives propres à les adapter à l'évolution des technologies et aux progrès scientifiques.

A l'exception de quelques textes juridiques antérieurs, le droit marocain des télécommunications est désormais constitué essentiellement par la loi 24-96 et ses textes d'application. En effet, la nouvelle politique marocaine des télécommunications puise ses fondements juridiques dans les textes suivants :

- ✓ Le préambule de la loi 24-96 relative à la poste et aux télécommunications qui a constitué l'exposé des motifs politiques, juridiques, économiques et sociaux de celui-ci ;
- ✓ La loi sur la déréglementation du secteur des télécommunications adoptée en Juin 1997 et promulguée en Août de la même année [(22)]. Les décrets d'application et les nominations sont publiés en Février 1998 et, à partir de cette date, le nouveau système se met en place. Deux opérations exceptionnelles vont marquer le paysage tant sectoriel que macro-économique et politique : l'attribution de la seconde licence GSM et son succès éclatant en Juin 1999 ; la privatisation partielle de l'opérateur historique, plus laborieuse, mais finalement réussie, en Décembre 2000. Sous l'effet de la libéralisation, le secteur des télécommunications est devenu un secteur à fort potentiel de développement.

En 2002, le Maroc avait un des PIB du secteur les plus bas du continent mais l'approche à la libéralisation a fait en sorte que le pays est devenu un leader dans les télécommunications, passant d'un taux de pénétration très bas à un taux très élevé [(23)].

Le succès de la libéralisation du secteur des télécommunications au Maroc réside, notamment, dans l'instauration d'un cadre juridique adéquat en matière d'interconnexion [(24)]. Conscient de l'importance cruciale que représente l'interconnexion quant à la promotion de la concurrence dans le secteur des télécommunications, le législateur marocain a réglementé de manière précise l'interconnexion des réseaux publics de télécommunications, laquelle réglementation se concrétise à travers l'expérience menée en la matière [(25)].

Au même moment, des campagnes de communications se mettent en place pour créer une opinion publique favorable au projet de libéralisation des réseaux des télécommunications. Dans le même temps, en quittant le monopole, le secteur des télécoms va connaître une explosion planétaire extraordinaire [(26)].

Par ailleurs, l'ouverture à la concurrence de tous les services de télécommunications et la mise en place de leviers pour le développement d'une concurrence saine et loyale sont au nombre des engagements internationaux pris par notre pays dans le secteur. C'est pourquoi, et pour consolider les bases de la libéralisation engagée, le gouvernement a pris des mesures significatives permettant aux acteurs du marché et aux futurs investisseurs d'avoir toute la visibilité nécessaire. Il s'agit en particulier de :

- ➢ La refonte du cadre réglementaire ;
- ➢ L'adoption d'un calendrier de mise en place d'actions spécifiques de régulation ;
- ➢ La publication du plan national de fréquences ;
- ➢ L'adoption d'un calendrier réaliste de libéralisation garantissant la sauvegarde des acquis du secteur et permettant une concurrence saine et loyale entre opérateurs viables [(27)].

Ces mesures devraient constituer autant d'atouts supplémentaires dans le développement du secteur des télécommunications au Royaume du Maroc. Cette accélération de la libéralisation et de la concurrence est nécessaire pour la banalisation des outils des technologies de l'information et de la communication (TIC) et leur généralisation dans la société, à travers notamment la baisse des prix et

l'expansion des services concurrentiels. L'environnement évolue en effet inéluctablement vers un cadre concurrentiel dans toutes les technologies de l'information et de la communication [(28)].

Les opérateurs et établissements qui développent des activités de fourniture de services dans un tel environnement, ne peuvent plus conserver le caractère d'administration ou d'organisation similaire, et l'esprit de monopole .Qu'ils soient publics ou privés, ces organismes doivent acquérir la dimension d'entreprises de communication pratiquant une gestion d'entreprise dans un champ concurrentiel.

La libéralisation du marché des télécommunications fixes s'est concrétisée à travers une "feuille de route" où ont été déclinées les différentes étapes du processus. S'appuyant sur la note d'orientations générales du gouvernement fixant le plan de libéralisation (2004-2008), ce processus a consisté d'abord en l'élaboration d'un état des lieux exhaustif, en l'évaluation du potentiel du marché et d'une prise en compte de l'environnement économique et technologique. En parallèle, un certain nombre de préalables devaient être réunis afin de donner toutes ces chances à ce processus et enfin, il fallait identifier et prendre en compte les différents facteurs clés pour l'aboutissement du processus [(29)].

D'ailleurs, la libéralisation des télécommunications entraîne deux conséquences majeures:

- Elle abolit une réglementation simple, mais largement exorbitante et dépassée ;
- Elle oblige à construire une réglementation nécessairement complexe et évolutive comportant une dimension technique et économique [(30)].

La réforme est la mise à niveau du secteur des télécommunications sont impératives puisqu'elles constituent la clef de voûte de démarrage économique et du dynamisme de l'entreprise marocaine. De même, l'accord conclu entre le Maroc et l'Union Européenne dans le but de créer une zone de libre-échange constitue la voie obligée [(31)], celle de la libéralisation et de l'ouverture du marché national.

La concurrence à, également, un effet favorable sur l'économie et sur l'emploi, elle stimule la croissance, elle améliore la compétitivité de notre économie. Les télécommunications auront dès l'année 2010 un poids économique plus important que celui de l'industrie automobile, l'ouverture des télécommunications entraîne une création nette d'emplois, chez les nouveaux opérateurs dans le secteur associé dans les nouveaux services (mobile, multimédia, téléservices) et dans les entreprises qui bénéficient de moyens de télécommunications plus compétitifs [(32)].

Conformément à la réglementation adoptée, le Maroc installe une agence nationale de réglementation des télécommunications pour assurer des conditions justes et équitables relatives à l'installation, au fonctionnement et à l'exploitation des réseaux. Cette agence chargée de conduire l'ouverture du marché à la concurrence et de veiller au respect des règles établies [(33)].

2.6 Loi 55-01 : un cadre réglementaire encourageant les nouveaux opérateurs télécoms

La description de la réglementation applicable aux activités de Maroc Telecom S.A, tient compte des dispositions de la loi 55-01 adoptée par le parlement le 13 Juillet 2004, et promulguée par le dahir 1.04.54 du 4 Novembre 2004. Ce cadre, inscrit la volonté d'offrir aux entreprises des services de télécommunications de nature à augmenter leur compétitivité et de renforcer le rôle du Maroc en tant que plate-forme régionale dans le domaine des télécommunications [(34)].

Au Maroc, désormais, la promulgation de la loi 55-01 par le dahir n° 1-04-154 du 2 Ramadan 1425 (4 Novembre 2004), qui modifie et complète la loi 24-96 susvisée, l'ANRT exerce dans le secteur des télécommunications certaines des compétences du conseil de la concurrence institué par la loi 6-99 promulguée par le dahir n° 1-00-225 du 2 Rabii I 1421 (5 Juin 2000), ladite loi apporte des innovations réglementaires dans l'objectif d'adapter l'arsenal juridique à la nouvelle configuration du marché national. Celui-ci devrait subir des changements de taille en raison de l'attribution future de plusieurs nouvelles licences (deuxième licence du fixe, des licences radio, licence 3ème génération du mobile). Cette novation qui s'inspire du modèle de l'OFCOM [(35)], régulateur anglais s'inscrit dans le cadre de la volonté du législateur de donner de nouvelles missions au régulateur pour poursuivre le processus de libéralisation tout en assurant le respect d'une concurrence loyale.

La loi 55-01 précitée a été aussi élaborée pour tirer les enseignements de l'expérience des premières années de régulation de l'émergence des nouvelles technologies et permettre la réalisation d'une politique plus équitable d'aménagement du territoire.

Le nouveau texte de loi promulguée a ainsi introduit de nouvelles définitions, a accordé de nouvelles compétences au régulateur et, par suite, plus de visibilité aux opérateurs.

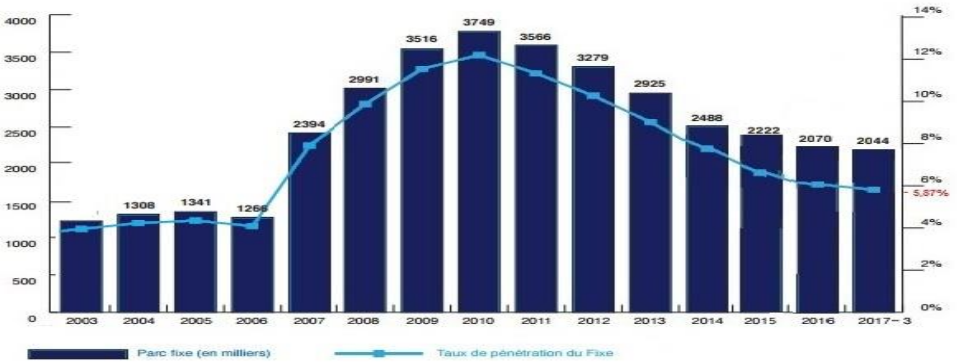
La loi 55-01 précise notamment les notions de services à valeur ajoutée, modifie celle de service universel [(36)], ajoute celles d'infrastructures alternatives et d'exploitants d'infrastructures alternatives, et enfin de boucle locale [(37)]. Le service universel fait l'objet désormais d'une nouvelle définition qui inclut la fourniture de services à valeur ajoutée comme l'Internet. Un nouveau régime qui fait appel aux mécanismes de marché est prévu aux articles 13 bis et 13 ter de la loi 55-01.

L'ajout des définitions d'infrastructures alternatives et d'exploitants d'infrastructures alternatives permettra d'intégrer de nouvelles technologies, d'optimiser les investissements des opérateurs existants et d'offrir aux opérateurs entrants la possibilité de louer des capacités excédentaires dans les meilleures conditions. La notion de boucle locale a été introduite en vue de la mise en œuvre de dégroupage, tout d'abord partiel, puis total conformément à la note d'orientations générales pour la libéralisation du secteur des télécommunications pour la période 2004-2008 [(38)].

Il résulte des dispositions de la loi 55-01 un cadre législatif rénové qui doit être complété par un nouveau cadre réglementaire. Trois projets de décrets d'application de la loi 55-01 relative à la poste et aux télécommunications. Ces textes, ainsi élaborés en concertation avec les départements ministériels concernés, ont été adoptés en conseil du gouvernement le 3 Mars 2005. Ces textes doivent accompagner la poursuite du processus de libéralisation, est-il indiqué auprès de l'ANRT :

- Le premier projet de texte examiné par le Conseil d'Administration de l'ANRT explicite les conditions d'application des règles d'une concurrence loyale et modifie le décret relatif aux conditions générales d'exploitation des réseaux publics de télécommunications. Il précise notamment les nouvelles règles en matière de tarifs, de contributions au titre de la formation, de la normalisation et de la recherche scientifique, de contribution et de réalisation des missions de service universel. Il définit les modalités de partage d'infrastructures et fixe celles relatives à la gestion des ressources rares. Celles-ci seront déterminantes pour le développement de la couverture du territoire. Ce texte précise aussi les règles de partage d'infrastructures et la numérotation. Il prévoit aussi des appels à commentaires qui visent à institutionnaliser la consultation de l'ensemble des acteurs concernés et à assurer la transparence des décisions du régulateur ;
- Le deuxième projet modifie le décret relatif à l'interconnexion des réseaux des télécommunications en tenant compte aussi des engagements pris par le Maroc dans le cadre de l'OMC et pour l'application de l'accord de libre-échange conclu avec les Etats-Unis. Il introduit de nouvelles notions comme la position dominante sur un marché donné et fixe, en particulier, les modalités de mise en œuvre de la portabilité, de la présélection et de dégroupage. Ces définitions sont nécessaires pour anticiper les changements des nouvelles technologies et les évolutions des marchés qui en découleront, souligne-t-on auprès de l'ANRT ;
- Le troisième est nouveau, il fixe les règles de procédure en matière de règlements de litige, de sanctions et pratiques anticoncurrentielles. Il a pour objet de préciser les règles de procédure applicables devant l'ANRT. Il s'agit plus précisément des modalités de saisine qui sont davantage explicitées dans un souci de transparence et de lisibilité pour l'ensemble des acteurs du marché. La procédure pleinement contradictoire est garante du droit des parties et de l'impartialité du régulateur.

Evolution et taux de pénétration du fixe au Maroc au cours de la période allant de 31 Décembre 2003 à 30 Septembre 2017



Il convient de signaler que la stratégie de développement du secteur des télécommunications, que ce soit au niveau du processus de libéralisation du secteur et donc des investissements à effectuer dans l'avenir, ou de règlements des différents et des contentieux des télécommunications peuvent entrainer le Maroc dans un véritable cycle de croissance. A cet effet, pour ce, le Maroc doit maîtriser les technologies et s'inscrire résolument dans l'économie du savoir, ce qui ouvrira pour le Royaume des nouveaux horizons pour adhérer au monde de l'information.

3. Les principaux intervenants sur le marché des télécommunications au Maroc

Le marché des télécommunications au Maroc a connu un développement important suite à la libéralisation du secteur en 1999. En effet, et depuis la promulgation de la loi n° 24-96 relative aux télécommunications modifiée et complétée par la loi n° 55-01 du 8 Novembre 2004, plusieurs actions ont été entreprises visant à introduire et à promouvoir la concurrence. Soit au niveau de la téléphonie fixe et mobile, soit au niveau de la diffusion de la nouvelle technologie de l'information et de la communication.

3.1 La téléphonie fixe

L'évolution du parc des abonnés au Maroc a eu un impact remarquable sur la densité téléphonique, après avoir atteint 375.000 en 1997 précisément après la libéralisation du secteur des télécommunications et la création de l'Agence Nationale de Réglementation des Télécommunications (ANRT), le nombre d'abonnés au téléphone fixe a continué à augmenter en enregistrant un chiffre de 1,4 million en 1998 et en atteignant, un an après, le cap de 1,51 million. A la fin de l'année 1999, ce taux était de 5,22% soit plus de 5 lignes pour 100 habitants, contre 1,6% au début de la décennie. Mais avec la baisse du parc depuis l'an 2000, cette densité a chuté elle aussi pour se situer à seulement 4,18% en l'an 2001 [(39)]. Et poursuivi en même année qui a entraîné une baisse du parc des abonnés au réseau fixe. Celui-ci est passé à 1,1 million de lignes. Le segment des clients résidentiels a été le plus affecté par cette baisse.

Ces performances n'ont pu être poursuivis à cause du mouvement de résiliations amorcé en 2000 et poursuivi en 2001 et qui a entraîné une baisse du parc des abonnés au réseau fixe. Celui-ci est passé à 1,1 million de lignes. Le segment des clients résidentiels a été le plus affecté par cette baisse

Le diagramme ci-après retrace l'évolution et taux de pénétration du fixe au cours de la période allant du 31 Décembre 2003 au 30 Septembre 2017 :

Cette situation s'est répercutée sur le taux de pénétration qui a atteint 5,87% à la fin de Septembre 2017 contre 6,27% de la même période de l'année écoulée. En ce qui concerne les parts des différents segments du marché, nous remarquons que la structure du marché de la téléphonie fixe est restée inchangée entre la période 2003- 2006.

En outre, la répartition du parc entre abonnés résidentiels, professionnels et publiphones entre 31 Décembre 2010 et 30 Septembre 2017 est affichée dans les tableaux suivants :

Téléphonie Fixe	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017-3
Parc Professionnel	403 028	416 364	426 307	489 741	452 272	465 403	476 771	483 302
Croissance nette annuelle	15 944	13 336	9 943	63 434	37 469	13 131	11 368	6 531
Croissance en %	4,20%	3,31%	2,39%	14,88%	-8,28%	2,9%	2,44%	1,37%

Source : Ensemble des statistique de l'ANRT (Effort personnel).

Téléphonie Fixe	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017-3
Parc de Publiphone	181 580	128 636	75 532	58 290	45 860	31 087	11 747	8364
Croissance nette annuelle	7 981	-52 944	-53 104	-17242	-12 430	-14773	-19 340	-3383
Croissance en %	4,60%	-29,16%	-41,28%	-22,83%	-8,28%	-32,21%	-62,21%	-28,8%

Source : Ensemble des statistique de l'ANRT (Effort personnel).

Téléphonie Fixe	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017-3
Parc Résidentiel	3 200 750	3 054 626	2 798 052	2 341 130	2 001 846	1 733 846	1 586 043	1 555 257
Croissance nette annuelle	339 971	-146 124	-256 574	-456 922	-339 284	-268 000	-147 803	-30 786
Croissance en %	11,44%	-4,57%	-8,40%	-16,33%	-14,49%	-13,39%	-8,52%	-1,94%

Source : Ensemble des statistique de l'ANRT (Effort personnel).

L'examen des trois types d'abonnement qui constituent la clientèle de la téléphonie fixe montre essentiellement que la part d'abonnés résidentiels s'est affaiblie au profit des abonnés professionnels au titre du 3ème trimestre 2017. Néanmoins, les abonnés résidentiels continuent de se positionner, largement, en tête du marché accaparant 75,61% du parc devant les professionnels (23,61%) et les publiphones (0,41%) [(40)].

La plus forte baisse est supportée par le parc résidentiel qui est passé de 3,2 millions d'abonnés en 2010 à 1,55 millions durant le troisième trimestre de l'année 2017, soit une régression remarquable de l'ordre de 51,56%. Ce recul est expliqué par la baisse importante des prix des communications qui a encouragé l'adoption du mobile comme moyen de communication privilégié.

3.2 La téléphonie mobile

La révision en 1996-1997 de la loi sur les télécommunications 24-96 et les perspectives de libéralisation qui ont commencé à se faire jour à partir de 1999, ont amené Maroc Telecom à différencier ses produits et à commencer à offrir des abonnements à prépaiement. Les cartes à prépaiement sont apparues sur le marché quelques mois seulement avant l'arrivée du deuxième opérateur mobile; elles offraient aux utilisateurs finals la possibilité d'avoir un téléphone pour un petit investissement initial sans avoir à payer d'abonnement mensuel.

D'autre part, pour résoudre le problème du coût élevé des combinés portables, les deux opérateurs ont commencé à subventionner l'achat des terminaux mobiles en offrant des forfaits de lancement qui comprenaient un combiné mobile, le raccordement et une carte SIM pour une fraction du prix réel. Dans le secteur des communications mobiles, la participation au coût du combiné portable est utilisée

comme une stratégie essentielle de commercialisation pour attirer les consommateurs et pour favoriser la pénétration du marché, en rendant moins chère l'entrée de l'abonné sur le marché des services mobiles.

Plusieurs facteurs expliquent la demande de la téléphonie mobile : l'évolution démographique et culturelle, l'utilisation de plus en plus importante de l'information et de la communication dans les différents processus économiques et sociaux de production et de consommation de biens et de services, etc. Mais les déterminants les plus importants de la demande de la téléphonie mobile sont le prix de la communication et le revenu des consommateurs. Aussi, une attention importante devrait être accordée à l'analyse des élasticités prix et revenu.

Le tableau ci-après retrace l'évolution de la croissance nette annuelle du marché du mobile jusqu'à 30 Septembre 2017:

Année	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017 T3
Marché du mobile en millions	31,982	36,554	37,422	42,400	44,114	43,080	41,514	44,250
Croissance nette	6,671	4,572	0,868	4,978	1,715	1,714	-1,566	2,736
Croissance en %	167,37%	14,29%	2,37%	13,3%	4,04%	-2,34%	-3,63%	6,59%

Source : Ensemble des statistique de l'ANRT (Effort personnel).

Actuellement, trois opérateurs de télécommunications Mobile partagent le marché. Il s'agit de : Maroc Télécom (42,64% du marché), Orange (34,76% du marché) et Wana Corporate (22,60% du Marché); L'offre s'est améliorée au cours des dernières années : les services (MMS, GPRS), nouvelles offres commerciales (système de fidélisation à points, forfaits variés, etc.) et baisse régulière des tarifs des appels, Le SMS est utilisé par près de 80% des détenteurs de téléphone mobile a atteint 1,627 milliards SMS jusqu'à 30 Septembre 2017, et il est considéré et de loin comme le service à valeur ajouté préféré des marocains [(41)].

En ce qui concerne l'évolution des tarifs dès l'annonce de l'attribution d'une troisième licence de téléphonie mobile, les opérateurs télécom ont revu leurs tarifs à la baisse, surtout après l'arrivée de Wana Corporate a conduit à une guerre des prix qui a maintenu sur le marché des tarifs très attrayants.

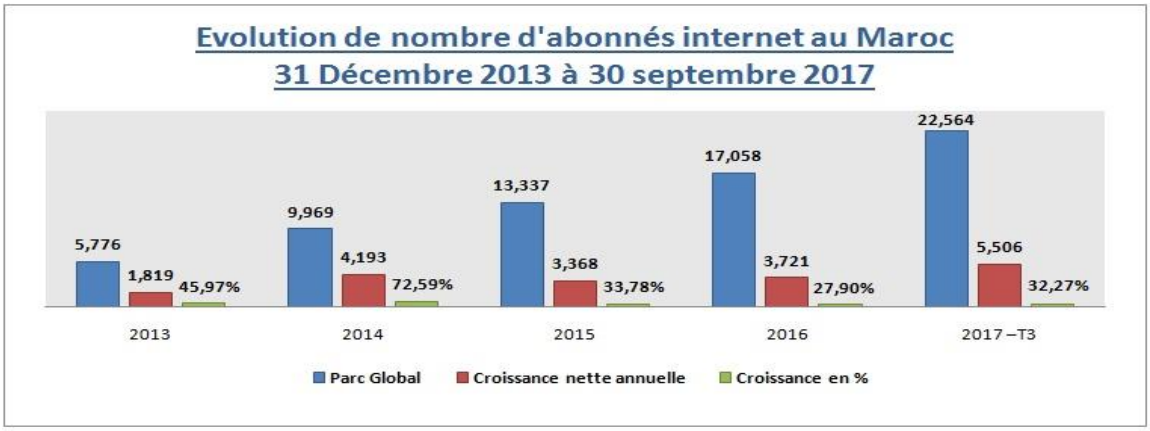
3.4 L'évolution du marché de l'internet au Maroc

Le marché de l´Internet au Maroc a connu, à l'instar des marchés internationaux, des évolutions tant sur le niveau quantitatif que qualitatif. L'Internet est devenu une ressource publique mondiale et sa gouvernance devrait être un point essentiel de l'ordre du jour de la société de l'information [(42)]. La gestion internationale de l'Internet devrait s'exercer de façon multilatérale, transparente et démocratique, avec la pleine participation des Etats, du secteur privé, de la société civile et des organisations internationales. Pour mesurer la performance du secteur des télécommunications, L'Internet est accessible au Maroc depuis Novembre 1995. A l'image des lignes fixes au Maroc, l'Internet est essentiellement dominé par l'opérateur marocain I.A.M (Maroc Télécom) qui gère les adresses électroniques ainsi que les connexions au réseau Internet mondial. I.A.M distribue Internet via son propre réseau ou via les 130 fournisseurs d'accès qui fixent librement les tarifs de connexion à leurs abonnés.

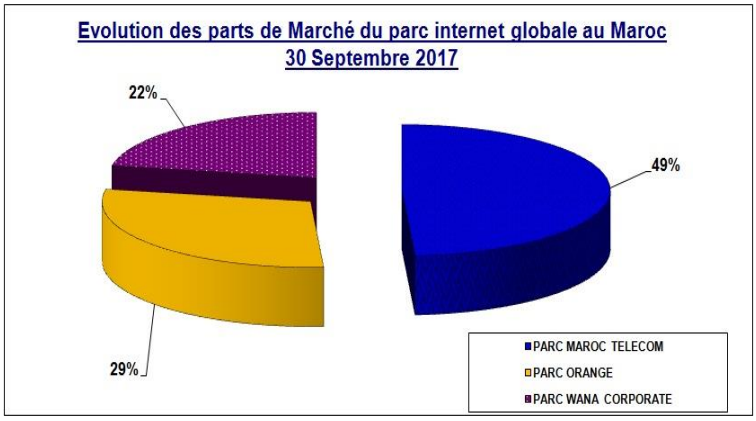
Le tableau et le graphique qui suivent retracent les nombres des abonnés durant la période allant du 31 Décembre 2013 au 30 Septembre 2017:

Marché Internet	2013	2014	2015	2016	2017 –T3
Parc Global	5,776	9,969	13,337	17,058	22,564
Croissance nette annuelle	1,819	4,193	3,368	3,721	5,506
Croissance en %	45,97%	72,59%	33,78%	27,9%	32,27%

Source : Ensemble des statistique de l'ANRT (Effort personnel).



Source : Effort personnel.



Source : Effort personnel.

En termes de part de marché, IAM détient 49% du parc Internet suivi de Orange avec 29% et Wana Corporate avec 22% selon les dernières statistiques de l'ANRT (fin de Septembre 2017). (voir le graphique ci-après) :

En effet, Le Maroc aborde sereinement le virage de l'accès aux technologies mobiles 4G. Une nécessité technologique censée offrir aux usagers marocains l'accès au très haut débit sur mobile. Concrètement, la 4G, elle permet de disposer d'un débit descendant important, jusqu'à dix fois supérieur à celui offert par la 3G [(43)]. Cette technologie haute débit permet du coup d'accéder, depuis le mobile, à des services qui nécessitent une grande capacité de transport de données comme le streaming en haute définition, les appels en Visio, etc. l'arrivée de ce service a accusé un certain retard au Maroc, à cet effet, Orange (ex-Médi Télécom) est le premier opérateur à lancer la commercialisation de la 4G, le 8 Juin 2015, suivi par Wana Corporate le 15 Juin 2015 et l'opérateur historique Maroc Telecom le 13 Juillet de la même année [(44)].

4. Conclusion

Alors, que les conclusions qu'on a pu tirer, permettent de confirmer que la réglementation des télécommunications au Maroc, a franchi, des étapes décisives notamment le volet concernant les efforts de libéralisation, il demeure encore nécessaire de pousser plus loin, la libéralisation dans ce secteur, en élargissant la portée des régimes d'autorisation et en octroyant d'autres licences d'exploitations aux opérateurs étrangers. Le renforcement davantage de l'offre du royaume, dans le secteur des télécommunications, ne peut que donner une prévisibilité aux opérateurs étrangers et

encourager ainsi les investissements dans ce secteur vital pour l'économie nationale. La concurrence demeure, de ce fait, le meilleur levier pour améliorer le rapport qualité prix des produits et services offerts aux clients. Il est également, nécessaire, de signaler que les régulateurs nationaux, ne doivent pas freiner l'évolution de la technologie et il ne doivent pas constituer une barrière pour l'innovation et la concurrence entre opérateurs nationaux et étrangers.

Références bibliographiques

1. Dahir no 1-97-162 du 2 Rabii II 1418 (7/8/97).
2. Le protectorat français au Maroc est le régime politique mis en place sur une large partie du territoire du Maroc par le traité franco-marocain conclu à Fès, le 30 Mars 1912, entre la France et le sultan Moulay Abdelhafid.
3. BAHRI Mustapha, Libéralisation des prix au Maroc, REMALD, Manuels et travaux universitaires, Rabat, n°40, 2002, p. 67.
4. EL YAHYAOUI Yahya, les télécommunications à l'épreuve des mutations : Etats, monopole, déréglementation, et concurrence, éditions OKAD, 1995, p. 194.
5. PUNIE Yves, VERHOEST Pascal & VERCRUYSSE Jean-Pierre, La politique belge des télécommunications : 1830-1991, éditions Zinedi, Montigny-le-Bretonneux – France, 1995, p. 20.
6. Bulletin officiel, n°213 du 20 Novembre 1916, p. 1077.
7. Les dispositions de l'art 6 de la convention postale franco-marocaine du 1er Octobre 1913 sont abrogées et remplacées par les suivantes :

Le gouvernement français mettra à la disposition du gouvernement marocain, après qu'ils auront été choisis d'un commun accord, les fonctionnaires et agents qui lui seront demandés pour l'exécution, le contrôle et la direction des services. Il conservera toujours la faculté de rappeler ses agents en pourvoyant à leur remplacement.

8. Article 1 de L'avenant à la convention du 1er Octobre 1913, relatif à la création d'un Office des Postes, des Télégraphes et des Téléphones au Maroc.
9. Article 2 de L'avenant à la convention du 1er Octobre 1913, relatif à la création d'un Office des Postes, des Télégraphes et des Téléphones au Maroc.
10. Article 3 de L'avenant à la convention du 1er Octobre 1913, relatif à la création d'un Office des Postes, des Télégraphes et des Téléphones au Maroc.
11. Circulaire n° 24 du 3 Avril 1940 du directeur de l'Office des PTT relative aux mesures à prendre pour réduire la consommation d'imprimés de service (bulletin officiel des PTT), 1941, p.134.
12. Circulaire n° 28 du 20 Février 1948 du directeur de l'Office des PTT relative à la récupération du matériel usagé. (Bulletin officiel des PTT, 1941), p. 134.
13. SEDOUNE Sanaa, La déréglementation du secteur des télécommunications : l'expérience marocaine, mémoire de DESA, en sciences économiques, Casablanca, Ain Chok, 2003, p. 51.
14. LAYACHI Khadija, Les investissements directs étrangers dans le secteur des télécommunications au Maroc, mémoire de DESA, Rabat, Souissi, 2006, p. 10.
15. HOUNAIN Abdelmajid, La politique marocaine des télécommunications 1913-1999, Mémoire pour l'obtention du diplôme études approfondies, Université Mohamed V, FSJES, Rabat Agdal, année universitaire 1998-1999, p. 74.
16. GENTZOGLANIS Anastassios, Privatization, investment and efficiency in the telecommunications industry: theory and evidence from MENA countries /Cairo: Economic Research Forum for the Arab Countries, Iran and Turkey, 2002, p. 18.
17. ELYAHYAOUI Yahya, De la libéralisation des télécommunications au Maroc : (dé)réglementation ou (dé)régulation du marché? Colloque « Devenir du service public », Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales, Université Mohamed V, Rabat, 4-5 Juin 1998.
18. MOUHTADI Najib, La politique publique de communication au Maroc, thèse de doctorat d'Etat en sciences politiques, Rabat, Agdal, 2004, p. 184.
19. ROSOTTO Carlo Maria, SEKKAT Khalid & VAROUDAKIS Aristomene Opening up Telecommunications to Competition and MENA Integration in the World Economy, World Bank, Washington, July 2003, p. 13.
20. ACHY Lahcen, The Impact of Liberalizing the Telecommunication Sector in Morocco, INSEA Morocco, 2005, p. 13.
21. TOZY Mohamed, HIBOU Béatrice De la friture sur la ligne des réformes : La libéralisation des télécommunications au Maroc, Critique internationale n°14 - Janvier 2002.
22. The World Bank, Morocco: Developing Competition in Telecommunications, December 2004, p. 3

23. RIVASTAVA Lara, Le mobile en masse: L'éveil du marché marocain, Journée sur la libéralisation des télécommunications au Maroc Casablanca, le 24 Février 2005, p. 10.

24. REGGAD Latifa, Politique de concurrence et régulation du service des télécommunications au Maroc, université sidi Mohamed Ben Abdellah, FSJES, Dhar El Mahraz, Mémoire de DESA en droit privé, 2005-2006, p. 48.

25. Union Internationale des Télécommunications, Conférence Mondiale de Développement des Télécommunications, L'expérience marocaine en matière d'interconnexion, Istanbul, 18-27 Mars 2002.

26. BOULOUIZ Bouchra, Libéralisation du secteur des Télécoms Et Explosion des Réseaux Consultante Communication et Réseau, Colloque international : Enjeux économiques, sociaux et environnementaux de la libéralisation commerciale des pays du Maghreb et du Proche-Orient, Rabat 19 et 20 Octobre 2007, p. 3.

27. Note d'orientations générales pour la libéralisation du secteur des télécommunications pour la période 2004-2008, Rabat le 8 Novembre 2004, p. 3.

28. HAJJI Nasr, Study on Morocco and the information society, UNESCO Cairo Office, January 2003, p. 6.

29. Direction des Études et des Prévisions Financières, Internet au Maroc : Etat des lieux et perspectives de développement, Ministère des finances, Mars 2006, p. 8.

30. HOUNAIN Abdelmajid, La politique marocaine des télécommunications 1913-1999, op.cit, p. 8.

31. BOUZAFFOUR Driss, Le service des télécommunications : du monopole à la concurrence, le service public face aux nouveaux défis, REMALD, série « thème actuels », n° 35, Rabat, 2002, p. 179.

32. Ibid, p. 184.

33. MEZOUAGHI Mihoub, Libéralisation des services des télécommunications au Maghreb : transition institutionnelle et performances, notes et documents, Agence française de développement, n° 23, Décembre 2005, p. 57.

34. BOULMANE Wiam, Gouvernance et stratégie du secteur des télécommunications : cas de Maroc Telecom en Afrique, Mémoire de DESA, Université Mohammed V-Souissi, FSJES, Rabat, 2007, p. 109.

35. Est l'autorité régulatrice des télécommunications au Royaume-Uni, qui bénéficie d'un statut comparable aux autorités indépendantes françaises, mais est doté de la personnalité morale. C'est l'équivalent britannique du CSA et de l'ARCEP français.

36. Le concept du service universel a été présenté pour la première fois dans la loi 24-96, qui le définit comme « la mise à la disposition de tous d'un service minimum consistant en un service téléphonique d'une qualité spécifiée à un prix abordable, ainsi que l'acheminement des appels d'urgence, la fourniture du service de renseignement et d'un annuaire d'abonnés, sous forme imprimée ou électronique et la desserte du territoire national en cabines téléphonique installées sur le domaine public et ce , dans le respect des principes d'égalité, de continuité, d'universalité et d'adaptabilité ».

37. ROSSOTO Carlo Maria, WELLENUIS Bjorn et LEWIN Anat, Développer la concurrence dans les télécommunications au Maroc, Banque Mondiale, Washington, 2008, p. 15.

38. ROLIN Elisabeth, Formes et institutions de régulation dans l'espace euro-méditerranéen, les leviers de régulation dans le secteur des télécommunications au Maroc, contribution aux colloques du 15-16 Avril 2005, Imprimerie Oumayma, Fès, p. 186.

39. SEDOUNE SANAA, La déréglementation du secteur des télécommunications : l'expérience marocaine, op.cit, p. 107.

40. Observatoire de la téléphonie fixe, situation au 3ème trimestre 2017.

41. Rapport d'activité de l'ANRT au titre de l'année 2017, Rabat, 2018.

42. Rapport de la phase de Genève du Sommet mondial sur la société de l'Information, sommet mondiale sur la société de l'information, Genève, 10 à 12 Décembre 2003, p. 8.

43. Rapport d'activité de l'ANRT au titre de l'année 2016, Rabat, 2017.

44. Rapport d'activité de l'ANRT au titre de l'année 2015, Rabat, 2016.

International Journal of Economic Studies 06 (2019) 275 – 293

International Journal of Economic Studies
المجلة الدولية للدراسات الاقتصادية
Journal Homepage : https://democraticac.de/?page_id=50832

Une approche thématique sur l'adoption d'une orientation stratégique verte au niveau de la production alimentaire en Algérie " le cas d'un échantillon d'entreprises alimentaires "

A thematic approach on the adoption of a green strategic orientation in food production in Algeria " the case of a sample of food companies "

Dr. TROUDI Hadjer [1 a]
Pr. BOUYOUCEF Djamila [2]
[1] L'école des hautes études commerciales, Alger – Algérie.
[2] L'école des hautes études commerciales, Alger – Algérie.

Info sur l'article

Mots clés :
L'analyse du contenu lexical
Analyse thématique
Approche qualitative
Certification verte
Produit alimentaire vert

Résumé

l'orientation entrepreneuriale verte est affrontée à certains obstacles dans le contexte Algérien, notamment dans le secteur agroalimentaire, dont la plus importante contrainte est le manque d'organisme de contrôle et de certification verte, malgré cet obstacle qui conduit à la perte de l'image de marque verte qui est l'outil majeur menant au gain d'une considérable part de marché de consommateurs soucieux par rapport à leur santés et à l'environnement naturel, Il existe un nombre d'entreprise qui font la production et la promotion de leurs produits alimentaires verts non certifiés sur le marché local. L'objectif principal de cet article est de démontrer dans une approche qualitative les stratégies de production alimentaire verte dans le contexte algérien sur le plan d'un échantillon de 5 producteurs tirés de chaque catégorie de produit alimentaire à large consommation. Notre méthode d'analyse des données qualitatives sera l'analyse du contenu lexical en faisant appel à une analyse thématique.

Article Info

Keywords :
Green certification
Green food product
Lexical content analysis
Qualitative approach
Thematic analysis

JEL Classification :
Q 18.

Abstract

The green entrepreneurial orientation is confronted by some obstacles in the Algerian context, particularly in the food sector, the most important constraint is the lack of a green control and certification institution, despite this obstacle that leads to the loss of green brand image which is a major tool leading to the gain of a considerable market share of consumers concerned by their health and by natural environment, There are a number of companies that produce and promote their non-certified green food products on the local market. The main objective of this article is to demonstrate in a qualitative approach the strategies of green food production in the Algerian context in terms of a sample of 5 producers taken from each category of food wide-consumption. Our analysis method of qualitative data will be the lexical content analysis, precisely thematic analysis.

[a] **Corresponding author**
E-mail address : Troudih91@gmail.com
Article history :
Received 11 January 2019 ; Accepted 20 April 2019 ; Published 07 May 2019.
Democratic Arabic Center for Strategic, Political & Economic Studies. Copyright 2019, All Rights Reserved ©

1. Introduction

Les changements climatiques ainsi que les initiatives prises par l'ONU ont fait apparaitre le concept du marketing vert qui sert non seulement à satisfaire les besoins et les désirs de l'humain mais aussi à protéger l'environnement naturel.

La production agro-alimentaire par l'agro-écologie est une partie du marketing vert (Md Saiful Islam, Iffar Zabin, 2013); selon (Hanqing lin 2006) l'aliment vert est le produit alimentaire qui fait référence à la sureté, à la qualité et aux aliments nutritifs qui sont produits par un modèle spécifique sous les principes du développement durable.

Les produits alimentaires biologiques se réfèrent aux produits alimentaires développés et stockés ou transformés sans usage des produits chimiques, des engrais, des herbicides, des pesticides, des fongicides, des hormones de croissance et les modifications génétiques (Salimee Santiteerakul 2016).

L'Algérie qui est un pays en voie de développement et à ses premiers pas par rapport aux orientations entrepreneuriales vertes de façon générale, mais si l'on prenait le secteur agroalimentaire nous trouverons que la société algérienne été paysanne dans sa majorité et avait un mode de production et de consommation alimentaire sain et naturel bien avant l'arrivé des nouveaux modes de production et de consommation issues de l'industrialisation et de la libération des marchés, d'ailleurs, le producteur à l'époque n'utilisait pas de produits chimiques pendant la production (pesticides, herbicides, fongicides).

Vu l'importance grandissante du produit alimentaire vert qui est considéré aux yeux du consommateur comme un aliment protégeant à la fois sa santé et l'environnement naturel, des modifications profondes des comportements de consommation ont émergé, surtout par rapport à la consommation ayant pris conscience de l'importance de manger sain, cela a engendré une demande sur le produit alimentaire vert et a mené à la création de quelques entreprises productrices d'aliment vert.

Notre recherche s'inscrit dans la mesure de la problématique suivante **: quelle stratégie marketing vert adopte l'entreprise agroalimentaire algérienne dans un environnement hostile par rapports aux pratiques entrepreneuriales vertes ?**

La méthode que l'auteur doit appliquer afin de répondre a cette problématique est la méthode qualitative, nous procéderons à une analyse de discours afin de bien expliquer les stratégies marketing vert appliquées au sein des entreprises de notre échantillon d'étude. L'analyse de discours consiste à dégager les thèmes présents dans un corpus et à établir une analyse dessus par la suite. Dans cette démarche, le traitement des données passera par deux étapes principales qui sont : La thématisation du corpus et l'étude des thèmes et des catégories en abordant une approche interprétative du corpus afin d'accorder des explications aux données recueillies.

La méthode qualitative et le guide d'entretien semi directif sont les outils les plus appropriés pour l'étude d'une problématique qui traite un phénomène dans un environnement hostile, cela pour accorder aux interviewés plus de possibilité et de liberté pour expliquer le phénomène en suivants les différents axes du guide d'entretien.

1.1 Echantillon

La sélection des producteurs de notre échantillon a été soigneusement choisie, nous avons sélectionné un producteur de chaque catégorie de producteur de produit alimentaire à large consommation à partir de la liste non exhaustive des producteurs de produits de terroir qui a été délivrée par la fondation méditerranéenne du développement durable d'Alger. Nous avons ainsi veillé à ce que l'échantillon soit un ensemble diversifié incluant plusieurs catégories de producteurs alimentaires à large consommation et surtout plusieurs types d'entreprise.

La diversité des types de ces entreprises est censée apporter plus de compréhension et aidera à mieux cerner les stratégies marketing vert appliquées au niveau du secteur agroalimentaire. Les

résultats et les données issues d'une série d'entretiens semi directifs avec les responsables de ces institution feront l'objet d'une analyse lexicale du contenu plus précisément une analyse thématique.

1.2 Méthodologie

Notre étude consiste à une enquête auprès du producteur qui se caractérise au niveau de notre analyse par un échantillon de 5 producteurs de produits alimentaire vert, Notre échantillon représente une bonne diversité de producteurs : (ancienne exploitation apicole), (nouvelle EURL confiserie), (nouvelle coopérative laitière), (ancien complexe oléicole), (association de maintien de l'activité paysanne qui fait la production de fruit et de légume) et ce dans le but de mieux cerner les principales stratégies vertes de production et de la promotion de leurs produits alimentaires verts.

Nous avons choisi la méthode qualitative pour son adéquation au type de notre enquête, et une enquête a été établie par le biais d'un guide d'entretien semi directif. Les résultats de l'enquête feront objet d'une analyse de discours plus précisément une analyse thématique.

Nous n'avons pas fait appel aux logiciels d'analyse de données qualitatives utilisés généralement aux études qualitatives des sciences sociales et commerciales tel que NVIVO, mais nous avons établie l'analyse thématique en suivant ses différentes phases de façon manuelle, nous avons fait des enregistrements audio des différents interviews pour mettre en avant les différents compte-rendu, ensuite nous avons suivie les étapes de l'élaboration d'une analyse thématique de façon manuelle pour arriver au finale à l'interprétation des données qualitatives [(1)].

2. Revue de littérature

(Fuller 1999) a indiqué que le marketing vert est le processus décisionnel qui consiste à contrôler et à superviser le développement d'un produit ainsi que son prix, sa promotion et sa distribution d'une façon compatible aux 3 critères :

- La satisfaction du consommateur (à l'égard de ses attentes et besoins).
- L'atteinte des buts organisationnels de l'entreprise.
- La compatibilité du processus avec l'environnement naturel.

(Haradhan Kumar Mohjan 2012) considère que le terme marketing vert fait référence au développement et à la promotion du produit ou du service satisfaisant les besoins du consommateur sans effet négatif sur l'environnement naturel.

De ces définitions on comprend que le marketing vert garde son objectif en tant que marketing à savoir la satisfaction des besoins et des désirs de l'humain, mais cela doit être en adéquation avec la protection de l'environnement naturel, que ce soit : stimuler la recherche et développer des astuces qui servent à protéger l'environnement naturel ; à minimiser l'exploitation des ressources naturelles épuisables ; à limiter la pollution ; et à réutiliser des ressources.

2.1 Le produit alimentaire vert

(Phuah Kit Teng, Golnaz Rezai, Zainalabidin Mohamed, Mad Nasir Shamsudin 2012) ont démontré que le produit alimentaire vert se divise en deux groupes :
Celui Permettant l'usage d'une certaine quantité de produits chimiques, et le deuxième c'est celui connu par le produit bio alimentaire. Les aliments verts mettent l'accent sur le durable, l'amélioration de l'éco-environnement et la coordination entre les facteurs socio-économiques et l'éco efficacité environnementale.

Tableau 01: La comparaison entre 2 types de produits alimentaires.

	L'aliment conventionnel	L'aliment vert
objectif	A haut rendement et haute efficacité économique.	Bon environnement ; Sécurité alimentaire ; Efficacité économique et sociale élevés.

caractéristiques	Forte utilisation de produits chimiques	Utilisation de produit moins chimique.
Terres cultivées	plusieurs	Limité mais pourrait être élargie.

Source : Elaboré par nous-même sur la base de : (Hanqin lin 2006).

2.2 L'analyse des données qualitatives

2.2.1 L'analyse du contenu

Selon (André Picard., 1996, cité par Bardin, 1989) « L'analyse de contenu est un mode de traitement d'informations qui s'applique à toute forme de communication, de discours et d'images. Elle sert à décrire et à déchiffrer tous passages de signification d'un émetteur à un récepteur». « l'analyse de contenu est une technique de recherche qui sert à la description objective, systématique et quantitative du contenu manifeste des communications» (Berelson) [(2)]. Cette dernière peut permettre d'évaluer des sujets par le biais d'une variété de documents issus d'une enquête qualitative ou alors quantitative.

Donc l'Analyse de Contenu est la méthode qui opte pour clarifier ce que disent les interviewés d'une façon objective et la plus fiable possible.

Selon (Jean-Claude ANDREANI, Françoise CONCHON 2015 par BARDIN, 1977) la démarche de l'analyse du contenu consiste à la transformation d'un discours oral en texte, et puis la construction d'un instrument adéquat d'analyse afin de mener l'étude de signification des propos. Ensuite il devient impératif de faire intervenir un chargé d'étude afin d'utiliser l'instrument d'analyse et décoder ce qui a été dit, donc l'analyse établit le sens du discours.

2.2.2 L'analyse thématique

Selon (Madeleine Mutel, Nicole Sibelet) « cette méthode consiste à dégager les thèmes présents dans un corpus afin d'établir une analyse là-dessus. C'est une approche subjectiviste qui sert à reformuler, à interpréter et à théoriser les phénomènes. Elle s'inscrit dans l'ensemble des méthodes de recherche qualitative caractérisées par le recours à des méthodes et techniques d'approche directe du sens des phénomènes humains et sociaux sans le passage par la mesure et la quantification ».
Dans cette démarche, le traitement et l'interprétation des données se rattachent à deux logiques particulières [(3)].

- La thématisation du corpus selon une logique classificatoire : c'est l'organisation des données impliquant une « segmentation » des entretiens ;
- L'examen des thèmes et des catégories qui émergent selon une logique interprétative du corpus. L'objectif est de donner du sens aux informations recueillies.

Pour l'adéquation de la méthode de l'analyse thématique à la nature de nos données recueillies par le biais de notre guide d'entretien semi-directif nous allons procéder à une analyse thématique. Cependant nous établirons premièrement une thématisation du corpus, ensuite nous donnerons une interprétation afin d'accorder du sens aux données recueillis.

3. Résultats

3.1 Identification du profil de l'interviewé

Question 1: décrivez en quelques mots votre entreprise.

Thème	Unités d'analyse	Fréquence	%
entreprise	C'est une entreprise à unique responsabilité limité	2	**11,76%**
	C'est un complexe d'un groupe	1	**5,88%**
	C'est une coopérative ayant aspect industriel	1	**5,88%**
	TOTAL	**4**	23.52%
association	Première association d'agroécologie en Algérie	3	**17,64%**
	La première AMAP en Algérie	2	**11,76%**

TOTAL		**5**	29,41%
Eurl	Issue de l'expérience d'une table d'hôte	2	**11,76%**
	Production de confitures naturelles	2	**11,76%**
TOTAL		**4**	23.52%
Complexe de production	exportatrice	1	**5,88%**
	Production oléicole	1	**5,88%**
TOTAL		**2**	11,76%
Coopérative de production	Transformation de produits laitiers	1	**5,88%**
	Unique sur la ville de Constantine	1	**5,88%**
TOTAL		**2**	11,76%
Total		17	100%

Etablie par l'auteur sur la base de l'analyse thématique (codage des thématiques du corpus).

Commentaire : Selon les déclarations des interviewés les institutions sur lesquelles nous avons mené notre étude ont l'aspect commercial d'une entreprise à 23,52%, 11,76% une coopérative de production, 11,76% un complexe de production, Eurl à 23,52% et 29,41 association, cette répartition reflète une bonne diversité en matière de type d'organisation, chose qui va enrichir les informations et les résultats de recherche.

Question 2: quelle fonction occupez-vous actuellement ?

Thème	Unités d'analyse	Fréquence	%
Responsable de production	Je suis chargé de diriger la production	4	**13.79%**
	Je veuille à ce que le produit soit issu d'un processus respectueux de l'environnement	6	**20,68%**
TOTAL		**10**	34,48%
gérant	Je suis dirigeant	5	**17,24%**
	Co-gérant de l'entreprise	2	**6,89%**
TOTAL		**7**	24,13%
responsable	Je suis responsable de l'entreprise.	6	**20,68%**
	Je suis fondateur de l'entreprise.	6	**20,68%**
TOTAL		**12**	41,37%
Total		29	100%

Etablie par l'auteur sur la base de l'analyse thématique (codage du corpus).

Commentaire : 34,38% des personnes interrogées sont des responsables de production, 41,37% sont des responsables et fondateurs de l'organisation et 24,13% sont gérants au niveau des organisations sur lesquelles nous avons mené notre étude.

Question 3: depuis combien de temps travaillez-vous pour cette entreprise ?

période	Fréquence	pourcentage
Depuis sa création	8	44,44%
Depuis 2015	4	22,22%
Depuis 2016	2	11,11%
Depuis 1968	1	5,55%
Depuis 1994	1	5,55%
Depuis que j'étais jeune	2	11,11%
Total	**18**	**100%**

Etablie par l'auteur sur la base de l'analyse thématique (codage du corpus).

Commentaire : Une bonne partie des personnes interviewées (44,44%) travaillent pour leur organisation depuis sa création puisque ce sont des entreprises privées et qui ont été créés par leurs propres propriétaires et responsables, 22,22% travaillent pour ces organisations depuis 2015. Ce sont

les organisations qui ont été créés pendant 2015, 11,11%, y travaillent depuis 2016, 5,55% depuis 1968, et 55,55% depuis 1994, 11,11% nous ont déclaré qu'ils travaillent pour leurs organisations depuis qu'ils étaient jeunes.

Question 4: pouvez-vous nous expliquer en quoi consiste votre travail ?

Thème	Unités d'analyse	Fréquence	%
communication	Je suis chargé de communication	4	**13,79%**
	C'est moi qui gère la e publicité de l'entreprise	3	**10,34%**
	Je gère les commandes du consommateur	4	**13,79%**
TOTAL		**11**	37,93%
Agriculteur	je suis responsable de la culture du jardin de production	3	**10,34%**
	Je gère la récolte	3	**10,34%**
	Je forme des gens sur l'agroécologie	1	**3,44%**
TOTAL		**7**	24,13%
responsable	Je suis responsable de l'exploitation	1	**3,44%**
	Je suis le propriétaire gérant	4	**13,79%**
TOTAL		**5**	17,24%
Encadrement du processus de production	Je gère le processus de production en collaboration avec d'autres dirigeants	4	**13,79%**
	C'est moi qui fais la transformation de la matière première en produit fini	2	**6,89%**
TOTAL		**6**	20,68%
Total		29	100%

Etablie par l'auteur sur la base de l'analyse thématique (codage du corpus).

Commentaire : 37,93% des personnes interviewés travaillent dans la communication, (la gestion de la e-publicité, les commandes en ligne), une partie de 24,13% travaille dans le cadre de l'agriculture de l'organisation dans laquelle ils travaillent tout comme (la production, la récolte, les formations à l'agroécologie dans le cadre de l'activité d'une association), 17,24% sont responsables, 20,68% encadrent le processus de production.

3.2 Produit vert et processus de production

Question 1: c'est quoi un produit vert pour vous ?

Thème	Unités d'analyse	Fréquence	%
Produit naturel	Aspect environnemental	8	**15,68%**
	Aspect sanitaire	8	**15,68%**
	Relativement naturel	2	**3,92%**
	100% naturel	6	**11,76%**
TOTAL		**24**	47,05%
Produit biologique	100% biologique n'existe pas	3	**5,88%**
	Relativement biologique	3	**5,88%**
	Argument vendeur	1	**1,96%**
TOTAL		**7**	13,72%
Produit du terroir	Respect de la terre, de la nature et de l'environnement	7	**13,72%**
	Savoir faire	5	**9,80%**
	Contribution eu développement durable	8	**15,68%**
TOTAL		**20**	39,21%
Total		51	100%

Etablie par l'auteur sur la base de l'analyse thématique (codage du corpus).

Commentaire : 47,05% des interviewés ont défini le produit vert comme un produit qui peut être relativement naturel ou 100% naturel, ayant l'aspect sanitaire et environnemental, 13,72% ont évoqué le produit biologique en disant qu'un produit pourrait être relativement biologique, mais jamais 100% biologique et que l'aspect 100% biologique n'est qu'un argument de vente, 39,21% ont dit que le produit alimentaire vert est un produit de terroir dont la production exige le respect de la terre et le savoir-faire, il contribue énormément au développement durable par ses trois piliers, environnemental, social et économique.
Donc les trois catégories considèrent que le produit alimentaire vert est le produit qui a l'impact le moins nocif sur l'environnement, sur la santé de l'humain et sur les espèces.
Question 2: selon vous, cette appellation (produit vert) est-elle adéquate à vos produits ? Si oui de quelle catégorie votre produit fait partie ?

- Le produit naturel ;
- Le produit biologique ;
- Le produit de terroir : qui contribue au développement durable à travers ses trois piliers (social, économique, et environnemental).

Appellation	fréquence	Pourcentage
Produit naturel	7	38,88%
Produit biologique	5	27,77%
Produit de terroir	6	33,33%
Total	**18**	**100%**

Etablie par l'auteur sur la base de l'analyse thématique (codage du corpus).

Commentaire : 38,88% des interviewés considèrent leurs produits comme étant des produits naturels. 33,33% considèrent leurs produits comme des produits biologiques. Et 27,77% considèrent leurs produits comme des produits de terroir.
Question 3: votre entreprise applique-t-elle le mix marketing vert (produit vert, prix vert, publicité verte, distribution verte) ?

Thème	Unités d'analyse	Fréquence	%
Produit vert	Produit de santé	6	**10,52%**
	Produit de cuisine	11	**19,29%**
	innovation	2	**3,5%**
	Gamme de produit 100% naturel	3	**5,26%**
	Gamme de produit relativement naturel	1	**1,75%**
TOTAL		**23**	40,35%
Publicité verte	La e publicité	4	**7,01%**
	On ne pratique pas de publicité verte, notre qualité de produit est l'argument de vente	1	**1,75%**
	Les dégustations	2	**3,5%**
	Les foires spécialisées, nationales et internationales	4	**7,01%**
	« Bouche à l'oreille »	4	**7,01%**
	Les affiches publicitaires	1	**1,75%**
TOTAL		**16**	28.07%
Prix vert	Prix relativement bas	2	**3,5%**
	Prix élevé	1	**1,75%**
	Prix relativement élevé	2	**3,5%**
	Couts de production chers	2	**3,5%**
	Couts de production pas chers	2	**3,5%**
	On bénéficie de l'aide de l'état	3	**5,26%**
TOTAL		**12**	21,05%
Distribution	Circuit court de vente (événements de ventes, points	4	**7,01%**

	de vente..)		
	Les grossistes (circuit long)	2	**3,50%**
TOTAL		**6**	10,52%
Total		57	100%

Etablie par l'auteur sur la base de l'analyse thématique (codage du corpus).

Commentaire : 40,35% de notre échantillon nous ont déclaré qu'ils appliquent la production d'un produit vert, naturel utilisé pour la santé et pour la cuisine. 28,07% appliquent une publicité verte qui incite le consommateur à acheter un aliment de qualité et en conformité avec l'environnement et la santé de l'humain, notamment par la e-publicité, les affiches publicitaires, les dégustations…ect, 1,75% des personnes interrogées ne pratiquent aucune publicité et trouvent que la qualité de leurs produits est suffisante comme un argument vendeur. 21,05% ont déclaré que leurs prix vert a été cher, puis a baissé grâce aux subventions de l'état. D'autres ont toujours les prix chers à cause des couts de production de l'aliment vert qui sont plus élevés que les couts de production de l'aliment conventionnel. D'autres ont un prix bas puisque le processus de production n'exige pas des couts élevés notamment (la production apicole).
Quant à la distribution, 10,25% ont dit qu'ils travaillent avec des circuits courts et des circuits longs de distribution, le circuit court consiste à la vente aux foires, aux évènements de vente et aux points de vente directs, et la distribution par le circuit long se fait par le biais des grossistes.

3.3 La commercialisation

Question 1: pratiquez-vous de la publicité verte qui est un des outils marketing dont vous êtes censé utiliser pour montrer votre intérêt vis-à-vis de l'environnement pour commercialiser vos produits ? Si oui, en quoi consiste votre démarche de publicité verte ?

Thème	Unités d'analyse	Fréquence	%
La e publicité	Publicité sur les réseaux sociaux	4	**16%**
	Publicité sur notre propre site	3	**12%**
TOTAL		**7**	28%
L'organisation et la participation aux événements spécialisés	Les foires spécialisées	4	**16%**
	Les expositions de produits de terroir	4	**16%**
	L'organisation des évènements de vente	3	**12%**
TOTAL		**11**	44%
Les médias	TV berbère	1	**4%**
	Documentaire télévisé	2	**8%**
	radio	2	**8%**
TOTAL		**5**	20%
Les formations	Les conférences sur le sujet de respect de la terre, de l'humain, et de manger sain.	1	**4%**
	Les formations accélérées en permaculture	1	**4%**
TOTAL		**2**	8%
Total		25	100%

Etablie par l'auteur sur la base de l'analyse thématique (codage du corpus).

Commentaires : 28% de nos interviewés pratiquent la e-publicité par publicité sur les réseaux sociaux et par leurs propres sites. 44% par la participation et l'organisation des évènements spécialisés, notamment les foires spécialisées, les expositions et les évènements de ventes. 20% font de la publicité par le biais des médias, la radio, les documentaires télévisés (comme dar el Djouddoud)

et notamment Ifri Olive qui possède des chaines télévisées. 8% qui travaillent dans le cadre de l'association Torba font des conférences et des formations accélérées en permaculture, agriculture urbaine…..ect.

Question 2: pensez vous que la pub verte est un moyen efficace pour attirer la consommation ?, et autant pour influencer cette dernière à prendre conscience du modèle de consommation alimentaire responsable ?

Thème	Unités d'analyse	Fréquence	%
C'est relatif	Ils existent d'autres facteurs plus importants	3	**9,09%**
	Cela dépend du niveau intellectuel	3	**9,09%**
	Cela dépend du degré des connaissances environnementales	5	**15,15%**
	Cela dépend de la façon avec laquelle le consommateur voit les choses	4	**12,12%**
TOTAL		**15**	45,45%
Oui absolument	Les gens s'intéressent aux salons et aux expositions de l'aliment vert	6	**18,18%**
	La prise de conscience existe déjà fortement	7	**21,21%**
	Les gens font des commandes de produits suite à leurs visites aux salons spécialisés	5	**15,15%**
TOTAL		**18**	54, 54%
Total		33	100%

Etablie par l'auteur sur la base de l'analyse thématique (codage du corpus).

Commentaire : 54,54% de nos interviewés sont tout à fait d'accord que la publicité verte est un moyen efficace pour attirer la consommation, et autant pour influencer cette dernière à prendre conscience du modèle de consommation alimentaire responsable, 45,45% ont dit que l'influence de la publicité dans ce cadre est relative car il y a des facteurs qui jouent sur cette influence tout comme le niveau intellectuel et la façon avec laquelle le consommateur voit les choses.

Question 3: pensez-vous que le prix vert (qui est plus élevé par rapport à celui conventionnel) représente-t-il un obstacle dans l'achat de vos produits par rapport à vos clients ?

Thème	Unités d'analyse	Fréquence	%
Oui parfois cela cause un obstacle	Selon le niveau de la nécessité du produit	3	**10,71%**
	Sa dépend au pouvoir d'achat	4	**14,28%**
	On ne peut pas vendre dans toutes superettes (juste dans les superettes des quartiers huppés)	4	**14,28%**
TOTAL		**11**	39,28%
Il ne pose absolument pas de problème	Lorsque la vente est par le circuit court	8	**28,57%**
	La vente dans les expositions, et les événements	5	**17,85%**
	Lorsqu'on reçoit les commandes, même si c'est par le long circuit	4	**14,28%**
TOTAL		**17**	60,71%
Total		28	100%

Etablie par l'auteur sur la base de l'analyse thématique (codage du corpus).

Commentaire : 39,28% des interviewés trouvent que le prix vert (plus élevé par rapport au prix conventionnel) pose parfois un obstacle lors de l'achat du produit alimentaire vert, et c'est le pouvoir d'achat qui empêche parfois le consommateur d'acheter en plus du degré de nécessité du produit par rapport au consommateur, donc ces entreprises ciblent les superettes des quartiers huppés afin d'assurer la vente de leurs produits.

60, 71% des interviewés ne rencontrent pas du tout de problème de vente quant à leur prix chers. Ces producteurs commercialisent leurs produits par le circuit court, (vente par commande en ligne, la vente aux évènements de vents, aux points de ventes…ect).

Question 4: comment trouvez-vous la demande sur vos produits ?

Thème	Unités d'analyse	Fréquence	%
énorme	On n'arrive même pas à satisfaire la demande en matière de quantité.	4	**7,40%**
	Beaucoup de consommateurs sont soucieux, par rapport à leur santé, donc à ce qu'ils mangent.	7	**12,96%**
TOTAL		**11**	20,37%
La majorité est des femmes	La nature des produits sont destinés aux femmes.	1	**1,85%**
	Puisque généralement se sont les femmes qui sont responsables de la cuisine.	4	**7,4%**
	Elles sont plus soucieuses à la santé de leurs petites familles.	3	**5,55%**
TOTAL		**8**	14,81%
La catégorie d'âge 25-35 ans	je trouve que les jeunes couples, notamment qui viennent de fonder leurs foyers n'ont pas les moyens d'acheter les aliments qui sont plus chers.	1	**1,85%**
	Je trouve que les jeunes ont plus de demande sur ces produits, et c'est eux qui viennent aux foires spécialisées dans la majorité.	7	**12,96%**
	Ils prennent du plaisir de consommer sain, puisqu'ils ont des connaissances environnementales.	7	**12,96%**
TOTAL		**15**	27,77%
Les gens qui sentent le besoin de manger sain	Les gens ayant un certain niveau intellectuel, et qui font attention à ce qu'ils mangent.	8	**14,81%**
	Les gens qui ont des problèmes de santé.	4	**7,40%**
	Les gens ayant des connaissances environnementales sur les effets nocifs à la santé et à l'environnement de produire et de consommer les produits alimentaires selon le mode conventionnel.	8	**14,81%**
TOTAL		**20**	37,03%
Total		54	100%

Etablie par l'auteur sur la base de l'analyse thématique (codage du corpus).

Commentaire : Quant à la demande, 20,37% trouve que la demande sur leurs produits est énorme, ainsi ils n'arrivent même pas à satisfaire la demande en quantité. 27,77% de nos interviewés trouvent que la catégorie d'âge 25-35 ans est la catégorie la plus présente, 37,03% sont les gens qui perçoivent que nos répondants ont exprimé un besoins de manger sain chez eux, tout comme les gens ayant des problèmes de santé, les gens qui font attention à ce qu'ils mangent et les gens ayant des connaissances environnementales. La demande de manger sain des femmes est majoritaire à la demande (14,81%). Ils trouvent cette dominance de la catégorie femme est peut-être due à la nature de quelques produits qui sont destinés aux femmes, (bio femme…), d'autres trouvent que les femmes sont plus soucieuses de la santé de leurs petites familles et qu'elles sont responsables des repas qu'elles préparent dans leurs cuisines.

3.4 L'utilité environnementale et sociétale des produits alimentaires verts

Question 1: Quelle est la qualité de vos produits alimentaires ? Et est-ce que selon vous c'est la motivation la plus importante chez le consommateur dans le choix de sa nourriture ?

Thème	Unités d'analyse	Fréquence	%
Produits 100% naturel	La motivation est la santé plus que tout.	8	**12,5%**
	La santé des enfants.	2	**3,12%**
	L'environnement en général est en deuxième position dans les préoccupations.	5	**7,81%**
TOTAL		**15**	23,43%
Produit du terroir	Le plaisir d'acheter un produit local.	4	**6,25%**
	Savourer le gout d'un aliment issu d'un savoir-faire existant depuis des décennies.	6	**9,37%**
	Faire sa cuisine avec un produit de meilleure qualité nutritionnelle.	4	**6,25%**
	Consommer un aliment issu à 100% de la terre et qui n'a pas été affecté par d'autres intrus chimiques.	7	**10,93%**
	Qualité spécifique	6	**9,37%**
TOTAL		**27**	42,18%
Respect de l'environnement	Respect de la terre	7	**10,93%**
	La protection de la diversité biologique (animal, insecte…)	7	**10,93%**
	La protection de la santé de l'humain	8	**12,5%**
TOTAL		**22**	34,37%
Total		64	100%

Etablie par l'auteur sur la base de l'analyse thématique (codage du corpus).

Commentaire : 23,43% de nos interviewés ont déclaré que les produits de leurs entreprises sont 100% naturels comme ils ont tous précisé que la motivation la plus importante chez les consommateurs à acheter ces produits est la préoccupation pour leurs santé et la santé de leurs enfants. Après vient la préoccupation pour l'environnement et cela en deuxième position, 42,18% ont défini leur produit comme produits de terroir, et leurs consommateurs veulent l'acheter parfois par plaisir d'acheter un produit local, parfois pour le gout et pour les qualités nutritionnelles, 34,37% des interviewés considèrent que l'aspect environnemental (de respect de la terre, diversité biologique) est la motivation la plus importante pour le consommateur à acheter ces produits.

Question 2: Quel est l'apport de vos produits sur l'environnement ?

Thème	Unités d'analyse	Fréquence	%
Déchet	On ne génère pas de déchets	6	**15.78%**
	On utilise des emballages recyclables	3	**7,89%**
TOTAL		**9**	23,68%
Pas d'intrus chimiques	On utilise des produits ayant le moindre impact nocif à la santé.	1	**2,63%**
	On n'utilise pas du tout d'intrus chimiques dans la production, ou dans la transformation.	7	**18,42%**
	on utilise très rarement de petites quantités d'insecticides lors de la phase de la production agricole.	2	**5,26%**
	On n'utilise pas de nettoyants chimiques.	1	**2,63%**
TOTAL		**11**	28.94%
Apports sur la	On utilise un conditionnement qui protège le produit	3	**7,89%**

santé de l'humain	de l'air, et de la lumière.		
	Notre produit pourrait être considéré comme un remède.	2	**5,26%**
	Notre produit a une meilleure qualité nutritionnelle.	8	**21,05%**
TOTAL		**13**	34,21%
Apports sur la nature	On utilise du bio compost.	3	**7,89%**
	On a le projet d'exploiter des énergies propres	1	**2,63%**
	On protège l'équilibre naturel par l'élevage des abeilles (qui sont responsables de pollinisation).	1	**2,63%**
TOTAL		**5**	13,15%
Total		38	100%

Etablie par l'auteur sur la base de l'analyse thématique (codage du corpus).

Commentaire : En ce qui concerne l'apport environnemental des produits 23,68% des interviewés ont évoqué la question des déchets ; une partie a dit qu'ils ne génèrent pas de déchets, et une partie a déclaré qu'ils utilisent des emballages recyclables, 28,94% des personnes interrogées ont dit qu'ils n'utilisent pas d'intrus chimiques mais la minorité utilise les intrus nécessaires moins nocifs à la santé et à l'environnement, 34,21% ont clarifié les apports de leurs produits sur la santé de l'humain en évoquant la qualité nutritionnelle des produits, ainsi que la nature des produits qui pourraient être considéré comme remède (par exemple le miel et ses dérivés, l'huile d'olive). 13,15% ont parlé des apports positifs de leur mode de production sur la nature.

Question 3: Quels sont les bénéfices sociaux de vos produits ?

Thème	Unités d'analyse	Fréquence	%
Savoir faire	Mettre en relief des produits traditionnels de cuisine	3	**6,66%**
	Ne pas perdre le savoir faire	7	**15,55%**
	Faire connaitre à un maximum de personnes ces savoirs faire par le biais des organisations, et des formations	3	**6,66%**
	Rendre au consommateur la confiance dans un produit alimentaire locale	7	**15,55%**
TOTAL		**20**	44,44%
Une société qui mange sain	Faire bénéficier la consommation locale des produits alimentaires locaux de bonne qualité nutritionnelle, ayant un bon gout, et sains.	8	**17,77%**
	Encourager et inciter la société à manger sain pour la santé, et pour protéger l'environnement, et l'équilibre naturel pour les générations futures.	8	**17,77%**
TOTAL		**16**	35,55%
La sécurité alimentaire	Protéger la société du déséquilibre naturel et sanitaire.	6	**13,33%**
	Donner la chance à toutes les catégories de personnes de contribuer à parvenir a l'autosuffisance alimentaire.	3	**6,66%**
TOTAL		**9**	20%
Total		45	100%

Etablie par l'auteur sur la base de l'analyse thématique (codage du corpus).

Commentaire : en ce qui concerne les bénéfices sociaux des produis des entreprises sur lesquelles nous avons mené notre étude, 44,44% des interviewés ont démontré l'importance du savoir-faire. C'est un patrimoine social à ne pas négliger. Quant à la production alimentaire, ce savoir-faire permettra de produire un aliment local de très bonne qualité ayant la confiance du consommateur. Un

autre apport est déclaré par 35,55% des interviewés c'est d'assurer une alimentation saine à notre société, ce qui est un intérêt collectif social. 20% ont évoqué la contribution aux efforts orientés vers la sécurité alimentaire du pays.

Question 4: Qu'est-ce qui vous motive à adopter des règles de respect de la nature ?

Thème	Unités d'analyse	Fréquence	%
le danger	L'insécurité alimentaire	3	**7,31%**
	Manque d'autosuffisance dangereuse en matière d'alimentation	3	**7,31%**
	L'importance de la préservation de l'abeille qui est responsable de la majorité de la production agricole	1	**2,43%**
	Le danger du déséquilibre environnemental à cause de la pollution de la terre	5	**12,19%**
	Le danger sur la santé de l'humain	6	**14,63%**
TOTAL		**18**	43,9%
La propreté	Depuis mon jeune âge mes parents m'ont appris à ne pas salir l'environnement par les déchets.	1	**2,43%**
	Je considère toutes sortes de pollution comme une saleté. Il est inadmissible pour moi de vivre dans un environnement sale.	5	**12,19%**
TOTAL		**6**	14,63%
Un domaine d'intérêt	Par amour de la terre.	5	**12,19%**
	Par conviction religieuse la culture d'un musulman exige la propreté, le respect de l'environnement, et la protection des espèces.	4	**9,75%**
	C'est mon domaine de formation universitaire,	6	**14,63%**
	Je me sens proche de l'environnement, et bien impliqué dans sa protection en tant que vétérinaire.	2	**4,87%**
TOTAL		**17**	41,46%
Total		41	100%

Etablie par l'auteur sur la base de l'analyse thématique (codage du corpus).

Commentaire : Quant à la motivation des interviewés pour l'adoption des règles de respect de la nature. 43,90% l'ont expliqué par la sensation du danger (déséquilibre environnementale, déséquilibre de la santé de l'humain, insécurité alimentaire, le manque d'autosuffisance alimentaire) alors que le pays possède déjà beaucoup de moyens permettant à parvenir à l'autosuffisance. Certains d'autres (14,63%) considèrent que toutes sorte de pollution et de contamination sont dues au manque de la propreté, et considèrent leur orientation environnementale comme une lutte pour la propreté. 41,46% expliquent que le développement durable est leur domaine d'intérêt que ce soit par conviction personnelle, ou alors par une orientation idéologique issue de leurs formations universitaires (vétérinaires, agroalimentaire….).

3.5 Perspective

Question 1: Comment jugez-vous l'atmosphère socio-économique à l'égard de la production alimentaire verte en Algérie ?

Thème	Unités d'analyse	Fréquence	%
favorable	Le pays dispose d'une énorme richesse en matière de ressources d'énergies propres.	4	**14,81%**
	Marché assuré par rapport à un échantillon qui est limité à certains critères.	3	**11,11%**

	L'état est entrain d'aider toutes sortes de production agroalimentaire.	5	**18,51%**
	Il existe une prise de conscience qui n'est pas encore générale.	5	**18,51%**
TOTAL		**17**	62,96%
défavorable	Il existe un manque de prise de conscience sur la nécessité de revenir vers le mode de production et de consommation propre.	3	**11,11%**
	Il y a un manque d'information sur les effets nocifs à la santé, quant à la consommation des aliments contaminés par des produits chimiques.	3	**11,11%**
	Le retard marqué en matière de production alimentaire.	2	**7,4%**
	Le manque de la culture sur l'importance de protéger l'abeille chez les citoyens en général.	1	**3,7%**
	La demande est entraine de baisser a cause de la politique de l'austérité.	1	**3,7%**
TOTAL		**10**	37,03%
Total		27	100%

Etablie par l'auteur sur la base de l'analyse thématique (codage du corpus).

Commentaire : 62,96% qui représentent une majorité des personnes interviewés pensent que l'atmosphère socioéconomique est favorable pour la production alimentaire verte, ils argumentent leur vision par la disponibilité d'énormes richesses dans notre pays, les encouragements du gouvernement par l'octroi des subventions quant à la production agroalimentaire, et l'existence de la demande (qui est en évolution) pour ce type de produit. 37,03% pensent que l'atmosphère socioéconomique de la production alimentaire verte n'est pas favorable à cause du manque de la culture de consommation saine chez le consommateur, ainsi que le manque des informations relatives aux problèmes environnementaux et sanitaires qui sont dues aux modes de production et de consommation alimentaire conventionnels.

Question 2: Jugez-vous ce mode de production porteur de valeur surtout du point de vue de la rentabilité économique par rapport à celui conventionnel ?

Thème	Unités d'analyse	Fréquence	%
Production oléicole	Très rentable, notamment pour quelques segments, et quelques consommations bien précises (entreprises pétrolières, hôtels, ambassades…ect)	1	**3,12%**
	Relativement rentable pour le marché international, et pour celui nostalgique, (cherté des bouteilles en verres emportées)	1	**3,12%**
	La dépendance relative à la pluviométrie.	1	**3,12%**
TOTAL		**3**	9,37%
légumes	Dépendance à l'irrigation.	1	**3,12%**
	Vu que la demande est énorme, nous n'arrivons pas à satisfaire la demande en matière de quantité.	3	**9,37%**
	Je juge ce mode de production très porteur de valeur par rapport à celui conventionnel.	3	**9,37%**
TOTAL		**7**	21,87%
Produits laitiers	La rentabilité dépend au pouvoir d'achat, qui dépend lui-même aux fluctuations économiques.	2	**6,25%**
	Rentable si on produit de petites quantités.	1	**3,12%**

	Choisir ce mode de production est un risque à prendre.	1	**3,12%**
	La rentabilité dépend de la prise de conscience du consommateur.	3	**9,37%**
	Il est porteur de valeur tout en ciblant le segment approprié.	2	**6,25%**
TOTAL		**9**	28,12%
confiserie	On ne peut pas encore dire qu'il est rentable.	1	**3,12%**
	La rentabilité dépend des quantités vendues.	2	**6,25%**
	Marché non-quantifié.	2	**6,25%**
TOTAL		**5**	15,62%
Production apicole	La rentabilité dépend de la pluviométrie.	2	**6,25%**
	Elle dépend aussi au degré de non-contamination de la terre (par rapport aux traitements chimiques).	3	**9,37%**
	Il y a le risque du vole des ruches ce qu'exige d'engager une garde qui va augmenter le cout de production.	3	**9,37%**
TOTAL		**8**	25%
Total		32	100%

Etablie par l'auteur sur la base de l'analyse thématique (codage du corpus).

Commentaires : Nous avons débattu le sujet de la rentabilité économique par rapport aux cinq secteurs de production oléicole, légumes, produits laitiers, confiserie et production apicole.
En ce qui concerne la production oléicole qui constitue 9,37% de notre échantillon les interviewés considèrent que le mode de production vert est rentable, notamment pour quelques segments. Et il est relativement rentable par rapports à d'autres segments.
Pour le secteur des légumes qui représente 21,87% de notre échantillon, les interviewés pensent que le degré de rentabilité de ce secteur est relatif à l'irrigation, ces producteurs travaillent pour le projet de l'irrigation goute à goute qui permet de préserver l'eau et de ne pas la gaspiller. Les producteurs de ce secteur ont une énorme demande et n'arrivent même pas à la satisfaire en matière de quantité ; et donc ils jugent ce mode de production très porteur de valeur par rapport à celui conventionnel.
Notre interviewé du secteur laitier qui représente 28,12% de l'échantillon pense que la rentabilité de ce mode de production dépend du pouvoir d'achat du consommateur et donc le choix de ce secteur pourrait représenter un risque au producteur, sauf si ce dernier réussi à choisir le segment approprié pour ses produits. Pour le secteur de la confiserie qui constitue 15,62% de notre échantillon, les interviewés trouvent qu'on ne peut encore pas dire que le mode de production est rentable puisque le marché n'est pas quantifié.
Quant à la production apicole (25%) de l'échantillon des interviewés trouvent que la rentabilité dépend de la pluviométrie et du degré de la non-contamination de la terre (par rapports aux traitements chimiques), et donc la rentabilité ne pourrait être un élément stable et dépend des facteurs extérieurs.
Question 3: Quelles sont les obstacles administratifs que vous avez rencontrés dans votre travail ?

Thème	Unités d'analyse	Fréquence	%
Manque d'encadrement et de certification (vert)	Le manque d'institutions responsables d'analyses et de contrôle de la qualité (verte).	5	**19,23%**
	Manque d'institutions de labellisation de l'aliment vert.	6	**23,07%**
	Interdiction de désignation de variété d'olive sur l'emballage de l'huile d'olive.	1	**3,84%**
TOTAL		**12**	46,15%
Le retard	Nous avons attendu des années pour avoir notre agrément (association)	3	**11,53%**

	Les rouages de l'administration sont compliqués	2	**7,69%**
	Nous avons galéré pour avoir l'agrément sanitaire	1	**3,84%**
	Le manque de la culture de la création de petites coopératives dans beaucoup de villes	1	**3,84%**
	Il n'est pas facile d'exister avec l'administration algérienne.	2	**7,69%**
TOTAL		**9**	34,61%
Pas d'obstacles	Je n'ai pas confronté d'obstacles administratifs	1	**3,84%**
	L'administration algérienne n'est pas nulle	1	**3,84%**
	Ce n'est pas difficile d'avoir le registre de commerce d'une Sarl ou d'une Eurl.	3	**11,53%**
TOTAL		**5**	19,23%
Total		26	100%

Etablie par l'auteur sur la base de l'analyse thématique (codage du corpus).

Quant aux obstacles administratives que nos interviewés ont rencontré 46,15% des interviewés ont rencontré des obstacles relatifs au manque d'encadrement et de certification (vert). Le manque d'institutions responsables d'analyses et de contrôle de qualité (verte) empêche ces producteurs de bénéficier du label vert qui pourrait être un moyen de promotion de leurs produits. Le manque de ce label conduit le consommateur à ne pas faire la différence entre un aliment vert et un aliment conventionnel.

Quant à la création des entreprises de ce genre de production. 34,61% des interviewés ont mis le point sur le retard non-justifié de l'administration algérienne dans les procédures des différentes étapes de création. Ils ont déclaré ainsi qu'il n'est pas facile d'exister avec dans de telles lourdeurs administratives en Algérie. 19,2% déclaraient qu'ils n'ont pas confronté d'obstacles administratifs surtout lors de l'obtention d'un registre de commerce d'une SARL ou d'une EURL, donc on ne peut pas considérer que l'administration algérienne est totalement nulle.

Question 4: Pensez-vous que les consommateurs algériens sont-t-ils au point de prendre conscience des questions environnementales et sanitaires qui concernent le produit alimentaire vert ?

Thème	Unités d'analyse	Fréquence	%
C'est relatif	La majorité pensent à leurs santé beaucoup plus	6	**18,75%**
	La Qualité sanitaire est prioritaire pour eux	3	**9,37%**
	Les soucis environnementaux viennent juste après les soucis sanitaires.	2	**6,25%**
	Il existe ceux qui sont préoccupés plus par l'environnement.	3	**9,37%**
TOTAL		**14**	43,75%
non	les gens ne font même pas la différence entre un aliment vert et un aliment conventionnel.	1	**3,12%**
	Le consommateur Algérien n'a pas cette culture.	1	**3,12%**
TOTAL		**2**	6,25%
oui	La prise de conscience est entraine d'évoluer.	7	**21,87%**
	Il existe déjà une consommation qui a pris conscience.	7	**21,87%**
	La prise de conscience dépend de la culture environnementale du consommateur et non pas de son pouvoir d'achat.	2	**6,25%**
TOTAL		**16**	50%
Total		32	100%

Etablie par l'auteur sur la base de l'analyse thématique (codage du corpus).

Commentaire : Quant à la prise de conscience du consommateur (de ces questions environnementales et sanitaires) 43,75% des interviewés pensent que cette prise de conscience est relative. Une majorité des consommateurs ayant déjà pris conscience pense à leur santé avant de penser à l'environnement. Il existe aussi une partie qui pense à l'environnement avant tout. 6,25% estime qu'on ne peut pas encore dire que le consommateur algérien est conscient et sensible par rapport aux questions environnementales et sanitaires qui concernent l'aliment vert. Ils avaient dit que la majorité des consommateurs ne font même pas la différence entre un aliment vert et un aliment conventionnel. 50% des interviewés pensent que cette prise de conscience existe déjà, et qu'elle dépend surtout du niveau des connaissances environnementales du consommateur et non pas de son pouvoir d'achat.

Question 5: Pensez-vous que l'état accordera plus d'importante à cet égard dans les années avenirs ?

Thème	Unités d'analyse	Fréquence	%
Il le fait déjà	L'état subventionne la production agricole déjà	5	**38,46%**
	L'état a pris une courageuse décision d'arrêter l'importation d'un nombre important de produits alimentaires.	1	**7,69**
	Je pense que ce n'est pas à l'état de lui accorder de l'importance, mais c'est aux producteurs de prendre conscience, et de prendre l'initiative, et d'appliquer le choix qui est en faveur du bienêtre de la société, et non pas le choix qui est en faveur d'augmenter leurs bénéfices au détriment de l'environnement et de la santé du consommateur.	3	**23,07%**
TOTAL		**9**	69,23%
Il devrait orienter plus d'efforts vers ce mode de production	Il devrait lancer des centres d'analyses, de contrôle, et de certification de produits alimentaires verts.	3	**23,07%**
	Il devrait lancer des systèmes de contrôle, sur les administrations, quant aux procédures de création des coopérations.	1	**7,69%**
TOTAL		**4**	30,76%
Total		13	100%

Etablie par l'auteur sur la base de l'analyse thématique (codage du corpus).

Commentaire : Quant à l'importance accordée par l'état a ce mode de production, 69,23% des interviewés déclarent que l'état le fait déjà par la subvention de la production agricole, et par l'arrêt de l'importation d'un nombre important de produits alimentaires cette année (2018). 23,07% estiment que ce n'est pas à l'état de lui accorder de l'importance mais c'est aux industriels de prendre l'initiative et d'appliquer des modes de productions en faveur du bien-être de la société et de la santé humaine avant tout. Surtout qu'il est devenu tout à fait possible de faire rentabiliser ce mode de production aux différents secteurs de production alimentaires. 30,76% pensent que l'état doit orienter plus d'efforts vers ce mode de production en lançant des centres d'analyse, de contrôle, et de certification de produits alimentaires verts, pour faire approcher le concept de l'aliment vert aux consommateurs, et aux producteurs qui bénéficieront du label vert qui va être porteur de motivation et de confiance par rapport aux consommateurs.

4. Conclusion

Nous avons réalisé cette étude qualitative afin d'en tirer les principaux axes de stratégies de production agroalimentaire verte, le mix marketing vert, l'atmosphère socio-économiques, et les obstacles de ce mode de production en Algérie. cette étude a été effectuée sur un échantillon qui représente un ensemble de producteurs de différentes catégories de produits alimentaires verts

(légumes, confiserie, miel, huile d'olive, lait et dérivées) et de différents types d'organisations qui sont (Eurl, association, exploitation apicole, coopérative laitière, complexe de production oléicole). Nous avons établi une analyse du contenu avec la technique analyse thématique sur les données recueillies par le biais de l'enquête,

Les organisations sur lesquelles nous avons mené notre étude appliquent le mix marketing vert, de produits naturels de terroir ayant une multitude de bénéfices environnementaux et sociaux. Ces organisations ont une demande acceptable sur leurs produits, et c'est cette dernière qui les fait exister. Les consommateurs de cette demande sont préoccupés par leurs santés, et par l'environnement quant à l'achat de leurs aliments.

Les responsables de ses entreprises ont expliqué les atouts socio-économiques disponibles sur le territoire national qui sont en faveur de ce mode de production alimentaire vert. Ils ont ainsi évoqué les obstacles dans ce cadre, tel que le manque de centres d'analyse et de contrôle de la qualité verte, ainsi le manque de l'encadrement administrative de la production verte, mais il existe quand même une prise de conscience de la nécessité de s'orienter vers le mode de production propre qui ne cesse d'émerger et qui encourage cette orientation dans ses deux volets (producteur et consommateur).

Liste de références en marge

1. https://youtu.be/suHoVGaDZ3w (03/02/2018).
2. http://excerpts.numilog.com/books/9782760515871.pdf (20 :36h, 16/01/2018).
3. http://entretiens.iamm.fr/pluginfile.php/308/mod_resource/content/2/DTraiter_DONnees/DO_4_TXT_cadre_theorique_mars13_fr.pdf (18 :48, 17/01/2018).

Bibliographie

- Constantinos. Leonidou, Constantine. S Katsikeas and Neil A. Morgan. 2013. "greening" the marketing mix: do firms do it and does it pay off ?" the journal of Academy of marketing science, n°41, P. 151-170.
- Hanqing lin,.2006. key values influence consumer behavior towards green food in China- a consumer survey on green food in Furho, Master of Art in international retail management, February, 2006, CHN school of graduate studies.
- Haradhan kumar Mhojan. 2012. Aspects of green marketing: a prospect for bengladesh , journal of economy, june, V°3, P.1-11.
- L. j Shrum, John A. McCarty and Tina M.Lowrey. 1995. buyer characteristics of the green consumer and their implications for advertising strategy", journal of advertising, summer, volume 24, n° 2, P.71-82.
- Lamara Hadjou, Foued Cheriet. 2013. contraintes institutionnelles et labellisation des produits Algériens de terroir : cas du vin et des dattes », les cahiers du CREAD, n 103, p. 65-84.
- Lamara Hadjou, Foued Cheriet, Abdelmadjid Djenane. 2013. agriculture biologique en Algérie: potential et perspectives de développement , les cahiers du CREAD, n 105 106, p.113-132.
- Lamara Hadjou, Ouassila Lamani, Foued Cheriet. 2013. La labellisation des huiles d'olive Algériennes : contraintes et opportunités du processus ? , New Medit, n°2.
- Md, Saiful Islam, Iffat Zabin. 2013. consumer's attitude towards purchasing green food", European journal of business and management, vol 5, n 9, p. 35-43.
- Phunah Kit Teng, Golnaz Rezai, Zainalabidin Mohamed, Mad Nasir Chamsudin. 2012. factors influencing public intention towards purchasing green food in Malaysia, international journal of sustainable development, 4,(2), p. 52-60.
- Salimee Santiteerakul, Pittawat Ueasangkomsate. 2016. improving sustainability concept in developing countries: a study of consumers' attitudes and intention to buy organic foods for sustainability, procedia environmental science, 34, p. 423-430.
- André Picard. UTILISATION DE L'ANALYSE DE CONTENU DANS UNE RECHERCHE EN ÉDUCATION MUSICALE, recherches en éducation musicale au Québec, n°11, p. 33-56, https://www.mus.ulaval.ca/reem/REEM_30_Analyse.pdf (16/01/2018).

- Christian Leray. (2008) L'analyse de contenu : de la théorie à la pratique, la méthode de Morin-Chartier, presses de l'université du Québec, Le Delta l, 2875, Boul Laurier, bur 450, Québec. Canada, http://entretiens.iamm.fr/pluginfile.php/308/mod_resource/content/2/DTraiter_DONnees/DO_4_TXT_cadre_theorique_mars13_fr.pdf ,(17/01/2018).
- https://d1n7iqsz6ob2ad.cloudfront.net/document/pdf/5385921f9e291.pdf « Traitement et analyse des données qualitatives ».
- Madeleine Mutel et Mathilde Montzieux, Sabine Nguyen Ba, comment classé les fragments d'entretien dans la matrice, et comment procéder pour en extraire des résultats https://youtu.be/suHoVGaDZ3w (03/02/2018).

المجلة الدولية للدراسات الاقتصادية

دورية دولية علمية محكّمة

العدد السادس – مايو/ أيّار 2019

المجلة الدولية للدراسات الاقتصادية مجلة دولية علمية محكّمة، ربع سنوية، تصدر من ألمانيا – برلين عن المركز الديمقراطي العربي تعنى بنشر الدراسات والبحوث في ميدان العلوم الاقتصادية في اللغة العربية والانجليزية والفرنسية. تصدر بشكل دوري ولها هيئة علمية دولية فاعلة تشرف على عملها وتشمل مجموعة كبيرة لأفضل الأكاديميين من عدة دول، حيث تشرف على تحكيم الأبحاث الواردة إلى المجلة.

تستند المجلة إلى ميثاق أخلاقي لقواعد النشر فيها، وإلى لائحة داخلية تنظّم عمل التحكيم، كما تعتمد في انتقاء محتويات أعدادها المواصفات الشكلية والموضوعية للمجلات الدولية المحكّمة.

International Journal of Economic Studies ®

International scientific periodical journal

Nationales ISSN - Zentrum für Deutschland

ISSN (Online) 2569 – 7366

VR.3341.6321.B

Issue: 06 - May (2019)

Democratic Arabic Center for Strategic, Political & Economic Studies. Copyright 2019, All Rights Reserved ©

المركز الديمقراطي العربي
للدراسات الاستراتيجية، الاقتصادية والسياسية
Democratic Arabic Center
for Strategic, Political & Economic Studies