المجلة الدولية للدراسات الاقتصادية

مجلة دورية علمية محكمة

العدد العاشر -مارس 2020-

المجلة الدولية للدراسات الاقتصادية

International Journal of Economic Studies

International scientific periodical journal

المركز الديمقراطي العربي للدراسات الإستراتيجية والسياسية والاقتصادية

Democratic Arabic Center for Strategic, Political & Economic Studies

Copyright 2020, All Rights Reserved © 2020

المجلة الدولية للدراسات الاقتصادية دورية دولية علمية محّكمة

المجلّد - (03) – العدد (10)- مارس 2020

مجلة علمية دولية محّكمة ربع سنوية تصدر من ألمانيا (برلين) عن المركز الديمقراطي العربي

تعنى بنشر الدراسات والبحوث في ميدان العلوم الاقتصادية بثلاث لغات

العربية – الإنجليزية – الفرنسية

رئيس المركز الدمقراطي العربي

د.عمار شرعان

رئيسة التحرير ورئيسة اللجنة العلمية

د.رانجة زكية تخصص صنع السياسات العامة –جامعة الجزائر03-الجزائر.

مدير التحرير

د.مكي احمد تخصص تخطيط واحصاء جامعة الجزائر 03

أعضاء هيئة التحرير

- د. محمد صلاح، تخصص نقود وبنوك، جامعة المسيلة، الجزائر.
- د. وليد احمد النعيمي، تخصص اقتصاد قياسي، العراق.
- د. ساهرة حسين زيد الثعلبي، تخصص علوم الاحصاء، جامعة البصرة، العراق.
- د. عبد الله جابو عمر مصطفى، تخصص اقتصاد ودراسات مصرفية ومالية، اكاديمية السودان للعلوم المصرفية والمالية، السودان.

International Journal of Economic Studies

® International scientific periodical journal

Nationales ISSN - Zentrum für Deutschland

ISSN (Online) 2569 – 7366 VR.3341. 6321.B

Volume (03) - Issue (10) March (2020)

Deutschland – Berlin Tel: 0049-Code Germany 030- 54884375 030- 91499898 030- 86450098 mobiltelefon : 00491742783717

أعضاء الهيئة العلمية

- ا.د. كريم سالم حسين جبر الغالبي، أستاذ التعليم العالي، تخصص اقتصاد قياسي، جامعة القادسية العراق.
- ا.د. منصف بن خديجة، أستاذ التعليم العالي، مدير مخبر الابحاث والدراسات الاقتصادية، تخصص علوم التسيير، جامعة محمد بن شريف مساعدية سوق اهراس، الجزائر.
- ا.د عبد القادر لعربي، أستاذ التعليم العالي، تخصص علوم اقتصادية، جامعة الدكتور طاهر مولاي سعيدة، الجزائر.
- ا.د احمد بن عيشاوي، أستاذ التعليم العالي، مدير مخبر أداء المؤسسات والاقتصاديات في ظل العولمة، جامعة ورقلة، الجزائر.
- ا.د حمداوي الطاوس، أستاذة التعليم العالي، تخصص علوم اقتصادية، جامعة عنابة، الجزائر.
- د. ايمان قاسم هاني حمد الصافي، أستاذ محاضر ا، تخصص القانون الدستوري، العراق.
- د. ربيعة ملال، أستاذة محاضر ا، تخصص تسيير، جامعة سعيدة، الجزائر.
- د. اولحيسان اسناد دلال، أستاذة محاضرة ا، تخصص إدارة الموارد البشرية، جامعة تلمسان الجزائر.
- د. إسماعيل عبد المجيد المحيشي، أستاذ محاضر، كلية العلوم التقنية، ليبيا.
- د. عطار نسيمة، أستاذة محاضرة ا، تخصص القانون العام، جامعة تلمسان الجزائر.
- د. منير خروف، أستاذ محاضر ا، تخصص اقتصاد المعرفة والعولمة، جامعة قالمة، الجزائر.
- د. محمد الأمين بودخيل، أستاذ محاضر ا، تخصص مالية دولية، جامعة بشار، الجزائر.
- د. دوعاء محمود سليمان، أستاذة محاضرة، تخصص الاستثمار والتمويل والتحليل الكمي، معهد بحوث الاقتصاد الزراعي، القاهرة، مصر.
- د.صايم مصطفى، أستاذ محاضر ا، تخصص إدارة المظمات، جامعة تلمسان، الجزائر.
- د. سعدوني محمد، أستاذ محاضر ب، تخصص تحليل اقتصادي، جامعة بشار، الجزائر.
- د. ليندة فرحة، أستاذة محاضرة ب، تخصص علوم التسيير والتسويق، جامعة قالمة، الجزائر.
- د. انيسة سدرة، أستاذة محاضرة ب، تخصص نقود وبنوك، جامعة الجزائر 03، الجزائر.
- د. امل خيري، باحثة في الاقتصاد والإحصاء بالوكالة العامة للإحصاء، القاهرة، مصر.
- د. عامر شبل زيا، باحث في الشؤون الاقتصادية، مدير سابق في وزارة الثقافة العراقية، تخصص إدارة واقتصاد، العراق.
- د. بلال نجاح جبير، عضو في دائرة البحوث الزراعية لوزارة الزراعة العراقية، تخصص الاقتصاد الزراعي، جامعة بغداد، العراق.
- د. حيدر عباس دربي، أستاذ محاضر، تخصص اقتصاد قياسي، جامعة القادسية، العراق.

أعضاء الهيئة العلمية

- د. بدر شحدة سعيد حمدان، مدير دائرة الدراسات والأبحاث، الاتحاد العام لنقابات عمال فلسطين.
- د. محمد سعيد بسيوني، أستاذ الاقتصاد بجامعة التجارة جامعة بنها، مصر.
- د. حسن الشاكر، أستاذ محاضر، تخصص اقتصاد، جامعة الكوفة، العراق.
- د, خالد المغاري، عضو الاكاديمية الفلسطينية للعلوم و التكنولوجيا، تخصص إحصاء، فلسطين.
- د. ونوغي نبيل، محامي ورئيس ديوان المركز الجامعي سي الحواس ببريكة، تخصص حقوق، الجزائر.
- د. فاطمة الزهراء الديش، استاذ محاضر ب، كلية العلوم الاقتصادية، تخصص نقود بنوك ومالية، جامعة جيلالي اليابس سيدي بلعباس، الجزائر.
- د .رجاء عبد الله عيسى السالم، تخصص اقتصاد قياسي، كلية الإدارة و الاقتصاد جامعة البصرة ،العراق.
- د.ابو بكر خوالد، أستاذ محاضر ب، تخصص اقتصاد تنمية، كلية العلوم الاقتصادية عنابة الجزائر.
- د.حمزة رملي، أستاذ محاضرا، رئيس قسم العلوم الاقتصادية، المركز الجامعي ميلة، الجزائر.
- د.مشيرة العشري، استاذ مساعد بكلية الآداب قسم علم الاجتماع جامعه دمياط، مصر.

شروط النشر

- 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 الأصول العلمية المتعارف عليها في إعداد وكتابة البحوث والدراسات العلمية بما في ذلك التقديم للبحث بتعريفه لأهدافه والمنهجية المتبعة، وتنسيق أقسامه، وإثبات مصادر المعلومات وتوثيق الاقتباس والالتزام بالأمانة العلمية في تهميش المراجع والمصادر.
- ألاّ تتجاوز نسبة الاقتباس 15% في إجمالي الورقة البحثية.
- إذا كانت الورقة البحثية أصيلة وتتميّز بالحداثة وتم قبولها من طرف اللجنة العلمية للمجلة وتجاوزت نسبة الاقتباس 15% يطلب من أصحابها إعادة الصياغة في الفقرات المطلوبة.
- يكتب في الورقة الأولى عنوان البحث مع ترجمته إلى اللغة الإنجليزية إذا كان البحث بلغة غير الإنجليزية، واسم الباحث أو الباحثين باللغة العربية (وباللغة اللاتينية) وصفتهم العلمية، وعناوين البريد الإلكتروني، أرقام الهواتف، والمؤسسات التي ينتمون 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.
- تحرّر الورقة البحثية باستخدام برنامج (MS Word 2016) فما فوق، وفقا للشروط التالية:
  - المقالات المكتوبة باللغة العربية: تكتب بخط (Simplified Arabic) حجم 12، وحجم 10 بالنسبة لقائمة المصادر والمراجع، بمسافة 1 بين الأسطر، وتكون العناوين بالخط الغامق (Gras).
  - بالنسبة للمقالات المكتوبة بلغة أجنبية: تكتب بخط (Times New Roman) حجم 12، و10 بالنسبة لقائمة المصادر والمراجع.
  - إعدادات الصفحة: أعلى 2.5، أسفل 2، يمين 1.5 ويسار 1.5.
  - تستخدم الأرقام العربية (1-2-3...Arabic) في جميع ثنايا البحث.
  - يكون ترقيم صفحات البحث في منتصف أسفل الصفحة.
- يكون التهميش بطريقة (APA) (American psychological Association).
- يتأكد الباحث من سلامة لغة البحث، وخلّوه من الأخطاء اللغوية والنحوية.

شروط النشر

- كل الشروط السابقة الذكر ضرورية وأي ورقة بحثية لا تستوفي الشروط الشكلية والموضوعية ترفض مباشرة ولا تحوّل إلى اللجنة العلمية من أجل عملية التحكيم.
- إذا رأت إدارة المجلة أن المقال يحتاج إلى بعض التعديلات الشكلية تقوم إدارة المجلة بتسليمه للباحث مشفوعا بملاحظات هيئة التحكيم.
- 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

أهداف ومجالات المجلة

تنشر المجلة الدراسات والبحوث العلمية والفكرية، التي تتبنى المعايير العلمية الرصينة في مختلف فروع المعرفة الاقتصادية، بإشراف هيئة تحرير مشكلة من أساتذة وباحثين وهيئة علمية واستشارية لأفضل 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 الاقتصادية (النقدية، المالية، التجارية وسياسة الصرف الأجنبي)، التنسيق الدولي للسياسات الاقتصادية الكلية، سياسات واستراتيجيات التنمية وتمويلها في الدول النامية والناشئة، قضايا الفقر والبطالة والعدالة الاجتماعية، التنويع الاقتصادي والبدائل الممكنة، الأزمات (المالية، المصرفية، العملة، الديون السيادية...)، المؤسسات المالية، الأسواق المالية وإصلاح القطاع المالي، التكتلات الاقتصادية والاندماج في الاقتصاد العالمي، المؤسسات المالية الدولية وإصلاح النظام النقدي والمالي العالمي، الحروب المالية، استشراف الاقتصاد العربي والعالمي وتغير موازين القوة في الاقتصاد العالمي، وكالات التصنيف 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 للدراسات النقدية ((critical studies للفكر الاقتصادي السائد والليبرالية الجديدة وقضايا العولمة، وتقديم النظريات والأفكار والبدائل الجديدة المطروحة في الاقتصاد العالمي. كما ترحب المجلة بتقارير المؤتمرات والندوات الاقتصادية، ومراجعات الكتب الاقتصادية الحديثة والتعليق عليها.

المركز الديمقراطي العربي للدراسات الاستراتيجية والسياسية والاقتصادية

Germany: Berlin 10315 Gensinger Str: 112

030- 54884375

030- 91499898

030- 86450098

الفهرس

المحتوى	رقم الصفحة
الهيئة العلمية للمجلة	02
شروط النشر في المجلة	04
اهداف ومجالات المجلة	06
الفهرس	07
المقاربات الجديدة للطبقة المتوسطة المغربية وضمانات تحقيق الأمن الاجتماعي. New approaches of the Middle Class and their role in achieving social stability in Morocco. ياسين بوكلاطة	09
انعكاس تقلبات الإيرادات النفطية على الميزان التجاري والموازنة العامة في الجزائر (دراسة تحليلية للفترة 2000-2018) Reflection of fluctuations in oil revenues on the trade balance and the general budget in Algeria Analytical study for the period 2000-2018 الدكتورة شباب سهام الدكتور بلجيلالي أحمد	19
أثر التغير في عرض النقود على سعر الصرف في السودان للفترة من 2010-2018 Impact of change in money supply on the exchange rate in Sudan from 2010 to 2018 د. محاسن عثمان محمد حاج نور	40
مساهمة التدريب في تعزيز الجودة الشاملة بالمنظمات المعاصرة Contribution of training in promoting the overall quality of contemporary organizations د/ غراز الطاهر د/ سوالمية نورية	59
العلاقة بين استهلاك الكهرباء والنمو الاقتصادي في الجزائر للمدة(1985 – 2016) *The Relation between Electricity Consumption and Economic Growth in ALGERIA* *Period (1985 – 2016)for the* *لعجال محمد* *رزقي عبد المنعم*	83

98	تأثير الأحداث الاقتصادية غير الاعتيادية على أزواج العملات المستقلة دراسة حالة أزواج الين الياباني والدولار الأمريكي على إثر إستفتاء BREXIT The Effect of The Unusual Economic Events on The Unrelated currency pairs (Studying the JPY and USD pairs based on BREXIT referendum) إعداد الباحث : ذي يزن الاعوش
117	القياس المحاسبي على أساس القيمة العادلة بين المعايير المحاسبية الدولية والمعايير الإسلامية دراسة عينة من البنوك العاملة في الجزائر Fair Value Measurement between International Accounting Standards and Islamic Standards Study a sample of banks operating in Algeria د. أسماء زغادنية د.هوام جمعة
140	خصائص وملامح الإقتصاد العالمي الجديد Characteristics and features of the new global economy د. حديدي عائشة
153	مكانة الدولة اليوم في صنع السياسة العامة الاقتصادية The state today in making economic public policy د.رانجة زكية
165	La qualité des institutions et la croissance économique en Afrique Institutional quality and economic growth in Africa D. Sarra BEN SALAH P.Mohamed Tlili HAMDI
182	Place de la petite et moyenne entreprise (pme) dans l'économie marocaine The place of Small and Medium Enterprises (SME's) in the marocaine economic D.BADID AMINE MOHAMED
ملحق العدد	
التأثيرات الاقتصادية لوباء كورونا **The Economic Impact of Coronavirus Epidemic** **اعداد الباحث** **ذي يزن الاعوش**	

المقاربات الجديدة للطبقة المتوسطة المغربية وضمانات تحقيق الأمن الاجتماعي.

New approaches of the Middle Class and their role in achieving social stability in Morocco.

ياسير بوكلاطة

باحث في سلك الدكتوراه تخصص القانون العام ، مختبر الأبحاث القانونية والسياسية والإقتصادية بتازة المغرب.

yassir.bouklata@gmail.com

الملخص:

ان الهدف من هذا المقال هو دراسة تحليلية للطبقة المتوسطة وقياس مدى تأثيرها في تطور العمليات الاقتصادية، مما سيساهم في الرفع من دينامية هذه الأخيرة في انتاج الثروة والحفاظ على مكانتها.

فقد عرف المغرب مؤخرا تنامي لدور هذه الطبقة في المجتمع، وسعيا الى تقوية هذه الطبقة فقد كانت مجموعة من المقاربات الهادفة إلى تحليلها وتشخيص أهم العراقيل الحادة من تقويتها، وذلك ايمانا بدور هذه الأخيرة في تحقيق السلم الاجتماعي.

فمن خلال هذا البحث تم التوصل الى مدى مساهمة الطبقة المتوسطة في الحفاظ على الاستقرار في بعدها الاجتماعي والاقتصادي معا.

الكلمات الدالة:

الطبقة – المتوسطة – الأمن – الاجتماعي – الثروة – المقاربة.

Abstract :

This research aims at studying the middle class and examining their importance and agency in the economic development process. It also looks at the far-reaching impact of the middle class on the production as well as the maintenance of the wealth.

There has been an increasing role of the middle class in establishing balance in Moroccan society . To promote the middle class, a set of approaches have been undertaken to explore the major predicaments and obstacles facing this class and preventing it from achieving the social stability.

Based on the findings of this research, the middle class has proved to be a key to the Moroccan economic and middle class at large.

Key world : approache- middle class - Moroccan society- social- stability- the wealth .

مـقـدمـة

ممـا لا شـك فيـه أن ارتبـاط المسـار التنمـوي للبلـدان يتحـدد بمـدى نجاعـة تنفيـذ السياسـات العموميـة المتبعـة في جميـع المجـالات السياسـية والاقتصـادية والاجتماعيـة،ومن هنـا تشـكل الطبقـة المتوسـطة أحـد محـاور نجـاح سياسـة عموميـة ما،الشـيء الـذي يجعـل مـن التصـدي لدراسـة هـذه الطبقـة الاجتماعيـة لـيس بـالأمر الهـين وذلك انطلاقا من تعريفها وقدرتها على الحراك وتنوعها.

كـان بيـير بورديـو قـد حـدد الطبقـة الوسـطى بأنهـا الجـزء المتحـرك مـن الطبقـات الاجتماعيـة و أيضـا وفـق رأي بيـير روزنفـايون بأنهـا طبقـة لا تعـرف نفسـها بمـا هـي كـذلك، ومـن الصـعب تحديـدها كميا،كمـا تتميـز بإعادة أنماط التمايز.

ومـن هنـا تتعـدد المقاربـات التـي تهـدف إلى دراسـة أنمـاط عـيش و تفـاعلات الطبقـة المتوسـطة،ومن أجـل فهـم الطبقـة الوسـطى فهمـا جيـدا، يتعـين علينـا بحسـب مـا يـرى دامـون إمـا أن نحـدد ملامحهـا أي أن نعرفهـا تبعـا لتقاطعاتهـا، وإمـا أن نـدرس تفاعلهـا مـع الطبقـات الاجتماعيـة الأخـرى، و لكـن ذلـك متوقـف علـى كشـف الخصـائص الذاتيـة والمميـزة لطبقـة مـا، أو علـى تحديـد تناقضـات تجعلهـا في تقابـل مـع الطبقـات الاجتماعيـة الأخرى.

ممـا لا شـك فيـه أن الطبقـة الوسـطى تعتبـر حلقـة وصـل بـين الطبقـة الحاكمـة والطبقـة المحكومـة،إذ بمكانتهـا الاعتباريـة تظـل دائمـا قريبـة مـن الأولى ومحتكـة بالثانيـة،ولكن للأسـف نجـدها غائبـة أو مغيبـة إمـا بإرادتهـا أو عبر مجمـوع السياسـات الراميـة إلى إبعادهـا عـن معتـرك الأحـداث، فنرى أن قليـلا منهـا فقـط هـو مـا نجـده فـاعلا داخـل المجتمـع السياسـي والمجتمـع المـدني، فالأغلبيـة منهـا تحكمـت فيهـا لغـة المصـالح إلى حـد تجاهـل دورها في الفضاء العمومي.

ومـن هنـا بـدأ الخـوض في تنـاول هـذا الموضـوع مـن خـلال مجموعـة مـن الدراسـات التـي تحـدد هـذه الفئـة مـن المجتمـع لفهـم تفاعلاتهـا وكـذا معاييرهـا التـي تعتمـد في بناءهـا وتشـكلها فـالخوض في دراسـة هـذه المقاربـات سـيحيلنا بطبيعـة الحـال إلى الوقـوف علـى مـدى أهميـة هـذه الطبقـة في الحفـاظ علـى تحقيـق الأمـن الاجتمـاعي والضمانات الكفيلة بتحقيق هذا الأخير.

أهداف البحث:

يطمح هذا العمل بشكل أساس تحقيق جملة من الأهداف من بينها:

- البحث في المقاربات التي تناولت الطبقة المتوسطة بالمغرب.

- التحقق من مدى تحقيق الطبقة الوسطى للأمن الاجتماعي بالمغرب.

أهمية البحث:

تكمن أهمية هذا الموضوع باعتباره ذو راهنية ملحة نظرا لبروز مجموعة من المقاربات الهادفة الى تحديد معنى الطبقة المتوسطة، وكذا مختلف المعايير الهادفة الى تمكينها اقتصاديا في المجتمع لتحقي ما يصطلح عليه بالأمن والسلم الاجتماعي للبلد.

إشكالية البحث:

بالنظر الى المقتضيات الجديدة في دراسة الطبقة المتوسطة وأهميتها في تحقيق السلم الاجتماعي، الشيء الذي يستدعي معه الأمر صياغة و طرح الإشكاليتين التاليتين :ما هي أهم المقاربات التي همت دراسة الطبقة المتوسطة بالمغرب؟ وإلى أي حد ستمكن الضمانات الممنوحة للطبقة المتوسطة في تحقيق الأمن الاجتماعي؟

فرضية البحث:

وللتحقق من إشكالية البحث يجب وضع فرضيات بمثابة إجابات مؤقتة:

1- الطبقة المتوسطة أحد أهم البنيات المجتمعية تأثيرا في المغرب.
2- تحقيق الأمن الاجتماعي رهين بتقوية الطبقة المتوسطة.

ولمحاولة الخوض في هذا الموضوع البالغ الأهمية والأثر لفهم السياسات العمومية المستهدفة لهذه الطبقة سنحاول معالجته من خلال المطلبين التاليين:

المطلب الأول :الطبقات الوسطى المغربية: ثلاث مقاربات مختلفة.

ما بين عامي 2008 و2011 ،ظهرت في المغرب ثلاث مقاربات تستحق الذكر لفهم هذه المسألةوالهدف من ذلك هو تقديم الطبقات الوسطى في المغرب بالصورة التي تناولتها ثلاث مقاربات مختلفة وقابلة للنقد،كانت المقاربة الأولى مستندة إلى معيار الفئة السوسيو-مهنية، أما الثانية فكانت مستندة إلى معايير المداخيل والمصاريف، في حين استندت المقاربة الثالثة إلى معيار التعريف الذاتي.

1- دراسة مركز الدراسات في المجال الاجتماعي والاقتصادي والتسيير : CESEM **معيار الفئة السوسيو-مهنية.**

يتعلق الأمر على وجه الخصوص بالدراسة التي أجريت عام 2009 والتي استندت إلى معيار الانتماء السوسيو-مهني لدراسة الطبقة المتوسطة. وقد اعتمدت تلك الدراسة على مقابلات نصف -موجهة أجراها مركز الدراسات في المجال الاجتماعي والاقتصادي والتسيير بالرباط. وقد نشرت نتائج الدراسة في مجلة إكونوميا Economia بعنوان: ما هي الطبقة

الوسطى؟ كان الأمر يتعلق من حيث المبدأ بقائمة من الملامح النموذجية التي يفترض فيها الانتماء إلى الطبقة الوسطى، ومع ذلك، فإن البيانات الشخصية والوظائف المذكورة ليست متجانسة نهائيا، ويمكن إذا أن تكون مضللة عندما يتعلق الأمر بتحديد الفئات التي يفترض أن تنتمي إلى الطبقة الوسطى،كما أن الهشاشة بهذه الفئة، قد تشكك في معيار الفئة السوسيو-مهنية، خاصة عندما تؤخذ وحدها.

2-دراسة المندوبية السامية للتخطيط: HCP معيار الدخل.

أجرت المندوبية السامية للتخطيط وهي المؤسسة الإحصائية للدولة -في عام 2009 دراسة موسعة استندت فيها إلى معيار الدخل . كان الهدف من الدراسة ملء الفراغ وتحديد مفهوم الطبقة الوسطى في المغرب استندت فيها إلى معيار الدخل في المغرب. ومع ذلك، فإن المعايير المستخدمة لتحديد المقصود بالطبقة الوسطى لا تزال ضبابية.

لا يعتبر باحثو المندوبية السامية للتخطيط معيار التعريف الذاتي ولا معيار الفئة السوسيو-مهنية معيارين كافيين لتحديد الطبقة الوسطى و دراستها. وبالنسبة إلى هؤلاء الباحثين، لم يكن معيار التعريف الذاتي - في غياب دراسات طويلة المدى - يعكس الواقع، لأنه يقوم أساسا على تمثلات تجعل الفقراء و الأغنياء على حد السواء يتماهون ذاتيا مع الطبقة الوسطى.

وكان من بين نتائج دراسة المندوبية السامية للتخطيط ملاحظة التوزيع غير المتكافئ للثروة.

3-دراسة الطبقات الوسطى وفقا للتعريف الذاتي: المعيار الذاتي.

أظهرت الدراسة أن علينا تجاوز نطاق الدخل الذي حددته دراسة المندوبية السامية للتخطيط إلى حد بعيد؛ إذا ما كنا نأمل في تحديد معالم الطبقات الوسطى. كما أثبتت الدراسة أن الانتماء الاجتماعي يجب أن يكون مرتبطا إلى حد بعيد بحجم الأسرة، وبالبيئة التي نعيش فيها بيئة ريفية، حضرية وغير ذلك من المعايير الموضوعية والذاتية التي تؤثر في تمثلاتنا، وفي الحصيلة تؤثر في قيمنا وسلوكنا. كما أظهرت النتائج أن الناس الذين يعرفون أنفسهم باعتبارهم منتمين إلى الطبقة الوسطى كانوا يحملون القيم الليبرالية. وهم أقل اهتماما بالمشاركة السياسية التقليدية خاصة أثناء الانتخابات، ولكنهم لا يزالون مرتبطين بالقيم المدنية. بالنسبة إلى هؤلاء الأشخاص الذين يشعرون بالانتماء إلى الطبقة الوسطى، فإن المدرسة تحديدا المدارس الخاصة، والأعمال الحرة لا تزال من بين المسارات الممكنة للارتقاء الاجتماعي.

تبعا للدراسة نفسها، فإن أولئك الذين يعتبرون أنفسهم منتمين إلى الطبقة الوسطى نادرا ما يشيرون إلى الدخل قصد التموقع في الهرم الاجتماعي. فهم يفكرون أكثر في نفقاتهم، وفي الأشياء التي يملكونها أو يأملون في امتلاكها، وفي الاحتياجات التي يأملون في تلبيتها.

انطلاقا مما تمت الإشارة اليه في هذا المطلب يمكن القول أن دراسة الطبقة الوسطى في المغرب تم على ثلاث معايير رئيسية، الأمر الذي يمكننا من التركيز على هذه الطبقة والتحكم في مرتكزتها لتشخيص جميع المشاكل والعراقيل الحادة من أدورها في السيرورة الاقتصادية للبلد لكي تكون بمثابة الأساس لأي سلم اجتماعي.

إلا أنه معا تنامي وتيرة النمو الاقتصادي وعدم مواكبة الطبقة المتوسطة لهذا النمو وجب مراجعة هذه المقاربات المتحدث عنها بشكل يأخذ وتيرة هذا التطور لتفادي كل تأخر ممكن في هذا الصدد.

المطلب الثاني:ضمانات تحقيق الأمن الاجتماعي للطبقة المتوسطة.

تلعب الطبقة الوسطى أدوارا هامة في حفظ التوازن داخل المجتمع و ذلك لما لها من تأثير على الأمن الاجتماعي الأمر الذي سيحتم على صانعي و فاعلي السياسات العمومية الأخذ بأهمية هذه الفئة الأخيرة و محاولة إعطائها ضمانات لتسيير مساهمتها في الشأن العام المحلي.

1- أهمية الطبقة المتوسطة و دورها في تحقيق الأمن الاجتماعي.

على الرغم من حديث بعض الناس عن تراجع الطبقة المتوسطة في بلاد الغربية فالحقيقة أن الطبقة المتوسطة العالمية تنمو بسرعة غير مسبوقة ففي كل ثانية يدخل خمسة أشخاص جدد الطبقة المتوسطة و مع صعود هؤلاء سلم الدخل تتناقص مجموعة قريبة من الفقر بنسق مماثل، ولكن و مثلما تشكل هذه الطبقة قلب العالم والدينامو الذي يحرك اقتصادياته،تعتبر أيضا مصدر قلق و تهديد و عدم استقرار في ظل إحساس متصاعد من هذه الطبقة بغياب العدالة الاجتماعية و ضعف الاهتمام بحقوقها و متطلباتها،وتحد سيزيد في ارتفاع عدد هذه الطبقة،ومن هنا ستبرز لنا أهمية الطبقة المتوسطة في تحقيق السلم الاجتماعي، و هذا ما يذكر المفكر الأمريكي فرانسيس فوكوياما وذلك في خضم تصاعد الاحتجاجات الاجتماعية في أنحاء كثيرة من العالم من أوروبا و الشرق الأوسط وفي الأمريكيتين وآسيا بأن وضع الطبقة المتوسطة يحدد بشكل أفضل من خلال التعليم و المهنة وملكية الأصول،وهي عوامل تعتبر بدورها أكثر موضوعية في توقع السلوك السياسي،ويضيف فوكوياما أن أفراد الطبقة المتوسطة لا يريدون الأمن فقط لأسرهم و لكن لكافة أصولهم ومكتسباتهم.

كما يمكن القول أن تحقيق الأمن الاجتماعي لدى الطبقة المتوسطة يجعل هذه الأخيرة مهتمة بالسياسة كما تميل إلى دفع الضرائب لذا لديها مصلحة مباشرة في جعل الحكومة خاضعة للمساءلة ،والأهم من ذلك الأعضاء الذين وصلوا حديثا إلى الطبقة المتوسطة هم الأكثر تحركا وفقا لما أسماه أستاذ العلوم السياسية صامويل هنتنجتون الفجوة بسبب فشل المجتمع في تلبية توقعاتهم بارتفاع سريع للنهوض بالوضع الاقتصادي والاجتماعي في حين يناضل الفقراء من أجل البقاء ومن هنا يمكن القول أن الناس الذين خابت آمالهم في الطبقة المتوسطة هم الأكثر عرضة للانخراط في النشاط السياسي للحصول على مطالبهم.

كان كل هذا واضحا في دينامية الربيع العربي حيث يقول فوكوياما يجب أن لا ننده من أن المحركين الرئيسيين للربيع العربي كانوا من المتعلمين الذين لديهم مطالب خاصة بغرض العمل و المشاركة السياسية وهذا شكل نتاج مباشر لنمو الطبقات المتوسطة حول العالم.

مما سيمكننا القول أن الطبقة المتوسطة تعتبر في أي بلد في العالم بمثابة صمام الأمان لأي مجتمع يشري وكلما زاد عدد هذه الطبقة و حجمها كلما شكلت مصدرا مهما للاعتدال والأمان المجتمعي ،فهي تشكل مرتكز رئيسي في الحراك

الاجتماعي لارتقائها عن حال العوز،مما يمنحها الاستقلالية و ثبات المواقف ، و الشراكة في مسؤولية بناء الدولة و محاسبة الحكومات،ففي بعض البلاد العربية هناك مشكلة لا تخطئها الأعين تتمثل في عدم تكافؤ الفرص و هو ما لم يمنح تلك الدول إمكانية الاستفادة من الطفرة الاقتصادية الهائلة التي مرت بالعالم أجمع ، في ظل الغلاء العالمي الفاحش وتزايد الحاجات إلى وجوب الحفاظ على الطبقة المتوسطة التي بدأت الدراسات أخيرا تشير إلى تآكلها في بعض البلدان العربية نتيجة الظروف الاقتصادية الصعبة وغلاء المعيشة و السكن و الدواء و تدني الرواتب.

يمكن القول أن ما يفسر السبب الرئيسي لفقدان المجتمعات للاستقرار ولتوترها السياسي و للتطورات المفاجئة و كذا الفقدان التطور المتتالي و المستدام هو غياب الطبقة المتوسطة وتلاشيها،كما يؤكد أنه لو أتيحت لهذه الطبقة الفرصة للنمو ولعب دورها التاريخي و ممارسة مهامها وأداء وظائفها لما حصلت في المجتمعات الفوضى والتغيرات العاصفة و لكانت هذه الأخيرة أكثر أمانا و تطورا و رفاهية مما يجعلها تلعب الدور الفعال في أي حراك مجتمعي ماس بالسلم الاجتماعي .

2- **ضمانات حماية الطبقة المتوسطة.**

وانطلاقا مما قيل يمكن وضع عدة أسس للحفاظ على هذه الطبقة من خلال **تفعيل اعتماد المقاربة التشاركية**: و ذلك عن طريق إشراك هذه الفئة في صناعة السياسة العمومية وتمكينها من أدوات لتتبع و تقييم السياسات العمومية وذلك تنزيلا للمقتضيات الدستورية فيما يخص الديمقراطية التشاركية مما سيؤدي إلى إعطاء نتائج هامة وجديرة بالاهتمام فيما يخص تنفيذ هذه السياسات على أرض الواقع ،أما الأساس الثاني فيكمن لنا في **إشراك المرأة في مجال التنمية الاقتصادية و الاجتماعية للطبقة المتوسطة** ،إذ تعد مسألة تكافؤ الفرص و القدرات بين الرجال و النساء ركيزة أساسية من ركائز التنمية ،إذ تمثل للمجتمع المغربي رهانا اجتماعيا يهدف إلى تقليص الفوارق الاجتماعية و القضاء على الإقصاء من أجل تحقيق تنمية بشرية عادلة،كما تشكل رهانا ديمقراطيا يتوخى تحقيق المساواة و الحفاظ على كرامة الرجال والنساء على حد السواء ،كما أنها رهان اقتصادي يرمي إلىإزالة العراقيل التي تحد من مساهمة النساء في الاقتصاد بهدف الرفع من النمو الاقتصادي،من هنا أضحت تركيبة المجتمع تحتوي على مجموعة من الطبقات الفاعلة في النظام العام للدولة، ولما أصبحت تشكله الطبقة المتوسطة من تأثير على مختلف السياسات العمومية كان لمساهمة المرأة لتقوية هذه الطبقة محددا رئيسيا لخلق دينامية تنموية لهذه الطبقة وعلى هذا الأساس تعد إدماج مقاربة النوع آلية علمية لتحليل حاجيات المجتمع و تقييمها بغية توجيه برامج التنمية وخططها لخدمة الأفراد الذين يحتاجون إليها أكثر من غيرهم في أفق تحقيق العدالة الاجتماعية والمساواة بمفهومها الشامل.

ومن هنا يظل تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية للطبقة المتوسطة مرهونا بمشاركة عادلة للمرأة في إدارة أدوارها الكاملة داخل المجتمع.

كما تشكل **المقاربة الجهوية** إحدى أهم المرتكزات التي تتأسس عليها التنمية الاقتصادية والاجتماعية ،فإذا ما مكن الجهة من الاختصاصات المنوطة بها والتي نص عليها القانون التنظيمي الخاص بالجهات رقم 111.14، وكذا اعتمادها على المقاربة التشاركية في إعداد المشاريع سنكون أمام تنمية مندمجة ومستدامة تحقق كافة أهدافها ،ومعه

يمكن القول أن الرؤيا الجهوية أكبر وأعم وأهم من الرؤيا الطبقية لذا فيمكن القول أن جعل الطبقة المتوسطة في صلب المخططات الجهوية هو مفتاح لتحقيق أمن جهوي مندمج ومستدام يتسم بالرفع من مستويات التنمية المحلية.

ولما أصبحت الجهات تلعبه من تنزيل السياسات العمومية على أرض الواقع من المفروض أن تقوم بجعل السياسات العمومية فيما يخص الطبقة المتوسطة محور هذا التنزيل وذلك حفاظا منها على تحقيق السلم الاجتماعي لكافات الطبقات داخل الجهة.

وأخيرا يمكن القول أن حماية الطبقة المتوسطة لن يتأتى إلا بحماية القطاعات التي تضمها وذلك بتميزها ضريبيا لزيادة مستوى دخلها في حدود طبقتها ورفع مساهمتها في النمو وفي الإنفاق لزيادة رقعتها كما وجب الأخذ بعين الاعتبار أن الدعم ليس الوسيلة الوحيدة لحماية الطبقة الوسطى على أهميته لكن المظلة الأشمل هي زيادة معدل النمو وإلى هناك يجب أن تذهب الحكومة.

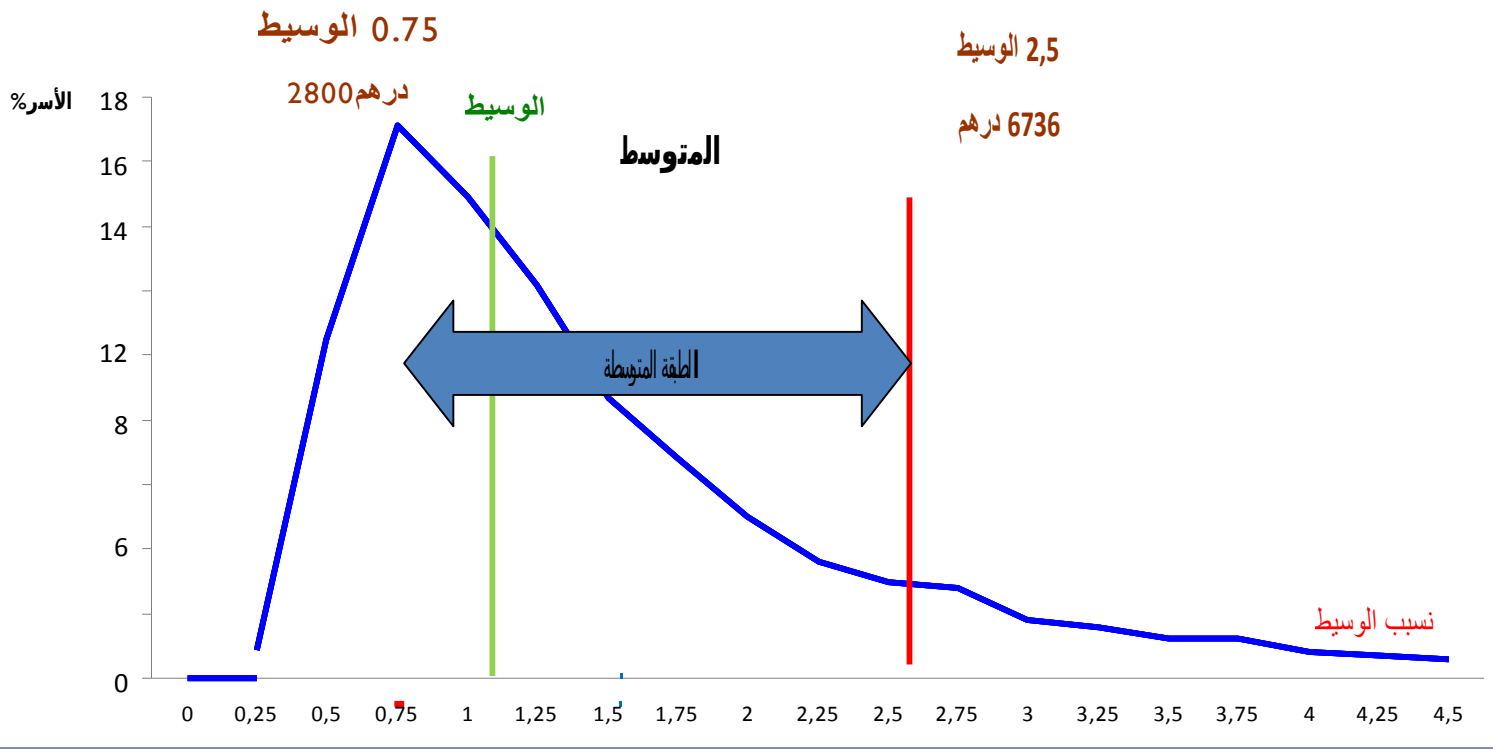
خـــاتمة:

شكلت الطبقة المتوسطة على مر تطور المجتمع ركيزة أساسية للحفاظ على التوازنات سواء الاقتصادية أو الاجتماعية و ذلك لمساهمتها في توفير الأمن الاجتماعي بإحاطتها بمجموعة من الضمانات سواء القانونية أو الاقتصادية وكذا انطلاقا من دورها الفعال في بلورة السياسات العمومية للدولة في هذا الاتجاه و لقد تم التطرق لمجموعة من المقاربات لفهم كل الإشكالات التي تحيط بها ومن ثم فتوفير الأمن الاجتماعي للطبقة المتوسطة ركيزة من ركائز نجاح السياسات العمومية الوطنية و الحفاظ على التوازنات داخل نسق التنمية.

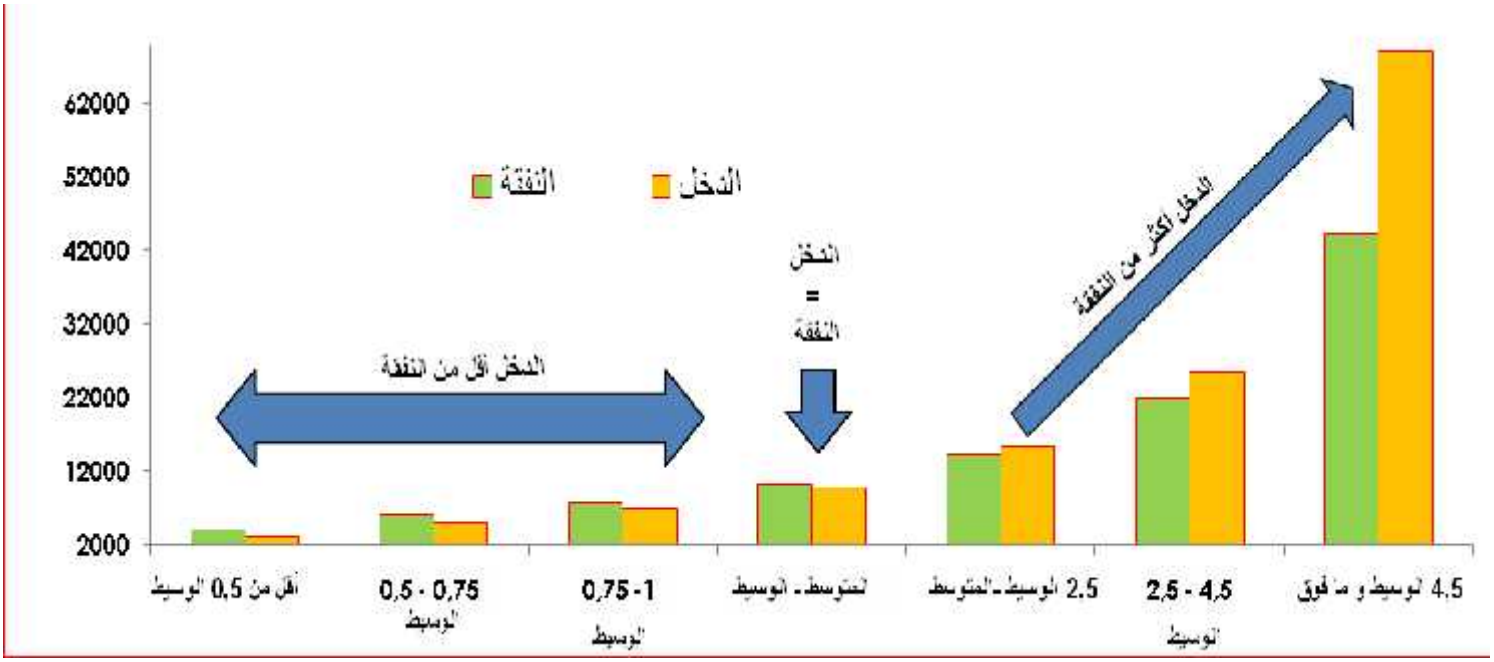
وبانخراط المغرب في وضع نموذج تنموي جديد يرتكز على العدالة الاجتماعية، كان لزاما تقوية الجانب الاقتصادي والاجتماعي والرفع من قدرة الفاعلين فيه سواء على مستوى توفير الموارد أو توفير البنيات المؤسساتية الممهدة لسيرورة تحقيق الأمن الاجتماعي وذلك ارتباطا بالوعي التام بدور الطبقة المتوسطة في تحقيق هذا الأخير.

المـلاحق.

الملحق1 : تحديد الطبقات الوسطى بالمغرب حسب معيار الدخل الشهري لكل أسرة .


0.75 الوسيط
2800درهم
الوسيط
المتوسط
2,5 الوسيط
6736 درهم
الطبقة المتوسطة
نسبب الوسيط
الأسر%
18
16
14
12
8
6
0
0 0,25 0,5 0,75 1 1,25 1,5 1,75 2 2,25 2,5 2,75 3 3,25 3,5 3,75 4 4,25 4,5

الملحق 2: مستويات النفقات والدخل حسب مضاعفات الوسيط الحسابي للدخل.



لائحة المصادروالمراجع

- المندوبية السامية للتخطيط بالمغرب، كلمة السيد أحمد الحليمي المندوب السامي للتخطيط: الطبقة الوسطى المغربية: خصائصها، تطورها، وعوامل توسعها، ص 21.

- أمين رگلمة، مقاربة النوع الاجتماعي أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه في القانون العام ، كلية العلوم القانونية و الاقتصادية و الاجتماعية مراكش ،جامعة القاضي عياض، السنة الدراسية 2015/2014 ص:267
- ظهير شريف رقم 1.15.83 صادر في 20 من رمضان 1436 (7 يوليو 2015)بتنفيذ القانونالتنظيمي رقم 111.14 المتعلق بالجهات.

- Julien Damon,Les classes moyenees(Paris :Presses Universitaires de France,2013

Ahmed Lahlimi Alami ; les classes moyennes marocaines : caractéristiques ;évaluation et facteurs d'élargissement .Conférence-début du Haut-commissaire au plan sur les classes moyennes au Maroc, Rabat ,May 2009,accessed on 07/09/2018

سعد الدين اكمان: دراسة الطبقة الوسطى الهشة في المغرب: مقاربة جديدة، مجلة عمران للعلوم الاجتماعية، فصلية محكمة يصدرها المركز العربي للأبحاث و دراسة السياسات، العدد23،المجلد السادس، شتاء 2018،ص 164.

La classe moyenne,c'est qui ?Centre des Etudes Sociales,Economiques et Managériales(CESEM) de Rabat, sur le site internet réalisé par Joan Bradeliti sur les classes moyennes en Afrique,2009, accessed on 05/09/2018 at http://bit.ly/2A993ZI

الموقع : https://alarab.co.uk

انعكاس تقلبات الإيرادات النفطية على الميزان التجاري والموازنة العامة في الجزائر
(دراسة تحليلية للفترة 2000-2018)

Reflection of fluctuations in oil revenues on the trade balance and the general budget in Algeria
(Analytical study for the period 2000-2018)

الدكتورة شباب سيهام
أستاذة محاضرة بكلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
جامعة مصطفى اسطمبولي معسكر
sihemaicha@outlook.com

الدكتور بلجيلالي أحمد
أستاذ محاضر بكلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير – جامعة حسيبة بن بوعلي – الشلف-
beld.ahmed@gmail.com

الملخص:

إن الجزائر كغيرها من الدول النفطية،اعتمدت منذ استقلالها على النفط اعتمادا مفرطا خلال مسيرتها التنموية فإيرادات تصدير ها تعدّ المصدر الرئيسي للنقد الأجنبي وأحد أهم الموارد التي تمول بها برامج التنمية الاقتصادية فيها. ومن هنا يتضح وجود علاقة بين تقلبات أسعار النفط وعائداته، بما يؤدي إلى انعكاسات على الجباية البترولية ومن ثم على إجمالي الإيرادات العامة، وهو الأمر الذي يشكل ضغطا على الموازنة العامة وينعكس على قدرتها في بلوغ الأهداف التنموية المرسومة،

الكلمات المفتاحية:

تقلبات أسعار النفط، الجباية البترولية، عائدات صادرات المحروقات، الميزان التجاري، الموازنة العامة.

Abstract :

Algeria has focused heavily on hydrocarbons and this for some time, resulting in dependence on oil revenues to finance development projects. As a result, a direct relationship between oil prices and tax revenues and total revenues can be conceived which puts pressure on the state budget and raises doubts about the financing of objectives..

key words:

Fluctuations in oil prices,Petroleum taxation, oil export revenues, trade balance, public budget.

مقدمة:

يجري الحديث في موضوعات الأسعار النفطية عن سعر النفط الخام بالمفهوم الاقتصادي مع شيء من الخصوصية للاسعار النفطية من حيث سلوكها وأنواعها ومحدداتها، وتنصرف النظرية الاقتصادية إلى وضع مقيدات الأسعار النفطية في إطار قاعدة المورد الناضب، وعرض النفط الاصطناعي والمرونة السعرية للنفط الخام، ومعدل النمو الاقتصادي، وكلها أدوات من النظرية الاقتصادية الجزئية، كما تشكل موضوعات اقتصاد النفط الاخرى مثل صناعات التكرير والبتروكيماويات مجالا للحديث عن اقتصاديات الحجم، والتكاليف والعوائد والأسعار والكفاءة الاقتصادية، وتتعدد العوامل المؤثرة في أسعار النفط، حيث يرتبط بعضها بعوامل اقتصادية، والبعض الآخر باعتبارات سياسية وأمنية، فضلًا عن العوامل التجارية وخليط من العوامل التقنية والقانونية والاعتبارات النفسية.

إن النفط باعتباره موردا طبيعيا ناضبا، يتسم بوجود ما يعرف اصطلاحا بالريع النفطي، ويعتبر توزيعه موضع خلاف رئيسي بين الدول المنتجة للنفط والدول المستهلكة له، إذ كلما انخفض سعر النفط الخام تضاءل نصيب الدول المنتجة من ذلك الريع والعكس صحيح، وقد انتهجت الدول الصناعية بمشاركة شركاتها النفطية العملاقة من السياسات النفطية ما ساعدها على الضغط على أسعار النفط الخام نحو الانخفاض، ومن ثم اقتناص القدر الأكبر من الريع النفطي.

ويعرف الريع النفطي بأنه الفرق بين الكلفة الكلية (إنتاج ونقل وتكرير وتسويق) وسعر المنتجات المكررة في أسواق المستهلك النهائي، ويتوزع الريع النفطي بعد استبعاد جميع التكاليف وأرباح الشركات الوسيطة بين الدول المصدرة معبرا عن نصيبها بالفرق بين كلفة الإنتاج وسعر النفط الخام، وبين حكومات الدول المستوردة معبرا عنه بما تحصل عليه في صورة ضرائب تفرضها على المنتجات النفطية المكررة.

إن الجزائر باعتبارها بلدا منتجا ومصدرا للنفط والغاز لم تكن بمنأى عن هذه المعادلة، إذ وكنتيجة للاعتماد المفرط على الريع البترولي لتمويل الأعباء العامة والتنمية الاقتصادية، فإن الواقع الاقتصادي دوما ما يتأثر بصورة سريعة ومباشرة بالتغيرات التي تطرأ على هذا الريع سواء بالانخفاض أو الزيادة، وهو الواقع الذي يقودنا لتناول إشكالية رئيسية لهذه الورقة البحثية يمكن صياغتها في السؤال الآتي:

- **ما مدى مساهمة الإيرادات النفطية في تأمين احتياجات النقد الأجنبي للاستيراد، وضمان توازن الموازنة العامة في الجزائر؟**

ومن خلال هذه الإشكالية يمكن طرح جملة من الأسئلة المتفرعة منها على النحو الآتي:

- ✓ ما المقصود بالإيرادات النفطية؟
- ✓ ما مدى مساهمة عائدات صادرات النفط في تمويل الميزان التجاري؟
- ✓ كيف تؤثر الجباية البترولية على توازن الموازنة العامة في الجزائر؟

- **فرضية الدراسة:**

للإجابة على الأسئلة السابق ذكرها ارتأينا صياغة الفرضية التالية:

- يرتبط الاقتصاد الجزائري ارتباطا وثيقا بقطاع المحروقات، ولذلك نجد أن تقلب الإيرادات النفطية له تأثير كبير على توازن كل من الميزان التجاري والموازنة العامة للدولة.

للوقوف على الهدف الذي تسعى الدراسة إليه، وانطلاقا من طبيعة الموضوع في حد ذاته، سنعتمد كمنهج لهذه الورقة

البحثية على المنهج التاريخي في استعراض تطور الأسعار والإيرادات البترولية، وكذا حصيلة الجباية البترولية والأسلوب الوصفي التحليلي في تبيان نسب الجباية البترولية إلى غيرها من مكونات الموازنة العامة للدولة، ومدى مقدرتها على تحقيق التوازن، وقصد إعطاء جواب لإشكالية البحث اعتمدنا خطة بسيطة مكونة من ثلاثة محاور هي على النحو الاتي:

1. ماهية الإيرادات النفطية وأسس توزيعها؛
2. تقلبات عائدات صادرات المحروقات ومساهمتها في تحقيق توازن الميزان التجاري؛
3. تأثير ناتج الجباية البترولية على توازن الموازنة العامة.

1. ماهية الإيرادات النفطية:

تستحوذ سوق البترول العالمية على قدر كبير من الاهتمام العالمي، وتحظى تطوراتها بمتابعة مستمرة لما يقوم به البترول من دور حيوي في تحريك عجلة الاقتصاد العالمي، فبالإضافة إلى تأثيراته الواضحة في اقتصاديات البلدان المستهلكة، يؤثر البترول بشكل حاسم في اقتصاديات البلدان المنتجة من خلال توفير الطاقة والتمويل اللازم لتنميتها الاقتصادية والاجتماعية، وتتسم سوق البترول العالمية بتطور ديناميكي وبشكل متسارع متأثرة ليس بعوامل السوق التقليدية من عرض وطلب فحسب، بل أيضا بعوامل أخرى خارج نطاق تلك الآليات والتي اكتسبت دورا متزايدا خلال السنوات الأخيرة(**صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد 2011، ص185**).

إن الجزائر ومنذ اتخاذها قرار تأميم قطاع المحروقات بتاريخ 24 فيفري 1971 قامت ببسط سيطرتها شبه المطلقة على هذا القطاع، بعد أن ظلت بين العامين 1962 و 1971 رهينة بنود اتفاقية "إيفيان" التي تنص على سيادة جزئية للجزائر على حقولها من المحروقات، حيث أصبح وضعها الاقتصادي العام يشير إلى الاتكاء المفرط على ريع المحروقات في تمويل استثمارات الدولة وتكوين ميزانها التجاري، اتكاء رفع نصيب صادرات النفط في تكوين إجمالي الصادرات من 70% عند التأميم إلى 97% بعد أربعين سنة، اتكاء أزهد واضعي السياسات الاقتصادية في البلاد في الصناعة المتماسكة فسقط نصيب المنتج الصناعي في تكوين الناتج الداخلي الخام من 20% في العام 1981 إلى 05 % بداية من السنوات الأولى لبداية الألفية الثالثة وهو الاتكاء نفسه الذي أعدم التراكم الرأسمالي الفلاحي، حتى سقط نصيب الإنتاج الفلاحي من الناتج الوطني الخام من 30% خلال السبعينيات إلى 08% خلال الألفية الثالثة، لتتحول الجزائر عندها إلى أول دولة عربية في استيراد نفس المادة التي ظلت تشكل محور صادرات الجزائر قبل اكتشاف حقل حاسي مسعود أي القمح الصلب، بل إلى أول دولة في استيراد الغذاء بحزمة تشمل 43 مادة (**بشير مصيطفى، 2012، ص13**). وبالتالي صار أمرا جليا أن عائدات البترول في الجزائر أصبحت بمثابة المحرك الرئيسي، أو العمود الفقري الذي تتمحور من حوله كافة المدخلات والمخرجات الأخرى للاقتصاد الوطني.

غير أن ما يجب الإشارة إليه هو وجوب التفرقة بين عائدات الصادرات من البترول التي تنقسم في إجمالها إلى قسطين، جزء يعود للشركات البترولية العاملة في حقول النفط، والجزء الآخر والذي يتعلق بكافة الرسوم والضرائب والأتاوى المفروضة على استكشاف واستخراج النفط وتكريره وتسويقه يذهب لخزينة الدولة، وهو ما يعرف بالجباية البترولية التي سنركز عليها في هذه الورقة البحثية.

1.1 تعريف الجباية البترولية:

يعتبر البترول موردا هاما للضرائب، فهو من أكثر السلع عرضة للضرائب سواء في مراحل الاستكشاف أو الإنتاج أو الاستهلاك، وهو ما جعل الجباية البترولية من أكثر الأنظمة الجبائية تشعبا وتعقيدا ولها خصوصيات كثيرة تميزها عن الجباية المفروضة على غيرها من الأنشطة فضلا عن تميزها بحصيلتها الغزيرة وتمويلها للموازنة العامة بنسب

معتبرة، والمقصود بالجباية البترولية كافة الحقوق والضرائب والرسوم والأتاوى التي تدفع للدولة المالكة لحقول النفط مقابل حق استكشاف واستغلال حقولها من قبل الشركات النفطية.

2.1 تركيبة الجباية البترولية: عموما يمكن تقسيم الجباية البترولية إلى قسمين:

أ) **الضرائب المفروضة في مرحلة البحث والاستكشاف:** في هذه المرحلة وبالرغم من عدم وجود إنتاج نفطي أصلا، إلا أن الشركات البترولية تدفع مقابلا ماديا للدول المضيفة نظير قيام هذه الشركات بعمليات التنقيب في حقول محددة، وهذا النوع من الرسوم يكون موضوع عقد بين طرفين، وهو العقد الذي يعرف باسم عقد الامتياز، هذا الأخير يمكن تعريفه بأنه: "اتفاق بين دولة أو هيئة وطنية تمثلها وبين شركة من الشركات المستثمرة للبترول في مساحة معينة من أراضي الدولة المنتجة أو مياهها الإقليمية، وذلك لمدة زمنية معينة ولها في سبيل ذلك كافة الحقوق التي تمكنها من ممارسة حقها ونشاطها في البحث والاستغلال وفي مقابل ذلك فإن الدولة تحصل على مقابل مادي وخدمات يحددها عقد الامتياز"(**يسري محمد أبو العلا، 2008، ص561**). هذا وتجدر الإشارة إلى أن الدول المنتجة للبترول في الغالب تعمل من أجل تحصيل موارد مالية مرتفعة من الجباية البترولية، وهذا بفرض ضرائب متنوعة ومرتفعة، على عكس الدول المستهلكة التي تقدم تخفيضات ضريبية محسوسة بغية تشجيع عمليات البحث والاستكشاف عن المحروقات.

ب) **الضرائب المفروضة على الاستغلال والإنتاج:** وهي الضرائب التي تفرض بعد منح تراخيص الاستغلال التي تتبع عملية اكتشاف آبار للنفط، وعموما فإن الضرائب على الاستغلال تشتمل في الغالب الأنواع التالية (**قنادزة جميلة، 2011، ص39**):

- ✓ **حق الإيجار في مرحلة الاستغلال:** يدفع الإيجار بنفس الطريقة التي يدفع بها في مرحلة البحث، إلا أن قيمته تكون أكبر، مما يفسر المساحات الصغيرة التي تمنح في هذه المرحلة من الصناعة البترولية، ويكون الإيجار سنويا، وإما أن يكون ثابتا خلال مرحلة الاستغلال، أو متزايدا حسب سقف الإنتاج السنوي، كما أن قيمة الإيجار تطرح من حساب الإتاوة، باعتبارها تكلفة من تكاليف الإنتاج.
- ✓ **الإتاوة:** هي ضريبة تمس الإنتاج، وقيمتها تتناسب طرديا معه، كونها ضريبة على رقم الأعمال ومستقلة عن كل مفهوم للربح، فهي تعبر عن نسبة إلى قيمة الإنتاج بغض النظر عن تكلفة الاستغلال وتدفع بمجرد استخراج المحروقات، إما نقدا أو عينا حسب رغبة الحكومات، وفي حالة عدم تحديد طريقة الدفع مسبقا تدفع نقدا.

يختلف معدل الإتاوة من دولة لأخرى، وهناك بعض الدول التي تعتمد المعدل التصاعدي، حسب كمية الإنتاج المستخرجة يوميا، وبالنسبة لمنظمة الأوبك فبعد اجتماع ديسمبر 1974 تقرر أن يكون معدل الضريبة 20% بالنسبة للدول العضوة في هذه المنظمة. أما بالنسبة للجزائر فإن معدل الإتاوة يتراوح ما بين (12% - 14,5% - 17% - 20%) وهذا تبعا لاختلاف منطقة النشاط(**المادة 85 من القانون رقم 13-01، 2013**).

- ✓ **الضريبة على الدخل:** بالإضافة إلى كل من حق الإيجار والإتاوة، فإن الشركات البترولية تدفع كذلك ما يعرف بالرسم على الدخل البترولي، وهي ضريبة تحسب بفرض معدل على الدخل البترولي الذي يطرح منه تكاليف الاستغلال المستحقة فعلا بما في ذلك مبالغ الإتاوة.

2.تقلبات عائدات صادرات المحروقات ومساهمتها في تحقيق توازن الميزان التجاري

من المسلمات الأساسية لأي نشاط اقتصادي الوصول إلى تحقيق نتيجة إيجابية من وراء ذلك النشاط ويتم الوصول إلى تلك النتيجة، وفقا للمبادئ المحاسبية المتعارف عليها، التي تقتضي مقابلة الإيرادات بالتكاليف التي ساهمت في تحقيقها ضمن فترة زمنية محددة، غير أن طبيعة النشاط النفطي يخرج عن هذا المبدأ وبالتالي لا تتوقف أسعار البيع قياسا بالتكاليف، وإنما هناك عوامل اقتصادية وسياسية ودولية تتحكم في تلك الإيرادات (**عبد الخالق مطلك الراوي، 2011، ص227**)، فالنشاط النفطي يتصف بالتعقيد قياسا بالأنشطة الأخرى، بسبب الاختلافات في العمليات الخاصة

بهذا النشاط، وما يفرضه تداخل المصالح والمسؤوليات بين شركات النفط والدول المنتجة والأسواق العالمية، التي كثيرا ما تحدد فيها الأسعار، مما يعرض حالة من عدم الاستقرار في حجم الإيرادات، غير أن أهم عنصرين يساهمان في تحديد مداخيل النفط والغاز الطبيعي، هما سعر وكمية الصادرات، هذا يعتبر البترول بمثابة الركيزة الأساسية للإستراتيجية الاقتصادية بالجزائر، فهو يساهم بحوالي 30% من الناتج الوطني المحلي وفي بعض الأحيان أكثر من 60% للموازنة العامة و97 % من عائدات التصدير.

1.2 تطور حجم صادرات النفط والغاز ومشتقاتهما:

إن التحدي الأكبر الذي يواجه الآفاق المستقبلية لخارطة سوق النفط العالمية المتعلق بانخفاض الأسعار الذي تشهده السوق العالمية منذ منتصف العام 2014، نتيجة تباطؤ نمو الطلب العالمي على النفط مقابل وفرة الإمدادات النفطية، وبخاصة النفط الصخري من أمريكا الشمالية، إضافة إلى حالات عدم اليقين التي تكتنف الأسعار المستقبلية، سيؤثر لا محالة على التجارة النفطية، وقد يتكرر ما حدث في أعقاب الأزمة المالية العالمية سنة 2008، من تراجع ملحوظ في تجارة النفط الخام ومشتقاته، ولا شك أن انخفاض الأسعار الذي قد يصاحبه تراجع في حجم الصادرات، سينعكس سلبا على العائدات النفطية، التي تعد المصدر الرئيسي لتلبية متطلبات التنمية الاقتصادية والاجتماعية للدول النفطية، والداعم الرئيسي لاحتياطات بنوكها المركزية من العملة الصعبة **(منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول، 2016، ص19)**،والجدول الموالي يوضح تطور حجم صادرات الجزائر من النفط والغاز الطبيعي ومشتقاتهما:

الجدول رقم (01): يوضح حجم صادرات الجزائر من المحروقات للفترة (2000-2018)

البيان	النفط الخام (مليون برميل/السنة)	الكوندونسا[G] (مليون برميل/السنة)	مواد البترول المكررة (مليون برميل/السنة)	غاز البترول المميع (مليون برميل/السنة)	الغاز الطبيعي المميع (مليون م3/السنة)	الغاز الطبيعي (مليار م3/السنة)
2000	169.1	140.2	107.0	81.8	44.7	34.3
2001	161.0	138.9	112.0	95.1	43.2	31.1
2002	200.5	131.2	98.8	94.7	44.7	31.1
2003	266.2	123.2	98.8	92.9	46.1	31.7
2004	326.0	120.7	90.1	55.3	40.3	35.3
2005	354.3	120.9	87.6	77.0	40.3	39.8
2006	345.3	119.1	88.5	71.1	39.0	37.8
2007	339.1	114.8	77.9	81.1	39.9	35.5
2008	305.5	115.8	82.3	81.5	34.6	39.0
2009	272.8	93.3	85.4	74.1	34.7	33.6
2010	258.7	54.3	111.6	64.3	31.2	37.8
2011	254.6	53.1	106.7	65.4	27.3	35.7
2012	250.4	45.6	97.7	59.8	24.2	37.3
2013	222.2	48.4	101.4	58.0	23.0	32.7
2014	184.5	42.9	132.0	78.6	28.5	27.4
2015	194.3	44.2	128.8	82.2	26.6	27.4
2016	198.1	46.5	125.8	79.5	25.7	38.9
2017	193.4	37.5	123.2	75.3	26.7	38.1

[G] **الكوندونسا:** سائل يتم الحصول عليه من مكثفات الغاز، ويتم تسويقه كبترول خفيف.

2018	170.1	38.5	112.9	71.9	21.5	38.5

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على بيانات التقارير السنوية لبنك الجزائر (أعداد مختلفة، 2000-2018).

نلاحظ من الجدول السابق أن صادرات النفط الخام تستأثر بالحصة الأكبر من إجمالي صادرات المحروقات. أما بخصوص تطور الكميات المصدرة، فبالنسبة للنفط الخام عرفت صادراته تطورا خلال الفترة (2000-2018)، حيث بلغ ذروته سنة 2005، حين بلغت كمية النفط الخام المصدرة حوالي 354 مليون برميل، إلا أن نشاط التصدير في السنوات الأخيرة عرف تراجعا بعدما كان مكثفا خلال الفترة (2002-2013)، حيث انخفضت الكمية المصدرة بمعدل كبير جدا، إذ بلغت 170.1 مليون برميل سنة 2018، وهذا راجع إلى النقص في الإنتاج وكذا زيادة الاستهلاك المحلي.

أما فيما يتعلق بحجم صادرات الغاز الطبيعي فعرفت هي الأخرى تطورا خلال الفترة محل الدراسة بالرغم من الارتفاع المتواصل للاستهلاك المحلي[B]، حيث انتقلت من 34.3 مليار م^3 سنة 2000 إلى 38.5 مليار م^3 سنة 2018. وعلى العموم فقد حافظت صادرات الغاز الطبيعي في الجزائر على مستوى يفوق عتبة 30 مليار م3 على طول فترة الدراسة باستثناء سنتي 2014 و2015 التي استقرت فيها الكميات المصدرة عند مستوى 27.4 مليار م^3.

كما عرفت صادرات المشتقات النفطية والتي برزت بشدة كمكون أساسي في هيكل الصادرات النفطية مع بداية الثمانينيات تطورا كبيرا، وهذا بفعل توسيع قدرات إنتاج وحدات التكرير القائمة واشتغال هذه الوحدات بطاقتها القصوى لتكرير أقصى ما يمكن تكريره من الخام وتصديره في شكل مشتقات.

2.2تقلبات أسعار النفط ومشتقاته وتأثيرها على إجمالي إيرادات المحروقات في الجزائر:

تعد أسعار النفط أهم الأسعار الدولية للسلع التجارية على الإطلاق، حيث تراقب جميع دول العالم ومؤسساته الاقتصادية هذه الأسعار، لما لها من دلالات وانعكاسات بالغة على مستقبل التكاليف والنمو الاقتصادي العالمي ونتيجة للعديد من الأسباب والمتغيرات الاقتصادية والسياسية والمناخية، لازمت هذه المادة الإستراتيجية صفة التقلب المستمر(**نبيل جعفر عبد الرضا، 2011، ص109**)، وهو حال نفط صحاري بلند الجزائري، أما بالنسبة لتحديد أسعار بيع الغاز الطبيعي فلا يوجد لحد الآن نظام واضح بشأنه، وإنما يتم عن طريق الاتفاق بين الأطراف المعنية لتحديد سعر التبادل لفترات زمنية متوسطة أو طويلة الآجال، وتفكر عدد من الدول المنتجة للغاز في إنشاء منظمة خاصة للدول المصدرة للغاز، على غرار منظمة البلدان المصدرة للنفط.

وباعتبار الاقتصاد الجزائري اقتصادا ريعيا بحتا، فإنّ الارتباط الموجود بين الحالة الاقتصادية العامة للبلد ككل وبين أسعار النفط ومشتقاته هو ارتباط وثيق جدا، ومن صور هذا التشابك الحاصل يتضح لنا تقلص إجمالي الإيرادات بالعملة الصعبة المتأتية من المحروقات كنتيجة آلية لانخفاض أسعار النفط، وهو التقلص الذي يؤثر مباشرة على حصيلة الإيرادات الجبائية المتأتية من مداخيل المحروقات (الجباية البترولية). وتكون صادرات المحروقات في الجزائر تتوزع على إيرادات (النفط الخام، الكوندونسا، مواد البترول المكررة، غاز البترول المميع، الغاز الطبيعي المميع وأخيرا الغاز الطبيعي) فإن الحصيلة الإجمالية للمحروقات تتأثر بالتقلبات التي تطرأ على أسعار هذه المواد، ويمكن توضيح هذا الارتباط من خلال تحليل بيانات الجدولين الآتيين:

[B]. من خلال الاعتماد على الغاز الطبيعي في توليد الطاقة الكهربائية، بالإضافة إلى السياسة المتبعة من قبل الدولة من خلال العمل على توسيع شبكات الغاز الطبيعي ذات الاستعمال المنزلي في جميع ربوع الوطن.

الجدول رقم (02):يوضح تقلبات أسعار النفط ومشتقاته وتأثيرها على إجمالي عائدات صادرات المحروقات[B] خلال الفترة (2000-2018)

(الوحدة: دولار أمريكي)

البيان	سعر البترول الخام	سعر برميل الكوندوسا	سعر برميل مواد البترول المكررة	سعر برميل غاز البترول المميع	سعر م3 من الغاز الطبيعي المميع	سعر ألف م3 من الغاز الطبيعي	إجمالي عائدات صادرات المحروقات (مليون)
2000	28.77	28.5	30.7	25.9	73.6	103.6	21061.3
2001	24.70	22.8	24.4	19.4	75.2	113.5	18531.9
2002	24.41	23.8	25.2	18.5	64.7	92.1	18119.2
2003	28.73	29.0	30.6	23.3	82.0	117.8	23993.3
2004	38.35	40.4	33.6	46.7	93.2	134.2	31550.9
2005	54.64	52.6	45.0	43.3	132.4	184	45597.9
2006	66.05	61.0	53.7	51.0	164.1	234.3	53618.0
2007	74.66	74.0	74.9	56.1	168.5	243	59615.1
2008	98.96	87.2	88.8	70.0	262.7	371.3	77194.6
2009	62.35	55.2	62.9	43.4	161.2	257.5	44415.1
2010	80.35	78.7	82.6	63.5	189.1	315.5	56121.6
2011	112.92	103.7	112.2	7905	244.5	380.1	71661.8
2012	111.49	103.3	113.1	79.8	268.5	423.3	70583.7
2013	109.38	100.0	107.6	75.6	262.5	391.5	63386.2
2014	99.68	90.7	100	66.2	259.6	376.7	58461.6
2015	52.79	49.7	52.7	32.7	176.9	242.0	33080.6
2016	43.44	42.7	44.2	28.0	120.5	157.7	27887.1
2017	54.1	51.9	56.6	39.5	133.7	191.0	33202.8
2018	71.3	65.6	71.3	47.3	162.8	241.6	38952.6

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على بيانات التقارير السنوية لبنك الجزائر (أعداد مختلفة 2000-2018).

الجدول رقم (03): يوضح تطور عائدات صادرات المحروقات في الجزائر خلال الفترة (2000-2018)

الوحدة: (مليون دولار أمريكي)

[B].تتوجب الإشارة بداية، إلى أنّ عائدات صادرات المحروقات تعود ملكيتها للشركة الوطنية للمحروقات "سونطراك"، وشركائها (بنسبة تتراوح ما بين 05% إلى 10%) وبالتالي فهذه الإيرادات لا تدخل مباشرة إلى الخزينة العمومية لاستخدامها في تمويل نفقات الموازنة العامة، بل يتم فرض مجموعة من الضرائب والرسوم بعد تحويل العائدات للعملة الوطنية لنحصل في الأخير على ناتج الجباية البترولية، هذه الأخيرة تنقسم حصيلتها إلى قسمين قسط يذهب لتمويل نفقات الموازنة العامة، وقسط ثاني يذهب لتمويل صندوق ضبط الإيرادات كما سنوضحه لاحقا.

البيان	البترول الخام	الكوندوسا	مواد البترول المكررة	غاز البترول المميع	الغاز الطبيعي المميع	الغاز الطبيعي	عائدات صادرات المحروقات
2000	4815.1	3999.6	3282.4	2118.6	3290.9	3554.7	21061.3
2001	3994.4	3170.2	2736.6	1848.5	3250.9	3531.3	18531.9
2002	5056.1	3055.3	2493.8	1754.9	2888.5	2860.6	18119.2
2003	7719.7	3572.4	3018.1	2165.7	3778.9	3738.5	23993.3
2004	12559.7	4878.2	3029.0	2583.3	3757.0	4742.9	31550.9
2005	19340.7	6307.3	3940.9	3337.0	5337.4	7324.6	45597.9
2006	22697.4	7268.0	4756.3	3626.2	6383.1	8877.0	53618.0
2007	25373.7	8498.2	5838.1	4545.3	6725.0	8624.8	59615.1
2008	30513.7	10089.5	7310.0	5708.0	9092.0	14481.4	77194.6
2009	16855.6	5146.2	5373.4	3216.8	5598.0	8225.1	44415.1
2010	20724.9	4268.7	9219.5	4086.9	5879.2	11942.4	56121.6
2011	28744.8	5495.9	11971.8	5202.8	6670.9	13575.6	71661.8
2012	27750.4	4698.2	11044.7	4775.8	6500.0	15814.6	70583.7
2013	24326.5	4838.6	10906.3	4389.6	6051.5	12823.7	63386.2
2014	18343.2	3886.7	13195.2	5203.4	7396.2	10336.9	58461.6
2015	10037.7	2236.7	6789.8	2687.8	4700.4	6628.3	33080.6
2016	8876.4	1982.2	5563.8	2221.7	3101.1	6141.9	27887.1
2017	10459.9	1950.50	6967.4	2977.5	3571.3	7276.2	33202.8
2018	12117.6	2526.7	8047.2	3401.1	3506.7	9289.6	38952.6

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على بيانات التقارير السنوية لبنك الجزائر (أعداد مختلفة 2000-2018).

بتحليل معطيات الجدولين (02) و(03) يتضح لنا أن إيرادات المحروقات في الجزائر تتبع التقلبات التي تطرأ على أسعار المحروقات في الأسواق العالمية، حيث تتأثر بها زيادة ونقصانا تبعا للتغيرات التي تعرفها الأسعار سواء بالارتفاع أو الانخفاض، حيث مجرد ارتفاع أسعار النفط بداية الألفية الثالثة وبلوغ المعدل السنوي لسعر صحاري بلند ما مقداره 28.77 دولار للبرميل سنة 2000 ارتفع حجم العائدات النفطية إلى 4815.1 مليون دولار أمريكي، ما ساهم في ارتفاع إجمالي إيرادات المحروقات إذ وصلت خلال نفس السنة إلى 21061.3 مليون دولار أمريكي.

وفي ضوء التطورات الكبيرة والمنحنى التصاعدي الذي شهدته أسعار النفط خلال الفترة (2001-2012) أين بلغ المعدل السنوي لسعر صحاري بلند ذروته بتجاوزه سقف 100 دولار أمريكي خلال (2011-2012) وكذا الارتفاعات التي شهدتها أسعار الغاز، فإن الإيرادات الإجمالية للمحروقات شهدت قفزة كبيرة وسجلت معدلات نمو مرتفعة جدا إذ تجاوزت 70 مليار دولار سنويا.

إلا أنه ابتداء من سنة 2013 شهد إجمالي إيرادات المحروقات تراجعا، حيث انخفض خلال ذات السنة بـ 7197.5مليون دولار أمريكي مقارنة بسنة 2012 وذلك نتيجة تراجع أسعار النفط وتراجع الكميات المصدرة، بسبب

توقف الإنتاج وتسويقه خاصة من طرف الشركاء الأجانب لشركة سونطراك بسبب العملية الإرهابية على قاعدة الحياة بمنطقة تيقنتورين بـ عين أميناس بولاية إليزي، والتي كان لها أثر كذلك على الحقول النفطية الأخرى،حيث انخفضت صادرات المحروقات بـ10.19% سنة 2013 مقارنة بسابقتها (شباب سهام، 2019، ص113).

وقد واصل إجمالي إيرادات المحروقات تراجعه على طول الفترة (2014-2016) حيث بلغ سنة 2016 ما مقداره 27887.1 مليون دولار أمريكي وهي أدنى قيمة تسجلها الجزائر منذ سنة 2003، وذلك بسبب تراجع أسعار النفط إلى أدنى مستوياتها، لكن وبعودة ارتفاع أسعار النفط في الأسواق العالمية وتخطيها عتبة 50 دولار للبرميل ببلوغها معدل 71 دولار سنة 2018، شهد إجمالي إيرادات المحروقات ارتفاعا كبيرا خلال ذات السنة، حيث ارتفع بنسبة 39.67% مقارنة بسنة 2016.

تجدر الإشارة إلى أن الإيرادات الإجمالية للمحروقات في الجزائر لا تتبع فقط التقلبات التي تطرأ على أسعار النفط ومشتقاته، والدليل على ذلك سنة 2008 حين بلغ فيها المعدل السنوي لسعر النفط 98.96 دولار للبرميل أي منخفضا بحوالي 13.96 دولار للبرميل مقارنة بسنة 2011، إلا أن إجمالي إيرادات المحروقات شهدت ارتفاعا كبيرا سنة 2008 وهي أعلى قيمة خلال الفترة (2000-2015) حيث بلغت 77194.6 مليون دولار أمريكي، وهذا راجع إلى ارتفاع كمية النفط المصدرة سنة 2008 مقارنة بسنة 2011، حيث بلغت 305.5 مليون برميل سنة 2008 و254.6 مليون برميل سنة 2011، ما يقودنا للقول أن تحقيق إيرادات المحروقات لمستويات قياسية يعود لمستوى الأسعار المرتفع وكذا لحجم الصادرات المرتفع المرتبط بدوره بحجم الإنتاج.

3.2 مساهمة عائدات صادرات المحروقات في تحقيق توازن الميزان التجاري:

يعتبر الميزان التجاري من المؤشرات الاقتصادية الهامة، لما لرصيده الإيجابي والسلبي من دلالة كبيرة، فالفائض في الميزان التجاري يعبر عن عوامل صحية في الاقتصاد المعني، فهو يشير أولا لحصول البلد المعني على عملة أجنبية يضيفها إلى احتياطاته من هذه العملة لضمان تمويل مستورداته وتسديد التزاماته الخارجية، وتقوية مكانة عملته في أسواق الصرف الدولية، والمحافظة على قيمتها الشرائية، كما يعني تشغيل اليد العاملة التي لولا القدرة على التصدير لما أمكن تشغيلها، كما يعني الاستمرار في بناء قدرات إنتاجية جديدة لتوسيع طاقات البلد في تلبية حاجاته وزيادة صادراته، في حين أن العجز في الميزان التجاري يكشف عن مواطن الضعف في اقتصاد البلد الذي يعانيه، ويعبر عن قصور الطاقات الإنتاجية فيه عن تلبية حاجاته، الأمر الذي يضطره إلى الاستيراد لتوفير هذه الحاجات، كما أن نوعية المواد المستوردة تكشف عن طبيعة الهيكل الإنتاجي، فاستيراد المواد الغذائية يبيّن قصور إنتاج الغذاء فيه عن توفير متطلبات الأمن الغذائي واستيراد الآلات والتجهيزات يكشف عن قصور صناعة الآلات والتجهيزات فيه، كما أن العجز المستمر في الميزان التجاري يستنزف احتياطيات البلد من العملات الأجنبية ويؤدي به إلى الاستدانة من الخارج، كما يؤدي في النهاية إلى انخفاض قيمة العملة الوطنية وقوتها الشرائية.

وباعتبار أن هيكل صادرات الجزائر هو أحادي الأساس (ربع المحروقات ومشتقاتها) بصورة شبه مطلقة فإن تحقق توازن الميزان التجاري في الجزائر، يتوقف على حجم العائدات المتأتية من صادرات النفط والغاز ومشتقاتهما المتأثرة بتقلبات الأسعار، وهو ما نوضحه في الجدول الموالي:

الجدول رقم (04): يوضح تطور وضعية الميزان التجاري في الجزائر تبعا لتطور أسعار النفط خلال الفترة (2000-2018)

السنوات	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
أسعار النفط (مليار دولار أمريكي)	28.77	24.7	24.91	28.73	38.35	54.64	66.05	74.66	98.96	62.35
رصيد الميزان التجاري (مليار دولار أمريكي)	12.48	9.15	6.71	11.84	15.08	25.98	33.29	33.16	39.11	05.89
السنوات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
أسعار النفط (مليار دولار أمريكي)	80.35	112.92	111.49	109.38	99.68	52.79	43.44	54.10	71.30	
رصيد الميزان التجاري (مليار دولار أمريكي)	16.88	25.58	21.36	9.96	1.79	-16.51	-17.03	14.4-1	-7.45	

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على بيانات التقارير السنوية لمنظمة الأوبك والتقارير السنوية لبنك الجزائر (أعداد مختلفة 2000-2018).

إن الوضع العام للميزان التجاري في الجزائر لا يعكس حقيقة الأوضاع، كون الاقتصاد يعتمد بصفة كبيرة على النشاط الاستخراجي للخامات وافتقاره للمقدرة على إنتاج السلع الأخرى بصورة تمكن من سد احتياجات الأسواق المحلية، مما يؤدي إلى تأثر الاقتصاد الوطني بصفة مباشرة بالصدمات الخارجية المتمثلة في تقلبات أسعار النفط في الاسواق العالمية.

فمن خلال معطيات الجدول السابق نلاحظ أن رصيد الميزان التجاري حقق فائضا في أغلب سنوات فترة الدراسة، لكن هذا الفائض يبقى مؤقت ورهين السوق الدولية، وتوازنه مضلل وهش ويعاني اختلالات بنيوية لا يجب ان تبني عليه السياسة الاقتصادية للجزائر بالدرجة الأولى، وهو الأمر الذي يجب التفكير في كيفية معالجته من أجل الوصول إلى نوع من التوازن المستديم في الاقتصاد، فهذا الفائض مثلا نتيجة للتهاوي والهبوط الشديد في عائدات صادرات النفط بلغ 5.9 مليار دولار عام 2009، مقابل فائض قياسي بلغ 39.8 مليار دولار عام 2008 مدعما بأسعار قياسية للنفط فاقت في بعض فترات سنة 2008 معدل 140 دولار أمريكي للبرميل، وهذا ما يؤكد الحقائق التي مفادها أن اقتصاديات البلدان النامية سريعة التأثر بالتقلبات التي تحدث لأسعار المواد الأولية المصدرة. وما يمكن قوله بأنه تم تحقيق رصيد موجب مستمر بشكل متزايد في الميزان التجاري في كل مستويات الفترة (2000-2014) لكنه يبقى مشوبا بمخاطر العجز بفعل تداعيات الصدمة الخارجية للأزمات المالية، وارتباط تطوره بارتفاع حجم وأسعار المحروقات وضبط الواردات، حيث نسجل محاولات تقليص أو تجميد مستوى الواردات السلعية في بعض السنوات خلال فترة تنفيذ البرامج المدعومة، وهو ما يفسر سياسة الحذر والخوف من السقوط المفاجئ لأسعار النفط.

إنّ انخفاض أسعار النفط سنة 2015 إلى 52.79 دولار للبرميل واستمرار انخفاضها إلى 43.44 دولار سنة 2016 أثر سلبا على رصيد الميزان التجاري، نتيجة انخفاض صادرات المحروقات والتي أثرت على إجمالي صادرات البلد، هذا من جهة ومن جهة أخرى ارتفاع حجم الواردات، حيث سجل رصيد الميزان التجاري عجزا بقيمة 16508 مليون دولار سنة 2015 واستمر هذا العجز بل وارتفع سنة 2016، حيث بلغ ما مقداره 17059مليون دولار، وهي أكبر قيمة عجز يحققها

الميزان التجاري في الجزائر منذ بداية الألفية الثالثة، لكن بعودة ارتفاع أسعار النفط، شهد الميزان التجاري تحسنا، حيث سجل تراجعا في العجز سنة 2018 بنسبة 56.25% مقارنة بسنة 2016، وذلك عند مستوى 71.30 دولار للبرميل.

وتوجد نقطة في منتهى الأهمية لابد من إثارتها في هذا الصدد، وهي أن الميزان التجاري الجزائري يعاني من اختلالات هيكلية فادحة وذلك عند النظر إليه بعمق ومن زوايا متعددة خارج المحروقات، فهو هش لا يتحمل الصدمات الخارجية، ومحاصر بين مطرقة تقلبات أسعار صرف العملات (الدولار والأورو) وتذبذبات أسعار المحروقات (البترول والغاز الطبيعي) في الأسواق العالمية، وهي متغيرات معقدة تتحدد خارج النظام لا يمكن التحكم في مساراتها والسيطرة على إفرازاتها، حيث تتأثر التجارة الخارجية الإجمالية وتتآكل عائدات الريع البترولي بشكل مباشر بتراجع قيمة الدولار أمام الأورو، حيث أن ثلثي الواردات الجزائرية متأتية من الدول الأوروبية ومنه يتم إبرام الصفقات بالأورو في حين أن الصادرات الجزائرية التي يغذيها قطاع المحروقات بـ 97% تبرم بالدولار، فالوتيرة المتسارعة لتزايد فاتورة الواردات (بالكمية والقيمة)، إضافة إلى تدهور قيمة الدولار مقابل الأورو ستؤدي حتما إلى استنزاف احتياطي الصرف من العملات الأجنبية الذي يعتبر كصمام أمان للاقتصاد الوطني، بالإضافة إلى عوامل داخلية تعتبر كعراقيل ومعوقات تحول دون تحقيق معنى أن المؤسسة الاقتصادية هي مكان لتوليد الثروة والقيمة المضافة والابتكار، الأمر الذي تمخض عنه عدم قدرة الجهاز الإنتاجي المحلي على تلبية الطلب الاستهلاكي وتكريس ظواهر التبعية الغذائية (الاستيراد). لذلك فالفائض المسجل في رصيد الميزان التجاري لا يعزى إلى نجاعة الأداء الاقتصادي (الصناعي الزراعي، الخدمي).

يتضح مما سبق أن استقرار وتوازن رصيد الميزان التجاري في الجزائر يتوقف على مدى استقرار صادرات المحروقات والتي تتحدد بدورها بمستوى حجم صادرات المحروقات وأسعارها في الأسواق العالمية، وذلك نتيجة العلاقة الطردية التي تربط صادرات المحروقات بإجمالي صادرات البلد ومنه بالميزان التجاري.

3. تأثير ناتج الجباية البترولية على توازن الموازنة العامة في الجزائر

لقد حدثت زيادة هائلة في الإنفاق العام خلال السنوات الأخيرة في كثير من البلدان، ولا سيما النفطية منها وغالبا ما تركزت هذه الزيادة حول مشروعات البنية التحتية المادية والاجتماعية الداعمة للنمو، غير أنه ينبغي توجيه اهتمام أكبر إلى جودة الإنفاق، فحتى وإن ارتكزت الموازنة العامة في كثير من هذه الدول على سعر متحفظ للنفط (صندوق النقد الدولي، 2011، ص16)، إلا أن النقص كان في عدم وجود إرشادات صريحة حول كيفية إنفاق الإيرادات الإضافية أو ما إذا كان سيتم إنفاق تلك الإيرادات لأن استخدام الإيرادات الإضافية الآنية في تغطية مستحقات دائمة قد يصعب إيجاد ما يعوضها في حالة اتجاه أسعار النفط نحو الانخفاض وهو وضع اقتصادي هش سيؤدي إلى ظهور عجز بالموازنة العامة بائن بينونة كبرى، قد لا تنفع معه إجراءات التقشف وشد حزام الإنفاق العمومي.

لقد سارعت الجزائر كغيرها من الدول النفطية لإنشاء صندوق سيادي، سمي بصندوق ضبط الموارد عهد إليه مهمة ضبط توازن الموازنة، وتخفيض الدين العمومي (قانون المالية التكميلي لسنة 2000)، بالإضافة إلى استخدامات أخرى وإن كانت غير معلومة بالتدقيق، إلا أن التصريحات من هنا وهناك تشير إلى استخدام الأموال المودعة بهذا الحساب في تمويل المشاريع الكبرى للدولة.

1.3 مساهمة الجباية البترولية في تمويل إيرادات الموازنة العامة:

إن ما يتميز به هيكل الإيرادات العامة في الجزائر هو اعتماده بشكل كبير على الموارد الجبائية وبالأخص الجباية البترولية التي أثرت كثيرا على بنية الإيرادات العامة، حيث لم تكن لغاية سنة 1971 تعد موردا أساسيا ملفتا للانتباه إذ كان حاصلها متواضعا نسبيا لم يتعدى 20% من مجموع الموارد النهائية، أما بعد ارتفاع أسعار النفط بداية السبعينيات

انضح جليا تبعية الموازنة العامة في الجزائر لما يمكن أن يحدث من تقلبات على الأسعار الدولية للمحروقات، بسبب ارتفاع نسبة الجباية البترولية إلى إجمالي الإيرادات العامة التي فاقت في بعض سنوات فترة الدراسة نسبة 60%، وهذا معناه أكثر من نصف موارد الموازنة العامة تمول أساسا من الجباية البترولية، وهو ما يوضحه الجدول الآتي:

الجدول رقم (05): يوضح تطور مساهمة الجباية البترولية[B] في تمويل الموازنة العامة في الجزائر خلال الفترة (2000-2018)

السنوات	(مليار دج) ولية	بايةالعادي (مليار دج)	ولية) (دج) بائية باية	(مليار دج) الإيرا الـ	باية (%)	الإيرا ت العـ (%)	الإيرا ت العـ %
2000	720.00	380.75	1100.75	1190.75	65.40	60,47	31.97
2001	840.60	415.84	1256.45	1403.44	66.90	59,90	29.63
2002	916.40	438.85	1355.25	1500.25	67.61	61,08	29.51
2003	836.06	494.38	1330.44	1475.44	62.84	56,67	33.50
2004	862.20	532.30	1394.50	1528.00	61.82	56,43	34.83
2005	899.00	585.36	1484.36	1629.76	60.56	55,16	35.91
2006	916.00	626.14	1542.14	1683.29	59.39	54,42	37.19
2007	973.00	704.78	1677.78	1831.28	57.99	53,13	38.48
2008	1715.40	848.60	2564.00	2763.00	66.90	62,08	30.71
2009	1927.00	1014.60	2941.60	3178.70	65.50	60,62	31.91
2010	1835.80	1068.50	2904.30	3081.50	63.20	59,57	34.67
2011	1529.40	1473.50	3002.90	3198.40	50.93	47,82	46.06
2012	1519.04	1651.74	3170.78	3469.08	47.90	43,79	47.61
2013	1615.90	1831.40	3447.30	3820.00	46.87	42,30	47.94
2014	1577.73	2267.50	3845.23	4218.18	41.03	37,40	53.75
2015	1722.94	2616.37	4339.31	4952.70	39.70	34,79	52.82
2016	1682.55	2722.68	4405.23	4747.43	38.19	35,44	57.35
2017	2200.12	2845.37	5045.49	5635.51	43.60	39.04	50.49

[B]. تشير المبالغ الواردة في الجدول لقيم الجباية البترولية إلى الجباية البترولية الموجهة فقط إلى الموازنة العامة للدولة والتي تم الحصول عليها باتخاذ السعر المرجعي كأساس لحساب هذه القيمة المالية، وذلك بدون احتساب الجباية البترولية الموجهة إلى صندوق ضبط الموارد المفروضة على الفارق بين السعر الحقيقي والسعر المرجعي.

2018	2349.69	2869.77	5239.54	6424.49	44.84	36.57	44.66

المصدر:من إعداد الباحثين بالاعتماد على القوانين المالية السنوية والتكميلية للفترة (2000-2018).

لقد أدت وفرة أسعار النفط مع بداية الألفية الثالثة إلى تعزيز مساهمة الجباية البترولية في تمويل الموازنة العامة ففي سنة 2000 بلغت نسبة مساهمة الجباية البترولية في تمويل الموازنة العامة 60.47% وذلك عند مستوى 28.77 دولار للبرميل النفط، لتتراجع إلى 59.90% سنة 2001 بسبب تراجع أسعار النفط. وخلال الفترة (2003-2007) تراوحت نسبة مساهمة الجباية البترولية في إجمالي الإيرادات الجبائية ما بين 57.99% و62.84%، وما بين 53.13% و56.67% في إجمالي الإيرادات العامة بالرغم من تحسن أسعار النفط خلال هذه الفترة بانتقالها من 28.73 دولار للبرميل سنة 2003 إلى 74.66 دولار للبرميل سنة 2007، وكذا بالرغم من ارتفاع حاصل الجباية البترولية الإجمالية، ويعود السبب في بقاء مساهمة الجباية البترولية في تمويل موازنة الدولة في مستويات منخفضة خلال هذه الفترة إلى ارتفاع حصة الجباية البترولية الموجهة إلى صندوق ضبط الموارد، حيث من إجمالي حصيلة الجباية البترولية والمقدرة بـ10464.36 مليار دج خلال الفترة (2003-2007) تم ضخ 5978.14 مليار دج في صندوق ضبط الموارد، مقابل 4486.22 مليار دج تم توجيهها إلى موازنة الدولة، وقد ساهم ارتفاع أسعار النفط سنة 2008 في ارتفاع مساهمة الجباية البترولية في إجمالي الإيرادات العامة للدولة وإجمالي الإيرادات الجبائية، حيث بلغت هذه النسب 62.08% و 66.90% على التوالي، وهو ما ساهم في ارتفاع إجمالي الإيرادات العامة للموازنة حيث نمت بمعدل 87.26% خلال الفترة (2003-2008) وقد شهدت الفترة (2009-2014) تراجعا في نسب مساهمة الجباية البترولية في إجمالي الإيرادات العامة، حيث بلغت سنة 2009 ما نسبته 60.62% وذلك بسبب تراجع أسعار النفط، لتصل إلى 59.57% سنة 2010 وتواصل انخفاضها إلى أن بلغت 37.40% سنة 2014. وفي المقابل عرفت نسبة مساهمة الجباية العادية تطورا ملحوظا خلال ذات الفترة، ويرجع ذلك إلى ارتفاع الحصيلة المالية للضريبة على الدخل الإجمالي – كون هذه الفترة شهدت تزايد القوة العاملة – وكذا الضريبة على أرباح الشركات، كون هاتين الضريبتين تساهمان بنسبة 50% في إجمالي الجباية العادية، وبذلك فقد انتقلت نسبة مساهمة الجباية العادية في إجمالي الإيرادات العامة من 30.71% سنة 2008 إلى 53.75% سنة 2014 لترتفع إلى 57.335% خلال سنة 2016، وهذا تماشيا وتطبيقا لسياسة إحلال الجباية العادية محل الجباية البترولية.

وقد شهدت سنتي 2015 و2016 تراجعا كبيرا في نسبة مساهمة الجباية البترولية في إجمالي الإيرادات العامة حيث انخفضت إلى 34.79% سنة 2015 وإلى 35.44% سنة 2016، وهي النسبة التي لم تصل إليها منذ سنوات التسعينيات، وذلك بسبب الانهيار الكبير الذي عرفته أسعار النفط، وهو ما أثر سلبا على إجمالي الإيرادات العامة، إذ تراجعت إلى 4952.9 مليار دج سنة 2015 وبقي هذا الانخفاض متواصلا إلى غاية سنة 2016 ببلوغها 4747.3 مليار دج، وبعد تحسن الأسعار ابتداء من سنة 2017، شهدت الجباية البترولية ارتفاعا كبيرا مقارنة بالسنوات السابقة وهو ما ساهم في ارتفاع إجمالي الإيرادات العامة.

مما سبق يتضح لنا أهمية الجباية البترولية في تمويل الموازنة العامة في الجزائر، حيث تشكل مساهمتها في إجمالي الإيرادات العامة نسبا عالية وهو ما يجعل إجمالي الإيرادات العامة رهينة للتقلبات التي تطرأ على الحصيلة المالية للجباية البترولية المتأثرة بدورها بتقلبات أسعار النفط، في المقابل نجد الجباية العادية وبالرغم من أنها تشكل مصدرا هاما في موازنة الدولة إلى أن مساهمتها تبقى ضعيفة مقارنة بنظيرتها الجباية البترولية وذلك بالرغم من الإصلاحات الجبائية التي اتخذتها الحكومة منذ سنة 1991 سعيا منها لتنويع وتثمين الإيرادات العمومية خارج المحروقات، هذا ما يدفعنا للقول أن مالية الدولة أصبحت تابعة بشكل كبير لمتغيرات خارجية ظرفية وغير مستقرة وهذا بالرغم من التحسن الظرفي في مساهمة الجباية العادية في إجمالي الإيرادات التي تجاوزت 50% منذ سنة 2014.

2.3 مساهمة الجباية البترولية في تغطية الإنفاق العمومي في الجزائر خلال الفترة (2000-2018)

تلعب الجباية البترولية دورا كبيرا في تغطية الإنفاق العمومي في الجزائر، كونها تشكل الحصة الأكبر من إجمالي الإيرادات العامة، حيث تفوق نسبة تغطيتها لنفقات التجهيز نسبة 100%، ما يعني صرف الباقي من الإيرادات على النفقات الجارية، خاصة في ظل تباطؤ نمو الجباية العادية وعدم قدرتها على تغطية إجمالي نفقات التسيير.

والجدول الموالي يوضح لنا تطور مساهمة الجباية البترولية في تغطية مكونات الإنفاق العمومي.

الجدول رقم (06): يوضح تطور مساهمة الجباية البترولية الموازنية في تغطية الإنفاق العمومي في الجزائر خلال الفترة (2000-2018)

السنوات	ولية الموازنية (مليار دج)	النفقات العامة (مليار دج)	(مليار	النفقات (%)	ولية لنفق (%)	ولية لنفق (%)	بايا لعادية مليار	بايا لعادية (%) نفقا
2000	720.00	1176.09	830.08	346.01	61,22	86,74	208,09	380.75	45.86
2001	840.60	1452.36	948.76	503.60	57,88	88,60	166,92	415.84	43.82
2002	916.40	1602.34	1053.36	548.97	57,19	87,00	166,93	438.85	41.66
2003	836.06	1811.10	1141.68	669.42	46,16	73,23	124,89	494.38	43.30
2004	862.20	1920.00	1200.00	720.00	44,91	71,85	119,75	532.30	44.35
2005	899.00	2302.98	1255.27	1047.71	39,04	71,62	85,81	585.36	46.62
2006	916.00	3555.42	1439.54	2115.87	25,76	63,63	43,29	626.14	43.49
2007	973.00	3946.74	1652.69	2294.05	24,65	58,87	42,41	704.78	42.64
2008	1715.40	4882.19	2363.18	2519.00	35,14	72,59	68,10	848.60	35.90
2009	1927.00	5474.57	2661.25	2813.31	35,20	72,41	68,50	1014.60	38.10
2010	1835.80	6468.86	3445.99	3022.86	28,38	53,27	60,73	1068.50	31.00
2011	1529.40	8272.56	4291.18	3981.38	18,49	35,64	38,41	1473.50	34.33
2012	1519.04	7745.52	4925.11	2820.41	19,61	30,84	53,86	1651.74	33.35
2013	1615.90	6879.82	4335.61	2544.20	23,49	37,27	63,51	1831.40	42.24
2014	1577.73	7656.16	4714.45	2941.71	20,61	33,47	53,63	2267.50	48.09

2015	1722.94	8753.72	4972.27	3781.44	19,68	34,65	45,56	2616.37	52.61
2016	1682.55	7984.18	4807.33	3176.84	21,07	35,00	52,96	2722.68	56.63
2017	2200.12	6883.21	4591.84	2291.37	31.96	47.91	96.01	2845.37	61.97
2018	2349.69	8627.77	4584.46	4043.31	27.23	51.25	58.11	2869.77	62.59

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على القوانين المالية السنوية والتكميلية للفترة (2000-2018).

بداية من الألفية الثالثة عرف حجم النفقات العامة ارتفاعا كبيرا، حيث ارتفعت بنسبة 578.87% ما بين سنتي 2000 و 2016 (انتقلت من 1176.09مليار دج سنة 2000 إلى 7984.18 مليار دج)، وفي المقابل شهدت الجباية البترولية الموازنية هي الأخرى ارتفاعا في حصيلتها المالية خلال نفس الفترة، حيث ارتفعت بمعدل 133.68% (انتقلت من 720 مليار دج سنة 2000 إلى 1682.55 مليار دج سنة 2016) لكن هذا الارتفاع رافقته تقلبات، هذا ما جعل الارتفاع الحاصل في الجباية البترولية لا يواكب ذلك الذي سجلته النفقات العامة، وهو ما انعكس في نسبة تمويل الجباية البترولية لإجمالي النفقات العامة، حيث تراوحت هذه النسبة خلال الفترة (2000-2016) ما بين 18.49% و61.22%، وتراوحت ما بين 30.84% و88.60% بالنسبة لتغطية نفقات التسيير، وما بين 42.41% و208.09% بالنسبة لتمويل نفقات التجهيز. وهو ما يفسر بالارتفاع المستمر للنفقات العمومية بمستويات فاقت تلك التي حققتها الجباية البترولية.

مما سبق، يمكن استخلاص الكثير من المعطيات التي تعطي دلالة على خطورة الوضع الحالي لهيكل الموازنة العامة في الجزائر، فهيمنة إيرادات الجباية البترولية على إجمالي الإيرادات العامة من جهة و الإفراط الذي تجاوز الإفراط ذاته في تمويل النفقات العامة عن طريق الجباية البترولية من جهة أخرى، يجعل الموازنة العامة في الجزائر مهددة بهزات ارتدادية لما يحدث في العالم الخارجي كونها تعتمد على صادرات الذهب الأسود التي تتبع في حركتها مجموعة من العوامل الخارجية أهمها تقلبات أسعار النفط في الأسواق الدولية.

3.3 توازن الموازنة العامة في الجزائر باحتساب الجباية البترولية الموازنية والجباية البترولية الإجمالية خلال الفترة (2000-2018):

إن المبالغ المالية الخاصة بالجباية البترولية التي تظهر في الموازنة العامة، هي التي تم الحصول عليها باتخاذ السعر المرجعي كأساس لحساب هذه القيمة المالية، أما باقي الجباية البترولية والمفروضة على الفارق بين السعر الحقيقي والسعر المرجعي فهي توجه لصندوق ضبط الموارد، غير أن العجز المحقق يبقى عجزا صوريا (اسمي)، بمعنى غير حقيقي، وهذا باعتبار أن حصيلة الجباية البترولية لم يتم إدراجها كلية في الموازنة العامة، وبالتالي ومن أجل الحكم على توازن الموازنة العامة ومقدرة الإيرادات العامة على تغطية النفقات أو عدم كفايتها ما يعني وجود عجز حقيقي، فإن الأمر يستلزم إضافة حصة الجباية البترولية المودعة سنويا بصندوق ضبط الموارد، وهذا من أجل معرفة الصورة الحقيقة لمدى توازن الموازنة العامة، وتقدير الوضع الحقيقي لها، بين الفائض أو العجز وهو ما يمكن تبيانه من خلال الجدول الآتي:

الجدول رقم (07): يوضح تطور توازن الموازنة العامة في الجزائر باحتساب الجباية البترولية الموازنية والإجمالية في ظل تقلبات أسعار النفط خلال الفترة (2000-2018)

السنوات	النفقات العامة (مليار دج)	الدولة (مليار دج) ة لموازنة	الإيرادا العامة ولية الموازنية (مليار دج)	(مليار دج)	و ة الإجم (مليار دج)	الإيرادات Bالإجمالية	رصيد الموازنة (مليار دج))	(دولار/ب) اري بل
2000	1176.09	720.00	1190.75	14.66	1173.23	1643.98	467.89	28.77
2001	1452.36	840.600	1403.44	- 48.92	964.46	1527.3	74.94	24.70
2002	1602.34	916.400	1500.25	- 102.09	942.90	1526.75	- 75.59	24.91
2003	1811.10	836.060	1475.44	- 335.66	1284.97	1924.35	113.25	28.73
2004	1920.00	862.200	1528.00	- 392.00	1485.76	2151.56	231.56	38.35
2005	2302.98	899.000	1629.76	- 673.22	2267.83	3052.12	749.14	54.64
2006	3555.42	916.000	1683.29	- 1872.13	2714.00	3481.29	- 74.13	66.05
2007	3946.74	973.000	1831.28	- 2115.46	2711.84	3570.12	- 376.62	74.66
2008	4882.19	1715.40	2763.00	- 2119.19	4003.55	5051.15	168.96	98.96
2009	5474.57	1927.00	3178.70	- 2295.87	2327.67	3579.37	- 1895.2	62.35
2010	6468.86	1835.80	3081.50	- 3387.36	3154.11	4399.81	2069.05 -	80.35
2011	8272.56	1529.40	3198.40	- 5074.16	3829.72	5498.72	2773.84 -	112.92
2012	7745.52	1519.04	3469.08	- 4276.44	4054.54	6004.38	1741.14 -	114.49
2013	6879.82	1615.90	3820.00	- 3059.82	3978.13	5882.23	- 997.59	109.38
2014	7656.16	1577.73	4218.18	- 3437.98	3390.42	6030.87	1625.29 -	99.68

B. نقصد بالجباية البترولية الإجمالية، تلك الموجهة إلى الموازنة العامة مضافا إليها تلك الموجهة لصندوق ضبط الإيرادات.

2015	8753.72	1722.94	4952.70	-3801.02	1988.94	5218.7	3535.02-	52.79
2016	7984.18	1682.55	4747.43	-3236.75	1682.55	4747.43	3236.75-	43.44
2017	6883.25	2200.12	5635.51	-1247.70	2200.12	5635.51	1247.70-	54.10
2018	8627.77	2349.69	6424.49	-2203.28	2349.69	6424.49	2203.28-	71.30

المصدر: من إعداد الباحثين بالاعتماد على القوانين المالية السنوية والتكميلية للفترة (2000-2018).

من خلال الجدول السابق يمكن ملاحظة الارتفاع الهائل والمستمر في حجم العجز الموازي خلال الفترة (2000-2016)، وذلك عند احتساب إجمالي الإيرادات العامة بمبالغ الجباية البترولية الموازنية فقط. حيث أنه وباستثناء سنة 2000 التي تحقق فيها فائض موازي بمقدار 14.66 مليار دج عند مستوى 28.77 دولار للبرميل النفط، فإنّ باقي السنوات سجل فيها رصيد الموازنة العامة عجزا وبمستويات حرجة في كثير من السنوات، وذلك بالرغم من المستويات المرتفعة التي سجلتها أسعار النفط خلال هاته الفترة، حيث نجد أنه في سنوات (2006-2007- 2010-2011-2012) تم تسجيل قصر في تغطية النفقات العامة فاق 100% من إجمالي الإيرادات المحققة، فنجد سنة 2011 فبالرغم من مستوى المرتفع الذي سجلته أسعار النفط (112.92 دولار للبرميل) إلاّ أنّ الإيرادات الإجمالية لذات السنة لم تغطي سوى 38.66 % من إجمالي النفقات العامة، وهو ما جعل عجز الموازنة العامة خلال هذه السنة يسجل أعلى قيمة له بمبلغ 5074.16 مليار دج بما يعادل 69.65 مليار دولار باعتماد معدل صرف الدولار لسنة 2011 (72.85 دج مقابل 10 دولار أمريكي). ويمكن تفسير هذا إلى الزيادة الكبيرة التي عرفتها معدلات الإنفاق العام مقارنة بالإيرادات العامة، وبالتالي هذا العجز مرده إلى العجز من جانب النفقات العامة وليس انخفاض أو تقاعس الإيرادات العامة (باستثناء سنتي 2015 و2016).

غير أن هذا العجز المشار إليه في الجدول بالرصيد الموازي يبقى عجزا صوريا أو وهميا، وهذا باعتبار أنّ حصيلة الجباية البترولية لم يتم إدراجها كلية في موازنة الدولة، حيث كما سبق وأشرنا جزء منها وجه إلى صندوق ضبط الموارد. وبالتالي من أجل معرفة الصورة الحقيقية لرصيد الموازنة العامة ومدى تأثره بتقلبات أسعار النفط، فإن الأمر يستلزم إضافة حصة الجباية البترولية المودعة سنويا بصندوق ضبط الموارد، وهو ما أشرنا إليه برصيد الموازنة الحقيقي، حيث نلاحظ أن رصيد الموازنة العامة اتبع في غالب الأحيان اتجاهات أسعار النفط، بالإضافة إلى ذلك فإن العجز الذي كان صوريا بسبب عدم إدراج الجباية البترولية الموجهة لصندوق ضبط الموارد، أصبح عجزا موازنيا حقيقيا.

فخلال سنتي 2000 و2001 حقق رصيد الموازنة العامة فائضا، ليحقق عجزا بمقدار 75.59 مليار دج سنة 2002، وذلك بسبب تزايد النفقات العامة بوتيرة أسرع من الإيرادات العامة، لكن مع تحسن أسعار النفط سنوات 2003، 2004 و2005 حقق رصيد الموازنة العامة فائضا، ليتحول إلى عجز سنة 2006 بمقدار 74.13 مليار دج، وذلك بالرغم من ارتفاع أسعار النفط بـ11.41 دولار للبرميل سنة 2006 مقارنة بالسنة التي سبقتها، والسبب يرجع إلى ارتفاع معدل الزيادة في النفقات العامة مقارنة بالإيرادات العامة، حيث نمت النفقات العامة ما بين سنتي 2005 و2006 بـ54.38%، وفي المقابل نمت الإيرادات العامة خلال ذات الفترة بنسبة 14.06%.

ارتفاع أسعار النفط إلى 98.96 دولار للبرميل سنة 2008 سمح بتحقيق رصيد إيجابي للموازنة العامة بلغ 168.96 مليار دج، غير أنه سرعان ما تلاشت هذه الطفرة المالية لتجد الموازنة نفسها سنة 2009 أمام عجز يشير إلى عدم قدرة الإيرادات العامة على تغطية النفقات العامة، ليبلغ حجم العجز 1895.2 مليار دج ويعود السبب في ذلك إلى

انخفاض أسعار النفط سنة 2009 – نتيجة لعوامل تم ذكرها آنفا- التي ساهمت في تراجع إيرادات الجباية البترولية وهو ما انعكس سلبا على إجمالي الإيرادات العامة التي تراجعت ما بين سنتي 2008 و2009 بـ29.13%، مقابل ارتفاع حجم النفقات العامة ومعدل نموها، حيث نمت ما بين السنتين بـ12.13% وقد ارتفع عجز الموازنة سنة 2010 حيث بلغ 2069.05 مليار دج ليرتفع سنة 2011 إلى و2773.84 مليار دج ليعرف تراجعا خلال سنتي 2012 و2013 حيث بلغ 1741.14 مليار دج و997.59 مليار دج على التوالي.

لقد كان لصدمة مداخيل النفط الأخيرة تأثيرا على رصيد الموازنة العامة، حيث بلغ العجز الموازي مستوياته القياسية خلال سنة 2015 بمبلغ 3535.02 مليار دج، وذلك كنتيجة آلية لانخفاض إيرادات الجباية البترولية، التي تراجعت بـ41.33% ما بين سنتي 2014 و2015، وهو ما ساهم في انخفاض إجمالي إيرادات الدولة، حيث تراجعت بـ13.46%، مقابل استمرار ارتفاع حجم النفقات العامة ومعدل نموها حيث ارتفعت بـ14.33% ما بين سنتي 2014 و2015 (انتقلت من 7656.16 مليار دج إلى 8753.72 مليار دج). ليسجل عجز الموازنة تراجعا خلال سنة 2016 مقارنة بسنة 2015 بمقدار 298.27 مليار دج وذلك بالرغم من استمرار انخفاض في أسعار النفط، التي ساهمت في تراجع إيرادات الجباية البترولية بـ15.40% ومنه تراجع إجمالي إيرادات الدولة بـ9.03%، ويرجع السبب في انخفاض عجز الموازنة العامة سنة 2016 مقارنة بسنة 2015 بالرغم من استمرار انخفاض أسعار النفط إلى تقليص حجم النفقات العامة، حيث تراجعت بمبلغ 769.54 مليار دج أي بمعدل 8.79% (انتقلت من 8753.72 مليار دج إلى 7984.18 مليار دج) وذلك في إطار سياسة الدولة الرامية إلى ترشيد النفقات والحيلولة دون مضاعفة عجز الموازنة.

تجدر الإشارة إلى أن تغطية جزء معتبر من العجز المسجل في الموازنة العامة، كان يتم باللجوء للموارد المالية الخاصة بالجباية البترولية المودعة بصندوق ضبط الإيرادات، غير أنه وبنضوب هذا الصندوق مع نهاية الثلاثي الأول من سنة 2017، تعذر على الحكومة إيجاد مصادر أخرى لتغطية عجز الخزينة العمومية عن الوفاء بالتزاماتها، لاسيما بعد فشل تجربة الاقتراض عن طريق إصدار سندات الخزينة، وكذا عدم نجاعة إستراتيجية تخفيض معدل الإخضاع الضريبي لحدود 7% المفروض على الإيداعات النقدية لدى البنوك للمداخيل غير المصرح بها، فلجأت بذلك السلطة المالية للإصدار النقدي الجديد لحلحلة الوضع بطريقة آنية، وهو ما يترتب عليه آثار سلبية على الاقتصاد الجزائري، والتي يشهد بوادرها في السنة الحالية.

إن بلوغ عجز الموازنة العامة سنة 2018 ما مقداره 2203.28 مليار دينار جزائري، هو مبلغ حتى دق ناقوس الخطر لن يصبح مجديا معه، ذلك أن استدراك هذا النقص في القريب العاجل غير ممكن بسهولة، ويصبح ذلك مستحيلا إذا أدخلنا لهذه المعادلة المعقدة عاملا آخر يتعلق بانخفاض الإنتاج الوطني من المحروقات، ومن ثم انخفاض صادرات هذا الذهب الأسود الذي قد يصبح سائلا أسود لا غير، خاصة إذا بلغت أسعار النفط مستويات متدنية، مما سيفضي إلى مزيد من التعقيدات، التي ستكون أولى بوادرها التوجه من جديد نحو المؤسسات الدولية المانحة لطلب قروض مالية، وأكثر من هذا فحتى وإن استقرت الإيرادات البترولية عند مستويات قياسية، فإنه من غير الحكمة وبعيد كل البعد عن الرشاد الاقتصادي، أن يستمر اتكاء الموازنة العامة في الجزائر والاقتصاد الوطني عموما على مورد مالي رئيسي متعلق بما يجود به باطن الأرض لا غير.

الخاتمة:

عرف قطاع النفط على المستوى الدولي منذ أكثر من نصف قرنالكثير من الاضطرابات والتقلبات، غير أن الملفت للانتباه فيما يخص التقلبات الأخيرة هو الانخفاض الشديد غير المتوقع في فترة زمنية قصيرة، ففي شهر جانفي 2014 كانت الدولة الجزائرية حكومة وشعبا تعيش نشوة بلوغ معدل سعر "صحاري بلند" 109,96 دولار للبرميل، إلا أن الطفرة لم تعمر طويلا، فجاءت سنة 2015 بمعطيات مهددة لاستقرار وتوازن الموازنة العامة للجزائر، حيث فقط النفط الجزائري 62 دولار ما بين مطلعي 2014 و 2015، إذ بلغ المعدل الشهري لسعر قوت الجزائريين في جانفي 2015 ما مقداره 47,91 دولار للبرميل، وطبيعي أن يكون لهذا الهبوط الشديد في أسعار النفط آثار وخيمة على المداخيل البترولية الأمر الذي ساهم في تسجيلعجوزات معتبرة على مستوى الموازنة العامة والميزان التجاري، وفي الوقت الذي صار البعض يطالب بإنتاج المزيد من النفط والغاز والرفع من كمية الصادرات لمواجه الانخفاض في الأسعار، فإن ما يتوجب الإشارة إليه هنا وبالمختصر المفيد هو أن هذه الحلول ما هي إلا ترقيعية ولن تكون ناجعة لفترة مطولة، وبالتالي فجلوس كافة الأطراف المهتمة والمعنية للبحث عن الحلول الجادة والفعالة لمواجه الاعوجاج الحاصل في قوام الاقتصاد الجزائري، وذلك بخلق موارد قارة ثابتة متنوعة ومتزايدة صار حتمية لابد منها وضرورة لا يمكن تأجيلها تحت أي ظرف.

- **اختبار الفرضية:**

من خلال دراستنا التحليلية للموضوع فقد توصلنا إلى صحة الفرضية التي بنيت عليها الدراسة، حيث أن الاتكاء المفرط للاقتصاد الجزائري على قطاع المحروقات جعل كل من رصيد الميزان التجاري والموازنة العامة رهين للتقلبات الحاصلة في إجمالي الإيرادات النفطية المتأثرة أكيد بدورها بالتقلبات الحاصلة في أسعار النفط في الأسواق العالمية.

- **توصيات الدراسة:**

على ضوء النتائج المتوصل إليها من خلال ثنايا هذه الورقة البحثية، فإننا نقترح جملة من التوصيات التي من شأنها أن تساهم في إصلاح الواقع الاقتصادي في الجزائر بشكل عام والحد منالتأثيرات غير المرغوب فيها لتقلبات الإيرادات النفطية على الاقتصاد الوطني بصفة عامة، ويمكن إيجاز هذه التوصيات فيما يلي:

- تنويع مصادر الطاقة من خلال الاستثمار في تنمية الأبحاث وعقود الشراكة الأجنبية وتوسيع فرص الاستكشاف والتنقيب لاستغلال مصادر الطاقة البديلة والتي من أهمها الطاقة الشمسية؛
- العمل على التسيير الشفاف لصندوق ضبط الموارد، وذلك من خلال إدخال إصلاحات تشمل الإطار القانوني ومجال عمل الصندوق وفك ارتباطه بالموازنة العامة، مع التوجه نحو استغلال أمثل لموارده في قطاعات ذات مردودية وإنتاجية؛
- بذل مزيد من الجهود لتحسين خدمات الإدارة الجبائية لتحسين إدارة تحصيل الضرائب وذلك قصد رفع حصة الجباية العادية في إجمالي إيرادات الموازنة العامة للدولة؛

- إتباع سياسة رشيدة في الإنفاق العمومي مبنية على إدراج سياسة الأولويات في الأجندة الحكومية، وكذا إتباع مناهج حديثة في صرف الأموال العمومية ترمي إلى اعتماد الكفاءة في الإنفاق ورسم أهداف محددة بدقة لذلك وقياس نجاعة النفقات العمومية بتقدير النتائج المحققة ومقارنتها بالأهداف المسطرة؛
- ضرورة تجسيد إرادة سياسة داعمة للتنوع الاقتصادي بتحفيز قطاعات إنتاجية كالفلاحة والسياحة، وذلك لتقليل تأثير العوامل الخارجية المتمثلة في تقلبات أسعار النفط على التوازنات في الاقتصاد الكلي؛
- العمل على مرافقة المشاريع الصغيرة والمتوسطة في إطار تشجيع الفكر المقاولاتي باعتبار أن هذه المشاريع لها دور كبير في تطوير العديد من القطاعات كالسياحة والصناعات التقليدية والحرفية المدرة لإيرادات مهمة بالنسبة للخزينة العمومية؛
- الاستثمار في العامل البشري وتنمية الموارد البشرية في جميع القطاعات بالاعتماد على جودة مخرجات التعليم والتكوين وبناء القدرات واكتساب المهارات، لضمان التسيير الفعال والكفء للشأن العمومي؛
- تفعيل وظيفة الأجهزة الرقابية ومجابهة الفساد الإداري والمالي.

المراجع:

1. بشير مصيطفى، (2012)، "**الإصلاحات التي نريد – مقالات في الاقتصاد الجزائري**"، جسور للنشر والتوزيع، الجزائر.
2. شباب سهام، (2019)، "**تأثير تقلبات أسعار النفط على الموازنة العامة للدولة: دراسة قياسية للموازنة العامة للجزائر للفترة 1980-2016**"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص تسيير المالية العامة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر.
3. صندوق النقد الدولي، (2011)، "**دراسات استقصائية للأوضاع الاقتصادية والمالية العالمية**".
4. صندوق النقد العربي، التقرير الاقتصادي العربي الموحد (2011)، الفصل العاشر:"**تطور السوق البترولية العالمية وتأثيراتها على الاقتصاديات العربية**"، أبو ظبي.
5. عبد الخالق مطلك الراوي (2011)،" **محاسبة النفط والغاز**"، دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
6. قنادزة جميلة، (2011)، "**الجباية البترولية في الجزائر**"، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تسيير المالية العامة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة ابي بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر.
7. قوانين المالية السنوية والتكميلية من سنة 2000 إلى غاية 2018.
8. المادة 85 من القانون رقم 13-01 المؤرخ في 20 فبراير 2013 المعدل والمتمم للقانون رقم 05-07 المؤرخ في 28 أفريل 2005 المتعلق بالمحروقات.
9. منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول، (مارس 2016)، "**تطور خارطة سوق النفط العالمية، والانعكاسات المحتملة على الدول الأعضاء في أوابك**" ، الكويت.
10. نبيل جعفر عبد الرضا، (2011)، "**اقتصاد النفط**"، دار إحياء التراث العربي، بيروت.
11. يسرى محمد أبو العلا، (2008)، "**نظرية البترول – بين التشريع والتطبيق في ضوء الواقع والمستقبل المأمول**-"، دار الفكر الجامعي، مصر.
12. BANQUE D'ALGERIE , « Bulletins Statistiques Trimestriels 2007.....2019 » Alger 2008...2019.
13. OPEC : « Annual Statistcal Bulletin 2018 », Vienna 2019.

أثر التغير في عرض النقود على سعر الصرف في السودان للفترة من 2010-2018

Impact of change in money supply on the exchange rate in Sudan from 2010 to 2018

د. محاسن عثمان محمد حاج نور
أستاذ مساعد جامعة الرباط الوطني مجمع أمدرمان
– السودان
mahassinosman@gmail.com

الملخص:

هدفت الدراسة إلى معرفة أثر سعر الصرف على عرض النقود في السودان للفترة من 2010-2018، معرفة المفاهيم الاساسية لسعر الصرف وعرض النقود والعلاقة التي تربطهما، متبعا المنهج الوصفي التحليلي باستخدام البرنامج القياسي(EVIEWS) لفرضيات الدراسة المتمثلة في أن هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين سعر الصرف وعرض النقود، توصلت الدراسة إلى عدد من النتائج منها هناك علاقة طردية ذات دلالة إحصائية بين عرض النقود وسعر الصرف حيث بلغت القيمة الإحصائية (0.0018) هي أقل من مستوي المعنوية (0.05). أي أن 82.4% من التغيرات في سعر الصرف يحدث بسبب التغير في عرض النقود. اختتمت الدراسة بتوصيات منها ضرورة الاهتمام بالعملية الإنتاجيةوتشجيع المنتجين لاستثمار المبالغ المتاحة وتحقيق الاستقرار الاقتصادي.

الكلمات الدالة: سعر الصرف؛عرض النقود؛اجمالي السيولة المحلية والخاصة؛ وسائل الدفع الجارية نموذج البناء والتقدير.

Abstract :

The study aimed to know the effect of the exchange rate on the money supply in Sudan for the period 2010-2018, to know the basic concepts of exchange rate and money supply and the relationship between them, following the analytical descriptive method using the (EVIEWS) program for the study hypotheses that there is a statistically significant relation between exchange rate and money supply, the study reached a number of results, including a positive correlation between the money supply and the exchange rate where the statistical value (0.0018),is less than the moral level (0.05), ie 82.4% change in money supply here the need for attention to the production process and to encourage producers to invest the available funds and to achieve economic stability.

Key words: exchange rate; money supply; private local liquidity; total domestic liquidity; current payment methods construction and estimation model.

Classification JEL: O49؛ O29؛ E3؛ C52؛ JEL: F32

المقدمة: يعتبر سعر الصرف من المواضيع الاقتصادية ذات الأهمية بسبب الدور الذي يساهم به في الاستقرار الاقتصادي تعد أسعار الصرف عنصراً مهماً في العلاقات الاقتصادية الدولية، التي تعد جزءاً أساسياً من العمل اليومي للوحدات الاقتصادية، تؤكد هذه الأهمية لسعر الصرف التطور في المعاملات المالية والتجارية في ظل الانفتاح الخارجي، مما يتطلب وجود آلية موحدة لمعالجة التباين في وسائل الدفع بهدف لتسوية الحقوق والالتزامات الناتجة عن المعاملات الدولية.كما تعد تقلبات سعر الصرف من أهم القضايا التي تواجه صانعي السياسات النقدية في الدول المتقدمة والنامية على حدٍ سواء، تعتمد التقلبات بشكل أساسي على نظام سعر الصرف من ناحية ومحدداته من ناحية أخري، تقاس التقلبات بمؤشرات الانحراف المعياري والتباين التي تعكس معدل التغير في سعر الصرف عبر الزمن. لذا لابد من دراسة وتحديد طبيعة هذه العلاقة من ثم اتخاذ الإجراءات المناسبة بحسب أهداف السياسة الاقتصادية للدولة. لذلك تزايد اهتمام السلطات النقدية بقياس حجم العروض النقدية في المجتمع وتعديلها بما يتلاءم مع تحقيق هذه الاهداف الاقتصادية الكلية.

مشكلة الدراسة:إن قياس سعر الصرف وتحديد المتغيرات الاقتصادية الكلية المؤثرة فيه سواء كان بطريقة مباشرة أو غير مباشرة يساهم في اتخاذ القرار ووضع السياسات النقدية الصحيحة، يعتبر سعر الصرف أحد المؤشرات الاقتصادية الكلية والذي يتأثر بمجموعة من العوامل والمتغيرات الاقتصادية والسياسية، فتكمن مشكلة الدراسة في محاولة معرفة ما مدي تأثير عرض النقود على سعر الصرف؟ هل هنالك تأثير للعرض النقدي على سعر الصرف؟ ما نوع العلاقة بين سعر الصرف وعرض النقود؟

فروض الدراسة: تفترض الدراسة تأثر سعر الصرف بمجموعة متغيرات منها **العرض النقدي لذلك افترضت الدراسة:**

1. توجد علاقة طردية ذات دلالة إحصائية بين سعر الصرف عرض النقود.
2. عرض النقود أكثر المتغيرات تأثيراً على سعر الصرف.

أهداف الدراسة:تتمثل أهم الأهداف في:

1. توضيح العلاقة بين سعر الصرف وعرض النقود.
2. دراسة أثر عرض النقود على سعر الصرف.
3. التعرف على أهم المفاهيم الأساسية لعرض النقود وسعر الصرف.
4. معرفة العوامل المؤثرة عليه، إبراز دور سعر الصرف في النشاط الاقتصادي.
5. معرفة مدي تأثير عرض النقود على سعر الصرف.

أهمية الدراسة: تكمن أهمية الدراسة في أن الاستقرار الاقتصادي لأي بلد يرتبط بسعر الصرف الذي يعتبر أداة هامة لعملية التبادل الدولي، تأثيره الإيجابي أو السلبي على المؤشرات الاقتصادية المختلفة بما فيها عرض النقود. فتمثلت أهمية الدراسة في معرفة أثر العلاقة بين سعر الصرف وعرض النقود. المساهمة في تحديد السعر الأمثل لسعر الصرف في الاقتصاد، بجانب الأهمية العلمية للدراسة.

منهج الدراسة: يستخدم الباحث المنهج الوصفي للوقوف على مفاهيم سعر الصرفوعرض النقود والعلاقة بينهما. يستخدم المنهج التحليلي والأسلوب القياسي لتقدير نموذج يوضح العلاقة بين متغيرات الدراسة، سعر الصرف متغير تابع وعرض

النقود متغير مستقل، ممثلا بالمعادلة التالية،(ER= F(MS ،حيثMS تمثل عرض النقودERسعر الصرف ذلك لاختبار فرضيات الدراسة وتحليل البيانات واستخلاص النتائج التي على ضوئها تقدم بعض التوصيات.

الدراسات السابقة:

1. (دراسة: وراق،2012).

دراسة دكتوراه بعنوان" أثر تغير عرض النقود على الناتج المحلي الإجمالي وسعر الصرف والمستوي العام للأسعار في السودان خلال الفترة من 1996-2009، هدفت الدراسة إلى تحليل أثر تغير عرض النقود على المتغيرات الاقتصادية من خلال توصيف وتقييم نموذج قياسي لدراسة وتحليل فرضيات الدراسة المتمثلة في أن تغير عرض النقود يؤثر على الاستقرار الاقتصادي، لقد توصلت الدراسة إلى أن فترة الدراسة شهدت ارتفاعا ملحوظا في عرض النقود، أن معدل النمو الفعلي تجاوز المستهدف في معظم فترة الدراسة، من أهم التوصيات، ضرورة تحديد الحجم الأمثل للسيولة في الاقتصاد لضمان تناسب عرض النقود والأهداف الاقتصادية الكلية.

2. (دراسة: أبكر، هيثم ضيف الله. 2011).

دراسة ماجستير بعنوان" نموذج قياسي لمحددات سعر الصرف في السودان للفترة من 1980-2011"،تمثلت مشكلة الدراسة في وجود عدد من المتغيرات بينها وسعر الصرف علاقة تبادل متداخلة، هدفت الدراسة إلى معرفة محددات سعر الصرف في السودان للفترة من 1980-2011، استخدمت الدراسة المنهج الوصفي والتحليلي لدراسة فرضيات الدراسة التي من أهمها وجود علاقة ذات دلالة إحصائية بين سعر الصرف والصادرات ودرجة الانفتاح على العالم الخارجي، توصلت الدراسة إلى وجود علاقة وطبيعتها طردية ذات دلالة إحصائية بين المتغيرات المستقلة متمثلة في الصادرات والانفتاح الخارجي وبين المتغير التابع سعر الصرف، قد أوصت الدراسة ضرورة الاهتمام بالصادرات لأنها تمثل أهم موارد النقد الأجنبي.

3. (دراسة عبد الله، 2004).

دراسة ماجستير بعنوان" أثر محددات السيولة على الناتج المحلي الإجمالي في السودان للفترة من 1870-2002".بعنوان أثر محددات السيولة على الناتج المحلي الإجمالي في السودان للفترة من 1870-2002، هدفت الدراسة لمعرفة محددات السيولة ذات الأثر على الناتج المحلي باستخدام المنهج الإحصائي من خلال طريقة المربعات الصغرى العادية، توصلت الدراسة إلى أن زيادة السيولة أدت إلى زيادة معدلات نمو الناتج المحلي الإجمالي، أن المحدد الأساسي لزيادة العرض النقدي يرجع إلى العجز في الميزانية والتي يتم تغطيتها غالبا بالتمويل بالعجز أو الاستدانة أو الإصدار النقدي، من توصيات الدراسة أهمية استمرار البنك المركزي في تحديد عرض النقود عن طريق التحكم في مكونات القاعدة النقدية، تقليل العجز الذي يصاحب الميزانية باعتباره عامل أساسي لنمو الكتلة النقدية.

4. (دراسة: بابكر، 2014).

دراسة ماجستير بعنوان" محددات سعر الصرف باستخدام نموذج التكامل المشترك وتصحيح الخطأ للفترة من 1978-2010"، تمثلت أهمية الدراسة في محاولة لتطبيق الطرق الإحصائية الخاصة باستخدام نموذج التكامل المشترك ومعامل تصحيح الخطأ

بالتطبيق على محددات سعر الصرف خلال فترة الدراسة، هدفت الدراسة إلى معرفة محددات سعر الصرف والمتغيرات المؤثرة

عليه من خلال عدة فرضيات منها أن هناك علاقة توازنيه في الأجلين القصير والطويل، أن هناك علاقة تكامل مشترك بين سعر الصرف الأجنبي أي الدولار مقابل الجنيه السوداني كمتغير تابع وعرض النقود ومعدل التضخم الموازنة الحكومية وميزان المدفوعات كمتغيرات مستقلة، توصلت الدراسة بنتائج من أهمها وجود علاقة تكامل مشترك بين سعر الصرف الأجنبي كمتغير تابع والمتغيرات مستقلة، لقد أوصت الدراسة بضرورة جعل سعر الصرف الرسمي للجنيه السوداني أقرب من السعر الموازي، العمل على زيادة الطاقة الإنتاجية للاقتصاد الوطني.

الإطار النظري: المبحث الأول: مفهوم سعر الصرف:

اولا: تعريف سعر الصرف:لسعر الصرف مفهوم موحد ومتفق عليه بالرغم من تعدد تعاريف الباحثين له، من هذه التعاريف أن سعر الصرف يعني عدد وحدات النقد الأجنبي التي تساوي وحدة واحدة من النقد الوطني لبلد معين، أو عدد وحدات النقد الوطني التي تساوي وحدة واحدة من النقد الأجنبي لبد معين.

كما يعرف بأنه النسبة التي يتم على أساسها مبادلة الوحدات النقدية الوطنية بالوحدات النقدية الأجنبية خلال فترة معينة.

كما يعرف أيضا بأنه عبارة عن السعر المحلي لوحدة واحدة من العملة الأجنبية.

من خلال هذه التعاريف يمكن تعريف سعر الصرف بأنه عملية مبادلة عدد من الوحدات من العملة المحلية بوحدة واحدة من العملة الأجنبية، هذه العملية تحتاج إلى تحديد نسب العملتين لكي تتم عملية المبادلة، إذ أن مبادلة عملة بأخرى يقتضي وجود نسبة لمبادلة هذه العملة بتلك، تسمى هذا النسبة بسعر الصرف.

ثانيا: أهمية سعر الصرف: هناك عدة وظائف لسعر الصرف تظهر من **خلالها أهميته منها:**

1.الوظيفة القياسية: يقصد بها مقارنة أسعار السلع المحلية مع أسعار عالميا، يمثل سعر الصرف حلقة وصل بين الأسعار.

2. الوظيفة التطويرية: هنا يستخدم سعر الصرف لتطوير بعض القطاعات الاقتصادية للدولة من خلال تشجيعها بمنحها أعار صرف ملائمة عند الاستيراد والتصدير.

3. الوظيفة التوزيعية: يمارس سعر الصرف هذه الوظيفة عن طريق التجارة الخارجية، إذ يقوم بتوزيع الدخل القومي بين بلدان العالم، ذلك من خلال انخفاض سعر الصرف للعملة القيادية، فالدولة الشريكة لصاحبة العملة القيادية تستفيد من هذا الانخفاض والعكس، أي أن سعر الصرف عبارة عن أداة ربط بين الاقتصاد المحلي والعالمي.

ثالثا: أنواع سعر الصرف:

1. سعر الصرف الثابت: هو ما يعرف بنظام البروتونودوز الذي يقضي التدخل الدائم من قبل الدولة في سوق العملات للحفاظعلى استقرار سعر العملة، في ظل هذا النظام يعمل البنك المركزي على تحويل أي فائض أو عجز قد يطرأ على ميزان المدفوعات من خلال احتفاظه باحتياطي من الصرف الأجنبي على شكل ذهب وعملات أجنبية وسندات سريعة التسييل.

2. سعر الصرف المرن: هنا يتحدد سعر الصرف بحسب العرض والطلب، تتم معالجة عجز ميزان المدفوعات تلقائيا بتراجع سعر الصرف أو تخفيض قيمة العملة بما يكفي لزيادة الصادرات وتخفيض الواردات، كذلك تخفيض سعر الصرف يعمل على جذب المزيد من رؤوس الأموال للداخل.

3. **سعر الصرف المتوسط:** هي الأسعار التي تقع ما بين الثابت والمرن، منها سعر الصرف المعدل الثابت، المعوم، الزاحف الثابت، المعوم المشترك، المدار الذي تحدد الحكومة فيه حد أدنى وحد أعلى لسعر الصرف. في السودان يتم توزيع استمارات من قبل البنك المركزي للبنوك الأخرى والصرافات يوميا لكي تقوم بتحديد كميات التعامل بالنقد الأجنبي وأسعار الدولار ومنها يتم حساب المتوسط المرجح الذي يعتمده البنك المركزي كسعر تأشيري ثم ترسل المعلومات للبنوك والصرافات للتعامل به.

4. سعر الصرف الرسمي: يعتبر مقياس لقيمة عملة بلد ما والتي يمكن مبادلتها بقيمة عملة بلد آخر، يتم تحديده بموجب عملية العرض والطلب في لحظة زمنية معينة.

5. سعر الصرف الحقيقي: يعبر عن الوحدات من السلع الأجنبية اللازمة لشراء وحدة واحدة من السلع المحلية، بالتالي يقيس القدرة على المنافسة ويفيد المتعاملين الاقتصاديين في اتخاذ قراراتهم.

6. سعر الصرف الفعلي: يعتبر عن المؤشر الذي يقيس متوسط التغير في سعر صرف عملة ما بالنسبة لعدة عملات أخري في فترة زمنية محددة، أيمؤشر سعر الصرف الفعلي يساوي متوسط عدة أسعار صرف ثنائية.

رابعا: تحديد سعر الصرف: يتم تحديده بواسطة آلية السوق دون تدخل من قبل الدولة، لإن أسواق الصرف الأجنبي أسواقا منافسة تامة أن أسعار الصرف تتحدد عند نقطة تساوي العرض مع الطلب الأجنبي، يسمي سعر الصرف التوازني، الذي يمكن أن يتغير بمرور الوقت نتيجة عوامل تؤثر عليه ممثلة في، معدلات الفائدة، مستوي الدخل، التوقعات المتعلقة بتغير سعر الصرف، السياسة النقدية ومعدلات التضخم وعرض النقود. الطلب على الصرف الأجنبي مشتق من الطلب على السلع المستوردة، هناك علاقة عكسية بين قيمة العملة الأجنبية والكمية المطلوبة منها وهو سالب الميل. أما عرض الصرف يأتي أساسا من المصدرين والمستوردين بجانب للبنوك والسلطات التنفيذية التي تتدخل لشراء أو بيع العملات الأجنبية بهدف تحقيق التوازن.

المبحث الثاني: مفهوم العرض النقدي:

هنالك مفهومين اساسين مستخدمان من قياس العرض النقدي الأول سمي بمفهوم المعاملات، يركز هذا المفهوم على وظيفة النقود كوسيط للتبادل.الثاني مفهوم السيولة يركز على وظيفة النقود كمستودع للقيمة (السائلة أو عالية السيولة).

اولا: مفهوم المعاملات وقياس العرض النقدي: يستند هذا المفهوم في تعريف النقود بشكل مباشر إلى وظيفة النقود كوسيط للتبادل. يرتكزأنصارهذا المفهومعلىأن مفهوم يتحدد اساسا في استخدامها كوسيط للتبادل مقابل السلع والخدمات في المجتمع بالتالي تتميز عن غيرها من الأصول الأخرى في القيام بهذه الوظيفة. فيرىأنصار هذا المفهوم أن تعريف النقود يجب أن يشمل فقط الأصول الذي تستخدم وسيط للتبادل وتتمتع بقبول عام للتداول الحاضر. تتمثل هذا الأصول في النقود المعدنية والورقية والمصرفية (نقودالودائع) لذلك يطلق على هذا المفهوم الضيق أو مصطلح **وسائل الدفع الجاري** ويرمز للعرض النقدي (M1) ويشتمل على وسائل **الدفع التالية:**

1.النقدية :(Cash) المتداولة في الاقتصاد القومي خارج الجهاز المصرفي التي تتكون من النقود الورقية(البنكنوت) النقود المعدنية التي في أيدي الأفراد ومنشأة الأعمال وتستخدم كوسيلة دفع حاضرة،أن مفهوم النقدية بهذا المعنى **لا يشمل:**

أ. النقدية التي تحتفظ بها البنوك التجارية حيث أن هذه النقود تمثل ودائع لدي البنك،أن احتسابها ضمن النقدية المتداولة للاقتصاد القومي سوف يترتب عليه ازدواج في حساب النقود.

ب. النقدية التي تحتفظ بها وزارة الخزانة (وزارةالمالية) حيث أن هذه النقود لا تدخل في عرض النقود مالم يتم طرحها في السوق في شكل مدفوعات للأفرادوالمنشئاتحتى تصبح ضمن وسائل الدفع في المجتمع.

ج. نقدية يحتفظ بها البنك المركزي بشكل احتياطي للبنوك الأخرىلأنها تمثل جزء من الودائع التي لدي البنوك الأخرى.

2. الودائع الجارية:

3. الودائع تحت الطلب:الخاصة بالأفرادوالمنشأة لدي قطاع البنوك بالعملة المحلية وذلك لاعتبارها وسائل دفع لشراء السلع والخدمات وسداد الديون الحاضرة عليه يستبعد من الودائع تحت الطلب بالبنوك **ما يلي:**

أ. الودائع الحكومية:لأنهالا تمثل وسائل دفع لشراء السلع الخدمات في المجتمع.

ب. ودائع البنوك لدي بعض البعض:يري أنصار هذا المفهوم،أن تعريف النقود يجب أن يتحدد بشكل يمكن السلطات النقدية من قياس وتعديل عرض النقود بما يتلاءم مع احتياجات عمليات التبادل، التي تحقق زيادة مقومات الإنتاج العمالة في ظل استقرار المستوي العام للأسعار، يرون أن المفهوم الضيق (M1) له علاقة مباشر بالعرض النقدي وتحقيق الأهداف الاقتصادية العامة فعندما يزيد العرض النقدي مع ثبات ظروف الطلب عليها سوف يزيد تمويل عمليات التبادل، بالتالي زيادة تشجيع الطلب على السلع والخدمات من جانب المستهلكين وزيادة الطلب على عناصر الإنتاج والمواد الخام من قبل المنتجات، مما يؤدي إلى زيادة الإنتاج بالتالي زيادة العاملة في المجتمع (طرديا)، كما يرون أن زيادة العرض النقدي قد يصاحبها زيادة في المستوي العام للأسعارالأن الزيادة في الإنتاج سوف تعمل علىإعادة التوازن مرة أخري بين وسائل الدفع (النقود) والمستوي العام للأسعار والعكس في حالة تقص العرض النقدي.

ثانيا: مفهوم السيولة قياس العرض النقدي:

يستند هذا المفهوم في تعريف النقود إلى استخدامها كمستودع للقيمة حيث يتم الاحتفاظ بالأصول المالية خلال الفجوة الزمنية التي تفصل ما بين الحصول عليها واستخدامها في الدفع، فنجد بحسب هذا المفهوم أن تعريف النقود لا يقتصر فقط على النقود السائلة أوعالية السيولة، بل يجب أن يشمل الأصول ذات السيولة العالية نسبيا، مثل الودائع الادخارية بالبنوك

التجارية، أن محفظة الأوراق المالية تحتوي على العديد من الأصول المالية التي تستخدم كمستودع أو مخزون للقيمة لكنها تختلف في درجة سيولتها.وفقا لهذا المفهوم فإن تعريف النقود يجب **أن يشتمل على:**

1. الأصول ذات السيولة العالية، أي التي يمكن تحويلها إلى وسائل دفع بدون اي تكلفة أو خسائرأسمالية، يستند أنصار هذا المفهوم على مجموعة من المبررات منها:

أ.يوجد العديد من الأصول المالية التي تتميز بدرجة عالية من السيولة، تتمتع بخصائص النقود يمكن استخدامها مع مكونات (M1) في الدفع، تتمثل فيما يطلق عليه (أشباه النقود) كالودائع الآجلة والادخارية للبنوك التجارية والاستثمارية والأعمال وفروع البنوك الأجنبية، بجانب الودائع الادخارية بصناديق البريد، حيث يمكن تحويلها بسهولة إلى عملة ورقية أو ودائع تحت الطلب بالبنوك التجارية مقابل تكلفة بسيطة تتمثل في التنازل عن الفائدة التي كان من الممكن الحصول عليها إذا ظلت ودائع ادخارية.

ب. إذا كان الدافع في تعريف وقياس عرض النقود هو الرقابة والسيطرة على عرض النقود من أجل زيادة حجم الاستقرار الاقتصادي يجب ألا يقتصر على النقدية السائلة التي تؤدي وظيفة التبادل فقط، إنما يجب أن تشمل بجانب ذلك الأصول المالية التي تتصف بدرجة عالية من السيولة.

مما سبق فان تعريف العرض النقدي وفقا لمفهوم السيولة يرمز له بالرمز (M2) ويتحدد بالمكونات **التالية:**

1. عرض النقود علىأساس وسائل الدفع (M1).
2. الودائع الادخارية لدي البنوك التجارية بالعملة المحلية الاجنبية.
3. الودائع الادخارية بصناديق التوفير.
4. شهادات الإيداع الادخارية التي تصدرها البنوك التجارية.
5. شهادات الإيداع ذات القيمة المضاعفة التي تصدرها البنوك التجارية.
6. الودائع بالعملة الاجنبية لدي البنك المركزي والبنوك التجارية وبنوك الاستثمار والاعمال وفروع البنوك الاجنبية.

لكن نجد أن تعريف النقود بالمفهوم السابق لا يتضمن الودائع الآجلة الادخارية في المؤسسات المالية الأخرى غير البنوك التجارية وهي مماثلة تماما للودائع الادخارية بالبنوك التجارية، لذلك فإن استبعادها لا يعكس القياس الفعلي لكمية العرض النقدي كذلك الودائع الحكومية، مما تقدم يمكن أن نحصل على مفهوم أوسع للنقود يشتمل على مكونات الأصول المالية M1،M2 بجانب الأصول المالية الأخرى مثل الودائع الحكومية والودائع الآجلة والادخارية لدي المؤسسات المالية الأخرى ويرمز له بالرمز M3

ثالثا: المفهوم الاوسع (M3):

مفهوم يحدد العرض النقدي في المجتمع في صورته الرسمية ويعرف بأجمالي السيولة المحلية.يتحدد العرض النقدي للمفهوم الاوسع **بالمكونات التالية:**

1. عرض النقود على الأساس الواسع (M2).
2. الودائع الحكومية لدي البنوك التجارية.

3. الودائع الادخار الآجلة لدي المؤسسات المالية غير البنوك التجارية.

4. بواليص التأمين لدي الشركات التامين المحلية.

مما سبق نجد أن تعريف النقود بأخذ**مستويات عدة منها:**

أ. المفهوم الضيق الذي يعتمد على تعريف النقود علىأساس التبادل ويشتمل على وسائل الدفع السائلة أو عالية السيولة التي تتكون من نقود مصرفية وورقية خارج المؤسسات المالية والحسابات الجارية لدي البنوك التجارية.

ب. المفهوم الواسع M2 (السيولة المحلية الخاصة) يعتمد على تعريف العرض النقدي أو تعريف النقود علىأساس السيولة ويشتمل على وسائل الدفع السائلة خارج المؤسسات المالية، الحسابات الجارية لدي البنوك التجارية M1 بالإضافةلأشباهالنقود.

ج. المفهوم الأوسع M3 (إجمالي السيولة المحلية)، يتكون من M2 بالإضافةإلى الودائع الحكومية لدي البنوك التجارية بواليص التامين والودائع الآجلة والادخارية لدي المؤسسات المالية غير البنوك التجارية.

رابعا: العوامل المؤثرة على عرض النقود:

إن مهام البنك المركزي تتمثل في إدارة السيولة، لكي يحقق البنك المركزي هذا الهدف لا بد أنيحدد العوامل التي تؤثر على عرض النقود حتى يستطيع التأثير على هذه العوامل، من ثم ربط معدلات نمو الكتلة النقدية مع معدلات نمو الدخل القومي وحاجة الاقتصاد. تتمثل العوامل التي تؤثر على **عرض النقود في:**

أ. استحقاقات الجهازالمصرفي على القطاع العام: يقوم البنك المركزي بتوفير التمويل للجهات الحكومية بغرض سد العجز في الموازنة يسمي هذا الإجراء بالتمويل بالعجز، حيث يقوم البنك المركزي بإضافة مبلغ التمويل لحسابات وحدات القطاع العام مما يؤدي إلى الزيادة في عرض النقود عند السحب من هذه الحسابات.

ب. استحقاقات الجهازالمصرفي على القطاع الخاص: يمثل التمويل المقدم من البنوك التجارية للقطاع الخاص عاملا مؤثر في عرض النقود.

ج. صافي الأصول بالعملة الأجنبية: تعمل المتحصلات بالنقد الأجنبي على ارتفاع أرصدة الحسابات بالعملة الأجنبية، فإذا كانت المتحصلات لصالح القطاع الخاص تزيد مباشرة من عرض النقود. أما إذا كانت متحصلة بواسطة الحكومة أو الجهاز المصرفي فإن أثرها في زيادة عرض النقود يأتي بعد بيعها للقطاع الخاص، هذا يؤدى إلى خفض عرض النقود. في حالة الدفع للمعاملات الخارجية بالنقد الأجنبي بواسطة القطاع الخاص يؤدى إلى خفض عرض النقود، أما إذا كانت الدفع للمعاملات الخارجية بالنقد الأجنبي من قبل الحكومة فهذا يعني ضخ عملات بالعملية المحلية مما يؤدى إلى زيادة عرض النقود.

د. صافي بنود أخرى: تتضمن ثلاثة بنود أساسية وهي رؤوس أموال الجهاز المصرفي، الأرباح غير الموزعة والاحتياجات، الأصول الثابتة للجهاز المصرفي ويمكن **توضيحها كالآتي:**

1. رؤوس أموال الجهازالمصرفي: تقوم المصارف عند إنشائها أو عند زيادة رؤوس أموالها بطرح أسهم للجمهور لشرائها هذه العملية تؤدى إلى خفض عرض النقود.

2. الأرباح غير الموزعة والاحتياطيات: يمثل إجمالي الأرباح لدى المصارف حصيلة نشاطها في الإيرادات والمصروفات تقوم

البنوك بتخصيص الاحتياطات لرؤوس الأموال ومقابلة المخاطر الأخرى، كما أنها تخصص جزء من الأرباح لتوزيعها على المساهمين. فإذا كانت الاحتياطات التي كثيرة فإن ذلك يؤدى إلى خفض عرض النقود والعكس.

3. الأصول الثابتة للجهاز المصرفي: عند شراء أصل من الأصول يكون عرض النقود قد زاد بقيمة الأصل المعني، كذلك فإن عملية بيع الأصول تمثل نقص في عرض النقود.

المبحث الثالث: اولا: الدراسة التحليلية:

جدول رقم (1) نسبة الزيادة والنقصان في عرض النقود

للفترة من 2010-2018

السنة	عرض النقود (ملايين الجنيهات)	نسبة الزيادة والنقصان
2009	28314.5	%23
2010	35497.9	%25
2011	41835.0	%18
2012	58663.3	%40
2013	66445.7	%13
2014	77739.0	%17
2015	93,642,7	%21
2016	120,800,060	%29
2017	203,367,535	%68
2018	296,658,625	%46

المصدر: الجدول من عمل الباحثة بالاعتماد على: تقاريربنك السودان والعرض الاقتصادي، اعداد مختلفة.

يتضح من الجدول رقم (1) ارتفاع عرض النقود بنسبة زيادة 25% في 2010 مقارنة بنسبة 23% للعام 2009، وأصل عرض النقود في زيادته بمعدلات زيادة منخفضة بلغت 18% في2011 ثم عادت النسبة إلى الارتفاع مرة أخري في 2012 ووصلت إلى 40% بسبب زيادة العرض النقدي من 41835.0 إلى 58663.3، ثم انخفضت نسبة الزيادة مرة أخري حيث بلغت 13% لعام 2013 نتيجة زيادة بسيطة في العرض النقدي،استمر العرض النقدي في الزيادة بمعدلات زيادة متفاوتة حسب حجم زيادته إلىأن بلغ 68% للعام 2017، ثم 46% في عام 2018.

جدول رقم (2) يبين سعر الصرف الرسمي في السودان للفترة من 2010-2018

العام	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
سعر الصرف الرسمي	2.31	2.66	3.56	4.74	5.71	6.66	6.97	8.43	2.94

المصدر: بنك السودان. إدارة البحوث والإحصاء

يتضح من الجدول رقم (2) ارتفاع سعر الصرفمن 2.31 في 2010 إلى 2.66 للعام 2011، وأصل سعر الصرف في زيادته إلى بلغت 3.56 في2012 ثم عادإلى الارتفاع مرة أخري في 2013 ووصل إلى4.74، استمر سعر الصرف في الزيادة بمعدلات زيادة متفاوتة إلى أن بلغ 8.43 للعام 2017، ثم 46% في عام 2018.

تعتبرالفترة من 2008-2016 فترة شح في موارد النقد الأجنبي نتيجة الازمة المالية العالمية الموجة الثانية، فتقلصت عائدات النفط وأصبحت عائدات الصادرات غير البترولية في تراجع، لذلك بدأت تتعدد أسعار الصرف نتيجة ظهور السوق الموازي في 2009، مع التخفيضات المتلاحقة لسعر الصرف الرسمي، أيضا انخفض سعر الصرف في السوق الموازي وذلك نتيجة لتبعات الأزمة المالية العالمية وفقدان البترول بسبب انفصال الجنوب التي عمقت من مشكلة ندرة مورد النقد الأجنبي، حيث فقدت الدولة 76% من موارد النقد الأجنبي و%^% من الإيرادات العامة للدولة، سرعان ما انتقلت الصدمة للقطاعات الاقتصادية الأخرى وارتفاع معدلات التضخم منذ يوليو 2011، كذلك تدني الإنتاج الحقيقي في القطاعات الإنتاجية، ارتفع عجز الموازنة العامة مما أدي إلى تنامي الكتلة النقدية وارتفاع تكلفة المعيشة تباعا.

في 2010 تم تطبيق سياسة حافز الصادر بنسبة 16.29% من السعر الرسمي. أما في 2011 تم تثبيت سعر صرف الدولار أمام الجنيه وتقليل نسبة الحافز إلى 4%، لقد تم تخفيض الجنيه السوداني أما الدولار الأمريكي بنسبة 91% من سعره ليصل إلى 5 جنيه بهدف خفض الفجوة بين السعرين الموازي والمنظم وتطبيق آلية سعر الصرف، لقد أوقف البنك المركزي ضخ النقد الأجنبي للبنوك.أما في 2012استمر البنك المركزي في اتباع سياسة سعر الصرف المرن المدار وانتهاج سياسة التصحيح المستمر في سعر صرف الجنيه السوداني مقابل العملات الأجنبية بهدف التوصل إلى سعر صرف متوازن ومستقر، حيث تم تصحيح أسعار الصرف في يونيو2012، ضمن حزمة من الإجراءات الاقتصادية التصحيحية التي اتبعتها الدولة لتخفيف الاثار السالبة لانفصال دولة جنوب السودان، تم تعديل الحافز(الذي يمثل نسبة يحددها البنك المركزي تضاف لسعر الصرف المعلن بالبنك المركزي والمصارف والصرافات عند بيع أو شراء النقد الأجنبي) من 4.77 % إلى 15%، كما تم تخفيض سعر صرف البنك المركزي لمعاملات وزارة المالية من 2.670جنيه للدولار إلى 5.600جنيه للدولار في المتوسط، بنسبة 94% مما ساهم في تقريب الفجوة بين أسعار الصرف في السوق المنظم و أسعار الصرف في السوق غير المنظم. في2013 استمر البنك المركزي في اتباع سياسة سعر الصرف المرن المدار خلال العام 2013 وانتهاج سياسة التصحيح المستمر لسعر صرف الجنيه السوداني بهدف الوصول لسعر صرف متوازن ومستقر، كما قام البنك المركزي بتصحيح سعر صرف الجنيه السوداني في السوق المنظم لتعكس قيمته الحقيقية، فتم تخفيضه من 4.4 جنيه للدولار إلى 7.5 جنيه للدولار وذلك ضمن تطبيق حزمة من الإجراءات الاقتصادية.

ثانيا: تحليل البيانات إحصائيا:

أ. بناء وتقدير النموذج الاقتصادي المقترح:

النموذج بوجه عام يعرف بأنه تمثيل مبسط لظاهرة واقعية أو تحويل الظاهرة الاقتصادية إلى رموز وعلاقات ومعادلات رياضية تشرح التركيب الهيكلي لقطاع معين أو للاقتصاد القومي ككل، يعد ترجمة للنظرية الاقتصادية تبسيط الواقع واتباع

العلاقات الاساسية للظاهرة والعوامل المؤثرة فيها. يستخدم النموذج كأداة يستخدم النموذج الاقتصادي كأداة في عملية التنبؤ وتقييم السياسات الاقتصادية القائمة او المقترحة ثم استخدامها في التحليل.

ب. تحديد الشكل الرياضي للنموذج: من أهم الأساليب المتبعة لتحديد الشكل الرياضي أسلوب التجريب، من خلال الصيغ المختلفة التي تعطي نتائج من الناحية الاقتصادية والقياسية، سواء كانت الدالة خطية أو غير خطية، هنا يتم تقدير المتغيرين محل الدراسة

بواسطة **المعادلة التالية:** $ER= \beta_0 + \beta_1 MS + U_T$

حيث:

ER≡سعر الصرف

MS≡عرض النقود

$\beta_0, \beta 1 \equiv$ معلمات النموذج

يتعين تحديد توقعات نظرية مسبقة عن إشارة معلمات العلاقة الاقتصادية محل القياس، تتوقع النظرية الاقتصادية أن إشارة الثابت (β_0) موجبة، إشارة معلمة عرض النقود الإجمالي موجبة لأن العلاقة طردية بين سعر الصرفوعرض النقود.لتحليل بيانات الدراسة تم استخدام برنامج (E.VIEWS) للتحقق من صحة الفرضيات، محل الدراسة المتمثلة في عرض النقود كمتغير مستقل سعر الصرف كتابع، للفترة من 2010-2018، تم الحصول على البيانات من التقارير السنوية للبنك المركزي والعرض الاقتصادي لوزارة المالية والجهاز المركزي للإحصاء، هي بيانات سلسلة زمنية **كما يلي:**

جدول رقم (3) يبين البيانات الخاصة لمتغيرات النموذج

للفترة من 2010-2018

السنة	سعر الصرف	عرض النقود (ملايين الجنيهات)
2011	2.66	58663.3
2012	3.56	66445.7
2013	4.74	77739.0
2014	5.71	93,642,7

2015	6.01	120,800
2016	6.97	203,368
2017	8.43	296,659
2018	2.94	5399.1938

الجدول من عمل الباحثة بالاعتماد على: تقارير بنك السودان والعرض الاقتصادي، اعداد مختلفة

1. التحليل الأولي:فحص البيانات: لقياس دقة البيانات ومقدرات النموذج، يشمل اختبار سكون واستقرار السلسلة بواسطة فيليبس أو بيرون أو جزر الوحدة من أهم اختباراته ديكي فولر البسيط والمعدل، هنا تم استخدام الأخير الذي يقوم على إدراج عدد من الفروق ذات الفجوة الزمنية حتى تختفي مشكلة الارتباط الذاتي الخاصة باختبار ديكي فولر البسيط، مضمونه إذا كان معامل الانحدار للصيغة القياسية المقترحة يساوي واحد فإن النموذج يؤدي إلى وجود مشكلة وبالتالي يعني عدم استقرار السلسلة.

جدول رقم (4) نتائج اختبار ديكي فولر المعدل لاستقرار متغيرات الدراسة

متغيرات الدراسة	القيمة الحرجة	قيمة اختبار ديكي المعدل	مستوي استقرار السلسة
سعر الصرف	3.7441	8.122754	الفرق الأول
عرض النقود	4.0691	5.489049	الفرق الثاني

المصدر: نتائج برنامج E.VIEWS

من الجدول (4) يتبين أن قيمة اختبار فولر المعدل أكبر من القيمة الحرجة عند مستوي معنوية 5% لسلسلة بيانات سعر الصرف البالغة(3.7441) لذلك تم أخذ قيم الفرق الأول. أما سلسلة عرض النقود أن قيمة الاختبار للمتغير هي أكبر من القيمة الحرجة عند مستوي معنوية 5% البالغة(4.0691) لذلك تم أخذ الفرق الثاني.

2. تقدير وتقييم دالة سعر الصرف: يعكس الجدول (5) نتائج تقدير دالة سعر الصرف باستخدام نموذج الانحدار بمعادلة واحدة.

الجدول رقم (5) يوضح نتائج تقدير دالة سعر الصرف

	Variables	Coefficient	Std. Error	T. statistic	Prob(القيمة الاحتمالية)
	B_0	2.852824	0.556889	5.122788	0.0022
	MS	2.04E-05	3.86E-06	5.290066	0.0018
R^{-2}squared	0.823450	F- statistic	27.98480	S. E. of regression	0.946572
Adjusted R^{-2} squared	0.794026	Prob(F- statistic (F)	0.001847	Durbin- Watson stat	1.803314

ARCH Test:	F-Statistic 0.560900				0.602875
	Obs*R-square	1.465974			0.602875

المصدر: نتائج برنامج E.VIEWS

النموذج المقدرلدالة سعر الصرف: $ER = \beta_0 + \beta_1 GDP + U_T$

ER = 2.8528242.04E-05 MS

3. تقييم معادلة سعر الصرف:أولا: المعيار الاقتصادي:

بإجراء الفحص الاقتصادي لمعادلة سعر الصرف المقدرة من خلال مطابقة القيم والإشارات التي تم الحصول عليها مع النظرية الاقتصادية يتضح أن إشارة الثابت (β_0)هي قيمة موجبة تدل على قيمة سعر الصرف عندما تكون قيمة المتغير المستقل ثابته أما إشارة معلمة عرض النقود (β_1) هي قيمة موجبة تدل علىوجود علاقة طردية بين عرض النقود وسعر الصرف.

ثانيا: المعيار الإحصائي:

أ. اختبار معنوية المعالم المقدرة: يتم ذلك بواسطة اختبار T لإيجاد القيم الاحتمالية، فإذا كانت القيمة الاحتمالية أكبر من مستوي الدلالة المعنوية(0.05) يتم قبول فرض العدم، أي أن المعلمة المقدرة غير معنوية وغير معتمدة إحصائيا، والعكس عندما تكون القيمة أقل يرفض فرض العدم ويتم قبول الفرض البديل الذي ينص على قبول المعلمة وأنها معنوية ومعتمدة إحصائيا.

اتضح من التحليل أن معلمة الثابت (B_0) قيمتها الاحتمالية(0.0022) هي أقل من القيمة المعنوية وبالتالي تم قبول الفرض البديل، أن النتائج مقبولة إحصائيا، أيضا القيمة الاحتمالية لعرض النقود(0.0018) هي أقل من القيمة المعنوية وبالتالي تم قبول الفرض البديل، أن النتائج مقبولة إحصائيا، أي هناك علاقة ذات دلالة إحصائية بين عرض النقودسعر الصرف.

ب. اختبار جودة توفيق المعادلة المقدرة: يتم ذلك بواسطة اختبار R^{-2}هو ما يسمي بمعامل التحديد المعدل، فإذا كانت قيمته

عالية دل ذلك على جودة توفيق النموذج، يتضح من الجدول رقم (5) أن قيمة المعامل (0.823450)، أي أن المتغير المستقل يؤثر

بنسبة 82.4% في المتغير التابع، أما 17.6% المتبقية هي أثر المتغيرات غير المضمنة في النموذج مما يدل على جودة توفيق المعادلة المقدرة.

ج. **اختبار معنوية النموذج الكلية:** يتم استخدام اختبارF لتحديدها بالمقارنة للقيمة الاحتمالية ومستوي المعنوية(0.05)، فإذا كانت القيمة أقل من مستوي المعنوية يتم قبول الفرض البديل أن نموذج الانحدار معنوي، أما إذا كانت القيمة الاحتمالية أكبر من مستي المعنوية يتم قبول فرض العدم أن نموذج الانحدار غير معنوي.

من الجدول (5) اتضح أن قيمة الاختبار بلغت 27.98480والقيمة الاحتمالية (0.001847) هي أقل من القيمة المعنوية لذلك نقبل الفرض البديل أن نموذج الانحدار معنوي.

ثالثا: المعيار القياسي: يتم تحديده من نظرية الاقتصاد القياسي للتأكد من خلو النموذج من مشاكل القياس المتمثلة في مشكلة التباين والارتباط الذاتي وغيرها من مشاكل القياس.

1. مشكلة الارتباط الذاتي: هنا لابد من التأكد من أن معاملات الأخطاء العشوائية غير مرتبطة زمنيا، بتم اختبار ذلك إحصائيا بواسطة اختبار دبيرين واتسون، فإذا كانت القيمة لاختبار دبيرين واتسون تساوي القيمة المعيارية وهي(2) أو قريبة منها يعني ذلك عدم وجود مشكلة للارتباط الذاتي، أما إذا كانت أقل من (1.5) يعني ذلك وجود ارتباط ذاتي موجب، إذا كانت القيمة أكبر من (2.5) يعني ذلك وجود ارتباط ذاتي سالب.

لقد تم التأكد من أن النموذج لا يعاني مشكلة ارتباط من خلال اختبار واتسون الذي يحدد القيمة المعيارية (S.V=2)يتضح من الجدول (5) أن قيمة اختبار واتسون بلغت (1.803314) هي تدل على عدم وجود مشكلة ارتباط ذاتي.

2. مشكلة اختلاف التباين:

من الفرضيات الأساسية لتحليل الانحدار ثبات حد الخطأ العشوائي، بمعني الا يزيد متوسط الفرق بين المشاهدات المتجاورة أو ينقص بشكل كبير مع مرور الزمن، والا تتصف البيانات بوجود مشكلة اختلاف التباين. هناك عدة اختبارات لاكتشاف مشكلة اختلاف التباين، منها اختبار ارش-وايت هنا يتم قراءة القيمة الاحتمالية لل R^{-2}مقارنتها مع مستوي الدلالة المعنوية، فإذا كانت القيمة الاحتمالية أكبر من مستوي المعنوية يتم قبول فرض العدم، أما إذا كانت أقل يرفض فرض العدم ويتم قبول الفرض البديل الذي يدل علي وجود مشكلة تباين.

من الجدول (5) نجد أن قيمة ارش بلغت (0.560900) والقيمة الاحتمالية تساوي(0.602875) هي أكبر من مستوي المعنوية لذلك يتم قبول فرض العدم الدال على عدم وجود مشكلة اختلاف تباين.

النتائج:

- هناك علاقة طردية ذات دلالة إحصائية بين عرض النقود وسعر الصرف حيث بلغت القيمة الاحتمالية(0.0018) هي أقل من مستوي المعنوية(0.05).
- النموذج الذي توصل اليه الباحث أوضح أن المتغير المستقل (عرض النقود) له تأثير معنوي على المتغير التابع (سعر الصرف).
- بلغت قيمة معامل التحديد 0.823450 مما يدل على أن 82.4% من التغيرات في سعر الصرف يحدث بسبب التغير في عرض النقود.
- اجتاز النموذج جميع معايير التقييم من الناحية الاقتصادية وأن إشارات المعالم موجبة وتتفق مع النظرية الاقتصادية.
- من خلال متابعة تطور سعر الصرف تبين تدهور قيمة الجنيه السوداني المستمرة خاصة بعد مرحلة انفصال الجنوب.

التوصيات:

1. تشجيع الأنشطة الإنتاجية المحلية عبر حزمة من متكاملة من السياسات الاقتصادية.
2. الاهتمام بالعملية الإنتاجية وتشجيع المنتجين لاستثمار المبالغ المتاحة وتحقيق الاستقرار الاقتصادي.
3. تفعيل السياسات الكلية بأسس موضوعية من قبل مختصين لتنشيط الاقتصاد.
4. اصلاح النظام المصرفي وتطوير السوق النقدي والمالي لضمان التحكم في العرض النقدي.
5. تشجيع الاستثمار الأجنبي وخلق بيئة مواتية للاستثمار وتطوير الأعمال.
6. تبني نظام سعر صرف مرحلي يأخذ في الاعتبار محددات سعر الصرف في الاجل القريب والبعيد.
7. العمل على اتخاذ الإجراءات التي من شأنها تقليل التقلب في سعر الصرف.

المراجع:

1) أبكر، هيثم ضيف الله، 2011،"نموذج قياسي لمحددات سعر الصرف في السودان للفترة من 1980-2011"، رسالة ماجستير غير منشورة في الاقتصاد القياسي، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، السودان.
2) أسامة كامل وعبد الغني حامد. 2006. النقود والبنوك.مؤسسة لورد للشئون الجامعية، البحرين.
3) البيلي، خالد حسن، 2007. الاقتصاد الدولي، مركز التعليم عن بعد. جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا. السودان.
4) الحصري، طارق فاروق.2010. الاقتصاد الدولي. المكتبة العصرية للنشر والتوزيع. المنصورة. مصر.
5) الحصري، طارق فاروق.2007. التحليل الاقتصادي. المكتبة العصرية للنشر. مصر.
6) الحسيني، عرفان تقي. 2002.التمويل الدولي. ط2. عمان.
7) الرشيد، طارق محمد. 2005. المرشد في الاقتصاد القياسي والتطبيقي. مطبعة جي تاون. الخرطوم. السودان.
8) العيساوي، عبد الكريم جابر. 2008. التمويل الدولي مدخل حديث. دار الكتب والوثائق.
9) الوزني. خالد واصف. الرفاعي. أحمد حسين. 2000. مبادئ الاقتصاد الكلي بين النظرية والتطبيق. ط3. دار وائل للنشر. عمان. الأردن.
10) بابكر، سهام أحمد دفع الله، 2014، محددات سعر الصرف باستخدام نموذج التكامل المشترك وتصحيح الخطأ للفترة من 1978-2010". رسالة ماجستير غير منشورة في الاقتصاد القياسي. جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا. السودان.
11) باداوة يي، سردار عثمان. إسماعيل. هيوا عثمان.2015. تحليل أثر سعر الصرف الأجنبي في الموازنة العامة لإقليم كوردستان-العراق للفترة 1997-2013.مجلة الأنبار. المجلد 7 العدد 13. 236.
12) بكري، كامل. 2004. الاقتصاد الدولي للتجارة والتمويل. جامعة الإسكندرية. مصر.
13) حشيش، عادل أحمد، شهاب، مجدي محمود. 2005، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعة الجديدة، الازريطة، مصر.
14) حشيش، عادل أحمد، 2004،أساسيات الاقتصاد النقدي والمصرفي، القاهرة، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر.

15) عبد الله، مصطفي محمد، يونيو 2016. أثر تقلبات سعر الصرف على معدلات التضخم، دراسة تجريبية لحالة السودان للفترة من يناير 2014-يونيو2016. مجلة المصرفي. العدد 80. بنك السودان. إدارة السياسات والبحوث. السودان.

16) عبدالحميد، عبدالمطلب،2009، اقتصادياتالنقودوالبنوك (الأساسياتوالمستحدثات)،الدار الجامعية للنشر، مصر.

17) عبد الله، أماني عوض. 2004." أثر محددات السيولة على الناتج المحلي الإجمالي في السودان للفترة من 1870-2002". رسالة ماجستير غير منشورة. كلية الدراسات الإنمائية. جامعة الخرطوم. السودان.

18) عمر، مريم عمر حسب الله،2015."النماذج القياسيةلدوال الطلب والعرض لسلعةالسكرفي السودان باستخدام منهجية التكامل المشترك ونموذج تصحيح الخطأ غير المقيد (1980-2012)". دكتوراه في الاقتصاد القياسي،جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا. السودان.

19) ناقة، أبوالفتوح على، 2001، نظرية النقود والمؤسسات المالية.مكتبة ومطبعة الاشعاع، بيروت، لبنان.

20) وراق، وراق على. 2012. " أثر تغير عرض النقود على الناتج المحلي الإجمالي وسعر الصرف والمستوي العام للأسعار في السودان خلال الفترة من 1996-2009". كلية الاقتصاد. جامعة أم درمان الإسلامية. السودان.

21) بنك السودان. (2010-2017). التقرير السنوي. الخرطوم. السودان.

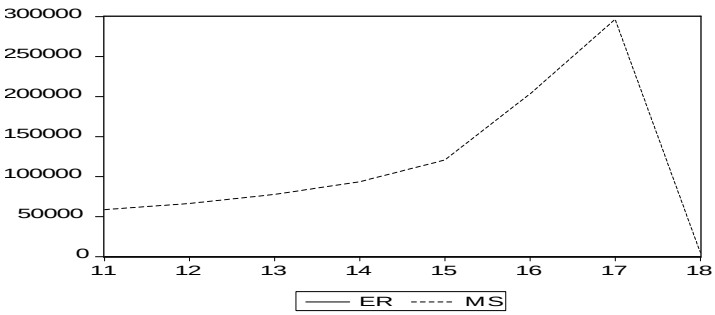
22) وزارة المالية. (2010-2017). العرض الاقتصادي. الخرطوم. السودان.

ملاحق الدراسة:

بيانات الدراسة

obs	ER	MS
2011	2.66	58663.3
2012	3.55	66445.7
2013	4.74	77739
2014	5.71	93642.7
2015	6.66	120800
2016	6.97	203368
2017	8.43	296368
2018	2.94	5399.1983

الشكل البياني لسعر الصرف وعرض النقود



استقرار عرض النقود

ADF Test Statistic	-8.122754	1% Critical Value*	-5.8034
		5% Critical Value	-3.7441
		10% Critical Value	-3.0339

*MacKinnon critical values for rejection of hypothesis of a unit root.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation

Dependent Variable: D(MS,2)

Method: Least Squares

Date: 04/07/19 Time: 07:21

Sample(adjusted): 2014 2018

Included observations: 5 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(MS(-1))	-5.752735	0.708225	-8.122754	0.0148
D(MS(-1),2)	7.515356	1.264100	5.945221	0.0271
C	75995.87	32455.28	2.341556	0.1440

R-squared	0.971266	Mean dependent var	-60452.42
Adjusted R-squared	0.942532	S.D. dependent var	181993.6
S.E. of regression	43628.40	Akaike info criterion	24.48851
Sum squared resid	3.81E+09	Schwarz criterion	24.25418
Log likelihood	-58.22128	F-statistic	33.80194
Durbin-Watson stat	1.965713	Prob(F-statistic)	0.028734

استقرار سعر الصرف

ADF Test Statistic	-5.489049	1% Critical Value*	-6.7615
		5% Critical Value	-4.0691
		10% Critical Value	-3.2066

*MacKinnon critical values for rejection of hypothesis of a unit root.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation

Dependent Variable: D(ER,3)

Method: Least Squares

Date: 04/07/19 Time: 07:24

Sample(adjusted): 2015 2018

Included observations: 4 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(ER(-1),2)	-4.523894	3.038109	-1.489049	0.3765

D(ER(-1),3)	-0.822768	2.091793	-0.393332	0.7614
C	-1.202299	0.473147	-2.541067	0.2387

R-squared	0.988752	Mean dependent var	-1.682500
Adjusted R-squared	0.966257	S.D. dependent var	4.393756
S.E. of regression	0.807101	Akaike info criterion	2.522969
Sum squared resid	0.651412	Schwarz criterion	2.062690
Log likelihood	-2.045939	F-statistic	43.95367
Durbin-Watson stat	2.515617	Prob(F-statistic)	0.106055

المعادلة المقدرة

Dependent Variable: ER

Method: Least Squares

Date: 04/07/19 Time: 07:29

Sample: 2011 2018

Included observations: 8

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.852824	0.556889	5.122788	0.0022
MS	2.04E-05	3.86E-06	5.290066	0.0018

R-squared	0.823450	Mean dependent var	5.207500
Adjusted R-squared	0.794026	S.D. dependent var	2.085677
S.E. of regression	0.946572	Akaike info criterion	2.940379
Sum squared resid	5.375995	Schwarz criterion	2.960240
Log likelihood	-9.761517	F-statistic	27.98480
Durbin-Watson stat	1.803314	Prob(F-statistic)	0.001847

اختبار أرش

White Heteroskedasticity Test:

F-statistic	0.560900	Probability	0.602875
Obs*R-squared	1.465974	Probability	0.480472

Test Equation:

Dependent Variable: RESID^2

Method: Least Squares

Date: 04/07/19 Time: 07:30

Sample: 2011 2018

Included observations: 8

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.294030	0.790918	0.371758	0.7253
MS	1.01E-05	1.31E-05	0.772558	0.4747
MS^2	-3.77E-11	4.03E-11	-0.936818	0.3919

R-squared	0.183247	Mean dependent var	0.671999
Adjusted R-squared	-0.143455	S.D. dependent var	0.792933
S.E. of regression	0.847902	Akaike info criterion	2.787893
Sum squared resid	3.594689	Schwarz criterion	2.817684
Log likelihood	-8.151572	F-statistic	0.560900
Durbin-Watson stat	2.190230	Prob(F-statistic)	0.602875

مساهمة التدريب في تعزيز الجودة الشاملة بالمنظمات المعاصرة

Contribution of training in promoting the overall quality of contemporary organizations

د/ غراز الطاهر
قسم علم الاجتماع جامعة جيجل
gherraz2015jijel@gmail.com

د/ سوالمية نورية
قسم علم الاجتماع جامعة معسكر
n.soulmia@univ-mascara.dz

الملخص:

يعتبر التدريب احد العوامل الأساسية في تطبيق برنامج فلسفة إدارة الجودة الشاملة وحتى يكون التدريب فعال يجب أن يكون مخططا ومنظما ويسعى إلى تحقيق أهداف محددة حيث أن الهدف من التدريب هو نشر الوعي وتمكين العاملين من تطبيق منهجية إدارة الجودة الشاملة في أعمالهم اليومية وفي علاقاتهم مع العملاء ، وعليه فان التدريب يتناول أهمية الجودة وأدواتها وأساليبها والمهارات اللازمة وأساليب حل المشكلات ووضع القرارات ومبادئ القيادة الفعالة وطرق قياس الأداء. وتأسيسا على ما سبق نسعى من وراء هذا المقال إلى معرفة مدى مساهمة التدريب في تحقيق الجودة الشاملة بالمنظمات المعاصرة من خلال التعريف بالتدريب وآلياته ثم محاولة فهم مفهومي الجودة والجودة الشاملة وانتهاء بالربط بين كل من التدريب والجودة الشاملة.

الكلمات الدالة: الجودة، الجودة الشاملة، إدارة الجودة الشاملة، التدريب، التدريب على الجودة.

Abstract

Training is one of the key factors in the implementation of the TQM philosophy. Effective training should be planned, organized and targeted. The aim of the training is to raise awareness and enable employees to apply TQM methodology in their day to day business and customer relationships, Therefore, the training addresses the importance of quality, tools, methods, skills, methods of problem solving, decision making, principles of effective leadership and methods of measuring performance. Based on the above, we seek from this article to know the contribution of training in achieving the total quality of contemporary organizations by introducing training and its mechanisms, and then trying to understand the concepts of quality and overall quality and the link between the training and the overall quality.

Key words: Quality, Total Quality, Total Quality Management, Training, Quality Training.

مقدمة:

يعتبر التدريب أحد أهم آليات أو التقنيات العاملة على إعداد الموارد البشرية القادرة على استيعاب وتطبيق تقنيات الجودة الشاملة من اجل تحقيق مستويات أعلى من الكفاءة والفعالية.والتدريب عنصر حيوي وهام من عناصر الجودة الشاملة. والتدريب لابد أن يكون مرتبط بإستراتيجية تهدف إلى تحقيق الجودة الشاملة مثل كميته وتوقيته ونوعيته ومستوياته. وترى فلسفة الجودة الشاملة إلى أن التدريب هو قلب تحسين الجودة.

وعليه يكمن التساؤل الرئيسي التالي"**ما مدى مساهمة التدريب في تعزيز الجودة الشاملة بالمنظمات المعاصرة**"؟

للإجابة على هذاالتساؤل طرحنا التساؤلات الفرعيةالتالية:

-ماذا نقصد بالجودة والجودة الشاملة؟

- ما هي أهمية وأهداف والجودة الشاملة؟

-ماذا نقصدبإدارة الجودة الشاملة؟

-ما هي مبادئإدارة الجودة الشاملةومراحلها؟

-ماذا نقصد بالتدريب كأداة لتحقيق الجودة الشاملة؟

أولا: فرضيات الدراسة:

الفرضية الأولى: يساهم التدريب في تعزيز الجودة الشاملة بالمنظمات المعاصرة

الفرضية الثانية: يعتبر التدريب أداة فعالة في تحقيق الجودة الشاملة بالمنظمات المعاصرة.

ثانيا: ماهية الجودة الشاملة:

1- **تعريف الجودة:**

يعرف **جارفين** بخمسة مداخل ويمكن تناولها كما يلي(قاسم نايف علوان،2005):

مدخل للقيمة:أفضل جودة للمنتوج هي تلك التي تقدم للزبون أقصى ما يمكن مقابل ما يدفعه،تلبية احتياجات الزبون بأقل سعر ممكن.

مدخل للتفوق:ويعني الامتياز أي أعلى مستويات التفوق عن طريق مواصفات السلعة أو المنتوج.

مدخل المنتج:ونعني الجودة وفق هذا المدخل القدر ة على قياس صفات المنتج وتحديدها بدقة.

مدخل التصنيع:وهي المطابقة مع مواصفات التصميم ويتم ذلك من خلال صنع منتجات خالية من العيوب والأخطاء.

مدخلالزبون:ونعني الجودة مدى ملاءمة المنتج للاستعمال أي القدرة على تحقيق رضا العميل من خلال تقديم أفضل أداء.

2- **تعريف الجودة الشاملة:**

ويعر ف ايشكاوا(ISHIKAWA)الجودة الشاملة"على أنها تتضمن جودة المنتوج والخدمة،وجودة طريقة الأداء،وجودة المعلومات،وجودة العملية الإنتاجية،وجودة أماكن العمل وجودة الأفراد(بما فيهم العاملين والمهندسين والمديرين بكل مستوياتهم الإشرافية)،أضف إلى ذلك جودة النظام والنظم الفرعية،وجودة المنظمة ككل،وجودة الأهداف الموضوعة(محمد توفيق ماضي،1995).

3-أهمية الجودة الشاملة:

تأتي أهمية الجودة الشاملة من خلال حر ص منظمات الأعمال على تقديم منتوج أو خدمة ذات خصائص وسمات مميزة عن قريناتها من المنظمات الأخرى في قطاع الصناعي أوفي البيئة التي تتواجد فيها وربما يدفع طموح منظمات الأعمال إلى التميز على النطاق الدولي وهو هدف مشروع ولكنه يحتاج إلى مقومات.فالجودة الشاملة تكمن في أن المنظمة تقدم المنتوج أو خدمة التي تحقق أهداف الزبون الذي يسعى للحصول على الأداء الأفضل وبالتالي نيل ر ضاه وقبوله للمنتوج أو خدمة ويترتب على ذلك اتساع الحصة السوقية للمنظمة كلما زاد عد الزبائن نتيجة الإقبال على المنتوج أو الخدمة الذي يتميز بخصائص متميزة عن باقي المنتوجات المنظمات الأخرى وينعكس ذلك على زيادة المبيعات والإيرادات وبالتالي يؤدي ذلك إلى ازدياد الإرباح وارتفاع العائد على الرأس المال كما ينعكس بآثار الايجابية على القيمة السوقية للأسهم (حاكم محمد محسن،2006).

4-أهداف الجودة الشاملة:

تتمثل أهداف الجودة الشاملة فيما يلي:

-تلبية حاجات ورغبات الزبائن والمستهلكين بشكل مستمر،مع الحر ص على تخفيض التكاليف الكلية للإنتاج حيث أن الجودة تتطلب عمل الأشياء الصحيحة بالطريقة الصحيحة من المر ة الأولى وهذا يعني تقليل الأشياء التالفة أو إعادة إنجازها وبالتالي تقليل التكاليف(حليمي وهيبة وآخرون،2007).

-التمايز في السوق من خلال تقديم منتوج أو خدمة يشعر فيها العميل بأنه يتعامل بخصوصية في المنظمة.

-تحقيق الجودة: وذلك بتطوير المنتجات والخدمات حسب رغبة العملاء،أن عدم الاهتمام بالجودة يؤدي إلى زيادة الوقت لأداء وإنجاز المهام وزيادة أعمال المراقبة وبالتالي زيادة شكاوى المستفيدين من هذه الخدمات.

-تقليل الوقت اللازم لإنجاز المهمات للعميل:فالإجراءات التي وضعت من قبل المنظمة لإنجاز الخدمات للعميل قد ركزت على تحقيق الأهداف ومراقبتها وبالتالي جاءت هذه الإجراءات طويلة وجامدة في كثير من الأحيان مما أثر سلبا على العميل(عبد العزيز محمد الحميصي،2007).

5- المفهوم التقليدي للجودة :

ارتبط مفهوم الجودة تقليديا بالسلعة المنتجة فحسبJABLONSKI تتمثل الجودة في " تلك الصفات المميزةلمنتج أو خدمة ما ، و التي يقارن المستفيد بها قيمة تلك الصفات بالجودة(**خالد بن سعد عبد العزيز، 1998: ص72**)فيما يرى **JURAN** أن الجودة هي " ملائمة الاستعمال ، أي أن السلع و الخدمات يجب أن تلبي احتياجات مستخدميها "(**خالد بن سعد عبد العزيز، 1998: ص73**) ، و بالتالي فإنها تدل على فكرة التخلص من العيوب و الأخطاء في السلع المنتجة ، بينما يعرف **COFI**الجودة " بأنها تلبية احتياجات العملاء بأقل تكلفة ممكنة(**خالد بن سعد عبد العزيز، 1998: ص72**). ذلك أن الجودة تظهر في إجمالي الصفات و الخصائص التي تعمل على تلبية احتياجات العميل المحددة ، أي تلك التي يحددها بشكل أو بآخر ، أو الشاملة المقدرة من طرف المؤسسة ، لذا يمكننا القول أن الجودة تتمثل في قابلية السلعة أو الخدمة على تحقيق مستوى من الإشباع و الرضى للمستهلك في حدود إمكانيات المؤسسة . و رغم صعوبة ضبط مضمون محدد للجودة باعتبارها مفهوما نسبيا، إلا أنه يمكن التأكيد على أن للجودة أبعاد يمكن التعرف من خلالها على درجة جودة السلعة مقارنة بغيرها ، فقد تكون السلعة جيدة في بعد ما و متوسطة أو ضعيفة في بعد آخر ، و تتمثل تلك الأبعاد في :

1- الأداء المرتبط بالخصائص الأساسية للمنتج ،
2- الخصائص و المفردات الثانوية للمنتج و تنوعها ،
3- نسبة المطابقة بين المواصفات الفعلية المحققة في السلعة مع المعايير الموضوعة سابقا،
4- العمر الاقتصادي للمنتج،
5- الفترة الزمنية اللازمة لأداء المنتج دون فشل خلال عمره الاقتصادي ،
6- السرعة اللازمة لإعادة المنتج للخدمة بعد تعطله ،
7- الأفضلية الذاتية للمستهلك عن للمنتج ،
8- السمعة و الأداء السابق للمنتج.

6- النظرة الحديثة للجودة :

أدى الاهتمام المتزايد بتحسين الجودة إلى الانتقال من التركيز على السلعة و أهمية إنتاجها بمواصفات تلبي رغبات المستهلكين، إلى اعتبار الجودة ما هي إلا محصلة للأداء الجيد لمختلف وظائف المؤسسة (الإنتاجية ، المالية ، التسويقية) ، و نتيجة للاستغلال الأمثل لمواردها وأصولها المالية والبشرية و التكنولوجية .

فالنظرة الحديثة للجودة تشتمل على الأبعاد الإستراتيجية و التنظيمية ، التجارية ، المالية و البشرية مما أدى إلى بروز ما يعرف بالجودة الشاملة المرتبطة بجميع وظائف المؤسسة لا بالمنتج فقط ، و أن تسييرها يتم من قبل جميع الأفراد لا المختصين بالجودة ، بالإضافة إلى أن مفهوم الزبون أصبح واسعا ليشمل الزبون الداخلي و الخارجي.(**علي رحال، إلهام يحياوي، 2001: ص42**)

إن الجودة الشاملة تمثل التكيف المستمر للمنتوجات أو الخدمات مع ما ينتظره الزبون أو العميل من خلال التحكم في وظائف المؤسسة و أساليب العمل، حيث تتميز ببعدين هما :

- البعد الاقتصادي المرتبط بتخفيض التكاليف للحصول على الجودة،

- البعد الاجتماعي المرتبط بتعبئته و تحفيز العاملين و إرضاء العملاء.

7- إدارة الجودة الشاملة مصدر الميزة التنافسية:

تعددت التعاريف المقدمة لإدارة الجودة الشاملة و تباينت في تحديد مضمونها حسب وجهت نظر الباحثين ، فحسب **JURAN** أن الجودة الشاملة " ليست برنامج بل نظام تسييري يستخدم و يطبق أدوات تم تطويرها و تطبيقها بصورة فعالة على المؤسسة مع إحداث تغيير في توجهات العاملين و مستويات التشغيل اليومية ، و لنجاح تطبيق هذا النظام يجب على جميع الأقسام الالتزام طويل الأجل بالجودة "**(خالد بن سعد عبد العزيز، 1998: ص74)**

بينما يعرفها **KALUZNY** بأنها" الطريقة النظامية في تخطيط و تنفيذ عملية التحسين المستمر في المؤسسة التي تركز على إرضاء العميل و تلبية توقعاته و تحديد المشكلات و التعرف عليها و زيادة الشعور بالانتماء لدى العاملين، و دعم فكرة المشاركة في اتخاذ القرار من خلال تطبيق أدوات تحليلية و إحصائية لجمع البيانات عن مختلف نشاطات المؤسسة لتسهيل عملية الاتصال و اتخاذ القرار " . **(خالد بن سعد عبد العزيز، 1998: ص75)**

و يؤكد هذا المضمون تعريف معهد الجودة الفيدرالي الأمريكي لتسيير الجودة الشاملة " فهي نظام تسيير استراتيجي متكامل يسعى لتحقيق رضا العميل بمشاركة جميع العاملين ، كما يقوم باستخدام مختلف الطرق الكمية لتحسين العملية التسييرية بشكل مستمر.**(خيضر كاظم حمود، 2000: ص74).**

و يعرف **CROSBY** إدارة الشاملة بأنها " المنهجية المنظمة لضمان النشاطات التي تم التخطيط لها مسبقا ، فهي الأسلوب الأمثل الذي يساعد على منع و تجنب حدوث المشكلات، و ذلك من خلال التشجيع على السلوكيات الجيدة ، و كذلك الاستخدام الأمثل لأساليب التحكم"**(عبد العزيز أبو نبعة، 1998: ص70)** ذلك أن تحفيز و تشجيع السلوك التنظيمي الأمثل في الأداء بكفاءة و فاعلية يساعد على منع مختلف مشكلات الأداء في المؤسسة.

نستخلص من التعاريف المقدمة بان إدارة الجودة الشاملة هي نظام يستخدم بشكل أمثل مجموعة من الفلسفات الفكرية المتكاملة و العمليات التسييرية و الأدوات الإحصائية و الموارد المالية و البشرية بهدف تلبية احتياجات العميل الداخلي و الخارجي على حد سواء، فهي نظام تسييري يلتزم بتقديم قيمة للعملاء من خلال إيجاد بيئة يتم فيها تحسين و تطوير مستمر لمهارات الأفراد و لنظم العمل ، مع الالتزام بإرضاء العميل و دعم العمل الجماعي، وبالتالي تحقيق أهداف المؤسسة الإستراتيجية و امتلاك ميزة تنافسية مستدامة .

8-أوجه الاختلاف بين الجودة و إدارة الجودة الشاملة :

و رغم ارتباط إدارة الجودة الشاملة كنظام تسييري حديث بالمفهوم التقليدي للجودة إلا أن هناك أوجه اختلاف بارزة بينهما من أهمها ما يلي:

1- فالجودة مرتبطة بالمنتج النهائي كمسؤولية العملية الإنتاجية فقط، في حين يوسع نظام إدارة الجودة الشاملة مفهوم الجودة ليشمل جودة الأداء في مختلف الأنشطة الوظيفية و الأنظمة التسييرية ، و أن جودة المخرجات مسؤولية تتحملها جميع وظائف و موارد المؤسسة
على حد سواء .

2- يسعى نظام الجودة إلى حل المشكلات العارضة بالتعرف على أسبابها مع اعتماد الأسلوب العقابي مع الأفراد المعنيين بها ، في المقابل نجد أن إدارة الجودة الشاملة ترتكز على التحسين المستمر للعمليات، رغم عدم وجود المشكلات مع استخدام أسلوب التشجيع، و تحميل تلك الأخطاء عند وقوعها للنظام لا للأفراد.

3- يرتكز نظام إدارة الجودة الشاملة على أهمية الولاء و الانتماء من قبل العاملين و الإدارة لأهداف المؤسسة ، بينما نجد أن نظام الجودة لا يولي هذا الأمر أية أهمية.

4- يمتاز نظام إدارة الجودة الشاملة بالاعتماد على التخطيط المسبق للجودة كأسلوب وقائي، إلا أن نظام الجودة يعتمد على ردود الأفعال مع استخدام أسلوب التفتيش.

5- يركز نظام الجودة على تلبية احتياجات المستهلكين و توقعاتهم ، بينما يوسع نظام إدارة الجودة الشاملة مفهوم العملاء إلى أفراد المؤسسة كعملاء داخليين، يؤدي تلبية احتياجاتهم الاقتصادية و الاجتماعية بشكل مباشر إلى تلبية احتياجات العملاء الخارجيين .

9- تعريف إدارة الجودة الشاملة:

يعرف ستيفن كوهن ورونالد براند إدارة الجودة الشاملة"بأنها التطوير والمحافظة على إمكانيات المنظمة من أجل تحسين الجودة وبشكل مستمر،والإيفاء بمتطلبات المستفيد وتجاوزها،وكذلك البحث عن الجودة وتطبيقها في أي مظهر من مظاهر العمل بدءا من التعرف على احتياجات المستفيد وانتهاء بمعرفة مدى رضا المستفيدين عن الخدمات والمنتجات المقدمة لهم"(موسى اللوزي،1999).

10-مبادئ إدارة الجودة الشاملة:

تتمثل مبادئ إدارة الجودة الشاملة في:

ا-التركيز على المستهلك: يعد التركيز على المستهلك وتحقيق رضاه وتلبية احتياجاته هو الهدف الرئيسي لأي منظمة كانت،لذلك عرف كوتلر(KOTELER) المستهلك بأنه الشخص الذي يحمل لنا احتياجاته وأن من واجبنا التعامل معه بصورة مفيدة له ولنا،وأن المستهلك أكر الأشخاص أهمية في أي منظمة،كذلك فهو غير معتمد على المنظمة بل هي معتمدة عليه(حميد عبد النبي الطائي،2003).

ب-التركيز على العمليات والنتائج معا: لم يعد الحكم على جودة العمليات يقتصر على النتائج فحسب بل يمتد ليشمل العمليات و تصميمها لكي تعطي نتائج بلا أخطاء مع ضرورة الاهتمام بأساليب العمل و مستوى الأداء، و الرقابة على المخرجات و فهم تدفق العمليات لمنع الاختناقات و إيجاد الحلول للمشكلات التي تعترض سبيل تحسين نوعية المنتجات أو الخدمات للوصول إلى نتائج بلا أخطاء(فهد عبد الله الغزي،2005).

ج-الوقاية من الأخطاء قبل وقوعها:فالمطلوب ليس اكتشاف الأخطاء و إنما الوقاية منها قبل وقوعها و هذا ما يتحقق من خلال تفعيل دور فريق العمل و جماعات التحسين المستمر من خلال خلق فرص المشاركة و بيئة العمل التي تشجع علي التعبير على الرأي دون خوف أو تردد كما يتحقق ذلك من خلال المتابعة المستمر ة.و قياس جودة المنتجات أثناء عملية الإنتاج في ظل إدارة الجودة الشاملة تعد الأخطاء فرصة مواتية للتطوير و التحسين ولهذا من الضروري محاولة الكشف عنها قبل استفحالها(جبر بن حمود بن جبر النعيمي،2006).

د-شحن و تعبئة خبرات القوى العاملة:تفترض المفاهيم الإدارية التقليدية إن القوى العاملة تتكون من أفراد لا عقول لهم و لا يهمهم سوى الحصول على الأجرة. و لكن في ظل مفهوم إدارة الجودة الشاملة يعتبر التعويض المالي هو احد الطرق التي يتم بها تعويض العاملين عن جهودهم.و لقد أوضحت الدراسات أن الأفراد يتم تعيينهم و استمرارهم في المنظمة لعدة أسباب ولا يمثل الأجر سوى سبب واحد منها،فالأفراد يحب إن يشعروا بالثناء و الامتنان مقابل جهودهم و هذا ما يؤيده مدخل إدارة الجودة الشاملة،و من ناحية أخرى فان العاملين لديهم معلومات هائلة و فر ص واسعة يمكن من خلالها وحسن استخدامها تطوير العمل و زيادة الأرباح و تخفيض التكاليف و إشعارهم بأنهم من أعضاء فر يق فائز(عبد الرحمان توفيق،2004).

هـ-اتخاذ القرارات المرتكزة على الحقائق:

فالقرارات الفعالة تر كز ليس فقط على جمع البيانات بل تحليلها ووضع الاستنتاجات في خدمة متخذي القرار.

تتميز المنظمات المطبقة لإدارة الجودة الشاملة بان قراراتها الإستراتيجية أو الوظيفية أو التشغيلية و المبنية على الحقائق و المعلومات الصحيحة و الدقيقة،لا على التوقعات المبنية على الآراء الشخصية.

و-التغذية العكسية:هي معلومات تحصل عليها المنظمة من زبائنها تتعلق بمستوى رضاهم عن السلعة أو الخدمة المقدمة لهم،ومدى إشباعهم لمطالبهم وتوقعاتهم،وبالتالي فهي وسيلة كاشفة يمكن من خلالها تقييم المنظمة لوضعها لدى عملائها،كما أنها وسيلة فعالة تستخدم نتائجها في إدخال التحسينات المستمرة على السلع والخدمات(عمر وصفي عقيلي،2001: 160).

ز-التحسين المستمر: إن من أهداف التحسين المستمر للجودة وجود نظم عمل وعمليات يوثق بها ويعتمد عليها في تحقيق النتائج المرجوة في كل مر ة دون حدوث اختلافات في تلك النتائج.إن إدارة المنظمة تستطيع أن تنفذ كل عملية وكل وظيفة تنفيذا صحيحا من أول مرة(قاسم نايف علوان المحياوي ،2006).

إن التحسين المستمر عملية شاملة تتضمن كافة أنشطة المنظمة سواء المد خالات أو عمليات من التحويل أو المخرجات وحتى انتقال المخرجات أو المنتجات إلى العميل(محفوظ أحمد جودة،2004)

11- مراحل تطبيق إدارة الجودة الشاملة:

يمر تطبيق إدارة الجودة الشاملة بالمراحل التالية(محمد عوض الترتوري،2006)

ا-المرحلة الصفرية(الإعداد): وهي من أهم مراحل التطبيق وفيها يقرر المديرين عزمهم على الاستفادة من مزايا إدارة الجودة الشاملة،ومن خلالها يتلقى هؤلاء المديرين تدريبا يستهدف إكسابهم الثقة بالنفس ،وعدم الخوف من التغيير ،ومن الأفضل أن يتم التدريب خارج المنظمة.

ب-مرحلة التخطيط: وفيها يتم وضع الخطط التفصيلية للتنفيذ وتحديد الهيكل الدائم والموارد اللازمة لتطبيق النظام،حيث يتم اختيار ما يلي:الفريق القيادي لبرنامج إدارة الجودة،المقررين،المشرفين.ويتم التصديق على هذه الخطة بعد الموافقة عليها من جمع أعضاء الفريق

ج-مرحلة التقويم:يتم في هذه المرحلة تبادل المعلومات لدعم مراحل الإعداد والتخطيط والتنفيذ،وتشمل هذه المرحلة على أعمال المسح الميداني والتقويم واستقصاء وإجراء المقابلات الشخصية على مستوى المنظمة وعلى جميع المستويات،فضلا على التقويم الذاتي لتوضيح انطباعات الفرد والمجموعة في تفضيل الأوجه الايجابية وأوجه القصور في المنظمة.

د-مرحلة التطبيق(التنفيذ): تتلخص ملامح مرحلة التطبيق فيما يلي:

تحديد هيكل الإشراف الإداري على عملية التطبيق

تحديد نظام الحوافز والمكافآت للمشاركين في تطبيق إدارة الجودة الشاملة

تكوين فرق التحسين

التدريب على مهارات فرق العمل

التطبيق على مشروعات تحسين تجريبية

استخدام نتائج التحسين وتطبيقها

التوسع في التطبيق على مستوى المنظمة

هـ-مرحلة تبادل ونشر الخبرات: وفي هذه المرحلة يتم استثمار الخبرات والنجاحات التي يتم تحقيقها في تطبيق إدارة الجودة الشاملة.وفي هذه المرحلة يتم فيها:

-دعوة جميع وحدات المنظمة وفروعها وجميع المتعاملين معها من عملاء وموردين للمشاركة في عملية التحسين واقتناعهم بالمزايا التي تعود عليهم من وراء المشاركة

-يتم فيها كل الوحدات بنتائج إدارة الجودة الشاملة وعملية التحسين المستمر،حيث يقوم مجلس الإدارة بهذه الدعوة ويتولى الرؤساء شرح النتائج المتوصل إليها.

ثانيا: التدريب كأداة لتحقيق الجودة الشاملة:

1- **مفهوم التدريب في الجودة الشاملة:**

التدريب "هو نشاط مستمر يضمن إن يحصل العاملون على المعارف والمهارات اللازمة التي تمكنهم من وضع تلك المعارف موضع لتطبيق الصحيح والناجح لمنهجية إدارة الجودة الشاملة " (عمر وصفي عقيلي،2001: 165).

تعتبر أدوات التدريب على الجودة الشاملة من الأساليب والمناهج العلمية والعملية التي تطبق على كافة الأنشطة بغرض تطويرها وتحسينها، وتتنوع أدوات الجودة على حسب طبيعة الأنشطة والمهام، وعلى حسب الأهداف المرجوة من الجودة، ومن أهمها وأشهرها:

أ- **مخطط عظم السمكة (السبب والنتيجة): Fish Bone**يعرف مخطط السبب والنتيجة كذلك بمسمى مخطط" إيشيكاوا " نسبة للعالم الياباني إيشيكاوا الذي قام بتطوير هذه التقنية في عام1943 ، حيث عرفها جابر بأنها "إستراتيجية تدريسية تتضمن عدة خطوات إجرائية متتابعة، تركز على التفاعل بين الطالب والمعلم، والمادة العلمية، لاكتساب المعرفة الجديدة وتكاملها، واتساقها مع المعرفة القائمة لدى الطلبة للوصول إلى نهايات ونتائج جديدة.(**جابر عبد الحميد جابر، 2003: ص62)**

ب- **مخطط باريتو ParetoChart 20/80**: ويسمى أيضا المجالات القليلة الحاكمة، يعد مبدأ "باريتو" من أقوى الأدوات التي ابتكرها الإنسان، ولهذا نجد أن تحديد20 ٪ أو العوامل القليلة الحاكمة يؤدي إلى توفير جهد كبير، ولكن يجب أن تؤخذ هذه العوامل في الحسبان في ضوء القضايا لأشمل.**(عبد الرحمان توفيق، 2011: ص386)**

ويضيف "جيمس وبايتس" في كتابهما)الكتاب الصغير لنظريات الإدارة الكبيرة) :مبدأ "باريتو" ربما يكون النظرية الوحيدة الأكثر فائدة التي يمكن للمديرين أن يعرفوها لماذا ؟ لأنه يمكن استخدامه لتقليل أعباء العمل التي يشعر بها المدير ويمكن تطبيقه على نطاق واسع من الظروف**(جمس وبايتس،2015: ص234)**

ج- **العصف الذهني:(إثارة الأفكار) : BrainStorming**العصف الذهني هو إستراتيجية تستخدم كأسلوب لتحفيز التفكير والإبداع لحل المشاكل المستعصية سواء العملية أو العلمية أو الحياتية، ويعرفه عبد الرحمان توفيق في كتابه (إدارة الجودة الشاملة على أنه"استخدام العقل في التصدي النشط للمشكلة.**(محمود عبد الفتاح رضوان، 2012: ص54)**

د-**خريطة التدفق :FlowChart** هي عبارة عن تمثيل بياني يعتمد على الرسم لتوضيح ترتيب العمليات اللازمة لحل المشكلة، الهدف منها المساعدة في إلقاء الضوء على تتابع العمليات المتعلقة بنقاط اتخاذ القرار الرئيسية.

هـ- **منهجية ستة سيجما :SixSigma** (σ6)تعتبر "الستة سيجما" أو ما يسمى "النظام الرشيق" من أهم الابتكارات الإحصائية في فظاء الجودة الشاملة، لاسيما في العصر الحديث، وهي من أهم وأبر المبادرات التي قدمتها شركة الاتصالات العامية موتورولا (**Motorola**)لتقليل نسبة الهدر وتحقيق الكمال، وذلك عام 1980.ويشير منهج Six Sigma إلى العملية التي لا ينتج عنها أكثر من 3.4 عيوب في ملون فرصة، لأن هذا المعدل من العيوب منخفض جدا، ويرتبط مصطلح الستة سيجما أحيانا مع مصطلح انعدام العيوب.**(Park, Sung H, 2003: p 2)**

ومن الناحية التطبيقية تعد "الستة سيجما" أحد أكثر برامج استراتيجيات الإدارة فاعلية في العصر الحاضر فيما يتعلق بالتغيير في كل الثقافة والعملية الإنتاجية. **(سعيد بن حمود الزهراني، 2010: ص40)**

2- **الجودة الشاملة كنظام في التدريب:**

الجودة الشاملة كنظام في التدريب نظام يسعي إلى انجاز الأعمال التدريبية بكفاءة ويستمر ويقوم هذا النظام على أربعة أسس:

-إحساس العاملين في التدريب بهذا النظام وتفاعلهم معه.

-الوصول إلى مشكلة التطبيق الحالية والمتوقعة بسرعة والتعرف على الأسباب الحقيقية لها.

-الوقاية من حدوث أي مشاكل أثناء العمل.

-التحسين والتطوير الدائم لأساليب العمل سعيا وراء إرضاء العميل.

يعتمد هذا النظام على مجموعة من المكونات هي(**محمد عبد الغاني حسن هلال، 2006**):

أ-المدخلات:مدخل نظام الجودة يعتمد على الكفاءة في تحديد الاحتياج التدريبي باستخدام الأساليب الأكثر فاعلية والتي تعطينا صور ة حقيقية عن قصور في أداء العميل وكيفية تلبية احتياجاته والحصول على ر ضاه.

ب-العملية:ونستخدم تلك المدخلات في التعامل مع المكونة لعناصر إدارة العملية التدريبية وهي:

-الأفراد العاملين في مجال التدريب.

-المواد المستخدمة كمحتوى للبرامج من حيث حداثتها ومدى مناسبتها لاحتياج العملاء وسهولة عرضها.

-الأساليب المستخدمة في توصيل المعلومات والمهارات مثل:دراسة حالة،تمثيل الأدوار،مجموعات العمل،عصف الذهني،المناقشة.....الخ.

-الآلات والأجهزة المستخدمة وتتمثل في أجهزة ومعينات متطورة تساهم بقدر كبير في عملية تسهيل وصول المعلومة واكتساب المهارة المطلوبة.

-مكان التدريب(البيئة) تمثل البيئة عاملا هاما ومؤ ثرا في استثمارا لعناصر الأربعة الأخرى لتحقيق الهدف المطلوب.والبيئة نوعان:

بيئة المادية:هي ما تعنيه من مكان مجهز ومناسب لراحة العميل.

بيئة معنوية:هي ما تعنيه من كيفية التعامل معه في ظل مبادئ وأسس التعامل مع الكبار في التعليم.

ج-المخرجات:مخرجات هذا النظام هي الخدمات والمنتجات التي نذهب إلى العميل وتحقيق رضاه،وتمثل هذه المخرجات أيضا المدخل للنظام من جديد حيث أننا نسعى إلى زيادة رضا العميل في الدورة التالية وهكذا.

3- **المقارنة بين المفاهيم الأساسية للتدريب وإدارة الجودة الشاملة:**

من حيث التعريف:تتفق إدارة الجودة الشاملة والتدريب حول التعريف حيث أن كليهما يركزان على العميل ويتوجهان لخدمته وإرضاءه.

من حيث نقطة البدء: نقطة البدء في إدارة الجودة الشاملة هو العميل، وبالتالي تحديد احتياجاته، نقطة البدء في التدريب هو العميل و تحديد احتياجاته التدريبية أي أن التوجه الأساسي في إدارة الجودة الشاملة والتدريب هو السوق المستفيد(العملاء).

من حيث تطور المفهوم:إن النظرة الموضوعية الحديثة في الفكر الإداري المعاصر ترى الجودة والتدريب من منظور يتعدى الشكلية الفنية إلى العائد للمستفيد أي لقيمة المضافة التي يحققها كلا النشاطين،إذا من المفترض أن يتحقق عائد من التدريب ومن إدارة الجودة الشاملة في شكل منافع للعميل سواء للمتدرب والمستهلك وغيرها من أصحاب المصلحة.

من حيث الوظيفة الأساسية: الوظيفة الأساسية لإدارة الجودة الشاملة هي العمل على زيادة القدرة التنافسية للمنظمة من خلال قبول العميل لما تقدمه المنظمة من سلع وخدمات،وكذلك فان الوظيفة الأساسية للتدريب هو العمل على زيادة القدرة التنافسية للمنظمة من خلال الإنتاج المتميز للمتدربين الأعلى كفاءة و الأكثر معرفة وإقبالا على الأداء وتقديم أفضل الخدمات للعملاء.

من حيث العلاقات:تقوم إدارة الجودة الشاملة على استثمار علاقة(المورد-العميل) على كل المستويات وفي جميع المجالات داخل المنظمة وخارجها:كما يقوم التدريب على إدراك واحترام استثمار علاقة(المورد-العميل).

من مفهوم العملية:ينطبق مفهوم العملية في حالتي إدارة الجودة الشاملة والتدريب بمعنى أن النتائج المستهدفة من أيهما(مخرجات) لا تتحقق إلا من خلال سلسلة من الأعمال (الأنشطة)يستخدم فيها موارد مختلفة(مدخلات).(علي سلمى ،2001: 244)

4- **تميز التدريب في إطار الجودة الشاملة:**

يطلق التدريب الشامل على التدريب للجودة الشاملة لأنه متنوع في موضوعاته ومتنوع في محتوياته ومتنوع في تطبيقاته،ويشمل كل العاملين في المنظمة،والتدريب الشامل يختلف على التدريب العادي(تقليدي) في:

-هناك مزيج في الموضوعات الفنية وغير الفنية.

-هناك مصطلحات جديدة يجب أن تعرف.

-هناك مواقف مختلفة لتنفيذ وتطبيق التدريب الشامل مثل:اجتماعات الفريق،وكذلك تجميع البيانات بطرق مختلفة.

-التدريب الشامل يقوي المنظمة ككل دون استثناء لأي مستوى وهذا ما يؤدي به إلى أن يكون أشمل من التدريب العادي،وهذا يحتاج إلى تخطيط المستمر الجيد لان كل دورة تخدم سابقتها وأن كل مستوى يخدم الذي يليه. (علي سلمى، 2001: 246)

5- **الاعتبارات الأساسية في التدريب:**

أن إدارة الموارد البشرية يجب أن تؤخذ في الحسبان عدة اعتبارات منها:

-**تحديد العملاء** :العميل في الفكر التقليدي هو المتدرب أي الموظف الداخلي في المنظمة يعاني من مشكلات في الأداء ،لكن وفق مفاهيم إدارة الجودة الشاملة العميل كل من له علاقة بالمتدرب وفي مقدمتهم الرئيس المباشر وزملاء العمل وأعضاء فرق العمل التي يعمل بها المتدرب وهم يعبرون عن العملاء الداخليين ثم العملاء الخارجيين المستفيدين من أداء المتدرب وهم الزبائن والموردين.

أصبح العميل أهمية كبيرة لدى المنظمات المعاصرة،إذ أن خدمة العميل احد المزايا التنافسية التي تسعى إلى تحقيقها أغلب المنظمات المعاصرة لاسيما في ظل إدارة الجودة الشاملة. (علي سلمى، 2001: 254)

-**تطوير العمليات التدريبية:**حسب مفهوم الجودة الشاملة فهي خضوع العمليات لمنطق التحسين المستمر يمكن أن يكون عن طريق:

-تخفيض الوقت المستغرق في الأداء.

-تحسين أسلوب الأداء.

-تحديد الأدوات الداخلة في الأنشطة .

-زيادة كمية الإنجاز في وحدة زمن.

-ترشيد تكاليف الإنجاز الأداء.(سهيلة محمد عباس،2006)

-**تصميم التقنيات التدريبية:**في إطار مفهوم إدارة الجودة الشاملة تصبح التقنيات التدريبية عنصرا أساسيا في ضمان جودة العمل التدريبي كله .وقد تطورت تقنيات التدريبية لترتفع إلى مستوى تقنيات المعاصرة للمعلومات و الاتصالات.

-**تخطيط الموارد التدريبية:**يمثل البشر أهم مورد في العمليات التدريبية مثل مديري التدريب ،مخططي التدريب ،مصممي البرامج التدريبية ،إحصائي وسائل وتقنيات التدريب .....الخ كما تشمل عملية التخطيط الموارد التدريبية لتحديد الاحتياجات من التجهيزات، الأماكن ووسائل الإيضاح. (علي سلمى ،2001: 256)

-**اختيار المدربين:** يجب اختيار المدربين الذين يتمتعون بالكفاءات التدريبية اللازمة للقيام بالتدريب إن المدرب الذي يعتمد على التدريب على الجودة الشاملة سيكون حافزا للتغيير ولن يكون مجرد شخص يوفر مناهج تقليدية وهذا يحتاج إلى عدد من المهارات الإضافية:

مهارات مبدئية تساعد في الوصول إلى الأشخاص الذين لديهم المعلومات التي يحتاج إليها أو الأشخاص الذين يراد التأثير عليهم.

-تنمية العلاقات وخلق الألفة بين الجميع، وتفهم وجهات نظرهم واحتياجاتهم.

-القدرات الشخصية التي تساعد على تحليل الموقف وإيجاد الحلول التي تنجح في كل من

المفهوم التقني والسياسي،والحصول على الالتزامات بالعمل وتوليد الموارد.(على عبد الله المهيدب40،2005)

-أهمية فرق التحسين: .(محمود عبد الفتاح سليمان، 2000)

إن إدارة الجودة الشاملة تعتمد أساسا على عمل الفريق . حيث أن عمل الفريق يعتبر مفهوما جديدا بالنسبة إلى الكثير من العاملين.

-كيفية تكوين الفريق

فريق التحسين عبارة عن تجميع عدد من الناس وجعلهم يعملون مع بعضهم البعض. تمر عملية بناء الفريق بعدة مراحل ،يحدث فيها النمو والنضج وصولا إلى مرحلة التكامل.

تنشا فرق التحسين كنتيجة للتخطيط الاستراتيجي للجودة الشاملة وهي نتيجة طبيعية للتركيز على العمليات وذلك من خلال تكوين فرق للأعمال التصحيحية تهدف إلى تحقيق أعراض تحسينية من قبل الإدارة العليا والمديرين كاستجابة لمتطلبات الجودة والتحسين،وتتوقف عملية التحسين المستمر على الإدارة العليا.

-مراحل تكوين الفريق: و هي:

أ-تجميع الفريق:في هذه المرحلة تكون هناك نوع من المقاومة للتغيير بسبب تغلب الأهداف الفردية على الأهداف الجماعية وتبدأ عملية التعارف فيها بين الأفراد لتحقيق مبدأ التعايش والتعامل مع الآخرين.

ب-المجموعات:وتبدأ بتحديد هوية كل شخص في المجموعة وكذلك الاتصالات فيما بين الأفراد.

ج-الفريق:حيث تظهر الصورة الحقيقية للفريق،وبالتالي يتم التركيز على الهدف عن طريق استغلال الأمثل للفرص والطاقات وتوجيهها لتحقيق الهدف.

د-تدريب الفريق:بدأت المنظمات الحديثة تدرك بان زيادة الإنتاجية والكفاءة والفاعلية مرتبطة بكفاءة وقدرة فرق العمل لديها،إذ أن التوجهات الإدارية الحديثة تتضمن إناطة المسؤوليات والأعباء لفريق العمل وليس للإفراد بشكل فرادي وكان لتطبيقات إدارة الجودة الشاملة التي ركزت على مبدأ أساس وهو مبدأ عمل الفريق الدور الواضح في بلورة أهمية ومحتوى هذه الطريقة التدريبية إن تدريب أعضاء الفريق على يمكن أن يتم من خلال الخطوات التالية:

-تدريب أعضاء الفريق على مهارات الاتصالات والتفاعلات التي تودي إلى احترام كل عضو للأعضاء الآخرين في الفريق.

-تدعيم مهارات العلاقات الاعتمادية المتبادلة بين أعضاء الفريق الواحد.

-إعداد برنامج تدريبي في رفع الروح المعنوية لأعضاء الفريق وحل الصراعات الناجمة بين الأفراد عن التباين في الأهداف والمصالح أي اكتساب أعضاء الفريق مهارة حل هذه الصراعات.

-اكتساب مهارات التكييف للمواقف المختلفة والمرونة في التعامل مع هذه المواقف.

-أدوات الفريق :هي الطرق المستخدمة في دينامكية التحسين وتقسم هذه الأدوات إلى:

-الأساليب الأساسية والإحصائية.

-أساليب التخطيط و الإدارة.

-الإحصاء المتقدم.

-التدريب المتخصص.

-فوائد فرق التحسين:

التحسين على المدى البعيد لا يمكن أن يحدث إلا بمجهود الجماعة فطاقة الفرد محدودة وعمره محدود وإمكانيته محدودة وعلى هدا الأساس فالمشاركة الجماعية للعاملين يعطى الصورة الجيدة للعمل الجماعي الذي يعتبر مبدأ أصيلا من مبادئ الجودة الشاملة.وذكرت المنظمات التي نجحت في تطبيق الجودة الشاملة بعض الفوائد التي تتحقق من فرق التحسين من أهمها ما يلي:

-انطلاق العمل من خلال فكر الجماعة.

-دينامكية الجماعة تجعل من السهل تناول القضايا والمشكلات والتعاون في حلها والتغلب عليها.

-محاولة تفعيل أكثر للأفراد ودمجهم في النشاط المستمر للجماعة.

-إزالة الحواجز بين الإدارة والعاملين ،ومحاولة صهر أفراد المنظمة في بوتقة واحدة.

-إزالة الفوارق في المستويات بين مختلف الوظائف.

-تقوية الأفكار.

6- الأسس التي يبنى عليها التدريب:

تتمثل الأسس في: .(محمود عبد الفتاح سليمان،2000)

1-مقدار(كمية) التدريب:بالرغم من أهمية التدريب في نجاح جهود إدارة الجودة الشاملة إلا أن بعض المنظمات تبخل وتقتصد في موار د التدريب ولا تخصص أدنى حد ممكن سواء من حيث المال أو الوقت اللازم وتخصص اقل وقت لاكتساب الخبرات من خلال التدريب اعتقادا منها أنها بذلك تعمل على تخفيض التكاليف.

إن سرعة تطبيق إدارة الجودة الشاملة تعتمد على كمية التدريب المقدمة وتوقيتها،وتتعلق كمية التدريب بالوقت اللازم للعملية والمال المستثمر من المنظمة على التدريب ،ولقد أفادت تجربة المنظمات التي قطعت شوطا طويلا في تحقيق الجودة الشاملة بان التدريب على المفاهيم والأسس الأولى يكون لجميع العاملين في المنظمة.

2-التدريب داخل المنظمة أو خارجها:

من المهم جدا إحداث توازن بين التدريب في المراكز المتخصصة والتدريب داخل المنظمة ومعظم المنظمات بدأت في مراكز التدريب المتخصصة ثم انتقلت تدريجيا إلى التدريب الداخلي ،إن المنظمات الناجحة في تطبيق مبادئ الجودة الشاملة اعتمدت على استشاري واحد أو أكثر في مجال التدريب من اجل التحسين ،وغالبية هذه المنظمات يستمر اعتمادها على استشاري طوال مدة مر احل التطبيق وغالبا ما يكون استشاري التدريب هو نفسه الاستشاري الخاص بتطبيق الجودة الشاملة.وكثير من المنظمات استخدمت طريقة التدريب من الأعلى فالأسفل وفقا لتسلسل الأوامر.

3-توجيه التدريب:

إن ثمار التدريب تكمن في تحديد من هم المتدربون وما هي احتياجاتهم.وبصفة عامة فان كل فرد يحتاج إلى كمية معينة من التدريب على إدراك وفهم معنى الجودة الشاملة ،إن إهمال بعض المجموعات أو تركزها بدون تدريب يكون عائق أمام الجودة غير أن الحصول على التوازن المثالي بين الكمية ونوعية التدريب وإعداد ونوعية المتدربين يعتبر أمرا في غاية الصعوبة ولكنه ليس مستحيلا.

4-توقيت وتسلسل التدريب:إن بدء عملية التدريب في الوقت المناسب أمر مهم لان تقديمه أو تأخيره غير مناسبين يجعله أمرا لا يضيف قيمة حقيقية إلى عملية الجودة الشاملة.وتسلسل عملية التدريب من حيث الموضوعات كالأتي:

-الفهم والإدراك.

-الأساليب.

–المهارات.

وتسلسل عملية التدريب من حيث المستويات الوظيفية كالأتي:

-الإدارة العليا.

- الإدارة الوسطى.

-القوة الفاعلة في الموقع.

وهناك منظمة من المنظمات الناجحة طبقت ما يسمى بالتدريب العائلي وفيه يتم تقسيم العاملين في المنظمة إلى مجموعات سميت بالعائلات بحيث تقوم العائلات بتدريب بعضها البعض فتقوم المستويات الأعلى بتدريب المستويات الأقل.ومن الأساليب الواسعة الانتشار والتي تضمن نجاح التدريب هو تقديم التدريب قبل تطبيقه مباشرة،بحيث تكون المعلومات طازجة في أذهان الأفراد،كما أن التدريبات الخاصة بمهارات الفريق لا يجب أن تقدم الأبعد تكوين الفريق.

7 **مراحل عملية التدريب في الجودة:** تتضمن ما يلي(رعد عبد الله الطائي،2008)

1-التحقق من أن التدريب هو جزء من سياسة الجودة (إستراتيجية الجودة) للمنظمة:إن كل منظمة لابد أن يكون لها سياسة واضحة ومعروفة تخص الجودة. وهذه تتضمن مبادئ وأهداف توفر إطار يستهدف به في تخطيط وتنفيذ أنشطة التدريب وهذه السياسة يجب أن تكون معلنة للجميع.

2- توزيع المسؤوليات المتعلقة بالتدريب:في كثير من المنظمات فان مسؤولية الإشراف على تدريب الجودة تقع على عاتق المدير أو أكثر من مديري المنظمة.وعند تأسيس المنظمة التدريبية فان كافة مديرو المنظمة مسئولين عن التأكد من أن مرؤوسيهم مؤهلين ولديهم مهارات الكافية لأداء أعمالهم.إن من الضروري استخدام المدربين المتخصصين والذين قد يكون من داخل المنظمة أو من خارجها.

3-تحديد أهداف التدريب:لهذا الغرض يجب الإجابة عن التساؤلات التالية:

-كيف يتم التشخيص وإبلاغ متطلبات العميل خلال المنظمة ؟

-أي المجالات تحتاج إلى تحسين الأداء ؟

-ما هي التغيرات المخططة للفترة القادمة في المنظمة؟

-ما هي الإجراءات والمهن الجديدة التي تحتاج المنظمة إلى إدخالها إليها؟

-ما هي المشاكل الرئيسية في كل مجال من المجلات في المنظمة؟

وعند تحديد الأهداف التدريبية لابد أن تكون الإدارة العليا قد وافقت عليها ،ووضعت الأولويات لها وستقوم بدعمها ،كما يجب أن تكون الأهداف واضحة وقابلة للتنفيذ.

4-تنظيم التدريب:إن تدريب الجودة لابد أن يناط لأحد الأفراد من الإدارة العليا ،وان يقدم كل المدراء في المنظمة تقاريرهم إليه عن احتياجات العاملين للتدريب في أقسامهم ، وكذلك مدى فاعلية التدريب الذي انخرطوا فيه وتأثيره في أدائهم لوظائفهم .كما يجب أن

استخدام ذوي الاختصاص في التدريب .وهكذا كل أولئك يجب أن تحدد أدوارهم ومسؤولياتهم في التدريب وبصورة مكتوبة. وقد يكون البعض متفرغا لمهام التدريب،ويكون البعض الأخر غير متفرغ لديه مهام في التدريب مضافة إلى مهامه الأساسية.

5-تحديد الاحتياجات التدريبية في الجودة:

يمثل تحديد الاحتياجات التدريبية أساسا ومنطلقا لتصميم أهداف تدريبية تترجم إلى برامج تدريبية في تصميم مجالات مثل تصميم المنتجات الجديدة،ومهارات تحليل الموردين وتقييم عروضهم وتصميم تجارب الجودة ،والطرق الإحصائية في مراقبة الجودة ،وتحليل تكاليف الجودة ،والأساليب الكمية في جدولة العمليات وأسس تشغيل التجهيزات الآلية،ومهارات الصيانة،ومهارات استخدام وصيانة أجهزة اختبار الجودة ويمكن تصميم برامج في مجالات مثل التخطيط الاستراتيجي،وإدارة الجودة الشاملة ،وبناء وتطوير فرق العمل .

من الضروري تحديد الحاجات التدريبية إلى الجودة وتوفير آلية تلبيتها على كل المستويات والى الأفراد الجدد والمنقولين.

تتضمن عملية تحديد الاحتياجات التدريبية عدد وطبيعة عمل العاملين الذين يشملهم التدريب

على الجودة مع ملاحظة ضرورة استخدام الأساليب الموضوعية والعملية لتحديد الاحتياجات التدريبية وعدم اللجوء إلى الأساليب العشوائية واعتبارات المحسوبية.

لابد من تحديد الاحتياجات التدريبية لكل الإفراد المساهمين في تطوير وتحسين الجودة وكذلك تحديد الجهات المسؤولة عن عملية التدريب وتحديد المواصفات التي يجب توافر ها في القائمين بعملية التدريب.

6-تصميم البرنامج التدريبي:

تصميم برنامج تدريبي هو تحديد المواصفات والمكونات المختلفة للعمل التدريبي.حتى يكون عند تنفيذه قادرا على تحقيق الاحتياجات التدريبية .أي إرضاء العميل وتحقيق أهداف الجودة الشاملة.وتتخذ عملية التصميم منها تتابعيا حيث تبدأ كل مرحلة من مراحلها المختلفة بمداخلات هي مخرجات المر حلة السابقة،ثم تتم عليها أنشطة تنتهي بمخرجات جديدة، تصبح هي مدخلات المرحلة التالية.

تهتم إدارة الجودة الشاملة بتصميم البرامج التدريبية وفقا للاحتياجات التدريبية الفعلية للعاملين من خلال تحديد الاحتياجات التدريبية من قبل الإدارة والمشرفين ،وليس بسؤال العاملين عن احتياجاتهم التدريبية ،لان ذلك من شانه ترشيح الأشخاص الملائمين للبرنامج التدريبي ،ومن ثم تقليص الفجوة بين النظرية والتطبيق مما ينعكس إيجابا على تسيير نقل وتجسيد معارف التدريب النظري والعملي إلى مهارات إنتاجية.

7-تنفيذ البرنامج التدريبي:

إن تطبيق الفعال لبرامج التدريب على الجودة يتطلب نوع من التطوير أثناء عملية التنفيذ حتى تحقق هذه البرامج أهداف المدرب والمتدرب.

التنفيذ الفعلي لبرنامج تدريب الجودة يتطلب التزاما تاما من المدرب والمتدرب سواء في أوقات البرنامج أو في غير ذلك من الأمور.ومن الضروري أن تدار العملية التدريبية بكفاءة من قبل منسق للبرنامج الذي سيشرف على التنفيذ ويذلل العقبات ويقوم بحل المشاكل التي تصادفه أثناء عملية التنفيذ.

8-تقييم البرنامج التدريبي:

تقييم البرنامج التدريبي الذي تتبناه إدارة الجودة الشاملة بهدف التعرف على مدى تحقيق البرنامج التدريبي لأهدافه ومدى وفائه بالاحتياجات التدريبية للعاملين،لان عملية التقييم تهدف إلي تحديد مستوى العاملين ودرجة فعالية البرنامج التدريبي سواء من حيث طبيعة العمل ،أو من حيث التغيير الذي حدث في شخصية كل متدرب.

وتجري عملية التقييم للمدرب،لموضوعات البرنامج ،لتوقيت البرنامج، لمكان التدريب ،واسلوب التدريب الذي يتم إتباعه.

9-مراجعة فعالية التدريب:

والهدف من هذه المرحلة هو التأكد من فعالية جهود إدارة الجودة ككل وهنا يكون التدريب احد العناصر الفعالة في هذه الجهود،فمراجعة التدريب قد تكشف القصور والتي يمكن أخذها في الاعتبار حالة تطوير وتعديل البرنامج وكذلك فان التنظيم التدريب يتطلب مراجعة مستمرة في ضوء الأهداف الجديدة التي يتم الاتفاق على تحقيقها من اجل الاستمرار في عملية التحسين.

10- مجالات التدريب (فريد عبد الفتاح زين الدين، 2002)

1-التدريب لفهم ولإدراك الجودة الشاملة:إن هذا النوع من التدريب يتم التركيز على الإطار الفكري والفلسفي لإدارة الجودة الشاملة باعتبارها مدخلا وفلسفة جديدة للإدارة إذ يتضمن الموضوعات التالية:

-مفهوم الجودة وأبعادها وتطورها.

-طبيعة إدارة الجودة.

-فلسفات الرواد الأوائل في مجال الجودة الشاملة.

-المفاهيم الأساسية لإدارة الجودة الشاملة.

- مبادي إدارة الجودة الشاملة.

- المنطلقات الفكرية لإدارة الجودة الشاملة.

-متطلبات التطبيق ومراحلها ومعوقاتها.

-أهمية الجودة الشاملة وفوائدها للفرد وللمنظمة.

-الأخطاء الشائعة التي تصاحب التطبيق.

2-**التدريب على طرق التحسين:**ويشمل هذا النوع من التدريب على استخدام تقنيات معينة تستخدم بواسطة الأفراد أو المجموعات للوصول إلى نتائج محددة،ومن هذه التقنيات ،رسم عظام السمكة وأعمدة التكرار لتبيان عدد المرات التي تتكرر فيها الظاهرة وطرق تحسين التدريب على أساليب ومهارات حل المشكلات والتدريب على أساليب ومهارات حل المشكلات والتدريب على الأساليب الإحصائية.

3-**التدريب على مهارات الفريق:**ومن موضوعاته طرق ومهارات الاتصال ومهارات الاجتماعية ومهارات تسهيل أنجاز المسائل والموضوعات ومهارات اتخاذ القرار لفريق،وهي موضوعات تكون موجهة لقائدي الفرق والمنسقين.

4-**التدريب على الموضوعات الخاصة:**منذ بداية التسعينات فقد بدأت المنظمات تنفق مخصصات كبيرة على التدريب على موضوعات خاصة أصبحت تمثل أهمية خاصة نظرا لتطور مفاهيم والنظريات والنتائج التي تحققت والتي تم تحليلها وتحديد مجالات عديدة مطلوبة من العاملين أن يكونوا على بينة وفهم واضح بالنسبة لها مثل:

-الايزو9000وقياس رضا العميل ،تصميم التجارب، المفاضلة المعيارية

-نشر وظيفة الجودة،إعادة تصميم العملية.

11- مستويات التدريب على الجودة:

يشمل التدريب على الجودة كافة المستويات الإدارية من الإدارة العليا إلى الإدارة الوسطي إلى الإدارة الإشرافية،كما انه يشمل باقي العاملين.(حسن صادق حسن عبدالله،2006)

1-تدريب الإدارة العليا:فالإدارة العليا هي بمثابة الربان الذي يقود السفينة (منظمة)التي تطبق إدارة الجودة الشاملة فعليها أن تكتسب المهارة قبل غيرها،وان توفر لذلك الوقت الكافي.لابد أن تقوم المنظمة بالتدريب وتنمية القدرات والمهارات من الإدارة العليا حيث أي فشل يكون ناتج عن عدم التدريب والتعليم.وعن إدارة الجودة الشاملة يجب أن يكون أفراد الإدارة العليا ملمين بمبادئها وكذلك بعملية تطويرها حتى يتسنى لها نقلها إلى الإدارة الوسطي والدنيا.

2-تدريب الإدارة التنفيذية:يتضمن هذا النوع التدريب على المعارف والمهارات الإدارية والإشرافية اللازمة لتقلد مناصب الإدارة الدنيا الإشرافية أو الوسطي أو العليا ولاتكن موجهة فقط للأساليب والطرق التقنية ولكن أيضا يركز على التدريب على كيفية اتخاذ القرارات الإستراتجية والتخطيط الاستراتيجي والتوصيات الخاصة بتطبيق إدارة الجودة الشاملة.

3-تدريب باقي العاملين:يجب على كل العاملين أن ينقلوا التدريب المناسب عن طبيعة عملهم وكيفية القيام به إذ ثبت انه يؤدي إلى تطوير يجب على العاملين تحقيقه وكذلك العاملين معرفة أهمية العمل الذي يقومون به حتى ولو كان صغيرا أو مدى ارتباطه بعمل الآخرين.

القاعدة انه ينبغي أن ينظم التدريب مختلف المستويات الإدارية التي على اتصال مستمر يوميا مع بعضا البعض لإنجاز الأعمال المناط بها، إضافة إلى ذلك ينبغي أن تضم كل جلسة تدريبية موظفين من مختلف القطاعات الوظيفية بالمنظمة،مالية،تسويقية ،بحوث تطوير ....الخ.

12- أهمية التدريب على الجودة:

تتمثل أهمية التدريب في إدارة الجودة الشاملة فيما يلي(katsuyoshi,1996)

-ضمان التوصل إلى الأداء السليم من أول مرة.

-ضمان قبول التغيير من طرف الأفراد عن تطبيق إدارة الجودة الشاملة.

-تجنب الأخطاء وتقليص العيب وتحقيق مبدأ اللاخطأ.

-المساهمة في التحسين المستمر واتخاذه كشعار دائم من طرف الأفراد.

-تقليل الحاجة للإشراف وتنمية روح المسؤولية والرقابة الذاتية.

-زيادة الاستقرار والمرونة في أعمال المنظمة.

وعلى أساس أن التدريب عملية تعديل إيجابي تتناول سلوك الفرد من الناحية المهنية أو الوظيفية وذلك لإكسابه المعارف والخبرات التي يحتاج لها وتحصيل المعلومات التي تنقصه، بالإضافة إلى المعارات الملائمة والعادات اللازمة من أجل رفع مستوى كفاءته في الأداء وزيادة إنتاجيته.

وتبرز أهمية التدريب كأحد أهم الآليات أو التقنيات العاملة على إعداد الموارد البشرية القادرة على استيعاب وتطبيق تقنيات الجودة الشاملة من أجل تحقيق مستويات أعلى من الكفاءة والفعالية. حيث أن:

الكفاءة:أداء الأعمال واستخدام الوسائل بطريقة صحيحة.

الفعالية: تشير إلى تحقيق الأهداف.

كما يعتبر التدريب نظام فرعي من نظام تنمية الموارد البشرية الذي بدوره نظام فرعي من نظام إدارة الموارد البشرية.

وكون أن التدريب نظام مفتوح فإنه يحصل على المدخلات من المناخ الداخلي والخارجي في صورة معلومات تستخدم في تنشيط العمليات والمتمثلة في:

التشخيص الخارجي:الهدف منه هو التعرف على الفرص من أجل استثمارها في الأنشطة التدريبية والتعرف على التهديدات من أجل تجنبها وهذا بالنظر إلى :

- الظروف الاقتصادية،الاجتماعية، السياسية السائدة في المحيط وتأثيرها على فعاليات التدريب.
- نوع السوق الذي تتعامل فيه المنظمة (محلي، إقليمي، عالمي...)
- زبائن المنظمة: مستويات رضائهم عن التعامل مع المنظمة ومصادر شكواهم إن وجدت.
- المنافسون: ماذا يميزهم عن المنظمة ؟

التشخيص الداخلي:الغرض منه هو معرفة نقاط القوة من أجل تعزيزها واستئصال نقاط الضعف إن وجدت، هذا من خلال التعرف على الإمكانيات المتاحة للمنظمة ودرجة استغلال الطاقات المتوفرة لديها ومدى جودة استغلالها في العمليات.

13- أهداف التدريب على الجودة :

تتمثل أهداف التدريب في إدارة الجودة الشاملة فيما يلي(على عبد الله المهيدب،47:2005):

-تساعد البرامج التدريبية العاملين على تحسين جودة المتوج.

-كما تزيد مناهج عمل جديدة خبرات إضافية للعمال من ذوى الخبرة.

-تدريب العاملين الجدد على الممارسات المتبعة بغية عدم الوقوع في أخطاء تمس جودة المنتوج.

-تدريب العاملين على القيام بمهمات وأعمال مترابطة لمساعدتهم على فهم كيف يمكن أن تسبب مشكلات الجودة في عملهم مشكلات للعمال الآخرين.

-تحسين الأداء وبناء القدرات.

-تقليل التكاليف المادية وزيادة معدلات العائد.

-توفير الوقت وتقليل التالف.

-زيادة الإنتاجية والعطاء داخل المنظمة التدريبية بتطبيق الجميع للجودة.

-تطبيق الجودة يؤدي إلى رضا جميع الأطراف المعنية بالعملية التدريبية ومن أهمهم سوق العمل.

-زيادة الكفاءة التدريبية ورفع مستوى الأداء لجميع الإداريين وأعضاء الهيئة التدريبية .

تحديد إستراتيجية التدريب:

تشتق إستراتيجية التدريب من الإستراتيجية العامة للمنظمة حيث تعبر عن التوقعات المرجوة في بناء القدرات والمهارات وتنمية المعارف وأنماط السلوك الإيجابي للعاملين بالمنظمة وفق الاحتياجات التي تكشف عنها نظم تقييم الأداء.

تحديد أهداف التدريب:

- منها الأهداف الاقتصادية: التي تركز على زيادة الإنتاج والمبيعات، تنمية الحصة السوقية تأكيد المركز التنافسي.
- أهداف تقنية: تحسين استغلال الطاقات الإنتاجية المتاحة وسرعة استيعاب التقنيات الجديدة.

- بينما تهتم الأهداف السلوكية بتعديل اتجاهات ودافع العاملين وتنمية رغباتهم في الأداء الأحسن وتنمية روح الفريق بينهم وتعميق الإحساس بضرورة خدمة العملاء.**(علي السلمي، 2001)**

تحديد سياسات التدريب:

السياسات هي مجموعة من التوجهات، القواعد والضوابط التي تترجم أهداف الإدارة, ومن أهم سياسات التدريب نجد:

- سياسة تحديد قواعد ترشيح واختيار المتدربين
- سياسة تحديد الاحتياجات وتحديد دور المدرب ودور المتدرب.
- سياسة تخطيط التدريب مع أسس اختيار مواعيد تنفيذ البرامج التدريبية.
- سياسة تحديد معايير وتقنيات التقييم للمتدربين.

تحديد العملاء: العميل في الفكر التقليدي هو المتدرب أي موظف داخلي في المنظمة يعاني مشكلات في الأداء لكن وفق مفاهيم إدارة الجودة الشاملة، العميل كل من له علاقة بالمتدرب.وفي مقدمتهم الرئيس المباشر وفرق العمل. التي يعمل بها المتدرب وهم يعبرون عن العملاء الداخليين ثم العملاء الخارجيين المستفيدين من آداء المتدرب وهم الزبائنوالموردين.

الخاتمة:

حتى يتم تطبيق مفهوم إدارة الجودة الشاملة بالشكل الصحيح فانه يجب تدريب المشاركين بأساليب وأدوات هذا المفهوم الجديد حتى يمكن أن يقوم على أساس سليم وصلب وبالتالي يؤدي إلى النتائج المرغوبة من تطبيقه.حيث أن تطبيق هذا البرنامج بدون وعي أو فهم لمبادئه ومتطلباته قد يؤدي إلى الفشل الذريع،فالوعي الكامل يمكن تحققه عن طريق برامج التدريب الناجحة .

فالتدريب في إدارة الجودة الشاملة ليس مجرد عملية مرحلية ابتدائية تقوم بها المنظمة عند شروعها في تنفيذ برامج الجودة الشاملة بل هو عملية متزامنة ومرتبطة بالتحسين المستمر في الأداء.

توصيات الدراسة:

بناء على ما تم التوصل إليه من خلال هذا التحليل النظري تبين لنا اقتراح بعض التوصيات كما يلي:

- ضرورة الاهتمام بتطبيق أبعاد إدارة الجودة الشاملة والتركيز على إستراتيجية التدريب باعتباره الوسيلة الأساسية لنجاح إدارة الجودة الشاملة في أي منظمة .
- من الأهمية بمكان أن توضح الإدارة العليا في أي منظمة أهمية التدريب وطرقه ومناهجه الحديثة وكيفية التعامل مع ممارسات إدارة الجودة الشاملة .

- العمل على زيادة الدورات التدريبية في مجال الجودة الشاملة لجميع العمال وتوعيتهم بأهميتها في تحسين مستوى الأداء ورفع الإنتاج وتعريفهم برواد الجودة وبرامجهم التطويرية أمثال : "ديمنغ" و "جوران" و "إيشيكاوا"و "جانبلوسكي"وغيرهم ...
- ننصح المنظمات التي ترغب في تطبيق إدارة الجودة الشاملة بأن تبدأ أولا وكتمهيد في تطبيق معايير ومتطلبات نظام الأيزو 9001 باعتبارها أول عتبة لتطبيق الجودة، وعندئذ تكون قد أسست نظاما قائما على منهجية إدارة الجودة الشاملة التي لا مفر منالتطوير والتحسين المستمر فيها.

-ضرورة الانفتاح على التجارب العالمية في مجال الجودة في الدول المتقدمة عموما والعربية خصوصا للاستفادة من تطبيقها ومن أبرزها جوائز الجودة العالمية (جائزة ديمنغ ، جائزة مالكوم بالدريج، جائزة دبي للأداء المتميز، جائزة تركية لجودة الأداء...)، وفي هذا السياق يقول: مارك إتشلا أعتقد أنه توجد شركة لا يمكنها تطبيق الالتزام بالجودة...فهذا يساعد المنظمة على تقليل القرارات السيئة إلى حد الأدنى، وزيادة القرارات الجيدة في المستقبل.

قائمة المراجع:

1- جابر، عبد الحميد جابر،الذكاءات المتعددة والفهم: تنمية وتعميق، القاهرة: دار الفكر العربي،2003.
2- جبر بن حمود بن جبر النعيمي،(2006) إمكانية إدارة الجودة الشاملة وإمكانية تطبيقها على الأجهزة الأمنية، رسالة ماجستير غير منشورة،كلية الدراسات العليا،قسم العلوم الإدارية،جامعة نايف العربية للعلوم الأمنية،الرياض ،السعودية.
3- خالد بن سعد عبد العزيز بن سعيد ، إدارة الجودة الشاملة ، الرياض ، الكبيعان للنشر و التوزيع ، 1998 .
4- خيضر كاظم حمود ، إدارة الجودة الشاملة ، دار المسيرة للتوزيع و الطباعة ، الأردن ، ط1، 2000.
5- حميد عبد النبي الطائي وآخرون، (2003)إدارة الجودة الشاملة و الايزو،مؤسسة الورق للنشر والتوزيع عمان،الأردن.
6- حاكم محمد محسن،(2006)، الجودة الشاملة في تسويق الخدمة المصرفية، ملتقى العلمي الثاني حول الجودة الشاملة في ظل إدارة المعرفة وتكنولوجيات المعلومات، جامعة العلوم التطبيقية،كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، الأردن.
7- حليمي وهيبة وآخرون،(2007)،فعالية نظام إدارة الجودة الشاملة ومعايير الايزو في تعزيز القدرات التنافسية للمؤسسات،المؤتمر العلمي الدولي الثالث حول الجودة والتميز في منظمات الأعمال، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير،جامعة سكيكدة.
8- حسن صادق حسن عبدالله،(2006)، إدارة الجودة الشاملة في ظل استراتيجيات الأعمال ملتقى العلمي الثاني حول الجودة الشاملة في ظل إدارة المعرفة وتكنولوجيات المعلومات، جامعة العلوم التطبيقية،كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، الأردن،26-27أفر يل.
9- موسى اللوزي،(1999)،التطوير التنظيمي أساسيات ومفاهيم،دار وائل للنشر والطباعة،عمان،الأردن.
10- محفوظ أحمد جودة، (2004)، إدارة الجودة الشاملة(مفاهيم وتطبيقات)، دار وائل للنشر، عمان، الأردن.
11- محمد عوض الترتوري وأغدير عرفات جويخان،(2006)،إدارة الجودة الشاملة في المؤسسات التعليم العالي،دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة،عمان،الأردن.
12- محمد عبد الغاني حسن هلال، (2006)، إدارة الجودة الشاملةفي التعليم والتدريب،مركز تطوير الأداء والتنمية،مصر.

13- محمود عبدالفتاح سليمان،(2000)،الدليل العلمي لتطبيق إدارة الجودة الشاملة في شركات ومشروعات التشييد،ايترك للنشر والتوزيع،مصر.
14- محمود، عبد الفتاح رضوان، إدارة الجودة الشاملة: فكر وفلسفة قبل أن يكون تطبيق، القاهرة : الناشر المجموعة العربية للتدريب والنشر،2012.
15- محمد توفيق ماضي، (1995)، إدارة الجودة مدخل النظام متكامل، دارالمعرفة، مصر.
16- سعيد بن حمود، الزمراني، سيجما ستة،*مجلة عالم الجودة*،العدد الأول،2010 .
17- سهيلة محمد عباس،(2006)،إدارة الموارد البشرية(مدخل استراتيجي)، دار وائل للنشر والتوزيع ،عمان،الأردن.
18- عبد العزيز أبو نبعة ، إدارة الجودة الشاملة ، المفاهيم و التطبيقات ن مجلة الإداري ، العدد 74 ، سبتمبر 1998
19- عبد العزيز محمد الحميضي،(2007)،القائد الإداري وتحديات القرن الحادي والعشرين، أنظر إلى الموقع www.shura.gov،.
20- عبد الرحمان توفيق، (2004)، المناهج التدريبية المتكاملة، مركز الخبرات المهنية للإدارة، مصر.
21- عبد الرحمان، توفيق، الجودة الشاملة: الدليل المتكامل للمفاهيم والأدوات، مصر، مركز الخبرات المهنية للإدارة، إصدار بيمك، 2011.
22- عمر وصفي عقيلي،(2001)،مدخل إلى منهجية المتكاملة لإدارة الجودة الشاملة(وجهة نظر)،دار وائل للنشر،عمان، الأردن.
23- علي السلمي: إدارة الموارد البشرية الإستراتيجية . دار قريب للطباعة والنشر والتوزيع 2001
24- علي رحال ، إلهام يحياوي ، الجودة و السوق ، مجلة آفاق ، جامعة باجي مختار ، عنابة ، العدد 05 ، مارس 2001 .
25- علي سلمى، (2001)، إدارة الموارد البشرية الإستراتيجية، دار غريب، القاهرة.
26- على عبد الله المهيدب،(2005)، إدارة الجودة الشاملة وإمكانية تطبيقها على الأجهزة الأمنية، رسالة ماجستير غير منشورة ،كلية الدراسات العليا،قسم العلوم الإدارية،جامعة نايف العربية للعلوم الأمنية،الرياض .
27- فهد عبد الله الغزي،(2005)، إمكانية تطبيق إدارة الجودة الشاملة على إدارة المرور مدينة الرياض،رسالة ماجستير غير منشورة،كلية الدراسات العليا،قسم العلوم الإدارية،جامعة نايف العربية للعلوم الأمنية،الرياض ،السعودية.
28- فريد عبد الفتاح زين الدين،(2005)،تطبيق إدارة الجودة الشاملة بين فر ص النجاح ومخاطر الفشل،جامعة الزقازيق.
29- قاسم نايف علوان،(2005)، إدارة الجودة الشاملة ومتطلبات الايزو9001و2000،دارا لثقافة للنشر والتوزيع،عمان،الأردن.
30- قاسم نايف علوان المحياوي،(2006)،إدارة الجودة في الخدمة مفاهيم وعمليات وتطبيقات،دارا لشروق،عمان.
31- ر عد عبد الله الطائي،(2008)، إدارة الجودة الشاملة،دار اليازوري للنشر والتوزيع،عمان،الأردن.
32- 23-Katsuyoshhi Ishihara,(1996),maîtriser la qualité ,édition mare ,nostrum.

مجلة علوم إنسانية WWW.ULUM.NL **السنة السادسة: العدد 40: شتاء 2009** - 6th Year: Issue 40 Winter

33.-Park, Sung H: Six Sigma for Quality and Promotion, Asian Productivity Organization,2003

العلاقة بين استهلاك الكهرباء والنمو الاقتصادي في الجزائر للمدة(1985 – 2016)

The Relation between Electricity Consumption and Economic Growth in ALGERIA Period (1985 – 2016)for the

لعجال محمد:
طالب دكتوراه تحليل الاقتصاد الكلي و الاقتصاد القياسي،
المدرسة الوطنية العليا للإحصاء و الاقتصاد التطبيقي
القليعة . الجزائر
youcef_amine38@yahoo.com

رزقي عبد المنعم
طالب دكتوراه تحليل الاقتصاد الكلي و الاقتصاد القياسي
المدرسة الوطنية العليا للإحصاء و الاقتصاد التطبيقي
القليعة . الجزائر
rezmounaim@hotmail.fr

الملخص:

إن استهلاك الطاقة الكهربائية في الجزائر عرف تطورا ملحوظا،ما يبين أهمية هذا المصدر من مصادر الطاقة، وجاءت هذه الدراسة لمعرفة أثر هذه الزيادة المستمرة في استهلاك الطاقة الكهربائية على الاقتصاد الوطني، وذلك من خلال دراسة علاقة استهلاك هذا النوع من الطاقة بالنمو الاقتصادي. بالاعتماد على تقدير نموذج شعاع الانحدار الذاتي VARواختبار العلاقة السببية بين المتغيرات محل الدراسة وكذا اختبار التكامل المشترك بين هذه المتغيرات.

وقد خلصت الدراسة إلى عدم وجود أي علاقة بين المتغيرات، بغياب التكامل المشترك وغياب العلاقة السببية ما يعني غياب تأثير أي متغير على الآخر.

الكلمات المفتاحية: الطاقة الكهربائية، النمو الاقتصادي، التكامل المشترك، نموذج شعاع الانحدار الذاتي، السببية.

Abstract

The consumption of electricity in Algeria has increased significantly, which determines its importance among other types of energy. Our study aims to clarify the impact of this increase in electricity consumption on the national economy, based on an analysis of the relationship between the consumption of this type of energy and growth economic, and the estimation of the VAR model, the test of the causality between the studied variables and the co-integration test between these variables.

The present study determines that there is no relationship between variables due to lack of co-integration and causality. Which signifies the absence of the influence of each variable on the other.

Key words: electrical energy, economic growth, co-integration, VAR and causality.

JEL Classifications: C32, O13, Q43.

مقـدمة:

تعتبر الطاقة الكهربائية من أهم مصادر الطاقة، خاصة من ناحية تعدد استعمالاتها خدمة لمصالح الأفراد وتلبية لحاجياتهم اليومية، ناهيك عن استعمالها في تحقيق المنفعة العامة والمصالح المشتركة لهؤلاء الأفراد من خلال استغلالها في تسيير مختلف المرافق العمومية وكذا المصانع بما يساهم في تطوير اقتصاديات الدول، كما أن استعمالها لا يخلف آثارا سلبية تضر بالبيئة، فهي تعتبر مصدرا نظيفا من مصادر الطاقة، بما يساهم في الحفاظ على البيئة عند استعمالها.

و سعت الجزائر منذ الاستقلال إلى تطوير قطاع الطاقة الكهربائية، و ذلك من خلال تجنيد مختلف القدرات المادية و البشرية بغرض تلبية مختلف الحاجيات وتحسين الحياة اليوميةللمواطنين و كذا المساهمة في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية للوطن،كل هذه العوامل كانت سببا في زيادة الطلب على هذه النوع من الطاقة.

و قد عرف استهلاك الكهرباء في الجزائر تطورا مستمرا،نظرا للنمو الديموغرافي الذي تشهده الجزائر بالإضافة إلى تطور مختلف النشاطات الاقتصادية حيث تعتبر الطاقة الكهربائية واحدة من أهم العناصر لتحقيق النمو الاقتصادي،من هنا و نظرا للأهمية البالغة التي يكتسيها موضوع استهلاك الكهرباء في الجزائر، سنحاول من خلال هذه الدراسة الإجابة على الإشكالية المتمثلة فيما يلي:

ما هي العلاقة الموجودة بين استهلاك الطاقة الكهربائية والنمو الاقتصادي في الجزائر؟

المنهجية والبيانات

و للإجابة على هذه الاشكالية اعتمدنا على الأسلوب الوصفي التحليلي لدراسة و تحليل الاحصائيات المتعلقة باستهلاك الطاقة الكهربائية و النمو الاقتصادي في الجزائر، و من ثم استعملنا الاسلوب القياسي لتحليل السلاسل الزمنية المتعلقة بمتغيرات الدراسة، من خلال تطبيق منهجية شعاع الانحدار الذاتي VARواختبار السببية و ذلك لتوضيح العلاقة بين استهلاك الكهرباء و النمو الاقتصادي في الجزائر، كما شملت الدراسة سلاسل زمنية تم الحصول عليها من قواعد بيانات البنك العالمي و منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول أوابك، للفترة الممتدة بين سنة 1985 و سنة 2016.

أهمية الدراسة

تكمن أهمية هذا البحث في اظهار الدور الذي يلعبه قطاع الطاقة الكهربائية في الاقتصاد الجزائري، خاصة في ظل التزايد المتواصل في الطلب على هذه الطاقة مما قد يكون عبئا مستقبليا على الاقتصاد الوطني، خاصة وأنإنتاجنا لهذه الطاقة يعتمد اعتمادا كليا على مصادر الطاقات الناضبة المتمثلة في البترول والغاز.

الهدف من الدراسة

الهدف الأساسي لهذه الدراسة هو توضيح الأثر الاقتصادي الذي يحدثه استهلاك الكهرباء على النمو الاقتصادي في الجزائر، و للقيام بذلك سوف نحاول الاستعانة باختبار السببية لتحديد نوع العلاقة السببية الموجودة بين متغيرات الدراسة بمعنى هل هي في اتجاه واحد، في اتجاهين أو هل هي منعدمة تماما، كما نحاول أيضا إثراء البحث العلمي فيما يتعلق بالأبحاث الاقتصادية التي تسلط الضوء على هذا الجانب من استهلاك الطاقة و مدى تأثيره على الأداء الاقتصادي، مما يسمح بالخروج ببعض المقترحات التي يمكن لها المساهمة في وضع سياسات اقتصادية تتعلق بهذا القطاع الطاقوي الحيوي.

وبهدف إنجاز هذا البحث فقدتم تقسيمه إلى المحاور التي تخدم ذلك كما يلي:

1. الاطار النظري و الدراسات السابقة

2. دراسة تحليلية إحصائية لواقع قطاع الطاقة الكهربائية و النمو الاقتصادي في الجزائر
3. دراسة قياسية للعلاقة بين استهلاك الكهرباء والنمو الاقتصادي في الجزائر

1. الإطار النظري والدراسات السابقة

ترى النظرية الاقتصادية أن النمو الاقتصادي لبلد ما غالبا ما يكون مرتبطا باستهلاك الطاقة الكهربائية[1]، و قد ركزت أغلب الدراسات التجريبية الحديثة التي تناولت العلاقة بين استهلاك الكهرباء و النمو الاقتصادي على اختبار اتجاه العلاقة السببية بين هذين المتغيرين، حيث خلصت هذه الدراسات إلى وجود أربعة فرضيات أساسية يمكن أن تفسر هذه العلاقة، اذ تفترض الفرضية الأولى (**فرضية النمو**) أن استهلاك الكهرباء هو الذي يسبب النمو الاقتصادي و تفسير ذلك أن الزيادة في الطلب على الكهرباء تؤدي إلى زيادة الحركية الاقتصادية، أما الفرضية الثانية (**فرضية الترشيد**) فترى أنه يمكن للنمو الاقتصادي أن يسبب استهلاك الكهرباء و قد يرجع ذلك إلى أن زيادة النشاط الاقتصادي تؤدي بالمقابل إلى زيادة الطلب على الطاقة عموما و الطاقة الكهربائية خصوصا، كما يمكن ألا يكون لاستهلاك الكهرباء أي تأثير معنوي على النمو الاقتصادي و ذلك حسب الفرضية الثالثة (**فرضية الحياد**)، و أخيرا قد توجد علاقة سببية ثنائية الاتجاه (**فرضية التغذية الراجعة**) أي أن استهلاك الكهرباء و النمو الاقتصادي يتأثران في نفس الوقت، و قد حاولت العديد من الدراسات الأجنبية و العربية فهم هذه العلاقة، و من بين الدراسات التي حاولت تفسير ذلك نجد ما يلي:

دراسة **أحمد عبد القادر المجالي وأحمد سلمان الرفوع**[2]، حيث حاولت الدراسة تقديرالطلب على استهلاك الطاقة الكهربائية للقطاع المنزلي في الأردن خلال الفترة (1980-2015)، وقد تم التوصل من خلالها إلى وجود علاقة تكاملية طويلة الأجل بين متغيرات الدراسة، كما أن أسعار الطاقة الكهربائية تؤثر سلبا على استهلاك الفرد من الطاقة الكهربائية في القطاع المنزلي، مع وجود تأثير ايجابي لنصيب الفرد من الدخل و لدرجات الحرارة على استهلاك الفرد من الطاقة الكهربائية في القطاع المنزلي.

دراسة**وسيلة بوفنش**[3]، حاولت هذه الدراسة تحديد أهم العوامل المفسرة لاستهلاك الطاقة الكهربائية في الجزائر، و باستخدام طريقة المربعات الصغرى العادية تم التوصل من خلال هذه الدراسة إلى وجود علاقة طردية بين الطاقة الكهربائية للفترة السابقة و الناتج الداخلي الخام ومستوى التحضر و عدد السكان مقارنة باستهلاك الطاقة الكهربائية، مع وجود علاقة عكسية بين مؤشر أسعار المستهلكين و استهلاك الطاقة الكهربائية.

دراسة**Philip kofiadom**[4]، التي قامت باختبار العلاقة بين استهلاك الكهرباء و النمو الاقتصادي في غانا خلال الفترة الممتدة بين (1971-2008)، و ذلك من خلال مقارنة« ARDL boundstesting » و اختبار « Todayamamoto granger causalité test» لاختبار اتجاه العلاقة بين متغيرات الدراسة، حيث بينت الدراسة أن الاقتصاد الغاني يدعم فرضية الترشيد التي تنص على أن النمو الاقتصادي هو الذي يسبب استهلاك الكهرباء، كما توصلت الدراسةإلى وجود علاقة طويلة الأجل بين استهلاك الكهرباء و نصيب الفرد الناتج المحلي الخام الحقيقي.

2. دراسة تحليلية إحصائيةلواقع قطاع الطاقة الكهربائيةوالنمو الاقتصادي في الجزائر

أ. قطاع الطاقة الكهربائية في الجزائر

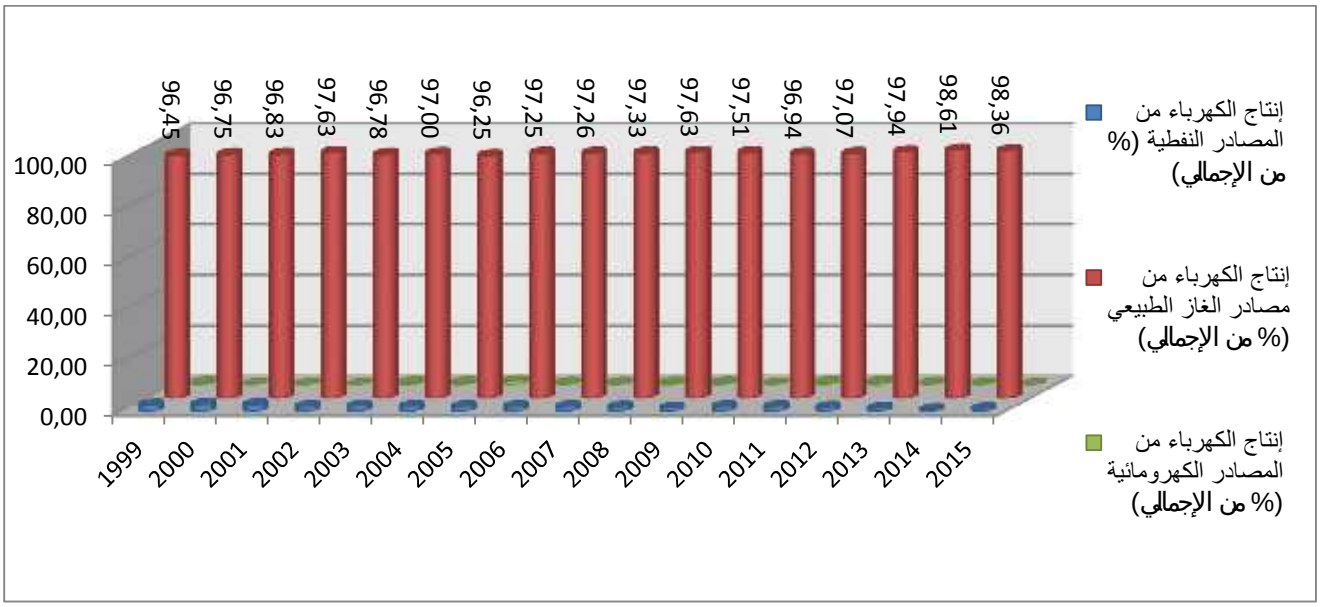
تلعب الطاقة الكهربائية دورا هاما في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية لأي بلد، و الجزائر منذ استقلالها وهي تسعى جاهدة لتطوير هذا القطاع لما له من أهمية بالغة في الدفع بالنشاط الاقتصادي و تلبية الطلب المتزايد لخدمة الكهرباء لكافة المواطنين، و في مقابل ذلك بلغت نسبة التغطية بالشبكة الكهربائية في الجزائر ما نسبته **98%** في مقابل ارتفاع الطلب على هذه الطاقة الذي قارب **7%** سنويا و ذلك خلال الفترة ما بين 1963 و 2011[5].

و تعتبر الشركة الجزائرية للكهرباء و الغاز "سونلغاز" التي تأسست سنة 1969 المسؤول الأول عن تزويد الوطن بالكهرباء و الغاز في الجزائر، هذه الشركة التي عرفت مجموعة من التطورات الهيكلية و التنظيمية و التي سمحت لها بأن تكون من بين أكبر المرافق الكهربائية في العالم العربي، كما تسعى شركة سونلغاز لاستخدام الغاز الطبيعي في توليد كمية إضافية من الطاقة و تصديرها إلى الاتحاد الأوروبي.[6]

***إنتاج الطاقة الكهربائية في الجزائر**

تمتلك الجزائر قدرات طاقويةأحفورية جد هامة تمثل مداخيلها المورد الأساسي للاقتصاد الوطني، كماتعتبر هذه الطاقة مصدرا أساسيا للطاقة في الجزائرلما تمتلكه من موارد هامة،و التي يتم استغلالها في عدة مجالات اقتصادية و اجتماعية، حيث يعتبر الغاز الطبيعي مصدرا أساسيا في إنتاج الطاقة الكهربائية في الجزائر، وبالنظر إلى تطور استهلاك الطاقة الكهربائية في الجزائر من جهة و إلى مساهمة الغاز الطبيعي كمصدر لإنتاج الكهرباء من جهة أخرى، فانه يمكن توفير احتياطي معتبر من الغاز الطبيعي من خلال استغلال مصادر الطاقة الأخرى في إنتاج الكهرباء، ويمكن توضيح مدى مساهمة الغاز الطبيعي في إنتاج الطاقة الكهربائية من خلال الشكل الموالي:

الشكل رقم (01) :مساهمة النفط، الغازالطبيعي والطاقة الكهرومائية في إنتاج الطاقة الكهربائية في الجزائرخلال الفترة (1999-2016).



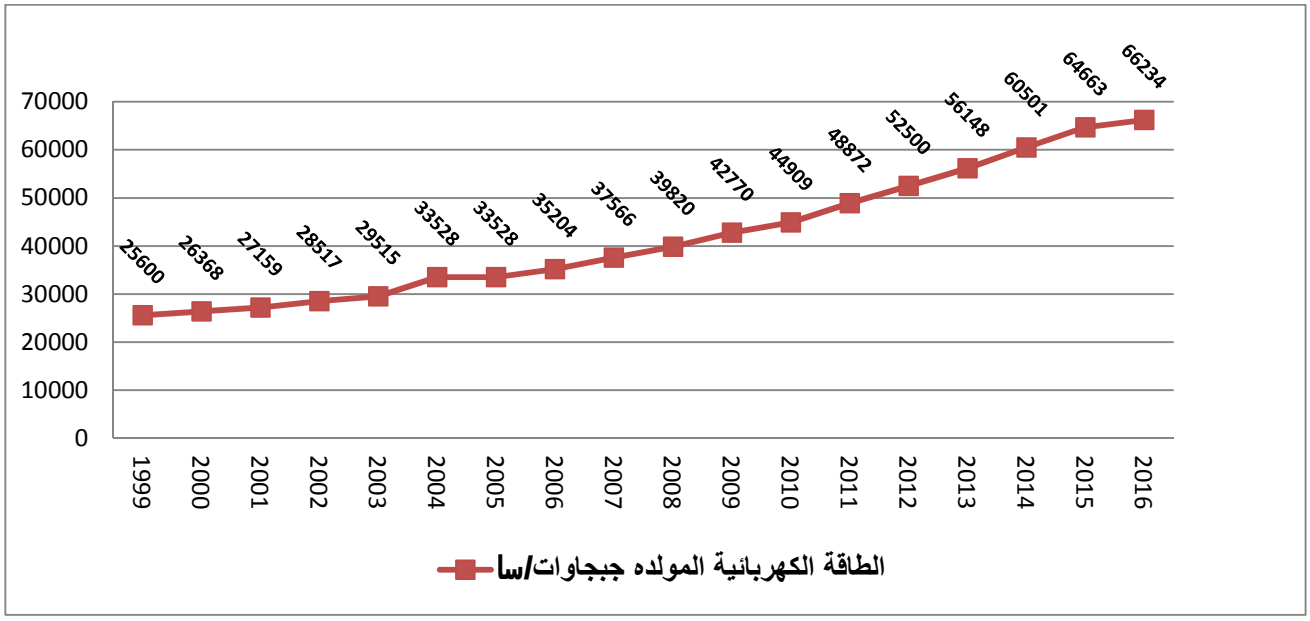
المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على معطيات البنك العالمي (2018).

يلاحظ من الشكل أن إنتاج الكهرباء في الجزائريعتمد بصفة كبيرة على الغاز الطبيعي، حيث مثلت مساهمة الغازفي إنتاج الكهرباء نسبة تتراوح بين 96%و98% خلال طول الفترة الممتدة بين 1999 و2015، ويبين الشكل أيضا الاستغلال غير الأمثل لموارد الطاقة في الجزائر من خلال ضعف مساهمة الطاقة الكهرومائية في إنتاج الكهرباء، والتي لم تتجاوز 1.64%خلال طول الفترة، ما يبين أن إنتاج الطاقة الكهربائية في الجزائر يعتمد بصفة كبيرة على الطاقات الناضبةوخاصة الغاز الطبيعي[7].

*تطور إنتاج الطاقة الكهربائية في الجزائر

عرف إنتاج الطاقة الكهربائية تطورا ملحوظا وذلك بالنظر إلى الطلب المتزايد على هذه الطاقة، ويرجع هذا إلى توفر مجموعة من العوامل الطبيعية والبشرية التي ساهمت في ذلك، أهمها: شساعة المساحة الجغرافية وكذا التنوع المناخي الذي تزخر به الجزائر، بالإضافة إلى انخفاض تسعيرة بيع الطاقة الكهربائية وكذا النمو الديمغرافي و النشاط الاقتصادي الذي تشهده الجزائر، و الشكل الموالي يوضح تطور إنتاج الطاقة الكهربائية في الجزائر خلال الفترة 1999. 2016.

الشكل رقم (02) :تطور إنتاج الطاقة الكهربائية في الجزائر خلال الفترة (1999-2016).

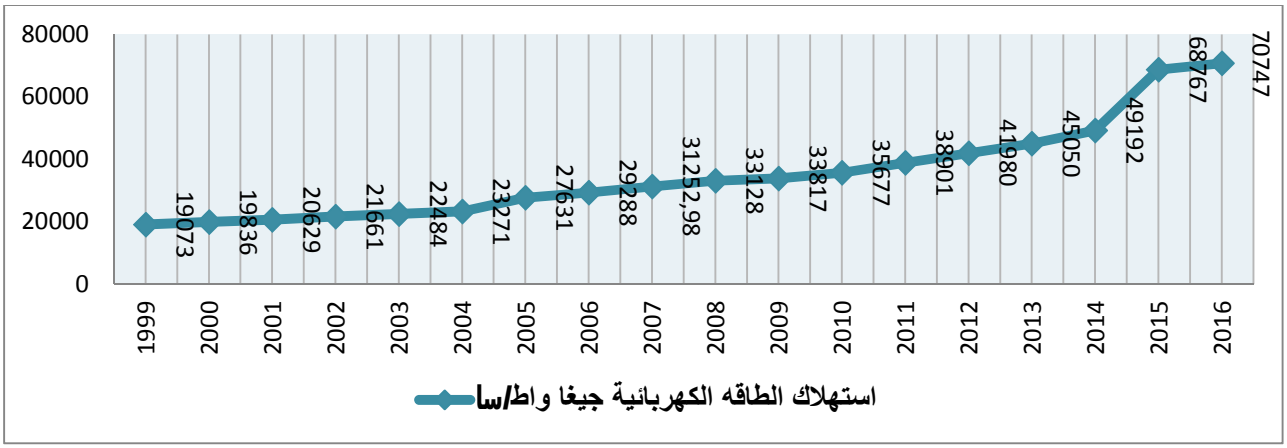


المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على معطيات موقع منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول أوابك 2018.

يظهر من خلال الشكل (02) الارتفاع المتزايد و المستمر في إنتاج الطاقة الكهربائية في الجزائر خلال هذه الفترة،حيث بلغت الطاقةالمنتجة في الجزائر66234جيغاوات/سا في سنة 2016، في مقابل 25600جيغاوات/سا سنة 1999 اي بزيادة تقدر بـ 61,35%، هذا التطور المعتبر في إنتاج الكهرباء جاء أساسا لمواجهة الطلب المتزايد على الطاقة الكهربائية،فقد بلغ عدد الزبائن 9.184.962 زبون سنة 2017 بعدما كان عددهم 8.810.312 سنة 2016 أي بارتفاع يقدر بـ 4%[8]،لذلك سعت الدولة الجزائرية إلى تطوير هذا القطاع الهام و ذلك من خلال الرفع من القدرات الإنتاجية.

*استهلاك الكهرباء في الجزائر

الشكل رقم (03) :استهلاك الطاقة الكهربائية في الجزائر خلال الفترة (1999-2016).



المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على معطيات موقع منظمة الأقطار العربية المصدرة للبترول أوابك 2018.

يلاحظ من الشكل السابق أن استهلاك الطاقة الكهربائية في تزايد مستمر خلال الفترة الممتدة بين سنتي 1999 و2016 حيث بلغ الاستهلاك 70747جيغا واط/سا في 2016، بعدما قدر بـ: 19073جيغا واط/سا في 1999 أي بما نسبته 270.92%مقارنة بسنة 1999.وهي زيادة جد معتبرة في نسبة الاستهلاك. وترجع هذه الزيادة إلى الارتفاع المستمر في الطلب على الكهرباء بسبب النمو السكاني وتعدد استعمالات الطاقة الكهربائية لدى الأفراد.

ب. النمو الاقتصادي في الجزائر

يعتمد الاقتصاد الجزائري بشكل كبير على عائداتالمحروقات، كونأغلبية مداخيله تتعلقبتصدير البترول وهذا بنسبة تفوق 97%، مما يجعله عرضة للتغيرات والصدمات التي تواجه سوق النفط العالمية، والتي تنعكس حتما على مختلف الجوانب الاقتصادية، الاجتماعية وحتى السياسية للبلاد.

فقد تعرضت أسعار البترول إلى عدة انتكاسات أثرت سلبا على الاقتصاد الجزائري، أهمها الصدمة البترولية العكسية لسنة 1986 وما تلاها من أزمة اقتصادية حادة انعكست مباشرة على الحياة الاجتماعية والسياسية آنذاك،حيث عرفت الفترة ما بين 1986 و2000 انخفاضا ملحوظا للناتج الداخلي الخام (أنظر الشكل 04)مما أثر مباشرة على الأداء الاقتصادي للجزائر، ويمكن ملاحظة ذلك من خلال ما يلي:

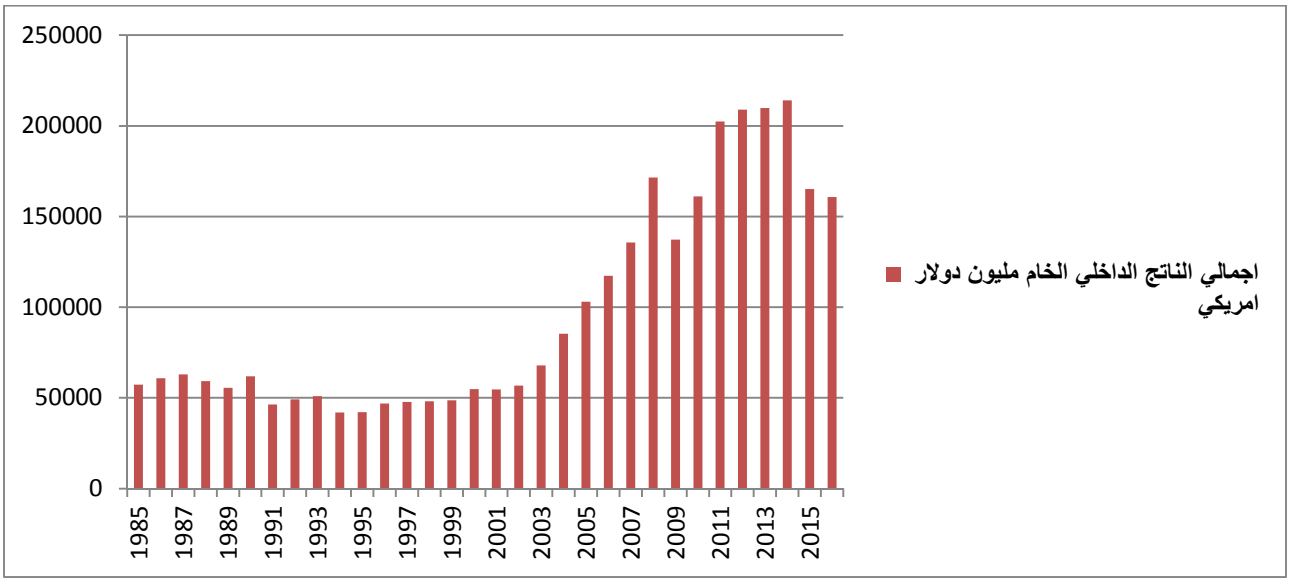
- تراجع حجم الاستثمارات جراء انخفاض أسعار النفط.
- انتقال الاقتصاد الجزائري من مرحلة التخطيط المركزي إلى مرحلة اقتصاد السوق.
- تأثير الأزمة الاقتصادية والاجتماعية وكذا العشرية السوداء التي عاشتها الجزائر خلال التسعينيات من القرن الماضي على نزوح المواطنين نحو المدن ما ساهم في هجرة اليد العاملة.
- تراجع النمو الاقتصادي مما أدى بالحكومة إلى تبني مجموعة من الإصلاحات الاقتصادية ومخططات التعديل الهيكلي(PAS)،والذي نتج عنه خوصصة المؤسسات الاقتصادية، والتي ساهمت بشكل كبير في تفاقم ظاهرة البطالةوتعطيل العملية الانتاجية والنمو الاقتصادي في تلك الفترةمن خلال غلق المؤسسات وتسريح العمال حيث فقد أكثر من 360 ألف شخص منصب عملهم[9].

لجوء الجزائر إلى الاستدانة من قبل صندوق النقد الدولي و ما انجر عنه من تبعات اقتصادية و اجتماعية صعبة.

و مع بداية الألفية الثالثة بدأت أسواق البترول تعرف نوعا من التعافي تميز بارتفاع ملحوظ في أسعار النفط التي وصلت إلى حوالي 100دولارللبرميل سنة 2008، ما ساهم بصفة مباشرة في ارتفاع قيمة إجمالي الناتج المحلي الخام، حيث نلاحظ من خلال الشكل 04أن الفترة الممتدة بين 2000 و 2013 سجلت نموا معتبرا ارتفعت من خلاله قيمة إجمالي الناتج الداخلي الخام للجزائر من حوالي 54800 مليون دولار أمريكي سنة 2000 إلى حوالي 210000 مليون دولار أمريكي سنة 2013، كما يرجع ذلك أيضا إلى السياسة الاقتصادية المتبعة في تلك الفترة و المبنية على أساس تشجيع الاستثمار و تحفيز النمو الاقتصادي من خلال الانفاق، حيث تميزت هذه الفترة بعديد الانشاءات و البنى التحتية فيما يتعلق بالطرقات و السكن ...إلخ.

كما تواجه الجزائر في السنوات الأخيرة (منذ منتصف 2014) انخفاض في المداخيل و الذي يرجع إلى نفس السبب ألا و هو تهاوي أسعار النفطلتصل سنة 2016 إلى أدنى مستوياتها بحوالي 30 دولار للبرميل، و التي أدت إلى تراجع النمو الاقتصادي في الجزائر، متأثرابعدة عوامل أهمها تراجع الاستثمارات و مستوى الإنفاق، و الشكل الموالي يوضح تطورات الناتج المحلي الخام للجزائر خلال الفترة ما بين سنة 1985 و سنة 2016 .

الشكل رقم (04) :تطورات الناتج المحلي الخام خلال الفترة (1985-2016).



المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على معطيات البنك العالمي (2018).

3. دراسة قياسية للعلاقة بين استهلاك الكهرباء والنمو الاقتصادي في الجزائر

سنعتمد في الدراسة القياسية على تحليل العلاقة بين استهلاك الكهرباء والنمو الاقتصادي في الجزائر، باستعمال أدوات القياس الاقتصاديوبناء نموذج اقتصادي يضم متغيرات استهلاك الطاقة الكهربائية والنمو الاقتصادي في الجزائر، بتطبيق منهجية شعاع الانحدار الذاتيVAR،واختبار السببية لتحديد نوع العلاقة الاقتصادية بين هذين المتغيرين.

حيث تمثل المعطيات بيانات سنوية للمتغيرات السابق ذكرها والممتدة منسنة 1985إلى غاية سنة2016،أي أن السلسة تحتوي على 31 مشاهدة، ويتمثل مصدر المعطيات في قاعدة بيانات البنك العالمي بالنسبة للنمو الاقتصادي ومنظمة الأقطار العربية للدول المصدرة للبترول "أوابك" فيما يخص استهلاك الكهرباء. وتعرف المتغيرات كما يلي

أ -**متغيرة النمو الاقتصادي:**ورمز لها بالرمز (LPIB) وهذا بعد إدخال اللوغاريتم على سلسلة المعطيات، وتمثل الناتج المحلي الإجماليمعبرا عنه بالأسعار الثابتة حيث تمثل 2010 سنة الأساس.

ب -**متغيرة استهلاك الكهرباء:** ورمز لها بالرمز (LCE) وهذا بعد إدخال اللوغاريتم على سلسة المعطيات، وتمثل إجمالي استهلاك الكهرباء معبرا عنه بـ"جيغا واط/سا".

استقرارية السلاسل الزمنية:

سنعتمد خلال دراستنا في اختبار استقرارية السلاسل الزمنية على منهجية جذر الوحدة لـ"**ديكيفولر الموسع**"ADFوالذي سنعرف من خلاله ما إذا كانت السلاسل محل الدراسة مستقرة أو غير مستقرة، وذلك باختبار فرضية العدم (H_0) والتي تعني وجود جذر أحادي بالسلسلة وعدم استقرارها مقابل الفرضية البديلة (H_1)والتي تعني غياب الجذر الأحادي ما يدل على أن السلسلة مستقرة. وقد تم تلخيص نتائج اختبار "ديكي فولر الموسع" في الجدول التالي حيث نقبل(H_0) :

إذا كان$ADF_{cal}>ADF_{tab}$:

جدول رقم (01) : نتائج اختبار حذر الوحدة لـ"ديكي فولر".

السلسلة	درجة التكامل
LCE	2
LPIB	1

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا مخرجات على برنامج eviews.8.

تبين النتائج السابقة أن السلاسل محل الدراسة غير مستقرة، حيث أن السلسلة المتعلقة باستهلاك الكهرباء متكاملة من الدرجة الثانية ($y_t \sim (2)$) أي أن الفروق الثانية لها ساكنة، كما أن السلسلة المتعلقة بالنمو الاقتصادي متكاملة من الدرجة الأولى($y_t \sim (1)$)أي أن الفروق الأولى لها ساكنة.(أنظر الملحق رقم 01).كما تبين نتائج الاستقرارية عدم وجود علاقة تكامل مشترك بين المتغيرات محل الدراسة وبالتالي غياب العلاقة في الأجل الطويل.

تحديد درجة تأخير المسار p

إن اختيار درجة التأخير في نماذج VAR يتم وفق عدة معايير، لكنه في الأغلب يتم الاعتماد على معيارين هما Akaike(AIC) و Shwartz(SC)، حيث أن اختيار التأخير يتم على أساس أقل قيمة بين هذين المعيارين والتي تقابل بالنتيجة أقل تأخير، والنتائج الموضحة في الملحق رقم 02تبين أن معظم المعايير تأخذ درجة التأخير القصوى لنموذج VARوالتي توافق درجة واحدة (P=1).

تقدير نموذج شعاع الانحدار الذاتي "VAR(1)"

بعد التعرف على درجة التأخير سنقوم فيما يلي بتقدير نموذج شعاع الانحدار الذاتي بتأخير واحد أي VAR(1)، حيث سيكون النموذج المتحصل عليه عموما من الشكل التالي:

DDLCE = -0.874144***DDLCE**(-1) + 0.095354***DLPIB**(-1) + 0.004899

(-5.10535) (1.06484)(0.37387)

DLPIB = -0.358353***DDLCE**(-1) + 0.062134***DLPIB**(-1) + 0.031709

(-0.97197)(0.32217)(1.12355)

المركز الديمقراطي العربي – برلين المانيا

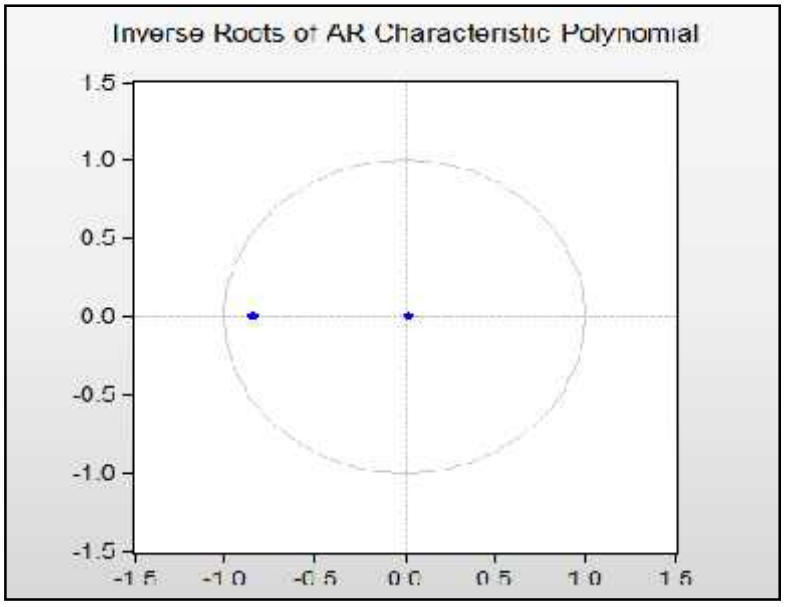
المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا مخرجات برنامج eviews.8

من خلال النتائج الواردة أعلاه و المتعلقة بتقدير نموذج شعاع الانحدار الذاتي عند درجة تأخير p=1 و بعد اختبار معنوية المعالمبالاعتماد على إحصائية ستيودنت حيث تكون المعلمة ذات معنوية إذا كانت القيمة المطلقة لـ : $|t_{cal}|>1.96$ يتضح لنا أن متغيرة استهلاك الكهرباء تفسر بالقيم السابقة لها عند درجة تأخير 1، أما باقي المعالم فليست لها معنوية إحصائية كما تشير إحصائية ستيودنت، ما يعني ضعف العلاقة بين استهلاك الكهرباء والنمو الاقتصادي وذلك بعدم تأثير استهلاك الكهرباء على النمو الاقتصادي وكذا عدم تاثير النمو الاقتصادي على استهلاك الكهرباء.

دراسة استقرارية المسار "VAR(1)"

إن تحليل استقرار نموذج VAR هي شرط أساسي قبل المرور إلى بقية المراحل، و الغرض من ذلك هو التأكد من مدى استقرارية النموذج، كما يسمح هذا الاختبار من معرفة ان كان النموذج يعاني من بعض المشاكل القياسية، ويمثل الشكل دائرة مقلوب الجذور الأحادية لـ: "VAR(1)".

الشكل رقم (05): التمثيل البياني لاستقرارية المسار "VAR(1)"



المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على برنامج eviews.8.

من خلال الشكل يتضح لنا أن النموذج "VAR(1)" مستقر كون مقلوب كل جذر أحادي يقع داخل الدائرة الأحادية أي أنها أصغر من الواحد.

اختبار العلاقة السببية:

سنقومباختبار العلاقة السببية بين كل من النمو الاقتصادي واستهلاك الكهرباء، وذلك بالاعتماد على اختبار «Granger»،من خلال اختبار فرضية العدم (H_0) والتي تعني عدم وجود علاقة سببية بين المتغيرينمقابل الفرضية البديلة (H_1) والتي تعني وجود علاقة سببية بينهما.حيث نقبل(H_0) إذا كانت قيمة الاحتمال أكبر من0.05وقد تم تلخيص نتائج اختبار السببية لـ"Granger" في الجدول التالي:

جدول رقم (02) :نتائج اختبار العلاقة السببيةلـ"Granger ".

الفرضية الصفرية (H_0)	إحصائية فيشر(F_{cal})	الاحتمال
DLPIB لا يسبب DDLEC	1.133	0.296
DDLEC لا يسبب DLPIB	0.944	0.340

المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على برنامج eviews.8

من خلال النتائج الواردة في الجدول أعلاه نلاحظ أن الاحتمال أكبر من 0.05 في جميع الحالات وهذا يعني عدم وجود علاقة سببية بين استهلاك الكهرباء والنمو الاقتصادي في الجزائر.أنظر الملحق رقم04.

تحليل التباين والصدمات:

أ- تحليل التباين:

الهدف من تحليل التباين هو التعرف على مقدار التباين في التنبؤ والذي يعود الى خطأ التنبؤ في المتغير نفسه ومقدار التباين في المتغيرات التفسيرية الأخرى[10]، ومن خلال النتائج المحصل عليها في الملحق رقم 05 نستنتج ما يلي:

- بالنسبة لتحليل تباين متغيرة استهلاك الكهرباء فهي تساهم بمتوسط نسبة قدرها 97.32%في تباين خطأ التنبؤ لنفس المتغيرة، كما تساهم متغيرة النمو الاقتصادي بنسبة قدرها 2.67%في تباين خطأ التنبؤ لهذه المتغيرة.

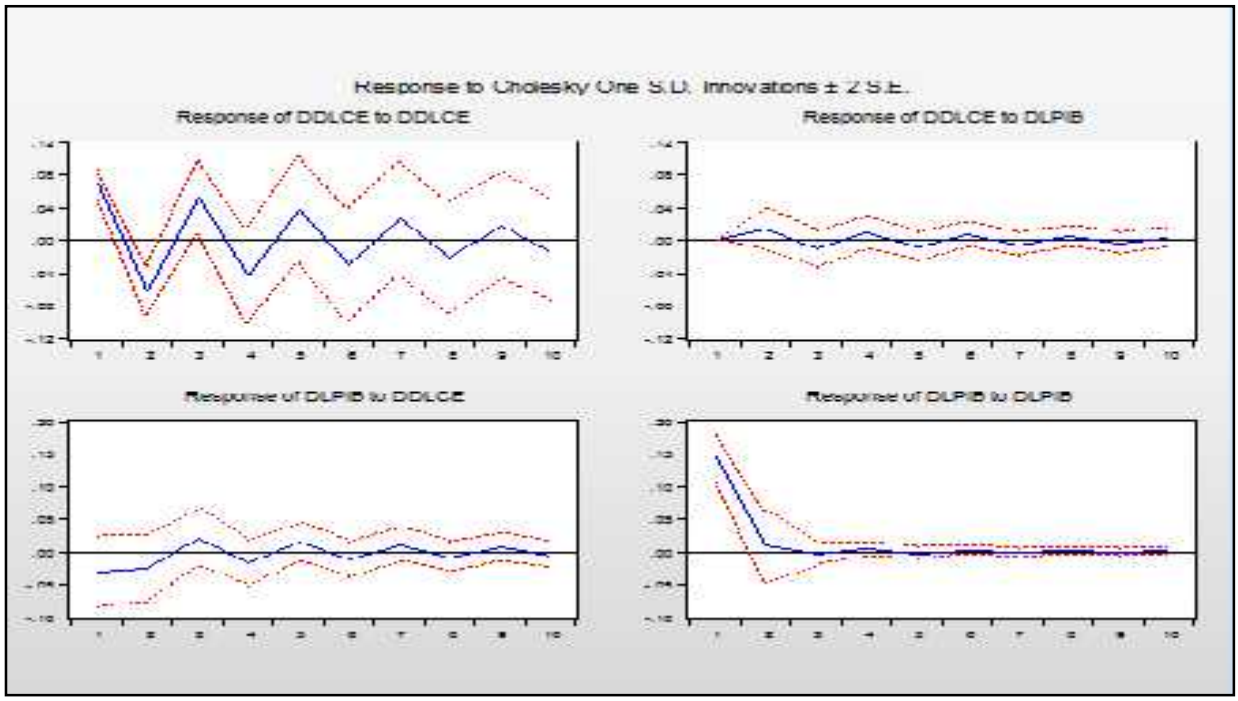
- بالنسبة لتحليل تباين متغيرة النمو الاقتصادي فهي تساهم بمتوسط نسبة قدرها 89.35%في تباين خطأ التنبؤ لنفس المتغيرة، كما تساهم متغيرة استهلاك الكهرباء بنسبة قدرها 10.64%في تباين خطأ التنبؤ لهذه المتغيرة.

مما سبق نلاحظ أن تفسير تباين خطأ التنبؤ لكل متغيرة محل الدراسة يرجع إليها وهذا بنسبة كبيرة تقدر بـ:97.32%بالنسبة لمتغيرة استهلاك الكهرباء و89.35%بالنسبة لمتغيرة النمو الاقتصادي، وهذا ما يتوافق مع انعدام العلاقة السببية بين المتغيرات.

ب- تحليل الصدمات ودوال الاستجابة:

إنالهدف من تحليل الصدمات ودوال الاستجابة هو قياس مدى تأثير حدوث صدمة وأثرها على المتغيرات، حيث تعمل هذه الدوال على تتبع المسار الزمني لمختلف الصدمات المفاجئة التي تتعرض لها المتغيرات[11]، ويمكن تحليله من خلال الشكل الموالي:

الشكل رقم (06):أشكال الصدمات العشوائية للمتغيرات



المصدر: من إعداد الباحثين اعتمادا على برنامج eviews.8.

من خلال الأشكال السابقة يتضح لنا ما يلي:

إن إحداث صدمة في متغيرة استهلاك الكهرباءليس لها أثر قوي على متغيرة النمو الاقتصادي إذ يبدو الأثر ضعيفا يبدأ في التخامد من السنة الخامسة. كما أن إحداث صدمة عشوائية في متغيرة النمو الاقتصادي لا ينتج عنها أثر قويعلى متغيرة استهلاك الكهرباءإذ يبدو الأثر ضعيفا يبدأ في التخامد من السنة الثالثة، هذا ما يتوافق مع النتائج السابقة باعدام العلاقة السببية بين المتغيرات وكذا عند تقدير نموذج شعاع الانحدار الذاتي وتحليل التباين.

خـــاتمة :

تناولت الدراسة العلاقة بين كل من النمو الاقتصادي واستهلاك الكهرباء في الجزائر من خلال الاعتماد على نموذج شعاع الانحدار الذاتي "VAR" وقد تم التوصل من خلالها إلى النتائج التالية:

- عدم استقرارية السلاسل الزمنية كما أظهرت نتائج اختبار جذر الوحدة لـ:"ADF"، حيث أن السلسلة المتعلقة باستهلاك الكهرباء متكاملة من الدرجة الثانية، كما أن السلسلة الخاصة بالنمو الاقتصادي متكاملة من الدرجة الأولى، ما يبين غياب علاقة التكامل المشترك وبهذا غياب العلاقة في الأجل الطويل بين المتغيرين محل الدراسة.
- أظهرت نتائج تقدير شعاع الانحدار الذاتي ضعف العلاقة بين المتغيرات محل الدراسة،كما بين اختبار "Granger" غياب العلاقة السببية في الاتجاهين بين متغيرات الدراسة.
- بالنسبة لنتائج تحليل التباين والصدمات فإنها تتوافق والنتائج السابقة، وذلك بعدم تأثير استهلاك الكهرباء على النمو الاقتصادي وكذا عدم تأثير النمو الاقتصادي على استهلاك الكهرباء في الجزائر.

و من خلال ما سبق يتضح لنا أن حالة الجزائر تتوافق وفرضية الحياد، إذ أن هذا التطور الكبير و المستمر في استهلاك الكهرباء في الجزائر ليس له أي أثر على النمو الاقتصادي، كما أن الارتفاع المستمر في استهلاك الكهرباء في الجزائر يرجع إلى النمو السكاني والتوسع العمراني ما يتطلب دائما إنشاء محطات جديدة والتوسع في شبكة الكهرباء لتغطية حاجات هؤلاء السكان، و مستوى التحضر لدى هؤلاء السكان من خلال التطور التكنولوجي الذي يستوجب استعمال أجهزة متعددة ومستهلكة للكهرباء، زد على ذلك استغلال المستخرجات الغازية التي تتوفر عليها الجزائر بشكل كبير في إنتاج الطاقة الكهربائية والدعم الذي توليه الدولة لفائدة المواطنين و المنتجين الاقتصاديين من خلال الأسعار الإسمية للكهرباء والتي لا تتوافق مع تكاليف انتجها. كما يفسر عدم تأثير النمو الاقتصادي على استهلاكالكهرباء بضعف الجهاز الانتاجي في الجزائر.

المراجع:

[1] - PalakiyèmKpemoua, analyse de l'impact de l'énergie électrique sur la croissance économique du Togo, HAL, 2017 , P 02, disponible à travers le lien : https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01491861

[2]. احمد عبد القادر المجالي، أحمد سلمان الرفوع، تقديرالطلبعلىاستهلاكالطاقةالكهربائيةللقطاعالمنزليفيالأردن باستخدامنموذجتصحيحالخطا (VECM) للفترة (1980-2015)، المجلة الأردنية للعلوم الاقتصادية، المجلد 5، العدد 01، 2018.

[3]. وسيلة بوفنش، نمذجة قياسية للعوامل المحددة لاستهلاك الطاقة الكهربائية في الجزائر خلال الفترة (1981-2011) مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، العدد رقم 15 2015.

[4]- Philip kofiadom, Electricity consumption-economic growth Nexus : the Ghanian case, international journal of energy economics and policy, Vol 1, N°1, 2011.

[5] -وسيلة بوفنش، مرجع سابق، ص 78.

[6] - لعجال محمد، رزقي عبدالمنعم، الطاقات البديلة والمتجددة كاستراتيجية اتعزيز الأمن الطاقوي في الجزائر، مداخلة مقدمة ضمن الملتقى الوطني الثالث حول التحول الطاقوي في الجزائر ودوره في تحقيق التنمية المستدامة، 2018/11/28، م.الجامعي خميس مليانة، ص 15.

[7]- دلهوم خليدة، المتغير الديموغرافي في الجزائر و التنبؤ بالطلب على الكهرباء، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم التجارة ، جامعة باتنة 1، السنة الجامعية 2016 .2017.

[8]- Synthèse des activités et comptes de gestion consolidés 2017 des sociétés du groupe SONELGAZ, Newsletter N° 36, édition électronique juillet 2018, P 06.

[9]- سعدية قصاب، فاطمة الزهرة عيدودي، سياسات التشغيل في الجزائر 1990. 2014: تشخيص وتقويم، مجلة معارف، العدد 20، جوان 2016، ص 38.

[10]- احمد عبد القادر المجالي، أحمد سلمان الرفوع،مرجع سابق،ص11.

[11] - احمد عبد القادر المجالي، أحمد سلمان الرفوع،نفس المرجع،ص11.

الملاحق:

الملحق رقم 01: نتائج اختبارات الاستقرارية لمتغيرات الدراسة

Null Hypothesis: DDLCE has a unit root
Exogenous: Constant
Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=7)

		t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic		-11.00234	0.0000
Test critical values:	1% level	-3.670232	
	5% level	-2.963972	
	10% level	-2.621007	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
Dependent Variable: D(DDLCE)
Method: Least Squares
Date: 02/19/19 Time: 19:44
Sample (adjusted): 1998 2016
Included observations: 29 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DDLCE(-1)	-1.885091	0.171335	-11.00234	0.0000
C	0.008129	0.012780	0.636063	0.5301

R-squared	0.817631	Mean dependent var	-0.008254
Adjusted R-squared	0.810877	S.D. dependent var	0.157174
S.E. of regression	0.068362	Akaike info criterion	-2.461810
Sum squared resid	0.126145	Schwarz criterion	-2.367513
Log likelihood	37.69624	Hannan-Quinn criter.	-2.432277
F-statistic	121.0516	Durbin-Watson stat	2.200302
Prob(F-statistic)	0.000000		

Null Hypothesis: DDLCE has a unit root
Exogenous: Constant, Linear Trend
Lag Length: 1 (Automatic - based on SIC, maxlag=7)

		t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic		-4.861111	0.0000
Test critical values:	1% level	-4.323979	
	5% level	-3.580623	
	10% level	-3.225334	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
Dependent Variable: D(DDLCE)
Method: Least Squares
Date: 02/19/19 Time: 19:43
Sample (adjusted): 1999 2016
Included observations: 28 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DDLCE(-1)	-2.565608	0.394448	-6.581111	0.0000
D(DDLCE(-1))	0.462298	0.249080	1.855111	0.0613
C	0.032611	0.029756	1.106095	0.2797
@TREND("1995")	0.002390	0.001578	1.514579	0.1422

R-squared	0.844578	Mean dependent var	-0.010180
Adjusted R-squared	0.825253	S.D. dependent var	0.155467
S.E. of regression	0.064986	Akaike info criterion	-2.487459
Sum squared resid	0.101207	Schwarz criterion	-2.307110
Log likelihood	38.82809	Hannan-Quinn criter.	-2.430744
F-statistic	43.69635	Durbin-Watson stat	2.069609
Prob(F-statistic)	0.000000		

Null Hypothesis: DLPIB has a unit root
Exogenous: Constant, Linear Trend
Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=7)

		t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic		-4.991030	0.0019
Test critical values:	1% level	-4.297073	
	5% level	-3.568379	
	10% level	-3.218382	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
Dependent Variable: D(DLPIB)
Method: Least Squares
Date: 02/19/19 Time: 19:47
Sample (adjusted): 1997 2016
Included observations: 20 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DLPIB(-1)	-0.991424	0.198707	-4.991030	0.0001
C	0.017610	0.006820	2.582233	0.0190
@TREND("1995")	0.002055	0.000997	2.062010	0.0532

R-squared	0.470944	Mean dependent var	0.003938
Adjusted R-squared	0.441427	S.D. dependent var	0.193261
S.E. of regression	0.144410	Akaike info criterion	-0.907286
Sum squared resid	0.562233	Schwarz criterion	-0.757146
Log likelihood	11.07828	Hannan-Quinn criter.	-0.882448
F-statistic	15.95977	Durbin-Watson stat	2.002322
Prob(F-statistic)	0.000117		

Null Hypothesis: DLPIB has a unit root
Exogenous: None
Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=7)

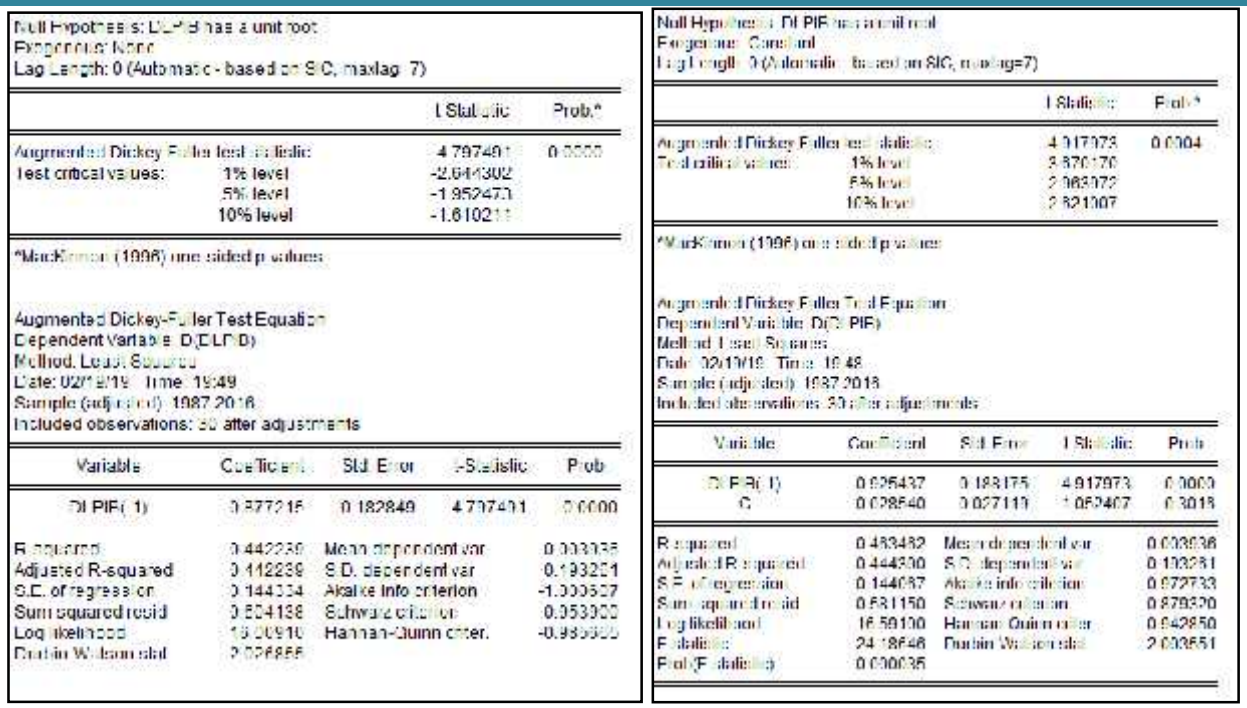
		t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic		-11.12237	0.0000
Test critical values:	1% level	-2.647120	
	5% level	-1.952910	
	10% level	-1.610011	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
Dependent Variable: D(DDLCE)
Method: Least Squares
Date: 02/19/19 Time: 19:45
Sample (adjusted): 1998 2016
Included observations: 29 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
DDLCE(-1)	-1.872934	0.168349	-11.12237	0.0000

R-squared	0.814698	Mean dependent var	-0.008254
Adjusted R-squared	0.811838	S.D. dependent var	0.157174
S.E. of regression	0.067622	Akaike info criterion	-2.515902
Sum squared resid	0.126838	Schwarz criterion	-2.468754
Log likelihood	37.48068	Hannan-Quinn criter.	-2.501136
Durbin-Watson stat	2.262620		



Null Hypothesis: D(LPIB) has a unit root
Exogenous: None
Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=7)

		t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic		-4.797491	0.0000
Test critical values:	1% level	-2.644302	
	5% level	-1.952473	
	10% level	-1.610211	

*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
Dependent Variable: D(LPIB)
Method: Least Squares
Date: 02/19/19 Time: 19:49
Sample (adjusted): 1987 2016
Included observations: 30 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(LPIB(-1))	-0.877216	0.182849	-4.797491	0.0000

R-squared	0.442239	Mean dependent var	0.033136
Adjusted R-squared	0.412239	S.D. dependent var	0.193201
S.E. of regression	0.148034	Akaike info criterion	-1.000537
Sum squared resid	0.624138	Schwarz criterion	-0.853000
Log likelihood	15.00806	Hannan-Quinn criter.	-0.953305
Durbin-Watson stat	2.026866		

Null Hypothesis: D(PIB) has a unit root
Exogenous: Constant
Lag Length: 0 (Automatic - based on SIC, maxlag=7)

		t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic		-4.917973	0.0004
Test critical values:	1% level	-3.670170	
	5% level	-2.963972	
	10% level	-2.621007	

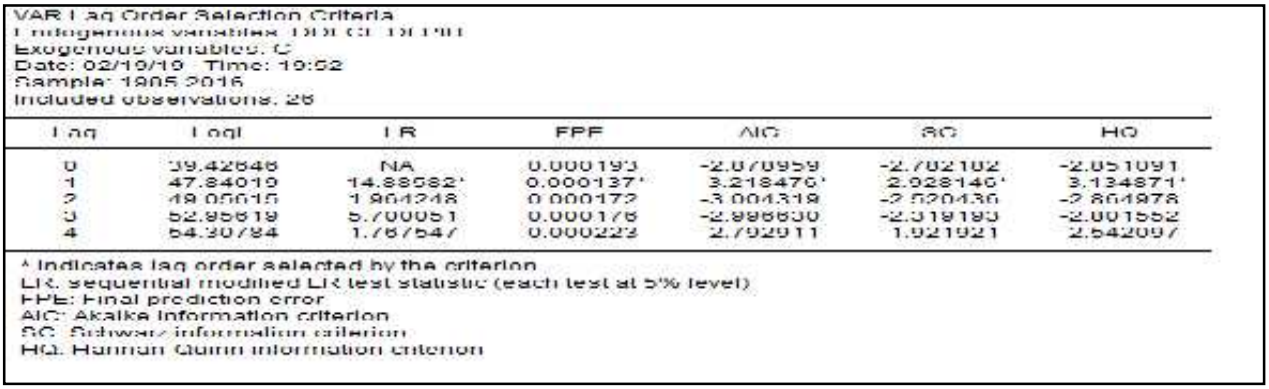
*MacKinnon (1996) one-sided p-values.

Augmented Dickey-Fuller Test Equation
Dependent Variable: D(PIB)
Method: Least Squares
Date: 02/19/19 Time: 19:48
Sample (adjusted): 1987 2016
Included observations: 30 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(PIB(-1))	-0.926437	0.188375	-4.917973	0.0000
C	0.029540	0.027119	1.089267	0.3018

R-squared	0.463482	Mean dependent var	0.033636
Adjusted R-squared	0.444330	S.D. dependent var	0.193281
S.E. of regression	0.144087	Akaike info criterion	-1.072733
Sum squared resid	0.581150	Schwarz criterion	-0.979330
Log likelihood	16.59100	Hannan-Quinn criter.	-1.042850
F-statistic	24.18648	Durbin-Watson stat	2.033651
Prob(F-statistic)	0.000035		

الملحق رقم02: نتائج درجة تأخير المسار P



VAR Lag Order Selection Criteria
Endogenous variables: DLPIB DLTAUX
Exogenous variables: C
Date: 02/19/19 Time: 19:52
Sample: 1985 2016
Included observations: 26

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	39.42646	NA	0.000193	-2.879959	-2.782102	-2.851091
1	47.84019	14.88582*	0.000137*	-3.218476*	-2.928146*	-3.134871*
2	49.05615	1.961248	0.000172	-3.004319	-2.520436	-2.864978
3	52.95619	5.700051	0.000176	-2.996630	-2.319193	-2.801552
4	54.30784	1.767547	0.000223	-2.792911	-1.921921	-2.542097

* Indicates lag order selected by the criterion
LR: sequential modified LR test statistic (each test at 5% level)
FPE: Final prediction error
AIC: Akaike information criterion
SC: Schwarz information criterion
HQ: Hannan-Quinn information criterion

الملحق رقم 03: نتائج تقدير نموذج VAR(1)

Vector Autoregression Estimates
Date: 02/27/19 Time: 21:11
Sample (adjusted): 1988 2016
Included observations: 29 after adjustments
Standard errors in ( ) & t-statistics in [ ]

	DDLCE	DLPIB
DDLCE(-1)	-0.871114	-0.358353
	(0.17122)	(0.36878)
	[-5.10535]	[-0.97177]
DLPIB(-1)	0.095354	0.062134
	(0.08955)	(0.19286)
	[1.06484]	[0.32217]
C	0.004099	0.031709
	(0.01310)	(0.02822)
	[0.37307]	[1.12355]
R-squared	0.510091	0.040224
Adj. R-squared	0.481021	-0.033605
Sum sq. resids	0.120074	0.560676
S.E. equation	0.068184	0.146848
F-statistic	13.97606	0.544028
Log likelihood	38.31620	16.08645
Akaike AIC	-2.435531	-0.901134
Schwarz SC	-2.294086	-0.759690
Mean dependent	0.000437	0.030637
S.D. dependent	0.094647	0.144442
Determinant resid covariance (dof adj.)	9.04E-05	
Determinant resid covariance	7.60E-05	
Log likelihood	56.08131	
Akaike information criterion	-3.304910	
Schwarz criterion	-3.162029	

الملحق رقم 04: نتائج اختبار السببية

Pairwise Granger Causality Tests
Date: 02/23/19 Time: 16:36
Sample: 1905 2016
Lags: 1

Null Hypothesis:	Obs:	F-Statistic:	Prob.
DLPIB does not Granger Cause DDLCE	29	1.13309	0.2967
DDLCE does not Granger Cause DLPIB		0.91434	0.3401

الملحق رقم05: نتائج اختبار تحليل التباين

Variance Decomposition of DDLCE:

Period	S.E.	DDLCE	DLPIB
1	0.068831	100.0000	0.000000
2	0.099101	99.11901	0.880994
3	0.109505	98.29396	1.706041
4	0.111223	97.92278	2.077224
5	0.111269	97.85338	2.146618
6	0.111634	97.86784	2.132161
7	0.112013	97.86822	2.131780
8	0.112170	97.85874	2.141263
9	0.112195	97.85299	2.147014
10	0.112196	97.85194	2.148061

Variance Decomposition of DLPIB:

Period	S.E.	DDLCE	DLPIB
1	0.149565	2.643072	97.35693
2	0.152153	5.108746	94.89126
3	0.157972	11.93234	88.06766
4	0.161443	15.53970	84.46022
5	0.162373	16.40412	83.59588
6	0.162430	16.43472	83.56527
7	0.162474	16.47055	83.52945
8	0.162566	16.57238	83.42762
9	0.162622	16.62705	83.37295
10	0.162637	16.64075	83.35925

Cholesky Ordering: DDLCE DLPIB

تأثير الأحداث الاقتصادية غير الاعتيادية على أزواج العملات المستقلة

(دراسة حالة أزواج الين الياباني والدولار الأمركي على إثر اِستفتاء BREXIT)

The Effect of The Unusual Economic Events on The Unrelated currency pairs (Studying the JPY and USD pairs based on BREXIT referendum)

إعداد الباحث : ذي يزن الاعوش

Theyazin Alaawosh

ماجستير علوم مالية ومصرفية تخصص إدارة مالية

Email: yazin111@yahoo.com

الملخص: تهدف الدراسة إلى كشف العلاقة بين حدث الاستفتاء البرطاني في تارخ 2016\6\24 وبين أزواج العملات المستقلة , ولهذا الغرض تم تنفيذ المنهج التحليلي لدراسة العلاقة وذلك من خلال دراسة جانبين الأول حركة الأسعار في السوق والثاني دراسة الاحصائيات والتقارير الرسمية , وقد كانت أهم النتائج في أن التأثير على الأزواج المستقلة ناتج عن حركة الأموال من الأسواق البرطانية نحو الأسواق الاستثمارية الآمنة.

الكلمات المفتاحية: الحدث القاطع .أزواج العملات المستقلة . أزواج العملات المرتبطة. بركست. الاستفتاء

Abstract: This study aims at disclosing the relation between the Britain referendum dated June 24 , 2016 and the unrelated currency pairs , for this purpose an analytic methodology has been carried out to study that relation through examining two sides : first , price movement in the market . Second , studying the statistics and official reports . Most important results demonstrates that the impact on the unrelated currency pairs was due to the shifting of money from Britain markets to safe haven investing markets.

Key words: Categorical event .Unrelated currency pairs .Interrelated currency pairs .Brexit .Referendum .

Classification JEL: G Financial Economics (G02)

مقدمة

مقدمة:

يتعرض الاقتصاد للعديد من الأحداث المؤثرة , وبعض هذه الأحداث يتجاوز تأثيرها ليصل الى الاقتصاديات والأسواق والمؤسسات الدولية , وأكثر الأطراف الدولية المتأثرة هي الأسواق المالية وتحديدا سوق العملات الأجنبية .

من خلال ملاحظة ومشاهدة هذه التأثيرات نجد بعض المظاهر الغريبة والغير مفسره والتي تتطلب إجراء بحوث ودراسات علمية لكشف أسبابها وأثارها ونتائجها وذلك لتعزيز عمليات التحوط وإدارة المخاطر في مواجهة مثل هذه الظروف , ومن هذه المظاهر تأثر أزواج عملات ليس لها علاقة مباشرة بالحدث او بالاقتصاد الذي وقع فيه الحدث كتأثر أزواج الين الياباني وأزواج الدولار الأمريكي بالاستفتاء البريطاني حول الخروج من الاتحاد الأوربي .

في هذا البحث تم التركيز على هذه الأزواج والتي أسميتها الأزواج المستقلة وعلى علاقتها بالأحداث الاقتصادية الغير اعتيادية من أجل الكشف عن الأسباب والأثار وتفسير الظاهر ككل.

إشكالية البحث

هل وقوع حدث الاقتصادي الغير اعتيادي ذو التأثير الفعلي على الاقتصاد يؤديإلى خروج الاستثمارات من السوق المحلية مما يتسبب في ارتفاع مستويات العرض والطلب لأزواج العملات المستقلة؟ وهل هذا الارتفاع يؤدي الى تغير الاسعار بمستويات تماثل تغير اسعار ازواج العملات المرتبطة؟

فرضيات البحث

1. الحدث القاطع يؤثر على بعض أزواج العملات المستقلة تأثير إيجابي أو سلبي.
2. أزواج العملات المستقلة التي تتأثر بالحدث القاطع تتغير أسعارها بمستويات غير اعتيادية تماثل التأثر الحاصل في الأزواج المرتبطة.
3. وقوع الحدث القاطع يشكل معاكس للاقتصاد (سلبي) يؤدي الى ارتفاع التدفقات الخارجة (هروب الاستثمارات) من سوق الأسهم والعقارات .
4. الاستفتاء البريطاني كحدث قاطع أدى الى تغيير تفضيلات المستثمرين نحو البدائل الاستثمارية في السوق اليابانية والأمريكية مما زاد الطلب على الين والدولار الأمريكي.

أهمية البحث

1. يدرس مدى نطاق تأثير الحدث القاطع على سوق العملات تحديدا على أزواج العملات الغير مرتبطة به (الأزواج المستقلة).
2. يوسع مدارك مدراء المخاطر في إدارة العملات حول مدى تأثر سوق العملات بالأحداث الغير اعتيادية (الحدث القاطع).
3. يوضح الارتباطات المباشرة وغير المباشرة بين العملات ومدى تأثرها بوقوع الأحداث الاقتصادية.

4. يضيف معرفة جديدة حول انهيارات الأسواق المالية حيث ان هذا البحث هو الخطوة الثانية لسلسلة بحوث انهيارات الأسواق المالية.

منهج البحث : تم اعتماد المنهج التحليلي والذي يقوم على قراءة وتحليل الوثائق والسجلات والتقارير المنشورة بالإضافة الى ذلك تم استخدام الأساليب الإحصائية والكمية في معالجة البيانات المجمعة من منصات العملات لتحديد نسب التغير والارتباطات.

حالة البحث

1. الين الياباني 2016\6\26
2. الدولار الامريكي 2016\6\26

وتم اختيار عملة الين الياباني والدولار الامريكي كحالة دراسة بسبب السلوك الغريب للعملتين حيث اظهرت جانبين الأول تسجيل ارتفاعات امام جميع العملات.

خطة البحث

1. دراسة جميع أزواج العملات المستقلة عن الباوند في تاريخ 2016\6\24 لغرض تحديد الأزواج التي تأثرت بالاستفتاء البريطاني حول الخروج من الاتحاد الأوربي.
2. دراسة حجم التغير في جميع أزواج الين الياباني والدولار الأمريكي .
3. دراسة العلاقات الاقتصادية والتجارية بين كل من اليابان والولايات المتحدة الأمريكية وبين بريطانيا.
4. دراسة أسباب تغير أسعار الين الياباني والدولار الأمريكي.
5. دراسة توجه الاستثمارات نحو الملاذات الآمنة.
6. استخلاص النتائج

ماهي عملية (بريكست)؟

تعبير بريكست هو اختصار للكلمتين الإنجليزيتين (British Exit) واللتين تعنيان خروج بريطانيا من الاتحاد الأوروبي.

<u>الفرضية الأولى : تأثير الحدث القاطع على الأزواج المستقلة</u>

في سوق العملات الأجنبية يتركز تأثير الحدث القاطع بشكل رئيسي على الأزواج المرتبطة والتي تكون احدى عملات الزوج هي عملة البلد التي وقع فيها الحدث , وهذا التأثير إما أن يكون إيجابي أو سلبي على قيمة العملة مقابل جميع العملات الاخرى ولكن ماذا عن بقية الأزواج الأخرى (المستقلة) والتي ليس لها علاقة بالحدث أو بالعملة المتأثرة بالحدث؟

من خلال المنطق الاقتصادي نفترض أن الأزواج المستقلة لن تتأثر بالحدث القاطع فمن المنطقي ان زوج USD/CAD لن يتأثر بالاستفتاء البريطاني حول الخروج من الاتحاد الأوربي والذي حصل في 2016\6\23 .

صحة هذا الامر جزئية وليست كاملة حيث يوجد أزواج مستقلة لم تتأثر بالاستفتاء وبالمقابل تم اثبات تأثر أزواج مستقلة اخرى بذلك الحدث.

أما في هذا البحث فأن دراسة الأزواج المستقلة كانت مختلفة , حيث تم تحليل ودراسة التغير الحاصل في الأسعار بتاريخ 2016\6\24 لجميع الأزواج المرتبطة (أزواج الباوند) وجميع الأزواج المستقلة بما فيها أزواج الين الياباني والدولار الأمريكي .

في هذه الفرضية تم قياس التغير لكافة الأزواج المستقلة , هذا القياس قام على أساس احتساب فارق النقاط بين سعري الافتتاح والأغلاق لكل زوج على حده كما هو مبين في الجدول الآتي:-

جدول (1) تغير أسعار الأزواج المستقلة

Pair	Open	Close	Pips	Ratio		Pair	Open	Close	Pips	Ratio
AUD\CAD	0.9678	0.9705	0.0027	0.003		NZD\SGD	0.9689	0.9612	0.0077	0.008
AUD\CHF	0.7277	0.724	0.0037	0.005		NZD\USD	0.7239	0.7119	0.012	0.017
AUD\NZD	1.0491	1.0461	0.003	0.003		USD\CAD	1.2755	1.2999	0.0244	0.019
AUD\USD	0.7609	0.7465	0.0144	0.02		USD\CHF	0.9576	0.9715	0.0139	0.015
CAD\CHF	0.7495	0.7464	0.0031	0.004		USD\DKK	6.5294	6.6829	0.1535	0.024
EUR\AUD	1.4912	1.4841	0.0071	0.005		USD\HKD	7.756	7.760	0.004	0.0005
EUR\CAD	1.4488	1.4427	0.0061	0.004		USD\HUF	275.253	285.281	10.028	0.036
EUR\CHF	1.0889	1.0794	0.0095	0.009		USD\MXN	18.2008	18.9008	0.7	0.038
EUR\DKK	7.4425	7.4312	0.0113	0.002		USD\NOK	8.1164	8.4824	0.366	0.045
EUR\HKD	8.8209	8.6128	0.2081	0.024		USD\PLN	3.8216	4.0053	0.1837	0.048
EUR\HUF	312.88	317.01	4.13	0.013		USD\RUB	66.2055	64.6085	1.597	0.024
EUR\NOK	9.2279	9.4238	0.1959	0.021		USD\SEK	8.1321	8.4579	0.3258	0.040
EUR\NZD	1.568	1.5564	0.0116	0.007		USD\SGD	1.3366	1.3515	0.0149	0.011
EUR\PLN	4.3544	4.4405	0.0861	0.02		USD\TRY	2.8506	2.9262	0.0756	0.027
EUR\RUB	72.456	71.782	0.674	0.01		USD\ZAR	14.3936	15.046	0.6524	0.045
EUR\SEK	9.2541	9.3984	0.1443	0.02		AUD\JPY	80.753	76.257	4.496	0.056
EUR\SGD	1.5217	1.5018	0.0199	0.01		CAD\JPU	83.081	78.484	4.597	0.055
EUR\TRY	3.2372	3.2508	0.0136	0.004		CHF\JPY	110.441	104.66	5.781	0.052
EUR\USD	1.1384	1.1114	0.027	0.024		EUR\JPY	120.814	113.499	7.315	0.061
EUR\ZAR	16.3836	16.7145	0.3309	0.020		NZD\JPY	76.797	72.744	4.053	0.053
NZD\CAD	0.9215	0.9252	0.0037	0.004		SGD\JPY	79.246	75.357	3.889	0.049
NZD\CHF	0.6924	0.6895	0.0029	0.004		USD\JPY	106.122	102.115	4.007	0.038

إعداد الباحث

في هذا الجدول تم احتساب فارق النقاط بين سعر الافتتاح وسعر الأغلاق ثم استخراج النسبة من خلال قسمة فارق النقاط على سعر الافتتاح والتي تبين مدى تغير الاسعار في تاريخ الاستفتاء ومن خلال نتائج العمليات التي في الجدول نجد ان تغير الأسعار

للأزواج المستقلة في تاريخ الاستفتاء تتراوح ما بين 0,5% الى 6%, السؤال الذي يطرح نفسة هل وصول بعض الأزواج الى نسبة 6% يعني بالضرورة أنها تأثرت بالاستفتاء ؟ ولماذا لا نعتبر أن هذا التغير عبارة عن تحرك طبيعي للأسعار ؟ وما الذي قد يثبت هذا الشي؟بالنظر الى تغير زوج GBP\USD نجد أن الباوند تراجع بنسبة 8% والذي اعتبره الاقتصاديين أكبر تراجع للباوند على مدى ثلاثين سنة [1], وبالنظر إلى تقارب هذه النسبة مع أعلى نسبة تراجع للأزواج المستقلة نستطيع نثبت أن هذه الاخيرة تأثرت بالحدث القاطع .

الفرضية الثانية:- أزواج العملات المستقلة التي تتأثر بالحدث القاطع تتغير أسعارها بمستويات غير اعتيادية بماثل التأثر الحاصل في الأزواج المرتبطة .

بالتأكيد أن التأثير الأقوى للحدث القاطع يقع بشكل مباشر على الأزواج المرتبطة , ولكن ماذا عن الأزواج المستقلة ؟ والى أي مدى ستتأثر؟ وهل يمكن قياس هذا التأثر؟كما لاحظنا في إثبات الفرضية السابقة أن هناك تأثر للأزواج المستقلة , ولكي نقيس هذا التأثر توجب تنفيذ معالجات أعمق على أسعار العملات مما تطلب اتباع الأسلوب الآتي:-

1. تصميم معيار مقارنة من خلال نسبة التغير السعري لكل زوج من الأزواج المستقلة لغرض تحديد درجة التأثر للأزواج المستقلة .
2. تحديد مستويات التغير النسبي لكل زوج من الأزواج المستقلة.
3. تحديد درجة تأثر الأزواج المستقلة بالحدث القاطع من خلال مقارنتها مع ما يقابلها من المعايير المستخرجة من أزواج الباوند.

أولا:- تصميم المعيار من أجل تصميم معيار لقياس أثر الحدث على الأزواج المستقلة تم قياس التغير في أزواج الباوند بإيجاد الفرق بين سعر الافتتاح وسعر الأغلاق لكل زوج في تاريخ الحدث , ثم إيجاد نسبة التغير من خلال قسمة فارق النقاط على سعر الافتتاح , هذا ساعد في إيجاد طريقة للمقارنة تعتمد على أزواج الباوند.

ثانيا:- تحديد مستويات التغيير للأزواج المستقلة لغرض تحديد التغير في أسعار الأزواج المستقلة تم استخدام فوارق ونسب التغيرات التي تم معالجتها واستخراجها في الفرضية الاولى .

ثالثا:- تحديد درجة تأثر الأزواج المستقلة وفي هذه المرحلة تم تنفيذ المعالجة بثلاث خطوات

A. إسقاط المعايير على الأزواج المستقلة , لكي نحصل على مقارنة منطقية ينبغي مراعاة ملائمة المعيار للزوج المستقل المراد تحديد درجة تأثره , ولتحقيق مبدأ الملائمة تم ربط الأزواج المستقلة بما يقابلها من أزواج الباوند , المشكلة التي واجهت الباحث هي وجود زوجين من أزواج الباوند مقابلة لكل زوج مستقل مطلوب قياس تأثره , مثال على ذلك زوج USD\CHF حيث يوجد زوجين تقابله من أزواج الباوند GBP\USD وايضا GBP\CHF , هذا يشكل معضلة في تحديد الزوج الملائم كمعيار , تم حل هذه المشكلة من خلال اعتماد عملة الاساس في الزوج المستقل , عملة الأساس هي العملة التي تظهر في الجانب الأيسر للزوج , في زوج USD\CHF نجد أن عملة الأساس هي الدولار الأمريكي, اذا المعيار الملائم هو زوج GBP\USD.
B. قياس درجة التأثر لقياس درجة التأثر تم إيجاد العلاقة النسبية بين التغير النسبي للزوج المستقل والتغير النسبي للمعيار, مثال على ذلك :- اذا كان التغير النسبي لزوج CHF\JPY 6% والتغير النسبي لزوج GBP\CHF 8% , فإن العلاقة النسبية

تحدد من خلال قسمة تغير زوج CHF\JPY على تغير زوج GBP\CHF وذلك بالمعادلة الآتية 0,06\0.08= 0.75 بمعنى ان نسبة تغير الزوج المستقل الى الزوج المرتبط بلغت 75%.

C. تصنيف مستويات التغير تحديد درجة التغير تتطلب وجود تصنيفات لمقاييس العلاقة النسبية , ولهذا الغرض تم تصميم التصنيفات الآتية:-

جدول رقم (2) مقاييس التأثر

Low impact	0 - 25%
Partially impact	26- 50%
High impact	51 – 75%
Fully impact	76-100%

تصميم الباحث

تم تطبيق المعالجة في الجداول الآتية :- جدول (3) قياس تأثر الأزواج المستقلة

Pair	Change ratio	Stander	Change ratio	Impact ratio	Classification
AUD\CAD	0.003	GBP\AUD	0.062	0.04	Low impact
AUD\CHF	0.005	GBP\AUD	0.062	0.08	Low impact
AUD\NZD	0.003	GBP\AUD	0.062	0.05	Low impact
AUD\USD	0.02	GBP\AUD	0.062	0.30	Partially impact
CAD\CHF	0.004	GBP\CAD	0.061	0.07	Low impact
EUR\AUD	0.005	EUR\GBP	0.064	0.07	Low impact
EUR\CAD	0.004	EUR\GBP	0.064	0.07	Low impact
EUR\CHF	0.009	EUR\GBP	0.064	0.14	Low impact
EUR\DKK	0.002	EUR\GBP	0.064	0.02	Low impact
EUR\HKD	0.024	EUR\GBP	0.064	0.37	Partially impact
EUR\HUF	0.013	EUR\GBP	0.064	0.21	Low impact
EUR\NOK	0.021	EUR\GBP	0.064	0.33	Partially impact
EUR\NZD	0.007	EUR\GBP	0.064	0.12	Low impact
EUR\PLN	0.02	EUR\GBP	0.064	0.31	Partially impact
EUR\RUB	0.01	EUR\GBP	0.064	0.15	Low impact
EUR\SEK	0.02	EUR\GBP	0.064	0.24	Low impact
EUR\SGD	0.01	EUR\GBP	0.064	0.20	Low impact
EUR\TRY	0.004	EUR\GBP	0.064	0.07	Low impact
EUR\USD	0.024	EUR\GBP	0.064	0.37	Partially impact

EUR\ZAR	0.020	EUR\GBP	0.064	0.32	Partially impact
NZD\CAD	0.004	GBP\NZD	0.063	0.06	Low impact
NZD\CHF	0.004	GBP\NZD	0.063	0.07	Low impact
NZD\SGD	0.008	GBP\NZD	0.063	0.13	Low impact
NZD\USD	0.017	GBP\NZD	0.063	0.26	Partially impact
USD\CAD	0.019	GBP\USD	0.079	0.24	Low impact
USD\CHF	0.015	GBP\USD	0.079	0.18	Low impact
USD\DKK	0.024	GBP\USD	0.079	0.30	Partially impact
USD\HKD	0.0005	GBP\USD	0.079	0.01	Low impact
USD\HUF	0.036	GBP\USD	0.079	0.46	Partially impact
USD\MXN	0.038	GBP\USD	0.079	0.48	Partially impact
USD\NOK	0.045	GBP\USD	0.079	0.57	High impact
USD\PLN	0.048	GBP\USD	0.079	0.61	High impact
USD\RUB	0.024	GBP\USD	0.079	0.30	Partially impact
USD\SEK	0.040	GBP\USD	0.079	0.50	High impact
USD\SGD	0.011	GBP\USD	0.079	0.14	Low impact
USD\TRY	0.027	GBP\USD	0.079	0.33	Partially impact
USD\ZAR	0.045	GBP\USD	0.079	0.57	High impact
AUD\JPY	0.056	GBP\AUD	0.062	0.90	Fully impact
CAD\JPU	0.055	GBP\CAD	0.061	0.91	Fully impact
CHF\JPY	0.052	GBP\CHF	0.069	0.75	Fully impact
EUR\JPY	0.061	EUR\GBP	0.064	0.95	Fully impact
NZD\JPY	0.053	GBP\NZD	0.063	0.84	Fully impact
SGD\JPY	0.049	GBP\SGD	0.066	0.74	High impact
USD\JPY	0.038	GBP\USD	0.079	0.48	Partially impact

إعداد الباحث

من خلال تحليل الجدول السابق تبين أن عدد الأزواج المتأثرة كان كالآتي :-

جدول (4) نتائج عمليات التأثر

Classification		Pairs Rate
Low impact	21	0.48
Partially impact	13	0.30
High impact	5	0.11
Fully impact	5	0.11
Total	44	1

نتائج المعالجة والتحليل /

ومن حيث الازواج المستقلة الأكثر تأثر تبين لنا الآتي :

أزواج الين الياباني هي أكثر الأزواج تأثر حيث بلغت أعلى درجة تأثر لزوج EUR\JPY بنسبة 95% كما بلغت الأزواج كاملة التأثر خمسة أزواج بالإضافة الى زوج عالي التأثر , يلي ذلك أزواج الدولار الأمريكي حيث بلغت أعلى درجة تأثر لزوج USD\PLN بنسبة 61% كما بلغت الازواج عالية التأثر خمسة ازواج بالإضافة الى الى تسعة ازواج جزئية التأثر.

بهذا تم اثبات الفرضية الثانية , ومع ذلك فالأمر لم ينتهي عند هذا الحد حيث يظهر تساؤل قوي وهو: لماذا تأثرت الأزواج المستقلة وتحديدا أزواج الين الياباني وأزواج الدولار الأمريكي؟؟

الإجابة على هذا السؤال ستأتي بإثبات الفرضية الرابعة .

الفرضية الثالثة:- وقوع الحدث القاطع بشكل معاكس للاقتصاد (سلبي) يؤدي إلى ارتفاع الدفقات الخارجة (هروب الاستثمارات) من سوق الأسهم والعقارات.

سبب إنشاء هذه الفرضية هو سلوك المجتمع الاقتصادي الياباني وتحديدا جمهور الأسواق المالية في اليابان حيث كان سوق طوكيو في حالة من الذعر يوم الجمعة الموافق 24\6\2016،وذلك تبعا لنتيجة التصويت لصالح خروج بريطانيا من الاتحاد الأوربي.

حالة الذعر التي أصابت اليابانيين تشير إلى أهمية دراسة الارتباطات الاقتصادية والاستثمارية بين كل من الاقتصاد الياباني والأمريكي مع الاقتصاد البريطاني.

العلاقات التجارية بين المملكة المتحدة والولايات الامريكية

تشير بيانات عام 2015 ،،إلى أن الولايات المتحدة الأمريكية تمثل أكبر شريك تصدير للمملكة المتحدة وثاني أكبر شريك في الاستيراد وفي المرتبة الثانية بعد ألمانيا من حيث التجارة في السلع والخدمات, وفي عام 2015 ،شكلت الولايات المتحدة 19.7 ٪ و 11.1 ٪ من إجمالي صادرات المملكة المتحدة وإجمالي الواردات،على التوالي.

في الفترة الزمنية 2005 إلى 2015 ،استمرت المملكة المتحدة في تحقيق فائض تجاري مع الولايات المتحدة الأمريكية بمتوسط قيمة 28.1 مليار جنيه إسترليني. وصل هذا الرقم إلى الذروة في عام 2013 حيث بلغ 40.3 مليار جنيه إسترليني،وانخفض منذ ذلك الحين إلى 39.4 مليار جنيه إسترليني في عام 2015.

العلاقات التجارية بين المملكة المتحدة واليابان

منذالثمانينات،تستثمرالشركاتاليابانيةفيالمملكةالمتحدة،كبوابةإلىأوروبا،معالأخذفيالاعتبارعضويةالمملكةالمتحدةفيالاتحادالأوروبي ,وتبلغمساهمةالشركاتاليابانيةفيالناتجالمحليالإجماليللمملكةالمتحدة 15
مليارجنيهإسترليني،وهيتحتلالمرتبةالخامسةبينأكبرالمساهمينفيالخارجبعدالولاياتالمتحدةوألمانياوفرنساوهولندا (2014). تمثل أسهم الاستثمار الأجنبي المباشر في اليابان في المملكة المتحدة 7.0٪ من أسهمها في الاستثمار الأجنبي المباشر العالمي (2015) ،أي مايعادل نصف أسهم اليابان من الاستثمار الأجنبي المباشر في بقية دول الاتحاد الأوروبي (15.5٪ ، 2015).

بنهاية 2016 بلغت الاستثمارات التجارية اليابانية في بريطانيا 13.4 تريليون ين (92 مليار جنيه استرليني) , وهذا يشكل تسعة بالمئة من إجمالي الاستثمارات الأجنبية المباشرة لليابان, توجه الاستثمارات اليابانية نحو السوق البريطانية أمر منطقي وذلك أن الاستثمارات تتوجه نحو الأسواق والاقتصاديات القوية والمستقرة وبالتأكيد فإن بريطانيا من اكثر الأسواق جذبا للاستثمارات في العالم , من ناحيه أخرى يوجد في بريطانيا عدد من الشركات اليابانية تبلغ 1380 شركة 40% بعض هذه الشركات تعمل في مجال الصناعة, والبعض الأخر تعمل في قطاعات عالية الاهمية كقطاع السيارات منها شركات تويوتا, هوندا, ونيسان.

تأثر هذه الشركات يأتي من جانبين:

الأول:- تأثر الاقتصاد البريطاني حيث ستعاني المملكة المتحدة عدة مشاكل وتبعات اقتصادية جراء الخروج من الاتحاد الاوربي هذا الامر سينعكس اثره على جميع الشركات المحلية والاجنبية العاملة في المملكة

الثاني:- الشركات اليابانية ستفقد أهم أسواقها والمتمثلة بالسوق الاوربية , حيث أن شركات السيارات اليابانية في بريطانيا تصدر 75% من سياراتها الى الاتحاد الأوربي.

هذا بحد ذاته لا يعتبر إثبات كافي للفرضية إنما يمكن أن نعتبره مؤشر يدل على فقدان المستثمرين لعنصر الأمان بشأن سلامة استثماراتهم في المملكة المتحدة , من ناحية اخرى يجب إيجاد دلائل ومؤيدات تثبت خروج الأموال وهروب الاستثمارات من السوق البريطانية في تاريخ الاستفتاء وذلك لإثبات الفرضية ,لغرض ايجاد الأدلة يجب أن نبحث في المصدر الرئيسي الذي يغذي الاستثمارات بالأموال وهو سوق الأسهم البريطانية , غير أن معضلة معقدة تتعلق بسوق الأسهم البريطانية ظهرت عند الشروع بالبحث وهيالحجم , حيث تعتبر هذه السوق من أكبر أسواق الأسهم في العالم ويتم فيها تداول أسهم لعدد 2267 شركة , اذا كيف سنثبت تأثر الاستثمارات في سوق يضم هذا العدد من الشركات ؟

الجواب : من خلال المؤشر الرئيسي للسوق FTSE 100

يعد مؤشر فاينشل التايمز للأوراق المالية 100 ،أو "فونسي" مؤشرا لحصة 100 شركة مدرجة في بورصة لندن للأوراق المالية وينظر إليه كمقياس لازدهار الشركات التي ينظمها قانونا لشركات في المملكة المتحدة ,وتحتفظFTSE Groupبالمؤشر،وهي شركة تابعة لمجموعة بورصة لندن ومن خلال هذا المؤشر يمكن ملاحظة وضع السوق في تاريخ الاستفتاء

جدول (5) مؤشر FTSE 100 خلال شهر يونيو 2016

Date	Open	High	Low	Close
Jun 27, 2016	6,138.69	6,138.69	5,958.66	5,982.20
Jun 24, 2016	6,338.10	6,338.55	5,788.74	6,138.69
Jun 23, 2016	6,261.19	6,380.58	6,261.19	6,338.10
Jun 22, 2016	6,226.55	6,315.62	6,222.01	6,261.19
Jun 21, 2016	6,204.00	6,250.19	6,156.23	6,226.55
Jun 20, 2016	6,021.09	6,236.53	6,021.09	6,204.00
Jun 17, 2016	5,950.48	6,046.10	5,950.48	6,021.09
Jun 16, 2016	5,966.80	5,966.80	5,899.97	5,950.48
Jun 15, 2016	5,923.53	6,007.49	5,923.39	5,966.80
Jun 14, 2016	6,044.97	6,044.97	5,921.72	5,923.53
Jun 13, 2016	6,115.76	6,115.76	6,044.97	6,044.97
Jun 10, 2016	6,231.89	6,231.89	6,097.24	6,115.76
Jun 9, 2016	6,301.52	6,301.73	6,229.07	6,231.89
Jun 8, 2016	6,284.53	6,304.51	6,263.80	6,301.52
Jun 7, 2016	6,273.40	6,322.60	6,273.40	6,284.53
Jun 6, 2016	6,209.63	6,301.56	6,209.63	6,273.40
Jun 3, 2016	6,185.61	6,251.74	6,168.19	6,209.63
Jun 2, 2016	6,191.93	6,220.27	6,173.05	6,185.61
Jun 1, 2016	6,230.79	6,233.18	6,151.90	6,191.93

FTSE 100 UKXhttps://www.sharesmagazine.co.uk/indices/index

من أجل قياس مدى تأثر المؤشر تم معالجة البيانات كما في الجدول الآتي

جدول (6) تغير مؤشر FTSE 100 خلال شهر يونيو 2016

Date	Open	Close	Change	Ratio
Jun 27, 2016	6,138.69	5,982.20	-156.49	-0.025
Jun 24, 2016	6,338.10	6,138.69	-199.41	-0.031
Jun 23, 2016	6,261.19	6,338.10	76.91	0.012
Jun 22, 2016	6,226.55	6,261.19	34.64	0.006
Jun 21, 2016	6,204.00	6,226.55	22.55	0.004
Jun 20, 2016	6,021.09	6,204.00	182.91	0.03
Jun 17, 2016	5,950.48	6,021.09	70.61	0.012

Jun 16, 2016	5,966.80	5,950.48	-16.32	-0.003
Jun 15, 2016	5,923.53	5,966.80	43.27	0.007
Jun 14, 2016	6,044.97	5,923.53	-121.44	-0.02
Jun 13, 2016	6,115.76	6,044.97	-70.79	-0.012
Jun 10, 2016	6,231.89	6,115.76	-116.13	-0.019
Jun 9, 2016	6,301.52	6,231.89	-69.63	-0.011
Jun 8, 2016	6,284.53	6,301.52	16.99	0.003
Jun 7, 2016	6,273.40	6,284.53	11.13	0.002
Jun 6, 2016	6,209.63	6,273.40	63.77	0.01
Jun 3, 2016	6,185.61	6,209.63	24.02	0.004
Jun 2, 2016	6,191.93	6,185.61	-6.32	-0.001

إعداد الباحث

من خلال النتائج الظاهرة في الجدول (5) نلاحظ أن مؤشر السوق حقق هبوط في 2016\6\24 بمقدار 3% والذي يعتبر الأشد خلال الشهر, أبعد من ذلك أن في يوم 27 والذي يمثل افتتاح السوق في يوم الأثنين استمر الهبوط بمقدار 2,5% والذي يعتبر امتداد لتأثر السوق بالاستفتاء.

نستطيع أن نؤكد ان الاستفتاء أثر بشكل مباشر على سوق الأسهم ونسبب في هبوطه بمقدار 5,6% خلال يومي 24 و27 من شهر 6 للعام 2016.

التأثير على سوق العقارات البريطاني:

قطاع العقارات من القطاعات المهمة في الاقتصاد حيث تعمل على دعم الأسواق والقطاعات الاخرى بشكل مباشر وغير مباشر, وتأثير هذا القطاع ينعكس على الشركات الصناعية , الاستثمارات المصرفية , و كافة البنى الأساسية للاقتصاد والدولة.

تم دراسة تأثر السوق العقارية في بريطانيا من عدة مصادر تمثلت في : توجه الشركات العقارية , مؤشرات السوق العقارية , التقارير الرسمية.

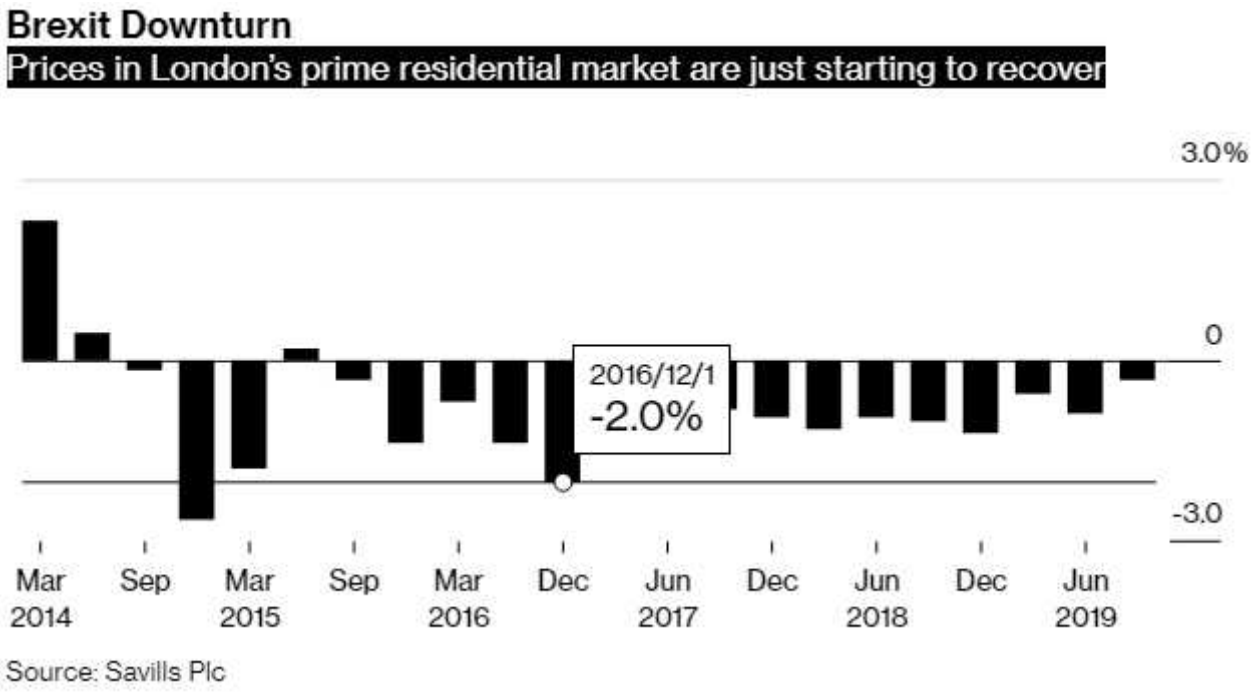
توجه المستثمرين والشركات العقارية:-

من التصريحات التي أدلى بها كبار المستثمرين في السوق العقارية التصريح التالي:

صرح المؤسس والمدير الإداري لشركة ريديتو مكابيتال،وهي شركة مقرها لندن: "سأغادر البلاد وأعيد العمل،ربما إلى سنغافورة.

من خلال هذا التصريح نحصل على تأكدين الأول على تأثر السوق العقارية والثاني على توجه المستثمرين والشركات نحو الأسواق العقارية الخارجية.

الشكل رقم (1) مؤشر السوق العقارية في لندن



المصدر https://www.bloomberg.com/news/articles

من خلال مؤشر الأسعار في السوق السكنية والعقارية بلندن نلاحظ التأثر خلال عام 2016, وتحديدًا خلال النصف الثاني من السنة , معنى هذا أن أسوق العقارية تأثرت بالحدث حتى نهاية العام.

بالرغم من أن مؤشر السوق يدعم توجه المستثمرين الا أننا بحاجة الى إثبات أقوى , وهذا ما وجدناه في تقرير بنك اليابان المركزي كالآتي:

فيسوقالعقاراتفيالمملكةالمتحدة،لوحظتالتدفقاتالخارجةمنالصناديقالعقارية،ممايعكسمخاوفالمستثمرينمنانخفاضأسعارالعقاراتالتجاريةبعدرحيلالمملكةالمتحدةعنالاتحادالأوروبي.

مما سبق نجد أن الحدث القاطع كان السبب الرئيسي لتراجع الطلب في سوق الأسهم وسوق العقارات, وهذا يثبت خروج الاستثمارات والأموال من الاقتصاد البريطاني , وبهذا تم اثبات الفرضية الثالثة.

قد يتعجب البعض عن سبب التطرق لهذا الجانب وعن علاقته بالأزواج المستقلة , وهل هذا الأمر جزء من المسار المنهجي للبحث أم أنه خروج عنه !!

ما يجب الانتباه له ان هذه الفرضية هي المدخل الرئيسي لما ينبغي إثباته , وهو إلى أين ذهبت هذه الأموال وكيف أثرت على الأزواج المستقلة , وهذا ما سيتم دراسته في الفرضية التالية.

الفرضية الرابعة: الاستفتاء البريطاني كحدث قاطع أدى إلى تغيير تفضيلات المستثمرين نحو البدائل الاستثمارية في السوق اليابانية والأمريكية مما زاد الطلب على الين والدولارالأمريكي.

حقيقة الأمر أن هذه الفرضية ماهي إلا امتداد للفرضية السابقة , حيث أنها تسعى للكشف عن توجه الأموال الخارجة من الاقتصاد البريطاني وكيف أنها تسببت في ارتفاع قيمة كل من الين الياباني والدولار الأمريكي أمام باقي العملات العالمية,وقبل الخوض في هذه الفرضية يجب العودة الى التساؤل الذي ذكر في الفرضية الثانية :- لماذا ارتفعت الأزواج المستقلة للين الياباني والدولار الأمريكي .

غالبية المحللين والاقتصاديين يتناقلون مبرر واحد وهو أن المستثمرين توجهوا إلى الملاذ الآمن والمتمثل في الين والدولار والذهب المبرر بحد ذاته لا يكفي حيث تظهر العديد من التساؤلات المهمة

- هل يمكن فعلًا اعتبار العملتين كملاذ آمن ؟
- هل توجهت الاستثمارات نحو العملتين كوجهة نهائية ؟
- إن لم يكن كذلك فإلى أين توجهت الاستثمارات وما هو دور العملتين في هذا التوجه ؟

هذه التساؤلات يجب أن تختبر وأن يتم الاجابة عليها بدقة , وقبل هذا يجب ان نعرف الملاذ الاستثماري الآمن للأموال :-

الملاذالآمنهواستثمارمنالمتوقعأنيحتفظأويزيدفيالقيمةخلالأوقاتالاضطرابفيالسوق
ويبحثالمستثمرونعنالملاذاتالآمنةللحدمنتعرضهملخسائرفيحالةحدوثانكماشفيالسوق.

لمعرفة ما إذا كانت عملتي الين والدولار وكذلك الذهب ملاذ استثماري آمن تم دراسة السلوك السعري في فترة ما بعد الحدث وتم اختيار الأزواج المتضمنة اليورو كونها عملة عالمية يتم تداولها على نطاق جغرافي واسع والذي يمثل واحد من اكبر الأسواق العالمية وهي سوق الاتحاد الأوربي .

تمت الدراسة من خلال الرسوم البيانية لحركة الأسعار المأخوذة من منصة MT5 لشركة XM للتداول.

زوج EUR/JPY الشكل رقم (2) تحليل السلوك السعري لزوج EUR/JPY

مصدر الرسم البياني منصةmt5 شركةXM

من خلال الرسم البياني نجد أن سعر الين تراجع أمام اليورو في غضون أربعة ايام إلى 114.785 مكونًا بذلك القمة رقم (1) هذا التراجع يمثل أول مؤشر لتضرر المستثمرين الذين لجاءوا الى شراء الين كملاذ آمن وخصوصا المشترين عند مستويات سعرية متدنية لسعر اليورو في يوم الحدث , يلي ذلك ارتفاع للين مره أخرى خلال ستة أيام إلى سعر 111.069 مكونًا بذلك القاع رقم (2) وهي النقطة الأكثر امانًا لمشترين الين.

في الثمانية الأيام التالية تراجع سعر الين إلى 117.759 مكونًا القمة رقم (3) هذه القمة هي المنطقة الأكثر تأثير على المستثمرين والسبب كونها منطقة الخسارة الأشد خلال ثلاثة أشهر لاحقة من تاريخ الحدث .

لشرح هذه النقطة لنفترض أن مستثمر في تاريخ 2016\6\24 قام بدفع 100,000 يورو لشراء الين الياباني وذلك عند سعر القفال 113.499 , بهذا المبلغ الذي تم دفعة باليورو سيحصل المشتري على 11,349,900 ين , فاذا هذا المستثمر قرر عند النقطة (3) بيع الين واستعادة امواله باليورو فسيحصل على 96,382 يورو , بهذا فأن خسارته تبلغ 3,617 يورو .

بهذا نجد أن النقاط (3),(5),(7) مناطق خسارة خصوصًا لمشتري الين عند المستويات المتدنية في تاريخ الحدث , بالمقابل فإن النقطة (2) هي نقطة الأمان الكاملة أو شبه الكاملة لمعظم مستثمري الين , أما بخصوص النقاط (4),(6),(8) فهي نقاط أمان جزئية , والسبب في كونها جزئية أنها لا توفر الأمان لمشترين الين تحت سعر 122.499 حيث يوجد مستثمرين تداولوا في يوم الحدث حتى سعر 109.366 وهو أدنى سعر في ذلك اليوم قبل أن يقفل عند سعر113.499 .

أما بخصوص النقطة (9) فهي منطقة الخسارة الكاملة لكافة متداولي الين في تاريخ الحدث حيث أن السعر في هذه النقطة بلغ 121.139 ين مقابل اليورو وهذا ما تجاوز سعر الافتتاح لتاريخ الحدث والبالغ 120.814 .

بالإضافة إلى ذلك نجد أن الموجة من القاع رقم(2) إلى القمة رقم (3) التي استغرقت 8 أيام والتي تمثل موجه صاعده لليورو وموجه هابطه للين تعتبر موجه معاكسة للتغير في تاريخ الحدث وبمستوى سعري مقارب , حيث كان فارق النقاط بين سعري الافتتاح والأغلاق بتاريخ الحدث 7.315 ين وبالمقابل كان فارق النقاط للموجه من النقطة (2) الى النقطة (3) 6.69 ين.

مما سبق نجد أن الين الياباني لم يحقق الملاذ الآمن للمستثمرين سواء على المدى القصير أو المتوسط.

زوج EUR/USD

الشكل رقم (3) تحليل السلوك السعري لزوجEUR/USD

مصدر الرسم البياني منصة mt5 شركةXM

من خلال الرسم البياني نجد أن زوج EUR/USD اتخذ سلوك أكثر تطرفا من سابقه , ففي الستة الأيام التي تلت الحدث مباشرة تراجع سعر الدولار الى 1.1158 مقابل اليورو مكونًا القمة رقم واحد , بعد ذلك هبط سعر اليورو إلى 1.0978 مكونًا القاع رقم (2) والتي تمثل نقطة الامان شبه الكاملة الوحيدة خلال ثلاثة أشهر لاحقة لتاريخ الحدث .

بعد ذلك تكونت موجه صاعد لليورو من النقطة (2) إلى النقطة (3) عند سعر1.1353 والتي تعتبر نقطة خسارة لمعظم متداولي الدولار في تاريخ الحدث , يلي ذلك مرحلة تذبذب ما بين النقاط (4),(5),(6) .

نلاحظ ان الفترة التي تلت يوم الاستفتاء من النقطة (1) الى النقطة (6) لم تحقق الأمان لمعظم المتداولين باستثناء النقطة (2)أما في النقطة (7) عند سعر1.08806 للدولار مقابل اليورو بتاريخ 2016\10\24 تحقق الأمان الكامل لجميع المستثمرين , لشرح هذا الامر لنفترض أن مستثمر دفع مبلغ 100,000 يورو عند ادنى سعر بتاريخ الحدث والبالغ 1.09095 للدولار فأنه سيحصل على 109,095 دولار , وفي حال رغبته شراء اليورو عند النقطة (7) فأنه سيحصل على 100,265 يورو.

مما سبق نجد أن الثلاثة الاشهر التالية للحدث لم تحقق الأمان الكامل باستثناء النقطة (2) والتي حققت امان شبه كامل . وبالرغم أن الأمان الكامل تحقق في النقطة (7) فهذا لا يعني ان الاستثمار في الدولار يجعله ملاذ آمن حيث ان التذبذب الذي حصل في النقاط السابقة سيؤثر على قرارات المستثمرين ما قد يدفعهم إلى تصفية استثماراتهم في حينها .

هذا يثبت أن الدولار لم يكن ملاذ آمن .

الشكلرقم (4) تحليلا لسلوك السعر بالذهب

مصدر الرسم البياني منصةmt5شركةXM

في سلوك الذهب نجد أن أول المؤشرات الإيجابية هو ارتفاع الذهب في العشر الأيام التي تلت الحدث إلى سعر 1370.16 مكونًا بذلك القمة (1) , هذه النقطة هذه النقطة تمثل أول نقطة أمان كاملة وذلك أنها تجاوزت أعلى سعر تداول للذهب في تاريخ الحدث والبالغ 1358.20.

ثم تراجع سعر الذهب الى 1314.75 مكونًا القاع رقم (2) والتي تعتبر منطقة خسارة للمتداولين عند مستوى أسعار ما فوق سعر الأغلاق , ثم تلى ذلك ارتفاع الذهب الى 1364.41 مكونا القمة (3) والتي تعتبر ثاني نقاط الأمان الكاملة .

مره اخرى تراجع الذهب الى منطقة الخسارة الجزئية عند سعر 1308.72 مكونًا القاع (4) , تلى ذلك ارتفاع إلى سعر 1349.71 مكونًا القمة (5) والتي تم اعتبارها منطقة أمان كاملة بسبب التقارب الشديد مع أعلى سعر تداول في تاريخ الحدث .

للمرة الثالثة تراجع إلى منطقة الخسارة الجزئية عند سعر 1307.77 مكونًا بذلك لقاع (6) تلى ذلك ارتفاع إلى سعر 1337.49 عند القمة (7) والتي تعتبر نقطة أمان جزئية .

بالنسبة للنقطة (8) تراجع الذهب إلى سعر 1245.95 والتي تعتبر نقطة الخسارة الكاملة حيث انخفض السعر إلى مستوى أدنى من سعر الافتتاح في تاريخ الحدث والذي كان 1249.58 .

مما سبق نجد ان الذهب حقق مستويات أمان عالية خلال الثلاث أشهر تلت الحدث حيث وجدت ثلاث مناطق أمان كاملة ومنطقة أمان جزئية واحده وذلك مقابل ثلاث مناطق خسارة جزئية , وبالرغم أن النقطة الثامنة حققت خسارة كاملة الا أن هذا لا يؤثر على الذهب كملاذ آمن, السبب ان فترة ثلاثة اشهر كافية لتجاوز فترة عدم التحقق وايضا توفر للمستثمر فرصة لتحديد وجهة الاستثمارية المقبلة واتخاذ قراراته.

تحليل السلوك السعري لعملتي الين والدولار الأمريكي يثبت أن هاتين العملتين لم تكونا ملاذ آمن للاستثمارات في تاريخ الحدث والفترة التي تلتها , والجدير بالذكر وجود قاعدة اقتصادية تؤكد هذه النتيجة , القاعدة الاقتصادية تشير إلى علاقة الصادرات بسعر صرف العملة الوطنية وتنص هذه القاعدة على:-

تغير سعر الصرف للعملة زيادة أو نقصان له أثر كبير على أسعار الصادرات الوطنية إلى الخارج والواردات الأجنبية نحو البلد , فإنانخفاض سعر العملة الوطنية يؤدي الى انخفاض قيمة الصادرات بالنسبة للمستورد الاجنبي والسبب ان المستورد سيتحصل على كمية أعلى من العملة الوطنية مقابل العملة الأجنبية مما يعني كمية أكبر من المنتجات والخدمات المصدرة هذا يعني أن ارتفاع سعر العملة سيؤدي إلى نتيجة عكسية حيث سيقل الطلب على الخارجي على الصادرات الوطنية , هذا الأمر يدفع الدولة إلى تخفيض قيمة عملتها الوطنية بشتى الطرق وذلك باستخدام سلطة البنك المركزي على المعروض النقدي.

أذا أخذنا اليابان كنموذج للدولة المصدرة فإن اليابان تسعى بشكل مستمر إلى إبقاء سعر الين بمستوى متدني لأن اليابان مصدر كبير،فإن العديد من الشركات في البلاد – مثل تويوتا وميتسوبيشي وتوشيبا – تتلق بالجزء الأكبر من دخلها بالعملة الأجنبية وعندما يرتفع الين تتآكل أرباح هذه الشركات معنى هذا أن ما حصل من ارتفاع للين في تاريخ الاستفتاء يمثل كارثة على الاقتصاد الياباني , وبالتأكيد ستسعى اليابان بكل قوتها الاقتصادية إلى أن تعيد الين الى وضع مستقر يتناسب مع حركة الصادرات لديها , الامر ذاته ينطبق على الاقتصاد الأمريكي.

لذا من الخطاء الاعتقاد أن عملات دول مصدرة كاليابان والولايات المتحدة بأنها ملاذ آمن .

هذه النتيجة تعيدنا إلى نص الفرضية بأن الاستفتاء البريطاني تسبب في توجه المستثمرين إلى بدائل استثمارية في اليابان والولايات المتحدة الامريكية مما سبب زيادة الطلب على الين والدولار.

الاثبات يتطلب جانبين

- زيادة الطلب على أدوات استثمارية أخرى في البلدين.
- علاقة العملتين بارتفاع الطلب على البدائل الاستثمارية.

من خلال مراجعة الاسواق الاستثمارية التي تأثرت بالاستفتاء نجد أن سوق السندات له نصيبة من هذا التأثر ومن أكثر الجوانب التي تم ملاحظتها في سوق السندات هو تراجع العوائد , مثلما حصل في سوق السندات اليابانية،وذلك استجابة لاستفتاء المملكة المتحدة في أواخر يونيو.

هذا التراجع في عوائد السندات له علاقة بحجم الطلب حيث أن ارتفاع الطلب على السندات يدفع البنوك المركزية إلى خفض عوائدها للحد من الإقبال عليها لذا فإن الأقبال الكبير على أسواق السندات في يوم الاستفتاء البريطاني أدى إلى احداث موجة عوائد سلبية على السندات، ويمتد الأمر إلى اغلب السندات السيادية في الاقتصاديات الرئيسية العالمية كاليابان وألمانيا وفرنسا وسويسرا وحتى بالنسبة للسندات البريطانية.
هذا يؤكد توجه المستثمرين نحو أسواق السندات العالمية كملاذ آمن لاستثماراتهم.

الأن يتضح لنا دور عملتي الين والدولار وذلك من خلال المنطق الاقتصادي , وهذا يتطلب منا العودة الى الساعات الاولى من يوم الجمعة والذي ظهرت فيه نتيجة الاستفتاء.

تلقت اسواق الأسهم وخصوصا السوق البريطانية الضربة الأولى بعد اعلان نتيجة الاستفتاء حيث تراجعت المؤشرات الرئيسية للأسواق العالمية بشكل كبير ردة الفعل الطبيعية للمستثمرين في هذه الأسواق هي تصفية استثماراتهم وبأي قيمة .

تسييل الاستثمارات في السوق البريطانية سيتم بعملة الباوند , تعوض الباوند للانخفاض دفع الاموال للتوجه الى الملاذ الآمن والذي تمثل في الذهب والسندات , للاستثمار في السندات يتطلب شرائها بعملة البلد المصدر لهذه السندات , ما دفع الى زيادة الطلب على الين والدولار الامريكي, وما يؤكد ذلك ارتفاع الطلب على سندات الشركات في الأسواق الناشئة المقومة بالدولار الأمريكي

يتضح لنا أن دور عملتي الين والدولار الامريكي تمثل في كونهما حلقة وسيطة لتوجه الاستثمارات إلى وجهتها النهائية (الملاذ الآمن).

بهذا تم اثبات الفرضية الرابعة.

نتائج البحث

1. تحقق تأثر الأزواج المستقلة بنسب تتراوح ما بين 0,5% الى 6% بالنسبة لسعر الافتتاح ما يقارب نسبة التغير في أزواج الباوند والتي بلغت 8% وهذا يثبت صحة الفرضية الأولى.
2. تأثرت أزواج العملات المستقلة بالحدث القاطع مما أدى الى تغير اسعارها بمستويات غير اعتياديه يماثل التأثر الحاصل في الازواج المرتبطة وكانت أكثر الأزواج المتأثرة هي أزواج الين وازواج الدولار الأمريكيوهذا يثبت صحة الفرضية الثانية.
3. نتيجة الاستفتاء تسببت في هروب الاستثمارات من الأسواق البريطانية وهذا يثبت صحة الفرضية الثالثة.
4. لمتحققعملتياالينوالدولارالامريكياالملاذالآمنلفترةمابعدالحدثكماهومتداولبينالاقتصاديين واقتصر دور عملتي الين والدولار الامريكي في كونهما حلقة وسيطة لتوجه الاستثمارات إلى وجهتها النهائية والتي تمثلت في سوق السندات (الملاذ الآمن) وهذا يثبت صحة الفرضية الرابعة.

المصادر والمراجع

الكتب

- منصور الاديمي منهج البحث العلمي الطبعة الثانية , صنعاء الامين للنشر والتوزيع ,2013.
- مطهر العباسي اقتصاديات النقود والبنوك دار الفكر المعاصر 1996 صفحة 212

الدراسات والبحوث

- ذيزا الاعوش دراسة خصائص الاحداث الاقتصادية والسياسية غير الاعتيادية واثرها على سوق العملات الاجنبية المجلة الدولية للدراسات الاقتصادية العدد التاسع 2020.

التقارير والنشرات

- Financial system reports 2016 The Bank of Japan, page 7
- REPORT ON THE IMPLICATIONS OF BREXIT Council financial regulators July 6, 2016

المواقع الاخبارية الإلكترونية

- موقع BBC مقال ليشا تشي محررة اقتصادية https://www.bbc.com/arabic/business/2016/07/160707_how_low_will_sterling_go
- Brexit and Japan, the japan times, opinionhttps://www.japantimes.co.jp/opinion/2016/06/28/editorials/brexit-and-japan/#.XhHuddLXLIW
- موقع لوسيل مسح الشركات اليابانية https://lusailnews.net/article/business/global
- https://www.londonstockexchange.com/statistics/historic/company-files/company-files.htm
- https://en.wikipedia.org/wiki/FTSE_100_Index
- https://www.sharesmagazine.co.uk/indices/index/UKX/historic-prices
- https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-09-27/u-k-s-corbyn-has-property-investors-plotting-their-own-brexits
- Javier E. David Brexit fears send yen soaring, complicate Japan's efforts to manage policy https://www.cnbc.com/2016/06/26/brexit-fears-send-yen-soaring-complicate-japans-efforts-to-manage-policy.htm
- JAMES CHEN https://www.investopedia.com/terms/s/safe-haven.asp
- Chico Harlan https://www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2016/06/27/why-japan-will-pay-a-big-price-for-britains-vote-to-leave-the-e-u/
- محمد جلال https://www.cnbcarabia.com
- https://www.france24.com/

اسعار السوق والرسوم البيانية

- شركة XM للتداول منصة MT4, MT5

القياس المحاسبي على أساس القيمة العادلة بين المعايير المحاسبية الدولية والمعايير الإسلامية
دراسة عينة من البنوك العاملة في الجزائر

Fair Value Measurement between International Accounting Standards and Islamic Standards
Study a sample of banks operating in Algeria

د.أسماء زغادنية

جامعة محمد الشريف مساعدية

سوق أهراس

د.جمعة هوام أستاذ التعليم العالي

بجامعة باجي مختار – عنابة

الملخص:

ارتبط القياس المحاسبي بالمحاسبة منذ نشأتها وأصبح عنصرا من عناصر عمليات المحاسبة الأساسية، ولا يمكن تحقيق الأهداف المحاسبية المنشودة بدون القياس المحاسبي .وتعتبر القيمة العادلة المفهوم الذي نقل النظرية المحاسبية التقليدية إلى آفاق وأطر جديدة، وأحدث تغييرًا شاملا في بنية البيانات المالية ومدلولاتها إلى اجل طويل ويضيف المنظور الإسلامي أبعادا جوهرية أخرى إلى المسألة،كمدى تحقيق وسائل القياس المحاسبية للمقاصد الشرعية إضافة إلى قدرتها على تفادي المحظورات مع التمتع بحرية تطبيقية جيدة. لكن ما قدم حتى الآن لم ينقل المحاسبة المالية من منظور إسلامي إلى ما يجب أن تكون عليه

لذلك تهدف هذه الدراسة إلى التعرف عن القياس المحاسبي عن القيمة العادلة حسب معايير المحاسبة الدولية أو معايير الإبلاغ المالي وكذا المعايير المحاسبية الإسلامية بصفة عامة،وإمكانية توجه هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية والإسلامية نحو معايير محاسبة القيمة العادلة بصفة خاصة

الكلمات المفتاحية: القياس المحاسبي، القيمة العادلة، الفكر المحاسبي الإسلامي، معايير المحاسبة الدولية، المعايير الإسلامية

Abstract :

Accounting measurement has been associated with accounting since its inception and has become an element of the basic accounting process. The accounting objectives can not be achieved without accounting measurement. The fair value is the concept that transferred the traditional accounting theory to new horizons and frameworks and brought about a comprehensive change in the structure of the financial statements and their implications for the long term. The Islamic perspective adds other fundamental dimensions to the issue, such as the extent to which accounting methods are met for legitimate purposes, as well as their ability to avoid taboos while enjoying good application freedom. But what has been done so far has not transferred financial accounting from an Islamic perspective to what it should

The objective of this study is to identify the accounting measurement of fair value in accordance with international accounting standards or financial reporting standards as well as Islamic accounting standards in general, and the possibility of the Accounting and Auditing Organization for Financial and Islamic Institutions

Key words: Accounting measurement, Fair Value, Islamic Accounting, International Accounting Standardsm, Islamic

مقدمة

يعتبر القياس المحاسبي المحور الاساسي الذي ترتكز عليه الانشطة المحاسبية بشكل عام في انتاج المعلومات المحاسبية ، وتتوقف عليه دقة تلك المعلومات ومدى ملاءمتها وموثوقيتها ، وبهذا الشكل يكتسب القياس المحاسبي قدرة كبيرة ومؤثرة في عملية اتخاذ القرار ، لذلك تكمن معظم المشاكل المحاسبية التي تعاني منها المحاسبة في القياس المحاسبي.

والحديث عن القياس يستوجب النظر أولا في أهداف المحاسبة المالية وتحديد متطلبات الإطار النظري في هذا الخصوص. يأتي بعد ذلك النظر في خيارات القياس المتعددة ومدى ملاءمتها لبيئة الأعمال ومن ثم تحديد الخيار الأنسب أو مجموعة الخيارات المناسبة للتطبيق. يضيف المنظور الإسلامي أبعادا جوهرية أخرى الى المسألة، كمدى تحقيق وسائل القياس المحاسبية للمقاصد الشرعية إضافة إلى قدرتها على تفادي المحظورات مع التمتع بحرية تطبيقية جيدة.

لا جدال في أن مفهوم القيمة العادلة قد نقل النظرية المحاسبية التقليدية إلى آفاق وأطر جديدة، وأحدث تغييرًا شاملا في بنية البيانات المالية ومدلولاتها إلى اجل طويل وكان ذلك نتاجا للتطورات الحاصلة على النظرية المحاسبية خلال العقود الثلاثة الأخيرة التي نضجت وتم بلورتها في المعايير المحاسبية الدولية المتعلقة بالقيمة العادلة التي وضعت موضع التطبيق في بداية الألفية الثالثة

الاشكالية:

- هل هناك إمكانية لتبني القياس على اساس القيمة العادلة في المعايير المحاسبية الإسلامية ؟

أهمية البحث:

- التعرف على القياس المحاسبي على أساس القيمة العادلة
- إبراز متطلبات قياس القيمة العادلة حسب المعايير المحاسبية الدولية
- مدى توجه هيئة المحاسبة والمراجعة الاسلامية للقياس على أساس القيمة العادلة

فرضيات البحث:

- هل هناك تأييد من أجل التوجه نحو القياس على أساس القيمة العادلة ؟
- هل هناك إمكانية لتطبيق هذا المفهوم في البنوك العاملة في الجزائر ؟

المنهج المستخدم:

تم الاعتماد على نوعين من المناهج ففي الجانب النظري قمنا بإعتماد المنهج الوصفي وذلك من اجل التعرف على الاطار النظري لكل من القياس المحاسبي والقيمة العادلة، كما استوجبت الدراسة الميدانية استعمال المنهج التحليلي بجمع المعلومات ومعالجتها ثم القيام بتحليلها تحليلا إحصائيا

تقسيمات البحث:

للإجابة على إشكالية الدراسة قسمنا البحث الى المحاور التالية :

المحور الأول: القياس المحاسبي

المحور الثاني: القيمة العادلة وفق المعايير المحاسبية الدولية

المحور الثالث: توجه المعايير الاسلامية إلى القياس على أساس القيمة العادلة

المحور الأول: القياس المحاسبي

1- تعريف القياس المحاسبي

عرف بأنه، مقابلة أو مطابقة أحد جوانب أو خصائص مجال معين بأحد جوانب أو خصائص مجال آخر، وتتم هذه المقابلة أو المطابقة باستخدام الأرقام أو الرموز طبقا لقواعد معينة[1] .

وبذلك فإن القياس يعبر عن الشيء الذي يكون قابلا للقياس من شكل حجم ، أو كمية ، أو مقدار ، أو رقم ، أو قيمة من شيء آخر يمكن التحقق منه وفق معايير متعارف عليها محددة ومعلومة .

وفقا لهذا المفهوم يمكن تناول مفهوم القياس في المحاسبة كما عرضه الاطار الفكري للجنة معايير المحاسبة الدولية (IASCF) في الفقرة رقم (99) بانه "عملية تحديد القيم النقدية للعناصر التي سيعترف بها في القوائم المالية ، والتقرير عنها في قائمة المركز المالي او قائمة الدخل". [2]

2- خطوات عملية القياس المحاسبي:

2-1- **تحديد الخاصية محل القياس:** وتتمثل هذه الخاصية بالنسبة للوحدة المحاسبية في الحدث الإقتصادي التاريخي الذي أثر على المركز المالي للمشروع كما قد يكون حدثا مستقبليا ذو آثار إقتصادية متوقعة لهذا المشروع ، والمشكلة الحقيقية التي يواجهها المحاسب والتي تعكس آثار عل جميع مراحل عملية القياس هي عدم قدرة المحاسب في معظم الأحيان على تعريف أو تحديد الخاصية محل القياس تعريفا أو تحديد دقيقا.

2-2- **تحديد نوع المقياس المناسب ووحدة القياس المناسبة لعملية القياس :** تتوقف إختيار نوع المقياس المناسب وكذلك وحدة القياس المناسبة على أغراض عملية القياس وعلى نوع الخاصية محل القياس ، فإذا كانت أغراض عملية القياس محصورة في مجرد تبويب الحدث محل القياس ، فالمقياس المناسب لهذا الفرض هو مقياس إسمي ، أما إذا كانت أغراض عملية القياس محصورة في المقارنة بين قيمة حدثين أصليين فعلا فالمقياس المناسب هو مقياس ترتيبي ، و إذا ما تجاوزت أغراض عملية القياس إلى تحديد المحتوى الكمي للحدث المالي فحينئذ يستخدم مقياس نسبي.

3-2- **تحديد أسلوب القياس المناسب لعملية القياس :** والتي يتوقف أسلوبه في تنفيذ عملية القياس المحاسبي كمايلي:

- الهدف من عملية القياس
- الأفق الزمني لعملية القياس

في حالة كان هدف عملية القياس مجرد تبويب الحدث محل القياس أو إثباته محاسبيا فقط لا يتعدى أسلوب القياس ما يعرف بأسلوب القياس أو طريقة القياس المباشر أو الأساسية ، أما إذا كان أسلوب القياس المشتق أو غير مباشر و الذي بموجبه تحدد قيم القياسات في إطار ما يسمى بعملية الإحتساب المبنية على علاقات رياضية . [3]

أما إذا كانت عملية القياس منصبة على حدث تاريخي يسلك المحاسب في قياسه أساليب بسيطة تكون في معظمها من النوع المباشر الذي يأخذ شكل التسجيل المباشر لقيمة هذا الحدث من الواقع مستند مثل الفاتورة، سند صرف.

3- **اتجاهات القياس المحاسبي**

تتمثل اتجاهات القياس المحاسبي في[4] :

3-1- الاتجاه الأول: يتحدد فيه نطاق القياس المحاسبي في الأحداث الاقتصادية الماضية فقط، وفي هذا الاتجاه عرف القياس المحاسبي بأنه، القياس الكمي والنقدي للأحداث المالية الخاصة بالنشاط التجاري لمشروع معين، ويشتمل على عمليات التسجيل والتبويب والترحيل، ثم تلخيص تلك العمليات في صورتها النهائية حتى يتم إعداد الحسابات .

يتضح هنا أن في هذا الإتجاه يهتم القياس المحاسبي بالأحداث الاقتصادية النقدية الماضية، وبالتالي يهتم بتحديد واثبات قيم الأحداث في السجلات المحاسبية وتوصيلها في شكل قوائم وتقارير مالية للمستخدمين بمختلف فئاتهم، ويعاب على هذا الإتجاه اهتمامه بالأحداث النقدية الماضية فقط.

3-2- الإتجاه الثاني: يعرف بالمفهوم الشامل أو الموسع للقياس المحاسبي، وفي هذا الإتجاه يتحدد نطاق القياس المحاسبي في الأحداث الاقتصادية الماضية والحاضرة والمستقبلية، وفيه عرف القياس المحاسبي بأنه، التعبير عن خصائص الظواهر الاقتصادية الماضية والحاضرة والمستقبلية في صورة أرقام تربط بينها علاقات محددة، وهو عملية تعبير عن ظاهرة اقتصادية حدثت من خلال منهج التكلفة التاريخية والقياس النقدي.

4- **أهداف القياس المحاسبي**

تتمثل أهداف القياس المحاسبي في[5] :

- التعبير عن الأحداث والظواهر الاقتصادية التي تتم في الوحدة الاقتصادية بوحدة قياس مناسبة هي النقود.
- توضيح العلاقة بين خصائص الأشياء المراد قياسها أو إخضاعها لعملية القياس.
- قياس الموارد الاقتصادية المختلفة التي تمتلكها الوحدة الاقتصادية

5- أساليب القياس المحاسبي

تتمثل أساليب القياس المحاسبي في[6]:

5-1- أساليب القياس الأساسية أو المباشرة: تحدد نتيجة عملية القياس المحاسبي ممثلة بقيمة الخاصية مباشرة دون الحاجة إلى عملية الإحتساب المبنية على ضرورة توفر علاقة رياضية بين الخواص محل القياس، ونعتبر عملية التبويب المحاسبي من أكثر المجالات استخداما لأساليب القياس الأساسية أو المباشرة، وبدون الحاجة إلى استخدام الأرقام يمكن استخدام الخاصية المتخذة أساسا للتبويب كمقياس يبوب بموجبه الحدث الاقتصادي محل التبويب في الفئة أو المجموعة التي ينتمي إليها وفق تلك الخاصية، ونعتبر القياسات الأولية أو المباشرة مدخلات لأساليب القياس المشتقة أو غير المباشرة في مجالات القياس عامة وفي القياس المحاسبي بصورة خاصة، لأنه لا يمكن لعملية قياس غير مباشرة أن تنفذ دون أن تكون مسبوقة بعملية قياس مباشرة .

5-2- أساليب القياس المشتقة أو غير المباشرة: يتم الاعتماد عليها في حالة عدم إمكانية قياس قيمة الحدث الاقتصادي بطريقة مباشرة، وقد تم الاعتماد عليه بعد تزايد أهمية تشغيل البيانات المحاسبية، لأن عملية تشغيل البيانات المحاسبية تعتمد بدرجة كبيرة على عملية التحليل التي يتم إنجازها بواسطة الإحتساب، حيث تعتبر القياسات المباشرة مدخلات لأساليب القياس المشتقة أو غير المباشرة .

5-3- أساليب القياس التحكمية: لا تحتكم هذه الأساليب إلى القواعد الموضوعية التي تحكمها، مما يجعلها عرضة للتحيز الناتج عن التقديرات أو الأحكام الشخصية للقائمين بعملية القياس، وتندرج معظم أساليب القياس المحاسبية تحت هذا النوع من الأساليب ، وتكون هذه الأساليب تحكمية في الظروف التالية :

أ- إذا لم توجد قواعد منطقية تتحكم في خطوات تنفيذ عملية القياس، وبذلك لا تتوفر المبررات المنطقية التي يمكن الإعتماد عليها في إثبات أن الرقم حصيلة القياس يمثل القيمة الفعلية للخاصية محل القياس.

ب - زيادة إحتمال ظهور خلاف حول نتائج عملية القياس بين القائمين بالقياس، نسبة لعدم توفر المعايير الموضوعية للحكم في الخلاف، وتقع معظم أساليب القياس المحاسبية ضمن هذا النوع من أساليب القياس وذلك نسبة لتعدد بدائل القياس المحاسبي، واختيار أي بديل منها يخضع في الغالب لإجتهادات شخصية أو تحكمية من قبل المحاسب القائم بعملية القياس.

المحور الثاني: القيمة العادلة وفق المعايير المحاسبية الدولية

اتجهت المعايير المحاسبية الدولية منذ أواخر سبعينيات القرن العشرين إلى المطالبة بالتحول في القياس المحاسبي من مبدأ التكلفة التاريخية إلى القيمة العادلة كمقياس أفضل لتقييم الأدوات المالية والمطلوبات المالية والممتلكات

والإستثمارات العقارية والمنتجات الزراعية ومعالجة تقييم بعض هذه الموجودات بالقيمة العادلة، وذلك بسبب النتائج السلبية المترتبة على إفتراض ثبات وحدة النقد تحت كل الظروف الاقتصادية

1- تعريف القيمة العادلة:

عرفت القيمة العادلة منذ نشأتها كمد خل للقياس المحاسبي بأنها قيمة النقد المتوقع الحصول عليه في حال تم بيع الأصل بتاريخ إعداد القوائم المالية[7]

تعرف المحاسبة عن القيمة العادلة بأنها المبلغ الذي يمكن أن يباع به أصل ما أو يسوي به التزام ما بين أطراف على دراية وراغبة في معاملة متوازنة [8]

أما مجلس معايير المحاسبة الدولية (IASB) فقد عرفها بموجب المعيار 39 على أنها "المبلغ ا لذي يمكن من خلاله مبادلة الموجود أو سداد المطلوب بين أطراف ذوي معرفة وراغبة في إتمام الصفقة على أساس تجاري بحت أو في إطار متوازن أو في ظل ظروف طبيعية بين طرفين مستقلين "[9]

ونلاحظ أن تعريف القيمة العادلة **يتطلب "أطرافا راغبة ومطلعة"** ويقصد بذلك مايأتي[10] :

المشتري الراغب: هو المشتري المحفز على الشراء وليس المجبر عليه أو المفرط في الرغبة للشراء بأي سعر، وهذا المشتري يقوم بالشراء وفقا لحقائق السوق الحالي وضمن توقعاته في هذه السوق.

البائع الراغب: هو البائع غير المجبر على البيع أو المفرط في الرغبة للبيع بأي سعر، فهو بائع محفز للبيع بأفضل سعر يمكن الحصول عليه في السوق المفتوح بعد قيامه بإجراءات التسويق المناسبة.

الأطراف المطلعة: تعني أن كلا من المشتري الراغب والبائع الراغب على علم ودراية كافية بطبيعة الأدوات الاستثمارية ومواصفاتها واستخداماتها الفعلية والمتوقعة وحالة السوق بتاريخ الميزانية العمومية.

2- مقومات القيمة العادلة:

القيمة العادلة بما تحويه من مفهوم واسع، تقوم على مجموعة من المقومات ويمكننا أن نحصرها في إحدى القيمتين :

قيمة يمكن مبادلة الأصل: و تمثل القيمة التي تمكن المؤسسة من الحصول على الأصل، وتتعدد طرق الحصول على الأصول ويمكن التعرف عليها باختصار فيما يلي[11]:

الحصول على الأصل نقدا و تكون القيمة العادلة ما يدفع مقابل الحصول على الأصل من نقدية وشبه النقدية .

الحصول على الأصل مقابل أصول أخرى سواء كانت مماثلة أو غير مماثلة، وتكون القيمة العادلة للأصل الذي تم اقتناءه مساوية للقيمة العادلة للأصل المتنازل عنه،

إطفاء الالتزام مقابل إصدار أسهم أو أي حقوق ملكية أخرى، وتكون القيمة العادلة للالتزام هي القيمة السوقية للأسهم أو حقوق الملكية الأخرى المصدرة،

أن تكون عملية المبادلة تمت بناءا على إلزام المؤسسة، وتكون مصادر الإلزام متنوعة مثل (الحاجة الاضطرارية للمؤسسة، وجود وكيل وحيد للأصل). وبذلك لا يوجد للمؤسسة خيار أمامها إلا إجراء العملية بغض النظر عن السعر الذي تتم به العملية.

قيمة سداد الالتزام، وتمثل القيمة التي تتحملها المؤسسة مقابل إطفاء الالتزام. إن وجو د عملية تبادل حقيقية أي أن القيمة العادلة يجب أن تتحدد في ضوء عملية فعلية قد تمت لمبادلة الأصل أو الالتزام وفق طرق المبادلة

3- أساليب تقييم القيمة العادلة

حدد المعيار IFRS13أساليب تقييم القيمة العادلة المناسبة حسب الظروف التي توفر بيانات كافية لقياس القيمة العادلة، وتعظيم استخدام المدخلات التي يمكن ملاحظتها والتقليل من استخدام المدخلات غير قابلة للملاحظة[12]

1-3 مداخل القيمة العادلة

لقد حدد المعيارIFRS 13 ثلاث مداخل (مدخل السوق، مدخل الدخل ومدخل التكلفة) لتقييم وقياس القيمة العادلة التي يمكن استخدامها في معظم الحالات التقييم التي تناسب الظروف السائدة والتي تتوافر عنها بيانات كافية ليتم استخدامها لقياس القيمة العادلة. ويمكن عرض مداخل القيمة العادلة على النحو التالي[13]

✓ **مدخل السوقApproche par le Marché :**

يقصد بمدخل السوق أن تقوم المؤسسة عند تقييم القيمة العادلة بالاعتماد على المعلومات والمعطيات المتوفرة في السوق أي أن السوق يكون هو الأساس في التقييم، و أساليب التقييم تشمل مصفوفة التسعير ، وتعد مصفوفة التسعير من اهم اساليب التقييم التي تستخدم في مدخل السوق ، وهي اسلوب رياضي يستخدما ساسا لتقييم البند دون الاعتماد فقط على الاسعار المعلنة في سوق الاوا رق المالية ، وانما بالاعتماد على علاقة البند او العنصر بالرقم القياسي التابع له.

✓ **مدخل النتيجةApproche par le Résultat**

ويتم وفقا لهذا المدخل بتحويل المبالغ المستقبلية (التدفقات النقدية أو الإيرادات والمصروفات) إلى مبلغ واحد عن طريق التحيين، (Un montant unique actualisé)وتعكس حينها القيمة العادلة توقعات السوق الحالية حول تلك المبالغ في المستقبل

✓ **مدخل التكلفةApproche par les coûts**

يقوم مدخل التكلفة حسب المعيار IFRS 13 على المبلغ الذي سيلزم حاليا ليحل محل القدرة على تقديم الخدمات للأصل (تكلفة الاستبدال الجارية)، أي أنه يقوم على أساس المبلغ المطلوب في الوقت الحالي لاستبدال القدرة الخدمية للأصل ويسعى بتكاليف الاستبدال الحالية ويكون السعر من وجهة نظر المشارك في البيع (البائع) ويتمثل السعر في المبلغ الممكن الحصول عليه للأصل والذي يتحدد بناءا على التكلفة التي سيتحملها مشارك آخر في السوق (المشتري) للحصول على الأصل أو بناء أصل بديل أو بناء أصول مماثلة المنفعة، معدلة بمدة التقادم و يشمل التقادم كلا من التدهور أو التقادم المادي والفني (التكنولوجي و الاقتصادي .)

2-3- مدخلات أساليب تقييم القيمة العادلة وتسلسلها الهرمي

يستند في تقييم القيمة العادلة إلى مدخلات أساليب التقييم وهي نوعان (مدخلات قابلة للملاحظة ومدخلات غيرقابلة للملاحظة)، وتصنف وفق التسلسل الهرمي للقيمة العادلة والمكون من ثلاث مستويات (المستوى الأول، المستوى الثاني والمستوى الثالث). ويمكننا عرض مداخل القيمة العادلة على النحو التالي

✓ مدخلات أساليب تقييم القيمة العادلة:

حدد المعيار IFRS 13 مدخلات أساليب التقييم التي يتم استخدامها لقياس القيمة العادلة، ويدل مصطلح مدخلات على "الافتراضات التي سوف يستخدمها المشاركين في السوق في تسعير الأصول أو الالتزامات، بما فيها الافتراضات حول المخاطر"، وتنقسم مدخلات أساليب التقييم إلى مدخلات قابلة للملاحظة ومدخلات غير قابلة للملاحظة[14] .

- المدخلات القابلة للملاحظة Donnée d'entrée observables: وهي تلك المدخلات التي تقوم على بيانات السوق والتي تم الحصول عليها من مصادر مستقلة عن المنشأة التي تقوم بإعداد القوائم المالية، والتي تعكس الافتراضات التي سوف يستخدمها المشاركين في السوق في تسعير الأصل أو الالتزامات.

- المدخلات غير القابلة للملاحظة Données d'entrée non observables: وهي المدخلات التي تعكس افتراضات الشركة المعدة للقوائم المالية وذلك عن افتراضات المشاركين في السوق التي تقوم على أفضل المعلومات المتاحة في تلك الظروف، ويراعى عند استخدام أسلوب القياس بالقيمة العادلة ان تعظم من استخدام أقصى قدر ممكن من "المدخلات القابلة للملاحظة"، وأن تقلل لأدنى حد من استخدام "المدخلات غير القابلة للملاحظة."

✓ **التسلسل الهرمي لقياس القيمة العادلة: La hiérarchie de la juste valeur** التسلسل الهرمي لمدخلات القيمة العادلة يحدد الأولوية بالنسبة لمدخلات أساليب التقييم المستخدمة لقياس القيمة العادلة وأعاد بذلك مبادئ التسلسل المذكورة في معيار الإبلاغ المالي IFRS7 بثلاث مستويات رئيسية[15] .

- المستوى الأول: مدخلات قابلة للملاحظة-السعر المعلن في السوق النشطة: وهي الأسعار السوقية (أو القيمة السوقية)والمعلنة في الأسواق النشطة للأصول أو الالتزامات المطابقة، والتي لدى الشركة -التي تعد القوائم المالية القدرة على الحصول عليها في تاريخ القياس ويشترط لذلك أن تتوفر في السوق النشطة الشروط التالية:[16]

- جميع الأصناف التي يتم التعامل فيها متجانسة؛
- يتواجد المشترون والبائعون الراغبون في التعامل عادة في نفس الوقت؛
- أن تكون الأسعار متاحة للجميع.

- المستوى الثاني: مدخلات قابلة للملاحظة-بخلاف السعر المعلن: إذا تعذر الحصول على الأسعار المعلنة في سوق نشطة (وفقا للمستوى الأول)، فإنه يتم اللجوء إلى مدخلات المستوى الثاني وتكون قابلة للملاحظة المباشرة أو غير المباشرة، وهي تشمل ما يلي[17] :

- الأسعار المعلنة للأصول والالتزامات المماثلة في الأسواق النشطة؛
- الأسعار المعلنة للأصول والالتزامات المطابقة أو المماثلة في الأسواق غير النشطة؛
- الأسواق غير النشطة هي أسواق يوجد فيها القليل من المعاملات على الأصل أو الالتزام أو أسعار غير حالية أوأسعار معلنة قد تتفاوت بشكل جوهري سواء بمرور الزمن أو بين المتعاملين في السوق؛
- المدخلات الأخرى بخلاف الأسعار والتي يمكن ملاحظتها لأصل أو التزام (على سبيل المثال: أسعار الفائدة، منحنيات العوائد المالية القابلة للملاحظة عموما عن المدة المعلنة، التقلبات، سرعة الدفع المقدم، مخاطر الخسارة، مخاطر الائتمان والمعدلات الافتراضية.(
- المدخلات المشتقة أساسا من أو التي تؤكدها بيانات السوق القابلة للملاحظة عن طريق علاقة الارتباط المتبادلة أو وسائل أخرى (مدخلات يعززها السوق)

- المستوى الثالث: مدخلات غير قابلة للملاحظة: مدخلات المستوى الثالث وهي كل المدخلات غير القابلة للملاحظة في سوق الأصل أو الالتزام، ويمكن استخدام المدخلات غير القابلة للملاحظة في قياس القيمة العادلة فقط في حالة عدم وجود مدخلات قابلة للملاحظة، وتعكس المدخلات غير القابلة للملاحظة الافتراضات الخاصة بالشركة التي تعد القوائم المالية" ويجب أن تستخدم الشركة المعلومات المتاحة دون تكلفة أو جهد غير لازمين في وضع تقديرات التدفقات النقدية، واستخدام الافتراضات الخاصة بالمنشأة حول التدفقات النقدية المستقبلية تكون مطابقة لتقدير القيمة العادلة طالما لا توجد بيانات عكسية تشير إلى أن المشاركين في السوق يستخدمون افتراضات مختلفة فإذا وجدت فعلى المنشأة أن تعدل افتراضاتها لإدخال المعلومات السوقية في الاعتبار ."

4- متطلبات محاسبة القيمة العادلة وفقا لمعايير المحاسبة الدولي.

أن توجه مجلس معايير المحاسبة الدولية نحو استخدام متزايد لمفهوم القيمة العادلة، وعملية قياس الأصول والالتزامات بقيمتها العادلة هو محور البحث والاهتمام حاليا ولاسيما في البلدان التي تبنت معايير المحاسبة الدولية مؤخرا، وقد تضمن العديد من معايير المحاسبة الدولية الصادرة حتى الآن (وعددها 41 معيارا) مفهوم القيمة العادلة بشكل أو بأخر، ويمكن تقسيم البنود التي أشارت إلى هذا المفهوم إلى الأقسام التالية:

- متطلبات الاعتراف بالقيمة العادلة؛
- قواعد الإفصاح عن القيمة العادلة؛
- متطلبات الإفصاح عن معلومات تساعد في تقدير القيمة العادلة.

وتهدف هذه المتطلبات إلى مواكبة تطور حاجات مستخدمي البيانات المالية، في ظل التطور الصناعي والتكنولوجي، وظهور الشركات العملاقة، وانفتاح الأسواق العالمية وحرية حركة رؤوس الأموال عبر العالم، مما ترتب عليه طلب متزايد على المعلومات وخاصة المالية منها لاتخاذ قرارات اقتصادية صحيحة.

ولقد بينت بعض الدراسات أن القيمة العادلة تعتبر مفيدة إذا كان لها قوة تقديرية لقيمة الأسهم السوقية للمؤسسة، وحتى يتحقق ذلك لابد أن تقدم هذه القيمة المحاسبية معلومات ملائمة للمستثمرين لتقييم المؤسسة، وأن تكون هذه القيمة مقاسه بشكل موثوق.

وبالتالي فإن المؤسسة يجب أن تتبنى باستمرار تقييم نشاطها وعملياتها في ضوء تحركات أسعار السوق للموارد، سواء أكانت مدخلات أم مخرجات لهذه الأنشطة والعمليات.

ومن هنا فقد كان هناك توجه واضح من مجلس معايير المحاسبة الدولية بأنه حتى ولو لم يكن هناك مقدرة على تحديد القيمة العادلة لأي بنود ليتم الاعتراف به بهذه القيمة في القوائم المالية أو الإفصاح عنها في الإيضاحات المرفقة، فأنه يتم تزويد مستخدمي البيانات المالية بمعلومات أخرى قد تكون مفيدة في تحديد القيمة العادلة للبند موضوع البحث أو القياس [18]

المحور الثالث: توجه المعايير الاسلامية إلى القياس على أساس القيمة العادلة

يعد انتشار المصارف الإسلامية في الدول الإسلامية بداية من عام 1975 م [19] رأى بعض أهل العلم في الشريعة الإسلامية من المسلمين وعلماء المحاسبة أنه من الضرورة بمكان إعداد معايير محاسبة خاصة للمصارف والهيئات المالية الإسلامية تتناسب مع طبيعة أعمال وأهداف المصارف الإسلامية المستمدة شرعيتها من أحكام الشريعة الإسلامية

1- نشأة هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية[20]:AAOIFI

لقد تم إنشاء هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية والتي كانت تسمى سابقا هيئة المحاسبة المالية للمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، بموجب اتفاقية التأسيس الموقعة من طرف عدد من المؤسسات المالية الإسلامية بتاريخ 26_02_1990 م في الجزائر. وقد تم تسجيل الهيئة في 27_03_1991 م في دولة البحرين بصفتها هيئة عالمية ذات شخصية معنوية مستقلة ، وهي منظمة دولية غير هادفة لتحقيق الربح تختص بإعداد وإصدار معايير المحاسبة المالية، والمراجعة، والضبط، وأخلاقيات العمل، والمعايير الشرعية للمؤسسات المالية الإسلامية خاصة والصناعة المصرفية والمالية الإسلامية بصفة عامة.

2- أهداف هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية:

تسعى هذه الهيئة إلى تحقيق مجموعة من الأهداف في إطار أحكام الشريعة الإسلامية والمتمثلة فيما يلي:[21]

_تطوير فكر المحاسبة والمراجعة والمجالات المصرفية ذات العلاقة بأنشطة المؤسسات المالية الإسلامية؛

_نشر فكر المحاسبة والمراجعة المتعلقة بأنشطة المؤسسات المالية الإسلامية وتطبيقاته؛ عن طريق التدريب، وعقد الندوات، وإصدار النشرات الدورية، وإعداد الأبحاث والتقارير وغير ذلك من الوسائل؛

_إعداد وإصدار معايير المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية وتفسيرها للتوفيق مابين الممارسات المحاسبية التي تتبعها المؤسسات المالية الإسلامية في إعداد قوائمها المالية، وكذلك التوفيق بين إجراءات المراجعة التي تتبع في مراجعة القوائم المالية التي تعدها المؤسسات المالية الإسلامية؛

_مراجعة وتعديل معايير المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية لتواكب التطور في أنشطة المؤسسات المالية الإسلامية والتطور في فكر وتطبيقات المحاسبة والمراجعة؛

_إعداد، وإصدار، ومراجعة، وتعديل البيانات والإرشادات الخاصة بأنشطة المؤسسات المالية الإسلامية فيما يتعلق بالممارسات المصرفية والاستثمارية وأعمال التأمين؛

_ السعي لاستخدام، وتطبيق معايير المحاسبة والمراجعة والبيانات والإرشادات المتعلقة بالممارسات المصرفية والاستثمارية، وأعمال التأمين التي تصدرها الهيئة من قبل كل من الجهات الرقابية ذات الصلة والمؤسسات المالية الإسلامية وغيرها ممن يباشر نشاطا ماليا إسلاميا ومكاتب المحاسبة والمراجعة.

3- شروط القياس الاسلامي [22]

3-1- القياس الفعلي أو الحكمي: يتم القياس في الفكر المحاسبي الإسلامي على أساس الحاصل الفعلي المؤيد بأدلة تحقيقا لأساس الموضوعية، ولكن الموضوعية الكاملة صعبة التحقيق، فكان ولابد من الالتجاء إلى التقدير الحكمي المبني على الحنكة والخبرة وغير ذلك من الأساليب وهذا أمر أخذ به الرسول والصحابة في كثير من المسائل، وهذا ما

يطلق عليه اسم: التنضيض الحكمى، وتطبيق أساس القياس فعلا أو حكما واضح فى محاسبة زكاة المال، ففى بعض أنواع الأموال التى يصعب القياس الفعلى ويلجأ إلى التقدير، فقد ورد أن رسول الله (صل الله عليه وسلم) كان يوصى من كانوا يقومون بتقدير الزروع والثمار بالتخفيف فيقول: " إنا خرصتم فخذوا ودعوا الثلث، فإن لم تدعوا الثلث فدعوا الربع، والربع قليل " (رواه أحمد). وهذا الأساس مرتبط بقاعدة هامة فى فقه المعاملات وهى أن النماء يجرى فى المال خلال الحول سواء تم بيع البضاعة أو لم يتم فالربح موجود فعلا، ويعتبر البيع ضرورة لظهور حقيقته ولذلك يتم التقويم فى نهاية الحول بالنسبة للعروض التى لم تبع على أساس القيمة الجارية ويقدر ما تحتويه من ربح، وهذا واضح جلى فى فقه الزكاة وفى فقه المضاربة المستمرة. وتلجأ المصارف الإسلامية أحيانا عند قياسها للنفقات والإيرادات إلى عنصر التقدير الحكمى ولاسيما فى مشروعات المضاربة المستمرة، وفى تقدير إهلاكات الأصول الثابتة وفى تقدير المخصصات والاحتياطيات ونحو ذلك، وهذا الأساس معمول به فى الفكر المحاسبى التقليدى ولاسيما فى ظل التضخم النقدى حيث يصعب حساب التغيرات فى الأسعار، كما تطبقه البنوك التجارية، لأن من الأسس التجريدية المرتبطة بسنن الكون: ومنها صعوبة التنبؤ بما يحدث مستقبلا.

2-3- القياس النقدي: يقضى هذا الأساس بقياس الأحداث الاقتصادية وإثباتها فى السجلات والدفاتر على أساس وحدات نقدية، وكان لهذه الوحدات فى صدر الدولة الإسلامية معادل وزنى من الذهب والفضة، ولقد أشار القرآن إلى ذلك فى كثير من المواضع، فيقول الله عز وجل " والذين يكنزون الذهب والفضة ولا ينفقونها فى سبيل الله فبشرهم بعذاب أليم " (التوبة: 34)، ويقول الرسول صل الله عليه وسلم: " ما من صاحب ذهب ولا فضة لايؤدى منها حقها إلا كان يوم القيامة، صفحت له صفائح من نار فأحمى عليها فى نار جهنم فتكوى بها جبهته وجنبه وظهره، كلما بردت أعيدت له " (رواه مسم). ولا يوجد خلاف بين الفقهاء على اعتبار الذهب والفضة ثمنا للأشياء ومعيارا للتقويم، ولا يوجد حرج من أن تستخدم أى عمله بشرط أن يكون مرجعها إلى الذهب والفضة، وفى هذا الشأن يقول ابن عابدين: " رأيت الدراهم والدنانير ثمنا للأشياء ولا تكون الأشياء ثمنا لها فليست النقود مقصودة لذاتها بل وسيلة إلى المقصود "، ولقد طبق هذا فى فقه الزكاة وفقه المضاربة والشركات وفقه القصاص والدية. وهذا الأساس موجود فى الفكر المحاسبى الوضعى ولكن مع فرض ثبات وحدة النقد، أما فى الفكر المحاسى الإسلامى يلزم ربط قيمة النقد بالذهب والفضة ولا يفترض ثبات وحدة النقد كما سوف نوضح فيما بعد، وتطبق المصارف الإسلامية أساس القياس النقدى عن طريق التقويم على أساس القيمة الجارية، كما سوف نوضح بعد قليل، حتى تعبر القوائم المالية عن الحاضر فى حاضره، وهذا الأساس تطبقه كذلك البنوك التقليدية ولكن بافتراض ثبات وحدة النقد.

3-3- أخذ التغيرات فى قيمة وحدة النقد: يقضى هذا الأساس بضرورة الأخذ فى الاعتبار التغيرات التى تطرأ على قيمة وحدة النقد عند التقويم لأغراض إعداد القوائم المالية فى ضوء معيار التقويم السابق الإشارة إليه وهو الذهب والفضة. وهذا الأساس يختلف عن الأساس المطبق فى الفكر المحاسبي الوضعي الذى يقوم على أساس ثبات وحدة النقد والذى وجه إليه العديد من الانتقادات فى الآونة الأخيرة، وتطالب المنظمات والمجامع والهيئات المحاسبية العالمية الرجوع عن هذا الفرض أو بمعالجته عن طريق إعداد قوائم مالية إضافية على أساس القيمة الجارية، ويجب على المصارف

الإسلامية أن تقوم موجوداتها في نهاية الفترات الزمنية على أساس القيمة الجارية وليس على أساس ثبات وحدة النقد، أما البنوك التجارية فتقوم بإعداد قوائمها المالية على أساس فرض ثبات وحدة النقد، وبذلك تختلف عن المصارف الإسلامية.

3-4- التقويم على أساس القيمة الجارية: لقد نادى رواد الفكر المحاسبي الإسلامي ومنذ أكثر من أربعة عشر قرنا من الزمان باستخدام قاعدة التقويم على أساس القيمة الجارية بغرض بيان نتائج الأعمال والمركز المالي لمشروع مستمر وذلك بهدف المحافظة على رأس المال الحقيقي للوحدة الاقتصادية من حيث قوة استبدال العروض التي اقتنيت به وقدرته على تحقيق الربح والنماء، ويعتمد هذا الأساس على أدلة من السنة وأقوال الفقهاء فقد ورد عن رسول الله عليه الصلاة والسلام: " أنه كان يقوم دية الخطأ على أهل القرى أربعمائة دينار أو عدلها من الورق ويقومها على أثمن الأبل إذا غلت رفع قيمتها، وإذا هاجت ورخصت نقص من قيمتها "، وأيضا ما ذكره أبو عبيد بن سلام حدثنا كثير بن هشام عن جعفر بن برقان عن ميمون بن مهران قال: " إذا حلت عليه الزكاة فانظر ما كان عندك من نقد أو عرض للبيع، فقومه قيمة النقد، وما كان عليك من دين في ملاة فاحسبه، ثم أطرح منه ما كان عليك من الدين، ثم زك ما بقى "، وقال أيضا في الثمن الذي يجب التقويم به: " وقومه بنحو من ثمنه يوم حلت فيه ثم إخراج زكاته ". ويجب على المصارف الإسلامية تطبيق التقويم على أساس القيمة الجارية عند إعداد حسابات النتيجة والمركز المالي لحساب الربحية وتوزيعها بالحق وبيان المركز المالي ليمثل الحاضر في حاضره حتى ولو في كشوف وقوائم ملحقة بالقوائم الفعلية. وهذا الأساس يختلف عن الأساس المطبق في البنوك التقليدية، حيث يتم التقويم على أساس التكلفة التاريخية وقت الاقتناء، ويتم حساب التكاليف والإهتلاكات على هذا الأساس بصرف النظر عن التغيرات في مستويات الأسعار، وهذا بدوره يؤثر على الربحية وعلى رأس المال. وتأسيسا على ما سبق يختلف التقويم على أساس القيمة الجارية في المصارف الإسلامية عن التقويم على أساس التكلفة التاريخية المطبق في البنوك التقليدية.

4- بعض العناصر المقاسة حسب القيمة العادلة

تقيم العناصر المالية في المؤسسات المالية الاسلامية حسب قيمة السوق الجارية بالرغم من نوعية المشروع- فردي. تشاركي...إلخ وقد وافق علماء المسلمين على هذا التقييم مثل: ابن قدامة. الزايلي وهو ما أكدته رابطة العالم الاسلامي

لكن ابن رشد في كتابه" بداية المجتهد ونهاية المقتصد" أكد على ان التقييم لأهداف الزكاة يكون بالتكلفة التاريخية ، حيث أن قيمة الزكاة تحسب على أساس صافي رأس المال العامل (الفرق بين الاصول المتداولة و المطلوبات المتداولة)

ونجد أن **المعيار 09** من معايير المحاسبة والمراجعة الاسلامية أكد على أن تقاس الموجودات المشتراة لغرض البيع على أساس القيمة النقدية المتوقعة (القيمة السوقية للبيع) وقت وجوب الزكاة

وفي حالة المشاركة و المضاربة نجد أن العديد من الشافعية و الحنابلة أكدو على أن تقييم الأصول و الخصوم يكون على أساس القيمة الجارية في نهاية العقد أو شروط التصفية

ولكن في حالة وجود زيادة في القيمة الجارية للأصل فوق القيمة العادلة كنتيجة للتلاعب في السعر غندئذ يتم اللجوء إلى الخبراء لتحديد **القيمة العادلة** [23]

المحور الرابع: دراسة حالة عينة من البنوك التجارية العاملة في الجزائر

من أجل التعرف أكثر على القياس على اساس القيمة العادلة تم إجراء دراسة ميدانية على عينة من البنوك التجارية العاملة في الجزائر

1- عينة الدراسة : وتمثلت في عينة من البنوك التجارية العاملة في الجزائر

الجدول رقم 01: عينة الدراسة

عينة الدراسة
– بنك الجزائر الخارجي
– بنك خليج الجزائر
– بنك التنمية المحلية

الجدول رقم 02: معاملات الثبات لعينة الدراسة

البند	عدد الأسئلة	معامل ألفا
الفرضية الأولى	12	% 71.1
الفرضية الثالثة	13	% 69.5

المصدر: من إعداد الباحثتان بالاعتماد على مخرجات برنامج spss

ويلاحظ من قيم ألفا كرونباخ أنها كانت أعلى من 60 % وهي النسبة المقبولة لتعميم نتائج الدراسة.

2- الخصائص الديمغرافية لعينة الدراسة

2-1- الجنس

الجدول رقم03: توزيع أفراد العينة حسب الجنس

الجنس	التكرار	النسبة%	التكرار المتراكم
ذكر	22	55	55
أنثى	18	45	100
المجموع	40	100	

المصدر: من إعداد الباحثتان بالاعتماد على مخرجات spss

نلاحظ ان نسبة مشاركة الذكور في عينة الدراسة فاقت نسبة الإناث إذ بلغت النسبة 55% أي 22 مفردة من إجمالي 40 في حين أن مشاركة الإناث بلغت نسبة 45% أي 18 مفردة.

2-2- العمر

الجدول رقم04: توزيع أفراد العينة حسب العمر

العمر	التكرار	النسبة %	التكرار المتراكم
أقل من 25 سنة	05	12.5	12.5
من 25-31 سنة	11	27.5	40
من 32-38 سنة	09	22.5	62.5
من39-45 سنة	07	17.5	80
أكثر من 46 سنة	08	20	100
المجموع	40	100	

المصدر: من إعداد الباحثتان بالاعتماد على مخرجات spss

نلاحظ أن الفئة العمرية الأكثر تكرارا في عينة الدراسة هي الفئة العمرية من 25-31 سنة بنسبة 27.5% تليها الفئة العمرية من 32-38 سنة بنسبة 22.5 % ثم الفئة العمرية أكثر من 46 سنة و الفئة العمرية من 39-45 سنة بنسبة لتأتي الفئة العمرية أقل من 25 سنة في المرتبة الأخيرة بنسبة 12.5% ، وبالتالي يمكن القول أن الفئة السائدة في عينة الدراسة هي من شابة إلى متوسطة العمر، وهو ما يمكن أن ينعكس بشكل ايجابي على إجابات الاستبيان نظرا لكون الاستبيان يحتوي على معلومات حديثة نسبيا

2-3- الشهادة العلمية

الجدول رقم05: توزيع أفراد العينة حسب المؤهل العلمي

الشهادة العلمية	التكرار	النسبة%	التكرار المتراكم
تقني سامي	04	10	10
ليسانس	16	40	50
ماستر	08	20	70
ماجستير	11	27.5	97.5
دكتوراه	00	00	97.5
اخرى	01	2.5	100
المجموع	40	100	

المصدر: من إعداد الباحثتان بالاعتماد على مخرجات spss

أن ما نسبته 40% من عينة الدراسة مستواهم ليسانس في حين ان 27.5 % مستواهم ماجستير كما ان 20 % مستواهم ماستر وبالتالي فأغلب أفراد العينة هم من ذوي التأهيل الجامعي وهو الأمر الذي من شأنه أن يساعد في دقة الإجابات وسلامتها

2-4- تخصص الشهادة

الجدول رقم06: توزيع أفراد العينة حسب تخصص الشهادة

تخصص الشهادة	التكرار	النسبة %	التكرار المتراكم
محاسبة وتدقيق	17	42.5	42.5
مالية وبنوك	19	47.5	90
إدارة أعمال	00	00	90
إقتصاد وقانون	01	2.5	92.5
أخرى	03	7.5	100
المجموع	40	100	

المصدر: من إعداد الباحثتان بالاعتماد على مخرجات spss

نلاحظ أن مانسبته 47.5 % من عينة الدراسة هم من حملة تخصص مالية وبنوك يليه حملة تخصص محاسبة وتدقيق بنسبة 42.5 % ، وبالتالي فإن أفراد العينة هم من المتخصصين بمجال الدراسة، ومن خلال ربط هذه النتائج من حيث تركيزهم بتخصص مالية وبنوك وبعد ذلك محاسبة وتدقيق من شأنه أن يساعد في زيادة موثوقية نتائج الدراسة.

3- تحليل إتجاه إجابات عينة الدراسة

3-1- المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية للفرضية الأولى

الجدول رقم07: المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية للفرضية الأولى

رقم	العبارة	تكرارات لإجابة أفراد العينة					الوسط الحسابي	الانحراف المعياري
		موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة		
01	لا يوفر مبدأ التكلفة التاريخية الموضوعية في القياس	20	10	06	03	01	4,1250	1.09046
02	مبدأ التكلفة التاريخية لايتماشى ومتطلبات قطاع البنوك الذي يحتاج إلى معلومات متجددة ومتوافقة مع السوق	23	14	02	00	01	4,4500	,81492

03	مبدأ التكلفة التاريخية لا يستمر في التعبير عن سعر السوق الجاري إذا تغيرت الظروف الاقتصادية	21	13	06	00	00	4,3750	,74032
04	لا تأخذ التكلفة التاريخية في الحسبان القيم الحقيقية للتدفقات الاقتصادية عند احتساب الدخل بسبب افتراض ثبات القوة الشرائية	17	15	08	00	00	4,2250	,76753
05	استخدام القيمة العادلة يجعل القوائم المالية أكثر ملاءمة لاتخاذ القرار لأن معلوماتها تراعي تغيرات القوة الشرائية	23	11	05	01	00	4,4000	,81019
06	يساهم نموذج القيمة العادلة في زيادة القدرة التنبؤية للمعلومات المالية	18	07	11	04	00	3,9750	1,07387
07	عند استخدام القيمة العادلة تنتج عنها معلومات مالية ذات جودة عالية	16	11	13	00	00	4,0750	,85896
08	تساعد القيمة العادلة في زيادة القابلية للمقارنة للمعلومات المالية بين الدورات	17	12	10	01	00	4,1250	,88252
09	تعزز القيمة العادلة من الشفافية والافصاح	14	13	11	02	00	3,9750	,91952
10	يرتبط مفهوم القيمة العادلة بمفهوم المحافظة على رأس المال العيني الذي يعطي الصورة الفعلية لأداء المؤسسة	12	16	05	07	00	3,8250	1,05945
11	الافصاح بالقيمة العادلة يساعد في تحسين عملية التحليل المالي، وذلك بإعطاء نسب تبين لنا الواقع الفعلي لأداء المؤسسة	15	14	10	01	00	4,0750	,85896
12	الافصاح بالقيمة العادلة يعكس في كثير من الأحيان تقدير الأسواق المالية للقيمة الحالية للتدفقات	17	10	09	04	00	4,0000	1,03775

	النقدية المتوقعة للادوات المالية							
مجموع المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية							**4,1354**	**,31897**

يلاحظ من الجدول رقم 07أنه تم الاجابة من طرف عينة الدراسة بالموافقة وذلك بمتوسط حسابي يقدر بـ 4,1354 وبانحراف معياري ضئيل يقدر بـ 0,31897 حيث فيما يخص البعد الأول الخاص بـ عدم صلاحية مبدا التكلفة التاريخية في الفقرات من 01-04 نجد ان العينة قد اتجهت أجوبتها من موافق الى موافق بشدة إذ تراوح المتوسط الحسابي من 4,1250 إلى 4,4500 وهو مايعبر حسب رأيهم عن النقص الذي يعتري التكلفة التاريخية، خاصة في ظل إرتفاع المستوى العام للأسعار وهو مايجعل المعلومات المالية تفقد قيمتها ومدلوليتها، وتصبح القيم المصرح بها على أساس التكلفة التاريخية جزءا من الماضي والتي تختلف كثيرا عن الحاضر

كما إتجهت إجابات الدراسة أيضا بالموافقة على الفقرات من 05- 12 الخاصة بالبعد الثاني حول أهمية التقييم بالقيمة العادلة حيث تراوح المتوسط الحسابي من 3,8250 إلى 4,4000 وهو مايعني التأييد التام للقائمين على العمل المحاسبي في البنوك التجارية الجزائرية للتحول نحو محاسبة القيمة العادلة نظرا لأهميتها ومعالجة النقص الموجود في التكلفة التاريخية، حيث ن القيمة العادلة تساعد في تحسين ملاءمة المعلومات المنشورة في القوائم المالية للبنوك إذ أن قياس أصول وخصوم البنك بالقيمة العادلة يساهم في تزويد مستخدمي القوائم المالية بمعلومات تساعد في إتخاذ القرار الإستثماري

3-2- المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية للفرضية الثانية

الجدول رقم 08: المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية للفرضية الثالثة

الرقم	العبـــــارة	تكرار إجابات أفراد العينة					المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري
		موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة		
23	يتم تبويب الاصول المالية داخل الميزانية الى : الاصول المالية المحتفظ بها إلى غاية تاريخ الاستحقاق الأصول المالية المحتفظ بها بغرض المعاملة التسليفات والحقوق الأصول المالية المتاحة للبيع الأصول المالية الأخرى	06	20	11	03	00	3,7250	,81610

24	يتم تقييم الأصول المحتفظ بها بغرض المعاملة بعد تسجيلها المحاسبي الأول بالقيمة العادلة.	00	00	06	23	11	1,8750	,64798
25	تسجل التغيرات في القيمة العادلة الخاصة الأصول المالية المحتفظ بها بغرض المعاملة محاسبيا في حساب النتائج	00	00	17	15	08	2,2250	,76753
26	تقيم الأصول المالية المتاحة للبيع، بعد تسجيلها المحاسبي الأول، بقيمتها العادلة.	00	00	19	19	02	2,4250	,59431
27	تسجل فوارق التقييم التي تظهر خلال هذا التقييم للأصول المالية المتاحة للبيع محاسبيا مباشرة بتخفيض او رفع الأموال الخاصة	00	00	16	16	08	2,2000	,75786
28	تقيم الاصول المالية المحتفظ بها إلى غاية تاريخ الاستحقاق وكذا التسليفات والحقوق بعد تسجيلها المحاسبي الأول بالتكلفة المهتلكة	00	00	23	15	02	2,5250	,59861
29	يتم تبويب الخصوم المالية الى - الخصوم المالية المحتفظ بها لغرض المعاملة - الخصوم المالية الأخرى	18	09	08	05	00	4,0000	1,08604
30	بعد تسجيلها المحاسبي الأول، تقيم الخصوم المالية المحتفظ بها لغرض المعاملة بالقيمة العادلة.	00	00	09	18	03	1,9000	,74421
31	بعد تسجيلها المحاسبي الأول، تقيم الخصوم المالية الأخرى بالتكلفة المهتلكة.	08	09	12	08	03	3,2750	1,21924
32	يتم الإفصاح عن الطرق والافتراضات التي تبنى على أساسها تقدير القيم العادلة للاستثمارات في الأصول المالية.	00	02	14	15	09	2,2250	,86194
33	يتم الإفصاح عن طريقة معالجة المكاسب والخسائر غير المحققة عن	01	04	15	13	07	2,4750	,98677

	الاستثمارات في الأصول المالية نتيجة للتقييم بالقيمة العادلة						
34	يتم الإفصاح عن الاستثمارات التي تم قياسها بالتكلفة التاريخية وتوضيح لماذا لا يمكن قياس القيمة العادلة	02	06	06	13	13	2,2750	1,21924
35	الإفصاح عن الالتزامات المالية، نوعيتها (تجارية أوغير تجارية) لأجل تمييز ما يقاس منها بالقيمة العادلة	00	03	15	17	05	2,4000	,81019
مجموع المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية							**2,5788**	**,31403**

يلاحظ من الجدول رقم08 انه تم الإجابة بعدم الموافقة وذلك بمتوسط حسابي يقدر بـ 2,5788 وانحراف معياري قدره 0,31403 فمن خلال الإجابات نجد أن البنوك التجارية الجزائرية لا تلتزم سواء بالقياس أو الإفصاح على أساس القيمة العادلة.

حيث نجد أن المتوسط الحسابي الخاص ببعد القياس على أساس القيمة العادلة قد تراوح من 1,8750 إلى 2,5250 ، كما ان المتوسط الحسابي الخاص ببعد الإفصاح على أساس القيمة العادلة تراوح من 2,2250 إلى 2,4750، ويرجع ذلك إلى عدم وجود تعليمات من البنك المركزي بضرورة تطبيق القيمة العادلة، كما ان البنوك الجزائرية متحفظة في تقديم معلوماتها.

4- إختبار الفرضيات عن طريق One Sample T-Test

4-1- اختبار الفرضية الأولى

الجدول رقم 09: نتائج إختبار t-test للفرضية الأولى

	قيمة T = 3			
	المتوسط الحسابي	قيمة t المحسوبة	مستوى الدلالة Sig	قيمة t الجدولية
هناك توجه للتحول الى القباس على أساس القيمة العادلة	4,1354	22,513	,000	2,042

المصدر: من إعداد الباحثتان بالاعتماد على مخرجات SPSS

يلاحظ من البيانات المتحصل عليها في الجدول رقم09 أن مستوى المعنوية أقل من 0.05 وبالتالي يوجد فارق ذو دلالة إحصائية عند القيمة المعتمدة للاختبار ، حيث بلغت قيمة T عند هذا المستوى من الفرق 22 ,513 أكبر من قيمة T الجدولية والتي تساوي 2,042 مما يعني قبول الفرضية البديلة ورفض الفرضية الصفرية وبالتالي فإن القائمون على العمل المحاسبي في البنوك التجارية الجزائرية يؤيدون التحول الى القياس على أساس القيمة العادلة.

2-4- إختبار الفرضية الثانية

الجدول رقم10: نتائج إختبار t-test للفرضية الثانية

	قيمة T =3			
	المتوسط الحسابي	قيمة t المحسوبة	مستوى الدلالة sig	قيمة t الجدولية
تلتزم البنوك التجارية الجزائرية لمتطلبات القياس على اساس القيمة العادلة	2,5788	- 1,055	,298	2,042

المصدر: من إعداد الباحثتان بالاعتماد على مخرجات SPSS

يلاحظ من البيانات المتحصل عليها في الجدول رقم09 أن مستوى المعنوية اكبر من 0.05 وبالتالي لا يوجد فارق ذو دلالة إحصائية عند القيمة المعتمدة للاختبار ، حيث بلغت قيمة T عند هذا المستوى من الفرق 1,055 أقل من قيمة T الجدولية 2,042 مما يعني رفض الفرضية البديلة وقبول الفرضية الصفرية أي ان البنوك التجارية الجزائرية لاتلتزم بمتطلبات المحاسبة على أساس القيمة العادلة .

الخاتمة

ارتبط القياس المحاسبي بالمحاسبة منذ نشأتها و أصبح عنصرا من عناصر عمليات المحاسبة الأساسية ، ولا يمكن تحقيق الأهداف المحاسبية المنشودة بدون القياس المحاسبي ، و أعطى القياس المحاسبي منذ البداية الممارسات المحاسبية أهمية كبيرة إذ أن بدون القياس تفقد المحاسبة الكثير من الموارد الاقتصادية التي تمتلكها المنشأة حتى تعكس القوائم المالية القيمة الحقيقية لتلك الأصول .

ومع الاعتراف بالجهود المميزة الملحوظة لأكاديميين مجتهدين ومؤسسات دولية معروفة (كهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية)، إلا أن ما قدم حتى الان لم ينقل المحاسبة المالية من منظور إسلامي بصفة عامة والقياس المحاسبي بصفة خاصة الى ما يجب أن تكون عليه. المتوقع أن تكون المحاسبة المالية أداة داعمة لهذه الصناعة وإطار منظم قادر فنيا على تقديم المعلومة الملائمة والموثوق بها لصانع القرار. حتى الجدل والطرح بين المختصين في البلدان التي تمارس الصيرفة الإسلامية لم يصل بعد إلى المستوى الذي يستحقه.

النتائج:

- تطبق القيمة العادلة في الفكر المحاسبي الاسلامي خاصة في نظام الزكاة و في شروط التصفية في حالة المضاربة والمرابحة و المشاركة

- من الواضح ان هناك حاجة ملحة لتوجه التقارير المالية الاسلامية لاستخدام محاسبة القيمة العادلة لما لها من اثر على دقة وسلامة المعلومات التي تحتويها
- أن محاسبة القيمة العادلة تنهض من مستوى الإبلاغ المالي من مجرد معلومات مالية تاريخية لا تغني ولا تسمن من جوع إلى معلومات مالية حديثة تعكس الوقائع الاقتصادية وتستشرف المستقبل بدلا من تسجيل الماضي
- يمكن الاستفادة من اهم المزايا لمحاسبة القيمة العادلة التي تتماشى مع احكام الشريعة الإسلامية والمعايير الشرعية الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية.

التوصيات:

- توفر الأسواق الجاهزة، والأسواق المالية الفاعلة، وبالتالي يمكن قياس القيمة العادلة في البيئة الاسلامية بكل كفاءة وفاعلية؛
- ضرورة توفر الكوادر المؤهلة للتعامل مع القيمة العادلة وخاصة من الجانب الشرعي من أجل الاستفادة من المزايا التي تتمتع بها محاسبة القيمة العادلة
- إن استخدام محاسبة القيمة العادلة يؤدي إلى سلامة الإفصاح المحاسبي وجودة المعلومات المحاسبية التي تظهرها القوائم والتقارير المالية؛

[1] فضل كمال سالم، **مدى أهمية القياس والإفصاح المحاسبي عن تكلفة الموارد البشرية وأثره على اتخاذ القرارات المالية**، رسالة ماجستير غير منشورة، الجامعة الإسلامية ،غزة، 2008 ، ص ص 92-93.

[2] كمال خليفة أبوزيد ، **نظرية المحاسبة** ، الاسكندرية ،الدار الجامعية ، 1990م ، ص 130.

[3] محمد مطر ، موسى السويطي ، **التأصيل النظري للممارسات المهنية المحاسبية** ، الطبعة الثانية ، دار وائل للنشر و التوزيع ، عمان الأردن ، 2008 ، ص.ص136-138.

[4] International Accounting Standards Committee, **International Accounting Standard.** No,25, Accounting for Investment, 2000, p609.

[5] عبد الحي عبد الحي مرعي، محمد عباس بدوي، **مقدمة في أصول المحاسبة المالية**، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2004 ، ص 237

[6] الأمين محمد عثمان، **دور معايير المحاسبة الدولية في تحسين جودة القياس والإفصاح عن الأصول غير الملموسة**، رسالة دكتوراه غير منشورة، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، الخرطوم، 2015، ص68.

[7]Chambers, Raymond J ,**Accounting, Evaluation and Economic Behavior, prentice** , hall,1966,P350.

[8] International Accounting Standards Board (IASB), **''Revised IAS 39Financial Instruments: Recognition and Measurement''**, London: December 2003,

[9] أبو نصار "معايير المحاسبة و و آخرون، **الابلاغ المالي الدولية الجوانب النظرية والعملية**" ، عمان _ الاردن ، 2009، ص16.

[10] السعيد معتز، **أثر الإفصاح باستخدام مفهوم القيمة العادلة في ضوء التغيرات في معايير الإبلاغ المالي الدولية على الإبلاغ المالي في شركات التأمين الأردنية**، أطروحة دكتوراه عمان الأردن،2008،ص62.

[11] حولس صلاح، **التوجه الجديد نحو معايير الابلاغ المالي الدولية**، أطروحة دكتوراه دولة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسير، جامعة الجزائر، 2007-2008، ص155.

[12] 19www.iasplus.com/en/standards/ifrs-13IFRS

[13] Andrew Watchman, **Information financière international**, Pleins feux sur les IFRS, L'IASB publie une nouvelle norme sur l'évaluation à la juste valeur et les informations à fournir Bureau mondial des IFRS, Delloite, Mai 2011, P10.

[14] عمرو حسن إبراهيم، مرجع سبق ذكره، ص 49.

[15] Groupemazar, IFRS 13 «**Evaluation de la juste valeur**»-L'essentiel de la norme en 40 questions/réponses, 07/2012 P19

.

[16]طارق عبد العال حماد ،**موسوعة المعايير المحاسبية**، ، جامعة الشرق الأوسط للدرلسات العليا الأردن، العدد 79-80 أيار 2009، ص155.

[17] عمرو حسن إبراهيم، مرجع سبق ذكره، ص16

[18]Barth, Marry E. and Landsman, Wayne R., "**Fundamental Issues Related To Using Fair Value Accounting For Financial Reporting**", Accounting Horizons, vol. 9 (4), Dec 1995. P. 79

[19] محمد علي الربيدي ، محاسبة البنوك التقليدية والإسلامية ، دار الأمين للنشر والتوزيع ، صنعاء ، اليمن ، الطبعة الخامسة ، 2007م ، ص 322.

[20] www.djelfa.info

[21] www.wikipedia.com

[22] حسين حسين شحاته، **طبيعة وأسس ومعايير محاسبة المصارف الإسلامية**، ورقة بحثية مقدمة لدورة حول: أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، بنك التمويل المصري السعودي، 2001، ص 13.

[23] Ziad M. F. Al Saidat1 and others, Accounting **Measurements: Islamic Perspective versus Financial Accounting Perspective**, INTERDISCIPLINARY JOURNAL OF CONTEMPORARY RESEARCH IN BUSINESS, JUNE 2014, VOL 6, NO 2, p370.

خصائص وملامح الإقتصاد العالمي الجديد

Characteristics and features of the new global economy

د. حديدي عائشة

Dr. Hadidi Aicha

أستاذة محاضرة كلية العلوم السياسية جامعة الجزائر03

ملخص:

إن مفهوم النظام الإقتصادي العالمي الجديد يتمحور على خصائص وملامح تميزه عن المراحل السابقة، وإن كانت بعضها قد أستمدت جذورها من الماضي، حيث أن هذا النظام يهدف عمليا إلى توحيد أجزاء الإقتصاد العالمي بحيث يقوم على تزايد درجة الإعتماد المتبادل بفعل إتفاقيات تحرير التجارة العالمية والتحول لآليات السوق وتعميق الثورة التكنولوجية والمعلوماتية التي حولت العالم إلى قرية عالمية متنافسة الأطراف تختفي فيها الحدود السياسية للدول القومية ويتفق في إطارها الفاعلون الرئيسيون من دول ومنظمات دولية وتكتلات إقتصادية وشركات متعددة الجنسيات على قواعد السلوك لخلق أنماط جديدة من تقسيم العمل الدولي وتكوين أشكال جديدة للعلاقات الإقتصادية العالمية بين الأطراف الرئيسية المكونة له وهذا ما يؤدي إلى تعميق عالمية الإقتصاد كما تبرز فيه عدد من الملامح الهيكلية الجديدة.

الكلمات المفتاحية: النظام العالمي ، التكتلات لاقتصادية ، العلاقات الاقتصادية الدولية

Abstract :

The concept of the new global economic order is centered on the characteristics and features that distinguish it from the previous stages, although some have derived their roots from the past, as this system aims in practice to unify the parts of the global economy so that it is based on the increasing degree of interdependence due to the agreements of liberalizing global trade and the transformation of market mechanisms The deepening of the technological and information revolution that turned the world into a global village competing parties in which the political borders of the nation states disappear and in which the main actors from countries, international organizations, economic blocs and multinational companies agree on the rules of conduct for Creating new patterns of dividing international action and creating new forms of global economic relations between the main constituent parties, and this leads to deepening the globalization of the economy, as a number of new structural features emerge.

Key words: world order, economic blocs, international economic relations

مقدمة

إن مفهوم النظام الإقتصادي العالمي الجديد يتمحور على خصائص وملامح تميزه عن المراحل السابقة، وإن كانت بعضها قد أستمدت جذورها من الماضي، حيث أن هذا النظام يهدف عمليا إلى توحيد أجزاء الإقتصاد العالمي بحيث يقوم على تزايد درجة الإعتماد المتبادل بفعل إتفاقيات تحرير التجارة العالمية والتحول لآليات السوق وتعميق الثورة التكنولوجية والمعلوماتية التي حولت العالم إلى قرية عالمية متنافسة الأطراف تختفي فيها الحدود السياسية للدول القومية ويتفق في إطارها الفاعلون الرئيسيون من دول ومنظمات دولية وتكتلات إقتصادية وشركات متعددة الجنسيات على قواعد السلوك لخلق أنماط جديدة من تقسيم العمل الدولي وتكوين أشكال جديدة للعلاقات الإقتصادية العالمية بين الأطراف الرئيسية المكونة له وهذا ما يؤدي إلى تعميق عالمية الإقتصاد كما تبرز فيه عدد من الملامح الهيكلية الجديدة.

1- **شكل النظام الجديد:** إن إنسحاب الدول الإشتراكية من التوازن الثنائي القطبية أدى إلى مواجهة العالم الأول بالعالم الثالث مباشرة بسبب غياب العالم الثاني المكتف ذاتيا والطامح إلى تطوير علاقاته بالغرب الصناعي التكنولوجي، ومواجهة العالم الرأسمالي الصناعي المتطور بالعالم الثالث المتخلف مباشرة أخذ طابعا خاصا من خلال مقولة سقوط النظام الإقتصادي العالمي القديم وبروز مجموعة من المستجدات العالمية كالصعود المفاجئ للقوى الإقتصادية الكبرى الجديدة المنافسة للزعامة العالمية للولايات المتحدة الأمريكية وتزايد حدة الصراعات التجارية والإقتصادية العالمية [1] ، والتي أخذت تحل محل الصراعات السياسية والإقليمية التقليدية وتنامي حضور التكتلات التجارية والإقتصادية في العالم كبديل للتكتلات السياسية والعسكرية التي كانت من أهم معالم النظام العالمي القديم، وكل ذلك وفق التطور التالي:

الجدول رقم 1 : مقارنة بين النظام العالمي القديم والجديد

الأنماط السائدة	النظام العالمي القديم	النظام العالمي الجديد
نمط الإنقسامات	شرق/غرب	شمال/جنوب
نمط التكتلات	تكتلات عسكرية	تكتلات تجارية
نمط الصراعات	صراعات إيديولوجية/سياسية	صراعات تجارية/إقتصادية
نمط التفاعلات السياسية	صراعات	تسويات
نمط التفاعلات العسكرية	سباق التسلح	نزع التسلح (للضعيف)
نمط الأقطاب	ثنائي الأقطاب	أحادي وربما تعددي الأقطاب
نمط الحكومات	سلطوية/شمولية	ديمقراطية

المصدر: كميل حبيب وحازم البنى، من النمو والتنمية إلى العولمة والغات، رؤية جديدة لنظام اقتصادي عالمي جديد، طرابلس، لبنان، المؤسسة الحديث للكتاب، 2000، ص 323.

2- **الديناميكية:** النظام الإقتصادي الحالي ومنذ بداية التسعينات دخل في طور التكوين والتشكيل بالمقارنة مع الترتيبات والأوضاع الإقتصادية العالمية السابقة حيث يمكن القول أن خصائصه وملامحه بدأت تظهر وتتجدد ويلاحظ أنه يستخدم أدوات وأساليب جديدة لتغطية غاياته وأهدافه ومصالحه تماشيا مع المرحلة التطويرية

التي بلغها والتغيرات العالمية التي حدثت والآليات الجديدة التي نشأت، ولذلك فخاصية الديناميكية للنظام الإقتصادي العالمي الجديد تتأكد يوما بعد يوم بديل إحتمال تبدل موازين القوى الإقتصادية القائم على أساسها في المستقبل، وبديل وجود أيضا أكثر من إحتمال لما سيكون عليه النظام الإقتصادي العالمي في القرن الحادي والعشرين والبعض يطرح إحتمال القطب الواحد والبعض الآخر يطرح إحتمال الشكل الهرمي وآخرون يطرحون إحتمال الكتل المتوازنة[1]، وبالتالي فإن التنافسية تواجه جميع دول العالم حيث أن الولايات المتحدة الأمريكية تسعى بكل قوة إلى إمتلاك القدرات التنافسية لكي تستطيع المنافسة مع باقي الأطراف الأخرى الناهظة والتي تخطو خطوات ثابتة نحو المستقبل مثل الصين على سبيل المثال التي تحتل المرتبة الثانية في قائمة القوى الإقتصادية الكبرى في العالم، وتتعمق ديناميكية الإقتصاد العالمي مع إلغاء الحدود السياسية والتأثير بقوة على دور الدولة في النشاط الإقتصادي ويمكن أن نرى ديناميكية الإقتصاد العالمي أيضا فيما ستسفر عنه النتائج حول قضايا النزاع وردود الأفعال المضادة من قبل المستفيدين والخاسرين من الأوضاع الإقتصادية الحالية[2] سواء من قبل المستفيدين من الأوضاع الإقتصادية الحالية حفاظا على مكاسبهم أو من ردود الأفعال الصادرة من الخاسرين من تلك الأوضاع وخاصة الدول النامية في حال تكتلها للدفاع عن مصالحها هذه العناصر وغيرها تدل على أن النظام الإقتصادي العالمي الجديد سيظل يتصف بالديناميكية لفترة ليست بالقصيرة.

3- **من القطبية الثنائية إلى أحادية القطبية إلى تعددية الأقطاب:** يختلف النظام الإقتصادي العالمي مع بداية التسعينات القرن الماضي عن تلك الترتيبات والأوضاع الإقتصادية الدولية السابقة لهذا التاريخ حيث انهارت القوى الشيوعية وأصبح هناك نوع من الإنفراد بالقمة القطبية الإقتصادية الواحدة أي سيادة آليات السوق بإنتصار المعسكر الرأسمالي وبالتالي فإن تلك المرحلة تغلب عليها إيديولوجية إقتصاد السوق والحرية الإقتصادية والتخلي تدريجيا عن إقتصاد الأوامر، إلا أن الإنفراد بالقمة القطبية الواحدة لا تعني عدم وجود صراع على تلك القمة من الدول الرأسمالية المتقدمة حيث ظهرت ثلاثة أقطاب مسيطرة ومسيرة للإقتصاد العالمي وموجهة إياه نحو ما يتناسب مع مصالحها الإقتصادية والسياسية وتتشكل الأقطاب الثلاثة من الولايات المتحدة الأمريكية كقطب أول، اليابان وهو من القوى الإقتصادية الآسيوية الأقوى وتتمحور حوله جملة من الدول تميزت بحركية إقتصادية سريعة وتشكل القطب الإقتصادي الثاني وأخيرًا الإتحاد الأوروبي الذي يتميز بالتماسك ومواصلة مسيرة التنمية وميلاد الأقطاب الثلاثة يكون العالم قد طوى صفحة القطبية الأحادية لتحتل تعددية الأقطاب مكانه، وبهذا فإن النظام الإقتصادي العالمي يأخذ الشكل الهرمي فيما يتعلق بترتيب مراكز القوى الإقتصادية الثلاثة ويسمح بأن تتوحد فيما بينها بحيث تغلب على علاقاتها عوامل التجانس والإعتماد المتبادل على عوامل التنافر والإنفراط مع قبول مبدأ الصراع فيما بينها وخاصة من الناحية التجارية والإقتصادية وإقتسام أسواق العالم الثالث[1] لكنها تترتب بحيث تقف الولايات المتحدة الأمريكية منفردة على قمة الهرم تليها كل من اليابان وأوروبا، لكن هذا لا يعني أن القطب الأمريكي سيسيطر على العالم بشكل نهائي فرغم المزايا اللامتناهية لهذا القطب التي تبين له مكانته العالمية في كافة المجالات، يمكن ذكر بعض المؤشرات:

- تشير بعض التوقعات إلى أنه في عام 2015 سيصل الإقتصاد الأمريكي إلى ضعف حجم الناتج القومي الإجمالي الصيني.

- أن الولايات المتحدة الأمريكية لا تزال القوة العسكرية من حيث الإنفاق العسكري حيث تنفق ما يقدر ب 50 في المائة من الإنفاق العالمي على الدفاع.
- تعد الولايات المتحدة الأمريكية مهد الصناعات التكنولوجية الدقيقة والبيولوجية حيث تتفوق على باقي الدول الأخرى، وتحقق أرباحا طائلة فلقد بلغت عائداتها في الآونة الأخيرة من الصناعات التقنية الحيوية أكثر من 50 مليار دولار وهو 5 أضعاف ما تحققه أوروبا ويوازي 76 في المائة من العائدات العالمية من التقنية الحيوية[1]، إلا أن اليابان والإتحاد الأوربي لن تسمح للأمريكيين أن يجروهم تحت فلكهم وأن يقودو العالم بمفردهم إذ لا مجال لأحادية القطبية التي سادت فيما مضى، فهناك العديد من العوامل المستقبلية التي تعكس طموحات كل من اليابان والإتحاد الأوربي في التربع على القمة الهرمية[2] وإدارة وقيادة النظام الإقتصادي العالمي الجديد، وفي إطار خاصية الديناميكية التي يتسم بها النظام الإقتصادي العالمي، فقد يشهد النصف الثاني من القرن الحادي والعشرين تبدل الأدوار على القمة الهرمية للنظام حيث يمكن للإتحاد الأوربي أن ينفرد بالقمة نظرا لما يضمه من عناصر قوة في الوقت الحاضر يمكن أن تنمو أكثر مثل ألمانيا التي حققت أكبر فائض تجاري سنة 2010 في العالم وإذا ما أضيفه العلوم الرفيعة لبلدان الإتحاد السوفياتي السابق وتكنولوجيا الإنتاج للشعوب المتحدثة بالألمانية إلى موهبة التصميم الإيطالي والفرنسي وسوق لندن للأوراق المالية ذات المستوى العالمي والتي توجه بكفاءة الأموال إلى أكثر المناطق إنتاجية في أوروبا، هي وغيرها من العوامل وعناصر الدفع التي تتمتع بها أروبا ، وكل هذه المميزات ترشحها لأمة يمكنها أن تعتلي القمة في الإقتصاد العالمي الجديد[3].

في نفس الوقت يتربع اليابان على الساحة الإقتصادية بكل قوة وجدارة، ففي العقدين الأخيرين أنبهر العالم بالإنضباط والتنظيم والدقة في عمل الرجل الصغير الذي قاد بلاده إلى أعلى المراتب العالمية وأرقى المستويات الإقتصادية وأثرت الأدبيات الإقتصادية حول اليابان المكتبات العالمية كونها نجت من كل الأزمات الإقتصادية التي هزت العالم وتميزت بخصوصيات إنفردت بها عن غيرها من إقتصاديات العالم[1] ، فاليابان اليوم يقدم للعالم نموذجا تنمويا متميزا أظهر تفوقه وبالتالي فإن منافسته الشديدة والمتواصلة في كل الميادين ينذر بخطر زاحف على الإقتصاد الأوربي المتماسك والإقتصاد الأمريكي القوي ويرشحه لأن يعتلي قمة الهرم الإقتصادي العالمي، إلا أن هذا لا يعني أن النظام الإقتصادي العالمي الجديد يمتاز بثلاثية القطبية وإنما هو نظام متعدد الأقطاب ويسود فيه التنافسية الإقتصادية حيث أن هناك قوى صاعدة تنافس الأقطاب الثلاثة وتبحث على إزاحة قطب منها لتحل مكانه حيث أنها تؤمن بحرية السوق والقيم الديمقراطية التي تختلف من دولة إلى أخرى وأيضا قيم الشفافية والمحاسبة التي هي قيم أمريكية حسبه، وعلى الرغم من الدور الأصغر للولايات المتحدة الأمريكية في هذا النظام الجديد إلا أنه عالم تهيمن عليه القيم والنماذج الأمريكية بشكل قوي.

تزايد الإتجاه نحو الإعتماد الإقتصادي المتبادل: لعل تحرير التجارة الدولية وتزايد حرية إنتقال رؤوس الأموال الدولية مع وجود الثورة التكنولوجية والمعلوماتية قد يساعد بشكل كبير على الترابط بين أجزاء العالم وتأكيد عالمية الأسواق، ويتجه النظام الإقتصادي العالمي الجديد في ذلك إلى إسقاط حاجز المسافات بين الدول والقارات مع ما تزايد إحتمالات وإمكانيات التأثير والتأثر المتبادلين، وإيجاد نوع جديد من تقسيم العمل الدولي الذي يتم بمقتضاه توزيع العملية الإنتاجية الصناعية بين أكثر من دولة بحيث يتم تصنيع مكونات أي منتج نهائي في أكثر من مكان واحد، ونشير هذه الإتجاهات إلى تغيير موازين القوى الإقتصادية وتطرح معايير جديدة لهذه القوة في إطار إتجاه كل أطراف الإقتصاد العالمي إلى التنافسية وبالتالي لم تعد الركيزة الأساسية للقوة والقدرة الإقتصادية هي الموارد الطبيعية بل أصبحت

الركيزة الأساسية في ذلك إمتلاك الميزة أو القدرة التنافسية في مجال التبادل التجاري الدولي والتي تدور حوله التكلفة والجدودة والإنتاجية والسعر وهو ما عمق الإتجاه نحو الإعتماد المتبادل والذي ينطوي على معنى تعاظم التشابك بين الأطراف المتاجرة، وأدى هذا التشابك إلى خلق علاقة في إتجاهين بين كل بلد وآخر أو بين مجموعة وأخرى من البلاد، فإذا كانت التبعية الإقتصادية تنطوي على تأثير أحد الطرفين على الأخر، وبالتالي يكون أحدهما تابعا والآخر متبوعا، ولذلك فإن الإعتماد الإقتصادي المتبادل يعني وجود تأثير من كل من الطرفين على الآخر بحيث يكون كلاهما تابعا ومتبوعا في نفس الوقت، وقد ترتب على زيادة درجة الإعتماد الإقتصادي المتبادل ضهور آثار عديدة أصبحت من السمات الأساسية للنظام الإقتصادي العالمي الجديد.

زيادة درجة التعرض للصدمات الإقتصادية الوافدة من الخارج نضرا للإرتفاع الكبير في نسبة النشاط الإقتصادي المعتمد في رخائه أو كساده على ما يحدث في العالم الخارجي، وهذا يؤدي إلى سرعة إنتقال الصدمات الإقتصادية ـ إيجابية كانت أو سلبية ـ من ركن إلى آخر من أركان الإقتصاد العالمي، فإذا حدثت موجة إنتعاشية مثلا في الولايات المتحدة الأمريكية فإنها تنتقل سريعا إلى البلاد الصناعية الأخرى والبلاد النامية وكذلك إذا حدثت موجة إنكماشية وكما تؤدي أيضا إلى زيادة أهمية التجارة الدولية كعامل محدد من عوامل النمو في البلدان المختلفة حيث أصبحت الصادرات محرك النمو يعد زيادة درجة الإعتماد المتبادل ومن أهم ما ترتب على هذه الزيادة ، زيادة درجة التنافسية في الإقتصاد العالمي زيادة كبيرة وينتج ذلك عن إزالة أو تخفيف العوائق بين درجات التدفق الدولية السلعية والمالية وقيام أسواق عالمية في السلع والخدمات تتصارع فيها البلدان المختلفة ولعل الإتجاه نحو الإقليمية الذي أنعكس في قيام تكتلات إقتصادية عملاقة تمثل نوعا من التأمين ضد الحدة المتزايدة للمنافسة الدولية[1].

4- **وجود أنماط جديدة في تقسيم العمل الدولي:** يتسم النظام الإقتصادي العالمي الجديد بوجود أنماط جديدة في تقسيم العمل الدولي، وقد ظهر ذلك واضحا في طبيعة المنتج الصناعي حيث لم يعد في إمكان دولة واحدة مهما كانت قدرتها الذاتية أن تستقل بمفردها بهذا المنتج وإنما أصبح من الشائع اليوم أن نجد العديد من المنتجات الصناعية مثل السيارات والأجهزة الكهربائية وغيرها يتم تجميع مكوناتها في أكثر من دولة بحيث تقوم كل واحدة منها بالتخصص في صنع أحد المكونات فقط، ويرجع ذلك إلى تعاظم دور الشركات المتعددة الجنسيات بالإضافة إلى حدوث الثورة التكنولوجية والمعلوماتية والإتصالات، ومن هنا ظهرت أنماط جديدة لتقسيم العمل لم تكن معروفة، ومن أهمها ظهور تقسيم العمل بين البلدان المختلفة في نفس السلعة، وأصبح من المألوف بل الغالب بالنسبة لعدد كبير من السلع الإستهلاكية المصنعة والآلات والمعدات أن تظهر نفس السلعة في قائمة الصادرات والواردات لنفس البلد، وهذا ما يعرف من تقسيم العمل داخل الصناعة الواحدة بل أصبح من المألوف أن يتجزأ إنتاج السلعة الواحدة بين عدد من البلاد بحيث يتخصص كل بلد في جزء أو أكثر منها، وهذا ما يعرف بتقسيم العمل داخل السلعة الواحدة وقد أصبح هذا النوع من التخصص من أهم مظاهر تقسيم العمل بين البلاد الصناعية والنامية.

وبالتالي أصبحت قرارات الإنتاج والإستثمارات تتخذ في منظور عالمي وفقا لإعتبارات الرشادة الإقتصادية فيما يتعلق بالتكلفة والعائد، بل وأصبح هناك فرص أمام الكثير من الدول النامية لإختراق السوق العالمية في الكثير من المنجات حيث تتيح الأنماط الجديدة لتقسيم العمل الدولي لتلك الدول إكتساب مزايا تنافسية في دائرة واسعة من السلع في الصناعات الكهربائية والإلكترونية والهندسية والكيماوية، ولعل تجربة النمور الأسيوية في جنوب شرق آسيا خير شاهدا على ذلك[1]

الثورة العلمية في المعلومات والإتصالات والتكنولوجيا : يتسم النظام الإقتصادي العالمي الجديد بوجود ثورة علمية في المعلومات والإتصالات والمواصلات والتكنولوجيات كثيفة المعرفة إذ تتمثل القاعدة الأساسية لهذه المعرفة في البحوث العلمية والتكنولوجية المكثفة، حيث أن ظاهرة المعلوماتية هي من أهم الخصائص التي أدت إلى قيام نظام إقتصادي جديد حيث أنه تحول بشكل كبير إلى نظام جديد يعتمد أساسا على المعرفة البشرية، فبعد أن كان الإقتصاد السابق يرتكز على القوة البدنية والآلات الصناعية والمواد الخام أصبح اليوم مسيرًا بواسطة الماكينة المعلوماتية، ففي المجتمع المعلوماتي تزداد قيمة الشيئ بالمعرفة لا بالجهد، وقد أستخلص إقتصاد أمريكي يدعى لدوارد دينسون: إن ثلثي النمو الإقتصادي الأمريكي نتج من تقدم معارف القوة العاملة ورفع مستوى قدراتها من التصنيع إلى صناعة التفكير، فالمجتمع المعلوماتي هو حقيقة إقتصادية وليس تجريدا فكريًا، فمع تقدم المجتمع المعلوماتي أصبح لدينا إقتصاد يعتمد على مورد أساسي متجددا فحسب بل قابل للتجديد الذاتي، وبهذا أصبحت المعرفة السلاح الإقتصادي في معارك الربح والإنتاج فاختفت العناصر القديمة لتحل عناصر جديدة تعتمد على الذكاء ومقدار إنتاجها وربحها يعتمد على المستوى النوعي والكمي لمعلوماتها[2]، وهذا ما أدى بأغلب دول العالم خاصة المتقدمة من تكثيف إستثمارها في هذا المجال. وتخصيص نسب معتبرة من إجمالي الإنفاق على البحث العلمي والتكنولوجي لتطويره، وقد أسفرت الإستثمارات في هذا المجال عن إنشاء عدد كبير من الشركات الجديدة حيث عرفت على سبيل المثال الولايات المتحدة الأمريكية لوحدها إنشاء ما معدله 8200 شركة لتكنولوجيا المعلومات سنويا في الفترة بين 1992-1998، والتي أنشئت ما مجموعه 380.000 وظيفة في مجال البرمجيات وصناعة الخدمات. ولقد أدى التقدم التكنولوجي في مجال الإتصالات والمعلومات إلى إدماج وتكامل الأسواق على مستوى العالم وقد ساعدت أجهزة الكومبيوتر وشبكة الأنترنت على التغلب على الحواجز المكانية والزمانية بين الأسواق الوطنية المختلفة وانخفضت تكلفة الإتصالات السلكية واللاسلكية إلى مستويات واضحة، كل ذلك كان له تأثير في زيادة سرعة حركة رؤوس الأموال من سوق لأخر وزيادة الروابط والصلات بين مختلف الأسواق وعبر شبكة المعلومات والإتصالات بل أصبح من الممكن معرفة حركة الأسعار في عشرات الأسواق المالية، وغير المالية في العالم والمقارنة بينها وإتخاذ القرارات المناسبة لعمليات البيع والشراء وإنجاز المعاملات بسرعة، وكما أدى إلى تحرير الإنتاج الصناعي من الإعتماد الكبير على المواد الأولية وعلى العمالة[1].

وبهذا تمثل الثورة العلمية الأساس المادي للنظام الإقتصادي العالمي الجديد في المرحلة الحالية والمعاصرة، وتلعب دورا محوريا في تشكيله بل وتعد محرك التغيير في جميع أجزائه حيث ترتب على هذه الثورة العديد من النتائج لعل من أهمها:

- ثورة في الإنتاج تمثلت في إحتلال المعرفة والمعلومات الأهمية النسبية الأولى في عملية الإنتاج، كما إنعكست في ظهور أنماط جديدة لتقسيم العمل الدولي حيث ظهر تقسيم العمل داخل السلعة الواحدة، حيث يتم توزيع إنتاج الأجزاء المختلفة من السلعة الواحدة على دول العالم المختلفة وفقا لإعتبارات الكفاءة الإقتصادية.
- ثورة في التسويق نتيجة لعجز الأسواق المحلية عن إستيعاب إنتاج المشروعات العملاقة، ونتيجة للثورة في عالم الإتصال والمواصلات فقد أصبح الصراع على الأسواق العالمية أمرا حتميا لضمان الإستمرار، وقد يفسر ذلك جزئيا الإتجاه إلى تكوين التكتلات الإقتصادية، والإندماج الإقتصادي والإقليمي، بل وقيام التحالفات الإستراتيجية بين الشركات المتعددة الجنسيات التي تلعب دورا متزايدا في هذا المجال حيث أنه أتضح أن 92 % من أصل 4200 تحالف إستراتيجي بين الشركات العالمية النشاط تم منذ بداية عقد الألفية بين الثلاث الكبار في قمة الهرم القطبي المتمثلة في الإتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية واليابان.

- النمو الكبير والمتعاظم في التجارة الدولية والتدفقات المالية الناتجة عن الثورة التكنولوجية من ناحية، وتحرير التجارة الدولية من ناحية أخرى.
- تزايد الإتجاه نحو المزيد من الإعتماد الإقتصادي المتبادل وشاركت في ذلك أيضا الثورة التكنولوجية، والنمو المتزايد للتجارة الدولية وحركات رؤوس الأموال عبر الدول، حيث أرتبط النظام الإقتصادي العالمي الجديد بشبكة جديدة من العلاقات التجارية والمالية لا يستطيع أحد أن يعزل نفسه عن ذلك على نطاق أي دولة من دول العالم، بل إن الصدمات الإقتصادية الخارجية أصبحت تؤثر في باقي أطراف العالم، إذا حدثت في أحد أطرافه.

وكل هذه الأثار الناتجة عن الثورة التكنولوجية بما تتضمنه من ثورة إتصالات ومواصلات ومعلومات أدت إلى تعميق عالمية الإقتصاد أو خاصية العولمة التي يتميز بها النظام الإقتصادي العالمي الجديد حيث تحول العالم إلى قرية صغيرة محدودة الأبعاد متنافسة الأطراف، فالعالمية لم تعد تسمح بترك أي بقعة في العالم معزولة عن السياق العالمي، بل تعمل على تعميق التوحد على كافة المستويات الإنتاجية والتمويلية والتكنولوجية والتسويقية والإدارية[1].

5- **تزايد المعاملات الخاصة بالتجارة الإلكترونية** : الإقتصاد العالمي الجديد فرض طائفة جديدة من ألوان النشاطات المرتبطة بالإقتصاد والمعلومات، ومن أهم ملامحه التجارة الإلكترونية حيث عرفتها منظمة التجارة العالمية بأنها عبارة عن تنفيذ يخص كل المعاملات التجارية في السلع والخدمات بإستعمال تكنولوجيا المعلومات والإتصالات[1] كما تعرف على أنها نظام يتيح عبر الأنترنت حركات بيع وشراء السلع والخدمات والمعلومات، كما يتيح أيضا الحركات الإلكترونية التي تدعم توليد العوائق مثل عمليات تعزيز الطلب على تلك السلع والخدمات والمعلومات، حيث إن التجارة الإلكترونية تتيح عبر الأنترنت عمليات دعم المبيعات وخدمة العملاء ، وبهذا تعني القيام بالأعمال التجارية التي تتعلق بالسلع والخدمات والمعلومات بمساعدة وسائط الإتصال وبهذا فلقد توسعت التجارة الإلكترونية كثيرًا حتى أصبحت تشمل عمليات بيع وشراء المعلومات نفسها جنبا إلى جنب مع السلع والخدمات، وأشبه بسوق إلكتروني يتواصل فيه البائعون (موردون، أو شركات، أو محلات) والوسطاء (السماسرة) ، والمشترون، وتقدم فيه المنتجات والخدمات في صيغة إفتراضية أو رقمية كما يدفع ثمنها بالنقود الإلكترونية[2] ، وأصبحت تتميز بمجموعة من الخصائص التي تعمل على إستخدام تكنولوجيا المعلومات بهدف رفع الكفاءة أي خفض التكاليف بهدف تحقيق الفعالية من خلال توسيع الأسواق وبالتالي تعميق العولمة الإقتصادية من خلال الإستجابة السريعة والواسعة لإحتياجات السوق العالمي من خلال التفاعل المثمر والمتزايد بين قوى العرض والطلب إلكترونيا، ومن هذا المدخل وبهذا المفهوم فقد تطور حجم التجارة الإلكترونية تطورا هائلا ومتسارعا منذ منتصف التسعينات في القرن العشرين، فطبقا لتقديرات برنامج الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد) بلغ إجمالي المعاملات التجارية الإلكترونية عام 1995 حوالي 0.1 مليار دولار، إرتفعت في عام 1996 إلى 3 مليار دولار ثم إلى 22 مليار عام 1997، ثم إلى 74 مليار دولار عام 1998، ووصلت عام 1999 حوالي 180 مليار ووصلت عام 2000 إلى 377 مليار دولار في عام 2001 وصلت إلى 717 مليار دولار بينما نجدها عام 2002 تبلغ 1234 مليار دولار[1] ، وقد بلغ حجم التجارة الإلكترونية 2.6 ترليون دولار

سنة 2004 ما نسبة 15% من الإقتصاد العالمي(إتمام الإحصاءات إلى 2015)، ويتركز 89 % منها في 12 دولة متقدمة فقط في حين تتقاسم بقية دول العالم 11 % المتبقية.

وبهذا فإن أهم ما يميز التجارة الإلكترونية ليس مجرد إختلافها عن الجوانب التقليدية في التجارة وإنما في إستحداث مفاهيم ونظم جديدة لم يعهدها عالم الأعمال بل تعتبر ظاهرة فريدة حيث أنها تفتح أمامنا الفرص الجديدة التي لا مثيل لها للحصول على جميع المعلومات الداخلة في تعامل تجاري معين، وكذلك معالجتها وإدارتها وهذا بطريقة تساعد على تخطيط الأعمال بشكل جيد ورفع كفاءة القدرة الإنتاجية والتوزيعية ولا ينسى لنا أن تبقى المعرفة هي مفتاح النجاح ولا تتحقق الطموحات والتطورات إلا بالإستثمار فيها وهي التي تميز الفرق بين الدول المتقدمة والدول النامية.

6- **تعاظم دور الشركات المتعددة الجنسيات :** تعد هذه الشركات إحدى السمات الأساسية للنظام الإقتصادي العالمي الجديد فهي تؤثر بقوة في الإقتصاد العالمي من خلال أنشطتها المختلفة وذلك عن طريق التأثير على توجهات الإستثمار الدولي والتجارة العالمية إضافة إلى التأثير على النظام النقدي والمالي الدولي وكذا النظام التجاري الدولي ناهيك عن تأثيرها على تقسيم العمل الدولي وغيرها من الآثار التي تثيرها كلها على أن الشركات المتعددة الجنسيات أصبحت المنظم المركزي للأنشطة الإقتصادية في إقتصاد عالمي يتزايد تكاملا من خلال العولمة الإقتصادية، وما يميز الشركات المتعددة الجنسيات عن غيرها من الإحتكارات والشركات الرأسمالية الكبرى هو ضخامتها ولا تقاس ضخامة الشركة برأسمالها أو بعدد عمالها أو بحجم إنتاجها بل تقاس ضخامتها بإجمالي إيرادتها المكون من نشاطاتها المتعددة والمتنوعة، هذه النشاطات التي قد لا يجمعها جامع منطقي وإنما الدافع الرئيسي لهذا التنوع هو رغبة الشركات المتعددة الجنسيات في تخفيض هامش المخاطرة والخسارة إلى أدنى المستويات[1]، حيث تنوع نشاطها يؤدي إلى تعويض الخسارة المحتملة في نشاط معين بأرباح تتحقق بأنشطة أخرى، وأيضا تعمل على تعديد أساليب إنتاجها بحيث إذا أرتفعت قيم أحد عناصر الإنتاج (العمل، رأس المال، الطبيعة، التنظيم) التي يعتمد عليها أسلوب إنتاجي ما يمكن الإنتقال إلى أسلوب إنتاجي آخر يعتمد على عنصر إنتاجي ذي ثمن منخفض نسبيا[2]، وتتنوع نشاطاتها في الإنتاج على مصانع متعددة ودول مختلفة فإنتاج طائرة الكونكورد مثلا يتم إنتاج مكوناتها في 30.000 مصنع موزعة في أقطار متعددة في العالم.

ولقد أستحوذت الشركات المتعددة الجنسيات على مركز هام ضمن النظام الإقتصادي العالمي وذلك لتوفرها على مجموعة من الخصائص نوجزها فيما يلي:

- الإنتشار الواسع والسريع للشركات المتعددة الجنسيات حيث تتزايد عددها ب 500% منذ سنة 1970 إلى آخر القرن العشرين إذ سنة 1970 بلغ عددها 10400 مؤسسة ليبلغ عددها سنة 2000 ما يقارب 63000 شركة ملحقة ب 690000 فرع[3]
- حوالي 80 % من مبيعات العالم تتم من خلال الشركات المتعددة الجنسيات، وهو ما يعكس ضخامة قدرتها التسويقية والإنتاجية التي مكنتها من السيطرة على جزء هام من حركة التجارة العالمية لحوالي 40 % ومعظم الإستثمار الأجنبي في العالم ولذلك تلعب دورا مؤثرا في التمويل الدولي [1] والتجارة الدولية.
- بلغت إيرادات أكبر 500 شركة متعددة الجنسيات حوالي 44 % من الناتج المحلي الإجمالي العالمي بحيث أن ثروة 200 شركة الأولى تبلغ ضعف تلك التي تملكها ¾ من الدول النامية في العالم، بل إن بعض الشركات

المتعددة الجنسيات تفوق قيمتها المضافة صافي الناتج المحلي لبعض الدول حيث حققت جنرال موتورز قيمة مضافة تقدر ب 56 مليار دولار والتي تعد أكبر من صافي المحلي للجزائر الذي يقدر ب 53مليار دولار سنة 2001 وأكبر من دخل الإمارات الذي يقدر ب 48 مليار دولار في نفس السنة[2].

- إرتفاع تدفقات الإستثمار الأجنبي المباشر لهذه الشركات نتيجة إرتفاع عمليات الإدماج وشراء الشركات عبر الحدود سواءا من حيث عدد العمليات المسجلة وكذلك من حيث قيمة هذه الصفقات فمثلا خلال الفترة 2000-2016 .
- كذلك تجاوزت الأصول السائلة من الذهب والإحتياطات النقدية الدولية المتوافرة لدى الشركات المتعددة الجنسيات حوالي ضعفي الإحتياطي الدولي منها، ويدل هذا المؤشر على مقدار تحكم هذه الشركات في السياسة النقدية الدولية والإستقرار النقدي العالمي.
- يضاف إلى ذلك الدور القائد الذي تلعبه الشركات متعددة الجنسيات في الثورة التكنولوجية فهي مسئولة عن نسبة كبيرة من الإكتشافات التكنولوجية التي يرجع معظمها لجهود البحث والتطوير التي قامت بها هذه الشركات[1].

ويمكن القول أن الشركات المتعددة الجنسيات إستطاعت أن تستمد مواردها المالية والبشرية والتقنية من مصادر مختلفة في جميع أنحاء العالم لتختار أفضل عناصر الإنتاج حيث أصبحت القاطرة الرئيسية للعولمة، وذلك بإنتشارها السريع وقوتها المالية والإنتاجية والتجارية التي أصبحت تفرضها على المعادلة الإقتصادية وعلى آليات ومكونات النظام الإقتصادي العالمي الجديد.

7- **تزايد التكتلات الإقتصادية والترتيبات الإقليمية الجديدة:** يعتبر الإتجاه إلى تكوين التكتلات الإقتصادية العملاقة بين مجموعة من الدول التي تتوافر فيها عدد من المقومات المتجانسة إقتصاديا، وثقافيا ، وحضاريا، وتاريخيا، والتي تربطها مصالح إقتصادية مشتركة، هي من أهم الخصائص المميزة للنظام الإقتصادي العالمي الجديد، لقد شهدت نهايات القرن العشرين تزايدا كبيرًا نحو التكتل والإندماج بين الدول التي يتوافر لديها حد أدنى من مقومات التجانس الإقتصادي، ويدفع إلى هذا التكتل ما يتضمنه من العديد من المكاسب والمزايا، والتي يأتي في مقدمتها التمتع بوفرة الحجم، والتخصص الإنتاجي والرغبة في فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدول الأعضاء، مما يؤدي إلى تحسين شروط التبادل التجاري لدول التكتل ومن ثم زيادة صادراتها وإرتفاع قدراتها التنافسية[2] .

إن مفهوم التكتلات الإقتصادية أساسا نشأ وتطور في ظل البلدان الصناعية وأصبح ينظر إلى هذه التكتلات على أنها ضرورة ملحة، حيث بالرغم من الإتجاه المتزايد نحو إزالة القيود والحواجز بين الدول فإن ذلك لم يمنع من وجود الأواصر والعلاقات المتميزة والخصائص المشتركة التي تجمع بين مجموعات من الدول وقد ساعد الإعتقاد أن التوجه نحو العالمية يتحقق من خلال ترتيبات إقليمية تساعد على المزيد من الإندماج على الصعيد العالمي، إنطلاقا من أن التقارب الإقليمي يمثل خطوة أو حلقة من التقارب العالمي[1] ، ويكفي للدلالة على تأكيد خاصية تزايد التكتلات الإقتصادية والترتيبات الإقليمية الجديدة إن إحدى الدراسات التي أجراها الصندوق النقد الدولي سنة 1995، تشير إلى أنه توجد على مستوى العالم حوالي 45 من أنظمة التكامل الإقتصادي في مختلف صورها ومراحلها، تشمل 75% من دول العالم، وحوالي 80% من سكان العالم وتسيطر على 85% من التجارة العالمية[2].

بحيث أنشأت العديد من التكتلات الإقتصادية والإقليمية بعد الحرب العالمية 02 تعززت في أواخر القرن الماضي، ولعل من أهمها نجد الإتحاد الأوروبي الذي بدأ خطواته في عام 1957، والذي يكون قد أكتمل مع بداية 1994، ليكون أحد الكيانات الإقتصادية العملاقة ذات التأثير القوي على التجارة العالمية، والتكتل الإقتصادي لمجموعة الدول الأمريكية الذي ظهر منذ جانفي 1989 وتطور في فبراير 1991 ليضم الولايات المتحدة الأمريكية وكندا والمكسيك ويعرف بإسم النافتا (وهو يختلف عن الإتحاد الأوروبي حيث يقف عند مرحلة إقامة منطقة تجارة حرة دون أن يتعداها إلى إقامة إتحاد جمركي أو سوق مشتركة مثل الإتحاد الأوروبي)، وكما هناك محاولات لمد جسر التعاون لأمريكا اللاتينية[3]، وهناك التكتل الإقتصادي في منطقة شرق آسيا وغرب الباسفيك حيث توجد ثلاثة محاور رئيسية للتجمع الإقتصادي في تلك المنطقة، والذي يبرز دور التمور الآسيوية ومعهم اليابان في النظام الإقتصادي العالمي الجديد وتتكون من رابطة جنوب شرق آسيا المعروفة بإسم آسيان ASEAN التي تأسست عام 1967 وتضم ستة دول فضلا عن جماعة التعاون الإقتصادي لآسيا المعروفة إختصارا بإسم آبيك APEC وتضم 12 دولة ةأيضا جماعة جنوب آسيا وشبه القارة الهندية والمعروفة بإسم سارك وتضم سبعة دول ونعتبر الأكثر فقرا وناهيك عن بعض التكتلات الأخرى مثل تكتل دول أمريكا اللاتينية وإفريقيا، حيث شهدت عدد من التكتلات الإقتصادية الإقليمية ذات الأثر الضعيف على الإقتصاد العالمي الجديد، والسبب في هذا كونها تتشكل من دول نامية، ليس لها الوزن الكبير في الإقتصاد العالمي والتجارة الدولية والتقدم التكنولوجي[1] .

ويعود تأسيس هذه التكتلات إلى حاجة الدول الصناعية المتقدمة إلى توفير وسائل جمركية لمنتجاتها الصناعية والزراعية وسعيها لإمتلاك المزيد من عناصر القوة الإقتصادية التي تجمعها هذه التكتلات وبهذا فإن محاولات التعاون والتكامل الإقتصادي بين الدول الأعضاء في هذه التكتلات تتراوح بين حرية إنتقال السلع والخدمات بدون قيود تعريفية أو غير تعريفية وإقامة بعض المشروعات المشتركة وعقد إتفاقيات التبادل العيني للسلع بدون عملات حرة، وحرية إنتقال رؤوس الأموال بهدف الإستثمار المباشر، فيما عدا التكتل الإقتصادي المتمثل في الإتحاد الأوروبي الذي خطا خطوات أوسع وأكبر من ذلك، ونعكس هذه التكتلات درجة عالية من كثافة الإعتماد المتبادل وتقسيم العمل والإستثمارات والتجارة وأنواع التبادل الأخرى، ونعمل الشركات المتعددة الجنسيات على إيجاد نوع من الترابط بين هذه التكتلات.

تزايد دور المؤسسات الإقتصادية العالمية في إدارة النظام الإقتصادي العالمي الجديد: لعل من الخصائص الهامة للنظام الإقتصادي العالمي الجديد، هو تزايد دور المؤسسات الإقتصادية العالمية في إدارة هذا النظام بعد إنهيار المعسكر الإشتراكي بتفكيك الإتحاد السوفيتي وبالتالي تلاشي المؤسسات الإقتصادية لهذا المعسكر، وإنشاء منظمة التجارة العالمية في أول جانفي 1995 وإنضمام معظم دول العالم إليها، ومن ثم إكتمال الضلع الثالث من مؤسسات النظام الإقتصادي العالمي التي تعمل على إدارة هذا النظام من خلال تطبيق مجموعة السياسات النقدية والمالية والتجارية المؤثرة في السياسات الإقتصادية لمعظم دول العالم[1]، ويتضح هذا من خلال الدور الذي تقوم به المؤسسات المالية كل في مجال تخصصها، وصندوق النقد الدولي ومع إنهيار النظام الإشتراكي في نهاية الثمانينات وبداية التسعينات واجه مشكل إنتقال هذه الدول وتحولها إلى إقتصاد السوق، وبدأت الدول تدخل مرحلة ما عرف بالإقتصاديات الإنتقالية مما تتطلب توفير تسهيلات مالية وإنتمائية كبيرة حتى تتمكن هذه الدول من التحول من الإقتصاد المركزي إلى إقتصاد السوق، وقام صندوق النقد الدولي بالإشتراك مع البنك الدولي بتوفير الخبرة الفنية مع بعض أشكال التمويل لتيسير تحول هذه الإقتصاديات إلى إقتصاد السوق، وبالتالي فصندوق النقد الدولي يعمل على المساهمة في تنفيذ برامج الإصلاح

الإقتصادي التي تطبقها الدول النامية والتي تهدف إلى معالجة الإختلالات الإقتصادية وتحقيق إستقرار الإقتصاد وضمان تحقيق معدلات نمو إقتصادي مطلوبة ومستدامة، كذلك فإن البنك الدولي ومن خلال مؤسساته يقوم بمحاولة تحسين مستويات المعيشة في الدول النامية، من خلال تمويل المشاريع وخاصة مشاريع البنية التحتية والتصدي لمعالجة ظاهرة الفقر، فمثلا مع تفاقم أزمة المديونية للدول النامية خلال الثمانينات للقرن الماضي بدأت برامج البنك الدولي تتجه إلى ماعرف ببرنامج التكييف الهيكلي واستكمال سياسات التثبيت النقدي التي يقترحها صندوق النقد الدولي، وهكذا بدأ كل من البنك الدولي وصندوق النقد الدولي يعملان في تعاون لمواجهة أوضاع دول العالم وخاصة النامية منها[2].

من ناحية أخرى نجد أن دور المنظمة العالمية للتجارة أخذ في التزايد مؤخرا في ضوء إقبال دول العالم على تحرير تجارتها وتشجيع الصادرات والتعامل بشكل متزايد في مجال التجارة الدولية وقد تم وفقا لذلك الإتفاق على ترتيبات وقوانين تحكم التجارة الدولية وتسمح بالمنافسة وبحرية أكبر في تحريك وإنتقال السلع والخدمات وأنشطة الإنتاج والإستثمار وكذا حقوق الملكية الفكرية والأدبية والعينية، وتتعامل بحسم مع قضايا الإنحراف والدعم وبهذا يتعزز دور المنظمة العالمية للتجارة في تسيير دقة النظام التجاري الدولي في النظام الإقتصادي العالمي الجديد.

وبهذا أصبحت إقتصاديات العالم تعمل ضمن منظومة مترابطة المصالح ومتفاعلة مع بعضها البعض بشكل لم يعد فيه مجال أو هامش كبير للمناورة بشكل منفرد حتى من قبل الدول التي كثيرًا ما تعتقد بإمكانية إستقلاليتها وصعوبة إخضاعها للقوانين والتشريعات الدولية[1] .

8- وجود ملامح هيكلية جديدة للنظام الإقتصادي العالمي الجديد:

إلى جانب ما أوضحته التحليلات السابقة من جوانب هيكلية مختلفة للإقتصاد العالمي سواءا من حيث التكتلات الإقتصادية التي تكونت، أو الشركات المتعددة الجنسيات التي تعملقت، أو النظم النقدية والمالية والتجارية التي تكاملت، فإنه يمكن فوق كل ذلك أن نلحظ ملامح هيكلية جديدة للنظام الإقتصادي العالمي الجديد وخاصة من حيث مستوى التطور المعرفي والتكنولوجي ومعدل النمو الإقتصادي، حيث أصبح تقسيم الدول في ظل النظام العالمي الجديد لا يخضع للنظام القديم، أي وجود دول متقدمة ودول نامية أو غنية وفقيرة فقط، بل أصبحت الهيكلة الجديدة للنظام الإقتصادي العالمي الجديد تستوعب التقسيمات والتكوينات التالية[2]:

- مجموعة الدول الأعلى تطورا وهي على وجه التحديد الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا الغربية وشمال شرق آسيا (اليابان) وتعتبر من البلدان الأعلى دخلا.
- البلاد النامية والساعية على طريق النمو وتشمل البلاد حديثة التصنيع في شرق آسيا بالإضافة إلى الصين وبعض دول أمريكا اللاتينية، وتعتبر فئة بلدان الدخل المتوسط في العالم.
- البلاد المتخلفة اقتصاديا وهي ما يمكن أن يعبر عنها بالبلاد الأقل نموا، وتقع ضمن الشريحة الدنيا من فئة الدخل الأوسط والشريحة العليا من فئة الدخل المنخفض.
- البلاد المتأخرة إقتصاديا وتنقسم من ناحيتها إلى قسمين:

أ- أقل البلدان نموا وتقع تقريبا ضمن الشريحة الوسطى من الفئة منخفضة الدخل.

ب- وفي أدنى القاع يوجد القسم الذي نسميه أقل البلاد الأقل نموا وهي الشريحة الدنيا من الفئة المنخفضة الدخل وتشمل الأجزاء الأشد فقرا من العالم الثالث.

خاتمة

يمكن لهذه الهيكلة الجديدة أن تبرز أنماطا جديدة لتقسيم العمل الدولي من ناحية، ومن ناحية أخرى يمكن للدول الساعية إلى النمو أن تصل في مرحلة إلى مصاف الدول الأعلى تطورا في وقت ليس ببعيد، وبالتالي أن تلعب دورا متصاعدا في تشكيل الإقتصاد العالمي الجديد وموازينه، بينما هناك دول في أدنى القاع سيظل دورها هامشيا لأمد بعيد أما البلاد المتخلفة والمتأخرة إقتصاديا فإذا لم تنشط وتكون على مستوى التنافسية التي تسود الإقتصاد العالمي فقد تسقط في أدنى القاع ولهذا يجب عليها أن تندمج في الإقتصاد العالمي حيث لم يصبح هذا الأمر إختياري بل هو حتمية لا مفر منها وإلا تجد نفسها في أدنى القاع.

المراجع

---

(1)– بعض الإجراءات الحمائية في دول الإتحاد الأوروبي تكاد أن تفجر حربا تجارية باردة بينها وبين الولايات المتحدة الأمريكية حيث برغم محدودية أسبابها في ظاهر الأمر إلا أن دواعي وأسباب هذه الخلافات والصراعات ترجع إلى ماهو أبعد من ذلك وهو سباق الحصول على حصص السوق العالمية.

(1)– عبد الحميد عبد المطلب، مرجع سابق ذكره، ص 44.

(2)– د. صلاح الدين حسن السيسي، **الإقتصاد الدولي، العولمة والتحولات الإقتصادية الدولية**، القاهرة، دار الكتاب الحديث، 2014، ص ص 59-60.

(1)– د. عبد المطلب عبد الحميد، **مرجع سابق ذكره**، ص 45.

(1)– د. محمد خنوش، **مرجع سابق ذكره**، ص 112-1123.

(2)– رشيد شعبان، **التجارة الدولية بين المبادئ والمصالح، رؤية تطبيقية ونقدية**، مجلة علوم الإقتصاد والتسيير والتجارة، العدد 14، 2006، ص 210.

(3)– د.عبد المطلب عبد الحميد، **مرجع سابق ذكره**، ص 46.

(1)– رشيد شعبان، **مرجع سابق ذكره**، ص 213.

(1)– د. صلاح الدين حسن السيسي، **مرجع سبق ذكره**، ص ص 60-61.

(1)– د. عبد المطلب عبد الحميد، **مرجع سبق ذكره**، ص ص 49-50.

(2)– عبد المجيد قدى، أحمد مجدل، **تكنولوجيا الإتصال والمعلومات في البلاد العربية، بين الواقع والمأمول**، مجلة علوم الإقتصاد والتسيير والتجارة، العدد 09، 2003، ص 89.

(1)– اللجنة الإقتصادية والإجتماعية لغربي آسيا، **إستعراض الإستراتيجيات والسياسات الصناعية: الإعداد للقرن الحادى والعشرين**، الأمم المتحدة، نيويورك، 2002، ص 45.

(1)– عبد المطلب عبد الحميد، **مرجع سابق ذكره**، ص ص 51-52.

(1)– عبد المجيد قدي، أحمد مجدل، **تكنولوجيا الإتصال والمعلومات في البلاد العربية: بين الواقع والمأمول**، مجلة علوم الإقتصاد والتسيير والتجارة، العدد09، 2003، ص 89.

[2]– د.عثمان أبو حرب ، **الإقتصاد الدولي**، الأردن، دار أسامة للنشر والتوزيع ، 2007، ص 122.

[1]– د. عبد المطلب عبد الحميد، **العولمة الإقتصادية**، مرجع سابق ذكره، ص 61.

[1]– منير الحمش، **مسيرة الإقتصاد العالمي في القرن العشرين تأملات في النمو والأزمات والفوضى**، دمشق، الأهالي للطباعة والنشر، 2001، ص 125.

[2]– د. محمد خنوش، **مرجع سابق ذكره**، ص 149.

[3]– سفيان يطاطا، مرجع سابق ذكره، ص 46.

[1]– د. محمد خنوش، **مرجع سابق ذكره**، ص 150.

[2]– ياسين طيب، محمد حداد، **العولمة وموقع الإقتصاديات النامية منها**، مجلة علوم الإقتصاد والتسيير والتجارة، العدد10، 2004، ص 180.

[1]– د. عبد المطلب عبد الحميد، **النظام الإقتصادي العالمي الجديد**، ص 53.

[2]– د. عثمان أبو حرب ، **الإقتصاد الدولي**، ص 288.

[1]– منير الحمش، **مسيرة الإقتصاد العالمي في القرن العشرين، تأملات في النمو والأزمات والفوضى**، طبعة أولى، دمشق، الأهالي للطباعة والنشر، 2001، ص 131.

[2]– د. عثمان أوحرب، **مرجع سابق**، ص 288.

[3]– د. عبد المطلب عبد الحميد، **النظام الإقتصادي العالمي الجديد**، ص 54.

[1]– د.عثمان أبوحرب، **مرجع سابق ذكره**، ص ص 289–290.

[1]– د. عبد المطلب عبد الحميد، **مرجع سابق ذكره**، ص ص 54–55.

[2]– د. حازم السيلاوي، **النظام الإقتصادي الدولي المعاصر، من نهاية الحرب العالمية الثانية إلى نهاية الحرب الباردة**، سلسلة عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والأدب، الكويت، العدد 257، ماي 2000، ص ص 167–170.

[1]– جاسم المناعي، **المشهد الإقتصادي العالمي 2000 الوطن العربي بين قرنين**، دروس من القرن العشرين وأفكار للقرن الواحد والعشرين، بحوث ومناقشات ، ندوة وحدة الدراسات بدار الخليج للصحافة والطباعة والنشر، الشارقة ط1 ، 2000، ص 63.

[2]– عبد المطلب عبد الحميد، **مرجع سابق ذكره**، ص ص 58–59.

مكانة الدولة اليوم في صنع السياسة العامة الاقتصادية

The state today in making economic public policy

د.رانجة زكية

Dr. Randja zakia

كلية العلوم السياسية والعلاقات الدولية جامعة الجزائر03

الملخص:

يتناول هذا المقال موضوع اهمية مكانة الدولة في صنع السياسات العامة الاقتصادية ومجمل التحديات التي تواجه اليوم عملية صنع السياسات الاقتصادية في ظل الانفتاح الاقتصادي والعولمة وماتشكله من صعوبات تواجهها الدولة المعاصرة لتبقى فاعلا اساسيا الى جانب فواعل اخرى لاتقل اهمية كالمنظمات الاقتصادية الدولية والشركات العالمية المتعددة الجنسيات، فتم استعراض اهم الادوار الاقتصادية التي تلعبها الدول اضافة الى تحليل مختلف التوجهات الداعمة لدور الدولة في الاقتصاد وكذا التوجهات التي تحذر من دور الدولة وتدعو الى الحد من هذا الدور وتعزيز دور الفواعل الاخرى .

الكلمات المفتاحية: السياسة العامة، السياسة الاقتصادية، دور الدولة في الاقتصاد،

Abstract :

This article addresses the topic of the importance of the state in making economic public policies and the overall challenges facing the economic policy-making process in light of the economic openness and globalization and what are its difficulties facing the contemporary country to remain a major actor along with other actors of no less importance, such as international economic organizations and multinational global companies, so A review of the most important economic roles that countries play, in addition to analyzing the various trends that support the role of the state in the economy, as well as trends that warn of the role of the state and call for limiting this role and strengthening the role of other actors

Key words: public policy, economic policy, the role of the state in the economy,

مقدمة:

عند الحديث عن السياسات الاقتصادية العامة الوطنية في العصر الحديث فان التساؤل يطرح بشكل خاص مكانة الدولة في صنع السياسة العامة الاقتصادية خاصة في ظل الاقتصاد الدولي وتوازنات القوى التي تنشا داخل هذه البيئة وتعدد الفواعل في ظل العولمة الاقتصادية، حيث يطرح مشكل السيادة والحدود الوطنية والمستويات الاقليمية والدولية، فالعولمة الاقتصادية لم تجد ما يعادلها في المجال السياسي وكل هذا يمثل تحديات تواجهها الدولة الحديثة اليوم في سعيها الى تحقيق الرفاهية او ما يسمى بدولة الرفاه وتكريس الحياة المعاصرة.

وأدى كل هذا الى اندماج الدول و المجتمعات في حلقة من العلاقات الاقتصادية من ناحية والى تزايد في التمايز و الفروق بين دول غنية و أخرى فقيرة و كبر حجم الهوة التي تفرق بين هاتين المجموعتين من الدول من ناحية اخرى، فتأثرت سياسات التنمية الاقتصادية في هذه الدول بهذه التبعية حيث فرضت الأوضاع الاقتصادية اجندة القضايا الاقتصادية المطروحة بالنسبة لواضعي السياسات الاقتصادية.

ان اختيار هذا الموضوع لم يكن بمحض الصدفة بل كان يعد محاولة الإحاطة بمختلف الجوانب المتصلة به فهو من المواضيع المهمة في دراسة الاقتصاد السياسي وكذا السياسات العامة وهو كذلك من المواضيع التي تحظى باهتمام واسع ضمن الدراسات المتعلقة بقضايا التنمية

إشكالية الدراسة:

ان التغيرات التي تحدث على الساحة الاقتصادية العالمية تأثير بالغ على سياسات مختلف الدول في المجال الاقتصادي خاصة منها الدول النامية التي لا تزال تسعى نحو تقوية مكانتها داخل هذا النظام الاقتصادي العالمي وهذا يدلنا الى الحديث عن الجزائر ومكانتها داخل هذا النظام وذلك من خلال طرح الإشكالية التالية:

ما طبيعة الدور الذي تلعبه الدول اليوم في عملية صنع السياسات الاقتصادية؟

- **فرضيات الدراسة:** في اطار هذه الدراسة و لمحاولة الإجابة على الإشكالية و التساؤلات الفرعية السابقة الذكر ارتأينا اختبار صحة الفرضيات التالية:

الفرضية الأولى: تعتبر الدولة طرف أساسي في وضع توجهات السياسة الاقتصادية

الفرضية الثانية: تتخذ الدول السياسات الاقتصادية في اطار ما يفرضه النظام الاقتصادي العالمي.

منهجية الدراسة: لكل دراسة او بحث مناهجه الخاصة والمنهج الذي يتبعه كل باحث اجتماعي مستنبط من نوع الدراسة و الأهداف التي يرمي اليها، فالمنهج هو منطق التفكير الذي يعتمد عليه الباحث في الدراسة ليسهل عليه الوصول الى النتائج و منه فان دراسة المشكلة و تحليل ابعادها و مسبباتها و معرفة جوانبها تتطلب استخدام المنهج المناسب و بالتالي فقد تعين علينا استخدام المناهج التالية: المنهج الوصفي، المنهج الاستقرائي وذلك في وصف الظاهرة وتحليلها وكذا استقراء اجزائها للوصول النتائج.[1]

أولا- مفهوم السياسة العامة الاقتصادية:

ان السياسة العامة الاقتصادية هي أحد أنواع السياسات العامة و ذلك حسب الأهداف التي تصبو الى تحقيقها و المتعلقة بتحقيق النمو الاقتصادي، و اذا اردنا تقديم تعريف للسياسات العامة الاقتصادية فنجد عدة تعاريف من بينها:

"هي مجموعة من الإجراءات الحكومية التي بموجبها تتحدد ملامح البيئة الاقتصادية التي تعمل في ظلها الوحدات الاقتصادية "[2]، و بالتالي فالسياسة العامة الاقتصادية تحدد شكل البيئة التي يمارس فيها النشاط الاقتصادي و ما يمكن ان تحمله من فرص و تهديدات.

و يعرفها عبد المجيد قدي على انها " مجموعة الأدوات و الأهداف الاقتصادية و العلاقات المتبادلة و القائمة تحت مسؤولية الدولة ، على اعتبار انها مسؤولة عن اعداد و تنفيذ السياسات العامة الكلية بما فيها الاقتصادية "[3]، فهي بالتالي مجموعة التوجهات و التصرفات العمومية التي لها انعكاسات على الحياة الاقتصادية مثل سياسة الانفاق الحكومي و السياسة النقدية، حيث تعبر السياسات العامة الاقتصادية عن تصرف عام للسلطات العمومية في المجال الاقتصادي كان تتعلق بالإنتاج و التبادل و الاستهلاك...الخ.

و لتحقيق الهدف من وضع السياسة الاقتصادية لابد من ان تتميز بالكفاءة عند استخدام الموارد المتاحة و ذلك باستخدام اقل حجم من الموارد لتحقيق اكبر قدر من الأهداف و ذلك يتوقف على عنصرين أساسيين:[4]

- تحقيق التوازن المالي للدولة حيث يتم التنسيق بين الايراد العام والانفاق الحكومي .
- زيادة حجم المدخرات المحلية لرفع حجم الاستثمار .

و من كل هذا يتضح لنا ان السياسة العامة الاقتصادية تتمثل في قيام الدول بالإجراءات الازمة التي تمكنها من تحقيق مجموع الأهداف الاقتصادية، فهي مجموعة القرارات المترابطة المتخذة من طرف الدولة و الهادفة الى استخدام الاليات و الوسائل المتعددة في المجال الاقتصادي.

ثانيا :أنواع و أدوات السياسات الاقتصادية

تختلف التصنيفات التي تم وضعها للتميز بين مختلف أنواع السياسات الاقتصادية و كذا تتعدد الأدوات التي تستخدمها هذه السياسة لتحقيق أهدافها .

1-أنواع السياسات الاقتصادية :

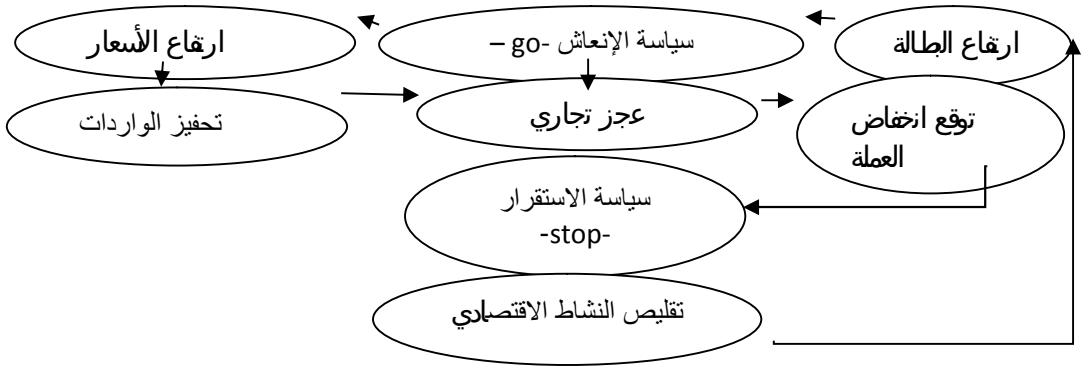
عند الحديث عن أنواع السياسات الاقتصادية نجد تصنيفا هو الأكثر شيوعا، ويعتمد على معيار الاجل حيث نجد الأنواع التالية من السياسات الاقتصادية:[5]

ا-السياسة الاقتصادية الظرفية: ويهدف هذا النوع من السياسات الى استرجاع التوازنات الاقتصادية في الاجل القصير وذلك لسد العجز والخلل في النشاط الاقتصادي ، وتنقسم الى:

- **سياسة الاستقرار:** وهي سياسة تهدف الى التحكم في النشاط الاقتصادي ومنه مستوى الأسعار و الأجور ، وذلك باستعمال سياسات مالية ونقدية انكماشية لمحاربة التضخم ، فتحافظ بذلك هذه السياسة على الوضع الطبيعي للنظام الاقتصادي ، فمثلا طبقت هذا النوع من السياسات كل من البرازيل و الارجنتين من1991-1994 بهدف السيطرة على التضخم و بالتالي الحفاظ على ميزتها التنافسية .

- **سياسة الإنعاش:** وهي سياسة تهدف الى إنعاش النشاط الاقتصادي عن طريق زيادة الإنتاج ودعم التشغيل ، وهي مستوحاة من الفكر الكينزي ، حيث تلجا الدولة الى إنعاش الاستهلاك و الاستثمار عن طريق تخفيض سعر الفائدة ، و هذا ما طبقته فرنسا مثلا من خلال مخططين للانعاش سنة 1975 و سنة 1981 .
- **سياسة الانكماش :** و هي سياسة تهدف الى التقليص من ارتفاع الأسعار و مراقبة الكتلة النقدية و ذلك عن طريق الاقتصاصات الاجبارية و تجميد الأجور مثلا ، و تؤدي هذه السياسة الى تقليص النشاط الاقتصادي للدولة ، مثل ما حدث في كثير من الدول نتيجة للازمة المالية العالمية سنة 2008 و منها ايرلندا التي قامت بتخفيض أجور القطاع الخاص و تقليص الانفاق العام مما أدى الى انخفاض النشاط الاقتصادي .
- **سياسة التوقف ثم الذهاب :** و هي سياسة تتميز بالتداول بين سياسة الإنعاش و الانكماش حسب الظروف التي تمر بها البيئة الاقتصادية ، و هي سياسة متأصلة في السياسات الاقتصادية للولايات المتحدة الامريكية ، و يمكن توضيحها من خلال الشكل التالي :

الشكل رقم 05 : سياسة التوقف ثم الذهاب



المصدر: عبد المجيد قدي، المدخل الى السياسات الاقتصادية الكلية، دراسة تحليلية وتقييمية، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 2006، ص 31.

ب-السياسة الاقتصادية الهيكلية : و هي التي تتبناها الدولة لتحقيق اهداف استراتيجية ، و تتمثل أساسا في السياسات المتعلقة بالبنية الاقتصادية الأساسية للدولة ، و تقوم على أساس التخطيط من خلال التكييف الهيكلي ، و كذا تغيير هيكل و بنية الاقتصاد في الاجل الطويل ، كما تهدف الى تكييف السياسات الاقتصادية مع المتغيرات الاقتصادية

الحاصلة في المحيط الدولي ، و تمس كل القطاعات الاقتصادية ، كما تضم برامج الاصلاح الاقتصادي المتبعة مع المؤسسات المالية الدولية .

كما نجد تصنيفا اخر مرتبطا بالمستوى الذي تكون فيه هذه السياسات ، فقد تكون على مستوى وطني او مستوى عالمي [6] :

ا –**السياسات الاقتصادية الوطنية** : و هي تمثل المجال الواسع لتدخل السلطة العامة لتنظيم السوق المحلية و الاقتصاد الوطني ، و التي تستخدم عدة أدوات من اجل تنظيم هذه السوق وفق توجهات معينة .

ب-**السياسات الاقتصادية العالمية** : لقد كان من ابرز التحولات منذ نهاية الحرب العالمية الثانية هو بروز عالمية السياسات الاقتصادية فازدهار التجارة الخارجية ، الاستثمارات الأجنبية و اتساع التبادل المالي ، و كذا دور المنظمات الدولية و التكتلات الإقليمية ، كل هذا خلق مستوى عال من العلاقات الدولية الاقتصادية و زادت أهمية تخطي الحدود الوطنية مما جعل من الصعب الحديث عن سياسة اقتصادية وطنية من اتجاه واحد .

2- **أدوات السياسة الاقتصادية** : و هي وسائل السياسة الاقتصادية التي تستخدمها الدولة للتأثير في النشاط الاقتصادي و تتعلق أساسا بالسياسة الاقتصادية الكلية ، و هذه الأدوات هي كالتالي :

ا-**السياسة المالية**: وهي من اهم أدوات السياسة الاقتصادية، و تتمثل في مجموعة القواعد و الأساليب والإجراءات و التدابير التي تتخذها الدولة لإدارة النشاط المالي لها بأكبر كفاءة ممكنة ، لتحقيق مجموعة من الأهداف الاقتصادية و الاجتماعية و السياسية لفترة زمنية معينة. [7]

و من اجل ذلك تستخدم الحكومة كلا من : الانفاق الحكومي و الإيرادات العامة ، فمن خلال النفقات العامة تؤثر على الطلب الكلي ومن ثم الاستهلاك والاستثمار لدفع عجلة التنمية ، كما تقوم الحكومة بإدارة الإيرادات العامة ، و هي الأموال التي تحصل عليها الدولة من القروض و الضرائب و الرخص و الغرامات و غيرها و تقوم بإنفاقها على المشروعات العامة ، و تقوم الدولة في ظل السياسة المالية بوضع الميزانية العامة فبعد الموازنة بين الإيرادات و النفقات يمكن تحديد الميزانية العامة للقيام بالمشروعات في السنة المقبلة ، و يمكن للسياسة المالية حسب الظروف التي يواجهها الاقتصاد الوطني من كساد او تضخم ان تتراوح بين الاتجاه التوسعي و الاتجاه الانكماشي . [8]

ب-**السياسة النقدية** : و هي السياسة التي تتبعها الدولة عن طريق البنك المركزي لمراقبة عرض النقود لتحقيق الهدف المحدد ، فهي قائمة على التحكم في البيئة النقدية و تهدف الى المحافظة على استقرار النقد و العملة [9]، وتستخدم عدة وسائل كالتحكم في سعر الفائدة و الكميات النقدية المعروضة لزيادة او تخفيض حجم الاستثمار ، كما يندرج ضمن وسائل السياسة النقدية وسائل كيفية تتعلق أساسا بوضع سقف على القروض كالقروض الاستهلاكية و الرقابة على الاستهلاك ، و تأخذ هي الأخرى اشكالا توسعية او انكماشية . [10]

ج-**السياسة التجارية** : و هي من اهم ركائز السياسة الاقتصادية ، و تتضمن اللوائح و التشريعات الرسمية المصادق عليها من طرف الدولة ، و ذلك بتقييد او تحرير التجارة حسب مقتضيات علاقة الدولة بمحيطها الخارجي ، فهي تلك السياسة التي تتبعها الدولة في مجال التجارة الخارجية بغرض التأثير على الصادرات و الواردات ، فتلجا الحكومة الى وضع السياسات التجارية بهدف معالجة الاختلالات في ميزان المدفوعات.[11]

و للتحكم في السياسة التجارية تستخدم الحكومة عدة وسائل كالرسوم الجمركية على الواردات و اعانات التصدير التي تكون على شكل تخفيض للضرائب و التحكم في سعر الصرف، و كذا حصص الاستيراد و التي تهدف الى التقليل من الاستيراد و تنظيمه، بالإضافة الى المعاهدات و الاتفاقات التجارية بين الدول و التي يكون لها اثر على شكل السياسة التجارية للدولة و على هذا الأساس تتخذ هذه السياسة اتجاهات مختلفة تتمثل فيما يلي : [12]

- سياسة حمائية تدعو للعزلة و الانفراد .
- سياسة تجارية حرة حيث لا تكون التجارة الخارجية مجالا لتدخل الدولة.

ثالثا: عملية صنع السياسات العامة الاقتصادية

تعتبر عملية صنع السياسات العامة انها عملية سياسية بالدرجة الاولى، حيث يقوم النظام السياسي بتقرير و تنفيذ هذه السياسة لحل مشاكل المجتمع في مختلف الميادين، فالسياسة العامة الاقتصادية ليست بعيدة عن البيئة السياسية بل هي مرتبطة بها ، و هي عملية على درجة عالية من الصعوبة و التعقيد ، ،كما تختلف عملية صنع السياسات العامة الاقتصادية من دولة الى اخرى باختلاف النظام السياسي و المؤسسات الرسمية و الغير الرسمية الموجودة في كل منها .

فعملية صنع السياسات العامة الاقتصادية هي نتاج تفاعل ذو طبيعة حركية معقدة تشمل العديد من المتغيرات و المؤثرات و عوامل الضغط التي يؤدي تداخلها و تفاعلها الى انتاج سلسلة من ردود الفعل ، و يتم ذلك في اطار بيئة سياسية و اقتصادية تتشكل من العناصر التالية : الفلسفة السياسية و كذا الاقتصادية للسلطة الحاكمة ، السلطة التشريعية ، السلطة التنفيذية ، السلطة القضائية ، الاحزاب السياسية ،القطاع الخاص ، جماعات المصالح، طبيعة علاقات البلد الخارجية و مكانته في النظام الاقتصادي العالمي[13].

و النظام السياسي في كل دولة هو الذي يحدد كيفية رسم السياسات العامة بما فيها الاقتصادية ، و بالتالي يحدد دور كل من المؤسسات الرسمية و القطاع الخاص في تحديد المشاكل وطرحها على الحكومة و في استخلاص الحلول البديلة و الاختيار من بينها. وبين القنوات التي يمكن عن طريقها إحداث تأثير في إجراءات العمل الحكومي واتخاذ القرار الرسمي[14].

1-مراحل عملية صنع السياسة العامة الاقتصادية: كغيرها من أنواع السياسات العامة الأخرى تمر السياسة العامة الاقتصادية قبل تنفيذها بالمراحل التالية:

ا- مرحلة الصناعة القانونية للسياسة العامة: ان اقتراحات السياسة العامة يتم مرورها عبر المؤسسات القانونية الرسمية في الدولة لتصبح قوانين سارية المفعول، حيث يمكن تنفيذ هذه الاقتراحات كما يمكن رفض معظم مشاريع القوانين و قد تبقى العديد من الاقتراحات لمدة سنوات عديدة تنتظر المصادقة عليها ، و الشيء الذي يحدد ذلك هو مدى قوة الجهة التي تقدم الاقتراح و مدى حصولها على التأييد ، اذ هي عملية ديناميكية معقدة و لها عدة ابعاد كالقوة و السلطة و الذين يعتبران بعدين اساسيين يحددان توجهات السياسة العامة و يجعلانها مقبولة قانونا.

ب- **اجراءات الميزانية:** ان القانون من دون ميزانية يضل حبرا على ورق، واجراءات الميزانية هي معقدة مثل صناعة القوانين، فيتم كل سنة تقسيم الميزانية على القطاعات المختلفة ، و هنا ايضا يظهر تأثير معظم صانعي القرار في تخصيص حصص الميزانية خاصة عند تقديم المشاريع الجديدة التي غالبا ما يتم رفضها الا اذا كانت تلقى دعما قويا.

ج- **صناعة القاعدة المفصلة للسياسة العامة:** وهنا يتم وضع مختلف التفاصيل المتعلقة بتنفيذ السياسة العامة، اضافة الى وضع اليات لمراقبة التنفيذ وتقييم النتائج.

د- **تقويم السياسات العامة:** وهي اجراء علمي يفحص بطريقة نظامية و هادفة مراحل ، نتائج و اثار السياسات و البرامج ذات الطابع العام ، وباستخدام معايير محددة يصدر حكما بقيمة هذه السياسات.[15]

و يضع مايكل هيل Michael Hill في كتابه The public policy process مجموعة من المعايير المحددة في تقويم السياسة العامة ، و يقسمها الى ثلاث عناصر:[16]

1-العمليات : و تضم العناصر التالية

- مدى الشرعية في تحديد الخيارات في اطار ما تنص عليه الدساتير، و ما تكفله من قيم الديمقراطية والمحاسبة و المسؤولية .
- عملية اصدار التشريعات الخاصة بالسياسة العامة و هل كانت هناك معارضة اوتم اجراء تعديلات عليها .
- استقرار السياسة العامة : بالنظر الى الدعم او المعارضة التي حظيت بها هذه السياسة .

2-البرمجة : و هنا يتم النظر الى السياسة العامة كبرنامج و مدى نجاحها في ما يلي :

- تحقيق المخرجات المطلوبة .
- مدى كفاءة استخدام الموارد (الداخلية و كذا الدعم الخارجي).
- تحديد الفواعل و المهتمين : أي هل وضعت السياسة العامة لصالح فئة معينة لحماية مصالحها قد تكون :حزب، فئة، اقلية ،دين ،مقاطعة ،أيديولوجية .

3-الجانب السياسي : ويضم التساؤل حول شعبية الحكومة أي اذا ما كانت تساعدها سياساتها العامة في اعادة انتخابها ، فالنتائج الإيجابية للسياسات العامة تدعم شرعية الحكومة القائمة و بالتالي تسمح لها بالاستقرار من خلال إعادة انتخابها و العكس صحيح فالسياسات الفاشلة تؤدي بالحكومات التي صنعتها الى الفشل كذلك ، فتفقد شرعيتها و بالتالي استقرارها.

رابعا: مكانة الدولة كفاعل في السياسة الاقتصادية

ان الوحدة التقليدية للتحليل في دراسات الاقتصاد العالمي هي الدولة الوطنية Nation- State ، و لا تزال الدولة الوطنية من الاعبين الاساسيين في الاقتصاد العالمي المعاصر ، و مع ذلك لم يعد كافيا الاعتماد على البيانات على المستوى الوطني لاكتشاف مستويات الانتاج و التجارة و الاستثمار في الدولة ، خاصة ان هذه العمليات تقطع اليوم الحدود الوطنية و تتجاوزها عبر مستويات تنظيمية مختلفة ، كما ان التقسيمات الجديدة للعمل و الانماط المختلفة من التخصص الجغرافي اخذت تبزغ و تندمج مع الاشكال القديمة ، فأنماط التجارة و الاستثمار باتت اكثر تعقيدا ، و التبادل المباشر بين المركز و الأطراف في النظام الاقتصادي العالمي تحول من بنية بسيطة الى بنية معقدة جدا و متعددة

الاقطاب و متعددة المستويات ، و اعيد موقعة عمليات الانتاج جغرافيا على نطاق عالمي بطرق تقطع الحدود الوطنية ، فقد انتقل المركز الجغرافي لنظام الانتاج العالمي من موقعه الذي استمر فيه لفترة طويلة في شمال الاطلسي (غرب اروبا و الساحل الشرقي للولايات المتحدة الامريكية) نحو حوض المحيط الهادئ (التركيز على اليابان و دول شرق اسيا) سواء عبر نشاط هذه الدول او عبر نشاط الشركات المتعددة الجنسيات .[17]

فالدولة و الشركات المتعددة الجنسيات هي قوى على صلة قوية متبادلة ، و تضع معا خطوط الجغرافيا الاقتصادية ، و العولمة هي اساس نتاج التفاعل الديناميكي بين الشركات المتعددة الجنسيات و الدول ، مع وجود فروق هامة بين هذه القوى ، فكل من الشركات المتعددة الجنسيات و الدول هي مؤسسات من انواع مختلفة جدا لها غايات مختلفة و زبائن مختلفون ، و بينها علاقات تعاون و منافسة فلا يستطيع اي طرف ان يهيمن بشكل كامل ، و عند الحديث عن علاقة الدول اليوم بالنظام العالمي نبرز النقاط التالية:

1-مكانة الدولة في ظل النظام الاقتصادي العالمي

هناك العديد من النبوءات حول فكرة نهاية الدولة ، لكنها تبقى مجرد اطروحات لا واقع لها ، ففكرة ان الدولة لم تعد لاعبا أساسيا في النظام الاقتصادي العالمي مبالغ فيها ، فبعض قدرات الدولة قد تدنت حقا لكن الدولة الوطنية تبقى القوة الأكثر أهمية في تشكيل الاقتصاد الوطني ، فهي توجه الأنشطة الاقتصادية في إطار التشريعات و الوضع السياسي و الثقافي للبلد ، و مدى قوة مؤسساته و جماعات المصالح فيه ووضعه في الاقتصاد العالمي و مدى تطوره و درجة تصنيعه ، و قد شاع في ادب الاقتصاد السياسي المتعلق بالتنمية الاقتصادية تمييز بين نمطين واسعين من الدول :

- **الدولة التوجيهية**: وهنا يكون دور الدولة محدودا ومقتصرا على توجيه السياسة العامة الاقتصادية.
- **الدولة التخطيطية التنموية**: حيث هنا الدولة تتدخل بشكل واسع النطاق في كل مراحل صنع السياسة العامة الاقتصادية.

لكن ضمن هذين النمطين الواسعين ، و عند الحديث عن علاقة الدولة بالاقتصاد فإننا في الواقع نجد عدة نماذج اهتم الباحثون بدراستها ووصفها ، منهم جاك فونتال الذي حددها كما يلي [18]:

- النموذج السوفياتي و الذي امتد عبر 70 سنة ، وقد اطلق عليه العديد من الباحثين بنموذج " رأسمالية الدولة " Capitalisme D'Etat[B]، حيث تلعب فيه الدولة دورا أساسيا ان لم يكن كليا في الاقتصاد ، و هو نموذج مناقض للرأسمالية الليبرالية يقومان معا على ملكية وسائل الإنتاج و الموارد من السلطة العامة او الخاصة ، و هو نظام لطالما وصف به الاقتصاد الجزائري.
- الرأسمالية الانجلوساكسونية و التي اعتمدت دورا مقلصا للدولة ، حيث المستهلك هو محور الاهتمامات ، و الربح هو الهدف الأساسي و بالتالي يعتبر دور الدولة في الاقتصاد مجرد دور ثانوي .
- نموذج التزام الدولة بتحقيق الخير للمجتمع ، حيث الهدف هو تحقيق الامن و الاستقرار ، يمثل النموذج الألماني ، حيث للدولة مسؤولية اقتصادية و اجتماعية و يقوم على اشراك مختلف الفواعل في اتخاذ القرارات .
- كما نجد في فرنسا نموذج التخطيط المرن فتهتم الدولة بالإنتاج و التطور التكنولوجي و تعتمد الحرية الاقتصادية .

و نجد اليوم نموذج الرأسمالية الصينية حيث الدعم القوي من الدولة ، فهو نظام اقتصادي يحمل تناقضات بين قاعدة اقتصادية حديثة و قيم سياسية مترسخة .

و مع ظهور البوادر الاولى للعولمة بدأت مكانة الدولة الوطنية كفاعل محوري في العلاقات الاقتصادية الدولية تهتز شيئا فشيئا نظرا للتحولات العميقة التي صاحبت هذه الظاهرة في مختلف الميادين الاقتصادية و السياسية و الاعلامية و غيرها و بسبب ظهور فواعل جدد على المسرح الدولي، و مع ذلك لا تزال الحدود الوطنية تمثل نقاطا هامة إضافة الى الاتجاه المتزايد لدخول الدولة الوطنية في مجموعات اقتصادية إقليمية تشكل اليوم وزنا هاما على الساحة الاقتصادية الدولية ، ويوجد تيارين فكريين متناقضين تماما حول مكانة الدولة في النظام الاقتصادي العالمي الجديد :

ا- **مناصري فكرة زوال سلطة الدولة :** و الذين يؤكدون على فقدان الدولة جزء مهم من سلطاتها لتترك المجال امام توسع السوق العالمية ، مثلا فيليب غلوب Philip Golub الذي يؤكد ان " العولمة ستحكم على الدولة الوطنية بالإلغاء و على السيادة بالعجز" [19] ، فالاستثمار الداخلي و الخارجي و الانتاج المتعدد القوميات و الهجرة و النقل و الاتصالات على نطاق ضخم ، و كذا تحدي مواجهة التجارة غير الرسمية و التهرب من الضرائب و غيرها ، كل ذلك يضع الدولة امام تحديات صعبة و يمحوا الحدود التي رسختها الدول منذ قرون خاصة عبر التدفق الكبير لرؤوس الأموال عبر الأسواق المالية العالمية .

- **تيار المتفائلين بمستقبل الدولة القومية** : و هذا التيار يقر بان التحولات التكنولوجية غيرت القواعد الاقتصادية و لكن هذا لا يعني زوال سلطة الدول ، فبدون وجود دولة قوية يتعذر على السوق ان يؤدي دوره ، فمثلا الولايات المتحدة الأمريكية هي اكبر الدول الرأسمالية ، و تتدخل في الحياة الاقتصادية و تحدد شروط ممارسة النشاط الاقتصادي من خلال السياسات المالية و النقدية و التجارية ، و الفارق المهم بين النظم المركزية و نظم السوق هو ان الدولة تتدخل في الحياة الاقتصادية باعتبارها سلطة و ليست باعتبارها منتج ، و قد بينت تجارب دول شرق اسيا بوضوح امكانية وجود ترابط ايجابي بين دور الدولة و نجاح الاقتصاد في ظل النظام الاقتصادي العالمي الجديد. [20]

2- ازمة سيادة الدولة في ظل النظام الاقتصادي العالمي الجديد:

يعد مفهوم السيادة من المفاهيم التي استرعت المراجعة في علم السياسة، حيث ظهرت مجموعة من الكتابات تشكك في المفهوم التقليدي للسيادة الوطنية القائمة على نموذج الدولة التي تراقب بشكل مستقل مضمون سياساتها العامة، فتعتبره متجاوزا نظريا وغير نافع عمليا لان الرهانات الدولية الجديدة والمشكلات غير المسبوقة والحدود الاقتصادية والجغرافية التي رسمتها تحولات العولمة لا تتوافق مع الحدود السياسية التي يقوم عليها المفهوم التقليدي للسيادة.

فأصبحت الدول تواجه صعوبة الرقابة على التدفقات عبر الوطنية الاقتصادية والمالية والثقافية والاعلامية، فتعجز الدول مثلا عن رقابة التدفقات المالية عبر ترابها والذي يتم عبر الحاسوب بشكل أني، فقد اصبحت الانظمة الاقتصادية متقاربة ومتداخلة فيما بينها وبالتالي أصبح هناك نظام واحد تحكمه اسس عالمية مشتركة فهذا الانتقال للثقل الاقتصادي من المحلي الى العالمي يفرض على الدولة اعادة صياغة سياساتها الاقتصادية ووظائفها.

وتلعب الشركات المتعددة الجنسيات دورا كبيرا في مواجهة الدول خاصة الضعيفة عبر اليات الضغط التي تملكها فهي اليوم قوة اقتصادية موازية للدول ويفوق حجم تعاملاتها قدرات الدول المتوسطة الدخل، واغلب هذه الشركات تحتفظ

بأغلبية خصائصها الوطنية للدول الام فقيادتها وادارتها تنتميان الى بلدها الأصلي، وبالتالي فعند الحديث عن مشكل السيادة في ظل النظام الاقتصادي العالمي فإننا نتحدث على انها مشكلة الدول النامية بالأساس.

و الحقيقة ان الاقتصاد العالمي يجعل الدولة القومية التي كانت في المراحل الاولى اقوى فاعل أساسي ، تتحكم جزئيا على الأسواق ، حيث اصبح اليوم الحديث على الدول منفردة امرا سياسيا اكثر منه اقتصاديا ، فعند الحديث عن الاقتصاد تتحدث عن مجموعة دول او تكتل إقليمي .[21]

خامسا-أهمية دور الدولة في السياسة العامة الاقتصادية

عند الحديث عن السياسات العامة فان دور الدولة يبقى أساسيا و في العصر الحديث نتحدث عن الدولة الذكية Smart State فحجم الدول اصبح اكبر و مسؤولياتها أصبحت اكبر و تتعرض لحالات تتطلب منها اتخاذ القرارات السريعة في ظل موارد محدودة و هذا يتطلب اليوم حكومات اذكى ،و حتى الافكار اللبرالية و اقتصاد السوق لم تتعارض من البداية على وجود الدولة ، حيث ورغم اعتمادها المذهب الفردي الا انها رات ان هذا الفرد بحاجة الى الحماية وبالتالي الحاجة الى الدولة لحماية الافراد من الاعتداء، فاعتمدت اللبرالية منذ البداية وحتى وقتنا الحالي على القوانين من ناحية وفكرة اقتصاد السوق من ناحية اخرى ، حيث يؤكد الكثير من الباحثين و منهم " فريدريك هايك" على فكرة دولة القانون و ان من بين مبادئ اللبرالية ضرورة الانصياع لقواعد عامة و معروفة ، فالقانون ليس مجرد اوامر تصدر من السلطة او مجال للتحكم و السيطرة بل هناك حقوق الافراد[22] التي لا ينبغي الجور عليها و لابد من مراعاة الاستقرار القانوني لتحقيق الاستقرار الاقتصادي .

و يشمل الفضاء العام للدولة سلطاتها الثلاث التشريعية و القضائية و التنفيذية ، حيث و في هذا الفضاء تشرع القوانين و تنفذها، و تقوم بحماية النظام العام و توفر الامن و الدفاع و حكم القانون و حماية حقوق الانسان و توفر المال العام لتغطية تكاليف السلع و الخدمات العامة المختلفة و التي تلتزم الدولة بتوفيرها للمواطنين بعدالة و انصاف .[23]

و بصفة موضوعية لابد من النظر الى دور الدولة كجهاز السلطة العامة و التي لها دور أساسي في توفير الشروط الاولية لتعبئة الفائض الاقتصادي المتاح و تراكم راس المال و تخصيص الموارد بطريقة جيدة على قاعدة التوازن الاجتماعي ، و دلت تجارب الدول ذات التصنيع المبكر في حالة بريطانيا و فرنسا بالذات على توافر هذه الشروط ، و كانت الطريق ممهدة امام القطاع الخاص للقيام بعملية التنمية ، فكان دور الدولة بارزا في اروبا و امريكا وبعدها اليابان خاصة بعد الحرب العالمية الثانية ثم في تجارب الدول الصاعدة .

ومع اتساع تيار اللبرالية ظهرت القوى المسيطرة لتحكم قبضتها على النظام العالمي و لتحل المشروعات الخاصة محل القطاع العام و تحل قوى الشركات محل الدول فاليوم تستحوذ الشركات المتعددة الجنسيات على 80 بالمائة من الاستثمارات الأجنبية في العالم ، و اصبحت مواجهة الفقر بديلا عن تصحيح الخلل الهيكلي في توزيع الثروة الوطنية ، و ليس تدخل الدولة هو الذي يشكل الفرق بل هو تدخلها الفعال و الهادف في تخطيط الاقتصاد والابتعاد على تسييس الجهاز الحكومي و السياسات العامة.[24]

و تبقى الدولة هي الوحيدة القادرة على معالجة الاختلالات الناجمة عن تقلبات السوق و هي وحدها القادرة على التوسط بين القوى الاقتصادية الوطنية و عبر القومية ، و ينبغي التمييز بين اختفاء الدولة و تراجع قوتها و بين تغير

وظيفتها ، رغم ان هناك الكثير من عمليات الاختراق الاقتصادي و تحويل جزء هام من مقومات السيادة الاقتصادية من سلطة الدولة و مؤسساتها الوطنية الى سلطة فواعل اخرى .[25]

الخاتمة :

يدرك العديد من الاقتصاديين اليوم طبيعة العلاقات المتشابكة بين الدور الذي تقوم به الدولة وبين آليات السوق،وفي هذا الصدد يحدد الاقتصادي الشهير ستيجليتز (J.E.Stiglitz) صاحب جائزة نوبل في الاقتصاد، أن الأصل في العلاقة هو التكامل والمشاركة وليس التنافس، ويكمن التحدي الحقيقي في إيجاد التوازن المعقول بين دور الدولة في مقابل آليات السوق وبين النشاط الحكومي وغير الحكومي

حيث لم يعد التساؤل عن ماهية دور الدولة هو القضية الجدلية السائدة ، وإنما كيف تمارس الدولة دورا اقتصاديا أكثر فاعلية وبما يحقق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية المنشودة أيا كان حجم هذا الدور ومستواه ونوعيته. فقد قدم البنك الدولي مجموعة من المؤشرات التي تهتم بقياس مدى فاعلية الدولة استنادا إلى مفهوم الحوكمة الرشيدة، وترتكز فاعلية الدولة في أداء دورها الاقتصادي من هذا المنطلق على ستة أبعاد رئيسية تشتمل على: فاعلية إدارة الحكم، ونوعية التنظيم والإجراءات المطبقة، وسيادة القانون، والتحكم في الفساد، والتمثيل السياسي والمساءلة، إلى جانب الاستقرار السياسي وغياب العنف والإرهاب، ومدى استقرار الحكومة.

11

[2]-نعمة الله نجيب واخرون، **مقدمة في الاقتصاد**، بيروت، الدار الجامعية، 1990، ص. 141.

[3]-عبد المجيد قدي، **المدخل الى السياسات الاقتصادية الكلية، دراسة تحليلية وتقييمية**، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 2006، ص. 29.

[4]-**درولمي مسعود، السياسة المالية و دورها في تحقيق التوازن الاقتصادي، دراسة حالة الجزائر** ، (رسالة مقدمة في لطار الحصول على درجة الدكتراه في العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005)،ص. 43 .

[5]-**عبد الوهاب، الاقتصاد الجزائري والانتقال من الخطة الى السوق ومدى تحقق اهداف السياسة الاقتصادية**،(رسالة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه، كلية علوم اقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005)، ص. 204.

[6]-John Rourk, International politics on the world stage, 6th Edition, USA, MaGraw-Hill Companies, 1997, p 45.

[7]-عبد المطلب عبد الحميد، **النظرية الاقتصادية تحليل جزئي وكلي**، الإسكندرية، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، 2006، ص-ص. 425-426.

[8]-خالد شحادة الخطيب، احمد زهير سامية، **أسس المالية العامة**،ط4، عمان: دار وائل للنشر والتوزيع، 2012، ص 53.

[9]- Garnier olivier, Capul Jean-Yves, **Dictionnaire d'économie et de la science sociale**, Paris, Edition hâtier, 1994, p. 130.

[10]-غازي حسين عناية، **التضخم المالي**، الإسكندرية، مؤسسة شباب الجامعة، 2000، ص. 140.

[11]-**محمد صفوت قابل، نظريات وسياسات التجارة الدولية، بدون ناشر**، 2010، ص. 311.

[12]–عاد احمد حسين، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، الإسكندرية، الدار الجامعية الجديدة للنشر، 2000، ص.247.

[13]–الخزرجي ثامر كامل محمد، النظم السياسية والسياسات العامة، دراسة معاصرة في استراتيجية إدارة السلطة، عمان، دار مجدلاوي للنشر والتوزيع، 2004، ص. 159.

[14]–خير عبد القوي، دراسة السياسة العامة، الكويت، ذات السلاسل، 1989، ص. 97.

[15] - Steve Jacob, **Evaluation des politique publique**, Dictionnaire des politiques publiques, Paris, Les Presse Science Po, 2014, p. 258.

[16] - Michael Hill, **The public policy process**, Sixth edition, England, Pearson Edition, 2013, p. 299.

[17]-بيتر دراكر، مرجع سابق، ص. 105.

[18] -Jacques Fontanel, **Evaluation des politique publiques**, France, Office Des Publications Universitaires ,Grenoble ,2005 ,p.12.

[B] ظهر هذا المصطلح لأول مرة في افريل 1918 من قبل Nikolai Ossinski و تناول مفهوم رأسمالية الدولة للتنديد بامتلاك الدولة السوفياتية لوسائل الانتاج ، حيث جاء في مقال له "يجب على البروليتاريا ان تبني نفسها بالاشتراكية او سيظهر شيء مختلف تماما و هو رأسمالية الدولة " ، انظر كذلك Nikolaï Ossinski, O stroitel'stve sotsialisma, **Revue Kommounist**, 20 avril 1918.

[19]- Philip Golubb، Comment penser la Mondialisation، «le monde diplomatique», 2011, https://www.monde-diplomatique.fr/publications/manuel_d_histoire_critique/a53294 ,(visité le 26-10-2017)

[20]-سعيد الصديقي، **هل تستطيع الدولة الوطنية ان تقاوم تحديات العولمة،** العولمة والنظام الاقتصادي الدولي الجديد، سلسلة كتب المستقبل العربي، عدد 38، بيروت، مركز دراسات الوحدة العربية، 2010، ص. 117.

[21] -Kenichi ,Ohmae **The end of the Nation State**, New York, The Free Press, 1995, p. 10.

[22] **-Adrian Wooldridge, Smart States,** www.economist.com

[23]-طاهر كنعان، **الفضاءات الثلاثة في دولة الانتاج،** النمو الاقتصادي و التنمية المستدامة في الدول العربية -**الابعاد** الاقتصادية، المركز العربي للأبحاث و دراسة السياسة، بيروت، 2013، ص. 84.

[24]-محمد عبد الشفيع عيسى، **دور الدولة التنموي دراسة مقارنة للخبرة المصرية المعاصرة،"** النمو الاقتصادي والتنمية المستدامة في الدول العربية -الابعاد الاقتصادية"، المركز العربي للأبحاث ودراسة السياسة، بيروت، 2013 ص124.

[25]-عبد الامير السعد، العولمة **مقاربة في التفكير الاقتصادي،"** العولمة والنظام الدولي الجديد"، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت: سلسلة كتب المستقبل العربي، عدد 38، 2010 ص 89.

La qualité des institutions et la croissance économique en Afrique

Institutional quality and economic growth in Africa

P.Mohamed Tlili HAMDI
l'Institut supérieur des administrations des affaires
Sfax, Tunisie
mtlili2001@yahoo.fr

D. Sarra BEN SALAH
Faculté des sciences Economiques et de Gestion
Sfax, Tunisie
bensalah.2010@gmail.com

Abstract:

This paper studies the role of formal institutions (political institutions, economic institutions, legal institutions) in economic growth of 16 African countries during the period between 2000 and 2014. Also, this study provides samples of reform of the institutional frameworks in these countries. Infact, we deal with an economic evaluation applying the logit model, we construct a composite index (to measure formal institutions). Ourresults show that the formal institutions have a positive but weak impact. In addition, the calculation of the institutional reform indices, prove that a reform of economic institutions is crucial to increase economic growth.

Key words: Formal institution, Economic growth, Institutional reform, Africa, Logit model.

JEL Classification: O17, O43, O55.

Résumé :

Notre travail consiste à étudier le rôle des institutions formelles (institutions politiques, institutions économiques, institutions légales) dans la croissance économique pour 16 pays africains durant la période 2000-2014. Cette étude propose,aussi, à tirer quelques enseignements en matière de réforme des cadres institutionnels de ces pays.Donc, on procédant à une évaluation économétrique,en appliquant le modèle logit,et on construisant un indice composite (afin de mesurer les institutions formelles),les résultats prouvent que les institutions formelles ont un impact positif mais faible. En outre, en calculant les indices de réforme institutionnelle, les résultats prouvent que la réforme des institutions économiques est plus prometteuse à l'augmentation de la croissance économique.

Mots clés: Institution formelle, croissance économique, réforme institutionnelle, Afrique, modèle logit.

1. Introduction

L'objectif de toutes les nations est d'aboutir à une croissance économique élevée et soutenue. Divers facteurs économiques et non économiques déterminent la nature et le taux de croissance économique. Des débats récents sur les déterminants de la croissance économique à long terme, ont mis en avant le rôle du cadre institutionnel pour expliquer les différences entre les pays, dans la production par habitant.

Selon Guéry (2003), le terme institutionnel et celui d'institution remontent au XIIIème siècle, et rappelle l'origine du sens dynamique du mot. Du latin *instituo, instituere,* contraction de *in statuo*« placer dans », le terme renvoie à un mouvement.

La notion « institutions » est polysémique, même si la définition du North (1990) est la plus répandue dans la littérature. En effet, North, définit les institutions comme *« des contraintes établies par l'homme qui structurent les relations humaines*». Il soutient que les institutions peuvent être formelles ou informelles.

Selon Asghar et al. (2015), kuncic (2013), les institutions formelles, ont été classé en trois types, à savoir, les institutions économiques, et celles politiques et légales. Les institutions politiques sont en charge de voter les lois, les règles et les règlements pour assurer la protection de la vie, le respect, la propriété et l'exécution des contrats. Les institutions économiques sont importantes parce qu'elles jouent leur rôle dans la détermination des décisions d'investissement en capital humain, capital physique, processus de production et technologie. Elles sont également utiles dans l'allocation efficace des ressources. Les institutions légales sont responsables de l'application des lois, règles et règlements établis par les institutions politiques pour la protection de la vie, le respect, la propriété et l'exécution des contrats. Ces institutions sont les garants de l'ordre, de la primauté du droit, de la paix sociale et de la stabilité politique.

Lorsque les institutions sont faibles, elles peuvent conduire à une mauvaise politique, à une allocation inefficace des ressources et à une mauvaise application de la loi qui peut à son tour retarder le processus de croissance économique. Compte tenu de l'importance du rôle des institutions dans la croissance économique, il est nécessaire de mener davantage des recherches dans ce domaine. Ainsi, peu d'attention a été accordée au cadre institutionnel en Afrique bien que la quasi-totalité des pays souffrent d'un cadre institutionnel médiocre et d'une mauvaise qualité des institutions. En conséquence, il y a lieu de retenir que le problème dans ces pays reste entier et non résolu et va jusqu'à s'aggraver de plus en plus, malgré la forte croissance qu'ont connu ces pays africains durant la dernière décennie.

Alors, nous nous sommes tracés comme objectif d'étudier théoriquement et empiriquement le rôle exercé par les institutions, sur la croissance économique en Afrique. Nous cherchons à tirer quelques enseignements sur le cadre institutionnel des pays africains. Donc, la première partie sera consacrée à l'étude des fondements théorique de la relation institutions-croissance; la deuxième partie sera consacrée à l'étude empirique et enfin, la troisième vise à étudier les réformes que les pays africains doivent adopterafin de mieux améliorer leur cadre institutionnel.

2. Fondements théorique

2.1. Revue de littérature théorique

Adam Smith a écrit en 1755: «*Un peu d'ordre est nécessaire pour porter un Etat au plus haut degré d'opulence, et d'échapper à la plus basse barbarie. Ainsi, la paix, des taxes faciles et une administration tolérable de la justice, sont nécessaires ; tout le reste étant provoqué par le cours naturel des choses*». Il ne reste pas moins que le rôle des institutions comme déterminant de la croissance, est resté longtemps obscurci par l'accent mis sur d'autres déterminants, tels que le capital physique et humain et l'avancement technologique. Selon la théorie classique, la croissance économique est promu explicitement par le marché, considéré comme la grande institution qui peut favoriser la croissance; et implicitement par l'Etat et ses troisinstitutions. Selon la théorie schumpétérienne, il existe trois grandes institutions qui peuvent promouvoir

d'une manière explicite, la croissance économique que sont : les entreprises innovantes qui assument le risque et illustre la dynamique du capitalisme, les institutions financières plus particulièrement les banques qui financent les innovations technologiques et enfin les droits de propriété et l'achat des brevets qui protègent les innovations des entreprises. Implicitement, les institutions qui peuvent accroitre la croissance économique sont les établissements de recherche et développement qui stimulent le comportement d'innovation. Selon la théorie néoclassique, la croissance économique est exogène et par conséquent elle est indépendante de toutes les institutions. Et enfin, les théories de la croissance endogène, selon lesquelles les institutions, trouvent leurs échelons et jouent un grand rôle dans la croissance.

2.2.Revue de littérature empirique

Plusieurs auteurs ont traité la relation entre les institutions formelles et la croissance économique. Toutefois, les résultats prouvent qu'il existe des relations positives ainsi que négatives. Mais, dans la majorité des travaux, elles sont positives et statistiquement significatives. Nous pouvons citer :

Tableau 1 : Institutions formelles et croissance : une synthèse des travaux empiriques

Auteurs	**Echantillons**	**Variables**	**Conclusions sur la relation entre les institutions et la croissance économique**
Knack et Keefer (1995)	97 pays (1974-1989)	Indices de l'ICRG (Corruption, la qualité de la bureaucratie, etc) et des indices de la BERI (exigence de contrat, qualité de l'infrastructure, etc.)	Relation positive et statistiquement significative.
Kaufmann et Kraay (2002)	175 pays (2000-2001)	Indice de gouvernance.	Relation positive et statistiquement significative entre l'indice de gouvernance et la croissance.
Yahyaoui, Chattiet Chtourou (2008)	96 pays (1996-2003)	Indice de gouvernance (voix et responsabilité, stabilité politique et absence de violence, efficacité du gouvernement, qualité réglementaire, loi et ordre et contrôle de corruption).	Relation Positive et statistiquement significative entre l'indice de gouvernance et la croissance.
El Morchid (2010)	20 pays africains (13 ans).	Institutions économiques (liberté économique) et les	Relation positive et statistiquement significative entre les

		institutions politiques (indice de gouvernance).	institutions économiques et politiques et la croissance.
Hadhek (2012)	11 pays MENA (2000-2009)	4 indices (Liberté civile, droits politiques, instabilité politique et corruption).	Les indices de liberté civile et les droits de propriété sont positifs et significatives alors que la corruption est négative et l'instabilité n'est pas significative.
Hadhek et Kefi (2012)	37 pays (17 développés et 20 en développement) (1975-2000)	Institutions politiques (droit politique, liberté civile) et institutions économiques (liberté économique).	Les institutions économiques sont positives et significatives dans les pays développés alors que les institutions politiques ne sont pas significatives pour les pays développés, en développement et pour la totalité de l'échantillon.
Kilishi et al (2013)	36 pays de l'Afrique subsaharienne (1996-2010).	Indice de gouvernance.	Relation positive et statistiquement significative entre l'indice de gouvernance et la croissance.
Ben Ali et Zidi (2013)	30 pays en développement (1998-2011).	Institutions politiques : six indices de l'ICRG (responsabilité démocratique, stabilité politique, qualité de la bureaucratie, qualité règlementaire, droit de l'Etat et corruption).	La qualité réglementaire, la responsabilité démocratique et la stabilité politique sont positives et significatives avec faibles coefficients. Ainsi, la qualité bureaucratique est positive mais significative. Alors que les indices de droit des États et de

			corruption sont négativement significatifs.
Asghar et al (2015)	13 pays (en développement) asiatique (1990-2013).	Indice composite (institution politique (12 variables), économique (11 variables) et légale (9 variables)).	L'indice institutionnel global et les institutions légales sont positifs et significatifs alors que les deux autres ne sont pas significatives.
Góes (2016)	119 pays (2002-2012).	L'indiceestcollecté de "Fraser Institute's Economic Freedom of the World Index (EFW)".	Un choc de 1% de la qualité institutionnelle entraîne une augmentation de 1,7% de la croissance après six ans.

Source : établis par nos soins.

3.Étude empirique

Après avoir examiné la littérature empirique, nous analyserons empiriquement dans cette section, la relation entre les institutions formelles avec la croissance économique dans 16 pays africains (Burkina Faso, Algérie, Égypte, Ethiopie, Ghana, Maroc, Mali, Rwanda, Tunisie, Tanzanie, Ouganda, l'Afrique de Sud, Zambie, Zimbabwe, Nigéria, Libye) durant la période 2000-2014. Nous introduisons plusieurs indicateurs relatifs aux institutions dans une régression expliquant la croissance et nous adoptons la méthode logit à effet fixe.

3.1. Présentation du modèle

Dans le cadre de notre travail, nous introduisons plusieurs indicateurs institutionnels dans une régression illustrant la croissance économique. La base théorique de cette étude repose sur les nouvelles théories institutionnelles ainsi que sur les nouvelles théories de la croissance endogène, puisque ces donnent une grande importance aux institutions. Elles expliquent le taux de croissance à long terme d'une économie par des facteurs endogènes.

À partir de l'examen de la littérature théorique et empirique, nous avons sélectionné ces variables, ainsi que les variables de contrôle affectant la croissance économique. Ainsi, le modèle de croissance spécifié par Mankiw-Romer et Weil (1992) se présente comme suit :

$$PIB^{*}_{i,t} = \beta 0 + \beta 1 PoL_{i,t} + \beta 2 Lég_{i,t} + \beta 3 Eco_{i,t} + \beta 4 Form_{i,t} + \beta 4 Trade_{i,t} + \beta 5 CH_{i,t} + \beta 6 Gov_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

Avec:

- $PIB^{*}_{i,t}$: le taux de croissance du PIB par habitant afin d'exprimer le taux de croissance de chaque pays. Ces données sont collectées auprès de la banque mondiale.

- **Pol** : l'indice des institutions politiques de Kuncic qui est composé par plusieurs indicateurs (liberté des presses : environnement politique, corruption, qualité bureaucratique, conflit interne, etc.).

- **Lég** : l'indice des institutions légales de Kuncic qui est composé de plusieurs indicateurs (loi et ordre, liberté des presses : environnement légal, protection des droits de propriété, indépendance juridique, etc.).

- **Eco** : l'indice des institutions économiques de Kuncic qui est élaboré à partir de plusieurs indices (qualité règlementaire, profile d'investissement, liberté des presses : environnement économique, etc.)**.**

- **Form** : l'indice des institutions formelles : calculé à partir de l'Analyse en Composantes Principales de trois sous indices (institutions politiques, institutions économiques et institutions légales).

Les variables de contrôles :

- **Trade** : le taux d'ouverture exprimé en % du PIB. Ces données sont collectées auprès de la banque mondiale.

- **CH** : capital humain qui est exprimé par le pourcentage des inscriptions à l'école primaire. Ces données sont collectées auprès de la banque mondiale.

- **Gov** : consommation du gouvernement qui est exprimé par les dépenses de la consommation finale des administrations publiques en % du PIB. Ces données sont collectées auprès de la banque mondiale.

- **εit** : le terme d'erreur

- t= 2000……2014 et i=1, 2, ……, 16

3.2. Les résultats

Les résultats des estimations peuvent se résumer comme suit :

Tableau 2 : Résultat des estimations

	Coefficients	P-value
Pol	-0.74309	0.939
Leg	0.33727***	0.000
Eco	11.0996	0.834
Form	0.24562***	0.001
Trade	1.2814*	0.066
CH	0.3372*	0.075
Gov	-0.2943	0.922
Constante	1.9308*	0.095

Chi-deux	33.94
p-value	0.0001
R2	36.8%
LL	-79.327

Les résultats prouvent que la relation entre l'indice des institutions formelles et la croissance économique est positive (0.2456261) et significative (0.001)au seuil de 1%. Ceci montre que l'augmentation de 1% de l'indice des institutions formelles engendre presque une hausse de 2 points dans le pourcentage du taux de croissance économique au seuil de 1%. Donc, comme nous avons déjà vu, ce coefficient est très faible à cause de la faiblesse de la qualité institutionnelle. Cela implique qu'un niveau supérieur de qualité institutionnelle est associé à un niveau de croissance économique plus élevé. Tels cités par Asghar et al. (2015), les institutions offrent des incitations et des pénalités qui, à leur tour, jouent un rôle important en tant que catalyseur et ouvrent la voie à une croissance économique rapide. La qualité institutionnelle peut influencer la croissance économique du pays grâce à une répartition correcte des ressources liées à la fourniture de biens et services publics. De meilleures décisions d'allocation de ressources peuvent augmenter le fonctionnement du marché. Si l'allocation des ressources est efficace, elle augmentera la croissance économique. Une meilleure qualité institutionnelle augmente les performances économiques en réduisant le niveau de corruption et en améliorant le contrôle et l'équilibre.Les informations relatives aux situations actuelles du marché qui peuvent améliorer le niveau d'investissement et des investissements plus élevés augmentent la croissance économique. La qualité des institutions créée également un environnement favorable aux entreprises et très propice à l'investissement étranger. En conséquence, une augmentation des flux d'investissements directs étrangers entraîne une augmentation de la croissance économique. Des conclusions similaires ont été tirées par Acemoglu et al. (2001, 2002, 2005), Keefer et Knack (1997), Rodrik et al. (2004), Bardhan (2005), etc.

Lorsque les sous-composantes de la qualité institutionnelle (juridique, politique et économique) sont utilisées séparément, elles donnent des résultats tout à fait différents. L'examen de ces résultats révèle une relation négative (-0.74309) et non significative entre les institutions politiques et la croissance, ainsi qu'une relation non significative mais positive (11.0996) entre les institutions économiques et la croissance ; et une relation positive (0.33727) est significative au seuil de 1% entre les institutions légales et la croissance. Ceci prouve qu'une augmentation de 1% de l'indice des institutions légales engendre une hausse presque de 3 points du pourcentage du taux de croissance. Seules les institutions légales ont été associées à une croissance économique plus élevée, ce qui signifie que les institutions légales sont plus importantes. Les institutions politiques et économiques ne sont pas considérées comme significatives dans la détermination de la croissance économique à cause de la médiocrité ou de la faiblesse de ces institutions.

Concernant les variables de contrôle, l'effet de l'ouverture est positif et significatif. Le capital humain a un impact positif et significatif sur la croissance. Comme l'a souligné Romer (1990), il joue un rôle majeur dans la croissance et constitue un élément clé du secteur de la recherche qui génère de nouveaux produits et services qui sont à l'origine du progrès technologique. Par conséquent, les pays qui ont des niveaux initiaux plus élevés de capital humain devraient augmenter plus rapidement lorsque ces biens et services sont introduits.L'effet des dépenses de gouvernement est négatif mais pas statistiquement significatif, indiquant un manque d'association entre cette variable et la croissance économique. Barro et Sala-i-Martin (1995) montrent que la variable «consommation publique» vise à saisir les dépenses qui n'influencent

pas directement la productivité, mais entraînent des distorsions de décisions privées. Ainsi, les dépenses publiques ne créent pas de valeur ajoutée.

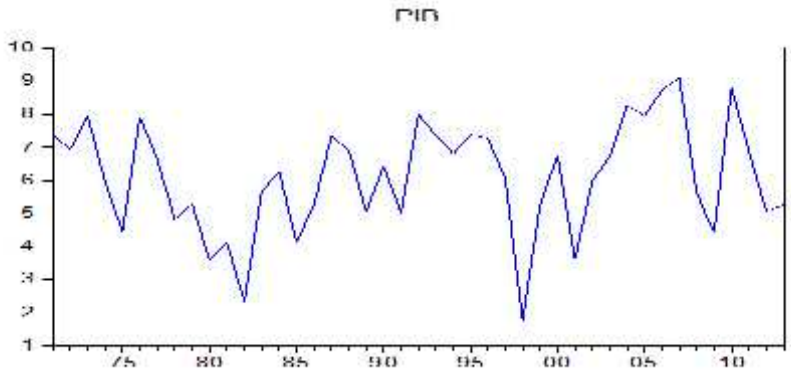
4. Réformes institutionnelles

4.1.Institutions et croissance : les pays africains comparés aux pays asiatiques

4.1.1. La croissance des pays asiatiques et africains

Après la deuxième guerre mondiale et plus particulièrement durant les trente dernières années, l'Asie a connu un grand miracle dans la croissance, qui a évolué comme suit :

Figure 1 : L'évolution du taux de croissance du PIB des pays asiatiques au cours de la période 1970-2014



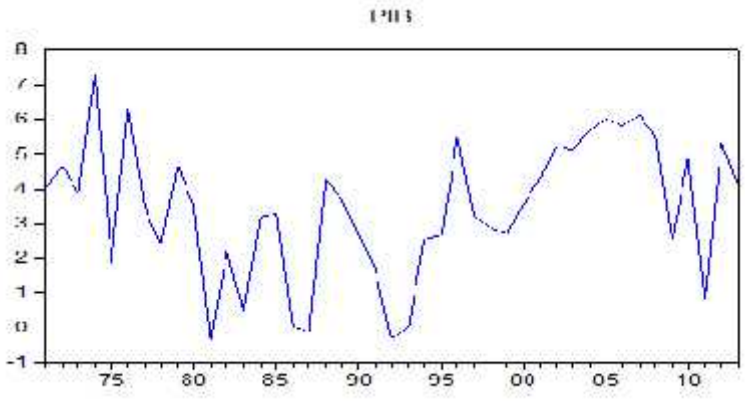
Source : établis par nos soins à partir des statistiques de WDI.

Relevons que durant les années 70 et jusqu'au début des années 80, le taux de croissance du PIB est caractérisé par une volatilité avec une tendance à la baisse passant de 7,98% en 1973 à 2.34% en 1982. A partir de cette date, le taux de croissance est devenu plus volatil avec une tendance à la hausse pour atteindre 8% en 1992.

Signalons par ailleurs, qu'en 1998, le taux de croissance a connu une chute vertigineuse, revenant à 1,77%, marquant de début de la crise qui a frappé la région et qui s'est propagé toucher tous les pays de la région. Ainsi, durant cette période, et plus spécialement en 1996, aussi bien les «dragons» que les « tigres » ont connu un ralentissement de la croissance qui a provoqué l'effondrement des cours boursiers en Corée et en Thaïlande en 1997, suivi par l'effondrement des cours boursiers de la Malaisie, lui-même à l'origine de la dévaluation de la monnaie Thaïlandaise entrainant des dommages ostensibles en Asie. La chute s'est poursuivie à de 4,1% à Hongkong, et chuter à 5,5% à Singapour, et à 6,7% en Corée du Sud. Cette récession s'explique par plusieurs lacunes dont la congestion du marché des composants électroniques, l'augmentation très rapide des salaires, etc.

Par ailleurs, nous étudierons l'évolution de la croissance économique des pays africains. Le taux de croissance du PIB des pays africains a évolué comme suit :

Figure 2 : L'évolution du taux de croissance du PIB des pays africains au cours de la période 1970-2014



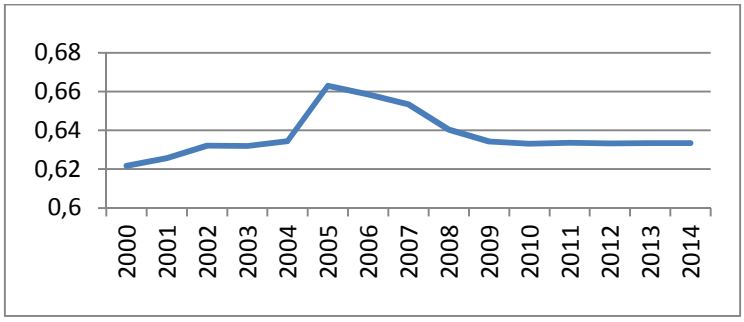
Source : établis par nos soins à partir des statistiques de WDI.

A travers ce schéma, nous déduisons, qu'à partir des années 70, le taux de croissance du PIB en Afrique fluctue avec une tendance à la baisse pour atteindre -0,32% en 1981. Ceci est conforme avec les résultats obtenus en Asie, caractérisée aussi par une volatilité avec une tendance à la baisse. À partir de cette date et jusqu'à 1992, le taux de croissance du PIB en Afrique s'alternait avec une tendance presque constante jusqu'à ce qu'il atteint -0,30% en 1992. Alors que pour l'Afrique la croissance a commencé de nouveau à augmenter durant la dernière décennie jusqu'à atteindre 6,14% en 2007, date à partir de laquelle, ce taux va baisser pour arriver à 2,57% en 2009. Parallèlement, et durant la même période, l'Asie a connu un net ralentissement de sa croissance. Certes, la croissance en Afrique va augmenter mais cette hausse n'est pas durable puisqu'une autre chute a pointé en 2011 pour faire baisser le taux de croissance du PIB à 0,85%, pour augmenter ensuite, et stagner entre 2012 et 2013, alors que l'Asie, comme nous l'avons vu supra, a préservé un niveau de croissance assez soutenu, même s'il a ralenti de 2011 à 2012.

4.1.2. Le cadre institutionnel des pays asiatiques et africains

Nous allons étudier le cadre institutionnel et l'évolution des indices moyens des institutions légales, politiques, économiques et formelles dans les pays asiatiques.

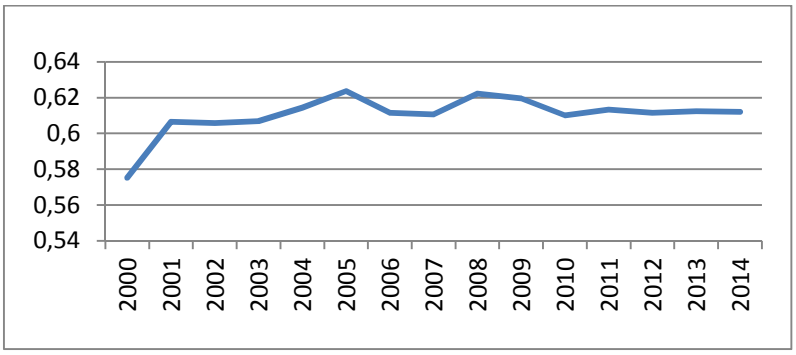
Figure 3 : L'indice moyen des institutions légales des pays asiatiques



Source : établis par nos soins

Nous remarquons que l'indice de la qualité des institutions légales dans les dix pays asiatiques a une tendance à la hausse passant de 0,62 en 2000 pour atteindre un pic proche de 0,66 en 2005, date à partir de laquelle cette tendance a changé (il a baissé jusqu'à atteindre un niveau proche de 0,63). Mais, cet indice reste supérieur à 0,5, dans toute la zone.

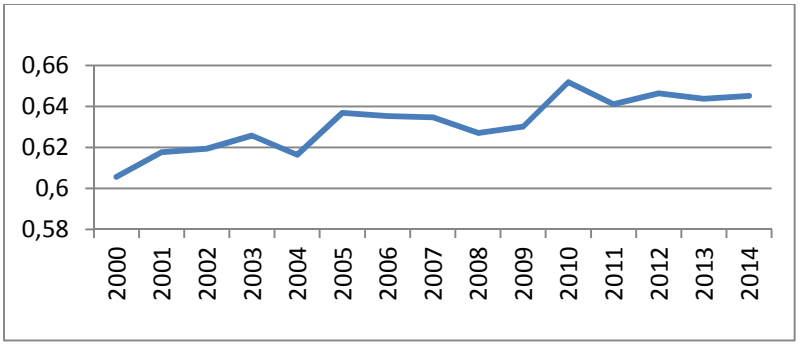
Figure 4 : L'indice moyen des institutions politiques des pays asiatiques



Source : établis par nos calculs

De même cet indice a une tendance à la hausse passant de 0,575 en 2000 pour atteindre une valeur proche de 0,62 en 2005. A partir de 2010, cet indice s'est stabilisé à 0,61, alors qu'il s'est situé à 0,5 pour toute la zone.

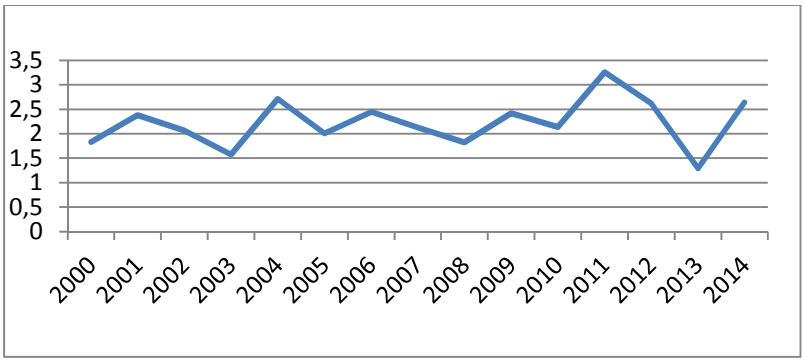
Figure 5 : L'indice moyen des institutions économiques des pays asiatiques



Source : établis par nos calculs

Ainsi, cet indice a une tendance à la hausse passant de 0,605 en 2000 jusqu'à il atteigne 0,65 en 2010. A partir de cette date, cet indice a légèrement baissé (proche de 0,64) en conservant presque la même tendance.

Figure 6 : L'indice moyen des institutions formelles des pays asiatiques

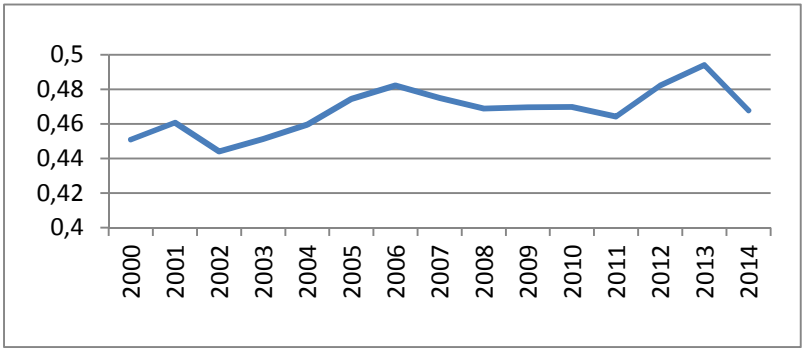


Source : établis par nos calculs

En outre, concernant l'indice composite des institutions formelles, il s'articule entre de 1,5 et 3. Il a conservé presque la même tendance.

Toutefois, nous étudierons le cadre institutionnel ainsi que l'évolution des indices moyens des institutions légales, politiques, économiques et formelles dans les pays africains qui restaient faible tout au long de la période par rapport aux pays asiatiques.

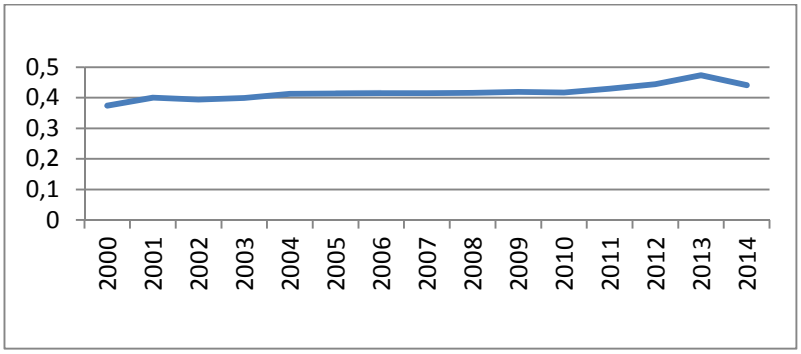
Figure 7 : L'indice moyen des institutions légales des pays africains



Source : établispar nos calculs

Nous pouvons conclure que l'indice de la qualité des institutions légales dans 16 pays africains, a une tendance à la hausse passant de 0,45 en l'an 2000 pour atteindre un pic proche de 0,49 en 2013, la date à partir de laquelle il a baissé de nouveau pour revenir à 0,45. Par contre, comparativement avec l'indice légal des pays asiatiques, cet indice ne dépasse pas 0,5, et restait dans la zone inferieure de 0,5.

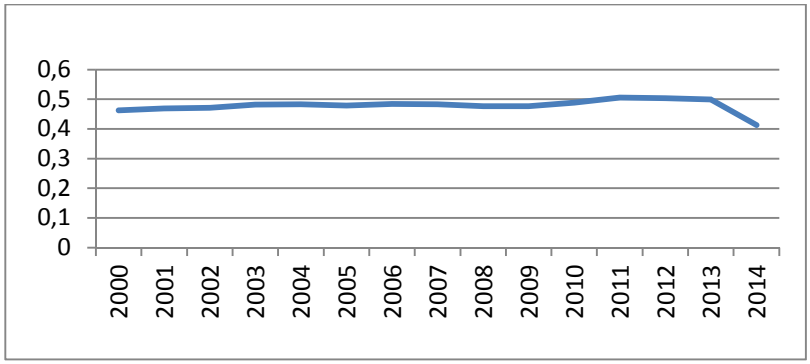
Figure 8 : L'indice moyen des institutions politiques des pays africains



Source : établis par nos calculs

Cet indice a une tendance presque stagnante (augmenté très légèrement). Il vacille entre 0,4 et 0,45 restant dans la zone inférieure à 0,5, par conséquent comparable à celui de l'Asie.

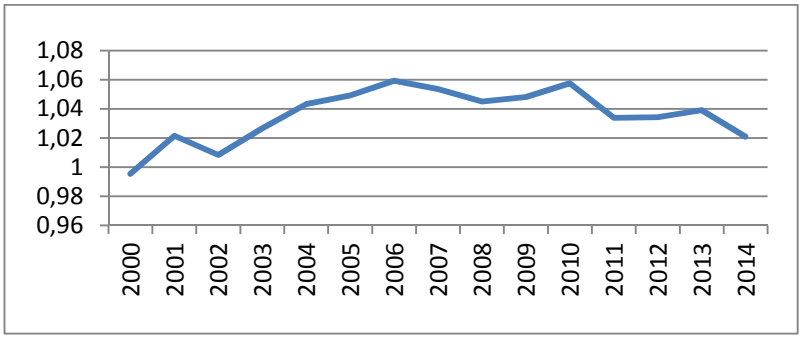
Figure 9 : L'indice moyen des institutions économiques des pays africains



Source : établis par nos calculs

Ainsi, cet indice de la qualité des institutions économiques a une tendance à la hausse passant de 0,605 en 2000 pour atteindre 0,65 en 2010. A partir de cette date, cet indice a légèrement baissé (proche de 0,64) en conservant presque la même tendance. Il n'empêche que cet indice s'est situé au-dessus de 0,5.

Figure 10 : La moyenne des institutions formelles des pays africains



Source : établis par nos calculs

En outre, concernant l'indice composite des institutions formelles en Afrique, il s'articule entre 1 et 1,6 qui est un niveau très faible par rapport à celui des pays asiatiques. Ainsi, le maximum réalisé en Afrique correspond au minimum réalisé en Asie (de 1,5 et presque 3).

De même que tous les autres indices de l'Afrique se situent au-dessous de 0,5 à l'encontre de ceux des pays asiatiques (tous supérieurs à 0,5). Nous pouvons alors retenir la faiblesse des institutions africaines.

4.2. Analyse des réformes de l'Afrique par rapport à l'Asie

Comme nous avons déjà vu précédemment dans l'évaluation comparative que les institutions africaines sont moins développées que celles des pays asiatiques. Aussi, dans cette partie, allons-nous calculer et analyser les indices de réformes que les pays africains doivent adopter.

Tavares (2004) a construit trois nouveaux indices qui mesurent le potentiel de la réforme institutionnelle qui sont l'impact de la réforme sur la croissance, l'effort de la réforme requis et l'indice de l'efficacité de la réforme, tout en tenant compte de la «distance» institutionnelle entre l'Afrique et l'Asie. Ces indices mesurent, respectivement, quelle est le réforme qui peut offrir plus de gains en termes de croissance, la «moins coûteuse» à entreprendre et qui offre la plus grande croissance par effort requis.

Nous examinons maintenant les questions spécifiques auxquelles la réforme institutionnelle des pays africains peut s'adresser. Notre objectif étant d'évaluer les avantages de la réforme pour ces pays en tenant compte les résultats empiriques cités précédemment ainsi que du stade de développement institutionnel de ces pays par rapport aux pays asiatiques.

La méthodologie est simple, pour chaque indicateur institutionnel que ce soit légal, politique et économique ou l'indice institutionnel global, nous construisons trois indicateurs récapitulatifs, qui sont l'impact sur la croissance, l'effort de réforme requis et l'efficacité de l'effort de réforme.

- Selon Tavares (2004), concernant le premier indice qui est « l'impact sur la croissance », il est calculé par la multiplication du coefficient de régression (sur l'indicateur institutionnel spécifique i) à la différence réelle entre le niveau de cet indice institutionnel en Asie et en Afrique qui s'écrit comme suit :

Impact sur la croissance i **= (Institution i, moyenne des pays asiatiques - Institution i, moyenne des pays africains) * Coefficient de régression i**

Avec :

- **Institution i, moyenne des pays asiatiques** : est la moyenne de l'indice institutionnel des pays asiatiques.
- **Institution i, moyenne des pays africains :** est la moyenne de l'indice institutionnel des pays africains.
- **Coefficient de régression i** : est le coefficient obtenu à partir de la régression du premier modèle (la régression de l'indice des institutions légales, politiques et économiques et l'indice global sur la croissance).

Cet indice mesure l'augmentation annuelle de la croissance par habitant qui résulterait d'une réforme institutionnelle spécifique qui rapproche le niveau des pays africains au niveau des pays asiatiques. Évidemment, un indice « impact sur la croissance » plus élevé indique une zone de réforme plus prometteuse.

Cependant, Tavares (2004) dans son étude a prouvé que cet indice (impact sur la croissance) présente une lacune puisqu'il résume complètement le «coût de la réforme», c'est-à-dire qu'il ignore le degré de difficulté de rapprocher le niveau des pays africains au niveau des pays asiatiques.

Il a conclu que c'est un problème très difficile à évaluer, mais il a trouvé utile de calculer un deuxième indice de synthèse qui est l'indice « d'effort de réforme requise ».

- Cet indice vise à évaluer le «coût de la réforme» en utilisant la position relative de la moyenne des pays africains et la moyenne des pays asiatiques pour chaque institution divisée par le niveau moyen des pays africains. Il est basé sur les valeurs de chaque indice institutionnel i pour la moyenne des pays africains et pour la moyenne des pays asiatiques, il s'écrit comme suit :

Effort de réforme requise i= (Institution i, moyenne des pays asiatiques - Institution i, moyenne des pays africains) / Institution i, pays africains

Ainsi, cet indice mesure le «coût» des changements institutionnels que les pays africains doivent consentir pour atteindre le niveau de consommation, par rapport à l'indice actuel des pays africains. « L'effort de réforme requis » est une mesure du «coût de la réforme» calculé comme le pourcentage de variation requise avec une valeur plus élevée indiquant un effort requis plus élevé pour réformer l'institution spécifique.

Contrairement à l'indice « impact sur la croissance », l'indice « effort de réforme requise » ignore totalement l'impact sur la croissance de la réforme spécifique.

- Le troisième et dernier indice est celui de « l'efficience de la réforme ». Il combine les deux indices précédents en divisant « l'impact sur la croissance » par « l'effort de réforme requise » et en évaluant ainsi l'augmentation de la croissance annuelle par unité d'effort de réforme requise. Il est calculé pour identifier le changement du niveau institutionnel des pays africains vers le niveau moyen des pays asiatiques :

Efficience de la réforme i = Impact sur la croissance i / Effort du réforme requis i

Un indice plus élevé de « l'efficience de la réforme » indique une augmentation plus élevée de pourcentage de la croissance économique par unité d'effort de réforme. La valeur 1 indique une augmentation de 1% de la croissance économique annuelle pour chaque effort de réforme de 100%. Ces trois indices de réforme peuvent être calculés et résumés dans le tableau suivant :

Tableau 3 : Les indices de réformes institutionnelles

variables	Moyenne de L'Indice pour l'Asie	Moyenne de Indice pour l'Afrique	Différences	Coef de régression	Indice Impact sur la croissance	Indice l'effort de la réforme	Indice l'efficience de la réforme
Institutions légales	0,63	0,46	0,16	0.33	0,05	0,2	0,2
Institutions économiques	0,65	0,41	0,23	11.09	2,55	0,35	7,28
Institutions politiques	0,61	0,44	0,16	-0.74	-0,11	0,26	0,42
Institutions formelles	2,78	1,02	1,76	0.24	0,42	0,63	0,66

Source : établis par nos soins.

Ce tableau présente une évaluation du potentiel des indices de réforme pour différents indicateurs institutionnels (légales, politiques, économiques et formelles). Les deux premières colonnes présentent les valeurs moyennes de l'indice institutionnel dans les pays asiatiques ainsi que les valeurs moyennes des pays africains. La troisième colonne présente les différences entre les deux précédents alors que la quatrième présente les coefficients obtenus de la régression (chapitre précédent). « L'Impact sur la croissance », « l'effort de réforme requise » et les indices de « l'efficience des réformes » sont présentés dans les trois dernières colonnes.

Nous constatons, selon le premier indice de la réforme « impact sur la croissance », que la réforme des institutions économiques est la plus prometteuse à l'augmentation de la croissance économique induite. De ce fait, la résolution des problèmes d'ordre économique et par conséquent la réforme de ces institutions peut mieux améliorer la situation des pays africains. Même les résultats du chapitre précèdent (le coefficient des institutions économiques est positif mais non significatif) peut ainsi confirmer cette conclusion. Par contre la réforme des institutions politiques qui est moins prometteuse à l'augmentation de la croissance. Concernant la réforme de l'indice total des institutions formelles est prometteuse à l'augmentation de la croissance.

En ce qui concerne le deuxième indice « les efforts de réforme requise », les institutions légales nécessitant le moindre effort par rapport les autres institutions ce qui confirme les résultats de régression, que ces institutions contribuent plus à la croissance que les autres institutions. Alors que concernant les institutions formelles, elles nécessitent beaucoup d'effort des réformes ce qui confirme les résultats de régression (ces institutions sont faibles).

Concernant le troisième indice « l'indice de l'efficience de réforme », les institutions économiques sont les plus efficientes par rapport aux autres. Ces institutions apportent 7,28% de croissance supplémentaire par année du progrès des institutions africaines vers les niveaux des pays asiatiques. Pour un effort de réforme relativement faible, les pays africains peuvent obtenir des gains importants en termes de croissance. Ces résultats nous donnent des raisons de croire que la réforme institutionnelle est un instrument important pour favoriser la croissance économique en Afrique.

En considérant les résultats plus finement, on peut conclure que la réforme des institutions économiques est le domaine de réforme le plus prometteur, tant dans son fonctionnement général (mesuré par des indices globaux) que dans ses procédures spécifiques. La réforme dans les domaines légaux est également importante, mais si les changements globaux dans le fonctionnement du système légal sont les plus prometteurs.

5. Conclusion

Concernant notre étude qui porte sur 16 pays africains durant la période 2000-2014, nous avons construire l'indice de Kuncic (2013) (indice composite de trois sous indices qui sont les institutions légales, institutions économiques et institutions politiques pour mesurer les institutions formelles qui prend en compte le caractère multidimensionnel des institutions ; pour parvenir aux résultats que les institutions formelles ont un impact positif mais faible sur la croissance, à cause de la faiblesse et de la médiocrité de ces institutions. Autrement dit, plus la qualité des institutions formelles est bonne plus la croissance s'accroit.

Toutefois, la situation en Asie s'est largement améliorée, en raison de l'adoption et de la bonne exécution des réformes, alors que les pays africains ont connu un échec des réformes adoptées etle cadre institutionnel reste faible et médiocre malgré la forte de croissance qui l'ont connu la dernière décennie. Dans cette démarche, nous avons essayé de calculer trois indices de ces réformes. Identiquement, Tavares (2004) a construit trois indices qui servent à mesurer le potentiel de la réforme institutionnelle, que sont « l'impact de la réforme sur la croissance », « l'effort de la réforme requis » et l'indice de « l'efficacité de la réforme ».Les résultats prouvent

que concernant l'indice « impact sur la croissance » la réforme des institutions économiques est plus prometteuse à l'augmentation de la croissance économique ; tout comme la réforme de l'indice total des institutions formelles, qui est aussi propice à l'augmentation de la croissance. Cependant, concernant « les efforts de réforme requis », ce sont les institutions légales qui nécessitent le moindre d'effort par rapport aux autres institutions. En outre, l'indice total des institutions formelles nécessite beaucoup d'effort de réformes. Enfin, concernant « l'efficience institutionnelle » ce sont les institutions économiques qui sont les plus efficientes.

Par conséquent, il faut s'intéresser aux problèmes d'ordre économique pour les résoudre ; puisque la réforme de ces institutions peut mieux améliorer la croissance et la situation des pays africains, car elle engendre plus de gain avec moins d'effort (ce sont les institutions les plus efficientes). Par contre la réforme des institutions politiques qui est moins prometteuse à l'augmentation de la croissance, peut être expliquée par la grande faiblesse des institutions politiques des pays africains. Ces institutions doivent alors être changées, ce qui nécessite beaucoup d'effort pour mieux améliorer la situation.

References :

- ASGHAR N. et Al. (2015). Institutional Quality and Economic Growth: Panel ARDL Analysis for Selected Developing Economies of Asia. South Asian Studies, A Research Journal of South Asian Studies, Vol. 30, No.2, pp. 381- 403.
- BARRO R. J. et SALA-I-MARTIN X. (1995). Economic growth. New York, McGraw Hill.
- BEN ALI T. et ZIDI A. (2013). Governance and Economic Performance in Developing Countries: an Empirical Study. Journal of Economics Studies and Research, Vol. 2013, 13 pages.
- EL MORCHID B. (2010). La qualité des institutions constitue-t-elle une barrière à la relance économique ? Application à un échantillon de pays africains, CODESRIA Conférence Guy Mhone. Thème. Dar es Salaam, Tanzanie 20-21/12/2010.
- GOÈS C. (2016). Institutions and growth: A GMM/IV Panel VAR approach.Economics Letters, Vol.138, pp.85-91.
- GUERY A. (2003). Institution histoire d'une notion et de ses utilisations dans l'histoire avant les institutionnalismes.Cahiers d'économie Politique / Papers in PoliticalEconomy, 2003/1, n°44.
- HADEKH Z. et KEFI M. K. (2012). Institutions and economic growth. Asian Economic and Financial Review, vol.2(7), pp.795-812.
- HADHEK Z. (2012). Institutions, Investment and Economic Growth. International Journal of Economics and Finance Vol.4, No.2.
- KAUFMANN D. et KRAAY A. (2002). Growth Without Governance. Policy Research Working Paper, n° 2928.
- KILISHI A.A. et Al. (2013). Institutions and Economic Performance in Sub-Saharan Africa: A Dynamic Panel Data Analysis. Journal of African Development, Vol.15.2.
- KNACK S. et KEEFER P. (1995). Institutions And Economic Performance: institutional measures cross-country tests using an alternative. Economics And Politics, Vol.7(3), pp.207-227.
- KUNCIC A. (2013). Institutional quality database. adressesur internet: http://sites.google.com/site/aljazkuncic/
- NORTH D. C. (1990). Institutions, institutional change, and economic performance. Harvard University Press, Cambridge. MA (1990).
- ROMER P.M. (1990). Endogenous Technological Change. Journal of Political Economy, vol. 98, No. 5, pp. 2.

- SMITH A. (1776). La richesse des nations. Traduction de Germain, Edition Diatkine, 1991.
- MANKIW G., ROMER D. et WEIL D.N., (1991). A contribution to the empirics of economic growth. The Quarterly Journal of Economics, the President and Fellows of Harvard College and the Massachusetts Institute of Technology.
- TAVARES J. (2004). Institutions and economic growth in Portugal:a quantitative exploration. Portugeuse Economic Journal, vol.3, pp. 49-79.
- YAHYAOUI A. CHATTI O. et CHTOUROU N. (2008). Governance, Quality of Institutions and Economic Growth: Empirical Evidence from a Cross-National Analysis. Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Sfax, Vol.12, No.35.

Place de la petite et moyenne entreprise (pme) dans l'économie marocaine

The place of Small and Medium Enterprises (SME's) in the marocaine economic

D.BADID AMINE MOHAMED

Doctorant en sciences économiques.

badid@uhp.ac.ma

Abstract :

The place of Small and Medium Entreprises (SME's)in the economic and social life of each country has led several researchers to give it particular attention. Also, SMEs are seen as an important complement to large enterprises, as an effective tool for industrial development tailored to their needs and adapted to their specificities, and also, a source of job creation. Therefore, talking about its definition and development has become of great importance.

Key words : SME's, Moroccan economy, Economic development.

Résumé :

La place des petites et moyennes entreprises (PME) dans la vie économique et sociale de chaque pays a amené plusieurs chercheurs à lui accorder une attention particulière. En outre, les PME sont considérées comme un complément important aux grandes entreprises, comme un outil efficace de développement industriel adapté à leurs besoins et à leurs spécificités, ainsi qu'une source de création d'emplois. Par conséquent, il est devenu très important de parler de sa définition et de son développement.

Mots clés : PME, Economie Marocaine, Développement économique,

INTRODUCTION :

Les PME au regard de leurs investissements et de leurs emplois jouent un rôle primordial dans le dynamisme et le développement économique des différents pays, quel que soit leurs degrés de développement.

Les pays développés voient dans la PME un complément important à la grande entreprise, et une source de création d'emploi. Les pays sous-développés y voient un outil efficace de développent industriel taillé à leur mesure et adapté à leurs spécificités.

Avant d'entrer dans le vif du sujet, il convient d'abord de cerner le sens de la PME, de connaitre ses caractéristiques, d'apprécier son poids dans l'économie et de détecter ses forces et ses faiblesses. Cet exercice de taille est de nature à éclairer le champ de notre objet de recherche.

Cette partie sera subdivisée en deux sections. Dans la première section, nous allons nous arrêter sur le concept « PME » qui reste, aux yeux des observateurs, très controversé partout dans le monde. Ainsi, nous tenterons de l'éclairer en citant quelques définitions et en traitant la question de la difficulté de donner une définition unique et universelle à la PME. Par la suite, il sera question de citer les caractéristiques communes des PME et leur important rôle dans l'économie. Les atouts et les faiblesses qui les distinguent seront aussi traités.

La deuxième section sera dédiée à l'étude de la PME marocaine. Ainsi, elle comportera le développement de cet acteur incontournable dans l'économie marocaine depuis l'indépendance jusqu'aujourd'hui, la définition donnée aux PME par le gouvernement marocain, les spécificités de la PME marocaine, le rôle que jouent les PME dans l'économie nationale et, pour finir, les handicaps qu'elles rencontrent.

Problématique : La place des PME dans l'économie marocaine représente 95%, de ce fait vient l'importance de l'étude de ces entités que ce soit sur le plan interne de l'entreprise ou l'environnement dans lequel elles évoluent. Malgré le pourcentage que représentent ces entreprises, leur contribution à l'économie de notre pays reste très modeste, de ce fait résulte notre intervention (sous forme d'une étude exploratoire) afin de déceler les forces/faiblesses et axes d'améliorations des PME Marocaines.

Partie 1 : Le concept « PME » reste encore controversé dans le monde : apports de la théorie

I- Problématique de définition des PME

I-1 Généralités sur les PME

Le sigle P.M.E est utilisé pour approcher la réalité des petites et moyennes entreprises. Or ce concept est souvent peu précisé et recouvre des perceptions différentes. Et comme l'ont remarqué Julien et Morel (1986, p. 13), dans leur livre « La belle entreprise » ; « la PME est un concept flou dont les définitions varient ».

Dans le même ordre d'idées, nous découvrons que l'encyclopédie de l'économie et de gestion les définit comme des entreprises juridiquement et financièrement indépendantes dans

lesquelles le dirigeant assume la responsabilité financière, technique et sociale sans que ces éléments soient dissociés. La PME est alors appréhendée de manière qualitative, et là apparait la première difficulté qui est celle de la disponibilité des indicateurs permettant de les identifier statistiquement.

Cohen (2001), dans son dictionnaire de gestion, interpelle d'autres critères tout en soulignant leurs limites, tels que : le chiffre d'affaires, la valeur ajoutée, le total du bilan ou encore la capitalisation boursière. Une entreprise de moins de 200 personnes ou de moins de 50 Millions de MAD de chiffre d'affaires dans la mécanique de précision sera pour son secteur une grande entreprise, alors que dans la construction automobile elle sera considérée comme une PME. Ce simple exemple souligne la difficulté de la définition de notre objet en terme quantitatif alors qu'une approche qualitative ne fournit pas les moyens d'identifier une PME (Belletante et al., 2001).

Le nombre exceptionnel d'approches tant économiques que juridiques sur la PME réduit la possibilité d'aboutir à des définitions univoques. Nombreux sont les aspects qui marquent la diversité de la PME (Wtterwulghe, 1998).

- **Diversité par la dimension :** car sous l'appellation des PME sont rassemblées des entreprises de tailles très différentes. Une PME peut dénombrer moins de dix employés ou ouvriers, comme elle peut compter plus de 200 personnes et, pour certains, elle peut compter jusqu'à 500 personnes.

- **Diversité au niveau du marché et du produit :** les PME de type artisanal inscrites dans un marché local sont différentes des PME hautement spécialisées bénéficiant d'une dimension internationale.

- **Diversité au niveau du statut juridique adopté :** en plus du statut de l'indépendant, les PME ont chacune un statut juridique qui va de la SARL à associé unique à la société anonyme.

Cette diversité d'angles de vision fut l'essence de nombreuses controverses entre les chercheurs. Toutefois, la carence d'une définition univoque qui fait l'unanimité peut être contournée par une différenciation des PME, et ce, grâce au recours à des critères quantitatifs ou qualitatifs.

I-2 Les approches de définition des PME

Parler de PME sous-entend de parler d'organisations qui ont été regroupées en un ensemble quasi homogène et qui connaissent les mêmes problèmes et expriment les mêmes besoins. Deux approches sont alors mobilisées pour classifier ces entreprises : l'approche quantitative et l'approche qualitative.

I-2-1 L'approche quantitative

L'approche quantitative est la plus utilisée pour classifier les entreprises. Elle fait appel à des variables mesurables et quantifiables pour mesurer la taille. Ainsi, et afin de cerner cet aspect dimensionnel de l'entreprise, nous recourons, aux critères quantitatifs et nous nous penchons, par conséquent, sur les aspects représentatifs de la taille. Parmi ces critères : l'«effectif », le « chiffre d'affaires », la « valeur ajoutée », le « profit brut », le « profit net unitaire », le « capital social », le « patrimoine net », la « capacité de production »,

la « part de marché », les « investissements », les « surfaces occupées », les « bénéfices », le « degré d'association entre propriété et pouvoir », le « rayon d'activité géographique », la « production annuelle », etc.

Ces éléments ne sont pas toujours déterminants. Certains d'entre eux ne sont pas assez représentatifs de la réalité de la dimension de l'entreprise. C'est le cas du profit unitaire ou encore du capital qui ne permettent pas de faire la distinction entre une petite et une grande entreprise. D'autres critères s'avèrent difficiles à évaluer, telle la valeur ajoutée, le patrimoine net, ou la capacité de production. Et d'autres critères sont variables en fonction du contexte actuel, comme les ventes et les investissements.

Les critères les plus utilisés et les plus recommandés restent donc « l'effectif » ou le nombre de travailleurs et le « chiffre d'affaires » c'est-à-dire le total des ventes (Wtterwulghe, 1998), et dans une moindre mesure, le « total du bilan ». Ces critères pouvant varier selon les implantations géographiques des entreprises et selon les autorités qui proposent la classification.

Malgré leur simplicité, les critères quantitatifs ont longtemps été critiqués et ne peuvent être utilisés que comme première approche (Julien, 1994), d'où la nécessité de prendre en considération les critères qualitatifs de définition.

I-2-2 L'approche qualitative

Les critères qualitatifs sont utilisés pour compléter les premiers mais aussi pour donner à la PME une image fidèle puisqu'ils renseignent sur sa structure interne, son organisation et ses méthodes de gestion.

Wtterwulghe (1998) reprend les traits distinctifs soulevés par le rapport de Bolton, et expose ainsi trois critères qualitatifs essentiels pour définir une PME :

1. Le fait que l'entreprise soit dirigée plus par son propriétaire d'une manière personnalisée que par une structure managériale formalisée.

2. La PME est une entreprise qui, en terme économique, ne possède qu'une part de marché relativement restreinte. Autrement dit, ces entreprises se livrent une grande bataille avec de nombreux concurrents. Selon ce rapport, la plupart de ces entreprises n'ont pas une part suffisante de leur marché susceptible d'influencer les prix de manière significative.

3. L'indépendance de la société ; Ce critère implique qu'une société de taille réduite appartenant à un groupe plus important ne peut être considérée comme une PME. Ainsi, les filiales de grandes sociétés ne font pas partie des PME.

II- Les autres essais de définition

Nous pouvons nous mettre d'accord sur la définition de la PME à l'intérieur des mêmes frontières, mais au-delà, se pose alors le problème de l'unification de la définition, car elle n'a pas la même identité partout dans le monde. Elle change de critère d'une zone à une autre et d'une économie à une autre.

Ainsi, sa définition aux Etats-Unis diffère de celle en France, et celle des pays développés n'est pas la même dans les pays en développement. La PME n'a donc pas une définition communément admise.

III-Les caractéristiques générales, rôles, atouts et faiblesses des PME

III-1 Les caractéristiques générales des PME

Si la définition de la PME diffère d'un pays à un autre, les caractéristiques, restent les mêmes pour toutes les PME partout où elles existent. Bien entendu, des spécificités peuvent être propres à un pays, ou à un secteur donné.

La taille reste une caractéristique de base, par laquelle se distingue une PME d'une grande entreprise et représente la source des autres caractéristiques spécifiques à la PME.

Parmi ces caractéristiques, nous citons les plus importantes :

La PME est caractérisée par une centralisation et personnalisation de la gestion autour du propriétaire-dirigeant ; la petite entreprise est définie par Marchesnay et Julien, (1994) comme « une entreprise dont la direction, sinon le dirigeant, assume la responsabilité technique et financière de l'entreprise ». Le patron de l'entreprise est la personne qui prend la plupart des décisions, et surtout les plus importantes d'entre-elles. Il assure aussi plusieurs fonctions de direction. La petite entreprise est ainsi contrôlée par son dirigeant, ce concept de contrôlabilité est vu par Torres « comme la capacité de garder la maîtrise de la mise en œuvre et du développement d'un ensemble de ressources » (Ziar, 2009, p. 4).

La PME se caractérise aussi par sa stratégie intuitive ; la fonction de décision se fait de la manière suivante : Intuition- Décision- Action. Elle se caractérise aussi, par un « nombre réduit de niveaux hiérarchiques et une polyvalence élevée des personnes » (Ziar, 2009, p. 5).

La PME possède un système d'information interne simple et peu formalisé, caractérisé par la diffusion plus rapide de l'information entre les membres de l'entreprise, grâce à la proximité entre le manager et ses employés au niveau interne d'une part, et d'autre part, nous trouvons un système d'information externe simple basé sur les contacts directs favorisés essentiellement par la proximité du marché (Wtterwulghe, 1998).

L'organisation hiérarchique est souvent de type familial : le management est caractérisé par des rapports hiérarchiques de soumission au père et à l'aîné (masculin) de manière générale. Le principe est que l'autorité du père est indiscutable. C'est l'aîné de la famille, le père (ou celui qui en a le statut) qui domine le pouvoir stratégique (Benotmane, 2009).

La PME se caractérise par un organigramme plat par rapport à celui des grandes entreprises. Ceci implique que le propriétaire participe activement à tous les aspects de la gestion de son entreprise. Ceci n'empêche pas le propriétaire de s'appuyer sur des cadres, mais ces derniers ne représentent qu'une simple chaîne de transfert dans une ligne décisionnelle (Wtterwulghe, 1998).

Les chefs propriétaires de l'entreprise expriment une certaine aversion au risque et à l'incertitude du marché. De ce fait, la petite entreprise répond en se spécialisant dans des créneaux, stratégies de niche, alliances, etc. « Le marché de la PME est donc souvent local et peu d'entre elles exportent sur les marchés étrangers » (Ziar, 2009, p. 5).

L'entreprise de petite taille possède une faible capacité de financement, les apports de capitaux sont de type familial, de voisins, et fait moins recours aux capitaux étrangers.

III-2 Les rôles des PME dans l'activité économique

Aussi, nous pouvons souligner à juste titre qu'une forte économie ne repose pas nécessairement sur de grandes entreprises. Si les grandes entreprises occupent une place importante dans le système économique, les PME n'ont guère un rôle moins important.

Les petites et moyennes entreprises (PME) forment le soubassement de toutes les économies et sont une source essentielle de croissance économique, de dynamisme et de flexibilité aussi bien dans les pays industrialisés avancés que dans les économies émergentes et en développement. Elles constituent la forme dominante d'organisation de l'entreprise, et représentent entre 95 % et 99 %, selon le pays, de la population des entreprises. Elles assurent entre 60 et 70 % de la création nette d'emplois dans les pays de l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE).

Les pays développés considèrent la PME comme un complément important à la grande entreprise et une source de création d'emploi et de la valeur. Les pays sous-développés y voient un outil efficace de développent industriel taillé à leur mesure (Merzouk, 2008).

Les PME jouent un rôle important dans la mise sur le marché de techniques ou de produits innovants, et aussi dans la promotion d'une croissance économique viable et la création d'emplois, tout en contribuant au capital social, culturel et environnemental des nations. Pour Wtterwulghe (1998) la petite dimension semble particulièrement apte à contribuer à la création d'emplois et à diffuser les progrès technologiques. Elle renouvelle aussi le tissu industriel.

III-2-1 La création d'emplois

La petite dimension, selon l'expression Wtterwulghe (1998) contribue efficacement à générer et à créer des emplois.

Il est usuel de considérer l'étude de Birch (1981), comme le point de départ de l'analyse de la contribution des PME à la création d'emploi. Selon cette étude, 66% des créations nettes d'emploi aux États-Unis sur la période 1969-1976 sont le fait d'entreprises de moins de 20 salariés.

« Plusieurs autres études se sont penchées sur les aspects microéconomiques de la création et de la destruction d'emplois. Les décideurs se sont beaucoup intéressés à la taille des entreprises et de nombreux pays ont élaboré des politiques en faveur des PME, prenant ainsi la « taille » comme caractéristique importante de différentiation » (OCDE, p. 10).

En effet, le facteur taille est l'élément prédictif majeur de structuration et de découpage de toute organisation. Il n'est neutre sur le plan organisationnel et influence la structure de l'entreprise. Mintzberg (1982) confirme ce constat et avance que la taille est le

facteur de contingence le plus unanimement reconnu quant à ses effets sur la structure d'une organisation. Plus une organisation est de grande taille, plus sa structure est élaborée, et plus elle est de petite taille, plus sa structure est concentrée.

Toutefois, « tous les travaux empiriques sur les effets de la taille sur la structure des organisations ne sont pas aussi affirmatif sur la prépondérance de la taille comme facteur de contingence. Le rôle et l'importance du facteur taille ne sont pas appréhendés de la même façon selon les auteurs et selon les époques » (Sidibe, 2009). Ceci peut aboutir à des approches antagonistes de la recherche sur les PME, on distingue entre l'approche « inter-typique » et l'approche « intra-typique » (Kimberly, 1976 cité par Torres, 1998, p. 5).

Pour la première approche l'effet taille est universel au-dessus de toute considération, alors que pour la deuxième cet effet est minoré et modulé. Pour réaliser des recherches empiriques dans le cadre de l'approche inter-typique, les chercheurs déterminent leurs échantillons sur la base d'entreprises fortement hétérogènes, tandis que pour tenants de l'approche intra-typique, ils préconisent les échantillons homogènes d'entreprises.

Nous pouvons dire que les travaux sur la taille fournissent les fondements de la recherche sur les PME puisque celles-ci admettent un découpage selon le critère taille. Mais, il faut préciser que l'effet taille reste contingent et non universel, dans la mesure où la délimitation des frontières selon ce critère ne fait pas l'unanimité de la communauté des chercheurs.

III-2-2 La participation à l'innovation

Un autre indicateur du rôle économique de la PME est celui de sa participation au processus de créativité et d'innovation dans le domaine des nouvelles technologies.

En2005, plus de 99% des entreprises au Japon sont des PME, le nombre de personnes qui y sont embauchées dépasse les 70% de l'emploi industriel et elles dépassent les grandes entreprises dans la valeur ajoutée annuelle (Tsukahara, 2005).

Les PME représentent plus de 99% du total des entreprises en Chine, elles génèrent plus de la moitié du produit intérieur brut (PIB), selon les données officielles du gouvernement chinois (Chalus-Sauvannet, 2010).

En France en 2009, les PME représentent 66 % de l'emploi marchand (11 Millions sur 16 Millions de personnes occupées dans les secteurs de l'industrie, du commerce et des services, dont 9 Millions pour les seules PME indépendantes) et 56 % de la valeur ajoutée marchande (Chetrok, 2009).

III-3 Les atouts et les faiblesses des PME

Toute PME tire son importance du fait qu'elle est dotée d'un certain nombre d'atouts remarquables et irréversibles, d'autant plus que ces qualités sont inexistantes chez les grandes entreprises. Néanmoins, à cause de sa petite taille, la PME est confrontée à plusieurs difficultés qui sont à l'origine de sa faiblesse et sa vulnérabilité.

III-3-1 Les atouts de la PME

Dans son livre « La PME, Une entreprise humaine », Wtterwulghe (1998, pp. 108-119) donne quelques atouts qui sont propres aux entreprises de petite dimension ;

- ✓ Le caractère plus direct et plus flexible du management de la PME lui permet une adaptation de travail à chaque personnalité. Le travailleur est susceptible de remplir plusieurs rôles, et de varier ses occupations. Il peut ainsi se former et élargir son expérience ;
- ✓ Les relations de travail au sein d'une PME sont caractérisées par une harmonie, qui conduit l'entreprise à une communication employeur - employé plus directe et plus souple ;
- ✓ « La petite taille de la PME lui facilite la communication et lui procure un mode de gestion rustique, souvent centralisé qui a l'avantage de la simplicité et de la cohérence » (Bressy et Konkuyt, 2004, p.26) ;
- ✓ Les niveaux hiérarchiques sont souvent réduits, les processus de décision sont donc plus rapides pour le règlement des problèmes liés à l'activité. « L'information circule également de manière plus efficace même si elle revêt un caractère informel » (Duffal et Duval, 2005, p.2) ;
- ✓ Le fait que la PME soit moins bureaucratique que la grande entreprise, lui permet de s'adapter plus facilement aux changements du marché et de l'environnement extérieur ;
- ✓ Les salariés peuvent être plus motivés dans une PME que dans une grande entreprise. En effet, ils peuvent se sentir plus impliqués dans la pérennité de la PME car cette dernière n'offre pas toutes les possibilités d'une grande entreprise en cas de licenciement (reclassement, indemnités de licenciement par exemple). De plus, « la taille de la PME permet aux salariés d'être plus souvent associés aux prises de décisions » (Duffal et Duval, 2005, p.2) ;
- ✓ En matière de nouvelles technologies, les PME souffrent moinsd'inertie organisationnelle, par conséquence, elles sont plus aptes à répondre aux pressions internes et externes. En plus, la participation plus élevée des employés favorise les changements dus à l'introduction de nouvelles technologies ;

Enfin, les petites entreprises sont plus en mesure d'exploiter certains avantages concurrentiels que procurent l'adoption de nouvelles technologies, telles que la flexibilité accrue du système de production ou un meilleur service à la clientèle.

III-3-2 Les faiblesses de la PME

En plus du fait que les grandes entreprises disposent d'avantage de compétitivité et bénéficient des économies d'échelles, les PME sont confrontées à des faiblesses spécifiques que nous pouvons résumer dans les points suivants :

III-3-2-1 Les problèmes liés à la taille

La taille de la PME peut aussi être un handicap. En effet, la PME est vulnérable de par son domaine d'activité. Si la PME a une activité de mono-produit, une chute de la demande entraînera une baisse des revenus qu'elle ne pourra pas compenser par un autre produit. « La PME qui dépend d'un seul client, par exemple dans la grande distribution, ou d'un seul fournisseur, s'expose à un risque économique très important » (Duffal et Duval, 2005, p.2).

III-3-2-2 Les difficultés financières

À cause de leur caractère familial et des réticences des établissements financiers pour accorder des emprunts, les PME ont souvent des difficultés à trouver des capitaux tant pour leur démarrage que pour leur croissance. En effet, les PME éprouvent des difficultés à accéder aux crédits bancaires, en raison du faible niveau de fonds propres, le risque élevé et l'absence de garanties présentées aux banquiers. Ces derniers refusent le plus souvent de financer ce type d'entreprises.

De plus, le faible dynamisme du marché financier fait que les grandes entreprises drainent la majorité des ressources des banques. D'autant plus que les formules de financement adaptées aux PME ne sont pas à la hauteur et ne répondent pas aux attentes.

III-3-2-3 Les problèmes de gestion

Le problème de gestion est un problème répondu dans la quasi-totalité des pays en développement. La PME est gérée par son propriétaire dans la plupart des cas. Or ce propriétaire n'a forcément ni la compétence ni la formation adaptée pour assurer la gestion de sa structure. De plus, même un propriétaire-dirigeant hautement qualifié ne peut assurer les multiples fonctions que requièrent la gouvernance d'une entreprise, telles que l'administration, le financement, la commercialisation et les recherches, etc.

Bon nombre de limites des PME résultent de la négligence de nouvelles techniques de gestion mises à leur disposition. La centralisation du pouvoir limite largement l'expansion et même la survie de l'entreprise.

III-3-2-4 Les contraintes liées aux nouvelles technologies

Wtterwulghe (1998) a cité un point faible qui concerne l'adoption des nouvelles technologies par les PME ; « Les PME sont défavorisées dans l'accès aux nouvelles technologies à cause des imperfections de marché auxquelles elles sont confrontées. Le cloisonnement du marché financier, l'information imparfaite sur le marché de nouvelles technologies, la faible mobilité du facteur humain, (…) ainsi que le coût du traitement de l'information par les nouvelles technologies constituent une série de freins pour ces entreprises » (Wtterwulghe, 1998, p. 119).

III-3-2-5 Les autres problèmes

Les PME trouvent des difficultés à élargir leurs marchés, elles restent cantonnées dans les marchés locaux, soit à cause de l'insuffisance de leurs moyens, soit pour assurer le contrôle des marchés.

En plus des difficultés financières et des problèmes de gestion, les PME font face à une insuffisance de personnel qualifié (ingénieurs et chercheurs surtout) capable au sein de

l'entreprise de suivre ou initier une recherche industrielle, et à « une mauvaise connaissance du marché de l'entreprise ou de son évolution future » (Lachmann, 1996, p. 22).

L'analyse précédente nous permet de dire qu'il est difficile voire impossible de renfermer les PME dans une définition unique. Les définitions sont nombreuses et les approches sont diverses pour caractériser les PME, selon qu'il dépend de conduire une politique économique, de faire des analyses ou des comparaisons géographiques ou d'analyser des modes d'organisation et de production. Les critères à utiliser pour faire ce travail sont multiples et diffèrent d'un pays à l'autre. Cette diversité des approches permet, selon Sidibe (2009), d'adapter la définition à son champ d'application. Ainsi, ajoute l'auteur, « un chercheur en finance retiendra plus facilement une définition (…) fondée sur des critères financiers comme l'indépendance ou le caractère familial du capital tandis qu'un chercheur en marketing s'intéressera davantage aux critères d'étendue du marché et de modes de relation entre le dirigeant et sa clientèle » (Sidibe, 2009, p. 50).

Les critères de « taille » utilisés pour classifier les PME, notamment ceux de l'« effectif » et du « chiffre d'affaires », servent bien à faire une analyse descriptive du champ de ces unités. Mais, pour Bentabe., (1999), ces critères présentent des limites quand il s'agit d'expliquer leur mode de fonctionnement et de développement (Sidibe, 2009).

Dans le souci de comprendre l'univers de la PME, nous présenterons les travaux de recherche des différents courants de pensée qui se sont ingéniés à développer la connaissance autour de la structure de ces PME. Leurs réflexions ont contribué à éclairer les différentes catégories de configurations de ces unités afin de caractériser leur spécificité organisationnelle. Pour ce faire, ils n'ont pas pris seulement les variables « effectif » et « chiffre d'affaire », mais aussi, le secteur d'activité, le profil du dirigeant, le mode de gestion, la forme de gestion de la main d'œuvre, etc. Afin d'obtenir les objectifs fixés, une typologie des PME s'impose.

Partie 2 : Les courants de pensée, typologie des PME et profils des dirigeants

Le découpage des PME a fait objet de plusieurs approches et travaux théoriques qui visaient à considérer leur spécificité organisationnelle. Le facteur « taille » à travers les critères « effectif » et « chiffre d'affaire » a été préconisé pour découper les entreprises et mis en œuvre pour mesurer son influence sur l'organisation et la structure. Mais les antagonistes à cette approche « inter-typique » ont démontré ses limites et ont proposé de prendre en considération d'autres critères pour classifier ces entreprises : le secteur d'activité, les modes de gestion de la main d'œuvre, etc. afin de permettre des classifications pluridimensionnelles des PME.

Dans cette section, nous aborderons ces différents courants de pensée et mettrons en relief leurs points de divergence. Ce travail nous conduira à établir une typologie des PME conformément aux développements et apports de la théorie.

I- Les courants de la pensée

La prise en compte du facteur « taille » comme fondement de découpage des entreprises n'a pas fait l'unanimité entre les défendants de l'approche d'universalisme et l'approche de contingence. En effet, les premiers considèrent l'effet taille comme variable

absolue et universelle ; tandis que les seconds, la considèrent comme variable contingente conduisant à délimiter des frontières plus floues précises (Sidibe, 2009). Cette confrontation universalisme et contingence de la taille entre chercheurs a permis de distinguer trois courants de pensée : le courant de la spécificité, le courant de la diversité et le courant de la synthèse.

I-1 Le courant de la spécificité

Ce courant est considéré comme le point de départ de la recherche en PME (Sidibe, 2009). Pour les protagonistes de ce courant de pensée, l'entreprise, quel que soit sa taille (micro, petite, moyenne, ou grande), se constitue en un véritable objet de recherche. La « taille » est un facteur important de découpage et de différenciation entre les entreprises. Il permet de mettre en relief leurs caractéristiques communes, leur tendance, etc.

Pour ce courant, les entreprises ainsi conçues permettent de produire des spécificités homogènes, et surtout d'avoir des critères uniformes : taille moyenne voire petite, gestion centralisée et personnalisée, travail faiblement spécialisé, stratégie intuitive, communication informelle, marché local, etc.

La principale critique adressée à ce courant de pensée, c'est qu'« à trop vouloir mettre en relief les spécificités liées à la petite taille, les auteurs sont enclins à tenir pour lois universelles ce qui n'est que tendance probables » (Sidibe, 2009, p. 24). Les antagonistes de ce courant considèrent que l'univers des PME n'est pas seulement homogène et spécifique, mais il est aussi incontestablement hétérogène et diversifié.

I-2 Le courant de la diversité

L'inscription dans les travaux de ce courant consiste à ne pas opposer systématiquement les entreprises à travers des variables propres à chacune. En effet, ses auteurs considèrent que chaque univers d'entreprises (PME ou grandes entreprises) est caractérisé par une réalité multiple et est différenciée par des critères distinctifs autre que la taille : nature d'activité, stratégie, mode de gestion, etc. au sens de Torres (1998).

De facto, aucune généralisation de la PME n'est possible, et tout travail de classification devient l'apanage du contexte dans lequel il va se réaliser. Selon Sidibe (2009), cette solution peut consister à dresser une typologie des différentes formes des PME pour éviter de dresser une liste exhaustive de tous les facteurs agissant sur elles.

I-3 Le courant de la synthèse

Ce courant s'est efforcé d'apporter une contribution conciliatrice entre les auteurs des deux courants précédents et de rapprocher leur vision. Pour l'approche de synthèse, au sein de la spécificité des PME, la diversité impose ses règles et oriente la manière de réfléchir sur les facteurs influençant les petites structures.

Le fait de ne pas remettre en cause la spécificité des PME, ni d'en faire un dogme et une règle universelle, a marqué la naissance d'un nouveau courant de pensée appelé de « dénaturation ». Ses auteurs recherchent à savoir jusqu'à quel point la PME peut changer de nature pour devenir autre chose, c'est le déterminant essentiel à leurs yeux auquel il faut donner toute l'importance.

Pour parler des types de PME, le courant de la diversité nous propose de distinguer entre les PME traditionnelles, archaïques et indépendantes, les PME entrepreneuriales et les PME managériales.

II- Les typologies des PME

Comme nous avons vu plus haut, la seule variable « taille » n'est pas suffisante pour découper les PME. D'autres facteurs sont à prendre en considération pour caractériser ces PME et mettre en relief leur structure organisationnelle. Nous distinguons les fromes de PME suivantes :

II-1 Les PME traditionnelles

Sont des entreprises indépendantes dans la mesure où elles sont pilotées par des managers individuels travaillants seuls ou ils sont majoritaires dans le capital. Ces PME, opèrent surtout dans des secteurs traditionnels comme l'artisanat et le commerce. Nous assistons à une absence de stratégie proactive dans ce type d'entreprises, à une absence d'innovation et de main d'œuvre qualifiée et polyvalente. La production est le cœur de métier dans cette forme d'entreprise et les autres fonctions sont, dans la plupart du temps externalisées.

Le développement de l'entreprise et son intégration dans l'espace concurrentiel ne constituent pas le souci majeur des dirigeants. Ils préfèrent l'indépendance sur l'ouverture sur d'autres débouchés et leurs préférences et objectifs personnels de satisfaction priment sur les objectifs d'optimisation de leurs entreprises.

II-2 Les PME managériales

Ces PME prennent la forme de « filiale », de « succursale », de « franchise » ou de « sous-traitant ». Elles opèrent généralement dans le secteur industriel ou manufacturier : mécanique, agro-alimentaire, promotion immobilière, services aux entreprises, etc. leurs métiers les poussent à adopter normes et procédés de gestion, soit pour se conformer aux directives des grandes firmes « donneurs d'ordre », soit ramenés par les dirigeants issus de grandes entreprises qui ont des vrais comportements managériaux.

Ces PME managériales ont souvent des stratégies planifiées et proactives, se caractérisant par la standardisation des produits et services et de la compétitivité par les coûts. Leurs dirigeants sont jeunes, diplômés de haut niveau, etc. et prêt à renoncer plus facilement à leur indépendance que ceux des PME traditionnelles et indépendantes.

II-3 Les PME entrepreneuriales

Ce type de PME se fonde sur le dirigeant-entrepreneur et sa volonté d'entreprendre et de réussir. Elles se caractérisent par l'élargissement de leur marché à une clientèle d'entreprises et d'administrations en plus des clients particuliers. *De facto*, leur chiffre d'affaires et le volume des emplois sont en croissance proportionnelle. Dans ces PME, les

activités présentent énormément d'opportunités pour créer de la valeur ajoutée et les dirigeants y sont de véritables chefs d'entreprises.

La « différenciation » et la « spécialisation » sont les mots magiques pour faire des stratégies planifiées et gagnantes permettant d'augmenter les parts de marché. Les dirigeant-entrepreneurs accordent toute l'importance à leurs clients et veillent à améliorer leur gestion commerciale, leurs manœuvres commerciales, leurs comportements managériaux, etc. afin de s'assurer des avantages compétitifs sur le marché. La communication formelle et la différenciation de l'offre sont des outils tant préconisés dans cette configuration de PME.

En somme, nous dirons que les typologies socioéconomiques permettent de différencier les PME. Autrement dit, elles servent à distinguer les entités pilotées par des dirigeants qui recherchent le financement des moyens définis, et les créateurs de leur propre emploi qui s'occupent essentiellement et simplement d'assurer les moyens de faire vivre leur famille et d'exercer une activité garantissant l'autonomie et l'indépendance.

Ce découpage confirme l'idée de la diversité des PME qui mobilisent les stratégies indispensables à l'adaptation avec l'environnement, et fournit des éclaircissements sur la présence des PME dans tous les secteurs d'activités et pas seulement sur les marchés délaissés par les grandes entreprises (Levratto, 2004, cité par Sidibe, 2009).

Dans la majorité des PME, les objectifs des dirigeants étant d'être indépendants, autonomes, capables à stabiliser leurs activités, leur chiffre d'affaires, leur nombre de salariés, etc. Ces qualités sont les premières que présentent les dirigeants des PME. Pour compléter cette analyse, nous nous basons sur les travaux de Julien et Marchesnay (1996) pour présenter les différentes configurations de ces dirigeants.

IV-3-2 Les obstacles administratifs et la complexité de la réglementation

La PME marocaine a toujours été handicapée par l'insuffisance et la carence de l'offre des services administratifs qui restent en deçà de ses attentes. Les procédures administratives sont toujours incohérentes, tardives, divergentes, déficitaires, opaques, etc. « Le résultat est que plusieurs petites ou moyennes entreprises évitent de s'inscrire auprès des services des impôts et n'obtiennent pas les permis nécessaires pour opérer ».

L'autre enjeu qui nuit à la PME marocaine est celui des « relations de travail » qui posent problème pour les entreprises de manière générale et en particulier les PME. La difficulté réside dans l'indisponibilité des compétences juridiques internes ou des ressources financières nécessaires au recours à une assistance juridique. Généralement, nous constatons que la réglementation qui se pose à la PME en matière de relations au travail reste inappropriée, inadaptée, non flexible, et surtout non spécifique.

Cependant, la PME nationale a bénéficié d'un certain progrès au niveau de la réglementation : comptable, fiscale et sociale ; droit des sociétés ; code des douanes ; arbitrage. Toutefois, il reste beaucoup à faire pour apporter plus d'assistance aux PME.

IV-3-3 Les contraintes d'accès aux marchés et au financement

Les PME marocaines sont confrontées à de réelles contraintes d'accès à deux types de marchés : publics et extérieurs.

Les contraintes liées aux marchés publics sont aussi diverses que variées. Nous pouvons citer : l'absence de formation aux marchés publics des dirigeants de PME, la priorité donnée aux grandes structures et notamment les entreprises étrangères par les donneurs d'ordre, l'inadaptation des dispositions réglementaires aux PME locales, la longueur des délais de paiement qui pénalisent la trésorerie des PME, etc.

L'accès aux marchés extérieurs est aussi contraint par plusieurs obstacles tels le manque de personnel qualifié à ce type d'opérations, le manque d'informations sur les organismes à contacter, les opportunités d'affaires, les listes des clients non solvables, les normes de produits, la difficulté d'accès pour les PME au financement à l'exportation et le manque de la culture d'ouverture sur l'extérieur.

En d'autres termes, nous pouvons dire que la PME n'est pas assez armée pour accéder aux marchés publics et ne peut, à elle seule, faire face à la complexité et aux coûts d'approche des marchés extérieurs.

Un autre type de contraintes préoccupe les PME sinon toutes les entreprises quel que soit leur taille : c'est le financement de la création ou du développement même si son degré varie d'une entreprise à l'autre et selon l'activité ou le cycle de vie.

Le financement de la PME, comme toute autre entreprise, repose sur son éligibilité et sur le respect des règles conventionnelles en matière d'octroi de crédit. Ce qui signifie qu'elle n'a plus de traitement spécifique.

Nous remarquons que le financement de la PME est gêné par plusieurs lacunes parmi lesquelles nous citons : Le déficit et la dispersion d'information, l'indifférence au cycle de vie de l'entreprise concernée, le déficit de confiance, la tendance à fournir des informations jugées peu fiables (par exemple les bilans confectionnés sur mesures pour les besoins de crédits par l'institution financière), l'excès dans la demande des garanties pour

CONCLUSION

En plus des problèmes de financement, d'encadrement, de marché, etc. qui ennuient ces petites firmes, le problème d'organisation et de gestion se pose avec acuité et reste très pressant et souvent cité parmi les premiers challenges face aux développements des PME au Maroc comme ailleurs. En effet, la gestion constitue la contrainte la plus visible des PME, et un important élément de blocage de leur croissance et compétitivité. En analysant les mesures et programmes lancés en faveurs de la PME, nous constatons une prédominance des programmes qui ont trait à la compétitivité des PME. Quelles sont alors les différentes approches de gestion, à adopter pour développer ces PME en matière de compétitivité ? Dans le prochain article, nous tenterons de répondre à cette question en analysant la compétitivité des PME marocaines.

BIBLIOGRAPHIE

1) Abdellaoui, M., et Haoudi, A., (2007), « Outils de financement et contraintes de développement des PME marocaines », Article scientifique.
2) Ang, J.S., (1991), « Small Business Uniqueness and the Theory of Financial Management», journal of Small Business finance, 1(1), p. 1-13. Article.
3) Baydi, K., (2010), « PME quelle réalité ? », Mémoire de fin d'études, Institut Supérieur International de Tourisme de Tanger, p. 13.
4) Birch, D., (1981), « Who creates jobs? », The Public Interest 65.
5) Célier, P., (2004), « Définition(s) des P.M.E. au Maroc et en Europe », Mohammedia, 2004.
6) Chalus-Sauvannet, M.C., (2010) « Etude de la veille stratégique dans des PME Chinoises », Université Grenoble 2, IUT de Valence, pp. 7 et 8.
7) Duffal, N., et Duval, I., (2005), « Economie d'entreprise : la stratégie des PME », p.2
    a. Dunod, Bordas, Paris. Ouvrage.
8) Julien, P.A., (1994), « Les PME, bilan et perspectives », Economica, Québec, p. 28.
9) Julien, P.A., et Marchesnay, M., (1996), « L'entrepreneuriat », Edition Economica.
10) Julien, P.A., et Morel, D., (1986), « La belle entreprise », p.1.
11) Lachmann, J., (1996), « Financer l'innovation des PME », Edition Economica, Paris, p. 22.
12) Livre blanc de la PME (Téléchargeable sur : (http://www.emaa.ong.ma/livre%20blanc%20de%20la%20PME.pdf)
13) Loin° 53-00 formant la charte de la PME (Téléchargeable sur :
    a. (http://www.emaa.ong.ma/livre%20blanc%20de%20la%20PME.pdf)
14) Marchesnay, M., (1993), « PME, stratégie et recherche », Revue Française de Gestion, n° 95, pp. 70-76. Article.
15) Marchesnay, M., et Julien, P.A., (1992), « Des procédures aux processus stratégiques dans les PME », pp. 97-129, article paru dans : perspectives en Management stratégique, Tome 1 : 1992/1993, Sous la direction d'A. Noel, Paris, Edition Economica-Gestion, 431 pages. Ouvrage.
16) Martin, C., (2008), « Contribution à la définition d'actions pour la pérennisation de la prévention des risques professionnels dans les PME-PMI », thèse pour obtenir le grade de Docteur, l'Ecole des Mines de Paris, Spécialité "Sciences et Génie des Activités à Risques", p.28.
17) Merzouk, F., (2008) « PME et compétitivité», Université de Bouira- Algérie. Article.
18) Rapport : « Les petites et moyennes entreprises et la création d'emplois décent et productifs », n° IV, 104° édition, Bureau international du travail, Genève.

التأثيرات الاقتصادية لوباء كورونا

The Economic Impact of Coronavirus Epidemic

اعداد الباحث

ذي يزن الاعوش

Theyazin Alaawosh

Email: yazin111@yahoo.com

ملخص البحث

هذا البحث يدرس ويناقش موضوع بالغ الاهمية وهو تأثير وباء الكورونا والذي اصبح موضوع الساحة على المستوى العالمي وبمختلف النواحي والاهتمامات المحلية والدولية , ويركز البحث على تأثيرات الوباء الاقتصادية العالمية ابتداء من تضرر الاقتصاديات الداخلية ثم التجارة الخارجية , تأثر الاسواق المالية واخيرا الاثر على الاقتصاد العالمي.

Abstract

This research paper studies and discusses the effect of Coronavirus epidemic as a very important topic which is looked to as top global trending topic on the local and international levels. The research concentrates on the economic consequences starting from domestic economies to external interstate trades , the impacted financial market and international economy .

JEL Classification Code : I Health, Education, and Welfare I19 (Other)

مقدمة

إن فيروس كورونا المسمى (nCoV-2019)، والمعروف باسم فيروس كورونا ووهان، هو فيروس معدٍ يسبب التهاب الجهاز التنفسي الحاد ، والفيروس هو السبب في تفشي الوباء الذي ظهر في مدينة ووهان الصينية في أواخر 2019 وأوائل 2020، وبعد انتشاره في العديد من بلدان العالم، وظهور حالات عدوى من الإنسان للإنسان فإن منظمة الصحة العالمية اعتبرته حالة طوارئ صحية عالمية.

الموقف الذي اتخذته منظمة الصحة العالمية هو جرس الانذار عن مدى خطورة الوضع , وهذا هو الدافع الاول لأعداد هذه الدراسة والذي يفترض ان يكون دافع لدراسة كافة النواحي لتأثيرات الوباء سواء من الناحية الاقتصادية او من النواحي العلمية والاجتماعية الاخرى.

مثل هذه الكارثة لا تمثل تهديد على دولة معينة وحسب بل تهديد للاقتصاد العالمي والحضارة الانسانية ككل, وتفاقم الاوضع ينعكس على كافة الجوانب وأولاها الاقتصاد حيث تتوقف المصالح وتتعطل المؤسسات وتصاب الدولة واجهزتها بالشلل الشبه الكامل وهنا تظهر اهمية البحث كونه يدرس ظاهره تمثل تهديد للاقتصاد المحلي و العالمي على حد سواء.

مشكلة البحث

ماهي التأثيرات الاقتصادية لوباء كورونا ؟

فرضيات البحث

1. وباء كورونا تسبب في تراجع الانشطة التجارية والاستثمارية المحلية للدول التي انتشر فيها.
2. الوباء تسبب في عرقلة الصادرات وحركة التجارة الخارجية.
3. الوباء أدى الى تأثر الاسواق المالية المحلية والعالمية .

4. الوباء له تأثير على نمو ونشاط الاقتصاد العالمي.

اهمية البحث

1. مرتبط بموضوع عالمي عالي الاهمية والذي بالإمكان وصفه بالكارثة.
2. يدرس التأثيرات الاقتصادية للأوبئة على المستوى الاقتصادي المحلي والدولي.
3. يساعد في الاستعداد المبكر لأعداد خطط واستراتيجيات لإدارة الازمات الاقتصادية الناتجة عن تفشي الاوبئة.
4. اضافة علمية في مجال الازمات الاقتصادية.

منهج البحث

المنهج الملائم لهذا البحث هو المنهج الوصفي والذي يعتمد على جمع البيانات والمعلومات عن ظاهره معينة وكشف ابعادها وتحليل اثارها على المدى الزمني القصير والبعيد على حد سواء.

خطة البحث

تم تقسيم خطة البحث الى اربعة مراحل وذلك تبعا للفرضيات

المرحلة الاولى : التأثير على الاقتصاد المحلي للصين وتحتوي هذه المرحلة على:

1. تحديد القرارات والتوجهات الحكومية الاقتصادية لمواجهة الازمة.
2. تأثير اجراءات الحماية (الحجر الصحي) على الاقتصاد.
3. التأثير على القطاع المصرفي ومستوى الطلب على التمويلات.

المرحلة الثانية : تأثير الوباء على الصادرات والتجارة الخارجية وتحتوي هذه المرحلة على

1. واقع الصادرات والتجارة الخارجية للصين قبل الوباء.
2. تأثير الوباء على قنوات ومنافذ الصادرات.
3. تأثير الوباء على الطلب الخارجي للمنتجات والمواد الخام من الصين.

المرحلة الثالثة تأثير الوباء على الاسواق المالية وتحتوي هذه المرحلة على :

1. التأثير على الية السوق المالية.
2. تأثر الاسواق المالية الصينية.
3. تأثر الاسواق المالية العالمية.

المرحلة الرابعة : تأثير الوباء على الاقتصاد العالمي وتحتوي هذه المرحلة على:

1. نظرة المؤسسات الدولية للوضع.
2. تأثر قطاعات الصناعة الدولية.

(ملاحظة)

بسبب حداثة الموضوع والذي لم يتجاوز الثلاثة اشهر من اعداد البحث والذي تم انهائه في تاريخ 22\2\2020 فأن المصادر البحثية والدراسات السابقة تكاد تكون معدومة على حد علم الباحث , لذا تم الاعتماد على البيانات والمعلومات والارقام والتصريحات الرسمية

من المصادر الاخبارية والحكومية الموثوقة , وبالرغم ان هذا الامر يعتبر احد العوائق التي واجهت الباحث الا انه دليل على الاصالة البحثية للدراسة ,من ناحية اخرى قد تتكشف حقائق ومعلومات او تستجد تطورات في فترة لاحقة لتاريخ انهاء الدراسة وارجو الاخذ بعين الاعتبار الفجوة الزمنية بين انهاء الدراسة ونشرها والتي قد تستغرق ثلاثة اشهر كحد اقصى في حال النشر في المجلات الفصلية.

الفرضية الاولى: وباء كورونا تسبب في تراجع الانشطة التجارية والاستثمارية المحلية للدول التي انتشر فيها.

قبل الحديث عن درجة التأثير على الاقتصاد المحلي علينا ان نتطرق للحالات التاريخية المشابهة لمعرفة درجة التأثير والمدى الزمني , وفي هذا الجانب لا ينبغي ان نغفل عن درجة التطور في المجال لصحي الذي من خلاله يتبين مدى امكانية السيطرة والاحتواء لمثل هذه الاوبئة , لان هذا الامر له صله وثيقة بالمدى الزمني , حيث انه من المنطقي انه كلما كان الاحتواء والسيطرة اسرع كلما قلت المدة المؤثرة , ومن المفترض ان ينعكس هذا على درجة التأثير , وفي هذا الخصوص سنتطرق لبعض التصريحات والآراء لأحد الاقتصاديين ذوي النظرة والخبرة في هذا الموضوع وهو فيليب لين، كبير الاقتصاديين في البنك المركزي الاوربي والذي صرح ، بأن أثر الأوبئة على النمو غالبا ما يكون قصير الأجل وأن الاقتصادات تلتعش في أعقابها وأضاف "تاريخ (الأوبئة السابقة) يفيد بأنه قد يكون هناك أثر كبير في الأجل القصير لتطورات مثل هذه، لكنها لا تدوم في الأجل الطويل"، موضحا أن تفشي سارس في 2003 وأوبئة أخرى هي المعيار الطبيعي للتحليل.

حصر تأثير الأوبئة على المدى القصير قد يكون صحيح في حالة الاحتواء اما في حالة استمرار التفشي بدون سيطرة صحية فقد يؤدي الى تفاقم الاوضاع وهذا ما حصل في وباء الأنفلونزا الاسبانية في الفترة 1918–1920 والتي راح ضحيتها من 20 ل 100 مليون انسان والتأكيد ان مثل هذه الكارثة لن تكون اثارها محصورة على المدى القصير , صحيح ان المجال الطبي تطور بشكل هائل منذ مائة عام وان احتمالية احتواء الوباء اصبحت مرتفعة عما كان عليه الوضع سابقا الا ان الجزم بأن تأثيرات الوباء ستكون على المدى القصير ينبغي ان يربط بدرجة السيطرة والامكانيات الصحية .

بالعودة الى حالة الدراسة والمتمثلة في وباء كورونا والذي بداء في الصين والتي تعتبر من اقوى الاقتصاديات العالمية يبدا التساؤل عن مدى تأثير الوباء على الاقتصاد الداخلي في الصين , وأول نقطة يمكن الانطلاق منها هي التصريحات الرسمية ومنها تصريح نائب رئيس لجنة تنظيم المصارف والتأمين ليانغ تاو، في مؤتمر صحفي، إن الصين ستسرع تقديم القروض والائتمان للمشروعات الاستثمارية الرئيسية، كما ستدعم الشركات الصغيرة والخاصة التي تضررت من انتشار الفيروس[1] ,هذه التصريح يؤكد بصراحة تضرر الشركات المحلية وتحديدًا الصغيرة جراء تفشي الوباء , فمدينة ووهان على سبيل المثال و التي يبلغ عدد سكانها حوالي 11 مليون نسمة ومركز اندلاع المرض ، هي مركز صناعي كبير ، ومركز إقليمي ، وهو عامل مهم في صناعة السيارات ونعتبر بيئة جاذبة للشركات الأجنبية ونعد ثالث أكبر قاعدة تعليمية وعلمية في الصين ، حيث تضم جامعتين من أفضل 10 جامعات , فمن المستحيل الاعتقاد بان أسابيع الجمود لن يكون لها تأثير كبير على الناتج الاقتصادي,[2] أما من حيث القطاعات المتضررة فقد نال قطاع الصناعة نصيبه وذلك بسبب توقف جزء كبير من المصانع مما دفع الرئيس الصيني للمصانع للتصريح بالبدء في الإنتاج بعد إجازة رأس السنة الصينية مع أخذ الاحتياطات

[1] https://www.skynewsarabia.com/business/1320926إجراءات صينية عاجلة لدعم الشركات بمواجهة كورونا

[2] https://www.theguardian.com/news/2020/feb/10/will-the-coronavirus-outbreak-derail-the-global-economy

بالأقنعة والمعقمات، إلا أن الشركات المنتجة للطاقة وضحت أن استهلاك الطاقة انخفض بنحو 43 في المائة، وهو دليل على أن الكثير من المصانع لم تعد للعمل بعد.3

حالة الشلل التي يعاني منها الاقتصاد الصيني انعكست على المقدرة المالية للشركات الصينية , وهذا ما يؤكده زيادة الطلب على التمويلات المصرفية حيث ذكرت وكالة رويترز نقلًا عن احد البنوك أن شركات الهواتف الذكية Xiaomi وشركة Didi للتوصيل هي من بين أكثر من 300 شركة في الصين تتقدم بطلبات من البنوك بما مجموعه 57.4 مليار يوان (8.2 مليار دولار) في شكل قروض بسبب الآثار المالية لتفشي فيروس كورونا الجديد.4

من الناحية الاقتصادية فأن هذه الحالة قد يترتب عليها الكثير من التبعات الخطيرة , ففي حال تلبية هذه القروض ومنحها فأنه يتوجب على الشركات تحمل تكاليف واعباء القروض ناهيك عن الاقساط المستحقة , وهذا يمثل عبئ على الشركات بشكل خاص والاقتصاد بشكل عام , كما ان استمرار حالة عدم السيطرة على الوباء سيعيد الشركات الى مرحلة الاحتياج للتمويل مره اخرى بالإضافة الى احتمال التعثر والافلاس.

بهذا تم اثبات الفرضية الاولى.

الفرضية الثانية : الوباء تسبب في عرقلة حركة الصادرات و التجارة الخارجية.

خلال العقدين الماضيين ظهرت القوة الاقتصادية للصين بكل وضوح حيث نما الاقتصاد بشكل متسارع وانعكس هذا النمو على حجم الصادرات الصينية التي غزت اسواق العالم وهذا ما تؤكده التقارير الاقتصادية , ففي آخر التقارير سجل إجمالي الصادرات الصينية 221.3 مليار دولار في نوفمبر 2019. وسجل إجمالي الواردات 183.4 مليار دولار في نفس الشهر ، والتي سجلت زيادة قدرها 11.8 ٪ على أساس سنوي , كما حقق الميزان التجاري الصيني فائضا قدره 37.9 مليار دولار في نوفمبر 5,2019 هذا يعكس متانة الاقتصاد الصيني وقدرته على تحمل أي نوع من انواع الازمات , ولكن ماذا عن هذه الأزمة (وباء كورونا)؟؟ وما هو مدى التأثير والضرر الذي لحق بالجانب الخارجي للاقتصاد؟

بالرغم ان نتائج الفرضية الاولى تفتقر للإحصاءات الدقيقة الا انها تمثل مؤشر اولي لتضرر التجارة الخارجية , فمن البديهي ان حجر الاساس للصادرات هي القطاعات الاقتصادية الداخلية والتي ثبت تضررها من الوباء , ولكن هذا لا يكفي اذ لابد من الكشف عن مدى التأثير الخارجي والذي من المفروض تأكيده بالأرقام عن حجم الصادرات في اول شهرين من العام 2020 ومقارنتها بما تحقق في عام 2019 وهذا ما تعذر على الباحث ايجاده.

لذلك تم اتباع اسلوب اخر لإثبات هذا الجانب وهو الكشف عن مدى تأثر السوق الخارجية للصادرات الصينية من خلال تضرر منافذ وقنوات الصادرات وأيضا تضرر الشركات المستوردة من السوق الصينية .

اغلاق المعارض الدولية

[3] د. عبد الله الردادي , الصين وشلل الاقتصاد العالمي https://aawsat.com/home/article/

[4] By Ding Yi / Feb 12, 2020 05:51 PM / Business & Tech https://www.caixinglobal.com/2020-02-12/hundreds-of-chinese-companies-seek-billions-in-loans-due-to-coronavirus-reuters-101514592.html

[5] China Total Exports Growth https://www.ceicdata.com/en/indicator/china/total-exports-growth

المعارض الدولية هي ملتقى المستوردين مع المصدرين , ومن ناحية اخرى تمثل سوق رئيسية لتسويق المنتجات وتنفيذ العقود , وتتميز هذه المعارض انها تضم عدد كبير المنتجين والذي يقوموا بعرض احدث المنتجات الجديدة والمطورة والتي تطرح في السوق لأول مره , وكذلك عدد كبير من المستوردين بمختلف الجنسيات والمستويات المالية والاستثمارية , كما ان هذه المعارض تمثل اهمية بالغة للمستوردين وذلك لأنها ترطهم مباشرة بالمصدر الانتاجي وبدون وسطاء مما يعني انخفاض التكاليف.

تضرر هذه المعارض وعرقلتها يعني تعطيل واحده من اهم منافذ التصدير , خصوصا انها ليست دائمة وتقام على فترات زمنية متباعدة.

لدراسة هذا الامر سنستعرض تأثر معرض بكين للسيارات بإجراءات الحماية جراء وباء كورونا والذي يعقد كل سنتين.

قال المنظمون على الموقع الإلكتروني للمعرض إن دورة 2020 من هذه الواجهة الأساسية لأكبر سوق للسيارات في العالم لضمان صحة وسلامة العارضين والمشاركين ، قررنا ، نيابة عن اللجنة المنظمة لمعرض بكين الدولي للسيارات لعام 2020 ، تأجيل الحدث الذي كان من المقرر اقامته في مركز الصين الدولي للمعارض (CIEC) في بكين في الفترة من 21 إلى 30 أبريل من هذا العام. سيتم إخطار تاريخ إعادة الجدولة بشكل منفصل.6

بالرغم ان المعرض لم يتعرض للإلغاء الا ان المشكلة متعلقة بانتهاء ازمة الوباء وهذا الامر غير محدد , معنى هذا ان التأجيل مفتوح ولا يمكن الجزم بتحديد موعد الاقامة اللاحقة.

توقف الشركات الخارجية

من المنافذ التي ترفع حجم الصادرات الشركات الخارجية والتي تستورد طلبياتها من المواد لخام او النصف مصنعة , وتتعامل الصين مع شريحة كبيرة من هذا النوع , والسبب الذي يجذب هذه الشركات للتعامل مع السوق الصينية هو انخفاض تكاليف عناصر الانتاج , من هذه الشركات شركة هيونداي والتي "قررت تعليق خطوط إنتاجها عن العمل في مصانعها في كوريا ويرجع القرار إلى انقطاع إمدادات الاجزاء التكميلية بسبب تفشي فيروس كورونا في الصين".7

الجدير بالذكر ان توقف الشركات المستوردة من الصين يترتب عليه اضرار اقتصادية اخرى بخلاف الضرر المباشر , فمثل هذه الشركات تتنوع احتياجاتها وذلك تبعا لنوع الصناعة ودرجة تعقيدها ومن ناحية اخرى بحثها عن المواد الخام والعناصر الانتاجية ذات التكاليف المنخفضة , وتوقف الشركات وتعليق عملها يعني ايقاف جميع عمليات الاستيراد ولمختلف الطلبات سواء في المناطق الموبوءة او المناطق السليمة , مما يعني ارتفاع حالة تضرر الاقتصاد واتساع نطاق التأثر على مستوى الشركات والقطاعات المصدرة.

وبهذا تم اثبات الفرضية الثانية , ومع ذلك يبقى السؤال الاهم ,,, ما هو حجم التأثير على الصادرات والتجارة الخارجية الصينية ؟؟! هذا ما ستكشفه التقارير الاقتصادية الصينية الفصلية والسنوية لعام 2020 .

الفرضية الثالثة : الوباء أدى إلى تأثر الاسواق المالية .

6 http://en.autochinashow.org/

7 By Jack Ewing, Neal E. Boudette and Geneva Abdul https://www.nytimes.com/2020/02/04/business/hyundai-south-korea-coronavirus.html

الاسواق المالية هي الوعاء المالي الذي يسمح بتدفق الاموال من والى الاقتصاد وهي اشبه بالقلب الذي يضخ الدماء الى جميع الاجزاء حاملا معه كل ما يحتاجه الجسم .

كما ان الاسواق المالية ترتبط ارتباط مباشر بالاقتصاد وهذا الارتباط ينقل كافة المؤثرات وبشكل متبادل , فأي ضرر لاحد الاطراف ينعكس اثره على الطرف الاخر وذلك ان الاسواق المالية ماهي الا انعكاس للاقتصاد .

تعطيل الية عمل السوق المالية.

تقوم السوق المالية وخصوصا سوق الاوراق المالية على الية التمويل لاحتياجات الشركات من ناحية الملكية عن طريق الاسهم ومن ناحية الدين عن طريق السندات , وهذا الجانب يتم في المراحل الاولى من التعامل والتي تسمى بالاكتتاب ثم يلي ذلك تداول الاوراق المالية حسب الحاجة والاستراتيجية الاستثمارية للمتداول والمتمثلة بتسييل الاوراق المالية , توظيف الاموال الفائضة , تحقيق الارباح الرأسمالية الناتجة عن تغير الاسعار السوقية .

هذه الالية تتحقق تبعا لوضع الشركات والتي بدورها ترتبط بالوضع الاقتصادي (في الحالات الاعتيادية) ففي حالة الانتعاش تسعى الشركات الى استثمار فوائضها من خلال السوق المالية.

أي خلل يحدث في الاقتصاد ينعكس اثره على الشركات بالتالي تتغير تعاملات هذه الشركات في السوق المالية .

لدراسة هذه الفرضية يتوجب البحث عن اوضاع الاسواق المالية من ثلاثة جوانب هي :

1. التوقف الفعلي للأسواق المالية.
2. الاجراءات المعيقة لعمليات الاسواق.
3. التأثير على توجه الاموال.

أولا: التوقف الفعلي للأسواق المالية.

بنهاية عطلة السنة القمرية في الصين والمفرض انتهائها في 24 يناير , بكين قررت تمديد عطلتهما ثلاثة أيام كي تعطي نفسها مزيدا من الوقت لمكافحة الفيروس بشكل أفضل[8] ,مع ان التوقف لم يتجاوز الثلاثة ايام الا ان هذا يعتبر مؤشر خطير لعرقلة عملية مهمه في الانشطة المالية للشركات من حيث الاستثمار والتمويل الامر الذي ينعكس على الانتاج والاقتصاد ككل خصوصا في وضع يشمل جميع القطاعات الاقتصادية وفي دولة صناعية وتجارية كالصين , خطورة هذا الجانب انه اذا لم تتم عملية الاحتواء والسيطرة على الوباء فأن احتمالية تكرر توجهات التوقف وارده , تكمن المشكلة في ان توقف السوق المالية يحول توجه الشركات الى القطاع المصرفي وهذا يمثل ضغط اضافي حيث ستستقبل المصارف طلبات الشركات التي من المفترض ان تخدمها السوق المالية ومن ناحية اخرى فأن التمويلات المطلوبة من القطاع المصرفي قد تفوق الطلبات في الاوضاع الاعتيادية , انتقال الضغوط والتأثيرات الى الجهاز المصرفي يعتبر امر غايه في الخطورة وهذا قد يكون اول مراحل الانهيار الاقتصادي.

[8] https://www.aljazeera.net/news/ebusiness/2020/2/3 اقتصادات آسيا تعاني من كورونا.. الأسهم الصينية تتهاوى واليابانية تخسر وسول تتوقع الأسوأ

ثانيا : الاجراءات المعيقة لعمليات الاسواق.

تتبع بعض الاسواق المالية اجراءات حماية للشركات المدرجة في حالات الانهيار والازمات المالية , من هذه الاجراءات عملية ايقاف التداول في حال هبوط الاسعار الى مستوى محدد من قبل هيئة السوق , كما هو الوضع في الاسواق الصينية فالأسهم المدرجة في بورصتي شنغهاي وشنتشن لا يمكن أن تخسر خلال جلسة واحدة أكثر من 10%، إذ تنص قواعد السوق المالية على تعليق التداول على السهم حالما تبلغ خسائره 10%[9] ,تعليق الاسعار بهذا الشكل هو تدخل في الية العرض والطلب وهذا الامر سيؤدي الى عكس اسعار غير حقيقة مما قد يؤثر على قرارات المتداولين.

ثالثا : التأثير على توجه الاموال.

توجه الشركات نحو السوق المالية يبنى على نوعين من القرارات وهي الاستثمار والتمويل وهذا ما يحدده الوضع المالي للشركة واستراتيجيتها , وتتخذ الشركات هذه القرارات وفق استراتيجيات بعيدة الامد وبالتحديد في حالات توسيع رأس المال عبر الاسهم المصدرة وكذلك الاستثمار في الشركات الاخرى للأغراض الرأسمالية في حالات (الاستحواذ , الشركات التابعة , الشركات الشقيقة) , ومن الممكن ان تتغير هذه القرارات في حالة وجود ازمات مفاجئة تؤثر على الوضع المالي للشركة .

شهدت السوق الصينية حالة مماثلة في واحدة من الشركات الكبرى Melco Resorts and Entertainment وهي شركة كازينو مدرجة في هونغ كونغ حيث أعلنت ، أنها ستنفق 1.76 مليار دولار أسترالي (1.2 مليار دولار) على حصة 19.99 في المائة في شركة كراون ، وقد حصلت شركة تشغيل الكازينو المدرجة في هونغ كونغ بالفعل على حصة مبدئية قدرها 10 في المائة في شركة كراون الا ان شركة Melco تخلت عن خطط لزيادة حصتها في شركة Crown Resorts المنافسة الأسترالية إلى 19.99 في المائة بسبب الضربة الكبيرة التي تعرضت لها أعمالها من فيروس كورونا. وقالت Melco ، ، إنها ستعيد تقييم جميع استثماراتها غير الأساسية في ضوء الانخفاض الحاد في السياحة في آسيا إلى مرافق المنتجعات المتكاملة بعد اندلاع الفيروس ، الذي أغلق مؤقتًا جميع الكازينوهات في ماكاو.

"نتيجة لهذا القرار ، لن تتابع Melco استثماراتها المخطط لها في أستراليا للشريحة الثانية من الأسهم في Crown في هذا الوقت تراجعت الاسهم في مشغلي Melco ماكاو بحدة منذ طلب الإقليم الإغلاق المؤقت لجميع المنتجعات بسبب فيروس كورونا[10] تصرف الشركة على هذا النحو يعتبر تصرف حكيم , فليس من المنطقي ان توجه الشركة اموالها الى الاستثمار في شركات اخرى في حين انها تواجه وضع كارثي تسبب في توقيف معظم نشاطها , فمن الافضل الابقاء على اموالها لمواجهة التكاليف الثابتة والتي قد يترتب عليها ازمة في السيولة اذا استمرت حالة الوباء.

تأثر السوق المالية الصينية 2020/2/3

أغلقت بورصتا الصين القارية اليوم الاثنين على تراجع تجاوز7% في أسوأ انخفاض يومي منذ صيف 2005، في أسواق تسودها حالة ذعر من انتشار فيروس كورونا الجديد. كما أغلقت الأسهم اليابانية على انخفاض متبعه بموجة البيع الضخمة في الأسهم الصينية.

[9] كورونا يفتك بنصف تريليون دولار في بورصة الصين https://www.alarabiya.net/ar/aswaq/financial-markets/2020/02/03/

[10] Jamie Smyth reports from Sydney https://www.ft.com/content/d96c30d0-4ed7-3b7d-83d8-26a173d39a72

وتراجع مؤشر بورصة شنغهاي 7.72%، بينما انخفضت سوق المال في شينزن (ثاني بورصة في الصين القارية) 8.41%، في أول جلسة لها بعد فترة توقف طويلة بسبب عطلة راس السنة القمرية.[11]

تأثر الاسواق المالية العالمية 27 يناير، 2020.

تراجعت الأسهم اليابانية الثلاثاء 21 يناير، مع سيطرة الخوف على المستثمرين من تفشي الفيروس الجديد في الصين بما قد يعطل التحسن الاقتصادي في أعقاب اتفاق التجارة بين الولايات المتحدة والصين حيث هبط المؤشر Nikkei القياسي 0.91% إلى 23864.56 نقطة لينزل عن ذروة 15 شهرا المسجلة الاثنين 20 يناير، في حين فقد المؤشر Topix الأوسع نطاقًا 0.53% مسجلًا 1734.97 نقطة.[12]

انخفض مؤشر داو جونز الأميركي للأسهم عند بداية التعاملات، الاثنين، بـ350 نقطة أو حوالي 1.1 في المئة، بينما انخفض مؤشر ستاندرد إند بور 500 وناسداك بـ1.3 في المئة و1.6 في المئة تباعا , وتراجعت أسواق المال الأوروبية عند بدء معاملاتها، الاثنين، أيضا. وانخفض مؤشر بورصة لندن 1.6 بالمئة مقارنة بالجمعة، وهي النسبة نفسها التي خسرتها بورصة فرانكفورت. اما مؤشر كاك-40 لبورصة باريس فخسر 1.7 بالمئة.[13]

بهذا تم اثبات الفرضية الثالثة.

<u>الفرضية الرابعة : الوباء يؤثر على الاقتصاد العالمي</u>

الرؤية الدولية لتأثيرات وباء كورونا على الاقتصاد الاعالمي

دعت مديرة صندوق النقد الدولي "كريستالينا جورجييفا"، إلى التّريث قبل تقييم أثر فيروس كورونا المستجد على اقتصاد الصين والاقتصاد العالمي، ولكنّها أكدت أن أي تأثير على اقتصاد الصين يلقي بتداعياته على الاقتصاد العالمي وقالت مديرة صندوق النقد الدولي إن مرض "سارس" تفشى في وقت لم يكن للصين نفس التأثير على الاقتصاد العالمي الذي تتمتع به اليوم إذ كانت تشكل 8% من الاقتصاد العالمي، أما اليوم فتشكل الصين 19% وهي متداخلة أكثر في آسيا وفي جميع أنحاء العالم "ولهذا فإن أي تشويش سيحمل أثرا على بقية الدول"[14], حذرت مديرة صندوق النقد الدولي من أن وباء "كوفيد-19" أو "كورونا المستجد" قد ينعكس سلبًا على نمو الاقتصاد العالمي في 2020، موضحة أن الأمر يتوقف على قدرة الصين على احتواء انتشاره. وقالت جورجييفا ان التوقعات الحالية للنمو تبلغ 3.3%، وقد يحصل تخفيض بمقدار 0.1 أو 0.2%"[15], بالرغم ان هذه التوقعات صادرة من شخصية عالمية مثل مديرة صندوق النقد الدولي الا انه لا يمكن تأكيدها او الاعتماد عليها وذلك بسبب ارتباط درجة التأثير باحتواء الوباء كما اشارت في تصريحها , ومن ناحية اخرى ان الكشف عن درجة التأثير متوقف على تقارير الاقتصاد الصيني والتقارير الدولية عن الاقتصاد العالمي لعام 2020 .

[11] https://www.aljazeera.net/news/ebusiness/2020/2/3/اقتصادات آسيا تعاني من كورونا

[12] https://www.cnbcarabia.com/news/view/62161تأثير الفيروس الصيني الجديد يمتد للأسواق العالمية

[13] https://www.alhurra.com/خسائر وهلع.. كورونا يربك أسواق المال والنفط العالمية

[14] https://news.un.org/ar/story/2020/02/1049201اخبار الامم المتحدة

[15] https://www.cnbcarabia.com/news/view/2020صندوق القد الدولي: فيروس كورونا قد ينعكس سلباً على نمو الاقتصاد العالمي في

تأثير الوباء على القطاعات الصناعية الدولية

اشارت "هيونداي موتور" -أكبر شركة صناعات سيارات في كوريا الجنوبية- إنها ستعلق الإنتاج في البلاد، بينما أعلنت شقيقتها "كيا موتورز" أنها ستوقف بعض خطوط التجميع، بسبب اضطراب إمدادات قطع الغيار بعد تفشي فيروس كورونا , كما ان عدد كبير من شركات تصنيع السيارات العالمية -منها تسلا وفورد وبي.أس.أي بيجو ستروين ونيسان اليابانية وهوندا موتور- قد أوقفت بالفعل العمل في بعض مصانعها بالصين هذا الأسبوع، تماشيا مع تعليمات أصدرتها الحكومة.

ولشركة هيونداي سبعة مصانع في كوريا الجنوبية تغذي السوق المحلية والولايات المتحدة وأوروبا والشرق الأوسط وعددا آخر من الدول.

كما لدى الشركة عشر مصانع في الخارج: أربعة منها في الصين، ومصنع في كل من الولايات المتحدة وجمهورية التشيك وتركيا وروسيا والهند والبرازيل، بينما يمثل إنتاجها المحلي نحو 40% من إنتاجها العالمي.

من جهة أخرى بدأت شركة "كيا موتورز" -التي تمتلك شركة "هيونداي" 34% منها- خفض الإنتاج في مصانعها بمدينتي "هواسونغ" و"كوانغ جو" خارج العاصمة سول لنفس الأسباب، وفقًا لاتحاد العمال. ولم تقدم الشركة تفاصيل حول تعليق خطوط التجميع , ولدى شركة "كيا" ثمانية مصانع محلية، وسبعة في الخارج: ثلاثة في الصين ومصنع في كل من الولايات المتحدة وسلوفاكيا والمكسيك والهند. وتصل سعتها الإنتاجية إلى 3.84 ملايين سيارة.16

و من كل هذا نستنتج ان تأثير الوباء الاقتصاد العالمي موجود ولكن بشكل جزئي ولا يمكن الجزم بحجم ومستوى التأثر حتى صدور التقارير الاقتصادية الرسمية لعام 2020 , وبذلك تم اثبات الفرضية الرابعة بصورة جزئية.

النتائج

1. اثبات تأثر الاقتصاد الداخلي للصين ولم يتم اثبات حجم التأثر.
2. اثبات تأثر الصادرات الصينية ولم يتم حجم التأثر.
3. اثبات تأثر الاسواق المالية واثبات حجم التأثر.
4. اثبات جزئي لتأثر الاقتصاد العالمي مع وجود حالة عدم تأكد من حجم ونطاق التأثر.

خاتمة

بالرغم من اهمية موضوع الدراسة الا انها لم تكشف سوى جزء من التأثيرات وهذا بسبب قصر المدة ومحدودية المعلومات , الامر الذي يتطلب دراسة التقارير الاقتصادية الرسمية الفصلية والسنوية للدول المتضررة . لذا يمكن للباحثين الاقتصاديين الاعتماد على هذه الدراسة كأساس لتنفيذ دراسات جزئية متخصصة ومتعمقة عن مدى تأثر الجوانب الاقتصادية المختلفة كتأثر الانظمة

16 بعد تعليق عدد كبير من شركات تصنيع السيارات إنتاجها بسبب كورونا.. https://www.aljazeera.net/news/ebusiness/2020/2/4 هيونداي وكيا تلحقان بالركب

والمؤسسات المالية والقطاعات الزراعية والصناعية والخدمية , مثل هذه الانشطة والاعمال البحثية تساعد على مواجهة الحالات المستقبلية وادارتها وتفادي اثارها.

المراجع

1. https://www.skynewsarabia.com/business/1320926
2. https://www.theguardian.com/news/2020/feb/10/will-the-coronavirus-outbreak-derail-the-global-economy
3. https://aawsat.com/home/article/
4. https://www.caixinglobal.com/2020-02-12/hundreds-of-chinese-companies-seek-billions-in-loans-due-to-coronavirus-reuters-101514592.html
5. https://www.ceicdata.com/en/indicator/china/total-exports-growth
6. en.autochinashow.org
7. https://www.nytimes.com/2020/02/04/business/hyundai-south-korea-coronavirus.html
8. https://www.aljazeera.net/news/ebusiness/2020/2/3
9. https://www.alarabiya.net/ar/aswaq/financial-markets/2020/02/03/
10. https://www.ft.com/content/d96c30d0-4ed7-3b7d-83d8-26a173d39a72
11. https://www.cnbcarabia.com/news/view/62161
12. https://www.alhurra.com/
13. https://news.un.org/ar/story/2020/02/1049201