

دراسة تحليلية لواقع الشمول المالي في المملكة العربية السعودية

An analytical study of the reality of financial inclusion in the Kingdom of Saudi Arabia

تخربين وليد

مخبر الأسواق، التشغيل، التشريع والمحاكاة في الدول
المغربية، جامعة عين تيموشنت - الجزائر

Tikharibinewalid14@gmail.com

بوخرص أحمد أمين*

مخبر الاقتصاد الحديث والتنمية المستدامة، جامعة
تيسمسيلت - الجزائر

boukhors.ahmed.amine@cuniv-tissemsilt.dz

ملخص:

هدفت هذه الدراسة إلى تقييم واقع الشمول المالي في المملكة العربية السعودية، حيث تم استعراض أهم المفاهيم المرتبطة بالشمول المالي، كما تم الاعتماد على تقرير "مؤسسة الملك خالد الخيرية" حول سياسات الشمول المالي بالمملكة العربية السعودية بهدف تحليل وتقييم واقع الشمول المالي بالمملكة.

وقد خلصت الدراسة إلى أن مستوى الشمول المالي في المملكة العربية السعودية يعتبر متوسطا وفقا للمؤشرات التي تم اعتمادها في التحليل، كما أن هناك عدة فئات في المملكة لا زالت محرومة من الوصول إلى الخدمات المالية ومن أهمها: المرأة، محدودي الدخل، والأشخاص خارج قوة العمل).

الكلمات المفتاحية: الشمول المالي، الخدمات المالية، المملكة العربية السعودية

تصنيف JEL: G2، I22

Abstract :

This study aimed to assess the reality of financial inclusion in the Kingdom of Saudi Arabia, where the most important concepts related to financial inclusion were reviewed, and the report of the "King Khalid Charity Foundation" on financial inclusion policies in the Kingdom of Saudi Arabia was relied on in order to analyze and evaluate the reality of financial inclusion in the Kingdom of Saudi Arabia.

The study concluded that the level of financial inclusion in the Kingdom of Saudi Arabia is considered average according to the indicators that were adopted in the analysis, and that there are several categories in the Kingdom that are still deprived of access to financial services, the most important of which are: women, low-income people, and people outside the labor force.

.Keywords: Financial inclusion, financial services, KSA

Jel Classification Codes: G2, I22

1. مقدمة:

1.1. تمهيد:

لقي الشمول المالي أو كما يعرف أيضا بالاشتمال المالي اهتماما بالغاً من قبل الباحثين في مجال الاقتصاد بصفة عامة والمالية بصفة خاصة، ذلك أنه يلقي الضوء على مشكلة تعاني منها معظم إن لم نقل كل الدول على اختلاف درجات تقدمها، وهي مشكلة وجود فئات في المجتمع محرومة من الوصول والولوج إلى الخدمات المالية كفتح الحسابات البنكية، الادخار، الدفع الإلكتروني... الخ، ومن هنا تبرز فكرة الشمول المالي والمتمثلة في تعميم الخدمات المالية لتصل إلى أكبر قدر من أفراد المجتمع.

والمملكة العربية السعودية شأنها شأن أي دولة تطمح لبناء اقتصاد قوي وتنافسي وتحقيق نمو مستدام تولى اهتمام كبير بالشمول المالي ضمن سياستها، لما له من أثر ايجابي مباشر على رفاهية الأفراد والمؤسسات إضافة إلى آثاره الاقتصادية والمالية الايجابية.

2.1. إشكالية الدراسة:

تسعى الدراسة للإجابة على الإشكالية الرئيسية التالية:

ما واقع الشمول المالي في المملكة العربية السعودية؟

3.1. فرضيات الدراسة:

كإجابة مبدئية على إشكالية الدراسة تمت صياغة الفرضية التالية:

يعتبر مستوي الشمول المالي في المملكة العربية السعودية متوسطاً مقارنة بالدول المتقدمة.

4.1. منهج الدراسة:

بغرض تحقيق أهداف الدراسة والإجابة على تساؤلاتها تم الاعتماد على كل من المنهج الوصفي والتحليلي نظراً لمناسبتها لأغراض الدراسة.

5.1. أهداف الدراسة:

تسعى هذه الدراسة إلى تحقيق الأهداف التالية:

❖ إبراز مفهوم الشمول المالي والعوامل التي ساعدت على ظهوره؛

❖ تحديد مؤشرات وأبعاد الشمول المالي؛

❖ الوقوف على واقع الشمول المالي في المملكة العربية السعودية.

6.1. هيكلية الدراسة:

تم تقسيم هذه الدراسة على النحو الموالي:

1. الإطار المفاهيمي للشمول المالي؛

2. واقع الشمول المالي في المملكة العربية السعودية

2. الإطار المفاهيمي للشمول (الاشتمال) المالي

الشمول المالي من المواضيع الحديثة الهامة التي برزت على الساحة الدولية بعد نشوب الأزمة المالية العالمية في العام 2008، حيث بات واضحاً الاهتمام العالمي من قبل المؤسسات المالية الدولية والبنوك المركزية والمؤسسات النقدية بموضوع الشمول المالي، إلى جانب مواضيع أخرى لا تقل أهمية عن ذلك مثل الاهتمام بتعزيز قدرات وإمكانيات قطاع المنشآت الصغيرة والمتوسطة، وإنشاء مكاتب للاستعلام الائتماني وتبادل بيانات المستثمرين والمقترض عبر الحدود لحماية اقتصاديات الدول. (بن موسى و قمان، 2019، صفحة 03)

1.2. نشأة الشمول المالي وتطوره:

ظهر مصطلح الشمول المالي لأول مرة في عام 1993 في دراسة لـ "ليشون و ثرفت" عن الخدمات المالية في جنوب شرق إنجلترا تناول فيها أثر إغلاق فرع أحد البنوك على وصول سكان المنطقة فعلياً للخدمات المصرفية وخلال تسعينات القرن الماضي، ظهرت العديد من الدراسات المتعلقة بالصعوبات التي تواجهها بعض فئات المجتمع في الوصول إلى الخدمات المالية المصرفية وخلال التسعينات القرن الماضي ظهرت العديد من الدراسات المتعلقة بالصعوبات التي تواجهها بعض فئات المجتمع في الوصول إلى الخدمات المالية المصرفية وغير المصرفية، وفي عام 1999 استخدم مصطلح الشمول المالي لأول مرة بشكل أوسع لوصف محددات وصول الأفراد إلى الخدمات المالية المتوفرة، وينحصر اهتمام المعنيين بالشمول المالي في استهداف من جرى إقصاؤهم بشكل قصري من الشمول المالي وإيجاد السبل الكفيلة للتغلب على أسباب وعوامل الإقصاء ولا يهتم بمن اختاروا قضاء أنفسهم عن استخدام المنتجات والخدمات المالية.

ازداد الاهتمام الدولي بالشمول المالي في أعقاب الأزمة المالية العالمية عام 2008 وتمثل ذلك بالتزام الحكومات المختلفة بتحقيق الشمول المالي من خلال تنفيذ سياسات تهدف إلى تعزيز وتسهيل وصول كافة فئات المجتمع إلى الخدمات المالية وتمكينهم من استخدامها بالشكل الصحيح ذلك بالإضافة حث مزودي الخدمات المالية على توفير خدمات متنوعة ومبتكرة وبتكلفة منخفضة وتبنت مجموعة العشرين هدف الشمول المالي كأحد المحاور الرئيسية في أجندة التنمية الاقتصادية والمالية، واعتبر البنك الدولي تعميم الخدمات المالية و تسهيل وصول جميع فئات المجتمع إليها ركيزة أساسية من أجل محاربة الفقر المدقع وتعزيز الرخاء المشترك، وفي 2013 أطلقت مجموعة البنك الدولي البرنامج العالمي للاستفادة من روح الابتكار من خلال تعميم الخدمات المالية مع تركيز إضافي على أنظمة الدفع ومدفوعات التجزئة المبتكرة، كما أطلقت العديد من المؤسسات العالمية مثل المجموعة الاستشارية لمساعدة الفقراء ومؤسسة التمويل الدولية برامج تعمل على تحقيق الشمول المالي. (د. حسيني، 2020، صفحة 99)

عملت العديد من الحكومات على إصدار سياسات وتشريعات تتناسب مع المخاطر المتعلقة بالخدمات المالية المبتكرة بحيث تكون مبنية على أسس سدّ الفجوة والشمولية في التشريعات الحالية وإتباع نهج شامل مبني على تشريعات عادلة وشفافة لحماية حقوق مستهلكي الخدمات المالية ويشمل ذلك ضمان الشفافية في تسعير الخدمات المالية وتطوير آلية لمعالجة شكاوي العملاء وتحديد الجهة الإشرافية المسؤولة عن حماية حقوق مستهلكي الخدمات المالية، وكانت المملكة المتحدة وماليزيا من أوائل الدول التي قامت بتطوير وتنفيذ استراتيجيات وطنية للشمول المالي في العالم 2003 وتسعى العديد من الدول النامية والمتقدمة حالياً لتطوير استراتيجيات وطنية للشمول المالي. (عبد الله، 2016، صفحة 16)

2.2. تعريف الشمول المالي:

يعرف البنك الدولي الشمول المالي: على أن الأفراد والشركات لديهم إمكانية الوصول إلى منتجات وخدمات مالية مفيدة وبأسعار ميسورة تلبى احتياجاتهم المعاملات والمدفوعات والمدخرات والائتمان والتأمين ويتم تقديمها لهم بطريقة تتسم بالمسؤولية والاستدامة. (البنك الدولي، 2021)

كما عرفت كل من منظمة (OECD) والشبكة الدولية للثقيف المالي (INFE) المنبثقة عنها الشمول المالي بأنه: العملية التي يتم من خلالها تعزيز الوصول إلى مجموعة واسعة من الخدمات والمنتجات المالية الرسمية والخاضعة للرقابة بالوقت والسعر المعقولين وبالشكل الكافي، وتوسيع نطاق استخدام هذه الخدمات والمنتجات من قبل شرائح المجتمع المختلفة وذلك من خلال تطبيق مناهج مبتكرة والتي تضم التوعية والثقيف المالي وذلك بهدف تعزيز الرفاه المالي والاندماج الاجتماعي والاقتصادي. (فريق العمل الإقليمي لتعزيز الشمول المالي في الدول العربية ، 2015 ، صفحة 03)

وتعرفه مجموعة العشرين (G20) والتحالف العالمي للشمول المالي (AFI) على أنه: " الإجراءات التي تتخذها الهيئات الرقابية لتعزيز وصول واستخدام كافة فئات المجتمع، وبما يشمل الفئات المهمشة والميسورة، للخدمات والمنتجات المالية التي تتناسب مع احتياجاتهم، وأن تقدم لهم بشكل عادل وشفاف وبتكاليف معقولة. (شني، 2019، صفحة 106)

3.2. الشمول المالي حسب صندوق النقد العربي :

يعتمد مفهوم الشمول المالي على تيسير وصول الخدمات المالية لكافة المواطنين والقدرة على الاستفادة منها من خلال تشجيعهم على إدارة أموالهم ومدخراتهم، إلى جانب الحصول على تسهيلات ائتمانية وكذا التأمين ضد الحوادث غير المتوقعة. ويشمل العوامل أو السمات التالية: (بن قيدة و بوعافية، 2018، صفحة 93)

- الاهتمام الأكبر بالفقراء ومحدودي الدخل.
- الوصول إلى الأفراد والمشروعات الصغيرة والمتوسطة والمتناهية الصغر.
- توفير خدمات مالية متعددة مثل الادخار والائتمان والتأمين.
- الاهتمام بتحقيق المصلحة الكبرى والتي تتعلق بخلق فرص عمل، تحقيق النمو الاقتصادي، مجابهة الفقر، تحسين توزيع الدخل، مع إيلاء اهتمام أكبر لحقوق المرأة

يبقى أن نشير إلى أن هناك مصطلحات عديدة لوصف نفس الظاهرة، فهناك من يستخدم مصطلح الشمول المالي، وهناك من يستخدم بدلا منه، مصطلح الاشتمال المالي أو الإدراج المالي أو الإدماج المالي أو التضمين المالي أو الإشارك المالي أو التعمق المالي أو التمويل الشامل أو النفاذ إلى التمويل للدلالة على نفس الظاهرة التي حددناها بالمعنى السابق تحت اسم "الشمول المالي" وهو المصطلح الذي نتبناه لأنه أكثر المصطلحات شيوعا ومعناه اللغوي أقرب إلى المصطلح الأجنبي (Financial Inclusion). (بوزانة و حمدوش، 2021، صفحة 75)

4.2. أبعاد الشمول المالي ومؤشراته:

خلال العقد الماضي تطور مفهوم الشمول المالي إلى ثلاثة أبعاد رئيسية وهي: (العباس و بسيمة ، 2019، الصفحات 215-216)

1. الوصول للخدمات المالية: تشير إلى القدرة على استخدام الخدمات المالية من المؤسسات الرسمية، وتتطلب تحديد مستويات الوصول إلى تحديد العوائق المحتملة لاستخدام حساب مصرفي، ومن بين مؤشرات قياس الوصول للخدمات المالية:

- تكلفة والقرب من نقاط الخدمات المصرفية (الفروع وأجهزة الصراف الآلي...الخ)، يمكن الحصول على بيانات تتعلق بإمكانية الوصول للخدمات المالية من المعلومات التي تقدمها المؤسسات المالية ومن بين مؤشرات قياس بعد الوصول الى الخدمات المالية.
- عدد نقاط الوصول لكل 10.000 من البالغين على المستوى الوطني مجزأة حسب نوع الوحدة الإدارية.
- عدد أجهزة الصراف الآلي لكل 1000 كيلومتر مربع.
- مدى الترابط بين نقاط تقديم الخدمة.
- حسابات النقود الالكترونية.
- النسبة المئوية لإجمالي السكان الذين يعيشون في الوحدات الإدارية بنقطة وصول واحدة على الأقل.

2. استخدام الخدمات المالية: تشير إلى مدى استخدام العملاء للخدمات المالية المقدمة بواسطة مؤسسات القطاع المصرفي، وتحديد مدى استخدام الخدمات المالية يتطلب جمع بيانات حول مدى انتظام وتواتر الاستخدام عبر فترة زمنية معينة، ومن بين مؤشرات قياسها:

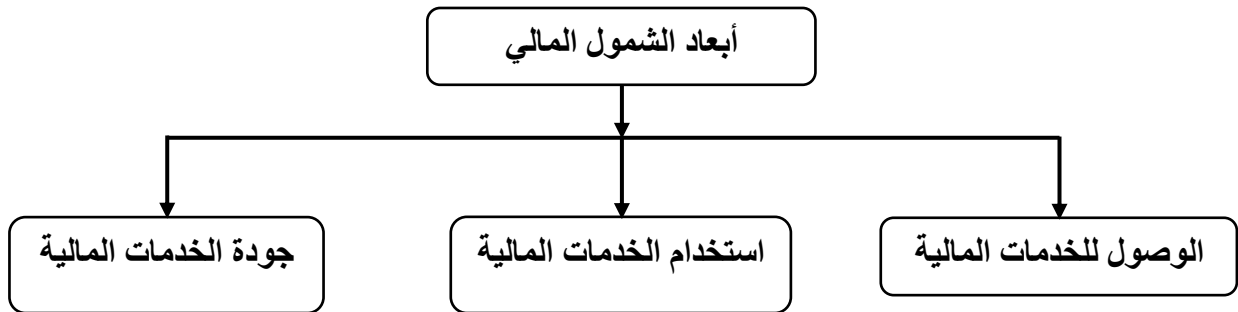
- نسبة البالغين الذين لديهم نوع واحد على الأقل كحساب وديعة منتظم.
- نسبة البالغين الذين لديهم نوع واحد على الأقل كحساب ائتمان منتظم.
- عدد حملة بوليصة التأمين لكل 1000 من البالغين.
- عدد معاملات الدفع عبر الهاتف.
- نسبة البالغين الذين يتلقون تحويلات مالية محلية أو دولية.
- نسبة الشركات الصغيرة أو المتوسطة التي لديها حسابات رسمية مالية.
- نسبة المحتفظين بحساب بنكي خلال سنة مضت.
- نسبة الشركات الصغيرة أو المتوسطة التي لديها قروض قائمة.

3. جودة الخدمات المالية: تعتبر عملية وضع مؤشرات لقياس بعد الجودة هو تحدي في حد ذاته حيث أنه على مدى 15 سنة الماضية انتقل مفهوم الشمول المالي إلى جدول أعمال الدول النامية حيث كان لا بد من تحسين الوصول إلى الخدمات المالية، وهو بُعد غير واضح حيث يوجد العديد من العوامل التي تؤثر على جودة ونوعية الخدمات المالية (التكلفة)، وعي المستهلك، فعالية آلية التعويض بالإضافة إلى خدمات حماية المستهلك والكفالات المالية، شفافية المنافسة بالإضافة إلى عوامل أخرى غير ملموسة مثل: ثقة المستهلك.

وقد وضع تحالف الشمول المالي مجموعة من المؤشرات لقياس بعد الجودة والتي تم توضيحها كالتالي: (شني، 2019، الصفحات 110-111)

- القدرة على تحمل التكاليف: مدى تكلفة الاحتفاظ بالحساب البنكي وخاصة لذوي الدخل المنخفض.
- الشفافية: يلعب الوصول إلى المعلومات دورا حاسما في الشمول المالي، حيث يجب على مقدمي الخدمات المالية أن يضمنوا حصول جميع العملاء على معلومات ذات صلة بالخدمات المالية لتمكينهم من اتخاذ قرارات سليمة بشأن استخدام الخدمات المالية. ويجب التأكد من سلامة ووضوح هذه المعلومات حيث تكون سهلة وخالية من أخطاء اللغة.

- الراحة والسهولة: يقيس هذا المؤشر وجهة نظر العملاء حول سهولة الوصول والراحة في استخدام الخدمات المالية.
 - حماية المستهلك: ينظر هذا المؤشر في القوانين والأنظمة المصممة لضمان حقوق المستهلك وحمايتها ومنع الشركات من الحصول على مزايا غير عادلة عن طريق الاحتيال والممارسات غير العادلة.
 - التثقيف المالي: و يقيس المعارف الأساسية المالية وقدرة المستخدمين على التخطيط وموازنة دخلهم.
 - المديونية أو السلوك المالي: وهي سمة هامة للتعامل في النظام المالي، ومن الضروري معرفة كيف يتأخر المقترضين بالسداد ضمن فترة زمنية معينة.
 - العوائق الائتمانية: الشمول المالي لا يشمل فقط استخدام الخدمات المالية ولكنه يمنح أيضا العملاء القدرة على اختيار الخدمات والمنتجات المالية ضمن مجموعة من الخيارات.
- شكل (1): أبعاد الشمول المالي



المصدر: من اعداد الباحثين

5.2. أهمية وأهداف الشمول المالي:

أصبح الشمول المالي هدفا رئيسيا رئيسا لدى العديد من الدول إلى جانب الاستقرار النقدي حيث تعددت أهميته وأهدافه نذكر البعض منها: (بوظاعة و بوقرة ، 2020 ، صفحة 147)

- ❖ يعزز من الاستقرار المالي والنمو الاقتصادي: حيث يهدف الشمول المالي إلى حصول شرائح المجتمع على الخدمات المالية الرسمية وبتكاليف معقولة وعبر قنوات رسمية، إذ من الصعب تحقيق استقرار مالي ونمو اقتصادي مقبول، بينما لا تزال نسبة كبيرة من المجتمع والمؤسسات مستبعدة ماليا من النظام الاقتصادي. ذلك أن النظام المالي الذي لا يتضمن كافة الشرائح السكانية لا تتوافر لديه المعلومات الكافية عن حجم الإنتاج والاستثمار الفعلي في المجتمع، ومن ثم ترتفع احتمالية تعرضه للصدمات المالية وتنخفض قدرته على تحقيق الاستقرار.
- ❖ تعزيز وصول كافة الأفراد في المجتمع إلى الخدمات والمنتجات المالية: لغرض تعريف المواطنين بأهمية الخدمات المالية وكيفية الحصول عليها والاستفادة منها لتحسين ظروفهم الاجتماعية والاقتصادية.
- ❖ يمثل عاملا أساسيا لتحقيق أهداف التنمية المستدامة: فتعميم الخدمات المالية يساهم في تحسين مستوى المعيشة، وتمكين المرأة، وتمويل المشروعات الصغيرة، والحد من الفقر وعدم المساواة، وتوفير فرص العمل، ودمج الاقتصاد غير الرسمي في الاقتصاد الرسمي، عن طريق إضفاء السمة الرسمية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة. وبالتالي رفع معدلات النمو الاقتصادي.

3. واقع الشمول المالي في المملكة العربية السعودية

بعدها تطرقنا لأهم المفاهيم المرتبطة بالشمول المالي، سنحاول من خلال هذا المحور تقييم واقع الشمول المالي في المملكة العربية السعودية، وذلك بالاعتماد على تقرير "مؤسسة الملك خالد الخيرية" حول سياسات الشمول المالي في المملكة العربية السعودية

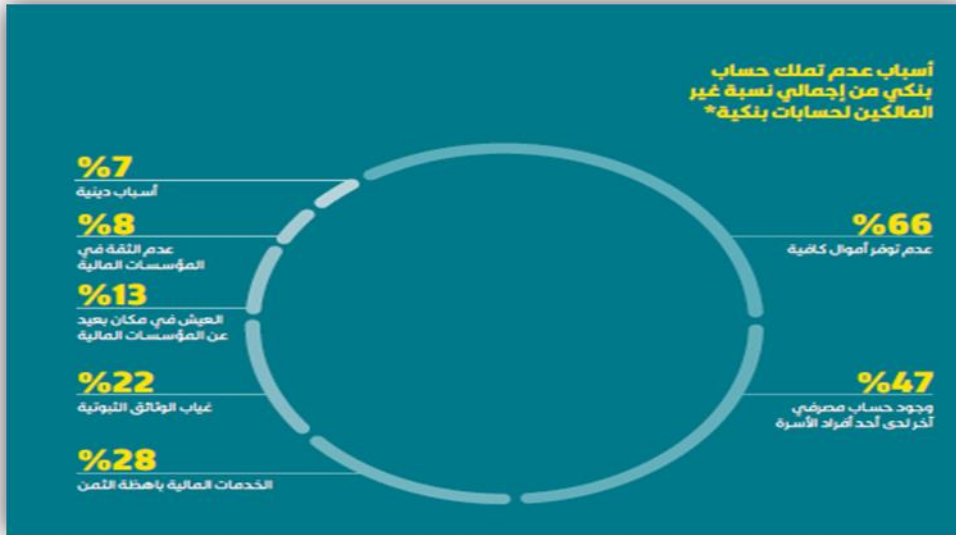
1.3. مؤشرات الشمول المالي في المملكة العربية السعودية:

اعتمد تقرير "مؤسسة الملك خالد الخيرية" أربع مؤشرات رئيسية لتقييم الشمول في المملكة وهي: امتلاك الحسابات المصرفية، الادخار، الاقتراض، والثقافة المالية، والتي نستعرضها كالتالي:

1. امتلاك الحسابات المصرفية:

تصل نسبة تملك الحسابات المصرفية بين البالغين إلى (72%) في السعودية ومن المستهدف الوصول إلى نسبة (80%) بحسب برنامج تطوير القطاع المالي، كما بلغت نسبة غير المالكين لحسابات مصرفية من إجمالي السكان (28%) (الخيرية، 2018، صفحة 06)، وتنوعت أسباب عدم تملك الحسابات المصرفية لهذه الفئة على النحو التالي:

الشكل رقم 02: أسباب عدم تملك حساب بنكي في السعودية*



المصدر: مؤسسة الملك خالد الخيرية، سياسات الشمول المالي في المملكة العربية السعودية، 2018، ص06

من خلال الشكل رقم 02 نلاحظ أن أسباب عدم امتلاك الأفراد لحسابات مصرفية جاءت متعددة، وفي مقدمتها عدم توفر أموال كافية للأفراد، فالأفراد الذين ليس لديهم أي أصلا أو دخل غير منتظم أو منخفض غالبا لن يقوموا بفتح حساب بنكي، إضافة إلى اكتفاء العائلات بحساب مصرفي واحد لأحد أفراد العائلة.

كما أكد التقرير (13%) من الذين يملكون حسابات بنكية في المملكة (من السعوديين وغير السعوديين) لا يقومون باستخدام هذه الحسابات، وقد بلغ المعدل العالمي لهذه الفئة (20%)، أما المعدل في الدول ذات الدخل المرتفع فقد تصل إلى (04%) ويدل هذا المؤشر على قلة الوعي والثقافة المالية، أو وجود معوقات أو اشتراطات تعوق الاستخدام الكامل للحساب المصرفي. (الخيرية، 2018، صفحة 06)

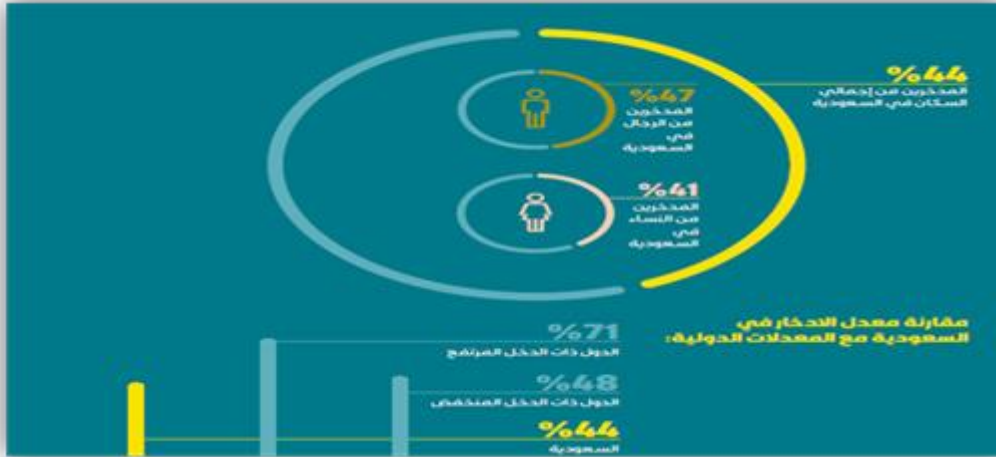
2. الادخار:

* ملاحظة: تم السماح للمستجيبين باختيار أكثر من سبب ولذلك تتجاوز إجمالي النسب (100%) من خلال مسح مؤشر البنك الدولي للشمولية المالية

بلغت نسبة المدخرين من إجمالي السكان في السعودية (44%)، وهو معدل منخفض حتى بالمقارنة مع الدول ذات المعدل المنخفض، حيث بلغت معدل الادخار الدولي لدى الدول ذات المعدل المنخفض (48%)، بينما بلغ نسبة (71%) لدى الدول ذات المعدل المرتفع.

أما بخصوص جنس المدخرين فقد أوضح التقرير أن معدل الادخار لدى الرجال يقدر بـ: (47%) وهو أعلى من معدله لدى النساء الذي بلغ (43%) (الخيرية، 2018، صفحة 07)، والشكل الموالي يلخص ما سبق:

الشكل رقم 03: واقع الإيداع في السعودية*



المصدر: مؤسسة الملك خالد الخيرية، سياسات الشمول المالي في المملكة العربية السعودية، 2018، ص 06

وأما بالنسبة للطرق التي يفضلها السعوديون يفضل أغلب السعوديين الاحتفاظ بأموالهم في حسابات مصرفية في البنوك، ثم بدرجة أقل في جمعية مالية مع الأصدقاء والزملاء، كما هو موضح في الشكل التالي:

الشكل رقم 04: طرق الادخار المفضلة لدى السعوديين*



المصدر: مؤسسة الملك خالد الخيرية، سياسات الشمول المالي في المملكة العربية السعودية، 2018، ص 06

3. الافتراض:

* ملاحظة: تم السماح للمستجيبين باختيار أكثر من سبب ولذلك تتجاوز إجمالي النسب (100%) من خلال مسح مؤشر البنك الدولي للشمولية المالية

* ملاحظة: تم السماح للمستجيبين باختيار أكثر من سبب ولذلك تتجاوز إجمالي النسب (100%) من خلال مسح مؤشر البنك الدولي للشمولية المالية

حسب نتائج استطلاع مؤسسة الملك خالد، فقد بلغت نسبة المقترضين من السعوديين (31%)، أما عن مصدر الاقتراض لدى السعوديين، فأغلبية القروض من البنوك (60%)، يليها الاقتراض من الأصدقاء والأقارب (25%) ويتضح من خلال الإجابات دور مهم للقروض التي تقدمها البنوك الحكومية مثل صندوق التنمية العقارية وبنك التنمية الاجتماعية بنسبة (15%) (الخيرية، 2018، صفحة 08)، والشكل الموالي يوضح ذلك:

الشكل رقم 05: أساليب الاقتراض المفضلة لدى السعوديين

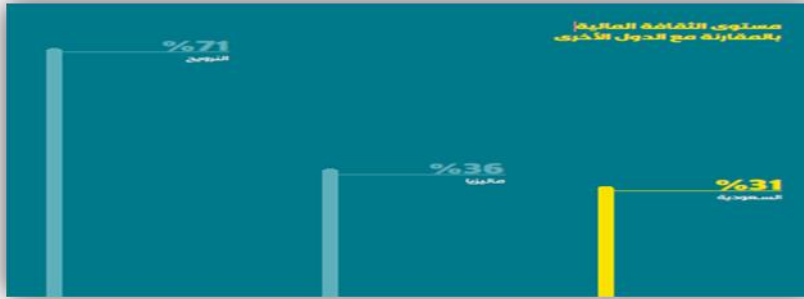


المصدر: مؤسسة الملك خالد الخيرية، سياسات الشمول المالي في المملكة العربية السعودية، 2018، ص 08

4. الثقافة المالية:

حسب تقرير مؤسسة الملك خالد يقدر معدل الثقافة المالية بين البالغين في المملكة ب (31%)، وهو معدل منخفض مقارنة مع الدول الأخرى وفق استطلاع البنك الدولي كما هو موضح في الشكل الموالي

الشكل رقم 06: معدل الثقافة المالية في السعودية مقارنة ببعض الدول



المصدر: مؤسسة الملك خالد الخيرية، سياسات الشمول المالي في المملكة العربية السعودية، 2018، ص 08

2.3. الفئات التي تعاني من "الإقصاء المالي" في المملكة :

حسب ما أورده التقرير فإن الكثير من الفئات في المملكة تعاني من عدم القدرة على الوصول إلى الخدمات والمنتجات المالية؛ كفتح الحسابات البنكية أو الاستثمارية أو الاقتراض أو استخراج بطاقة ائتمانية أو القيام بتحويل بنكي أو الحصول على تأمين، ومن أبرز الفئات التي تعاني الإقصاء المالي في المملكة نجد:

- ملاحظة: تم السماح للمستجيبين باختيار أكثر من سبب ولذلك تتجاوز إجمالي النسب (100%) من خلال مسح مؤشر البنك الدولي للشمولية المالية.
- ملاحظة: تم السماح للمستجيبين باختيار أكثر من سبب ولذلك تتجاوز إجمالي النسب (100%) من خلال مسح مؤشر البنك الدولي للشمولية المالية.

1. الأشخاص غير حاملي الهوية القانونية:

هناك فئات في المملكة لا تمتلك أوراقاً ثبوتية أو هوية قانونية تخولهم الحصول على خدمات التعليم والصحة، والحصول على وظيفة، أو الزواج، أو استخراج بطاقة مباد لأبنائهم عند الإنجاب، وتتواجد في المملكة عدد من القبائل النازحة من شمال الجزيرة العربية، ومن القبائل في الجنوب، ومجموعة من السكان في المناطق الحدودية في جنوب شرق المملكة، بالإضافة إلى جاليات عربية وآسيوية وإفريقية استوطنت المنطقة الغربية لعدة أجيال، وجرى إصدار بعض الأوراق الثبوتية لبعض هذه الفئات على شكل بطاقة تنقل وإقامات، ولكن لازالت هناك مجموعة كبيرة منها لا تمتلك أوراقاً ثبوتية، ويتسبب فقدان الهوية القانونية في تدني الوضع الإنساني لهذه الفئات، ومحدودية فرص تحسين المستوى المعيشي، وعدم قدرتهم على الاندماج الكلي في المجتمع. (الخيرية،، 2018، صفحة 10)

2. المرأة:

هناك في المملكة (6.9) مليون شخص بالغ تقريباً لا يملكون حساباً بنكياً، معظمهم من النساء (60%) ويقدر عدد النساء اللاتي لا يملكن حساباً بنكياً ب(4.156.765) مليون امرأة مقابل (2.770.020) مليون رجل لا يملك حساباً بنكياً. وبحسب بيانات مؤشر البنك الدولي، فقد بلغت نسبة الفجوة بين الجنسين فيما يتعلق بتملك الحسابات البنكية (22%) لصالح الذكور بالمملكة. (الخيرية،، 2018، صفحة 11)

3. السكان خارج قوة العمل:

يعد الانضمام لسوق العمل من أهم أدوات الشمول المالي، حيث يقوم العاملون بفتح حسابات بنكية لاستلام أجورهم، وتنفيذ عمليات الادخار والحوالات المالية، تطبيقاً لبرنامج حماية الأجور، ويُظهر مؤشر الشمول المالي أنّ العاملين هم أكثر تملكاً للحسابات البنكية من غير العاملين، حيث بلغت نسبة العاملين الذين يملكون حسابات بنكية عالمياً (74%)، مقارنة بنسبة (59%) لغير العاملين، وبفارق (15%) نسبة مئوية. ويقل هذا المعدل في السعودية، حيث بلغت نسبة السكان خارج قوة العمل الذين يملكون حسابات بنكية (50%)، مقارنة بنسبة (80%) لمن هم داخل قوة العمل، وبفارق (30%)، وهنا تكمن أهمية توفير فرص العمل اللائقة للجميع، لاسيما الفئات الأقل حظاً. (الخيرية،، 2018، صفحة 11)

4. محدودي الدخل والمتعثرين:

محدودو الدخل هم من أكثر الفئات المعرضة لعدم الشمول المالي بحكم عدم إلمامهم بالخدمات والمنتجات المالية وانخفاض دخلهم، وبالنظر للمعدلات الدولية لامتلاك الحسابات البنكية، فإنّ محدودي الدخل يشكلون نصف عدد الأشخاص الذين لا يملكون حساباً بنكياً حول العالم، وفي السعودية فإن معدل الذين لا يملكون حساباً بنكياً لدى الفقراء هو (35%) مقارنة بمعدل (24%) لدى باقي فئات الدخل، مما يعني أنّ الفجوة بين محدودي الدخل وباقي فئات الدخل بلغت (11%). (الخيرية،، 2018، صفحة 12)

5. محدودو التعليم:

يعاني محدودو التعليم من قلة الوصول للخدمات البنكية والشمولية المالية، حيث يعدون من الفئات الأقل شمولاً في العالم، إذ يشكلون (62%) ممن لا يملكون حسابات بنكية. كما كشف مؤشر البنك الدولي على تملك (65%) من الأفراد في السعودية من ذوي مؤهل التعليم الابتدائي على حسابات بنكية مقارنة بتملك (73%) من الذين يملكون الشهادات الثانوية أو أعلى على حسابات بنكية كما كشف المؤشر تواضع نسبة المدخرين بين أصحاب مؤهلات التعليم الابتدائي بنسبة (5%) مقارنة ب (16%) لحاملي الشهادات الثانوية أو أعلى. (الخيرية،، 2018، صفحة 13)

خاتمة:

لقد أضحي الشمول المالي معيارا أساسيا لتقديم درجة تقدم وتطور اقتصاديات الدول، لذلك حاولنا من خلال دراستنا هذه إبراز أهم المفاهيم المرتبطة بالشمول المالي إلى جانب تحليل وتقييم واقع الشمول المالي بالمملكة العربية السعودية، وقد خلصت دراستنا إلى النتائج التالية:

النتائج:

- ✓ إن تحقيق الشمول المالي يمثل خطوة أساسية لتحقيق الاستقرار المالي من خلال العمل على تضمين كافة الشرائح السكانية ضمن المنظومة المالية للبلد، بالإضافة إلى المساهمة في تحقيق التنمية المستدامة من خلال تحسين مستوى المعيشة، وتمكين المرأة، وتمويل المشروعات الصغيرة، والحد من الفقر وكذا توفير فرص العمل؛
- ✓ تتمتع المملكة العربية السعودية بمستوى جيد فيما يخص امتلاك الحسابات المصرفية والذي بلغ نسبة 72% بين البالغين، بينما بلغت نسبة المدخرين 44% من إجمالي السكان والتي تعد نسبة منخفضة حتى بالمقارنة مع الدول ذات الدخل المنخفض؛
- ✓ تعتبر البنوك المصدر المفضل للاقتراض لدى السعوديين، خاصة القروض التي تقدمها البنوك الحكومية مثل صندوق التنمية العقارية وبنك التنمية الاجتماعية؛
- ✓ على الرغم من تسجيل المملكة لمستويات ايجابية الشمول المالي، إلا أن مستوى هذا الأخير يعد متوسطا إذ ما قورن بالدول المتقدمة؛
- ✓ لا تزال عدة فئات في المملكة تعاني من الوصول إلى الخدمات المالية وعلى رأسها المرأة، محدودي الدخل، والأشخاص خارج قوة العمل.

المراجع:

- البنك الدولي. (2021, 08, 04). تم الاسترداد من https://www.albankaldawli.org/ar/topic/financialinclusion/overview?fbclid=IwAR3P_o1ipEOQnGD LXjQaT-dQTowaiYRjuwwHoH1kAR0hhWllwlvkVHP6qTgA
- جازية د. حسيني. (2020). تعميم الخدمات المالية الرقمية لدعم الشمول المالي في الدول العربية، مجلة اقتصاديات شمال اقتصاديات شمال إفريقيا. 23.
- أيمن بوزانة، و وفاء حمدوش. (2021). واقع تأثير تفعيل سياسة الشمول المالي على تعزيز الاستقرار المالي للنظم المصرفية العربية. مجلة دراسات العدد الاقتصادي، 01.
- بهناس العباس، و بلعباس بسياسة. (2019). أسس ومتطلبات استراتيجية تعزيز الشمول المالي مع الإشارة الى تجربة الأردنية. مجلة المعارف، 02.
- سمير عبد الله. (2016). الشمول المالي في فلسطين، معهد أبحاث السياسات الاقتصادية الفلسطينية. القدس.
- صورية شني. (2019). أهمية الشمول المالي في تحقيق التنمية (تعزيز الشمول المالي في جمهورية مصر العربية). مجلة البحوث في العلوم المالية والمحاسبة، 01.
- فريق العمل الإقليمي لتعزيز الشمول المالي في الدول العربية. (2015). متطلبات تبني إستراتيجية وطنية لتعزيز الشمول المالي في الدول العربية. صندوق النقد العربي.
- محمد بن موسى، و عمر قمان. (2019). واقع الشمول المالي في العالم العربي في ضوء المؤشر العالمي للشمول المالي (GLOBAL FINDEX) خلال الفترة (2011-2017) مع التركيز على الجزائر، مجلة الإصلاحات الاقتصادية والاندماج في الاقتصاد العالمي. 13.
- محمد بوطلاعة، و كريمة بوقرة. (2020). واقع الشمول المالي وتحدياته - الأردن والجزائر نموذجا. مجلة الاقتصاد المال والاعمال، 02.
- مروان بن قيدة، و رشيد بوعافية. (2018). واقع وآفاق تعزيز الشمول المالي في الدول العربية. مجلة الاقتصاد والتنمية البشرية، 01.
- مؤسسة الملك خالد الخيرية. (2018). سياسات الشمول المالي في المملكة العربية السعودية. مؤسسة الملك خالد الخيرية.

المعالجة المحاسبية لعمليات الإنتاج المباشرة في قطاع التأمين بالجزائر

Accounting treatment of direct production operations in the insurance sector in Algeria

بن قطيب علي*

مخبر تطوير المؤسسة الاقتصادية الجزائرية، جامعة ابن

خلدون تيارت- الجزائر

Benguetib.ali@univ-tiaret.dz

ملخص:

تهدف هذه الورقة البحثية إلى التعرف على واقع تطبيق القواعد المحاسبية في قطاع التأمين من خلال العمليات المباشرة للتأمين، بدءا بإبرام عقد التأمين بين شركة التأمين والمؤمن له، ثم تسديد قيمة العقد مرورا بالتصريح بوقوع المخاطر للمؤمن لهم وحصولهم على التعويضات، وأيضا قمنا بالمعالجة المحاسبية لبعض الحالات الخاصة الموجودة في شركة التأمين كالإلغاء الكلي والجزئي لعقد التأمين لسبب من الأسباب سواء كان اختياريا أو اجباريا، وأيضا تم التطرق الى التخفيضات الممنوحة للمؤمن لهم من شركة التأمين.

الكلمات المفتاحية: التأمين، النظام المحاسبي للتأمين، المعالجة المحاسبية لعمليات الإنتاج.

Abstract :

This research paper aims to identify the reality of the application of accounting rules in the insurance sector through direct insurance operations, starting with the conclusion of the insurance contract between the insurance company and the insured, then paying the value of the contract, passing through the declaration of the occurrence of risks to the insured and their obtaining compensation, and also we dealt with the accounting for some cases The specialties found in the insurance company, such as the total and partial cancellation of the insurance contract for some reason, whether voluntary or compulsory, and also the discounts granted to the insured by the insurance company were discussed.

1- مقدمة:

أصبح التأمين اليوم من معايير التمايز في العصر الحديث فقياس التقدم الاقتصادي لأي دولة يعتمد على قياس صناعة للتأمين باعتباره من الخدمات الغير ملموسة التي تؤمن حاجات المجتمع. وللتأمين دور مهم في المجتمعات الحديثة كونه يوفر الحماية للأفراد والمنشآت، فهو يخلق نوعا من الراحة والطمأنينة من جهة ويساعد في دفع عجلة النمو ودعم خطط التنمية من جهة أخرى، ونظرا لدوره الفعال في الاقتصاد الوطني بات قطاع التأمين يحتل مكانة بارزة في اقتصاديات الدول فهو يساهم في تحفيز النشاط الاقتصادي عن طريق خلق حالة من شبه اليقين بدل حالة عدم التأكد التي تعتبر منشط لعملية الاستثمار من جهة ومن جهة أخرى تجميع أموال ضخمة لتخفيف الادخار وتمويل المشاريع الاقتصادية التي تعود بالنفع على الاقتصاد الوطني هذا ما جعل معظم الدول في الوقت الراهن تولي اهتماما بالغا لقطاع التأمين حيث نجده أكثر اتساعا في الدول المتطورة.

والجزائر كغيرها من الدول عرفت تطورا متزايدا في مجال صناعة التأمين، خاصة بعد دخولها اقتصاد السوق، حيث شهدت هذه الأخيرة توسعا في نشاط التأمين وتطويرا في الكفاءات المهنية كما اتجه التأمين إلى تقنيات حديثة. وقد قامت الدولة بإنشاء عدة شركات سواء كانت عمومية أو خاصة أو تعاونية تعمل على تأمين معظم الأخطار الموجودة في الحياة الاقتصادية. وقد تم تبني النظام المحاسبي المالي في تسجيل عملياتها محاسبيا.

الإشكالية:

كيف تتم المعالجة المحاسبية لعمليات التأمين المباشر في قطاع التأمين بالجزائر؟

أهداف البحث وأهميته:

يهدف هذا البحث عن طريق الدراسة الميدانية الى التعرف على ماهية التأمين ثم المعالجة المحاسبية لعمليات التأمين المباشر التي تتم بين شركة التأمين والمؤمن له.

2-نشأة التأمين:

لقد مرت فكرة التأمين بمراحل وأطوار متعددة فقد عرف منذ قديم الزمان ولهذا يري بعض الباحثين له أن فكرة التأمين كانت موجودة ومعمولاً بها منذ القرن العاشر الميلادي، فقد صدر أول نظام يتعلق بالخسارة العامة في رودس عام 916 قبل الميلاد حيث قضي بتوزيع الضرر الناشئ من إلقاء جزء من شحنة السفينة في البحر لتخفيف حملتها على أصحاب البضائع المشحونة فيها. وكذلك يقال بأن فكرة عقد التأمين كانت معروفة عند قدماء المصريين فقد عرفوا التأمين منذ أكثر من أربعة آلاف وخمسمائة عام ومما يدل على ذلك فقد وجد مسطوراً علي جدران أحد المعابد بالأقصر من أن المصريين القدماء كونوا جمعيات لدفن الموتى وكان العضو من هذه الجمعيات يدفع مبلغاً من المال علي هيئة اشتراك أو قسط سنوي علي أن تقوم الجمعية بالإنفاق اللازم علي تجهيز العضو وتكفينه وتحنيطه بعد الوفاة حسب الاتفاق بينهما، ويرى بعض العلماء علي أن الإمبراطورية الرومانية كانت هي أول من اخترع فكرة التأمين ، لأنها أول من ألزم تجار الأسلحة بإرسال أسلحتهم بحراً ، لتزويد قوات الإمبراطورية بها علي أن تقوم هي بضمان الخسارة التي يتعرض لها التجار إذا فقدت أسلحتهم بسبب الأخطار البحرية، أو بفعل العدو، وقد وجد أيضا التأمين عند المجتمعات الرومانية القديمة حيث أن المؤرخين ذكروا عن قيام بعض الجمعيات للطوائف الحرفية أنها كانت تتكون والأعضاء الذين يعملون في مهنة حرة وتجمعهم حرفة معينة كالتجارة أو الخدمة في المنازل مثلاً وكان العضو منهم يدفع مبلغاً من المال بعد كل فترة زمنية محددة، علي إن تقوم الجمعية بتحمل نفقات الجنازة عند وفاه العضو، ويرى بعض الباحثين علي أن التأمين كان معروفاً عند العرب في الجاهلية وقبل ظهور الإسلام ويقال بان(العرب عندما كانوا يقومون برحلة الشتاء والصيف وهما رحلتان تجاريتان، كان أعضاء القافلة يتفقون فيما بينهم علي تعويض من ينفق جملة، وكذا تعويضه عن تجارته إذا بارت بسبب نفوق جملة، وكان التعويض يوزع على أعضاء القافلة. (محمد، عقد التأمين دراسة فقهية، 2014، صفحة 145)

التأمين هو عنصر قديم حيث أن هناك من يقول بأنه ظهر بأشكاله المبسطة لدى الاغريق حيث كان الجنود المحاربون يساهمون بأقساط وتوضع في صندوق يتم من خلاله تعويض أسر الجنود. وفي أواخر القرن 17، ظهر التأمين البري في إنجلترا في صورة التأمين من الحريق عقب حريق هائل نشب في لندن سنة 1666، قضى على أكثر من ثلاثة عشر ألف منزل ونحو مائة كنيسة، ثم بعدها انتشر التأمين في ألمانيا وفرنسا وأمريكا، بعدها تطورت وظهرت أشكال عديدة للتأمين رافقت تطور الحياة الاجتماعية والاقتصادية. وللتأمين دور مهم في المجتمعات الحديثة كونه يوفر الحماية للأفراد والمنشآت، فهو يخلق نوعا من الراحة والطمأنينة من جهة، ويساعد في دفع عجلة النمو ودعم خطط التنمية من جهة أخرى، ونظرا لدوره الفعال في الاقتصاد، بات قطاع التأمين يحتل مكانة بارزة في اقتصاديات الدول فهو يساهم في تحفيز النشاط الاقتصادي. والجزائر كغيرها من الدول عرفت تطورا متزايدا في مجال صناعة التأمين، حيث شهدت توسعا في نشاط التأمين وتطويرا في الكفاءات المهنية كما اتجه التأمين إلى تقنيات حديثة، وقد قامت الدولة بإنشاء عدة شركات سواء كانت عمومية أو خاصة أو تعاونية تعمل على تأمين معظم الأخطار الموجودة في الحياة الاقتصادية والاجتماعية.

2-1- تعريف التأمين:

لغة: التأمين من أمن، أي اطمأن وزال خوفه، وهو بمعنى سكن قلبه.

التأمين عملية بموجها يحصل طرف وهو المؤمن له على تعهد مقابل القسط لطرف اخر هو المؤمن الذي التزم أن يدفع للغير مبلغ التأمين في حالة تحقق الخطر، وهذا المؤمن الذي يتحمل مجموعة من الأخطار يقوم بإجراء المقاصة عليها طبقا لقوانين الإحصاء. (بنخروف، 2002، صفحة 11)

وقد عرف على أنه عملية بمقتضاها يتعهد طرف يسمى المؤمن اتجاه طرف اخر يسمى المؤمن له مقابل قسط يدفعه هذا الأخير له بأن يعوضه عن الخسارة التي لحقت به في حالة تحقيق الخطر.

وهو أداة لتقليل الخطر الذي يواجهه الفرد عن طريق تجميع عدد كاف من الوحدات المتعرضة لنفس ذلك الخطر (كالسيارة، المنزل، المستودع..... الخ) لجعل الخسائر التي يتعرض لها كل فرد قابلة للتوقع بصفة جماعية ومن ثم يمكن لكل صاحب وحدة الاشتراك بنصيب منسوب الى ذلك الخطر. (فلاح، 2007، صفحة 14)

تعرف المادة 619 من القانون المدني الجزائري التأمين بأنه "عقد يلتزم المؤمن بمقتضاه أن يؤدي إلى المؤمن له أو إلى المستفيد الذي اشترط التأمين لصالحه مبلغا من المال أو إيرادا أو أي عوض مالي آخر في حالة وقوع الحادث أو تحقق الخطر المبين بالعقد وذلك مقابل قسط أو أية دفعة مالية أخرى يؤديها المؤمن له للمؤمن².

2-2- عناصر التأمين:

-عقد التأمين: اتفاق بين المؤمن والمؤمن له يتعهد فيه المؤمن بتعويض المؤمن له عن الأضرار والخسائر المغطاة بموجب العقد ويكون هذا التعويض عينا أو ماليا وذلك مقابل قيام المؤمن له بدفع قسط التأمين.

-وثيقة التأمين: هي المستند أو البيئة التي تبرهن على وجود عقد التأمين وتحتوي على بيانات التأمين كاملة وتتوفر على معلومات أساسية يعرفها المؤمن له وينقلها إلى المؤمن بدقة ووضوح من خلال تعبئة نموذج خاص <طلب التأمين> حيث يعده المؤمن ليتضمن كافة المعلومات الأساسية والجوهرية من وجهة النظر وبناء على هذه المعلومات يكون قراره بقبول أو رفض العملية.

3-المؤمن: وهو الشخص أو الشركة والذي يقوم بتغطية قيمة التأمين لطالب التأمين ضد الخطر المؤمن ضده.

² -المادة 619 من القانون المدني الجزائري

-قسط التأمين: ويمثل التزام المؤمن له في عقد التأمين وهو المبلغ الذي يدفعه المؤمن له للمؤمن مقابل التزام هذا الأخير بتحمل الخطر. (الحكيم، 2010، صفحة 11)

-مبلغ التأمين: المبلغ الذي يلتزم المؤمن بدفعه للمؤمن له أو المستفيد عند تحقق الخطر المؤمن ضده، والعلاقة بين قسط التأمين ومبلغ التأمين علاقة طردية.

-مدة التأمين: حيث أن عقد التأمين يعتبر من العقود الزمنية أي مرتبطة بمدة محددة تبينها وثيقة التأمين ويكون خلالها عقد التأمين ساريا ففي التأمينات الممتلكات تكون مدة سنة وفي التأمين النقل قد تكون المدة اقل من سنة حتى وصول البضاعة، أما في تأمينات الحياة فتكون لأكثر من سنة وفي تأمينات أخطار المقاولات تكون المدة حتى انتهاء تنفيذ المشروع.

-المؤمن له: وهو الشخص المعرض للخطر سواء في شخصه أو في ممتلكاته أو في ذمته المالية وهو طالب التأمين ويلتزم بدفع قسط التأمين لشركة التأمين.

2-3-أنواع التأمين: يمكن تقسيمه إلى: (رياش، 2019، صفحة 14)

التقسيم من حيث عنصر التعاقد: وطبقا لعنصري التعاقد الإجباري والاختياري يمكن تقسيم التأمين إلى نوعين:

-التأمين الاختياري: ويشمل كل أنواع التأمين التي يتعاقد عليها الفرد أو المنشأة بمحض اختيارهم، ذلك للحاجة الملحة لمثل هذه التغطية التأمينية، أي أنه لا بد أن تتوافر هنا حرية الاختيار كأساس في التعاقد بين شركة التأمين وبين الفرد أو المنشأة، ويشمل هذا النوع من التأمين كافة أنواع وفروع التأمين التي يتوافر لها الأساس السابق مثل تأمين الحوادث والحريق والسيارات) غير الإجباري (والبحري، والمسؤولية المدنية غير الاجبارية، ويطلق على مثل هذا النوع من التأمينات، التأمينات الاختيارية أو التجارية أو الخاصة.

ومن أمثله نجد: تأمين الحوادث والحريق وتأمين السيارات غير الإجباري والسرقه والتأمين البحري، ويطلق على هذا النوع من التأمينات بالتأمينات الاختيارية أو الخاصة.

- التأمين الإجباري: ويشمل كل أنواع التأمين التي تلزم الدولة بتوفيرها للأفراد أو المنشآت أو تلزمهم بالتعاقد عليها وذلك بهدف اجتماعي أو لمصلحة طبقة ضعيفة في المجتمع، أي أن عنصر الإجبار أو الإلزام من قبل الدولة هو أساس التعاقد في مثل هذه التأمينات ويشمل هذا النوع من التأمين كافة فروع التأمينات الاجتماعية.

ومن أمثله نجد: العجز والوفاة والشيخوخة، والبطالة، والمرض واصابات العمل (وبعض فروع التأمينات الخاصة الإجبارية كالتأمين الإجباري للسيارات.

التقسيم من حيث الغرض من التأمين أو طبقا للطرق المختلفة لإجراء التأمين: قد يكون الغرض من التأمين مصلحة خاصة، كما يمكن أن يكون الغرض منه فائدة اجتماعية عامة، وحسب هذا المعيار يمكن التمييز بين نوعين:

-التأمين التجاري: ويقوم التأمين هنا على أساس تجاري أو بغرض تحقيق الربح، وعادة ما يقوم بهذا النوع من التأمين شركات المساهمة وهيئات التأمين بالاكنتاب، حيث يتم حساب قسط التأمين هنا بحيث يغطي الخطر المؤمن منه بجانب نسبة إضافية أخرى لتغطية الأعباء الإدارية أو بالإضافة ونسبة الربح التي تهدف إليها مثل هذه الهيئات.

-التأمين الاجتماعي: ويقوم التأمين هنا على أساس أهداف اجتماعية أي لا يهدف هذا النوع من التأمين إلى تحقيق الربح، ولكن يهدف إلى حماية الطبقات الضعيفة في المجتمع من أخطار يتعرضون لها ولا دخل لإرادتهم في حدوثها ولا قدرة لهم على حماية أنفسهم منها، وعادة ما يفرض هذا النوع من التأمين إجباريا، وغالبا ما تقوم بتنفيذه هيئات حكومية.

التقسيم من حيث موضوع التأمين (نوع الخطر الذي يغطيه): يمكن تقسيم التأمين تبعا للخطر المؤمن ضده إلى الأنواع التالية:

-تأمين الأشخاص : ويشمل أنواع التأمين ضد الأخطار التي تصيب الأشخاص مباشرة في حياتهم أو صحتهم أو أعضائهم، وبذلك يدخل في هذا النوع من التأمين على الحياة، التأمين ضد المرض، التأمين ضد البطالة، التأمين ضد الحوادث الشخصية) خطر الإصابة بحدوث شخص (التأمين ضد الشيخوخة، تأمين معاشات الأرامل واليتامى، وتأمين نفقات الزواج والولادة وما شابهها من المناسبات الاجتماعية.

-تأمين الممتلكات: تشمل أنواع التأمين ضد الأخطار التي تصيب ممتلكات الشخص، وبذلك يدخل في هذا النوع التأمين ضد السرقة، التأمين ضد كسر الزجاج، التأمين ضد الحريق، التأمين ضد الحرب، تأمين الممتلكات ضد الزلازل والبراكين والثورات والحروب، تأمين الطيران، وتأمين المحاصيل الزراعية ضد تقلبات الطبيعة، التأمين البحري إلخ.

-تأمين المسؤولية المدنية: هي التأمينات التي يكون موضوع التأمين فيها المخاطر التي يتعرض لها الغير في أشخاصهم أو ممتلكاتهم بسبب المؤمن له أو أملاكه ومن أهمها تأمين المسؤولية المدنية لأصحاب السفن والطائرات والسيارات، تأمين المسؤولية المدنية لأصحاب المهن الحرة) كالمهندسين والأطباء والصيداللة والمحاسبين والمقاولين (تأمين المسؤولية المدنية لأصحاب العقارات، تأمين المسؤولية المدنية من إصابات العمل وأمراض المهنة.

التقسيم من حيث إمكانية تحديد الخسائر والتعويض: يستند هذا التقسيم على إمكانية تحديد الخسارة من عدمها، وينقسم الى:

-التأمينات النقدية: وتشمل كافة أنواع التأمين التي يصعب تقدير الخسارة المادية الناتجة عنها عند تحقق مسببات الخطر المؤمن منها، وذلك لوجود جانب معنوي نتيجة تحقق الخطر، فنظرا لصعوبة القياس للأخطار المعنوية يتفق مقدما على مبلغ التعويض المستحق عند تحقيق هذا الخطر فعلا ويتمثل ذلك في مبلغ التأمين، وتعد تأمينات الحياة من أبرز التأمينات التي ينطبق عليها الاعتبار السابق لذلك أطلق عليها بالتأمينات النقدية أي التي تقدر فيها قيمة الخسارة مقومة بالنقد مقدما والتي يجب تحملها بالكامل عند تحقق الخطر المؤمن منه.

-تأمينات الخسائر: وتشمل كافة أنواع التأمين التي يسهل فيها تحديد الخسارة المادية الفعلية الناتجة عن تحقق الخطر المؤمن منه، وينطبق ذلك على تأمينات الممتلكات بأنواعها المختلفة، فالتعويض هنا يتناسب مع الخسارة الفعلية ويحدد أقصى مبلغ التأمين المحدد في وثيقة التأمين.

تعريف إعادة التأمين:

يعرف إعادة التأمين على أنه تأمين التأمين. ويمكن وصف عملية إعادة التأمين على أنه قيام الشركة بتأمين جزء من التزاماتها اتجاه المؤمن لهم لدى شركة تأمين أخرى. وهذا الجزء من التزاماتها هو ما يفيض عن طاقتها أي ما يزيد عن حد احتفاظها. ويطلق على الشركة التي تعيد تأمين جزء من التزاماتها اسم الشركة المباشرة، وذلك لأنها تتعامل مباشرة مع الجمهور ويطلق على الجهة أو الشركة التي تقبل التأمين على التزامات الشركة المباشرة الشركة المعيدة للتأمين. ويحدث أحيانا أن تقوم الشركة المعيدة بتأمين جزء من التزاماتها إذا كانت أكبر من حد احتفاظها لدى شركات أخرى وتسمى ب (إعادة إعادة التأمين). وقد تقوم الشركة المعيدة للتأمين هي بدورها بإعادة التأمين ما يزيد عن حد احتفاظها. وبهذا نجد أن عملية تأمين واحدة قد تمر بسلسلة من عمليات إعادة التأمين قد تصل إلى أكثر من مؤمن. (حسن، 2016، صفحة 1839)

1. النظام المحاسبي المالي لقطاع التأمين:

تعتمد المحاسبة في قطاع التأمين على نظام المحاسبة المالية SCF المعتمد في الجزائر منذ 2010/01/01، ويتميز قطاع

التأمين بالخصائص التالية:

- ❖ المنتج النهائي في التأمين هو تقديم خدمة وليست سلعة وتمتاز هذه الخدمة بأنها خدمة آجلة وليست حالية؛
 - ❖ أسعارها ثابتة ولا تخضع لقوانين العرض والطلب حيث تعد على أساس الخبرة الماضية في سوق التأمين وبالاستعانة بأساليب رياضية؛
 - ❖ تتحصل شركات التأمين على الإيرادات (أقساط التأمين) ثم تقوم بالنفقات (تعويضات) عكس المؤسسات الأخرى؛
 - ❖ التقارير المالية في شركات التأمين غالبا ما تركز على الأحداث المستقبلية بهدف تبيان مقدرة الشركة على الوفاء بالتزاماتها الحاضرة والمستقبلية؛
 - ❖ ان مبلغ الربح أو الخسارة في ختام الدورة المالية ما هو الا مبلغ تقديري باعتبار أن عقود التأمين غالبا ما تتعدى مدتها السنة، أيضا لا يمكن تحديد مقدار الالتزامات والنفقات المترتبة على عقد التأمين الا بعد انتهاء أجل العقود؛
 - ❖ عدم وجود مخزونات إذ تعتبر الأدوات المكتبية استهلاكات الدورة.
 - ❖ ويهدف النظام المحاسبي لقطاع التأمين الى تحقيق ما يلي:
 - ❖ تسجيل مختلف العمليات المحاسبية المتعلقة بالتأمين وفق النظام المحاسبي المالي مع مراعاة خصائص قطاع التأمين؛
 - ❖ اعداد الحسابات الختامية والقوائم المالية المختلفة لتحديد نتيجة النشاط على مستوى شركة التأمين؛
 - ❖ توفير كافة البيانات لممارسة عمليات الرقابة الملائمة لاتخاذ القرارات.
3. المعالجة المحاسبية لعمليات الإنتاج المباشرة: قبل التطرق الى المعالجة المحاسبية لعمليات الإنتاج المباشرة يجب فهم بعض الالتزامات الناتجة عن هذه العقود ونذكر منها:
- صندوق ضمان السيارات (FGA) (FONDS GARENTIE AUTOMOBILE): هو صندوق يتمثل في مبالغ التعويضات التي تفرض على المسؤولية المدنية (RC) + تكلفة الورقة (CP) COUT DE POLICE ويكون بنسبة 03% على السيارات والمعدات الفلاحية على الأخطار الاجبارية، وتحول مبالغه لفائدة ضحايا حوادث المرور الجسمانية التي يكون المتسبب فيها مجهول أو معسر وتسجل محاسبيا بالحساب ح/ 44311 صندوق ضمان السيارات.
 - المسؤولية المدنية مقنن حسب :
 - ❖ قوة السيارة (على حسب الأحصنة لكل سيارة كل ما زادت زاد المبلغ)؛
 - ❖ نوع السيارة (ذات الوزن الخفيف، الثقيل)؛
 - ❖ المنطقة (شمال، الجنوب توجد امتيازات لسكان الجنوب)؛
 - ❖ الاستعمال (اذا كان موظف عادي لا يستعمل السيارة كثيرا تنقص وكل ما كان استعمال السيارة أكثر يزيد المبلغ).
- صندوق الكوارث الطبيعية (FCN) (FONDS DE CATASTROPHES NATURELLES): هو صندوق يتمثل في مبالغ التعويضات بنسبة 01% من الأخطار الصناعية البسيطة ويسجل محاسبيا في الحساب ح/ 44313 صندوق الكوارث الطبيعية.
- حق الطابع (DT) (DROIT DE TIMBRE): يفرض بنسبة 01% من المبلغ صافي الدفع TTC عند التسديد النقدي الى غاية 2500 دج، وتبقى هذه القيمة ثابتة حتى ولو كان التسديد النقدي كبيرا، حيث إذا كان التحصيل نقدا يسجل محاسبيا، وإذا كان بشيك بنكي لا يتم تسجيله محاسبيا، والهدف منه التقليل من عملية التهرب الضريبي إضافة الى الرقابة على الأموال.
- ويسجل محاسبيا في الحساب 44271 حقوق الطابع
- حقوق الطابع المتغيرة حسب العقد (TG): وهي متعلقة بالسيارات فقط وتسجل محاسبيا في الحساب 44272-حقوق الطابع المتغيرة
- تكلفة الورقة (CP): تسجل فيها المبالغ في حالة الأخطار المتعددة مثل السرقة، الحريق...، وتسجل محاسبيا في الحساب 7003 - -تكلفة وثيقة التأمين (تكلفة الورقة)

-الرسم على القيمة المضافة TVA: يحسب الرسم على القيمة المضافة في عقود التأمين من القسط الصافي أو الصافي التجاري + تكلفة الورقة (CP)، ويسجل محاسبيا في الحساب 4451 الرسم على القيمة المضافة المحصل. وعقود التأمين على الأشخاص والكوارث الطبيعية معفاة من الرسم على القيمة المضافة.

حساب القسط الخاص بالسيارات:

القسط الإجمالي = القسط الصافي + تكلفة الورقة CP + الرسم على القيمة المضافة TVA + حق الطابع DT + حق الطابع

المتغير TG + صندوق ضمان السيارات FGA

حق الطابع يفرض على المبلغ الواجب الدفع

القسط الصافي = المسؤولية المدنية RC + حق الدفاع DR + الأشخاص المنقولة PT + أضرار التصادم DC + انكسار الزجاج

BDG

حق الدفاع: الدفاع عن الأشخاص لدى المحاكم؛

الأشخاص المنقولة: تعويض للأشخاص مباشرة بعد الضرر لا تفوق 40000 دج؛

انكسار الزجاج: جسم خارجي يحدث ضرر لانكسار الزجاج؛

أضرار التصادم: يكون المتسبب الحادث يكون معروف يستفيد من مبلغ في حدود الخسائر لان التأمين ليس مصدر للغنى بدون سبب.

حساب القسط الخاص بالأموال:

القسط الإجمالي = القسط الصافي + تكلفة الورقة CP + الرسم على القيمة المضافة TVA + حق الطابع DT + صندوق

الكوارث الطبيعية FCN

أولا. عقد التأمين على السيارات: ويكون التسجيل المحاسبي على النحو التالي

المؤمن لهم	القسط الاجمالي	المؤمن لهم	411
أقساط التأمين على السيارات	القسط الصافي	المؤمن لهم	411
تكلفة الورقة CP	قيمة CP	70001	70001
TVA	قيمة TVA	7003	7003
حق الطابع DT (في حالة التسديد نقدا)	قيمة DT	4451	4451
حق الطابع المتغير TG (يتعلق بالسيارات فقط)	قيمة TG	44271	44271
صندوق ضمان السيارات FGA (يتعلق بالسيارات فقط)	قيمة FGA	44272	44272
(تسجيل قسط التأمين الخاص بالسيارات)		44311	44311

ثانيا. عقد التأمين على الأخطار المتعددة (السرقية، الحريق،): ويكون التسجيل المحاسبي على النحو التالي

المؤمن لهم	القسط الاجمالي	المؤمن لهم	411
أقساط التأمين ضد الأخطار	القسط الصافي	المؤمن لهم	411
تكلفة الورقة CP	قيمة CP	70002	70002
TVA	قيمة TVA	7003	7003
حق الطابع DT (في حالة التسديد نقدا)	قيمة DT	4451	4451
صندوق الكوارث الطبيعية FCN (يتعلق بالكوارث)	قيمة FCN	44271	44271
		44313	44313

المعالجة المحاسبية لعمليات الإنتاج المباشرة في قطاع التأمين بالجزائر

		(تسجيل قسط التأمين الخاص بالأخطار المتعددة)		
--	--	---	--	--

ثالثا. عقد التأمين على نقل السلع والبضائع: ويكون التسجيل المحاسبي على النحو التالي

		المؤمن لهم	411
القسط الصافي	القسط الاجمالي	أقساط التأمين على نقل السلع والبضائع	70003
قيمة CP		تكلفة الورقة CP	7003
قيمة TVA		TVA	4451
قيمة DT		حق الطابع DT (في حالة التسديد نقدا)	44271
		(تسجيل قسط التأمين الخاص بالسلع والبضائع)	

رابعا. أقساط التأمين المباشرة على الأشخاص: وهي التأمينات التي تتعلق بالإنسان من حيث وجوده وحياته أو من حيث سلامته وصحته كالتأمين على الحياة وسجل في الحساب 702 أقساط التأمين على العمليات المباشرة على الأشخاص، ويتفرع هذا الحساب الى:

7020 أقساط التأمين الدورية على الأشخاص

7021 أقساط التأمين الوحيدة على الأشخاص

7023 تكلفة الورقة وملحقاتها

ويكون التسجيل المحاسبي على النحو التالي:

		المؤمن لهم	411
القسط الصافي	القسط الاجمالي	أقساط التأمين على الأشخاص	702
قيمة CP		تكلفة الورقة وملحقاتها	7023
قيمة TVA		TVA	4451
قيمة DT		حق الطابع DT (في حالة التسديد نقدا)	44271
		(تسجيل قسط التأمين الخاص بالأشخاص)	

حالات خاصة: قد يكون هناك وسيط بين شركة التأمين والمؤمن له يسمى بوسيط التأمين وقد خصص له الحساب 412 وسطاء التأمين حسب الاتفاق بينهم تتم عن طريق المفاوضات (كل ضمانتها لها نسبة خاصة بها الاجباري نسبة 08 حتى 10 بالمائة والاختيارية تلحق حتى 20 بالمائة) التعاضديات لا يوجد مثل crma، ويسجل محاسبيا في الجانب المدين مكان الحساب 411 ويرصد مع احدى حسابات النقديات، وتفرع الحساب الى:

4121 الحسابات الجارية-الوكلاء العامين

4122 الحسابات الجارية – السماسرة

4128 وسطاء اخرين

		المؤمن لهم	411
القسط الصافي	القسط الاجمالي	خدمات خارجية	62
قيمة CP	عمولة الوسيط	أقساط التأمين على	7000
		تكلفة الورقة CP	7003

بن قطيب علي

قيمة TVA		TVA	4451	
قيمة DT		حق الطابع DT (في حالة التسديد نقدا)	44271	
عمولة الوسيط		الوسطاء	412	
		(تسجيل قسط التأمين)		

ثم يسدد مبلغ للوسيط حسب طريقة التسديد

خامسا. المعالجة المحاسبية لعملية التحصيل (العمليات المباشرة): بعد تحرير العقد من طرف محاسب شركة التأمين يقوم المؤمن له بتسديد ما عليه اما نقدا أو بواسطة شيك بنكي وتكون المعالجة المحاسبية كالتالي:

- التحصيل نقدا: وتكون المعالجة المحاسبية على النحو التالي

	N/./.....		53
	القسط الاجمالي	الصندوق		
القسط الاجمالي		المؤمن له	411	
		(تحصيل قيمة العقد)		

وفي نهاية اليوم يتم تحويل الأموال من الصندوق الى البنك حيث تكون المعالجة المحاسبية كالتالي:

	N/./.....		581
	القسط الاجمالي	تحويلات مالية		
القسط الاجمالي		الصندوق	53	
		(سحب الأموال من الصندوق)		
	N/./.....		
	القسط الاجمالي	البنك		512
القسط الاجمالي		تحويلات مالية	581	
		(تحويل الأموال الى البنك)		

- عن طريق البنك: وتكون المعالجة المحاسبية كالتالي:

	N/./.....		5112
	القسط الاجمالي	شيكات للتحصيل		
القسط الاجمالي		المؤمن لهم	411	
		(الحصول على شيك)		
	N/./.....		
	القسط الاجمالي	البنك		512
القسط الاجمالي		شيكات للتحصيل	5112	
		(تحويل أموال الشيك الى البنك)		

حالات خاصة لعدم التحصيل:

في بعض الأحيان قد لا يحصل الشيك لوجود خطأ فيه أو لعدم وجود رصيد يقابله في هذه الحالة نسجل:

	N/./.....		416
	القسط الاجمالي	المؤمن لهم المشكوك فيهم		
القسط الاجمالي		شيكات للتحصيل	5112	
		(اثبات مؤمن لهم مشكوك فيهم)		

المعالجة المحاسبية لعمليات الإنتاج المباشرة في قطاع التأمين بالجزائر

قد يترتب عن هذه العملية مصاريف عدم التحصيل تتمثل في وثيقة عدم التحصيل محررة من طرف البنك،
مصاريف المحضر القضائي....

الحالة الأولى: شركة التأمين تتحمل المصاريف ويكون التسجيل المحاسبي كالتالي:

مصاريف عدم التحصيل	مصاريف عدم التحصيلN/./..... مصاريف مالية أخرى الصندوق/البنك (تحمل مصاريف عدم تحصيل الشيك)	512/53	668
-----------------------	-----------------------	---	--------	-----

الحالة الثانية: مصاريف عدم التحصيل تحمل على المؤمن له ويكون التسجيل المحاسبي كالتالي:

مصاريف عدم التحصيل	مصاريف عدم التحصيلN/./..... المؤمن لهم المشكوك فيهم الصندوق/البنك (تحمل مصاريف عدم تحصيل الشيك ل المؤمن لهم)	512/53	416
-----------------------	-----------------------	--	--------	-----

سادسا. المعالجة المحاسبية للعقود (العمليات المباشرة) التي تتجاوز مدتها الدورة: تطبيقا لمبدأ استقلالية الدورات وبما أن العقود المبررة في شركات التأمين قد تفوق مدتها السنة الواحدة، هنا يتم تسجيل الأقساط المؤجلة اما بتاريخ ابرام العقد (تفاديا للنسيان والخطأ) أو في نهاية السنة والمعالجة المحاسبية تكون على النحو التالي:¹

-أقساط التأمين على الأضرار:

القسط المؤجل	القسط المؤجلN/./.....أو...../12/31..... أقساط التأمين المؤجلة على الأضرار مؤونات الأقساط على الأضرار (تسوية القسط المتعلق بالدورة ن+1)	300	7150
--------------	--------------	--	-----	------

-أقساط التأمين على الأشخاص:

القسط المؤجل	القسط المؤجلN/./.....أو...../12/31..... أقساط التأمين المؤجلة على الأشخاص مؤونات الأقساط على الأشخاص (تسوية القسط المتعلق بالدورة ن+1)	320	7152
--------------	--------------	--	-----	------

وفي بداية السنة يتم ترصيد التسجيلات المحاسبية عن طريق قلب القيود وفق المعالجة المحاسبية التالية:

عكس قيد أقساط التأمين على الأضرار:

القسط المؤجل	القسط المؤجلN/./.....أو...../12/31..... مؤونات الأقساط على الأضرار أقساط التأمين المؤجلة على الأضرار (تسوية القسط المتعلق بالدورة ن+1)	7150	300
--------------	--------------	--	------	-----

عكس قيد أقساط التأمين على الأشخاص:

القسط المؤجل	القسط المؤجلN/./.....أو...../12/31..... مؤونات الأقساط على الأشخاص		320
--------------	--------------	--	--	-----

القسط المؤجل		أقساط التأمين المؤجلة على الأشخاص (تسوية القسط المتعلق بالدورة ن+1)	7152	
--------------	--	--	------	--

ملاحظة: قبل اجراء قيود الأقساط المؤجلة في نهائية السنة المالية يجب خصم المبالغ المدفوعة للمؤمن لهم سواء تم تسجيلها أثناء ابرام العقد أم لم يتم تسجيلها.

سابعاً. التسجيل المحاسبي للتعويض عند وقوع الخطر (طريقة الجرد الدائم): تمكن طريقة الجرد الدائم من المراقبة المحاسبية للمؤونات التقنية وتشجع على الإغلاق السريع للحالات المحاسبية الدورية، تطبيقاً لقواعد الرقابة على شركات التأمين وإعادة التأمين، التي تتطلبها اللوائح والقوانين. وتسجل فيه كل إجراءات التعويض خطوة بخطوة.

عند وصول نهاية السنة ولم تسدد التعويضات عن الحوادث التي وقعت خلال السنة الجارية فان يتم بتاريخ n/12/31 تشكيل مؤونة للتعويضات والمصاريف المحققة المتوقع تسديدها خلال الدورة اللاحقة n+1، أيضا عند التصريح بوقوع الأضرار تقوم مصلحة الحوادث بالتقييم الأولي للأضرار ويكون التقييم تقديريا الى غاية وصول التقييم الفعلي من الخبير هنا يتم تسجيل مؤونة، ويكون التسجيل المحاسبي على النحو التالي:

- التصريح بمؤونة التعويضات على الأضرار (العمليات المباشرة) أو تشكيل مؤونات التعويضات: تكون مدة التصريح 07 أيام من وقوع الحادث مفتوحة دون احتساب أيام عطلة نهائية الأسبوع، ويمكن أن يكون التصريح بعد ذلك ولكن شركة التأمين يمكن لها إنقاص قيمة التعويض.

قيمة التعويض المتوقع + المصاريف المحلقة المتوقعة	قيمة التعويض المتوقع + المصاريف المحلقة المتوقعة	تشكيل وتعديل مؤونات الأضرار مردودات الأقساط الأضرار (تسجيل المؤونة)	6009 3009	N/12/31.....
--	--	---	--------------	--------------

-التصريح بمؤونة التعويضات على الأشخاص (العمليات المباشرة)

قيمة التعويض المتوقع + المصاريف المحلقة المتوقعة	قيمة التعويض المتوقع + المصاريف المحلقة المتوقعة	تشكيل وتعديل مؤونات الأشخاص مردودات الأقساط الأشخاص (تسجيل المؤونة)	6029 3260	N/12/31.....
--	--	---	--------------	--------------

- وقوع الخطر وتسديد التعويض للمؤمن له: يستفيد المؤمن له من التعويضات سواء كان المتسبب او غير متسبب، فاذا كان هو المتسبب في الحادث يستفيد إذا كان مؤمنا لتأمينات أخرى كتأمين الأشخاص وغيرها، وإذا كان غير مؤمنا لها فقط مؤمن للمسؤولية المدنية لا يستفيد من التعويض، وإذا كان غير متسبب يستفيد من التعويض ولشركة التأمين الحق في استرجاع حقوقه من شركة التأمين المتسبب في الحادث.

بعدها يتم عكس القيد للدلالة على تسديد التعويض للمؤمن له وهذا القيد لا يسجل إذا لم يتم التعويض

قيمة التعويض	قيمة التعويض المتوقع + المصاريف المحلقة	مردودات الأقساط تشكيل وتعديل مؤونات الأضرار	3009 6009	N/./.....
--------------	---	--	--------------	-----------

المعالجة المحاسبية لعمليات الإنتاج المباشرة في قطاع التأمين بالجزائر

المتوقع + المصاريف المحلقة المتوقعة	المتوقعة	(ترصيد المؤونة)		
--	----------	-----------------	--	--

قيمة التعويض المتوقع + المصاريف المحلقة المتوقعة	قيمة التعويض المتوقع + المصاريف المحلقة المتوقعةN/./..... مردودات الأقساط الأشخاص تشكيل وتعديل مؤونات الأشخاص (ترصيد المؤونة)	6029	3260
--	--	---	------	------

- مرحلة التقييم الفعلي لحجم الضرر: بعد تقديم التصريح من المؤمن له يتم تعيين خبير لتحريز محضر خبرة يحدد فيه بدقة قيمة الضرر، بعده يتم تحيين وتجديد المبالغ المسجلة في المرحلة الأولى لان المبالغ فيها كانت تقديرية، وتقوم شركة التأمين بمقارنة قيمة الخبرة مع الضمانات المؤمنة من الشخص (في الغالب المؤمن لهم لا يقرؤون عقد التأمين)، وهنا تظهر لنا حالتين:

حالة إعادة التقييم موجبة: أي أن المبالغ المقدرة أقل من المبالغ الفعلية في هذه الحالة يتم تشكيل مؤونة إضافية وفق التسجيل المحاسبي التالي:

زيادة التصريح بمؤونة التعويضات على الأضرار (العمليات المباشرة)

الفرق بين القيمة الحقيقية والمتوقعة	الفرق بين القيمة الحقيقية والمتوقعةN/./..... تشكيل وتعديل مؤونات الأضرار مردودات الأقساط الأضرار (تسجيل المؤونة)	3009	6009
--	--	---	------	------

زيادة التصريح بمؤونة التعويضات على الأشخاص (العمليات المباشرة)

الفرق بين القيمة الحقيقية والمتوقعة	الفرق بين القيمة الحقيقية والمتوقعةN/./..... تشكيل وتعديل مؤونات الأشخاص مردودات الأقساط الأشخاص (تسجيل المؤونة)	3260	6029
--	--	---	------	------

حالة إعادة التقييم سالبة: أي أن المبالغ المقدرة أكبر من المبالغ الفعلية في هذه الحالة يتم عكس قيود المرحلة الأولى بقيمة الفرق كالتالي:

بعدها يتم عكس القيد للدلالة على تسديد التعويض للمؤمن له وهذا القيد لا يسجل إذا لم يتم التعويض

مؤونات الأضرار:

الفرق بين القيمة الحقيقية والمتوقعة	الفرق بين القيمة الحقيقية والمتوقعةN/./..... مردودات الأقساط تشكيل وتعديل مؤونات الأضرار (ترصيد المؤونة)	6009	3009
--	--	---	------	------

مؤونات الأشخاص:

بن قطيب علي

الفرق بين القيمة الحقيقية والمتوقعة	الفرق بين القيمة الحقيقية والمتوقعة	N/./..... مردودات الأقساط الأشخاص تشكيل وتعديل مؤونات الأشخاص (ترصيد المؤونة)	6029	3260
-------------------------------------	-------------------------------------	--	------	------

- مرحلة تسديد التعويضات: بعد استلام محضر الخبرة والقيام بإجراءات المعالجة الإدارية والمحاسبية للملف فإنه يتم ارساله لإصدار الشيك للمؤمن له ويكون التسجيل المحاسبي على النحو التالي:

قيمة التعويض	قيمة التعويضتاريخ فاتورة التعويض..... تأدية الخدمات على العمليات المباشرة أعباء التسديد (فاتورة تعويض الأضرار)	4686	6000
المبلغ الاجمالي	تعويض الخبير قيمة TVA	المصاريف الملحقه على التعويضات على الأضرار Tva المسترجعة الموردون (فاتورة تعويض الخبير)	4601	4456
قيمة التعويض	قيمة التعويض أعباء التسديد البنك (تسديد التعويض للمؤمن له)	512	4686
المبلغ الاجمالي	المبلغ الاجمالي	الموردون البنك (تسديد التعويض للخبير)	512	4601

ملاحظة: في حالة تسديد التعويض نقدا نضيف الحساب 645 الضرائب والرسوم الأخرى في الجانب المدين وتتحمل المبلغ مؤسسة التأمين.

ثامنا. حالات خاصة بعقود التأمين (الغاء التأمين): أحيانا تنص بنود عقد التأمين على أنه يمكن الغاء العقد باتفاق الطرفين في أي وقت ضمن حدود مدة العقد، ويكون الإلغاء:
من طرف شركة التأمين: ممكن من شركة التأمين ان تلغي العقد إذا كان هناك تزوير في الوثائق من طرف المؤمن له، هنا يتم الغاء العقد دون ارجاع المبلغ للمؤمن له وتتابعه شركة التأمين قضائيا.
من طرف المؤمن له:

1. اجباري: ويكون من خلال اختفاء الخطر تماما مثلا السيارة سرقت او الشركة أغلقت هنا يصبح التامين لا يوجد له معنى
2. اختياري: بطلب من المؤمن لهم نتيجة لظروف معينة.

ويكون الإلغاء اما كلياً او جزئياً. عن طريق إطفاء جميع المصاريف وتخفيض المصاريف المستحقة على الوثائق الملغاة.
-الإلغاء الكلي لعقد التأمين: ويكون ذلك في نفس تاريخ توقيع العقد من خلال ترصيد كل حسابات العقد وتكون المعالجة المحاسبية على النحو التالي:

المعالجة المحاسبية لعمليات الإنتاج المباشرة في قطاع التأمين بالجزائر

		N/./.....		
	القسط الصافي	أقساط التأمين على السيارات	70001	
		أقساط التأمين على الممتلكات	70002	
		أقساط التأمين على نقل السلع والبضائع	70003	
		أقساط التأمين على الأشخاص	702	
	قيمة CP	تكلفة الورقة CP	7003	
		تكلفة الورقة CP	7023	
	قيمة TVA	TVA	4451	
	قيمة DT	حق الطابع DT (في حالة التسديد نقدا)	44271	
	قيمة TG	حق الطابع المتغير TG (يتعلق بالسيارات فقط)	44272	
	قيمة FGA	صندوق ضمان السيارات FGA (يتعلق بالسيارات فقط)	44311	
	قيمة FCN	صندوق الكوارث الطبيعية FCN (يتعلق بالكوارث)	44313	
القسط الاجمالي		المؤمن لهم (الإلغاء الكلي لعقد التأمين)	411	

-الإلغاء الجزئي بعقد التأمين: ويكون ذلك بعد مرور مدة من توقيع العقد بطلب من المؤمن له وفق الشروط الموجودة في العقد وتكون المعالجة المحاسبية على النحو التالي:

		N/./.....		
	القيمة المتبقية من القسط الصافي	الغاء أقساط التأمين للدورة الحالية على الأضرار	70090	
	19% من القسط المتبقي	الغاء أقساط التأمين للدورة الحالية على الأشخاص	70290	
		TVA	4451	
		FGA المتبقي = الإجمالي X عدد الأشهر المتبقية	44311	
		FCN المتبقي = الإجمالي X عدد الأشهر المتبقية	443191	
القيمة المتبقية		المؤمن لهم	411	
تكلفة الورقة على عقد الإلغاء الجزئي		تكلفة الورقة على الأضرار	7003	
		تكلفة الورقة على الأشخاص	7023	
		TVA = المقابل لتكلف الورقة	4451	
		(الإلغاء الجزئي لعقد التأمين)		

-التخفيضات الممنوحة على أقساط التأمين:

في بعض الحالات تمنح شركة التأمين تخفيضات للمؤمن له لتحفيزه للتعاون أكثر معها وتتعلق بعقد التأمين، ويمكن تقديم تخفيضات لفترة محددة promotion، ويمكن تقديم تخفيضات نتيجة لوجود أساليب متطورة لحماية الشيء المؤمن مثلا شركة تتوفر على نظام للحماية متطور جدا هنا يصبح الخطر قليل وبالتالي شركة التأمين يمكن لها تقديم تخفيضات لأنها على علم أن الخطر سيكون قليل او منعدم وبالتالي سيصبح مبلغ التعويض قليل أو منعدم والعكس صحيح في عدم اتباع الشركة لنظام حماية وتعلم شركة التأمين بأن الخطر ملحوظ. وتسجل محاسبيا كما يلي:

		N/./.....		
	قيمة التخفيض	الغاء أقساط التأمين للدورة الحالية على الأضرار	70090	
		الغاء أقساط التأمين للدورة الحالية على الأشخاص	70290	

الفرق	الرسم المقابل له	TVA	4451
تكلفة الورقة على عقد الإلغاء الجزئي		تخفيضات ممنوحة	4195
		تكلفة الورقة على الأضرار	7003
		تكلفة الورقة على الأشخاص	7023
		TVA = المقابل لتكلف الورقة (منح تخفيض للمؤمن له)N/./.....عند التسديد	4451
المبلغ المسدد	المبلغ المسدد	تخفيضات ممنوحة	4195
		البنك (التسديد عن طريق البنك)N/./.....عند التسديد	512
		تخفيضات ممنوحة	4195
		الضرائب والرسوم الأخرى	645
		الصندوق (التسديد نقدا)	53

الخاتمة:

من خلال ما سبق يمكننا القول بأن التسجيلات المحاسبية لعمليات الإنتاج المباشرة كانت وفق النظام المحاسبي المالي مع مراعاة خصوصية قطاع التأمين، كما نجد أن فرع التأمين على السيارات يحتل الصدارة حيث له حصة كبيرة من رقم الأعمال الإجمالي تليها تأمين على الحرائق والأخطار المتنوعة.

النتائج:

-يعتبر قطاع التأمين من أهم القطاعات الاقتصادية من خلال لعبه دور مهم وأساسي في بناء الاقتصاد الوطني ودفع العجلة الاقتصادية.
-يوفر التأمين الراحة والطمأنينة للمؤمن له مما يؤدي إلى زيادة إنتاجيته من جهة ومن جهة أخرى يساهم في تمويل المشاريع الاقتصادية من خلال الأقساط المجمعة وتوظيفها.
*نجد أن فرع التأمين على السيارات يحتل الصدارة حيث له حصة كبيرة من رقم الأعمال الإجمالي تليها تأمين على الحرائق والأخطار المتنوعة.

التوصيات:

-تغيير القوانين الخاصة بالتعويضات خاصة وأنها مطبقة منذ الثمانينات؛
-الاعتماد في التسجيلات المحاسبية على المعيار المحاسبي IFRS 17 الخاص بعقود التأمين؛
-رقمنة قطاع التأمين وتسهيل إجراءات التعويضات للمؤمن لهم.

المراجع:

ابراهيم ادريس محمد. (2014). عقد التأمين دراسة فقهية. مجلة جامعة البحر الأحمر، العدد الخامس،.

الحكيم، ع. ا. (2010). عقد التأمين حقيقته ومشروعيته، بيروت لبنان: منشورات الحلبي الحقوقية.

حسن، ي. ك. (2016). إعادة التأمين مجلة جامعة بابل، المجلد 24، العدد 04.

رياش، س. (2019). تطوير قطاع التأمين وتطبيق التأمين التعاوني كبديل للتأمين التجاري في الجزائر. مجلة دراسات وأبحاث في الطاقات المتجددة، المجلد 06، العدد 02.

عبد الرزاق بنخروف. (2002). *التأمينات الخاصة في التشريع الجزائري*. الجزائر: مطبعة رذكول، ط 3.
فلاح, ع. ا. (2007). *التأمين، مبادئه وأنواعه*. عمان الأردن: دار أسامة لنشر والتوزيع.

¹ - Ministère des finances, Conseil national de la comptabilité, Avis N°89, avis portant plan et règles de fonctionnement des comptes et présentation des états financiers des entités d'assurances et/ou réassurances, Algérie, 10/03/2011. P 44.
http://www.cnc.dz/fichier_regle/51.pdf.

تقييم بيئة مناخ الاستثمار في الجزائر ودورها في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر

Algeria Investment Climate Assessment and its role in attracting FDI

ب. عون الله سعاد[†]

مخبر تطوير المؤسسة الاقتصادية الجزائرية، جامعة ابن

خلدون تيارت-الجزائر

souad.aounallah@univ-tiaret.dz

أ.بن طراد أسماء*

مخبر تطوير المؤسسة الاقتصادية الجزائرية، جامعة ابن

خلدون تيارت-الجزائر

asmaa.bentrad@univ-tiaret.dz

ملخص:

يعتبر الاستثمار الأجنبي المباشر من أكثر أنواع الاستثمار تفضيلا، حيث أصبح يعد بديلا لحل معضلة التنمية الاقتصادية للعديد من دول كونه مصدر من مصادر التمويل الخارجي ويعمل على زيادة استخدام الموارد المحلية مما ينعكس إيجابا على الدولة. والجزائر تعتبر من الدول النامية التي بادرت بفتح مجالاتها وأجوائها الاقتصادية واسعة من أجل توليد بيئة استثمارية ملائمة تستقطب المستثمرين الأجانب ورؤوس أموالهم في قطاعات مختلفة بهدف تأهيل الاقتصاد الوطني، لكن رغم ما قامت به الجزائر من سياسات إصلاحية والمزايا المتعددة والحوافز متنوعة، إلا ان الدراسة خلصت إلى أثر واضح للمناخ للاستثماري في الجزائر لتدفق الاستثمار الاجنبي الذي يعتبر ضعيف وليس في مستوى الامكانيات التي يزخر بها الاقتصاد الجزائري.

الكلمات المفتاحية: الاستثمار الأجنبي المباشر، مناخ الاستثمار، سهولة الاعمال، حرية الاقتصادية، الجزائر.

تصنيف JEL: E22، F21.

Abstract :

Foreign direct investment is one of the most favoured types of investment. It has become an alternative to resolving the problem of the economic development of many countries, as it is a source of external financing and increases the use of domestic resources, which has a positive impact on the country.

Algeria is a developing country That have opened up their airspace, The economy is broad for generating a favourable investment environment for investors Foreigners and their capital in sectors Different to rehabilitate the national economy. Despite Algeria's efforts to Reform policies, multiple benefits, and various incentives, but the study concluded To a clear trail of investment climate in the Algeria for the flow of foreign investment that Is considered weak and is not at a level The potential of the Algerian economy

Keywords: foreign direct investment; investment climate; ease of doing business; freedom; Algeria.

Jel Classification Codes: E22, F21.

* بن طراد أسماء، أستاذ محاضر جامعة تيارت.

† عون الله سعاد، أستاذ محاضر جامعة تيارت.

1. مقدمة:

أصبح العالم ساحة مفتوحة للمنافسة على اجتذاب الاستثمار الأجنبي المباشر لما يقدمه من رؤوس أموال استثمارية باعتباره محرك للتنمية الاقتصادية مصحوبا بفنون ومهارات متعددة، لهذا تزايد عدد الدول التي بدأت تراجع سياساتها الاقتصادية التي تساهم في خلق بيئة محفزة للاستثمار المحلي والأجنبي من أجل تحقيق الاندماج التدريجي مع الاقتصاد العالمي.

وفي السياق ذاته بادرت الجزائر باعتبارها دولة نامية إلى زيادة قدرتها على تحقيق تنميتها الاقتصادية بالاعتماد على الاستثمار الأجنبي المباشر، فمنذ استقلالها والحكومة الجزائرية تسعى إلى توفير مناخ الاستثمار وتفعيل العملية الاستثمارية بتوفير كل الظروف التي تساعد على استقطابه الاستثمارات المحلية والأجنبية حيث قامت بالعديد من الإصلاحات في المجال الاقتصادي والسياسي وكذا إحداث عدة تغييرات على النصوص القانونية، وعقد اتفاقيات ثنائية ومتعددة الأطراف تهدف من خلالها إلى انعاش الاقتصاد الوطني وإعادة وتيرة التنمية والنمو الاقتصادي لتفعيل القطاعات الاقتصادية الاستراتيجية بالشراكة مع القطاع الخاص في قطاعات خارج قطاع المحروقات كالصناعة والزراعة والخدمات والسياحة... الخ، لتنوع مصادر الدخل ورفع من تنافسية الاقتصاد الوطني على المستوى العالمي، إلا أنها لم تثمر بالنتائج المرجوة في جذب قطاعات خارج قطاع المحروقات بسبب مجموعة من العراقيل والنقائص الكبيرة التي يعاني منها مناخ الاستثمار في الجزائر والتي أقرتها مجموعة تقارير دولية بينت فيها بعدم حضور حقيقي للجزائر في جذب تلك الاستثمارات.

ومن هذا المنطلق تبرز لنا أهمية البحث في إلقاء الضوء على بيئة مناخ الاستثمار في الجزائر ومدى قدرتها في عملية جذب تدفق معدل الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

ومن أجل ذلك تكمن اشكالية البحث في معرفة مدى قُدرة الجزائر في توفير بيئة استثمارية ملائمة لتحفيز وجذب أكبر قدر من الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى اقتصادها؟.

وللإجابة عن الاشكالية اعتمدنا على المنهج التحليلي والذي تضمن ثلاثة محاور التالية:

1. الجوانب الأساسية لخلق مناخ استثماري مناسب لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

2. تحليل تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر.

3. تقييم مناخ الاستثمار في الجزائر على ضوء التقارير الدولية للاستثمار.

المنهج الدراسة: بغية الوصف الدقيق لظاهرة المناخ الاستثمار في الجزائر ومن أجل تحليلها وتضمينها، تم الاستعانة بالمنهج الوصفي التحليلي لمعرفة مدى ملائمتها لجذب الاستثمار الأجنبي المباشر وفق لمؤشرات الدولية.

حدود الدراسة: بالنسبة للحدود المكانية ارتكزت الدراسة على الدولة الجزائرية، كما استعانت بالنسبة للحدود الزمنية استعراض بيئتها ومدى قدرتها على جذب الاستثمار الأجنبي المباشر للفترة 2002-2017.

2. الجوانب الأساسية لخلق مناخ استثماري مناسب لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة.

2.1. تعريف الاستثمار الأجنبي المباشر:

أدخل يعرف على أنه دخول المستثمرين مباشرة بإمكاناتهم المالية والفنية فضلا عن الإدارة ومهارات التسويق والترويج تجاريا (كاظم سعد عبد الرضا، أفريل 2006، صفحة 126)، ويرى الصندوق النقد الدولي: بأنه "الاستثمار ينجم عن ملكية وإدارة الشخص 10% أو أكثر من رأس مال المشروع"؛ كما عرفته منظمة التجارة العالمية بأنه "قيام مستثمر في بلد ما بامتلاك أصول او موجودات في بلد آخر المستقبل للاستثمار مع وجود آلية في ادارة ذلك الاصل (كريم عبيس حسان، 2016، صفحة 182)؛ أما المشرع الجزائري فعرفه بالاستثمار الذي يعمل على توسيع قدرات الانتاج بالرفع من الانتاجية وزيادة رقم الاعمال،

فهو كل نشاط مرتبط بتوسع المؤسسة بمختلف الطرق من خلال طاقات إنتاجية منشئة للسلع والخدمات خاصة بمنح الحوافز التشجيعية (الأمر رقم 03/01، 2001). كما نجد الاتفاقيات الدولية التي انضمت إليها الجزائر قد وسعت من مفهوم الاستثمار، ليشمل كل الحقوق المرتبطة بالنشاط الاقتصادي (المادة 06، 1995، صفحة 24).

2.2. دو افع الاستثمار الأجنبي المباشر: يرتبط القرار الاستثماري للشركات الدولية بمجموعة من الدوافع أهمها (فلاح خلف علي، 2015، صفحة 97):

- دو افع الموارد: ويهتم بالاستفادة من الثروات الطبيعية والمواد الخام والقوى العاملة، والبنية التحتية؛
- دو افع السوق: يسعى للوصول إلى الأسواق الجديدة أو تحقيق اختراق أكبر للأسواق القائمة ويشكل كل من الوارد ودوافع السوق ما يعرف بمزايا الموقع، التي تجعل موقع البلد المختار أكثر جاذبية؛
- دو افع الكفاءة: ويتمثل في سعي الشركات للاستفادة من مراكز البحوث والتطوير والمهارات والمزايا الاستراتيجية الأخرى التقنية والإنتاجية.

3.2. مناخ الاستثمار:

حسب الهيئة العربية لضمان الاستثمار فإن مناخ الاستثمار يشمل مجمل الظروف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية والأمنية، القانونية والتنظيمية والإدارية التي تسود البلد المستقبل للاستثمار، وتسم في تحديد الكلف والمخاطر وتؤثر على إنتاجية الشركات، وتحدد مدى ثقة المستثمر بتوجيه استثماراته إلى بلد معين دون غيره، وهي من يقرر فرص النجاح والفشل وبالتالي فإنها ستحدد حركة واتجاهات تدفقات الاستثمار (فلاح خلف علي، قياس وتحليل المحددات الاقتصادية للاستثمار الأجنبي المباشر في العراق (1998-2013)، 2015، صفحة 98). ومن المعايير التي ينبغي توفرها لخلق محيط مثالي للاستثمار نجد معايير Jegatheson والتي تشمل أكبر درجة الاستقرار السياسي وسياسات حكومية متناسقة، إضافة إلى صلابة الاقتصاد والنظام المالي المصرفي وكذا توافر اليد العاملة ومستوى معيشي مناسب والمواقف العامة اتجاه المستثمر الأجنبي، بالإضافة إلى وجود بنى تحتية متطورة ومحيط أعمال محلي وإدارة عمومية موثيين إضافة إلى استقرار البيئة القانونية والتنظيمية. وبالتالي كل هذه العوامل مجمعة بالغة التأثير على التكاليف والمخاطر كما تحدد طبيعة العوائق المفروضة على المنافسة، فعالية الشركات الدولية تولى أهمية كبيرة لهذه العوامل عند دراستها لحجم المخاطر المترتبة على الاستثمار.

وبالتالي على ما تقدم يمكن القول أن مناخ الاستثمار، مفهوم مركب ينطوي على عدد من الأبعاد الاقتصادية والسياسية والقانونية، إلى جانب السياسات والمؤسسات والخصائص الهيكلية المحلية والاقتصادية والسياسية والاجتماعية وتلعب العوامل الاقتصادية دوراً محورياً في تشكيل مناخ الاستثمار.

4.2. التخطيط الجيد لتحسين مناخ الاستثمار: يتم وضع خطط واستراتيجيات لتحسين مختلف العوامل المؤثرة في جذب الاستثمار بمشاركة مختلف الجهات ذات الصلة وعلى مختلف المحاور المؤسسية والتشريعية والإجرائية والاقتصادية والاجتماعية ولإسيما ضمان تأهيل وتطوير عناصر الإنتاج الرئيسية لجذب الاستثمارات أهمها ما يلي (راضية، و القادر،، 2018، صفحة 4):

- انشاء وتوسعة المدن الصناعية والتكنولوجية والمناطق الحرة وتوفير الاراضي المرفقة اللازمة لإنشاء المشروعات وضمن توصيل الخدمات المتنوعة لها وربطها بوسائل الاتصال والنقل المتنوعة؛

- إعادة تخطيط وهيكلة الموارد البشرية وتعزيز انتاجها ومهارتها من خلال اعادة هيكلة النظام التعليمي والتدريبي بالتركيز على الكفاءة والتعليم الفني وتنمية القدرات البحثية والإبداع وكسب المهارات وذلك لمواجهة تحديات توافر العمالة المدربة وتدني الانتاجية؛
- تطوير للبحث العلمي ومواكبة المستجدات التكنولوجية والابتكارات العالمية وربطها بالإنتاج المحلي في مختلف المجالات؛
- تسهيل اجراءات تمويل المشروعات من البنوك وأسواق المال المحلية او عبر مؤسسات التمويل الخاصة؛
- دعم وتأهيل اجيال جديدة من صغار المستثمرين وتشجيعهم بالتدريب والتأهيل على التوسع والدخول في شركات المحلية ودولية استثمارية في مختلف المجالات.

5.2. تحليل طبيعة مناخ الاستثمار في الجزائر:

قطعت الجزائر أشواطاً هامة في تهيئة مناخها الاستثماري بالشكل الذي يجعل منه مناخاً محفزاً لاستقطاب لرؤوس الأموال المحلية والأجنبية، فنظراً إلى ما تمتلكه من ثروات الطبيعية هامة وبنى أساسية جيدة المستوى، لديها مقومات أخرى لا تقل أهمية منها الحجم المعتبر للسوق، يقارب عدد سكان الجزائر 42.2 مليون نسمة في أول جانفي 2018. ووفقاً لمنظمة العمل الدولية نجد مؤشرات اليد العاملة في الجزائر عرفت تطوراً ملحوظاً ليعرف معدل مشاركة القوة العاملة سنة 2016 حوالي 12.1 مليون نسمة (الوكالة الوطنية، 2022)، التي من شأنها أن تلعب دوراً هاماً في تنشيط مناخ استثماري مناسب؛ حرصت الجزائر من خلال برامج الانعاش الاقتصادي على تعزيز وتطوير البنية التحتية باعتبارها المحفز الأساسي لمناخ الاستثمار. أما فيما يخص فعالية الإصلاحات الاقتصادية في تحسين أداء الاقتصاد الجزائري، نجد أن المؤشرات الكلية للاقتصاد الجزائري لا زالت تحت أثر صدمة أسعار المحروقات محدوداً على النمو حتى الآن حيث نجد أن معدل النمو الحقيقي للنتائج المحلي الاجمالي بلغ نسبة 2% ليعرف كل من مؤشر السياسة التوازن الخارجي ومؤشر السياسة المالية نسب سلبية على التوالي -12.6% و-9%، ومؤشر السياسة النقدية نسبة 5.6% وبتغير -0.2% سنة 2017، كما قدر الإنفاق الحكومي بنسبة 42.5% من إجمالي الناتج (GDP)، وبلغ متوسط العجز في الميزانية 11.4% من الناتج المحلي الإجمالي، لتبلغ القيمة الإجمالية للصادرات والواردات والدين العام 58% و20.4% من الناتج المحلي الإجمالي على التوالي.

كما عملت الدولة على تشجيع وتحفيز الاستثمار باتخاذ العديد من القرارات وتعديل العديد من القوانين باصدار قانون جديد 09/16 المتعلق بتطوير الاستثمار المعدل والمتمم لقانون 03/01 المتعلق بترقية الاستثمار وأهم ما جاء به: ترتيب الامتيازات الممنوحة للمستثمرين الوطنيين والأجانب حسب أهمية قطاع النشاط، إلغاء التصريح بالاستثمار وطلب الامتيازات واستبدالها بوثيقة وحيدة، إقرار اختصاص القضاء الوطني في حل النزاعات بين المستثمر الأجنبي والدولة الجزائرية كأصل عام، والاستثناء هو اللجوء إلى التحكيم، الإبقاء على شرط الثبات التشريعي، إلا إذا طلب المستثمر الأجنبي صراحة الاستفادة من الآثار الناتجة عن مراجعة أو إلغاء القانون المتعلق بالاستثمار مستقبلاً، مبدأ التعويض العادل، الإبقاء على حق الشفاعة في الاستثمارات الوطنية والأجنبية (سي فضيل و معمّر، 2017، صفحة 12). كما قامت الجزائر بإبرام العديد من الاتفاقيات الدولية لحماية المستثمرين، المتعلقة بالضمانات والتحكيم الدولي، تم من خلالها التوقيع على 48 اتفاقية ثنائية والمتعلقة بالتشجيع والحماية المتبادلة للاستثمارات، إضافة إلى توقيع على 65 اتفاقية ثنائية للإزدواج الضريبي.

3. تحليل تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر:

1.3. تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر:

بالرغم ماتملكه الجزائر من مؤهلات ومزايا طبيعية بمساحة قدرها 2.381.741 كلم، على طول ساحلي يبلغ 1200 كلم، خطت الجزائر خطوة مهمة من أجل تحسين بيئتها الاستثمارية بتنفيذ مختلف الاصلاحات الاقتصادية والتشريعية ذات علاقة بتطوير وترقية الاستثمار الهادف إلى تهيئة مناخ الاستثمار وتكييفها مع الاقتصاديات العالمية، وكذا إنشاء هيئات خاصة باستقبال وتوجيهه، وتقليص بعض العوائق التي كانت تقف في وجه المستثمرين هذا ما ادى الى جذب نسبة معتبرة منذ بداية سنة 2000، لكن بالرغم من ذلك لم تصل إلى طموحاتها حيث لا تزال معظم هذه الاستثمارات في مجال المحروقات، والجدول التالي يوضح ذلك:

جدول 1: تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر خلال الفترة 1990-2017 الوحدة: مليون دولار

السنة	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
IDE	40	80	30	0.0	0.01	0.01	270	260	606.6	292
السنة	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
IDE	280	1113.1	1065	638	882	1145	1888	1743	2632	2754
السنة	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
IDE	2310	2580	1499	1684	1507	584-	1635	1203	-	-

<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>

حققت الجزائر مستويات مقبولة من التدفقات الواردة من الاستثمار الأجنبي المباشر وصلت إلى 80 مليون دولار في بداية التسعينيات نتيجة فتح المجال أمام الخواص، لكن نلاحظ الغياب شبه الكامل للاستثمار الأجنبي خلال الفترة في بداية التسعينيات ليصل إلى 0.01 مليون دولار سنة 1995 بسبب تدهور الأوضاع الأمنية والاجتماعية وعدم الاستقرار السياسي والاقتصادي نتيجة تفاقم أزمة الديون الخارجية وما تبعها من تنفيذ الشروط الصارمة للتعديل الهيكلي التي وضعتها المؤسسات الدولية، لتعرف الفترة تحقيق أرقام مقبولة تراوحت قيمتها وصلت إلى ما يقارب عتبة المليار سنة 2001 بسبب صدور قانون 03/01 وما طوى عليه من حوافز وامتيازات للمستثمرين وإلى التدفقات المحققة من قطاع الاتصال وما حققته من رواج من خلال حصول الشركة المصرية أوراسيكوم على الترخيص في مجال قطاع الهاتف النقال، إضافة إلى خصوصية شركة الصناعات الحديدية بالحجار لفائدة شركة إسبات الهندية.

إلا أنه خلال السنوات عشرة الأخيرة حققت مبالغ متذبذبة بلغت أكبر تدفق إلى غاية اليوم سنة 2009 بمبلغ 2754 مليون دولار رغم الأزمة المالية، لتعرف تراجعاً كبيرة من سنة إلى أخرى وتسجل بذلك قيمة سالبة لها بقيمة 587- سنة 2015 نتيجة فرض الاجباري بتطبيق القاعدة 51/49 التي تحد من مساهمة الشركاء الأجانب، إضافة إلى انكماش الحاصل في إنتاج المحروقات والانهباء الكبير لأسعار النفط في السوق الدولية من 111 دولار سنة 2012 إلى أقل 100 دولار سنة 2014 ليصل إلى حدود 40 دولار سنة 2015 ومع غياب البدائل خارج المحروقات جعل الاستثمارات الأجنبية المباشرة تعزف على الاستثمار في الجزائر، لتعرف بعد ذلك انتعاشاً وصل إلى 1.5 مليون دولار سنة 2016، وهذا راجع جزئياً إلى السياسات الاستثمارية والتحسين الذي عرفه الانتاج النفطي، إضافة إلى وضع قانون جديد حول الاستثمار وفر التحفيزات الجبائية والمنشأة الضرورية للمشاريع الاستثمارية.

تقييم بيئة مناخ الاستثمار في الجزائر ودورها في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر

أما مخزون الاستثمارات الأجنبية المباشرة الواردة عرفت تزايدا ملحوظا منذ سنة 2000 أين كان يقدر بـ3.3 مليون دولار ليرتفع سنة 2008 إلى مستوى 14.4 مليون دولار متزامنا مع الارتفاع غير المسبوق للتدفقات الواردة بنسبة مهمة من الناتج المحلي الاجمالي بنسبة 8.5%، ليستمر هذا المخزون في التزايد ليرتفع إلى مستوى 25.2 مليون دولار سنة 2013 مقابل 23.6 مليون دولار سنة 2012 وبنسبة تغير قدرت بـ7.2%، ويبلغ أعلى مستوى له سنة 2017 بمبلغ 29.053 مليار دولار مقابل 19.54 مليار دولار سنة 2010. ويفسر هذا الارتفاع بالجهود المبذولة للحكومة من خلال تطوير نظامها الوطني المتعلق بالاستثمار.

الشكل 1: تطور مخزون الاستثمار الأجنبي المباشر الوارد إلى الجزائر

خلال الفترة 2012-2017. مليون دولار



المصدر: مناخ الاستثمار في الدول العربية، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، 2018، ص:60.

2.3. تحليل تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر حسب التوزيع القطاعي والجغرافي:

تشير احصائيات الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار على تمركزت تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر بالجزائر في قطاعات معينة محدودة تقارب 63235 مشروع وتم من خلالها استحداث ما تقارب 1231594 منصب شغل خلال الفترة الممتدة بين 2002-2017، وقد قدر التحسن الكبير في هذا المجال من حيث ارتفاع المشاريع المصرح بها من 483 مشروع بمبلغ اجمالي بلغ بـ98276 مليون دج سنة 2002 إلى مستوى 5057 مشروع بمبلغ 1839045 مليون دج، قدر منها 116 مشروع اجنبي وبتكلفة اجمالية قدرت بـ1905 مليار دج سنة 2017، وإذا ما تم مقارنه هذه الأخيرة بسنة 2016 فإن قيمة الاستثمارات سجلت ارتفاعا بنسبة 4% + 66.162 مليون دج في حين انخفض عدد المشاريع بنسبة 29% (-2.128)، حيث عرف توزيع هذه المشاريع جغرافيا على مختلف دول العالم، تنصدها بلدان أوروبا بحوالي 472 مشروع وبتكلفة قدرها 1148208 مليون دج، يلها دول الاتحاد الاوروبي بـ332 مشروع، بالإضافة إلى الدول العربية بثاني قيمة تمويلية قدرت بـ1057257 مليون دج، دول آسيوية أمريكية وأفريقية، وكذلك الشركات المتعددة الجنسيات والتي كانت مساهماتها بـ28 مشروع وبتكلفة قدرت 33160 مليون دج. والشكل التالي يوضح عدد المشاريع المصرح بها خلال الفترة 2002-2017 كما يلي:

جدول 2: تطور المشاريع الاستثمارية المصراحة خلال الفترة 2002-2016.

المشاريع الاستثمارية	عدد المشاريع	%	القيمة مليون دج	%	مناصب الشغل	%
الاستثمار المحلي	62952	99	10584134	838	1018887	90
الاستثمار الاجنبي	822	1	2216699	17	119525	10
المجموع	63804	100	12800834	100	1138412	100

الجدول رقم 03: تطور المشاريع الاستثمارية المصراحة سنة 2017

91.3	153093	85.7	1633545	97.7	4941	الاستثمار المحلي
8.7	14525	14.32	271663	2.3	116	الاستثمار الاجنبي
100	1231594	100	1905207	100	5057	المجموع

المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار.

يبين الجدول ارتفاع مقبول في عدد المشاريع المستثمرة مقارنة بما تتوفر عليه الجزائر من فرص الاستثمار إذ هو من المؤشرات الدالة على الانفتاح الاقتصادي وتمكين القطاع الخاص في التنمية المحلية والوطنية المستدامة، أين بينت النتائج خلال الفترة من 2002-2016 على ترجيح الكفة لصالح الاستثمارات المحلية بنسبة 99% مشروع واستحداث ما نسبته 90% منصب شغل على حساب الاستثمار الأجنبي استحدث ما نسبته 1% من عدد المشاريع، وتم وتشغيل ما نسبته 10%. وهي الفترة التي حكمها قانون الاستثمار السابق المتعلق بالأمر رقم 03/01 المؤرخ في 20/08/2001 المتعلق بتطوير الاستثمار. بينما أسفرت حصيلة الاستثمارات لسنة 2017، التي دخل فيها قانون الاستثمار الجديد القانون 09-16 المتعلق بترقية الاستثمار حيز التنفيذ عن: نتائج نوعية للاستثمارات المسجلة التي توضحها: طبيعة الأنشطة المعلنة، قيمة الاستثمارات، وهيمنة المشاريع المنشأة حديثاً؛ أين بين هيمنة القطاع الصناعي بنسبة 70.50 %، والمساهمة الكبيرة للاستثمارات التي تشارك الأجنب، والتي يتم استقطابها بشكل رئيسي في الصناعة، إضافة إلى انتعاش بعض القطاعات الحيوية خارج قطاع المحروقات بالنسبة للاقتصاد الوطني لاسيما السياحة والصحة حيث يبرز فيها تصاعد الاستثمارات. كل هذا يؤكد تجدد جاذبية الوجهة الجزائرية ويبشر بأفاق واعدة فيما يتعلق باستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة بفضل الميزات النسبية والإمكانيات والفرص الاستثمارية الهائلة التي تتمتع بها الجزائر، ونبين توزيعها القطاعي في الشكل الموالي:

جدول 4: توزيع الاستثمارات الأجنبية المنجزة حسب القطاعات

في الجزائر للفترة 2002-2017.

قطاع النشاط	عدد المشاريع	%	القيمة بمليون دج	%	مناصب الشغل	%
الزراعة	13	1.44	5768	0.23	641	0.48
البناء	142	15.76	82593	3.28	23928	17.91
الصناعة	558	61.93	2050277	81.37	81413	60.95
الصحة	6	0.67	13572	0.54	2196	1.64
النقل	26	2.89	18966	0.75	2407	1.80
السياحة	19	2.11	128234	5.09	7656	5.73
الخدمات	136	15.09	130980	5.20	13842	10.36
الاتصالات	1	0.11	89441	3.55	1500	1.12
المجموع	901	100	2519831	100	133583	100

المصدر: الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار.

نلاحظ من الشكل أعلاه أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة تتوزع على عدد من قطاعات الاقتصاد الوطني، وبحسب احصائيات انجاز المشاريع الاستثمارية المصرح بها لدى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار خلال الفترة الممتدة بين 2002-2017، يأتي اختيار المستثمرين الأجانب عموماً على القطاع الصناعي أولاً بـ 558 مشروع من مجموع عدد المشاريع، و81.37% من إجمالي قيمة التمويل، و60.95% حسب مناصب الشغل المستحدثة مقارنة مع مجموع قطاعات النشاط نظراً لاحتوائه

على قطاع المحروقات التي تعد أهم مجالات الاستثمارات الأجنبية بالجزائر الذي ظل الاهتمام الوحيد بالنسبة للمستثمرين الأجانب بفعل اعتماد قوانين التي كرسست انفتاح القطاع على الأجانب وإنهاء احتكار الدولة للقطاع (دليل الاستثمار، 2006، صفحة 44)، هذه الخطوة أعطت دفعة حقيقية للشراكة بين الشركة الوطنية للمحروقات سوناطراك وشركات أجنبية التي تعمل في نشاطات الاستكشاف والاستغلال على أساس تقاسم الإنتاج حيث أن الشراكة لاتتوقف عند هذا الحد، إنما تمتد إلى خلق شركات مختلطة في مجال الخدمات، الصيانة، والهندسة، بالإضافة إلى صناعات أخرى حيوية التي عرفت سوق تنافسية قوية للشركات الأجنبية في الجزائر (Benachenhou, 2006, p. 76) كالمناجم والمحاجر، و قطاع السيارات والمنسوجات. كما تواجد قطاع البناء والأشغال العمومية والهيدروليك في المرتبة الثانية بـ 142 مشروع بقيمة 82593 مليون دج، وقد سيطرت الشركات الصينية والتركية والمصرية واليابانية عليه، ويعزى هذا التطور المهم في حجم الاستثمارات الأجنبية إلى برنامج دعم النمو الاقتصادي، حيث أن السلطات العمومية فتحت الباب واسعا للاستثمار الأجنبي بعد أن كان حكرا على الشركات الوطنية. يليه قطاع الخدمات الذي عرف رواجاً في الجزائر خاصة في السنوات الأخيرة بـ 136 مشروع أي ما يعادل 15.09% من اجمالي المشاريع الاستثمارية الأجنبية، بعدما كان يحتل المركز السابع من حيث التدفق في 2003.

بينما توزعت عدد المشاريع قطاع النقل بنسبة 2.89% من حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتدفقة نحو الجزائر نظرا لحتكار المستثمر الخاص المحلي لهذا لقطاع، كما تبقى مساهمة القطاع السياحة جد ضئيلة في التدفقات الواردة من الاستثمار الأجنبي المباشر، فهي لا تمثل سوى نسبة 2.11% بمجموع 19 مشاريع، لذا تسعى الجزائر للرفع من قدرات القطاع السياحي بتشجيع الاستثمارات الأجنبية في هذا المجال من خلال مخطط التهيئة السياحية في أفق 2030.

أما باقي القطاعات الأقل تقسيماً أو الأقل استثماراً من طرف المستثمرين الأجانب هي قطاعات الفلاحة والصحة يمكن عد المشاريع فيها بالوحدة، فرغم الإمكانيات الزراعية الضخمة التي تتوفر عليها الجزائر إلا أن القطاع الزراعي عانى كثيراً من التهميش، حيث لم يحقق هذا الأخير إلا 13 مشروع من مجموع 901 مشروع استثماري أجنبي بنسبة 1.44%، وذلك لغياب التحفيز المتعلقة بالمردودية خاصة، ومشكل العقار وملكية الأراضي، وهو ما جعل السلطات العمومية تعد قانوناً جديداً للاستثمار في القطاع الفلاحي سيمنح المستثمرين كثيراً من الضمانات والإميازات، بالإضافة إلى الاستثمار المحتشم في قطاع الصحة بـ 6 مشاريع فقط وبنسبة لاتتعدى 0.67% من اجمالي حجم الاستثمارات الأجنبية في الجزائر، حيث حاولت السلطات العمومية تدارك الأمر خلال سنة 2009 بفتحها الباب واسعا أمام الاستثمار في هذا المجال من خلال المخطط التوجيهي للصحة العمومية 2009-2025.

4. تقييم مناخ الاستثمار في الجزائر على ضوء التقارير الدولية للاستثمار.

4.1. مؤشر التنافسية العالمي:

يصدر هذا المؤشر عن المنتدى الاقتصادي العالمي ويعد أداة مهمة في توجيه السياسات الاقتصادية وقرارات الاستثمار وتأثيرها في الأوضاع التنافسية العالمية وأداة لتفحص نقاط القوة ومواطن الضعف في بيئة أداء الأعمال.

لقد أوضح تقرير التنافسية العالمي لعام 2017-2018 أن تنافسية الاقتصاد الجزائري عرفت تقدماً لتصل إلى المرتبة 36 عالمياً من بين 137 دولة ويرجع مؤشر التنافسية العالمي تحسن الأداء الجزائري في تحسن بعض المعايير التي لها علاقة مباشرة بمناخ الاستثمار ونشاطات المستثمرين، وتعتبر المؤشرات الفرعية للتنافسية العالمية خير دليل على ذلك، فقد صنفت الجزائر من أصل 137 دولة سنة 2018 في الرتبة 70 من حيث مجموعة المتطلبات الأساسية برصيد 7.58 نقطة، ومن حيث مجموعة معززات الكفاءة عرفت المرتبة 77 برصيد 4.05 نقطة، أما من حيث مجموعة الابتكار والتطوير تقدم ترتيبها كان في 71 و برصيد 3.60 (The Global Competitiveness, 2018, p. 327).

4.2. وضعية مناخ الاستثمار في الجزائر حسب مؤشر سهولة أداء الأعمال:

يشمل هذا المؤشر 10 مؤشرات فرعية توضح مدى تأثير القوانين والإجراءات الحكومية على الأوضاع الاقتصادية للدولة محل الدراسة. ومن خلال تفحص بيانات المتعلقة مناخ الأعمال في الجزائر من مناخ الأعمال لسنة 2018، تبين أن بيئة الأعمال في الجزائر مازالت تشكل وجهة صعبة بالنسبة للمستثمرين وذلك بالنظر إلى العديد من التشوهات التي تشوبه والمتمثلة في الإجراءات المعقدة وكذا الطابع المركزي المميز لاتخاذ القرارات حتى البسيطة منها والمتعلقة بالوثائق اللازمة لبدء المشروع، إضافة إلى التعسف الإداري والبيروقراطية وكذا ضعف أداء بعض الهيئات والمنظمات ذات الصلة بالاستثمار. وهذا ما تبينه وضع الجزائر في هذا المؤشر خلال الفترة من 2009 إلى 2018 نجد تواصل تراجعها إلى المرتبة 156 من سنة 2017 من أصل 183 دولة، لتصل إلى المرتبة 166 من أصل 190 دولة سنة 2018، حيث خسرت 10 مراتب في سنة واحدة فقط بعدما كانت تحتل المرتبة 143 سنة 2011 والمرتبة 132 سنة 2009، كما يوضحه الجدول الموالي، وقدرت لها المرتبة 37 من أصل 51 دولة افريقية وبالتالي تعتبر الجزائر من البلدان التي لم تحقق تغييرا كبيرا في مؤشرات البنك المعتمدة خلال هذه المرحلة رغم الإصلاحات الاقتصادية المتخذة.

جدول 5: وضع الجزائر في المؤشرات الفرعية لمؤشر سهولة أداء الأعمال للفترة 2009-2018.

2018	2017	2016	2015	2014	2012	2011	2010	2009	مكونات المؤشر الفرعية /السنوات
166	156	163	154	153	148	143	136	132	الترتيب في مؤشر سهولة أداء الأعمال
145	142	145	141	164	153	150	148	141	تأسيس الكيان القانوني للمشروع
146	77	122	127	147	118	113	110	112	استخراج تراخيص البناء
-	-	-	-	-	-	122	122	118	توظيف العمالة
120	118	130	147	148	164	-	-	-	الحصول على الكهرباء
163	162	163	157	176	167	165	160	162	تسجيل ملكية الأصل العقاري
177	175	174	171	130	150	138	135	131	الحصول على الائتمان
181	178	176	131	129	127	124	122	118	التجارة عبر الحدود الدولية
170	173	174	132	98	79	74	73	70	حماية المستثمر
157	155	169	176	174	164	168	168	166	سداد الضرائب
103	102	106	120	129	122	127	123	126	تنفيذ العقود التجارية
71	74	73	97	60	59	51	51	49	تصفية وإغلاق المشروع

Source: Doing Business, Washington, DC: The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2010-2011-2012-2013-2014-2015-2016-2017-2018.

تقييم بيئة مناخ الاستثمار في الجزائر ودورها في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر

من خلال استقراءنا للبيانات الواردة في الجدول يتضح ان وضعية الجزائر متأخرة في كل المؤشرات بالنظر إلى عوامل عديدة؛ حيث جاءت الجزائر في المرتبة 145 فيما يخص مؤشر تأسيس الكيان القانوني للمشروع؛ حيث تتطلب المرحلة 12 إجراء إلزاميا بمعدل 20 يوما لكل مرحلة. أما فيما يخص الحصول على رخص البناء، فإن الأمر يتطلب 19 وثيقة وإجراء، لذلك صنفت الجزائر في المرتبة 146، من جانب آخر صنف التقرير الجزائر في المرتبة 163 في تسوية الملكية، كما جاءت الجزائر في الرتبة 177 في مؤشر الاستفادة من القروض البنكية، مع الإشارة إلى عدم ليونة القوانين في هذا المجال، مما جعل البنك يضع الجزائر ضمن أسوأ البلدان في هذا المؤشر. كما يواجه المستثمرون مشاكل عديدة في مجال تسوية الضرائب والرسوم، رغم إقدام الجزائر على تخفيض الضغط الجبائي، ولاحظ التقرير عدم تحسن في عمليات الجمركة، وتمتع المستثمر بحماية أفضل في المرتبة 170، حيث قدرت درجة حماية المستثمر 33.33، وقدرت درجة الحصول على ائتمان 2.9%، الأمر الذي جعل الترتيب الجزائري متأخرا، فقد حلت الجزائر في المرتبة 157 في مجال الضرائب والرسوم و181 في مجال التجارة الخارجية و103 فيما يخص تنفيذ العقود، فيما كانت أفضل ترتيب حصلت عليه الجزائر هو 71 ويتعلق بإنهاء المشروع الاستثماري الذي يتم بسرعة وفي وقت قصير، رغم أن مرحلة التصفية تأخذ بعدها وقتا طويلا جدا وتمتد لسنوات عدة (Economy Profile of Algeria Doing Business، 2019، صفحة 143).

و إجمالاً نلاحظ أن بيئة الأعمال في الجزائر لم تسجل تحسنا ملحوظا، وهو ما تعكسه المعطيات السابقة لكن رغم هذا تبقى بعض المؤشرات إيجابية لبلد مثل الجزائر حيث نجد أنها في مؤشري إغلاق الشركات وحماية الاستثمارات تعتبر مقبولة مقارنة بعدد الدول الموجودة.

4.3. وضع الجزائر ضمن مؤشر الحرية الاقتصادية:

يستند حساب هذا المؤشر على قياس درجة تدخل الحكومة في الاقتصاد ومدى تأثير ذلك على الحرية الاقتصادية للأفراد والمجتمع، ومن أجل قياس ذلك تم اعتماد على 10 عوامل تشمل: السياسة التجارية (معدل التعريف الجمركية وحوافز غير الحكومية)، وضعية الادارة المالية لموازنة الدولة (الهيكل الضريبي للأفراد والشركات)، حجم مساهمة القطاع العام في الاقتصاد، اضافة إلى السياسة النقدية، الاستثمار الأجنبي ووضع القطاع المالي والتمويل المصرفي، ومستوى الأجور والأسعار وحقوق الملكية الفردية، وكذا التشريعات والإجراءات الادارية والبيروقراطية، وأنشطة السوق السوداء.

جدول 6: وضع الجزائر في مؤشر الحرية الاقتصادية للفترة 2010-2018.

البيان	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ترتيب / إجمالي الدول	105/	132/	140/	145/	146/	157/	184/	172/	172/
الترتيب بين الدول العربية	13	14	15	14	14	13	12	13	14
التنقيط المؤشر	56.9	52.9	51.0	49.6	50.8	48.9	50.1	44.7	46.5

Source: index of economic freedom : <https://www.heritage.org/index/country/algeria>

من خلال الجدول تبين أن الجزائر احتلت مراكز جد متأخرة في تصنيف حول مستويات الحرية الاقتصادية ومؤشرات قياسها في العالم، حيث تمركزت في خانة البلدان غير الحرة على الإطلاق على الصعيد الاقتصادي، بعدما جاءت في الرتبة 172 عالميا من أصل 186 دولة، والمرتبة الأخيرة 14 في منطقة العربية سنة 2018 أين بلغت درجة الحرية الاقتصادية في الجزائر 44.7 ، مما يجعل تصنف في خانة البلدان غير الحرة على الإطلاق على الصعيد اقتصادي. حيث تحسنت على المتوسط على المستوى العالمي قدر ب 61.1، وعلى المستوى الاقليمي قدر ب 61.5.

فمن خلال الاحصائيات مؤشر الحرية الاقتصادية بين التقرير جملة من المؤشرات التي أبقت اقتصاد الجزائر مغلقا ومناخ أعماله معقدا مما أدى إلى تصنيفه في المراتب الأخيرة على المستوى العالمي والإقليمي، فعلى غرار حجم دور الحكومة وسيطرتها على الاقتصاد وحجم الرسوم والضرائب على المؤسسات، وعدم احرازها تقدما كبيرا في تحسين الإدارة المالية، وتقييد الواردات والمشاركة الأجنبية في اقتصادها هذه السياسات وغيرها من نقاط الضعف المؤسسية، إضافة إلى مؤشر القوانين الاقتصادية والتجارية وتأمين الملكية الفكرية وحرية الاستثمار التي لم تقابلها تحسينات أكثر تواضعا في حرية العمل، والفعالية القضائية، والحرية النقدية، والوصول إلى التمويل، فضلا عن مؤشر حرية التجارة الخارجية، وضبط القروض والعمل والأعمال، إلى جانب عدم اليقين السياسي المستمر، وكذا الاستمرار في تقويض آفاق التنمية الاقتصادية المستدامة طويلة الأجل (index, 2018).

4.4. مؤشر الشفافية:

يشمل هذا المؤشر مجموعة من مصادر من المعلومات والمسوحات المعتمدة في تحديد مدى تفشي الفساد في أي دولة ومدى درجة تأثر مناخ الاستثمار بها، ونظرة الشركات الأجنبية العالمية للاستثمار في دولة محل الاستثمار بها أين تتراوح قيمة المؤشر بين الصفر الذي يعني درجة الفساد عالية، و10 الذي يعني درجة شفافية عالية. وحسب التقارير منظمة الشفافية الدولية تبين أن الجزائر تم ادراجها ضمن الدول الأخيرة في ضمان الشفافية والحد من الفساد حيث بين تقرير البنك الدولي لسنة 2017 موقعها في المرتبة 112 من بين 180 دولة.

جدول 7: وضع الجزائر في مؤشر الشفافية للفترة 2010-2017.

السنوات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
الدول المدرجة بالمؤشر	180	180	176	177	175	168	176	180
ترتيب الجزائر	105	112	105	94	100	88	108	112
التنقيط	2.9	2.9	3.4	3.6	3.6	3.6	3.4	3.3

Source : Transpaency International : www.transpaency.org/index

4.5. مناخ الاستثمار في الجزائر حسب مؤشر ضمان جاذبية الاستثمار:

يتمثل هذا المؤشر في تحديد مدى جاذبية الاستثمارات، وكذا تحديد ما إذا كان أداء الدولة جيد او متوسط أو منخفض وذلك حسب النقاط المحسوبة له، حيث يتكون من 3 مجموعات أساسية تشمل: مجموعة المتطلبات الرئيسية، ومجموعة العوامل الكامنة، ومجموعة العوامل الخارجية. يندرج فيها 11 مؤشرات فرعية والتي تتفرع بدورها الى 57 متغير كمي يقس من خلال قدرة الدول في جذب الاستثمار الاجنبي. والجدول التالي يوضح مدى اسقاط جاذبية الجزائر للاستثمارات الأجنبية المباشرة من خلال مكونات هذا المؤشر على المستوى العالمي كما يلي:

جدول 8: وضع الجزائر في مؤشر ضمان جاذبية الاستثمار 2013-2018.

البيان	2013	2014	2015	2016	2017	2018
المؤشر العام للجاذبية	24.1	32.5	33.9	34.2	35	34
الترتيب العالمي	82	85	87	87	87	86
الأداء في مجموعة المتطلبات الأساسية	41.6	46.6	45.8	45.1	47	46

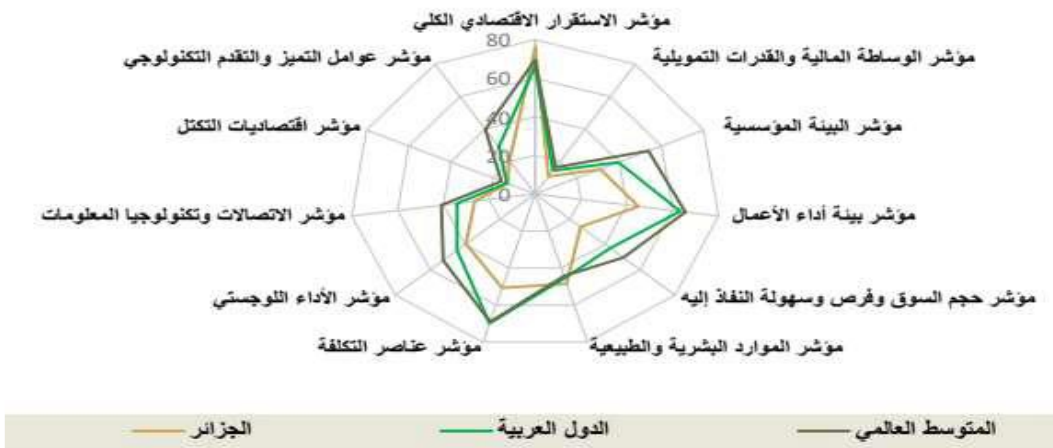
تقييم بيئة مناخ الاستثمار في الجزائر ودورها في جذب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى الجزائر

38	42	38.3	37.7	37.5	35.9	الأداء في مجموعة المتطلبات الكامنة
18	18	19.4	18.6	15	6	الأداء في مجموعة العوامل الخارجية الايجابية

المصدر: تقارير المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات للسنوات، 2014-2015-2016-2017-2018.

من خلال الجدول يتبين أن مؤشر ضمان جاذبية الاستثمار في الجزائر يتراجع من سنة إلى أخرى أين احتلت المرتبة 82 سنة 2013 لتصل إلى 87 سنة 2018 وبقيمة 24.1 نقطة إلى 35 نقطة من المئة على التوالي، فهي أقل من المتوسط هذا ما يبين أن أداء المكونات الثلاثة المكونة لمؤشر الجاذبية كانت ضعيفة الأداء خاصة المجموعة الثالثة المكونة للعوامل الخارجية الايجابية نجدها عند أداء من 6 إلى 18 نقطة خلال فترة الدراسة خاصة إذا ما تم مقارنتها بالمتوسط العالمي المقدر بـ 33 نقطة، أما الأداء في مجموعات المتطلبات الأساسية ومجموعة الكامنة الأكثر أهمية لقياس قدرة الاقتصاد لجذب الاستثمار الأجنبي، كانت نوعا ما أفضل من سابقتها ولكن أقل من المتوسط وبقيمة متذبذبة في السنوات. هذا ما يدل على أن الجزائر ما زال ينقصها تسيير جيد لعدة جوانب لتكون أكثر جاذبية للاستثمار لتصل على المستوى المطلوب سواء على المستوى الإقليمي أو العالمي.

الشكل 02: أداء مؤشرات الفرعية ضمن مؤشر ضمان لجاذبية الاستثمار في الجزائر.



المصدر: مناخ الاستثمار في الدول العربية، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، 2018، ص:60.

4.5. مؤشر التنافسية العربية:

ما تزال قيمة مؤشر التنافسية العربية لدى الدولة الجزائرية أقل بكثير من قيمته المتوسطة لدى دول المقارنة؛ الأمر الذي يعكس انخفاض القدرة التنافسية لبيئة الأعمال في الجزائر وتردي مناخها الاستثماري. وتتركز الفجوة الرئيسية أساسا في تدهور البنية التحتية وارتفاع تكلفة القيام بالأعمال في الجزائر، إضافة إلى ضعف الأداء المؤسسي والحوكمة الذي يرجع أساسا إلى معاناة هذه الدولة من البيروقراطية والفساد، إضافة إلى طول الإجراءات الإدارية اللازمة لإنجاز أنشطة الأعمال (بن بوزيان و خورافي، 2014، صفحة 29).

وبناء على ما جاء في هذا الجزء من الدراسة اتضح لنا انخفاض ترتيب الجزائر ضمن المؤشرات الدولية والإقليمية المختارة والمتعلقة بتقييم المناخ الاستثماري، وهو ما يرجع إلى معاناة البيئة الاستثمارية الوطنية من العديد من المعوقات التي تمثل في مجملها عوامل طرد للاستثمارات الأجنبية المباشرة، الأمر الذي يبين لنا أن عزوف الاستثمار الأجنبي كان بسبب تردي بيئة الأعمال في الجزائر وانخفاض قدرتها على جذب وترشيده.

5. خاتمة:

توضع في خاتمة المقال تلخيصا لما ورد في مضمون البحث، مع الإشارة إلى أبرز النتائج المتوصل إليها، وتقديم اقتراحات ذات الصلة بموضوع المقال.

بذلت الجزائر خطوات جبارة في تهيئة مناخها الاستثماري ليكون مناسباً لتشجيع وترقية الاستثمار المحلي الأجنبي إلا أن النتائج المسجلة لا تعكس الأهداف المسطرة، لذا يتوجب على القائمين من صناعات القرار إعادة النظر في وضع إستراتيجية واضحة ومتينة اتجه هذه الاستثمارات، حيث لا يزال أمامنا الكثير للعمل من أجل زيادة جاذبية المناخ الاستثماري لرؤوس الأموال الدولية، واستقطاب المزيد من الاستثمارات الأجنبية المباشرة. وفي الأخير وبغية تطوير المناخ الاستثماري في الجزائر ليصبح أكثر جذبا للاستثمارات الأجنبية ارتأينا الخروج بمجموعة من التوصيات التالية:

- الاستمرار في عملية الإصلاح الاقتصادي والاجتماعي وإصلاح أسواق العمل ورفع مستويات التعليم والتدريب والإدارة للتخلص من الفساد، وتوفير محيط أعمال شفاف وخال من البيروقراطية والرشوة؛
- الحد من تعددية التشريعات المنظمة للاستثمار وتبسيطه في تشريع واحد يكون منسجم في تشجيع النشاط الاستثماري؛ مع توجيه الحوافز الضريبية نحو القطاعات التي تتميز بمزايا تنافسية؛
- ضرورة توفير البنية التحتية اللازمة للاستثمار وتطوير الاسواق المالية والعمل المصرفي واعتماد على الوسائل التكنولوجية الحديثة يضمن توفير التمويل اللازم للمشاريع الاستثمارية على أسس الجدوى الاقتصادية؛
- العمل على توحيد مجهودات المؤسسات والجهات المعنية بقضايا الاستثمار لتبسيط اجراءات إلى أقصى مدة، ومعالجة القضايا المتعلقة بالاستثمار والحد من تكلفتها كتسوية ملف العقار.
- تنمية مهارات الترويج لفرص الاستثمار من خلال جهود التعاون مع المنظمات الدولية، التي لها دور في عمليات الترويج وتقديم الخدمات الاستشارية وانشاء مكاتب للترويج للنشطة محل الاستثمار في مختلف انحاء العالم.

6. قائمة المراجع:

Benachenhou, A. (2006). *Les Nouveaux Investisseurs*. (.. A. Design, Éd.)

Economy Profile of Algeria Doing Business, 2. (2019). *Economy Profile of Algeria Doing Business 2019 Indicators*. Récupéré sur <http://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2018-Full-Report.pdf>

index, o. e. (2018). *index of economic freedom*. Récupéré sur <https://www.heritage.org/index/pdf/2018/countries/algeria.pdf>

The Global Competitiveness, R. 2.-2. (2018). *The Global Competitiveness Report 2017-2018*,. Récupéré sur <http://www3.weforum.org/docs/GCR20172018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>

الأعرجي كاظم سعد عبد الرضا. (أفريل 2006). واقع ومستقبل الاستثمار الأجنبي في المملكة العربية السعودية. مجلة جامعة كربلاء. (العدد01)، 126.

الربيعي فلاح خلف علي. (2015). قياس وتحليل المحددات الاقتصادية للاستثمار الأجنبي المباشر في العراق (1998-2013). المجلة العراقية للعلوم الاقتصادية (العدد47)، 97.

الربيعي فلاح خلف علي. (2015). قياس وتحليل المحددات الاقتصادية للاستثمار الأجنبي المباشر في العراق (1998-2013). المجلة العراقية للعلوم الاقتصادية (العدد47)، 98.

العزاوي كريم عبيس حسان. (2016). أثر الاستثمار الأجنبي على نمو القطاع الصناعي في العراق (2003-2013). مجلة القادسية للعلوم الادارية والاقتصادية (العدد3)، 182.

المؤرخ في 20/08/2001 الأمر رقم 03/01. (2001). الأمر رقم 03/01 المؤرخ في 20/08/2001 المتعلق بتطوير الاستثمار.

المادة 06 (05 11 1995)، الاتفاقية الجزائرية الفرنسية في مجال الاستثمار، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 06 الصادرة بتاريخ 02/01/1994، والمرسوم الرئاسي رقم 95/346 للمؤرخ في 30/10/1995، المتضمن المصادقة على اتفاقية واشنطن 1995 المتعلقة بتسوية مناعات الاستثمار بين الدول ورعايا الدول الأخرى 24، (66) أ. الرسمية الجزائر.

دليل الاستثمار، ف. أ. (2006). دليل الاستثمار في الجزائر. 44، 2006.

سي فضيل، أ. &، معمر، ح. (2017). حقيقة الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الجزائر وعلاقتها بالتنمية الاقتصادية. مجلة الاستراتيجية والتنمية (العدد7)، 112.

الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار. (18 10، 2022). الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار. تم الاسترداد من

<http://www.andi.dz/index.php/ar/connaitre-l-algerie>

محمد بن بوزيان، و خديجة، خورافي. (14 10، 2014). أثر السياسة الانفاقية على الاستثمار الأجنبي المباشر في الجزائر، دراسة قياسية باستخدام اختبار التكامل المتزامن وعلاقات السببية. تاريخ الاسترداد 09 10، 2022، من مجلة الاقتصاد الإسلامية العالمية:

<https://giem.kantakji.com/article/details/ID/598/print/yes/%2008/09/2018,%2023:43>

وادة راضية، و حليس عبد القادر، (24 10، 2018). متطلبات ترقية مناخ الاستثمار في الجزائر. (جامعة علوم الاقتصادية بوج بوعريج،) مداخلة للملتقى الوطني حول دور الحوكمة الاقتصادية في تطوير القطاع الصناعي بالجزائر، صفحة 4.

تحسين أداء المؤسسة الاقتصادية بالتركيز على التنظيم الفعال لنشاط البيع-دراسة نظرية تحليلية.

Improving the performance of the economic enterprise by focusing on the effective regulation of sales activity-Analytical theory study.

نجاح عائشة*

مخبر تطوير المؤسسة الاقتصادية، جامعة ابن خلدون

تيارت – الدولة

aichanedjah00@yahoo.fr

ملخص:

التنظيم البيعي يرتب المهام حسب الأولويات والإمكانيات المتوفرة وفي الوقت المحدد للإنجاز، كما تسمح عملية التنظيم بتحديد الهيكل التنظيمي للمؤسسة والذي يوضح موقع المبيعات ضمن هذا الهيكل العام، كما أن عملية التنظيم توضح طبيعة العلاقة التنظيمية بين نشاط المبيعات والوحدات التنظيمية الأخرى كالمخازن، أو الإنتاج أو الاستيراد أو غيرها، المسؤولة عن الأنشطة التسويقية الأخرى (بحوث السوق، التوزيع والترويج...إلخ).

الكلمات المفتاحية: التنظيم الفعال، تنظيم نشاط البيع، تحسين الأداء، الهيكل التنظيمي.

Abstract :

Sales organization arranging mission according to priorities and available capacities in recent time for specified achievement, It determines organizational chart, It has sales sites within the overall structure ; It also clarifies the compensatory relationships between sales activities and other membership units like stores, production import or other responsible for marketing activities (market research, ditribution, promotion...etc)

Key words: Effective organization, Regulate the selling activity, improve the performance, Organizational Chart.

تنظيم الهيكل الإداري للمؤسسة هو "تلك العملية التي تهدف إلى ضبط المسؤوليات والمهام وتقليل الازدواجية بين العمليات وتنظيم نقل الأوامر من القيادة إلى الموظفين ونقل التقارير في الاتجاه العكسي، وكذلك تهدف لتوفير فرص النمو الوظيفي للأفراد لحثهم على بذل المزيد من الجهد، وتهدف إلى إلغاء المهام غير الضرورية"¹، غير أن التنظيم البيعي يشير إلى عملية ترتيب الوظائف والمسؤوليات وجعل كل منها في مكانه المناسب والخاص بها، والترتيب يتم حسب الأولويات والإمكانيات وفي حدود الوقت المحدد لإنجاز الهدف المطلوب من خلال تقسيم العمل على الأفراد بغرض قيامهم بأداء أعمالهم بكفاءة ومهارة ومسؤولية تامة.

وما يلاحظ وهو وجود علاقة بين التنظيم والوقت المخصص لإنجاز العمل هذا من جهة، ومن جهة أخرى هذه العلاقة يجب أن تأخذ بعين الاعتبار جانب مندوب المبيعات، لأن إنجاز أي هدف في الوقت المخصص له وضمن الإمكانيات المتاحة هو نتيجة طبيعية لحسن التنظيم، وإذا استغرق هذا العمل وقتاً أطول وتطلب إمكانيات أكبر مما خطط له فهو نتيجة لسوء تنظيم الموارد والطاقات والوقت المخصصة والموجهة للأداء البيعي، ولإلزام بموضوع البحث طرحنا الإشكالية التالية:

كيف يحسن تنظيم النشاط البيعي من أداء المؤسسة الاقتصادية؟

وللإجابة على الإشكالية المطروحة تناولنا المحاور التالية:

- المحور الأول: يتناول ماهية التنظيم البيعي.
- المحور الثاني: يتناول الأهمية والأسباب الداعية للتنظيم.
- المحور الثالث: يتناول بناء الهيكل التنظيمي لإدارة المبيعات وتحديد مواصفات التنظيم الجيد.

1- ماهية التنظيم البيعي:

1-1- تعريف التنظيم البيعي: هناك مجموعة من التعاريف توضح التنظيم ومنها ما ارتبط بالمفهوم التسويقي ومنها ما ارتبط بالبيع، حيث نجد بأن هناك العديد منها، نذكر منها ما يلي:

التنظيم هو "الذي يقسم أهداف وأعمال المنظمة إلى نشاطات ثم النشاطات إلى مهام وهكذا حتى تنتج جزئيات (عمليات أو إجراءات لا يمكن تقسيمها أو تجزئتها) لأن ذلك غير مجد اقتصادياً ومن الجانب الآخر فهو التنسيق، فإن كان تقسيم العمل هو أساس التنظيم فإن التنسيق هو الذي يقوي الفكر التنظيمي بين وحداته المختلفة"²، كما يعرف كذلك على أنه "الجهاز الذي يترجم فلسفة الإدارة، لذلك عندما تغير الإدارة من فلسفتها لا بد من مراجعة التنظيم، ولا بد من إعادة التنظيم"³.

والتنظيم بالنسبة للتسويق هو أحد مكونات الهيكل التنظيمي حيث "يتطلب الأمر تنسيقاً بين هذه الإدارة والإدارات الأخرى في المشروع ذلك، وأن إدارة التسويق تخدم كحلقة اتصال بين السوق من جهة والمشروع بإدارته الأخرى من جهة ثانية، لذلك يجب أن يزود تنظيم الموضوع نظاماً صحيحاً للاتصال تتدفق منه المعلومات الصحيحة من السوق وإليه، وتصل إلى جميع الأجزاء التي تهمها هذه المعلومات"⁴، كما يقصد بتنظيم إدارة التسويق في المؤسسة بوضع الهيكل التنظيمي لإدارة التسويق "بتقسيمها إلى عدة أقسام أو وحدات، وتحديد المسؤوليات والوظائف المنوط بكل منها، إضافة إلى تحديد المؤهلات والكوادر المطلوبة لأداء هذه الوظائف والمسؤوليات"⁵، بحيث عملية التنظيم هذه تشمل "طريقة تنظيم إدارة التسويق حسب الوظيفة أو المنتج أو المنطقة الجغرافية أو فئة الزبائن أو كل تلك الأسس مجتمعة وفقاً لحجم المشروع"⁶.

كما يجب أن يكون هناك تنسيق وتكامل بين الأنشطة المختلفة الداخلية لإدارة التسويق من بيع وإعلان وبحوث تسويق وتنمية سلع وخدمة عملاء وغيرها، والمهم هنا هو معرفة طبيعة النشاط التسويقي، بحيث يعتبر فن أكثر من كونه علم يستند إلى قواعد علمية، ولكن هذه القواعد غير كافية لحل معظم المشاكل المتعلقة بالمبيعات لأنها "نابعة من تصرفات الأفراد التي لا تخضع إلى سلوكيات محددة منطقية قابلة للتفسير أو التنبؤ بها بشكل علمي، فقد يتأثر القرار الشرائي لشخص ما بالإعلان عن منتج ما، ولكن قد لا يتأثر به شخص آخر، كما قد تلجأ المؤسسة إلى تخفيض السعر لزيادة حجم المبيعات ولكنها تجد لاحقاً أن هذا الانخفاض مخالف للظروف الاقتصادية"⁷.

أما التنظيم البيعي فيشير إلى "تحديد مهمات وأعمال الأفراد العاملين وتوزيعهم على الأقسام ومنحهم الصلاحيات الكفيلة بإنجاز أعمالهم، علاوة على تنسيق جهودهم لتحقيق أهداف المنظمة"⁸، حيث يتضمن تنظيم المبيعات العديد من مناصب البيع الإدارية، كما أن أي "تنظيم لإدارة المبيعات لا بد أن تضمن فرصا مقبولة لعملية التخطيط الاستراتيجية والتي تتطلب أولا ما تتطلبه القدرة على تحديد أهداف واضحة وممكنة التنفيذ"⁹.

كما أن التنظيم الجيد يعني "التكامل والتنسيق بين العوامل المؤثرة في عملية البيع النهائية"¹⁰، ومنه فالتنظيم هو "وسيلة لتحقيق أهداف معينة، والتنظيم المثالي لإدارة المبيعات هو الذي يمنع الازدواج ويقلل من الاحتكاك، ويوفر الجهد ويحقق التعاون بين جميع أفراد جهاز البيع"¹¹.

من التعاريف السابقة يظهر بأن التنظيم البيعي يشير لعملية ترتيب الوظائف والمسؤوليات وجعل كل منها في مكانه المناسب والخاص بها، والترتيب يتم حسب الأولويات والإمكانات وفي حدود الوقت المحدد لإنجاز الهدف المطلوب، من خلال تقسيم العمل على الأفراد بغرض قيامهم بأداء أعمالهم بكفاءة ومهارة ومسؤولية تامة، وما يلاحظ وهو وجود علاقة بين التنظيم والوقت المخصص لإنجاز العمل هذا من جهة، ومن جهة أخرى هذه العلاقة يجب أن تأخذ بعين الاعتبار جانب مندوب المبيعات، لأن إنجاز أي هدف في الوقت المخصص له وضمن الإمكانيات المتاحة هو نتيجة طبيعية لحسن التنظيم، وإذا استغرق هذا العمل وقتا أطول وتطلب إمكانيات أكبر مما خطط له فهو نتيجة لسوء تنظيم الموارد والطاقت والوقت المخصصة والموجهة للأداء البيعي، وأفضل تنظيم للمبيعات "تلك التي تأخذ بعين الاعتبار البيئة التي يعيش فيها"¹².

وتزداد فعالية تنظيم إدارة المبيعات بتطبيق البحث العلمي فمثلا "يجب تحديد المناطق البيعية على أساس المبيعات المحتملة، وهذه المبيعات المحتملة يمكن تقديرها بواسطة تحليل السوق، فالمناطق التي تحتمل وجود مبيعات كبيرة فيها يجب تجزئتها بين عدد من رجال البيع، كما يجب ضم المناطق التي تحتمل وجود مبيعات صغيرة فيها إلى بعضها بحيث لا نعطي أحد رجال البيع منطقة أصغر من كفايته الإنتاجية، كذلك عن طريق دراسة المبيعات المحتملة من كل منطقة، ويمكن الرقابة على رجال البيع ومدى إنتاجيتهم، كما يمكن وضع خطة سليمة لمكافأتهم"¹³.

2-1- المبادئ الأساسية لتنظيم إدارة المبيعات: تتمثل مبادئ تنظيم إدارة المبيعات فيما يلي:¹⁴

أ- التخصص: ويعني بأن الهيكل التنظيمي للمبيعات يجب أن يؤمن جميع متطلبات النشاطات الإدارية والبيعية التي تؤدي إلى إنجاز المهام والواجبات الموكلة إلى جميع الأشخاص العاملين في قسم المبيعات، حيث يقوم مندوبي المبيعات بتأدية المهام البيعية، وكل مدير مبيعات يجب أن يؤدي جميع النشاطات الإدارية.

ب- المركزية: من أبرز الخصائص المهمة للهيكل الإداري المتعلقة بتنظيم المبيعات درجة المركزية، غير أن هذه الدرجة ترتبط بالقرارات والمهام الواجب إنجازها في المستويات العليا من الهرم التنظيمي، فالمركزية تضع الصلاحية والمسؤولية في المستويات الإدارية العليا، أما اللامركزية فتعني توزيع المهام والمسؤوليات على المستويات الإدارية الدنيا والمتمثلة في خط المديرين، فاللامركزية تعطي درجة حرية لمندوبي المبيعات في كيفية التعامل مع المستهلكين والاستجابة لحاجاتهم وطلباتهم بالطريقة المطلوبة والملائمة أكثر من المركزية، في حين نرى أن معظم المؤسسات تستخدم النموذجين في آن واحد.

كما تتطلب بعض المهام والنشاطات أن تأخذ طابعا مركزيا، بينما مهام ونشاطات أخرى تأخذ طابعا لا مركزيا، وهذا التوجه الأخير هو أكثر شيوعا في مجال النشاطات البيعية.

ج - نطاق الإشراف والمستويات الإدارية في الهيكل التنظيمي: للإشراف يتمثل في عدد الأشخاص أو العاملين الذين يشرف عليهم مدير المبيعات، فعندما نقول مدى الإشراف لمدير المبيعات واسع أو كبير، فهذا يعني أنه يشرف على عدد كبير من التابعين له أو المرؤوسين (مندوبو المبيعات)، أما المستويات الإدارية فتمثل عدد المستويات الإدارية المختلفة لإدارة المبيعات ضمن الهيكل التنظيمي للمؤسسة، حيث نجد بأن هناك علاقة بين عدد المستويات الإدارية ونطاق الإشراف، وهذا ما يستدعي ضرورة الاهتمام بهما، فكلما كان عدد المستويات الإدارية أكبر كان التنظيم أكثر كلفة، وخطوط الاتصال أطول واحتمالات التشوش في الاتصال أكبر، وإذا كان المدى ضيقا احتاجت المؤسسة بأن تقيم عددا أكبر من المستويات الإدارية، وهذا يجعل التنظيم طويلا، أما إذا كان المدى واسعا وقل عدد المستويات الإدارية فإن شكل المؤسسة يصبح قصيرا.

- التنظيم الخطي (التنفيذي) مقابل الاستشاري: فالتنظيم الخطي يتضح من خلال اتصال الوظائف التنفيذية بأعمال البيع ونشاطاته بشكل مباشر، وتكون مسؤولة عن إدارة مندوبي المبيعات، وكذلك مسؤولة عن توليد المبيعات ومتابعة أداء العاملين في قسم المبيعات، أما التنظيم الاستشاري فيهتم بالوظائف الاستشارية التي لا تكون على اتصال مباشر في توجيه الأوامر وأعمال البيع في الهيكل التنظيمي الخاص بالمبيعات، بل يكون مسؤولاً عن الوظائف المحددة المتعلقة بالاستقطاب والاختيار والتدريب، وهذه الوظائف ليست لها علاقة بتوليد النشاطات البيعية. ويعتبر هذا النوع أكثر تخصصاً من النوع الأول.

1-3- خطوات تنظيم إدارة المبيعات: تمر عملية تنظيم إدارة المبيعات بالمراحل التالية:

- تحديد الأهداف: تحدد الأهداف العامة أولاً من طرف الإدارة العليا، ليقوم بعدها مدير المبيعات بتحديد أهداف إدارته (تحقيق ربح، حجم مبيعات أمثل ...). وهذه الأهداف تستخدم كدليل لتنفيذ السياسات وتحديد الخطط، والتي تحقق في الأخير الاستراتيجية العامة للمؤسسة.

- تحديد الأنشطة الضرورية التي تتولاها المؤسسة: وتبدأ بتحديد الوظائف الهامة وأنواع النشاطات المختلفة لتحلل أهداف إدارة المبيعات بوضوح، والوظائف التي تنظم لا تختلف من مؤسسة لأخرى ماعدا في التفاصيل.

- تحويل المهام إلى وظائف: تنفيذ العمل في إدارة المبيعات يتطلب تقسيم الأنشطة وتجميعها في مجموعات، ويتم تجميع المهام المتشابهة داخل قسم واحد يشرف عليه رئيس واحد، كما يجب على الجهات المسؤولة أن تقلل من المستويات الإدارية داخل كل إدارة لكي تسمح لها بأن تتولى المهام الملقاة على عاتقها ثم تنفيذها بطريقة بسيطة وميسرة.

- التنسيق والرقابة: إن التحليل الدقيق والوصف الشامل للمهام المختلفة في المؤسسة لغرض تقسيمها من الأدوات المستخدمة لأغراض الرقابة الإدارية، غير أن الوصف والتصنيف يوضح الجهود التي تبذل والمسؤوليات الموجهة لكل وظيفة والسلطات المخصصة لها، والعلاقات التي تربط الوظائف ببعضها البعض.

ويتطلب إنجاز ذلك تزويد التنظيم بنظام صحيح للاتصال تتدفق منه المعلومات الصحيحة من السوق وإليه، وتصل تلك المعلومات إلى جميع الأجزاء التي تهتمها هذه المعلومات، كما يتوقف التنظيم على مدى وجود تناسق وتنظيم وتكامل داخل إدارة التسويق وبين الأنشطة المختلفة من بيع وإعلان وبحوث تسويق وتنمية سلع وخدمة عملاء وغيرها... إلخ.

إن تحديد خطوات وأسس التنظيم في المؤسسات يعتمد على وجهين، الوجه الوظيفي والوجه الهيكلي (البنوي) "فالوجه الوظيفي يعني تزويد المؤسسة بالمواد المادية والبشرية وكل الوسائل التي تمكن من العمل مع بعضها البعض بكفاءة، أما الوجه الهيكلي (البنوي) فيتمثل في الهيكل التنظيمية التي تعتبر إطار عمل يضم الوظائف المختلفة بعضها مع البعض والعلاقات التي تنظم مختلف الوحدات التنظيمية (علاقات الاتصال أو علاقات السلطة)"¹⁵، ولذا يجب العمل بها لتنظيم الإدارة التسويقية التي تزايد دورها في الهيكل التنظيمي للمشروعات الحديثة. ومع اتساع الأسواق وتعدد الأنشطة وتوسع حجم الإنتاج وزيادة الإنتاجية فقد تزايد الإنتاج عن حاجة الطلب والاستهلاك الذي وجه اهتماماً أكبر للنشاط التسويقي بتطبيق التنظيم الجيد في الإدارة.

2- الأهمية والأسباب الداعية للتنظيم: التنظيم إذا خص أكثر من قطاع واحد مستهدف، فهذا يتطلب تعيين فريق مبيعات لكل قطاع أي يكون لكل فريق مبيعات قطاع معين له تنظيمه الجغرافي الخاص به، وبعد ذلك يمكن تعيين أكثر من مندوب مبيعات واحد لتغطية المنطقة الجغرافية نفسها، وكل منها يتعامل مع العملاء في قطاع مختلف عن الآخر.

1-2- الأهمية الداعية للتنظيم: أهمية التنظيم تظهر بصفة عامة في عدة مجالات من أهمها:¹⁶

1- المساعدة في فهم وحل المشكلات داخل المنظمة أو على مستوى الإدارات.

2- المساعدة في التعرف على الاختلافات القائمة بين المنظمات سواء بالنسبة للإدارة أو بالنسبة للفرد الباحث عن الوظيفة.

3- المساعدة على تفهم وإدراك الفرد لدوره بالمنظمة (الإدارة)، القسم، وعلاقاته بالزملاء والرؤساء، وكيفية إنجاز الأعمال المناطة به، فضلاً عن حقوقه وواجباته.

4- المساعدة في التعرف على الفرص المتاحة (الحالية والمرتبقة) أمام الفرد للترقي إلى مراكز وظيفية أعلى، وفضلاً عن مساعدة الفرد أيضاً في تخطيط مساره الوظيفي سواء داخل المنظمة أو الإدارة المعنية أو خارج المؤسسة.

2-2- الأسباب الداعية لتغيير التنظيم في المؤسسة: عملية التنظيم تنطوي على عدد من الخطوات النمطية والتي لا تختلف من مؤسسة إلى أخرى، حتى وإن اختلفت المؤسسات (أو الإدارات داخلها) في مجال أو مستوى تطبيقها من حيث الحجم أو طبيعة النشاط أو غيرها من الخصائص الأخرى، غير أن التغيير الذي يحدث على التنظيم عادة ما يكون في الهيكل أو البناء التنظيمي والتصميم المرتبط به، ويحدث التغيير للأسباب التالية:

1- تغير استراتيجية المطبقة، فالتغيير في الاستراتيجية يتطلب تغييرا في الهيكل في بعض الحالات.
2- كبر أو نمو حجم المبيعات يتطلب زيادة في القوى العاملة والمشرفين وعدد ومستويات الإشراف.
3- الحاجة إلى متخصصين للتعامل مع المشكلات الناجمة عن تعقيدات العمل بسبب كبر الحجم أو ظهور واستخدام تكنولوجيا جديدة.

4- إضافة منتجات جديدة.

5- دخول أسواق جديدة.

6- تنوع الأنشطة ومجالات الأعمال إضافة للتوسعات في حجم الطاقة.

7- تدهور المبيعات أو اتخاذ قرارات خاصة باستبعاد نقص المنتجات أو تغيير النشاط.

8- درجة تقسيم العمل أو التخصص المطبقة في المؤسسة، بحيث كلما كان تقسيم العمل كبيرا كلما أدى ذلك إلى زيادة عدد الإدارات والأقسام.

9- درجة الانتشار الجغرافي: كلما اتسعت الرقعة الجغرافية التي تخدمها المؤسسة كلما تعددت هذه المناطق التي تتعامل معها، وهذا التوسع يؤدي إلى تجزئة العمل وإنشاء إدارات تساهم في خدمة كل منطقة على حدا بما يتلاءم مع كل منطقة كالكبير مثلا.

10- القرارات الخاصة بمركزية ولامركزية اتخاذ القرارات: بحيث "تحرص بعض المشروعات على حصر حتى اتخاذ القرارات في فئة محدودة من الإداريين (مركزية)، بينما يعتمد البعض الآخر إلى توسيع قاعدة من يملكون الحق المذكور (لا مركزية) أي توزيع سلطة اتخاذ القرار على مراكز التنفيذ"¹⁷.

ويظهر مما سبق أن حتى يكون تنظيم النشاط البيعي بطريقة جيدة يجب أن يتلقى رجال البيع الأوامر من مشرف واحد فقط، بحيث يقدم ويعرض مشاكله على هذا المشرف فقط، ويجب أن يكون متخذ القرارات التسويقية عامة والبيعية خاصة قريبا من السوق بقدر الإمكان، وأن تتساوى سلطة الفرد مع مسؤوليته (أي توضح سلطة ومسؤولية كل فرد داخل الإدارة مع تحديد واجباته وحقوقه وعلاقاته مع الآخرين)، مع تخفيض عدد المستويات التنظيمية داخل إدارة المبيعات، وأن تتوفر حرية الاتصالات أو تدفق المعلومات بين الأفراد وكافة المستويات الإدارية .

وتحقيق ذلك يتوقف على التوصيف الوظيفي الذي يعرف ويحدد الواجبات والمسؤوليات المناطة والمقابلة على عاتق الفرد من خلال إجابته على مثل هذه الأسئلة وهي:

مع من يعمل ويتصل ؟

ما هو نطاق سلطته ومسؤوليته؟

ما اسم وظيفته ؟

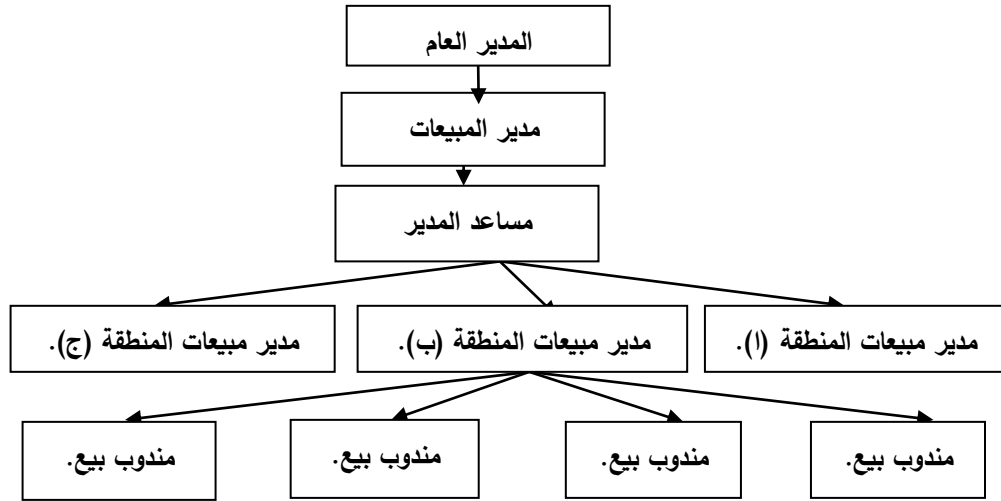
ما هو مركزه الوظيفي ؟.

3- بناء الهيكل التنظيمي لإدارة المبيعات وتحديد مواصفات التنظيم الجيد:

1-3- طرق تنظيم إدارة المبيعات: يتطلب بناء هيكل تنظيمي سليم لإدارة المبيعات تجميع المهام والوظائف المتشابهة في قسم واحد مع توضيح العلاقات، ومن بين الطرق المطبقة نجد:

1- طريقة خط السلطة المستقيم: وهي من أسهل الطرق التي تستعملها المؤسسة الصغيرة الحجم التي لا تتطلب وظيفة البيع فيها عددا كبيرا من الأفراد العاملين، والسلطة تتجه من الأعلى إلى الأسفل (من مدير المبيعات إلى مرؤوسه الأخير إلى مندوبي البيع اللذين يقومون بالبيع الفعلي)، يمتاز هذا النوع بالبساطة وسرعة حل المشكلات لأنه يحتوي على قلة من الرؤساء، وتكاليفه قليلة والقيادة فيه موحدة والهيكل التنظيمي التالي يوضح ذلك.

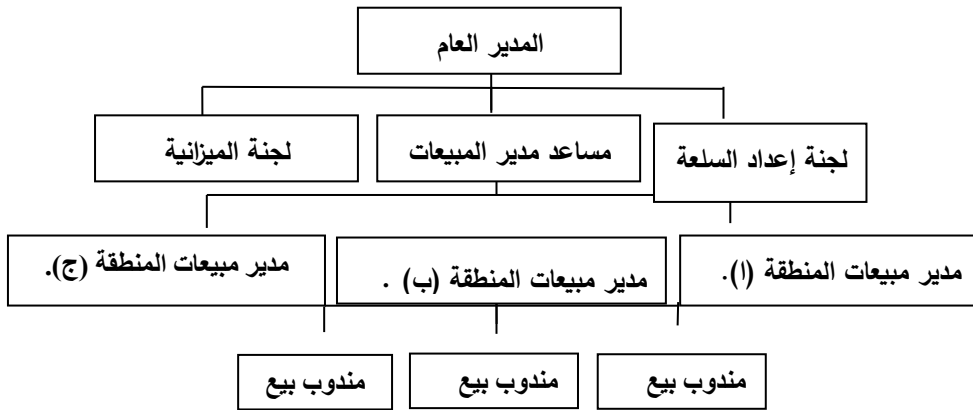
الشكل رقم (01): الهيكل التنظيمي لجهاز البيع وفق طريقة خط السلطة المستقيم.



المصدر: علي رابعة وفتحي ذياب، "إدارة المبيعات"، دار صفاء للنشر والتوزيع، الأردن، 1997، ص 23.

ب- التنظيم مع الاستعانة باللجان: اللجنة هي وسيلة تنظيمية تساعد في رسم السياسات واتخاذ الإجراءات، والاجتماعات تعتبر وسيلة للتنسيق بين جهود الرؤساء الإداريين مع الخبراء الاستشاريين، وعمل اللجان استشاري يتم بتقديم اقتراحات عملية لمعالجة المشاكل المعروضة، ولكي تعمل بفعالية لا بد من إعداد جداول أعمالها بشكل مسبق قبل الاجتماع بهدف استغلال الوقت أما الوقت الطويل اللازم لاتخاذ القرارات يمكن من التغلب على هذه الصعوبة بتركيز رئيس لجان المناقشات على الموضوع المعروض فقط، والشكل التالي يوضح ذلك.

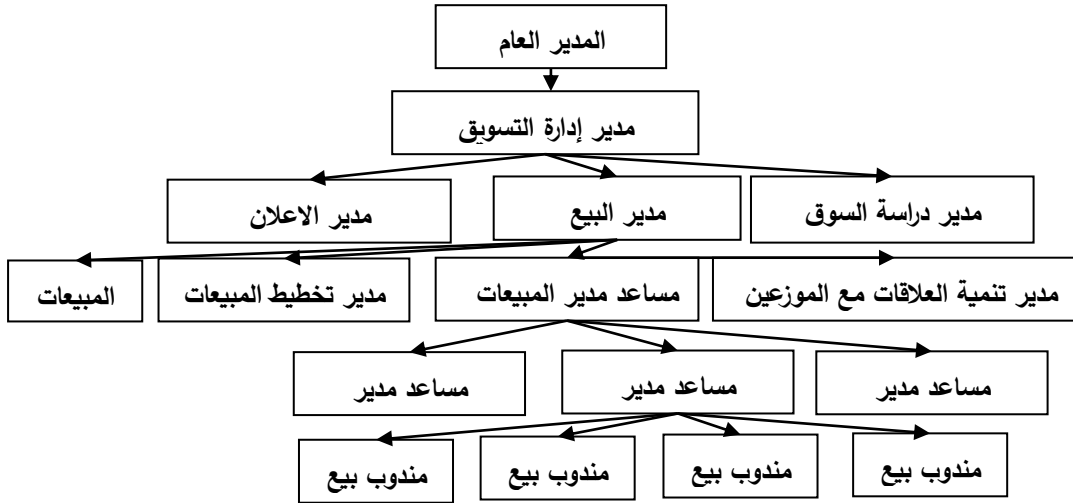
الشكل رقم 2: الهيكل التنظيمي لجهاز البيع استعانة باللجان.



المصدر: علي رابعة وفتحي ذياب، "إدارة المبيعات"، مرجع سبق ذكره، ص 25.

ج- طريقة التنظيم طبقا لخط السلطة مع الاستعانة بالخبراء: عند زيادة العمل يستعين مدير المبيعات بعدد من الخبراء المتخصصين بأعمال البيع كون عملهم استشاري لا يتضمن أية سلطة، وليس من حقهم إصدار الأوامر لمندوبي البيع، ومهمة الخبراء تنحصر في دراسة المشاكل وتقديم مقترحات لها، وعددهم يختلف من مؤسسة لأخرى حسب حاجة العمل ومن مهامهم اختيار وتدريب مندوبي البيع أو دراسة السوق أو السلعة، والهيكل التنظيمي التالي يوضح ذلك.

الشكل رقم 3: الهيكل التنظيمي لجهاز البيع وفق خط السلطة مع الاستعانة باللجان.



المصدر: علي ربابعة وفتحي ذياب، "إدارة المبيعات"، مرجع سبق ذكره، ص 24.

2-3- بناء الهيكل التنظيمي البيعي: تجميع الأنشطة أو المهام في إدارات أو أقسام (تكوين وحدات تنظيمية) سواء على مستوى المؤسسة ككل، أو على مستوى إدارة من الإدارات التي تقع داخلها ويحدد ذلك على أساس¹⁸:

- حجم المؤسسة: كلما كبر حجم المؤسسة تزداد درجة تقسيم العمل والتخصص.
- درجة الانتشار الجغرافي للمؤسسة: كلما اتسعت الرقعة الجغرافية التي تخدمها المؤسسة (تعددت المناطق الجغرافية) يستدعي ذلك إلى ميل المؤسسة إلى تجزئة العمل.
- درجة تقسيم العمل أو التخصص المطبقة في المؤسسة: زيادة درجة تقسيم العمل المطبقة بالمؤسسة يؤدي إلى احتمال زيادة عدد الإدارات والأقسام.

- مدى تعدد أو تنوع نشاط المؤسسة أو نواتجها: عندما تتعدد أنشطة المؤسسة وتنوع نواتجها أو خدماتها المقدمة، فإن تقييم العمل وإنشاء إدارات وأقسام للقيام بإنجاز الأعمال المرتبطة بكل نشاط أو سلعة يصبح ضرورة تفرضها متطلبات الاهتمام الملائم لكل نشاط، ويصبح ضروري كلما تباينت طبيعة كل سلعة أو نشاط عن الآخر.

- درجة التغير التكنولوجي: ارتفاع درجة التغير التكنولوجي في طرق الإنتاج ونظم التسويق، نظم الإدارة، التجهيزات الآلية وغيرها، قد يترتب عنها ضرورة التغير في الهياكل التنظيمية وكذا في عدد الإدارات والأقسام، أو درجة التخصص سواء كان هذا من خلال إنشاء إدارات جديدة أو إلغاء أقسام أو ضم وحدات إنتاجية أخرى.

- معدل نمو المؤسسة: زيادة نمو المؤسسة يؤدي إلى كبر حجمها والنمو يحدث بعدة طرق منها تنوع المنتجات أو الأنشطة أو التوسع في نشاط واحد أو عن طريق الاندماج.

وتنظيم نشاط البيع يبدأ بتصميم الهيكل التنظيمي لإدارة المبيعات، ويتم بتقسيم النشاط إلى أقسام ووحدات بعدة طرق يختلف كل منها عن الآخر، ويعود ذلك لعدة عوامل منها:

حسب طبيعة أعمال المؤسسة ونوع وحجم الوظائف البيعية التي يزاولها، وحسب نوع المنتج الذي ينتج، وحسب حجم وطبيعة السوق الذي تتعامل معه، أو حسب حجم ونوع العملاء الرئيسيين اللذين تتعامل معهم وغيرها، ولذا يمكن التمييز بين الأنواع المختلفة التالية:

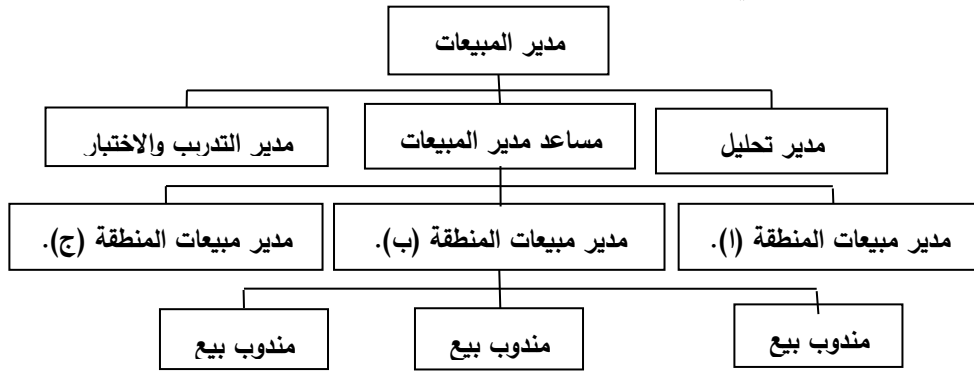
1- التنظيم حسب تعدد المنطقة البيعية: تعرف المنطقة البيعية بأنها "منطقة جغرافية يتواجد فيها عدد معين من العملاء الحاليين أو المرتقبين يكفي لتشغيل مندوب بيع بكامل طاقته، أو تجمع عدد معين من العملاء الحاليين أو المرتقبين اللذين يمكن تقديم خدمات اقتصادية لهم بطريقة فعالة بواسطة مندوب البيع"¹⁹.

وعليه فعند اتساع مبيعات المؤسسة تسند لكل رجل بيع منطقة بيعية يعمل فيها وتكون تحت إشرافه ومسؤوليته المباشرة، يستعمل هذا النوع من التنظيم في المؤسسات التي لها قدرة على تقسيم السوق الذي تخدمه إلى مناطق جغرافية، ليقسم العمل على رجال البيع حسب المناطق فيخصص رجل بيع لكل منطقة جغرافية، ويتميز هذا الأخير بما يلي:

- زيادة فرصة تعرف رجل البيع بالعملاء في كل منطقة والسعي لتوطيد العلاقة بهم.
 - تخفيض تكاليف الإنتقال بالنسبة لكل رجل بيع.
 - تشجيع رجل البيع على بذل أقصى مجهود يمكنه الوصول إلى أعلى حجم من المبيعات.
 - إمكانية تحديد وقياس كفاءة رجل البيع في خدمة المنطقة البيعية المخصصة له.
- ومن الأسباب الداعية لإتباع التنظيم نجد تلك التي تتعلق باتساع حجم الأسواق وزيادة عدد المستهلكين وضخامة المهام البيعية، وتستخدم إذا كانت هناك أعداد ضخمة من العملاء موزعين على مناطق جغرافية منتشرة، ويختلفون في طلباتهم وعاداتهم الشرائية، وإذا اختلفت أشكال البيع باختلاف المناطق الجغرافية، وإذا كان الطلب قويا على المنتجات في مناطق معينة دون الأخرى.

والشكل رقم 4 يوضح لنا الهيكل التنظيمي حسب المنطقة البيعية.

الشكل رقم 4: الهيكل التنظيمي حسب المنطقة البيعية.



المصدر: د.علي ربابعة وفتحي ذياب، "إدارة المبيعات"، مرجع سبق ذكره، ص 27.

ب- التنظيم حسب طبيعة المنتج: تفوض لكل رجل بيع سلعة معينة أو مجموعة محدودة من السلع له إلمام واسع بها، ويتبع هذا الأسلوب في المؤسسات التي تباع عدة أنواع من السلع المختلفة التي تمتاز بصفات فنية وتحتاج إلى نوع متخصص من المهارة، وإذا كانت هناك اختلافات بين المنتجات التي تباعها المؤسسة، وتستهمل إذا تم تقسيم أعمال البيع على إثنين أو أكثر من مساعدي مديري المبيعات، ليختص كل منهم بتوجيه عملياته البيعية التي تخص كل سلعة على حدا، وطريقة التقسيم تحتاج إلى أكثر من قوة بيعية، ويمتاز هذا النوع بأنه:

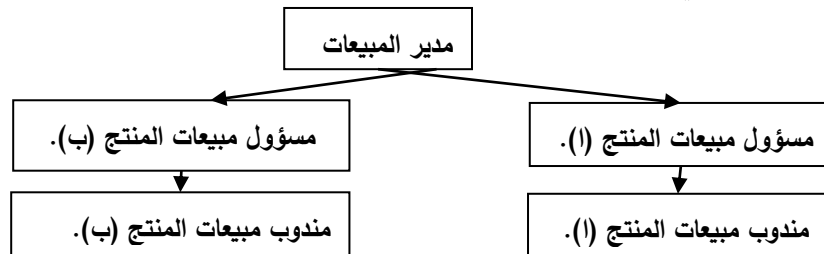
- يستعمل في السلع المعقدة فنيا كأجهزة الكمبيوتر.

- في حالة إنتاج المؤسسة لمجموعة متباينة من السلع (لا يمتد بعضها بصللة للأخرى).

- في حالة إنتاج المؤسسة عددا كبيرا من السلع.

والشكل رقم 5 يوضح الهيكل التنظيمي حسب طبيعة المنتج.

الشكل رقم 5: الهيكل التنظيمي حسب طبيعة المنتج.



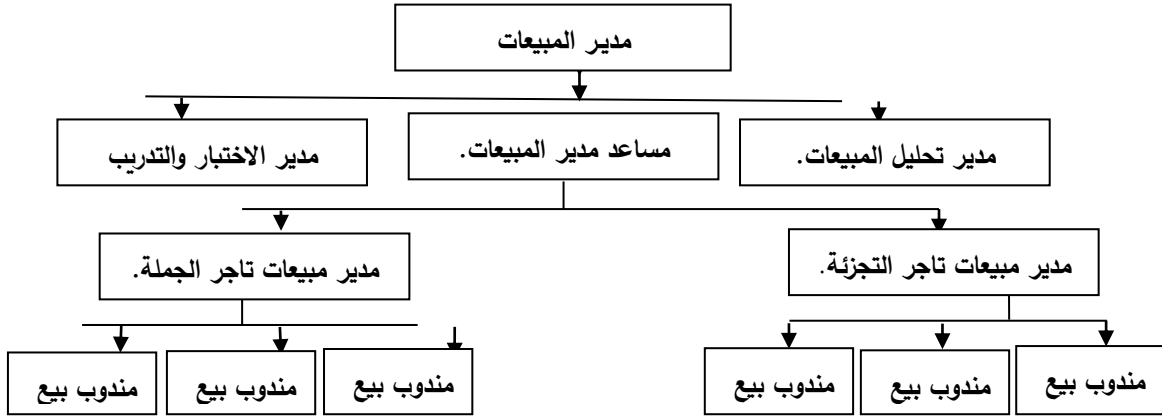
المصدر: د.محمد عبيدات وآخرون، "إدارة المبيعات والبيع الشخصي"، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2008، ط1، ص

51

ج- التنظيم حسب نوع العملاء: ويتم بتقسيم رجال البيع حسب نوعية العملاء، فهناك مستهلكين نهائين وصناعيين ومنشآت إعادة البيع ومكاتب وأجهزة حكومية، وهناك عملاء بالأسواق الدولية، والتقسيم حسب العملاء ومنافذ التوزيع هو الأنسب عندما تستهلك السلعة من خلال جماعات مختلفة من المستهلكين والتي تمتاز باختلاف المشكلات البيعية

بالنسبة لكل جماعة منهم، السلع الإنتاجية تباع لعدد من المصانع لتخصص في كل مصنع، ويختلف المستهلك النهائي عن المشتري الصناعي في حاجاته المختلفة، لذا تخصص نشاطات البيع حسب اختلاف الجماعات المستهلكة، لتتماشى الوحدات التنظيمية مع نوع العملاء اللذين يشترون السلعة ويتوقف استعمال هذه الطريقة على حجم المبيعات لكل نوع من العملاء، ومدى تركيز العملاء في منطقة جغرافية واحدة، وعلى مدى تعقد المشاكل البيعية لهؤلاء العملاء، وتقسم أعمال البيع طبقاً لطرق التوزيع ليخصص قسم البيع المباشر للمستهلكين وقسم ثان للبيع لتجار الجملة وآخر لتجار التجزئة وهكذا، ومن مزاياه:

- يلم رجال البيع إلماما جيدا باحتياجات العميل ومشاكله وظروف صناعته.
 - إمكانية تحقيق الوفورات في تكاليف البيع نظرا للتخصص الذي يميز هذه الوسيلة.
- والشكل رقم 6 يبين الهيكل التنظيمي حسب العملاء.
- الشكل رقم 6: الهيكل التنظيمي حسب العملاء.

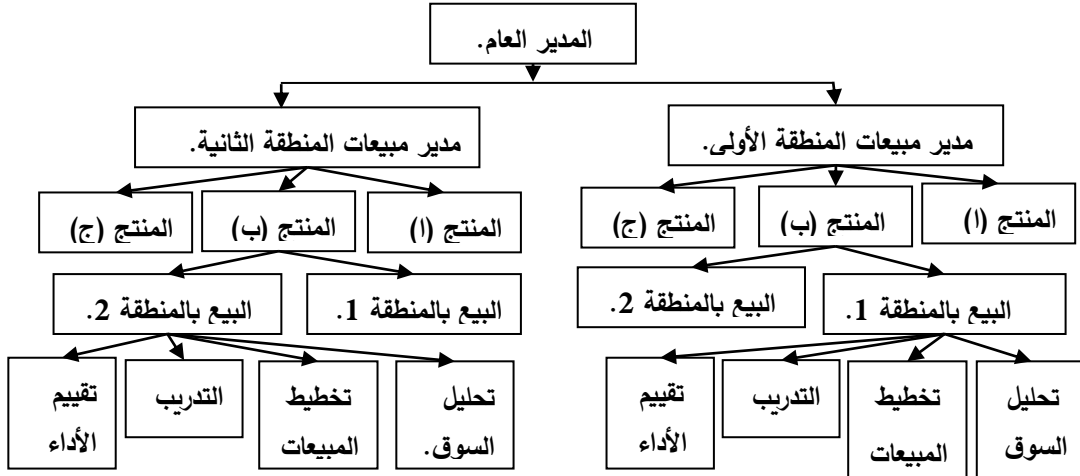


المصدر: د.علي ربابعة وفتحي ذياب، "إدارة المبيعات"، مرجع سبق ذكره، ص 29.

د- التنظيم المركب: يستخدم هذا النوع من التنظيم عندما تقوم المؤسسة ببيع عدد كبير من السلع لعملاء يختلفون في طبيعة أنشطتهم ويتمركزون في مناطق جغرافية متباعدة، وتضخ أهمية هذه الطريقة بتخصيص رجل بيع لكل منطقة بيعية والسلعة أو منطقة بيعية والعميل أو السلعة والعميل أو في بعض الأحيان في كل منطقة بيعية والسلعة والعميل معا، وقد لا تكون الأسس السابقة كافية لتنظيم أنشطة المؤسسة، مما يستدعي استخدام طريقتين أو أكثر من الطرق السابقة في آن واحد، وهذا ما يعرف بالأساس المركب.

والشكل رقم 7 يبين الهيكل التنظيمي حسب التنظيم المركب.

الشكل رقم 7: الهيكل التنظيمي حسب التنظيم المركب.



المصدر: د. أحمد شاكر العسكري، "إدارة المبيعات: مدخل كمي وسلوكي وإداري"، دار زهران للنشر والتوزيع،

الأردن، 2008، ط 1، ص 35، بتصرف..

3-3- مواصفات التنظيم الجيد: حتى يكون التنظيم جيدا يجب أن يتصف بما يلي:

تحسين أداء المؤسسة الاقتصادية بالتركيز على التنظيم الفعال لنشاط البيع-دراسة نظرية تحليلية.

- أ- الاستفادة من التخصص: يساعد على إفساح المجال لخلق طبقة من المختصين والخبراء وتقسيم العمل يصبح ضروريا، ويعتبر من الأمور التي تؤثر على عملية التنظيم فعندما تزايد النشاطات وتتعدد يصبح من الأحسن تقسيمها إلى مهام محددة وإعطائها لأشخاص محددين والتخصص يحقق سرعة الإنجاز وإتقان العمل ويخفض من التكلفة.
- ب- التنسيق بين أعمال المؤسسة: يجب أن يكون كل عمل متمم للآخر، ويعتبر عنصرا مهما في تحقيق التنسيق بين الأهداف الفرعية والجماعية، ويتم بتنفيذ برامج التدريب والتعليم، للقاءات الجماعية والاتصال المتبادل، وكل هذا يتحقق بتوحيد الجهود والعمل كفريق.
- ج- الاهتمام بالنشاطات المهمة بالمؤسسة: التنظيم الجيد يفرق بين الأنشطة الأساسية والثانوية ويعطي الأولى أهمية لوضعها في المستوى الإداري الذي يناسبها.
- د- تخفيض النفقات: عند تحديد الوحدات التنظيمية يجب أن توازن بين التكاليف والإيرادات وأن تختار التقسيم الإداري الذي يحقق فائدة مالية طويلة الأجل أقل من التي ستكلفها أكبر من ذلك.
- هـ- التعاون بين العاملين: ينتج عنه تضافر الجهود بين العاملين، يوفر المناخ الذي يشجع العاملين على التعاون وتركز الجهود لتحقيق أهداف المؤسسة.
- و- المحافظة على الوقت: حتى وبعد بناء الهيكل التنظيمي لإدارة المبيعات يجب أن يقوم كل رئيس بالتنسيق اللازم لجهود رؤوسيه مع معرفة عددهم ويكون ذلك مباشرا، وتحديد عددهم صعب لأنه يعتمد على مدى استعداد وكفاءة الرؤساء والمرؤوسين.

خاتمة:

بناء على دراستنا اتضح لنا بأن التنظيم يعتبر من العناصر الهامة المحققة للنتائج الفعالة في تسيير إدارة المبيعات وإنجاحها، ويتم من خلال تمكينها من بلوغ أهدافها، ويرتبط نجاح عملية التنظيم بوجود اتصال قوي بين المستويات المختلفة والوظائف، كما يجب أن تتناسب الجهود في ذلك حتى يتحقق الأداء بفعالية، وبالتالي يتحقق التحسين من خلال تنظيم الجهود البيعية واستغلالها بطريقة كفاه وفعالة وبوضعها في موقعها الحقيقي المناسب للمهام والمرتبة للوظائف. ومما سبق يلاحظ بأن هناك علاقة بين التنظيم ووقت إنجاز العمل، لذا يجب على البائع أن يأخذها بعين الاعتبار، لأن إنجاز أي هدف في الوقت المخصص له وضمن الإمكانيات المتاحة هو نتيجة لحسن التنظيم، وبالمقابل إذا استغرق هذا العمل وقتا أطول وتطلب إمكانيات أكبر مما هو مخطط فهذا يدل على سوء تنظيم الموارد والطاقات والوقت، غير أن تنظيم البائع لأعماله يتعلق بشكل أساسي بقدرته على تنظيم وقته وإمكانياته بشكل يحقق الاستثمار الأمثل لها، والحد من التنظيم يكون بوضع برنامج عمل أسبوعي يحدد به البائع نشاطاته المختلفة.

والتحكم في ذلك يؤدي إلى تحقيق أداء أحسن لرجال البيع في المؤسسة والذي بدوره يزيد من حجم المبيعات الذي تقاس به حصة المؤسسة في السوق، فإذا كانت المبيعات كبيرة دل ذلك على حيابة المؤسسة على حصة كبرى وتموقعت جيدا في السوق، أما إذا كانت المبيعات قليلة دل ذلك على ضعف أداء البيع وبالتالي لا يحقق ذلك للمؤسسة موقع جيد في السوق، وهذا ما يعكس عدم قدرتها على مواجهة المنافسة.

وفي الأخير توصلنا إلى النتائج التي تحقق التنظيم الجيد والفعال لأنشطة إدارة المبيعات، نذكر منها ما يلي:

- استغلال الطاقات والموارد والإمكانيات المتاحة بأقصى درجة ممكنة.
 - تحقيق الأهداف البيعية القصيرة والطويلة الأجل.
 - تحقيق التنسيق وتشجيع العمل الجماعي بين أعضاء قسم المبيعات بتحديد المسؤوليات والسلطات والعلاقات الوظيفية وطرق الاتصال... الخ.
 - تنمية وتطوير المهارات البيعية.
 - ضمان حسن استغلال مدير المبيعات للوقت من خلال تفويض السلطة للمرؤوسين.
 - الالتزام بتطبيق مبادئ التنظيم وتطبيق مراحلته بتسلسل حتى يتم التوصل إلى الأهداف المنوطة.
- وفي الأخير نقدم التوصيات التالية:

- على المؤسسات أن تنظم إدارتها من خلال التمسك بمبادئ التنظيم.
- على المؤسسات أن تعمل وفق الخطوات اللازمة التي تضمن نجاح عملية التنظيم، والتي تبدأ بتوزيع المهام ثم تجميعها وفق وحدات أو أقسام أو فروع مسؤولة عن الأنشطة المتناسقة والمتكاملة مع بعضها البعض، وهذا حتى يتسنى للإدارة تخصيص الموارد ووضع كل في مكانه المناسب، والتوفيق في هذا يضمن نجاح الأداء البيعي.

قائمة المراجع:

- 1 - إياد شوكت منصور، 2008، "إدارة خدمة العملاء"، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، ص 192.
- 2 - أمين عبد العزيز حسن، 2001، "إدارة الأعمال وتحديات القرن الحادي والعشرين"، دار قباء للنشر والتوزيع، مصر، ص 96.
- 3 - محمد سعيد عبد الفتاح، 1995، "التسويق"، المكتب العربي الحديث، مصر، ص 219.
- 4 - صلاح الشنواني، 1996، "الإدارة التسويقية الحديثة: المفهوم والاستراتيجية"، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، ص 42.
- 5 - إياد عبد الفتاح النصور، 2010، "الأصول العلمية للتسويقي الحديث: الحرب المحتملة بين مؤسسات الأعمال"، دار صفاء للنشر، ط1، الأردن، ص 49.
- 6 - محمد قاسم القريوتي، 2001، "مبادئ التسويق الحديث"، دار صفاء للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2001، ص 35.
- 7 - إياد عبد الفتاح النصور، "الأصول العلمية للتسويقي الحديث: الحرب المحتملة بين مؤسسات الأعمال"، مرجع سبق ذكره، ص 49.
- 8 - خالد عبد الرحيم الهيتي، 2003، "إدارة الموارد البشرية"، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، ص 30.
- 9 - محمد عبيدات وآخرون، 2008، "إدارة المبيعات والبيع الشخصي"، دار وائل للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، ص 38.
- 10 - محمد سعيد عبد الفتاح، 1995، "التسويق"، المكتب العربي الحديث، مصر، ص 223.
- 11 - علي ربابعة وفتحي ذياب، 1997، "إدارة المبيعات"، دار صفاء للنشر والتوزيع، الأردن، ص 20.
- 12 - محمد عبيدات وآخرون، "إدارة المبيعات والبيع الشخصي"، مرجع سبق ذكره، ص 38.
- 13 - صلاح الشنواني، "الإدارة التسويقية الحديثة: المفهوم والاستراتيجية"، مرجع سبق ذكره، ص 71.
- 14 - حميد الطائي، 2009، "إدارة المبيعات"، دار البازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، ص (118-122)، بتصرف.
- 15 - بوقلقول الهادي، 22 و 23 أبريل 2003، "من أجل عقلنة وتأهيل أنظمة التسيير للمؤسسة الجزائرية"، الملتقى الوطني الأول حول: "المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي الجديد، جامعة الأغواط"، ص 68.
- 16 - أحمد النواعرة، 2010، "الاتصال والتسويق بين النظرية والتطبيق"، دار أسامة للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، ص 112.
- 17 - صلاح الدين محمد عبد الباقي، 2002، "السلوك الفعال في المنظمات"، دار الجامعة الجديدة للنشر والتوزيع، مصر، ص 274.
- 18 - أحمد النواعرة، "الاتصال والتسويق بين النظرية والتطبيق"، مرجع سبق ذكره، ص (113-114).
- 19 - محمد عبيدات وآخرون، "إدارة المبيعات والبيع الشخصي"، مرجع سبق ذكره، ص 235.

دراسة تحليلية لهجرة العودة، أشكالها، الدوافع والأسباب.

An analytical study of return migration, its forms, motives and causes.

لعريفي عودة*

مخبر الانتماء، جامعة الانتساب – الدولة

البريد الالكتروني

ملخص:

يعتبر موضوع الهجرة من المواضيع المدروسة نسبيا نظرا لأهميتها وبالعودة إلى تعريف مفهوم الهجرة على أنها حركة الشخص العائد إلى بلده الأصلي أو مكان إقامته المعتاد عادة بعد قضاء عام واحد على الأقل في بلد آخر، بحيث هذه العودة قد تكون طوعية أو غير طوعية. بحيث هدفت هذه الدراسة إلى تحليل هجرة العودة للمهاجرين إلى البلد الأصل، وتوصلنا إلى زيادة عدد المهاجرين الذين ساهموا في زيادة التنمية الاقتصادية.

الكلمات المفتاحية: البلد الأم، نزيف العقول، هجرة العودة، نقل التكنولوجيا، مدة الإقامة في البلد المضيف.

Abstract :

The issue of migration is considered one of the relatively studied topics due to its importance and with reference to the definition of the concept of migration as the movement of a person returning to his country of origin or his usual place of residence usually after spending at least one year in another country, so that this return may be voluntary or involuntary. So that this study aimed at analyzing the return migration of immigrants to the country of origin, and we reached an increase in the number of immigrants who contributed to increasing economic development.

Keywords: home country, brain drain, return migration, technology transfer, duration of stay in the host country.

1-مقدمة:

تعد الهجرة احد العناصر الثلاث المسؤولة عن التغير السكاني في مجتمع ما وهي الولادات والوفيات والهجرة، وتعتبر الهجرة من الموضوعات السكانية التي نالت قدرا كبيرا من الدراسة والاهتمام وعادة ما تدور تحليلات الهجرة حول كونها تتم بين الدول المتقدمة والدول النامية. من الخصائص الأساسية للسكان انتقلهم من مكان إلى آخر، وقد جرى الاعتراف عالميا بالحق في التنقل منذ أكثر من نصف قرن مضى باعتماد الإعلان العالمي لحقوق الإنسان.

الإشكالية:

ما المقصود بالهجرة، وما هي أشكالها واهم الدوافع والأسباب؟.

منهجية الدراسة:

بناء على الإشكالية السابقة، سنعمد في دراستنا على المنهج التحليلي الوصفي بالدرجة الأولى.

أهمية البحث:

تكمن أهمية هذه الدراسة في تأثير هجرة العودة على التنمية في دول الأصل لأن المهاجرين يزيدون من دخولهم ويكتسبون مهارات جديدة، بالإضافة إلى الأفكار والمعايير التي تؤثر على سلوكهم الاجتماعي والاقتصادي.

الدراسات السابقة:

*دراسة الباحث: حمودي محمد أمين بعنوان: المحددات والآثار الاقتصادية الكلية للتحويلات المالية للمهاجرين-دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير، جامعة مستغانم، 2001.

هدفت هذه الدراسة إلى: دراسة المحددات والآثار الاقتصادية الكلية للتحويلات المالية للمهاجرين الجزائريين .

وتوصلت الدراسة إلى جملة من النتائج نوجزها في النقاط التالية:

*أشارت النتائج إلى أهمية بعض المتغيرات الاقتصادية في المناطق المرسلة .

*تأثر الهجرة بشكل إيجابي ومعنوي على النمو الاقتصادي والاستهلاك العائلي في الجزائر.

2-مفهوم وأنواع الهجرة:

2-1-مفهوم الهجرة:

يقصد بالهجرة بصفة عامة انتقال الأشخاص من منطقة جغرافية إلى أخرى بقصد تغيير مكان الإقامة الدائم¹(صبيحي احمد الدليبي، مروان صالح خلف الدليبي، 2022، ص96). وهناك صعوبة كبيره من الناحية الإحصائية في تعريف المقصود المهاجر، ولذلك اتفق الديمغرافيون إلى أن المهاجر هو الشخص الذي يقيم في دولة أخرى لمدة أكثر من سنة، أو الذي أعلن عندما دخل الحدود عن نيته في البقاء لمدة أكثر من سنة². (مفيد ذنون يونس، 2013، ص 148).

والهجرة هي المتغير الديموغرافي الأكثر تعقيدا وتقلبا. فهي تحدث بموجات كبيرة استجابة لأحداث كبيرة³ (احمد سامي الدعبوسي، 2011، ص55) فقد شهد القرن التاسع عشر هجرات بشرية واسعة وقدر عدد المهاجرين إلى نصف الكرة الغربي بنحو 58 مليون نسمة تقريبا. وفي العصر الحديث حصلت هجرات كبيرة مثل الهجرة الكبيرة من ألمانيا الشرقية إلى ألمانيا الغربية عد إعادة توحيد هاتين الدولتين في العام 1990، أو مثل الانسياب البطيء كالهجرة من الدول النامية إلى أوروبا والولايات المتحدة الأمريكية.

2-2- أنواع الهجرة:

هناك حاجة للتفرقة بين مصطلحين الأول هو الوفود أي الهجرة إلى داخل البلد (الإضافة إلى السكان)، والثاني هو النزوح أي الهجرة إلى خارج البلد.

وللهجرة أنواع مختلفة تتميز كل منها عن الأخرى بخصائص معينة، ويمكن التمييز بين خمسة أشكال للهجرة هي:⁴ (عبد الحسين زيني، عبد الحليم القيسي، 1990، ص78).

* الغزو: وفيه يدخل المهاجرون كغزاة بقوة السلاح.

* الإزاحة: وفيه يشرّد السكان بواسطة الغزاة.

* العمل الإجباري: ومثال ذلك أسر الرقيق ونقلهم من موطنهم الأصلي إلى بلاد أخرى يباعون فيها.

* الهجرة الفردية الطوعية: ومثل ذلك الهجرة الفردية بقصد العمل والانجاز.

* الهجرة المقيدة: ومثل ذلك نظام النفي الذي كان سائدا في أثينا القديمة.

وقد تتم الهجرة بشكل شرعي أو قد تتم من خلال تسرب المهاجرين إلى الدول المضيفة بطرائق غير شرعية، مثل أداء الدخول بغرض الزيارة ثم الاستمرار في البقاء داخل الدولة بهدف العمل.

وقد زاد الاهتمام بالهجرة الدولية في العقود الأخيرة بسبب الحجم الهائل الذي شكلته، فقد قدر عدد المهاجرين في العالم بحدود 190 مليون شخص في العام 2000⁵ (الأمم المتحدة، تقرير الهجرة الدولية، 2002، ص 25)، أي ما يعادل ثلث سكان العالم. صحيح إن بعض المهاجرين يعودون إلى بلدانهم الأم ولكن دائما ما يكون هناك أشخاصا آخرين يهاجرون.

وتقدر الهجرة الدولية ما بين 5-10 مليون مهاجر سنويا. إن أغلبية المهاجرين هم من الدول النامية وهذا الأمر لا يستغرب إذا علمنا أن 80% من سكان العالم يعيشون في هذه الدول.

بعض المهاجرين ينتقلون من دول نامية إلى دول نامية أخرى، أما تدفقات المهاجرين من الدول النامية إلى الدول المتقدمة فتشتمل على الهجرات من أمريكا الوسطى والجنوبية إلى أمريكا الشمالية، فضلا عن الهجرات من شمال إفريقيا والشرق الأوسط إلى أوروبا فضلا عن الهجرات من آسيا وشمال إفريقيا إلى أمريكا الشمالية وأستراليا. وتشكل الهجرة إلى الدول المتقدمة اليوم المصدر الرئيسي للنمو السكاني في هذه الدول التي تنسم بمعدلات خصوبة منخفضة، والتي يتساوى فيها تقريبا مدد الولادات مع مدد الوفيات.

وهناك نوع آخر من الهجرات يحصل بين الدول الصناعية المتقدمة ذاتها ولكن هذه الهجرات تكون محدودة جدا، وهي تتمثل في هجرة ذوي الأعراق الألمانية من دول الاتحاد السوفياتي السابق إلى ألمانيا، وكذلك المهاجرين واللجئين من أوروبا الشرقية إلى دول أوروبا الغربية أثناء حرب البلقان، فضلا عن الهجرة من الدول الأوروبية غالى الولايات المتحدة الأمريكية بهدف الحصول على دخل أفضل.

وهناك هجرات معاكسة من الدول المتقدمة إلى الدول النامية، فعلى سبيل المثال بلغ عدد المهاجرين من الولايات المتحدة في العقد الأول من القرن الحادي والعشرين 200 ألف مهاجر سنويا، معظمهم من المهاجرين السابقين إلى الولايات المتحدة والراغبين بالعودة إلى بلدانهم الأم أو من الراغبين بالهجرة إلى بلدان أخرى. فضلا عن هجرة بعض المواطنين الأمريكيين من الذين يحصلون لى وظائف خارج الولايات المتحدة، أو من المتقاعدين الذين يهاجرون إلى بلدان تكون فيها تكاليف المعيشة منخفضة.

أما عن البعد الزمني للهجرة فقد تتم الهجرة بشكل مؤقت وذلك حينما ينوي المهاجر الإقامة في المهجر لمدة مؤقتة ثم العودة مرة أخرى إلى الوطن أو قد تكون الهجرة دائمة حينما لا ينوي المهاجر العودة مرة أخرى إلى بلده الأصلي.

3-خصائص المهاجرين وأسباب الهجرة :

3-1-خصائص المهاجرين:

* المهاجرون في الغالب يكونون من الشباب:

فمن جانب نجد أن الشباب أكثر ميلا للهجرة مقارنة بالبالغين الكبار، فالشباب وأطفالهم هم الأكثر ترجيحاً للهجرة لبلدان جديدة من الأشخاص الكبار. وعادة ما تغلب هجرة الشباب على تيارات الهجرة إلى الولايات المتحدة. إن سياسة الهجرة الحالية للولايات المتحدة مع مبادئها التوجيهية للم شمل الأسرة (بمعنى إعطاء الأفضلية في السماح بالهجرة لأقارب المهاجرين السابقين)، قد قللت نسبة الشباب بين المهاجرين الجدد. أما اللاجئون فيتسمون بالتباين العمري الكبير، فهجرتهم تكون أسرية الطابع وبالتالي فهي تتضمن الأطفال الصغار في السن، وكذلك الكبار في السن فضلاً عن الشباب وذلك بالاعتماد على الظروف التي تدفعهم للجوء.

* المهاجرون الذكور أكثر من الإناث:

من جانب آخر نجد أن هجرة الذكور تكون عادة أكبر من هجرة الإناث، إن نسبة الجنس للمهاجرين تتباين بين الدول المختلفة في أنحاء العالم، اعتماداً على نوع الوظائف المتاحة في البلد المضيف والمناخ الثقافي في البلد الأم. فعلى سبيل المثال فإن أغلب العمال المهاجرين إلى الشرق الأوسط يكونون من الرجال وذلك بسبب ندرة الوظائف المتاحة للنساء في دول الشرق الأوسط الإسلامية.

* المهاجرون يكونون من بين أكثر السكان تعليماً وطموحاً:

المهاجرون عادة ما يكونون من بين أكثر السكان تعليماً وطموحاً في المجتمعات الفقيرة. لكنهم أقل تعليماً مقارنة بسكان البلدان المضيفة. ويمكن لقوانين الهجرة أن تؤثر في نوع السكان الوافدين، على سبيل المثال عن طريق تقييد تأثيرات الدخول للعمال غير الماهرين في المقابل تشجيع دخول المحترفين من ذوي التعليم العالي. أو حصر قبول اللجوء على أسر قادمة من دول معينة يكون المستوى التعليمي فيها عالياً. إن الحالة التعليمية والاقتصادية- الاجتماعية للمهاجرين تتباين بشكل واسع بين الأشخاص والمجموعات.

* الشبكات الاجتماعية تحدد وجهة الهجرة:

عادة ما لا تكون حركة الأشخاص إلى خارج بلدانهم الأم عشوائية. فالهجرة هي عملية اجتماعية تتضمن شبكات توصل بين البلد الأم والبلد المضيف. إن حركة الأشخاص تحصل من خلال الهجرة المستمرة والتي تعرف على أنها الحركة التي يعرف فيها المهاجر المحتمل وبشكل مسبق معلومات عن فرص العمل والمواصلات والسكن في البلد والمنطقة التي يروم الهجرة إليها وذلك بمساعدة الأقارب والأصدقاء من البلد الأم من الذين سبق وان هاجروا قبلهم. الهجرة المستمرة تعمل في كل من الهجرة الدولية والمحلية، في الأولى عدد قليل من المهاجرين الجريئين يشكلون موطئ قدم، ومن ثم يرسلون وراء عائلتهم وأصدقائهم للالتحاق بهم. هؤلاء الأشخاص يشكلون مجتمعات أثنائية صغيرة مثل أحياء الصينيين في المدن حول العالم وهم يشكلون عوامل جذب للآخرين في البلد الأم.

معظم الهجرة إلى الولايات المتحدة قد اتبعت هذا النمط، فالمهاجرون الآسيويون غالباً ما يلتحقون بالمجتمعات التي سبق تأسيسها من قبل مواطنيهم.

وعند الحديث عن الشبكات الاجتماعية، فإن الهجرة تكون سيفاً ذا حدين ففي الوقت الذي توفر فيه الهجرة فرص جديدة للمهاجر، فإنها في الوقت عينه تبعد المهاجر عن شبة من الأقارب والأصدقاء الذين يقدمون المساعدة والدعم. لذا فمن غير

المستغرب أن يبحث المهاجر عن جيران في الدول المضيفة يصفون عليه نمط حياته الاجتماعية المألوفة لديه في بلده الأم، وذلك من خلال استقدام أقربائه وأصدقائه.

2-3- أسباب الهجرة الدولية:

إذا حاولنا أن نحلل العوامل أو الدوافع التي أدت إلى حدوث الهجرات الدولية في العصور الحديثة يمكن أن نميز بين العوامل التي تكمن في البلاد المرسله للمهاجرين وتعرف بعوامل الطرد. والعوامل التي تكمن في البلاد المستقبلة للمهاجرين وتعرف بعوامل الجذب.

وتعد عوامل الطرد والجذب من أكثر النظريات شيوعا في تحليل الأسباب التي تدفع الأفراد إلى الهجرة، وتقوم النظرية ببساطة على أن الناس تهاجر لأن هناك عوامل طاردة لهم من موطنهم الأصلي وان هناك عوامل جاذبة لهم في الأماكن المضيفة.

ولقد وضع فكرة النظرية رافنشتاين عام 1889 الذي قام بتحليل بيانات الهجرة في إنجلترا وويلز واستنتج أن عوامل الجذب عادة ما تكون أكثر أهمية من عوامل الطرد في تحديد قرار الهجرة، وتتعاون عادة عوامل الطرد وعوامل الجذب في تحديد حجم الهجرة واتجاهات تياراتها غير انه أحيانا ما تحدث الهجرة نتيجة لأحد العاملين دون الآخر⁶. (joseph a , Mc falls jr, 2003, p 78

ومما لا شك فيه أن مجرد وجود العوامل الطاردة في الموطن الأصلي لن يدفع بالفرد إلى الهجرة إلا إذا كان لديه علم بأن هناك فرص أفضل له في مكان آخر. وقد تكون دوافع الهجرة اقتصادية أو سياسية مثال ذلك حالة اللاجئين والهاربين والمطاردين من قبل النظم الحاكمة في دولهم، وقد يكون الدافع علميا من خل سعي الفرد إلى فرص تعليمية أفضل أو فرص أفضل للبحث من تلك المتوفرة له في دولته، وغالبا ما يطلق على الهجرة من هذا النوع الأخير نزيف العقول.

أولا: العوامل الاقتصادية:

عادة ما تحصل الهجرة الدولية بغرض الحصول على فرص اقتصادية أفضل في البلدان المضيفة أو للهروب من الظروف القاسية في البلد الأم. ويصنف خبراء الهجرة هذه العملية على أنها عملية الطرد والجذب: فالمهاجرون يطردون من بلدانهم الأم بسبب الظروف الاقتصادية أو الاجتماعية أو السياسية الصعبة، من جانب آخر فهم يجذبون بالفرص الاقتصادية والاستقرار السياسي والاجتماعي في البلدان المضيفة حيث تبدو الظروف أفضل من بلدهم الأم.

وللعوامل الاقتصادية السيادة على العوامل الأخرى، فمن استعراض التيارات الرئيسية للهجرة الدولية في العالم يتضح أن العوامل الاقتصادية مسؤولة عن معظمها. فهجرة الأوروبيين والعرب إلى العالم الجديد كانت دوافعها اقتصادية بالدرجة الأولى، وعامل الجذب هنا ابرز بكثير من عامل الطرد ففي حالة الأوروبيين لم يكن مستو المعيشة في أوروبا منخفضا إلى الدرجة التي تدفع بسكانها إلى الهجرة إلى الخارج، والواقع انه لو لم تكتشف الأمريكتان لما غادر ملايين الأوروبيين قارتهم إلى مكان آخر. وتتمثل العوامل الاقتصادية المسؤولة عن الهجرة في الفرق في المستوى المعيشي في البلد المهاجر منه مقارنة بالبلد المهاجر إليه وفي الفرق بين الدخول في كلا البلدين، إضافة إلى كلفة التنقل المالية النفسية.

كقاعدة عامة فإن الفرد يقدم على الهجرة إذا كان وضعه المعيشي جيدا في البلد الأم. ولما انخفض مستو الحياة تزداد سيول الهجرة سعة وتدفقا.

فالفرق القليل المطلق بين الأجر في البلدين يمثل نسبة مئوية مرتفعة للدخل الحالي ويدفع جمهور أكثر من الناس إلى الهجرة. وكلما كان مستوى الحياة للمهاجر قبل الهجرة مرتفعا تضعف سيول الهجرة ففي هذه الحالة مهما كان فرق الدخل كبيرا من

وجهة النظر المطلقة فإن هذا الفرق يزيد من الدخل الحاضر إلا بنسبة مئوية ضئيلة جدا ويكون من السهل العدول عن فكرة الهجرة في هذه الحالة فزيادة الدخل بالنسبة للمهاجر لا تشكل إلا نسبة بسيطة من دخله.

ويتأثر قرار الهجرة بالكلفة المالية للنقل، ومع تطور وسائل النقل انخفضت تكاليف النقل بشكل كبير. كما أن الحكومات في الماضي وخاصة في العالم الجديد كانت تدفع إعانات كبيرة للمهاجرين إليها لتغطية تكاليف النقل.

لقد أدى تحسن وسائل الاتصال والمواصلات إلى إيجاد حل لمشكلة نقص العمالة في بعض الدول، وذلك من خلال استيراد العمال من الخارج فقد أدت الزيادة السكانية في دول العالم الثالث إلى زيادة الضغوط على الموارد المتاحة في هذه الدول، أما في دول العالم المتقدم فقد أدى انخفاض معدل النمو السكاني إلى زيادة الطلب على العمالة رخيصة الأجر من دول العالم الثالث. وقد أصبحت الدول العربية النفطية منذ أربعة عقود خلت مركزا لجذب العمالة من العرب والآسيويين.

إن قرار المهاجر بالهجرة يعتمد على عملية حساب للتكلفة والعائد من عملية الهجرة، إذ يقوم المهاجر بوزن عوامل الطرد والجذب ثم يتخذ القرار بالهجرة إذا كانت المنافع المتولدة من عملية الهجرة تتعدى التكلفة المتصلة بها.

على سبيل المثال فإن قرار المهاجر بترك وظيفته ومكانته في العمل بانتهاز فرصة وظيفية أفضل في البلد المضيف يتضمن عملية مقارنة بين العائد الذي يحصل عليه من الوظيفة الجديدة وبين المكانة الأعلى في العمل، والتكلفة التي يتحملها بانتزاع نفسه وأسرته من موطنه الأصلي وترك منزله ومجتمعه الذي اعتاد الحياة فيه وأصدقائه الذين اعتاد أن يكون بينهم. علاوة على ذلك يتحتم عليه تصفية ممتلكاته وغالبا ما يكون هذا الأمر بخسارة كبيرة بالإضافة إلى تحمل نفقات السفر وعندما يصل إلى البلد الجديد تقابله العديد من الأشياء المجهولة والتي تتضمن إيجاد فرصة عمل ومكان للسكن والقوانين الجديدة والأعراف الاجتماعية الجديدة ومشاكل تتعلق باللغة والعنصرية المحتملة وغيرها من سلوكيات الصد والاستبعاد تجاهه وتجاه أسرته. ومن الناحية الواقعية فإن قرار المهاجر بالهجرة لا يأتي فجأة وإنما يتم من خلال فترة زمنية طويلة نسبيا تبدأ من ظهور الرغبة لدى المهاجر بالهجرة والوقت الذي يتوقع المهاجر أن يهاجر فيه وأخيرا التوقيت الفعلي لهجرته وفي جميع الأحوال دائما ما تعد العوامل الاقتصادية مسؤولة في المقام الأول عن الهجرة. وتشير الدراسات التجريبية في هذا الجانب إلى إن العاطلين عن العمل والعمال الذين يشعرون بالرضا عن وظائفهم هم غالبا الأفراد الذين يميلون للهجرة..

والهجرة من الجهة الأخرى تعتمد على سيكولوجية المهاجر. حيث أن الأفراد غير متساوين في الاستجابة للعوامل التي تحدد الهجرات، فهناك أجناس تتميز بروح المغامرة أكثر من غيرها كانوا مدفوعين بحب الاستطلاع ومعرفة المجهول والضجر من العمل الرتيب أكثر من اندفاعهم بتأثير العوامل الاقتصادية المتمثلة بالدخل. كما يكون الحضري أكثر استعدادا للهجرة مقارنة بالريفي إذ تتسم حياة الريف بالاستقرار.

لاشك أن روح المحاكاة والتقليد تتدخل في إثارة الرغبة في التنقلات وزيادة المرونة في ظاهرة الهجرة ولكن تقاليد الحياة والعلاقات العائلية والخوف من المصير المجهول تحول دون الهجرة..

ثانيا: العوامل السياسية

إذا كانت العوامل الاقتصادية تؤدي في الغالب إلى هجرات اختيارية أو طوعية، فإن العوامل السياسية يترتب عليها غالبا هجرات إجبارية أو قسرية.

لقد شهدت فترة ما بعد الحرب العالمية الأولى مولد الهجرة القسرية من جديد، وتتميز هذه الهجرات بأن السبب الأساسي فيها ينصرف إلى عوامل خاصة بالدول الأم وليس برغبة الدول المضيفة في استقدام السكان.

كذلك فإن الأسباب الأساسية لها تتمثل في الاضطهاد السياسي والديني في البلد الأم، ويصنف هؤلاء المهاجرون تحت مسمى اللاجئين وفي أعقاب الحرب العالمية الثانية ازدادت أعداد الدول المستقلة بشكل كبير وترتب على ثورات الاستقلال ملايين من

الأفراد اللاجئين. ويقدر عدد اللاجئين في العالم ما يقارب 21 مليون لا جئ من الذين اجبروا على ترك بلادهم الأم. ويعرف اللاجئ من قبل الأمم المتحدة على انه الشخص الذي يقيم خارج حدود بلده الأم ولا يستطيع او يرغب في العودة إليه بسبب الخوف من المحاكمة أو الاضطهاد القائم على أساس العرق أو الدين أو الجنسية أو لكونه ينتمي إلى مجموعة اجتماعية معينة أو بسبب آرائه السياسية.

وليس من السهل أن نحصر الهجرات التي شهدتها العالم في العصور الحديثة نتيجة لعوامل سياسية وإنما سنكتفي بأن نشير إلى ابرز هذه الهجرات في القرن العشرين. فقد تمخضت الحربان العالميتان عن تغيرات جوهرية في الحدود السياسية بأوروبا وقد ترتب على هذا موجات عديدة من الهجرات الدولية. وتتعدد أسباب الهجرة القسرية والتي يمكن تلخيصها في الآتي⁷ :
(Van den Berg, Hendrik,2001,p84)

-حروب الاستقلال:

فيما بين الخمسينات ونصف السبعينات تضاعف أعداد الدول المستقلة ثلث أضعاف ما كان عليه. ونتج عن ذلك تحركات كبيرة للاجئين وخاصة نحو الدول الهاجرة.

-الصراعات الدولية:

تعد الحربين العالميتين مسئولتان عن معظم حركات اللجوء في أوروبا. كذلك ترتب على الصراعات بين الدول إلى تزايد تدفق اللاجئين مثال ذلك الصراع العربي- الإسرائيلي والذي ترتب عليه لجوء عدد كبير من الفلسطينيين والصراع بين أثيوبيا والصومال، والغزو الفيتنامي لكمبوديا في عام 1978، والاحتلال الروسي ومن ثم الأمريكي لأفغانستان الذي خلف مئات اللاجئين.

-الثورات والحروب الأهلية:

عادة ما تبدأ الموجة الأولى من الهجرة القسرية نتيجة لأحداث العنف المصاحبة للثورات والحروب الأهلية ثم تأخذ الموجات التالية في التزايد نتيجة خوف المجموعة المهزومة في الصراع من الاضطهاد من جانب المجموعة التي انتهت الصراع لصالحها. كذلك خلفت الصراعات الأهلية في إفريقيا لفترات طويلة مآسي إنسانية ناتجة عن تدافع اللاجئين إلى خارج بلادهم هرباً من الاضطرابات الداخلية .

-الصراعات العرقية:

يد مطلب النقاء العرقي من العوامل التي سادت حركات اللاجئين في أوروبا في بداية القرن العشرين.

-تفكك الدول:

أدى تفكك الدول إلى تزايد معدلات نمو الهجرة.

ثالثاً: استنزاف العقول

عندما يهاجر الأشخاص ذوي التعليم والخبرة العلمية إلى دولة أخرى، فإن دولهم الأم ستخسر و تقتصر خسارة البلد الأم على استثماراته في تنشئة وتعليم هؤلاء المغتربين فحسب، بل سيخسر الإسهام الاقتصادي والاجتماعي المفترض لهؤلاء في بلدانهم الأم.

إن استنزاف العقول هذا هو ليس مشكلة محصورة في الدول الأقل تطوراً فحسب، بل يمتد ليشمل كثيراً من العلماء، المهندسين والأطباء وأساتذة الجامعة من المملكة المتحدة ودول متقدمة أخرى قد هاجروا إلى الولايات المتحدة للحصول على رواتب أعلى وفرص مهنية أكبر.

دراسة تحليلية لهجرة العودة، أشكالها، الدوافع والأسباب.

وهناك وجهة نظر أخرى ترى أن الشخص غالباً ما تكون له مجموعة من الأهداف يسعى إلى تحقيقها على مدار حياته مثل مستوى أعلى من التعليم أو وظيفة أفضل أو شراء منزل أفضل أو حتى مجرد الحياة في محيط اجتماعي واقتصادي أفضل، ولتحقيق هذه الأهداف فإن الهجرة تعد أحد الخيارات المتاحة أمام الفرد لتحقيق هذه الأهداف.

4- قياس حجم الهجرة:

هناك أساليب عديدة لقياس حجم الهجرة ومكوناتها سواء كان بالطريقة المباشرة أو غير المباشرة. واستخدام أي من هذه الطرق يعتمد على دقة المصادر الإحصائية المتيسرة ودرجة شمولها، وأهم هذه الأساليب هي:

4-1- إحصاءات العبور:

وهي إحدى الطرق المباشرة للحصول على المعلومات عن اتجاهات ومستويات الهجرة، حيث تتناول هذه الإحصاءات معلومات عن كافة الأفراد الذين يجتازون المناطق والمراكز الحدودية كالمطارات والموانئ ونقاط الحدود البرية، سواء كانوا قادمين إلى البلد أو خارجين منه.

وتنظم لذلك سجلات خاصة بالمهاجرين القادمين والمغادرين كل على انفراد بهدف تثبيت حركتهم وتحديد صافي الهجرة الخارجية بصورة مباشرة ومتابعة اتجاهاتها بصورة مستمرة.

4-2- إحصاءات التعداد حسب مكان الميلاد:

وهي من الطرق المباشرة للتعرف على اتجاهات الهجرة ومستوياتها. حيث اعتادت المجتمعات المتقدمة على تجميع البيانات الخاصة بتوزيع السكان حسب المكان الذي ولدوا فيه، إضافة إلى بيانات تتعلق بتوزيع السكان حسب مدة إقامتهم في المكان الذي يقيمون فيه لحظة التعداد لغرض تقدير حجم الهجرة خلال فترة التعداد بصورة مباشرة، ومقارنتها مع الفترات السابقة وبدون شك فإن هذه المقارنة والتحليل الدقيق لاتجاهات الهجرة مهما كان يتطلب تجانس المعايير الإحصائية السكانية الجارية في أي بلد.

4-3- طريقة التعداد والإحصاءات الحيوية:

وهي من الطرائق الغير المباشرة لتقدير صافي الهجرة وتدع هذه بمعادلة الموازنة وتتطلب هذه الطريقة توافر بيانات عن تعدادين آخرين إضافة إلى الإحصاءات الحيوية التي تتعلق بالولادات والوفيات المسجلة خلال الفترة بين التعدادين.

وتتلخص هذه الطريقة باحتساب الفرق بين حجم السكان لتعدادين سكانيين، أي كمية الزيادة السكانية خلال الفترة التي يستحسن أن تكون قصيرة ثم يطرح منها الزيادة الطبيعية الناتجة عن الولادات والوفيات. فالرقم الأخير بين حصيلة التغير الميكانيكي بتأثير الهجرة.

أما صيغة معادلة الموازنة فهي:

الهجرة الصافية = (عدد السكان في التعداد الأخير - عدد السكان في التعداد السابق) - (عدد الولادات الحية المسجلة بين التعدادين - عدد الوفيات المسجلة بين التعدادين).

4-4- طريقة نسبة البقاء:

تستخدم هذه الطريقة لتقدير صافي الهجرة عند توفر بيانات دقيقة لتعدادات السكانية مقترنة بالخصائص المختلفة مع جداول الحياة. حيث يتم وفقاً لهذه الطريقة تقدير عدد الأشخاص الباقين على قيد الحياة من الأجيال العمرية المختلفة للتعداد الأول حتى التعداد الثاني والذي يمثل حجم السكان بنسب البقاء العمرية ومقارنته مع الأشخاص المسجلين فعلاً في الأجيال المناظرة في التعداد الثاني والفرق بين الرقمين (نتائج التقدير والتسجيل الشامل) إن وجد يمثل صافي الهجرة.

5- مقاييس الهجرة:

وهي مؤشرات تتعلق بحجم الهجرة بالقياس إلى معايير معينة توضح لنا أهمية هذه الظاهرة واتجاهاتها في بلد ما أو منطقة جغرافية معينة. واهم تلك المقاييس هي⁸: (مفيد ذنون يونس، 2013، ص 171)

1-5-نسبة الهجرة العامة:

ويتم احتسابها بنسبة مجموع المهاجرين (الوافدين والنازحين) إلى إجمالي السكان. ويشير هذه المقياس إلى الأهمية النسبية للمهاجرين إلى عدد السكان المعرضين للهجرة في وقت ما:

$$\text{نسبة الهجرة العامة} = (\text{مجموع المهاجرين الوافدين والنازحين} / \text{عدد السكان}) * 1000$$

2-5-نسبة الهجرة العامة إلى الداخل:

وتستخرج بنسبة عدد المهاجرين الوافدين إلى إجمالي السكان أي:

$$\text{نسبة الهجرة العامة للداخل} = (\text{عدد المهاجرين الوافدين} / \text{عدد السكان}) * 1000$$

وارتفاع هذه النسبة يشير إلى زيادة أهمية السكان الوافدين إلى عدد السكان البلد الأصليين.

3-5-نسبة الهجرة العامة إلى الخارج:

وتستخرج بنسبة عدد المهاجرين النازحين إلى إجمالي السكان أي:

$$\text{نسبة الهجرة العامة إلى الخارج} = (\text{عدد المهاجرين النازحين} / \text{عدد السكان}) * 1000$$

وارتفاع هذه النسبة يشير إلى أهمية السكان النازحين بالنسبة إلى حجم السكان بما يؤدي إلى انخفاض عدد السكان.

4-5-نسبة الهجرة الصافية:

ويتم حسابها كما يلي:

$$\text{نسبة الهجرة الصافية} = (\text{عدد المهاجرين الوافدين} - \text{عدد المهاجرين النازحين} / \text{عدد السكان}) * 1000$$

ويمكن أن تكون النتيجة موجبة أو سالبة. فإذا كانت موجبة بينت أن هناك هجرة صافية للداخل تختلف أهميتها باختلاف كبر النسبة أو صغرها، أما إذا كانت النتيجة سالبة فتعني أن هناك هجرة صافية إلى الخارج تختلف أهميتها باختلاف كبر النسبة، فكلما زادت النسبة كان ذلك مؤشرا على أهمية صافي عدد النازحين إلى الخارج من عدد السكان.

5-5-نسبة الهجرة الصافية إلى الإجمالية:

نسبة الهجرة الصافية إلى الإجمالية = (عدد المهاجرين للداخل - عدد المهاجرين للخارج / عدد المهاجرين للداخل + عدد المهاجرين للخارج) * 1000

إن ارتفاع هذه النسبة سلبا أو إيجابا يشير إلى شدة الحركة السكانية في احد الاتجاهين. كما أن انخفاضها يشير إلى توازن أعداد المهاجرين النازحين منهم والقادمين. إلا انه لا يعطي صورة واضحة عن حجم الهجرة مقارنة بالسكان المعرضين للهجرة.

6- الآثار الاقتصادية والاجتماعية للهجرة:

* استثمار الموارد الطبيعية في البلاد المستقبلية للمهاجرين، إذ تكسب أيدي عاملة هي في حاجة إليها خصوصا وان المهاجرين غالبا يكونون من الذكور في سن العمل.

* للهجرة الدولية آثار واضحة في تركيب السكان من حيث الجنس والعمر وبالتالي تتأثر معدلات الخصوبة والزواج. فلما كان

معظم المهاجرين من الذكور فإن نسبتهم تزيد في البلاد المستقبلية وتنخفض في البلاد المستقبلية للمهاجرين

* ويمكن أن تكون الهجرة المستمرة والكبيرة مصدر لتغير معدلات الخصوبة في الدول المضيفة عندما يأتي المهاجرون من دول تكون فيها معدلات الخصوبة عالية.

دراسة تحليلية لهجرة العودة، أشكالها، الدوافع والأسباب.

* يتأثر تركيب السكان من حيث السن أيضا بحجم الهجرات ووقت حدوثها. حيث يزداد معدل متوسطي العمر والمعمرين نسبة إلى صغار السن في البد المستقبلية للمهاجرين إذ يكون أكثر المهاجرين من متوسطي العمر.

* تؤثر الهجرات الدولية على التركيب الاثنوجرافي للدول المستقبلية للمهاجرين. وقد يؤدي هذا غالبا قيام مشكلات اجتماعية خطيرة.

* باختلاف أنماط الهجرة تختلف وبالتالي المكاسب التي تعود على البلد الأم منها ففيما يتعلق بالهجرة المؤقتة فإن المهاجر يكون مدفوعا أساسا بالدافع الاقتصادي، ومن ثم فإنه سيعود ومعه مدخراته إلى البلد الأم في كافة الأحوال. وقد يحدث في كثير من الحالات أن يكتسب المهاجر خبرات من جراء إقامته في البلد المضيف، وهذه الخبرات تضاف إلى رصيد الخبرة المتوافر في البلد الأم عند عودة المهاجر وهكذا فإن نمط تدفق المكاسب سيكون من البلد المضيف إلى البلد الأم في حالة كون الهجرة مؤقتة.

* أما في حالة الهجرة الدائمة فإنها غالبا ما تتم على أساس انتقائي بمعنى أن الدولة المضييفة تقوم بتدقيق النظر فيمن ستمنح حق الإقامة الدائمة، ولذلك فإن معظم من يهاجرون بهذه الصورة من ذوي المهارات والمستويات التعليمية المرتفعة، ويمكن إقامتهم الدائمة في الخارج فإنهم يقومون بتحويل مدخراتهم إلى البلد الأم بعكس الحال في حالة الهجرة المؤقتة، وإنما يحتفظون بهذه الأموال في الخارج ولهذا السبب فإن تدفق المكاسب من الهجرة يكون من البلد الأم إلى البلد المضيف. وتبلغ خسارة البلد الأم في هذه الحالة رأسمالها البشري المتمثل في الكفاءات العلمية الفنية المهاجرة.

* خروج الأموال من البلدان المستقبلية إلى البلدان المرسله لقوة العمل، ذلك أن المهاجرين يحولون جزء من دخولهم التي يحصلون عليها في المهجر إلى بلدهم الأم.

* زيادة الربح القاري في البلدان المستقبلية للمهاجرين وذلك بسبب الطلب المتزايد على السكن الذي يسببه المهاجرون في تلك البلدان.

* يتأثر مستو الأجور في البلدان المستقبلية للمهاجرين. فالقادمون يزيدون عرض العمل بما يخفض من مستو الأجر. زيادة على أن متطلبات اليد العاملة الأجنبية وطموحها اقل من متطلبات العمال الوطنيين لأنها تكون قد هاجرت من بلاد مستوى الحياة فيها واطى مقارنة بالبلاد التي هاجرت إليها.

* على العكس من ذلك فإن هجرة العمال غير المهرة تعد مكسبا للبلد الأم، بسبب الفائض الموجود من هذا النوع من العمل في البلد الأم أولا، ومن ثم تشعر البلد الأم بخسارة ناجمة عن هجرتهم فضلا عن تحويل هؤلاء العمال إلى أسرهم التي تركوها في البلد الأم عند هجرتهم ثانيا، إضافة إلى إمكانية عودتهم مع بعض الخبرات والمهارات التي يمكن ان يكونوا قد اكتسبوها من خلال عملهم في البلد المضيف ثالثا.

7- خاتمة:

من النتائج التي توصلنا إليها من خلال هذا البحث هي:

* تسهم العمالة المهاجرة في الأعمال ذات الطبيعة الموسمية في الدول المضييفة.

* يترتب على الهجرة الخارجية نتائج سلبية على البلد المستقبل للهجرة كالأخطار التي تهدد الصحة من الأمراض المعدية.

* وتستفيد الدول المضييفة من الهجرة بعدة طرق، منها إمكانية تشغيل العمال لوقت أطول فضلا عن ميل أجور العمال المهاجرين نحو الانخفاض مقارنة بالمقيمين، كذلك من الممكن أن يحصل أصحاب الأعمال على أرباح إضافية من خل تخفيض كمية رأس المال الثابت المستثمر في عملية الإنتاج مثلما عليه الحال في استخدام أساليب الإنتاج المكثفة للعمل.

* تمتد المنافع التي يحصل عليها البلد المضيف إلى انخفاض التكاليف الاجتماعية للإنتاج. وتنصرف تلك التكاليف إلى الاستثمارات الفردية والعامة في مجالات التعليم والصحة والإسكان وغيرها من نفقات الرفاهية اللازمة لعملية الإنتاج. ومثل هذه النفقات تنخفض بصورة كبيرة جدًا من خل استخدام العمال المهاجرين فبصفة عامة يكون العمال المهاجرون من صغار السن ولا يصحبون أسرهم معهم، فضلًا عن انه قد تم اختيارهم من بين المتعلمين والمتدربين ومن أصحاب الخبرات والكفاءات، ومن ثم تقل تكاليف تدريب وتعليم هؤلاء لأن تكاليف التعليم والتدريب قد تتحملها البلد الأم.

* من جانب آخر فإن الدول المصدرة للعمالة تفقد احد مواردها النادرة وهو رأس المال البشري الماهر في حالة هجرة العمال الماهرين. والخسارة الرئيسية تتمثل في الوقت والتكاليف التي تتكبدها البلد الأم في تدريب وتعليم أبنائه المهاجرين فض عن خسارة البلد الأم للخدمات التي يؤديها أو النقص في الإنتاج الناجم عن هجرتهم. وبهذا الشكل تؤدي الهجرة إلى سوء في توزيع الدخل بين الدول المضيفة والدول الأم لصالح الدول المضيفة لذا اقترح الاقتصادي بكواتي Bhagwati فرض ضريبة على نزيف العقول تفرض على الدول المضيفة من قبل الدول الأم لتعويضها عن خسارة المهارات الناجمة عن هجرة رأس المال البشري.

8-قائمة المراجع:

¹ صبيحي احمد الدليبي، مروان صالح خلف الدليبي، الأردن، ابصار ناشرون وموزعون، 2022، ص 96.

² مفيد ذنون يونس، اقتصاديات السكان، عمان الأردن، الاكاديميون للنشر والتوزيع، 2013، ص 148.

³ احمد سامي الدعبوسي، التنمية والسكان، عمان، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، 2011، ص 55.

⁴ عبد الحسين زيني، عبد الحليم القيسي، بغداد، جامعة بغداد، 1990، ص 78.

⁵ الأمم المتحدة، 2002، تقرير الهجرة الدولية لعام 2002، ص 25.

⁶ Joseph a, Mc falls jr, population : A Lively introduction, 4 th ed, population Bulletin, Vol58,N4.p78.

⁷ Van den Berg, Hendrik, 2001, Economic Growth and Development, Mc Graw-Hill, p84.

⁸ مفيد ذنون يونس، مرجع سبق ذكره، ص 171.